MIHAI CERCEL

DIPLOMAȚIE ȘI NEGOCIERI DIPLOMATICE

EDIȚIA 2



Editura C.H. Beck

27176

Mihai Cercel

Diplomație și negocieri diplomatice

Schimbarea naturii diplomației în lumea contemporană

Ediția 2
- revizuită și adăugită -

C-289890+

289890
UNIVERSITATEA
"DUNĂREA DE JOS" GALAȚI
BIBLIOTECĂ 2

Editura C.H. Beck
București 2023

Cuprins

Lista abrevierilor ..... **XI**

Prefață ..... **XIII**

Prefață ediția 2 ..... **XV**

Introducere ..... **XVII**

Partea I. DIPLOMAȚIA **1**

Capitolul I. O foarte scurtă incursiune în istoria diplomației **3**
Din Antichitate la Congresul de la Viena 3
Concertul european. Europa după Congresul de la Viena 10
Declarația lui Woodrow Wilson (1918) și crearea Ligii Națiunilor 11
De la Liga Națiunilor la Organizația Națiunilor Unite 12

Capitolul II. Actorii relațiilor internaționale **15**
Statul 16
Teritoriul 17
Populația 21
Suveranitatea 22
Principiul autodeterminării în lumea contemporană 23
Administrarea teritoriului și a populației 24
Succesiunea statelor 24
Organizațiile internaționale sau interguvernamentale 26
Organele deliberative ale organizațiilor internaționale 29
Secretariatul internațional 29
Societatea civilă și organizațiile neguvernamentale 33
Companiile multinaționale 35
Individul 36

Capitolul III. Diplomația modernă. Schimbarea naturii diplomației în lumea contemporană **37**
Conceptul de diplomație 37
Schimbarea naturii diplomației în lumea contemporană 39
Tendințe în diplomația modernă 41
Încercări de teoretizare a diplomației 43
Analiza interdisciplinară a diplomației moderne 43
Teoretizarea diplomației 43
Relația dintre diplomație și teoriile relațiilor internaționale 44

Teoretizarea diplomației din perspectiva teoriilor relațiilor internaționale ... 46
Postpozitivismul ... 47
Constructivismul ... 47
Teoretizarea diplomației în afara teoriilor relațiilor internaționale ... 48
Stabilirea relațiilor diplomatice ... 49
Stabilirea relațiilor consulare ... 53
Încetarea relațiilor diplomatice ... 53
Misiunea diplomatică ... 54
Funcțiile misiunii diplomatice ... 56
Forme ale misiunilor diplomatice ... 58
Alte misiuni diplomatice ... 62
Diplomatul ... 63
Instituții cu responsabilități în sfera politicii externe a României ... 66
Președintele României ... 66
Primul-ministru ... 67
Parlamentul României ... 67
Ministerul Afacerilor Externe ... 69

Capitolul IV. Diplomația în acțiune ... 75
Diplomația politică ... 75
Diplomația bilaterală ... 76
Diplomația de club ... 80
Diplomația multilaterală ... 82
Organizațiile internaționale între imobilism și adaptare ... 85
Multipolarism ... 89
Diplomația consulară ... 90
Diplomația economică ... 92
Noua Diplomație Economică ... 92
Diplomația publică ... 93
Diplomația entertainmentului ... 96
Diplomația științei ... 97
Diplomația culturală ... 98
Diplomația digitală ... 100
Managementul serviciului diplomatic și adaptarea acestuia la paradigma informațională a secolului al XXI-lea ... 106
Managementul cunoștințelor ca instrument al diplomației moderne ... 107
Diplomația militară ... 110
Alte tipuri de diplomație ... 112
Paradiplomația. Protodiplomația ... 112
Diplomația parlamentară ... 113
Intelligence diplomacy (diplomația serviciilor secrete) ... 115
Asistența oficială pentru dezvoltare (AOD) ... 117
Diplomația umanitară ... 118
Diplomația mediului și a resurselor naturale ... 119

Capitolul V. Protocol și etichetă **124**

Partea II. NEGOCIERI DIPLOMATICE **131**

Capitolul VI. Negocierea diplomatică **133**
Ce este negocierea 133
Negocierea diplomatică 135
Negocierile ca metodă predilectă de soluționare a diferendelor internaționale 140
Negocierea tratatelor internaționale 142
Caracteristicile negocierii multilaterale. Metode specifice de negociere 147

Capitolul VII. Dinamica negocierilor **153**
Resursele critice ale negocierii 153
Timpul 153
Informația 154
Puterea 154
Caracteristici cheie ale negocierilor 157
Analiza negocierilor. Variabile 158
Teoria jocurilor 158
Modelul de analiză a negocierilor propus de Sawyer și Guetzkow 160
Pregătirea negocierilor 162
Pre-negocierea sau evaluarea situației 162
Stabilirea obiectului negocierii 163
Contextul negocierii 165
Miza negocierii 166
Mandatul de negociere 167
Negocierea internă. Negocierea externă 167
Modelul Putnam al jocului pe două niveluri (Two-levels games) 168
Variabile cauzale sau anterioare 169
Pregătirea rundei de negocieri 173
Desfășurarea negocierilor 174
Agrearea liniilor directoare sau a formulei 176
Discuțiile la masa negocierilor 177
Îmbunătățirea condițiilor pentru asigurarea unui acord reciproc avantajos. Teoria satisfacției așteptate 177
Frontiera Pareto 178
Variabilele de proces sau simultane 180
Finalizarea fiecărei runde de negocieri diplomatice 181
Încheierea negocierilor și evaluarea rezultatelor 181
Variabilele de rezultat sau posterioare 182
Utilitatea modelului Sawyer-Guetzkow 183

Capitolul VIII. Strategii și tehnici de negociere diplomatică **184**
Abordarea strategică a negocierilor 184
Tehnici de abordare a temelor 187

Tehnici de forțare a negocierilor 188
Tehnici de utilizare a timpului, de blocare sau de amânare a negocierilor 188
Tehnici de construire de poduri și de evitare a obstacolelor 189
Negocierea în umbră 190
Evitarea capcanelor în negocierile diplomatice 191

Capitolul IX. Diplomatul. Influența culturii asupra negocierilor 193
Diplomatul ca negociator. Abilități, aptitudini, cunoștințe 193
Influența culturii în negociere 195
Efectele globalizării asupra negocierilor 196
Asumpții cu privire la influența culturii asupra negocierilor 197
Asumpții condiționate cultural asupra Realității, Adevărului, Timpului și Spațiului 199
Percepția asupra realității și adevărului 200
Percepția asupra timpului 200
Percepția asupra spațiului 202
Influența culturii în negocierile diplomatice 203

Concluzii 205

Mic dicționar de termeni diplomatici 209

Bibliografie 227

Anexa 1. Instrumente simple de pregătire a negocierilor 237
Simularea negocierii în cadrul echipei 237
Modelul Poziții-Interese-Nevoi 238
Diagrama Fluture 238
Grila Ofer-Vreau 238

Anexa 2. Carta Organizației Națiunilor Unite 240

Anexa 3. Convenția cu privire la relațiile diplomatice, Viena, 18 aprilie 1961 262

Anexa 4. Convenția cu privire la relațiile consulare, Viena, 24 aprilie 1963 273

Lista tabelelor și figurilor

Tabelul nr. 1 Propuneri de reformă a Consiliului de Securitate al ONU 87
Tabelul nr. 2 Efectele tehnologiei asupra diplomației moderne 101
Tabelul nr. 3 Deosebiri între negocierile diplomatice și negocierile de afaceri 138
Tabelul nr. 4 Metode de negociere a propunerilor de text circulate în cadrul unei negocieri diplomatice 149
Tabelul nr. 5 Metode de prezidare a reuniunilor diplomatice multilaterale 150
Tabelul nr. 6 Tipuri de exercitare a puterii în negocieri 156
Tabelul nr. 7 Dilema prizonierului 159
Tabelul nr. 8 Culturi monocronice vs. culturi policronice 201
Tabelul nr. 9 Grila Ofer-Vreau din perspectiva părții A 239
Figura 1 Scrisoarea regelui Asiriei, Assur-uballit, către faraonul Egyptului, probabil Akhenaten (a V-a scrisoare din Arhivele de la Amarna, cca 1330-1350 î.Hr.), Muzeul Metropolitan – The MET, New York 4
Figura 2 Ședința inaugurală a Ligii Națiunilor, 15 noiembrie 1920, Geneva 12
Figura 3 Categorii de actori în relațiile internaționale 16
Figura 4 Împărțirea spațiilor marine 19
Figura 5 Secretarul General al ONU deschide cea de-a 73-a sesiune a Adunării Generale a ONU, 25 septembrie 2018 © Credit: UN Photo 29
Figura 6 Înălțarea drapelului României la sediul ONU: Ceremonie desfășurată cu ocazia aderării a 16 noi state membre, New York, 1956 31
Figura 7 Structura organizațională standard a unei ambasade 59
Figura 8 Exemplu: organigrama Ministerului japonez de externe 71
Figura 9 Palatul Sturdza. Sediul Ministerului Afacerilor Străine până în 1937 72
Figura 10 Diplomația de club 81
Figura 11 Fotografia de familie la Reuniunea informală a miniștrilor afacerilor externe ai statelor membre UE – în format Gymnich, București, 31 ianuarie 2019 83
Figura 12 Evoluția numărului de membri ai Consiliului de Securitate de-a lungul istoriei 86
Figura 13 Procesul de formare a imaginii de țară 95
Figura 14 Captură de ecran după un tweet al lui Carl Bildt referindu-se la activitatea de diplomație digitală dusă de Iran 104
Figura 15 Asistența oficială pentru dezvoltare la nivel mondial (date preliminare 2021) Sursa: Raportul anual pe 2022 adresat Consiliului European cu privire la obiectivele UE în materie de ajutor pentru dezvoltare (Consiliul Uniunii Europene 2022, 11) 118
Figura 16 Obiectivele de Dezvoltare Durabilă din Agenda 2030 pentru dezvoltare durabilă 122
Figura 17 Negocieri româno-austriece pe domeniile științei, educației, culturii, tineretului și sportului, 26 septembrie 2013 136
Figura 18 Reuniunea Comitetului Miniștrilor al Consiliului Europei sub președinția Republicii Finlanda, Helsinki, 17 mai 2019 148
Figura 19 Sursele puterii în negocierile diplomatice 155
Figura 20 Elementele fundamentale în cazul negocierilor de soluționare a conflictelor, conform lui B. Patton 161
Figura 21 Variabilele modelului Sawyer-Guetzkow 161
Figura 22 Focalizarea excesivă asupra obiectivului principal 164
Figura 23 Plaja de negociere 165

Figura 24 Procesul de negociere interinstituțională în România în cazul unui tratat de stat 168
Figura 25 Metodologia arborelui valorilor aplicată în negocieri 171
Figura 26 Negociere prin distribuirea valorilor vs. Negociere prin crearea de noi valori 177
Figura 27 Frontiera Pareto în delimitarea zonei de acord posibil 179
Figura 28 Actorii strategiei de negocieri multi-track 185
Figura 29 Determinanții comportamentelor conflictuale în negocieri 185
Figura 30 Fotografia de familie la Reuniunea ministerială UE-ASEAN, Bruxelles, 21 ianuarie 2019 198
Figura 31 Modelul PIN de identificare a nevoilor si intereselor comune într-o negociere bilaterală 238
Figura 32 Declarația de acceptare a Cartei ONU de către Republica Populară Română, depusă la Secretariatul General al ONU la 14 decembrie 1955 261