

VARIA

Stanisław Bieleń

CECHY I ZASADY PRAWNE NEGOCJACJI DYPLMATYCZNYCH

Słowa kluczowe:

prawo negocjacji, pokojowe rozstrzygnięcie sporów, zasady

Tradycja prawna w pojmowaniu negocjacji

Prawnicy odegrali ważną rolę w kształtowaniu procedur negocjacyjnych, zwłaszcza w krajach anglosaskich¹. Włączanie ich do procesów negocjacyjnych powoduje, że rokowania przybierają charakter bardziej konkretny i rzeczowy², zorientowany na współpracę. Zdolność koordynacji rozmaitych perspektyw, czyli przewycięzania własnego egocentryzmu, stała się jednym z wyróżników prawnika jako negocjatora. W badaniach postaw negocjatorów z udziałem zawodowych prawników okazało się, że 65% badanych wykazywało tendencje kooperacyjne, zaś jedynie 24% było zdecydowanymi zwolennikami

¹ Na przykład w Stanach Zjednoczonych ponad 80% wszystkich sekretarzy stanu stanowili prawnicy.

² Podejście prawne do negocjacji międzynarodowych postuluje: oparcie decyzji na realnych przesłankach, a nie na przypuszczeniach, domysłach czy wyobrażeniach; jasne zrozumienie faktów; osiąganie porozumienia etapami; wyrażanie zgody w formie pisemnej; stopniowe budowanie zaufania; używanie klarownego i ścisłego języka, precyzyjnych definicji; wysłuchanie wszystkiego, co jest wypowiedziane przez drugą stronę, także jakby przy okazji negocjacji głównego problemu; przywiązywanie wagi do szczegółów; wyraźne zdefiniowanie (zidentyfikowanie) problemu; porównanie percepcji faktów ze stanem faktycznym i standardami prawnymi; podział złożonej problematyki na dające się po kolei rozwiązać zagadnienia (pakiet propozycji); umiejętność przełożenia instrukcji politycznych na język dokumentów prawnych (umiejętność konstruowania umów od strony formalnej), L. Hawkins, M. Hudson, R. Cornall, *Prawnik jako Negocjator czyli jak efektywnie negocjować zagadnienia prawne*, Warszawa 1994.

rywalizacji. Negocjatorzy nastawieni kooperacyjnie osiągnęli rozwiązanie sporu w 85% przypadków, podczas gdy rywalizujący ze sobą tylko w 67%³.

Prawnicy wnoszą do negocjacji inteligencję, kreatywność i innowacyjność proceduralną. Dayle Powell przywołuje przykład ambasadora Sola Linowitza, który po 14 latach nieudanych negocjacji Stanów Zjednoczonych z Panamą w sprawie Kanału Panamskiego przystąpił w 1977 roku do nadania im nowej dynamiki (otrzymał mandat na sześć miesięcy). Problem był szczególnie złożony, zarówno z powodów historyczno-emocjonalnych, jak i polityczno-gospodarczych. Szukając efektywnego rozwiązania, Linowitz podzielił proces negocjacyjny na dwa odrębne sektory. Wyodrębnił problematykę bezpieczeństwa, skoncentrowaną na suwerenności panamskiej w strefie Kanału, gwarantując w krótkim czasie rozwiązanie po myśli Panamczyków. Uzyskał jednocześnie w tej sprawie zgodne poparcie Białego Domu i Departamentu Obrony USA. Porozumienie zawarto szybko, lecz trzymano je w tajemnicy, zanim nie rozstrzygnięto kwestii drugiego sektora – odszkodowań finansowych (świadczona przez Amerykanów Panama uważała za żenująco niskie, natomiast USA nie chciały ponosić kosztów, uważając, że Kanał był wyłącznie ich inwestycją). Po żmudnych zabiegach zastosowano rozwiązanie wiązane (ang. *package deal*), łącząc świadczenia wynikające bezpośrednio z płaconego myta (podniesionego na żądanie Panamczyków dwukrotnie do wysokości 40-50 mln dolarów rocznie) z systemem pożyczek i gwarancji kredytowych USA. Drugie porozumienie zawarto w ostatnim dniu mandatu Linowitza jako negocjatora o specjalnych pełnomocnictwach. Kolejną, znacznie trudniejszą fazę stanowiło przekonanie amerykańskich senatorów do zasadności zawartych porozumień⁴. Podejście Linowitza polegało na konsultowaniu małych grup senatorów oraz urabianiu opinii publicznej za pośrednictwem mediów. Ostatecznie porozumienia amerykańsko-panamskie zostały

³ G.R. Williams, *Legal Negotiation and Settlement*, St. Paul, MN, 1983.

⁴ W literaturze amerykańskiej na temat negocjacji podkreśla się wagę negocjacji wewnętrznych (wewnątrzpaństwowych), które warunkują sukcesy w negocjacjach międzynarodowych, G.R. Winham, *Negotiation as a Management Process*, „World Politics” 1977, nr 1, s. 87-114.

ratyfikowane, w czym widziano duże zasługi wyrafinowanego prawnika, który je wcześniej wynegocjował⁵.

Prawnicy podkreślają naturalny (nietetyczny), nie poparty nakazem władz, spontaniczny charakter instytucji negocjacji międzynarodowych⁶. **Prawo negocjacji** (łac. *ius negotiandi*, fr. *droit de négociation*) mają wszystkie podmioty prawa międzynarodowego, gdyż wynika ono z ich atrybutów. Jedną z najwcześniejszych definicji prawnomiędzynarodowych traktuje prawo negocjacji jako *uprawnienie prowadzenia rokowań, tj. ustnego lub pisemnego, pośredniego lub bezpośredniego załatwiania spraw zagranicznych państw, polegających na poszukiwaniu porozumienia z innymi państwami w dziedzinach interesów wspólnych, podejmowaniu prób pojednania interesów, gdy są przeciwstawne, na regulowaniu sporów istniejących oraz na przygotowywaniu i zawieraniu traktatów*⁷. W orzecznictwie Trybunałów Haskich przywołuje się też zobowiązanie do podjęcia rokowań, jako wynikające z samego charakteru odpowiednich praw stron. Wprawdzie (łac.) *pactum de negotiando*, czyli zobowiązanie do podjęcia negocjacji, nie jest tożsame z *pactum de contrahendo* (zobowiązaniem do zawarcia umowy⁸), ale bezpośrednio się z nim wiąże⁹.

Prawne rozumienie negocjacji występuje w sensie *stricto* i w sensie *largo*. Z jednej strony traktuje się negocjacje jako instytucję pokojowego rozstrzygnięcia sporów międzynarodowych, z drugiej zaś rokowania bezpośrednie stanowią podstawowy i najprostszy sposób eliminowania napięć między państwami, jedną

⁵ D.E. Powell, *Legal Perspective*, [w:] V.A. Kremenyuk (red.), *International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues*, Oxford 1991, s. 138-140.

⁶ K. Kocot, *Rokowania dyplomatyczne. Prawno-międzynarodowe sposoby regulowania sporów*, Wrocław 1969, s. 61.

⁷ P. Pradier-Fodéré, *Cours de droit diplomatique*, Paris 1899, s. 202, cyt. za: K. Kocot, tamże, s. 49.

⁸ Łac. *pactum de contrahendo* – układ o mającym być zawartym porozumieniu. Jest to opatrzone podpisami lub parafami pełnomocników zestawienie najważniejszych punktów przyszłej umowy, do której zawarcia strony się zobowiązały, J. Makowski, *Zbiór wyrazów i wyrażeń używanych w dyplomacji*, Maszynopis powielany, Warszawa 1953, s. 78.

⁹ U. Beyerlin, *Pactum de contrahendo und pactum de negotiando im Völkerrecht?* http://www.zaoerv.de/36_1976/36_1976_1_3_a_407_443.pdf, 1976, Max-Planck-Institut für ausländisches öffentliches Recht und Völkerrecht, 25.03.2013; W. Czapliński, A. Wyrozumska, *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*, Warszawa 1999, s. 460.

z metod działalności dyplomacji¹⁰. Negocjacje międzynarodowe są zatem uniwersalnym mechanizmem rozwiązywania sporów oraz załatwiania problemów, które nie mają charakteru spornego¹¹.

Według Kazimierza Kocota, rokowania są synonimem działalności dyplomatycznej¹² – mogą stanowić *zdarzenia historyczne, doniosłe pod względem prawno-międzynarodowym i czynności prawno-międzynarodowe*. Jako zdarzenia mogą być przyczyną sporu, stanowić *contestationes*, a więc wdanie się w spór¹³, mogą być formą wysuwania roszczeń, zaprzeczania im, a zarazem instytucją prawną do ich rozstrzygnięcia z mocy i na podstawie obowiązującego prawa międzynarodowego (ustanawianie, przedstawianie i regulowanie roszczeń)¹⁴.

W szerszym ujęciu negocjacje dyplomatyczne stanowią zatem fakty społeczne życia międzynarodowego, zdarzenia i czynności prawno-międzynarodowe w granicach zasady wolności umów. Są prawnym i uporządkowanym, administracyjnym procesem, za pomocą którego rządy w wykonywaniu swoich bezspornych kompetencji prowadzą wzajemne stosunki, dyskusje, łagodzą i załatwiają spory¹⁵. Z czasem nastąpiła ewolucja od tej definicji do szerokiego ujmowania negocjacji jako procesu i metod działania w stosunkach międzynarodowych i w stosunkach społecznych w ogóle.

Negocjacje oznaczają sztukę budowania porozumienia, opartego na gotowości brania pod uwagę odmiennych punktów widzenia o różnym stopniu złożoności. Istotą tej funkcji jest osiągnięcie **kompromisu**¹⁶, który jest warunkiem każdego porozumienia¹⁷. Kompromis polega na wzajemnych (obopólnych) ustępstwach, na zrzeczeniu się całości lub części własnych roszczeń oraz uznaniu roszczenia w całości

¹⁰ M. Iwanejko, *Spory międzynarodowe. Studium prawno-polityczne*, Warszawa 1976, s. 137.

¹¹ W klasycznym prawie narodów negocjacje traktowano jako synonim stałej służby dyplomatycznej (François de Callières) lub sztuki prowadzenia polityki zagranicznej w ogóle (M. l'Abbé de Mably).

¹² *Jeżeli mówimy o metodzie dyplomatycznej, rozumiemy przez to sztukę rokowań*. K. Kocot, dz. cyt., s. 63.

¹³ Tamże, s. 65.

¹⁴ Tamże, s. 65.

¹⁵ Tamże, s. 66.

¹⁶ łac. *compromissio* – zgoda, ugoda, wzajemne przyrzeczenie, przymierze.

¹⁷ J. Bryła, *Negocjacje międzynarodowe*, Poznań 1999, s. 122-123.

lub części drugiej strony¹⁸. Zgodnie z teorią Geорга Simmela, u podstaw kompromisu leży *jeden z największych wynalazków ludzkości* – fakt, że nagrodę, będącą przedmiotem konfliktu (na przykład władzę, terytorium, zasoby), można zrekompensować albo poprzez podział, albo na zasadzie odszkodowania. *Zawieranie kompromisów wymaga zatem specjalnych umiejętności: polega, po pierwsze, na zdolności dostrzegania, że kompromisowe rozwiązanie jest w ogóle możliwe, a po drugie, na trudnej sztuce odpowiedniego dzielenia nagród lub ustalania stosownych odszkodowań w taki sposób, żeby nie stało się to zarzewiem nowych konfliktów*¹⁹.

Kompromis uznaje się za zasadę wspólnego dochodzenia do prawdy, co oznacza, że żaden z partnerów dialogu nie zmusza drugiego do bezwzględnej podporządkowania się swoim poglądom i przekonaniom, a wręcz przeciwnie, pozostawia mu niezależność jego decyzji. *Nie może zatem we wspólnotowym poszukiwaniu prawdy, a to jest istotą dialogu, jeden podmiot dać odczuć drugiemu, że góruje nad nim w zakresie posiadania prawdy. Wolność jako nieodzowny warunek poszukiwania i dochodzenia do prawdy umożliwi niejako »wczuwanie się« w punkt widzenia drugiego partnera dialogu. Przy czym nie chodzi tylko o grzeczność, lecz o uznanie, iż drugi partner dialogu ze swojego punktu widzenia zawsze ma także trochę racji*²⁰. *W ten sposób obydwie strony wznoszą się jakby ponad siebie, dążąc ku wspólnocie jednego i tego samego punktu widzenia na sprawy i rzeczy, których dialog dotyczy. Partnerzy, podejmując dialog są tym samym gotowi prawdę drugiego partnera uczynić częścią swojej prawdy*²¹.

¹⁸ Inne rozumienie kompromisu odnosi się w prawie międzynarodowym do zapisu na sąd rozjemczy, czyli arbitraż (łac. *compromissum in arbitrum*). Jest to umowa, na mocy której dwa lub więcej państw zobowiązuje się poddać przedmiot dzielącego je sporu pod orzeczenie sądu rozjemczego. Kompromis określa przedmiot sporu, sposób wyboru sędziów, czas, miejsce i procedurę sądu, J. Makowski, dz. cyt., s. 55.

¹⁹ M. Czyżewski, *Między konfliktem i pojednaniem: o roli kompromisu w życiu publicznym*, [w:] E. Nowicka-Włodarczyk (red.), *Kompromis w życiu społecznym*, Kraków 1998, s. 18-19, Stopniowe dochodzenie do kompromisu można zacząć od najprostszycy sposobów, tj. tzw. krakowskiego targu czy zasady *fifty-fifty*, czyli przepołowienia rozbieżności, S. Długosz, *Poradnik negocjatora: reguły negocjacji kupieckich*, Warszawa 1991, s. 69.

²⁰ *Kompromis jest wyrazem wzajemnego szacunku w sytuacji ograniczonego zaufania i niepełnej współpracy; jest więc rozwiązaniem, w którym obie strony wygrywają, chociaż mniej niż mogłyby wygrać*, R.A. Rządca, *Negocjacje w interesach*, Warszawa 2003, s. 40.

²¹ B. Szlachta (red.), *Słownik społeczny*, Kraków 2004, s. 134.

Etos rycerski odrzuca przydatność kompromisu, podczas gdy etos kupiecki go akceptuje. Tradycja liberalna Zachodu nawiązuje do sztuki kompromisu w kontekście transakcji handlowych. Kompromis jest bowiem wzorem wypracowanym w trakcie dobijania targu. Najważniejszym motywem zachowań kompromisowych stała się optymalizacja zysku, a nie walka za wszelką cenę, odwoływanie się do praktycznych celów, a nie do dumy i godności. Stąd nastawienia kompromisowe uchodzą w niektórych kręgach kulturowych za „nierycerskie” czy „niehonorowe”. Tymczasem wymagają one sporo inteligencji i sprytu, a także kalkulacji ryzyka. Nawet gdy kompromis może być uznawany za efekt nadmiernej ustępliwości, jest zawsze z pragmatycznego punktu widzenia lepszym rozwiązaniem niż klęska, choćby nawet najbardziej „rycerska” i „honorowa”. Każdy kompromis wymaga jednak żmudnego uzasadnienia²², a po fakcie – dodatkowych usprawiedliwień, jako że sprawia wrażenie porażki, niedosytu czy upokorzenia²³.

W systemie międzynarodowym występuje zjawisko rosnącej racjonalizacji, jeśli chodzi o rozstrzygnięcie spornych kwestii przy użyciu siły. Rośnie uniwersalistyczna świadomość o wspólnocie wartości ogólnoludzkich i ich prymacie wobec wartości partykularnych. Poczucie wspólnej odpowiedzialności za losy świata zmusza coraz więcej uczestników życia międzynarodowego do poszukiwań rozwiązań kompromisowych, opartych na zmyśle pojednania, a nie nieprzejednania. Niezależnie od wielu irracjonalnych motywów, popychających ludzi do walki lub kompromisu, ten ostatni jest niewątpliwie rezultatem coraz powszechniejszej rozumnej kalkulacji

²² W języku dyplomatycznym znany jest angielski termin *constructive ambiguity*, co oznacza konstruktywną wieloznaczność. Jest to brutalne tłumaczenie terminu: „zgniły kompromis”. Odnosi się do niejasnego, kompromisowego sformułowania, umożliwiającego wyjście z impasu, ale pozostawiającego stronom, w domyśle, możliwość omijania przyjętego postanowienia, J.M. Nowak, *Dyplomacja wielostronna w teorii i praktyce. Skrypt do wykładu w Akademii Dyplomatycznej*, Warszawa 2009, s. 102.

²³ Pewnym uzupełnieniem dla rozumienia kompromisu może być pojęcie bezkompromisowości. Może ona oznaczać zjawisko pozytywne, jako walkę o wartości, czyli zaniechanie możliwości osiągnięcia kompromisu. W ujęciu negatywnym oznacza upór, aż do końca. Bezkompromisowość może oznaczać postawę obrony swoich wartości, gdy nie ma się żadnej innej siły. Może wszak być także instrumentem niszczenia podstaw porozumienia z innymi i wtedy służy temu, żeby nie dostrzegać cudzych racji, *Dyskusja*, [w:] E. Nowicka-Włodarczyk (red.), dz. cyt., s. 85, 87.

kosztów i korzyści²⁴. Podejście takie jest wzmacniane przez tzw. rozwiązania integratywne, które zakładają działania synergiczne na rzecz „wspólnej wygranej”, a więc takiego pomnażania dóbr, aby wystarczyło dla wszystkich, bądź spojrzenia na problem z szerszej perspektywy, uwzględniającej pluralizm punktów widzenia i myślenie w kategoriach celu nadrzędnego²⁵.

Integrująca się Europa może poszczycić się dorobkiem w dziedzinie wdrażania nowego rozumienia owej synergii, wyrażającej się w jedności politycznej. *Jedność, jak wolność, występuje w dwóch gatunkach. Istnieje bowiem jedność narzucona lub wymuszona oraz jedność wynegocjowana lub wypracowana w procesie argumentacji mającej na celu wzajemne porozumienie: jedność narzuconego dogmatu i jedność wynegocjowanego kompromisu. Oba te pojęcia jedności różnią się pod względem sposobów ich osiągnięcia, celów, którym mają służyć, oraz stabilności, jaką gwarantują. Jedność narzucona wydaje się trwała, ponieważ opiera się na sile; jest jednak taka wyjątkowo rzadko. Jedność negocjowana może wydawać się niestabilna, z reguły jednak, jeżeli uda się ją osiągnąć, okazuje się o wiele trwalsza i stabilniejsza. Jest tak dlatego, że jedność narzuconego dogmatu jest nie do zniesienia przez tych, którzy zostali do niej przymuszeni i prędzej czy później przeciwko niej się zbuntują. Jedność wynegocjowanego kompromisu jest szanowana i ceniona przez wszystkich, którzy angażują się w jej uzyskanie, jeżeli faktycznie im na niej zależy. Jedność narzuconego dogmatu ma na celu podporządkowanie słabszych silniejszemu, jedność negocjowanego kompromisu – wielostronną współpracę opartą na warunkach zbliżonych do równości. Kto jedność narzuca, działa w przekonaniu, że świat jest możliwy bez antagonizmów. Dlatego dąży do ich likwidacji. Dążenie do jedności drogą negocjacji wynika ze świadomości, że antagonizmów zlikwidować się nie da, a jeżeli tak, to tylko na chwilę. Częścią tej świadomości jest też to, że antagonizmy są nie tylko*

²⁴ M. Czyżewski, dz. cyt., s. 20-21.

²⁵ J. Reykowski, *Negocjacje i kompromis a koordynacja perspektyw*, w: E. Nowicka-Włodarczyk (red.), dz. cyt., s. 69.

*destruktywne, ale mogą być konstruktywne. Jedność narzucona jest tyranią, jedność negocjowana – demokracją*²⁶.

Z kompromisem w stosunkach międzynarodowych kojarzy się często **konsensus**²⁷, odnoszony do trybu podejmowania decyzji czy uchwał poprzez uzgadnianie ich brzmienia w drodze zmuszonych dyskusji czy konsultacji na konferencjach międzynarodowych, bez uciekania się do głosowania. Zazwyczaj przyjmuje się, iż tak rozumiany konsensus oznacza po prostu procedurę opartą nie tyle na jedności, ile na braku sprzeciwu²⁸. Jest formą *uzgadniania oraz respektowania przez określone podmioty podstawowych wartości i celów, odnoszących się do pewnego fragmentu rzeczywistości; jest też metodą efektywnego rozwiązywania sprzecznych interesów*²⁹. Brak formalnego głosowania ułatwia przewyższenie mniej istotnych zastrzeżeń i wątpliwości indywidualnych. Jak pisze Serge Sur, *nieformalna zgoda zachowuje elastyczność niezbędną do sfinalizowania decyzji*. Ponadto, gdy podejmowane decyzje mają niewielką moc prawną, *systematyczne odwoływanie się do głosowania nie ma większego sensu w sytuacji, gdy istnieje przeciwna mniejszość zdolna uniemożliwić zastosowanie rezolucji*³⁰. Państwa mające zastrzeżenia do podejmowanej decyzji (uchwały) i nieudzielające jej swojego poparcia (konsensus minus *n*) mogą przedstawić odrębną opinię w oświadczeniu, które jest publikowane wraz z pozostałymi oficjalnymi dokumentami konferencji.

Jeśli strony osiągną możliwe do przyjęcia kompromisy, wówczas otwiera się pole do prac grupy redakcyjnej (ang. *drafting*), która pod nadzorem liderów czy też głównych decydentów (z pomocą prawników) opracowuje finalny projekt dokumentu (porozumienia, umowy, kontraktu, listu intencyjnego, komunikatu, itp.). Jego forma

²⁶ A. Chmielewski, *Między Unią a Stanami*, „Przegląd” z 8 lutego 2004 roku.

²⁷ łac. *consensus* – zezwolenie, zgoda, porozumienie.

²⁸ Przeciwnieństwem jest (łac.) *dissensus*, czyli brak zgodnej woli, brak porozumienia stron, J. Makowski, dz. cyt., s. 25.

²⁹ W. Małachowski, *Dialog, kompromis i konsensus społeczny w procesie transformacji*, [w:] E. Nowicka-Włodarczyk (red.), dz. cyt., s. 73.

³⁰ S. Sur, *Stosunki międzynarodowe*, Warszawa 2012, s. 363.

prawna zależy zarówno od przedmiotu, jak i od rodzaju negocjacji. Zazwyczaj, jeśli chodzi o akty prawne, mają one charakter standardowy i zawierają: tytuł, nazwy stron negocjacji, datę i miejsce sporządzenia, preambułę, czyli wstęp, który może zawierać „górnolotne” intencje (inwokacja – deklaracja stron co do ich dobrych zamiarów), określenie przyczyn zawarcia porozumienia (arenga), opis czynności i wydarzeń związanych z rokowaniami (narracja), definicję pojęć zawartych w dokumencie (słownik), postanowienia merytoryczne, czyli właściwą część porozumienia (dyspozycja, ang. *core provisions* – węzłowe postanowienia porozumienia), postanowienia przejściowe i porządkowe, w tym klauzule (na przykład na temat trwania, wypowiedzenia, ratyfikacji, uchylenia, wzajemności, najwyższego uprzywilejowania, największej przychylności, koncyliacyjna, arbitrażowa i in.), wzmocnienie umowy (korroboracja, wyrażana w słowach: *na dowód czego...*), datę i miejsce zawarcia. Dokument taki jest zwykle parafowany przez przewodniczących delegacji. Najwygodniejszą jest formuła parafowania (łac.) *ad referendum*. Oznacza to, że delegacje są w posiadaniu identycznych tekstów i gotowe są zwrócić się do swoich właściwych władz o zatwierdzenie gotowego projektu. Po tym akcie może dojść do podpisania dokumentu³¹.

Gdy rozmowy nie kończą się zawarciem porozumienia, strony mogą sporządzić krótkie memorandum, (fr.) *aide-mémoire*, czasem (łac.) *pro memoria*, czyli dokument wyjaśniający stanowisko lub sprawę, przekazywany w rozmowie ustnej, aby mieć pewność, że problem został zrozumiany³². Jest to więc notatka dopełniająca i utrwalająca na piśmie treść rozmów urzędowych³³. Inną formę projektu polubownego uzgodnienia, osiągniętego dzięki autorytetowi przewodniczącego obrad (w przypadku konferencji wielostronnej), stanowi (ang.) *chair's text*. Zazwyczaj taką propozycję trudniej jest modyfikować lub zmieniać, a jej odrzucenie grozi

³¹ M. Frankowska, *Prawo traktatów*, Warszawa 1997, s. 53 i nast.

³² Odmianę nieformalnego porozumienia stanowi *memorandum of understanding* (ang., MoU). W praktyce amerykańskiej może mieć charakter formalny i prawnie wiążący.

³³ J. Makowski, dz. cyt., s. 5, 89.

poważną porażką osobistą. Efektem pewnych uzgodnień bądź konstatacji na temat stanu zaawansowania rokowań może być oświadczenie przewodniczącego, czyli (ang.) *chairman's statement*. Może ono być wyjściem z impasu, gdy nie można osiągnąć konsensusu w dochodzeniu do właściwego porozumienia.

Negocjacje jako samodzielny sposób regulowania sporów międzynarodowych

Klasyczne prawo międzynarodowe nie przewidywało obowiązku pokojowego załatwiania sporów międzynarodowych. Częściowo system obligatoryjny wprowadził dopiero Pakt Ligi Narodów³⁴. Po wejściu w życie Karty Narodów Zjednoczonych, gdy wojna przestała być legalnym sposobem załatwiania sporów międzynarodowych, pokojowe załatwianie tych sporów stało się obowiązującą zasadą współczesnego prawa międzynarodowego (art. 2.3. Karty)³⁵. Pozostaje kwestią dyskusyjną, czy jest to norma typu (łac.) *ius cogens*³⁶.

*Rokowania dyplomatyczne jako sposób pokojowego regulowania sporów międzynarodowych stanowią najbardziej charakterystyczną instytucję prawa międzynarodowego – instytucję (łac.) bonae fidei. Koncentrują się w niej wszystkie zasadnicze cechy systemu prawnego, opartego na zasadzie dobrej wiary i suwerenności. Nie stanowią zatem »patologii życia międzynarodowego«, lecz zjawisko powszednie, pożądane i konieczne we współczesnych stosunkach międzynarodowych. Są one uznanym przez prawo międzynarodowe środkiem ustanawiania, wnoszenia roszczeń oraz regulowania sporów międzynarodowych*³⁷.

³⁴ Zob. szerzej: Z. Rudnicki, *Systemowe i doktrynalne determinanty pokojowego załatwiania sporów międzynarodowych w praktyce Ligi Narodów*, Kraków 2005.

³⁵ *Wszyscy członkowie będą załatwiać swe spory międzynarodowe środkami pokojowymi w taki sposób, aby nie dopuścić do zagrożenia międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa oraz sprawiedliwości. Karta Narodów Zjednoczonych*, [w:] S. Bieleń (opr.), *Prawo w stosunkach międzynarodowych. Wybór dokumentów*, Warszawa 2004, s. 31.

³⁶ Tak twierdzi na przykład Julian Sutor. Jak sam jednak przyznaje, Karta NZ nie precyzuje jednoznacznie obowiązku załatwiania wszelkich sporów, co oznacza istnienie pewnej luki prawnej, J. Sutor, *Pokojowe załatwianie sporów międzynarodowych*, Wrocław 1979, s. 38.

³⁷ K. Kocot, dz. cyt., s. 176.

Artykuł 33 Karty Narodów Zjednoczonych, otwierający jej rozdział VI, zawiera katalog środków pokojowego załatwiania sporów, wymieniając rokowania bezpośrednio na pierwszym miejscu³⁸. W pojęciu środków dyplomatycznych mieszczą się także dobre usługi i pośrednictwo oraz badania i pojednawstwo. Wszystkie one posługują się techniką rokowań, tzn. rozmów zmierzających do uzgodnienia stanowisk stron w sporze, a w każdym razie mogą służyć posiłkowo prowadzeniu rokowań bezpośrednich. Rokowania bezpośrednie mogą też towarzyszyć środkom sądowym³⁹ i organizacyjnym⁴⁰ załatwiania sporów międzynarodowych⁴¹. Środki te mają charakter alternatywny i preliminaryjny wobec rozstrzygnięcia sporów międzynarodowych z udziałem organów ONZ, a przede wszystkim Rady Bezpieczeństwa⁴².

Rokowania bezpośrednie należą do najdawniejszych⁴³ dyplomatycznych sposobów regulacji sporów⁴⁴, a jednocześnie najprostszych i najbardziej

³⁸ Także w art. 21 Karty Organizacji Państw Amerykańskich oraz w art. 3 Karty Organizacji Jedności Afrykańskiej wskazuje się na rokowania bezpośrednie jako samodzielny sposób regulowania sporów międzynarodowych. Wiele innych konwencji określa rokowania jako warunek pozostałych sposobów rozstrzygnięcia sporów międzynarodowych.

³⁹ Strony, uciekając się do rozstrzygnięcia sądowego, godzą się wprawdzie, że spór po zapadnięciu wyroku zostanie definitywnie zakończony, mogą jednak nawet wtedy powrócić do rokowań bezpośrednich. Mimo że wyrok ma stanowić (łac.) *ius inter partes*, nic nie stoi na przeszkodzie, by strony w ramach przysługującej im swobody ułożyły się co do warunków zakończenia sporu w sposób odmienny niż przewidział wyrok, M. Iwanjko, dz. cyt., s. 140.

⁴⁰ W ramach środków organizacyjnych występują układy regionalne (zgodnie z rozdz. VIII Karty NZ) i procedury Rady Bezpieczeństwa NZ (według rozdz. VII Karty NZ).

⁴¹ W zasadzie procedura wszystkich środków pokojowego załatwiania sporów rozpoczyna się rokowaniami. Mogą więc one poprzedzać utworzenie komisji badań, concyliacyjnej lub arbitrażowej; mogą też stanowić fazę końcową procedury pojednawczej czy badań, dostarczając materiału wyjściowego do rokowań bezpośrednich między stronami w sporze. Także w sprawach podjęcia procedury arbitrażowej czy sądowej rokowania stanowią pierwszy krok, J. Sutor, dz. cyt., s. 79.

⁴² Do wymienionych środków dyplomatycznych, sądowych i organizacyjnych warto dodać środki własne (odwetowe), którymi są retorsje i represalia, stanowiące faktycznie środki przymusu.

⁴³ Zasada wyższości środków pokojowych nad zbrojnymi była znana już w starożytności. Nawiązywał do niej Ciceron, a następnie św. Augustyn, którzy rokowania (łac. *disceptatio, colloquium*) uznawali za szlachetniejsze od wojny sposoby rozstrzygnięcia sporów, a obowiązki ich zastosowania nadawali charakter warunku użycia siły w wypadku wątpliwych przyczyn wojny, K. Kocot, dz. cyt., s. 71-72. Ciceronowi przypisuje się słynne zdanie, że *istnieją dwa sposoby rozstrzygnięcia sporów; jeden przy pomocy argumentów, drugi – przy użyciu siły, a ponieważ pierwszy z nich jest właściwy człowiekowi, a drugi dzikim zwierzętom, należy uciec się do drugiego sposobu tylko wówczas, gdy nie możemy użyć pierwszego*. Cyt. za: J. Sutor, dz. cyt., s. 15-16.

⁴⁴ Konwencja haska o pokojowym załatwianiu sporów międzynarodowych z 18 października 1907 roku pozostaje pierwszą umową wielostronną, poświęconą w całości tej problematyce. Zastąpiła ona uchwaloną na I konferencji haskiej analogiczną konwencję z 29 lipca 1899 roku. Obecnie najważniejszym źródłem prawa

uniwersalnych. *Polegają one przede wszystkim na dyskusjach między zainteresowanymi stronami w celu uzgodnienia różnych opinii lub przynajmniej zrozumienia różnych stanowisk*⁴⁵. Są techniczną formą porozumiewania się między państwami we wszystkich sprawach przedmiotowych. Strony w ich trakcie mogą zapoznać się z istotą sporu i wyjaśnić przeciwstawne argumenty czy różne punkty widzenia. Uniwersalność polega na ich zastosowaniu do każdego sporu i w każdym jego stadium. Są więc środkiem samodzielnym, ale też mogą stanowić wstęp do innych procedur i środków pomocniczych⁴⁶. W doktrynie prawnomiędzynarodowej utarło się przekonanie, że prawie każde rozstrzygnięcie sporu muszą poprzedzać pewnego rodzaju wstępne rokowania, celem określenia na przykład środka i procedury, jakie mają być zastosowane przy rozwiązywaniu konkretnego sporu⁴⁷.

Inicjatywa podjęcia negocjacji należy zawsze do stron sporu, które tym samym sprawują pełną kontrolę nad procesem jego rozwiązywania. Wynik negocjacji zależy przede wszystkim od gotowości stron do zawarcia porozumienia. Negocjacje prowadzi się w różnych fazach załatwiania sporu, także po zastosowaniu innych metod, jeśli sytuacja wymaga dalszego sprecyzowania stanowisk stron, na przykład po orzeczeniu komisji śledczej co do stanu faktycznego, strony ustalają warunki rozstrzygnięcia sporu właśnie w drodze negocjacji⁴⁸.

Rokowania bezpośrednie opierają się na zaufaniu stron. Gwarantują zachowanie maksymalnej dyskrecji, pozwalającej na uwzględnienie delikatnych

dotyczącego załatwiania sporów międzynarodowych pozostaje Karta NZ (rozdz. VI, XIV, Statut MTS). Zobowiązuje ona wszystkie państwa członkowskie ONZ do załatwiania swoich sporów środkami pokojowymi, a więc głównie w drodze rokowań. Nakazuje ich podejmowanie w taki sposób, aby nie dopuścić do przerodzenia się sporu w konflikt mogący zagrozić międzynarodowemu pokojowi i bezpieczeństwu.

⁴⁵ M.N. Shaw, *Prawo międzynarodowe*, Warszawa 2000, s. 542.

⁴⁶ W tym kontekście warto przywołać historyczny wymóg rokowań uprzednich, spotykany w Pakcie Ligi Narodów, traktatach pokojowych po II wojnie światowej, umowach powierniczych i in. Zakładał on konieczność uprzednich rokowań w sensie wyprzedzania innych procedur lub odwoływania się do środków własnych (odwetowych) państw. Obecnie w prawie międzynarodowym nie ma obowiązku uprzednich rokowań, R. Bryła, dz. cyt., s. 29-30.

⁴⁷ J. Sutor, *Rokowania dyplomatyczne – podstawowym sposobem pokojowego regulowania sporów międzynarodowych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1969, nr 4, s. 75.

⁴⁸ W. Góralczyk, *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, wyd. VIII poprawione i uzupełnione przez S. Sawickiego, Warszawa 2001, s. 396.

kwestii, w tym ambicjonalnych i prestiżowych. Brak dobrej woli i zaufania nie tworzy dobrych warunków wyjściowych dla negocjacji. W doktrynie prawnomiędzynarodowej wskazuje się, że zobowiązanie do podjęcia rokowań może wynikać z konkretnych umów międzynarodowych, a także decyzji trybunałów⁴⁹. Jak stwierdza Malcolm Shaw, *kiedy mamy do czynienia ze zobowiązaniami do prowadzenia rokowań, obejmuje to również zobowiązanie do prowadzenia ich w celu zawarcia porozumienia, o ile jest ono możliwe*⁵⁰.

*Rokowania bezpośrednie górują zdecydowanie nad innymi sposobami pokojowego załatwiania sporów, przede wszystkim dlatego, że w niczym nie urażają ambicji państw, które bez nacisku z zewnątrz (przynajmniej formalnie) same zgadzają się na określone rozwiązanie sporu. Zastosowanie tej formy rokowań ma szczególne znaczenie w sytuacji państw rywalizujących ze sobą i wrażliwych na sprawy prestiżu i suwerenności*⁵¹. Zatem spośród zalet rokowań bezpośrednich należy wymienić m. in. ich:

- naturalność i autentyczność zaangażowania i wysiłku stron na rzecz osiągnięcia porozumienia;
- adwersaryjność, czyli możliwość przedstawiania przeciwstawnych argumentów;
- wybór elastycznych procedur określania warunków, definiowania interesów, obrony stanowisk⁵²;
- wykorzystywanie reguł i przepisów prawa według uznania stron⁵³;

⁴⁹ W orzeczeniu dotyczącym jurysdykcji w sprawie łowisk islandzkich MTS uznał, że jeżeli w odniesieniu do jakiejś kwestii występują sprzeczne interesy i uprawnienia stron sporu, najwłaściwszą metodą jego rozstrzygnięcia są negocjacje, ponieważ pozwalają one na zrównoważone i sprawiedliwe rozwiązanie wszystkich kwestii spornych, W. Czapliński, A. Wyrozumska, dz. cyt., s. 459-460.

⁵⁰ M.N. Shaw, dz. cyt., s. 542.

⁵¹ R. Bierzanek, *Załatwianie sporów międzynarodowych: 1945-1973. Studium prawnopolityczne*, Warszawa 1974, s. 183.

⁵² *Preferowanie rokowań bezpośrednich prowadzonych w duchu wzajemnego zrozumienia i osiągnięcia obopólnych korzyści w samym założeniu cechuje odejście od sztywnych ram legalizmu i elastyczne poszukiwanie rozwiązań najbardziej dogodnych politycznie*, M. Iwanejko, dz. cyt., s. 156.

- uzależnienie szybkości (tempa) rozmów od woli zainteresowanych stron;
- osobisty, przyjazny kontakt negocjatorów-przedstawicieli stron (więź sytuacyjna, informacyjna i emocjonalna);
- możliwość zapewnienia maksymalnej dyskusji (kulary) i dyskrecji (poufność);
- dozowanie informacji o negocjacjach – od decyzji stron zależy, w jakim stopniu przebieg rokowań będzie znany opinii publicznej;
- uruchomienie i powrót do stołu rokowań w każdym stadium sporu⁵⁴.

Oprócz zalet rokowania bezpośrednie mają także swoje słabości i wady – *nie zawsze sprzyjają one ustalaniu faktów w sposób obiektywny i bezstronny, a nawet mogą toczyć się pod presją silniejszej strony uczestniczącej w sporze, zagrażając opartym na prawie interesom państwa*⁵⁵. Mogą być mianowicie przykrywką dla tworzenia stosunków nierównoprawnych (wymuszanie przez mocarstwa ustępstw na słabszych, typowe źródło protektoratów, regulacji kolonialnych, polityka wobec Chin przed I wojną światową)⁵⁶. Prowadzenie rokowań bezpośrednich grozi niekiedy ich zablokowaniem, grą na zwłokę – usztywnienie stanowisk stron nie rokuje postępu. Nieustępliwość stron wobec wzajemnych propozycji uregulowania sporu, motywowana formułą *non possumus non volumus* (łac. – nie możemy, gdyż nie chcemy) staje się przyczyną dojścia rokowań bezpośrednich do „martwego punktu”⁵⁷. Oznacza to, że czynnik wolicjonalny przesądza zarówno o sukcesie, jak i o niepowodzeniu negocjacji. W rokowaniach może też pojawić się groźba

⁵³ *Negocjacje podejmuje się tam, gdzie nie ma żadnych reguł postępowania lub gdy strony chcą wyjść poza ustalone procedury, obejść obowiązujące zasady i znaleźć własne rozwiązania*, R.J. Lewicki, B. Barry, D.M. Saunders, *Zasady negocjacji*, Poznań 2011, s. 23.

⁵⁴ Jolanta Bryła dodaje do tych zalet *najdogodniejszy środek poszukiwania kompromisowych formuł i czynienia ustępstw na zasadzie wzajemności, a więc pozwalających na zabezpieczenie interesów i suwerennych praw stron w sporze*, J. Bryła, dz. cyt., s. 26.

⁵⁵ R. Bierzanek, *Współczesne stosunki międzynarodowe*, Warszawa 1980, s. 196.

⁵⁶ Wymuszanie nierównoprawnych umów obejmowało m.in. stosowanie tzw. dyplomacji kanonierek oraz polityki zniechęcania (ang. *dissuasion*) jako środka nacisku bądź groźby, J.M. Nowak, dz. cyt., s. 23.

⁵⁷ Jeśli rokowania utkną w „martwym punkcie” i grozi im zerwanie lub odroczenie *sine die*, wówczas strony winny szukać rozwiązania spornej kwestii za pomocą innych sposobów pokojowego rozwiązania sporów, J. Sutor, *Rokowania dyplomatyczne...*, s. 72.

zastosowania taktyki posunięć faktycznych (faktów dokonanych – fr. *faits accomplis*)⁵⁸, celem jednostronnego zabezpieczenia stanu posiadania lub zaspokojenia swoich roszczeń. Posunięcia takie powodują na ogół poszerzenie się sporu i jego zaostrzenie, eskalację presji, groźbę zerwania rokowań, a co gorzej, stosunków dyplomatycznych⁵⁹. W tej fazie następuje zazwyczaj upublicznienie spraw spornych i intensyfikacja napięcia. Rośnie zainteresowanie stron trzecich i w różny sposób przejawia się tzw. solidarność międzynarodowa. Rodzi się wówczas pole dla dyplomatycznych środków pośrednich: dobrych usług, badań, pośrednictwa czy pojednawstwa. Inne możliwości wynikają z zablokowania rokowań na niższym szczeblu, co może zadecydować o przeniesieniu ich na wyższy szczebel, w ostateczności na spotkanie „na szczycie”⁶⁰.

Rokowania bezpośrednie mogą być substytutem rozmaitych celów i prowadzić do efektów ubocznych. Samo utrzymanie kontaktu z drugą stroną może być ważniejsze od porozumienia, negocjacje mogą zastępować inne środki, w tym stosowanie siły; mogą sprzyjać demonstracji wzajemnego zrozumienia, ale także wprowadzaniu przeciwnika w błąd; mogą służyć propagandzie pewnych intencji, pobudzaniu opinii międzynarodowej; wreszcie mogą sprzyjać wpływaniu na strony trzecie⁶¹.

Za pomocą negocjacji można usiłować rozstrzygnąć spór, ustalić nowe reguły, określić sposób stosowania dawnych reguł, poszukiwać zbliżenia rozbieżnych interesów albo wypracowywać w dłuższej perspektywie czasowej zbiorowe

⁵⁸ Polityka faktów dokonanych polega na tym, że jakieś państwo, świadome swojej siły wojskowej i korzystając ze słabości, tchórzostwa lub niezdecydowania państw zainteresowanych, doprowadza jednostronnie do skutku swoje zamiary, a potem poleca specjalistom usprawiedliwienie owego postępowania argumentami prawnymi, historycznymi czy innymi. Przykładem takiej polityki faktów dokonanych było zachowanie się Hitlera w latach 1936-1939, kiedy remilitaryzował Nadrenię, wypowiedział część XII Traktatu wersalskiego, zagarnął Austrię, Sudety, wreszcie Czechosłowację, J. Makowski, dz. cyt. s. 37.

⁵⁹ Rokowania »z pozycji siły«, uciekanie się do metod nacisku, groźb i stwarzania faktów dokonanych, domaganie się przyjęcia żądań »bez dyskusji« - mają charakter dyktatu i są sprzeczne z zasadą rokowań dyplomatycznych jako instytucji prawa międzynarodowego, J. Sutor, Rola negocjacji, „Sprawy Międzynarodowe” 1972, nr 7-8, s. 7.

⁶⁰ Przykład rokowań polsko-rosyjskich na temat wycofania wojsk b. armii radzieckiej.

⁶¹ J. Bryła, dz. cyt. s. 61-65.

reglamentacje. Negocjacje może zwięźczyć porozumienie, przy czym porozumienie to może zostać sformalizowane za pomocą narzędzi prawnych, lecz nie musi. Negocjacje są chlebem powszednim stosunków międzynarodowych, i w tym sensie państwa, czy raczej ich służby dyplomatyczne są negocjacyjnymi maszynami, wcielającymi w życie zasadę kardynała Richelieu: »Negocjujcie, zawsze negocjujcie!«. Tę wszechobecność negocjacji nasila dodatkowo współczesne dążenie do zakazywania albo przynajmniej ograniczania odwoływania się do przemocy i wojny jako narzędzi polityki narodowej lub rozstrzygania antagonizmów między państwami. Rozwój instytucjonalnej dyplomacji w łonie organizacji międzynarodowych raczej udoskonalił i wzbogacił formy negocjacji, niż zmienił ich naturę, gdyż organizacje te są w znacznej mierze instancjami negocjacji⁶².

W arsenale środków dyplomatycznych państw i organizacji międzynarodowych prawo przewiduje instytucje **konsultacji**, rozumianych jako instrument o wielorakim znaczeniu (wypracowanie zgodnych stanowisk, wymiana informacji, rozważanie spraw wycinkowych, sprawdzenie, jakie są zapatrywania i intencje drugiej strony)⁶³. Do konsultacji odwoływały się postanowienia organizacji Układu Warszawskiego w art. 3 i Traktatu Waszyngtońskiego, powołującego NATO w art. 4⁶⁴. Negocjacje i konsultacje odnoszą się do dwu różnych form aktywności. W negocjacjach strony uznają konieczność osiągnięcia porozumienia, w konsultacjach jedna ze stron zastrzega sobie prawo do podejmowania jednostronnych decyzji⁶⁵. Celem konsultacji jest zapobieganie powstawaniu sytuacji spornych, wczesne ich rozpoznawanie i uregulowanie. Często konsultacje służą jako eufemizmy w zawartych porozumieniach, na przykład art. 6 radziecko-australijskiego układu z 1966 roku

⁶² S. Sur, dz. cyt., s. 23.

⁶³ Zanim dojdzie do właściwych rokowań między stronami, po wstępnym zajęciu stanowisk odbywają się zwykle konsultacje, zarówno wewnątrz stron, jak i między nimi. Mogą one stanowić rodzaj wymiany poglądów, który tym się różni od negocjacji właściwych, że służy wyjaśnieniu stanowisk niż osiągnięciu porozumienia, A. Szatkowski, *Negocjacje międzynarodowe*, Kraków 1996, s. 65.

⁶⁴ Traktat waszyngtoński stanowi w art. 4, że konsultacje mają być prowadzone między stronami ilekroć zdaniem którejkolwiek z nich zagrożona będzie integralność terytorialna, niezależność polityczna lub bezpieczeństwo którejkolwiek z nich, S. Bieleń (opr.), dz. cyt., s. 340.

⁶⁵ A. Fowler, *Jak skutecznie negocjować*, Warszawa 2001, s. 21.

postanawiał, że *umawiające się strony godzą się konsultować razem w każdym czasie na żądanie którejkolwiek ze stron w jakiegokolwiek sprawie dotyczącej działania tego układu*⁶⁶.

Konsultacje mają zazwyczaj charakter prewencyjny, ograniczony do spraw procedury uregulowania, a nie samego rozwiązania sporu. Występuje różnica między konsultacjami (zwłaszcza gdy w ich celu tworzy się specjalne organy w formie komisji czy komitetu konsultacyjnego, na przykład Rada OPA) a organami o charakterze konsultatywnym (doradczym), na przykład Doradczy Komitet Obrony OPA.

Konsultacje prowadzi się zwykle na niższym szczeblu niż negocjacje (ich celem jest studiowanie sytuacji dla uniknięcia przeszkód i kontrowersji, proponowanie szczegółowych środków prawnych). Konsultacje mogą poprzedzać właściwe negocjacje i mogą być prowadzone w każdym czasie już po zawarciu porozumienia (na przykład w sprawach umów lotniczych) – w tej drugiej fazie chodzi zawsze o interpretację przepisów, wymianę doświadczeń i informacji.

Podejście prawne do negocjacji międzynarodowych akcentuje rolę **trzeciej strony**. Jej powołanie ma tę zaletę, iż **mediator**⁶⁷ występuje w imieniu obydwu stron, stara się objąć cały problem z punktu widzenia dwu partnerów. Mediacja wyrasta często w sposób naturalny z **dobrych usług**⁶⁸, których celem jest umożliwienie bezpośredniego kontaktu stronom sporu, a także doprowadzenie ich do stołu rokowań. O ile w mediacji potrzebna jest zgoda obu stron, o tyle w dobrych usługach wystarczy fakt zgłoszenia gotowości do ich świadczenia i zgody jednej ze stron⁶⁹. Ich oferent nie uczestniczy w bezpośrednich rokowaniach i nie może wysuwać własnych propozycji załatwienia sporu. Oba sposoby regulowania sporów przy udziale osób trzecich pojawiły się w praktyce między państwami już w czasach starożytnych. Dobre

⁶⁶ Cyt. za: M. Iwanejko, dz. cyt., s. 145.

⁶⁷ Łac. *medius* – pośredniczący.

⁶⁸ Dobre usługi (łac. *bona officia*, ang. *good offices*) są procedurą pomocniczą, która ułatwia rokowania bezpośrednie między stronami i nawiązuje je w razie ich zerwania.

⁶⁹ Dobre usługi mogą być zażądane przez jedną ze stron, żądane przez obie strony lub zaofiarowane przez państwo trzecie. Zaofiarowanie dobrych usług nigdy nie może być uważane za akt nieprzyjazny.

usługi i pośrednictwo stanowią formę interwencji, tj. dyplomatycznego udziału osoby trzeciej w rokowaniach między stronami sporu⁷⁰. Różnica między tymi dwoma sposobami załatwiania sporów jest niewielka i może być trudna do uchwycenia w praktyce⁷¹.

*Mediator uczestniczy w rokowaniach bezpośrednich, nierzadko zainicjowanych uprzednio przez niego w drodze dobrych usług, głównie jako świadek i gospodarz⁷². Kandydatami oferującymi dobre usługi mogą być: państwa (bądź przywódcy tych państw), utrzymujące dobre stosunki ze stronami konfliktu; mocarstwa predestynowane do narzucania słabszym własnych rozwiązań (na przykład „diplomacja wahadłowa” sekretarzy stanu USA; taki wysłannik znajduje posłuch ze względu na prestiż mocarstwa, które reprezentuje); emerytowani mężowie stanu, osoby wielkiego formatu, mające realistyczne pomysły i odpowiednie wpływy w całym świecie, by owe pomysły wcielać w życie⁷³, a także czas, (na przykład Jimmy Carter, Felipe Gonzalez⁷⁴; ten ostatni zaoferował swoje dobre usługi w 1998 roku prezydentowi Serbii Slobodanowi Miloseviciowi); wreszcie politycy żądni rozgłosu, pojawiający się wszędzie tam, gdzie głośno (takim przykładem był dyktator libijski płk Muammar Kadafi, który w niemal każdym konflikcie oferował swoje dobre usługi). Nie bez znaczenia jest mediacyjna rola organizacji międzynarodowych⁷⁵. Mediacja ma zawsze charakter fakultatywny, odbywa się za zgodą stron. *Mediator nie jest sędzią czy arbitrem, lecz jedynie doradcą, może też udzielać zaleceń stronom⁷⁶*. Warunkiem*

⁷⁰ J. Sutor, *Pokojowe załatwianie sporów...*, s. 119-132.

⁷¹ W. Czapliński, A. Wyrozumska, dz. cyt., s. 461.

⁷² M. Iwanejko, dz. cyt., s. 165.

⁷³ Do najśłynniejszych mediatorów w historii XX wieku należał prezydent USA Theodore Roosevelt, który doprowadził dzięki osobistej mediacji do zawarcia pokoju w Portsmouth, kończącego wojnę rosyjsko-japońską, za co otrzymał pokojową Nagrodę Nobla.

⁷⁴ Uprawiający tzw. *broker dyplomacy* (ang.) - określenie aktywności dyplomatycznej wybitnych osobistości i niektórych organizacji pozarządowych, ukierunkowanych na rozwiązywanie konfliktów.

⁷⁵ *Jako instytucje wyposażone we względną autonomię i usytuowane między państwami, organizacje międzynarodowe z jednej strony dysponują własnymi wpływami o różnej sile, z drugiej zaś służą jako katalizatory niektórych procesów międzypaństwowych*, S. Sur, dz. cyt., s. 373.

⁷⁶ W. Czapliński, A. Wyrozumska, dz. cyt., s. 461.

jest poszanowanie suwerennych praw stron w sporze i dobrowolny udział tych stron w załatwianiu sporu przy udziale mediatora.

Mediatorem mogą być nie tylko podmioty prawnomiędzynarodowej, ale także osoby fizyczne: możliwe jest pośrednictwo osobiste, indywidualne i zbiorowe, przez organizacje międzynarodowe i ich organy. Podstawową przesłanką prowadzenia skutecznych mediacji jest zaufanie stron w stosunku do mediatora. Ważną rolę odgrywa też poufność tej procedury. Mediator stwarza stronom motywację do zawarcia porozumienia (*jeżeli się nie dogadacie, to...*), ubezpiecza strony przed rozwojem nieprzewidzianych wypadków, gwałtownym czy destrukcyjnym rozwojem sytuacji, modyfikuje ograniczenia organizacyjne, w których można zmieniać obowiązujące przepisy (wymaga to odpowiedniej kompetencji legislacyjnej), wprowadza ogólne normy postępowania i kontroluje ich przestrzeganie (na przykład demaskuje demagogię), wyraża ocenę poszczególnych posunięć negocjatorów i akceptację dla konkretnych rozwiązań⁷⁷.

Jako strona trzecia, mediator ma do dyspozycji zestaw środków do wpływania na przebieg negocjacji. Mogą to być: szybka propozycja tymczasowego rozwiązania jako pierwszy krok do kompromisu; ukazanie, że w sytuacjach bez wyjścia pewne wyjścia jednak istnieją; stymulowanie do pracy w krótkim czasie; kierowanie pertraktacjami; przerywanie zbyt długich wywodów i ukierunkowywanie dyskusji; wspieranie postaw poprawnych, otwartości i kompromisowości, a odrzucanie postaw rywalizacji i nieszczerości; blokowanie tendencji do rozszerzania tematyki negocjacji w nieskończoność; wykorzystywanie przewagi psychologicznej: strony łatwiej pójdą na ustępstwa wobec mediatora niż wobec oponenta⁷⁸.

Mediator powinien mieć umiejętność oddziaływania na innych, duże kompetencje, zdolność sterowania przebiegiem negocjacji⁷⁹, utrzymywać stosunki

⁷⁷ H. Qi, *A Comparison of the Effectiveness of International Conflict Mediation Strategies*, „Chinese Journal of International Politics” 2007, vol. 1, s. 589-622.

⁷⁸ K. Bargiel-Matusiewicz, *Negocjacje i mediacje*, Warszawa 2007, s. 87-96.

⁷⁹ Mediator może wprowadzać do procesu takie elementy jak nacisk czy kary i nagrody, J. Bryła, dz. cyt., s. 168.

z obiema stronami, dokładnie zrozumieć przedmiot sporu. Mediator łatwiej niż jedna z osób bezpośrednio zaangażowanych w konflikt może oddzielić „ludzi od problemu” i skierować dyskusję na interesy i możliwości. Może też zasugerować jakąś neutralną bazę rozstrzygnięcia sporu. Trzecia strona może oddzielić poszukiwanie rozwiązań od podejmowania decyzji, ograniczyć liczbę decyzji niezbędnych do osiągnięcia porozumienia i pomóc stronom zrozumieć, co otrzymają, kiedy podejmą decyzję.

Jednym ze sposobów, za pomocą którego może to wszystko uczynić, jest tzw. procedura jednego tekstu. Jeśli strony nie mogą dojść do porozumienia, wkracza mediator, który rozpoznaje dokładnie wszystkie ich interesy, prosi o jasne określenie ich stanowisk, naciska na długą serię ustępstw, sporządza listę oczekiwań i potrzeb, dokonuje ich klasyfikacji według ważności, przedstawia kolejne wersje, punkt po punkcie, prosi o krytykę, postępuje tak aż do uzyskania jednego tekstu porozumienia. Oznacza to długi i żmudny proces dochodzenia do kompromisu. Kwestią otwartą pozostają gwarancje realizacji zobowiązań, wynikających z zawartego dzięki pośrednictwu porozumienia. Według Rogera Fishera, Williama Ury’ego i Bruce’a Patrona, procedura jednego tekstu nie tylko przesuwą grę daleko od negocjacji pozycyjnych, ale też znacznie upraszcza zarówno proces poszukiwania rozwiązań, jak i wspólnego podejmowania decyzji. Najślawniejszy przypadek zastosowania procedury jednego tekstu odnosi się do roli mediacyjnej USA w Camp David w 1978 roku między Egiptem a Izraelem. Poprawianie szkicu rozwiązania, zaproponowanego przez Waszyngton trwało 13 dni i objęło 23 wersje, aż do akceptacji. Procedura sprawdziła się nadzwyczaj dobrze jako metoda ograniczenia liczby decyzji, zmniejszenia niepewności związanej z każdą z nich i zapobiegania zamykaniu się każdej ze stron oraz trwaniu przy swoich stanowiskach. Procedura jednego tekstu jest użyteczna w negocjacjach dwustronnych z udziałem mediatora, ale wprost niezbędna w negocjacjach wielostronnych. Jest to jedyny sposób

uproszczenia procesu podejmowania decyzji i punkt wyjścia do wzajemnego komunikowania⁸⁰.

Zasady negocjacji międzynarodowych

Negocjacje międzynarodowe, w tym dyplomatyczne, opierają się na wielu zasadach moralnych, politycznych i prawnych, które decydują o ich powodzeniu⁸¹. Naruszenie zasad oznacza zwykle poderwanie zaufania między stronami, może powodować załamanie procesu negocjacyjnego, a nawet zerwanie stosunków wzajemnych. Dlatego słusznie zauważa się, że strony rokowań są motywowane mieszaniną moralności i kalkulacji w ich stosowaniu⁸². Ponadto z praktyki negocjacyjnej wiadomo jest, że samo powoływanie się na zasady wcale nie ułatwia osiągnięcia porozumienia.

Źródłem reguł gry w negocjacjach (fr. *princeps des négociations*) należy szukać w starożytności, wraz z kształtowaniem się zasad gościnności i nietykalności posłańców⁸³. Z czasem powstała praktyka, której wynikiem było ukształtowanie się wielu norm zwyczajowych. Mimo że dotychczas zawarto wiele konwencji międzynarodowych, dotyczących reprezentacji i występowania państw w obrocie międzynarodowym, to jednak brakuje spójnego kodeksu norm, odnoszących się do negocjacji dyplomatycznych.

Ponieważ negocjacje dyplomatyczne należą do czynności prawnomiędzynarodowych, zatem ich związek z przestrzeganiem norm prawnomiędzynarodowych pozostaje nierozwalny⁸⁴. Normy te znajdujemy

⁸⁰ R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do TAK. Negocjowanie bez poddawania się*, Warszawa 2013, s. 155-156.

⁸¹ Rodowód rozmaitych zasad sięga starożytności. Tak więc na przykład indyjski kodeks prawny Manu (Protoplasty Ludzkiej Rasy) regulował pokojowe rozwiązywanie skomplikowanych kwestii między państwami w sposób pokojowy. Przykładów przestrzegania zasad dostarcza także historia starożytnej Hellady i Rzymu. Zob. Szerzej: Ch. Jönsson, R. Langhorne (eds), *History of Diplomacy*, London 2004.

⁸² J. Bryła, dz. cyt., s. 136.

⁸³ *Żaden rząd nie chce zdyskredytować swojej wiarygodności, nie dotrzymując gwarancji bezpieczeństwa dla negocjatora strony przeciwnej*. Tamże.

⁸⁴ Prawo międzynarodowe nie reguluje sprawy procedury rokowań dyplomatycznych, nie wiążąc i nie krępując stron *a priori* określonymi zasadami postępowania podczas rokowań, które mogłyby okazać się niewygodne dla

w źródłach prawa międzynarodowego, pośród których Karta Narodów Zjednoczonych pozostaje aktem naczelnym, a jej wykładnię autentyczną stanowi Deklaracja zasad prawa międzynarodowego, dotyczących przyjaznych stosunków między państwami, z 24 października 1970 roku. Do najważniejszych zasad prawnych negocjacji dyplomatycznych zaliczamy zasady: praworządności międzynarodowej, suwerennej równości państw, nieingerencji w sprawy wewnętrzne drugiej strony/stron, dobrej wiary, ufności i wiarygodności, partnerstwa i wzajemnych korzyści, swobody wyrażania woli, wypowiedania się i artykulacji oczekiwań, nieszkodzenia drugiej stronie i państwom trzecim. Przestrzeganie wymienionych norm jest konsekwencją przekonań o konieczności podejmowania działań zgodnych z prawem i prowadzących do celu (jest wyrazem coraz dojrzszej świadomości prawnej pośród elit rządzących); jest wynikiem przymusu lub jego groźby ze strony państwa silniejszego, ugrupowań sojusznicznych lub organizacji międzynarodowej; jest rezultatem interesu państwa, dostrzeganego w odwzajemnionym działaniu innego państwa bądź państw. Zwłaszcza ten ostatni motyw skłania państwa do adaptacji (dostosowania się) i regulowania swoich potrzeb oraz interesów na drodze przetargu i kompromisu⁸⁵. Znajdują więc w negocjacjach dyplomatycznych zastosowanie zarówno normy prawa dyplomatycznego (immunitety i przywileje, ekstradycja, azyl i in.), prawa handlowego, komunikacyjnego, jak również normy rozbrojeniowe i w sprawie środków budowy zaufania.

Pośród norm zwyczajowych na uwagę zasługują zasady: wzajemnego szacunku (czci), unikania sporów na temat statusu stron negocjujących, przestrzegania uzgodnionego porządku negocjowania, przestrzegania częściowych porozumień, zachowania elastyczności, unikania ultimatum, odwzajemniania ustępstw,

jednej z nich. Procedura oraz porządek obrad ustalane są zazwyczaj przez same zainteresowane strony i nie mogą być narzucane którejkolwiek z nich. Niekiedy skomplikowane i kontrowersyjne sprawy procedury mają jednak ważne znaczenie dla sprawnego i pomyślnego przebiegu rokowań, gdyż kryją się za nimi istotne polityczne kwestie. Rokowania na tematy proceduralne mogą na przykład stanowić wskazówkę w sprawie wykazania dobrej woli i pojednawczości stron, J. Sutor, *Rokowania dyplomatyczne...*, s. 75-76.

⁸⁵ A. Szałkowski, dz. cyt., s. 19.

odwzajemniania przysług, powstrzymywania się od jawnych kłamstw⁸⁶, unikania nieuzasadnionego okazywania emocji, brutalności i gwałtowności⁸⁷. Wszystkie reguły sprzyjają większej przewidywalności działań stron, przez co racjonalizacji ulegają koszty rozmów i sprzyja to podnoszeniu wzajemnej wiarygodności. Maleje też prawdopodobieństwo odbioru działań w kategoriach manipulacji. Reguły nie są czymś niezmiennym w czasie, ale ich zmiana wymaga poinformowania drugiej strony lub konsultacji z nią⁸⁸.

Protokół dyplomatyczny narzuca szereg reguł, związanych z organizacją i technikami służby zagranicznej, w tym także organizowania rokowań dyplomatycznych. Na szczególną jednak uwagę zasługują reguły dobrego wychowania (fr. *savoir vivre*) oraz etykiety i dobrych manier⁸⁹. Wprowadzie doświadczeni praktycy zauważają, że błędy protokolarne i rozmaite *faux pas* są nieuniknione, ale należy podchodzić do nich – jeśli dotyczą drugiej strony – z życzliwą wyrozumiałością, zaś do własnych – z wyraźnym daniem do zrozumienia, że nie wynikają one ze złej woli. Humorystyczne pomniejszanie wagi problemu jest najlepszym rozwiązaniem w takich sytuacjach⁹⁰.

Spośród zasad prawnych na czoło wysuwa się zasada **praworządności międzynarodowej – legalizmu** (ang. *rule of law*), tj. przestrzegania w procesach negocjacyjnych norm zwyczajowych i stanowionych, a zwłaszcza *ius cogens* i zasad Karty NZ. Każde rozwiązanie sporu międzynarodowego za pomocą rokowań dyplomatycznych wzbogaca istniejące prawo międzynarodowe o nowe reguły,

⁸⁶ Liczne są powody, które modyfikują regułę prawdomówności w negocjacjach międzynarodowych. Należą do nich choćby podstawowe zasady dyskusji negocjacyjnej, na przykład poufności czy tajemnicy państwowej, a także troska o *bonum commune* (łac. dobro wspólne) czy wzgląd na *vis maior* (łac. siła wyższa). Dlatego autorzy poradników uznają, że negocjator nigdy nie powinien mówić nieprawdy, ale też nie musi zawsze mówić całej prawdy, S. Długosz, dz. cyt., s. 19.

⁸⁷ J. Bryła, dz. cyt., s. 137-144.

⁸⁸ A. Winch, S. Winch, *Negocjacje: jednostka, organizacja, kultura*, Warszawa 2005, s. 53.

⁸⁹ W poradnikach negocjacyjnych zwraca się uwagę na umiejętności „poruszania się w salonie”, co znajduje wyraz we francuskiej terminologii: *politesse* (uprzejmość), *galanterie* (wytworność i umiejętność prawienia komplementów), *esprit* (zmysł humoru), *complaisance* (grzeczność i usłużność), *enjouement* (umiejętność bawienia, zwłaszcza w odniesieniu do dam), *flatterie* (umiejętność zręcznego schlebiania i chwalenia), *bon mot* (dowcip, zręczne powiedzenie), J.M. Nowak, dz. cyt., s. 81.

⁹⁰ Tamże, s. 74.

precedensy i interpretacje⁹¹. O ile jednak wszystkie normy traktatowe mogą ulegać zmianom, o tyle normy imperatywne nie mogą być przedmiotem negocjacji. Są one rezultatem woli powszechnej, woli „społeczności międzynarodowej” jako całości (łac. *voluntas civitatis maximae servanda est*)⁹².

Zasada **suwerennej równości państw** oznacza przede wszystkim prawo każdego państwa do równości wobec prawa, integralności terytorialnej oraz wolności i niepodległości politycznej. Zasada implikuje poszanowanie indywidualności, tj. osobowości⁹³ i odmienności każdego z państw, co znajduje wyraz w kurtuazji międzynarodowej (łac. *comitas gentium*⁹⁴) i różnych procedurach, na przykład przy zawieraniu umów. Z poszanowania równości i suwerenności państw w sporze wynika przekonanie, że *volenti non fit iniuria* (łac. chcącemu nie dzieje się krzywda). Jest to zasada oparta na zdaniu prawnika rzymskiego Domitiusa Ulpiana (170-228), wyrażająca rolę woli wewnętrznej przy dokonywaniu aktów prawnych. Zatem zgoda osiągnięta drogą ścierania się przeciwstawnych stanowisk w trakcie negocjacji jest wyrazem suwerennej i równej woli stron (od kwestii proceduralnych, na przykład kształt stołu⁹⁵, przez poszanowanie porządku prawnego i praw drugiej

⁹¹ M. Lachs, *International Law, Mediation, and Negotiation*, [w:] A.S. Lall (ed.), *Multilateral Negotiation and Mediation. Instruments and Methods*, New York 1985, s. 192.

⁹² K. Kocot, *Pacta sunt servanda w prawie traktatów*, „Sprawy Międzynarodowe” 1973, nr 12, s. 65-66.

⁹³ *Stwierdzenie, że państwo ma osobowość znaczy, że jest jednostką prawną zdolną do posiadania praw i obowiązków, do sprawowania pewnych kompetencji i do podlegania pewnym regułom. Ta zdolność leży w sferze wirtualnej i nie należy jej mylić z konkretnym zakresem zobowiązań, jakie dane państwo zaakceptowało, i posiadanymi przez nie prawami. Chodzi tylko o zdolność wspólną dla wszystkich państw*, S. Sur, dz. cyt., s. 231.

⁹⁴ łac. *comitas gentium*, fr. *courtoisie internationale* – sposoby postępowania, oparte jedynie na uprzejmości, które nie są źródłem prawa, chociaż z biegiem czasu mogą przekształcić się w zwyczaj międzynarodowy. Ich stosowanie zależy wyłącznie od woli państwa, J. Makowski, dz. cyt., s. 18-19.

⁹⁵ *Zajmowanie miejsca przy stole jest elementem niezmiernie ważnym podczas procesu negocjacyjnego. To, jakie miejsce zajmujemy przy stole, wywiera wpływ na naszą postawę i przebieg rozmowy. Odpowiednie miejsce dla naszego partnera ma wielkie znaczenie, gdyż od początku rozmowy można stworzyć klimat przyjacielski lub zacząć negocjacje w klimacie konfrontacji (...). Według specjalistów od zależności przestrzennych najkorzystniejsza jest pozycja na skos, czyli >>przyciemiem w rogu<<. Obaj partnerzy znajdują się na tyle blisko siebie, aby móc swobodnie rozmawiać, a jednocześnie oddzielający ich kawałek blatu sprawia, że czują się neutralni i bezpieczni. Atmosfera jest luźna i przyjazna, ma to związek ze swobodnym kierowaniem wzroku. Dlatego też przesunięcie krzesła w początkowej fazie rozmów na róg stołu może rozładować napiętą atmosferę i przyczynić się do korzystniejszych negocjacji. Warto przy okazji zauważyć, że najkorzystniejsze jest usytuowanie negocjatorów przy okrągłym stole, który nie tylko najlepiej odpowiada zasadzie równości, ale także stwarza atmosferę współpracy. Układ „poprzez stół”, czyli naprzeciwko siebie podkreśla odrębność stron*,

strony⁹⁶, precedencję⁹⁷, zasady większości i jednogłośnie, przewodniczenie na przemian, po regułę alternatu⁹⁸ przy zawieraniu porozumień dwustronnych)⁹⁹.

Zasada **wzajemności** stanowi węzeł obligacyjny, łączący dwa państwa, z których każde obiecuje drugiemu w identycznych okolicznościach tak samo traktować jego interesy, jak ono traktuje jego. W znaczeniu materialnym polega na traktowaniu interesów drugiego w sposób ściśle taki sam pod względem treści, natomiast w ujęciu formalnym polega tylko na stosowaniu traktowania parytetowego¹⁰⁰. W sumie chodzi o równe traktowanie interesów stron. Z zasadą tą wiąże się udział w ustalaniu procedur negocjacyjnych. Żadna ze stron w sporze nie może na przykład z góry i jednostronnie określać terminu rozpoczęcia, zakończenia lub trwania rokowań, gdyż byłoby to pogwałcenie zasady wzajemności. Kwestie te

prowołuje wszak do konfrontacyjnego stylu rozmów, Cz. Szwed, *Znaczenie gestów w negocjacjach*, Bielsko-Biała 2002, s. 75-76.

⁹⁶ Zawieranie umów międzynarodowych wymusza znajomość i respektowanie nie tylko prawa międzynarodowego, ale i prawa wewnętrznego partnera negocjacji. Z tych powodów nieodzowne jest włączanie do zespołu negocjacyjnego specjalisty lub utrzymywanie stałych kontaktów z prawnikiem, znającym przepisy prawa lokalnego, które mogą mieć wpływ na jakość i wykonalność zawartego porozumienia, H. Januszek, G. Krzyminiewska, *Poradnik negocjatora. Jak sprawnie negocjować*, Bydgoszcz 1995, s. 43.

⁹⁷ Łac. *praecedere* – iść na przód; *praecedentia* – pierwszeństwo, starszeństwo, porządek pierwszeństwa: oznacza pierwszeństwo w randze dyplomatycznej, wyższe zaszerogowanie lub prawo do wyższego (ważniejszego) miejsca przy stole albo na sali obrad, J. Sutor, *Leksykon dyplomatyczny*, Warszawa 2005, s. 293-294.

⁹⁸ Łac. *alternare, alternatio* – czynić coś na przemian: reguła alternatu albo kolejności ma zastosowanie głównie przy układaniu umów międzynarodowych, dla dania wyrazu zasadzie równości prawnej państw. Polega ona na tym, że w egzemplarzu przeznaczonym dla danego państwa figuruje ono wszędzie na pierwszym miejscu, zarówno w komparycji, jak i przy podpisie i w samej osnowie aktu. Jeśli umowę zredagowano w językach obu stron i jeśli oba języki są umieszczone *en face* w dwu kolumnach, w egzemplarzu przeznaczonym dla danego państwa jego język jest na pierwszym miejscu, tj. po prawicy heraldycznej (trzymając jakiś dokument przed oczami, za prawicę heraldyczną uważa się lewą stronę i traktuje się ją jako stronę honorową). To samo ma miejsce przy podpisie, J. Makowski, dz. cyt., s. 7-8; J. Sutor, *Leksykon dyplomatyczny...*, s. 23.

⁹⁹ Gdy tekst umowy jest napisany w językach obu państw, obok siebie, na kolejnych stronach umowy, wówczas egzemplarz umowy przeznaczony dla danego państwa zawiera jej tekst w rodzimym języku po lewej stronie. Jeśli zaś teksty umowy są zamieszczone na osobnych stronicach, wówczas tekst umowy przeznaczony dla danego państwa znajduje się w okładkach jako pierwszy, a po nim tekst dla drugiego państwa. Reguła alternatu obowiązuje także przy tzw. przesurowywaniu umowy. Egzemplarz przeznaczony dla danego państwa jest przesurowywany tasiemką lub sznurkiem w barwach narodowych, którego końce są zabezpieczone na ozdobnej twardej okładce umowy dwiema pieczęciami lakowymi. W egzemplarzu przeznaczonym dla danej strony umowy jej pieczęć jest wyciskana z lewej strony, a dla drugiej strony umowy – z prawej. Z kolei przy parafowaniu umowy przedstawiciel strony danej umowy składa swoje parafy pod tekstem z lewej strony na egzemplarzu przeznaczonym dla niego, J. Sutor, *Leksykon dyplomatyczny...*, s. 23-24.

¹⁰⁰ Łac. *paritas* – równość, jedność; *pariter* – na równi, w równym stopniu, jednakowo. Zasada parytetu oznacza zrównanie różnych podmiotów na podstawie przepisów prawa. Por. J. Sutor, *Leksykon dyplomatyczny...*, s. 275.

mogą być ustalone wyłącznie na zasadzie wzajemnego porozumienia między stronami¹⁰¹.

Zasada **nieingerencji (nieinterwencji) w sprawy wewnętrzne** drugiej strony (stron) zakłada poszanowanie kompetencji wewnętrznej i autonomii państw, zwłaszcza jeśli chodzi o ich jurysdykcję. Interwencja dokonywana w różnych formach narusza zasadę suwerennej równości państw. Strony negocjacji nie mają zatem prawa do wywierania jakiegokolwiek nacisku, zmierzającego do podporządkowania swoim interesom czyichś praw wynikających z suwerenności. Nie mogą też udzielać bezpośredniej lub pośredniej pomocy jakimkolwiek działaniom (terrorystycznym, wywrotowym), zmierzającym do obalenia siłą ustroju innego państwa. W doktrynie prawnomiędzynarodowej dopuszcza się tzw. interwencję humanitarną¹⁰², czyli podejmowaną w obronie praw człowieka. Jak uczy doświadczenie, może ona dawać pretekst dla tzw. ideologizacji negocjacji, czyli stawiania na pierwszym miejscu przed sprawami merytorycznymi kwestii ideologicznych (więźniów politycznych, dyskryminacji rasowej, demokracji, itp.).

Zasady **dobrej wiary** (łac. *bona fides*), **ufności i wiarygodności** (łac. *pacta sunt servanda*¹⁰³) oznaczają prowadzenie rokowań w taki sposób, aby osiągnąć rozwiązanie zadowalające dla wszystkich stron. Zasada dobrej wiary¹⁰⁴ oznacza *zamiar wewnętrzny pozostania w granicach nie tylko prawa formalnego, ale i słuszności oraz nieprzysparzania sobie zysku niesłusznego, ani pozbawiania drugiego praw, które mu istotnie, nie tylko formalnie, przysługują*¹⁰⁵. Przykładem naruszenia zasady dobrej wiary jest nieuzasadnione przerwanie rozmów, nieuzasadnione

¹⁰¹ Tenże, *Rokowania dyplomatyczne...*, s. 71.

¹⁰² Zob. szerzej: J. Zajadło, *Dylematy humanitarnej interwencji. Historia-etyka-polityka-prawo*, Gdańsk 2005.

¹⁰³ Zawarte umowy powinny być dotrzymanywane. Jest to zasada „świętości” umów, będąca podwaliną całego porządku prawnomiędzynarodowego.

¹⁰⁴ Pojęcie „dobrej wiary” w znaczeniu subiektywnym oznacza stan psychiczny danej osoby, jej przekonanie o istnieniu jakiegoś prawa lub stosunku prawnego. W znaczeniu obiektywnym oznacza to samo co dobre obyczaje, rzetelność, uczciwość.

¹⁰⁵ Przeciwnością tego pojęcia jest zła wiara (łac. *mala fides*). Złej wiary nie domniemywa się, ale powołujący się na nią musi jej dowieść. J. Makowski, dz. cyt., s. 25, 118.

opóźnienia bądź odmowa rozważenia propozycji¹⁰⁶. W kontekście stosowania tych zasad pojawia się zawsze problem etyczności negocjacji, a więc niewprowadzania w błąd, unikania kłamstw, niestosowania oszustwa, szantażu, przekupstwa, podstępu, nieużywania obelg. Zasadą „starej dyplomacji” było – o czym wspominał Remigiusz Bierzanek – stosowanie zasady: (łac.) *affirmare principium – negare consequentias*, co oznaczało afirmowanie mocy obowiązującej prawa (często w złej wierze, na przykład dla prowadzenia wojen zaborczych, którym nadawano charakter działania w obronie naruszonych praw), pozbawionego jednak w konkretnym przypadku praktycznego znaczenia¹⁰⁷.

Zasady **partnerstwa i obopólnych (wzajemnych) korzyści** zakładają równorzędne traktowanie i wartościowanie; chodzi o to, aby żadna ze stron nie czuła się dyskryminowana czy mniej wartościowa od drugiej; akcentują też jednakowy udział w podejmowaniu decyzji i ponoszeniu odpowiedzialności za nie. Obopólny charakter korzyści oznacza, że wszyscy uczestnicy negocjacji czują się ich beneficjentami („wygranymi”, „zwycięzcami”).

Zasada **równego bezpieczeństwa** stanowi, że zastosowanie określonego pokojowego sposobu załatwiania sporów nie może prowadzić do osłabienia bezpieczeństwa jednej ze stron, a więc zachwiania istniejącej równowagi w tym zakresie.

Zasada **sprawiedliwości** odwołuje się do uczciwego, bezstronnego i prawego postępowania w sprawie odpowiedniego rozdziału dóbr czy wartości, na podstawie przyjętych w danej zbiorowości norm etycznych. Klasyczna definicja pochodzi od rzymskiego prawnika Ulpiana, według którego sprawiedliwość jest stałą i niezmienną wolą przyznania każdemu należnego mu prawa (łac. *iustitia est constans et perpetua voluntas ius suum cuique tribuendi*).

Zasada **swobodnego wyrażania woli, wypowiedania się i artykulacji oczekiwań** odnosi się zarówno do samego przebiegu negocjacji, jak i ich

¹⁰⁶ M.N. Shaw, dz. cyt., s. 542.

¹⁰⁷ R. Bierzanek, *Współczesne stosunki...*, s. 94.

przedmiotu¹⁰⁸. W rokowaniach dominującym sposobem postępowania powinna być perswazja, siła argumentu, a nie argument siły (łac. *plus ratio quam vis*¹⁰⁹). Strony mają prawo do wyboru takiej formy perswazji, jakie uznają za najbardziej skuteczne i właściwe z punktu widzenia zakładanych celów, lecz bez wzajemnego oskarżania się i napaści. Wybrane strategie negocjacyjne w dużej mierze warunkują dobór środków realizacyjnych. Państwa nie są jednak nieograniczone w wyrażaniu swojej woli, zwłaszcza w sferze przedmiotowej. Raz podjęte zobowiązania mogą bowiem być zmienione jedynie przy udziale i zgodzie tych, z którymi wcześniej zostały podjęte. Podobnie nie można wyrażać sprzeciwu wobec norm powszechnie obowiązujących (*ius cogens*)¹¹⁰, dotyczących na przykład zakazu wojny agresywnej, zakazu niewolnictwa, pracy przymusowej, handlu ludźmi i in.

Zasada **nieszkodzenia drugiej stronie i państwom trzecim** oznacza obowiązek takiego traktowania partnerów, aby żaden z nich nie czuł się zagrożony, poszkodowany ani dyskryminowany. Dotyczy to także państw niebiorących udziału w rokowaniach. W sensie pozytywnym zasada ta wiąże się z uzasadnieniem konieczności przyznawania przedstawicielom stron negocjujących przywilejów i immunitetów dyplomatycznych (łac. *ne impediatur legatio*¹¹¹).

Ponieważ negocjacje dyplomatyczne coraz częściej służą „zarządzaniu” różnymi problemami i sprawami globalnymi, zatem upowszechniane są zasady, odwołujące się zwłaszcza do kolektywnej świadomości i potrzeb współdziałania międzynarodowego. Należą do nich zasady: subsydiarności (ang. *subsidiarity*), solidarności (ang. *solidarity*), kompatybilności (ang. *compatibility*) i współodpowiedzialności (ang. *co-responsibility*)¹¹².

¹⁰⁸ K. Kocot, dz. cyt., s. 160.

¹⁰⁹ *Rozum wyższy niż siła; niech przewodzi nie siła, lecz słuszność* – dewiza Uniwersytetu Jagiellońskiego. Etym. od *Plus ratio quam vis caeca valere solet* – rozum zwykle bardziej się przydaje niż ślepa siła. *Elegia 2*, Caius Cornelius Gallus, 69-26 r. p.n.e.

¹¹⁰ M. Lachs, dz. cyt., s. 191.

¹¹¹ Oznacza, że nie należy postawi (negocjatorowi) przeszkadzać w wykonywaniu funkcji przedstawicielskich. Stanowi najważniejsze uzasadnienie konieczności przywilejów i immunitetów dyplomatycznych, J. Makowski, dz. cyt., s. 71.

¹¹² J.M. Nowak, dz. cyt., s. 39.

Zasada **subsydiarności** (pomocniczości)¹¹³ jest jedną z podstawowych zasad ustrojowych Unii Europejskiej, a także elementem katolickiej nauki społecznej. Oznacza postulat wzajemnego wspomagania się, rozwiązywania problemów lokalnych siłami lokalnymi, a globalnych – przy udziale struktur globalnych. Na forum międzynarodowym odnosi się do dzielenia zadań między różne organizacje i państwa, na przykład w sprawie rozwiązania konfliktu afgańskiego.

Zasada **solidarności** determinuje gotowość państw i organizacji międzynarodowych (ich przedstawicieli) do podejmowania działań na rzecz rozwiązywania wspólnych problemów ludzkości, na przykład zagrożeń klimatycznych, bezpieczeństwa energetycznego.

Zasada **kompatybilności** postuluje harmonijne współistnienie i niesprzeczne współdziałanie z pożytkiem dla każdej ze stron. Chodzi przede wszystkim o jej stosowanie w koordynowaniu wysiłków na rzecz odbudowy państw upadłych czy też państw wychodzących z konfliktu, na przykład w Afganistanie czy Sudanie.

Zasada **współodpowiedzialności** oznacza dzielenie odpowiedzialności przez strony negocjacji za całość spraw, które podlegają regulacji. Na przykład rozwiązywanie konfliktów wewnętrznych w wielu państwach upadłych wymaga zespolonego wysiłku i solidarnego dzielenia kosztów podejmowanych operacji.

Wymienione zasady nie ograniczają stosowania innych norm i reguł gry, po które sięgają państwa i organizacje międzynarodowe podczas rokowań dyplomatycznych. Pomysłowość negocjatorów w przywoływaniu rozmaitych zasad, tak zwyczajowych, jak i stanowionych, jest warunkiem osiągnięcia rozwiązań korzystnych i trwałych.

* * *

Negocjacje dyplomatyczne spełniają w systemie stosunków międzynarodowych funkcje regulacyjne. Należy przede wszystkim do nich funkcja normatywna. Inne funkcje związane są z prewencją i interwencją w sprawy

¹¹³ łac. *subsidium* – pomoc, wsparcie, siły rezerwowe. Władza powinna mieć znaczenie pomocnicze, wspierające w stosunku do działań jednostek, które ją ustanowiły.

wymagające pilnego rozwiązania. Te ostatnie wiążą się zatem z załatwianiem sporów międzynarodowych. Negocjacje sprzyjają uśmierzeniu napięć i konfrontacji, ułatwiają budowanie klimatu zaufania i stabilności. Dzięki nim w stosunkach międzynarodowych udało się stworzyć warunki organizacyjno-prawne, składające się na trwałą infrastrukturę normatywną i instytucjonalną (prawo i organizacje międzynarodowe).

Rozpatrując negocjacje dyplomatyczne od strony funkcjonalnej, należy zwrócić uwagę, iż regulują one stosunki wzajemne między stronami, a także odnoszą się do relacji ich wzajemnych interesów. Są zaprzeczeniem dyktatu i narzucania woli słabszym uczestnikom stosunków międzynarodowych przez silniejszych. Opierając się bowiem na prawie międzynarodowym, a zwłaszcza na zasadzie suwerennej równości państw, negocjacje dyplomatyczne zapobiegają stosowaniu przymusu (a także wszelkich gróźb użycia siły), co zapobiega tworzeniu traktatów nierównoprawnych i niesprawiedliwych¹¹⁴.

Jeśli chodzi o relacje interesów, to w negocjacjach dyplomatycznych znajduje odzwierciedlenie zarówno status państw uczestniczących, jak i ich preferencje czy wartości. Nawet gdy występuje między stronami asymetria siły czy potencjałów, ich interesy zasługują na równe traktowanie. Jest to rezultat uniwersalizacji norm prawa międzynarodowego, sprzyjającej demokratyzacji stosunków międzynarodowych. Ponieważ stosunki międzynarodowe od najdawniejszych czasów mają charakter pluralny i heterogeniczny, zatem negocjacje służą właśnie akceptacji i uznaniu tej różnorodności. Prawna ochrona interesów stron uczestniczących w negocjacjach jest warunkiem utrzymania pokojowego charakteru ładu międzynarodowego.

Uniwersalny charakter negocjacji dyplomatycznych polega współcześnie na tym, że praktycznie obejmują one wszystkie sfery stosunków międzynarodowych, przyczyniając się do ich jurydyzacji, tj. wpisania w system obowiązujących norm prawa międzynarodowego. Jeśli natomiast pojawiają się nowe problemy, dotąd

¹¹⁴ W praktyce stosunków międzynarodowych zdarzały się w przeszłości liczne odstępstwa od tych wzorów zachowań.

nieuregulowane w prawie międzynarodowym, negocjacje dyplomatyczne służą poszukiwaniu nowych regulacji. Przykładem mogą być negocjacje klimatyczne¹¹⁵ czy arktyczne¹¹⁶. Często chodzi o znalezienie jakiegoś *modus vivendi*¹¹⁷, czyli prowizorium, oznaczającego tymczasowe rozwiązanie jakiegoś problemu czy sporu do czasu jego ostatecznego rozstrzygnięcia.

Stanisław Bieliń – dr hab., prof. UW, Instytut Stosunków Międzynarodowych WDiNP UW, Redaktor Naczelny czasopisma „Stosunki Międzynarodowe – International Relations”

Abstrakt

Prawo do negocjacji mają wszystkie podmioty prawa międzynarodowego. Negocjacje występują w znaczeniu *stricto* i *largo*. W znaczeniu węższym jest to instytucja pokojowego rozstrzygnięcia sporów międzynarodowych, w znaczeniu szerszym – uniwersalny sposób załatwiania wszelkich problemów. Istotą negocjacji dyplomatycznych jest poszukiwanie kompromisu między stronami. Negocjacje międzynarodowe opierają się na zasadach moralnych, politycznych i prawnych. Do najważniejszych zasad prawnych należą zasady: praworządności międzynarodowej, suwerennej równości państw, nieingerencji w sprawy wewnętrzne drugiej strony/stron, dobrej wiary, ufności i wiarygodności, partnerstwa i wzajemnych korzyści, swobody wyrażania woli, wypowiedania się i artykulacji oczekiwań, nieszkodzenia drugiej stronie i państwom trzecim.

¹¹⁵ H. Gnaś, *Międzypaństwowy Komitet Negocjacyjny w procesie negocjacji klimatycznych*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2011, nr 1-2, s. 199-217.

¹¹⁶ M. Łuszczuk, *Rozwój sytuacji międzynarodowej w Arktyce a delimitacja obszarów morskich na Oceanie Arktycznym*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2010, nr 3-4, s. 139-153.

¹¹⁷ Łac. - sposób współżycia; swoisty kompromis ustanowiony w nadziei, że oczekiwane cele i interesy zostaną osiągnięte w przyszłym ostatecznym porozumieniu, J. Sutor, *Leksykon dyplomatyczny...*, s. 229.

CHARACTERISTIC AND LEGAL RULES OF DIPLOMATIC NEGOTIATIONS

Abstract

All subjects of international law have the right to negotiate. Negotiations are understood in a strict and a broad sense. It is the instrument of peaceful settlement of international disputes and the universal way of doing any issues. The essence of diplomacy is to seek a compromise between the parties. International negotiations are based on the moral, political and legal principles. The most important legal rules are: legality, the sovereign equality of states, non-interference in the internal affairs of other parties, good faith, trust and reliability, partnership and mutual benefit, freedom of expression, no damage to the other side and third parties.