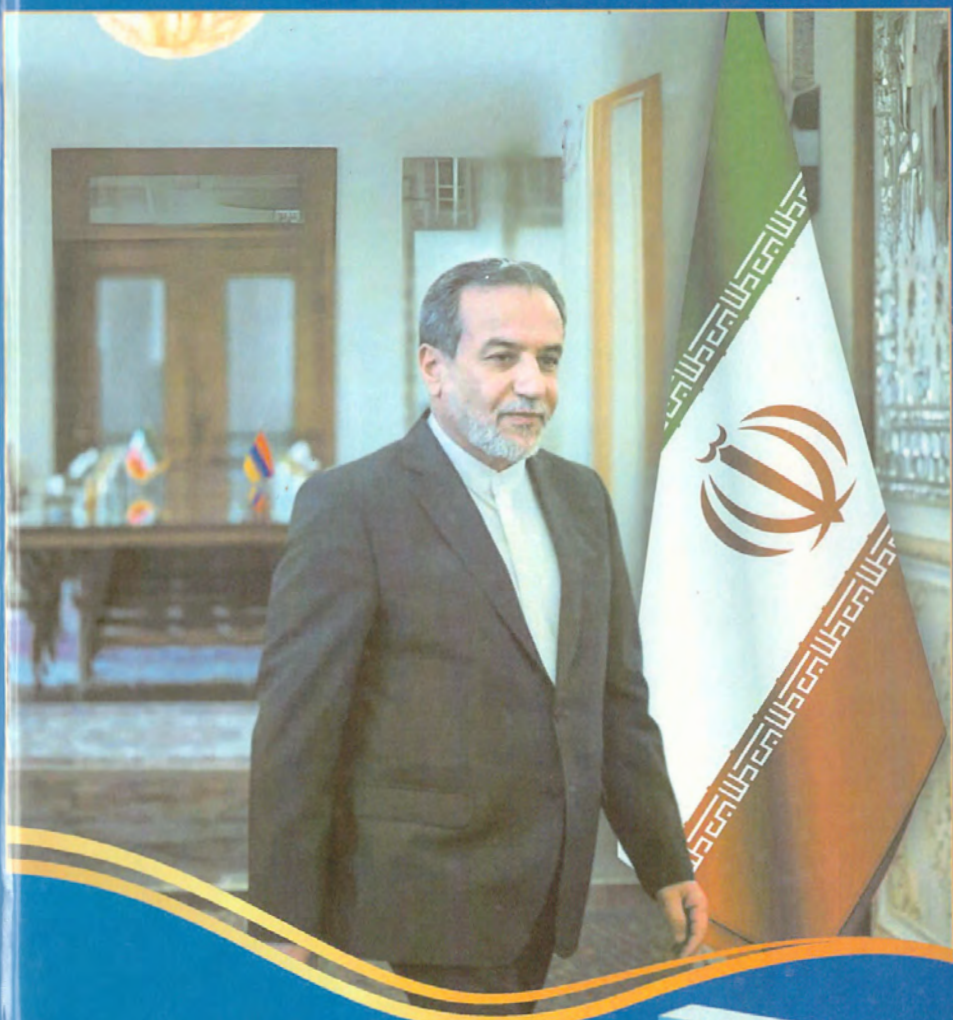




Բանակցության ուժը

Զաղաքական և
դիվանագիտական
բանակցությունների
սկզբունքներն ու կանոնները

Դոկտոր Սեյյեդ Աբբաս Արաղչի



3211(55)

Բ-27

h2

Գ.2

0849

Նվիրվում է Արտաքին գործերի նախարարության
քառասուն թանկագին նահատակների անմար հիշատակին



Բովանդակություն

Առաջաբան.....	5
Ներածություն.....	9

Առաջին գլուխ - Քաղաքական բանակցության բնույթն ու էությունը

Ա. Բանակցության հայեցակարգի շրջանակը.....	13
Բ. Քաղաքական բանակցություններ.....	21
Գ. Բանակցություն և դիվանագիտություն.....	29

Երկրորդ գլուխ- Քաղաքական բանակցության տեսակները

Ա. Քաղաքական բանակցությունների դասակարգումն՝ ըստ նպատակի.....	34
1. Բանակցություն՝ հանուն համագործակցության.....	34
2. Բանակցություն՝ հանուն տարաձայնությունների լուծման.....	34
3. Բանակցություն՝ հանուն տարաձայնությունների կտրաժախտման.....	39
4. Բանակցություն՝ հանուն ներքին և արտաքին ճնշումների դիմադրական.....	41
5. Բանակցություն՝ հանուն կանխարգելման.....	44
6. Բանակցություն՝ հանուն միջնորդության.....	44
7. Բանակցություն՝ հանուն բանակցության.....	45
Բ. Քաղաքական բանակցությունների դասակարգումն՝ ըստ ձևի և կազմի.....	49
1. Երկդրոմանի և բազմակողմանի բանակցություններ.....	50
2. Պաշտոնական, կիսապաշտոնական և ոչ պաշտոնական բանակցություն.....	53
3. Ուղղակի և անուղղակի բանակցություններ.....	57
4. Գաղտնի, կիսագաղտնի և ոչ գաղտնի (բաց) բանակցություն.....	62
5. Համակցված բանակցություններ.....	67

Երրորդ գլուխ- Քաղաքական բանակցությունները և ազգային ուժը

1. Կոշտ ուժ.....	73
2. Փափուկ ուժ.....	73
3. Իմաստային ուժ.....	74
4. Խելացի ուժ.....	74
Ուժի գործոնների դերը Իրանի և 1+5-ի միջուկային բանակցությունների օրինակով.....	92

Չորրորդ գլուխ - Քաղաքական բանակցությունների մեթոդները և դրանց պահանջները

Առաջին փուլ. միջբանակցային փուլ, ուժի բազմակողմանի հզորացում.....	102
Երկրորդ փուլ. Բանակցությունների վարում, ուժի ցուցադրում.....	129
Երրորդ փուլ. խաղի ավարտ, համաձայնություն կամ փակուղի.....	152

Հինգերորդ գլուխ – Բանակցող – դիվանագետ

Ազգային նվիրվածություն և պատվախնդրություն	173
Գիտական կարողություն	173
Բարոյական արժեքներ	175
Հոգեբանական հմտություններ	175
Ինքնավստահություն	176
Չզացմունքների կառավարում և համբերության զարգացում	177
Ֆիզիկական և մտավոր կարողություն	178
Ժամանակի կառավարում	179
Ճկունություն ցուցաբերելու ճիշտ պահի գիտակցումը	180
Համոզելու արվեստը	180
Ավարտին հասցնելու արվեստը	181

Վեցերորդ գլուխ – Շուկայական սակարկումը՝ իրանական բանակցությունների մեթոդը

Շարունակական սակարկումը	183
Տիկին Շերմանի արտասվելը	185
Խոստումի դրժում	189

Աղբյուրներ..... 193

ՆԱԽԱԲԱՆ

Արդի աշխարհում դիվանագիտությունը շարունակում է ծառայել որպես պետությունների միջև հարաբերությունների կարգավորման, համագործակցության ամրապնդման, անվտանգության հաստատման ու խաղաղության պահպանման կարևորագույն գործիք։ Ընդունված է համարել, որ բանակցությունը բազմաշերտ դիվանագիտության առանցքային բաղադրիչներից է, կամ, ինչպես բնութագրում է սույն արժեքավոր աշխատության հեղինակը՝ «վամբի և հմտությունների պատերազմ», որից դուրս են գալիս հոգնած, երբեմն նաև հյուծված մարդիկ։

Մեղեդ Աբբաս Արադյին Իրանի՝ հազարամյակներով թվագրվող դիվանագիտության ժամանակակից առաջամարտիկներից է, որը հայտնի է դիվանագիտության տեսության վերաբերյալ խոր ու հիմնարար գիտելիքներով և թրծվել է ծանր ու բազմաբաղադրիչ բանակցությունների հորձանուտում։ Որպես Իրանի միջուկային բանակցությունների առանցքային մասնակից՝ նա ուղղորդել է դիվանագիտական բարդագույն գործընթացներ։ Դոկտոր Արադյի կուտակած հարուստ փորձը, բանակցային հմտություններն ու դիվանագիտական խոհեմությունը հնարավորություն են ընձեռել մշակելու բանակցություններ վարելու յուրահատուկ մոտեցում և ներկայացնել դիվանագիտական աշխատանքի առանձնահատկությունները, մարտահրավերներն ու հաջողության հասնելու մեխանիզմները, որոնք ամփոփված են այս գրքում։

«Բանակցության ուժը, քաղաքական և դիվանագիտական բանակցությունների սկզբունքներն ու կանոնները» աշխատությունը ոչ միայն նկարագրում է բանակցային գործընթացի տեխնիկական մանրամասները, այլև վերլուծում է դիվանագիտության հոգեբանական, քաղաքական, ազգային ու մշակութային շերտերը։ Միջազգային բազմաբնույթ հարթակներում հեղինակի կուտակած փորձառությունը ընթերցողին գործնական հնարավորություն է ընձեռում հասկանալ, թե ինչպես են տարբեր հիմնահարցերի վերաբերյալ պետությունները ձևավորում դիրքորոշումներ, ինչ մարտավարություններ են կիրառում բանակցությունների ընթացքում և որոնք են բանակցային գործընթացի հաջողության բանալիները։ Հեղինակը կարծես բանակցային փակ դռներից ներս է ուղեկցում ընթերցողին՝ ծանոթացնում է

բանակցությունների ընթացքին, ընդգծում է այն բաղադրիչները, որոնք ամրապնդում են բանակցողի դիրքերը, մատնանշում է բանակցողի ընտրած բառի կարևորությունը ու նրա չարտաբերած խոսքի արժեքը:

Աբբաս Արադժին նշում է. «Դիվանագիտությունը խաղ չէ, որտեղ պարտադիր պետք է հաղթել, այն գործընթաց է, որտեղ պարտադիր պետք է հասկանալ դիմացինին»: Այս ընկալումը օգտակար է ոչ միայն յուրաքանչյուր դիվանագետի, այլև մեզ շրջապատող հազարավոր մարդկանց համար, որոնք, հայտնվելով կյանքի տարբեր իրավիճակներում, ստիպված են հաշվի առնել դիմացինի հետաքրքրություններն ու լուծել իրենց առերեսված ամենատարբեր խնդիրները:

Սույն աշխատությունը յուրօրինակ շտեմարան է, որն օգնում է հասկանալ, թե ինչպես կարելի է վարել արդյունավետ բանակցություններ, ինչպես կարելի է հաղթահարել տարածայնությունները և առաջարկել փոխշահավետ լուծումներ: Հեղինակն ապացուցում է, որ բանակցությունները միայն փաստարկների և դիրքորոշումների պայքար չեն. դրանք հոգեբանական ճկունության, ռազմավարական հաշվարկների ու երկարաժամկետ մտածողության համակցություն են:

Լինելով բարդ աշխարհաքաղաքական տարածաշրջանում՝ Հայաստանի Հանրապետությունը, ինչպես և Իրանի Իսլամական Հանրապետությունը, մշտապես կարևորում է դիվանագիտությունը՝ համարելով այն արտաքին անվտանգությունն ապահովող առանցքային գործոն: Ընդունված է համարել, որ բանակցությունը հակոտնյա դիրքորոշումներով ուղեկցվող իրավիճակներում փոխադարձ ընդունելի լուծումներ գտնելու արվեստ է: Հետևաբար, բանակցային արվեստի ուսումնասիրությունը և դրա հմտությունների խորացումը ոչ միայն կարևոր են պետական կառավարման, այլև ազգային անվտանգության ապահովման տեսանկյունից: Այս առումով հարգարժան գործընկերոջս կողմից հեղինակած գրքում արծարծվող թեմաներն ու ներկայացված սկզբունքները կարող են օգտակար լինել ոչ միայն իրանցի, այլ նաև Հայաստանի դիվանագետներին, փորձագետներին, միջազգային հարաբերություններով հետաքրքրվողներին և առհասարակ բոլոր նրանց, որոնք համերաշխությունն ու համագործակցությունը գերադասում են վեճերից և դրանց հետևանքով առաջացող արհալիրքներից:

Համոզված եմ, որ այս գրքի հայերեն թարգմանությունը կարևոր ներդրում կլինի միջազգային հարաբերությունների և դիվանագիտական

գործունեության մասին գիտելիքներն ու պատկերացումները հարստացնելու համար: Այն արժեքավոր ուղեցույց է ինչպես փորձառու մասնագետների, այնպես էլ երիտասարդ սերնդի համար, որը ապագայում ներգրավվելու է արտաքին հարաբերությունների չափազանց բարդ, բայց միևնույն ժամանակ հետաքրքիր և պատվաբեր գործընթացներում:

ԱՐԱՐԱՏ ՄԻՐՉՈՅԱՆ

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Հանուն նրա, ով հոգուն միտք տվեց,
Սրտի ճրագը հոգու լույսով վառեց...

Այն, ինչ մարդուն առանձնացնում է այլ շնչավոր էակներից և մարդկային համայնքին առավելություն է տալիս այլ կենսաբանական խմբերի նկատմամբ, մտածելու, կարդալու, գրելու և խոսելու ունակությունն է: Եթե մարդը գրկվի այս առավելությունից կամ փորձի անտեսել այն, մի ճակատագրի կարժանանա, որի դեպքում այլ շնչավոր էակների կապերն, ի համեմատ մարդկային հարաբերությունների, առավել ճիշտ, գեղեցիկ և «մարդկային» կլավան: Սուրբ Ղուրանի օրհնյալ *Շուրդան* սուրայի 44-րդ այաթում ամենակարող Աստված ասում է. «Արդյո՞ր գիտե՞ս, որ նրանցից շատերը լսում են և մտածում: Նրանք չորքոտանիների նման են և նույնիսկ նրանցից էլ ավելի մոլորյալ»:

Մարդկային բոլոր կապերի մեջ լսելը և խոսելը՝ կարդալու և մտածելու հետ միասին, առաջին կարևոր պայմանն է՝ կայուն և խոհեմ հարաբերությունների ձևավորման համար: Կապերը, որոնք կարող են լինել կնոջ և ամուսնու, ծնողների և զավակի, բարեկամների, քաղաքացիների, աշխատակիցների, հարևանների և մարդկային յուրաքանչյուր խմբի միջև, միայն խոսքի միջոցով են կարող ամուր մնալ, թեպետև, իմ կարծիքով, լսելն ավելի կարևոր է, քան խոսելը. ինչպես որ Ղուրանի սուրբ այաթներում ենք տեսնում՝ լսելը և կարդալը երբեմն ավելի առաջնային է, քան մտածելը: Այնուամենայնիվ, ցանկացած կապ, որը գուրկ է երկխոսությունից, չի կարող կայուն և հաճելի մնալ, բացառությամբ այն կապի, որին, ինչպես իրանցի մեծ բանաստեղծ Հաֆեզն է ասում. հասնում ենք սիրո և նվիրումի բարձրագույն մակարդակում և այլևս «երկխոսելը դերվիշական ծես» չէ: Սակայն մարդկային մի շարք կապերի պարագայում դեռ երկար ճանապարհ կա՝ անցնելու նման բարձր մակարդակի հասնելու համար:

Ակնհայտ է, որ կազմակերպված մարդկային խմբերի հարաբերություններում որոնք Վեստֆալյան աշխարհի ընկալումներում կոչվում են «պետություն-ազգ», երկխոսությունը եղել է կապերի հիմք, որից

նույնիսկ պատերազմի ժամանակ և նույնիսկ բախումից առաջ ու հետո հնարավոր չի եղել և չի լինելու խուսափել: Այսօր, երբ մոլորակը ոչ պետական սուբյեկտների՝ ընկերությունների, անհատների և մինչև անգամ աշխարհագորայինների, դերակատարության արդյունքում թնակոխել է հետմիջազգային աշխարհ, բանակցությունների շղթան դադարել է լինել միայն պետությունների մենաշնորհը և ի հայտ է եկել անհրաժեշտություն լսել նոր դերակատարների խոսքերն ու մտահոգությունները և դրանց արձագանքելը ևս ավելացել է առաջնորդների պարտականությանը: Չկա որևէ ժողովրդի կամ երկրի առավելագույն ջանքերի և զոհաբերության արդյունքում գրանցված ձեռքբերում, որը չի վերջնականացվել բանակցությունների և երկխոսության միջոցով, չկա որևէ պատերազմ, որն ավարտվել է առանց բանակցության, չկա հաղթանակ, որը չի հասունացել երկխոսելու ու բանակցության արդյունքում, և չկա որևէ պարտություն, որի հետևանքների մեղմացումն ընթացել է առանց բանակցությունների:

Այդ պատճառով էլ բանակցել ու երկխոսել սովորելն առաջնորդության առաջին անհրաժեշտություններից է և լավագույն միջոցը՝ նվազեցնելու ծախսերն ու ավելացնելու ձեռքբերումները: Բանակցային անկարողությունը երկրների և նրանց ժողովուրդների համար սարսափելի թանկ է արժեցել և կարծես: Անկասկած, բանակցությունը հիմնվում է ազգային կարողականության վրա, սակայն, միաժամանակ, բանակցությունն ինքնին ազգային կարողականության հիմնասյուներից մեկն է: Ոչ մի դեպքում ազգային կարողականությունը չպետք է նույնականացնել միայն նյութական հիմունքների հետ, և մոտիվացիոն հիմունքները, որոնց կարևոր բաղադրիչներն են ժողովրդականությունը, արժանապատվությունը, լեգիտիմությունը, անկախությունը, գաղափարական արժեքները, ոգեշնչումը, ինչպես նաև բանակցելու կարողությունը, չպետք է անտեսվեն:

Արտաքին քաղաքականությունը սերտորեն կապված է ազգային անվտանգության, ազգային շահերի ու կարողությունների հետ և անբաժանելի է դրանցից: Դիվանագիտությունը, որը արտաքին քաղաքականության իրականացման միջոցն է, այն գործընթացն է, որն ուղղված է ազգային շահերին և անվտանգությանը հետամուտ լինելուն՝ հիմնվելով ազգային բոլոր կարողությունների պոտենցիալ վրա և ծրագրված է այնպես, որ նվազագույն ծախսով և կորստով հասնի կայուն ձեռքբերումների: Արտաքին քաղաքականության ոլորտի շատ մտածողներ և գործիչներ

դիվանագիտությունը նույնացնում են բանակցությունների կամ քննարկման հետ: Հետևաբար, այս խռովահույզ աշխարհում որևէ երկրի ժողովրդի համար ազգային շահերը լավագույնս ապահովվեն անհնար է առանց բանակցության:

Այսպիսի հայեցողությամբ ձեզ ներկայացվող այս գրքի կարևորությունն ու արժեքը պարզորոշ է դառնում թե՛ հետազոտողների և թե՛ քաղաքական գործիչների համար: Այս գրքում իմ հարգելի եղբայրն ու գործընկերը՝ պարոն Սեյյեդ Աբբաս Արադջին, հստակորեն, հետազոտողների համար պարզ ու գրավիչ կերպով և օրինակներով ներկայացրել է բանակցության համար պարտադիր անհրաժեշտությունները: Հուսով եմ, նրա արժեքավոր աշխատանքը կլինի ուսանողների և արտաքին քաղաքականության ոլորտում ապագա գործիչների համար դիվանագիտության մեթոդների ու նախապայմանների հետ ծանոթանալու արժանի քայլ և սկիզբ արտաքին քաղաքականության այս կարևոր անհրաժեշտությունների շուրջ նոր հայեցողության համար:

Այս կարճ նախաբանը եզրափակելուց առաջ ցանկանում եմ առանձնացնել բանակցային անհրաժեշտություններից մի քանիսը: Բանակցության առաջին պայմանը **ինքնավստահությունն** է. նա, ով հավատում է իր հայացքներին ու կարողություններին, բանակցությունից չի վախենում: Ծայրահեղությունը, բանակցություններից խուսափելը և վեճն ու աղմուկը, նախևառաջ, բխում են ինքնավստահության բացակայությունից: Հետևաբար, բանակցության ընթացքում խելամիտ, հստակ, միևնույն ժամանակ՝ տրամաբանական ու նրբանկատ խոսքը ցանկալի և օգտակար մոտեցում է: Սուրբ Դուրանն այսպես է նկարագրում Աստծո պատգամը մեծն մարգարե Մովսեսին, երբ նա գնում էր հանդիպելու ըմբոստության խորհրդանիշ համարվող փարավոնին.

«Գնացեք փարավոնի մոտ, որովհետև նա ըմբոստացել է, և նրա հետ նուրբ խոսքով խոսեք, գուցե նա խորհի կամ զգուշանա» (Սուրբ Դուրան, *Թահա* սուրա, 43-44):

Բանակցելու երկրորդ կարևոր պայմանը **լսելն** է: Բանակցության սեղանը ելույթի վայր չէ. չնայած երբեմն ելույթի անհրաժեշտությունն անխուսափելի է, երբեք չպետք է մոռանալ, որ երկխոսության սեղանը նախատեսված է այնպիսի արդյունքի հասնելու համար, որը կողմերի համար ընդունելի կլինի, այլ ոչ թե մյուս կողմին իր սխալները ընդունելու և ներողություն խնդրելու

հարկադրանքի նպատակով է: Այսպիսի բանակցությունը ոչ մի օգուտ չի ունենա, նույնիսկ եթե այն բարձր գնահատականներ ստանա և մեծարանքի առիթ դառնա յուրային բանակցողի համար:

Բանակցության ընթացքում արժանի արդյունքի հասնելու համար լավագույն մեթոդը կողմերի շահերի համընկնումների և համատեղ հետաքրքրությունների կետեր գտնելն է: Սա հնարավոր է միայն լսելով մյուս կողմի մտահոգությունները և արագորեն առաջարկելով այնպիսի լուծումներ, որոնք կարող են համաձայնության հանգեցնել: Այն կողմը, որն այս ճանապարհին նախաձեռնություն է ցուցաբերում, առավելագույն օգուտը կբերի իր երկրին, իսկ դա հնարավոր է միայն լսելով:

Բանակցության ևս մեկ կարևոր պայման է **ազգային շահերի առաջխաղացման համար զիջումների գնալու և «պատվախնդրության գոհաբերման» պատրաստակամությունը**: Որևէ բանակցություն առանց բանակցողների պատվի որոշակի գոհաբերության չի կարող հաջողությամբ ավարտվել: Չէ որ «առևտուրը» բանակցության բնույթին և էությանը բնորոշ երևույթ է. ստացած ցանկացած շահի համար անհրաժեշտ է ինչ-որ բան տալ, իսկ յուրաքանչյուր զիջման համար կարող է դժգոհություն առաջանալ:

Բանակցությունը ոչ մի դեպքում հերոսություն չէ և չի կարող լինել: Նա, ով պատրաստ չէ գոհաբերել իր պատիվը կամ լսել աղմկողների քննադատությունը, չպետք է մտնի բանակցության մեջ և գոհաբերի ազգային շահերն իր անձնական պատիվը պահպանելու համար:

Ինչպես ասել է իրանցի բանաստեղծ Սաադին.

«Միրեցյալի մազերի խոպուպը փորձության ծուղակի օղակ է, Ով այս օղակում չէ, հեռու է այս պատմությունից»:

**Մոհամմադ Ջավադ Չարիֆ
Թեհրանի համալսարան
2024 թ., փետրվարի 11**

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Երբ խոսում ենք դիվանագիտական բանակցությունների մասին, շատերի երևակայության մեջ մի պատկեր է ստեղծվում. կոկիկ հագնված, խնամված մարդիկ, ովքեր նստած են շքեղ սեղանների շուրջ՝ թանկարժեք սուրճ խմելով ու ժպտալով քննարկում են այն այն թեմաները, որոնք իրենց վստահվել են: Սակայն իրական պատկերը բոլորովին այլ է.

Երբ լրագրողները դուրս են գալիս բանակցությունների սրահից, ամեն ինչ հանկարծակի փոխվում է: Ժպտացող դեմքերը լրջանում են և երբեմն՝ նույնիսկ խոժոռվում: Այն փաստաթղթերը, թղթապանակներն և ժամանակակից դուրակի համակարգիչները, որոնք մինչ այդ հեռու էին հետաքրքրասեր լրագրողների աչքերից, հայտնվում են սեղանների վրա: Սկսվում է «կամքի և հմտությունների պատերազմը», և ի վերջո՝ բանակցությունների սրահից դուրս են գալիս հոգնած, կարծես փլուզված շինությունների տակից դուրս եկած դիվանագետներ:

Դիվանագիտական բանակցությունները մարտադաշտ են, իսկ դրանց միջոցով անցնելը նման է ականապատ տարածքը հաղթահարելուն՝ լարված ու վտանգավոր. ամենափոքր անուշադրությունը կարող է աղետալի հետևանքներ ունենալ: Նման դաշտում գտնվելը պահանջում է երկար և մանրակրկիտ նախապատրաստություն՝ ժամեր ու ժամեր շարունակ:

Իրանի Իսլամական Հանրապետությունը վերջին 40 տարվա ընթացքում արտաքին քաղաքականության ոլորտում անցել է զարգացումներով ի ճանապարհ: «Արժանապատվության, իմաստության և նպատակահարմարության» երեք հիմնարար սկզբունքների վրա խարսխված արտաքին քաղաքականության կառույցը, մի կողմից՝ հավատարիմ մնալով Իսլամական Հանրապետության արժեքային համակարգին, որն ամրագրված է Սահմանադրությամբ, մյուս կողմից՝ հաշվի առնելով միջազգային համակարգի բարդ զարգացումները և ժամանակի պահանջները, մշտապես կարևորել է ադապտացումն ու ճկունությունը: Այս ամբողջ ժամանակահատվածում բանակցությունը, որպես արտաքին քաղաքականության իրականացման մեթոդներից մեկը, առանցքային դեր է խաղացել Իրանի դիվանագիտության

առաջնորդման գործում: Դրա դրսևորումները տեսանելի են եղել արտաքին քաղաքականության բոլոր կարևոր հարցերում՝ սկսած Իրանի Իսլամական Հանրապետության նորաստեղծ համակարգի միջազգային ճանաչումից, մինչև Ամերիկայի դեսպանատան 444-օրյա պաշարման ավարտը, 598-րդ բանաձևի շուրջ բանակցությունները, Իրան-Իրաք պարտադրված պատերազմի ավարտը և ՄԱԿ-ի Գլխավոր քարտուղարի կողմից պատերազմը սկսող կողմի որոշարկումը, Իրանի ակտիվ մասնակցությունը միջազգային կազմակերպությունների աշխատանքին, ինչպիսիք են Չմիավորված երկրների շարժումը և ներգրավվածությունը միջազգային ճգնաժամերի լուծման գործում, օրինակ՝ Ղարաբաղի, Բոսնիայի և Հերցեգովինայի, Տաջիկստանի, Աֆղանստանի, Իրաքի, Սիրիայի, Լիբանանի, Եմենի, Կոկկասի և այլ ճգնաժամերի պարագայում, և, ի վերջո, Իրանի և «5+1» խմբի միջև միջուկային բանակցությունները մոտ մեկ տասնամյակ տևած ճգնաժամից հետո:

Այս գրքում նպատակ ունենք բացահայտելու և վերլուծելու բանակցությունների և մասնավորապես, քաղաքական բանակցությունների բնույթը, դրանց ձևավորման պատճառները և տեսակները, բանակցային ինտերակտիվ մոդելն ու ազգային կարողականության դերը՝ թե՛ կոշտ, թե՛ փափուկ մոտեցումներով: Կներկայացվեն քաղաքական բանակցությունների հմտություններն ու փուլերը՝ նախաբանակցային, բանակցային և հետբանակցային մակարդակներում: Վերջապես, կընարկվեն բանակցողներին անհրաժեշտ գիտական, բարոյական և վարքագծային հատկանիշներն ու պահանջները:

Այս առանցքների շրջանակում համապատասխանաբար կդիտարկվի նաև հեղինակի սեփական բանակցային փորձը, այդ թվում՝ Իրանի և «5+1» խմբի միջև միջուկային բանակցությունների գործում, ընթերցողին այդ գործընթացներին առավել մոտիկից ծանոթացնելու համար:

«Բանակցության ուժը» վերնագրված այս գիրքը միանգամից ընդգրկում է երեք կարևոր ասպեկտ:

1. այն ուժը, որը բանակցությունները կարող են ապահովել երկրի համար,
2. այն ուժը, որը պահանջվում է բանակցություններ վարելու համար,
3. և այն ուժն ու հմտությունը, որը պետք է ունենա բանակցողը:

Աշխատությունը նախատեսված է անդրադառնալու հիմնականում հենց այս երեք հարցերին:

«Բանակցության ուժը» գիրքը հիմնված է ավելի քան երեսուն տարվա աշխատանքային փորձի վրա, որը ձեռք է բերվել Արտաքին գործերի

նախարարությունում, ինչպես նաև վերջին երկու տարիների ընթացքում նույն թեմայով դասավանդման արդյունքում: Հույս ունեմ, որ այն օգտակար կլինի իմ գործընկերների համար Արտաքին գործերի նախարարությունում, հատկապես երիտասարդ դիվանագետների համար, ովքեր երկրի դիվանագիտության ապագա հենասյուներն են: Գիրքը նաև կարող է օգտակար լինել այն հաստատությունների համար, որոնք իրենց արտաքին հարաբերություններում բախվում են քաղաքական և ոչ քաղաքական բնույթի բանակցությունների հետ:

Անհրաժեշտ եմ համարում երախտիքիս խոսքը հղել իմ սիրելի եղբոր՝ պարոն դոկտոր Մեհդի Սոքեհանին, և տիկին դոկտոր Զահրա Բահրամիին, ովքեր էական ներդրում են ունեցել այս գրքի ստեղծման գործում: Հատուկ շնորհակալությունս եմ հայտնում «Էթթեխաթ» հրատարակչությանը գիրքը լույս ընծայելու և տարածելու համար, և հատկապես «Էթթեխաթ» ինստիտուտում՝ Հոգևոր առաջնորդի ներկայացուցիչ պարոն դոկտոր Մեյլեդ Աբբաս Սալեհիին, ում հովանավորությունն անգնահատելի է:

Վերջապես, խորին երախտագիտություն եմ հայտնում Իրանի Իսլամական Հանրապետության արտաքին գործերի նախկին նախարարներ՝ պարոնայք Ալի Աբբաս Վեյսյաթին, Մեյլեդ Քամալ Խարազին, Մանուչեհր Մոթթաքին, Ալի Աբբաս Սալեհիին և Մոհամմադ Ջավադ Զարիֆին, որոնց հետ տարբեր պաշտոններում աշխատելու պատիվ եմ ունեցել: Լինելով նրանցից երեքի տեղակալը, շատ բան եմ սովորել նրանցից, ինչպես նաև Արտաքին գործերի նախարարությունում իմ մյուս ավագ գործընկերներից: Հատկապես երախտապարտ եմ պարոն դոկտոր Զարիֆին, ով վստահեց ինձ Իրանի Իսլամական Հանրապետության երկու ավագ բանակցողներից մեկի պաշտոնը միջուկային բանակցություններում: Նրա և պարոն դոկտոր Մաջիդ Թախթավանջիի հետ աշխատելու փորձն անգնահատելի է և միշտ կմնա իմ հիշողության մեջ: Այս համագործակցությունը հարստացրեց իմ մասնագիտական փորձը, որի մի մասը ներկայացված է այս աշխատության մեջ: Դարոն դոկտոր Մոհամմադ Ջավադ Զարիֆի կողմից գրված առաջաբանն այս գրքի համար մեծ պատիվ է ինձ համար:

Մեյլեդ Աբբաս Արադի
2024 թ., փետրվար

ԱՌԱՋԻՆ ԳԼՈՒԽ

Քաղաքական բանակցությունների բնույթն ու էությունը

Բանակցությունները յուրաքանչյուր երկրի արտաքին քաղաքականության իրականացման ակտիվ, դինամիկ և կարևոր տարր են, ինչպես նաև այդ քաղաքականության մշակման գործընթացի մաս: Առանց բանակցությունների ճշգրիտ և տրամաբանական կիրառման, ներկայիս բարդ համակարգում բազմաչափ կոշտ, փափուկ և խեղացի ուժերի փոխակերպումը ազգային անվտանգության և շահերի, ինչպես նաև համաշխարհային հեղինակության ու դիրքի դժվար կամ երբեմն անհնար կլինի: Այս համատեքստում անհրաժեշտ է հասկանալ քաղաքական բանակցությունների բնույթն ու էությունը՝ որպես դիվանագիտության իրականացման մաս:

Ա) Բանակցությունների հայեցակարգային շրջանակը

Բանակցությունների հայեցակարգային շրջանակը կարելի է դիտարկել և ըմբռնել մի քանի տեսանկյունից.

Առաջին. Զրույցը և խոսքը մարդու արարման էության մեջ է: «Մտքի արտահայտման» ունակությունը, գուցե, ամենասուշագրավ հատկությունն է, որը Աստված մարդուն շնորհել է նրա արարումից ի վեր: Արտահայտվելու և խոսելու ունակությունը բարիք է, որը Աստված շնորհել է մարդուն¹: Խոսքն ու լեզուն մարդու առանձնահատկությունն են՝ որպես մի էակի, որը մտածում է և տարբերվում մյուս արարածներից: Մտածողությունը ոչ այլ ինչ է, քան լեզվական գործողությունների արդյունքը՝ իմաստային համակարգերի

¹ Այլ-Ռահման սուրա, այաթներ 1-4:

Ուշագրավ է, որ Աստված ասում է՝ «Մենք մարդուն սովորեցրեցինք արտահայտվելու կարողությունը», և ոչ թե՝ «Մենք նրան այն շնորհեցինք»: Թերևս սա ականարկ է այն մասին, որ խոսելու և զրուցելու ունակությունը մի օրինություն է, որը պետք է սովորել և ձեռք բերել:

շրջանակներում, և իմաստ է ձեռք բերում միայն այն դեպքում, երբ փոխանցելի է մյուսներին: Մարդուն անվանել են «խոսող արարած», քանի որ նա կարողանում է իր մտքերը փոխանցել ուրիշներին: Խոսելու ունակությունը ներառում է նաև գրելը, որի մասին ամենակարող Աստված երգում է տվել. «Երգվում են գրիչով և այն ամենով, ինչ գրում են»¹: Գրելուն ուղեկցում է կարգալը, ինչն Աստծո առաջին պահանջն էր իր Մարգարեին. «Կարդա քո Տիրոջ անունով, ով [աշխարհն] արարեց»²: Ուստի խոսելն ու բանակցելը բխում են մարդու էությունից իսկ մարդու «եա»-ն իր հիմքում և էությանը, գրուցող և լսող էակ է:

Խոսելու առաքինություն է, որ Աստված, մարդկային ճշմարտությունները և շահերը փոխանցելու համար միշտ այս ուղին է ընտրել և մարգարեների միջոցով փրկության ուղերձի ու աստվածային պատվիրանների փոխանցման, տարածայնությունների յուժման և համաձայնության գալու առաջին և լավագույն միջոցը հենց գրույցն է եղել:

Օրինակ՝ Ղուրանում նշվում են գրույցներ՝ Նոյի և կռապաշտների միջև, Աբրահամի գրույցը կռապաշտների հետ, Մովսեսի գրույցը փարավոնի և իսրայելացիների հետ, Հակոբի գրույցը որդիների հետ, Հովսեփի գրույցը Եգիպտոսի արքայազնի հետ, Սողոմոնի գրույցը Սաբայի թագուհի Բալկիսի հետ, մարգարեների, ինչպես օրինակ՝ Հուդի, Սալեհի, Յոնայի, Ղութի և Շուայրի գրույցները իրենց ժամանակի մարդկանց հետ: Եվ վերջապես՝ Մուհամմադ մարգարեի բազմաթիվ գրույցները կռապաշտների հետ: Արաբերեն «ասա՛» բառը և դրա այլ ձևեր («ասաց», «ասացին» և այլն) Սուրբ Ղուրանում օգտագործվել են հարյուրավոր անգամներ: Այս բառերի կիրառությունն և դրանց հաճախականությունը ընդգծում են խոսքի ու բանավոր հաղորդակցության կարևորությունը Ղուրանում: Իսլամի Սուրբ գիրքը այլ կրոնների հետ երկխոսությունն ու փոխգործակցային բանավեճը ներկայացնում է որպես առաջնորդության ուղիներից մեկը:

Այդ առումով, «եկե՛ք» (تعالوا) բառը հիշատակվում է որպես խոսակցության և փոխգործակցության հրավեր: Աստված ընդհանուր հարցերի վերաբերյալ պայմանավորվածությունն ու շփումը համարում է դեպի միաստվածություն և միասնություն տանող ուղի:

¹ Ալ-Ղազամ սուրա, այաթ 1:

² Ալ-Ալադ սուրա, այաթ 1:

«Ասա՛ ո՛վ Գրքի մարդիկ՝, ընդհանուր խոսքի շուրջ եկե՛ք [ինչին անհրաժեշտ է հավատալ և ինչն անհրաժեշտ է ի կատար ածել], որն ընդունելի է թե՛ մեր, թե՛ ձեր միջև, հավաքվենք. որ չպաշտենք ոչ ոքի՝ բացի Աստծուց, և ոչ ոք մյուսին Աստծուց բացի տե՛ր չդարձնի»³:

Փաստարկ (برهان) հասկացությունը ևս բազմիցս հանդիպում է Ղուրանում: Առնվազն չորս անգամ հեթանոսներին կամ Գրքի մարդկանց մտավոր մարտահրավեր է նետվում, և նրանցից պահանջվում է փաստարկներ բերել իրենց հավատի ճշմարտացիության համար.

«Ը-երե՛ք ձեր փաստարկը, եթե ճշմարիտ եք»⁴:

Այսպիսով, խոսքի և երկխոսության մշակույթը Սուրբ Ղուրանում շատ խորը և հարուստ է: Երբ Աստված ուղարկում է մարգարեներին, որպեսզի նրանք հրավիրեն մարդկանց դեպի Իր ուղին, իրականում Նա ընտրել է երկխոսության ճանապարհ: Նա Իր ծառաներին պատվիրում է.

«Լսե՛ք բոլոր խոսքերը և հետևե՛ք լավագույնին»⁵:

Երկրորդ) Մարդը սոցիալական էակ է, և բազմաթիվ արարածների նման, նա չի կարող իր խնդիրները լուծել և իր կարիքները բավարարել առանց ուրիշների օգնության: Այդ պատճառով մարդն իր կյանքը կապում է այլոց հետ, և մարդկային նպատակներին հասնելը կախված է մարդու փոխհարաբերությունից մյուսների հետ: Կոլեկտիվ կյանքի ընթացքում մարդիկ անխուսափելիորեն կապվում են միմյանց հետ՝ օգտվելով խոսակցության, գրույցի գործիքներից: Մարդկային էությունը և բնույթը հիմնականում սոցիալական է, նույնիսկ սիրո և համակրանքի կամ ատելության և քիսլախնդության համար անհրաժեշտ է այլոց առկայությունը: Մենք մեր ինքնությունը ձևավորում ենք ուրիշների հետ ունեցած կապի շնորհիվ, և այս կսպը ձևավորվում է «խոսակցության» միջոցով: Ուստի բոլոր անհատական ինքնությունները նույնպես հիմնականում երկխոսության արդյունք են: Բացի այդ, առանց ուրիշների ընկալման, մենք չենք կարող ճանաչել ու հասկանալ մեր սեփականը: Մեր

¹ «Գրքի մարդիկ» եզրույթով Ղուրանում բնորոշվում են քրիստոնյաները և հուդայականները (ծան.՝ թարգմ.):

² Ալ Էմրան սուրա, այաթ 64:

³ Անուա սուրա, այաթ 75: Նաալ սուրա, այաթ 64: Ալթիսա սուրա, այաթ 24: Բազալե սուրա, այաթ 111:

⁴ Ալ Էմրան սուրա, այաթ 64:

ինքնագլխակցության սահմանը համարժեք է հենց այն չափին, որով մենք ճանաչում ենք մյուսներին: Խոսակցությունը անձնական և սոցիալական կյանքում համարվում է կապի հիմք և նպատակի հասնելու համար ամենահեշտ, մատչելի և անվտանգ ուղին:

Երկու անձի միջև փոխգործակցությունը, համաձայնությունը, առևտուրը կամ նույնիսկ զգայական կապի ստեղծումը իրականում երկխոսելու արդյունք է, կամ այլ կերպ ասած՝ մի մթնոլորտում իրականացված բանակցության արգասիք, որում կողմերը վերցնում և տալիս են որոշակի արժեքներ: Չգայական կապը երկու անձի միջև այն ամենն է, ինչն արտացոլում է զգացմունքների և համակրանքի փոխանակումը, ուստի բանակցությունները վերաբերում են հաղորդակցման և դիսմիկ այնպիսի գործընթացների, որոնք նվազագույնը ենթադրում են երկու կողմերի ներկայություն՝ ընդհանուր կամ հակադիր նպատակներով, նրանց հնարավորություն են տալիս խոսելու և փոխադարձաբար գործելու՝ հասնելու համար ընդհանուր շահերին և նպատակներին: Բոլոր մարդիկ օրվա ընթացքում աշխատանքի, ընտանեկան հարցերի, էմոցիոնալ կապերի և այլնի իրականացման ժամանակ գտնվում են բանակցություններ և «առևտրի» մեջ:

Երրորդ) Գործառնական իմաստով բանակցությունները «ատացվողի և տրվողի շուրջ փոխգործակցություն» են, որոնք նախատեսված են տարբեր նյութական ու ոչ նյութական կարիքներ հոգալու և տարածայնությունները լուծելու համար, և որոնք վաղուց կիրառվել են մարդկային կյանքում՝ լինելով կենսական անընդհատ գործընթաց: Այնտեղ, որտեղ կենդանիները բախվում են և այլևս չեն տեսնում այլընտրանք, բացի մեկը մյուսին ոչնչացնելուց, կամ իրենց զագագումն ու ատելությունը արտահայտելու համար այլ կենդանու արյունը հեղելուց, մարդիկ ունեն այլ ճանապարհ՝ «երկխոսություն» անվանմամբ: Գաղափարների և զգացմունքների փոխանցումը խոսակցության միջոցով ընդունվել է որպես մարդկության ամենաարդարացի լուծում, և երբ մարդիկ շեղվում են այս ճանապարհից, նրանք մոտենում են այլ կենդանական աշխարհին:

Անկասկած, մարդկանց միջև ցանկացած կապ, որն ուղղված է ուղերձների և ցանկությունների փոխանցմանը մյուսներին, պահանջում է գործիքներ և միջոցներ, և այս փոխանցման ամենակարևոր գործիքը «լեզուն» է: Այլ կերպ ասած՝ լեզուն մտքի հայելին է և մարդկանց միջև փոխանակման միջոցը:

Մարդկային հասարակությունների զարգացումը պատմության ընթացքում մեծապես տեղի է ունեցել այս կարևոր գործիքի շնորհիվ, և մարդկային փորձառությունը նույնպես այս գործիքի միջոցով է փոխանցվել հաջորդ սերունդներին:

Չորրորդ) Բանակցությունները և երկխոսությունը մարդու հասարակական կյանքի ընթացքում իրենց բնույթով նվազագույն գին արժեցող տարբերակն են նպատակներին հասնելու համար: Բանակցությունը ոչ միայն մարդու էության մեջ է, այլև մշտական և ամենօրյա գործունեություն, որը տեղի է ունենում կենսագործունեության լայն շրջանակներում նվազագույն գնով նպատակներին կամ համաձայնության հասնելու համար: Իրականում, բանակցությունները սկսվում են, երբ կողմերը հավատում են, որ այս ճանապարհը կարող է հեշտացնել նպատակներին հասնելը կամ ճգնաժամերին դիմակայելը, և որ նվազագույն գնով հնարավոր է ստանալ առավելագույն արդյունք: Բանակցությունները հաջող կլինեն միայն այն դեպքում, երբ երկու կողմերը այն ընդունեն որպես ցանկալի կամ օպտիմալ ճանապարհ՝ իրենց նպատակներին հասնելու համար՝ հիմնված ծախվող ռեսուրսի և շահերի գնահատման վրա: Օրինակ՝ եթե մի երկիր որոշի, որ որևէ դերակատարի հետ, հատկապես կարևոր և կենսական նշանակության հարցերի շուրջ լարվածության դեպքում, տարածայնությունները լուծելու կամ որևէ նպատակի կամ հսկառակ կողմի նկատմամբ առավելություն ձեռքբերելու համար պատերազմն ու ռազմական ճանապարհը նվազ գին կարժենան, քան բանակցությունները, ապա այն կլքնորի հենց առաջին ճանապարհը և երբեք չի մտնի բանակցությունների գործընթացի մեջ:

Երկրների պատմության մեջ արձանագրվել են թե՛ այն քաջարի մարտիկները, որոնք հերոսական պատերազմներ են մղել հայրենիքի պաշտպանության համար, թե՛ այն մարդիկ, որոնք իրենց խելամիտ ջանքերով փորձել են վերացնել պատերազմի վտանգը կամ, պատերազմի և բախումների դեպքում՝ գտնել դրանք ավարտելու ուղիները: Ահա այս տրամաբանությամբ կառավարությունները, հասկանալով բանակցությունների կարևորությունը որպես ավելի նվազ ծախս ենթադրող մեղո՞ղ՝ խնդիրների լուծման կամ առնվազն դրանք կառավարելու համար, բանակին գուզահեռ ունենում են նաև բանակցողներ: Այսօր, երբ պաշտպանական և ռազմական գործիքների կատարելագործումը դիտարկվում է որպես կոշտ ուժի արտահայտություն,

0879

բանակցային տեխնիկաները՝ որպես փափուկ ուժ, նույնպես զգալի առաջընթաց են ապրել:

Այս փաստի ճշմարիտ լինելը հավաստված է նաև կառույցների, հաստատությունների և անհատների միջև հարաբերությունների դեպքում: Օրինակ՝ եթե «Ա» և «Բ» ընկերությունները շուկայի իրենց բաժնի հարցում տարածայնություններ ունենան, դրանց լուծման մի տարբերակ կարող է լինել բանակցությունների միջոցով համաձայնության հասնելը: Սակայն, եթե «Ա» ընկերությունը հնարավորություն ունենա արտադրության ավելացմամբ կամ գնի նվազեցմամբ ամբողջությամբ հեռացնել «Բ» ընկերությունը շուկայից, ապա բանակցությունը և «առևտրի» գործընթացի նախաձեռնումն իմաստ չի ունենա:

Անձնական մակարդակում ևս, երբ դուք այլ անձի հետ՝ լինի դա աշխատակից, հարևան, եղբայր և այլք, տարածայնություն ունեք և գիտեք, որ դատարան դիմելը ձեզ համար ավելի քիչ ծախսատար է և, այդ ուղին ընտրելով, կարող եք ավելի շատ շահել, ապա, որպես կանոն, տվյալ անձի հետ տարածայնությունը լուծելու համար շահերը կիսելու հիմքով բանակցություններ չեք վարի: Վերջիվերջո, բանակցություններն իրականացվում են այն ժամանակ, երբ նպատակին հասնելու այլ ճանապարհներն ավելի մեծ գին են ենթադրում և վտանգավոր են, քանի որ ցանկալի վերջնակետը հենց նպատակին հասնելն է, և այդ ուղու ընթացքում այլ դերակատար կամ այլ դերակատարներ է/են ներգրավված և նշանակություն ունեն ձեզ հասանելիքի քանակի և որակի հարցում:

Հիմնական Բանակցությունները կարելի է սահմանել որպես «միջանձնային որոշում կայացնելու» գործընթաց: Բանակցությունների ընթացքում յուրաքանչյուր կողմ փորձում է համոզել մյուսին ընդունել իր տեսակետը և, կանխելով լարվածությունն ու հսկամարտությունը, հասնել որոշակի կոնսենսուսի: Իրականում, երբ դերակատարները որոշում են առնակատման փոխարեն փոխհարաբերություններ հաստատել՝ իրենց այն նպատակներին հասնելու համար, որոնք կարող են հսկայական մյուսների նպատակներին, նրանք բացի բանակցություններից այլընտրանք չունեն: Այս դեպքում դերակատարները գիտեն, որ ճգնաժամային իրավիճակը հաղթահարելուն միտված ցանկացած փոխգործակցություն պահանջում է համագործակցություն մյուս դերակատարների հետ, որոնք տարբեր եղանակներով և մակարդակներով կարող են կապված լինել մեկ այլ դերակատարի կամ առկա ճգնաժամի հետ: Ուշագրավ է այն, որ եթե բանակցող կողմերն ունեն ընդհանուր

նախընտրություններ բանակցությունների ընթացքում, այսինքն՝ որոշում են բանակցել՝ համատեղ ճգնաժամը հաղթահարելու նպատակով, որը սպառնում է բոլոր կողմերին, ապա «առևտրի» գործընթացը մեծապես վերաբերում է որոշման կայացմանը՝ ծախսերի և աշխատանքների բաշխման առնչությամբ: Այսպիսով, ճգնաժամի սպառնալիքի դեպքում բանակցությունները դառնում են անհրաժեշտություն:

Վեցերորդ Բանակցությունները «նպատակամետ» գործընթաց են: Յուրաքանչյուր բանակցություն ունի նպատակ՝ որոշակի նպատակների հասնելու «ստացվելիքը» և ցանկացած բանակցությունում կան զիջումներ, որոնք նպատակներին հասնելու համար գոհաբերվող արժեքներն են՝ «տրվելիքը»: Ուստի, բանակցությունները, որոնք հիմնված են «առևտրի» գործարքների վրա, ունեն վերջնանպատակ՝ հասնելու հենց որոշակի նպատակների: Բանակցության հաջող արդյունքը «զավ գործարք» է տրվելիք և ստացվելիք արժեքների միջև, և բանակցողը նպատակ ունի այդ գործարքի մեջ հասնելու լավագույն հավասարակշռության (հավասարության)՝ մի հավասարության, որտեղ «ստացվելիքը» առավելագույնը կլինի, իսկ «տրվելիքը»՝ նվազագույնը: Կարելի է ասել, որ յուրաքանչյուր բանակցություն բանակցողների պայքարն է՝ հասնելու մի հավասարության, որը յուրային կողմի համար լավագույն գործարքը կլինի:

Լավագույն հնարավոր գործարքը կարող է չլինել լավագույն գործարքը: Այդուհանդերձ, դա այն գործարքն է, որը չունի ավելի լավ այլընտրանք, ուստի այն հանգեցնում է կողմերի միջև համաձայնության: Նույնիսկ եթե այս համաձայնությունը որևէ մեկի կամ բոլոր կողմերի համար բխում է անելանելիությունից, ստացվելիքի և տրվելիքի պայքարում, ի վերջո, հայտնվում է «հավասարակշռության կետը» կամ ավելի ճշգրիտ ասած՝ «գոհունակության կետը» (որը կարող է չհամընկնել հավասարակշռության կետին) և համաձայնություն է ձեռք բերվում, որտեղ կողմերը հասել են «գոհունակության մի մակարդակի»:

Ակնհայտ է, որ գոհունակության մակարդակը որևէ բանակցությունում երբեք չի լինի 100% մեկ կողմի համար: 100%-անոց գոհունակությունը որևէ կողմի դեպքում նշանակում է, որ մյուս կողմի ձեռքբերումը կլինի 0: Այս վիճակում համաձայնությունն իմաստ չի ունենա և չի կարող ձեռք բերվել, ինչպես օրինակ, վաճառքը տեղի չի ունենա, եթե գնորդը համաձայն չէ որևէ գումար վճարել՝ ապրանքը ստանալու համար: Պարզ է, որ վաճառողի

մասնակցությունը նման գործարքում կլինի իմաստագուրկ: Սակայն այն, որ տրվելիքը և ստանալիքը կարող են լինել ոչ կատարելապես հավասար չափով, լիովին հավանական է: Ընդհանուր առմամբ, ամեն գործարքի դեպքում հնարավոր է գտնել համեմատաբար ցածր արժեքով գնման տարբերակ կամ բարձր գնով վաճառքի տարբերակ՝ տարբեր պատճառներով: Դրանք կարող են լինել՝ բանակցողներին պարտադրված պայմանների կամ նրանց թույլ լինելու պատճառով, օրինակ, երբ որևէ մեկը կարիք ունի գումարի և ստիպված է վաճառել իր ապրանքը ավելի ցածր գնով, կամ որևէ մեկը, ով թույլ է բանակցություններում, ի վերջո, չի կարողանում հասնել արդարության:

Միանշանակ է, որ մի կողմը բանակցելու ընթացքում կարող է որոշ հանգամանքներից ելնելով՝ ինչպիսին են՝ ժամանակային սահմանափակությունը, ուժի սահմանափակությունը, որոշակի նպատակի հասնելու կենսական անհրաժեշտությունը, մյուս ուժեղ դերակատարների կողմից պայմանների և տարբերակների թելադրումը, ապագայում այլ հնարավորություններ ձեռք բերելու համար ներկայիս հնարավորությունները զոհաբերելը, բանակցությունների վրա ազդող որոշ կարևոր տարրերից անտեղյակ լինելը, բանակցողների թույլ լինելը և այլն՝ բավարարվի իր սկզբնական ցանկությունների պահանջների, այսինքն՝ ցանկալի նպատակներից (նպատակից) նվազ արդյունքներով: Հնարավոր է, որ հակառակ ընթացքը նույնպես տեղի ունենա. մի դերակատարի ինստիտուցիոնալ, նյութական, նորմատիվ և դիվանագիտական ուժը հնարավորություն է տալիս պարտադրել իր պահանջները և ձեռք բերել առավելագույն արդյունքը «առևտրի» գործընթացում:

Յոթերորդ) Յուրաքանչյուր բանակցություն հիմնված է կողմերին՝ իրենց ցանկությունները ընդունելու ուղղությամբ խրախուսելու և համոզելու վրա: Ուստի, ուժը բանակցողի աջակցությունն (թիկունքն) է, և կողմերը բանակցությունների ընթացքում փորձում են օգտագործել իրենց ուժը տարբեր ոլորտներում՝ կոշտ, նուրբ և խելացի, որպեսզի ավելացնեն բանակցային հզորությունը՝ հասնելու ցանկալի վիճակին: Յուրաքանչյուր դերակատար կարող է հենվել ուժի տարբեր ռեսուրսների վրա, այդ թվում՝ ռազմական ուժ, տնտեսական ուժ, մշակութային և քաղաքակրթական ուժ, խոսքի ուժ, մեդիա ուժ և այլն: Ուժի աղբյուրը պետք է համահունչ լինի բանակցության բնույթին և պետք է կարողանա աջակցել բանակցողին՝

բանակցության գործընթացում և դինամիկ փոխգործակցության մեջ հակառակ կողմին համոզելու համար:

Օրինակ՝ արտադրական ընկերության բանակցողը մեկ այլ ընկերության հետ՝ գնի կամ շուկայի բաժնի որոշման հարցով, հենվում է ընկերության արտադրական հզորության, պաշարների չափի և որակի, ապրանքները գովազդելու հարցում մեդիա ուժի, ինչպես նաև հաճախորդների գոհունակության վրա: Ավելին, ցանկացած թույլություն ուժի աջակցության ոլորտում կնվազեցնի բանակցելու հզորությունը: Բանակցողը նման է մի վաճառողի, ով գործարանի կարողությունը վերածում է հարստության: Ապրանքներ արտադրելը և պահեստավորելը ինքնին ունեցվածք չի ստեղծում. Վաճառողը պետք է կարողանա բանակցել և փոխգործակցել հաճախորդների հետ՝ արտադրանքը վերածելով հարստության: Ուստի, աջակցության ուժը և վաճառողի գործառնությունները լրացնում են միմյանց: Ազգային մակարդակում բանակցողը նույնպես ունի նույն գործառնությունը և պետք է կարողանա ազգային ուժը վերածել «անվտանգության, շահի, դիրքի և լեգիտիմության» համաշխարհային ասպարեզում»:

Բ) Քաղաքական բանակցություններ

Հիմնվելով բանակցության գաղափարի ընդհանուր ըմբռնման և հասարակական կյանքում դրա ազդեցության գիտակցման վրա՝ անկհայտ է, որ քաղաքական բանակցությունը դիվանագիտության հիմնական մեթոդն է և արտաքին քաղաքականության իրականացման կարևորագույն գործիքներից մեկը՝ ազգային նպատակներին հասնելու ճանապարհին: Այն կիրառվում է տարբեր ձևերով՝ համահունչ գործակցության միջավայրին և հիմնված լինելով դինամիկության սկզբունքի վրա: Աշխարհաքաղաքական համակարգը քաղաքական բանակցությունների ընկալման, սահմանման և իրականացման միջավայրն է: Այս համակարգը, որպես փոխազդեցության տիրույթ, ներառում է երևույթներ, դերակատարներ, գործընթացներ, կանոններ և փոխազդման այլ քաղաքիքներ, որոնք յուրաքանչյուր ժամանակհատվաշում նոր ձևեր են ստանում՝ համահունչ գործակցության միջավայրին:

Այսօր համաշխարհային համակարգի երկու առանձնահատկություններ՝ գլոբալիզացիան և տեղեկատվական ու հաղորդակցության տեխնոլոգիաների ոլորտի հեղափոխությունը, փոխել են գործակցության ձևերը, գործիքները և բնույթը: Սա զգալի փոփոխություններ է ի հայտ բերել հատկապես գլոբալ

փոխազդեցությունների, այդ թվում՝ բանակցությունների և քաղաքական բանակցությունների ոլորտում՝ դրանք համապատասխանեցնելով նոր պայմաններին և ընդլայնելով գործառնության ոլորտները: Այսպես, ժամանակակից քաղաքական սուբյեկտներն առկալով են մի համակարգի հետ, որը բազմակենտրոն, փոխադարձ կախումով, բազմաշերտ և փոխգործակցային է:

Այս իրավիճակը մեկնաբանելու համար պետք է նշել, որ՝

1. Համաշխարհայնացումն, անկախ գլոբալիզացոն մոտեցումներից կամ գլոբալիզացիայի դրույթներից, նվազեցրել է տարածական և ժամանակային սահմանափակումները, բարձրացրել դերակատարների համախմբվածությունը, փոխադարձ կախվածությունն ու փոխազդեցությունը: Արդյունքում, ավելի մեծ ուշադրություն է դարձվում փոխգործակցային գործընթացներին ու տարածայնությունների լուծմանը: Գլոբալիզացված միջավայրում դերակատարները միաձուլված են միմյանց հետ, ինչպես սարդոստային թելերը, իսկ միջազգային փոխգործակցությունն աճել է տարբեր ոլորտներում՝ քաղաքական, տնտեսական, սոցիալական, մշակութային, մշակութային և այլն: Այս համատեքստում ամեն ինչ գտնվում է դինամիկ և փոփոխվող վիճակում, ուստի քաղաքական բանակցությունները, որպես պետությունների միջև պաշտոնական փոխազդեցություններ հանգում են կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ պարտավորությունների ստեղծման և, դեռևս հանդիսանալով արտաքին քաղաքականության իրականացման հիմնական գործիքներից մեկը, պահանջում գերիշխող միջավայրին համապատասխան միջոցների ձեռնարկում:

2. Տեղեկատվական և հաղորդակցական տեխնոլոգիաների ոլորտում տեղի ունեցած հեղափոխությունը նպաստել է քաղաքական միավորների՝ միմյանց, գործողությունների միջավայրի, գործիքների և այլ ոչ պետական դերակատարների վերաբերյալ տեղեկացվածության աճին: Աշխարհաքաղաքական համակարգի ներկա վիճակի, տարբեր երկրների գիտական և տնտեսական զարգացման մակարդակի, ինչպես նաև ճգնաժամերին դիմակայելու անհրաժեշտության մասին տեղեկացվածությունը ավելի է ընդգծել քաղաքական բանակցությունների կարևորությունը: Ներկայիս տեղեկատվական և հաղորդակցական համակարգերը մոտեցրել են դերակատարներին միմյանց և ազդեցություն ունեցել քաղաքական փոխգործակցության վրա: Հետևաբար, քաղաքական բանակցությունները կարող են իրականացվել բանավոր շփման միջոցով՝ դեմ առ դեմ, ինչպես նաև

գրավոր, ձայնային կամ տեսողական հաղորդակցման տեխնոլոգիաների օգնությամբ: Բանակցությունները կարող են տեղի ունենալ կողմերի կամ նրանց ներկայացուցիչների միջև կամ երրորդ կողմի (միջնորդի) մասնակցությամբ:

Վերոնշյալ կետերը հաշվի առնելով կարելի է նշել, որ ներկայիս քաղաքական բանակցությունները ներառում են դերակատարների, թեմաների և երևույթների ավելի լայն շրջանակ: Իրականում, ժամանակային և տարածական սահմանափակումների թուլացումը, ինչպես նաև միմյանց մասին դերակատարների փոխադարձ տեղեկացվածության և միմյանց հետ շփման աճը մեծացրել են փոխադարձ կախվածությունը և փոխգործակցությունը տարբեր ոլորտներում, այդ թվում՝ պետությունների պաշտոնական ներկայացուցիչների միջև: Ներկայիս համակարգում մշակութային, տնտեսական և նույնիսկ սոցիալական հարցերը անբաժանելի են որևէ երկրի արտաքին քաղաքականությունից և ազգային կարողունակությունից: Այդ իսկ պատճառով, քաղաքական բանակցությունները միայն քաղաքական հարցերով չեն սահմանափակվում: Հնարավոր է, որ որևէ երկրի դիվանագետները, քաղաքական բանակցություններ վարելով այլ երկրի գործընկերների հետ, բախվեն փակուղիների կամ նկատեն քաղաքական ու ոչ քաղաքական հարցերի համընկնում: Նման դեպքերում հնարավոր է, որ քննարկման առարկա դառնան նաև տնտեսական, մշակութային, գիտական և նույնիսկ սպորտային հարցեր:

Միաձուլված և փոխգործակցության այս միջավայրում քաղաքական բանակցությունը, հանդիսանում է պետությունների միջև հակամարտությունները լուծելու, համաձայնության հասնելու կամ ընդհանուր շահերի շուրջ համագործակցություն ստեղծելու հիմնական մեթոդներից մեկը: Երկրների միջև բանակցությունների ընթացքում սահմանվող սկզբունքները, ընդհանուր առմամբ, շատ չեն տարբերվում առևտրային, գիտական և այլ ոլորտների բանակցությունների սկզբունքներից: Այնուամենայնիվ, քաղաքական բանակցություններում ներգրավված գործոնների բազմազանությունը և դրանց հետևանքների ազդեցության շրջանակը՝ թե՛ ազգային, թե՛ միջազգային մակարդակներում, երկրների ու քաղաքական դերակատարների միջև բանակցությունները դարձնում են շատ ավելի բարդ: Անտեսանելի և շահագրգիռ այլ գործոնների, ինչպես, օրինակ, հանրային կարծիքի և ոչ պետական դերակատարների ներգրավվածությունը, ինչպես նաև ազգային շահերի վերաբերյալ հակասական ընկալումները, տարբերակների և չափանիշների բազմազանության պայմաններում էլ ավելի են բարդացնում

քաղաքական բանակցությունները: Որքան ավելանում են բանակցություններին մասնակցող գործոնները, երևույթները և դերակատարները, այնքան գործընթացն առավել բարդանում է: Այս իրավիճակն ավելի է սրվում դերակատարների միջև զաղափարախոսության, ինքնության, աշխարհագրական դիրքի և հզորության չափանիշների տարբերություններով:

Քաղաքական բանակցությունների կարևորագույն բաղադրիչներից մեկը, որը բխում է դրանց էությունից, «առևտրի» գործընթացն է: Փաստորեն, քաղաքական բանակցությունները տեղի են ունենում, որպեսզի պետություններն իրենց զանազան նպատակների շրջանակներում «առևտրի» գործողություն իրականացնեն: Բանակցությունը հենց փոխանակման «առևտրի» մի գործընթաց է. պետք է ինչ-որ բան տալ ինչ-որ բան ստանալու համար: Այնպես չէ, որ բանակցությունների ընթացքում մի կողմը միայն զիջումներ է անում, իսկ մյուսը բացառապես օգուտ և շահ ստանում: Ընդհակառակը, սա փոխադարձ գործընթաց է: Եթե բանակցությունների ընթացքում զիջումները լինեն միակողմանի, դա այլևս բանակցություն կոչվել չի կարող, այլ՝ մի կողմի կապիտուլյացիա մյուսի առջև:

Այս «առևտրի» գործընթացում յուրաքանչյուր բանակցողի նպատակն է հասնել առավելագույն շահի՝ նվազագույն գնով: Այլ կերպ ասած, բանակցողի նպատակն «ավելագույնի հասցնել ստացվելիքը» և «նվազագույնի հասցնել տրվելիքը»¹, նույնիսկ դաշնակիցների միջև բանակցությունների ժամանակ:

Քաղաքական բանակցությունը կառավարությունների կամ նրանց պաշտոնական ներկայացուցիչների միջև քաղաքական երկխոսություն է՝ որոշակի նպատակների հասնելու համար: Այս գործընթացը ներառում է փոխանակումներ («առևտուր»), որոնք կարող են նպաստել հակամարտությունների լուծմանը, մարտահրավերների հաղթահարմանը, դիվանագիտական հարաբերությունների վերականգնմանը, ճգնաժամի լուծման համար պատասխանատվության և ծախսերի բաշխմանը և, ի վերջո, հարաբերությունների կարգավորմանը: Քաղաքական բանակցությունների գործընթացում, համաձայնության իրականացման և կողմերի պարտավորությունների երաշխավորման գործում կարևոր է բանակցող կողմերի և նրանց ռազմավարական աջակիցների ու դաշնակիցների ուժի

մասշտաբը: Այն կողմը, որը կունենա ավելի մեծ ուժ տարրեր ուղղորդելու՝ բանակցության առարկային համարժեք կոշտ, փափուկ և խելացի մեթոդների հիման վրա, ավելի մեծ ձեռքբերումներ կունենա:

Քաղաքական բանակցություն, իրականում, քաղաքական գործողություն է համաշխարհային դերակատարների միջև՝ ուղղված այլոց նպատակներին հակազդող սեփական նպատակներն հասնելուն, որն իրականացվում է տարբեր ձևերով և մակարդակներում: Քաղաքական բանակցությունները դառնում են անհրաժեշտ այն ժամանակ, երբ երկու կամ ավելի դերակատարների միջև առկա տարաձայնությունը կամ խնդիրն արգելակում է նրանց՝ իրենց նպատակներին հասնելու ճանապարհին: Այն սկսվում է այն ժամանակ, երբ «բանակցության բացակայության գինը» գերազանցում է «բանակցության գինը»: Քաղաքական բանակցությունները, ինչպես ցանկացած այլ բանակցություն, համարվում են ավելի հասանելի, նվազ գին պահանջող և անվտանգ ուղի՝ որոշակի նպատակների հասնելու համար: Երբեմն դրանք միակ ուղին են և այլընտրանք չունեն: Իրական և յուրջ քաղաքական բանակցությունը չի կարելի համարել ժամանակավոր կամ ցուցադրական նպատակներով նախաձեռնված գործընթաց: Այն հիմնված է «տրվելիք» և «ստացվելիք» արժեքների վրա: Հենց շահույթի («ստացվելիք») և ծախսի («տրվելիք») այս գնահատականն է, որ որոշում է դերակատարների գործողությունները՝ բանակցելու կամ չբանակցելու ուղղությամբ: Այլ կերպ ասած, եթե որևէ երկիր կարող է իր նպատակներին հասնել ավելի ոլորտին, մատչելի և արագ մեթոդներով՝ առանց բանակցելու ապա բանակցության սեղանի շուրջ չի նստի:

Հիմք ընդունելով ասվածը՝ կարող ենք արձանագրել, որ ընդհանուր շահերը և այդ շահերի շուրջ առաջացած բախումները բանակցությունների միջավայրի ձևավորման ամենակարևոր պատճառներն են: Երբ խաղացողներն ունեն ընդհանուր շահեր և յուրաքանչյուրը ձգտում է ավելացնել իր ձեռքբերումները, սկսում են բանակցությունները՝ սահմանելու կողմերի ձեռքբերումների և փոխադարձ տրվելիք ու ստացվելիք արժեքների չափերը: Իհարկե, երբեմն հնարավոր է, որ բանակցություններ իրականացվեն ճգնաժամը կամ մարտահրավերը վերացնելու համար, հատկապես, եթե այն վնաս և կորուստ է պարունակում երկու կողմերի համար: Նման բանակցությունները սովորաբար նպատակ ունեն բաժանել պշխատանքը կամ որոշել ներգրավված դերակատարների պարտականությունները՝ ճգնաժամին դիմակայելու համար:

¹. Maximize gains - Minimize losses - «Առավելագույնի հասցնել ձեռքբերումները, նվազագույնի՝ կորուստները»:

Նաև հնարավոր է, որ բանակցությունները սկսվեն այն վիճակից դուրս գալու համար, որը կողմերից ոչ մեկի կամ կողմերից մեկի (ավելի ուժեղ կողմի) համար անընդունելի է: Դա նշանակում է, որ առկա վիճակի նկատմամբ դժգոհությունը՝ լինի դա սուբյեկտիվ կամ օբյեկտիվ, կարող է հիմք հանդիսանալ քաղաքական բանակցությունների համար՝ ավելի ցանկալի վիճակի հասնելու նպատակով: Այս իրավիճակը կարող է պայմանավորված լինել սուբյեկտիվ ընկալումներով, երբ դերակատարներից յուրաքանչյուրը՝ հիմնվելով համագործակցության միջավայրի վերաբերյալ իր պատկերացումների և կարծրատիպերի վրա, տիրող իրավիճակը համարում է անբարենպաստ և ցանկանում է բանակցել փոփոխության համար: Դիցուք՝ «Ա» դերակատարի որոշակի գործողություն «Բ» դերակատարի տեսանկյունից կարող է դիտարկվել որպես սպառնալիք խաղաղության, ազգային կամ անդրազգային անվտանգության համար: Այս դեպքում հնարավոր է, որ բանակցություններ սկսվեն լարվածությունը նվազեցնելու և երկկողմանի փոխհամագործակցության համար ցանկալի պայմաններ ստեղծելու նպատակով:

Հարկ է նշել, որ եթե դերակատարներից մեկը վճռորոշ ազդեցություն ունի, այսինքն՝ միջազգային կառույցների, օրենքների և վարքագծի նորմերի ձևավորման մեջ առանցքային դեր է խաղում, ապա նա կարող է իր ավելի ազդեցիկ ռեսուրսներով մյուս դերակատարին կամ դերակատարներին մեղադրել միջազգային կարգը խախտելու մեջ և ստիպել նրանց ընդունել ճնշման տակ ստեղծված իրավիճակը կամ բանակցության արդյունքները:

Քաղաքական բանակցությունների ընթացքում երբեմն կողմերը կարող են ունենալ տարբեր վերջնական նպատակներ, սակայն որպես նախնական նպատակ՝ ընդհանուր համաձայնություն ձեռք բերելու համար ընտրել բանակցային գործընթաց մտնելու ճանապարհը: Օրինակ՝ հնարավոր է, որ «Ա» և «Բ» երկրները, լինելով դաշնակից կամ ոչ դաշնակից, մասնակցեն «Գ» և «Դ» երկրների միջև քաղաքական բանակցություններին, որոնք գտնվում են լարվածության և պատերազմի պայմաններում, բայց ունեն տարբեր նպատակներ: Այսինքն՝ երկուսն էլ ցանկանում են, որ «Գ» և «Դ» դերակատարների միջև հրադադարի համաձայնություն կնքվի, բայց «Ա» ձգտում է հասնել որոշակի քաղաքական վիճակի, իսկ «Բ»՝ որոշակի տնտեսական վիճակի: Այս երևույթն ավելի ցայտուն է բազմակողմանի բանակցությունների ժամանակ, երբ «Ա» և «Բ» դերակատարները փորձում են

ստիպել այլ դերակատարներին հանձն առնել այնպիսի համաձայնություն կամ պարտավորություն, որը նրանց համար տարբեր օգուտներ կարող է բերել:

Քաղաքական միավորների գործողությունները արտաքին քաղաքականության շրջանակներում, հատկապես քաղաքական բանակցությունների կիրառումը դիվանագիտության միջոցով, կարող են միտված լինել որոշակի շահի, գաղափարախոսության կամ անվտանգության սպասարկմանը: Չնայած այն հանգամանքին, որ որոշումների կայացման հիմքը տարբեր է նշված մոտեցումներից յուրաքանչյուրի դեպքում, այնուամենայնիվ, հենց ազգային նպատակներն ու շահերն են, որ հիմք են դառնում բանակցությունների համար: Ազգային նպատակներն ու շահերը սահմանվում են իշխող գաղափարախոսության, երկրի դիրքի, ազգային ուժի բաղադրիչների, միջազգային համակարգում բարեկամների և թշնամիների, ինչպես նաև նրանց հարաբերական ուժի, լինի դա փափուկ, թե կոշտ, ազդեցության ոլորտում: Բանակցություններն էլ հանդիսանում են դիվանագիտական միջոց՝ ազգային շահերն ու նպատակները իրագործելու և ազգային շահերին հասցված վնասները փոխհատուցելու համար:

Շահի ձեռքբերմանը միտված մոտեցման շրջանակներում քաղաքական միավորները բանակցությունների ընթացքում ձգտում են գործել որպես ռացիոնալ դերակատարներ՝ գնահատելով ձեռքբերվելիք շահն ու դրա դիմաց վճարվելիք գինը: Այսպիսով, նրանք միայն այն ժամանակ են հակված համաձայնության հասնելու, երբ ակնկալում են ավելի մեծ շահույթի ձեռքբերում՝ նվազագույն գնի վճարմամբ:

Այն իրավիճակում, որտեղ բանակցող կողմի համար բանակցությունից բացի այլ ճանապարհ կա, որը նրան հնարավորություն կտա ստանալ ավելին ու վճարել ավելի քիչ, անկասկած, այդ ճանապարհն ավելի նախընտրելի կհամարվի: Դիցուք՝ եթե «Ա» երկիրը համոզված լինի, որ քաղաքական ճնշման կամ ռազմական գործողությունների միջոցով կարող է հասնել իր նպատակներին «Բ» երկրի նկատմամբ՝ առանց էական գին վճարելու (օրինակ՝ N չափով), ապա այն անպայման կընտրի ռազմական տարբերակը, թեկուզ նախապես սկսելով ձևական բանակցություններ: Սակայն, իր ռազմական գործողությունների հետևանքների վերաբերյալ անվտանգության, ինչպես նաև «Բ» երկրի արձագանքի ու դրա հետևանքով առաջացող (1+N) գնի համար մտահոգության առկայության դեպքում «Ա» երկիրը կիրառարվի ռազմական տարբերակից և կընտրի բանակցությունների ճանապարհը: Այստեղ «Ա»

երկրին բանակցությունների սեղանի մոտ բերողը «Բ» երկրի քաղաքական կամ պաշտպանական հնարավորություններն են, ինչպես նաև նրա ռազմական հակազդման կարողությունն ու զգալի քաղաքական գին առաջացնելու ուժը:

Նույն տրամաբանությամբ, եթե «Ա» երկիրը հույս ունենա, որ տնտեսական պատժամիջոցների միջոցով կարող է «Բ» երկրին ստիպել ենթարկվել իր պահանջներին, ապա բանակցությունների անհրաժեշտություն չի տեսնի: Սակայն եթե այդ միտքը կորցնի իր արդիականությունը, և տնտեսական պատժամիջոցների դեմ «Բ» երկրի դիմադրողականությունը որևէ հույս չթողնի վերջինիս հանձնվելու մասին մտածելու, ապա «Ա» երկիրը ստիպված կլինի բանակցությունների սեղանն ընտրել: Այստեղ նույնպես «Բ» երկրի դիմադրողականությունն է, որ «Ա» երկրի համար բանակցությունների սեղանը նախընտրելի տարբերակ է դարձնում:

Օրինակ՝ երբ Իրանի միջուկային հարցի շուրջ ԱՄՆ նախկին նախագահ Բարաք Օբաման ստիպված էր ընտրել բանակցությունների և համագործակցության ռոլին, դա պայմանավորված էր նախորդ 35 տարիների հակամարտային քաղաքականության անհաջողություններով և բոլոր սպառնալիքների յու պատժամիջոցների ձախողմամբ: Իրականում, Իրանի միջուկային ծրագրի (<<ԳԾ-ի) շուրջ բանակցությունները տեղի ունեցան և աշխարհի վեց մեծ տերությունները¹ նստեցին Իրանի հետ բանակցությունների սեղանի շուրջ այն ժամանակ, երբ ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի ռազմական սպառնալիքներն ու տնտեսական պատժամիջոցները Իրանի միջուկային ծրագրի դեմ արդյունավետ չեղան: Եթե այս երկրները կարողանային ռմբակոծել իրանական Նաթանզի ու Ֆարոբյի միջուկային ենթակառուցվածքները՝ առանց էական հետևանքների, եթե Իրանը չկարողանար պատասխան տալ, և տարածաշրջանի կայունությունը չխաթարվեր, ապա նրանք անպայման այդ ճանապարհը կընտրեին: Եթե վստահ լինեին, որ տնտեսական պատժամիջոցների շարունակությունը որոշակի ժամանակահատվածում կարող էր ստիպել Իրանին հրաժարվել իր միջուկային իրավունքներից, ապա նրանք Իրանի հետ չէին բանակցի, և աշխարհի վեց գերտերությունների բարձրագույն քաղաքական

դեկալարները իրենց ժամանակն ու էներգիան չէին ծախսի երկարատև բանակցությունների և տրվելիքի ու ստացվելիքի փոխանակման գործընթացի վրա: Այս երկրները սկսեցին բանակցել Իրանի հետ, քանի որ համոզվեցին, որ մյուս ուղիներն իրենց համար ավելի մեծ հետևանքներ և գին կունենան, իսկ բանակցությունները նվազագույն գնով տարբերակն են:

Գաղափարախոսական մոտեցման շրջանակներում քաղաքական բանակցություններում որոշումների կայացումը հիմնվում է արժեքային, նորմատիվ և ինքնության ձևավորման չափանիշների վրա: Ուստի համաձայնության հասնելը, եթե այն պահանջում է որևէ արժեքային սկզբունքից հրաժարումն, անհնար չլինելու դեպքում անգամ, բավականին բարդ կլինի: Անվտանգության վրա հիմնված մոտեցման դեպքում որոշակի անվտանգության կարմիր գծեր են սահմանվում, և բանակցություններն ու առևտրի գործընթացը ձևավորվում են դրանց հիման վրա: Եթե բանակցության առարկան ուղղակիորեն կապված է դերակատարների կենսական անվտանգության հետ, բանակցային գործընթացը դառնում է ավելի բարդ: Պետք է շեշտել, որ վերը նշված մոտեցումների համադրությունն օպտիմալ վիճակ է արտաքին քաղաքականություն իրականացնելու և հավասարակշռված բանակցություններ վարելու համար: Դերակատարները պետք է բանակցությունների ընթացքում ուշադրություն դարձնեն թե՛ քաղաքական նորմերին և արժեքներին, թե՛ անվտանգության հարցերին, որպեսզի հարցերը նորմատիվային և անվտանգային տեսանկյուններից վերլուծելուց հետո, որոշեն, թե որ ռազմավարության¹ դեպքում կկարողանան նվազագույն ծախսերով ունենալ առավելագույն ձեռքբերում:

Գ. Բանակցություն և դիվանագիտություն

Քաղաքական բանակցությունը իմաստ է ձեռք բերում դիվանագիտության շրջանակներում: Դիվանագիտությունը արտաքին քաղաքականության իրականացման գործիքներից մեկն է, որը հաճախ բնութագրվում է՝ որպես «խոսելու արվեստ», քանի որ արտաքին քաղաքականության վարման, հակասությունների լուծման և ազգային շահերին ու նպատակներին հասնելու համար այն օգտագործում է խաղաղ միջոցները: Դիվանագիտությունն

¹. 5+1 կամ 3+3 ձևաչափը՝ կազմված եվրոպական երեք երկրներից (Անգլիա, Ֆրանսիա, Գերմանիա), Ռուսաստանից, լատինական և Գինաստանից:

¹. Այս գրքում, չնայած «տակտիկա» բառի հաճախակի կիրառմանը բանակցային գործընթացներում, հեղինակը գերծ է մնացել դրա կիրառումից: Փոխարենը օգտագործվել է պարսկերեն «մարտավարություն» իմաստն արտահայտող բառը:

ընդգրկում է այնպիսի գործընթացներ, ինչպիսիք են հանդիպումները, քննարկումները, ներկայացուցիչների փոխանակումը, միջնորդությունները և տարբեր ու բազմազան այլ մեթոդներ:

Ընդհանուր առմամբ դիվանագիտությունը հաղորդակցության գործընթաց է, որի միջոցով միջազգային դերակատարները փորձում են իրենց տարածայնություններն ու հավանարտությունները լուծել առանց պատերազմի: Այնուամենայնիվ, պետք է հիշել, որ պատերազմն ու բանակցությունը նույն մետաղադրամի երկու կողմերն են, և հենց այդ պատճառով բանակցությունը երբեմն նկարագրում են՝ որպես «պատերազմ խաղաղ միջոցներով»: Դիվանագիտության արվեստի անկյունաքարային կետը համոզելու և հակառակ կողմին ներգրավելու կարողությունն է: Այսինքն՝ համոզել մյուս կողմին կատարել այնպիսի քայլեր, որոնք փոխադարձ շահ են բերում: «Դիվանագիտությունը խոսելու արվեստ է» արտահայտությունն արտացոլում է դրա էությունը: Դիվանագիտությունը պատահական գործընթաց չէ, այլ նպատակային գործողություն և ուղղված է աշխարհաքաղաքական համակարգում հարաբերությունների կարգավորմանը:

Այսօր դիվանագիտությունը համաշխարհային քաղաքականության մակարդակում ունի երկու հիմնական հատկություն՝ «գարդություն և խառնաշփոթ»: «Բարդությունը» միջազգային համակարգում առաջանում է ոլորտների բազմազանությունից (տնտեսություն, քաղաքականություն, մշակույթ և այլն), խաղացողների բազմազանությունից (պետություններ, պետական և ոչ պետական կազմակերպություններ, քաղաքացիներ, տարբեր միջազգային ընկերություններ), կառուցների բազմազանությունից (համաշխարհային, տարածաշրջանային, ազգային, ենթազգային և այլն), նարատիվների բազմազանությունից, հարաբերությունների բնույթից և ձևերից (երկկողմ, բազմակողմանի, ճկուն, ոչ ճկուն, միակողմանի, բազմակողմանի և այլն): Սա հանգեցնում է կենտրոնացվածության վերացմանը և միջազգային համակարգի ներսում տարաբնույթ նարատիվների ու, ի վերջո, գլոբալիզացիայի զարգացմանը:

Այս միջավայրում տարբեր խաղացողների փոխգործակցությունն ու նրանց միջև առնտուրը հանգեցնում են «խառնաշփոթի»՝ որը արտահայտվում է խաղացողների անսպասելի վարքագծի և քաղաքական գործընթացների փոփոխականության մեջ: Միջազգային մասշտաբներում դիվանագիտությունը կարող է դիտարկվել որպես բարդությունների և խառնաշփոթի կառավարում,

սակայն փոքրամասշտաբ դիտարկմամբ դիվանագիտությունն այլևս գործընթաց չէ, այլ գործիք՝ արտաքին քաղաքականություն իրականացնելու համար: Դա քաղաքական գործիք է, որը երկրները օգտագործում են մյուս պետությունների և միջազգային կազմակերպությունների հետ հարաբերություններում իրենց նպատակներին հասնելու համար:

Դիվանագիտության շրջանակներում բանակցությունները հիմնարար դեր են խաղում նպատակային փոխգործակցության ստեղծման առումով՝ թե պատերազմում, թե խաղաղության պայմաններում՝ գնի ավելացման պարտադրումից խուսափելու, ընդհանուր շահերին հակասող ձեռքբերումները կասեցնելու նպատակով: Բանակցությունների նպատակն այն հարցի լուծումն է, որն անհնար է լուծել միայնակ կամ մեկ պետության գործողություններով: Հետևաբար, բանակցությունները տեղի են ունենում համաձայնության հասնելու նպատակով, իսկ համաձայնությունը գտնվում է այնտեղ, որտեղ հատվում են պետության առավելագույն ձեռքբերելիք շահը և նվազագույն բացարձակ զինը, որը պետությունը պատրաստ է կամ կարող է ընդունել: Առավելագույն նպատակները սովորաբար օգտագործվում են որպես բանակցություններում սակարկման կետեր, բայց դրանք երբեք չեն կարող լինել համաձայնության կետ և եթե նույնիսկ լինեն, ապա համաձայնությունները չեն լինի կայուն:

Բանակցությունները միայն խաղաղության ժամանակ չեն վարվում: Դիվանագիտությունն ու բանակցությունները նաև համարվում են կարևոր տարրեր պատերազմական և հետպատերազմական շրջանի ընթացքում: Ակնհայտ է, որ բարեկամներ, թշնամիների և արտաքին այլ դերակատարների միջև գործողությունների և հակազդեցությունների սկզբունքները պատերազմի և խաղաղության ժամանակ տարբեր են: Հետպատերազմական շրջանում չեն կարող շարունակվել պատերազմի ժամանակ օգտագործվող հռետորաբանությունն ու գործողությունները, և այս շրջանը պահանջում է իր յուրահատուկ մոտեցումները: Պատերազմի ժամանակ ձեռքբերված ուժի և հաջողությունների փոխակերպումը կայուն ազդեցության հետպատերազմական շրջանում տեղի է ունենում դիվանագիտական բանակցությունների միջոցով: Եվ այնքան ժամանակ, քանի դեռ պատերազմի կողմերից մեկը՝ հատկապես հաղթող կողմը, չի մտնում միջազգային այլ խաղացողների հետ փոխգործակցության մեջ և չունի ազդեցություն դիվանագիտական գործընթացների մեջ, նա չի կարող ամրապնդել այն

գերակայությունը, որը ստացել է պատերազմի արդյունքում, և, ուստի, հետպատերազմական շրջանում չի կարող լինել տարածաշրջանային կամ միջազգային համակարգի որոշիչ խաղացող: Փաստորեն, մի խաղացող կարող է հաղթել պատերազմում, սակայն չհասնել վերջնական հաղթանակի:

Կարելի է ասել, որ բանակցությունները դիվանագիտական մարմնի գլխավոր պարտականությունն են՝ գլոբալ մակարդակում, ինչպես նաև պատերազմի և խաղաղության արդյունքում ստեղծված յուսավիճակում հեղինակության, ուժի, լեգիտիմության և ազդեցության ձեռքբերման համար: Այս պարտականությունը ներառում է բանակցությունների տարբեր տեսակներ՝ պարզագույններից, որոնք են դիտարկումները, կարծիքների փոխանակումները, մինչև՝ մասնագիտական բանակցություններ կոնկրետ հարցերի շուրջ: Հմուտ դիվանագետները կարող են իրենց վրա վերցնել բանակցությունների պատասխանատվությունը կամ, եթե քաղաքական ղեկավարները կամ այլ ներկայացուցիչներ ներկայանում են բանակցություններում, ապա նրանք կատարում են աջակցող ու կողմնակի դեր: Ընդհանրապես, հենց «բանակցություններն» են, որ առաջնորդում են ազգային ուժը արտաքին դաշտում՝ նպատակներին և շահերին խաղաղ ճանապարհով հասնելու համար:

ԵՐԿՐՈՐԴ ԳԼՈՒԽ

Քաղաքական բանակցությունների տեսակները

Միջազգային համակարգում քաղաքական միավորները տարբեր նպատակներով մուտք են գործում բանակցություններ կամ նախաձեռնում դրանք: Ի վերջո, այս գլոբալիզացված միջավայրում, որտեղ առկա են «փոխգործակցությունների համաձուլումը», «դերակատարների փոխազդեցությունները» և «փոխադարձ կախվածությունները», նպատակներին և շահերին հասնելու ճանապարհին անհնար է խուսափել հակասություններից և լարվածությունից: Որոշ նպատակներ համատեղելի են, մյուսները չեն հատվում, իսկ ուրշներն էլ հակասում են միմյանց: Նույնիսկ ընդհանուր նպատակների բաժանման ընթացքում կարող են առաջանալ տարաձայնություններ, հետևաբար կարող ենք երևակայել այն պատկերը, որն ի հայտ կգա տարաձայնության և շահերի բախման ժամանակ: Նման պարագայում միջազգային ասպարեզում ստեղծվում է անվտանգության մթնոլորտ, և յուրաքանչյուր խաղացող փորձում է նույնիսկ ընդհանուր նպատակների պարագայում ավելի մեծ շահ ստանալ: Ուստի, երբեմն նույնիսկ բարեկամ երկրների միջև համախմբվելու համար վտանգություն դժվար է ձևավորվում, և երկարաժամկետ համաձայնությունների հասնելը կասկածի տակ է դրվում: Այդ իսկ պատճառով քաղաքական միավորները քաղաքական բանակցություններին դիմում են որպես ավելի նվազ զին ենթադրող միջոց՝ վտանգություն ստեղծելու, շահերի բաժանման, տարաձայնությունների լուծման և վնասների փոխհատուցման համար: Քաղաքական բանակցությունները միջազգային ասպարեզում ձևավորվում են բազմաթիվ պատճառներով և տարբեր ձևերով, որոնցից մի քանիսը ներկայացվում են ստորև.

Ա.Քաղաքական բանակցությունների դասակարգումն՝ ըստ նպատակի

1) Բանակցություն՝ հանուն համագործակցության

Այս տեսակի բանակցությունների ժամանակ երկու կամ ավելի երկրներ կամ դերակատարներ համագործակցության հաստատման նպատակով մտնում են բանակցությունների մեջ, որպեսզի որևէ հարցի կամ համատեղ ճգնաժամի շուրջ նպատակային համագործակցություն ծավալեն: Միջազգային ասպարեզում բանակցությունների գերակշիռ մասը պատկանում է այս տեսակին, երբ երկրները մտնում են երկխոսության մեջ՝ համագործակցության հասնելու համար: Այդ համագործակցությունը կարող է ընդգրկել տարբեր ոլորտներ, ինչպիսիք են՝ քաղաքականությունը, անվտանգությունը, տնտեսությունը, առևտուրը, մշակույթը և այլն: Այս տեսակի բանակցությունները հիմնականում տեղի են ունենում խաղաղ ժամանակ, դաշնակիցների միջև կամ ընդհանուր ճգնաժամների ու լարվածությունների ընթացքում:

Այսպիսի բանակցությունները երբեմն հանգեցնում են մշտական կամ ժամանակավոր գործընթացների կամ մեխանիզմների ձևավորմանը, ինչպիսիք են՝ համատեղ տնտեսական հանձնաժողովները, սահմանային տեխնիկական հանձնաժողովները և նույնիսկ բարձր մակարդակի հարաբերությունների խորհուրդները, որոնք ստեղծվում են պետությունների ղեկավարների մակարդակում: Համագործակցությանը միտված բանակցությունները պարտադիր չէ, որ նշանակեն բարեկամական հարաբերություններ և տարաձայնությունների բացակայություն դերակատարների միջև: Հնարավոր է, որ կողմերն ունենան տարբեր նպատակներ և տարաձայնություններ որոշ տարրերի և քաղաքականության շուրջ, բայց գերադասեն համագործակցել այնպիսի հարցերում, որտեղ ունեն ընդհանուր շահեր կամ մտահոգություններ: Նրանք նույնիսկ կարող են ձգտել կառավարել իրենց հակասությունները և մրցակցությունները՝ դրանք փոխակերպելով համատեղ շահերի ուղղությամբ համագործակցության:

Այս տեսակի բանակցությունների վառ օրինակներից են Իրան-Թուրքիա-Ռուսաստան բանակցությունները Սյրիայի խնդրի վերաբերյալ, որոնք հայտնի են որպես «Աստանայի գործընթաց»:

2) Բանակցություն՝ հանուն հակասությունների լուծման

Քաղաքական բանակցություններ վարելու հիմնական պատճառներից մեկը քաղաքական միավորների միջև հակասությունների լուծումն է: Այս

հակասությունները կարող են խնդիրներ և անկայունություն առաջացնել երկու երկրների հարաբերություններում կամ նպատակներին հասնելու ճանապարհին: Պետությունները քաղաքական, տնտեսական, անվտանգության և այլ խնդիրները լուծելու նպատակով դիմում են բանակցությունների, որպեսզի նվազեցնեն ծախսերը, վերացնեն սպառնալիքները և ի վերջո ապահովեն իրենց ազգային շահերն՝ առանց լարվածության և հակամարտության:

Բնական է, որ քաղաքական բանակցությունը հակասությունների լուծման նպատակով հաջողված է այն դեպքում, երբ կողմերը հասնում են այն կետին, երբ այլ էլք չունեն՝ բանակցությունները վարելուց զատ, և դա համարում են իրավիճակից դուրս գալու կամ ավելի նպաստավոր վիճակի հասնելու լավագույն միջոցը: Հաջող բանակցության համար նախ անհրաժեշտ է մանրակրկիտ ուսումնասիրել հակասության և տարաձայնության ի հայտ գալու պատճառները: Դրա լուծման ուղիների համար պետք է ստեղծվեն փորձագիտական խմբեր, և տեղի ունենան կողմերի միջև համատեղ քննարկումներ: Վերջապես, պետք է շահի և վնասվելիք գնի հաշվարկմամբ իրատեսորեն պատկերացնել այն հետևանքը, որը քաղաքական միավորին պարտադրվելու է: Նման պայմաններում բանակցության միջոցով տարաձայնությունը լուծելու հնարավորություն է ստեղծվում:

Հակամարտության հասունացման զագայթակետը. Հակամարտությունը հասնում է իր հասունացման զագայթակետին այն ժամանակ, երբ կողմերը գիտակցում են, որ փակուղային իրավիճակը վնասում է երկուսին էլ¹ (Zartman, 2002:7): Նրանք հասկանում են, որ հակամարտությունը բերում է ծախսերի, որոնք ավելին են, քան բանակցության գինը: Այս պայմաններում կողմերը հասկանում են, որ իրենք չեն կարող միայնակ հաղթահարել ճգնաժամն ու տարաձայնությունները. նրանք կամ ստիպված կլինեն զգալի գին վճարել իրագործել կամ կորցնել իրենց նպատակներն ու շահերը: Հետևաբար, քաղաքական բանակցությունները համարվում են լավագույն միջոցն այդ իրավիճակից դուրս գալու համար, և կողմերը օգտվում են դրա հնարավորությունից՝ տարաձայնությունը վերացնելու համար:

Բանակցության պատրաստակամությունը. Հակամարտության հասունացման զագայթակետին հասնելը անհրաժեշտ, բայց ոչ բավարար պայման է քաղաքական բանակցությունների համար: Բացի դրանից,

¹ Mutually hurting stalemate – «փոխադարձ վնասող փակուղի»:

անհրաժեշտ է, որ բանակցող երկու կողմերն էլ պատրաստ լինեն բանակցություններին: Այս պատրաստակամությունը ձևավորվում է, երբ բանակցող կողմերը ձեռք են բերում համապատասխան տեղեկություններ միմյանց իրավիճակի վերաբերյալ, ունեն պրոֆեսիոնալ դիվանագետներ, ապահովում են ներքին համաձայնություն բանակցությունների վերաբերյալ և, ամենակարևորը՝ ունեն կամ ձևավորում են ազգային ուժ և կարողություն՝ բանակցելու ու առևտրի գործընթացին մասնակցելու համար:

Վճարվող գնի նվազեցումը և շահերի ավելացումը. Յուրաքանչյուր դերակատար հակամարտության ընթացքում փորձում է իր գործողությունները կազմակերպել այնպես, որ նվազագույն գին վճարելով առավելագույն արդյունքի հասնի: Այսինքն, ձեռք բերածը պետք է լինի ավելի արժեքավոր կամ առնվազն հավասար վճարածին: Քաղաքական բանակցությունները, որոնք նպատակ ունեն լուծել քաղաքական ճգնաժամերը կամ հակասությունները, տեղի են ունենում այն դեպքում, երբ բանակցություններից ստացված շահը և համաձայնությունը գերազանցում են ճգնաժամի միակողմանի լուծման գինը: Եթե որևէ երկիր գիտակցում է, որ ճգնաժամին դիմագրավելու գինն ավելի քիչ է, քան նույն ճգնաժամի լուծման համար քաղաքական բանակցություններ վարելը, ապա միայնակ այդ ճգնաժամին կդիմակայի և չի դիմի բանակցությունների:

Սակայն, որոշ դեպքերում երկրները բանակցություններ սկսելու և համագործակցություն ստեղծելու այլ նպատակներ են ունենում: Նրանք կարող են որոշել հրաժարվել իրենց կարճաժամկետ շահերից՝ ավելի հեռահար շահերի համար: Այսինքն, երկիրը կարող է որոշակի ճգնաժամի կամ իրավիճակի դիմակայման համար դիմել քաղաքական բանակցությունների և վճարել ավելի մեծ գին, եթե վստահ է կամ ենթադրում է, որ երկարաժամկետ համագործակցությունը բանակցող կողմի հետ կբերի ավելի մեծ շահ:

Տարածայնությունների առական. Այն, թե որքան կարող են քաղաքական միավորները ճկուն լինել բանակցությունների ընթացքում և հասնել համաձայնության, կախված է տարածայնությունների բնույթից և կողմերի առաջնահերթություններից: Եթե տարածայնությունները վերաբերում են կենսական հարցերին, որոնք անմիջականորեն առնչվում են սուբյեկտների ազգային անվտանգությանն ու գոյությանը, ապա քաղաքական բանակցություններով համաձայնության հասնելը գրեթե անհնար է: Կատարյալ է, եթե բանակցող կողմերը առնականորեն մեջ են գտնվում:

Ակնհայտ է, որ երկրները երբեք չեն կատարի զիջումներ իրենց կենսական գոյության և անվտանգությանն առնչվող հարցերում, սակայն կարող են գնալ ցանկացած գործարքների նույնիսկ տարածքային ամբողջականության հետ կապված հարցերում՝ գոյատևումը պահպանելու նպատակով:

Եթե տարածայնություններն առնչվում են արժեքներին և նորմերին, որոնք ձևավորում են ինքնության հիմքերը, ապա նույնպես դժվար կլինի համաձայնության հասնել, մասնավորապես եթե կան էլ ավելի կարևոր շահեր, օրինակ՝ գոյատևմանը, սպառնացող վտանգի առկայությունը: Նման իրավիճակներում կողմերը նույնիսկ պատրաստ կլինեն ընդունել փակուղային վիճակը, որը վնասակար և ծախսատար է երկուսի համար, բայց չեն գնա համաձայնության: Այնուամենայնիվ, եթե տարածայնությունները վերաբերում են ոչ կենսական շահերին կամ առաջացել են կոնկրետ իրավիճակի վերաբերյալ կողմերի թյուրըմբռնման հետևանքով, ապա դա այլ իրավիճակ է, և հնարավոր է համագործակցության ու տվյալների փոխանակման, ինչպես նաև տեղեկություններով կիսվելու միջոցով ավելացնել կողմերի ճկունությունը՝ բանակցությունների հաջողության նպատակով:

Իրականում, մարդկանց ընկալումն ու վերաբերմունքը իրենց շրջապատի նկատմամբ ձևավորում են նրանց գործողությունները և արձագանքները միջավայրի և սուբյեկտների նկատմամբ: Եթե այս ընկալումները փոփոխության ենթարկվեն, ապա համապատասխանաբար կփոխվեն նաև նրանց վարքագծերը: Այս ընկալումները կարող են պայմանավորված լինել պատմական փորձառություններով, հիշողություններով, խորհրդանշաններով, գերիշխող խոսույթներով և այլն: Միջազգային համակարգում դերակատարների ընկալումները միմյանց և նրանց փոխգործակցության շրջանակներում ծագող հարցերի վերաբերյալ նրանց գործողությունների և վարքագծի հիմնական շարժիչ ուժն են: Եթե երկու քաղաքական միավոր որևէ հարցի նկատմամբ ունենան տարբեր ընկալումներ, ապա դա կարող է հանգեցնել հակասությունների և լարվածության: Եթե քաղաքական երկու միավորներ կոնկրետ հարցի վերաբերյալ ունեն տարբեր պատկերացումներ, ապա հնարավոր է՝ նրանց միջև տարածայնություն և լարվածություն առաջանա: Եթե քաղաքական միավորների տարածայնությունները պայմանավորված են հստակ հարցի կամ ընդհանուր երևույթի կամ իրադարձության շուրջ թյուրըմբռնմամբ ապա բանակցությունները կարող են այդ տարածայնությունները լուծելով հանդերձ, հնարավորություն ստեղծել

հստակ ուղղությամբ քաղաքական միավորների ինտեգրման համար: Այս տեսակի քաղաքական բանակցությունները հիմնված են քննարկման, փոխզիջման և կողմերի հետքաշման վրա: Այս պարագայում բանակցող կողմերը ոչ միայն համագործակցում են ճգնաժամին դիմակայելու համար, այլև ճգնաժամի կառավարումն ընդգրկում են իրենց օրակարգում:

Ժամանակի պահանջը. Տարածայնությունների և լարվածության ի հայտ գալու կամ ընդհանուր ճգնաժամի առաջացումը կարող է անակնկալ լինել, ուստի պահանջում է արագ արձագանք քաղաքական միավորների կողմից: Գոյություն ունի նաև սրա հակառակ գործընթացը. տարածայնությունները և լարվածությունը կարող են ժամանակի ընթացքում և աստիճանաբար ձևավորվել, ինչն էլ որոշումներ կայացնելու համար բավարար ժամանակ է սպառում: Առաջին դեպքում որոշումը կարող է կայացվել քաղաքական իշխանությունների կամ պետության ղեկավարների կողմից՝ առանց ներքին համախոհության և միջազգային աջակցության: Այս դեպքում հաջողության հասնելու և ճգնաժամին հաջողությամբ դիմակայելու հավանականությունը շատ սակավ է: Մինչդեռ երկրորդ դեպքում հնարավոր է ավելի ցանկալի որոշում կայացնել: Ցանկալի որոշում եզրույթի տակ նկատի ունենք էլիտաների միջև համախոհություն, համաձայնություն ստեղծելը և հասարակության կողմից այդ որոշման ընդունելը, ինչպես նաև միջազգային դերակատարների աջակցությունը՝ համաշխարհային նորմերի և բարքերի համապատասխանության հիման վրա:

Հարկ է նշել, որ համախոհության հասնելը և որոշում կայացնելը այն իրավիճակներում, որոնք պահանջում են արագ արձագանք, կարող է ոչ ցանկալի համարվել, քանի որ դա նպատակահարմար չէ ժամանակի տեսանկյունից ճգնաժամի դեմ պայքարելու և լարվածությունը կանխելու համար: Սա կարևոր է այն առումով, որ ճգնաժամի պայմաններում և ժամանակային ճնշումների ներքո կայացվող ցանկացած որոշում ազդում է ճգնաժամի կառավարման, յուրման տարբեր փուլերի վրա, հատկապես քաղաքական բանակցությունների շրջանակում, որոնք ուղղված են խնդիրների կարգավորմանը կամ ծախսերի և պարտականությունների բաշխմանը:

Օրինակներից մեկը, որը վկայում է տարածայնությունների յուրման նպատակով բանակցությունների իրականացման մասին, Իրանի և 5+1 երկրների միջև միջուկային բանակցություններն են: Այս բանակցությունները լրջորեն նախաձեռնվեցին այն ժամանակ, երբ կողմերը հասել էին բանակցությունների և

Իրանի միջուկային ծրագրի շուրջ իրենց տարածայնությունները լուծելու պատրաստակամության և ժամանակի հատուկացման: Այս բանակցությունները երկար և ինտենսիվ առևտրից հետո հանգեցին համաձայնեցված արդյունքի:

Սույն համաձայնության շրջանակում Իրանի կողմից «տրվածը» ներառում էր վստահության ամրապնդում իր միջուկային ծրագրի խաղաղ բնույթի վերաբերյալ և երաշխիքներ, որ ծրագիրը չի շեղվի միջուկային զենք արտադրելու ուղղությամբ: Մյուս կողմից, Իրանի «ստացածը» կամ մյուս կողմի «տրվածը» ներառում էր միջուկային պատժամիջոցների վերացում, որոնք կիրառվել էին որպես պատրվակ, Իրանի խաղաղ միջուկային ծրագրի ճանաչում, անվտանգության խնդիրների լուծում և Իրանի դուրս բերումը ՄԱԿ-ի Կանոնադրության յոթերորդ գլխի օրակարգից, ըստ որի՝ Անվտանգության խորհուրդը Իրանի միջուկային ծրագիրը համարում էր սպառնալիք միջազգային խաղաղությանն ու անվտանգության դեմ, ինչպես նաև Իրանի դեմ ստեղծված հարաբերական բացասական միջազգային համակարծության վերացումը և երկրի միջազգային վարկի ու իրավագործության վերականգնումը:

3) Բանակցություն՝ հանուն տարածայնությունների կառավարման

Երբեմն տարածայնությունները հնարավոր չէ լուծել, և բանակցությունների նպատակը ոչ թե լուծումն է, այլ դրանց կառավարումը՝ ծախսերի նվազեցման և աճող վնասների ու սպառնալիքների կանխարգելման նպատակով:

Որպեսզի ճգնաժամը կամ տարածայնությունները կառավարելի լինեն, կողմերը պետք է պատրաստակամություն ցուցաբերեն բանակցելու համար, ներքին դաշտում համակարգման աշխատանքներ տանել խնդրի հետ առնչություն ունեցող կամ արտաքին քաղաքականության ոլորտում որոշում կայացնող քաղաքական ոլորտի համապատասխան գերատեսչությունների միջև, ապահովեն անհրաժեշտ համագործակցություն միջազգային հարթակներում և հաստատեն պատերազմի և լարվածության բացառման և հետևանքի նվազեցման անհրաժեշտությունը: Սուբյեկտների միջև Հակամարտության և ճգնաժամի կառավարումը բանակցությունների միջոցով հնարավոր է, եթե պատերազմը որպես գործուն մեխանիզմ բացառվում է:

Այս տեսակի բանակցությունների արդյունքը պետք է լինի բոլոր կողմերի համար ընդունելի, նույնիսկ եթե այն տարբերվում է նախապես որոշված իդեալական վիճակից: Դերակատարները բանակցությունների են գալիս՝

որոշակի արդյունքների հստակ սահմանումով և կարող են ցանկացած հարցում բախվել մյուս կողմի հակադեցությանը: Այդ պարագայում բոլոր կողմերը պետք է հարգանքով վերաբերվեն մյուս կողմի շահերին և, փորձեն տարաձայնության կամ ճգնաժամի կառավարման համար խուսափել ոչ անհրաժեշտ լարվածությունից՝ հրաժարվելով իդեալական վիճակից՝ ընդունելի վիճակի հասնելու համար:

Ընդունելի վիճակին հասնելու նպատակով իդեալական վիճակից հրաժարումը սովորաբար տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ ճգնաժամի կառավարումը ուրիշների հետ համագործակցելով նվազ ծախսեր է ենթադրում, ամկա վիճակին դիմադրելու կամ ցանկալի իրավիճակի վրա պնդելու տարբերակի հետ համեմատությամբ: Այս համատեքստում ճգնաժամի տեսակը և տարաձայնությունների առարկա հանդիսացող խնդիրը նույնպես կարևոր նշանակություն ունեն: Որոշ հարցերում իդեալական վիճակից նահանջելը և համաձայնությունը հնարավոր է ինքնության, անվտանգության, գաղափարախոսության, որոշում կայացնողի անձի, տարաձայնությանային և համաշխարհային բաղադրիչների շրջանակներում և այլն: Իսկ որոշ հարցերում, առնվազն քաղաքական որոշում կայացնելու համատեքստում, դա պաշտոնապես հնարավոր չէ:

Պետք է հիշել, որ ճգնաժամի կամ տարաձայնությունների կառավարմանը միտված բանակցությունները հաջողության դեպքում կարող են նվազեցնել հակամարտությունը և ավելացնել վստահությունը կողմերի միջև: Սակայն, եթե տարաբնույթ, այդ թվում՝ իդեալիստական մոտեցումների ու կողմերից մեկի առավելապաշտության պատճառներով, դրանք ձախողվեն, ապա բանակցությունները կարող են շատ ավերիչ լինել և տարաձայնությունն ու ճգնաժամը հասցնել պատերազմի և գոյութենական սպառնալիքի: Այս դեպքում պետք է նշել, որ բանակցողների միջև հարաբերությունների տեսակն ու նրանց փոխգործակցությունը կարևոր դեր ունեն բանակցությունների հաջողության կամ ձախողման հարցում, քանզի ճգնաժամի կառավարման համար բանակցությունները կարող են իրականացվել թե՛ բարեկամների և թե՛ թշնամիների միջև: Առաջին դեպքում ճգնաժամի կառավարումը կատարվում է «հարաբերությունների կառավարման» համատեքստում, իսկ երկրորդում՝ «թշնամանքի կառավարման» համատեքստում:

- 1) Հարաբերությունների կառավարում. Բարիդրացիական հարաբերություններում գտնվող բարեկամ երկրները կամ

դաշնակիցները ճգնաժամը կամ տարաձայնությունները կառավարելու համար հանդիպում են՝ նպատակ ունենալով աշխատել ծախսերը նվազեցնելու և աշխատանքն արդյունավետորեն բաժանելու ուղղությամբ: Այս համատեքստում բանակցողների կանխատեսումները միմյանց նկատմամբ դրական են, ինչը կարևոր գործոն է նրանց գործողություններում, և փոխկապակցվածության շնորհիվ ոչ ոք չի փորձում ավերող բեռ դնել մյուսի վրա: Երկրները բանակցում են, որպեսզի գտնեն լավագույն ճանապարհը տարաձայնությունները կառավարելու կամ ընդհանուր ճգնաժամը հաղթահարելու համար: Այդ ճանապարհը թույլ է տալիս նախանշված ապագայում իրականացնել ճգնաժամի և տարաձայնության ծախսերի բաժանում, հավասար շահույթի ստեղծման և համագործակցության ու ինտեգրման խթանում:

- 2) Թշնամանքի կառավարում. թշնամական հարաբերություններում երկրները տարաձայնություններն ու ճգնաժամերը հաղթահարելու համար ձևավորվում են քաղաքական բանակցություններ: Քանզի նման բանակցողների կանխատեսումները միմյանց նկատմամբ դրական չեն, նրանց միջև այս հարցում տիրում է անվստահության մթնոլորտ, և յուրաքանչյուրը փորձում է անհարմար բեռի ծախսը թողնել մյուս կողմի վրա: Քաղաքական բանակցությունները այս դեպքում հանդիսանում են լարվածության կառավարման և ճգնաժամի ծախսերի բաժանման համար գործիք: Սակարկումների ավելի մեծ ներուժ ունեցող կողմը ի գործ է առավել մեծ բեռը պարտադրել մյուսին:

4) Բանակցություն՝ հանուն ներքին և արտաքին ճնշումների դիմագրավման

Երբեմն բանակցությունները կամ դրանց քաղաքականությունը կարող են հանդիսանալ ներքին ճնշումների արդյունք՝ հասարակական կարծիքի, կուսակցությունների կամ որոշակի խմբերի կողմից: Այդ ճնշումը կարող է պայմանավորված հանրային կամ անձնական շահերով, պատճառ հանդիսանալ քաղաքական բանակցությունների մեկնարկի, շարունակման կամ դադարեցման համար: Այսօրինակ իրավիճակները կարող են ձևավորվել կառավարության ներքին ընդդիմադիր ուժերի, սովետային դերակատարների կամ քաղաքական, տնտեսական, սոցիալական, սպորտային, էկոլոգիական ակտիվիստների ազդեցությամբ: Օրինակ, 2019-ի հունվարի վերջին, Իրանի Սպորտի նախարարությունը ստիպված էր բանակցել և նույնիսկ զիջումների

գնալ Ասիայի ֆուտբոլային ֆեդերացիայի հետ՝ լուծելու իրանական ակումբային թիմերի՝ Ասիայի Ֆուտբոլի Լիգայի առաջնությանը մասնակցության հարցը: 2019-ի դեկտեմբերի դեպքերից հետո (զեներալ Սոլեյմանիի նահատակությունը, Իրաքի ամերիկյան Այն ալ-Ասադ ռազմաքաղաքային վրա հրթիռային հարձակումը և ուկրաինական օդանավի վթարը) Ասիայի ֆուտբոլային ֆեդերացիան, Սաուդյան Արաբիայի և մյուս արաբական երկրների ճնշմամբ, մերժել էր իրանական ակումբների տնային խաղեր անցկացնելու հնարավորությունը: Չնայած քաղաքական գործիչների ջանքերին այդ խաղերը «բոյկոտվում» ուղղությամբ՝ որպես բողոքի նշան ԱՖԿ-ի որոշման դեմ, հասարակական կարծիքը միանգամայն տարբեր էր:

Հաճախ մի շարք երկրներ արտաքին ճնշում են գործադրում՝ ստիպելով մտնել որոշակի բանակցությունների մեջ կամ դուրս գալ դրանցից: Միջազգային մթնոլորտը և միջազգային հանրության կարծիքը, լրատվամիջոցները և ոչ պետական կազմակերպությունները, զուգաբար ուժերը կամ մի քանի երկրների պահանջները, որոնք երբեմն ուղեկցվում են պատժամիջոցներով կամ հոգեբանական ճնշումներով, կարող են ճնշել դերակատարներին, ինչին դիմադրելը երբեմն դժվար կամ անհնար է դառնում: Ի՞նչու՞ն է դրա՞ միջազգային կազմակերպությունները, դրանք կարգավորող կանոնները և խոսույթը սովորաբար ստիպում են խաղացողներին մտնել բանակցության մեջ՝ տվյալ կազմակերպությունների մասնագիտության ոլորտի և տիրույթի աշխատանքներին համապատասխան: Քաղաքական հարաբերությունների մեջ գերակա խոսույթը, որից օգտվում են աշխարհաքաղաքական համակարգի ակտիվ կառույցները, ունի շատ մեծ նշանակություն այս տեսակի բանակցություններում: Պետք է ընդգծել, որ ներկայիս միջազգային համակարգում ամեն ինչ իմաստավորվում է խոսույթի շրջանակներում, և խաղացողները պետք է կամ լինեն խոսույթ ստեղծողներ, կամ շարժվեն գերակա խոսույթի շրջանակներում: Հակառակ դեպքում նրանք ճանաչվում են որպես անցանկալի տարր, ենթարկվում պատժամիջոցների և սպառնալիքների:

Մեծ կարևորություն ունի այն, որ երբեմն պետությունները բանակցությունների վարման կամ չվարման, այլ դերակատարներին բանակցություններին հրավիրելու և ամենակարևորը՝ բանակցության մյուս կողմերի վրա ճնշում գործադրելու համար ձեռնամուխ են լինում ներքին կամ միջազգային կառույցների և խմբերի մեջ դերերի բաժանում կատարելու:

Օգտագործելով այդ կառույցների քաղաքական, սոցիալական կամ հոգեբանական ուժը՝ դիվանագիտական ապարատը կարող է առաջ մղել իր պահանջները կամ ցանկությունները բանակցություններում: Սա պահանջում է խոր համագործակցություն ներքին և արտաքին քաղաքական կառույցների միջև և կարող է ծառայել՝ որպես արտաքին քաղաքականության գործիքի լրացում՝ բերելով ցանկալի արդյունքներ: Մյուս կողմից, պետք է գիտակցել, որ այսօրվա աշխարհում տեղեկատվության և հաղորդակցության տեխնոլոգիաների հեղափոխության արդյունքում քաղաքացիների կամ քաղաքական ու հասարակական կազմակերպությունների վարքագծի կառավարումը առաջվա պես այնքան հեշտ չէ, և պետությունների կողմից իրավիճակի վերահսկողության կորստի հավանականությունը շատ մեծ է: Երբեմն էլ, առկա է հակառակ պատկերը, երբ այսպիսի քաղաքական կամ հասարակական պահանջները կարող են վերածվել հակառակ կողմի գործիքների՝ դիվանագիտական ապարատի վրա ճնշում գործադրելու և նպատակների իրականացմանը հասնելու համար:

Ընդհանուր առմամբ, քաղաքական միավորները կարող են սկսել կամ դադարեցնել բանակցությունները, որպեսզի թեթևացնեն ներքին և արտաքին ճնշումները: Այս «հարկադրված քաղաքական բանակցություններում» կոշտ կամ փափուկ ուժի ոլորտում գերակշռող խաղացողները անկախ կամ այլ կազմակերպությունների, ներքին և արտաքին դերակատարների հետ համագործակցությամբ կարող են ծախսեր բարդել ճնշման տակ գտնվող խաղացողի վրա և ստիպել նրան իրականացնելու որոշակի գործողություն որոշակի ոլորտում: Բանակցություններից առաջ առաջացած նյութական և հոգեբանական ճնշումները նվազեցնում են ճնշման տակ գտնվող խաղացողի կենտրոնացման և ինքնավստահության մակարդակը, և արդյունքում ձեռք է բերվում համաձայնություն, որը հիմնականում ընկալվում է «խաղթանակ – պարտություն» հարաբերակցությամբ:

5) Բանակցություն՝ հանուն կանխարգելման

Կանխարգելմանը միտված բանակցությունները հիմնված են քաղաքական միավորների միջև վստահության բացակայության պայմանների վրա, հատկապես համաշխարհային համակարգում, և ստիպում են խաղացողներին ձեռնարկել հեռատեսական քայլեր՝ հարաբերական խաղաղություն ապահովելու համար: Սույն մթնոլորտում բացահայտվում և քննարկվում են

վստահության բացակայության դեպքերը: Կանխարգելիչ բանակցությունների հաջողությունը կախված է երկարաժամկետ մտահոգությունների հստակ արձանագրումից. դրանք այն մտահոգություններն են, որոնք խոչընդոտում են հաջող և ցանկալի քաղաքականության իրականացումը ապագայում (Zartman, 2008:78): Վստահության բացակայության դեպքերի հայտնաբերման ու ճանաչման նպատակով բանակցային օրակարգերը ձևավորվում են այդ դեպքերի վերացման համար: Հարկ է նշել, որ վստահության բացակայության պատճառները վերացնելու և փոխվստահություն հաստատելու գործընթացը ենթադրում է համեմատաբար կայուն փոխգործակցություն և արժեքների ու վարքի նորմերի համատեղ կիրառում:

Երբեմն բանակցությունը պատճառ է դառնում խաղացողների միմյանց ճանաչման և միմյանց նկատմամբ ճիշտ պատկերացում կազմելու, այլ ոչ թե նահանջելու սեփական նորմերից: Նման ճանաչումը կանխում է փոխադարձ թյուրըմբռնումների առաջացումը և, հատկապես, խիստ արդյունավետ է անվտանգային հանելուկի ըմբռնման և անվտանգության հավասարումների կարգավորման համար այն երկրների միջև, որոնք քաղաքական կամ պատմական պատճառներով անվտանգային մտահոգություններ ունեն հարևանների կամ այլ երկրների նկատմամբ: Այլ քաղաքական միավորների գործողությունների ճիշտ ըմբռնման դեպքում յուրաքանչյուր գործողություն պարտադիր կերպով չի դիտարկվի որպես սպառնալիք, ինչի արդյունքում անվտանգային հանելուկը կնվազի, իսկ համագործակցությունը կավելանա:

6) Բանակցություն՝ հանուն միջնորդության

Երբեմն դերակատարը մասնակցում է բանակցություններին՝ նպատակ ունենալով միջնորդություն կատարել երկու խաղացողների միջև, որոնք ունեն տարաձայնություններ և լարվածություն: Այսպիսով, երկիր «Ա»-ն երկիր «Բ»-ի և «Գ»-ի հետ, որոնք ունեն լարվածություն և տարաձայնություններ, սկսում է բանակցություններ, որպեսզի կարողանա միջնորդել նրանց միջև կամ ստեղծել ընկարկման և փոխանակման ու առևտրի հարթակ: Այս տեսակի բանակցությունները կարող են լինել երկկողմ դերակատար «Ա»-ի և «Բ»-ի միջև, ինչպես նաև «Ա»-ի և «Գ»-ի միջև, կամ բազմակողմանի՝ երեք դերակատարների մասնակցությամբ կամ տարածաշրջանային կամ միջազգային կառույցի շրջանակներում: Վերջին շրջանում նման բանակցությունների օրինակ է Չինաստանի հաջողված փորձը՝ միջնորդ

լինելու Իրանի և Սաուդյան Արաբիայի միջև՝ երկու երկրների քաղաքական հարաբերությունների վերականգնման նպատակով:

7) Բանակցություն՝ հանուն բանակցության

Այս տեսակի բանակցությունների ժամանակ կողմերից մեկը, երբեմն նաև երկուսն էլ, սկսում են բանակցությունները միայն բանակցելու համար: Այս դեպքում բանակցությունն, իրականում, ցուցադրական բնույթ ունի, և դրա նպատակը արդյունքի հասնելը չէ, այլ հենց բանակցությունն ու գոյտ դրա անցկացումը: Սակայն նման բանակցությունները, ժամանակի ընթացքում և թեմայի կարևորության աճին գուցահեռ, կարող են վերածվել իրական բանակցությունների կամ, առնվազն, որոշակի վարքագծային նորմեր սահմանել կամ նպաստել դրանց սահմանմանը:

Նման ցուցադրական բանակցությունները կարող են ծրագրվել և իրականացվել տարբեր պատճառներով.

Ժամանակ շահելու նպատակով. Երբեմն կարող է քաղաքական միավորը որոշակի նպատակին հասնելու, ներքաղաքական գործունեություն ծավալելու, միջազգային բարենպաստ մթնոլորտ ստեղծելու կամ բանակցություններում մյուս երկրներին իր կողմը գրավելու համար ժամանակի կարիք ունենալ: Այն կարող է ստիպված լինել մտնել բանակցությունների մեջ, նույնիսկ զիջումների գնալ՝ ժամանակ շահելու, արտաքին կամ ներքին ճնշումները նվազեցնելու նպատակով: Այս բանակցությունների նպատակը համաձայնության հասնելը չէ, այլ ժամանակի շահումը և ծախսերի նվազեցումը, որը ձեռք է բերվում բանակցությունների ընթացքում:

Օրինակ՝ միջուկային բանակցությունների որոշակի փուլերում, երբ բանակցությունները եվրոպական երեք երկրների հետ ձախողվեցին, և Իրանը վերսկսեց ուրանի հարստացումը (2004 թվականից հետո), ի հայտ եկավ այն ընկալումը, որ իրական բանակցությունները պետք է վերսկսվեն միայն այն ժամանակ, երբ Իրանն ուժեղացնի իր օպերատիվ կարողությունները և ամրապնդի խաղաղ միջուկային ներուժը:

Հաշվի առնելով այն միջազգային միջավայրը, որը ստեղծել էին արևմտյան երկրները, ինչպես նաև Իրանի միջուկային թողապանակը ՄԱԿ-ի Անվտանգության խորհրդին հղելու և պարտադիր միջազգային պատժամիջոցներ կիրառելու հավանականությունը (ինչը, ի վերջո, տեղի ունեցավ), Իրանի բանակցային համակարգը՝ այն ժամանակվա Ազգային

անվտանգության գերագույն խորհրդի քարտուղարի ղեկավարությամբ և դիվանագիտական ապարատի աջակցությամբ, փորձում էր հետաձգել գործի հղումը Անվտանգության խորհրդին և նոր պատժամիջոցների կիրառումը կամ դադարեցնել դրանք՝ անհրաժեշտ ժամանակ շահելու համար՝ հողի վրա ուժ ձեռք բերելու նպատակով:

Նման բանակցությունների հիմնական կարևորությունը նրանում է, որ հակառակ կողմը չպետք է հասկանա, որ գործընթացը պարզապես խաղ է, այսպես կղաղարի բանակցությունը և հնարավոր է մեծացնի լարվածությունը: Երբեմն իրական բանակցությունների ընթացքում կողմերից մեկը իր բանակցելու անհեռատես մոտեցումներով հակառակ կողմին սխալ հետևության է հանգեցնում առ այն, որ բանակցությունների նպատակը ժամանակ շահելն է, ինչի հետևանքով բանակցությունները առանց նման մտադրության առկայության կարող են ընդհատվել:

Ներքին կամ միջազգային ճնշումների նվազեցում. Պետությունը, որը գտնվում է ներքին կամ արտաքին ճնշումների ներքո՝ բանակցելու համար, բայց, որևէ պատճառով այնուամենայնիվ, այդ բանակցությունները չդիտարկելով իր ազգային շահերին համահունչ, կարող է լարվածությունները նվազեցնելու նպատակով մտնել բանակցության մեջ՝ իմանալով, որ դրա նպատակը արդյունքի հասնելը չէ այլ պարզապես ներքին կամ միջազգային հանրության կարծիքը հանդարտեցնելը: Սովորաբար, նման ճնշումների նվազումից հետո, բանակցություններն իրենց թափը կորցնում են և ի վերջո դադարում:

Վճռական նախազգուշացում. Երբ քաղաքական միավորները հիստորիկորեն են իրենց նպատակներին բանակցությունների միջոցով հասնելուց կամ սկզբունքորեն չունեն բանակցելու ցանկություն և նպատակներին հասնելու համար այլ մեթոդներ են ընտրում՝ օրինակ ռազմական գործողություններ կամ տնտեսական պատժամիջոցներ, նրանք բանակցություններ են սկսում միայն այն նպատակով, որպեսզի մեղադրեն հակառակ կողմին և, այսպես կոչված, վերջնական նախազգուշացում ներկայացնեն: Նպատակն այն է, որ իրենք կարողանան պնդել, թե փորձել են բանակցությունների և խաղաղ միջոցների բոլոր ճանապարհները, բայց դա արդյունք չի տվել:

Նման նախազգուշացման հասցեատերը կարող են թե՛ լինել հակառակ կողմը, թե՛ այլ երկրներ կամ հանրային կարծիքը (ներքին կամ միջազգային): Այս իրավիճակում բանակցությունները սկսող երկիրն, իրականում, նպատակ

ունի բանակցությունների ձախողման մեղքը բարդել մյուս կողմի վրա. արդարացիել իր ապագա քայլերը, խուսափել բանակցություններ չվարելու մեղադրանքներից կամ նույնիսկ այլ երկրներին իր կողմը գրավել հետագա փուլերում:

Այսպիսի բանակցությունների օրինակ կարող ենք գտնել ԱՄՆ-ի և Եվրոպայի գործողություններում 2006-2014 թվականների ընթացքում, երբ նոր պատժամիջոցներ կիրառելուց կամ ՄԱԿ-ի Անվտանգության խորհրդին նոր բանաձևի ընդունման համար դիմելուց առաջ նրանք 1+5 խմբի ձևաչափով միջուկային բանակցությունների նոր փուլ էին նախաձեռնում Իրանի հետ: Այս բանակցությունների ձախողումից հետո, (որի պատճառը հիմնականում նրանց ստավթապաշտական պահանջներն էին), նրանք փորձ էին անում նարատիվ ձևավորել և իրենց պատժամիջոցների համար լեգիտիմություն ապահովել:

Զինաստանի և Ռուսաստանի մասնակցությունը Անվտանգության խորհրդի վեց բանաձևերին Իրանի դեմ կարելի է համարել այդ նախապատրաստական քայլերի արդյունքը, ինչպես նաև Անվտանգության խորհրդի մշտական լոբբինգի և առևտրի հետևանք:

Մեղադրանքի խաղը¹. Երբեմն քաղաքական միավորը կարող է մտնել քաղաքական բանակցությունների մեջ, որպեսզի ապացուցի հակառակ կողմին, միջազգային այլ խաղացողներին և հանրությանը, որ պատրաստ է բանակցել և ունի բարի կամք խաղաղ ճանապարհով լուծելու խնդիրները, սակայն հակառակ կողմն ունակ չէ պարտավորություններ ստանձնելու և դրան հավատարիմ լինելու: Այս կերպ նա բանակցությունների ձախողման պատասխանատվությունն զգում է հակառակ կողմի վրա և նրան մեղադրում լարվածության սրման արդյունքում առաջացած հետևանքի համար: Մեղադրանքի խաղը բնորոշ չէ միայն կանխամտածված բանակցությունների մեկ տեսակով:

Բոլոր տեսակի բանակցություններում խաղացողները պետք է նախապես ծրագրեն նախատինքի, մեղադրանքի կամ ըննադատության սցենարներ և օգտագործեն տարբեր տեսակի մեղիա և դիվանագիտական գործիքներ որպեսզի բանակցությունների հնարավոր ձախողման մեղադրանքից ազատվեն և գերակա դարձնեն մյուս կողմին ձախողման մեղավոր համարելու խոսույթը:

¹. Blame Game:

Տեղեկատվության հավաքում. Յուրաքանչյուր բանակցությունները կարող են ծառայել որպես գործիք՝ հակառակ կողմի ուժեղ և թույլ կողմերը, ուժի կիրառման միջոցներն ու կարողությունները հասկանալու կամ իրական բանակցությունների ուղղությամբ նրա իրական կամքն ու պատրաստակամությունը գնահատելու համար: Իրականում, որոշ քաղաքական միավորներ բանակցությունների գործընթացը սկսում են, որպեսզի, գրուցելով հակառակ կողմի կամ կողմերի հետ՝ ձեռք բերեն անհրաժեշտ տեղեկություններ՝ իրական բանակցություններ սկսելու կամ դրանից հրաժարվելու որոշում կայացնելու համար:

Միջազգային վարկանիշի և հեղինակության պահպանում. Որոշ քաղաքական միավորներ, միջազգային հեղինակությունը պահպանելու կամ այն ձեռք բերելու համար, գնում են բանակցությունների՝ հատկապես ազդեցիկ ուժերի հետ: Այս երևույթը հիմնականում տեղի է ունենում բազմակողմանի և միջազգային բանակցություններում, որտեղ երկրները տարբեր եղանակներով փորձում են իրենց ներգրավել այդ գործընթացներում, որպեսզի իրենց ժողովրդի կամ միջազգային հանրության կամ հատուկ հասցեատերերի առջև ցույց տան, որ կարևոր գլոբալ հարցերին ուշադրություն են դարձնում և կարևոր ու ճանաչված դերակատար են:

Այս տեսակի բանակցություններում ազգային ուժն ու կարողությունները կիրառվում են ոչ թե զիջելու և զիջում ստանալու համար, այլ կարևորություն, դիրք և ուժ ցուցադրելու նպատակով: Դիցուք՝ երկրները փորձում են մասնակցել զինաթափման միջազգային բանակցություններին՝ իրենց մրցակիցներին կամ որոշակի երկրին ցույց տալու, որ իրենք հզոր են և ներգրավված են զինաթափման բանակցություններին: Նույնիսկ այն դեպքում, երբ ազգային շահը ուղիղ կերպով առնչություն չունի, որոշ երկրներ շարունակում են ձգտել ընդգրկվել միջազգային հանձնաժողովներում, խորհուրդներում, ինչպես, օրինակ՝ մարդու իրավունքների, Ատոմային էներգիայի գործակալության կառավարիչների խորհուրդներում, ՅՈՒՆԵՍԿՕ-յի գործադիր խորհրդում, ՄԱԿ-ի տարբեր խորհուրդներում ցուցադրելու համար, որ իրենք ունեն միջազգային դիրք և հեղինակություն:

Ինչպես ակնհայտ է, քաղաքական բանակցությունների բոլոր տեսակները նպատակ ունեն հասնելու նվազագույն ծախսերով և առավելագույն արդյունքով ազգային շահերի սպասարկմանը, ներքին ու արտաքին սպառնալիքներից ազատվելու, տարածայնությունների լուծման և համատեղ

ճգնաժամերի կառավարման՝ խաղաղողների, երևույթների և զարգացումների բազմազանությամբ հանդերձ: Իրականում, քաղաքական միավորները բանակցություններ են վարում իրենց քաղաքացիների կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ շահերն ապահովելու համար, և այն, ինչ որոշիչ է՝ շահերն են, այլ ոչ թե հենց բանակցությունը: Այսպիսով, քաղաքական բանակցությունների նպատակն ու դրանց ձևաչափը ենթարկվում են միայն ազգային շահերին, և որևէ այլ գործոն դրանց վրա ազդեցություն չունի:

Բ. Բանակցությունների դասակարգումն՝ ըստ ձևի և կազմի

Ինչպես նշվեց, բանակցությունը փոխազդեցություն է, որը միանձնյա մակարդակում անիմաստ է ներկայանում և կարիք ունի կողմերի մասնակցության: Կողմերը կարող են հանդիպել փոխհամաձայնեցված ժամանակում և վայրում՝ երկկողմանի կամ բազմակողմանի ձևաչափով, պաշտոնական կամ ոչ պաշտոնական ուղղակի կամ անուղղակի, գաղտնի, կիսազաղտնի կամ ոչ գաղտնի պայմաններում: Կախված բանակցությունների տեսակից՝ որպես բանակցող կողմեր կարող են հանդիսանալ բարձրաստիճան պաշտոնյաներ, դիվանագետներ, հատուկ ներկայացուցիչներ, հետախուզության աշխատակիցներ, առևտրի ներկայացուցիչներ կամ ոչ պաշտոնական անձինք, ինչպիսիք են ակադեմիական ոլորտի ներկայացուցիչները, գործարարներ և նույնիսկ լրագրողները¹: Յուրաքանչյուր բանակցություն՝ ցանկացած ձևով ու

¹ 1952թ. հունիսի 30-ին ճապոնական «Յոմիուրի» թերթի լրագրող Մասայուկի Ֆուշին Իրանի պատմության ամենազգայուն ժամանակահատվածներից մեկում մասնավոր հարցազրույց անցկացրեց Իրանի այն ժամանակվա վարչապետ՝ դոկտոր Մոհամմադ Մոսադեհի հետ: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմում պարտվելուց հետո ճապոնիան վերականգնվում էր և հուսայի էներգիայի աղբյուրների կարիք ուներ, մինչդեռ Իրանը, նավթաղբյուրներության ազգայնացման հետևանքով, բախվել էր քրիտանական տնտեսական պատժամիջոցներին և ծովային շրջափակմանը: Հարցազրույցից առաջ Ֆուշին հաջողել էր այցելել Արադանի նավթավերամշակման գործարան: Նա սովորական լրագրող չէր. տարիներ անց Ֆուշին գրադեցրեց Ճապոնիայի աշխատանքի նախարարի պաշտոնը: Մոսադեհը հենց այս լրագրողի միջոցով ուղիղ և հստակ ձևով փոխանցեց իր ուղերձը Ճապոնիայի կառավարությանը՝ առաջարկելով վաճառել իրանական նավթը հինգ անգամ ավելի ցածր գնով, քան շուկայական գինն էր: Այս հարցազրույցից հետո Մոսադեհը Նյու Յորքում բնակվող իրանցի գործարար Մորթեզա Խոսրովշահին նշանակեց Ճապոնիայի պաշտոնյաների հետ գաղտնի բանակցություններ վարելու համար: Այս բանակցությունների արդյունքում տեղի ունեցավ «Նիշու Մարու» եռփյ հայտնի միջադեպը, իսկ Ճապոնիան, անտեսելով Բրիտանիայի սպառնալիքները, գնեց իրանական նավթը: Այս կարևոր իրադարձությունը, որը նշանակալի է Իրանի ու Ճապոնիայի հարաբերությունների համար, և որին միտված բանակցությունները վարել են լրագրողներն ու գործարարները, մանրամասն նկարագրված է «Ախական հայացք Իրանի և Ճապոնիայի

կազմով, ի վերջո, միտված է հասնելու հստակ սահմանված նպատակների, որոնք գտնվում են «առևտուր»-ի գործընթացի շրջանակներում:

1) Երկկողմանի և բազմակողմանի բանակցություններ

Երկկողմանի բանակցություն. Այս բանակցությունների ձևաչափում երկու կողմեր, որոնք կարող են լինել ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձիք, բնակարկում են որոշակի հարց՝ սահմանված կամ չսահմանված շրջանակներով, ուղղակի կամ անուղղակի, գաղտնի, կիսագաղտնի կամ ոչ գաղտնի, ինչպես նաև պաշտոնական, կիսապաշտոնական կամ ոչ պաշտոնական ձևերով: Այս տեսակի բանակցություններում համաձայնության հասնելը բազմակողմանի բանակցությունների համեմատ ավելի հեշտ է, քանի որ որոշումներ կայացնելու համար քիչ կողմեր կան, և բարդությունը համեմատաբար նվազ է: Երկկողմ բանակցություններում ժամանակը բաշխվում է կողմերի միջև խոսակցության և երկուստեք տրվելիքի և ստանալիքի վերաբերյալ սակարկումների համար, և յուրաքանչյուր կողմը կարող է կենտրոնանալ մյուս կողմին ճանաչելու և ընկալելու վրա: Բազմակողմանի բանակցությունների համեմատ, երկկողմ բանակցություններում ավելի հեշտ է բացահայտել մյուս կողմերի կարմիր գծերը: Փակուղի մտնելու դեպքում, բանակցություններին վերադառնալու կամ չվերադառնալու մասին որոշումը կարող է ընդունվել ավելի հեշտ: Կողմերի հետագա վարքագծի կանխատեսումը նույնպես հեշտ է, և ռազմավարական որոշումների կամ մարտավարական մոտեցումների ընդունումն ավելի պարզ է: Երկկողմ բանակցությունները շարունակաբար տեղի են ունենում տարբեր երկրների միջև:

Բազմակողմանի բանակցություն. Հնարավոր է, որ բանակցությունները տեղի ունենան բազմակողմանի՝ երեք կամ ավելի երկրների միջև՝ բազմակողմանի դաշինքների կամ միությունների շրջանակներում, կամ բազմաթիվ երկրների միջև՝ միջազգային մի կազմակերպության կամ գործիքակազմի միջոցով: Բազմակողմանի բանակցություններում համաձայնությունը ձեռք է բերվում այն ժամանակ, երբ բոլոր կողմերը համունեն են որոշակի մակարդակի համաձայնության, և նրանց

նպատակներն ու շահերը բավարար չափով ապահովված են: Բազմակողմանի բանակցություններում համաձայնության ձեռքբերումը հաճախ ավելի բարդ է, և պահանջում է ավելի շատ ժամանակ ու էներգիա, քան երկկողմ բանակցությունների դեպքում, քանի որ բանակցող կողմերը պարտավոր են հասկանալ ոչ միայն միմյանց արտաքին քաղաքականության սկզբունքները, նպատակները և շահերը այլ հասկանալ սեփական կողմի և այլ դերակատարների հանդեպ մյուս կողմերի զգայուն վերաբերմունքը և ընտրել այնպիսի վարքագիծ, որով կկարողանան հասնել մի քանի դերակատարների գոհունակության և համագործակցության: Դրա արդյունքում մեծապես դժվարանում է կողմերի վերաբերյալ տեղեկությունների, այդ թվում՝ ռազմավարական և սովորական որոշումների ուղղությամբ ինֆորմացիայի հավաքումն ու վերլուծությունը, ծախսերի, շահերի և ձեռքբերումների ուսումնասիրումը, տարատեսակ ելքերի դեպքում հետագա վարքագծերի կանխատեսումը՝ հաշվի առնելով տարբեր քաղաքական, աշխարհագրական ու անվտանգային տարածաշրջաններում տարբեր խաղացողների, դերերի և պետությունների հետ առնականության փաստը: Բազմակողմանի բանակցություններն ունեն հատուկ ընթացակարգեր և հաճախ ուղեկցվում են ենթակոմիտեների ստեղծմամբ, ինչպիսիք են տեխնիկական, զրազրության և այլ կոմիտեները:

Կան բազմակողմանի բանակցությունների բազմաթիվ օրինակներ, օրինակ՝ Իրանի միջուկային բանակցությունները 5+1 երկրների հետ (<ԳՀԾ-ի բանակցություններ>), կամ Իրանի, Թուրքիայի և Ռուսաստանի բանակցությունները Սիրիայի հարցում, որոնք հայտնի են որպես «Աստանայի գործընթացը»: Բազմակողմանի բանակցություններում կողմերը հաճախ կարող են ունենալ տարբեր և նույնիսկ հակասական շահեր, սակայն բոլորը կարող են բանակցության համար հիմք ընդունել մի նպատակ, որը տարբեր ձևերով կարող է ազդել նրանց ազգային շահերի վրա:

Բազմակողմանի բանակցությունները միջազգային և միջազգային բանակցությունների մակարդակում ունեն տարբեր առանձնահատկություններ և դժվարություններ: Այսպիսի բանակցություններում բոլոր կողմերի նպատակներն ու շահերը հասկանալու, նպատակների և գործողությունների համադրման, որոշումների ընդունման մեջ համախմբում ստեղծելու և վերջապես հստակ ու ընդունելի մեխանիզմներ ստեղծելու գործընթացը չափազանց բարդ աշխատանք է: Այսպիսի բանակցություններում որոշումները

ժամանակակից հարաբերություններին» վերնագրով իմ հոդվածում: Հոդվածը հրապարակվել է «Արտաքին հարաբերությունների պատմություն» եռամսյա հանդեսի 11-րդ տարվա 43-րդ համարում 2010թ. ամառային թողարկման 151-170 էջերում:

հաճախ ընդունվում են կոնսենսուսով: Կարող է լինել կոնսենսուս՝ առանց մեկի կամ երկուսի մասնակցության, կամ քվեարկության միջոցով: Այսպիսով, արագ և բոլոր կողմերի համար ընդունելի որոշման կայացումը դժվար է: Նվազ նշանակություն ունեցող հարցերի դեպքում սովորաբար քվեարկություն է կազմակերպվում, իսկ ազգային ինքնիշխանության հետ կապված կարևոր հարցերում կոնսենսուսն ընդունվում է՝ որպես որոշում կայացնելու հիմնական չափանիշ: Դրա օրինակն է «Չինաթափման կոնֆերանսը»¹, որը տարեկան առնվազն երեք նստաշրջան է կազմակերպում Ժնևում: Քանի որ այս կոնֆերանսում ընդունված յուրաքանչյուր որոշում վերաբերում է երկրների ազգային անվտանգության հարցերին, դրանք ընդունվում են բացառապես կոնսենսուսով: Այս կազմակերպության և դրանից առաջ գոյություն ունեցած Չինաթափման կոմիտեի (կոմիտեն բաղկացած է 18 երկրներից)² կողմից ընդունված մի շարք կարևոր փաստաթղթեր են Միջուկային զենքի չտարածման պայմանագիրը³, Միկրոբային կամ կենսաբանական զենքերի կոնվենցիան⁴ և Քիմիական զենքերի կոնվենցիան⁵, որոնք ընդունվել են մասնակից երկրների կոնսենսուսի հիման վրա: Անվտանգության հարցերում համաձայնության հասնելու դժվարության պատճառով, զինաթափման կոնֆերանսը արդեն երկար ժամանակ է՝ չի կարողացել ընդունել նոր փաստաթուղթ: Որոշ միջազգային կազմակերպություններում, որոնց թեմաները կենսական նշանակություն չունեն երկրների համար, կարող է ընդունելի լինել լիարժեք, ինչպես նաև մեկ, երկու, եռյակ մի քանի երկրների բացառմամբ ձեռքբերված կոնսենսուսը: «Զմիավորված երկրների շարժումը» նմանօրինակ կազմակերպությունների թվին է դասվում: Բազմակողմանի բանակցություններում, հատկապես միջազգային կազմակերպությունների շրջանակներում, «դոբրինգի սկզբունքը» շատ կարևոր և ազդեցիկ է: Բանակցողները կարող են ինքնակամ ներգրավվել յոբինգի գործընթացում՝ ազդելու մյուս խաղացողների որոշումների վրա կամ օգտագործել մյուս խաղացողների ազդեցությունը՝ որոշումների կայացման գործընթացի վրա ներազդելու և իրենց հատուկ շահերն ապահովելու համար: Այս գործողությունը կարևոր դեր ունի համախոսի և համակարծիք խաղացողների ավելացման,

քննարկումների ու հռետորաբանական կոնֆլիկտների վերահսկման, որոշումների կայացման արագացման կամ դանդաղեցման, միասնական որոշման ծախսերի բաժանման և այլնի պարագայում, իսկ դրանում հաջողությունը կարող է երաշխավորել համատեղ որոշման մեջ ցանկալի նպատակներին հասնելը:

2) Պաշտոնական, կիսապաշտոնական և ոչ պաշտոնական բանակցություններ

Պաշտոնական բանակցություններ. Պաշտոնական քաղաքական բանակցությունները, որոնք հանգեցնում են պաշտոնական համաձայնությունների, իրականացվում են միայն կառավարության ներկայացուցիչների կողմից և պաշտոնական կերպով: Մեր օրերում, տեղեկատվական տեխնոլոգիաների և հաղորդակցման ոլորտում հեղափոխության ու հանրային դիվանագիտության, երկրորդ ուղու դիվանագիտության, գիտական դիվանագիտության, վիրտուալ դիվանագիտության, ՉԼՄ-ների դիվանագիտության և այլ նմանատիպ գաղափարների մշակման արդյունքում ենթադրվում է, որ գիտության, արվեստի, մշակույթի, սպորտի ու այլ ոլորտների ակտիվիստները կարող են համաշխարհային հարթակում դիվանագետի դեր կատարել: Մինչդեռ դա այդպես չէ. քաղաքական բանակցությունները միայն այն դեպքում են վստահելի, երբ դրանք վարվում են պետության՝ այդ ոլորտում բանակցելու համար նշանակված ներկայացուցչի կողմից, քանի որ նրա խոսքերն ու հայտարարությունները՝ որպես պաշտոնական ներկայացուցիչ, արտացոլում են պետության դիրքորոշումը և պարտավորություն են ստեղծում: Արդյունքում, պաշտոնական բանակցությունները պետք է անցկացվեն միայն համապատասխան ոլորտի պետական ներկայացուցիչների կողմից՝ միտված լինելով հասնել հատուկ նպատակների ու շահերի ապահովմանը՝ յուրաքանչյուր կողմի սահմանած կարմիր գծերին համապատասխան: Այսպիսի բանակցությունները կարող են լինել երկկողմանի և բազմակողմանի, գաղտնի, կիսագաղտնի ու ոչ գաղտնի (բաց), ինչպես նաև ուղիղ և միջնորդավորված:

Կիսապաշտոնական բանակցություններ. Կիսապաշտոնական բանակցությունները տեղի են ունենում պետական պաշտոնական ներկայացուցիչների միջև, սակայն ոչ պաշտոնական միջավայրում

¹ The Conference on Disarmament (CD)

² The Eighteen Nation Committee on Disarmament (ENCD)

³ Non-Proliferation Treaty (NPT)

⁴ Biological Weapons Convention (BWC)

⁵ Chemical Weapons Convention (CWC)

(պաշտոնական բանակցությունների նախօրեին, բանակցությունների ընթացքում, կողմերից մեկի ցանկությամբ կամ նույնիսկ պաշտոնական հանդիպումների միջև ընկած ժամանակահատվածում, սրճարաններում, ռեստորաններում և այլն)՝ առանց դիվանագիտական արարողակարգերի, պարտավորեցնող խոսքերի՝ զաղտնի կամ բաց, երկկողմանի կամ բազմակողմանի ձևաչափերով: Կիսապաշտոնական բանակցություններում, ի տարբերություն պաշտոնական բանակցությունների, դիվանագիտական արարողակարգի կիրառում պարտադիր չէ, և կողմերը կարող են ավելի ազատ արտահայտվել, քանի որ նրանց խոսքերը քաղաքական պատասխանատվություն և բեռ չեն կրում: Սակայն պետք է հաշվի առնել, որ ցանկացած խոսք կամ գործողություն մյուս կողմի մոտ կարող է առաջացնել որոշակի սպասում: Դրա պատճառով, թեև կիսապաշտոնական բանակցությունները չունեն պաշտոնական բանակցությունների սահմանափակումներն ու ճնշումները, այնուամենայնիվ դրանք պետք է իրականացվեն սահմանված շրջանակներում: Նմանօրինակ բանակցությունները սովորաբար տեղի են ունենում այնպիսի պայմաններում, երբ քաղաքական լարվածության պատճառով պաշտոնական բանակցությունները հնարավոր չեն, կամ պաշտոնական բանակցությունները պահանջում են որոշակի նախապատրաստական աշխատանքներ, պարզաբանումներ և նախադրյալներ, որոնք քննարկվում են կիսապաշտոնական բանակցությունների ժամանակ: Կիսապաշտոնական բանակցությունները լրացնում են պաշտոնական բանակցություններին, և նույնիսկ եթե դրանցում հնչած մտքերը իրենց քաղաքական մակարդակով և իրավիճակային բնույթով պարտավորեցնող չեն, այդուհանդերձ արժեքավոր են, իսկ դրանց ազդեցությունն օգտագործվում է՝ որպես քննարկումների ու խորհրդակցությունների հիմք:

Այսպիսի բանակցությունների ձևաչափը Իրանի միջուկային ծրագրի շուրջ բանակցությունների ընթացքում բավականին տարածված էր: Վիեննայի բանակցություններից առաջ մենք բազմիցս ոչ պաշտոնական միջավայրում հանդիպում էինք եվրոպական երկրների պաշտոնյաների հետ՝ առկա խնդիրները քննարկելու և կարծիքներ փոխանակելու համար: Այս ձևաչափում բոլոր կողմերը ազատորեն արտահայտում էին իրենց մտքերը՝ առանց մտահոգվելու հայտարարությունների քաղաքական հետևանքների մասին: Այս գործընթացը ստեղծում էր մտքերի ակտիվ փոխանակման կառուցողական հոսք, որը նպաստում էր իրար ավելի լավ ճանաչելուն և համագործակցության ուղիներ գտնելուն քանի որ դիվանագիտական

պաշտոնական կանոնների բացակայությունը զաղափարների փոխանակման ընթացքում հնարավոր է դարձնում նախաձեռնողականությունը և հավանական համաձայնության հիմքերի արագ ձևավորումը: Անտարակույս, ոչ պաշտոնական բանակցությունները նույնպես տեղի են ունենում դիվանագետների կողմից նախապես սահմանված կանոնակարգերի հիման վրա և, իհարկե, բարձրաստիճան պաշտոնյաների տեղեկացված լինելու պայմաններում:

Ոչ պաշտոնական բանակցություններ. Ոչ պաշտոնական բանակցությունները, կամ այսպես կոչված «երկրորդ ուղու դիվանագիտությունը»¹, տեղի են ունենում ոչ պաշտոնական անձանց միջև և ոչ պաշտոնական միջավայրում: Այս տեսակի բանակցությունների ժամանակ համալսարանական, գիտական, տեխնիկական և այլ ոլորտների ներկայացուցիչները հանդիպում են՝ քննարկելու կողմերի համար հետաքրքրություն ներկայացնող հարցերը ոչ պաշտոնական պայմաններում՝ առանց դիվանագիտական արարողակարգերի:

Նրանք չեն ներկայացնում իրենց կառավարությունը, և նրանց հայտարարությունները պարտավորություն չեն բխեցնում, սակայն նրանք գործում են ազգային նպատակներին համապատասխան՝ դիվանագիտական ապարատի հետ զաղտնի համաձայնեցվածությամբ, իսկ նրանց հետադարձությունը պետք է համահունչ լինի արտաքին քաղաքականության հետ: Այս բանակցություններն իրականացվում են մի քանի հիմնական պատճառներով.

Նախևառաջ, ժամանակակից միջազգային հարաբերություններում հարցերն ավելի բազմազան և բազմաշերտ են դարձել՝ ներառելով քաղաքական, տնտեսական, մշակութային, սոցիալական, ինչպես նաև գիտական և տեխնիկական քաղադրիչներ: Ուստի, այդ խնդիրների ճիշտ ըմբռնման, թուրիմացություններից խուսափելու և ճիշտ ու ժամանակին որոշումնելու կայացնելու համար խաղացողները կարիք ունեն մտքերի փոխանակման:

Երկրորդ կարևոր կետն այն է, որ երբեմն երկրների միջև քաղաքական լարվածությունը այնքան բարձր է, որ պաշտոնական կամ կիսապաշտոնական բանակցություններ վարելու հնարավորություն չի

¹. Track-two diplomacy

լինում: Այս պարագայում ոչ պաշտոնական անձինք և ոչ պետական կազմակերպությունները դառնում են փոխգործակցության միակ ուղին՝ գաղափարները և կարծիքները միմյանց փոխանցելու համար:

Այսպիսի բանակցություններն այսօր համաշխարհային հարթակում մեծ կարևորություն ունեն, քանի որ, մի կողմից, քաղաքական որոշումների վրա ազդող բազմաթիվ խաղացողներ են հայտնվել, իսկ մյուս կողմից՝ առաջացել են անդրսահմանային տարբեր լարվածություններ և մարտահրավերներ, որոնք պահանջում են տվյալների փոխանակում և վարքագծի համակարգում: Ոչ պաշտոնական բանակցությունների ամենացայտուն ձևերից մեկը գիտական կենտրոնների և փորձագիտական շրջանակների միջև փոխգործակցությունն է, որը կարելի է անվանել «մտավոր դիվանագիտություն»: Այսօր վերլուծական կենտրոնները կարևոր և որոշ դեպքերում՝ որոշիչ դեր են խաղում տեղեկատվության տարածման, ազգային շահերին համահունչ վերլուծությունների մշակման, գաղափարների փոխանակման, վարքագծի նորմերի ստեղծման, բանակցությունների մեկնարկի համար հիմքի նախապատրաստման, գրականության հրատարակման, դիրքորոշումների հստակեցման և այլնի գործում: Նախկին դիվանագետների փորձի և մասնագիտական ունակությունների օգտագործումը ևս ոչ պաշտոնական բանակցությունների արդյունավետ ձևերից է, որը կարող է իրականացվել ինչպես անձնական նախաձեռնությամբ, այնպես էլ պաշտոնյաների առաջարկով և օգնել գաղափարների փոխանակման գործընթացին, դիրքորոշում ստանալուն և այն ոչ պաշտոնական ու դիվանագիտական պարտավորություններից անկախ ձևով հայտարարելու գործընթացին:

Կիսապաշտոնական և ոչ պաշտոնական բանակցությունները լրացնում են պաշտոնական բանակցությունները և ազգային շահերի ու նպատակների առաջխաղացման հարցում ավելի մեծ ազդեցություն ունեն: Այսպիսի բանակցությունները կարող են ստեղծել հնարավոր համաձայնությունների հիմքեր կամ օգնել դուրս գալ փակուղիներից: Այնուամենայնիվ, այս ձևաչափի քացասական կողմը դրա ոչ վստահելի բնույթն է: Հաճախ հնարավոր չէ հիմնվել նմանօրինակ բանակցությունների ժամանակ կողմերի արտահայտած դիրքորոշումների վրա՝ նրանց քաղաքականությունն ու ռազմավարությունը հասկանալու համար: Երբեմն այս բանակցություններում են ներգրավվում անձինք, ովքեր չեն տիրապետում յուրային կողմի դիրքորոշումներին և

քաղաքականությանը՝ այդպիսով պատճառ հանդիսանալով թյուրըմբռնումների և պաշտոնական բանակցությունների սխալ ընթացքի: Ոչ պաշտոնական բանակցություններում բանակցող կողմին ճիշտ ճանաչելը և վստահությունն առ նրա ունեցած կապերը՝ պաշտոնական անձանց հետ և դրանց չափը, շատ կարևոր է:

3) Ուղիղ և անուղղակի բանակցություններ

Ուղիղ բանակցություններ. Ուղիղ բանակցությունները տեղի են ունենում պաշտոնական և ոչ պաշտոնական ներկայացուցչների միջև՝ առանց միջնորդների, գաղտնի, կիսագաղտնի կամ բաց, ինչպես նաև երկկողմանի կամ բազմակողմանի ձևաչափերով: Այս բանակցություններում կողմերի սերտ հարաբերությունների և հաղորդագրությունների ուղիղ փոխանցման շնորհիվ, թյուրըմբռնման, սխալ և ոչ բավարար տեղեկությունների, հաղորդագրությունների փոխանցման, գաղափարների և առաջարկների խեղաթյուրումների և, ի վերջո, տարաձայնությունների ի հայտ գալու հավանականությունը նվազում է: Կողմերը կարող են արագ և իրականությանը համապատասխան որոշումներ կայացնել՝ հիմնված մյուս կողմի շահերի և մտայնության ավելի լավ ընկալման: Միջազգային մակարդակում բանակցությունները հիմնականում լինում են ուղիղ, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ կողմերը չեն կարող իրականացնել ուղիղ բանակցություններ կամ ինչ-որ պատճառներով նախընտրում են ոչ ուղիղ բանակցություններ:

Անուղղակի բանակցություններ. Միջնորդավորված կամ անուղղակի բանակցությունները սովորաբար տեղի են ունենում այն ժամանակ, երբ երկու կամ մի քանի կողմերի միջև երկխոսություն կամ շփումը համաշխարհային կամ տարածաշրջանային մակարդակում մեծ նյութական և ոչ նյութական գին է պահանջում, կամ երբ կողմերը չեն ցանկանում ներգրավվել ուղիղ բանակցություններում ինքնությունից, պատմությունից կամ ազգային շահերից, ինչպես նաև ճանաչման խնդրից կամ բանակցային ու ազգային շահերի պահանջներից բխող պատճառներով: Այս դեպքում երրորդ կողմը՝ պետությունը, միջազգային կառույցը կամ ոչ պետական դերակատարը՝ հանդես է գալիս որպես միջնորդ:

Բանակցությունների այս տեսակի դեպքում, բացի այն, որ տարածայնությունները հիմնականում ինքնության և փոխանաչման համատեքստում են, բանակցությունների ուշացումը և դանդաղելը հարցերի ոչ ճիշտ փոխանցումը, կասկածները ճգնաժամի և լավածության հանգուցալուծման գործում միջնորդի ցանկության, կարողության, նույնիսկ մոտիվացիայի վերաբերյալ, ինչպես նաև անվստահության մթնոլորտի պայմաններում սխալ ընկալված փոխազդեցությունները, դժվարացնում և որոշ դեպքերում նույնիսկ անհնար է դարձնում համաձայնության ձեռքբերումը, հասկապես բազմակողմանի ձևաչափի դեպքում: Ուստի, անուղղակի բանակցությունները սովորաբար դանդաղ են, ունեն բազմաթիվ բարդություններ, եթեպես են հաճախակի թյուրըմբռնումների և ունեն ավելի ցածր արդյունավետություն, սակայն որոշ դեպքերում դրանք անխուսափելի են և գերադասելի են բանակցությունների բացակայությունից:

Անուղղակի բանակցությունների ընթացքում միշտ կա մեկ խաղացող կամ կառույց, որը հանդես է գալիս որպես միջնորդ, այն պայմանով, որ բանակցող կողմերը կարող են վստահել նրան և նրա բարի կամքին: Միջնորդը ուղեորներ է փոխանցում կողմերի միջև և միաժամանակ փորձում է մոտեցնել նրանց տեսակետները: Հնարավոր է, որ միջնորդը աստիճանաբար սկսի նախապատրաստել փոխգործակցության հարթակ և կապ ստեղծել մյուս խաղացողների միջև, ինչից հետո կարող է ինքնաբերաբար հետ բաշվել կամ էլ կարող է մնալ ամբողջ բանակցությունների ընթացքում շարունակելով իր դերը՝ լարվածության թուլացման և բանակցությունների առաջընթացի համար: Դա կախված է բանակցող կողմերի որոշումից: Օրինակ՝ 2013-2014 թվականներին Իրանի և Ամերիկայի միջև Մասկատում տեղի ունեցող գաղտնի բանակցությունների ընթացքում Օմանը երկար ժամանակ հանդես էր գալիս որպես ուղեորները փոխանցող միջնորդ, մինչ այն որ հաջողվեց ուղիղ բանակցությունների համար անհրաժեշտ պայմաններ ստեղծել և Իրանն ու Ամերիկան համաձայնեցին ուղիղ բանակցել միմյանց հետ: Դրանից հետո Օմանի միջնորդի դերն ավարտվեց: Հիշում եմ, որ 2013-ի օգոստոսի բանակցությունների առաջին հանդիպմանը, ԱՄՆ-ի պատվիրակության ղեկավարը (Վիլյամ Բըրնզը), եռակողմ հանդիպման ներածական քննարկումից հետո, խնդրեց օմանյան կողմին լքել նիստը:

Անուղղակի բանակցությունների ընթացքում կողմերը ներկա չեն լինում մեկ սենյակում և նույն բանակցային սեղանի շուրջ: Կարծիքների

փոխանակումը կատարվում է երրորդ անձի միջոցով: Երբեմն միջնորդը տեղափոխվում է երկու երկրի միջև՝ փոխանցելով ուղեորները: Երբեմն կողմերը գտնվում են նույն քաղաքում, բայց տեղակայվում են տարբեր վայրերում: Կան նաև դեպքեր, երբ կողմերը գտնվում են նույն վայրում, բայց երկու առանձին սենյակներում: Հանդիպում են նաև այնպիսի իրավիճակներ, երբ բանակցող կողմերը գտնվում են նույն սենյակում, բայց այդուհանդերձ խոսում են երրորդ անձի միջոցով: Սա, իհարկե, համարվում է ուղիղ բանակցություն, բայց ունի հատուկ պայմաններ և արարողակարգեր, որոնք հաշվի են առնում բանակցողների նկատառումները: Նման մի օրինակ է ՄԱԿ-ի Անվտանգության խորհրդի 598-րդ բանաձևի շուրջ բանակցությունները, որոնք տեղի ունեցան Իրան-Իրաք պարտադրված պատերազմի զինադադարից հետո: Իրանի և Իրաքի պատվիրակությունները, որոնք գլխավորում էին երկու երկրների արտաքին գործերի նախարարները, կողմ չէին դեմ առ դեմ խոսակցությանը: Ուստի, բանակցությունները վարում էին ՄԱԿ-ի գլխավոր քարտուղարի միջնորդությամբ: Այդպես, ՄԱԿ-ի դաշինքներից մեկում տեղադրվեց եռանկյուն սեղան, որի շուրջ տեղավորվել էին ՄԱԿ-ի գլխավոր քարտուղարը, Իրանի և Իրաքի արտաքին գործերի նախարարները և նրանց ուղեկիցները: Իրանի և Իրաքի պատվիրակությունների խոսքն ուղղված էր ՄԱԿ-ի գլխավոր քարտուղարին, և նրանք խուսափում էին ուղիղ խոսակցությունից, թեև լսում էին միմյանց ելույթները:

Բանակցությունների մեկ այլ ուշագրավ օրինակ է 2021 թվականի ապրիլին Իրանի կողմից նախաձեռնված և Վիեննայում սկսված բանակցությունները՝ միջուկային խնդրով Համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագիրը վերականգնելու նպատակով: 2018 թվականի մայիսի 8-ին, Դոնալդ Թրամփի որոշմամբ, ԱՄՆ-ի՝ Համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագրից դուրս գալուց հետո, Իրանը հայտարարեց, որ մինչև ԱՄՆ-ի՝ միջուկային համաձայնագրին վերադառնալը, չի բանակցի այդ երկրի հետ վերոնշյալի վերաբերյալ:

2020 թվականի վերջում Ջո Բայդենի՝ ԱՄՆ-ի նախագահ ընտրվելուց և Համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագրին վերադառնալու նրա պատրաստակամության արտահայտումից հետո, Իրանը, վերահաստատելով իր դիրքորոշումն առ այն, որ մինչև ԱՄՆ-ի ծրագրին միանալը, չի բանակցի նրա հետ, հայտարարեց, որ պատրաստ է քննարկել

ԱՄՆ-ի վերադարձի պայմանները ծրագրի մնացած անդամների հետ: Բնականաբար, նրանք կարող էին այս հարցի շուրջ զուգահեռաբար բանակցել ԱՄՆ-ի հետ:

Այս տրամաբանության համաձայն, 2021 թվականի ապրիլի 6-ին Վիեննայում կայացավ Համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագրի համատեղ հանձնաժողովի նիստը, որում ընդգրկված էին Իրանն ու 1+4 երկրները (Գերմանիա, Ֆրանսիա, Մեծ Բրիտանիա, Ռուսաստան և Չինաստան, ինչպես նաև Եվրամիության ներկայացուցիչը՝ որպես համակարգող): Միաժամանակ, ԱՄՆ-ի պատվիրակությունը՝ Ռոբերտ Մալիի ղեկավարությամբ, ով այդ ժամանակ ԱՄՆ-ի հատուկ ներկայացուցիչն էր Իրանի հարցերում, ժամանեց Վիեննա և տեղավորվեց առանձին հյուրանոցում:

Իմ ղեկավարությամբ գործող իրանական պատվիրակության և ծրագրի համատեղ հանձնաժողովի անդամների միջև բանակցություններին զուգահեռ նրանք առանձին հանդիպումներ և քննարկումներ էին ունենում ամերիկյան պատվիրակության հետ: Ժամանակի ընթացքում Եվրամիության արտաքին գործողությունների ծառայության քաղաքական ղեկավար Էնրիկե Մորան, ով համատեղ հանձնաժողովի համակարգողն էր, դարձավ կապող օղակ իրանական և ամերիկյան պատվիրակությունների միջև՝ փոխանակելով իմ և պարոն Մալիի ուղերձները: Հաղորդագրությունների ոչ ճշգրիտ փոխանցումը, որը բխում էր անուղղակի բանակցություններին բնորոշ արհեստական մթնոլորտից, և երբեմն էլ եվրոպական կողմի ազնվության կամ հաղորդագրությունները ճիշտ փոխանցելու ունակության նկատմամբ կասկածները ստիպեցին ինձ և Ռոբերտ Մալիին կարևոր և զգալի հարցերի դեպքում դիմել գրավոր նամակների փոխանակման: Սա, իհարկե, պետք է իրականացվեր անգլերենով: Ամերիկյան կողմը չուներ պարսկերեն թարգմանիչ, իսկ եթե նույնիսկ ունենար, վստահ չէինք, թե որքանով կարող էր ճշգրիտ թարգմանել բանակցությունների բարդ և զգուշորեն ընտրված բառապաշարը, որտեղ յուրաքանչյուր բառ հատուկ էր ընտրված: Մեր դեպքում վստահ էինք, որ իրանական պատվիրակության փորձառու մասնագետների և իրավաբանների շնորհիվ, որոնք վարժ տիրապետում էին անգլերենին, կարող էինք մեր մտքերը ճշգրտորեն արտահայտել անգլերենով: Պարզ է, որ «գրավոր անուղղակի դիվանագիտությունը» իրականում բարդ և ժամանակատար գործընթաց է, նույնիսկ եթե այն օտար լեզվով չէ: Բանավոր

բանակցությունների ընթացքում, եթե որևէ նախադասություն կամ բառ ճիշտ չարտահայտվի, հնարավոր է հետագա պարզաբանումներով այն շտկել: Կամ եթե զգում եք, որ ձեր ասածը ճիշտ չի ըմբռնվել, հնարավոր է ավելի մանրամասն բացատրել: Մակայն գրավոր բանակցությունների դեպքում նման հնարավորություն չկա: Այդ պատճառով ամեն ինչ հենց սկզբից պետք է լինի լիովին ճշգրիտ թե՛ ձևով, թե՛ բովանդակությամբ, ինչը պահանջում է մեծ էներգիա և ժամանակ:

Այս պատճառով Վիեննայի բանակցությունների ընթացքում անգամ լավագույն պայմանների առկայության դեպքում հնարավոր չէր օրական մեկ անգամից ավելի նամակագրություն իրականացնել: Սա, իհարկե, բարդ և ծանր ճանապարհ էր, բայց համաձայնության հասնելն անհնար չդարձրեց: Այս բանակցությունների, որոնք անցկացվեցին վեց փուլով մինչև 2023 թվականի հունիսի և նույն ձևաչափով շարունակվեցին հաջորդ կառավարության օրոք, ձախողման հիմնական պատճառը ոչ թե անուղղակի բնույթն էր, այլ ուրիշ պատճառներ, որոնք կարիք ունեն առանձին մանրամասնման:

4) Գաղտնի, կիսագաղտնի և ոչ գաղտնի բանակցություններ

Գաղտնի բանակցություններ. Գաղտնի բանակցությունները այն բանակցություններն են, որոնց ձևաչափը, բովանդակությունը և արդյունքները հանրայնորեն չեն հրապարակվում, և դրանց մասին տեղեկացված են միայն սահմանափակ թվով պաշտոնյաներ ու կառույցներ: Այսպիսի բանակցությունները իրականացվում են գաղտնի և հանրության աչքից հեռու պայմաններում հետևյալ պատճառներով.

- բանակցող կողմերի միջև առկա լարվածությունը,
- ազգային, տարածաշրջանային կամ համաշխարհային այլ դերակատարների զգայունությունը, և նրանց կողմից սպառնալից մոտեցումներ որդեգրելու հնարավորությունը,
- տարաձայնությունների լուծման և համաձայնության հասնելու վերաբերյալ կասկածները,
- հանրային կարծիքի պատրաստ չլինելը՝ հատկապես ազգային արժանապատվությանը վերաբերող հարցերում բանակցության անցկացման վերաբերյալ:

Սակայն, հաշվի առնելով լրատվամիջոցների բանական և որակական աճը, հասարակական կարծիքի դերի մեծացումը քաղաքական որոշումների կայացման գործում, թվային և մեդիա տարածքի օգտագործման ակտիվացումը և քաղաքացիների քաղաքական իրազեկվածության բարձրացումը, այսօր բանակցությունների գաղտնիության պահպանումը շատ ավելի դժվար է դարձել: Չնայած դրան՝ նմանօրինակ բանակցությունները դեռևս պահպանում են իրենց դերը՝ որպես օգտակար միջոց պետությունների միջև հարաբերություններում և կարող են վճռորոշ նշանակություն ունենալ:

Երբեմն գաղտնի բանակցությունները բխում են ուղիղ կամ անուղղակի բանակցությունների ձախողումից կամ ուղերձները փոխանցողների ու դրանց պատասխանատուների կիսաթափանցիկ, թուր կամ նույնիսկ ոչ իրական հաղորդագրությունների ներկայացումից: Իրանի և ԱՄՆ-ի միջև Օմանի մայրաքաղաքում տեղի ունեցած գաղտնի բանակցությունները, որոնք սկսվել են 2011 թ. և շարունակվել մինչև 2013 թ., հանդիսանում են գաղտնի բանակցությունների օրինակ: Քանի որ Իրանի և 1+5 երկրների միջև միջուկային բանակցությունները առաջընթաց չունեին, և հակասական էին այն անձանց ուղերձները, ովքեր հավակնում էին, որ Ամերիկայի ուղերձներն են փոխանցում, կողմերը վճռեցին, որ անհրաժեշտ է ուղղակիորեն, բայց ոչ հրապարակային, այլ գաղտնի մթնոլորտում հասկանալ միմյանց տեսակետները: Մյուս կողմերի, այդ թվում՝ Իսրայելի և Մաուդյան Արաբիայի պոտենցիալ միջամտությունների և հակազդեցությունների նկատառումից ելնելով՝ բանակցությունների բոլոր մանրամասները՝ հանդիպումների ժամանակը, վայրը, քննարկվող թեմաները և բանակցող անձինք, ամբողջությամբ գաղտնի էին պահվում, անգամ երկու կողմերի պատվիրակությունների այցերը Օման չէին հայտարարվում Մասկատում այդ երկրների դեսպանատներին: Երբ այս բանակցությունների արդյունքները փոխանցվեցին 5+1-ի բանակցությունների ֆորմատին, ինչի արդյունքում 2013 թ. նոյեմբերի 24-ին կնքվեց Ժնևի ժամանակավոր համաձայնագիրը, պարզ դարձավ, որ ԱՄՆ-ը նույնիսկ եմրոպական իր գործընկերներին (Մեծ Բրիտանիային, Ֆրանսիային և Գերմանիային) չէր տեղեկացրել օմանյան գաղտնի բանակցությունների մասին: Սա

դժգոհություն առաջացրեց Մեծ Բրիտանիայի և Գերմանիայի և աննախադեպ գայրույթ՝ Ֆրանսիայի մոտ¹:

Գաղտնի բանակցությունների վերաբերյալ հիմնական մտահոգությունն այն է, որ բանակցող կողմը կամ կողմերը կարող են չպահպանել գաղտնիության բնույթը բանակցությունների տարբեր տարրերում, ներառյալ՝ քննարկվող թեման, բանակցության ժամանակը, մասնակցող կողմերը, բանակցությունների անցկացման պատճառը, բանակցությունների առաջընթացը՝ հաջողության հասնելու ճանապարհին և այլն՝ դիտավորությամբ կամ անգուշորեն բացահայտելով այն տեղեկությունները, որոնք պետք է պահվեն գաղտնի: Գաղտնի բանակցությունների վերաբերյալ տեղեկությունների բացահայտումը կարող է մեծ գին ունենալ, և դա կարող է ներքին կամ միջազգային մակարդակում մեկ կամ երկու կողմերի դնել ծանր իրավիճակում, մինչև այն աստիճանը, որ դրանք հարկադրված լինեն դադարեցնել կամ սառեցնել բանակցությունները:

Որոշ գաղտնի բանակցություններ ժամանակի որևէ պահի, որը կարող է լինել բանակցությունների ընթացքում կամ դրանց ավարտից հետո, բանակցող կողմերի նախաձեռնությամբ դուրս են գալիս գաղտնիության շրջանակից: Օրինակ՝ երբեմն գաղտնի բանակցությունները միայն երկարատև գործընթացի առաջին փուլին են վերաբերում, և դերակատարները, երբ հաջողությամբ հասնում են նախնական համաձայնության, շարունակում են բանակցությունների գործընթացը՝ առանց գաղտնիության: Գաղտնի բանակցությունների վերաբերյալ տեղեկությունների հրապարակումը և դրանց բնույթի փոփոխությունը՝ ոչ գաղտնիի, կարող է տեղի ունենալ տարբեր ձևերով: Մի դեպքում կողմերը կարող են հանդես գալ համատեղ մամուլի ասուլիսով կամ հայտարարություն տարածելով, իսկ երբեմն միջոտորդ, ով փորձում է ձեռք բերել միջազգային հեղինակություն ու վարկ և իրեն ներկայացնել՝ որպես խաղաղության կայացմանը նպաստող կամ խաղի կանոնները փոխող դերակատար, ստանձնում է տեղեկատվությունը հրապարակելու պատասխանատվությունը: Սակայն սա պետք է տեղի ունենալ բանակցող կողմերի միջև համաձայնության առկայության պայմաններում:

¹ Այս բանակցությունների անցկացման գործընթացի և դրանց ամբողջական նկարագրության համար կարող եք դիմել «Կնքված գաղտնիքը» գրքի առաջին հատորին, որը հրատարակվել է «Էթելաթ» հրատարակչության կողմից 2021 թ.:

Երբեմն, առանց բանակցող կողմերի կամքի, բանակցությունները գաղտնագերծվում են և հայտնի են դառնում՝ «ստեղծելով արտահոսք»։ Այսպիսի իրավիճակներում բանակցողները պարտադիր պետք է իրար հետ համաձայնեցնեն տեղեկությունների հրապարակման ընթացքը և հաշվի առնեն միմյանց համար զգայուն կետերը։ Ցանկացած միակողմանի քայլ կարող է այսօրինակ բանակցությունները ձախողման մատնել՝ ոչնչացնելով դրա արդյունքները։ Սովորաբար երրորդ կողմերը, որոնք կարող են վնաս կրել այլ կողմերի համաձայնություններից, փորձում են բացահայտել և հրապարակել յուրաքանչյուր դիվանագիտական քայլ, որը ուղղված է այդ համաձայնության իրականացմանը։ Հաճախ նաև միջնորդը՝ իր քարոզչական շահերից ելնելով՝ սեփական համբավը բարձրացնելու համար, հրապարակում է տեղեկությունները։

2020 թ. Իրաքի միջնորդությամբ Բաղդադում սկսված՝ Իրանի և Սաուդյան Արաբիայի բանակցությունների պարագայում առաջին փուլից հետո արտահոսք էր տեղի ունեցել մամուլում, սակայն երկու կողմերն ընդամենը կարողացան կանխել հետևանքները և, ի վերջո 2023 թ., այս անգամ Չինաստանի միջնորդությամբ, հաջողությամբ ավարտեցին բանակցությունները։

Երբեմն գաղտնի բանակցություններում առաջացող խնդիրներից մեկն այն է, որ երկու տարբեր բանակցային պատվիրակություններ միաժամանակ բանակցում են գաղտնի և բաց գործընթացներում, ինչը կարող է առաջացնել շփոթություն և կործանարար հետևանքներ։ Գաղտնի բանակցությունների պահանջը՝ գաղտնիության պահպանումը, անգամ յուրաքանչյուր թիմերի նկատմամբ, կարող է հանգեցնել գաղտնի և բաց գործընթացներում ներգրավված երկու պատվիրակությունների միջև չհամաձայնեցված գործողությունների ի հայտ գալուն և մյուս կողմին հակասական հաղորդագրությունների փոխանցմանը։ Երբեմն նաև ստեղծվում է այնպիսի ընկալում, որ իրական բանակցությունները տեղի են ունենում մեկ այլ տեղ, գաղտնի, իսկ բաց բանակցությունները պարզապես ցուցադրական են։ Սա կարող է հիասթափություն առաջացնել բանակցողների և բանակցություններում ներգրավված այլ ուժերի մոտ։

Կիսագաղտնի բանակցություններ. Կիսագաղտնի բանակցությունները բնութագրվում են նրանով, որ բանակցությունների անցկացման փաստը և

դրանց թեման հանրայնացվում են, սակայն դրանց բովանդակությունը, որոշակի մանրամասներ և տարրեր՝ կախված բանակցությունների բնույթից, մնում են գաղտնի կամ, ամենվազն, դրանց մասին ամբողջական բացահայտում չի իրականացվում և տեղեկատվություն չի հրապարակվում։

Այս սահմանմամբ՝ կարելի է քաղաքական բանակցությունների մեծ մասը համարել կիսագաղտնի։ Նման բանակցությունների ընթացքը հաճախ հայտարարվում է ՉԼՄ-ների միջոցով, սակայն դրանց բովանդակությունը և քննարկվող հարցերը գաղտնի են մնում, և դրանց մասին ամբողջական տեղեկություն չի հրապարակվում։

Իրանի և «5+1» խմբի միջև միջուկային ծրագրի վերաբերյալ բանակցությունները նույնպես կիսագաղտնի էին. բոլորը տեղյակ էր, որ նման բանակցություններ տեղի են ունենում, և դրանց առանցքը Իրանի միջուկային ծրագիրը, այդ երկրի «անվտանգայնացումը» և Արևմուտքի կողմից Իրանի նկատմամբ տահմանված պատժամիջոցներն էին։ Սակայն, բացի բանակցող պատվիրակություններից և քաղաքական ներկայացուցիչներից, ոչ ոք չէր տիրապետում քննարկումների մանրամասներին։

Բանակցությունների բովանդակության գաղտնիությունը պայմանավորված է նրանով, որ կողմերի դիրքորոշումների հանրայնացումը կարող է նվազեցնել բանակցությունների ընթացքում դիրքորոշումների փոփոխման հնարավորությունը։ Բանակցողները հաճախ սկսում են առավելագույն պահանջներից և իրենց համար մանևրի (ճկունություն և դիրքորոշման փոփոխություն) հնարավորություն են թողնում։ Սակայն, եթե այդ առավելագույն պահանջները հանրայնացվեն և հասնեն ներքին ու արտաքին լսարաններին, ապա դրանք կդառնան կայուն դիրքորոշումներ, ինչը կդժվարացնի կամ անհնարին կդարձնի դրանց փոփոխությունը։ Բանակցող երկրները հաճախ ունեն «հայտարարված» և «իրական» դիրքորոշումների տարբերություն։ Հետևաբար տեղեկություններ ներկայացնելու և հանրային կարծիքին ու լրատվամիջոցներին բանակցության ընթացքի վերաբերյալ պարզաբանումներ տալու համար անհրաժեշտ է որպեսզի բանակցողների միջև համակարգման աշխատանքներ իրականացվեն երկարաժամկետ և հստակ ռազմավարության ուղղությամբ։ Բանակցող կողմերը չեն կարող իրենց կողմից նպատակահարմար համարվող տեղեկատվությունը կամ մյուս կողմի դիրքորոշումները ներկայացնել հանրությանը, բանի որ դա մյուս կողմի համար ստեղծում է ներքին լրացուցիչ ծախսեր՝ ստիպելով վերջինիս հերքել

տեղեկությունները, ինչն էլ թույլացնում է նրա բանակցային դիրքերը, կամ կանգնել արդեն հրապարակված դիրքորոշման վրա՝ որպես «անփոփոխ և արժանապատվության հարց»։ Հիմնականում բանակցողները չունեն այլ ելք բացի երկրորդ ճանապարհն ընտրելը։ Այնուամենայնիվ, պետք է հաշվի առնել, որ «սեփական դիրքորոշման հաստատուն լինելն ապացուցելու նպատակով լրատվամիջոցներում կենսական հարցերի շուրջ դիրքորոշում հրապարակելը» և մյուս կողմի համար «լրացուցիչ» ծախսեր առաջացնող տեղեկությունների ներկայացումը» տարբեր գործընթացներ են։

Դիրքորոշումների հանրայնացումը նվազեցնում է բանակցողների ճկունությունը, և այդ պատճառով երբեմն բանակցությունների ընթացքում մի կողմը հարցազրույցի կամ հայտարարության միջոցով շեշտադրում է իր դիրքորոշումների հաստատակամությունը և փոփոխման անհնարինությունը, որպեսզի մյուս կողմին փոխանցի, որ պատրաստ չէ ետ կանգնել դրանցից ոչ մի գնով։ Այստեղ կարևոր է, որպեսզի մյուս կողմը կարողանա բացահայտել՝ արդյո՞ք սա իրական դիրքորոշում է, թե՞ բանակցային ռազմավարություն՝ պահանջների առավելագույն չափով հասնելու համար։ Յուրաքանչյուր քաղաքական բանակցություն ունի նաև լրատվական մաս, և բանակցային պատվիրակությունները մշտապես շփվում են թե՛ ներքին, թե՛ արտաքին լրատվամիջոցների հետ։ Դժվարագույն աշխատանքներից մեկը կողմի կտրուկ դիրքորոշումների բացահայտումն ու դրանք տարբերակելն է բլեֆերից կամ բանակցային ռազմավարություններից, որոնք ձևավորվում են լրատվական գործընթացում։

Ոչ գաղտնի (բաց) բանակցություններ. Թափանցիկ և հանրային տեղեկացվածության պայմաններում անցկացվող բանակցությունները անվանում են ոչ գաղտնի բանակցություններ, որոնք հիմնականում ընթանում են բազմակողմանի ձևաչափով։ Տարածաշրջանային և միջազգային կառույցների ֆորմատներով ընթացող բանակցությունները հանդիսանում են ոչ գաղտնի բանակցությունների ամենացայտուն օրինակները։ Այսպիսի ձևաչափի շրջանակներում տարբեր դերակատարները հատակ նշում են իրենց դիրքորոշումները, և լրատվամիջոցները լուսաբանում են քննարկումների ընթացքն ու արդյունքները։

Այնուամենայնիվ, յուրաքանչյուր ոչ գաղտնի բանակցություն ունի թեկուզ փոքր, բայց նաև գաղտնի մաս՝ որը անցկացվում է կուլիսներում լոբբինգի

աշխատանքների և ոչ պաշտոնական բանակցությունների շրջանակներում։ Դա առաջանում է միջազգային հարաբերությունների քարոզության, քաղաքական, տնտեսական, սոցիալական և անվտանգային փոփոխությունների փոխադարձ ազդեցության, ինչպես նաև վստահության բացակայության հետևանքով՝ ինչպես բարեկամների, այնպես էլ լժնամիների հարաբերություններում։

5) Համակցված բանակցություններ

Իրականում, ցանկացած բանակցություն տեղի է ունենում համակցված (կոմբինացված) գործընթացում, երբ կիրառվում են տարբեր ձևեր ու կադավարներ։ Մեկ ուղիղ բանակցությունը կարող է ունենալ գաղտնի, կիսագաղտնի և բաց բնույթ, և անցկացվել ինչպես պաշտոնական, այնպես էլ կիսապաշտոնական և ոչ պաշտոնական մակարդակներում և նույնիսկ կարող են օգտագործվել միջնորդներ՝ անուղղակի ձևով ուղերձները փոխանակելու համար։ Ուստի, գոյություն ունեն բանակցությունների տարբեր ձևեր, որոնք կարող են ընթանալ տարբեր մեթոդներով ու ֆորմատներով՝ ըստ տարբեր դերակատարների հարաբերությունների պահանջների ու որակի, աշխարհաքաղաքական համակարգում իշխող մթնոլորտի, միջազգային կառույցների և նորմերի, հակառակորդ դերակատարների վարքագծի սովորույթային հիմքերի, բանակցությունների ընթացքում նրանց վարքագծից լիսող վնասների։

ԵՐՐՈՐԴ ԳԼՈՒԽ

Քաղաքական բանակցությունները և ազգային ուժը

Միջազգային հարաբերությունների տեսաբանները դիվանագիտությունը համարում են ազգերի միջև ուժի կառավարման լավագույն գործիքը: Հաջող և արդյունավետ դիվանագիտությունը այլոց հետ հաղորդակցության մեջ համատեղում է «քաջությունը և խելամոռությունը»: Առանց դիվանագիտության կիրառման չեն կարող կարգավորվել հարաբերությունները, իսկ տարբեր բնագավառներում ուժ ձեռք բերելու ջանքերը արդյունք ունենալ: Իրականություն է, որ մեկուսացման պայմաններում անհնար է հզորանալ: Այս համատեքստում «բանակցությունը» դիվանագիտության արվեստն է, իսկ դիվանագիտության հզորացումը նշանակում է ծախսերի նվազեցում, հաստատուն ձեռքբերումների արձանագրում և հաղթանակ թե՛ խաղաղության, թե՛ պատերազմի պայմաններում: Հարկ է նշել, որ «նա, ով հաղթում է պատերազմում, պարտադիր չէ, որ հաղթի խաղաղության պայմաններում, բայց նա, ով հաղթում է խաղաղության պայմաններում, հաղթում է նաև պատերազմում»:

Դիվանագիտության մեջ քաղաքական բանակցությունները հմտություն են, միայն որոնցով ոչ մի նպատակի չի կարելի հասնել: Ցանկացած բանակցության մեջ արդյունքները որոշում են «ազգային ուժի բաղադրիչները»: Ամեն քաղաքական բանակցություն հիմնված է ազգային ուժի վրա, և բանակցային գործընթացում «առևտրի» հիմքում ընկած է բանակցող կողմերի ազգային կարողությունը: Ազգային ուժը տարբեր ոլորտներում, ըստ էության, որոշարկում է քաղաքական միավորի ունեցած դիրքը համաշխարհային համակարգում և հստակեցնում է այդ միավորի վարքագծի սահմանները: Ազգային ուժը հնարավորություն է տալիս քաղաքական միավորներին մտնել բանակցության մեջ և դա կառավարել՝ իրենց նպատակներին համապատասխան: Խաղացողը,

որի կարողությունները տարածաշրջանային կամ համաշխարհային մակարդակի չեն, չի կարող մյուսներին բանակցությունների հրավիրել կամ դրանց ընթացքում իր նպատակներին հասնել:

Ցանկացած բանակցության առաջին ակգրուները հետևյալն է. պետք է իմանալ, որ «բանակցությունը» գործիք է արտաքին հարաբերություններում ազգային կարողություններն ու ռեսուրսները «անվտանգության, շահի» և «միջազգային համբավի ու հեղինակության» վերածելու համար: Այլ կերպ ասած՝ ազգային ուժի բաղադրիչները վերածվում են ազգային անվտանգության, ազգային շահերի և միջազգային հարգանքի: Այս տեսանկյունից, բանակցությունները մի դաշտ են, որտեղ քաղաքական միավորները ներկայացնում են իրենց կարողությունները և ուժի աղբյուրները՝ փորձելով դրանք փոխակերպել անվտանգության, հարստության, շահի, հեղինակության, պատվի և դիրքի: Ուստի, ակնհայտ է, որ եթե բանակցողը գուրկ է ազգային կարողություններից և ուժից, ապա բանակցային դաշտում հաջողության հասնելը դժվար կլինի: Թյուր է կարծել, որ բանակցությունները կարող են ոչնչից երկրի համար շահեր ստեղծել. բանակցողը պետք է հիմնվի ազգային ուժերի ամբողջականության վրա՝ իր նպատակներին հասնելու համար: Բնական է, որ այս կարողությունները տարբեր երկրներում տարբեր են: Մի երկիր ունի ռազմական ուժ, մյուսը՝ տնտեսական, մեկ ուրիշը՝ մշակութային կամ մեղիս հնարավորություններ, մեկ այլ երկիր ունի հոետորաբանական բարձր կարողություններ: Որոշ երկրներ ունեն բնական ռեսուրսներ և օժտված են աշխարհագրական կարևոր դիրքով, տրանզիտային հասանելիությամբ կամ հանքային պաշարներով: Որոշ երկրների դեպքում էլ այս կարողությունները կարող են լինեն համակցված:

Ուշագրավ է, որ խացացողի ուժի աղբյուրների արժեքը բարձր է և ազդեցիկ, երբ այն կարող է փոխանցվել այլ ոլորտների: Խաղացողը, որն ունի մեծ տնտեսական ուժ, և այդ տնտեսական ուժը օգտագործում է իր ռազմական, գիտական, քաղաքական և դիվանագիտական ուժը ամրապնդելու համար, ավելի մեծ ուժով և ինքնավստահությամբ կներկայանա բանակցությունների ժամանակ, քանի որ կունենա ավելի մեծ ուժ սակարկումների համար: Բայց եթե այդ ուժը փոխակերպելի չէ, ապա բանակցություններում նրա գործողությունների դաշտը, իհարկե, մյուս կողմերի ուժի համեմատ, սահմանափակ կլինի:

Ակնհայտ է, որ բանակցողի ուժը երևում է ընթացքում տրվածի և ստացվածի փոխանակությունների ժամանակ. նա, ով ունի ավելի մեծ ուժ, քիչ է տալիս և ավելի շատ ստանում: Որոշ դեպքերում, եթե մի քաղաքական միավորը տեղյակ լինի մյուսի բացարձակ թուլության մասին կամ այդպիսի պատկերացում կազմի, հնարավոր է, որ հրաժարվի բանակցություններից և փորձի իր նպատակներին հասնել ուժի կիրառմամբ: Օրինակ՝ եթե ենթադրվի, որ քաղաքական ճնշման, պատժամիջոցների կամ նույնիսկ պատերազմի միջոցով ավելի մեծ և հեշտ հաջողությունների կարելի է հասնել, քան բանակցություններով, այդ տարբերակները փոխարինման են գալիս բանակցություններին: «Չորն» հարյուրի դիմաց» հաղթանակ-պարտություն հավասարումը փոխարինում է «հաղթանակ-հաղթանակ» հավասարմամբ¹:

Բանակցությունների ընթացքում, ինչպես նաև աշխարհաքաղաքական ասպարեզում ցանկացած այլ գործողության դեպքում, տարբեր գործիքներ են կիրառվում: Բանակցողի հիմնական գործիքը «խոսքը և արտահայտվելու ունակությունն» է, բայց այն «ռեսուրսներն ու կարողությունները», որոնց վրա հիմնվելով և որոնց աջակցությամբ նա խոսում է, ազգային ուժի բաղադրիչներն են: Առանց այս ուժի բանակցություններում հաջողություն ունենալը անհնար է: Անհերքելի է, որ յուրաքանչյուր հաջող բանակցող պետք է տիրապետի բանակցային հմտություններին, ինչպիսիք են արտահայտվելու և հիմնավորելու ունակությունը, բանականությունը և շրջահայացությունը, փորձը, ազդեցության կարողությունը և այլն (որոնց մասին ավելի ուշ կխոսենք): Սակայն նրա շարժիչ ուժը բանակցությունների դաշտում իր երկրի ազգային ուժն է և դրա բաղադրիչները՝ ինչպիսիք են ռազմական, քաղաքական, տնտեսական, գիտական, գաղափարական, մեղիս, դիվանագիտական և այլ կարողությունները: Բանակցողի անձնական կարողությունները, հմտությունները և տաղանդը ազդեցիկ են դառնում այն ժամանակ, երբ նա կարողանում է ազգային ուժի բաղադրիչներն օգտագործել ազգային նպատակների իրագործման ուղղությամբ: Հզոր

¹. Սա հենց այն մոլորությունն էր, որը Սադամ Հուսեյնին դրոշմ սկսել Իրանի դեմ պատերազմը: Ըստ Իրանի Գերագույն առաջնորդի մեկնության՝ «Պարտադրված պատերազմի սկիզբը պայմանավորված էր նրանով, որ թշնամին և նրա աջակիցները մեր թույլ լինելու ընկալում ունեցան, և եթե նրանք համոզված չլինեին Թեհրանը մի քանի օրվա ընթացքում գրավելու մեջ, անկասկած պատերազմը չլին սկսի... Սա ընդհանուր օրենք է, որ հակառակ կողմի թուլության ընկալումը խթանում է թշնամուն հարձակում իրականացնելու...» (2017 թ. մարտի 6, «Ռահիան-և նուր» խմբի ղեկավարների հետ հանդիպման ժամանակ):

բանակցողը ստանում է ավելի մեծ շահ «առևտրի» գործընթացում, մինչդեռ թույլ բանակցողը՝ ավելի քիչ: Այսպիսով, կարելի է ասել, որ սեփական ռեսուրսները «նյութականացնելու» կարողությունը ազգային ուժի մի մասն է, որը արտացոլվում է դիվանագիտական կարողություններում: Այլ կերպ ասած՝ դիվանագիտության ուժը և ազգային ուժը ազգային նպատակների ուղղությամբ օգտագործելու կարողությունը ազգային ուժի կարևոր բաղադրիչ է¹:

Ժամանակի ընթացքում տարբեր տարրեր հանդիսացել են ազգային ուժի գործոններ՝ որպես դիվանագիտությանն աջակցման գործոններ: Մի ժամանակ սուրը և նիզակն էին ուժի չափանիշները, մեկ այլ շրջանում՝ հրացանը և հրետանին, այլ ժամանակներում՝ զանգվածային ոչնչացման զենքերը: Ներկայումս ուժի փափուկ բաղադրիչները՝ իրենց տարբեր ձևերով, ինչպիսիք են տնտեսական, մշակութային և տեխնոլոգիական և այլն, միացել են կոշտ ուժին: Կարևոր է նշել, որ ուժի բաղադրիչները կարող են բանակցություններում ուժեղացնել դերակատարների դիրքերը միայն այն դեպքում, երբ դրանք համատեղելի են տիրող ժամանակաշրջանի հետ և կարող են կիրառվել բանակցության առարկայի նկատմամբ: Ընթացիկ քառսային աշխարհակարգում, որտեղ յուրաքանչյուր դերակատար ձգտում է ուժ ձեռք բերել, պահպանել, մեծացնել և ցուցադրել այն տարբեր ոլորտներում, անհնար է ուժի և դրա բաղադրիչների նկատմամբ միակողմանի մոտեցում ունենալ: Թեև ազգային ուժի ավելացման հիմքը ուժի և ազգային կարողությունների տրամաբանությունից մեծապես տեղափոխվել է գիտելիքի, արտադրության, ստեղծարարության, նորարարության տրամաբանության, ինչպես նաև շուկայի մասնաբաժնի, տնտեսական երկխոսության, քաղաքականության և մշակույթի ոլորտներ, այնուամենայնիվ գոյատևման և անկախության բաղադրիչները

¹ Իրանի Գերագույն առաջնորդը ազգային ուժի և բանակցային կարողության միջև առկա խոր կապի մասին ունի ճշգրիտ մի հիշատակություն. «Համաշխարհային մրցակցության մեջ համաշխարհային տրամաբանությունը ենթադրում է, որ մենք պետք է երկու դաշտ նկատի ունենանք: Մի դաշտը իրականության և գործողությունների տիրույթն է, որը հիմնական է: Իրականության և գործողությունների դաշտում գործող այն պաշտոնյան, ով հետևում է գործողություններին, դաշտում ստեղծում է կարողություններ և ձևավորում է դրանք: Սա մի դաշտ է: Եվ մեկ այլ դաշտ՝ դիվանագիտության և քաղաքականության դաշտն է, որը դիվանագիտության, քաղաքականության և բանակցությունների միջոցով այդ կարողությունները վերածում է երկրի համար արտոնությունների, ազգային շահի: Եթե առաջին դաշտում մարդը ձեռնուկայն է, ապա երկրորդ դաշտում նա ոչինչ չի կարող անել: Պետք է առաջին դաշտում այսինքն՝ իրականության և գործողությունների դաշտում, ձեռքբերումներ ունենա, ակտիվներ ստեղծի»:

երբեք պատմության ընթացքում կառավարման գաղափարներից դուրս չեն մղվել և ի հայտ են եկել նոր մասշտաբներով:

Այսպիսով, կարելի է ընդհանուր առմամբ տարբերել ուժի չորս ձև.

Առաջին) Կոշտ ուժ

Կոշտ ուժը նպատակներին հասնելու համար օգտագործում են ուժի նյութական և շոշափելի գործիքները: Այն կիրառվում է ուրիշների նկատմամբ գործողության և գործողությունից զերծ մնալու պարտադրանք կիրառելու համար, երբ դիմացինը համեմատաբար ավելի թույլ է: Այդ պատճառով կոշտ ուժը սովորաբար հարձակողական բնույթ ունի և հարկադրական մոտեցում է ցուցաբերում կողմի կամ կողմերի վրա: Կոշտ ուժը ներառում է դասական ուժի բաղադրիչները, ինչպիսիք են՝ ռազմական, տնտեսական կարողությունները, բնակչության գործունը, աշխարհագրությունը, տարածքը և բնական պաշարները (ուժի նյութական աղբյուրները):

Երկրորդ) Փափուկ ուժ

Փափուկ ուժը համարվում է մյուսներին գրավելու և համոզելու կարողություն՝ ցանկալի արդյունքների հասնելու նպատակով: Երբ արժեքները դառնում են գրավիչ այլոց համար, երբ մշակույթը արժանանում է դրվատանքի, երբ տնտեսությունը նպաստում է երկրի առաջընթացին և հանրային բարեկեցությանը, երբ քաղաքականությունը համապարփակ ու իրավագոր է, ապա դրանք հանդիսանում են փափուկ ուժի հիմնական ռեսուրսները: Փափուկ ուժի կիրառումը իրականացվում է արտաքին հարաբերությունների (պաշտոնական դիվանագիտություն) ընդլայնման և մշակութային ու գաղափարախոսական փոխազդեցությունների (հանրային և երկրորդ ուղու դիվանագիտություն) միջոցով: Դրա նպատակը թիրախ համարվող երկրի հասարակական կարծիքում սեփական կերպարի մասին ցանկալի պատկերի և գրաււթյան ստեղծումն է և համաշխարհային մակարդակում՝ հեղինակություն, լեգիտիմություն և վստահություն ձեռք բերելը: Անձնական և հասարակական կյանքում փափուկ ուժի լայն կիրառության և գլոբալ համակարգի տարբեր դերակատարներին ներգրավելու պատճառով կարելի է փափուկ ուժի աղբյուր համարել տնտեսությունը, մշակույթը, գաղափարախոսությունը, գիտելիքը, կրթությունը, քաղաքական արժեքները, դիվանագիտությունը և կառույցները

(ուժի ոչ նյութական աղբյուրներ): Այս տեսակի ուժը հիմնված է այլոց սեփական կամքին ենթարկելու և նրանց առաջնահերթությունների վրա ազդեցություն գործելու ունակության վրա՝ օգտագործելով գրավության ուժը, համոզելը և օրակարգեր սահմանելու կարողությունը:

Երրորդ) Իմաստային ուժ

Իմաստային ուժը կարելի է համարել փափուկ ուժի մի մաս, սակայն այն իրականում դրանից ավելի ընդարձակ է: Այն ընդգրկում է ոչ կոշտ ուժի այլ ձևեր, ինչպիսիք են՝ նորմատիվ, խորհրդանշական և խոսույթի գործոնները: Իմաստային ուժը ներառում է մյուսներին գրավելու և համոզելու ունակությունը՝ համախմբման, համագործակցության և աջակցության նպատակներով: Այն նաև ներառում է ցանկալի նորմեր ստեղծելու, տարածելու, փոփոխելու և ձևավորելու ունակություն, ինչպես նաև առաջնահերթություններ, սպասելիքներ, ցանկություններ ու շահեր ձևավորելու կարողություն: Այն ընդգրկում է նաև հանրային համոզմունքի, մտածելակերպի, խոսույթի շրջանակներում սովորությունների ձևավորում, ինչպես նաև իմաստավորման, ինքնության և ցանկալի նարատիվի ստեղծման գործոնները: Իմաստային ուժը փափուկ ուժի ձև է, բայց այն ավելի հեռուն է գնում՝ գրավելով լսարանի սիրտը և միտքը, իր նպատակները համահունչ դարձնում նրա նպատակներին: Դրա ռեսուրսները ներառում են՝ արժեքային համակարգը և արժեքները, պատմական անցյալը, մշակույթը, կրոնը, քաղաքակրթությունը, քաղաքականությունը, ազգային ուժի քաղաքականությունը և տվյալ պահի դիրքը համաշխարհային և ազգային համակարգերում:

Չորրորդ) Խելացի ուժ

Խելացի ուժը կոշտ, փափուկ և իմաստային ուժերի համադրման ունակությունն է՝ համապարփակ ռազմավարություններ մշակելու և նպատակները արդյունավետ կերպով իրագործելու համար: Խելացի ուժի գաղափարը քննարկման առարկա է դարձել 21-րդ դարում: Այն վերաբերում է ռեսուրսների համադրման համար ուղիներ գտնելու, նոր ուժի բաշխման և այլ ուժերի ի հայտ գալու ոլորտում դրանց հաջող ռազմավարության վերաձևելուն: 2004 թվականին

Սյուզան Նասելը¹ «Ամերիկյան արտաքին քաղաքականություն» ամսագրում առաջին անգամ սահմանեց և տեսականացրեց խելացի ուժի գաղափարը: Նա ամրագրում է, որ խելացի ուժի համար անհրաժեշտ է հասկանալ, որ ուժի բոլոր գործիքները միայն Ամերիկայի ձեռքում չեն, ուստի Ամերիկյան պետք է բազմակողմանի արժեքները վերականգնելու համար ջանքեր գործադրի և ուշադրություն դարձնի բոլոր տեսակի ուժի գործիքներին: Սա ուղիղ հակասում է պահպանողականների կարծիքին, ովքեր միայն հենվում են ռազմական ուժի վրա՝ որպես երկրի հիմնական ուժի գործիք, և համահունչ է լիբերալ ինտերնացիոնալիզմին, որը, ռազմական ուժին զուգահեռ, նույնքան կարևոր է համարում առևտուրը, դիվանագիտությունը, արտաքին աջակցության ծրագրերը և ամերիկյան արժեքները:

2007 թվականին Նայր և ԱՄՆ արտաքին գործերի նախարարության նախկին փոխնախարար Ռիչարդ Արմիտաժը² գլխավորել են երկկուսակցական հանձնաժողովը, որը գործում էր Ռազմավարական և Միջազգային Ուսումնասիրությունների Կենտրոնում³՝ նպատակ ունենալով խթանել «խելացի ուժի» հասկացության տարածումը: Նայր և Արմիտաժը իրենց մանրամասն զեկույցում ընդգծել են այս տեսակի ուժի կիրառման կարևորությունն ու անհրաժեշտությունը: Այս զեկույցում խելացի ուժը ներկայացված է՝ որպես ռազմավարական ռեսուրսների համակցված զարգացման ձև, ռեսուրսների աղբյուր և, ըստ էության, գործիք՝ նպատակներին հասնելու համար, որը ներառում է ինչպես «փափուկ ուժ», այնպես էլ «կոշտ ուժ» (Wilson, 2008:111): Խելացի ուժը, փաստորեն, ուժի այն ընկալումն է, որը համատեղում է ռազմական և տնտեսական ուժերը ուժի այլ ոլորտների հետ և լրացնում է դրանք:

Հիմք ընդունելով ուժի վերաբերյալ վերոնշյալ չորս տեսակետները՝ ուժեղ լինելու համար անհրաժեշտ հիմնական բաղադրիչներն ու տարրերը կարելի է առանձնացնել հետևյալ կերպ.

Աշխարհագրություն

Աշխարհագրությունը համարվում է կոշտ ուժի ռեսուրսներից մեկը, որը երբեմն քաղաքական որոշումներ կայացնողներին առավելություն է տալիս,

¹ Suzanne Nossel

² Richard Armitage

³ Center for Strategic and International Studies

խկ երբեմն սահմանափակում է նրանց արտաքին քաղաքականության ընտրության և իրագործման մեջ: Այն կարելի է մեկնաբանել երկու տեսանկյունից՝ «աշխարհագրական դիրք» և «աշխարհաքաղաքականություն»: Առաջինը վերաբերում է երկրի կամ դերակատարի դիրքին աշխարհագրական լայնության և երկայնության կոորդինատներով, իսկ երկրորդը՝ այն նշանակությամբ, որը դերակատարը ստանում է բնական ռեսուրսների՝ հատկապես էներգետիկ ռեսուրսների, տարանցիկ ուղիների և ռազմավարական հասանելիության շնորհիվ: Այս շրջանակում ուժի տարրերն են՝ երկրի տարածքային ձևը, չափը, ելքը դեպի ջրային տարածքներ, կլիմայական բազմազանությունը, հողի բերքատվությունը, հանքային ռեսուրսները, անդրսահմանային ջրային ռեսուրսները, ընդհանուր ջրային ռեսուրսները և այլն, որոնք նպաստում են երկրի ուժի ավելացմանը:

Այս աշխարհագրական գործոնները, որոնք կարելի է նաև «աստվածատուր» կոչել, կարող են խթանել ու աջակցել ազգին՝ ավելի բարձր նպատակներ ղեկելու և դրանց իրականացմանը հետամուտ լինելու համար: Առավել շատ աշխարհագրական հնարավորություններ ունեցող երկրները, որպես կանոն, որդեգրում են ավելի ակտիվ արտաքին քաղաքականություն և ձգտում են ավելի կարևոր դեր խաղալ համաշխարհային ասպարեզում: Մյուս կողմից, հաշվի առնելով այն, որ մյուս խաղացողները դիտարկում են այս գործոնը որպես ուժի տարր՝ աշխարհագրությունը ազդեցություն ունի տարածաշրջանային և համաշխարհային դերակատարների խաղաղ կամ լարվածություն ստեղծմանը միտված վարքագծի ունենալու վրա: Այնուամենայնիվ, աշխարհագրական դիրքը միշտ չէ, որ երկրի ուժի որոշիչ գործոնն է: Օրինակ, հաղորդակցության և ժամանակակից զենքերի ոլորտում հեղափոխական զարգացումը, ինչպես նաև ազգերի կարողությունը՝ աշխարհագրական խոչընդոտները հաղթահարելու հարցում որոշ չափով նվազեցրել են այս գործոնի դերը: Ճապոնիան և Մեծ Բրիտանիան, օրինակ, աշխարհագրական առումով համեմատաբար փոքր երկրներ են, բայց մեծ ներուժ ունեն: Միևնույն ժամանակ, որոշ երկրներ, որոնք ունեն մեծ աշխարհագրական տարածքներ կամ բնակչություն, բախվել են անվտանգության կամ կենսապահովման լուրջ խնդիրների:

Բնական պաշարներ

Բնական պաշարների, հատկապես հանքային ռեսուրսների առկայությունը ևս ուժի գործոն է: Սակայն դրանք պետք է ուղեկցվեն համապատասխան

տեխնիկական և քաղաքական գործիքներով՝ արդյունավետ օգտագործման համար: Կարող է պատահել, որ մի երկիր հանքանյութերով հարուստ լինի, սակայն չունենա գիտական և մարդկային ռեսուրսներ դրանց արդյունավետ շահագործման համար կամ քաղաքական պատճառներով պայմանավորված՝ ի վիճակի չլինի դրանք միջազգային շուկաներ դուրս բերելու: Այս դեպքում այդ հարստությունը չի կարող համարվել ազգային կարողություն, քանի որ այն չի ազդում միջազգային համակարգում դերակատարի դիրքի վրա կամ կիրառվել բանակցությունների արդյունքը փոխելու հարցում: Հակառակ դեպքում, երբ դերակատարն ունի բնական ռեսուրսներ, որոնք պահանջարկ ունեն մյուս դերակատարների, հատկապես թիրախային կողմի շրջանում կամ տիրապետում է այնպիսի պաշարների, որոնք մեծ կարևորություն ունեն մարդկության կյանքում՝ տնտեսական, առողջապահական, պարենային և այլի տեսանկյունից, և կարողանում է դրանք արդյունավետորեն ներգրավել համաշխարհային առևտրում, ոչ միայն կունենա բանակցություններում ունենում է ուժի գործիք, այլ կարող է փոխադարձ կախվածության պատճառով հիշյալ ռեսուրսին չվերաբերող այլ ռեսուրսների մատով բանակցությունների հաջող կամ անհաջող վարելու և շարունակելու գործում ունենա հաջողություն: Ուստի, ռեսուրսներն ուժի բազմակողմանի աղբյուր են դառնում միայն այն դեպքում, երբ դրանք ունեն ազդեցիկ դեր համաշխարհային կամ տարածաշրջանային գործընթացներում, և դերակատարը կարողանում է նորարարություններից, տեխնոլոգիայից, մեթոդներից, կառույցներից և այլնից օգտվելով՝ այդ ռեսուրսը օգտագործել միջազգային տարբեր հարթակներում:

Բնակչության գործոնը, որպես ազգային ուժի բաղադրիչներից մեկը, որը և՛ ազդում է քաղաքականության վրա, և՛ ազդեցություն կրում դրանից, կարելի է վերլուծել բանակական և որակական տեսանկյուններից: Անցյալում, երբ կոշտ ուժը հիմնական գործոնն էր ուժ և դիրք ձեռք բերելու հարցում, բնակչությունը դիտարկվում էր որպես զինված և պատրաստված ուժ, որը կարող էր մասնակցել պատերազմին կամ ապահովել պատերազմի կարիքների արտադրությունը: Ժամանակակից աշխարհում, երբ ուժը բազմաշերտ և բազմոլորտ է դարձել, իսկ հատկապես դրա փափուկ ձևերն անչափ կարևորություն են ստացել, բնակչությունն ու մարդկային ռեսուրսները կարող են ուժի գործոն դառնալ միայն այն դեպքում, երբ դրանք հարմարվում են նոր աշխարհի պահանջներին և ներգրավված են շարունակական արտադրության

մեջ: Սա նշանակում է, որ դրանք պետք է ավելացված արժեք ստեղծեն և կարողանան գեներացնել գաղափարներ, հարստություն, գիտություն, տեխնոլոգիա, գրականություն և, ընդհանրացնելով վերոնշյալները՝ ստեղծել թագմակողմանի ուժի չափումներ: Հետևաբար, մարդկային ռեսուրսները ուժի գործոն են միայն այն դեպքում, երբ դրանք հարմարվում են իրենց ժամանակի հավաքական կյանքի առանձնահատկություններին և համահունչ են ժամանակի պահանջներին: Եթե անցյալում ռազմական պատրաստված և առողջ ուժը համարվում էր ուժի գործոն և դեռևս հանդիսանում է այդպիսին, ապա այսօր դրան ավելանում են կրթված և ժամանակակից տեխնոլոգիաներին՝ համակարգչային գրագիտությանը տիրապետող մարդկային ռեսուրսները, հմուտ և արտադրող տնտեսական ուժը, ստեղծարար և նորարար մտավոր ուժը, ինչպես նաև ժամանակակից գրականությանը ծանոթ մշակութային ուժը: Մյուս կողմից, ոչ առողջ, անգրագետ, ոչ պրոֆեսիոնալ և միայն սպառող բնակչությունը որն ունի տարբեր մտավոր և ֆիզիկական խնդիրներ, դառնում է բեռ երկրի համար՝ բերելով ազգային ռեսուրսների կորստյան, ինչպես նաև համաշխարհային առաքելական խնդիրների ու խոցելիությունների և, կարճ, ասած ուժի թուլացման գործոնի: Մեծ և ազդեցիկ ուժի տեր են համարվում այն երկրները, որոնք ունեն ազդեցիկ բնակչություն և կարողանում են օգտագործել իրենց մարդկային ռեսուրսները՝ ներքին ուժ ստեղծելու և արտաքին ազդեցություն ապահովելու համար: Արտասահմանում ապրող բնակչությունը, որը հայտնի է որպես «սփյուռք, դիասպորա», կարող է մեծ դեր խաղալ՝ կարողություն և գիտություն փոխանցելով իրենց երկրին և բարձրացնելով դրա միջազգային վարկանիշը: Մակայն, այն կարող է նաև հակառակ ազդեցություն ունենալ՝ նպաստելով ֆինանսական և մարդկային ռեսուրսների արտահոսքին և վնասելով երկրի հեղինակությանը:

Ռազմական ուժ

Ռազմական ուժի մասին ավանդական ընկալումը հիմնված է ռեալիզմի դպրոցին պատկանող տեսաբանների հիմնավորման վրա: Այս մոտեցման համաձայն, բոլոր երկրները կարիք ունեն գործիքների, որոնք թույլ կտան պաշտպանել նրանց գոյությունը, տարածքային ամբողջականությունը և ազգային շահերը: Այս առումով երկրները ձգտում են ուժեղացնել իրենց ռազմական ուժը՝ գենք արտադրելով կամ գնելով և զինված ուժերի

պաշտպանական պատրաստվածությունը բարձրացնելով, ինչը կարող է իրականացվել անհատական (երկրի ներսում ուժի ստեղծում) կամ մյուս համախոհ դերակատարների հետ համագործակցության, կամ էլ մեծ գերտերությունների աջակցման ձևով (դաշինքներ):

Չնայած այն հանգամանքին, որ այսօր ուժի աղբյուրներն ավելի բազմազան են դարձել և ռազմական ուժը, միջազգային կառույցների ակտիվ դերակատարության և վարքագծի նորմերի փոփոխության և ազդեցությունների պատժման պատճառով, զգալի չափով կորցրել է մյուս երկրների վրա կամք պարտադրելու ներուժը (ավանդական իմաստով պատերազմ և ոտնձգություն), այդուհանդերձ այն դեռևս առանցքային դեր ունի երկրների անվտանգության և տարածքային ամբողջականության պահպանման գործում, հատկապես՝ որպես զսպման միջոց: Եթե ռազմական ուժը կարող է փոխել տարածաշրջանային կամ համաշխարհային մակարդակի հավասարակշռությունը, ապա այն զգալի դեր է խաղում նաև բանակցություններում՝ ազդեցության ուժեղացման գործում:

Տնտեսական զարգացում

Զարգացած տնտեսություն ունեցող երկրները կարող են ավելի լավ բավարարել իրենց ժողովրդի կարիքները և այդպիսով ապահովել ներքին աջակցություն իրենց արտաքին քաղաքականության համար: Տնտեսական և առևտրային գործոնները կարող են օգտագործվել որպես արտաքին ուժի գործիք: Միևնույն ժամանակ, երկրի ռազմական և պաշտպանական կարողությունը սերտորեն կապված է նրա տնտեսական և արդյունաբերական զարգացման հետ:

Օրինակ՝ սառը պատերազմի ժամանակ երկու գերտերությունների քաղաքականությունը պայմանավորված էր նրանց հզոր տնտեսական և արդյունաբերական ռեսուրսներով, ինչպես նաև առևտրի և արտաքին շուկայի հետ կապված կարիքներով: Ներկայում էլ «Մեծ յոթնյակի» արդյունաբերապես զարգացած երկրների անդամներն էական դեր են խաղում միջազգային հարաբերություններում, և հենց այս պատճառով էլ այլ երկրները ձգտում են ստեղծել քաղաքական-տնտեսական բլոկներ, ինչպիսիք են Շանհայի կազմակերպությունը և ԲԲԻՔՍ-ը՝ նրանց ազդեցությանը դիմագրավելու համար: Տնտեսական ուժը ժամանակակից դարաշրջանում ազգային հզորության հիմնարար և որոշիչ բաղադրիչ է: Նույնիսկ ռազմական

և պաշտպանական ուժը չի կարող իր անվտանգային դերը շարունակել առանց հզոր տնտեսության աջակցության, ինչպես որ Խորհրդային Միությունն, ի վերջո, զիջեց ԱՄՆ-ի հետ սպառազինության մրցավազրում տնտեսական թուլության պատճառով և, իր ամբողջ տնտեսական ներուժը ռազմական ոլորտին տրամադրելու հետևանքով և ներքին փլուզման ենթարկվեց: Այնուամենայնիվ, միայն տնտեսական ուժը բավարար չէ երկրի անվտանգությունն ապահովելու համար: Տնտեսապես առաջատար երկրներից, օրինակ՝ Ճապոնիան, ստիպված է ապավինել այլ երկրների անվտանգության հովանոցներին՝ հարևան երկրներից պաշտպանվելու համար: Ուստի, որքան մի դերակատար բարձր տնտեսական ուժ ունենա՝ որը կարելի է չափել ներքին մակարդակում այնպիսի բաղադրիչներով, ինչպիսիք են համախառն ներքին արդյունքի (<ՆԱ>) մակարդակը, մեկ շնչին ընկնող եկամուտը, հասարակական բարեկեցությունը, կյանքի միջին տևողությունը և այլն, իսկ արտաքին մակարդակում՝ նրա ազդեցությամբ տնտեսական, ֆինանսական ու դրամական ինստիտուտների, կանոնների ու գործընթացների վրա, ինչպես նաև նրա մասնակցությամբ համաշխարհային փոխանակումներում, այդքան ազդեցիկ կլինեն նրա բանակցային դիրքերը՝ թե՛ ուղղակի, թե՛ անուղղակի առումով, անգամ եթե բանակցության առարկան անմիջականորեն տնտեսական խնդիրների հետ կապված չլինի: Այս երևույթը բխում է տնտեսական ուժի փոխակերպման կարողությունից, ինչպես նաև ժամանակակից համակարգի դերակատարների փոխկախված ու բազմաչափ բնույթից:

Գիտություն և տեխնոլոգիա

Գիտական և տեխնոլոգիական կարողությունը համարվում է ուժի ամենակարևոր աղբյուրներից մեկը՝ թե՛ կոշտ, թե՛ փափուկ ուժի տեսանկյունից: Այն նպաստում է երկրի զարգացմանը թե՛ ներքին, թե՛ արտաքին մակարդակներում, բարելավում է ներքին բարեկեցությունը, բարձրացնում միջազգային հեղինակությունը, ամրապնդում ճգնաժամերի դեմ պայքարի կարողությունները և, ի վերջո, նպաստում միջազգային դիրքի և բանակցություններում ազդեցության ուժեղացմանը: Գիտությունը ուժի հիմքն է, և այն կարևոր դեր է խաղում ուժի ստեղծման, պահպանման և մեծացման գործում: Սակայն անհրաժեշտ է հասկանալ, որ գիտության ավանդական և դասական ձևերում կանգ առնելը և նորարարական

ոլորտներին ուշադրություն չդարձնելը կարող են հանգեցնել գիտության և տեխնոլոգիայի ոլորտում թուլության և հետամնացության:

20-րդ դարի վերջին մարդկությունը, թվային հեղափոխության կամ երրորդ արդյունաբերական հեղափոխության սկզբով, նոր փուլ մտավ, որը բերեց անձնային, հասարակական և միջազգային հարաբերությունների խոր փոփոխությունների: Համակարգիչները, բջջային հեռախոսները և ինտերնետն այս շրջանի նվաճումներն էին: Թվային դարաշրջանի արագ զարգացումը հանգեցրեց չորրորդ արդյունաբերական հեղափոխությանը, որը ներկայացնում է գերզարգացած տեխնոլոգիաներ, ինչպիսիք են արհեստական բանականությունը, իրերի համացանցը, «խելացի հագուստները», 3D տպիչները, ռազմավարական անօդաչու թռչող սարքերը, նանոտեխնոլոգիաները, վիրտուալ և լրացված իրականությունը, կենսատեխնոլոգիաները, գենոմիկան, 5G և 6G հեռահաղորդակցական սարքավորումները, քվանտային գերհամակարգիչները, բլոկչեյնը, chatbot-երը և մետավերքը: Այս ամենը խորապես ազդում է ժամանակակից կյանքի վրա:

Նոր տեխնոլոգիաների զարգացման և «խելացի» բնույթագրով տեխնոլոգիաների առաջացման գործընթացը ցույց է տալիս, որ ապագայում մարդկային կյանքի և դրա կառուցվածքների բոլոր ոլորտները ենթարկվելու են մեծ փոփոխությունների: Սա իր հերթին ազդելու է միջազգային հարաբերությունների, երկրների միջև հարաբերությունների, ինչպես նաև միջազգային կազմակերպությունների և կառույցների վրա: Ժամանակակից առաջադեմ գիտությունն ու տեխնոլոգիաները ունակ են փոխելու «պատերազմի», «ոչվսնազիտության», «առևտրի», «հաղորդակցության», «տնտեսության», «անվտանգության» և, ի վերջո, միջազգային հարաբերությունների բնույթը: Նորագույն տեխնոլոգիաները ուժ ստեղծող գործիքներ են, և այս ոլորտում առավել առաջատար խաղացողները բարձրացնում են իրենց տնտեսական, քաղաքական և անվտանգության հնարավորությունները, որի հետևանքով միջազգային համակարգում ուժի բաշխումը թեքվում է հօգուտ իրենց:

Ինչպես ասել է շիաների առաջին իմամ Ալին «Նահջ ալ-Բալադայում».
«Գիտությունը իշխանություն է: Նա, ով ունի գիտություն, ուժ ունի և կարող է իր կամքը թելադրել, իսկ նա, ով գիտություն չունի, ենթարկվում է ուրիշներին»¹:

¹. «Նահջ ալ-Բալադա», Իբն Ալիի Հադիդի մեկնությունը, հատոր 20, էջ 319:

Երկրի կախվածությունն այլ երկրներից տեխնոլոգիաների ձեռքբերման ամուրմով սահմանափակում է նրա արտաքին քաղաքականության հնարավորությունները: Իսկ գիտական և տեխնոլոգիական կարողությունները կարող են բարձրացնել սուբյեկտի տնտեսական, ռազմական և քաղաքական անվտանգության (պարենի, առողջապահության, սոցիալական և այլն) ներուժը, որը կբերի այդ երկրի գլոբալ դերի և դիրքի բարձրացման: Այս ամուրմով, գիտական և տեխնոլոգիական գիտելիքների մատակարարումը զարգացած երկրներից դեպի զարգացող երկրներ կարող է դառնալ ազդեցության և նույնիսկ ճնշման գործիք առավել առաջատար պետությունների համար: Տեխնոլոգիական փոփոխությունների ազդեցությունը երկրի դերի վրա կարելի է հատակ տեսնել այնպիսի պետությունների դեպքում, ինչպիսիք են Ճապոնիան, Չինաստանը և Հնդկաստանը:

Կրթություն և դաստիարակություն

Կրթության նպատակը յուրաքանչյուր երկրում այնպիսի ունակ և արժանի անհատների դաստիարակությունն է, որոնք ունեն գիտելիքներ, հեռատեսություն և հմտություններ՝ անհրաժեշտ ցանկացած իրավիճակում հասարակությունը կառավարելու համար: Եթե պատրաստված և կրթված մարդկային ռեսուրսը համարենք յուրաքանչյուր երկրի ուժի աղբյուր, ապա այն կրթական համակարգը, որը կսրտղանում է նման ռեսուրս դաստիարակել, ինքնին դառնում է այդ երկրի ուժի քաղկացուցիչ մասը: Այն երկրները, որոնք կարողացել են ստեղծել զարգացած կրթական համակարգ՝ իրենց նպատակներին համահունչ, համաշխարհային ստանդարտներին համապատասխան և նորարարությունների, ստեղծարարության և գլոբալ գաղափարների արտացոլմամբ, ավելի հաջող են գործում իրենց նպատակներին հասնելու հարցում, այդ թվում՝ բանակցությունների ընթացքում:

Դիցուք՝ Հարավային Կորեայի և Ճապոնիայի կրթական համակարգերը, որոնք համարվում են աշխարհի հաջողված օրինակներից, հատուկ մշակվել են այդ երկրների տնտեսական և տեխնոլոգիական զարգացման նպատակով: Դրանք կենտրոնացած են թիմային աշխատանքի և խնդիրների լուծման վրա: Շատերը համոզված են, որ այս երկու երկրների տնտեսական և տեխնոլոգիական աճը, ինչպես նաև միջազգային դիրքը, մեծապես պայմանավորված են իրենց կրթական համակարգերով:

Մշակույթ և պատմություն

Ազգային նպատակների և շահերի ձևավորման ու կարգավորման գործընթացում որոշումներ ընդունողները միշտ՝ գիտակցաբար թե անգիտակցաբար, գտնվում են մշակութային կապերի, ավանդույթների, պատմական փորձառությունների և ազգային իդեալների ազդեցության ներքո: Ընդհանուր ազգային արժեքները և ժողովրդի մշակութային միասնականությունը մշտապես ուժի աղբյուր են հանդիսանում և ազդեցություն ունեն նրանց՝ միջազգային բանակցությունների ժամանակ իրենց ազգային շահերը պաշտպանելու կարողության վրա: Որքան մշակույթը և պատմական փորձառությունները ներկայացնեն հզորության դրսևորումներ, որքան այդ ամենը գիտակցի բանակցող դերակատարը ու օգտագործի ներկա իրավիճակը հասկանալու և ապագայի համար որոշումներ կայացնելու գործում, նույնչափ նա ինքնավստահ կգործի բանակցությունների ընթացքում, այն պայմանով, որ չընկնի մտավոր պատրանքների կամ ոչ իրատեսական վերլուծությունների մեջ և չամփոփվի անցյալի սահմաններում:

Հասարակական կառուցվածք և ներքին համախմբվածություն

Հասարակական խմբերի էությունը և նրանց միջև գոյություն ունեցող բախումների կամ համամանության աստիճանը որոշում են հասարակության համախմբվածությունը: Ներքին հակամարտությունները հասարակության ներսում թուլության հիմք են ստեղծում: Դրան հակառակ՝ միավորված հասարակությունը՝ կարգապահ և կրթված անհատներով ու բարձր համախմբվածությամբ, մշտապես հզորության աղբյուր է: Ժամանակակից շրջանում քաղաքական որոշումների ժողովրդավարացումը բարձրացրել է հասարակական կառուցվածքի կարևորությունը՝ որպես արտաքին քաղաքականության տարր: Ներքին և միջազգային միջավայրերի միջև կապը նույնպես ուժեղացրել է այս գործոնի դերակատարությունը: Դիվանագետները, որոնք ներքին դաշտում բախվում են քայքայիչ անհամաձայնությունների և ընդհանուր կամ մասնավոր քննարկվող հարցի վերաբերյալ հասարակական անհամախմբվածության, բանակցությունների ժամանակ կունենան ավելի սահմանափակ տարբերակներ, ավելի քիչ ինքնավստահություն, ավելի մեծ ներքին ճնշումներ և, ի վերջո, թույլ դիրք, ինչի արդյունքում էշանակալի արդյունքի չեն հասնի:

Կառավարման կառուցվածքը (քյուրուկրատիա)

Կառավարման կազմակերպվածությունն ու կառուցվածքը երկրի հզորացման կարևոր գործոններից են: Ներքաղաքական միջավայրի հեռորոշումների ներդաշնակության աստիճանը կարող է մեծացնել կամ նվազեցնել հասարակության աջակցությունը արտաքին քաղաքականությանը: Ներքաղաքական միջավայրում հանկարծակի փոփոխություններն ու խաթարումները կարող են ազդել երկրի հզորության և ազդեցության վրա: Բացի այդ, քաղաքական խմբերի միջև կապերը կամ գործադիր իշխանության ու կառավարման այլ մարմինների միջև հարաբերությունները կարևոր գործոններ են որոշումների կայացման կարողության մեջ: Եթե կառավարող մարմինների միջև առկա է ներդաշնակություն և միասնություն, դա կարող է նպաստել երկրի հզորացմանը, իսկ եթե առկա են մրցակցություն, կործանարար կամ բացասական բնույթով փոխհարաբերություններ, ապա դա կջլուղացնի երկրի ուժը և նրա դիրքը քաղաքական բանակցությունների գործընթացում և արդյունքներում:

Կառավարման կարգի տեսակը

Քաղաքական համակարգը, որը պատասխանատվություն է կրում ժողովրդի նկատմամբ և հաշվետու է նրան, աշխատում է այլ կերպ, քան փակ քաղաքական համակարգը: Բաց քաղաքական համակարգում արտաքին քաղաքականությունը պետք է ավելի մեծ պատասխանատվություն ունենա հանրության կարծիքների և պահանջների նկատմամբ, և միևնույն ժամանակ, քննադատության բաց տարածքը կարող է խթանել մտավոր աջակցությունը և հասարակության էլիտայի կողմից ռեպլիտական ինքնազնադատականը, ու գտնել ավելի լավ ուղիներ հզորանալու համար: Եվ այսպես, ժողովրդավարական կառավարությունները, որոնք հենվում են ժողովրդի աջակցության վրա, ընդունելով հանրային քննադատություններն ու գաղափարները, դրանց ազդեցության հնարավորություն տալով քաղաքական բանակցությունների ընթացքում, այդ գործընթացում ավելի մեծ բանակցային և սակարկումների ուժով, նախաձեռնությամբ ու աջակցությամբ օժտված կլինեն, և ներքին հարցերին ուշադրություն դարձնելու պատճառով չեն ելքարկվի հարկադրված որոշումների արտաքին ուժերի ճնշմանը:

Երկրի ղեկավարները

Նախագահների կամ ղեկավարների անձնային հատկանիշները, ինչպիսիք են՝ գիտելիքը, հմտությունները, համարձակությունը, էներգիան ու մոտիվացիան, իրումն դրա՝ արժեքները, գաղափարները, աշխարհայացքը, անձնական փորձը և ընդհանուր տեսականները, երկրի ուժի հարցում որոշիչ նշանակություն ունեն: Այդ պատճառով է, որ երկրում իշխանության փոփոխությունը սովորաբար կարող է փոխել քաղաքականությունը ու մոտեցումները՝ ուժեղացնելով կամ թուլացնելով դրանք: Օրինակ՝ եթե երկրի ղեկավարները, պաշտոնյաներն ու դիվանագետները չունեն համագործակցության կամ փոխգործակցության ոգի, ներգրավված են ներքին մրցակցությունում, երկրի անվտանգությունն ու շահերը կախված են համարում գերտերությունների կողմից պարտադրված տարբերակների ընդունումից, վախենում են համագործակցության ընթացքում նորարարությունից ու ստեղծագործականությունից, տեղեկացված չեն համաշխարհային զարգացումների ու դրա հետ համաքայլ ընթանալուց անհրաժեշտության մասին, ապա նրանք չեն ունենա ճշգրիտ պատկեր բանակցությունների գործընթացի վերաբերյալ և այդպիսով ստիպված կլինեն այնպիսի գին վճարել, ինչը կարող է երկարաժամկետ բացասական հետևանքների ունենալ: Եվ հակառակը, այն ղեկավարները, ովքեր ազգային շահերը վեր դասում են անձնական ու կուսակցական շահերից, պաշտպանում են ազգային համախմբվածությունը, ունեն կարողություն որոշումներ կայացնելու և ամենակարևորը՝ ունեն ճիշտ պատկերացում ու հասկանում են ներքին ու միջազգային հարցերը, իրենց ազգային նպատակներին ու շահերին կապահովվեն՝ ավելի նվազ գնով:

Արտաքին քաղաքականություն

Արտաքին քաղաքականությունը պետության կողմից մշակված ռազմավարություն է՝ այլ երկրների և միջազգային կազմակերպությունների հետ հարաբերություններում իր նպատակներին հասնելու համար: Այն հիմնված է ազգային շահերի վրա և որպես նպատակ ունի ինքնիշխանության, տարածքային ամբողջականության պահպանումը, տնտեսական զարգացմանը աջակց, հասարակական բարեկեցության բարձրացումը, հարստության ստեղծումը, անվտանգություն ապահովումը, ուժի ավելացումը ու հեղինակություն ձեռքբերումը: Որքան ավելի ճշգրիտ,

իրական ու ազգային շահերի վրա հիմնված է արտաքին քաղաքականությունը, այնքան ավելի հաջողակ կլինի այդ երկրի նպատակներին հասնելու գործում, ինչի արդյունքում երկիրն ավելի ուժեղ կդառնա: Մյուս կողմից, եթե արդյունավետ լինի կամ եթե անտեսվի արտաքին քաղաքականության սկզբունքները, դա կարող է դառնալ սպառնալիքների և զլորալ ճնշումների հիմք և խոչընդոտել երկրի զարգացման և ուժի բարձրացման ճանապարհին: Դինամիկ, ակտիվ և նպատակային արտաքին քաղաքականություն իրականացնող պետությունը, որը կարող է ճիշտ կառավարել իր արտաքին հարաբերությունները, կկարողանա ավելացնել իր բանակցային ուժը և ավելի ուժեղ դիրքից համագործակցել այլ դերակատարների հետ:

Տարածաշրջանային և միջազգային դաշինքներ

Դաշինքների ձևավորումն արդյունավետ գործիք է ուրիշներին սեփական ուժի մեջ ներգրավելու և այն բազմապատկելու համար: Դրանք կարող են մեծացնել փոխգործակցության, առավելությունների ձեռքբերման և հավասարակշռության ստեղծման հնարավորությունները բանակցությունների ընթացքում: Ներկայումս փոխադարձ կախվածության հարցը հիմք է հանդիսացել բազմաթիվ տարածաշրջանային կազմակերպությունների, առևտրային դաշինքների, համաձայնագրերի և միջազգային կառույցների ձևավորման համար, որոնց շարքում են Եվրոպական միությունը, Հարավարևելյան Ասիայի պետությունների ասոցիացիան (ASEAN), Հարավային Ասիայի տարածաշրջանային համագործակցության ասոցիացիան (SAARC), Ազատ առևտրի հյուսիսամերիկյան գոտին (NAFTA), Շանհայի համագործակցության կազմակերպությունը, ԲՐԻԻՍ-ը և այլ տարբեր կառույցներ: Այս կազմակերպությունների անդամակցությունը և դրանցում ակտիվ դերակատարությունը ուժի գործիք է ստեղծում, որը կարող է լինել կարևոր գործոն բանակցությունների ընթացքում՝ որոշումների, պարտավորությունների և երաշխիքների սահմանման ժամանակ:

Գաղափարախոսություն

Գաղափարախոսությունը գաղափարների և հասկանալի, հստակ ու դասակարգված դատողությունների համախումբ է, որը սահմանում և մեկնաբանում է մի խմբի ինքնությունը, նպատակները և հասարակության

բարեկեցությունն, ինչպես նաև այդ խմբի անդամների սոցիալական գործողությունները: Իսլամական աստվածաբանության և տեսությունների ոլորտում գաղափարախոսությունը գոյություն ունեցող աշխարհի մասին ընդհանուր տեսություն է և ներկայացնում է համատեղ ու համախմբված ծրագիր, որի նպատակն է մարդու կատարելությունը՝ թե՛ այս աշխարհում, թե՛ նաև անդրաշխարհում: Այն, ներկայացնելով թույլատրելի ու անթույլատրելի՝ հստակեցնում է այս կյանքում մարդու ճանապարհը: Գաղափարախոսությունն ուղղակիորեն անբախտելի է անձնական ու հասարակական շահերից և ներկայացնելով հավաքական համագործակցությունը՝ ներկայացնում է «մենք» միասնական ոգով հասկացողությունը, ինչն արտահայտում է ստանում ստանալով կուսակցության, շարժման կամ համայնքի միջոցով: Գաղափարախոսությունը կարող է ստեղծել միասնականություն և հավաքական համախմբվածություն, հպարտության զգացում և ամուր շարժառիթներ խմբի կամ հասարակության անդամների համար: Սակայն այն կարող է նաև հակառակ ազդեցություն ունենալ՝ խթանելով փոքրամասնություն հանդիսացող խմբերին և դառնալով հասարակության մեջ միասնությունը խաթարող ու մոտիվացիան տկարացնող երևույթ: Այն պետությունը, որը տիրապետում է միասնական և բարձր գաղափարախոսության, ավելի լավ է կազմակերպում հավաքական շարժումը իր նպատակների ուղղությամբ և ունի ինչպես ներքին ամրություն, այնպես էլ արտաքին ուժ՝ ցանկացած բանակցության ընթացքում:

Քաղաքական խոսույթներ

Խոսույթը մի հասկացություն է, որն արժեքների, մշակույթի և հավատամքների վրա հիմնված մի գաղափարական համակարգ է: Այն ստեղծվում և ներկայացվում է դեկլարի, քաղաքական գործչի կամ սոցիոլոգի, մշակութաբանի կողմից, և ընդունելի է հասարակության մեծամասնության համար: Գերակա խոսույթը հաճախ յուրաքանչյուր հասարակության մեջ առաջնորդելով մտավոր և կառավարման համակարգերի ուղին, ազդում է ժողովրդի և երկրի ապագայի վրա: Խոսույթների ձևավորումը ժամանակատար գործընթաց է, որն միտված է քաղաքական, հասարակական, տնտեսական կամ մշակութային կարևոր պատումների ձևավորման գործընթացին և դրանք աստիճանաբար շրջանառության մեջ է դնում հասարակության ու մարդկանց առօրյա կյանքում: Խոսույթը հրահանգ կամ հրաման չէ, այլ մի համոզման

գործընթաց է: Երկրները, որոնք իրենց նպատակներին համապատասխան խոսույթներ են ձևավորում, արագորեն հասնում են իրենց նպատակներին: Որոշ երկրներ կարողանում են ձևավորել խոսույթներ տարածաշրջանային կամ նույնիսկ միջազգային մակարդակում և, փոխելով իրենց խոսույթը՝ վերածել այն գերիշխող խոսույթների ու հասնել իրենց նպատակներին: Խոսույթի ձևավորման կարողությունը համարվում է ազգային ուժի ամենակարևոր բաղադրիչներից մեկը, որը, կախված միջավայրի ազդեցությունից, թիրախ համարվող դերակատարների կողմից դրա ընդունումից և տվյալ խոսույթի շրջանակներում երկխոսելու հնարավորությունից, կարող է ազդել թե՛ բանակցության ընթացքում սուբյեկտի, և թե՛, հատկապես, բանակցությունների արդյունքի վրա: Իսլամական հեղափոխության և դիմադրության խոսույթները Իրանի Իսլամական Հանրապետության կողմից ձևավորված կարևորագույն խոսույթներն են՝ ազգային, տարածաշրջանային և արտատարածաշրջանային մակարդակներում:

ՉԼՄ-ներ

Չանգվածային լրատվամիջոցները մեր օրերում համարվում են ուժի կարևոր աղբյուրներից մեկը: ՉԼՄ-ների ղեկավարները, որոնք տիրապետում են տպագիր, տեսողական (հեռուստատեսություն) և առցանց լրատվամիջոցների սեփականությանը, ինչպես նաև սոցիալական ցանցերում ունեն կայքեր, բլոգեր, ալիքներ և խմբեր, իրենց ազդեցության շնորհիվ ստեղծում են ուժ: Լրատվամիջոցները կարող են ստեղծել լրատվության ալիքներ, սոցիալական միջավայր և քաղաքական զգայունություն՝ դրանք տարբեր ձևերով ներկայացնելով հանրությանը: Նրանք կարող են մեծ խնդիրները փոքրացնել կամ մանր թեմաներն ուռճացնել, կարող են կեղծ տազնապ ստեղծել կամ յուրջ խնդիրների նկատմամբ անհանգստությունը անսրժեք ներկայացնել: Մեդիան կարող է լինել լարվածություն ստեղծող կամ հակառակը՝ հաշտեցնող, կարող է դառնալ անհանգստության պատճառ կամ հանգստության աղբյուր: Ի յուրմե դրա, այն կարող է լինել ոչ միայն ճշգրտման միջոցով ուժի զսպման գործոն, այլ նաև խաբեության միջոցով ուժի գինակից: Վիրտուալ տարածքը մեծացնում է յուրերի սփռվածության և տարածման արագությունը և կարող է ցանկացած անհատին դարձնել մեդիա աղբյուր: Մեդիաները կարող են լինել երկրի ուժի կամ թուլության գործոն և երբ դրանք դուրս են գալիս ազգային սահմաններից՝ ունենալով

միջազգային կամ տարածաշրջանային ազդեցություն, ապա ի գործ են կրկնակի ավելացնել իրենց տերերի ուժը բանակցությունների ընթացքում կամ այլ միջազգային գործողությունների ժամանակ:

Չնայած Սադր պատերազմի ավարտին, համաշխարհային դերակատարների աճին, նարատիվների բազմազանությանը և համաշխարհային ասպարեզում դիրքավորման գործընթացում նուրբ ուժի դերի աճին, պետք է նշենք, որ ազգային ուժի բաղադրիչներից ռազմական և պաշտպանական կարողությունը, որը համարվում է կոշտ ուժի հիմնական ցուցիչը, դեռևս առանցքային դեր ունի: Աշխարհաքաղաքական համակարգում որևէ երկիր չի կարող ապահովել իր ազգային անվտանգության պաշտպանությունը և ազգային շահերը առանց ռազմական ուժի: Միևնույն ժամանակ, չենք կարող անտեսել կամ նվազեցնել նուրբ ուժի և նրա բաղադրիչների աճող դերը: Ազգային հզորության ավելացման համար անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել նաև նուրբ ուժի, հատկապես գիտության և տեխնոլոգիայի հնարավորությունների ավելացմանը: Մակայն միամտություն է կոշտ ուժի կարևորության հերքումը: Անկախ նրանից՝ դրական միտում է դա, թե բացասական, կոշտ ուժը դեռևս գլխավոր դերակատարն է ազգային անվտանգությունը և շահերն ապահովելու գործում, իսկ նուրբ ուժը միայն լրացուցիչ մաս է:

Կախված այն հանգամանքից, թե որքան ավելի մեծ ուժի է տիրապետում դերակատարը, կոշտ, նուրբ կամ խելացի ուժերի ոլորտներում, նա ավելի բարձր դիրք կունենա «առևտրի» մեջ ու հաղթող դառնալու ավելի մեծ հնարավորություն կստանա: Իրականում, ազգային ուժի տարբեր ոլորտներն են, որ քաղաքական միավորներին հնարավորություն են տալիս «առևտուր» կամ բանակցություններ իրականացնել: Այն, ինչ տեղի է ունենում բանակցության մեջ, տրվող և ստացվող արժեքների փոխանակումն է՝ մի գործարքային «առևտրի» կաղապարի մեջ: Սույն «առևտրի» բնույթը որոշվում է նրանով, թե որքան կարող է բանակցողը կիրառել ազգային կարողությունները: Եթե բանակցողը լավ վարպետ է բանակցության մեջ, ապա նա ավելի լավ կօգտագործի սույ ազգային կարողությունները՝ դրանք ազգային շահերի, անվտանգության և հեղինակության փոխակերպելու հարցում: Ազգային կարողությունն այն ապրանքն է, որը վերջում պետք է վերածվի ազգային անվտանգության և շահերի: Այն ուժը, որը չի կարող ապահովել երկրի անվտանգությունը կամ շահերը, որքան էլ որ մեծ լինի, այլևս ուժ համարվել չի կարող կամ, այլ կերպ ասած, այն գոյություն ունի,

բայց անարդյունավետ է: Ազգային անվտանգությունն ու շահերը յուրաքանչյուր երկրի բարեկեցության, զարգացման և առաջընթացի համար երկու հիմնարար տարրեր են: Սակայն այն, ինչ միջազգային շուկայում ազգային ուժը վերածում է շահի, «դիվանագիտությունն է» և նրա հիմնական գործիքը՝ «բանակցությունները»: Բոլոր նրանք, ովքեր միջազգային հարաբերություններում ուժի տեսության և ռեալիզմի կողմնակիցն են, համոզված են. «Դիվանագիտությունն առանց ուժի թույլ է, իսկ ուժն առանց դիվանագիտության՝ ոչ արդյունավետ և կոյր»:

Ազգային ուժը պահանջում է տարրեր, որոնք կօգնեն երկրին առաջ շարժվել իր շահերի ուղղությամբ, և դիվանագետներն իրենց վրա են կրում այս կարևոր պարտականությունը: Նրանք նման են վաճառողների, որոնք գործարանի արտադրանքը վերածում են հարստության: Օրինակ՝ որքան էլ որ գործարանը արտադրանք ստեղծի և այն պահեստներում դիզի, հարստություն դրանից չի ստեղծվում: Հարստությունը ստեղծվում է այն ժամանակ, երբ արտադրանքի վաճառքը վերածվում է հարստության ու բանկային հաշիվներում դրամական միջոցների: Ամեն գործարան ունի վաճառողներ և վաճառքի մասնագետներ, ովքեր զբաղվում են արտադրանքի վաճառքով: Եթե վաճառողը կատարի իր աշխատանքը լավ, նա կբերի ավելի շատ դրամական միջոցներ և ավելի լավ պայմաններով, իսկ եթե նա լավ չէ, վաճառքը քիչ կլինի: Հետևաբար, լավ վաճառողը գործարանի համար հարստություն է ստեղծում, բայց միայն այն դեպքում, եթե պահեստում կա ապրանք: Ապրանք չունեցող գործարանը հարստություն ունենալ չի կարող, նույնիսկ եթե այն ունենա վաճառքի լավագույն մասնագետներին: Ուստի, պետք է մի կողմից ապրանք ստեղծվի, իսկ մյուս կողմից լավ ու շուկայից տեղյակ վաճառողն այն վերածի հարստության: Հետևաբար, երբ երկրի ազգային ուժի բաղադրիչները, ցուցադրվելով գրավիչ ապրանքների պես, անշարժ ու ոչ պիտանի են մնում, երկրի քաղաքական, տնտեսական և մշակութային շահերը չեն ապահովվում: Դիվանագետը, որպես բանակցող, փորձում է հասնել լավագույն գործարքի ու առավելագույն արդյունքի: Այս գործարքում նա հիմնվում է ազգային ուժի վրա և փորձում է օգտագործել այն բանակցությունների նպատակների մեջ այնպես, որ հասնի լավագույն գործարքին:

Թե՛ կոշտ, թե՛ նուրբ, թե՛ խելացի ուժը բանակցությունների ժամանակ արտահայտվում են սակարկումների վարպետության մեջ: Երբ բանակցող

կողմերը հավասար ուժ ունեն, ապա բանակցությունների արդյունքում «հաղթող - հաղթող» արդյունքին հասնելու համար սակարկումների հնարավորություններն ավելի շատ կլինեն: Այսինքն՝ «ուժի հավասարությունը» հանգեցնում է «բանակցության մեջ հավասարության» և, ի վերջո, «արդյունքների հավասարության»: Սակայն այս հավասարությունը չի ենթադրում, որ կողմերը պետք է նույնքան շահ և օգուտ ունենան բանակցություններից: «Հաղթող - հաղթող» իրավիճակում էլ կողմերի բաժինը կարող է տարբեր լինել, և մի կողմ կարող է ավելի շատ շահ ունենալ բանակցային հմտությունների, ազգային ուժի կամ հակառակ կողմի թույլ կետերի պատճառով կամ մյուս կողմի ներքաղաքական ու միջազգային իրավիճակի պատճառով:

Չնայած պետք է հաշվի առնել ուժի բոլոր բաղադրիչները և երկրի պայմաններն ու հնարավորությունները՝ ընտրելով համապատասխան հավասարակշռված համադրություն, այդուհանդերձ պատմության և ուժեղ երկրների զարգացման ճանապարհի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ յուրաքանչյուր երկիր իր հատուկ ճանապարհն է ընտրում ուժեղանալու համար, և ուժի բաղադրիչների հարցում առաջնահերթությունները տարբեր երկրների դեպքում տարբեր է եղել: Մի շարք երկրներ, այդ թվում ԽՍՀՄ-ը մինչև քայքայումը, Հյուսիսային Կորեան, Իրաքը Սադդամ Հուսեյնի կառավարման շրջանում, առաջնահերթություն են տվել ռազմական կարողությունների զարգացմանը՝ կենտրոնանալով սովորական և ոչ սովորական զինատեսակների վրա: Այս մոտեցումը ունի հատուկ պահանջներ ու հետևանքներ, որոնց ընդունմանը պատրաստ պետք է լինել: Քիչ երկրներ, օրինակ՝ Գերմանիան ու Ճապոնիան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի հետևանքներից հետո, առաջնահերթություն են տվել զիտական և տնտեսական կարողությունների զարգացմանը: Պատերազմի պարտությունից հետո նրանք աստիճանաբար և առանց ավերի ոչ զգայունություններից վերականգնել են իրենց տնտեսական ու զիտական կարողությունները և դարձել են աշխարհի ամենաարուստ երկրներից՝ մեծագույն արտահանման ծավալներով, ապահովելով իրենց քաղաքացիների համար տնտեսական և սոցիալական բարեկեցություն: Սակայն այս մոտեցումը ունի նաև որոշ սահմանափակումներ՝ քաղաքական, անվտանգային և ռազմական ոլորտներում: Այսպիսով, և Գերմանիան, և Ճապոնիան անվտանգության հարցում ստիպված եղան ընտրել

համագործակցությունն ԱՄՆ-ի հետ, և մերժելով լիարժեք անկախությունը՝ իրենց անվտանգության պատասխանատվությունը հանձնեցին այդ երկրին: Մյուս կողմից՝ Չինաստանի փորձը ևս շատ հետաքրքրական է: Չինաստանն իր զարգացման առանցքը դարձրեց տնտեսական թակների գործնական կիրառումը և քաղաքական կենտրոնացված պլանավորումը: 1978 թվականից առաջ Մաոյի գաղափարները և ներքաղաքական համոզմունքներին հավատարմությունը Չինաստանին պահում էին օտարերկրյա երկրներից հեռու, սակայն այդ թվականին Դենգ Սիաոպինգը՝ Չինաստանի տնտեսական համակարգի հիմնադիր հեղինակը, բացեց երկրի դռները օտարերկրյա կապիտալի, ապրանքի և տեխնոլոգիայի համար, և հրավիրեց արտերկրում ապրող չինացի ներդրողներին ու ընկերություններին մասնակցելու տնտեսական գործունեությանը, սակայն պահպանեց երկրի կենտրոնացված կոմունիստական քաղաքական համակարգը: Այժմ Չինաստանը, տնտեսական ուժի ավելացման և ցանկալի աճին հասնելուց հետո, նպատակ ունի ռազմական ուժի, հատկապես ծովային ոլորտում, ինչպես նաև իր փափուկ և խելացի ուժի կիրառմամբ հասնելու աշխարհաքաղաքական դիրքի փոփոխության: Այսպիսով, ընդհանուր առմամբ, այն, ինչ կարևոր է, հարաբերությունն է ուժի և բանակցվող թեմայի միջև: Եթե սուբյեկտը որոշակի հարցում ունի ավելի շատ կամ այլ ոլորտներին փոխանցելի ավելի մեծ ուժ, ապա համապատասխանաբար, նա կունենա ավելի շատ հնարավորություններ բանակցելու և ավելի մեծ հաջողության հասնելու հարցում:

Ուժի գործոնների դերը Իրանի և 1+5-ի միջուկային բանակցությունների օրինակով

Ինչպես նշվեց, դիվանագիտության մեջ գործ ունենք երկու գործառույթի՝ գործողության ու բանակցության հետ: Գործողության գործառույթի իրագործման արդյունքում հիմնականում ուժեղանում է ներքին և որոշ դեպքերում արտաքին տիրույթը: Դա այն ոլորտն է, որտեղ ձևավորվում են ձեռքբերումները: Բանակցությունը այն գործառույթն է, որը իրագործվում է սահմաններից դուրս, որտեղ այլոց հետ շփման ձեռքբերումները միջազգային ակտիվության պայմաններում վերածվում են անվտանգության, հարստության, արժանապատվության և հեղինակության: Երեք եվրոպական երկրների, Ամերիկայի, Չինաստանի և Ռուսաստանի հետ Իրանի միջուկային

բանակցությունները (2013-2015թթ.) պարզ օրինակ է, որը ցույց է տալիս թե մի երկրի հնարավորությունները գործողության տիրույթում ինչպես է վերածվում բանակցային գործառույթի գործիքակազմի: Աշխարհի հիմնական գերտերություններ համարվող հիշյալ երկրների հետ բանակցության սեղանի շուրջ Իրանի ներկայությունը, միայն պայմանավորված է եղել օգուտների և գնի հաշվարկմամբ: Հաշվարկ, որը համեմատելով բանակցության մյուս ձևերի հետ ենթադրում էր ավելի ցածր գին:

Դիվանագիտության առավելությունը ի հայտ է գալիս այն ժամանակ երբ բանակցությունը կոշտ, փափուկ և խելացի ուժի ոլորտներում հիմնված է լինում՝ ազգային ուժի և հնարավորությունների վրա: Բանակցություններում Իրանի ուժի արդյունավետ բաղադրիչներն են.

Պաշտպանական ունակություն

Միջուկային բանակցությունները լավագույն ապացույցն են այն ամենի, ինչ ասվել է կոշտ ուժի մասին: Եթե Իրանի միջուկային օբյեկտների վրա հնարավոր լիներ հարձակում իրականացնել և Իրանը ունակ չլիներ իրեն պաշտպանել կամ եթե այդ հարձակումը կարող էր տեղի ունենալ առանց մեծ գին վճարելու, անկասկած դա տեղի կունենար: Տարածաշրջանի երկրները դեռ հիշում են, թե ինչպես Իսրայելը 1981թ.-ին հարձակվեց Իրաքի Օսիրակ միջուկային օբյեկտների և 2007թ. Դեռ Զորում Սիրիայի միջուկային օբյեկտների վրա և ոչնչացրեց դրանք: Այդ երկրները ի վիճակի չէին պաշտպանելու իրենց կամ արձագանքելու այդ հարվածներին: Անգամ տվյալ հարձակումների դեմ որևիցե միջազգային լուրջ արձագանք չնկատվեց: Եթե այդ դեպքերի նման նույնպես հնարավոր լիներ հարձակում իրականացնել Նաթանգի, Արաբի, Ֆորդոյի և Սպահանի միջուկային օբյեկտների վրա, ապա որևէ պատճառ չէր մնում, որ դա տեղի չունենար: Եթե Ամերիկայի և նրա դաշնակիցների հարձակման հետևանքով ոչնչացվեին երկրի միջուկային օբյեկտները (ի դեպ, Ամերիկյան Անվտանգության խորհրդի բանաձևի լեզվափոխության և համաշխարհային հարաբերական կոնսենսուսի միջոցով դրա նախադրյալներ էր ստեղծում) այդ դեպքում ինչո՞ւ էր պայմանավորված երեք տարի ինտենսիվ բանակցությունների մեջ մտնելը և Իրանին տարբեր պահանջներ ներկայացնելու հանգամանքը (ուրանի հարստացման ծրագրին և ծանր ջրի ռեակտորի գոյությանը համաձայնություն տալը, Իրանի

միջուկային ծրագրի ռազմական ասպեկտների գործի՝(PMD)¹ չեղարկումը, Անվտանգության խորհրդի յոթերորդ նստաշրջանի վեց բանաձևերի չեղարկումը և այլն): Որպեսզի, ինչպես իրենք են ասում, մեկ տարով հետաձգեին՝ Իրանի հավանական միջուկային համաձայնությունից փախուստը²: Այն, ինչ Ամերիկային և արևմտյան կողմերին հետ պահեց Իրանին ռազմական հարված հասցնելուց և նրանց բերեց բանակցությունների սեղանի շուրջ, ոչ այլ ինչ էր, քան երկրի պաշտպանական կարողություններն ու հատկապես հրթիռային հզորությունը: Հետևաբար, Իրանի հրթիռային ծրագրի թեման շոշափելը բանակցող պատվիրակության համար անընդունելի և կարևոր կարմիր գիծ էր և մի քանի անգամ բանակցությունները ընդհատելու գնով պատվիրակությանը վերջապես հաջողեց հրթիռային հարցը լիովին տարանջատել միջուկային թեմայից և Գործողության համատեղ համապարփակ ծրագիր, այն դեպքում, երբ միջուկային ճգնաժամի ողջ ընթացքում արևմտյան կողմերի հաջողություններից մեկը հրթիռային հարցը Անվտանգության խորհրդի բանաձևերում միջուկային հարցին փոխկապակցելն էր: Անկասկած, Իրանի Իսլամական Հանրապետության պաշտպանական և հրթիռային կարողությունների ստեղծողները միջուկային ծրագրի տեսանկյունից շատ մեծ ներդրում են ունեցել:

Սահմանափակումներին դիմակայելու ունակություն

Սպառնալիքների անարդյունավետության պայմաններում, պատժամիջոցները դարձան Արևմուտքի ամենակարևոր գործիքն Իրանի միջուկային ծրագրի առաջընթացին դիմակայելու համար: Միջուկային ճգնաժամի ընթացքում Անվտանգության խորհրդի և ԵՄ պատժամիջոցները, ինչպես նաև ԱՄՆ-ի միակողմանի պատժամիջոցները կիրառվեցին Իրանի դեմ: ԱՄՆ-ի միակողմանի պատժամիջոցները (երկրորդական պատժամիջոցներ) միջազգային բնույթ ստացան, և ցանկացած ընկերություն, բանկ կամ հաստատություն, որը համագործակցում էր Իրանի հետ, ենթարկվում էր ԱՄՆ-ի պատժամիջոցներին: Իրանի դեմ սահմանված պատժամիջոցների լայն ցանցը լիովին անսպասելի էր և աստիճանաբար տարածվեց այնպիսի ոլորտների վրա,

որ քչերն էին մտածում, թե այդպիսիք կարող են կիրառվել (մասնավորապես նախկին ոլորտի և Կենտրոնական բանկի վրա):

Այս պատժամիջոցները, որոնք կոչվում էին կաթվածահար անող¹, հսկայական վնասներ պատճառեցին ժողովրդին և երկրին, սակայն ի վերջո, չկարողացան ծնկի բերել Իրանի տնտեսությունը և որ ավելի կարևոր է, Իրանի հանձնվելու առումով որևէ հեռանկար չունեին: Ժողովրդի և համակարգի դիմադրության ունակությունը այս պարափզացնող պատժամիջոցների դեմ ազգային ուժի նշան է: Կասկած չկա, որ եթե արևմտյան կողմերը թեկուզ չնչին հույս ունենային առաջիկա մեկ կամ երկու տարվա կտրվածքով իրենց լայնածավալ պատժամիջոցների արդյունավետության վրա՝ նրանք չէին նստի բանակցային սեղանի շուրջ: Ընդհակառակը, նրանք համոզվեցին, որ պատժամիջոցները ո՛չ այդ ժամանակ, ո՛չ էլ կանխատեսելի ապագայում ունակ չեն կյանքի կոչել նրանց նպատակները: Այդ ընկալումը միանգամայն իրատեսական էր և նրանց ստիպեց բանակցել ու գիջման գնալ, այլապես տասնամյա ճգնաժամի ընթացքում կարող էին ևս մի որոշ ժամանակ սպասել, որպեսզի պատժամիջոցները ազդեին: Իհարկե չպետք է անտեսել այն վնասներն ու կորուստները, որ արևմտյան ընկերությունները կրեցին Իրանի հետ համագործակցության բացակայության պայմաններում, բայց այդ գործոնը երկրորդական բնույթ ուներ և արևմուտքի կողմից բանակցությունների մեջ մտնելը հիմնականում պայմանավորված էր պատժամիջոցների անարդյունավետությամբ:

Գիտական ունակություն

Միջուկային, հատկապես հարստացման ոլորտում Իրանի առաջընթացը գիտության ոլորտում, հիմնական գործոն էր, որը ստիպեց մյուս կողմին նստել բանակցությունների սեղանի շուրջ: Արևմտյան բանակցող երկրները համոզվեցին, որ գիտական և արդյունաբերական ոլորտում Իրանի դեմ կիրառված սահմանափակումները չեն կարողացել խանգարել Իրանի միջուկային ծրագրի զարգացմանը և այն կշարունակվի: Նրանք մտահոգություն ունեին Իրանի միջուկային զենքին տիրապետելու կարողության նկատմամբ և համարում էին, որ ժամանակի ընթացքը նրանց օգտին չէր, որովհետև Իրանի գիտական ներուժը գիտելիքի ու տեխնոլոգիայի

¹. Possible Military Dimensions

². Break out Time

³. Crippling Sanctions

առումով ձեռք էր բերել այնպիսի հնարավորություններ, որոնք անշրջելի էին: Նույնիսկ միջուկային ուղրտի գիտնականին վերացնելը անօգուտ էր: Միջուկային գիտելիքը Իրանում ինստիտուցիոնալ բնույթ էր կրում և հնարավոր չէր այն ամբողջությամբ վերացնել: Հետևաբար հստակ է, որ եթե երկրի միջուկային ուղրտի գիտնականների կարողությունը չլիներ և եթե երկրի միջուկային ծրագիրը դադարեցնեիր, Արևմուտքը ոչ մի պատճառ չէր ունենա բանակցելու և զիջման գնալու: Եթե իրանցի գիտնականները չկարողանային հասնել ուրանի 20 տոկոսանոց հարստացման կամ ստեղծել ավելի բարձր տոկոսի հարստացման հնարավորություններ կամ չկարողանային միջուկային օբյեկտներ գործարկել և շահագործել, Իրանը անհրաժեշտ ուժ չէր ունենա բանակցելու համար և հնարավոր էր իրականում ոչ մի բանակցություն տեղի չունենալ: Իհարկե, այստեղ անհրաժեշտ է նշել, որ Միացյալ Նահանգներն ու Եվրոպան գտնում էին, որ Իրանի Իսլամական Հանրապետությունը նպատակ ունի միջուկային զենք ձեռք բերել և փաստարկներ էին բերում իրենց պնդումները հաստատելու համար: Այն, ինչ համաձայնեցվել է միջուկային բանակցությունների և գործողությունների համապարփակ ծրագրի շրջանակներում, (միջուկային զենքին չտիրապետելու երաշխիքի շրջանակում Իրանի կողմից վստահություն ստեղծող քայլեր), երկրի միջուկային խաղաղ նպատակով ծրագրի և Իրանի կողմից հարստացման ու ծանր ջրի ռեակտոր ունենալու փաստի ճանաչման, բոլոր անորոշ հարցերի լուծման, Անվտանգության խորհրդի վեց բանաձևերի և ԱՏԷՄԻԳ-ի կառավարիչների խորհրդի 12 օրինագծերի չեղարկման, Իրանի խնդրով փաթեթի նորմալացման և, ի վերջո, միջուկային բոլոր պատժամիջոցների չեղարկման դիմաց Իրանի ձեռքբերումներն էին: Միջուկային զենքին չտիրապետելու Իրանի հիմնարար սկզբունքն է եղել և այդպես էլ կլինի, իսկ տվյալ զենքերն Իրանի պաշտպանական հայեցակարգում որևէ տեղ չունեն և, ըստ էության, Գերագույն առաջնորդի ֆեթվայի համաձայն՝ հարամ¹ են համարվում: Հետևաբար

¹. «Մեր համոզմամբ միջուկային զենքը և այլ զանգվածային ոչնչացման զենքեր այդ թվում՝ քիմիական և կենսաբանական զենքը մարդկության դեմ յուրջ սպառնալիք են համարվում: Իրանի ժողովուրդը, որը քիմիական զենքի գոհ է եղել, ուրիշ ազդեցիկ առաջիկ է գտնում այդ զենքերի արտադրության և կուտակման վտանգը և պատրաստ է իր բոլոր միջոցները ներդնել դրանց դիմակայելու համար: Մենք այդ զենքի օգտագործումը համարում ենք հարամ և այդ մեծ չարիքի դեմ մարդկության անձեռնմխելիության վերաբերյալ ջանքերը՝ բոլորի պարտականությունը» - հայտարարել է Իրանի Գերագույն առաջնորդը այս մասին խոսել է Միջուկային զենքի զինաթափման և չտարածման առաջին միջազգային համաժողովում 2010թ.-ի ապրիլի 17-ին:

միջուկային զենքին չտիրապետելու վերաբերյալ հավաստիացումները (որը բանակցություններում մյուս կողմի ստացածն էր) ընդհանուր առմամբ յուրահատուկ զիջում չէր համարվում, հատկապես, որ այդ հավաստիացումները ներառում էին գործողություններ, որոնք կախված էին ժամանակից և ժամանակը լրանալուց հետո ավարտվում էին և չէին ազդում ԻԻՀ-ի որևէ կարիքի վրա: Օրինակ՝ այնպես չէ, որ եթե մի քանի տարի ուշացումով էինք հասնելու ուրանի արդյունաբերական հարստացման և ատոմակայանի վառելիքի արտադրության, ապա երկրի կայաններից որևէ մեկը երկար կսպասեր միջուկային վառելիքի:

Քաղաքական ունակություն

Տարածաշրջանային քառսային միջավայրում կայունությունն ու քաղաքական հզորությունը, համապարփակ և լայն անվտանգությունը, տարածաշրջանի մասշտաբով ազդեցության մեծ հնարավորությունը և ժողովրդի կողմից քաղաքական ընտրություններում մասնակցության բարձր մակարդակը (բանակցություններից առաջ վերջին ընտրությունները տեղի ունեցան Իրանի ժողովրդի 73 տոկոսի մասնակցությամբ և մեկնաբանվեցին՝ որպես «քաղաքական դյուցազներգություն») և այլն, Իրանի ազգային ուժի մյուս գործոններից են, որոնք բանակցությունների ընթացքում ի ցույց դրեցին Իրանի հզորությունը:

Ղիվանագիտական հնարավորություն

Ինչպես նշվեց ներածության մեջ, ղիվանագիտությունը հիմնված է ազգային ուժի վրա և ղիվանագետը փորձում է բանակցային նպատակներին համապատասխան, օգտագործել ազգային ուժը և հասնել լավագույն գործարքին: Սա, իհարկե, պահանջում է ճիշտ բանակցային մոտեցումներ և ռազմավարության որդեգրում: Միջուկային բանակցություններում ամենամեծ մոտեցումների և ռազմավարությունների հասնելու նպատակով օգտագործվել են երկրի ղիվանագիտական բոլոր ունակությունները այդ թվում՝ արտաքին գործերի նախարարության մոտ չորս տասնամյակի ղիվանագիտության փորձը, հատկապես իրան-իրաքյան պարտադրված պատերազմի ժամանակվա ղիվանագիտությունը և պաշտպանական, գիտական, քաղաքական և այլ հնարավորությունները: Միջուկային բանակցություններին ներգրավվելուց առաջ այդ ղիվանագիտությունը պետք

է միջազգային մակարդակում հաղթահարեր մի քանի հիմնական մարտահրավերներ, որոնք էին.

Առաջին՝ ՄԱԿ-ի Անվտանգության խորհրդի կողմից ստեղծված՝ Իրանի՝ անվտանգության սպառնալիք լինելու կեղծ պատկերը, որը Իրանը ներկայացնում էր՝ որպես խաղաղության և անվտանգության դեմ սպառնալիք, ինչպես նաև Ատոմային էներգիայի միջազգային գործակալությունում Իրանի դեմ հարուցված ծանր գործը, որում Իրանը ներկայացվում էր, որպես չհամագործակցող և միջուկային զենքի ձեռք բերման ուղղությամբ արագ քայլեր ձեռնարկող երկիր:

Երկրորդ՝ լայն միջազգային կոնսենսուս, որը ստեղծվել էր Իրանի Իսլամական Հանրապետության դեմ և երկրների մեծ մասը միացել էին դրան:

Երրորդ՝ Անվտանգության խորհրդի բանաձևերը, որոնք ՄԱԿ-ի կանոնադրության յոթերորդ կետի համաձայն, ապահովում էին Իսլամական Հանրապետության դեմ ցանկացած գործողության օրինականություն՝ ներառյալ միջազգային մակարդակով ռազմական գործողությունը¹ և, առավել քան ամեն ինչ, դարձել էին հակաիրանական կոնսենսուսի հիմք:

Եվ վերջապես՝ Իրանի շուրջ ձևավորված խիստ ռազմականացված և անվտանգային պատկերը, որը կարող էր պատահարի, թյուրիմացության, սխալ հաշվարկի կամ սինիստական ռեժիմի և տարածաշրջանի այլ հուսահատ երկրների կողմից հաշվարկված սադրանքի պատճառով հանգեցնել անցանկալի պատերազմի: Այն, ինչ ստիպեց Միացյալ Նահանգների նախագահին Իրանի հետ երկխոսության քաղաքականություն որդեգրել, հենց նախորդ բոլոր առճակատումների քաղաքականության ձախողումների հետևանք էր: Ամերիկայի նախագահները 35 տարի տարատեսակի սպառնալիքներ ու պատժամիջոցներ բանեցնելով, չկարողացան հասնել իրենց հայտարարած նպատակին՝ Իրանում «ռեժիմի փոփոխության» կամ նույնիսկ «վարքագծի փոփոխության»: Ընդհակառակը, Իրանի ներկայությունը տարածաշրջանում ավելի հզորացավ և երկիրը մեծ առաջընթաց արձանագրեց տարբեր ոլորտներում՝ հատկապես միջուկային և պաշտպանական: Հետևաբար, այն, ինչ ստիպեց Օբամային սկսել շփումներն

Իրանի հետ, երկրի հզորությունն էր, իսկ բանակցությունները ավարտին հասցրեց «իրանական դիվանագիտության ուժը»:

Հավատ և հավատի էությունը

Ի վերջո, նշված բոլոր կարողությունները և ուժի քաղաքականությունները ամբողջացան և նույնիսկ կրկնապատկվեցին մեկ այլ գործոնով՝ ազգային և կրոնական ուժեղ մոտիվացիայով, այն ինչ Գերագույն առաջնորդը մեկնաբանում է՝ որպես հավատ և հավատի էություն. «Այս ազգի հզորությունը հրթիռների, թնդանոթների, ինքնաթիռների և ռազմական տեխնիկայի մեջ չէ, սրանք էլ են անհրաժեշտ, ինչը մենք ունենք, փառք Աստծո: Բայց այս ազգի ուժը նրա հավատքի մեջ է..., փառք Աստծո, Իրանի ժողովուրդը շատ առաջադեմ է այս ոլորտներում, բայց սրանք մեր ուժի աղբյուրը չեն, իսլամական երկրի ու իսլամական ժողովրդի հզորության աղբյուրը նրա հավատն է, նրա հավատի էությունը... երեսուն տարի է, ինչ պատժամիջոցներ են կիրառում, սպառնում, ռազմական հարձակման ենթարկում, նենգ քայլերի դիմում, այս ժողովրդի դեմ քաղաքական ու անվտանգության ցանցեր հյուսում, սակայն այս ժողովուրդը օրեցօր կրկնակի աճ է գրանցում...: Ուստի Իրանի ժողովրդի վեհության պատճառը այս հավատի էությունն է»¹:

ՀՀԾ-ի բանակցություններում տեղի ունեցածի նկարագրությունը արձանագրված է «Գաղտնիքը կնիքի տակ» գրքի վեց հատորներում և դեռ ասելու շատ բան կա, բայց կասկած չկա, որ առանց քաղաքական ուժի, պաշտպանական ուժի, գիտական կարողությունների, դիվանագիտական հմտությունների և ամենակարևորը՝ առանց հավատի անհնարին էր, որ Ամերիկան և արևմտյան աշխարհը իրենց բոլոր սպառնալիքների և պատժամիջոցների քաղաքականությունը ձախողված հայտարարեին և չեղարկեին ՄԱԿ-ի կանոնադրության յոթերորդ կետի հոլմամբ վեց պարտադիր բանաձևերը՝ առանց նույնիսկ մեկ ժամ դրանք իրականացնելու:

Նրանք ուրանի զրոյական հարստացման, ծանր ջրի ռեակտոր չունենալու և Ֆարոյի միջուկային կենտրոնի փակման քաղաքականությունից հրաժարվեցին և ընդունեցին իրանական պահանջը՝ ուրանի հարստացման, Արաքի ծանր ջրի ռեակտորի աշխատանքի շարունակման և Ֆարոյի

¹. Անվտանգության խորհրդի 1929 բանաձևը հնարավոր էր դարձրել ռազմական առճակատումը: Այդ մասին մանրամասն «Գաղտնիքը կնիքի տակ» գրքի 71-րդ էջում: Գիրքը հրատարակվել է Էթեթյասթ հրատարակչության կողմից 2021 թվականին:

¹. Գերագույն առաջնորդի ելույթը երկրի օրինակելի բուժույթների համար 2010 թվականին:

ռազմավարական օբյեկտների պահպանման վերաբերյալ և նույնիսկ դրանք ներառեցին Անվտանգության խորհրդի բանաձևի մեջ: Նրանք փակեցին Իրանին ուղղված բոլոր մեղադրանքների թղթածրարները, սիոնիստական ռեժիմի իրանառաջության ծրագիրը տապալվեց և վերջապես՝ հրաժարվեցին բոլոր տնտեսական պատժամիջոցներից, որոնք սահմանել էին Իրանի միջուկային ծրագրի պատրվակով:

Թերևս պատահական չէր, որ Միացյալ Նահանգների հաջորդ նախագահը ՀՀՀՎ-ը համարեց «վատ», «աղետալի», «Ամերիկայի պատմության մեջ ամենավատ և ամոթալի համաձայնագիրը, որը երբեք չպետք է լինել և, ի վերջո, որոշեց դուրս գալ դրանից²: Թրամփի դուրս գալը ՀՀՀՎ-ից և Ամերիկայի «առավելագույն ճնշման քաղաքականությունը» Իրանի դեմ, որը բախվեց Իրանի առավելագույն դիմադրության քաղաքականությանը, առավելագույն ճնշման քաղաքականության ձախողումը և հաջորդ՝ Բայդենի վարչակարգի՝ ՀՀՀՎ-ին վերադառնալու փորձը կարող է առանձին գրքի նյութ դառնալ:

². Թրամփը բազմաթիվ առիթներով կոշտ հայտարարություններ է արել ՀՀՀՎ-ի և դրա շուրջ բանակցությունների դեմ: Դրանք առկա են լրատվամիջոցների արխիվներում: Օրինակ՝ 2018 թվականի մայիսի 8-ին ես ՀՀՀՎ-ից դուրս գալու մասին իմ հայտարարության մեջ ՀՀՀՎ-ն անվանեց ամերիկյան պատմության ամենավատ և միակողմանի համաձայնագրերից մեկը, որը չկարողացավ պաշտպանել ամերիկայի ազգային անվտանգության շահերը և ընդհակառակը՝ ուժեղացնելով Իրանին, նրան թույլ տվեց պահպանել և շարունակել միջուկային հետազոտությունն ու զարգացումը, ուստի այն յավագույն դեպքում միայն հետաձգել է Իրանի՝ միջուկային զենք ունենալը (<https://trumpwhitehouse.archives.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-ending-united-states-participation-unacceptable-iran-deal/>): Իսրայելի վարչապետ Բենիյամին Նեթանյահուն իր հուշերում մեջբերել է Թրամփի խոսքը. «Մա ամենավատ գործարքն է, որը ես երբևէ տեսել եմ (Նեթանյահուն, 2022: 796): Նեթանյահուն այս գրքում ՀՀՀՎ-ն համարում է պարտություն և պատմական սխալ (2022:569) և նշում է, որ Օրամայի օրոք երդվել է անել ամեն ինչ ՀՀՀՎ-ն ոչնչացնելու համար (Նեթանյահուն, 2022:571):

Չորրորդ գլուխ

Քաղաքական բանակցությունների մեթոդները և դրանց պահանջները

Ազգային նպատակներն ու շահերը ապահովելու, նպատակով մյուս կողմին կամ կողմերին համոզելու և ոգևորելու կարողությունը դիվանագիտության արվեստ է: Երկրները բանակցություններում և հիմնականում դիվանագիտության մեջ փնտրում են իրենց շահերը, նույնիսկ եթե դա անարդար է:

Ցանկացած երկրի համար կարևորը այդ երկրի շահերն են, ոչ թե ճշմարտությունը: Ուստի, բանակցություններում, հակառակ այն բանին, ինչ կարելի է պատկերացնել, նպատակը, ոչ թե իրավունքն ապացուցելն է, այլ օգուտներ ապահովելը, իսկ օգուտներ ապահովելու համար պետք է մյուս կողմին համոզել ընդունել կոնկրետ պարտավորություն կամ կատարել կոնկրետ գործողություն: Որքան էլ, որ երկրի դիրքորոշումները կամ բանակցողի պահանջները հիմնված լինեն իրավունքի և արդարության վրա, մյուս կողմի համար դրանք ընդունելի կլինեն այն ժամանակ, երբ նրա համար էլ օգուտներ կպարունակեն կամ գոնե վնաս չեն պատճառի:

Այն, ինչ համոզում է երկրին գործողություն կատարել, դա այդ գործողության օգուտների և վնասների հաշվարկն է, իսկ հաջողակ բանակցողը նա է, ով ազդում է մյուս կողմի հաշվարկի վրա և իր հաշվարկը ուղղորդում դեպի ցանկալի արդյունք: Բանակցություններում հաջողության և բանակցությունների համար նախատեսված նպատակներին հասնելու համար պետք է տարբեր փուլերում տիրապետել բանակցային հմտություններին և դրա պահանջներին: Բանակցությունն իրականում գործընթաց՝ կառավարման գործընթաց է այլ ոչ թե մի հատվածային ծրագիր:

Այս կառավարման գործընթացում հաջողության հասնելու համար բանակցող կողմերը նախ պետք է բացահայտեն բանակցությունների

պատճառ դարձած խնդիրը, ճգնաժամը, վեճը, ընդհանուր շահերը, ճիշտ և ճշգրիտ տեղեկատվության միջոցով հասկանալի դա և որոշեն բանակցելը: Ապա պետք է փորձեն ընդունելի նպատակներով, հոռետրաբանությամբ ու բառապաշարով կազմակերպել կոնկրետ բանակցություն և սկզբունքային բանակցության էությունն ընդունելի լինի կողմերի համար:

Հետևաբար, բաղադրական բանակցությունները գործընթացի ձևով ունեն տարբեր փուլեր և յուրաքանչյուր փուլ կարող է ունենալ որոշակի ժամանակ կամ կախված լինել կիրարկման կոնկրետ գործընթացից: Յուրաքանչյուր փուլ ունի իր պահանջները, և եթե կողմերը բանակցային փուլերից մեկում թույլ լինեն, ավելի քիչ ձեռքբերումներ կունենան, իսկ հաջորդ փուլերում վճռորոշ դերակատար չեն լինի:

Օրինակ՝ եթե դերակատարը բանակցություններից առաջ չի մեծացրել իր ուժը հավասարակշռված «առ» և «տուր» անելու, եթե չունի անհրաժեշտ տեղեկություն կողմերի մասին կամ լավ չի հստակեցրել իր նպատակներն ու ռազմավարությունը, ստիպված է լինելու տալ ավելի շատ, քան ստանում է, և նա ով պարտավորությունների կատարման փուլում ունի ավելի քիչ ստացած, այսպես կոչված, վճարած գին դիմաց ավելի քիչ շահույթ կունենա:

Ցանկացած բանակցություն սովորաբար ունենում է երեք փուլ՝ մինչքանակցային, ընթացիկ բանակցային և հետբանակցային: Մենք կքննարկենք դրանցից յուրաքանչյուրը:

Առաջին փուլ. մինչքանակցային փուլ, ուժի բազմակողմանի հզորացում
Մինչքանակցային փուլը կարևոր է ցանկացած նպատակով բանակցությունների յուրաքանչյուր ձևի կազմակերպման, իրականացման և երաշխավորման գործընթացում: Այս փուլում բանակցող կողմերը բազմակողմանիորեն ամրապնդում են իրենց ուժը (ծրագրային ու համակարգային) և համապատասխանաբար բարելավում են իրենց սակարկությունների ուժը բանակցություններում: Այս փուլն այնքան կարևոր է, որ խստորեն խորհուրդ է տրվում չսկսել բանակցություններն՝ առանց դա ավարտելու և առանց այս փուլում նախատեսված նախապատրաստության մակարդակին հասնելու: Որքան սուբյեկտը կարողանա իրեն հարմարեցնել մինչքանակցային փուլի պահանջներին, այնքան ավելի հաջողակ կլինի բանակցային գործընթացում: Այդ պահանջները հետևյալն են.

Որոշել, թե ինչպես մոտենալ բանակցություններին՝ հիմնվելով ինքնության, դերի և շահերի վրա

Յուրաքանչյուր բաղադրական միավոր պետք է բանակցություններից առաջ որոշի իր մոտեցումը: Մա հիմնված է ինքնության և ըստ էության «յուրային և մյուս»-ի հասկացության վրա: Երբ մի պետություն բանակցությունների մյուս կողմին ընկալում է որպես «մյուս», նրա համար սահմանում է թշնամու, հակառակորդի կամ առնվազն խանգարողի դեր և երկու կողմերի շահերը հաճախ մեկնաբանվում են՝ որպես միմյանց հակասող:

Այս դեպքում բանակցային գործընթացում որդեգրվում է առնակատման մոտեցում, ինչը դժվարացնում է ցանկալի արդյունքի հասնելը: Բայց եթե մի պետություն բանակցող կողմին ընկալում է՝ որպես իր հետ և իր շահերին համընթաց շարժվող և, ըստ էության՝ որպես յուրային, ապա բանակցությունները ընթանում են ինտերակտիվ կերպով: Բանակցային գործընթացում օգուտների կամ ծախսերի բաշխման նպատակադրումը հիմնականում կախված է այն նույն մոտեցումից, որը կողմերը որդեգրում են միմյանց նկատմամբ:

Հիմնական և այլընտրանքային ռազմավարությունների պլանավորում

Ռազմավարությունը որոշում է բանակցությունների նպատակներն ու ուղին և դրա հիման վրա կարգավորվում են դերակատարների վարքը, խոսքն ու գործողությունները: Առանց ռազմավարության չի կարելի մտնել բանակցությունների մեջ, որովհետև ռազմավարությունն է, որ որոշում է նպատակներն ու շահերը, հնարավորություններն ու սահմանափակումները և ի վերջո նպատակներին հասնելու ուղին: Բանակցությունների ընթացքում բանակցողների կողմից նախապես որոշված ռազմավարության հիման վրա որոշվում են բանակցային մեթոդները, լուծումները և ռազմավարությունները, որոնց հիման վրա պլանավորվում են բանակցային գործողություններն ու արձագանքները: Հետևաբար, բանակցությունից առաջ բանակցողները պետք է մշակեն հիմնական ռազմավարություններ և այլընտրանքային ռազմավարություններ՝ առաջին ռազմավարության ձախողման և փակուղի մտնելու դեպքում:

Ռազմավարությունը բանակցողին հնարավորություն է տալիս բանակցությունների բարդ գործընթացում գտնել ճիշտ ուղին և անհրաժեշտության դեպքում կայացնել դժվար ու վճռական որոշումներ՝

անկանխատեսելի տարրերի հետ առնչվելիս և դերակատարների գործողություններին ի պատասխան: Ուստի, բանակցություններից առաջ պետք է սահմանել բանակցային ռազմավարությունը՝ հիմնվելով քաղաքական միավորների ինքնության ստեղծման, մոտեցման, կոշտ ու փափուկ ուժի սկզբունքների վրա: Ռազմավարությունը որոշելուց հետո կորոշվի նաև ճանապարհային քարտեզը և քաղաքական բանակցություններում նպատակին հասնելու ուղիները: Ուղին ռազմավարության մեջ է իմաստ ձեռք բերում և ճանապարհային քարտեզով է որոշվում թե որտեղի՞ց պետք է սկսել և որտե՞ղ ավարտել, բանակցությունների ո՞ր փուլում ավելի լավ է ինչի վրա կենտրոնանալ, ո՞ր հանդիպումներում լռությունն ավելի լավ է և ո՞ր հանդիպումներում բանակցությունների առաջընթացի համար պետք է առերեսվել մարտահրավերի հետ:

Ռազմավարության չհաշվարկված փոփոխությունը ցանկացած թոհուրոհում լինի դա պատերազմ թե բանակցություն, ռազմավարական սխալ է¹: Այնուամենայնիվ, եթե քաղաքական միավորը որոշված ռազմավարության հիման վրա զա այն եզրակացության, որ չի կարող հասնել իր նպատակներին, որովհետև որդեգրած ռազմավարությունը չի համապատասխանում հողի վրա առկա պայմաններին, ուժի հարաբերակցությունը ճիշտ չի հաշվարկվել կամ ուղին ճիշտ չի նախագծվել, պետք է փոխի դա ժամանակին ու իրավիճակին համարժեք և փնտրի տարբեր ռազմավարություններ կամ գոնե ճշգրտի ճանապարհային քարտեզը, քանի որ, սխալ ռազմավարության կամ ուղու վրա հենվելը նույնպես ռազմավարական սխալ է, և որքան դերակատարը ավելի զգույշ և իրական պայմաններին համապատասխան մշակի հիմնական ռազմավարությունը կամ բանակցություններում ավելի ճկուն մոտեցում որդեգրելու համար ունենա անհրաժեշտ ուժ և պատրաստ լինի ռազմավարությունը փոխելու, այդքան առավելություն կունենա բանակցություններում:

Բանակցություններում սեփական և այլոց նպատակների որոշում

Ցանկացած բանակցություններում կողմերը պետք է որոշեն մյուս կողմի կամ կողմերի նպատակներն ու շահերը՝ ելնելով նրանց մոտեցումներից և

ռազմավարությունից, առկա իրողություններից, նյութական և ոչ նյութական կարիքներից, կարմիր գծերից և գորշ գոտիներից, ազգային, տարածաշրջանային և գլոբալ պահանջների նկատմամբ ուշադրությունից, գաղափարախոսությունից, ինքնությունից, իրենց և այլոց դերից ու դիրքից, և իմանան, թե բանակցություններում իրենք և մյուս կողմը ի՞նչ նպատակների են հետամուտ:

Նպատակներ դնելիս մի քանի կետի վրա պետք է ուշադրություն դարձնել:

Առաջին՝ բանակցությունների նպատակը որոշելիս, որը պայմանավորում է բանակցողների վարքագիծն ու գործողությունները բանակցությունների ընթացքում, պետք է ճշգրտի լինել և նպատակները չպետք է այնքան մեծ ընտրել, որ դրանց հասնելը հնարավոր չլինի, և ոչ էլ այնքան փոքր ու աննշան, որ մյուս կողմն առավելություն ունենա:

Երկրորդ՝ նպատակների սահմանման հիմքի մասին նշված նախկին մեկնաբանության համաձայն, երբեմն դրանց վերաբերյալ որոշումները կայացվում են ռացիոնալ դերակատարի մոտեցմամբ, այսինքն՝ քաղաքական միավորը բանակցային գործընթացում փորձում է նվազագույն միջոցներով հասնել ամենաբարձր նպատակին, բայց որոշ քաղաքական միավորներ կարող են որոշումներ կայացնել՝ հիմնվելով ճանաչողական մոտեցման վրա և ինքնություն կերտող արժեքներն ու նորմերը դարձնել նպատակների վերաբերյալ որոշումների կայացման հիմք, այն իմաստով, որ առանց տվյալները հաշվի առնելու փորձեն հասնել արդյունքի, որը սահմանվում է ինքնության կամ գաղափարախոսության հիման վրա՝ ինչպես մեկ այլ երկրում փոքրամասնությանը կամ բնակչությանը աջակցելը, որը համապատասխանում է նրանց ինքնությանը: Թերևս կարելի է ասել, որ այս տեսանկյունից ամենափոփոխ մոտեցումը օգուտներին և արժեքներին ուղղված (ինքնությանն ուղղված) մոտեցումների համակցումն է:

Այն իմաստով, որ քաղաքական միավորն իր ինքնությունը հիմք ընդունելով՝ դիտարկի իր նպատակները, սակայն գործողության ընթացքը և նպատակներին հասնելու մեթոդը գնահատի՝ հիմնվելով ռացիոնալ դերակատարության վրա, այսինքն՝ նվազագույն գին վճարելով և առավելագույն շահույթով: Ընդ որում, հսկառակ կողմի կամ կողմերի համար նույնպես կարևոր է, որ հասկանան, թե բանակցություններին մասնակցող խաղացողն ինչ մոտեցման հիման վրա է որոշում ընդունում:

¹ Ամենակենսառու օրինակներից մեկը, որը սովորաբար բերվում է այս կապակցությամբ, Հայերի աղետալի հարձակումն էր Խորհրդային Միության վրա և պատերազմում նոր ճակատի բացումը, որը դեմ էր Գերմանիայի սկզբնական ռազմավարությանը և, ի վերջո, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմում հանգեցրեց Գերմանիայի պարտությանը:

Երրորդը՝ դա ընդհանրությունների և տարաձայնությունների ուղղության և չափի որոշումն է: Պետք է հստակեցվի, թե բանակցող կողմերը, ո՞ր նպատակներում ունեն ընդհանրություն, ո՞րքան են այդ ընդհանրությունները և ինչի՞ն են վերաբերում և այդ ընդհանուր նպատակները, ո՞ր կողմը ո՞րքան պետք է գին վճարի և արդյո՞ք կա պայմանավորվածություն դրանց վերաբերյալ, թե ոչ: Ընդհանուր ուղղություններ և տարրեր գտնելը բարձրացնում է բանակցություններում հաջողության հասնելու հավանականությունը: Պետք է հստակեցվեն նաև տարաձայնության առարկա նպատակները և դրանց կապը քաղաքական միավորների գոյության վիճակի հետ:

Եթե տարաձայնության առարկա նպատակները չունենան անմիջական կապ ինքնիշխան ռեժիմի գոյության անվտանգության և սահմանված կարմիր գծերի հետ, ապա դրանց վերաբերյալ համաձայնության հասնելը հնարավոր է, հակառակ դեպքում դա կլինի դժվար կամ անհնար: Իրականում, բանակցություններից առաջ նպատակների սահմանումը՝ հիմնված ինքնության, դերի, դիրքի, անվտանգության և շահերի վրա, կարևորագույն քայլն է, որովհետև քաղաքական միավորները հենց նպատակների սահմանմամբ են կարգավորում իրենց վարքագիծը, խոսքը, գործողությունները և «առևտուրը»: Նպատակների սահմանման երկու տեսակ կա, որոնցից յուրաքանչյուրն իր ազդեցությունն ունի բանակցությունների ընթացքի վրա:

Ստատիկ նպատակները

Ստատիկ նպատակները այն նպատակներն են, որոնք բանակցություններից առաջ ճշգրիտ սահմանվում են, և բանակցությունների ընթացքը դրանք չի փոխում: Նպատակները այս ձևաչափով հիմնականում կապված են միավորների ինքնության և գաղափարախոսության հիմքերի հետ և որևէ ճկունություն չեն ենթադրում: Հակասությունների լուծման, ծախսերի բաշխման կամ համատեղ ճգնաժամի կառավարման շրջանակներում կողմերը կամ կողմերից մեկը սահմանում է նպատակը և այլևս չի կարելի դրանից շեղվել կամ ճկունություն ցուցաբերել: Օրինակ՝ մի երկիր, որը բանակցում է իր օկուպացված տարածքների մասին, ի սկզբանե, գիտի, որ նպատակը այդ տարածքների ազատագրումն է և սկզբունքորեն ոչ մի ճկունություն չի դիտարկում:

Դինամիկ նպատակներ

Դինամիկ նպատակները այն նպատակներն են, որոնք սովորաբար չունեն կենսական և հիմնարար արժեք, ուստի բանակցությունների ընթացքում կարող են փոխվել՝ հիմնվելով հակառակ կողմերի ճկունության մակարդակի, տարբեր ու հասանելի տարբերակների, շահի և ծախսի գնահատման, բանակցությունների ձախողման դրական ու բացասական և բազմաբնույթ հետևանքների, ինչպես նաև ճգնաժամին դիմակայելու ժամանակի սղության վրա: Այդպիսի բանակցության մեջ ուժը կարևոր դեր է խաղում, որովհետև ուժեղ խաղացողները ավելի հեշտությամբ կարող են վճարել բանակցությունների անհաջողության գինը և կարող են օգտագործել իրենց ուժը տարբեր ոլորտներում՝ հակառակ կողմին հարկադրելու ընդունել հատուկ պայմաններ կամ կիրառել պարտադիր ճկունություն:

Ուստի, այն քաղաքական միավորը, որն ավելի ուժեղ է, ավելի արժեքավոր նպատակների է հասնելու: Այսպիսի բանակցություններում բանակցային հմտություններին տիրապետելը մեծ նշանակություն ունի և յուրաքանչյուր քաղաքական միավոր պետք է ընտրի իր ամենահմուտ դիվանագետին, որպեսզի փորձի, պատմության, խաղացողների ընկալումների և միջավայրի հիման վրա, բանակցությունների ընթացքում արագ որոշումներ կայացնի և ցուցաբերի ժամանակավոր ճկունություն և վարքագիծ: Բանակցությունների ընթացքում դինամիկ նպատակների սահմանումը և դրանց փոփոխության ընթացքում դինամիկ նպատակները կարելի է համեմատել խաղի ընթացքում շրջանակի փոփոխության կամ դրա մի մասի փոփոխության հետ, օրինակ՝ ֆուտբոլային խաղում դարպասը փոխելը կամ դարպասաձողը տեղափոխելը, որը չի բխում կողմերից մեկի շահերից¹:

Բանակցելի և ոչ բանակցելի ոլորտների տարբերությունը, մոխրագույն և կարմիր գծեր

Բանակցողները պետք է հստակորեն տեղյակ լինեն իրենց և մյուս կողմի՝ ոչ բանակցելի ոլորտների և կարմիր գծերի մասին, և սա ենթադրում է այդ ոլորտների հստակեցում և բանակցության մեկնարկից առաջ դրանց վրա դրված սահմանափակումների որոշարկում: Այս ոլորտում շփոթը, որը կարող է առաջանալ որոշում կայացնողների միջև տարբեր տեսակետների

¹ Shifting the goalpost:

պատճառով, կարող է բանակցությունների ընթացքում անշրջելի գնի պատճառ դառնալ: Այս վիճակը կարող է լինել ոչ բանակցելի հարցերի շուրջ փոխգիշման կամ ճկուն հարցերի շուրջ անհարկի պնդումների հետևանք:

Բանակցությունների մեկնարկից առաջ երբեմն ավելի լավ է, որ բանակցելի և ոչ բանակցելի ոլորտների տարբերությունը հասկանալով՝ այդ կարմիր գծերն ու տարբերությունները հստակ և բացահայտ կերպով հաղորդվեն կողմին կամ կողմերին: Սա ազդեցություն կունենա բանակցությունների կառավարման, խոսույթի շեղումներից խուսափելու և արդյունքի հասնելու արագության վրա:

Այս երկու ոլորտների տարբերությունը օգնում է հասկանալ այն առավելությունները, որոնք կարելի է փոխանակել «առևտրի» ժամանակ, ինչպես նաև կողմերի կարմիր գծերը և քննարկման ենթակա հարցերը: Այսպիսով, բանակցող կողմերը հասկանում են, թե որտե՞ղ կարող են հաստատակամ լինել և որտե՞ղ ոչ: Իհարկե, պետք է զգույշ լինել, որպեսզի ոչ բանակցելի հարցերի անժամանակ արծարծումը, հենց բանակցությունների սկզբից, չհանգեցնի մյուս կողմի հետ քաշվելուն: Այսպիսի պայմաններում նման հարցերի բարձրաձայնումը պետք է տեղափոխել հաջորդ փուլեր:

Մյուս կարևոր հարցը՝ մյուս կողմի կարմիր գծերի ճիշտ ըմբռնումն է և իրական ու հայտարարած կարմիր գծերի միջև տարբերությունը հասկանալը: Երբեմն բանակցող կողմերը իրենց որոշ մոտեցումները համարում են կարմիր գծեր ու ոչ բանակցելի հարցեր, մինչդեռ իրականում դա այդպես չէ: Կարելի է ոչ բանակցելի հայտարարված հարցերում հաստատակամ լինելով և բանակցային տարբեր մանկրներով հասկանալ, թե հայտարարած ո՞ր կարմիր գծերը կարելի է վերածել մոխրագույնի և բանակցելի հարցերի, իսկ որոնք՝ ոչ:

Երբեմն, նպատակներին ու սահմանված ռազմավարություններին հասնելու մեկ կողմի անհաջողությունը ստիպում է նրան հետ քաշվել իր մեկ կամ մի քանի կարմիր գծերից: Օրինակ, երբ Իրանի միջուկային ծրագիրը ներառվեց ԱՄՆ-ի և երեք եվրոպական երկրների օրակարգում, նրանք հարստացման ընդունումը իրենց համար սահմանեցին որպես կարմիր գիծ և «զրո» հարստացման քաղաքականություն որդեգրեցին: Սակայն Իրանի կողմից պատժամիջոցներին դիմադրելուց և դրանց դեմ պայքարելուց հետո, միջուկային կարողությունների առաջընթացից ու այն հաստատագրումից հետո, որ Իրանը ոչ մի գնով չի պատրաստվում հրաժարվել իր իրավունքից,

ԱՄՆ-ի դիրքորոշումը աստիճանաբար իջավ մոխրագույն գծի՝ ստեղծելով այնպիսի կետ, որտեղ հնարավոր էր դառնում բանակցություններ վարել և «առևտուր» անել:

Հնարավոր է, որ քաղաքական միավորի նպատակները, ցանկությունները և պահանջները բազմազան և տարբեր լինեն: Ուստի, բանակցությունների մեկնարկից առաջ անհրաժեշտ է առաջնահերթությունները ճշգրտորեն սահմանել: Բավարար ժամանակի բացակայությունը, երրորդ կողմերի խանգարող դերակատարումը, քաղաքական տկարությունը կամ ցանկացած ներքին և գլոբալ փոփոխություն կարող է բանակցությունների ընթացքում խնդիրներ առաջացնել կամ նույնիսկ հանգեցնել փակուղու: Ուստի, խաղաղողները չպետք է իրենց ժամանակն ու էներգիան վատնեն երկրորդ կամ երրորդ կարգի կարևորության թեմաների վրա, զիջումների գնալ և միավորներ վաստակել:

Բանակցային առաջնահերթությունները պետք է ճշգրիտ և հստակ արտահայտված լինեն, համընկնեն ազգային նպատակներին և շահերի հետ և չպետք է հակասեն կենսական նպատակներին: Դրանք պետք է լինեն կենսունակ և հնարավոր լինի դրանց շուրջ բանակցություններ վարելը: Պետք է լինեն տրամաբանական, իսկ աստղաբաշխական նպատակները՝ բացառված: Բանակցություններում որևէ պատճառով չպետք է թերահավատ լինել նպատակների և պահանջների հանդեպ, օրինակ՝ մյուս կողմի արձագանքից վախենալու պատճառով: Անտրամաբանական նպատակներ չպետք է առաջադրվեն, բայց չպետք է տարակուսել իրական նպատակների հստակ և բացահայտ արտահայտման հարցում:

Հաջող բանակցողը վստահ է, թե ինչ է ուզում, արտահայտում է այն վճռականությամբ և ինքնավստահությամբ՝ լավ ծանոթ լինելով մյուս կողմի նպատակներին: Իհարկե, վճռական լինելը տարբեր է ագրեսիվ լինելուց: Երբ դիրքորոշումները արտահայտվում են, դրանք պետք է լինեն վճռական, հարմար խոսեղանակով և հարգանքով հաշվի առնելով սեփական նպատակների հանդեպ մյուս կողմի ուշադրությունը:

Վստահության ստեղծումը որպես հարաբերությունների ձևավորման հիմք

Բանակցություններում արվող զիջումները կախված են տարբեր հարցերից, որոնցից ամենակարևորը կողմերի միջև վստահության առկայությունն է: Վստահությունը, կամ ավելի ճիշտ՝ միմյանց

մտադրություններին վստահելը, հանդիսանում է երկրների միջև հարաբերությունների հիմքը, սակայն իրականում միջազգային համակարգում հաճախ գերակշռում է անվստահությունը, և երկրների հարաբերությունները հիմնականում կառուցվում են անվստահության հիման վրա:

Այն միավորները, որոնք քաղաքական բանակցություններ են վարում, եթե չունեն վստահության վրա հիմնված հարաբերություններ, ապա ավելի լավ է, որ նրանց կողմից տրվող զիջումները լինեն կարճաժամկետ, և ստացվելիք զիջումներին նույնպես հնարավոր լինի հասնել կարճաժամկետ ժամանակահատվածում, քանի որ հեռավոր ապագայում նրանց համագործակցության շրջանակները հնարավոր չէ կանխատեսել: Օրինակ, եթե մի երկիրը տնտեսական արտոնություններ ստանալու դիմաց պետք է ընդունի որոշ սահմանափակումներ, ապա այդ սահմանափակումները պետք է ժամկետ ունենան և ժամանակի ընթացքում հնարավորինս սահմանափակ ազդեցություն ունենան քանակի և որակի վրա, իսկ ստացած տնտեսական առավելությունները պետք է անմիջապես իրականացվեն:

Վստահության բացակայությունը խաղացողների միջև սովորաբար ծագում է նրանց պատմական անցյալից և քաղաքական լուրջ հակասությունների առկայությունից, ուստի բանակցող կողմերը փորձում են կանխատեսել մեկխանիզմներ՝ պայմանավորվածությունների ընթացքում մյուս կողմի կամ կողմերի հնարավոր նահանջի պայմանների վերաբերյալ: Այս իրավիճակը կարող է առաջանալ կառավարության և քաղաքական առաջնությունների փոփոխության կամ կողմերի ու երրորդ կողմի գործողությունների և արձագանքների արդյունքում:

Եվ ընդհակառակը, երբ խաղացողները կամ բանակցողները միմյանց վստահում են և տարբեր ոլորտներում առկա է հարաբերությունների բարենպաստ անցյալ, այդ դեպքում սովորաբար բանակցությունները ուղղված են լինում հարաբերությունները կառավարելու, աշխատանքը բաժանելու և կոնկրետ իրավիճակ որոշելու ուղղությամբ, որը հիմնված է վստահության և երկարաժամկետ նպատակների վրա, բացի այն դեպքերից, երբ բանակցության առարկան պահանջում է կարճաժամկետ վիճակ կամ հետևողականություն: Ուստի, բանակցությունների մեկնարկից առաջ խաղացողները պետք է փորձեն իրենց հարաբերություններում վստահություն ստեղծել:

Վստահությունը ստեղծվում է տարբեր եղանակներով և սովորաբար այն բաղադրված չէ, որը կարելի է ստեղծել կարճ ժամանակում և միայն մեկ կողմի

ցանկությամբ: Երբ լարվածությունը կամ հակասությունը առաջանում է սխալ ընկալումից կամ ճանաչողական տարբերություններից, բանակցող կողմերը սովորաբար պաշտոնական բանակցություններից առաջ ոչ պաշտոնական կամ գաղտնի կերպով խոսում են միմյանց հետ, շտկում իրավիճակը և փորձում հստակեցնել ու տրամադրել ճշգրիտ ու ճիշտ տեղեկություններ՝ վերացնելով անվստահության առաջացման գործոնները: Սա մեծապես կախված է դիվանագիտական կարողություններից:

Դիվանագետը պետք է իր մասնագիտական ունակությունները և շփման փորձը օգտագործի այնպես, որ իմանա, թե ի՞նչ տեղեկատվություն տրամադրելով, ի՞նչ ոլորտում, ի՞նչ պարտավորություններով և ի՞նչ մակարդակով կարող է վստահություն ստեղծել:

Ուժի ոլորտների ձեռքբերում և ընդլայնում

Այն խաղացողը, ով ընդլայնում է իր ուժը կոնկրետ ոլորտում և դառնում է այդ ոլորտում կանոններ սահմանող, կարող է լինել բանակցությունների մեկնարկողը այդ ոլորտում, հրավիրել մյուս խաղացողներին բանակցությունների սեղանի շուրջ և որոշել կամ ուղղորդել նրանց օրակարգերը:

Այս պայմաններում կանոններ սահմանող խաղացողը ավելի մեծ շանսեր կունենա բանակցություններում հաջողություն գրանցելու հարցում: Ուստի, բանակցություններում հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ է մուտք գործել այն ոլորտ, որտեղ կա ուժ, և երկխոսության մեջ հնարավոր է վարվել որպես ավելի բարձր դիրքում գտնվող կողմ: Իհարկե, մեկ ոլորտում կանոններ սահմանող խաղացող լինելը բանակցություններ մեկնարկելու պայման չի հանդիսանում, բայց այս պայմանները խաղացողին գործողություն իրականացնելու ավելի մեծ հնարավորություն են տալիս:

Բանակցողի կարողությունը բանակցություններում նախաձեռնող դառնալու ու նոր ու ստեղծագործ լուծումներ առաջարկելու հարցում մեծացնում է նրա հաջողության հնարավորությունը, բայց դա չի նշանակում, որ մյուս կողմը պարտված է: Ով չի հանդիսանում բանակցությունների մեկնարկողը, պետք է ակտիվորեն մասնակցի բանակցությունների գործընթացին և համապատասխան արձագանք ցուցաբերի մյուս կողմի յուրաքանչյուր գործողությանը:

Այս տեսանկյունից ժամանակին զաղափար ներկայացնելը կարող է փոխել բանակցությունների ուղղությունը: Եթե բանակցողը կարողանա

բանակցությունների ընթացքում բացահայտել մյուս կողմի հետ իր ընդհանուր շահերը կամ հարցերը, նա կարող է լուծում առաջարկել, որը կստանա մյուսների դրական կարծիքը և կփոխի բանակցությունների ընթացքը իր ցանկալի ուղղությամբ: Մա կարող է իրականանալ՝ օգտվելով ուժի տարբեր ոլորտներից, այն իմաստով, որ էթե մի սուբյեկտ «Ա» ոլորտում ունի ուժ, սակայն տվյալ ոլորտի բանակցությունների գործընթացում փակուղի է մտնում, նա կարող է օգտագործել իր ուժը «Բ» ոլորտում՝ առաջ մղելու «Ա» ոլորտի բանակցությունները, իհարկե՝ եթե նա ունի միջոցառումային ուժի փոխանցման ունակություն: Հետևաբար, նախաձեռնության համար նախապես պատրաստված լինելը կամ բանակցությունների ընթացքում ստեղծագործ գաղափարներ ունենալը մեծացնում է հաջողության հասնելու հնարավորությունները:

Ցանկալի պատկերի արտադրում և վերարտադրում

Մարդիկ ճանաչում են ուրիշներին՝ ելնելով իրենց մտքում նրանց մասին ունեցած պատկերից, հասկանում են նրանց գործողություններն ու արձագանքները, և արդյունքում՝ համապատասխանաբար արձագանքում: Այս պատկերն ստեղծվում է մյուս խաղացողի կենսագրությանը, փոխգործակցության անցյալին, տարբեր հարցերում նրա աշխատելաճի և այլնի մասին ծանոթ լինելու արդյունքում, և պարտադիր չէ, որ այն ճիշտ կամ սխալ լինի, բայց այն հիմք է հանդիսանում մյուս կողմի մասին դատողություն անելու համար: Դրանից հետո ստացված ցանկացած դատողություն կամ տեղեկություն ընդունվում կամ մերժվում է՝ ստեղծված պատկերի հիման վրա:

Այս պատկերի փոփոխությունը և այն իրական կամ անիրական դարձնելու ձգտումը սովորաբար շատ դժվար է և պահանջում է շարունակական և պլանավորված վստահության վրա հիմնված փոխգործակցություն: Բանակցություններ վարելը երկու կամ ավելի կողմերի միջև (անձինք, կառավարություններ, կազմակերպություններ և այլն), որոնք միմյանց մասին ունեն անցանկալի պատկեր, լինի դա իրական, թե անիրական, կամ թշնամանքի պատճառով ուրիշի կերպարն ու հեղինակությունը փչացնելու նպատակով երրորդ կողմի միջոցով ստեղծված պատկեր, խոչընդոտում է կողմերի միջև վստահության ձևավորմանը: Ուստի, յուրաքանչյուր կողմ բնականաբար բանակցությունների ընթացքում

ձգտում է իր հաղթանակին և մյուս կողմի պարտությանը և միայն կիսամաձայնի կարճաժամկետ պարտավորությունների կատարմանը:

Հետևաբար, այն, թե ուրիշները ինչ պատկեր ունեն յուրաքանչյուր քաղաքական միավորի մասին, բանակցությունների ընթացքում կազդի նրանց վարքագծի վրա: Իրականում կարևոր չէ, թե յուրաքանչյուր քաղաքական միավոր իրեն ինչպես է ներկայացնում, կարևոր է այն, թե ուրիշները ինչ են պատկերացնում այդ քաղաքական միավորի մասին և ինչպես են այն բնութագրում:

Բանակցություններից առաջ պաշտոնական և ոչ պաշտոնական շփումների միջոցով կարելի է հասկանալ մյուս կողմի մոտ քո ներկայիս պատկերը և տարբեր մակարդակներում ձեռնարկել միջոցներ դրա բարելավման կամ նորից բնութագրելու ուղղությամբ: Հակառակ դեպքում, «Ա»-խաղացողն կարող է լավ մտադրություններով մտնել քաղաքական բանակցությունների մեջ, սակայն նրա մասին «Բ»-խաղացողի մոտ ձևավորված բացասական պատկերների պատճառով չկարողանա «Բ»-խաղացողի վստահությունը վայելել, և նրա լավ մտադրությունները որպես բարի կամքի դրսևորման չընկալվեն: Այդ դեպքում ցանկալի արդյունք չի գրանցվի¹:

Ցանկացած բանակցությունից առաջ անհրաժեշտ է հնարավորինս ցանկալի և ճիշտ ձևով պատկեր կառուցել և վերակառուցել: Իհարկե, դա հեշտությամբ չի իրականացվում: Մասնավորապես, մի պատկերի վերակառուցումը պահանջում է մեծ ծախսեր, ժամանակ և էներգիա, ինչը հազվադեպ է ամբողջությամբ հաջողվում, հատկապես եթե ժամանակը հանդիսանում է որոշիչ գործոն՝ կողմերի միջև: ճգնաժամի կամ լարվածության հաղթահարման համար:

Ոչ պաշտոնական դիվանագիտությունը, հատկապես գիտական և վիրտուալ լրատվամիջոցների դիվանագիտությունը, կարող է մեծապես օգնել այլ ժողովուրդների և քաղաքական գործիչների մոտ պատկեր ձևավորելու:

¹ Հարևան երկրներից մեկի հետ բանակցությունների ընթացքում ես իմացա, որ մյուս բանակցողը բացասական տպավորություն ունի իրանցի նախորդ բանակցողի մասին և կարծում է, որ իրանցի բանակցողները միշտ փորձում էին նվաստացնել մյուս կողմին, ուստի նա բանակցություններին մասնակցեց բացասական տրամադրվածությամբ: Հետևաբար բանակցությունից առաջ խնդրեցի, որ նախ կարճ հանդիպում ունենա ինձ հետ և ես համաձայնեց: Այս հանդիպմանը, որը մեր առաջին հանդիպումն էր, մեծ հարգանք ցուցաբերեցի նրա նկատմամբ և վերջինիս համոզեցի, որ ձգտում եմ գտնել լուծում, որը կներառի երկու կողմերի շահերը: Նրա տրամադրությունն ամբողջությամբ փոխվեց և, երբ բանակցությունը սկսեցինք երկու կողմերի պատվիրակությունների ներկայությամբ, մթնոլորտը լիովին դրական էր և բանակցությունները լավ ընթացան:

կամ վերակառուցելու համար: Գուցե երբեմն անհրաժեշտ լինի արտաքին քաղաքականության որոշողների միջև բանակցությունների ընթացքը հետաձգել մինչև նման իրավիճակի բարելավումը: Այս առնչությամբ պետք է նշել երկու հիմնական հանգամանքներ, որոնք կարող են հասկանալի լինել բանակցությունների միջին և ավարտական փուլերում:

Նախ, այն, որ բանակցողները և բանակցությունների ընթացքում նրանց վարքը ու փոխադարձ գործողությունները կարող են ժամանակավորապես ազդել մյուս երկրի մոտ բացասական պատկերների վերակառուցման վրա, քանի որ նրանք գործ ունեն մտավորականների հետ, որոնք իրենց երկրում գաղափարների ու մտքերի արտադրողներն են: Ուստի, բանակցությունների ընթացքում որքան բանակցողի վարքը լինի տրամաբանական, խելամիտ և փոխադարձ հարգանքի վրա հիմնված, նա կարող է խաղաղ և հարգալից անցնել բանակցային փուլով ու ազդեցություն ունենալ երկրի բացասական պատկերի և իր ինքնության վերակառուցման վրա, և ընդհակառակը: Երկրորդ հարցը այն է, որ այդ տեսանկյունից առաջին հանդիպումները և նստաշրջանները մեծ դեր ունեն: Հոգեբանները վստահ են, որ անձի մասին առաջին պատկերն կամ ընկալումը հավանաբար կլինի վերջին պատկերն կամ ընկալումը նրա մասին¹:

Այդ ընկալումը սովորաբար ձևավորվում է հենց առաջին թույլատրելի կամ նույնիսկ վարկյաններին, ուստի դրա փոփոխությունը շատ դժվար է: Հաջող բանակցություններն, ինչպես նաև բանակցություններում համաձայնեցված պարտավորությունների իրականացումը, կարող են օգտակար ազդեցություն ունենալ վստահություն ստեղծելու և կողմերի միջև միմյանց մասին ունեցած պատկերների վերակառուցման վրա, հատկապես այն քաղաքական միավորների միջև, որոնք ստիպված են բանակցություններ վարել ճգնաժամային պայմաններում և չեն կարող ցանկալի պատկեր ստեղծել:

Այդ դեպքում բանակցությունները չպետք է սահմանափակվեն միայն կոնկրետ թեմայով և տեղի ունենան սահմանափակ ժամանակահատվածում, այլ պետք է շարունակական լինեն: Այսպիսով, նախորդ բանակցություններում ձեռք բերված համագործակցությունը կարող է նպաստել հետագա փուլերում բանակցությունների հաջողությանը:

Ներքին կոնսենսուսի ձևավորում

Կոնսենսուսի և ազգային համաձայնության դերը յուրաքանչյուր քաղաքական բանակցությունում բացառիկ կարևորություն ունի: Այն բանակցողները, որոնք չեն օգտվում ներքին կոնսենսուսից կամ առնվազն չեն կարող մյուս կողմին համոզել այդ մասին, իրենց խոսքը չի լսվելու: Բանակցությունների մեկնարկից առաջ մշակված ռազմավարությունն ու ճանապարհային քարտեզը, հնարավորինս առանց գաղտնիության սկզբունքին հակասելու, պետք է ներկայացվի հասարակությանը և հատկապես քաղաքական էլիտային, որպեսզի ներքին կոնսենսուս ձևավորվի:

Ներքին կոնսենսուսը նպաստում է երկրի ներսում համակարգման և ազգային ուժի բարձրացմանը: Էլիտաները, իրականության սահմանման և հիմնավորման կարողության և հասարակական կարծիքի ազդեցության պատճառով, կարող են ապահովել անհրաժեշտ լեզվիտիություն՝ բանակցություններ վարելու և ցանկացած հնարավոր համաձայնություն ձեռք բերելու համար: Այդ դեպքում բանակցողները բանակցություններին կմասնակցեն ներքին ուժով և բավարար կշռով:

Իհարկե, ներքին կոնսենսուսը չի նշանակում, որ երկրի բոլոր քաղաքական էլիտաները միանալու են մեկ բանակցային գործընթացի: Իհարկե, յուրաքանչյուր հասարակությունում կան տարբեր տեսակետներ և մոտեցումներ, հատկապես քաղաքական հարցերում, և դրանց գոյությունը այդ հասարակության կենդանի և աշխույժ լինելու նշան է: Այդ պատճառով, ներքին կոնսենսուսը պահանջում է քաղաքական էլիտաների միջև համընդհանուր համաձայնության ձևավորում, և դրա համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել նրանց կարծիքներն ու գաղափարները:

Անպայման կլինեն քննադատողներ և ընդդիմադիրներ, որոնք քաղաքական բանակցային գործընթացի, բանակցողների և պատվիրակության դեմ հանդես կգան, բայց կարևորն այն է, որ նրանք նույնպես զգան, որ հաշվի են առնվել բանակցությունների գործընթացում, և իրենց հիմնավորումները լսվել են: Ի դեպ, քննադատների և ընդդիմադիրների ներկայությունը երբեմն կարող է հնարավորություն լինել բանակցողների համար՝ մյուս կողմին ցույց տալու, թե որքան դժվար է երկրի ներսում հնարավոր պայմանավորվածության ուղղությամբ իրականացվող համոզելու աշխատանքը:

Բանակցային հմտություններից մեկն այն է, որ բանակցությունների ընթացքում օգտագործվի ներքին ընդդիմախոսների գործոնը՝ մյուս կողմից

¹The first impression is the last impression:

գիջում ստանալու կամ նրան որևէ բան չգիջելու հարցում: Ներքին որոշ տարածայնությունների պատճառով բանակցության ձախողման վախը կարող է հանգեցնել մյուս կողմից գիջումներ ստանալուն, սակայն ներքին տարածայնությունները, խառնաշփոթը կարող են հանգեցնել կողմի դիրքորոշման կոշտացմանը, և արդյունքում «լավ ավարտին» չհասնելուն:

Սակարկելու կարողության բարձրացում

Բանակցություններում նպատակներին հասնելու ամենակարևոր գործոնը սակարկելու կարողությունն է, որը նշանակում է ազդել մյուս կողմի որոշման և գործողության վրա՝ ի շահ սեփական նպատակների և շահերի: Սակարկելու կարողությունը հիմնված է ազգային և միջազգային ուժի բազմաբնույթ դրսևորումների վրա, որը նախքան բանակցությունների մեկնարկը կամ դրանց ընթացքում ձեռք է բերվում հասարակական կարծիքի կամ հանդիմանության խաղի միջոցով:

Բանակցությունների ընթացքում սովորաբար սակարկելու գործընթացը չի սկսվում սկզբից, այլ աստիճանաբար: Սակարկման միջանկյալ փուլերում այն սկսվում է հիմունքների և ընդհանրական քննարկման փուլից հետո և կարգավորվում է կողմերի մտադրություններին, նպատակներին և վարքագծին համապատասխան: Այն, ինչ բարձրացնում է բանակցողների ուժը, իրենց գաղափարները ներկայացնելու և մյուս կողմի առավելապաշտությանն դիմակայելու հարցում, ազգային ոլորտում ուժն ու կարողությունն է:

Խաղացողների սակարկելու կարողությունը հիմնված է երկու տեսակ ուժի՝ ներքին ուժի (լեգիտիմություն) և արտաքին ուժի վրա (միջազգային հեղինակություն): Որքան մեծ է քաղաքական միավորի լեգիտիմությունը, այնքան ավելի մեծ կլինի էլիտաների շրջանում իրեն աջակցելու վերաբերյալ կոնսենսուսը: Այնքան բարձր կլինի ներքին փափուկ և կոշտ ուժը, և արտաքին դաշտում այն կունենա համաշխարհային դիրք ու գլոբալ գործընթացներում որոշիչ դեր, որքան մեծ կլինի նրա սակարկելու կարողությունը, և նպատակներին հասնելը կլինի ավելի դյուրին:

Հարկ է նշել, որ սակարկելու գործառնությունը պարտադիր չէ, որ օգտագործվի բանակցությունների ընթացքում միայն մյուս կողմին պարտության մատնելու համար, այլ այն կարող է օգտագործվել նաև սիմետրիկ փոխգիշման հասնելու համար:

Մյուս կողմի ուժի գնահատումը

Բանակցությունների գործընթացի ընթացքում ուժի գնահատումը, հատկապես փափուկ ուժի գործոնների, չափազանց բարդ է: Այնուամենայնիվ, կողմերի իրական ուժի մասին տեղեկությունը ավելացնում է խելամիտ և իրական գործողությունների իրականացման հնարավորությունը, բանի որ խաղացողների վարքագիծը կարգավորվում է նրանց ուժի (կոշտ և փափուկ) մակարդակի հիման վրա: Բանակցությունները հիմնված են ուժի և գիտելիքի վրա:

Ինչքան յուրաքանչյուր խաղացող ունենա որոշիչ ուժ (կոշտ և փափուկ ոլորտներում) և կարողանա այդ ուժի վրա հենվելով պարտադրել իր գործողությունները մյուսներին, այնքան մեծ կլինի նրա հաղթանակը բանակցությունների ընթացքում: Բանակցությունների ընթացքում նույնպես կարևոր է տեղեկություններ ունենալ այն խաղացողների մասին, ովքեր նստած են բանակցային սեղանի շուրջ, ինչպես նաև կարևոր է տեղեկացված լինել նրանց ուժի ու կարողությունների մակարդակի մասին: Մյուս երկրի ուժի, դիրքի, մտադրությունների և վերջում վիճակի վերաբերյալ տեղեկությունների մակարդակի բարձրացումը մյուս կողմի համար անհրաժեշտ նախադրյալներ է ստեղծում գործողությունների կառավարման առումով: Բանակցող կողմի ուժի մակարդակը օգնում է մյուս կողմին հասկանալ, թե ինչու է մի քաղաքական միավոր ընտրում պատերազմը, խաղաղությունը կամ բանակցությունները:

Իրականում համաշխարհային հարաբերությունների խաղացողները իրենց ուժի հիման վրա (որ ունեն կամ կարծում են, որ ունեն) սահմանում են իրենց նպատակներն ու շահերը և բանակցությունների մեջ մտնում մյուս խաղացողների հետ: Ուստի, երբ մյուս կողմի ուժի մասին տեղեկություններ չկան, հնարավոր չէ համապատասխան վարքագիծ որդեգրել:

Քաղաքական միավորների ուժի չափը միմյանց հետ շփումների ընթացքում, այդ թվում մարտահրավերներին և մտահոգություններին բախվելը, շահերի և ռեսուրսների օգտագործումը և ճգնաժամերի հետևանքների բաժանումը, որոշում է նրանց դիրքը բանակցությունների ձևավորման և կազմակերպման մեջ: Օրինակ, եթե «Ա» երկիրն ու «Բ» երկիրն ունեն ընդհանուր ջրային ալիսկան, և «Ա» երկիրը այդ ջրամբարի շահագործման համար ունի գիտական, տեխնիկական, քաղաքական և տնտեսական 70 աստիճանի ուժ, սակայն «Բ» երկիրը այդ առումով ունի միայն 30 կամ նույնիսկ 50 աստիճանի ուժ, ապա «Ա» երկիրը կարող է «Բ»

երկրին պարտադրել իր պայմանները՝ ջրային ավազանից օգտվելու վերաբերյալ: Սա տեղի կունենա, իհարկե, այն դեպքում, երբ «Ա» երկիրը սկզբունքորեն ունի բանակցելու ցանկություն, որը թույլ կտա իրեն նախկինի հետ համեմատ ավելի շատ օգտվել այդ աղբյուրից կամ բանակցություններից քաղաքական, անվտանգային և այլ շահեր ունենալու համար: Ավելին, եթե այդ երկիրը չունի բանակցելու ցանկություն, այն չի բանակցի, այլ ամբողջ ջանքերը կգործադրի «Բ» երկրին տեխնիկական, տնտեսական և քաղաքական առումով հետ պահելու համար:

Պետք է նշել, որ ուժ ունենալը չի նշանակում անպայման բանակցել, բանի որ մի երկիր կարող է «Բ» երկրի օրինակով ունենալ ավելի փոքր ուժ, սակայն անվտանգության, քաղաքական, պատմական, արժանապատվության և այլ պատճառներով, կամ նույնիսկ երյուրող կողմի միջամտությամբ, հրաժարվել բանակցություններից: Հետևաբար, որպեսզի բանակցությունները տեղի ունենան և հաջողության հասնեն, ոչ միայն պետք է ճշգրիտ ձևով հետազոտել և գնահատել մյուս սուբյեկտի (կամ սուբյեկտների) ուժը, այլ նաև այդ ուժից օգտվելու հնարավորությունն ու կարողությունը, ինչպես նաև այն պայմանները, որոնք նրանց բերել են բանակցությունների սեղանի շուրջ (օրինակ՝ քաղաքական, տնտեսական, անվտանգության ճգնաժամեր, ներքին և արտաքին ճնշումներ և այլն):

Ուժի բալանսավորումը բանակցություններից առաջ

Ինչպես նշվեց, ուժը բանակցությունների ձևավորման և իրականացման հիմնական գործոնն է և խաղացողներին հնարավորություն է տալիս, որ դրա հիման վրա բանակցությունների ընթացքում իրականացնեն իրենց ազգային շահերը: Այս տեսանկյունից, ուժի հավասարակշռությունը գլխավոր դեր է խաղում բանակցություններում: Բոլոր բանակցողներն, ունենալով քննարկվող հարցի նկատմամբ որոշակի աստիճանի ուժ և ազդեցություն, նստում են բանակցությունների սեղանի շուրջ:

Եթե բանակցող կողմերի ուժը հավասարակշռված է, ապա մեծանում է հավասարակշռված համաձայնության հավանականությունը: Վետոյի կարողությունը, հոգևոր և քաղաքական հեղինակությունը, տնտեսական առավելությունը, ռեսուրսների բացառիկ սեփականությունը և այլ գործոններ կարող են փոխել ուժի հավասարակշռությունը և նվազեցնել բանակցություններում մեկ կողմի հաջողության հնարավորությունը:

Բանակցություններում գերազանցություն ունեցող ուժը սովորաբար չի համաձայնի հավասար արդյունքների հետ: Այնպես որ, եթե բանակցող կողմը մյուսի հետ չունի ուժի հավասարություն, պետք է նախքան բանակցությունների մեկնարկը հնարավորինս բարձրացնի իր ուժը: Բանակցությունների հետաձգումը մինչև հավասարակշռության ապահովումը կարող է անհրաժեշտ կամ օգտակար լինել, բայց պետք է հաշվի առնել, որ ժամանակի հետաձգումը մյուս կողմին տալիս է հնարավորություն՝ ավելացնել իր ուժը, և արդյունքում կողմերի միջև հեռավորությունը կարող է նույնիսկ մեծանալ և վատթարանալ: Այլ կերպ ասած, երբեմն բանակցությունների հետաձգումը անհրաժեշտ է ավելի մեծ ուժ ստանալու համար, բայց երբեմն դա կարող է հակառակ ազդեցություն ունենալ և վերացնել բանակցելու հնարավորությունները:

Հարկ է նշել, որ հավասարակշռությունը միայն ուժի ռեսուրսներին չի վերաբերում, այլ նաև նպատակների իրականացման ուղղությամբ պետք է ձևավորվի ուժի օգտագործման կարողություն: Այսպես, ոչ միայն պետք է գնահատել յուրաքանչյուր կողմի ուժի բնույթը կամ չափը, այլև կողմերը պետք է ուշադրություն դարձնեն ուժի օգտագործման հավանականությանը, ժամանակին և օգտագործման եղանակին, ինչպես նաև պետք է հաշվի առնվեն դրա հնարավոր հետևանքները: Ուժերի հավասարակշռություն չլինելու դեպքում, քաղաքական միավորը, որը թույլ է, չպետք է մտնի բանակցությունների մեջ, իսկ ստիպված լինելու դեպքում պետք է հատուկ միջոցներ ձեռնարկվեն՝ հակառակ կողմի գերակայություն ստեղծելուց ազատվելու համար:

Եթե պայմանավորվածությունը ձևավորվի ուժերի անհավասարության հիման վրա, այդ պայմանավորվածությունը չի կարող երկար տևել, և ի վերջո կողմերից մեկը, սովորաբար այն երկիրը, որը պարտություն է կրել տվյալ համաձայնության շրջանակում, կձեռնարկի գործողություններ՝ այն խախտելու կամ ավելի արդար պայմանավորվածության հասնելու համար, ինչը կվտանգի դերակատարների միջև խաղաղություն հաստատելու և համագործակցության ապագան: Նույնիսկ եթե այն երկիրը, որը չունի բավարար ուժ, կարողանա ապավինելով իր պրոֆեսիոնալ դիվանագետներին և բանակցությունների ընթացքը ուղղորդել դեպի իր շահերը, ապա ուժեղ կողմը վերջնականապես չի համաձայնի նման պայմանավորվածության հետ:

Ուժի հավասարակշռությունը ցանկալի բանակցությունների ձևավորման և համաձայնության հասնելու հիմնական գործոնն է: Այսպիսով, բանակցություններից առաջ, գոնե բանակցվող հարցի շրջանակում, պետք է ձևավորվի ուժի հավասարակշռություն:

«Իդեալական վիճակի» և «բավարարվածության վիճակի» որոշում

Բանակցության մեջ մտնելուց առաջ հստակեցվում են առավելագույն և նվազագույն նպատակները: Պետք է նախապես իմանալ, թե լավագույն դեպքում ինչ նպատակների կարող ենք հասնել, և եթե դա հնարավոր չէ, ապա ինչ նպատակների հետ կարող ենք համաձայնվել: Մի կողմի համար իդեալական վիճակը նշանակում է մյուս կողմի լիակատար պարտություն, այսինքն՝ հաղթանակ-պարտություն խաղ, որը ժամանակակից աշխարհում հազվադեպ կարող է իրականանալ: Այդ պատճառով սովորաբար պետք է մտածել բավարարվածության վիճակի մասին և այն, թե յուրաքանչյուր կողմ ինչպես կարող է դուրս գալ բանակցություններից որոշակի բավարարվածությամբ:

Հատկապես այն բանակցություններում, որոնք իրականացվում են հակասությունները կառավարելու և լուծելու նպատակով, կողմերը չունեն մեծ զիջումներ անելու ցանկություն կամ կարողություն, և յուրաքանչյուր կողմ փորձում է հասնել իր նախապես սահմանած բոլոր նպատակներին՝ չիրաժարվելով ոչ մի կետից: Սա հանգեցնում է նրան, որ դերակատարներից ոչ մեկը չի հասնում իր նպատակներին, քանի դեռ բավարարված չէ միջանկյալ կետով և նախապես իր համար բավարարվածության վիճակը չի սահմանել:

Քաղաքական միավորները, հատկապես նրանք, որոնք լարվածության կամ ճգնաժամի շարունակական գործընթացը որպես անվտանգության սպառնալիք են համարում, սովորաբար հետ են կանգնում իդեալական վիճակից և բավարարվում են բավարարվածության վիճակով: Այս վիճակում կողմերը համաձայնում են բանակցությունների արդյունքի շուրջ, սակայն դա չի ապահովում նրանց բոլոր նպատակները: Բավարարվածության վիճակում բանակցող կողմերը չեն հասնում իրենց իդեալական նպատակներին, բայց գոհ են այն ամենից, ինչ ձեռք են բերել: Ուստի, ժամանակի, վարքի և փոխադարձ զիջումների կառավարման համար իդեալական վիճակը և բավարարվածության վիճակը պետք է նախապես սահմանված լինեն, և յուրաքանչյուրի շեմը պետք է սահմանված լինի:

Բանակցության բոլոր հնարավոր հարցերի ուսումնասիրում

Բանակցությունները կարող են սկսվել հատուկ հարցի շուրջ համաձայնության հասնելու նպատակով, սակայն բանակցությունների ընթացքում, կամ նույնիսկ դրանց ձախողման դեպքում, կողմերից մեկը կարող է բանակցությունը պաշտոնապես կամ ոչ պաշտոնապես ընդլայնել ուրիշ հարցերի շուրջ: Բանակցությունների տարբեր փուլերում տարբեր դերակատարների կողմից առաջ քաշված կետերի ուսումնասիրությունը և բացահայտումը հնարավորություն է տալիս, որ բանակցությունները, փակուղի մտնելու դեպքում, կարողանան օգտագործել այդ կետերը նոր նախաձեռնություններով հանդես գալու և փակուղուց դուրս գալու համար:

Նման դեպքերին ծանոթ լինելու դեպքում դա նաև թույլ է տալիս խուսափել անսպասելի իրավիճակներից, երբ նման հարցեր բարձրացվեն մյուս կողմի կողմից: Այս պատրաստվածությունը բանակցողներին հնարավորություն է ընձեռնում բանակցության մեջ ավելի արդյունավետ մասնակցելու և մեկ հարցից մյուսին անցնելու: Պետք է նշել, որ այս մեթոդը սովորաբար կիրառվում է ոչ ռազմավարական նպատակներով բանակցություններում, իսկ կենսական և ռազմավարական բանակցություններում հնարավոր չէ փակուղուց դուրս գալ՝ կողմնակի հարցեր առաջադրելու և դրանց շուրջ համաձայնելու միջոցով:

Սուբյեկտների միջև փոխգործակցությունների պատմությանը ծանոթ լինելը

Բանակցողները, բանակցություններին մասնակցելուց առաջ, պետք է բավարար տեղեկություններ ունենան մյուս կողմի հետ փոխգործակցությունների, հակամարտությունների, համագործակցության, բանակցությունների և լարվածությունների պատմության մասին: Պետք է խոսել այն մարդկանց և կազմակերպությունների հետ, որոնք տարբեր ձևերով փոխգործակցել են մյուս կողմի հետ, և ստանալ անհրաժեշտ տեղեկություններ նրա անհատականության գծերի, բարոյականության, վարքագծի և նույնիսկ մշակութային առանձնահատկությունների մասին:

Այս տեղեկությունները բանակցողին հնարավորություն են տալիս հասկանալու մյուս երկրի և նրա բանակցողների առանձնահատկությունները և համապատասխանաբար կարգավորելու իր վարքը բանակցություններում՝ խուսափելով այնպիսի վերաբերմունքից կամ խոսքից, որը կարող է լարվածություն ստեղծել: Սա նաև հնարավորություն է տալիս օգտագործելու

որոշ մշակութային և վարքագծային տարրեր՝ արդյունավետ հարաբերություններ կառուցելու համար: Եվ ամենակարևորը, մյուս կողմի ուժեղ և թույլ կողմերի մասին տեղյակ լինելը բանակցողին փտահոություն և գերազանցության զգացում կհաղորդի, ինչը կարևոր է բանակցությունների ընթացքում:

Որևէ հարցի շուրջ դերակատարների հարաբերությունների պատմությունը կարող է ցույց տալ կողմերի դիրքորոշումները, նրանց զգայուն կողմերը, համաձայնության հասնելու հնարավորությունը կամ դրա բացակայությունը, նպատակների փոփոխման կարողությունները և այլն: Չնայած որ այն չի կարող ծառայել որպես հաստատուն օրինակ, այն կարող է օգնել հարցերի և դրանց ոլորտների պարզաբանմանը:

Բանակցային կողմի կամ կողմերի ճանաչումը

Բանակցողներին ծանոթ լինելը հիմնարար սկզբունք է բանակցությունների շարունակման և հաջողության համար: Այս ճանաչողական գործոնը ունի տարրեր ասպեկտներ: Բանակցություններից առաջ անհրաժեշտ է հավաքել տեղեկություններ կողմերի մշակույթի, լեզվի, կենսակերպի, արժեքների, մտահոգությունների, անձնական առանձնահատկությունների և հատկապես նրանց բանակցային ոճի մասին: Կարևոր է իմանալ, թե ինչպիսի առանձնահատկություններով և բանակցային ոճով եք գործ ունենալու մեկ այլ կողմի հետ:

Որքան շատ տեղեկություններ կան բանակցող կողմի կամ կողմերի մասին, այնքան ավելի մեծ կլինի դրանց ազդեցությունը բանակցությունների ընթացքի վրա: Օրինակ, դուք չեք կարող խիստ մարդու հետ վարվել այնպես, ինչպես վարվում եք մեղմ մարդու հետ:

Նախապես մյուս կողմին ծանոթ լինելու հանգամանքը, նրա անձնական առանձնահատկություններին և վարքային զգայունություններին ծանոթ լինելը կարող է օգտագործվել բանակցությունների ընթացքում՝ դրական մթնոլորտ ստեղծելու համար կամ, ընդհակառակը, մյուսին զայրացնելու և ճնշման ենթարկելու նպատակով: Օրինակ՝ մյուս կողմի հատուկ սննդակարգին ծանոթ լինելը և դրա ապահովումը, ողջունելիս նրա լեզուն ու խոսելաձևի օգտագործումը, նրա համար սիրելի նվերներ ընտրելը և այլն, կարող են բանակցությունների ընթացքում դրական ազդեցություն ունենալ:

Այս հարցերը կարող են փոքր և պարզ թվալ, բայց նիստի ընթացքում դրական մթնոլորտի ձևավորումը և անուղղակի բանակցությունների ու գաղտնի բննարկումների համար հնարավորության ստեղծումը երբեմն հենց այդ նույն դրական զգացմունքների և բանակցող կողմերի վարքային ու անձնական մանրուքներին ուշադրություն դարձնելու արդյունքն է:

Որոշում կայացնելու գործընթացի մասին իրազեկվածություն

Բանակցող կողմերը պետք է իմանան, թե բանակցությունների ընթացքում մյուս կողմը ինչպես է որոշում կայացնում և ինչպես են վերջնականապես հաստատվում համաձայնեցված հանգամանքները (բանակցություններից առաջ): Հնարավոր է նաև, որ ավելի լավ կլինի, եթե այս հանգամանքները բացատրեն միմյանց բանակցությունների ընթացքում:

Բանակցությունների ընթացքում յուրաքանչյուր դերակատար պետք է իմանա, թե մյուս կողմի երկրում ինչպես են բանակցություններում ձեռք բերված համաձայնությունները վերածվում որոշման: Օրինակ՝ «Ա» երկիրը պետք է իմանա, թե «Բ» երկրում բանակցության թեմայի վերաբերյալ ինչ անձինք կամ կազմակերպություններ ունեն որոշիչ դեր, և հնարավոր համաձայնությունը ինչ ընթացքով պետք է ընթանա, ինչ կազմակերպությունների կամ անձանց կողմից պետք է հաստատվի կամ հավանություն ստանա:

«Բ» երկիրը նույնպես պետք է տեղյակ լինի «Ա» երկրի նույն հանգամանքների մասին, քանի որ հնարավոր է, որ մի երկիր մեծ ժամանակ և ռեսուրսներ ծախսի բանակցություններ անցկացնելու և համաձայնության հասնելու համար, սակայն բանակցող կողմը այդ ոլորտում չլինի որոշիչ դերակատար, և հետևաբար համաձայնությունը կյանքի կոչվելու կամ հաստատվելու ընթացքում բախվի վերին օղակների ընդդիմությանը՝ օրինակ՝ տվյալ երկրի խորհրդարանի կամ այլ մարմինների կողմից: Հետևաբար, բանակցությունների ընթացքում պետք է լիակատար տեղեկություններ ունենալ բանակցող երկրի որոշումների կայացման կառուցվածքի, բանակցողի դիրքի և վիճակի, ինչպես նաև վերջնական որոշումների կայացման և իրականացման գործում որոշիչ դերակատարություն ունեցող կառույցների և դերակատարների մասին:

Մյուս կողմի որոշում կայացնող մարմիններում մերժված հարցի շուրջ բանակցությունը և համաձայնությունը ապարդյուն գործ է: Այդ հարցի

ըմբռնումը օգնում է հասկանալ մյուս կողմի բանակցող պատվիրակության պահպանողական վարքագիծը, հատկապես երբ նրանք զգայունություն ունեն հատուկ հարցի վերաբերյալ և չեն կարող վերջնական որոշում արտահայտել առանց կենտրոնի հետ պայմանավորվելու և համաձայնեցնելու: Մյուս կողմի որոշումների կայացման ներքին համակարգի մասին տեղեկացված լինելու հանգամանքով պայմանավորված՝ հնարավոր է հասկանալ, թե ի՞նչքանով է նա պատրաստ համաձայնության համար և ի՞նչքանով է բավում ներքին խոչընդոտների: Բանակցվող հարցի կարևորությունը, երկրների կողմից ստանձնվող պարտավորությունների բեռը, ներքին ոլորտում դերի բաժանումը, բանակցվող հարցի նախապատմությունը ներքին քաղաքականության շրջանակներում և այլ գործոններ ազդում են այս հարցի ընկալման բարդության վրա:

Օրինակ՝ ոչ կարևոր և ոչ կենսական հարցերում հնարավոր է բանակցողին լիակատար լիազորություն տրվի, և բանակցող կառավարությունների միջև փոխըմբռնման հուշագրի ստորագրումը բավարար կլինի պարտավորությունների կատարման համար, մինչդեռ երկարատև և ծախսատար պարտավորություններով կենսական նշանակության հարցերը հաճախ պահանջում են ներքին որոշումների երկու կամ բազմափուլ գործընթաց, ինչը ավելի է բարդացնում բանակցությունների ընթացքը:

Բանակցային գրավանդության ամբողջական իմացություն

Բանակցություններից առաջ կողմերը պետք է լիովին տեղյակ լինեն, թե ինչի շուրջ են բանակցում, ինչպես նաև ծանոթ լինեն թեմայի գրավանդությանը, գաղտնիքներին, հապավումներին, մասնագիտական տերմիններին, հանրային ընկալման- համար մասնագիտական բառերի պարզեցման եղանակներին, նոր հասկացությունների ստեղծմանը և մասնագիտական եզրույթներին դրանց համապատասխանությանը, ինչպես նաև այլ հարցերին:

Օրինակ, երբ մի երկրի բանակցողներն հարևան երկրի հետ ընդհանուր ջրային հարցերի շուրջ սկսում են բանակցություններ վարել, նրանք պետք է լիակատար տեղեկություններ ունենան այս ոլորտին առնչվող գրավանդությանը, ինչպիսիք են ջրի օրինական և սահմանված մասնաբաժինը, վերին և ստորին հատվածում ջրի օրինական ու սահմանված մասնաբաժինը, սահմանամերձ և միջազգային ջրերը, վիրտուալ ջուրը, վիրտուալ ջրի առևտուրը և այլն, ինչպես նաև բոլոր համապատասխան պայմանագրերի և կոնվենցիաների մասին:

Նույն կերպ, բանակցողները գինաթափման վերաբերյալ միջազգային բանակցություններում պետք է ոչ միայն տիրապետեն միջազգային բոլոր պայմանագրերի ու համաձայնագրերի նրբություններին (որոնցից առավել հայտնի է ատոմային զենքի չտարածման պայմանագիրը, բայց կան նաև բազմաթիվ այլ համաձայնագրեր, ինչպիսիք են ատոմային փորձարկումների արգելման համաձայնագիրը¹, տրոհվող նյութերի արտադրության արգելքը և այլն, որոնք մասամբ գտնվում են բանակցությունների փուլում), այլ նաև մասնագիտացած լինեն տիեզերքում ռազմական մրցավազքի կանխարգելման, նոր զանգվածային ոչնչացման զինատեսակների, միջուկային զենքից զուրկ տարածքների, բիոխիսկան և կենսաբանական անվտանգության սպառնալիքների, զենքի առևտրի և այլ հարցերում: Նրանք պետք է գիտակցեն իրենց երկրի անվտանգության համար այս հարցերի հետևանքները, ինչպես նաև լիովին ծանոթ լինեն այս բանակցությունների գրավանդությանը և դրանց ճիշտ կիրառմանը:

Գործնականում, այդ մասնագիտական գրավանդությանը և հստակ թեմաների կանոններին չտիրապետելը խոսում է բանակցությունների անհնարինության մասին, քանի որ հնարավոր չէ «առևտրի» գործընթաց ապահովել այն հարցի շուրջ, որին չես տիրապետում: Իհարկե, թեմայի գրավանդությանը ծանոթ լինելը չի նշանակում, որ պետք է մասնագետ լինել այդ հարցում, ուստի ավելի լավ կլինի, որ զգայուն և պարտավորեցնող համաձայնություններում ներկա լինեն համապատասխան ոլորտի մասնագետները, անհրաժեշտության դեպքում մասնակցեն բանակցություններին և նույնիսկ ստեղծվեն պայմաններ, որպեսզի մասնագետները կարողանան ունենալ առանձին մասնագիտական նիստեր ու իրենց ղեկավարներին տեղեկացնեն դրանց արդյունքների մասին:

Այս հարցը բացառիկ կարևորություն ունի, քանի որ հենց այդ մասնագիտական գրավանդությունն է, որ քննարկվում է երկխոսության գործընթացում, արձանագրվում համաձայնագրերի և հուշագրերի տեքստերում,

¹ Comprehensive Nuclear-test-Ban Treaty (CTBT)- դերևս ուժի մեջ չի մտել:

² Fissile Material Cut-off Treaty (FMCT):

Սա մի քանի տարի է ինչ ժեներում գտնվում է զենքի գինաթափման համաժողովի օրակարգում է և այդ ուղղությամբ դեռևս արդյունք չի գրանցվել:

³ Օրինակ՝ խաղաղ միջուկային էներգիայի ոլորտում Իրանի առաջընթացից հետո, երկրի ներքում ոմանք, նույնիսկ կառավարության մակարդակով, Իրանը անվանեցին «միջուկային պետություն» կամ Nuclear State մինչդեռ միջազգային գրավանդության մեջ «միջուկային պետություն» տերմինը օգտագործվում է «Միջուկային զենք ունեցող պետություններ» համար և իրականում այն համարվեց Nuclear Weapon State արտահայտությանը:

պարտավորություններ ստեղծում և, բանակցությունից հետո, դառնում է դերակատարների վարքի և բանակցություններից հետո գործողությունների գնահատման չափանիշ: Վերջապես, արձանագրվում է, թե արդյո՞ք համաձայնությունը հաջող է եղել, թե ոչ:

Ուսումնասիրել «դերակատարների» դերը բանակցություններում

Բազմակողմ բանակցությունների մեկնարկից առաջ անհրաժեշտ է ուսումնասիրել և գնահատել յուրաքանչյուր երկրի կամ դերակատարի դերը և ուժի չափը: Պետք է հստակ ամփոփել, թե յուրաքանչյուր կողմ ինչ շահեր է հետապնդում, իրենց շահերի համար ինչ գիշումների են պատրաստ, ինչ գիշումներ կարող են անել միայնակ, և ինչ գիշումների համար ունեն իրենց ընկերների և դաշնակիցների կարիքը:

Պետք է իմանալ, թե որոնք են նրանց կարմիր գծերը և ինչպիսի ուժեղ և թույլ կողմեր ունեն: Անհրաժեշտ է լիովին տեղյակ լինել, թե ում հետ է բանակցվում, ինչ բաժին ունի բանակցություններում և ինչպես են նրա հարաբերությունները մյուս դերակատարների հետ, որոնք ներկա են բանակցություններում: Նույնպես կարևոր է պարզել, թե ով է գլխավոր որոշում կայացնողը բանակցություններում, ով ունի որոշիչ ազդեցություն բանակցությունների ընթացքի և արդյունքի վրա և ինչպիսի՞ն է մյուս կողմում գտնվող բանակցողների միջև որոշումների կայացման համակարգը: Սա թույլ կտա որոշել, թե բանակցությունների ընթացքում ձեր ջանքերը պետք է ուղղվեն որ կողմին համոզելու վրա և նրա հետ ինչ փոխգիշման կարելի է գնալ:

Կուլիսային դերակատարներ

Համաշխարհային փոխգործակցությունների բարդությունը և փոխկապակցվածությունը հանգեցնում են նրան, որ յուրաքանչյուր հարցում ներգրավված լինեն տարբեր և բազմաթիվ դերակատարներ, որոնք միմյանց վրա ազդեցություն են ունենում տարբեր մակարդակներում: Ցանկացած բանակցության մեջ կան նաև չերևացող դերակատարներ, որոնք ազդեցություն են ունենում բանակցողների վարքագծի և որոշումների կայացման վրա:

Ցանկացած բանակցության մեկնարկից առաջ պետք է ճանաչել նաև չերևացող դերակատարներին և ուսումնասիրել նրանց շահերն ու ազդեցության չափը: Հետևաբար, անհրաժեշտ է մտածել միջոցներ՝ նրանց կողմից ի վնաս մեզ ազդեցության նվազեցման կամ ուրիշի օգտին նրանց

ազդեցության ավելացման մասին և պլանավորել անհրաժեշտ մեխանիզմներ այդ ազդեցությանը դիմակայելու համար: Կարելի է հատուկ հնարքների կիրառմամբ չեզոքացնել մյուս կողմի հետ համագործակցող երրորդ կողմի կամ չերևացող դերակատարի դերն ու ազդեցությունը կամ դա ծառայեցնել սեփական շահերին:

Միջուկային բանակցություններում, որտեղ Իրանը բանակցում էր այդ ոլորտում բոլոր գլխավոր դերակատարների հետ, որոշ այլ երկրներ, մասնավորապես Սաուդյան Արաբիան և Իսրայելը, մեծ ջանքեր գործադրեցին՝ իրենց նպատակներին համահունչ փոխելու 5+1 երկրների բանակցային փոխգործակցությունը:

Նվազեցնել կամ վերացնել տագնապն ու մտահոգությունը

Բանակցությունների ընթացքում պետք է հաշվի առնել մի շատ կարևոր հարց՝ այն է՝ հանգիստ և առանց տագնապի բանակցել, ինչը, իր հերթին, կախված է բազմաթիվ գործոններից, որոնք վերաբերում են բանակցություններից առաջ: Ցագնապը, մտահոգությունը և որոշ դեպքերում վախը առաջանում են, երբ անձը հանդիպում է նոր տարրի կամ իրավիճակի, որը նախապես քի կանխատեսվել կամ պատրաստված չէ դրան: Դրա արդյունքում անձը կարող է դժկարություն զգալ այդ իրավիճակին դիմակայելու հարցում:

Բանակցությունների ընթացքում տագնապի և մտահոգության դեմ պայքարի միջոցներից մեկն այն է, որ բանակցությունները սկսվելուց առաջ պետք է կատարեն վարժանքներ կամ մոդելավորեն հնարավոր իրավիճակները, որպեսզի բանակցողները նախապես ծանոթ լինեն բոլոր հնարավոր սցենարներին և ունենան կանխատեսման կարողություն:

Բանակցողները պետք է պաշտոնական բանակցությունների մեկնարկից առաջ մոդելավորեն բանակցությունների ընթացքը՝ աշխատելով իրենց պատվիրակության անդամների կամ փորձագետների հետ¹: Նրանք պետք է համեմատական դիտանկյունից վերլուծեն կողմերի նպատակները և պատրաստեն սցենարներ՝ ցանկացած իրավիճակի համար:

¹ Բանակցության մոդելավորման ժամանակ անհատը կամ անհատները ստանձնում են բանակցության մյուս կողմի դերը և սկսում են բանակցել մյուս կողմի տեսանկյունից և շահերից ելնելով: Այսինքն՝ այդ անձինք ռազմական գործարկություններում ստանձնում են հիպոթետիկ թշնամու դեր: Նման մարդկանց անվանում են, այսպես կոչված, սատանայի փաստարաններ (devil's advocates):

Բանակցողները պետք է վարվեն ինչպես զինվորականները, ովքեր գորավարժություններ են անցկացնում և նախապատրաստվում տարբեր իրավիճակներին՝ հաշվի առնելով իրական մարտական գործողություններում հնարավոր բոլոր իրավիճակները:

Ինչքան շատ են բանակցողները մոդելավորման և վարժանքների ընթացքում բախվում տարբեր հիպոթետիկ իրավիճակների և հաշվի առնում նոր տարրերը, այնքան նվազեցվում է անակնկալների հավանականությունը բանակցությունների ընթացքում, և, ի վերջո, նվազում է տագնապի ու մտահոգության աստիճանը:

Բանակցություններից առաջ ճիշտ պլանավորված և պարբերաբար իրականացվող մոդելավորման աշխատանքները և վարժանքները վերածում են գործընթացը սովորական և ոչ սթրեսային գործողության, ինչը, իր հերթին, հանգեցնում է ավելի բարձր բանակցային հմտությունների զարգացման և թույլ է տալիս նոր ազդակների հանդիպման դեպքում տագնապ չսարքանքավորել:

Բանակցություններում տագնապը նվազեցնելու մեկ այլ տարբերակ է երրորդ կողմի ներկայությունը, որն կարող է դրական ազդեցություն ունենալ բանակցային գործընթացում կողմերից մեկի կամ նույնիսկ երկու կողմերի շահերի վրա: Բանակցություններից առաջ պետք է ուշադիր ուսումնասիրվեն և գնահատվեն երրորդ կողմի ներկայության տեսակն ու հնարավորությունը, այդ սուբյեկտի բնույթն ու ազդեցության չափը:

Քաղաքական բանակցություններում երրորդ կողմը սովորաբար հանդես է գալիս որպես միջնորդ՝ օգնելու քաղաքական պայմանները դուրսացնել կամ կողմերի միջև փոխըմբռնման հասնելու համար, ինչպիսին էր Օմանի դերը Իրանի և 5+1-ի միջև միջուկային բանակցություններում: Կախված երրորդ կողմի համար սահմանված դերից՝ նա կարող է լինել միջնորդ և իր առաջարկներով ճանապարհի հարթել փոխըմբռնման հասնելու համար, կամ լինել միայն օժանդակող՝ կողմերի միջև երկխոսության և կարծիքների փոխանակման հնարավորություն ստեղծելու համար, կամ էլ պարզապես տրամադրել բանակցությունների անցկացման վայրը:

Մասնագիտական, հատկապես առևտրային բանակցություններում, երրորդ կողմը կարող է լինել փորձագետ: Երբեմն նույնիսկ վարձվում է օտարերկրյա փորձագետ կամ խորհրդատվական ընկերություն՝ բանակցությունները վարելու համար, ինչը կարող է մեկնաբանվել որպես բանակցությունների աուսթոսինգ:

Այս դեպքում «Գ» երկրի կամ միջազգային կազմակերպության, կամ նույնիսկ հասարակական կազմակերպության փորձագետը («Ա») երկրի անունից բանակցում է «Բ» երկրի հետ: Հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ երրորդ կողմը, համերկրացիների կամ ընկերության ու հաստատության անդամի նման, չունի պատկանելություն այդ երկրներին կամ ընկերություններին, չի ենթարկվի երկու կողմերի անցյալի փորձի և բացասական փոխգործակցությունների ազդեցությանը և կփորձի ավարտել բանակցությունները՝ հենվելով մասնագիտական մոտեցումների վրա:

Բանակցությունների այս ձևը սովորաբար կիրառվում է բազմաթիվ տնտեսական և արդյունաբերական փոխգործակցություններում կամ բարդ իրավական գործերում, և այն պետք է դիտարկվի որպես հնարավոր սցենար բանակցություններից առաջ:

Երկրորդ փուլ. Բանակցությունների վարում, ուժի ցուցադրում

Բանակցության անցկացման այս փուլը միտված է ցուցադրելու և առաջնային տեղում դնելու այն ուժը, որը խաղացողները ձեռք են բերել բանակցությունների մեկնարկից առաջ տարբեր սուբյեկտիվ ոլորտներում:

Այս փուլում կողմերը փորձում են օգտագործել իրենց կոշտ և փափուկ ուժը՝ հասնելու ազգային նպատակներին և շահերին: Յուրաքանչյուր քաղաքական միավոր կարող է դերակատարում ունենալ բանակցային գործընթացում՝ ելնելով իր ուժից, և հարմարեցնել բանակցային ուղին իր նպատակներին: Նրանք կարող են հանդես գալ նախաձեռնությամբ՝ բանակցությունը փակուղուց դուրս բերելու համար կամ ներկայացնել այլընտրանքային լուծումներ՝ նպատակներին հասնելու համար, որը կարող է լինել նաև բանակցություններից դուրս:

Բանակցությունների ընթացքում նպատակներին հասնելու համար պետք է հաշվի առնել հետևյալը.

«Հասկացությունների» պարզեցում

Բանակցություններում կողմերի նպատակներն ու ցանկությունները որոշելուց հետո հասկացությունները և թեմաները պետք է պարզեցվեն, որպեսզի ոչ մի անորոշություն չառաջանա: Նկատի ունենալով, որ մարդիկ գործում են իրենց ընկալման հիման վրա, բանակցային փուլերում հասկացությունների ոչ ճիշտ ընկալումը կարող է հանգեցնել այնպիսի

խնդիրների, ինչպիսիք են պայմանավորվածությունների ձեռքբերումը, ձեռք բերված պայմանավորվածությունների իրագործումը կամ նույնիսկ իրագործման փուլում դրանց խախտման ուղղությամբ միջոցներ ձեռնարկելը:

Հետևաբար, յուրաքանչյուր բանակցային գործընթացում, հատկապես երբ այն տեղի է ունենում տարբեր լեզուներ և մշակույթներ ունեցող երկրների միջև, հասկացությունները պետք է պարզեցվեն, որպեսզի իմաստներն ու գաղափարները ճիշտ փոխանցվեն և գերծ մնան թուրիմացություններից, որոնք մեծ խնդիրներ կարող են առաջացնել ցանկացած բանակցության համար: Եթե բանակցային կողմը չկարողանա ճիշտ հասկանալ մյուս կողմի խոսքի էությունը (թե՛ փաստարկ ներկայացնելիս, թե՛ առաջարկ անելիս, թե՛ սպառնալիս և այլն), ապա բանակցության ընթացքը կարող է շեղվել և հակառակ արդյունք ստանալ:

Բանակցողի կողմից խնդրի կամ հասկացության ճիշտ ըմբռնման հարցում համոզված լինելու համար կարող են կիրառվել տարբեր մեթոդներ, որոնցից ամենաարդյունավետը մյուս կողմի մշակույթի և արժեքների ճիշտ ընկալումն է, ինչը կարող է մեծ դեր խաղալ նրա մտածելակերպին մերձենալու գործում: Հնարավոր է նաև երկու երկրների մշակույթից ու գրականությունից վեր բարձրացող նոր մեկնություններ ու եզրեր ստեղծել: Դիվանագետները պետք է ունենան այս ունակությունը, որպեսզի նախ մյուս կողմերին իրենց մտադրությունները ներկայացնեն ցանկալի, կշռադատված և ճշգրիտ կերպով, և երկրորդ՝ նույն կերպ հասկանան ու ընկալեն նրանց¹:

¹. Օրինակ, որ կարող եմ բերել այստեղ, կապված է այն ժամանակաշրջանի հետ, երբ մենք միջուկային բանակցություններում արևմտյան կողմերի հետ մանրամասն քննարկում էինք Իրանի՝ ուրանի հարստացման արդյունաբերության անհրաժեշտությունը: Այս հարցը տարբեր պատճառներով, որոնք տեղին չենք համարում ներկայացնել սույն աշխատության շրջանակներում, բարդ խնդիր էր վերածվել: Մենք ժամանակին կոնֆլիկտ ենք ունեցել պարոն Ուիլյամ Բըրնսի՝ ամերիկյան բանակցային թիմի առաջին ղեկավարի հետ (նա Բայդենի նախագահության օրոք դարձավ ԿՀԿ կազմակերպության ղեկավարը): Վերջինս պնդում էր, որ հարստացումը Իրանի համար տնտեսական հիմնավորում չուներ: Ես նրան ասացի. «Ի՞նչ տնտեսական հիմնավորում ունի ամերիկացի տիեզերագնացների Լուսին մեկնելը: Ո՞րն էր Միացյալ Նահանգների տնտեսական շահ այն միլիարդավոր դոլարների դեպքում, որոնք ծախսվել են «Ալյոն» ծրագրի վրա: Պարոն Բըրնսը պատասխանեց, որ դեպի Լուսին ճանապարհորդելը տնտեսական շահ չէր հետապնդում, քայքայ անել հեղինակության ու արժանապատվության հարց էր ժուսների առջև, որոնք առաջին մարդուն տիեզերք էին ուղարկել: Ի պատասխան՝ ես նրան ասացի, որ Իրանի՝ ուրանի հարստացման հարցը ճիշտ նույնն է: Հարստացումը, որպես շատ բարդ տեխնոլոգիա, որին մենք հասել ենք, այժմ իրանցիների համար դարձել է ազգային պատվի և արժանապատվության հարց, որի դեպքում ոչ մի զիջում լինել չի կարող: Պարոն Բըրնսը

Հարգանքն առ բանակցող կողմերի «արժեքներն ու կանոնները»

Բանակցությունների ընթացքում պետք է հարգվեն բանակցող մյուս կողմի կանոնները, արժեքները, նորմերը և արժեքային հիմքերը՝ խուսափելով ցանկացած անհարգալից վերաբերմունքից և վիրավորանքներից: Բանակցող կողմերը չեն նստի այն սեղանի շուրջ, որտեղ անարգվում են իրենց կամ իրենց երկիրը, կամ համապատասխան վարքագիծ կորդեգրեն, ինչը երկու դեպքում էլ կհանգեցնի բանակցությունների ձախողմանը և նույնիսկ կարող է հանգեցնել ճգնաժամերի և տարաձայնությունների ավելացմանը¹:

Մյուս կողմից՝ հակառակ կողմի նորմերը և արժեքները հարգելը կարող է օգտակար լինել: Մասնավորապես, բանակցությունները հյուրընկալող կողմը, ապահովելով հյուրի հարմարավետությունը և հարգելով նրա համոզմունքներն ու մշակույթը, կարող է նպաստել իր նպատակներին համահունչ փոխգործակցությանը: Օրինակ՝ կրոնական ծեսեր կատարելու համար հարմար տեղ ապահովելը այն հյուրերի համար, ովքեր ունեն կրոնական պահանջմունքներ, կամ մատուցել հյուրերի նախընտրած կերակրատեսակները, կամ ուշադրություն դարձնել նրանց տոնակատարություններին և ազգային տոներին: Այլ կերպ ասած՝ ցանկացած գործողություն, որի շնորհիվ մյուս կողմը կզգա, որ իր մշակույթն ու արժեքները հարգվում են, դրական զգացողություն կստեղծի վերջիններիս մոտ բանակցությունների նկատմամբ, ինչպես նաև ցանկացած անհարգալից վերաբերմունք, որը կարող է առաջացնել ագրեսիվ պահվածք և անհարկի բացասական դիրքորոշումներ նրա կողմից:

պատասխան չունեի, և այս մեկնությունը այնքան հետաքրքիր էր նրա համար, որ նա այս գրույցի պատմությունը գրի է առել իր «The Back Channel» գրքում՝ As Araghchi once put it to us, a civilian nuclear program, including enrichment, was “our source of national pride, our moon shot.” (Burns, 2019: 492)

¹. Եվրամիության արտաքին քաղաքականության և ակտիվության հարցերով բարձր ներկայացուցիչ տիկին Բեթթին Էշթոնը, ով այս բանակցությունների սկզբում համակարգում էր Իրանի և 5+1-ի միջև միջուկային բանակցությունները (հետո նրան փոխարինեց տիկին Մոգերիին, ով 2013թ. հոկտեմբերի 24-ին իր հուշերում գրել է ՀԺԽ-ի բանակցությունների միջանկյալ համաձայնագրի մասին, ինչն քիթերցանության արժանի աշխատություն է) ասում է, որ երբ այդ բանակցությունները ձախողվեցին ԱԳ նախարարների եզրափակիչ հանդիպման ժամանակ և տեղափոխվեցին հաջորդ փուլ, «անելու բան չմնաց, Լավրովը [Ռուսաստանի արտգործնախարարը] ծիծաղեց, ձեռքը սեղանի տակ տարավ ու հանեց մի շիշ շամպայն ու բացելիս ասաց՝ սա ընդ համար է: Իրանցիներն անմիջապես հեռացան՝ ի նշան ավիտոյի նկատմամբ ունեցած վերաբերմունքի, սակայն ես քիչ թե շատ դժգոհություն արտահայտեցի այն մասին, որ նրանց ներկայությամբ հանել է ավիտոյի շիշը, սակայն ես էությունից չար և մասնագիտական առումով՝ վառագավոր մարդ էր, և դա վատ մթնոլորտ էր ստեղծում մեր միջև»: (Էշթոն, 2023:243)

Արտահայտման տեխնիկայի և մարմնի լեզվի կիրառումը

Բանակցությունների ընթացքում խոսքի տեխնիկայի և մարմնի լեզվի օգտագործումը դիվանագետի ամենակարևոր գործիքն է, սակայն ուղերձը միայն բառերով չէ, որ փոխանցվում է, այլ նաև խոսքի ու ձայնի տոնայնությամբ, ինչպես նաև մարմնի լեզվով, որոնք նույնպես արդյունավետ են և իրենց դերն են խաղում:

Այլոց նկատմամբ մարդու յուրաքանչյուր արարք և վարքագիծ իր մեջ ուղերձ է պարունակում, որին սովորաբար ուշադրություն են դարձնում դիվանագիտական շփումներում: Հագնվելու, քայլելու, խոսելու, ձեռքի շարժումները, նստելու ձևը և այլն իր մեջ ուղերձ են պարունակում, որը երբեմն կարող է չհամընկնել խոսողի մտքի հետ: Բանակցողները պետք է զգույշ լինեն իրենց օգտագործած բառերի նկատմամբ: Միջազգային հարաբերություններում իրավական, քաղաքական և հոգեբանական ենթատեքստ ունեցող բառերը պետք է օգտագործվեն զգույշ և մտածված: Նույնիսկ բառեր, որոնք իրենց էությամբ անորոշ են, պետք է կիրառվեն ըստ անհրաժեշտության: Բառերի ընտրությունը իրավական, տեխնիկական, մասնագիտական, դիվանագիտական և այլնի տեսանկյունից շատ կարևոր է բանակցությունների յուրաքանչյուր հատվածում և համապատասխան փուլում: Ասված խոսքը նման է մի նետի, որն արձակվում է աղեղից և երբեք չի վերադառնում:¹ Հետևաբար, այն պետք է օգտագործվի տեղին և ուշադիր կերպով: Սա վերաբերում է նաև թարգմանիչներին: Թարգմանության ընթացքում թարգմանիչը պետք է հավատարիմ մնա գրական և դիվանագիտական պարկեշտությանը՝ ընտրելով ճշգրիտ բառեր:

Իհարկե, երբեմն անորոշ ու ոչ ճշգրիտ խոսելը ևս բանակցային մեթոդ է: Հնարավոր է, որ անհրաժեշտ լինի տարբեր պատճառներով այդ թվում՝ պարտավորություն չլնողներու, խնդրին հստակորեն չհակադրվելու, բանակցությունները փակուղի չմղելու, ժամանակ շահելու կամ ավելի շատ խոսակցություններ վարելու նպատակով օգտագործել անորոշ բառեր: Կամ երբ ցանկանում եք գնահատել մյուս կողմի կարծիքը առաջարկվող զիջման վերաբերյալ՝ առանց այդ զիջումը տալու պարտավորության: Այս մեթոդը շատ է օգտագործվում բանակցությունների ժամանակ, և դա հիմնականում անորոշությամբ խոսելու բանակցային արվեստներից մեկն է: Իհարկե,

բանակցող կողմերի տվյալների, արդյունքների ու պարտավորությունների համաձայնեցման ու որոշման գործընթացում հնարավորինս պետք է խուսափել անորոշ արտահայտություններից և օգտագործել ճշգրիտ ու հաշվարկված բառեր, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ անորոշության առկայությունն անհրաժեշտ է գրավոր ձևակերպման փակուղուց դուրս գալու համար (սույնի մասին կխոսվի ավելի ուշ):

Բացի բառերի ընտրությունից, առանցքային նշանակություն ունի նաև ձայնի տոնայնությունը: Եթե բանակցողը կարողանա օգտագործելով ձայնի տոնայնությունը ինտեգրել զգացմունքներն իր խոսքի մեջ, այդ կերպ կարող է բազմապատկել խոսքերի ազդեցությունը: Բանակցողը կարող է խոսելու ընթացքում մյուս կողմին փոխանցել վախի, գոհունակության, բավարարվածության կամ որևէ այլ զգացում: Այդ իսկ պատճառով ասվում է, որ թարգմանի միջոցով բանակցելու ազդեցությունը շատ ավելի քիչ է, քան ուղղակի բանակցությունը, որովհետև լավագույն դեպքում, եթե թարգմանիչը թարգմանում է ամբողջ խոսքը (ինչը հազվադեպ է պատահում և սովորաբար խոսքի մի մասը կորչում է թարգմանության մեջ), նա չի կարող ամբողջությամբ փոխանցել խոսքի արտահայտած զգացմունքը:

Բանակցությունների ընթացքում խոսքը իր մեջ ներառում է նաև մարմնի լեզուն: Մարմնի լեզուն շատ կարևոր է և երբեմն այն կարող է փոխանցել այնպիսի հասկացություններ, որոնք բանավոր խոսքը չի կարող: Մարմնի լեզուն կարող է բանակցությունների ընթացքում մյուս կողմին փոխանցել խաղաղություն կամ անհանգստություն, վախ կամ ինքնավստահություն, հույս կամ հուսահատություն, ոգևորություն կամ անտարբերություն և նման այլ վիճակներ, երբեմն նույնիսկ՝ երկխոսության մեկնարկից առաջ: Բանակցողի յուրաքանչյուր քայլ կարող է իր մեջ ուղերձ պարունակել: Ձեռքը սեղմելու, նստելու, քայլելու ձևը և այլն, յուրաքանչյուրը կարող է հատուկ նշանակություն ունենալ, ինչը բանակցողները օգտագործում են գիտակցաբար և անգիտակցաբար: Անգիտակցաբար նշանակում է, որ երբեմն մարմնի լեզուն փոխանցում է մի ուղերձ, որը բանակցողը չի ցանկանում ցույց տալ: Օրինակ, բանակցողի մարմնի շարժումները հեշտությամբ կարող են բացահայտել նրա վախը և ինքնավստահության բացակայությունը՝ անկախ վերջինիս ցանկությունից:

Հետևաբար, բանակցողները նախ պետք է ծանոթ լինեն մարմնի լեզվին և կարողանան հասկանալ մյուս կողմի յուրաքանչյուր շարժման իմաստը՝

¹ Ռուսիի մեկնաբանությամբ՝ «Լեզվից հանկարծ դուրս նետվող քառը նման է աղեղից արձակվող նետին, որը ետ չի վերադառնում»:

ստանալով ուղերձները և ըստ այդմ համապատասխանեցնելով իրենց վարքն ու շարժումները, այնուհետև նրանք պետք է կարողանան վերահսկել իրենց մարմնի շարժումները և խուսափեն ավելորդ շարժումներից, իսկ անհրաժեշտության դեպքում՝ այդ շարժումներն օգտագործեն իրենց բանակցային նպատակներին համապատասխան: Պետք է նշել, որ բանակցողների մարմնի լեզվի հայեցակարգը հասկանալու համար շարժումների ամբողջությունը պետք է դիտարկել միասին, եթե այն համահունչ չէ՝ անձի այլ շարժումներին և գործողություններին: Օրինակ՝ ձեռքերի դողը կամ ձեռքերի ու ոտքերի շարունակական շարժումները վկայում են մարդկանց մեջ վախի կամ անկայունության և անհանգստության մասին, բայց դա նույնպես պետք է ազդի տեսքի, այլ շարժումների և ձայնի տոնայնության վրա, հակառակ դեպքում, դա կարող է պայմանավորված լինել հիվանդության կամ վարքագծի խրոնիկ սովորությամբ, կամ նույնիսկ դա կարող է խաբեության մտադրությամբ արված լինի:

Որոշ վարքագծեր հատուկ են տվյալ մարդուն, ինչպես օրինակ՝ Գերմանիայի նախկին կանցլեր տիկին Մերկելի ձեռքերի շեղանկուն ժեստը կամ ՌԴ նախագահ Պուտինի նստելու ձևը, ինչը պայմանավորված է նրանով, որ նա ճյուղոխստ է կամ նույնիսկ իրանցի դիվանագետները ձեռքերը դնելով կրծքերին, ինչը սովորաբար օգտագործվում է կանանց հարգելու համար ձեռք սեղմելու փոխարեն: Այն չպետք է դիտարկվել որպես հնազանդության նշան:

Հետևաբար, մարդու վարքն ու շարժումները բարդ են և ենթակա են պայմաններին: Ասում են, որ դիվանագետները պետք է այսպես կոչված «Poker face»¹ ունենան, ինչը նշանակում է, որ բանակցությունների ժամանակ նրանց դեմքի վրա չպետք է երևան ներքին տրամադրություններն ու էմոցիաները: Դիվանագետի դեմքը ոչ մի տրամադրություն չպետք է հաղորդի, և մյուս կողմը չպետք է կարողանա դրանից որևէ զգացում ստանալ: Հմուտ դիվանագետի դեմքը անթափանց է, և դրանից հնարավոր չէ որսալ ոչ մի հույզ, ինչպիսին են վախը, անհանգստությունը, երջանկությունը, տխրությունը և այլն: Դեմքի վրա զգացմունքների արտահայտումը վերահսկելու ունակությունը հեշտ չէ և պահանջում է շարունակական աշխատանք և պրակտիկա: Սովորաբար, բանակցողները փորձում են իրենց

¹. «Poker face» նշանակում է «անշարժ դեմք», տեղմին է, որն իր ճանապարհն է անցնել պոկեր խաղից դեպի բանակցային տիրույթ: Այդ խաղում մարդ պետք է այնպիսի դեմքի արտահայտություն պահպանի, որ դիմացինը նրա ուրախության, տխրության կամ անհանգստության զգացմունքի արտահայտման պատճառով չկարողանա գուշակել ձեռքի խաղաքարտերը:

խոսքերի ազդեցությունը տեսնել մյուս կողմի դեմքի վրա, իսկ հաջողակ դիվանագետը նա է, ով իր ներսում զսպում է այդ ազդեցությունը և թույլ չի տալիս, որ այն իր դեմքի արտահայտության միջոցով փոխանցվի:

Եթե բանակցային գործընթացում կողմերից մեկը կարող է մյուս կողմի դեմքի արտահայտությունից հասկանալ ներկայացված առաջարկի վերաբերյալ վերջինիս բավարարվածության աստիճանը կամ հնչեցված սպառնալիքի նկատմամբ նրա վախի աստիճանը, ապա դա բացասական ազդեցություն կունենա մյուս կողմի սակարկությունների ուժի վրա: Բայց եթե հնարավոր է վերահսկել գոհունակության կամ վախի զգացումը և նույնիսկ դեմքի շարժումներով հակառակը ցույց տալ, տվյալ դեպքում սակարկելու կարողությունը մեծանում է: Հայտնի խոսք կա, որ «դիվանագետը երբեք չի բարկանում, քանի դեռ չի որոշել բարկանալ»:

Ակտիվ ունկնդիր

Ուրիշներին ճիշտ և ճշգրիտ պատասխանելու համար նախ պետք է լավ ունկնդրել նրանց խոսքերը: Լավ ունկնդրելը միշտ իր մեջ ներառում է պատասխանի մեծ մասը, և բանակցությունների ընթացքում բանակցողները պետք է ուշադիր լսեն մյուս կողմին և անհրաժեշտության դեպքում նշումներ կատարեն: Երբ մի կողմը խոսում է, մյուս կողմը չպետք է մտքով զբաղված լինի իր անելիքը կամ արձագանքի ձևի վերանայմամբ ու նախապատրաստմամբ, և պետք է դադարեցնի ուշադրությունը մյուս կողմի խոսքի շարունակությանը՝ ըստ այդմ անհանգստանալով, որովհետև առաջնային սկզբունքը մյուս կողմի տրամաբանությունը հասկանալն է, այնուհետև՝ պատասխան գտնելը: Հակառակ դեպքում, բանակցային հնարավորությունը բաց կթողնվի:

Մինչև փմանաս դիմացինի փաստարկներն ու տրամաբանությունը, չես կարող ճիշտ պատասխան տալ: Ուստի, բանակցողը պետք է ակտիվ

¹. Ռուսին մի հետաքրքիր պատմություն է պատմում մի խուլի մասին, ով գնացել էր հիվանդ քն կերոց մոտ և լսելու. նկարողության պատճառով գուշակել էր իր ողջույնի պատասխանները, ենթադրությունների հիման վրա շարունակել էր իր գրույցը. սակայն արդյունքը աղետալի էր: «Ասաց՝ ինչպե՞ս ես: Պատասխանեց՝ մեռելում եմ: Ասաց՝ փառք (մատո՞ք): Նա ենթադրում է, որ հիվանդը, ի պատասխան իր ողջույնի, և որպիսիության մասին հարցին, կասի՝ փառք Տիրոջը, լավ եմ, սակայն նա պատասխանում է՝ մեռելում եմ: Ապա ասաց, ի՞նչ ես կերել: Պատասխանեց՝ թույն: Ասաց՝ անուշ լինի: Նա ենթադրում էր, որ խոսքը սննդի կամ դեղամիջոցի մասին է: Դրանից հետո ասաց՝ ո՞ր թժիշկն է քեզ այցելում: Պատասխանեց՝ Ագրայիկն է գալիս, գնա: Ասաց՝ գալը բարով լինի: Նրան թվում էր որ թժիշկի անունն է տալիս, այլ ոչ թե մահվան հրեշտակի:

ունկնդիր լինի այն առումով, որ նախ ուշադիր լսի մյուս կողմի բոլոր խոսքերը, ապա փորձի բոլոր հարցերին ու կարծիքներին ամբողջությամբ ու ճշգրիտ պատասխանել: Ոչ մի հարց չպետք է անպատասխան մնա, բայց ոչ մի հարցի չպետք է տրվի ոչ կապակցված կամ անվստահ պատասխաններ:

Մենք կարող ենք հետաձգել այն պատասխանները, որոնք չենք գիտակցում կամ տարբեր ձևերով խուսափել պատասխանից: Այնուամենայնիվ, չպետք է կասկածի տակ դնել սեփական բանակցային տրամաբանությունը սխալ կամ ապակողմնորոշիչ պատասխաններով և դրանով վնասել ձևավորված վստահությունը մյուս կողմի մոտ:

Բանակցողները միմյանց չեն վստահում և չպետք է վստահեն: Սակայն նրանք պետք է կարողանան վստահել մյուս կողմի բանակցելու գործունակությանը և նրա բանակցելու կարողությանը: Բնականաբար, բանակցություններում հաստատ ոչ ոք չի ասում ճշմարտությունը կամ ողջ ճշմարտությունը: Բայց նա չպետք է խոսի այնպես, որ իրեն ճանաչեն որպես անհիմն բանակցող կամ ստախոս (այս բաղադրիչի ամրապնդման գործում կարևոր դեր է խաղում տարբեր սցենարների սիմուլացիան և շարունակական կրկնությունը, որի մասին նշվել է նախկինում):

Վստահության կորստից խուսափելը

Ընդհանուր առմամբ, բանակցությունները, հատկապես վեճերի լուծման հետ կապված, հիմնված են կողմերի միջև վստահության բացակայության վրա: Բանակցող կողմերը չեն վստահում միմյանց նպատակներին և մտադրություններին, ուստի բանակցություններում զգուշություն են ցուցաբերում:

Սակայն բանակցողին վստահելը՝ որպես մի մարդու, ում հետ կարելի է խոսել և բանակցել, այլ խնդիր է:

Եթե գոյություն ունի կասկած, թե որքանով է բանակցողին վստահում երկիրը կամ այն կառույցը, որը նա ներկայացնում է, ապա բանակցությունը կխաթարվի: Կամ եթե առկա է զգացողություն, որ բանակցողը չունի հոգեկան կամ անձնային հավասարակշռություն, նա անընդհատ փոխում է իր խոսքը, բացահայտ սուտ է ասում, ագրեսիվ է կամ հայհոյում է, ապա նրա հետ բանակցությունը չի առաջանում, և մյուս կողմը տատանվում կամ դժկամություն է զգում նման մարդու հետ բանակցելու հարցում:

Բանակցությունների ընթացքում պետք է խուսափել ցանկացած պահվածքից կամ խոսքից, որը կխաթարի մյուս կողմի վստահությունը բանակցողի գործունակության և նրա վստահելիության նկատմամբ: Սա բնորոշ չէ միայն բանակցողին, այլ նաև նրա թիմի անդամներին, քաղաքական կամ մեղիա աջակիցներին, որոնք պետք է ուշադիր լինեն, որպեսզի հակառակ կողմին սխալ ուղերձ չփոխանցեն բանակցողի վստահության և վստահելիության մասին:

Ընկերական և ոչ պաշտոնական հարաբերություններից օգտվելը

Չի կարելի անտեսել այն փաստը, որ ցանկացած բանակցություններում բանակցողները մարդիկ են, և յուրաքանչյուր մարդ ունի իր անձնական ճաշակը, հետաքրքրությունները, մտահոգությունները, զգացմունքները, շարժառիթներն ու իդեալները: Բանակցող այլ կողմերի հետ անձնական հարաբերություններ հաստատելը երբեմն կարող է շատ օգտակար լինել: Հնարավորությունները, որոնք առաջանում են բանակցություններից առաջ և դրանց ընթացքում, ոչ պաշտոնական խնջույքների, հանգստի և այլնի ժամանակ, ճիշտ ժամանակն են մարդկանց ճանաչելու և նրանց հետ էմոցիոնալ կամ մոտիվացիոն հարաբերություններ ստեղծելու համար:

Երբեմն այդ հարաբերությունները սկսվում են պարզ ողջույնից, երբեմն՝ խոսելով միմյանց մտահոգությունների մասին, իսկ երբեմն էլ՝ պատմելով հին փորձառությունների ու հիշողությունների մասին: Այդ հարաբերությունների հաստատումը չի կարող կողմերին վստահություն ներշնչել, որ նրանք անպայման կհասնեն ցանկալի արդյունքի, որովհետև ոչ ոք չի վաճառի իր ազգային շահերը հանուն ողջույնի խոսքի կամ հուշեր լսելու: Այնուամենայնիվ, նման հարցերը բարելավում են բանակցությունների մթնոլորտը, և բանակցողները մասնակցում են բանակցություններին ավելի լավ և հանգիստ զգացողությամբ:

Ինչպես նախաբանակցային փուլում ևս նշվել է, նպատակահարմար է բանակցությունները սկսելուց առաջ կամ ընթացքում հնարավորինս շատ անձնական տվյալներ ստանալ բանակցողից, օրինակ՝ քանի երեխա ունի, որտեղ է սովորել, ինչ հիվանդություններ ունի և այլն, որովհետև այդ տեղեկությունները օգտակար են ոչ ֆորմալ հարաբերություններ ստեղծելու և նպատակային փոխգործակցություն հաստատելու համար:

Ինչքան սուբյեկտը ավելի շատ տեղեկատվություն ունենա մյուս կողմի մասին, նույնքան նա կարող է շոշափելի կամ ոչ շոշափելի ուժ կիրառել, քանի որ դա հնարավորություն է տալիս նախագծել և փորձարկել տարբեր սցենարներ, որոնք կարող են հանգեցնել բանակցությունների առաջխաղացմանը և առաջընթացին, և, երբեմն նույնիսկ օգնել փակուղուց դուրս գալուն:

Այս համատեքստում արդյունավետ գործողություններից մեկը, որ սովորաբար անում են բանակցող թիմերի ղեկավարները, մինչև բանակցությունների մեկնարկը մյուս թիմի ղեկավարին ոչ պաշտոնական առանձնագրույցի հրավիրելն է: Սա նպաստում է այն, որ անհանգստությունները վերանան և բանակցողները նախապես տեղեկացնեն միմյանց իրենց մտադրությունների և նպատակների մասին, ինչի արդյունքում պաշտոնական բանակցությունները սկսվում են ավելի հանգիստ պայմաններում:

Փորձառու բանակցողները առաջին իսկ հանդիպումներից սկսում են կիրառել իրենց բանակցային մեթոդները՝ փորձելով հենց սկզբից մյուս կողմին իրենց գործողությունների ցանցը գցել:

Բանակցային թիմում աշխատանքի բաշխում

Յուրաքանչյուր բանակցային գործընթացում բանակցող խմբի անդամների միջև աշխատանքի բաշխումը նրանց հնարավորություն է տալիս փոխլրացնողի դեր խաղալ և լրացնել միմյանց թույլ կողմերը: Առաջադրանքները բաժանելով՝ ոչ միայն պատասխանատվության բեռը բաշխվում է բոլոր անդամների միջև, այլև լրացուցիչ դերերը կարող են օգնել բանակցությունները ավելի արդյունավետ առաջ մղելու՝ կոնկրետ ճնշում գործադրելով և հոգեբանական մթնոլորտ ստեղծելով, որը կհանգեցնի մյուս կողմի համոզմանը կամ շանտաժի կեղծ մթնոլորտի չեզոքացմանը՝ բաժանելով ճնշումներն անդամների միջև:

Բանակցային թիմի բոլոր անդամները և օժանդակ անձնակազմը, բացի իրենց աշխատանքում հմուտ լինելուց և փորձ ունենալուց, պետք է նախ տեղեկացված լինեն բանակցային գործընթացի նպատակների մասին, այնուհետև ծանոթանան յուրաքանչյուր փուլում իրենց դերին:

Պետք է պարզ լինի, թե յուրաքանչյուրն ինչ թեմայի և ձևաչափի վրա (տեխնիկական, իրավական, քաղաքական և այլն) պետք է կենտրոնանա, ով պետք է սկսի քննարկումը և ով՝ շարունակի այն, ով պետք է լռի, ով՝ անհրաժեշտության դեպքում անհրաժեշտ տեխնիկական կետերը պատշաճ

ձևով հիշեցնի բանակցողին, ով նշումներ անի և պատրաստի հանդիպման արձանագրությունները, ով կապի մեջ լինի լրատվամիջոցների հետ՝ նախապատրաստելով ու հետևելով բանակցությունների լուսաբանմանը և այլն:

Բանակցողների խմբի ղեկավարը պատասխանատու է բանակցությունների ընթացքում դերերի բաշխման և դրանց իրականացման ուղղորդման համար: Բանակցային գործընթացում սովորաբար խոսում են մեկ կամ առավելագույնը երկու հոգի, իսկ թիմի մնացած անդամների մոտքը պետք է համաձայնեցվի և թույլատրվի բանակցող թիմի ղեկավարի կողմից: Երբեմն պատահում է, որ անդամներից մեկի անժամանակ միջամտությունը շեղում է բանակցային գործընթացը և դուրս է մղում այն նախանշված հունից: Պարտականությունների բաժանումը թույլ է տալիս յուրաքանչյուրին մոտք գործել և գործել իր իսկ պահին:

Որպեսզի աշխատանքի բաժանումը արդյունավետ լինի, երբեմն այն կարելի է օգտագործել «շինծու պատերազմի» կամ, այսպես ասած, վստոստիկանի և լավ ոստիկանի գործառույթի՝ իրականացման նպատակով, երբ մեկը լարում է մթնոլորտը, մյուսը՝ հանդարտեցնում: Նման մոտեցման նպատակն է՝ վախ և հույս ստեղծել, ինչի արդյունքում մյուս կողմին ուղղորդել դեպի ցանկալի որոշման կայացում:

ՀՀՀ-ի միջուկային բանակցությունների ընթացքում աշխատանքի այս բաժանումը և պատասխանատվության բաշխումը հիմնադրվում են իրականացվեց, և բանակցային խմբի քաղաքական, իրավական, տնտեսական և տեխնիկական ոլորտի բոլոր անդամները քաջատեղյակ էին իրենց պարտականություններից:

Թերևս դրա լավագույն դրսևորումը եղել է իմ և դոկտոր Թախթառավանջի մասնակցությամբ: Ես գիտեի, թե երբ պետք է խոսեմ և ինչ թեմայով, նա՝ նույնպես: Երկու Ֆուտբոլային հարձակվողների նման մենք փակ աչքերով փոխանցումներով աշխատում էինք: Երբ ես լռում էի, նա գիտեր՝ ինչ անել և ինչ ասել: Երբ ես կոշտ էի գործում, նա հանգստացնում էր և հակառակը: Մենք լիովին ներդաշնակ էինք գործում և կրկնապատկում միմյանց ուժերը:

¹. «Ոսկերչական պատերազմ» եզրը բնորոշում է կեղծ և ակնհայտ քնդիմանալու, կեղծ կոնֆլիկտ ստեղծելու երևույթը, որը տեղի է ունենում երկու կամ ավելի մարդկանց միջև՝ երրորդ կողմին կամ այլոց խաբելու նպատակով: «Ոսկերչական պատերազմը», հանդիսանում է որոշ ոսկերիչների հնարքներից՝ հաճախորդին զայթափելու և նրան զարդեր վաճառելու համար: Սույն հնարքն աստիճանաբար դուրս է եկել ոսկեգործության շուկայից և պարսից գրականության մեջ օգտագործվում է՝ որպես տերմին: «Ոսկերչական պատերազմի» ոճը արևմտյան գրականության մեջ հայտնի է որպես «լավ ոստիկան, վատ ոստիկան» հնարք (bad cop; good cop):

Ակտիվ դիրքորոշման ընդունում և պահպանում

Բանակցությունների ընթացքում պետք է ակտիվ դիրք գրավել և միշտ պահպանել ագրեսիվ ուժը: Սա չի նշանակում լարվածություն կամ կոնֆլիկտ ստեղծել, այլ այն իմաստով է, որ, նախ, պետք է միշտ նախաձեռնող լինել և մյուս կողմին մղել հետևելու մեր գաղափարներին: Երկրորդ, պետք է փոխադարձ և համաչափ կերպով արձագանքել մյուս կողմի բոլոր շարժումներին, խոսքերին, գաղափարներին և պնդումներին՝ թույլ չտալով նրան որոշել բանակցությունների ուղղությունը (բացառությամբ, եթե հակառակ կողմի որդեգրած ուղին համընկնում է սեփական ուղու հետ, ինչի դեպքում մենք կարող ենք աջակցություն ցուցաբերել՝ դրա դիմաց որևէ բան ստանալով):

Եթե որևէ սուբյեկտ բանակցություններում պասիվ լինի, այն լուսանցքում կիայտնվի, անակնկալի կգա և չի կարողանա որոշիչ դեր խաղալ որոշումների կայացման գործընթացում: Գրավիչ առաջարկների և գաղափարների ներկայացման հարցում առաջատար լինելը, հատկապես փակուղային իրավիճակներում, հանգեցնում է բանակցությունները վերահսկողության տակ առնելուն: Այդ իսկ պատճառով, թիմի անդամների հետ բանակցությունների ընթացքում կամ դրանից առաջ կոնսենսուսային հանդիպումներում միշտ պետք է հանդես գալ ստեղծագործական առաջարկներով և գաղափարներով՝ պատրաստակամությամբ մտնելով բանակցություններում:¹

Դիրքի «բալանսի» կարգավորում

Ուժերի հավասարակշռության հաստատումը բանակցությունների ձևավորման և շարունակման հարցում, հատկապես երկարատև բանակցությունների դեպքում, կարևոր գործոն է: Անհամաչափ

իրավիճակներում հաջող բանակցություն չի կարող ձևավորվել, և ոչ մի կողմ թույլ դիրքից բանակցությունների մեջ չի մտնի, բացառությամբ հատուկ և արտակարգ իրավիճակների, երբ թույլ խաղացողին այլ բան չի մնում, քան բանակցելը: Այդ իսկ պատճառով, եթե բանակցություններում կողմերից մեկը մյուս կողմերի հետ երկխոսության ժամանակ ավելի բարձր դիրքից է հանդես գալիս, դա, իրականում, հիասթափեցնում է մյուս կողմին կամ կողմերին՝ բանակցությունները շարունակելու հարցում: Եթե նույնիսկ մի կողմը գտնվում է ուժեղ դիրքում, նա չպետք է իր այդ դիրքն ի ցույց դնի մյուս կողմին այնպես, որ վերջինս հրաժարվի բանակցությունները շարունակելուց: Նույն կերպ, չպետք է թույլ տալ, որ ոչ մի կողմ իրեն ավելի բարձր դիրքում զգա: Իսկ եթե բանակցություններում նման բան է տեղի ունենում, ապա դիմացի խաղացողը կամ խաղացողները պետք է նրան այդ դիրքից իջեցնեն կամ իրենց դիրքերը հզորացնեն ու հասցնեն հավասար աստիճանի:

Փաստորեն, փոքր ուժը երբեք չի կարող բանակցությունների մեջ մտնել մեծ տերության և գերտերության հետ, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ նա կիզորացնի իր ուժը կոնկրետ ոլորտում և կստեղծի «պաշտպանական վահան»՝ հզոր կողմի վնասներից զերծ մնալու համար: Ուժի այս աճը կարող է ձևավորվել ներքին հավասարակշռության տեսքով, ռազմական ոլորտում՝ կենտրոնանալով հատուկ առավելությունների վրա, դիվանագիտական ոլորտում՝ բանակցությունների ընթացքում պրոֆեսիոնալ դիվանագետներից օգտվելով: Կամ բանակցող կողմը կարող է իրավիճակը հավասարակշռելու համար դաշինքներ կամ կոալիցիաներ կազմել այլ հզոր խաղացողների հետ՝ արտաքին հավասարակշռություն ստեղծելու տեսքով: Հակառակ դեպքում, բանակցությունն ու դրա արդյունքը կլինեն ասիմետրիկ, իսկ ակնկալվող արդյունքը չի արձանագրվի:

Այս հավասարակշռությունը պետք է կիրառել նաև բանակցային թիմերի որակի և քանակի նկատմամբ: Այսինքն՝ եթե բանակցային գործընթացին կողմը կամ կողմերը մասնակցում են նախարարի մակարդակով, մյուս կողմը ևս պետք է մասնակցի նախարարի մակարդակով: Եթե փոխնախարարի մակարդակով է մյուս կողմը, նույնպես պետք է այդ մակարդակով հանդես գալ: Այնպես նաև, եթե հակառակ կողմը կամ կողմերը բանակցություններին մասնակցում են 20 հոգանոց տարբեր փորձագետների կազմով, մյուս կողմը

¹ Միջուկային բանակցություններում մեր վարքագիծն ագրեսիվ/հարձակողական էր. մենք միշտ պահանջատեր էինք: Ամեն մի պահանջի դիմաց ավելի մեծ պահանջ էինք ներկայացնում, ու ցանկացած բողոքի դեպքում, ավելի վատ բողոք էինք ներկայացնում: Երբևէ չի եղել մի դեպք, որ պարոն Քերին բարձրացնի իր ձայնը, և պարոն Չարիֆի ձայնը նրանից ավելի բարձր չլինի: Քերիի գրչի պատմությունը, որը հետազայում հայտնի դարձավ, հետևյալն էր. մեր թեժ վեճերից մեկի ժամանակ նա զայրացած ձեռքը խփեց սեղանին, ինչի հետևանքով ձեռքը դիպավ գրչի եզրին, գրիչը թռավ դեպի ինձ: Հասկանալի էր, որ դա միտումնավոր չէր արվել և պատահականություն էր. բայց մենք դա անպատասխան չթողեցինք. վերցրեցի գրիչը և նետեցի նրա վրա: Դա հերոսություն չէր, այլ մեր ընդհանուր բանակցային տեխնիկան էր. այն է՝ ոչինչ անպատասխան չթողնել: Դարոն Քերին ավելի ուշ մի քանի անգամ ներողություն խնդրեց: Նա իր հուշերում հիշատակել է նաև այս պատմությունը և ասել. «Նա անմիջապես ներողություն խնդրեցի Արադիից» (Քերի, 2021:649): ԱՄՆ պետքարտուղարի տեղակալ, ՀԳՀԾ-ում ամերիկյան բանակցող թիմի ղեկավար տիկին Շերմանը նույնպես այս միջադեպը նշել է՝ որպես դիվանագիտական արարողակարգում աննախադեպ և բոլորովին պատահական սխալ (Sherman, 2018:xi):

նույնպես պետք է պատվիրակության անդամներին ընտրի համապատասխան մակարդակով:

Իհարկե, բանակցությունների ընթացքում փորձագետների և ուղեկիցների թվի հարցը կարելի է տարբեր տեսանկյուններից քննարկել և գնահատել: Երբեմն մեծ թվով փորձագետների առկայությունը ներկայացնում է կողմերի լուրջ վերաբերմունքը բանակցությունների նկատմամբ, երբեմն էլ հետապնդում է երիտասարդ գիվանագետների վերապատրաստման նպատակ, երբեմն՝ երկուսն էլ: Երբեմն մեծ թվով փորձագետների ներկայությունը օգնում է հիմնական բանակցողներին տեխնիկական և մասնագիտացված ձևով ուսումնասիրել տարբեր ասպեկտներ և արագ ու ճշգրիտ առաջ տանել բանակցությունները: Իսկ երբեմն (օրինակ՝ փորձագետների փորձաքննության բացակայությունը կամ տարբեր ռազմավարությունների և բանակցային մեթոդների ձևակերպման պատճառով) նրանք կարող են խոչընդոտել ժամանակին և ճշգրիտ համաձայնության գալուն ու որոշում կայացնելուն՝ բարդացնելով խնդիրները:

Այս հարցերը հարաբերական են և կախված են երկրների պայմաններից, բանակցային առարկայից և դիվանագիտական հզորությունից, բայց կարևորը բանակցային պատվիրակությունների քանակի և որակի հավասարակշռությունն է:

Հավասարակշռված առևտուր

Ողջամիտ բանակցություններում առևտուրը տեղի է ունենում հավասարակշռված ձևով, իսկ զրո տոկոս և հսրյուր տոկոս շահերի վրա հիմնված բանակցությունները անիմաստ են և չեն կարող հանգեցնել կայուն արդյունքի: Բանակցություններում հաջող արդյունք արձանագրելու համար ցանկացած տեսակի միավորի փոխանակում պետք է լինի սիմետրիկ և հավասարակշռված: Բանակցություններում, որտեղ կողմերի միջև ուժը սիմետրիկ չէ, դժվար կլինի հավասար հավասարում ստեղծել: Իսկ անհավասար հավասարման դեպքում այն կողմը, որը քիչ միավորներ է հավաքում, պետք է գոնե կարողանա դա բացատրել իր երկրում ընդունելի նարատիվի տեսքով:

Հետևաբար, հավասարակշռությունը կամ հավասարման մեջ հավասարակշռություն ստեղծելու իմաստը կլինի հաջող բանակցությունների հիմքը: Եթե կողմերից մեկը բանակցություններում միավորներ ստանալու

դեպքում պատրաստ լինի փոխադարձ միավորներ տալ, ապա տրված ու վերցրած միավորները պետք է հավասարակշռված լինեն միմյանց հետ: Թեև դրանք կարող են լինել տարբեր ոլորտներից, օրինակ՝ շնորհված միավորները կարող են լինել քաղաքական դաշտում, իսկ ստացվածը՝ տնտեսական, կարևորն այն է, որ բանակցող կողմերը բավարարվածություն զգան իրենց առևտրով:

Չերժ մնալ ծայրահեղ առաջարկներից

Բանակցությունների ամենամեծ սխալներից մեկը այն է, որ դրանք սկսում են ծայրահեղ նախնական առաջարկներից, իսկ հետո աստիճանաբար նահանջում դեպի իրական պահանջներ: Նման մոտեցումը անշուշտ ձգձգում է բանակցությունները և ստեղծում է անհարկի փակուղիներ: Ամենակարևորն այն է, որ եթե մյուս կողմը տեղյակ լինի այս մոդելի մասին, նա կարող է նույնիսկ չհավատալ իրական պահանջներին: Եթե բանակցողը, որի նպատակն է, օրինակ՝ 100 միավոր ստանալ, սկսի 1000 միավոր պահանջից, նա կարող է նույնիսկ այդ 100 միավորն էլ չստանալ:

Շատ դեպքերում կառուցողական մոտեցումն ու համաձայնության հնարավոր շրջանակում¹ փոխզիջման հասնելու իրական ջանքերը միանշանակ ավելի արդյունավետ են: Բանակցողը պետք է կարողանա ճիշտ ըմբռնել համաձայնության հնարավոր շրջանակը և բանակցային օրակարգից հանել անհնարին ու անհասանելի պահանջները:

Սպառնալիքներ և բլեֆներ

Սպառնալիքը քաղաքական բանակցություններին էության մեջ է, քանի որ եթե կողմերը ընտրում են բանակցությունները, այլ ոչ թե ավելի ռիսկային և մեծ զին վճարելու ուղիները, ապա այն պարագայում, եթե բանակցությունները ողջամիտ փոխզիջման շրջանակում չսպասիտվեն նրանց շահերը, նրանք կարող են դիմել ոչ բանակցային մեթոդների: Այսպիսով, բանակցողները ցանկացած պահի կարող են սպառնալ, դադարեցնել բանակցությունները և օգտագործել իրենց ձեռքի տակ գտնվող այլ ուժային գործիքներ՝ ավելի շատ առավելություններ ստանալու կամ առավելությունների կրճատումը կանխելու համար: Բլեֆների խոսքով,

¹ Zone of Possible Agreement (ZOPA):

նույնիսկ Վիեննայի կոնգրեսը, որը համարվում է դիվանագիտական բանակցությունների հաջող օրինակ և առնվազն մեկ դար Եվրոպայում խաղաղություն է պահպանում, «իրականություն չդարձավ առանց պատերազմի սպառնալիքի»¹։ Այնուամենայնիվ, սպառնալիքն ունի իր կանոնները, և եթե դրան չհետևեն, այն կկորցնի իր արդյունավետությունը։ Նախ՝ սպառնալիքը պետք է լինի գործնական և կիրառելի. այն սպառնալիքը, որը մյուս կողմը արդեն իսկ գիտի, որ կիրառելի չէ, կմնա դատարկ բլեֆ և չի հետաքրքրի ոչ մեկին։ Որոշ սպառնալիքներ սկզբունքորեն անիրագործելի են, իսկ մի մասի համար պետք է այնքան մեծ գին վճարել, որ ոչ մի ողջամիտ կողմ չի կիրառի դրանք։ Երկրորդ՝ սպառնալիքը պետք է լինի համաչափ և հավասարակշռված։ Օրինակ՝ եթե բանակցությունները լավ ընթացք են ունեցել, և հիմնական հարցերի շուրջ համաձայնություն է ձեռք բերվել, ապա մանր խնդիրների պատճառով բանակցությունները դադարեցնելու մասին սպառնալիքը անիմաստ է։ Յուրաքանչյուր սպառնալիք ունի իր կշիռը, և այն պետք է համարժեք լինի դրա պատճառ հանդիսացողին։

Սամուրայի սուրը և Եմնի դաշույնը

Սպառնալիքը կամ պետք է չինչեցվի, կամ եթե այն հնչում է, պետք է իրականացվի։ Սպառնալիքը կամ գործում է՝ հանգեցնելով մյուս կողմի ձախողմանը, կամ չի գործում՝ ամրապնդելով մյուս կողմի դիրքորոշումը։ Երկրորդ դեպքում, եթե սպառնացող կողմը չի կատարում իր սպառնալիքը, նա պարտվում է խաղը։ Հայտնի է, որ սամուրայը երբեք չի հանում իր սուրը, քանի դեռ չի պատրաստվում դրանով արյուն թափել։ Եմնում հայտնի է կանոնը, որ եմնցին երբեք չի դուրս բերում իր դաշույնը, եթե այն չի վերադարձնելու իր տեղն՝ արյունոտված։ Դրա իմաստն այն է, որ սուրը կամ դաշույնը (սպառնալիքը) հանելուց առաջ պետք է կատարել բոլոր հաշվարկներն ու կշռադատել բոլոր ասպեկտները, ու պետք է իմանալ, որ եթե մյուս կողմը չի հանձնվում, ապա պետք է օգտագործել սուրը կամ դաշույնը։

¹. Դիսիկսեր, «Ընտրության անհրաժեշտությունը», 1961՝ մեջբերված Սաբիուսի և այլոց կողմից՝ 2022թ. (էջ 180). Վիեննայի կոնգրեսը, որը բաղկացած էր եվրոպական բոլոր տերությունների դեսպաններից, ձևավորվել է Վիեննայում 1814 և 1815 թվականներին Նապոլեոնյան պատերազմների ժամանակ։ Այս կոնգրեսի արդյունքում Նապոլեոնի վերջնական պարտությունից հետո Եվրոպայում ի հայտ եկած նոր կարգը խաղաղություն հաստատեց այդ մայրցամաքում մոտ մեկ դար մինչև Առաջին համաշխարհային պատերազմը։

Եթե չկա սպառնալիքն իրականացնելու համարձակություն, ապա, հանելով այն պատյանից և հետո առանց օգտագործելու նորից տեղը դնելով՝ բացի նվաստացումից, այլ արդյունքի հասնել անհնար է¹։ Դատարկ սպառնալիքներն ու բլեֆները կրկնելը բանակցողին վարկաբեկում են, և նման դեպքերում ոչ ոք նրան լուրջ չի վերաբերվի, նույնիսկ այն պարագայում, երբ վերջինս ներկայացնի իրական սպառնալիք։ Այլ կերպ ասած՝ սպառնալիքը պետք է հնչեցվի միայն այն դեպքում, երբ բոլոր հնարավոր ասպեկտները կշռադատված կլինեն։

Ելքի ռազմավարություն²

Հզոր և ակտիվ խաղացողը, ով ձգտում է հաջողության հասնել բանակցություններում, պետք է կարողանա պատրաստվել բանակցություններից դուրս գալու տարբեր իրավիճակներում, ինչպիսիք են փակուղին, լարվածությունը, պատերազմը կամ անհամաչափ համաձայնությունը, և մշակել իր ելքի ռազմավարությունը, անհրաժեշտ մեթոդներն ու ընթացակարգերը՝ նվազագույն գնով և առավելագույն շահույթով դուրս գալու համար, իսկ երբեմն՝ նախապատրաստել դրա կիրառման պայմանները։ Փակուղուց դուրս գալը կնվազեցնի բանակցողի վճարելիք գինը։ Այս ռազմավարությունը պետք է գոյություն ունենա բանակցությունների յուրաքանչյուր փուլում։ Այն պահին, երբ բանակցող կողմը հանգում է այն եզրակացության, որ բանակցությունների շարունակությունը չի ասպահովում իր ցանկալի շահերը կամ կարող է վնաս պատճառել, նա պետք է դուրս գա բանակցությունից։ Սակայն բանակցություններից դուրս գալը միշտ չէ, որ հեշտ կամ առանց գնի վճարման է լինում, և այդ իսկ պատճառով սահուն և մատչելի ելքի համար պետք է անհրաժեշտ պլանները նախօրոք մշակված լինեն։ Մեղադրանքներ հնչեցնելու խաղում³ հաջողության հասնելը, բանակցությունների ձախողման

¹. Մի եմնցի ուսանող ունեի։ Երբ հասանք Եմնի դաշույնի քննարկմանը, նա ասաց, որ եթե եմնցին չուկայում պատյանից հանի իր դաշույնը, բայց դրանով ոչինչ չանի, նա ստիպված կլինի ներողություն խնդրել չուկայի մեջտեղում գտնվող բոլոր ներկաներից։ Իրանի որոշ հին ազնվականների մասին լսել եմ նաև, որ եթե նրանք հանելին խանչալը և որևէ պատճառով չհաջողվեք հարվածել հակառակորդին, ապա դրանով պետք է «իրենց» խփելին՝ ըստ նույն համոզմունքի, ամորթայի է, եթե խանչալը դուրս է հանվել, սակայն վերադարձվել է իր տեղն առանց արյունահեղության։

². Exit Strategy:

³. Blame Game:

պատասխանատվությունից խուսափելը և մյուս կողմի վրա պատասխանատվությունը բարդելը, ներքին և միջազգային ասպարեզում հասարակական կարծիքի ակնկալիքների կառավարումը, ինչպես նաև քաղաքական արժանապատվության ու հեղինակության պահպանումը այն բաղադրիչներից են, որոնք պետք է հաշվի առնել ելքի ուղղվածությունը մշակելիս: Ելքի ռազմավարությունը պետք է մշակվի այնպես, որ վերադարձը նախաբանակցային պայմաններին իրականացվի նվազագույն զնով:

Ոսկե կամրջի ստեղծում¹

Ոսկե կամրջը կամ վերադարձի հնարավորության ստեղծումը² թույլ կողմի համար ամենակարևոր կետերից է, որին պետք է ուշադրություն դարձնել բանակցային գործընթացում, հատկապես այն երկրի կողմից, որը զգալի առավելություն է ձեռք բերել: Ցանկացած քաղաքական միավոր, որը հաղթում է բանակցային գործընթացում, պետք է ճանապարհ ապահովի պարտված կողմի համար՝ վերջինիս հետ քաշվելու և իր դիրքերից ետ կանգնելու համար: Ելքի ու հետդարձի իմաստն այն է, որ գիշումների գնացող կողմը պետք է կարողանա արդարացում գտնել այս քայլի համար կամ չգա, որ իր այդ քայլով անդամնալի քաղաքական վնաս է կրելու կամ խաղաղվելու է վերջինիս հեղինակությունը: Եթե նման զգացողություն կա, նա անպայման դիմադրելու է և չի ցանկանա հետ կանգնել իր դիրքերից: Ցանկացած ճակատամարտում (յինի պատերազմ, թե բանակցություն) խելացի կողմը իր հակառակորդի համար ոսկե կամրջի պայմաններ է ստեղծում (թեկուզ մի քանի փոքր ու նվազագույն միավորներ տալով), որպեսզի նա հեշտությամբ անցնի այն, և պարտությունը նրա համար բեռ չդառնա, ինչը ստիպում է նրան ավելի հեշտ ընդունել իր պարտությունը: Պատմությունը լի է օրինակներով, երբ հաղթանակած երկիրը նվաստացրել է պարտված երկիրը կամ ոսկե կամրջի պայմաններ չի ստեղծել նրա վերադարձի համար, և դա ինքնին ավելի կործանարար պատերազմների ու էլ ավելի մեծ վնասների պատճառ է դարձել հաղթած կողմի համար: Բանակցային գործընթացում միշտ պետք է արժանապատիվ ճանապարհ ստեղծել մյուս կողմի համար, որպեսզի նա

նվազագույն զնով կտ քաշվի իր դիրքերից: Այսպիսով, կարելի է ավելի լավ արդյունքների հասնել ու հոգ տանել ձեռքբերումների մասին¹:

Տեղեկատվության կառավարում

Տեղեկատվությունը ուժի գործոն է: Բանակցությունների ընթացքում սովորաբար բանակցողները կամ խաղացողները, ինչպես նաև միջնորդները, ձգտում են տեղեկատվություն ստանալ տարբեր, նույնիսկ նվազ զգայուն ոլորտների վերաբերյալ, որպեսզի կարողանան մեծացնել իրենց սակարկությունների ուժը: Պլանավորված շրջանակից դուրս տեղեկատվության տրամադրումը կարող է հանգեցնել հակառակ կողմի ուժեղացմանը և յուրաքանչյուր թուլացմանը: Տեղեկություն ստանալը կարող է իրականացվել գաղտնի և լրտեսական մեթոդներով, այն նաև կարող է ստացվել բանակցողների անզգուշության, նրանց կողմից ոչ պատշաճ տեղեկատվության տրամադրման արդյունքում, կամ տեղեկությունների հավաքագրման միջոցով, կամ էլ՝ բացահայտվել ներքին հակառակորդների միջոցով (խորհրդարանական բանավեճերի, մամուլի ասուլիսների, լրատվական քննադատական վերլուծությունների և այլնի տեսքով), ինչն ամենաուշագրավ դեպքերից է:

Բանակցությունների ընթացքում բանակցողները պետք է փորձեն օգտվել գաղտնապահ ու վստահելի փորձագետներից ու դիվանագետներից, միաժամանակ զգույշ լինեն այն թեմաների դեպքում, որոնց մասին չպետք է խոսեն: Էսպես կարևոր է նաև, որ լրատվամիջոցների և մամուլի հետ շփվելիս նրանք զգույշ լինեն իրենց արտահայտած խոսքերում ու ձևակերպումներում: Նրանք պետք է հոգ տանեն, որ լրատվամիջոցների ճնշման և ներքին ընդդիմության ազդեցության տակ չհայտնվեն և չբացահայտեն այն, ինչ չպետք է ասեն, ինչպես նաև չհանրայնացնեն այն՝ իրենց գործառույթը պաշտպանելու համար:

Եթե բանակցող կառույցի գաղտնի կամ ներքին տեղեկատվությունը հանրայնացման ենթարկվի և հայտնվի այլոց ձեռքում, այդ ժամանակ նա կհետազգալիորեն կորցնի իր ուժը: Օրինակ՝ միջուկային բանակցությունների

¹. Golden Bridge:

². Այս հայեցակարգը Ռիչարդսոնի հոդվածում օգտագործվում է հարմարություններ ստեղծելու և հաղթած կողմից դեպի պարտված կողմ նահանջի ուղի տրամադրելու իմաստով և իրականում նշանակում է նվազագույնի հասցնել պարտված կողմի համար կորուստները (Richardson, 1988:21):

¹. Մի անգամ լսել եմ չինացի դիվանագետներից, որոնք սովորաբար առանձին կամ մեջբերումներ են անում Կոնֆուցիոսից և այլ չինացի իմաստուններից, որ եթե ուզում ես, որ ինչ-որ մեկը իջնի տանիքից, նրան սանդուղք տրամադրիր, նրանից մի պահանջիր ցած նետվել և վնասվել, ես դա չի անի:

ընթացքում և՛ իրանական պատվիրակությունը, և՛ մյուս պատվիրակությունները ուշադիր հետևել են պաշտոնյաների կողմից լրատվամիջոցներում հրապարակված խոսքերին, խորհրդարանական հանդիպումներին, նախկինում հնչած մտքերին և այլն՝ օգտագործելով դրանք բանակցությունների ընթացքում:

Մի անգամ տիկին Շերմանն ի պատասխան ամերիկյան Կոնգրեսի ներկայացուցիչների հարցին, թե ինչու հրթիռների հարցը ներառված չէ Ժնևի միջանկյալ համաձայնագրի տեքստում, ասել էր. «Երբ Իրանը չունի հարստացման համար անհրաժեշտ նյութեր, նա նաև չի կարող միջուկային մարտագլխիկ ունենալ»: Այս հանգամանքը թուլացրել է նրա բանակցային դիրքերը: Կոնգրեսականների դրական կարծիքը ստանալու նպատակով արտաբերված այս խոսքերը, փաստացի, թուլացրեց նրա բանակցային դիրքերը: Այնպես որ, երբ ամերիկյան կողմը ցանկանում էր բանակցությունների ընթացքում քննարկել հրթիռների հարցը, բացի այն, որ թույլ չէինք տալիս մտնել այս քննարկման մեջ, որպես մեր կարմիր գիծ, հիշեցնում էինք նաև տիկին Շերմանի խոսքերը: Միաժամանակ, ամերիկյան կողմը նույնպես, օգտագործելով Իրանի ներքին խնդիրները, ներառյալ՝ որոշ պաշտոնատար անձանց և խորհրդարանի պատգամավորների հարցազրույցները, դժվարացնում էր մեր գործը:

Մեդիա հավելված

Յուրաքանչյուր բանակցություն պետք է ներառի մեդիա հավելված: Բանակցություններից առաջ, դրանց ընթացքում և դրանցից հետո բոլոր փուլերում բանակցող թիմը պետք է լրատվամիջոցներին սնուցի նորություններով և տեղեկատվությամբ, որպեսզի կառավարի հանրային կարծիքը և ազդի բանակցային գործընթացի վրա: Նման ռազմավարություն չմշակելու և չիրագործելու դեպքում լրատվամիջոցները կարող են օգտագործել այդ տվյալները և հրապարակել այնպիսի լուրեր, որոնք կարող են վնասել պատվիրակությանը բանակցային գործընթացի ընթացքում:

Օրինակ, երբ բանակցային գործընթացում կոշտ մոտեցման համար լարված իրավիճակի ստեղծման անհրաժեշտություն է առաջանում, տվյալ կողմի ներքին լրատվամիջոցները կարող են անհրաժեշտ մթնոլորտ ստեղծել կոշտ պահվածքի համար՝ հակառակ կողմի վերաբերյալ ոչ ճշգրիտ և ոչ ճշմարիտ լուրեր հաղորդելով, կամ հակառակը՝ երբ անհրաժեշտ է հանգիստ

մթնոլորտ ստեղծել, լրատվամիջոցներին կարելի է խրախուսել նման մթնոլորտ ստեղծելու համար:

Լրատվամիջոցները կարող են նաև կարևոր դեր խաղալ բանակցությունների մյուս կողմի կամ կողմերի վրա ճնշում գործադրելու համար՝ լրատվական խոսքեր և լրատվական մթնոլորտ ստեղծելու, լուրերի և տեղեկատվության հաշվարկված արտահոսքի, բանակցող կողմի պաշտոնյաների հետ հաշվարկված հարցազրույցների և այլնի միջոցով: Մեդիա հավելվածը էական նշանակություն ունի բանակցությունների վերջնական փուլում, հատկապես երբ անհրաժեշտ է պատմել համաձայնության մասին: Լրատվամիջոցները կարողանում են ներկայացնել հաղթողի և պարտվողի կերպար՝ ի հակառակ բանակցային իրականության և նույնիսկ համաձայնեցված տեքստին:

Երբեմն բանակցությունների իրական հաղթողն ու պարտվողը տարբերվում են նրանից, ինչ լրատվամիջոցները ներկայացնում են որպես հաղթողներ և պարտվողներ: Այս հանգամանքը, որին պետք է ուշադրություն դարձնեն բանակցողները, այն է, որ միշտ չէ, որ հնարավոր է թելադրել լրատվամիջոցներին, թե ինչ ասել կամ ինչպես խոսել բանակցությունների մասին: Սակայն նրանց կարելի է տեղեկացնել երկրի ազգային շահերի մասին և թե ինչպես կարելի է ավելի լավ ապահովել այն: Այս դեպքում լրատվամիջոցները կարող են օգնել, իհարկե՝ բացառությամբ այն լրատվամիջոցների, որոնք պատկանում են ներքաղաքական ծայրահեղական խմբավորումներին և երբեմն խմբակային շահերը գերադասում են ազգային շահերից:

Համաձայնագիր-փաստաթղթի կազմում

Հաջող բանակցությունը հանգեցնում է փաստաթղթի կազմմանը, որում ներառված են համաձայնեցված հարցերը: Այս փաստաթուղթը կարող է ունենալ տարբեր աստիճանի կարևորության տարբեր ձևեր՝ համատեղ մամուլի հայտարարություններից մինչև իրավաբանորեն պարտավորեցնող համաձայնագրեր և պայմանագրեր: Սակայն ցանկացած փաստաթուղթ կազմելիս այն պետք է կազմվի համատեղ՝ բանակցող կողմերի մասնակցությամբ: Փաստաթղթի շարադրումը սկսվում է այն ժամանակ, երբ բանակցվող թեմաներում առաջացել է ընդհանուր ըմբռնում, և կողմերի պահանջները գտնեն ընդհանուր և հայեցակարգային առումով համաձայնեցված են: Սակայն հարցերի շուրջ ընդհանուր համաձայնությունը չի նշանակում վերջնական համաձայնություն, և հնարավոր է, որ տեքստը կազմելիս

մանրամասները խանգարեն համաձայնության գալուն¹։ Բարդ հարցերում, հատկապես երբ բանակցող կողմերի թիվը երկուսից ավելին է, ձևավորվում է փաստաթուղթը կազմող հանձնաժողով կամ հատուկ նիստեր, և փորձագետները քննարկում ու վերանայում են փաստաթուղթը կես առ կես, նախադասություն առ նախադասություն և նույնիսկ բառ առ բառ, և պայմանավորվում դրանց շուրջ։ Տեքստը գրելիս ճիշտ բառեր ընտրելը բանակցային հմտություն է պահանջում։ Նախադասությունները և օգտագործվող բառերը կարող են առաջ մղել բանակցությունների ընթացքը կամ արգելափակել այն։ Ճիշտ է, ի վերջո առավելությունը տրվում է բովանդակությանը, բայց խնամքով ընտրված բառերը կարող են դառնալ ճանապարհ հարթող բանալիներ և յուրաքանչյուր կողմին տալ այն, ինչ անհրաժեշտ է։

Բանակցություններում «կառուցողական անորոշության»² կիրառումն հանդիսանում է բեկումնային և փակուղուց դուրս գալու հնարքներից մեկը, երբ կողմերը չեն կարողանում պայմանավորվել հայեցակարգի կամ բառի շուրջ։ Չնայած կառուցողական անորոշությունը իր մեջ ռիսկեր է պարունակում, այն կարող է օգտակար լինել անուղղակի համաձայնության հասնելու համար։ Երբ երկու կողմերը պայմանավորվում են կարևոր հարցերի շուրջ, բայց չեն կարողանում փոխըմբռնման հասնել ոչ այնքան կարևոր հարցի շուրջ, նրանք օգտագործում են արտահայտություններ, որոնք պարունակում են որոշակի անորոշություն։ Գործնականում այս անորոշությունը թույլ է տալիս նրանցից յուրաքանչյուրին սահմանել իր մեկնաբանությունը, և այդ պատճառով այն կոչվում է կառուցողական անորոշություն։

Օրինակ՝ Ժևիի միջանկյալ համաձայնագրի հետ կապված բանակցություններում, որոնց նպատակն էր որոշել հիմնական բանակցությունների սկզբունքներն ու ճանապարհային բարտեզը, տարաձայնություն կար անվտանգության խորհրդի բանաձևերի առաջադրանքի ձևի վերաբերյալ։ 5+1 կողմերն ասում էին, որ վերջնական համաձայնությունը պետք է հանգեցնի այդ բանաձևերի իրականացմանը, սակայն Իրանի դիրքորոշումն այն էր, որ ոչ մի դեպքում չի կատարի այդ

բանաձևերի պահանջները և դրանք պետք է չեղարկվեն վերջնական համաձայնագրում, այն դեպքում, երբ մնացած բոլոր հարցերը համաձայնեցված էին, և այս հարցը ի վերջո փակուղի մտավ։ Վերջապես, երկու անոթոշ տերմինների՝ «հասցեագրեք» (address) և «գոհացուցիչ եզրակացություն» (satisfactory conclusion) օգտագործումը դարձավ հարցի լուծման բանալին։ Եվ համաձայնություն ձեռք բերվեց, որպեսզի ձևակերպումը արձանագրվի հետևյալ կերպ՝ «Հասցեագրել անվտանգության խորհրդի բանաձևերը՝ ԱԽ-ում այդ հարցի քննությունը գոհացուցիչ ավարտին հասցնելու նպատակով³»։ Այս ձևակերպումը թույլ տվեց երկու կողմերին պահպանել իրենց դիրքորոշումը հետագա բանակցություններում։

Նշենք, որ հիմնական բանակցությունները, որոնք հանգեցրել են համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագրի (ՀԳՀԾ) համաձայնեցմանը, ի վերջո գերակշռել է Իսլամական Հանրապետության դիրքորոշումը։ Իսկ հակառակ կողմերը հրաժարվեցին նախկին բանաձևերի կատարումից, և 2231-ի բանաձևը պայմանավորվածությունների հիման վրա չեղարկեց բոլոր այդ բանաձևերը։

Փաստաթուղթը կազմելիս չպետք է կանգ առնել այն արտահայտությունների և բառերի վրա, որոնք հնարավոր չէ համաձայնեցնել, այլ դրանք պետք է տեղադրվեն կեռիկի² ներսում՝ հետագայում կրկին անդրադառնալու կամ որոշումներ կայացնելու նպատակով այն վերադաս մարմիններին փոխանցելու համար։ Վիճելի արտահայտությունների վրա կանգ չառնելը թույլ է տալիս բանակցողներին առաջ մղել բանակցային գործընթացը այլ լուծելի հարցերի շուրջ, քանի դեռ հիմք չի ստեղծվել նախկինում չուժված հարցերի լուծման համար։ Երբեմն նույն արտահայտությունները կեռիկի ներսում դառնում են առևտրի թեմա։ Եթե առաջին կողմի համար բանալի բառ կամ արտահայտությունը հավաղորվում է երկրորդ կողմի կողմից և տեղադրվում է կեռիկի վրա, ապա առաջին կողմը նաև պատանդ է վերցնում երկրորդ կողմի համար կարևոր բառը կամ արտահայտությունը և կախում այն կեռիկից, մինչև երկու կողմերի միջև ձեռք բերվի փոխադարձ ընդունելի փոխզիջում³։

¹ ... addressing the UN Security Council resolutions, with a view toward bringing to a satisfactory conclusion the UN Security Council's consideration of this matter:

² Կեռիկ կամ փակագիծ (կամ Bracket անգլերենով) որը նշվում է []-ով։

³ Այս քննարկման վերջում հետաքրքիր է նշել տիկին Էշթոնի ՀԳՀԾ բանակցությունների վերաբերյալ հուշերի այն հատվածի մասին, որտեղ նա ընդգծում է արձանագրելու կարևորության և դժվարության մասին։ «Բասելոս ժամկալ քննադրում տեքստի 95%-ը

¹ Դիվանագետների մեջ ասացվածք կա, որ սատանան մանրուքների մեջ է (Devil is in the details)։ Սա նշանակում է, որ եթե անգամ ընդհանուր համաձայնությունը ձեռք բերվի, ապա մանրուքները կարող են խնդիրներ ստեղծել ու քանդել պայմանավորվածությունը։

² Constructive ambiguity:

Երրորդ փուլ. խաղի ավարտ, համաձայնություն կամ փակուղի

Բանակցությունների եզրափակիչ փուլը, որը կարելի է անվանել նաև «խաղի ավարտ»¹, բանակցությունների վերջին մասն է, որը հանգեցնում է երկու իրավիճակի՝ համաձայնության հասնել կամ փակուղի մտնել և ձախողել բանակցությունները: Իհարկե, կարելի է պատկերացնել նաև երրորդ իրավիճակը՝ «բաց ավարտի իրավիճակը», երբ կողմերը չեն ցանկանում բանակցությունների ավարտից և արդյունքի չհասնելուց հետո հայտարարեն ձախողման մասին, որպեսզի ապագայում պայմանավորվածության հույսը և բանակցությունների հաջորդ փուլերը չիրաժարվեն, և նրանք կարողանան իրենց այնպես դրսևորել, որ նույն հարցով բանակցությունների հաջորդ փուլը հնարավոր լինի իրականացնել:

Երբեմն բանակցային գործընթացի ձախողումը բանակցողների անկարողության, ներքին և միջազգային լարված մթնոլորտի, լարվածություն առաջացնող առաջնությունների առկայության և այլնի պատճառով հանգեցնում է բանակցությունների հետաձգմանը մինչև ավելի լավ պայմանների ի հայտ գալը: Այնուհաստ է, որ դա կապված է բանակցողների ելքի ռազմավարության հետ, որը նախապես մշակված է և չի պահանջում համաձայնագրի փաստաթղթի պատրաստում:

1) Համաձայնություն բանակցություններում, ուժերի փոխգործակցություն

Ինչպես նշվել է, բանակցություններում պայմանավորվածությունը հիմնված է կողմերի «տրվելիքի և ստանալիքի» վրա: Եթե այս առևտուրը համաչափ չլինի և բանակցությունը ավարտվի առանց հավասարակշռության, ապա ստեղծված համաձայնությունը կլինի անհավասարակշիռ, և այն հակված կլինի խախտման ու փլուզման:

Ցանկալի և համաչափ բանակցությունները, որոնք ընթանում են սակարկումներով և փոխգիշումներով, պետք է հիմնված լինեն երկրների կամ բանակցող կողմերի միջև համաչափ միավորների վրա և հանգեցնեն

շարադրեցինք որն արդեն պատրաստվել էր բազմաթիվ փորձագիտական հանդիպումների ժամանակ, բայց վերջնական 5%-ը շատ դժվար էր: Յուրաքանչյուր հանդիպում տևում էր ավելի քան երեք ժամ: Երբեմն միայն մեկ այլ բառ օգտագործելը, նույնիսկ նույն իմաստով, տարբերվում էր... որոշ թերություններ կիմնարար էին, բայց մյուսները թվում էր, թե պարզապես լեզվական թուրքիմացություններ էին...: Ձևակերպման մեջ փորձել եմ ստեղծագործ լինել:» (Էշտոն, 2023:247):

¹. End-Game;

հավասարակշռված համաձայնության, որը չի բխում մեկի ծայրահեղ գերազանցությունից: Ցանկացած համաձայնության վերջնական փուլում պետք է հաշվի առնել հետևյալ կետերը.

- Այն պետք է արտացոլի հավասարակշռված համաձայնություն, ինչը նշանակում է, որ կողմերը գոհ են կամ իրենց բավարարված են զգում «առևտուրի» իրավիճակից, ինչը, բնականաբար, տարբեր կերպ է իրականացվում արտակարգ և ոչ արտակարգ իրավիճակներում:
- Պայմանավորվածության ժամանակ փոխանակված բոլոր կետերը պետք է ուշադրությամբ արձանագրվեն:
- Համաձայնության և դրա հիմքերի լեգիտիմությունն ապահովելու համար այն պետք է համապատասխանի ընդունված միջազգային կանոններին, հնարավորության դեպքում՝ գույակցվի միջազգային մեխանիզմների հետ, և դրանում պետք է նախատեսված լինեն վեճերի լուծման մեխանիզմները և համաձայնագրից դուրս գալու ուղիները:
- Դրանում պետք է սահմանված լինի իրավախախտին հետապնդելու իրավական և դատական հիմքերը:

Բանակցությունների վերջնական փուլում, բանակցող կողմերի լիազորությունների հիման վրա, համաձայնությունը կարող է տեղի ունենալ երկու եղանակով:

Դրական համաձայնություն՝ բոլոր կողմերի գոհունակությունը

Տվյալ համաձայնության դեպքում կողմերը գոհ են նրանով, ինչ ստանում են: Այդ բավարարվածությունը կարող է հիմնված լինել իդեալական վիճակի (առավելագույն պահանջների կամ այն նպատակներին հասնելու վրա, որոնք նախատեսված էին սկզբնական ռազմավարության մեջ) կամ բավարարվածության վիճակի վրա (նվազագույն պահանջներ, պահանջների կրճատում փոխադարձ ճնշման պայմաններում): Այնուամենայնիվ, կողմերը պետք է հավատան իրենց վճարած գնի և ստացած առավելությունների համաչափությանը: Կարևոր գործոնը բանակցող կողմերի գոհունակությունն է, որը սովորաբար շաղկապված է ուժերի կամ դիրքի հավասարակշռության հետ, և այն ձեռք բերված համաձայնությունը դարձնում է կայուն:

Գործոններից մեկը, որը կարող է նպաստել կողմերին հասնելու լավ և գոհացուցիչ ավարտի, այն է, որ ի սկզբանե բանակցությունների, գործողությունների և փոխգործակցությունների մեկնարկը պետք է ենթադրի

ցանկալի ավարտին հասնելու գաղափարը: Դա նշանակում է, որ կողմերը պետք է նախօրոք կենտրոնանան ցանկալի համաձայնության վրա և նախապես պայմանավորվեն խաղի «հաղթանակ-հաղթանակ» սկզբունքի մասին: Այս դեպքում երկու կողմերն էլ նախագծում և իրականացնում են իրենց մեթոդները նման արդյունքի հասնելու համար, և դա ինքնին բանակցություններն ուղղորդում է դեպի ցանկալի ավարտ:

Եթե կողմերից մեկն իր գործողությունները հիմնում է «հաղթանակ-պարտություն» խաղի կանոնների վրա և սեփական առավելագույն շահերից ելնելով՝ դիմացինին իր ռազմավարություններում ու գործողություններում հաղթանակի բաժին չի հատկացնում, այդ դեպքում հնարավոր չէ լավ ավարտի հասնել: Այն իրավիճակում, երբ յուրաքանչյուր խաղացող ցանկանում է ստանալ ողջ շահը և դիմացինի ցանկացած ձեռքբերում համարում է իր համար կորուստ, «հաղթանակ-հաղթանակ» խաղն ու դրական համաձայնությունը անիմաստ են դառնում:

Մեկ այլ գործոն, որը նպաստում է ցանկալի ավարտին, վերջին փուլի պահանջներին ուշադրություն դարձնելն է:

Եզրափակիչ փուլում բանակցող կողմերը կարող են փոփոխություններ կատարել իրենց վարքագծում՝ համաձայնության գալու համար: Օրինակ՝ սուբյեկտը, ով մինչև բանակցությունների այս փուլը բանակցել է այլոց հետ առճակատման միջոցով, կարող է փոխել իր վարքագիծը՝ դարձնելով այն մի խաղացողի վարքագիծ, ով հակված է համաձայնության: Եզրափակիչ փուլում խաղացողները պետք է հրաժարվեն բանակցությունների ընթացքում հակառակորդին փորձարկելու տարրեր մեթոդներից, և, վերջնական փուլի պահանջներին համապատասխան՝ փորձեն համաձայնության գալ ու թույլ չտալ, որ անէական համաձայնության հնարավորությունը:

Որոշ բանակցային գործողություններ, որոնք անհրաժեշտ են վաղ և միջին փուլերում, կարող են խոչընդոտել վերջնական փուլում համաձայնության հասնելուն, օրինակ՝ վերջնական փուլում քննարկման և բանակցելու նպատակով նոր հարց չպետք է բարձրացվի, եթե կոնկրետ հարց չի առաջացել: Եզրափակիչ փուլում համաձայնության հեռանկարի ի հայտ գալը որոշ խաղացողների գայթակղում է նոր խնդիրներ կամ ավելորդ պահանջներ առաջադրել՝ չգիտակցելով, որ նման պահանջները կարող են փչացնել ամբողջ խաղը:

Բացասական համաձայնություն՝ միակողմանի համաձայնություն

Բանակցությունները կարող են ավարտվել բացասական կամ անհավասար համաձայնությամբ, ինչը նշանակում է, որ կողմերից մեկն ավելի շատ առավելություն է ստացել, քան մյուսը: Համաձայնության այս ձևը սովորաբար պայմանավորված է ուժի և դիրքի անհավասարակշռությամբ կամ արտակարգ իրավիճակների առկայությամբ: Հզոր խաղացողը կարող է իր ձեռքն առնել բանակցությունների ընթացքը և կառավարել այլոց վարքը՝ ելնելով իր ցանկություններից, իսկ թույլ խաղացողը անկարողությունից կամ անհրաժեշտությունից դրված՝ համաձայնում է անհավասար պայմանավորվածությունների:

Նման համաձայնությունը հանգեցնում է կողմերից մեկի լիարժեք բավարարմանը, բայց սովորաբար այն երկարաժամկետ չի լինում: Երբ նա դուրս գա թույլ դիրքի իրավիճակից կամ նրա մոտ նմանօրինակ պատկերացում ձևավորվի, ապա այդ խաղացողը ամենատարբեր ձևերով կարող է խախտել կամ ոչնչացնել պայմանավորվածությունը, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ պայմանագիրը խզելը ավելի թանկ գին ունի, քան համաձայնագրի շարունակությունը: Քանի որ այն, ինչ խաղացողին հավատարիմ է պահում համաձայնագրին, ավելի շատ շահույթն է, քան ռացիոնալ հաշվարկի վրա հիմնված գինը:

Համաձայնության ձևերը և պարտավորություններին հավատարիմ մնալու աստիճանը

Հաջող բանակցություններում, որոնք հանգեցնում են արդյունքի, համաձայնագրի ձևը ազդում է կողմերի հանձնառության մակարդակի և դրա ընդունման ընթացքի վրա: Համաձայնագրի տեքստը և փաստաթուղթը կարող է լինել դաշնագրի¹, կոնվենցիայի կամ արձանագրության², պայմանագրի³, համաձայնագրի⁴, փոխըմբռնման հուշագրի⁵, գործողությունների ծրագրի⁶, համատեղ հայտարարության⁷ և այլնի տեսքով:

¹. Treaty:

². Convention; protocol:

³. Contract:

⁴. Agreement:

⁵. Memorandum of Understanding:

⁶. Plan of Action:

⁷. Joint Statement:

Համատեղ հայտարարության ամենապարզ ձևն այն է, որ բանակցող կողմերը պայմանավորվում են համատեղ հայտարարությամբ հանդես գալ բանակցային գործընթացի ավարտից հետո՝ մամուլի ասուլիսով կամ այլ ձևաչափով, և այն իրավաբանական առումով պարտավորեցնող չէ: Համաձայնագրի մնացած ձևերն ունեն քաղաքական և իրավական առումով ավելի բարձր գործառնական ու պարտավորեցնող մակարդակներ:

Համաձայնեցված դաշնագիրը ամենամեծ թվով հանձնառություններն ու պարտավորություններն ունեցող պայմանավորվածությունն է, և դրա իրականացումից խուսափելը մեծ զին կունենա: Պետք է նշվեր, որ բանակցող կողմերը կարող են ընտրել ցանկացած համաձայնություն, որը համարում են հարմար, և տալ դրան ցանկացած անվանում, ուստի համաձայնագրի ձևն ու անվանումը չեն սահմանափակվում միայն նշված վերնագրերի օգտագործմամբ:

Համաձայնագրերի վերջնական փաստաթղթերը պետք է անցնեն վերջնական հաստատման գործընթաց յուրաքանչյուր համաձայնագրի կողմ հանդիսացող երկրում: Այս գործընթացը յուրաքանչյուր երկրում և յուրաքանչյուր փաստաթղթի ձևի համար տարբեր է լինում: Որքան փաստաթուղթը պարտավորեցնող է, այնքան դրա վերջնական հաստատման գործընթացը կատարվում է բարձր մակարդակի մարմինների կողմից: Որոշ փաստաթղթեր, օրինակ՝ համատեղ հայտարարության վերաբերյալ որոշումները գտնվում են արտաքին գործերի նախարարության դաշտում, մի մասը պետք է հաստատվեն կառավարության կողմից, իսկ մյուսը՝ խորհրդարանների: Իրանի Իսլամական Հանրապետությունում, ըստ Սահմանադրության 77-րդ հոդվածի՝ դաշնագրերը, կոնվենցիաները կամ արձանագրությունները, միջազգային պայմանագրերը և համաձայնագրերը պետք է հաստատվեն Իսլամական խորհրդարանի կողմից, մինչդեռ համատեղ հայտարարությունն ու փոխըմբռնման հուշագիրը խորհրդարանի հաստատման կարիք չունեն:

Համաձայնագրերի փաստաթղթերի հաստատման ձևերի տարբերությունները երկրների միջև կարելի է դիտարկել Իրանի և (Համատեղ գործողությունների համապարփակ ծրագրի) 5+1 երկրների միջուկային համաձայնագրի օրինակով: ՀՀ-Ծ-ն Իրանում հաստատվեց Իսլամական խորհրդարանի կողմից, Եվրոպայում՝ Եվրամիության նախարարների խորհրդի, այլ ոչ թե ազգային խորհրդարանների կողմից:

Ռուսաստանում և Չինաստանում դա դիտվում էր որպես ընդամենը գործողությունների ծրագիր, և այդ երկրների խորհրդարանների կողմից այն հաստատելու անհրաժեշտություն չառաջացավ: Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում, հակառակ դեպքում, Կոնգրեսում ընդունվեց օրենք՝ համաձայնագրի հետ կապված, որի համաձայն՝ Իրանի հետ համաձայնություն ձեռք բերելուց հետո կառավարությունը պարտավոր էր այն ներկայացնել Կոնգրեսին, և Կոնգրեսը երկու ամիս ժամանակ ուներ մերժելու համար: Քանի որ Կոնգրեսում հանրապետականները ունեին անհրաժեշտ մեծամասնություն՝ ՀՀ-Ծ-ն մերժելու համար, դեմոկրատները կիրառեցին օրենսդրական¹ հնարք՝ ձգձգելու բանակցությունները և հետաձգելու քվեարկությունը: Այնուամենայնիվ, երկու ամիս անց ՀՀ-Ծ-ն կարողացավ հաղթահարել Կոնգրեսի պատենշը:

Համաձայնության իրականացում և վեճերի լուծման մեխանիզմ

Կողմերի կողմից համաձայնեցված դրույթների կատարման քանակն ու որակը, ինչպես նաև այն մեխանիզմները, որոնք կարող են օգտագործվել վեճերի դեպքում, պետք է հստակեցվեն ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական համաձայնության ձևերով: Բանակցող կողմերը պետք է հստակ և թափանցիկ նշեն, թե ինչ գործողություններ պետք է կատարեն «տալու» տեսքով և ինչ գործողություններ են ակնկալում մյուս կողմից՝ «ստանալու» տեսքով: Բանակցային գործընթացի այս հատվածում բոլոր տերմիններն ու ձևակերպումները պետք է հստակ և կոնկրետ սահմանվեն: Խստորեն պետք է խուսափել ցանկացած անորոշ ձևակերպումից կամ նախադասությունից: Անորոշ ձևակերպումները և անպիտան սահմանումները մեծացնում են համաձայնագրի կետերի կողմնակալ մեկնաբանության հնարավորությունը, ինչը կարող է հանգեցնել տարաձայնությունների և համաձայնագրի խախտումների:

Որպեսզի համաձայնեցված դրույթները կյանքի կոչվեն, երբեմն անհրաժեշտ է փորձագիտական և տեխնիկական ձևաչափով այլ բանակցություններ սկսել, իսկ մասնագիտական դրույթների իրականացման ուղղությամբ կրկին երկխոսություն և բանակցություններ են իրականացվում: Քանի որ համաձայնագրում կարևոր է նաև վեճերի լուծման

¹. Filbuster:

մեխանիզմը, այն պետք է ներառված լինի համաձայնեցված փաստաթղթում: Այս մեխանիզմը պետք է լինի ճշգրիտ և զսպող միջոց՝ համաձայնեցված դրույթները չխախտելու համար: Որքան մեխանիզմները ավելի ճշգրիտ և արդյունավետ լինեն, նույնքան դրանք կարող են նվազեցնել սխալ մեկնաբանությունների և կողմնակալ մեկնաբանությունների վտանգը:

Միջուկային բանակցությունների և ՀԳՀԾ-ի համաձայնագրի ընթացքում կողմերի միջև համաձայնեցվել է տարածայնությունները լուծելու մեխանիզմը, որը նշված է ՀԳՀԾ-ի 36-րդ և 37-րդ կետերում: Համաձայն 36-րդ կետի, եթե ՀԳՀԾ-ին մասնակցող երկիրը գտնում է, որ մյուս կողմը չի կատարել իր պարտավորությունները և խախտել է ծրագիրը, կարող է հարցը փոխանցել համատեղ հանձնաժողովին: Համատեղ հանձնաժողովը հարցը քննում է նախ՝ փոխնախարարների, ապա՝ նախարարների մակարդակով: Այնուամենայնիվ, եթե բողոքարկող երկիրը բավարարված չէ արդյունքով, այն կարող է հարցը դիտարկել որպես «պարտավորությունները հիմնարար չկատարելու օրինակ» և մասամբ կամ ամբողջությամբ դադարեցնել պարտավորությունները՝ հիմք ընդունելով 36-րդ կետի վերջին նախադասությունը: ՀԳՀԾ-ից Թրամփի դուրս գալուց որոշ ժամանակ անց Իրանն ակտիվացրեց այս կետը և օգտագործելով այն հինգ փուլով դադարեցրեց իր ՀԳՀԾ-ի պարտավորությունները: Եթե բողոքարկող երկիրը Իրանից բացի այլ երկիր է, ապա այս փուլից հետո կարող է հղում կատարել 37-րդ կետին և ակտիվացնել Անվտանգության խորհրդի նախկին բանաձևերը վերադարձնելու մեխանիզմը: Սակայն մինչ այժմ, այսինքն՝ Իրանի պարտավորությունների ամբողջական կասեցումից ավելի քան 4 տարի անց, մյուս կողմերը դեռ չեն օգտագործել այս կետը:

Համաձայնությունից նարատիվների ստեղծում

Նարատիվների ստեղծումը և տարածումը ցանկացած բանակցության անբաժանելի մասն են, որոնք ազդում են մարդկանց գիտակցության վրա՝ որոշելով հաղթողի և պարտվողի տեղն ու դիրքը: Եղել են դեպքեր, երբ հաջողված բանակցությունները, որոնք գլոբալ հասարակական կարծիքի և նույնիսկ ազգային մակարդակով համարվել են ձախողված, իսկ ձախողված բանակցությունները հանրային կարծիքի կողմից մեկնաբանվել են որպես հաղթանակներ:

Նարատիվների ստեղծումը և տարածումը չպետք է շփոթել մեդիա դիվանագիտության հետ, թեև մեդիան նույնպես դրա մաս է կազմում:

Նարատիվների ստեղծումը ցանկացած քաղաքական բանակցության մեջ, ամառ, ընթացքում և հետո, գործողությունների ամբողջություն է, որը պետք է հանգեցնի հասարակական կարծիքի (համաշխարհային և ներքին) համոզմանը: Հասցեատիրոջ մտածելակերպում համոզվելու բացակայությունը կնշանակի ձախողում:

Այսօրվա թվային և վիրտուալ աշխարհում, որտեղ յուրաքանչյուր մարդ կարող է լինել քաղաքական օբյեկտ, լրատվամիջոց և սոցիալական հեղինակություն, նարատիվի ստեղծումը, տարածումը և համոզվող դարձել են բարդ, բազմաչափ և հեղիեղուկ արվեստ, որը պետք է ամեն օր կատարվի տարբեր ձևերով և հոստոթարաբանությամբ: Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ ժամանակակից նարատիվների տարածման գործընթացում նույնիսկ նախորդ օրվա մեթոդները հնացած են այսօրվա պահանջներին:

Բանակցությունների ավարտին երբեմն կողմերը կարող են համաձայնության գալ ընդհանուր նարատիվի շուրջ՝ ներկայացնելով բոլոր բանակցությունների և ձեռք բերված պայմանավորվածությունների վերաբերյալ նմանատիպ նարատիվ: Սակայն շատ դեպքերում խաղացողներից յուրաքանչյուրն ինքն է սահմանում իր նարատիվը՝ փորձելով ներկայացնել իր ձեռքբերումները որպես կարևոր, իսկ մյուս կողմի ձեռքբերումները՝ ավելի քիչ կարևոր:

Բանակցությունների ընթացքում նարատիվի ներկայացումը արվեստ և տեխնիկա է: Պատահել է, որ մի կողմը հաղթել է բանակցություններում և զգալի նվաճումներ է ունեցել մյուս կողմի համեմատ, սակայն հանրային կարծիքի ներկայացման, բացատրելու և նարատիվի ստեղծման առումով ձախողվել է և ներկայացվել է որպես պարտվող կամ առնվազն անհաջող խաղացող:

Միջուկային բանակցությունների ընթացքում ամերիկյան կողմը հրապարակում էր հայտարարություններ կամ այսպես կոչված փաստաթղթեր¹ բանակցությունների կարևոր փուլերում, ինչպիսիք են Ժնևի միջանկյալ համաձայնագիրը (2013թ. նոյեմբերի 24-ին) կամ Լոզանի հայտարարությունը (2015թ. ապրիլի 2-ին), որոնք իրականում ներկայացնում էին բանակցային գործընթացի վերաբերյալ ԱՄՆ-ի նարատիվը և ձեռք բերված պայմանավորվածությունները:

¹. Fact sheet:

Ժնևի միջանկյալ համաձայնագրից ժամեր անց, մինչ իրանական պատվիրակությունը դեռ թարգմանում էր համաձայնագրի տեքստը՝ որը պետք է ներկայացվեր լրատվամիջոցներին, իրանական լրատվական գործակալություններից մեկը սխալմամբ Ժնևի համաձայնագրի բնօրինակ փաստաթղթի փոխարեն թարգմանել և հրապարակել էր ամերիկյան կողմի հայտարարությունը, որը ներկայացնում էր համաձայնագրի նարատիվացված տեքստը և ամբողջովին կողմնակալ էր՝ հօգուտ ԱՄՆ-ի: Փաստորեն, ամերիկյան կողմի գործողությունների արագությունը և մինչև համաձայնագրի փաստաթղթի հրապարակումը բանակցությունների վերաբերյալ նրանց համար ցանկալի նարատիվի տարածումը հանգեցրեցին նրան, որ նրանք մեղիա դաշտում ավելի բարենպաստ դիրք ստացան: Լոզանի հայտարարության մեջ Իրանի ՉԼՄ-ների պատվիրակությունը պատրաստեց իր փաստաթուղթը, սակայն կրկին ամերիկյան փաստաթուղթը ավելի մեծ ուշադրության արժանացավ: Արաբի ծանր ջրի ռեակտորի միջուկի բետոնապատման հարցը բարձրացնելու պատճառով, ինչը իրականում հնարք էր նարատիվի ստեղծման ուղղությամբ: Արաբի ծանր ջրի ռեակտորի դեպքում ամերիկացիները, ովքեր բանակցությունների սկզբում հայտարարել էին, որ Իրանի ծանր ջրի ռեակտոր ունենալը իրենց կարմիր գիծն է և այն չեն ընդունելու, ի վերջո անցան այդ կարմիր գիծը և ստիպված ընդունեցին Իրանի՝ ծանր ջրի ռեակտոր ունենալու փաստը՝ կառուցելով նոր ռեակտորի անոթ (Reactor vessel; calandria), որը ռեակտորի սիրտն է: Բայց նրանք իրենց առաջարկի թերթիկում օգտագործեցին հնարք՝ հին ռեակտորի անոթի վառելիքի ձողերի պատյանի բետոնապատումը, ինչը անկարևոր խնդիր էր, ներկայացնելով այն Արաբի ռեակտորի բետոնապատում և մեծ ձեռքբերում, ինչը, ցավոք, ընդունվեց իրանական որոշ լրատվամիջոցների կողմից և շարունակաբար կրկնվեց: Ամերիկացիները, որոնք Արաբի հարցում տեխնիկապես պարտվել էին¹, բանակցություններից հետո մեղիա պատերազմում փոխհատուցեցին դա: 2015թ. հուլիսի 14-ի ՀԳՀԾ-ի վերջնական համաձայնագրում Իրանի առաջարկը, որն այս անգամ նախապես պատրաստվել էր, ամսիջապես հրապարակվեց: Բայց, ցավոք, իրանական որոշ լրատվամիջոցների համար դեռ ավելի գրավիչ էր ամերիկյան առաջարկի օգտագործումը:

¹ Արաբի ծանր ջրի ռեակտորի վերաբերյալ բանակցությունների նկարագրությունը մանրամասն ներկայացված է «Կաղնիքը կնքի տակ» գրքի տարբեր հատվածներում:

Երկրորդ) Բանակցություններում փակուղի մտնելը, ուժերի բախումը

Երբ բանակցող կողմերը չեն կարողանում համաձայնության գալ առավելությունների և զիջումների «առևտրի», ճգնաժամի կամ կոնկրետ խնդրի լուծման հարցում, ապա բանակցությունները մտնում են փակուղի: Բանակցություններից դուրս գալու հնարավորությունը բացակայում է, ինչը ցույց է տալիս կողմերի բանակցային ռազմավարության ձախողումը: Սակայն երբեմն այդ փակուղին կարող է լինել կողմերից մեկի ռազմավարություն՝ նպատակ ունենալով խուսափել կորուստներից:

Բանակցությունների փակուղի մտնելը նշանակում է, որ լուծումները անարդյունք են դառնում, և անօգուտ պնդումները հանգեցնում են ժամանակի կորուստի և անօգուտ գնի վճարման: Արդյունքում, «փոխարինումը» որպես ճգնաժամային կառավարման մեթոդ պետք է ներառվի օրակարգում:

Բանակցությունը այլ մեթոդներով փոխարինելու հնարավորություն կախված է սուբյեկտի ուժից: Ավելի քիչ ուժ ունեցող սուբյեկտը պարտություն կկրի կամ ստիպված կլինի վճարել զին՝ բանակցությունները շարունակելու համար, իսկ բավարար ուժ ունեցող սուբյեկտը կարող է բանակցությունները փոխարինել այլ լուծումով: Փոխարինման տեսակը, լուծումների առաջնահերթությունը և դրանց դրական ու բացասական հետևանքները՝ համեմատած բանակցությունների հետ, պետք է ուսումնասիրվեն՝ ելնելով սուբյեկտների միջավայրից, մարդկային, նյութական և ծրագրային հնարավորություններից:

Հնարավոր է, որ բանակցող կողմերը դուրս գան փակուղուց՝ օգտագործելով բանակցային նորագույն մեթոդներ կամ ներկայացնելով ու առաջարկելով նոր հարցեր՝ փոխարինելու այն հարցը, որի շուրջ փոխգործակցությունը ձախողվել է: Փակուղուց դուրս գալու համար կողմերը պետք է ընդունեն դրա անհրաժեշտությունը, ինչը պայմանավորված է համաձայնության չգալու և փակուղում մնալու գնով, անվտանգային սպառնալիքներով կամ այլ պատճառներով: Այս դեպքում նրանք կփորձեն ձեռնարկել քայլեր՝ փակուղուց դուրս գալու համար՝ ելնելով իրենց ծրագրային և գործիքակազմի հնարավորություններից:

Բանակցային գործընթացի շարունակումը փակուղուց դուրս գալու մարտավարությունների միջոցով. Բանակցությունների փակուղուց դուրս գալու համար կարելի է օգտագործել տարբեր մեթոդներ,

մարտավարություններ և արդյունավետ այլընտրանքներ: Ստորև ներկայացվում են որոշ օգտակար մեթոդներ.

Մտագրոհի նիստեր.¹ Եթե բանակցությունները մտնեն փակուղի, ապա ամենակարևոր և ազդեցիկ լուծումներից մեկը ոչ պաշտոնական քննարկումների անցկացումն է, որոնք կոչվում են «մտագրոհ»: Այդ քննարկումները կարող են անցկացվել յուրաքանչյուր պատվիրակության անդամների կամ բանակցող բոլոր պատվիրակությունների միջև: Մյուս կողմի բանակցողների ներկայությամբ անցկացվող քննարկումներում կողմերը ոչ պաշտոնական կերպով քննարկում են, թե ինչպես կարելի է դուրս գալ փակուղուց: Մասնակիցները բանակցային գործընթացում արտահայտում են իրենց գաղափարներն ու առաջարկները՝ անկախ իրենց զբաղեցրած պաշտոններից:

Այս քննարկումների ժամանակ մասնակիցները որևէ պատասխանատվություն չեն կրում իրենց խոսքերի և առաջարկների համար, ուստի յուրաքանչյուրը արտահայտում է իր մտքում ծագած ցանկացած լուծում, նույնիսկ անիրականապես թվացող լուծումները: Այդ առաջարկները ուղղում և փոխարացնում են միմյանց: Ցանկացած առաջարկ կարող է իր հետ բերել այլ առաջարկներ կամ նիստի մյուս անդամների մտքում նոր գաղափարներ առաջացնել: Որոշ առաջարկներ սկզբում կարող են անարդյունավետ լինել, բայց «մտագրոհ» նիստերի ժամանակ դրանք հասունանում և այլ առաջարկությունների ու գաղափարների հետ համադրվում են, և տեղի է ունենում սիներգիա: Ուստի, այս քննարկումներում ոչ մի կարծիք հեշտությամբ չի անտեսվում: Քննարկումները շարունակվում են այնքան ժամանակ, մինչև վերջապես ձեռք բերվեն իրականապես լուծումներ, այնուհետև բանակցողները այդ գաղափարներն ու լուծումները փոխանցում են որոշում կայացնողներին և վերադասներին:

Հարկ է նշել, որ նիստերին մասնակցող բանակցողների ուշադրությանը արժանանում են այնպիսի սկզբունքներ, ինչպիսիք են՝ բանակցվող հարցերի առաջնահերթությունը, ոչ բանակցային հարցերի նկատմամբ ուշադրությունը և այսպես կոչված կարմիր գծերը, մյուս կողմի ինքնությանը և փոխգործակցության պատմության նկատմամբ ուշադրությունը, գաղտնի

կամ չբացահայտված տեղեկատվության գաղտնիության պահպանումը, յուրային կողմի ուժեղ և մյուս կողմի թույլ կողմերի վրա կենտրոնանալը, երրորդ կողմի վրա բանակցությունների ազդեցության նկատմամբ ուշադրություն դարձնելը և այլն:

Ոչ խելամիտ առաջարկներ. Առաջին հայացքից որոշ առաջարկներ կարող են աննշան, անարդյունավետ, անիրագործելի և նույնիսկ ոչ խելամիտ թվալ, սակայն դրանք կարող են լուծում հանդիսանալ փակուղուց դուրս գալու համար: Հետևաբար, ոչ մի գաղափար կամ առաջարկ, թեկուզ անհնարին կամ իռացիոնալ, չպետք է անտեսվի կամ թերազնահատվի:

Արտակարգ և բացարձակ փակուղային իրավիճակում այդպիսի առաջարկները կարող են լինել լուծում կամ գոնե ճանապարհի բացել լրացուցիչ առաջարկների համար: Այնպես չէ, որ մեծ ու բարդ խնդիրները անպայման մեծ ու բարդ լուծումներ են պահանջում. երբեմն մեծ խնդիրը կարելի է լուծել փոքր լուծումով, իսկ երբեմն փոքր հարցը կարող է ստեղծել մեծ ու անկուծելի խնդիրներ: Ուստի անհրաժեշտ է ուշադրություն դարձնել բոլոր այն կարծիքներին, որոնք ներկայացնում են դիվանագետները, փորձագետները և նույնիսկ այն դերակատարները, որոնք անմիջական դերակատարություն չունեն բանակցային գործընթացում թեկուզ եթե այդ առաջարկները արվել են ոչ պաշտոնական ձևաչափով և ոչ պարզ ձևով:

Միջուկային բանակցություններում մի քանի անգամ ի սկզբանե անհնարին թվացող առաջարկները ճանապարհի հարթեցին և բացեցին ամուր փականքները: Օրինակ՝ բանակցությունների վերջում, երբ այսպես կոչված PMD խնդրի (Իրանի միջուկային ծրագրի հավանական ռազմական ասպեկտները) լուծումը մի առանձնահատուկ հարցի պատճառով փակուղի մտավ և հնարավոր չէր դա լուծել, իսկ հարցը պատվի խնդիր էր դարձել երկու կողմերի համար, պարզ և անհնար թվացող մի միջանկյալ առաջարկ, այնուամենայնիվ, կարողացավ լուծել խնդիրը:

Սկզբում, գործակալության գլխավոր տնօրեն պարոն Ամանոյի հետ հանդիպման ավարտին, ես նրան կատակով՝ նամակ-առաջարկ արեցի, թեև

¹. Brainstorming:

¹. Բանակցային հնարքներից մեկը, որն օգտագործվում է առաջարկ ներկայացնելու համար՝ առանց դրա համար պատասխանատվություն ստանձնելու, ոչ պաշտոնական և նույնիսկ կատակի տեսքով խորհուրդներն ու առաջարկություններ անելն է: Այն, թե մյուս կողմն ինչպես կարծազանքի այդ կատակին, կարող է պարզել՝ արդյոք պետք է հետևել այդ առաջարկին, թե ոչ, ուստի, պետք է ուշադիր լինել՝ պատշաճ կերպով արձագանքելու մյուս կողմի ոչ պաշտոնական և նույնիսկ կատակով արված առաջարկներին: Եթե առաջարկը

նա մերժեց դա, բայց նրա կարճատև դադարից և դեմքի շարժումներից ես գզացի, որ արժե առաջարկին հետևել: Ի սկզբանե, երբ Թեհրանում ներկայացրեցի այդ առաջարկը, նրանք կտրականապես մերժեցին այն, և նույնիսկ բացահայտ ասվեց. «Այդ ի՞նչ անհեթեթ առաջարկ ներկայացրեցիր»: Ես չհուսահատվեցի և բարձրագույն հանդիպումների ժամանակ հետևողական գտնվեցի այդ հարցում՝ այն տարբեր ասպեկտների բաժանելով: Ես Վիեննայում բանակցությունների հաջորդ փուլում էի, երբ դոկտոր Չարիֆը զանգահարեց ինձ և ծիծաղելով ասաց. «Ձեր այդ հիմար առաջարկը համաձայնեցված է, հետամուտ եղեք դրան»:

Հաջորդ բայը Ամանյոյն համոզելն էր, ինչը նույնպես իրականացվեց համապատասխան պայմանների շրջանակում, և վերջապես բանակցությունների ամենաուսեղծվածային հանգույցներից մեկը բոլոր կողմերի համար գոհացուցիչ կերպով լուծվեց: Առաջին հայացքից անսպասելի և գուցե անխոհեմ առաջարկը կարողացավ դուրս բերել բանակցությունները փակուղուց, իսկ կառավարիչների խորհրդում հարցը կարճվեց, հետևաբար պահպանվեց երկու կողմերի պատիվը:

Նախաձեռնություն. Շատ կարևոր է բանակցություններում նախաձեռնող լինելը, հատկապես երբ կողմերը փակուղու առաջ են կանգնած: Կրիտիկական իրավիճակներում մեկ կամ մի քանի նոր տարրեր կարող են ներգրավվել բանակցային գործընթացում և դրան դիմամիկա հաղորդել: Նույնպես, նրանք կարող են ներկայացնել այլընտրանքային առաջարկներ և ստանձնել փակուղուց կամ ճգնաժամից դուրս գալու կառավարումը:

Նախաձեռնողական լինելու համար պետք է ակտիվ լինել բանակցային գործընթացում, մտածել տարբեր սցենարների մասին, լինել ինքնավստահ և պատկերացնել, որ հանդիսանում ես բանակցային գործընթացի գլխավոր դերակատարը: Հարկավոր է օգտագործել տարրեր և անակնկալ հնարավորություններ, նաև միշտ պատրաստ լինել նոր մտքեր ներկայացնելու: Նախաձեռնողականությունը պահանջում է անխոնջ ջանքեր՝ արդյունքի հասնելու և վաղաժամ հիսարափությունից խուսափելու համար¹:

գտնվում է բանակցությունների կարմիր գծերի շրջանակում, ապա այն պետք է կտրուկ մերժել, նույնիսկ եթե այն արվել է կատակով, իսկ եթե առաջարկն ընդունելի է, ապա այն պետք է քննարկել, նույնիսկ եթե այն արվել է կատակով: Բանակցություններում նույնիսկ կատակները կարող են լինել հաշվարկված:

¹. Որպես փակուղուց դուրս գալու նորարարական նախաձեռնության օրինակ, հարկ է նշել այն, ինչ տեղի ունեցավ ԱՄՆ-ի հետ թանտարկյալների փոխանակման բնարկման

Թեմաների դասակարգումն՝ ըստ առաջնահերթության. Համապարփակ բանակցություններում սովորաբար լինում են մի քանի հարցեր, որոնք պետք է համաձայնեցվեն: Որոշ հարցեր ավելի հեշտ են լուծվում, որոշներն՝ ավելի բարդ, իսկ որոշ հարցեր, ըստ էության, դժվար լուծվող են և կարող են բանակցությունները փակուղի մտցնել: Նման դեպքերում բանակցությունները չպետք է առաջ տանել մի ուղղությամբ, քանի որ դժվար լուծվող հարցը կարող է կանգնեցնել ողջ բանակցային գործընթացը: Հետևաբար, հարցերը պետք է միաժամանակ և զուգահեռ առաջ տանել, իսկ ավելի հեշտ հարցերը՝ արագ լուծել: Բարդ կամ դժվար լուծվող հարցերը, որոնք տանում են դեպի փակուղի, պետք է հետաձգվեն:

Ժամանակ՝ (9<ՀՇ) միջուկային բանակցությունների շրջանակում: Թեև մեզ համնաբարված էր, որ բացի միջուկային խնդրից, որն է այլ հարց չլինարկներ, սակայն բանտարկյալների փոխանակման մասին բնարկումը բացառություն էր՝ պայմանավորված դրա մարդկային գործունակ: Սովորաբար 5+1-ի հետ բանակցային նիստերից հետո ամերիկյան կողմի հետ առանձին բանակցություններ էին վարվում բանտարկյալների վերաբերյալ, մինչև, ի վերջո, համաձայնություն ձեռք բերվեց Իրանում Ամերիկայի քաղաքացիություն ունեցող բոլոր բանտարկյալներին (4 հոգի) փոխանակելու: ԱՄՆ-ում գտնվող բոլոր իրանցի բանտարկյալների կամ Միացյալ Նահանգների կողմից հետախույզման մեջ գտնվող անձանց հետ (ավելի քան 25 մարդ): Այս համաձայնության կառավարման պահին ամերիկյան կողմը հայտարարեց, որ բոլորին ազատ արձակելու համար լուծումներ է գտել, բացառությամբ երկու իրանցի բանտարկյալների, որոնց ազատելու համար չկա օրինական ճանապարհ, և նրանց հանցագործությունների բնույթից ելնելով հնարավոր չէ: Նրանց ներում չնորհել: Արդյունքում բանտարկյալների փոխանակման ծրագիրը մտավ փակուղի և կրկին վերադարձավ քաղաքական բանակցությունների գործընթաց: Այս իրավիճակում փակուղուց դուրս գալու համար նախաձեռնություն էր հարկավոր: Երկար մտածելուց և ծանր ու թեթև անելուց հետո ես առաջարկեցի, որ այդ երկու բանտարկյալների փոխարեն ԱՄՆ-ը փորձի պատժամիջոցների ցանկից հեռացնել «Սեփահ» և «Սադերաթ» բանկերը, որոնք պատժամիջոցների էին ենթարկվել ոչ միջուկային պատժառնելով և, հետևաբար, 9<ՀՇ-ի պատժամիջոցների չեղարկման արդյունքում նրանց պատժամիջոցները չէին չեղարկվում: Առաջին անգամ էր, որ բանտարկյալների փոխանակման ժամանակ բանաձևում ներառվեցին բանտարկյալների խնդրից բացի այլ բաղադրիչներ: Որոշ ժամանակ անց ամերիկացիներն ընդունեցին այս առաջարկը, և առաջին որ կարող են չեղարկել «Սեփահ» բանկի պատժամիջոցները բայց «Սադերաթին» չեն կարող: Կրկին փակուղու առջև կանգնեցին: Այս անգամ ներկայացրեցի մեկ այլ տարր, և առաջարկվեց որ Հազալում լուծվի Իրանի և Ամերիկայի միջև հայցերից մեկը: Երկար մտածելուց հետո ամերիկացիները վերջապես համաձայնեցին: Այդ գործը կապված էր Իսլամական հեղափոխությունից առաջ Ամերիկայից մոտ 400 միլիոն դոլարի գներ գնելու հարցի հետ, որը հեղափոխությունից հետո Իրանին չէր մատակարարվել: Բարդ բանակցություններից հետո այն վերջապես հանգուցալուծվեց հօգուտ Իրանի և համաձայնություն ձեռք բերվեց 1,3 միլիարդ դոլարի չափով այդ գումարի տոկոսների շուրջ (ընդհանուր 1,7 միլիարդ դոլար): Մեր պնդմամբ նրանք համաձայնեցին ամբողջ գումարը կանխել Իրանին վճարել, և սա նույն գումարն է, որը Թերամիի խոսքով, սկսուղի վրա և հատուկ ինքնաթիռով ուղղարկվել է Իրան: Այդ գումարի վճարումն իրականում կողմի անկարողության, և Օրամայի ցանկությամբ, ով ուզում էր իր գործողությունների շարքում մեծ ձեռքբերում գրանցել: Դա ոչ մի կապ չուներ Իրանում նրանց բանտարկյալների խնդրի հետ, օրինակ՝ Իրանում ամերիկացի չորս ծովային ուժերի նախկին զինծառայողներ Ջեյսոն Ռեզայանի կամ Ամիր Հեքմաթիի ազատ արձակման հետ:

Երբեմն ժամանակը լուծում է հարցերը՝ ինքնաբերաբար բերելով լուծում, երբեմն այլ ոլորտներում առաջընթացը հեշտացնում է բարդ հարցերի լուծումը, իսկ երբեմն այլ հարցերը ստեղծում են բարդ հարցերում նախապայմաններով խոսելու և առևտրի հնարավորություն: Այդ իսկ պատճառով, լուծումները որևէ ոլորտում չպետք է համարվեն վերջնական, քանի դեռ դրանք համաձայնեցված չեն բոլոր ոլորտներում, լինի դա հեշտ, թե դժվար¹:

Բանակցային ոլորտի ընդլայնում. Բանակցությունների ընթացքում, երբ կոնկրետ հարցի շուրջ համաձայնություն չի ձեռք բերվում, հնարավոր է ըննարկումը ընդլայնել բուն թեմային առնչվող կամ չառնչվող այլ ոլորտներին: Որպեսզի փակուղուց դուրս գալու պայմաններ ստեղծվեն, կարելի է ընդլայնել բանակցությունների փաթեթը: Այնուամենայնիվ, սա չի նշանակում, որ յուրաքանչյուր կողմ կարող է ցանկացած թեմա ավելացնել ըննարկմանը: Բանակցությունները պետք է համապատասխանեն կոնկրետ հանձնարարականներին, որոնք որոշում կայացնողները սահմանում են, և չպետք է ներառեն այնպիսի հարցեր, որոնք կարող են վնաս հասցնել ազգային անվտանգությանը: Բանակցային ոլորտների ընդլայնումը երբեմն օգտակար է, սակայն ոչ բոլոր հարցերը համարվում են բանակցելի:

Երրորդ կողմի պոտենցիալի օգտագործումը. Երբ բանակցությունները մտնում են փակուղի, և կողմերից որևէ մեկը չի ցանկանում զիջումների գնալ իր շահերի հաշվին, փակուղուց դուրս գալու ելք կարող է լինել երրորդ կողմի ներկայությունը և ազդեցությունը: Երրորդ կողմը կարող է լինել խաղացող, որը շահում է ձեռք բերված համաձայնություններից կամ դաշնակից՝ մեկ կողմի շահերին աջակցելու համար: Այդպիսով, երրորդ կողմը կարող է գործել որպես միջնորդ, խրախուսելով կողմերին գնալ փոխզիջումների, կամ լինել մեկի դաշնակիցը՝ մեծացնելով կողմի ուժը և ստիպելով մյուսին համաձայնել զիջումների:

Բանակցություններին փոխադրվող այլընտրանքային սցենարի նախագծում. Երբ բանակցող կողմերը չեն կարողանում համաձայնության գալ, և բանակցությունները ձախողվում են, նրանք կարող են դիմել այլընտրանքային տարբերակների, որոնք մյուս կողմին կստիպեն գնալ նմանատիպ կամ նույնիսկ ավելի շատ զիջումների: Օրինակ, եթե «Ա» երկիրը ցանկանում է «Բ» երկրից գնել որոշ պաշտպանական կամ

արդյունաբերական ապրանքներ, բայց «Բ» երկրի հետ բանակցությունները չեն հաջողվում ռազմավարական, քաղաքական կամ նույնիսկ ֆինանսական պատճառներով, ապա «Ա» երկիրը կարող է անտեսել հավելյալ ծախսերը և դիմել «Գ» երկրին, որն կարող է լինել «Բ» երկրի մրցակիցը կամ նույնիսկ արտադրող նշված ապրանքները իր երկրի ներսում: Այս կապակցությամբ հստակ օրինակ է 2007 թվականին Թեհրանի գիտահետազոտական ռեսկտորի համար վառելիք գնելու Իրանի հայտը, որի դեմ էր ԱՄՆ-ը: Այդ վառելիքը նախկինում գնվում էր Արգենտինայից՝ Ատոմային էներգիայի միջազգային գործակալության իմացությամբ և համակարգմամբ: ԱՄՆ-ն և եվրոպական երեք երկրներ, որոնք ներգրավված էին Իրանի հետ միջուկային բանակցություններում, փորձեցին օգտագործել Իրանի այդ կարիքը որպես բանակցային լծակ, սակայն Իրանը որոշեց դուրս գալ վառելիքի գնման հետ կապված բանակցություններից և ինքն արտադրել նշված վառելիքը (ինչը պահանջում էր մինչև 20% ուրանի հարստացում): Ի գարմանս արևմտյան երկրների, Իրանը 2011 թվականի սեպտեմբերին կարողացավ հասնել քսան տոկոսի հարստացման տեխնոլոգիային: Արդյունքում, ի հեճուկս արևմտյան երկրների պատկերացումների, քսան տոկոսի հարստացումը Իրանի ձեռքում դարձավ հզոր բանակցային լծակ միջուկային բանակցություններում:

Այլընտրանքային ռազմավարություն մշակելիս կարևոր է հաշվի առնել ուժի բազմազանությունը. Այլընտրանքային ռազմավարություններ մշակելիս կարևոր է հասկանալ, որ որքան երկիրն ունենա ավելի մեծ կոշտ և փոսփուկ ուժ, այնքան ավելի շատ այլընտրանքներ կունենա: Այսպիսով, այն կկարողանա դիմակայել մյուս կողմի առավելապաշտությանը և չի ստիպված լինի ընդունել այն, ինչը չի համապատասխանում իր նպատակներին: Ուսումնասիրելով այն այլընտրանքները, որոնք դերակատարներից յուրաքանչյուրը կարող է որդեգրել բանակցությունների ձախողման կամ դրանցից դուրս գալու դեպքում, հնարավոր է գնահատել նրանց իրական ուժը: Իրականում, որքան ուժեղ երկիրը կարողանա առաջարկել տարբեր ու ավելի հուսալի այլընտրանքներ, այնքան ավելի վստահ ու հզոր կլինի բանակցություններում անկախ մյուս կողմի ուժերից:

Բանակցային վստահությունը և այլընտրանքների կիրառումը. Այն սուբյեկտը, ով համոզված է, որ բանակցային գործընթացում ձախողվելու դեպքում ունի այլ հարմար այլընտրանքներ՝ ընթացիկ բանակցությունների շրջանակից դուրս իր նպատակներին հասնելու համար,

¹. Nothing is agreed until everything is agreed:

բանակցություններում հանդես է գալիս ավելի վստահ, ավելի քիչ է նահանջում իր դիրքերից և համաձայնագրի ստորագրումը կամ իրագործումը պարտադիր չի համարի: Այն երկիրը, որն ունի տարբեր այլընտրանքներ, կարող է ընտրություն կատարել դրանց միջև և չի սահմանափակվի միայն բանակցություններով ու դրանց պահանջներով: Եթե երկիրը կարողանա բանակցել ավելի նվազ զուով և լուծել իր հարցերը, կբանակցի, եթե ոչ՝ գերծ կմնա բանակցություններից:

Պետք է նաև նշել, որ երբեմն երկրներն այլընտրանք չունեն, քան բանակցելը, սակայն նրանք այդպես են վարվում, որ դիմացինը չնկատի իրենց թուլությունը և նույնիսկ հակառակը՝ պատկերացնի, թե իրենք հզոր են:

Մտահորիզոնների միաձուլում¹. Երբ բանակցային գործընթացում տարաձայնությունները վերաբերում են գաղափարական, ինքնության կամ իմաստային տարբերություններին, այդ դեպքում լավագույն լուծումը «Մտահորիզոնների միաձուլումն» է: Այս լուծումը չի ենթադրում հրաժարվել արժեքներից և համոզմունքներից, սակայն բանակցող կողմերը, ովքեր ցանկանում են կարգավորել բանակցային ճգնաժամը, փորձում են մասամբ հեռու մնալ իրենց սուբյեկտիվ ընկալումներից, ընդլայնել միմյանց հետ փոխգործակցությունները և ստեղծել «Մտահորիզոնների միաձուլում», հենվելով ընդհանուր փորձի վրա:

Այս միաձուլումը կարող է նույնիսկ կոնկրետ նպատակի շրջանակներում մտքերը և դրանց արդյունք հանդիսացող գործողությունները նմանեցնել և կամուրջ կառուցել տարբերությունների միջև, ինչը կհանգեցնի գոհացուցիչ ըմբռնման և մեկնաբանության ձևավորման: Այս միջավայրում կողմերի միջև կապ է ձևավորվում, և նրանք կարողանում են բանակցվող հարցի վերաբերյալ մի փոքր դուրս գալ «նսամոլության» սահմաններից, ընդլայնելով փոխգործակցությունները: Նրանք համաձայնվում են միմյանց հետ և նոր եզրեր են գտնում ըմբռնման, գործողության և արձագանքի համար, աստիճանաբար ստեղծելով երրորդ մշակույթ և նոր իմաստներ, որոնցից երկուսն էլ գոհ են:

¹. Fusion of Horizons կամ մտահորիզոնների համադրումը կամուրջ է տարբերությունների միջև և ստեղծում է գոհացուցիչ ըմբռնում և մեկնաբանություն: Այս միջավայրում ձևավորվում է սեփական և մյուս անձի միջև կապը, նրանք դուրս են գալիս նախկին տրամաբանությունից և ստեղծում երրորդ մշակույթ և նոր իմաստներ, որոնցով երկուսն էլ բավարարված են (Broome, 1993:103-104):

Այդ նոր միջավայրի ձևավորման գործում բոլոր կողմերի մասնակցության պատճառով նրանք ավելի պատրաստակամ կլինեն ներառելու դրա բաղադրիչները իրենց փոխգործակցության մեջ՝ առանց որևէ մեկի կողմից համոզմունքներից հրաժարվելու կամ ինքնության շրջանակից դուրս գալու անհրաժեշտության՝ ի շահ մյուսի կողմի:

Երրորդ) Բանակցության կողմերը, տեսնելով փակուղային հեռանկարը կամ գիտակցելով այն դժվարություններն ու խոչընդոտները, որոնք անհնարին են դարձնում համաձայնությունը, կարող են որոշել դադարեցնել բանակցությունները և հետաձգել դրանք ապագայում հարմար պահի: Երբեմն համաձայնությունը հասանելի է, սակայն բանակցությունները պահանջում են ավելի շատ ժամանակ, ուստի կողմերը երկարաձգում են բանակցությունների ավարտի համար նախատեսված ժամկետը¹: Երբեմն հաջողության հասնելու հեռանկար հիմնականում չկա, և բանակցությունների վերջնաժամկետի երկարաձգումը լուծում չի համարվում, սակայն կողմերը չեն ցանկանում հայտարարել ձախողման մասին, քանի որ հաջողության հասնելու համար դեռ կան հույսի շողեր, կամ ձախողումից խուսելը կարող է երկու կողմերի համար ունենալ քաղաքական և հեղինակության հետևանքներ:

Փաստորեն, այնպիսի խնդիրներ, ինչպիսիք են՝ մեծ տարաձայնությունների հետևանքով առաջացած բանակցային փակուղին, շահերի զանգվածային բախման պատճառով երկխոսության փակուղում հայտնվելը, ներքին տարաձայնությունների պատճառով կողմերից մեկի անհամաձայնությունը, գերտերությունների կամ երրորդ կողմերի միջամտությունը, տարաձայնաշրջանային կամ միջազգային անբարենպաստ պայմանները, կողմերից մեկի ներսում իշխանափոխության կամ քաղաքական համակարգի փոփոխությունը և այլ հանգամանքներ, կարող են բանակցողներին հանգեցնել այն եզրակացության, որ ավելի լավ է դադարեցնել բանակցային գործընթացը և հետաձգել դրանք մինչև ապագայում բարենպաստ պայմաններով ժամանակահատվածի առկայություն:

Այդ ապագան սովորաբար անորոշ է, քանի որ կարող են սահմանվել նոր ռազմավարություններ և քաղաքականություններ, ինչը կարող է փոխել առաջնորդներին կամ բանակցային հանձնաժողովների անդամներին, և դա իր հերթին կարող է անհնարին դարձնել բանակցությունների նոր փուլը կամ,

¹. Deadline:

ընդհակառակը՝ հեշտացնի դրանք: Հետևաբար, չնայած բանակցությունների դադարեցումը լավ նորություն չի համարվում, այնուամենայնիվ, ավելի լավ է, քան պարտության մասին բարձրաձայնել:

Բանակցությունների հետաձգման իրավիճակում կողմերը չպետք է վարվեն կամ խոսեն այնպես, որ ապագայում դժվար կամ անհնար դարձնի բանակցությունների շարունակությունը, և, հետևաբար, չպետք է բանակցություններից ստեղծեն այնպիսի պատկեր, որը հետագայում լիակատար կերպով կբացառի դա:

ՀԻՆԳԵՐՈՐԴ ԳԼՈՒԽ

Բանակցող-Դիվանագետ

Քաջերին ուղարկեք թշնամու դեմ կռվելու, անվեհերներին՝ առյուծների հետ պայքարելու¹

Յուրաքանչյուր դիվանագետ իր երկրի ամբողջական պատկերն է և իր վարքագծով ու գործողություններով ներկայացնում է այդ երկիրը: Դիվանագետը բանակցող է և իր պրոֆեսիոնալ գործունեության համար պետք է համապատասխանի որոշակի պահանջների: Դիվանագիտության ոլորտի մասնագետները համակարծիք են, որ դիվանագետը պետք է օժտված լինի ինտելեկտուալ և ֆիզիկական գերազանց հատկանիշներով, ունենա բնական ձիրք, որը կօգնի նրան կատարել իր պարտականությունները և հանձնարարությունները: Դիվանագետի մեջ անհրաժեշտ տաղանդի քաջակայությունը կառավարության քաղաքականության տապալման ամենամեծ գործոնն է: Կառավարության ղեկավարը կարող է բոլոր անհրաժեշտ գործիքները տրամադրել պաշտոնյային, բայց երբեք չի կարող խելք ու տաղանդ տալ նրան, ով չունի այդ աստվածաուր շնորհները: Դիվանագետը մարտիկ կամ հերոս չէ, այլ բանակցող է և պետք է կարողանա շահել ուրիշների վստահությունը՝ վախ առաջացնելու փոխարեն: Դիվանագետը պետք է հավատարիմ լինի խոստումներին, պետք է զգոն լինի և բոլոր ջանքերը կենտրոնացնի դիվանագիտական պարտականությունների վրա, ձեռնպահ մնալով դիվանագիտական աշխատանքի հետ չառնչվող հարցերով զբաղվելուց:

¹ Սաադի, «Բուսթան», առաջին գլուխ, Արդարադատության և խմաստության հնարամտություն և դատողության մասին, բաժին 35, Խոսք փորձառու այրերի ոգեշնչման:

Դիվանագետը պետք է լինի շփվող և մարդամոտ անձ, կարողանա խնդիրների լուծման համար ուղիներ գտնել կամ այդ ուղիները կառուցել: Դիվանագետը պետք է բավարար չափով ունենա գիտելիք և այն ամենը, ինչ անհրաժեշտ է դիվանագիտության գործում, մշտապես արդիականացնի գիտելիքներն ու կարողությունները՝ գործողությունների միջավայրի, դերակատարների և գործիքների փոփոխություններին համապատասխան: Դիվանագետը պետք է ունենա օտար լեզվի բավարար իմացություն: Տեղեկության տիրապետումը, գաղտնիության պահպանումը և շրջահայացությունը, խոսքի մեջ չափավորությունը և վարքի ու խոսքի մեջ համեստությունը ցանկալի են յուրաքանչյուր դիվանագետի համար:

Դիվանագետի հատկանիշներից են՝ բանականությունը և տաղանդը, քաղաքական խորաթափանցությունը, վերլուծության և դատողության ունակությունը, նախաձեռնողականությունը և ինքնավստահությունը, հեռատես լինելը, համբերատարությունը և հանդուրժողականությունը, զգացմունքների զսպումը, դժգոհությունից մտածողությունից խուսափելը, շփվող լինելը, ուրիշների վրա ազդելու կարողությունը, հյուրընկալ լինելը, մեծահոգությունը, ընտանիքի համապատասխանությունը դիվանագիտական նորմերին, բարեվարքությունը, հոգեկան հավասարակշռությունը, սեփական հոդին, երկրին և ժողովրդի նկատմամբ կապվածությունը, աշխատանքային խիզճը, համագործակցության ոգին, ցուցամոլությունից ու ձևականությունից զուրկ լինելը, արտահայտվելու և գրելու կարողությունը, կոկիկությունը, արարողակարգերին տիրապետումը, դիվանագիտական աշխատանքի փորձը, որը երբեմն ավելի կարևոր է, քան դիվանագիտական գիտելիքները, սեփական երկրին ծանոթ լինելը, գործուղման երկրին ծանոթ լինելը, իրավիճակի ճիշտ գնահատումը, բարձրագույն կրթությունը, ծանոթություն միջազգային համակարգի բնույթին և զլորալ զարգացումներին, բանակցային հմտություններին տիրապետելը, դիտորդական ունակությունը, երկկողմ հարաբերություններում և միջազգային հարցերում խնդիրներ լուծելու անձնական կարողությունը, և վերջապես գործողության կարողությունը:

Գրավիչ արտաքինն ու գեղեցիկ արտահայտվելու ունակությունը, խոհեմությունը և մասամբ նաև հումորի զգացումը ևս անհրաժեշտ հատկանիշներ են դիվանագետի համար: Դիվանագետը պետք է այնպիսի դիրք ունենա, որ իրեն չարհամարհեն և չնսեմացնեն: Այդպիսի անձը կարող է

լինել իր երկրի համար հարստություն, հզորություն և արժանապատվություն ստեղծող:

Բանակցություններում, հատկապես այն բանակցություններում, որոնք վերաբերում են կենսական, արժանապատվության և գոյության հարցերին, և բոլոր այն բանակցություններում, որոնք նպատակ ունեն բարենպաստ համաձայնության հասնել, պետք է օգտագործել պրոֆեսիոնալ դիվանագետներին: Երբեմն բանակցությունները կրում են ցուցադրական բնույթ կամ անցկացվում են ժամանակ շահելու նպատակով: Երկու դեպքում էլ կարելի է օգտվել երիտասարդ դիվանագետներից, որոնք պետք է բավականաչափ փորձ ձեռք բերեն այս ոլորտում: Իհարկե, այդ դիվանագետների ներկայությունը որոշիչ բանակցություններում որպես դիտորդ նույնպես կարող է օգտակար լինել:

Բանակցվող առարկայի կարևորության և համաշխարհային համակարգում բանակցող կողմերի դիրքի և կարգավիճակի համապատասխան՝ պետք է ընտրվի և գործուղվի համապատասխան դիվանագետը:

Պրոֆեսիոնալ դիվանագետների կերպարը ներկայացնելու համար ստորև կնշվեն այդօրինակ դիվանագետների որոշ առանձնահատկությունները.

Ազգային նվիրվածություն և պատվախնդրությունը

Դիվանագետը, որը չունի ազգային պատվախնդրություն և ամուր նվիրվածություն իր ժողովրդին, չի կարող արդյունավետ պաշտպանել իր երկրի և ժողովրդի շահերը: Դիվանագետը, ով մյուս կողմի սաղոմանքներին դեմհանդիման արագորեն կորցնում է մտածելու կարողությունը և հավատը, գիտակցաբար կամ անգիտակցաբար կարող է վնաս հասցնել իր երկրին՝ ի շահ ուրիշների: Դիվանագետը պետք է նաև լիովին գիտակցի իր երկրի անվտանգությունն ու ազգային շահերը և խորապես հավատարիմ լինի դրանց: Եթե դիվանագետը չի գիտակցում իր երկրի անվտանգության և ազգային շահերի բնույթն ու առանձնահատկությունները, նա չի կարող պատշաճ կերպով նպաստել դրանց իրականացմանը, նույնիսկ եթե ունի հզոր ազգային պատվախնդրություն:

Գիտական կարողություն

Գիտությունը հավաքական կյանքի առանցքներից է և հանդիսանում է երկրների աճի, զարգացման ու հզորացման գործոններից մեկը:

Տեղեկատվական և հաղորդակցական տեխնոլոգիաների դարաշրջանում հաշվի առնելով գործողությունների տեսակի, միջավայրի, միջոցների և դերակատարների բնույթի փոփոխությունները, աշխարհակարգում ցանկացած գործունեություն պահանջում է գիտելիք և տեղեկացվածություն գլոբալ գործողությունների բնույթի, որակի և նպատակների մասին:

Բանակցությունը, որպես աշխարհակարգի քաղաքական միավորների կարևորագույն գործողություններից մեկը, պետք է հիմնված լինի գիտության վրա: Դիվանագետը, որպես իր երկրի ներկայացուցիչ և բանակցող, պետք է տիրապետի աշխարհակարգում գործողության միջավայրին (միջավայր, որտեղ տեղի են ունեցել բանակցությունները), նրա բնույթին, նպատակներին, միջոցներին և թիրախ հանդիսացող սուբյեկտներին: Սա պահանջում է, որ դիվանագետները, հատկապես պրոֆեսիոնալ դիվանագետները, օժտված լինեն հաղորդակցվելու կարողությամբ, օտար լեզուներով շփվելու կարողությամբ, արտաքին քաղաքականության ընկալման և մշակման ունակությամբ, ինչպես նաև գերակա դիսկուրսի շրջանակից դուրս գործողության կարողություններով: Դիվանագետը պետք է նաև ունակ լինի ստանալու տեղեկություն այն թեմայի, բանակցող թիմի և այն ամենի մասին, որոնք կարող են ազդեցություն ունենալ բանակցային գործընթացի վրա:

Բանակցությունների պաշտոնական լեզվին ծանոթ լինելը բանակցողների գիտական կարողություններից է, որը պայմանավորված է մի քանի նկատառումներով: Եթե բանակցողը վարժ տիրապետում է բանակցային լեզվին, նա կարող է գրուցել մյուս կողմի կամ կողմերի հետ՝ առանց թարգմանչի օգնության, և իր խոսքն ու գաղափարները, զգացմունքները՝ բառերով և մարմնի լեզվով, կարող է փոխանցել մյուսներին: Այս ձևով թյուրըմբռնումների հավանականությունը նվազում է, փոխըմբռնումը արագանում է, և ի վերջո բանակցությունները ընթանում են ավելի մեծ արագությամբ և ավելի քիչ թյուրիմացություններով:

Եթե բանակցողը վարժ չի տիրապետում բանակցությունների պաշտոնական լեզվին, նա կարող է օգտվել թարգմանչի աջակցությունից: Բացի բանակցային լեզվին տիրապետելուց, թարգմանիչը պետք է նաև տեղյակ լինի բանակցային թեմայի գրականությանը և կոնկրետ հասկացություններին ու փորձի թարգմանության ընթացքում փոխանցել ուղերձի ոգին: Թարգմանչի օգտագործումը բանակցողին հնարավորություն

է տալիս մտածել, գրառումներ կատարել և պատրաստվել պատասխանելու: Ուստի նշված ձևերից յուրաքանչյուրը ունի իր առավելություններն ու թերությունները, սակայն բանակցային լեզվին և գրականությանը տիրապետելը համաձայնության հասնելու ավելի հեշտ, արագ և վստահելի միջոց է:

Բարոյական արժեքներ

Պրոֆեսիոնալ դիվանագետը պետք է ազնիվ անձնավորություն լինի և ունենա անհրաժեշտ վարկանիշ՝ իր ազգի անունից ներքին ու համաշխարհային ասպարեզում, հատկապես հյուրընկալող կամ բանակցությունների թիրախ հանդիսացող երկրների հետ բանակցությունների պատասխանատվությունը ստանձնելու համար: Պրոֆեսիոնալ դիվանագետը պետք է միշտ լինի քաղաքավարի, խուսափի ցանկացած տեսակի ագրեսիվ վերաբերմունքից և պահպանի սոցիալական քաղաքավարության կանոնները: Պրոֆեսիոնալ դիվանագետը երբեմն, որպես հնարք, կարող է զայրանալ, լքել հանդիպումը կամ չարունակել բանակցությունները, սակայն այս գործողություններից ոչ մեկը չի հակասում բարեվարքության նորմերին:

Բանակցողը պետք է բանակցային գործընթացում պահպանի իր և սեփական երկրի արժանապատվությունը, ոչ անհարգալից վերաբերմունք դրսևորի, ոչ էլ պատճառ դառնա, որ ուրիշներն իրեն անարգեն: Թիրախ հանդիսացող երկրում բարոյափոքեբանական նորմերին ծանոթ լինելը շատ կարևոր է և մեծ նշանակություն ունի: Երբ դիվանագետը բանակցությունների կամ այլ ոչ պաշտոնական փոխհարաբերությունների ժամանակ պահպանում է բանակցող երկրի նորմերը, նրանց կողմից անպայման հարգալից վերաբերմունքի կարժանանա:

Հոգեբանական հմտություններ

Հոգեբանությունը մարդկանց վարքի ուսումնասիրման գիտությունն է, որը նպաստում է նաև գաղափարների ըմբռնմանը: Հոգեբանությանը ծանոթ լինելը դիվանագետներին թույլ է տալիս ճանաչել բանակցողների անհատականության տեսակը և համարժեքորեն կարգավորել իրենց խոսելաճոհն ու վարքագիծը: Շատ պարզ է, որ, օրինակ՝ կատարելության ձգտող բնավորություն ունեցող անձի հետ վարվելու ձևը տարբերվելու է

իշխանության ձգտող կամ խաղաղասեր անհատականությունն ունեցող անձանցից:

Հոգեբանության հմտություններին ծանոթ լինելը, բացի նրանից, որ թույլ է տալիս հասկանալ մարդկանց հոգեբանական չափանիշները բանակցություններում և դրանց հիման վրա կարգավորել վարքագիծն ու խոսքը, նաև հնարավորություն է տալիս կանխատեսելու բանակցող կողմերի ապագա վարքագիծը, ինչը կախված է նրանց անհատական հատկանիշներից, և պատրաստվել դիմակայել ցանկացած իրավիճակի՝ մեծացնելով տարբեր վարքագծերին արձագանքելու ունակությունը: Հոգեբանության հմտություններին ծանոթ լինելը նաև բարելավում է բանակցողների հոգեբանական հմտությունները, ինչպիսիք են զայրույթի, զգացմունքների և էմոցիաների կառավարումը, և թույլ չի տալիս, որ հանգամանքների վտվոխությունը հեշտությամբ ազդի նրանց անդորրի, ինքնավստահության և մտավոր կանոնավոր աշխատանքի վրա:

Ինքնավստահություն

Կարելի է հստակ ասել, որ ինքնավստահությունը, որը նշանակում է հավատալ սեփական անձի և երկրի կարողություններին, դիվանագետի կարևորագույն հատկանիշն է: Յուրաքանչյուր բանակցող պետք է վստահ լինի, որ կարող է հաջողությամբ ավարտել բանակցությունները: Եթե նա այս հարցում կասկածներ ունի, ավելի լավ է չսկսել բանակցությունները կամ դրանք հանձնել ուրիշին, քանի որ եթե նա բանակցությունը սկսի իր կարողությանը վերաբերող կասկածներով, ապա անկասկած, պարտության կմատնվի: Բանակցողի ինքնավստահությունը կախված է բանակցվող հարցում տվյալ երկրի հնարավորությունների և կարողությունների նկատմամբ ունեցած հավաստից: Բանակցողը պետք է հավատա, որ սեփական երկիրը ունի իր նպատակներին հասնելու կարողություն, և բանակցություններում պարտավոր չէ ենթարկվել ուրիշների պահանջներին:

Ուստի, դիվանագետները պետք է բարձրացնեն իրենց ունակությունները և ձեռք բերեն անհրաժեշտ վստահություն բանակցություններ վարելու համար: Ինքնավստահությունը բնածին չէ և չի ձևավորվում ներշնչանքի միջոցով, այլ լիարժեքորեն ձեռքբերովի է և հիմնված է գիտակցության ու կարողությունների զարգացման վրա: Սեփական և մյուս կողմի ուժերի ու ուզածի մասին տեղեկացվածության բարձրացումը մեծացնում է

ինքնավստահությունը, քանի որ հնարավորություն է տալիս կանխատեսել և դիմակայել մյուս կողմի վարքագծին:

Զգացմունքների կառավարում և համբերատարության զարգացում

Բանակցողները պետք է զսպեն և վերահսկեն իրենց զգացմունքները և թույլ չտան, որ իրենց ասյունները իրենց գործընկերների մոտ կասկած կամ վախ առաջացնեն, իսկ մյուս կողմի մոտ՝ հույս: Դիվանագետը պետք է լինի համբերատար, հանգիստ և սառնասիրտ: Այս դեպքում նա կարող է հանգիստ լսել ուրիշների կարծիքը և հաշվարկված ձևով պատասխանել: Պետք է իմանալ, որ բանակցային հնարքներից մեկը մյուս կողմի բանակցողին զայրացնելն է: Բարկացած դիվանագետը կորցնում է իր կենտրոնացումը, և բանակցությունների կառավարումը հանձնում է մյուս կողմին, ինչի հետևանքով նա անպայման կպարտվի: Եթե բանակցությունների ժամանակ դիվանագետը բարկանա և ցանկանա վրեժ լուծել, ապա կարող է ընկնել հակառակորդի ծուղակը: Դիվանագետները չպետք է զայրանան բանակցություններում, իհարկե, եթե զայրանալը նրանց բանակցային ռազմավարության մաս չի կազմում: Ինչպես նշվեց, դիվանագետը երբեք չի զայրանում, և զայրանում է միայն այն ժամանակ, երբ ինքն է որոշում: Զայրույթը հնարավոր է հանդարտեցնել տարբեր երբ ինքն է որոշում: Զայրույթը հնարավոր է հանդարտեցնել տարբեր մեթոդներով, ինչպիսիք են շարունակական ներշնչանքը, ջուր խմելը և այլն: Հակառակ դեպքում, դադար վերցնելը, քայլեր կամ գործընկերների հետ զրուցելը կարող է լուծում համարվել: Եթե այդ հնարավորությունները ևս հասանելի չեն, ավելի լավ է բանակցությունները հանձնել մյուս գործընկերներին:

Բացի այդ, դիվանագետը բանակցային գործընթացում պետք է խուսափի հուզումները դրսևորելուց: Նա չպետք է ցույց տա իր ուրախությունը, երբ միավոր է շահում, և չպետք է ցույց տա իր տխրությունը, երբ միավոր է կորցնում: Դիվանագետի ներքին վիճակը չպետք է հնարավոր լինի հասկանալ նրա դեմքից: Այսինքն՝ ոչ ոք չպետք է կարողանա դիվանագետի արտաքինից հասկանալ, թե ինչն է նրան ուրախացնում կամ տխրեցնում, կամ միթե այն, որ ինքը որոշի որպես հնարք ուրախ կամ տխուր երևալ: Բանակցողների էմոցիաներին տրվելը բանակցությունների համար թույլ է համարվում¹:

¹. Տիկին Շերմանը իր հուշերում միջուկային բանակցություններում իրանական կողմին նկարագրելիս, գրում է. «Արադի, ամեն ինչից առավել, ուներ պողպատե ու կայուն սառնասրտություն, որը կարող էր բոլորիս նյարդայնացնել սեղանի մյուս կողմում» (Sherman 2018: xiii):

Ֆիզիկական և մտավոր կարողություն

Բանակցողները պետք է ունենան համապատասխան ֆիզիկական, մտավոր և գիտական կարողություններ, քանի որ երբեմն նրանք ստիպված են լինում կատարել երկար և անընդմեջ ճամփորդություններ, մասնակցել բազմաթիվ ու երկարատև բանակցությունների, անցկացնել ձանձրալի քննարկումներ, մինևույն թեմայի անընդհատ կրկնություն, անդադար մեկնաբանություններ և հիմնավորումներ, ունենալ ճշգրիտ և հաշվարկված գրույցներ տեղական ու արտասահմանյան լրատվամիջոցների հետ, ներգրավվել հոգեեցուցիչ վեճերի մեջ ընդդիմախոսների և քննադատների հետ և այլն, որոնք, բացի մտավոր և հոգեբանական կարողություններից, պահանջում են նաև ֆիզիկական կարողություններ:

Ֆիզիկական և մտավոր հոգնածությունը բանակցողի մոտ կարող է առաջացնել պասիվություն, ձանձրույթ, քննարկմանը չմասնակցելու ցանկություն, հարցերին ոչ պատշաճ արձագանք, դիմացինի մոտ անհարգալից վերաբերմունքի տպավորություն և, ի վերջո, նվազեցնել համաձայնության հասնելու հնարավորությունը կամ ավելացնել ավելի շատ գիշումներ կատարելու հավանականությունը: Երբ դիվանագետը մտավոր և ֆիզիկական հոգնածության պատճառով չի կարողանում պաշտպանել իր դիրքերը և չի կարողանում իր գաղափարները պարտադրել մյուս կողմին, նա կկրի վնասներ և կընկնի գիշումների, որոնցից պաշտպանվելու համար նա սկզբում ներգրավվել էր բանակցային գործընթացում¹:

¹. Միջուկային բանակցությունների ավարտից հետո, երբ մենք պատրաստվում էինք դրա իրականացմանը, Սիրիայի հետ կապված միջազգային հանդիպումներից մեկի շրջանակում տևեա ամերիկյան բանակցային թիմի անդամներից մեկին: Մենք երկուսս էլ սպասում էինք հանդիպման ավարտին, և նախատեսում էինք հանդիպմանը ներկա պարոն Չարիֆի և Ջերիի հետ միջանկյալ քննարկում անցկացնել ԳՀՀԾ-ի պայմանավորվածությունների իրականացման վերաբերյալ: Սիրիական գազաթնամոլոկին մասնակցում էր 18 երկիր, այդ թվում՝ արաբական երկրների մեծ մասը: Հանդիպումը շատ երկար տևեց, և մենք հոգնել էինք սպասելուց: Ամերիկյան կողմը ծիծաղելով ասաց. «Սա պարոն Ջերիի մեթոդն է, նա արաբների հետ բանակցելիս ձգձգում է բանակցային գործընթացն ու հանդիպումը, քանի որ գիտի, որ երանք շուտ հոգնում են ու որոշ ժամանակ հետո կհամաձայնեն այն ամենի հետ, ինչ նա կասի: Ապա շարունակեց. «Բայց որքան փորձեցինք այդ մեթոդը ձեր դեպքում չաշխատեց: Միջուկային բանակցություններում իրանական կողմի վրա դա կիրառել չստացվեց, նույնիսկ հակառակը եղավ: Երբեմն բանակցությունները տևում էին մինչև ամառվոյան ժամը երկուսը, մեր էներգիան սպառվում էր, բայց դուք նստած էիք ու դեռ սակարկում էիք ամեն բանի շուրջ»:

Դիվանագետների աշխատանքային և կյանքի պահանջներից են պատշաճ սննդակարգ ունենալը, ինչպես նաև մարզվելու և քայլելու համար բավարար ժամանակ հատկացնելը:

Ժամանակի կառավարում

Բանակցություններում ժամանակը շատ կարևոր գործոն է, և դիվանագետները պետք է պլանավորեն իրենց յուրաքանչյուր վայրկյանը՝ հատուկ ուշադրություն դարձնելով հանդիպումների ժամանակին: Բանակցային ժամանակը պետք է բաշխվի՝ ելնելով առաջնահերթություններից, և պետք է պարզ լինի, թե որքան ժամանակ պետք է հատկացվի յուրաքանչյուր հարցի համար: Պետք է ավելի շատ ժամանակ հատկացնել ամենակարևոր հարցերին և թույլ չտալ, որ ավելի քիչ կարևորություն ունեցող հարցերը զբաղեցնեն բանակցային ժամանակի մեծ մասը: Բացի այդ, ժամանակը պետք է օգտագործվի այնպես, որ նպատակները դիտարկվեն հիերարխիկ ձևով:

Զբաղվել այն հարցով, որը դեռ պատրաստ չէ լուծման և, այսպես ասած, դեռևս չի հասունացել իմաստային առումով, այլ կերպ ասած՝ խնդիրների լուծման հարցում վաղաժամ պնդումը կարող է հեշտությամբ բանակցությունները վնասելու մտցնել:

Ժամանակի կառավարումը կարող է օգտագործվել նաև որպես բանակցային ռազմավարություն: Եթե որևէ հարց պակաս կարևոր է մեկ կողմի համար և ավելի կարևոր՝ մյուս կողմի, ապա առաջին կողմը կարող է փորձել ժամանակ վատնել՝ անդրադառնալով ավելի կարևոր հարցերին և ավելի քիչ ժամանակ թողնելով կոնկրետ հարցին: Երբեմն բանակցությունների վերջնաժամկետին մոտենալը կամ մեկ կողմի համար ներքին ակնկալիքների աճը թույլ է տալիս ժամանակի սղության միջոցով մյուս կողմին ճնշում գործադրել՝ իր պահանջները պարտադրելու համար:

Որքան մոտենում ենք բանակցությունների ավարտին, այնքան ժամանակը ավելի կարևոր է դառնում: Ժամանակի սխալ հաշվարկը կարող է բարդ դրության մեջ դնել այն կողմին, ում ի վնաս է աշխատում ժամանակը, ուստի ավելի քիչ կարևորություն ունեցող հարցերով զբաղվելը, որոշումներ կայացնելու գործընթացի ժամանակատար լինելը, լոգիստիկ խնդիրները և այլ բանը կարող են ավարտվել հօգուտ այն կողմի, ում ժամանակի ընթացքը ձեռնադրում է:

Ճկունություն ցուցաբերելու ճիշտ պահի գիտակցումը

Պրոֆեսիոնալ դիվանագետը պետք է կարողանա կողմնորոշվել, թե երբ, ինչ հարցերի վերաբերյալ և ինչ չափով պետք է ճկունություն դրսևորի, իսկ ինչ հարցերի շուրջ՝ ճկուն չլինի: Խաղացողների կողմից ժամանակին ճկունության դրսևորումը նվազեցնում է բանակցություններում փակուղի մտնելու հնարավորությունը: Հաջողակ դիվանագետը օգտագործում է այն հնարավորությունները, որոնք սովորաբար պահի տակ ի հայտ են գալիս, և չի կորցնում դրանք՝ ավելի լավ հնարավորություններ ձեռք բերելու հույսով: Հնարավորությունները բաց թողնելը բանակցողներին հեռացնում են նպատակին հասնելուց: Ճկունության բացակայությունը սովորաբար դրսևորվում է այն տեղերում, որտեղ առաջանում են կարևորագույն խնդիրները և կարմիր գծերը: Այս ամենից առավել, խոսքը վերաբերում է բանակցողի արվեստին և աշխարհայացքին՝ հասկանալու, թե որտեղ պետք է պայքարել ավելի շատ միավորներ ստանալու համար և որտեղ ցուցաբերել ճկունություն, որպեսզի ստեղծված հնարավորությունը չկորչի:

Համոզելու արվեստ

Ինչպես նախկինում նշվեց, բանակցությունները հիմնականում բաղկացած են այլոց համոզելու և խրախուսելու ջանքերից՝ մտնելու առևտրի գործընթաց, իսկ ցանկացած ոք, ով ավելի բարձր կարողություն ունի համոզելու, ավելի շուտ կհասնի իր ցանկալի նպատակներին: Համոզումը միանգամից չի լինում, և այն պահանջում է գործընթաց՝ գործընթաց, որը ներառում է խոսույթի ստեղծումը, յոթինգը, համապատասխան հանրային և մեդիա դիվանագիտությունը, անձնական հաղորդակցությունը, համոզիչ փաստարկները, գործառնական սցենարները, տեխնիկական ռազմավարությունները և այլն՝ նպատակային և համահունչ պլանավորման հետ մեկտեղ, որը որոշակի ժամանակահատվածում հանգեցնում է վերաբերմունքի փոփոխության և, վերջապես, մյուս կողմի բանակցային վարքագծի փոփոխության: Նման գործընթացի արդյունքում տվյալ կողմը համոզվում է վերանայել իր ցանկություններն ու պահանջները և մոտենալ մյուս կողմի բանակցային նպատակներին:

Հարկ է նշել, որ ընդունելը տարբերվում է համոզվելուց. հնարավոր է, որ մյուս կողմը ընդունում է ինչ-որ հարց, բայց չի համոզվում դրանում. այս դեպքում նրա կողմից ցուցաբերված պահվածքը պարտադիր չէ, որ կայուն

լինի: Մինչդեռ, եթե համոզելու գործընթացը հաջողված է, ապա տվյալ կողմը հիմնականում նույն դիրքորոշումն է ընդունում, ինչ համոզող կողմը, և նա իր շահերը տեսնում է նրանում, ինչ ներկայացվել է իրեն համոզելու ընթացքում: Այս դեպքում բանակցող կողմերի ներքին դերակատարների համակարգվածության հնարավորությունն ավելի բարձր է, քան ընդունման պարագայում:

Համոզող կողմը պետք է տեղյակ լինի, թե մյուս կողմը բանակցվող թեմայի շրջանակում ինչ ուժի է տիրապետում, ուշադրություն դարձնի նրա կարիքներին, ձեռնպահ մնա լարվածություն առաջացնող կամ մյուս կողմի զգացմունքների վրա ազդող հարցեր ներկայացնելուց, տեղյակ լինի միմյանց փոխադեցությունների պատմությանը և գիտակցի դրանց խորությունը, բացահայտի ընդհանրությունները, կենտրոնանա դրանց վրա և ընդհանրությունների բացակայության դեպքում ստեղծի դրանք, խրախուսի մյուս կողմի որոշ գործողությունները և վստահեցնի նրան, որ նա կարող է անվնաս նահանջել (Ոսկե կամուրջի կանոնը), բացահայտի իր թույլ կողմերը և թույլ չտա դրանք բարձրաձայնել, տիրապետի փոխգործակցության ընդհանուր լեզվին, օգտագործի այն հնարավորությունները, որոնք ի հայտ են գալիս անձնական կապեր և ազդեցություններ ստեղծելու համար, և, վերջապես, չանտեսի մարմնի լեզուն՝ իր ուղերձը փոխանցելու համար¹:

Ավարտին հասցնելու արվեստը

Բանակցողը չպետք է մոռանա, որ իր առաջին և վերջին նպատակը արդյունքի հասնելն է և իրեն հանձնարարված առաքելությունը կատարելը: Բացառությամբ այն դեպքերի, երբ բանակցությունների նպատակը պարզապես բանակցություններն են հանուն բանակցությունների, ինչը պարզապես քննարկվել է, և բանակցությունների նպատակը հաճախ տարաձայնությունները լուծելը կամ փոխըմբռնման և համագործակցության կետի հասնելն է: Ճիշտ է, բանակցողը չպետք է նահանջի, բայց նրանից պահանջվածը այն չէ, որ պարզապես կուպիտ պատասխաններ տա, տապալի մյուս կողմին և վերադառնա:

¹. Սուրբ Ղուրանը համոզելու արվեստը բնութագրում է, որպես «Հիմնավորման լավագույն միջոց» և իսլամի մարգարեին կոչ է անում դեպի Տիրոջ ուղի կանչելիս, լավագույնս օգտագործել փաստարկները, բանավեճերը և երկխոսությունը (Նաիլ սուրա, այսաթ 125): Մեկ այլ տեղ այսպիսով Աստված իր արարածներին կոչ է անում խոսել «լավագույն ձևով» (Ասրա սուրա, այսաթ 53):

Ուստի, բանակցողը միշտ պետք է կենտրոնացած լինի իր նպատակի վրա և թույլ չտա, որպեսզի կողմնակի գործոնները շեղեն իրեն իր նպատակից: Մապահանջում է «զարվածությունը վերահսկելու և անհանգստացնող գործոնները վերացնելու հատուկ բանակցային հմտություններ», «փակուղուց դուրս գալու և փոխըմբռնման ուղիներ գտնելու ստեղծագործական կարողություն», «փոխզիջման և առկա տարբեր բաղադրիչների միջև փոխըմբռնման ուղիներ գտնելու ունակություն», «բարդ և անորոշ հարցերի պարզեցում», «հավանական համաձայնության շրջանակի ճանաչում», «ներքին որոշում կայացնողների և բարձրաստիճան պաշտոնյաների հետ շփվելու կարողություն» և, վերջապես, թերևս ամենակարևորը, «ժամանակին որոշումներ կայացնելու համարձակություն» (հիարկե՝ լիազորությունների շրջանակում):

Կան հաջողված բանակցություններ, որոնք ամենակրիտիկական պահերին՝ բանակցողներից մեկի տատանվելու և ժամանակին որոշում չկայացնելու պատճառով, փակուղի են մտել, ծախսողվել կամ առնվազն հանգեցրել են զիջումների և որոշակի միավորների կորստի:

Հնարավորությունները բանակցություններում և ընդհանրապես դիվանագիտության մեջ պարտադիր չէ, որ կայուն լինեն: Այլ կերպ ասած, որոշ հնարավորություններ նման են վերելակի դռանը. երբ այն բացվում է, պետք է նստել, եթե երկար տատանվես, ապա դուռը փակվի, և վերելակը բարձրանա, ինչ էլ անես, այն հետ չես վերադարձնի, մինչև վերելակում գտնվողներին չխրախուսես վերադառնալ նախորդ կետին՝ «ավելի շատ զիջումների գնով»:

Վեցերորդ գլուխ

Շուկայական սակարկումը՝ իրանական բանակցությունների մեթոդը

Շարունակական սակարկում

Իրանցիների բանակցությունների ոճը սովորաբար աշխարհում հայտնի է՝ որպես «շուկայական ոճ», որը նշանակում է շարունակական և անխոնջ սակարկություններ: Շատ արևմտյան զբոսաշրջիկներ, ովքեր իրանական շուկաներում նրբաճաշակ գորգեր գնելու փորձ ունեն, այն անգամ անվանում են «գորգ վաճառողների տակարկման մեթոդ»¹: Այս մեթոդը փոխգործակցության գործընթաց է, որը պահանջում է մեծ համբերություն և ժամանակ: Այն շատ ժամանակ և էներգիա է պահանջում, իսկ նա, ով շուտ հոգնում ու ձանձրանում է, կպարտվի²: Շուկան ունի իր ուրույն մշակույթը, և դրանում կարող է մասնակցել ու մրցել այն մարդը, ով տարիներ շարունակ ապրել է այդ մշակույթով կամ, ինչպես ասում են շուկայի հետ կապ ունեցող մարդիկ, «շուկայի օդը շնչել է»: Շուկան ունի իր արտահայտությունները, փոխաբերությունները և խորհուրդները, որոնք տարիների փորձի արդյունք

¹. Carpet merchant bargaining. Բանակցող Քիսինջերը իր գրքում գորգերի շուկայի սակարկություն տերմինը (Rug bazaar haggling) օգտագործում է, որպես «Քիսինջերի որոշ բանակցությունների հատկանիշ» (Ջեյմս Սափուս և ուրիշներ 2022:18): Հիշատակման արժանի է նաև 19-րդ դարի խալաթի գեղանկարիչ Ֆեդերիկո Բալեսիոյի (Federico Balleio) «Մակարկ գորգվաճառողի հետ» (Bargaining with the Carpet Seller) հայտնի նկարը:

². Իմ մանկության հետաքրքիր հուշերից մեկը, վերաբերվում է գնումներ կատարելիս հանդուցյալ մորս հմուտ սակարկումներին, նա սակարկում էր անդադար և համբերատար կերպով: Հիշում եմ մեկ անգամ, երբ ես յոթ-ութ տարեկան էի, հարցրի նրան. «Մայրիկ, խառնաբալան ինչ գին ասում է, դու դրանից քիչ գին ես առաջարկում, եթե նա ասի, որ ապրանքը մեկ իրանական դոան է, ապա ի՞նչ կասես»: (Այն ժամանակ դռանը կամ ռիպը) դեռ արժեք ուներ: Մայրս ասաց, որ ես կասեմ՝ այդ դեպքում երկուսը մեկ դոանով տուր: Եվ ես իմ մանկական մտածելակերպով զարմացա մորս սակարկելու ունակությունից: Ինձ համար այնքան հետաքրքիր էր, որ մինչ օրս, երբ մենք գնում ենք ուխտագնացության, միշտ հիշում եմ Մաշհադի շուկայում տեղի ունեցած այդ տեսարանը:

են և փոխանցվել են սերնդեսերունդ: Օրինակ՝ ասում են, որ գործարարի ոտքը պետք է կաղ լինի: Այսինքն՝ նա չպետք է լքի իր աշխատավայրը: Պատմում են մի գործարարի մասին, ով մի հարցով դուրս էր եկել խանութից, և միաժամանակ մի հաճախորդ էր եկել խանութ, իսկ խանութի աշխատակիցը չէր կարողացել բավարարել նրա կարիքները: Երբ նա վերադարձավ և իմացավ, որ հաճախորդի բաց թողնելը, վերցրեց կշեռքը և դրանով կոտրեց իր ոտքը, որպեսզի այլևս դուրս չգա խանութից¹:

Վիրտուալ տարածքի և այսօրվա կապի լայն հնարավորությունների բացակայության պայմաններում միջնորդները ինչպես նախկինում, այնպես էլ այսօր կարևոր դեր են խաղում շուկայում, պարզապես այն այլ կերպ է իրականացվում: Հին ժամանակներում միջնորդները, անընդհատ շրջելով շուկայում, գիտեին, թե որ վաճառողն ինչ ապրանք է վաճառում, և ինչ ապրանք է ուզում գնորդը: Նրանք պառնում էին իրենց ձեռքը շուկայի զարկերակին: Նրանք տեղեկություններ էին փոխանակում վաճառողի և գնորդի միջև, իսկ հետո սպասում էին, որպեսզի կնքեն գործարքը և ստանան իրենց միջնորդավճարը²: Գործարք կնքելը ինքնին զարգացած սակարկությունների արվեստ է: Միջնորդների դերը ժամանակակից բանակցություններում դեռևս շարունակվում է, իհարկե, ավելի նոր ձևերով: Միջնորդները լավագույն և երբեմն նույնիսկ միակ միջոցն են ոչ պաշտոնական առաջարկները, բողոքները, գիշումներ անելու և առավելություններ ստանալու վերաբերյալ ուղերձը

¹. Այս պատմությունը ևս լսել էի իմ հանգուցյալ հորից, ով աշխատում էր գորգերի շուկայում: Տարիներ անց, երբ սկսեցի աշխատել Արտաթին գործերի նախարարության միջազգային վարչությունում, հասկացա այս պատմության իմաստը: Միջազգային թագմակողմ համաժողովներում բանակցողը պետք է լինի «կաղ ոտքով» և չլքի իր տեղը: Մի պահ թերևս արդեն կարող է հանգեցնի նրան, որ խորամանկ երկրները անցկացնեն մի առաջարկ կամ բանակցային տեքստում կետ ավելացնեն: Արտաթին գործերի նախարարության միջազգային վարչության մեր գործընկերներին համեմարարված է այն հանդիպումներին, որոնց մասնակցում են, երբեք Իրանի աթոռը չլքել և ուշադրությամբ հետևել ընթերցումներին՝ նույնիսկ այն հանդիպումներում, երբ ընթերցվող թեման մեզ հետ մեծ առնչություն չունի և անգամ այն հանդիպումներում, որոնք տևում են մինչև ուշ գիշեր (late session):

². Հիշում եմ, որ Թեհրանի շուկայում մի միջնորդ կար, ով ամեն օր գալիս էր հորս խանութ ու այնտեղից տարբեր մարդկանց էր միջնորդում: Նա նույնիսկ հորս ասում էր, որ քանի որ քեզ սիրում եմ, գալիս եմ ու այստեղից եմ գանգում, որ դու էլ մի քան վատասկես: Եվ իհարկե նա իրավացի էր, լսելով նրա հեռախոսազանգերը ու մի քանի հարց ու պատասխան, կարող էիր ամբողջական ինֆորմացիա ձեռք բերել շուկայի մասին: Այն ժամանակ քոջային հեռախոսներ չկային, և միջնորդները հիմնականում խանութներ չունեին կամ, եթե ունեին, մինևոյն է՝ անընդհատ շրջում էին շուկայում:

փոխանցելու համար: Ճիշտ միջնորդ և ուղերձը փոխանցելու ճիշտ ձև ընտրելն ինքնին բանակցելու արվեստ է:

Սակարկությունների հիմնական սկզբունքը պրակտիկան է՝ կրկնությունը, կրկնությունը և կրկնությունը՝ համակցված հաստատականությամբ և համառությամբ: Պարտվողը նա է, ով այս գործընթացում ավելի շուտ է հոգնում: Դիրքորոշումների պնդումը և պահանջների կրկնումը անհրաժեշտություն է, որն ամեն անգամ պետք է արվի տարբեր հոռետրաբանությամբ ու պատճառաբանությամբ: Շուկայի հետ կապ ունեցող փորձառու անձիք այնքան են խոսում ու փաստարկներ բերում, օրինակներ ու պատմություններ պատմում, որ գործարքի մյուս կողմը, ինչպես ասում են, «անզգայանում» է ու տալիս է համաձայնություն: Միաժամանակ համաձայնության հասնելու պահը ճիշտ գնահատելը նույնպես արվեստ է: Երբեմն չափից շատ պնդելը հանգեցնում է հասանելի առավելության կորստին: Կարևոր է իմանալ, թե որքան պետք է ձգել բանակցությունների պարանը, որպեսզի այն չկտրվի և գործարքի էությունը չկորչի: Պետք է իմանալ, թե որտեղ է հնարավոր ավելի փոքր առավելություններ ավելացնել հիմնական արդյունքներին, և որտեղ պետք է զոհաբերել դրանք ավելի մեծ արդյունքների հասնելու համար: Շատ կարևոր է նաև ժամանակի կառավարումը: Երբեմն համբերատար լինելն լավ է և ավելացնում է ստացված արդյունքները, բայց երբ արևի ճառագայթներին ներքո սառույց ես վաճառում, չափից ավելի սակարկելը ինքնին վնաս է:

Տիկին Շերմանի արտասովոր

Այստեղ տեղին է հիշատակել միջուկային բանակցություններում Իրանի անխոնջ սակարկությունների մասին: Պատմությունը կապված է 2231 բանաձևի բանակցությունների հետ, որոնք ընթանում էին մեր և Ամերիկայի միջև: Անվտանգության խորհրդի բանաձևերում ԱԽ անդամներից մեկը սովորաբար «հանձն է առնում գրագրությունը¹» (այսինքն՝ նա գրում է նախնական նախագիծը և բանակցում մյուս անդամների հետ, մինչև բանաձևն ընդունվի Անվտանգության խորհրդի բոլոր անդամների կողմից): 2231 բանաձևի բանակցություններում ԱՄՆ-ն էր հանձն առել գրագրությունը, սկզբում բանակցում էր մեզ հետ, հետո գնում ԳՀՀԶ-ի

¹. Pen Holder:

անդամ մյուս երկրների մոտ և բանակցում նրանց հետ, ստանում նրանց հավանությունը, իսկ վերջում էլ բանակցեց Անվտանգության խորհուրդի մյուս անդամների հետ և հաստատեց բանաձևը: Սա Անվտանգության խորհրդի պատմության մեջ հազվադեպ իրադարձություններից էր, երբ բանաձև գրելու համար նրանք բանակցում էին բանաձևի ամսական երկրի (Իրանի) հետ: Կետ առ կետ, տող առ տող, բառ առ բառ մեզ հետ բանակցում ու պայմանավորվում էին, և դա հեշտ գործ չէր: Արևմտյան կողմը բանաձևերի բառերը շարադրելիս հազար ու մի հնարք էր կիրառում, իսկ ասպագայում հնարավոր բոլոր չարաշահումները դժվար էր կանխատեսել ու կանխել:

Բանաձևի վերջնականացումից երկու-երեք օր առաջ մենք հասել էինք մեր հիմնական պահանջներին, ինչպիսիք էին՝ Անվտանգության խորհրդի հակաիրանական որոշումների դադարեցումը, Իրանի՝ ուրանի հարստացման իրավունքի ընդունումը, միջազգային պատժամիջոցների ռեժիմի փլուզումը և Իրանի դեմ ՄԱԿ-ի պատժամիջոցների համակարգի ամբողջական վերացումը, նախկին վեց բանաձևերի չեղարկումը՝ հատկապես 1929 վտանգավոր բանաձևը, հինգ տարի անց սպառազինությունների պարտադիր պատժամիջոցների վերացումը, ութ տարի անց հրթիռային սահմանափակումների ոչ պարտադիր դարձնելը և ամբողջական չեղարկումը, բանակցվող բանաձևի չեղարկումը և տասը տարի անց Իրանի ամբողջական դուրս գալը Անվտանգության խորհրդի բանաձևից և այլն, մնացել էին ընդամենը մի քանի երկրորդական հարցեր, որոնց շուրջ մենք դեռ բանակցում էինք: Երկու տարվա անընդմեջ բանակցություններից հետո վերջին օրերին նյարդային և լարված վիճակ էր տիրում. անընդհատ ձայնային տոնայինությունը բարձրանում ու իջնում էին: Աշխարհում միլիոնավոր մարդիկ դիտում էին, իսկ ութսուն միլիոն իրանցիներ մտահոգ ու սպասողական վիճակում էին: Ճնշումն ու սթրեսը իրենց գագաթնակետին էին հասել, իսկ գիշերային քնի համար մնում էր ընդամենը մեկ ժամ: Այս պահերին հանգստություն պահպանելը ամենադժվար բանն էր: Բոլորը հոգնած ու ծանձրացած էին, հատկապես S+1-ի ԱԳ նախարարները, ովքեր երկար ժամանակ մեկ տեղում մնալու սովորություն չունեին, ուստի անընդհատ ճնշում էին գործադրում բանակցողների վրա, որպեսզի ավարտեն աշխատանքը: Վիեննայում բանակցությունների վերջին փուլի ժամանակ ես և դոկտոր Թախթաբալանջին 27 օր չէինք լքել Կոբուրգ

հյուրանոցը (որը կատակով անվանել էինք Կոբուրգի բանո), ինչպես նաև տիկին Շերմանը՝ ամերիկյան բանակցային թիմի ղեկավարը:

Մնացած երկրորդական հարցերից մեկի շուրջ բանակցելիս տիկին Շերմանը ինձ շատ բան բացատրեց ու ասաց՝ համաձայն ես: Ասացի՝ այո, բայց մի փոքր կետ կա: Մեր կողմից հաճախ հնչող այս «Այո, բայց...» արտահայտությունը ձանձրույթի և շփոթմունքի պատճառ էր դառնում մյուս կողմերի համար: Երբեմն օրերով ու ժամերով բանակցում էինք «Բայց...» հատվածի վերաբերյալ, որը թեմայի ենթաբաժինն էր: Այս անգամ տիկին Շերմանն այլևս չդիմացավ, հուզվեց ու լաց եղավ: Առաջին անգամն էր, որ տեսնում էի, որ բանակցողը լաց է լինում բանակցություններում: Արդյո՞ք սա Միացյալ Նահանգների պետքարտուղարի տեղակալն է, աշխարհի թվացյալ ամենամեծ տերության գլխավոր բանակցողը, որը հուսահատությունից լաց է լինում: «Մենք երկար ճանապարհ ենք անցել, և դուք ամեն ինչ փչացնում եք մի աննշան հարցի պատճառով», - ասաց տիկին Շերմանը արտասվելով: Ասացի, որ սա մի փոքր ու աննշան կետ է, իսկ նա ասաց, որ մեր խնդիրը ձեր անընդհատ մանրախնդիր լինելն է. «միշտ ավելին եք ուզում»: Նա ճիշտ էր, նա ավելի շատ էր զիջել, քան կմտածեր, և հուսահատված էր: Ես նայեցի դոկտոր Թախթաբալանջին: Նա նույնքան ցնցված էր, որքան ես: Միջանկյալ առաջարկ արեցի, Շերմանը արագ ընդունեց, և մենք շարունակեցինք:

«Դուք միշտ ավելին եք ուզում» արտահայտությունը տիկին Շերմանը նաև ներկայացրել է իր հուշերի գրքի ներածության մեջ: Իր արտասվելու մասին պատմելիս նա խոստովանում է, որ արցունքները հուսահատությունից են եղել, և չգիտի, թե ի՞նչու է տեղի ունեցել այդ տիպան ղեկքը, և բարկանալու փոխարեն լաց է եղել: Նա գրում է.

«Հանդիպման շարունակության ընթացքում երկու իրանցի բանակցողները ընդունեցին իմ աղյուսակում առկա ձևակերպումներից մեկը: Նրանց ընդունած սահմանափակումները բավարարում էին նախագահի [Օբամայի] ակնկալիքները: Հանկարծ զգացի, որ հաջողության շեմին եմ, երբ ընդամենը մի քանի ժամ առաջ հուսահատության մեջ էի: Հետո Արադջին մի քիչ առաջ նստեց: Նա ասաց, որ կա ևս մեկ կետ, որը ցանկանում է քննարկել մինչև բանաձևի ընդհանուր արձարծումը: Նա վիճարկեց նախապես համաձայնեցված կետը: Դա իրանական բանակցային ոճի ընդհանուր հատկանիշներից մեկն էր. հենց այն ժամանակ, երբ համաձայնությունը մոտ էր թվում, հանկարծ ինչ-որ հարց էր բարձրացվում ու

փոխվում էր իրավիճակը: Մենք ձեզ տվեցինք այն, ինչ ուզում էիք, հիմա հետ տվեք ձեր ստացածներից մեկը:

Բայց այդ պահին իմ համբերության բաժակը լցվեց: Մենք գտնվում էինք համաձայնության հասնելու ամենավտանգավոր փուլում, և բազմաթիվ հարցեր էին վտանգված: Բանակցային սենյակի դռնից այն կողմ կուտակված բոլոր ակնկալիքներով, այն ամբողջ քրտնաջան աշխատանքով, որը մենք բոլորս ներդրել էինք, վերջին պահի այս հնարքն ինձ համար խենթացնող էր:

Ես պատասխանեցի. «Աբսա, հերիք է: Դուք միշտ ավելին եք ցանկանում: Տեսե՛ք, թե որտեղ եմք, ժամանակը սպառվել է, իսկ Կոնգրեսը շուտով արձակուրդ է գնալու...»:

Ես լսում էի իմ ձայնը, թե ինչպես եմ գոռում, իմ զայրույթն այն ժամանակ մեծացել էր իրանցիների՝ տակտիկական խաղեր խաղալու ցանկության պատճառով: Հուսահատությունից աչքերս արցունքով լցվեցին: Սա առաջին անգամը չէր, որ ինձ հետ նման բան էր պատահում, բայց անշուշտ ամենատհաճն էր: Չգիտեմ, թե ինչպես էմոցիաներս դուրս սպրդեցին, որ զայրույթս արտահայտելու փոխարեն, սկսեցի լաց լինել: Կանայք կյանքում շատ վաղ տարիքում են հասկանում, որ հասարակության տեսանկյունից բարկանալը ընդունելի չէ, ուստի հավանաբար ի ծնե տրված բնագործ ստիպեց մեկ այլ ազդեցիկ զգացման (լաց) գերակշռել իմ բարկության նկատմամբ: Ամեն դեպքում, ես ոչինչ չէի կարող անել, բան անտեսելով արցունքներս, որոնք հոսում էին իմ աչքերից, շարունակել: Ես իրանցիներին բացատրեցի իմ հուսահատությունը, թե ինչպես են նրանց հնարքները խափանել իմ ծրագրերը: Ասացի. «Ես իսկապես չգիտեմ, թե հիմա ինչ պետք է անեմ, բայց ավելի կարևորն այն է, որ դուք վտանգի եք ենթարկում մեր գործադրած բոլոր ջանքերը»:

Արադյին ու Ռավանչին ապշած էին: Նրանց թվում էր, թե սովորել են ինչպես աշխատել ինձ հետ, բայց այս լացն ապացուցում էր, որ Վենդին [Շերմանը] մեկն էր, ում նրանք երբեք չէին ճանաչել: Առաջին անգամ ամիսներ տևած դաժան բանակցություններից հետո նրանք լռության ու անորոշության մեջ էին: Նույնիսկ Ռորը [Ռորերտ Մալլին], ով նստած նայում էր մեր դեմքերին, չգիտեր, թե ինչպես արձագանքել:

Ես երբևիցե չէի ծրագրել Արադյին կամ որևէ այլ հակառակորդի լաց լինելու միջոցով ստիպել նահանջել: Ես բոլորովին չէի սպասում, որ նրանք իմ արտաավելու պատճառով կհրաժարվեն իրենց դիրքորոշումից: Սակայն իմ

հուսահատության անկեղծության մեջ ինչ-որ բան և պահի իրական լինելու հանգամանքը վճռորոշ եղան: Այս բանակցություններում առկա էր ամեն ինչ կորցնելու վտանգը: Այո, իմ բողոքը կարող էր վերագրվել այն մարդկային կորուստներին, որոնց կհանգեցնեք միջուկային պատերազմը, սակայն դա իրականում առնչվում էր մեզանից յուրաքանչյուրի կյանքին և այն ամենին, ինչի համար մենք աշխատել էինք:

Երկար լռությունից հետո Արադյին հրաժարվեց իր ամարկությունից: Իմ արցունքները հաստատեցին, որ այլևս գիշումներ չկան, և մենք կարողացանք համաձայնության գալ ՄԱԿ-ի բանաձևի ձևակերպումների շուրջ: Այդ արցունքներով լի հաշվարկը դարձավ Ռուբիկի խորանարդի [ՀԳՀԾ բանակցությունների] վերջնական և հիմնարար շրջադարձը¹:

Խոստումի դրժում

«Խոստումի դրժում» տերմինը, որը նշանակում է հետ կանգնել տրված խոսքից կամ խոստումից, համաձայնագիրը միակողմանիորեն չեղարկել կամ համաձայնագրի դրույթները կատարելուց հրաժարվել, հաճախ օգտագործվում է Իրանի շուկայական մշակույթում: Միջազգային փոխգործակցությունների շրջանակում ոմանք օգտագործում են «խոստումի դրժում» եզրը՝ բնութագրելու իրանցիների սոցիալական վարքագիծը, պնդելով, որ իրանցիները դրժում են խոստումը բանակցություններում և պարտավորությունների կատարման հարցում: Մինչդեռ իրանական և իսլամական մշակույթում խոստումի դրժումը համարվում է պարսավելի և դատապարտելի, իսկ մյուս կողմից՝ խոստումը կատարելը լիովին ընդունված սկզբունք է: Իրականում Իրանում առավել ընդունված է «տղամարդն իր խոսքի տերն է» արտահայտությունը² և Իրանի քաղաքական մշակույթում

¹ Wendy R. Sherman, Not for the Faint of Heart, Lessons in Courage, Power & Persistence, Public Affairs, New York, USA, 2018, Introduction, pp. xiv-xvi: Այս գիրքը թարգմանվել է նաև պարսկերենով, «Վենդի Շերման, առանց վախի» վերնագրով, թարգմանիչներ՝ Մոհամմադ Տաֆեզիի և Հաֆեզ Ռոստամի, 2019թ. «Սորուշ» հրատարակություն: Վերոհիշյալ թարգմանության թերությունների և վրիպակների պատճառով (առնվազն Շերմանի արտաավելու հատվածում, գրքի 51-52 էջերում) այս գրքում օգտագործվել և կրկին թարգմանվել է տիկին Շերմանի գրքի բնօրինակը:

² Սուրբ Լուրանում նշված է «Աստված երբեք չի դրժում իր խոստումը» (Քաղաքն սուրա, այաթ 80): Աղարամիտ իմաստունների հատկանիշները Լուրանում նկարագրված են այսպես՝ նրանք այն մարդիկ են, ովքեր պահում են Աստվածային խոստումը և չեն դրժում այն (Ռաադ սուրա, այաթ 20), իսկ հավատացյալները կոչված են չորժելու իրենց խոստումը: «Ով հավատացյալներ, մի դրժեք ձեր խոստումները» (Մաիդե սուրա, այաթ 1):

խոստմանը հավատարիմ մնալը հստակ և ընդունված սկզբունք է: Ժամանակակից պատմության մեջ չի արձանագրվել մի դեպք, երբ Իրանը իր ստորագրած համաձայնագրերը կամ պայմանագրերը դրժած կամ խախտած լինի:

Բնականաբար, բանակցություններում խոստումը դրժելը կարող է տեղի ունենալ, երբ այն բխում է շահերից, և երբեմն այն անխուսափելի է, ու դրանից զատ այլ ելք չկա: Բայց պետք է գիտակցել, որ դրա կրկնությունը հանգեցնում է բանակցողի նկատմամբ վստահության կորստի և բանակցությունների մթնոլորտի խաթարման: Եթե բանակցողները իրենց հանձնարարվածին հակառակ խոստում կամ պարտավորություն ստանձնեն, ստիպված կլինեն ձեռնպահ մնալ այն կատարելուց: Կամ եթե նրանք ինչ-որ բան ասեն, հետո հասկանան իրենց խոսքերի հետևանքները, կամ պարտավորություն ստանձնեն և հետագայում գիտակցեն, թե այն ինչ անդառնալի վնաս է պատճառելու, կարող են հետ կանգնել իրենց խոսքից, բայց ինչպես ասվեց, այս գործողության կրկնությունը կարող է մյուս կողմին հիասթափեցնել նման բանակցողների հետ համաձայնության գալու հնարավորության հարցում և շեղել բանակցությունների ընթացքը: Հետևաբար, շատ կարևոր է, որ բանակցողները նախապես կատարեն իրենց բոլոր հաշվարկները, որպեսզի երբեք ստիպված չլինեն հետ կանգնել իրենց խոսքից կամ պարտավորությունից:

Մեկ այլ ուշագրավ հանգամանք այն է, որ խոստումը դրժելը տարբերվում է առավելապաշտոնությունից: Առավելապաշտոնությունը յուրաքանչյուր բանակցողի պարտականությունն է և կազմում է շարունակական սակարկությունների մի մասնը: Մի հարցում փոխզիջման հասնելու կամ մեկ այլ հարցում փակուղուց դուրս գալու համար կարող է անհրաժեշտ լինել վերստին քննարկման առարկա դարձնել արդեն համաձայնեցված հարցը կամ հարցերը և դրանք ղեկ բանակցային սեղանին՝ ավելի շատ առավելություններով նոր համաձայնության հասնելու համար:

Միջուկային բանակցություններում մեր բանակցային պահվածքը հիմնված էր սկզբունքներին հավատարիմ մնալու և խոստումը չդրժելու վրա: Բանակցություններից հետո մեկ անգամ Նյու Յորքում ՄԱԿ-ի Գլխավոր ասամբլեայի շրջանակներում (2018թ. սեպտեմբերին) հանդիպեցինք տիկին Շերմանին: Դա Թրամփի նախագահության օրոք էր, և նա այլևս պետական պաշտոն չէր զբաղեցնում:

Տիկին Շերմանը մինչև ՀԳՀԾ-ն մի շրջան բանակցել էր Հյուսիսային Կորեայի հետ, որը որոշակի առաջընթաց ունեցավ, բայց հետո նրանք տարաձայնություններ ունեցան, և բանակցությունները դադարեցվեցին: Տիկին Շերմանին կատակով հարցրինք՝ հյուսիսկորեացիների՝ հետ էր ավելի հեշտ բանակցել, թե՞ մեզ: Նա պատասխանեց. «Հյուսիսային Կորեան շատ վատ է բանակցում, և բանակցության ընթացքը ուղղագիծ չէ: Մենք բանակցում էինք, առաջ էինք գնում, սակայն նրանք նորից վերադառնում էին սկզբնակետ և նույնիսկ ասում էին, որ չեն ընդունում այն, ինչ նախապես պայմանավորվել էինք: Այս իրավիճակը բազմիցս կրկնվում էր: Քաոս ու շփոթություն էր տիրում: Բայց դուք ուղղագիծ եք բանակցում: Շատ դժվար էր համաձայնվել, բայց երբ համաձայնվում էինք ու անցնում հաջորդ քայլին, դուք հետ չէիք վերադառնում: Թեև մեզ ասում էին, որ խոստումի դրժելը իրանցիներին քնորոշ վարքագծերից մեկն է, բայց մենք տեսանք, որ երբ ինչ-որ հարցի շուրջ համաձայնություն էր ձեռք բերվում, դուք անդդովելի էիք: Իհարկե, երբեմն փորձագետներն ասում էին մի բան, որը հետո ղեկավարները չէին ընդունում, բայց ընդհանուր առմամբ, մեր շարժումը բանակցություններում ուղղագիծ էր, այլ ոչ թե մի քայլ առաջ, մի քայլ հետ: Ձեզ հետ քայլ առ քայլ էինք պայմանավորվում ու հետադարձ չկար, բայց կորեացիների հետ շատ անգամ առաջ էինք գնում, բայց նորից հետ վերադառնում:»

Օգտագործված աղբյուրների ցանկ

Ա) Պարսկերեն աղբյուրներ

1. Քեթրին Էշթոն (2023). Տիկին Էշթոնի հուշերը, 21-րդ դարի դիվանագիտության թաքնված պատմությունները. Թարգմանիչ՝ Փարվին Ղանաճի, Թեհրան՝ Իրանի մշակույթի և մամուլի ինստիտուտ:
2. Ջեյմս Սարիուս և ուրիշներ (2022). Բանակցող Քիսինջերը, Դասեր գործարքներ կնքելուց ամենաբարձր մակարդակում. Թարգմանիչ՝ Մոհամմադ Ռեզա Նուրուզիուր: Թեհրան՝ Երրորդ հրատարակություն:
3. Մեյլեդ Աբրաս Արադյի (2023). Թայյի Իրանը. Երկրորդ հրատարակություն. Թեհրան. Էթեղաթ:
4. Ջոն Քերի (2021). Ամեն օրը օրհնություն է. Թարգմանիչ՝ Ալի Մոջթահեդզադե. Թեհրան՝ Քեթաբ Փարսե:
5. Ջոզեֆ Նայ (2011). Ուժի ապագան. Թարգմանիչ՝ Ռեզամոդադ Սահրայի և ուրիշներ, Թեհրան՝ Հորուֆիե:

Բ) Անգլերեն աղբյուրներ

1. Broome, B. J. (1993). *Conflict Resolution, Theory and Practice: Integration and Application*. Manchester Univ Press.
2. Burns, William J. (2019). *The Back Channel, A Memoir of American Diplomacy and the Case for its Renewal*. Random House Publishing Group.
3. Fisher, Roger and Ury, William (1991). *Getting to Yes, Negotiating on Agreement Without Giving In*. 2nd Edition. New York: Penguin.
4. Netanyahu, Benjamin (2022). *Bibi: My Story*. Threshold Editions.
5. Richardson, James L. (1998). *Crisis Management: A Critical Appraisal*. Taylor & Francis.
6. Ury, William (2007). *Getting Past No*. New York: Bantam.
7. Wendy R. Sherman (2018). *Not for the Faint of Heart, Lessons in Courage, Power & Persistence*. New York: PublicAffairs.
8. Wilson, Ernest. J. (2008). *Hard Power, Soft Power, Smart Power*. The ANNALS of the American Academy of Political and Social and Science.
9. Zartman, I William (2008). *Negotiation and Conflict Management*. Routledge.
10. Zartman, William (2002). *What I want to know about negotiations*. Kluwer Academic Publishers.