

STANISŁAW BIELEŃ
Uniwersytet Warszawski

PAX MELIOR EST

Dialektyka wojny i dyplomacji

Od najdawniejszych czasów wiadano, że cele polityczne i gospodarcze w stosunkach międzyludzkich, między państwami i narodami można było osiągnąć nie tylko na drodze wojny, ale i wynegocjowanych porozumień. Było to rozwiązanie o wiele mniej niebezpieczne, ale i tańsze. Należy pamiętać, że rozmowa z nieprzyjawnym państwem nie jest tożsama z akceptacją jego polityki i aprobatą jego władz. Amerykanie utrzymywali swoich dyplomatów w Moskwie nawet za czasów stalinizmu, choć przecież z polityką kremlowskiego tyrana się nie godzili. Bieżący kontakt i zachowanie podstawowej komunikacji między stronami pozwala sondować reakcje oponenta i eliminować przyczyny nieporozumień.

Choć w przedmiocie negocjacji na przestrzeni dziejów występowały głębokie zmiany, to jednak istota rokowań pozostawała niezmienna. Było nią dążenie do pokojowego układania się, celem obrony rudymenarnych, podstawowych, najbardziej żywnotnych wartości i zasad, dzięki którym ludzkość może przetrwać w ramach wspólnoty. W dobie globalizacji najważniejszym wyzwaniem wobec dyplomatów, jak i ludzi biznesu stała się zdolność do negocjowania transakcji na całym świecie, bez względu na przedmiot, uwarunkowania miejsca i czasu.

Powszechnie wiadomo jest, że style prowadzenia negocjacji, warunkowane różnicami kulturowymi, mogą powodować bariery trudne do pokonania. Aby skutecznie porozumieć się z partnerem z innego kręgu kulturowego, trzeba umieć dostrzec rozmaite niuanse, zrozumieć je i co najważniejsze – uszanować. Pisał o tym kiedyś sir Ernest Satow w słynnym poradniku dla angielskich dyplomatów: „Nigdy nie próbuj eksportować angielskich manier i nawyków, ale przystosowuj się – na tyle, na ile to tylko możliwe – do zwyczajów kraju, w którym negocjujesz. Niczym nie zjednasz sobie mieszkańców tego kraju tak dobrze, jak

za pomocą prostych poświęceń swoich narodowych uprzedzeń wobec innych”¹. Uniwersalizacja i ujednoczanie wzorów zachowań prowadzą do tego, że główne zasady i podstawy psychologiczne procesów negocjacyjnych są jednakowe dla wszystkich form rokowań².

W epoce „Zimnej Wojny” dwie największe potęgi, zwane supermocarstwami – Stany Zjednoczone i Związek Radziecki – mimo wzajemnej nieufności nigdy nie przestawały ze sobą rozmawiać. Obowiązywała dialektyka „dyplomaty i żołnierza”, pozwalająca utrzymać równowagę między środkami politycznymi i militarnymi³. Gdy w czasie kryzysu raketowego na Kubie w 1962 r. doszło prawie do zerwania rozmów, świat otarł się o katastrofę nuklearną. Rezultatem tego przesilenia było słynne odprężenie (*détente*) w stosunkach Wschód–Zachód, obfitujące w liczne rokowania dyplomatyczne. W 1978 r. porozumienie egipsko-izraelskie z Camp David, zawarte pod presją Stanów Zjednoczonych (USA), rozpoczęło stabilizację Bliskiego Wschodu, mimo ciągle trwających tam animozji. W latach dziewięćdziesiątych ub. wieku krwawe konflikty regionalne na Bałkanach, w Afryce czy na Środkowym Wschodzie po raz kolejny udowodniły, że wcześniej czy później to właśnie negocjacje i tylko one mogą przynieść uspokojenie sytuacji⁴.

Procesy rosnących współzależności w świecie uczyniły negocjacje sztuką przekonywania innych, ale i siebie samego, że warto poszukiwać racjonalnych sposobów współpracy w rozwiązywaniu problemów, trapiących ludzkość w zglobalizowanym świecie. Świat ten wydaje się tkwić w objęciach negocjacji. Wszyscy chcą negocjować, ponieważ wszyscy obawiają się dyktatu, jednostronnych i narzucanych przez silniejszego decyzji. Każdy chciałby wziąć w swoje ręce własny los lub przynajmniej uczestniczyć w wypracowaniu rozwiązania, które dotyczy jego spraw. Zwłaszcza państwa demokratyczne są zmuszone do nieustających negocjacji wewnątrz swoich granic ze wszystkimi podmiotami społecznymi (nawet z nielubianą przez rządzących opozycją), równocześnie uczestnicząc w różnych wymiarach dyplomacji międzynarodowej⁵. Śmiało można powiedzieć, że

¹ E. Satow, *A Guide to Diplomatic Practice*, Longmans, Green & Co., London & New York 1917; cyt. za: T.G. Otte, „A Manual of Diplomacy”: *The Genesis of Satow’s Guide to Diplomatic Practice*, „Diplomacy & Statecraft” 2002, vol.13, nr 2, s. 229–243; I. Roberts, *Satow’s Diplomatic Practice*, 6th ed., Oxford University Press, Oxford–New York 2011, s. 3.

² S. Bieleń, *Kultura w negocjacjach międzynarodowych*, „Społeczeństwo i Polityka” 2012, nr 4, s. 62–82.

³ R. Aron, *Pokój i wojna między narodami. (Teoria)*, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa 1995.

⁴ M. Watkins, S. Rosegrant, *Breakthrough International Negotiation: How Great Negotiators Transformed the World’s Toughest Post-Cold War Conflicts*, Jossey-Bass, San Francisco 2001.

⁵ L. Bellenger, *Negocjacje*, Kraków 1999, s. 16.

we współczesnym świecie – mimo wielu perturbacji i zagrożeń – utrwała się tendencja do budowy ładu negocjacyjnego⁶.

Negocjacje między ludźmi, a także między państwami mają długą historię, sięgającą czasów starożytnych. Początki zachowań negocjacyjnych sięgają rywalizacji klanowo-plemiennych, jeszcze przed powstaniem państwa. Ktoś, kto pośredniczył między ludźmi rywalizującymi o terytorium, żywność, ogień czy wodę był prototypem negocjatora. Pierwsi dyplomaci-negocjatorzy, o których zachowały się jakieś informacje, żyli co najmniej 5 tysięcy lat temu na Bliskim Wschodzie i byli zwykle kupcami. To właśnie oni znali drogi i języki, pokonywali dystanse, nawiązywali kontakty i potrafili się porozumiewać⁷. Z czasem sprawami podlegającymi regulacjom na drodze negocjacji stawały się zagadnienia wojny i pokoju między wyłaniającymi się państwami, sprawy ich granic, warunków handlu, komunikacji i eksploatacji zasobów naturalnych. Efektem było kształtowanie się norm zwyczajowych i stanowionych, które przybierały charakter umowny.

Sztuka negocjacji, właściwa współczesnym kulturom, ma więc ścisły związek z dziedzictwem historycznym, sięgającym starożytnego Babilonu, Egiptu, a dalej na Wschód Indii i Chin. Zachowane na glinianych tabliczkach, zapisanych pismem klinowym listy z królewskiego archiwum miasta Mari, w północnej Mezopotamii nad Eufratem, zawierają bogatą korespondencję dyplomatyczną z przełomu XIX i XVIII w. p.n.e. Dostarczają szerokiej wiedzy na temat aktywności negocjacyjnej władców, zabiegających o jak najkorzystniejsze konfiguracje sojuszy⁸. Wiedza ta niewiele różni się od współczesnych doświadczeń.

Prekursorem kształtowania się nowoczesnych wzorów dyplomatyczno-negocjacyjnych był system greckich miast-państw (*poleis*). Tam narodziła się retoryka, czyli sztuka i umiejętność rzetelnego, ekspresyjnego, atrakcyjnego i skutecznego przekonywania w mowie i piśmie – *ars bene dicendi* (sztuka dobrego mówienia)⁹. Starogrecki etos nie pozostawiał wątpliwości co do tego, że sztuka

⁶ Negocjacje prowadzi się z kilku co najmniej powodów – w poszukiwaniu metod podziału ograniczonych środków i zasobów, w celu stworzenia czegoś nowego albo dążąc do rozwiązania problemu lub sporu dzielącego strony. Współczesne państwa nazywane są negocjującymi, dlatego że zapewniają sobie poczucie bezpieczeństwa, prestiż, pozycję i dobrobyt poprzez nieustanne negocjowanie w układzie zmiennej geometrii sojuszników i rywali.

⁷ W. Polk, *Sąsiedzi i obcy. Podstawy stosunków międzynarodowych*, Warszawa 2000, s. 281.

⁸ R. Cohen, P. Meerts, *The Evolution of International Negotiation Process*, „International Negotiation. A Journal of Theory and Practice” 2008, nr 2, s. 149–156.

⁹ Tacyt tak charakteryzował retorykę: „Z wielkiej uczoności, z bardzo wielu umiejętności i z wiedzy uniwersalnej płynie i tryska strumieniem owa godna podziwu wymowa, a siła i talent mówcy nie zamykają się w ciasnych i wąskich granicach, jak to bywa w innych dziedzinach ducha; ten jest mówcą, kto potrafi o każdej kwestii mówić w sposób piękny, ozdobny i przekonywający – odpowiednio do godności sprawy, wyzyskując okoliczności, budząc zachwyt w słuchaczach”; Cyt. za: J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki*, Warszawa 2002, s. 39.

prowadzenia dyskusji definiowała męczyznę w nie mniejszym stopniu niż jego męstwo i waleczność¹⁰.

W czasach Imperium Rzymskiego wykształciły się metody regulowania długofalowych transakcji, które dały podstawy prawu dyplomatycznemu. Rzymianie przez negocjacje rozumeli przede wszystkim zajmowanie się handlem, zaś negocjatorem był ktoś, kto zajmował się interesami powiązаныmi z pieniądzem. Stąd negocjacje są kategorią kupiecką, podobnie jak związany z nimi interes. Etos kupiecki do dziś dominuje w tej części Europy, w której żywe są tradycje Rzymu¹¹.

Z dawnych potęg na fundamencie dyplomacji oparło się przede wszystkim Bizancjum. Można nawet stwierdzić, że bizantyjska historia sprowadza się do długich dyplomatycznych negocjacji, przerywanych od czasu do czasu manewrami wojennymi. Otoczeni przez różnorodnych sąsiadów władcy słabnącego Bizancjum przejawiali zadziwiającą pomysłowość w wynajdywaniu strategii ich odpierania lub podburzania, sprzymierzania się lub dzielenia, pochlebiania lub poniżania. Bizantyjczycy umiejętnie wykorzystywali swe niewielkie zasoby, nie pozwalając, by przeciwnicy połączyli siły lub w pełni wykorzystali swoje środki. W ten sposób zdołali odwlec chwile katastrofy aż do osmańskiego podboju w 1453 r., tysiąc lat po upadku Rzymu¹².

Negocjacje traktuje się jako jedną z najważniejszych funkcji dyplomacji¹³. Dyplomacja jest jednak historią pełną zagadek i łamigłówek. Prawie zawsze odnoszą się one do rozwiązywania konfliktów. Większość z nich stanowiły wojny, stąd dyplomacja ustępowała miejsca manewrom wojskowym i użyciu oręża. Dźwignia siły wojskowej zawsze determinowała i nadal determinuje przebieg negocjacji dyplomatycznych¹⁴. Historia batalii wojennych dowodzi, że dowódcy armii istotnie wpływali na przebieg negocjacji pokojowych, w zależności od obrotu spraw na froncie¹⁵. Tak było na przykład w 1648 r. w czasie rokowań kończących wojnę 30-letnią, tak też się działo w czasie II wojny światowej. Stalin mógł dyktować swoim sojusznikom warunki pokoju podczas konferencji jałtańskiej, mając za sobą silne wsparcie w postaci zwycięskiej ofensywy militarnej przeciw III Rzeszy. Wątpliwe rokowania w sprawie konfliktu ukraińskiego także potwierdzają tę zależność¹⁶.

¹⁰ R.E. Nisbett, *Geografia myślenia. Dlaczego ludzie Wschodu i Zachodu myślą inaczej*, Sopot 2009, s. 20.

¹¹ M. Cathelineau, *Négociier gagnant*, InterÉditions, Paris 1991, s. 7.

¹² W. Polk, *op.cit.*, s. 289–290.

¹³ G.R. Berridge, *Diplomacy: Theory and Practice*, Prentice Hall, London 1995.

¹⁴ B. Balcerowicz, *O pokoju, o wojnie. Między esejem a traktatem*, Warszawa 2013.

¹⁵ A. Plantey, *International Negotiation in the Twenty-First Century*, Routledge-Cavendish, New York 2007, s. 45.

¹⁶ Zob. np. K. Surdyk, *Konflikt ukraiński w rozgrywkach geopolitycznych*, Warszawa 2017.

Mimo silnych związków z *twardą* siłą (militarną) dyplomacja kojarzy się zawsze z pokojem, wymaga wyobraźni, pomysłowości, wiedzy i zdolności przewidywania. Jest oparta nie na „sile rażenia”, lecz na „sile perswazji i przekonywania”, „sile przetargowej”, w której potrzeba umiejętności, wiedzy i pozytywnego nastawienia wobec drugiej strony. Rokowania dyplomatyczne nierzadko zmieniają przeciwników w partnerów i sojuszników. W dyplomatycznym stereotypie negocjacji traktuje się je jako wyrafinowaną grę, której stałym elementem jest „przechytrzenie” drugiej strony (podważenie wartości oferty). Rolą dyplomacji jest ułatwianie zmian w stosunkach międzynarodowych bez przelewu krwi¹⁷.

Trzeba wszak zauważyć, że wiedza o sztuce negocjacji przebiegała się z trudem. Przez całe wieki bowiem, z punktu widzenia twórców i odbiorców rozmaitych dzieł na temat stosunków międzynarodowych, to wojna i bezpośrednio fizyczne starcia były wystarczająco spektakularnymi i godnymi uwagi tematami. Żmudna dyplomatyczna rutyna nie znajdowała zbyt wielkiego poklasku. Przykładem może być fragment najstarszego z europejskich tekstów literackich – *Iliady*, gdzie w III księdze znajdujemy informacje o rokowaniach prowadzonych między Grekami a Trojanami na temat zasad szybszego rozwiązania konfliktu ciągnącego się przez 10 lat. Zaproponowana metoda jest prosta: o wszystkim ma zdecydować bezpośredni pojedynek dwóch mężów pięknej Heleny – porzuczonego Menelaosa i trojańskiego królewicza Parysa. Homera nie interesuje wszak to, jak przebiegały negocjacje i jaki towarzyszył im protokół. Koncentruje się na samej walce Menelaosa z Parysem i wreszcie na złamaniu układu przez jednego z niecierpliwych Trojan. Pandar wypuszcza nieopatrznie strzałę, która obraca wniwecz cały trud negocjacyjny, rujnując wszelkie ustalenia¹⁸.

Niezależnie od kultu siły i wojowniczości starożytna myśl polityczna wykształciła zasadę o wyższości środków pokojowych nad zbrojnymi. Dopiero w wieku XX zasada ta uzyskała powszechną akceptację. Nawiązywał do niej Cynceron, a następnie św. Augustyn, którzy rokowania (*disceptatio, colloquium*) uznawali za szlachetniejsze od wojny sposoby rozstrzygnięcia sporów, a obowiązku ich zastosowania nadawali charakter warunku użycia siły w wypadku wątpliwych przyczyn wojny¹⁹. Cynceronowi przypisuje się słynne zdanie, że „istnieją dwa sposoby rozstrzygnięcia sporów; jeden przy pomocy argumentów, drugi

¹⁷ R. Cohen, *Meaning, Interpretation and International Negotiation*, „Global Society” 2000, nr 3, s. 317–335.

¹⁸ Homer, *Iliada*, przeł. F.K. Dmochowski, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1990, s. 122–134; por. M. Cieśluk, *Postać mędrca-dyplomaty w Opowieści etiopskiej o Theagenesie i Charikleji*, [w:] *Między misją a profesją: ewolucja roli dyplomaty w stosunkach międzynarodowych na przestrzeni dziejów*, R. Simiński, A. Szczepańska-Dudzik (red.), Szczecin 2016.

¹⁹ K. Kocot, *Rokowania dyplomatyczne. Prawno-międzynarodowe sposoby regulowania sporów*, Wrocław 1969, s. 71–72.

– 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 pierwszego²⁰.

Obejmując spojrzeniem bogate doświadczenie historyczne, można dostrzec dwie wyraźne teoretyczne perspektywy w pojmowaniu negocjacji, wywodzące się z tradycji realistycznej i racjonalistycznej²¹.

Tradycja realistyczna nakazuje postrzegać drugą stronę jako wroga i wierzyć, że zwycięstwo nad nim zagwarantuje trwały sukces. Doświadczenie społeczne, tak wewnątrzpaństwowe, jak i międzynarodowe pokazuje jednak, że kiedy jest zwycięzca i pokonany, to na dłuższą metę przegrywają obie strony²². Takie negocjacje mają charakter rozdzielający i przypominają „grę o sumie zerowej”. Akcentuje się w niej rolę przetargu dystrybucyjnego, opartego na przekonaniu, że zyski jednej ze stron oznaczają straty drugiej („wygrana-przegrana”). Gra toczy się o uzyskanie wpływu na podział ograniczonej ilości zasobów (bogactwa, władzy, statusu), które mogą być podzielone między strony według określonych proporcji, natomiast nie mogą być pomnożone czy zwiększone. Kierujące się egoistycznymi motywami strony dążą do ugrania dla siebie jak najwięcej, przyjmując założenie o konfrontacyjnej naturze stosunków społecznych. Negocjacje są pojmowane jako konflikt, co prowadzi do zachowań opartych *a priori* na nieufności, automatyzmie reakcji i kurczowym trzymaniu się swoich egoistycznych interesów. Ograniczają się wówczas właściwie do próby sił. Dylemat bezpieczeństwa polega na nakręcaniu się spirali napięć i konfliktu, gdyż postawy obronne jednych są traktowane jako źródło zagrożeń dla innych. Postrzeganie interlokutora jako wroga wyzwala naturalne dążenie do zniszczenia go, a to przesłania problem, który pozostaje do rozwiązania. Według tradycji realistycznej w rokowaniach najważniejsze jest strukturalne odzwierciedlenie względnej siły stron, różnych relacji na zasadzie „kto kogo”, których rozpoznanie daje możliwość przewidywania rezultatów. Ponadto zgodnie z zasadą, iż „cel uświęca środki”, dozwolone jest w negocjacjach stosowanie wszelkich chwytów, nawet nagannych z moralnego punktu widzenia (nieszczerość, podstęp, oszustwo, kłamstwo). Skrajne ujęcie negocjacji w perspektywie realistycznej prezentowali w XX w. bolszewicy²³.

²⁰ Cyt. za: J. Sutor, *Pokojuwe załatwianie sporów międzynarodowych*, Wrocław 1979, s. 15–16.

²¹ P.T. Hopmann, *Bargaining and Problem Solving. Two Perspectives on International Negotiation*, [w:] Ch. A. Crocker, F.O. Hampson, P. Aall (eds), *Turbulent Peace. The Challenges of Managing International Conflict*, United States Institute of Peace Press, Washington, D.C., 2003, s. 445–468.

²² Konfliktowe zabarwienie nadali negocjacom zarówno Tukidydes, jak i Machiavelli, przyczyniając się do upowszechnienia tradycji realistycznej.

²³ Ch. Dupont, *Perspectives: Negotiation Theory and Practice – Today and Tomorrow*, [w:] A. Colson, D. Druckman, W. Donohue (eds), *International Negotiation: Foundations, Models, and Philosophies. Christophe Dupont*, Republic of Letters Publishing BV, Dordrecht 2013, s. 171–186.

Tradycja racjonalistyczna nawiązuje do dorobku myśli liberalnej. Pokłada wiarę w rozumne budowanie ładu kooperacyjnego. Wszyscy uczestnicy mają szanse osiągnięcia „wspólnej wygranej”. Przetarg ma charakter integratywny („wygrana-wygrana”), a negocjacje mają charakter łączący a nie rozdzielający. Dają one okazję do „wytworzenia wartości dodanej”, proponując nowe rozwiązania problemów i sporów lub stwarzając okoliczności pomyślne dla rozwoju. Odpowiada im „gra o sumie dodatniej”. Potencjał integracyjny zasada się na tym, że możliwa jest poprawa sytuacji (wzrost stanu posiadania) stron negocjacji lub przynajmniej jednej z nich, bez pogarszania pozycji (bez zmniejszania stanu posiadania) pozostałych. Chodzi bowiem o to, że w wielu sytuacjach rozwiązanie konfliktu interesów zależy nie tyle od posiadanych zasobów i możliwości, ile od postrzegania wzajemnego. Znalezienie interesów zbieżnych czy wspólnych warunkuje rozwiązanie problemu z korzyścią dla wszystkich stron. Korzyść ta oczywiście nie musi być podzielona równo czy sprawiedliwie. Skuteczne negocjacje są próbą osiągnięcia porozumienia zadowolającego wszystkie strony. Nie polegają więc na wyłonieniu zwycięzcy i przegranego. Są procesem, który kończy się albo pomyślnym zakończeniem dla każdej ze stron, albo ich porażką. Sztuka negocjacji polega więc na próbie pogodzenia tego, co jest dobrym wynikiem dla jednej strony, z tym, co stanowi dobry wynik dla pozostałych stron. W efekcie spór między stronami ma charakter konstruktywny, gdyż oznacza proces twórczego radzenia sobie z nieuniknionymi różnicami, które ludzie wnoszą do kooperacyjnej interakcji²⁴.

Nastawienia kooperacyjne i rywalizacyjne są „osią przewodnią” wszystkich dywagacji o negocjacjach²⁵. Perspektywa współpracy między stronami rodzi wyraźne podobieństwo poglądów i postaw, gotowość bycia pomocnym, otwartość w komunikacji, ufność i przyjacielską empatię, wrażliwość na wspólne interesy, orientację na wzbogacanie wspólnej siły, a nie różnicę sił. Rywalizacja skłania natomiast do wymuszeń, gróźb i oszukiwania, powiększania dystansów między stronami, słabej komunikacji, podejrzliwości i wrogości, usztywniania stanowisk i nieustępliwości. Obie perspektywy ciągle przeplatają się w stosunkach międzynarodowych, choć w świecie pozimnowojennym wydaje się, że perspektywa „wspólnej wygranej” generalnie bierze górę nad perspektywą przetargu rozdzielającego²⁶. Jest to związane nie tylko z coraz większą rzeczowością negocjacji, ale

²⁴ M. Deutsch, *Współpraca i rywalizacja*, [w:] M. Deutsch, P.T. Coleman (red.), *Rozwiązywanie konfliktów. Teoria i praktyka*, Kraków 2005, s. 27 i nast.

²⁵ I.A. Wasilienko, *Iskusstvo mezhdunarodnykh peregovorov v biznese i v politike*, Moskwa 2009.

²⁶ Coraz częściej w stosunkach międzynarodowych strony wolą poszukiwać możliwości porozumienia, zamiast prowadzić otwartą walkę czy zrywać wszelkie kontakty. Nie zmienia to jednak zasadniczo, a co najwyżej modyfikuje przywiązanie negocjatorów do tradycyjnego rozumienia negocjacji, traktowanych w kategoriach sukcesów bądź porażek. Maksymalizacja

także uświadamianiem sobie przez uczestników stosunków międzynarodowych rosnących współzależności, które skłaniają ich do poszukiwania sposobów zaspokojenia wspólnych potrzeb i interesów w warunkach kurczących się zasobów i narastania uniwersalnych zagrożeń. Parafrazując Michaiła Gorbaczowa, wszyscy płyniemy w jednej łodzi, kto uderza w tę łódź, uderza w samego siebie²⁷.

Lepiej negocjować niż wojować

Wiele wskazuje na to, że świat najbliższych dekad nie będzie miejscem ani szczęśliwszym niż obecnie, ani bezpieczniejszym. Najważniejsze wyzwanie stanowi rosnąca grupa państw i podmiotów niepaństwowych, które będą próbowały przy użyciu różnych środków podważyć istniejący, korzystny dla Zachodu, ład międzynarodowy, zastępując go własnym, czy też dążąc do rewizji zastanych układów i reguł gry. Do takich działań już doszło w ostatnich latach – świadczą o tym agresywne zapędy państw głoszących rewizjonizm geopolityczny, jak i ekstremistycznych organizacji, usiłujących narzucić swoją wizję życia i ładu społecznego²⁸.

Drugie największe wyzwanie to rosnąca liczba państw upadłych i słabych, które nie będą w stanie utrzymać porządku na własnym terytorium, mogą więc stać się rozsądnymi niestabilności i niepokoju w swoim otoczeniu²⁹. Aktualnym przykładem są takie kraje jak Somalia, Libia czy Sudan Południowy. Ale w najbliższej przyszłości do tego grona mogą dołączyć kolejne państwa, zwłaszcza w Afryce i na Bliskim Wschodzie. Co gorsza, chaos będzie sprzyjał niekontrolowanemu przepływowi broni masowego rażenia oraz wybuchom groźnych epidemii, które w obliczu upadku struktur państwowych trudniej będzie opanować³⁰.

Przyszły świat będzie coraz bardziej policentryczny, wielobiegunowy, pluralistyczny i pod względem ideowym bardziej polifoniczny³¹. Rywalizacja będzie

własnego zysku nieraz bierze jeszcze górę nad troską o wspólne interesy. Zjawisko to w różnych kontekstach nazywane jest „renacjonalizacją interesów”, powrotem do „egoizmów narodowych” czy też po prostu „grą do własnej bramki”.

²⁷ M. Gorbaczow, *Przebudowa i nowe myślenie dla naszego kraju i dla całego świata*, Warszawa 1988, s. 10.

²⁸ M.N. Barnett et al. (eds), *Faith, Freedom, and Foreign Policy: Challenges for the Transatlantic Community*, Transatlantic Academy, Washington, D.C. 2015.

²⁹ Zob. szerzej: G. Gil, *Upadanie państwa w stosunkach międzynarodowych po zimnej wojnie*, Lublin 2015.

³⁰ Zob. szerzej: *Katastrofy i zagrożenia we współczesnym świecie. Wielkie tematy*, W. Batur (red.), Warszawa 2008.

³¹ W.I. Hitchcock, M.P. Leffler, J.W. Legro (eds), *Shaper Nations: Strategies for a Changing World*, Harvard University Press, Cambridge, MA 2016.

rozgrywać się na poziomach regionalnych i na globalnym. Stany Zjednoczone nie będą w stanie utrzymać swojej dominacji, dlatego muszą postawić na rozwiązania wielostronne. Same nie poradzą sobie z odpowiedzialnością za utrzymanie porządku światowego³².

Wojny nie znikną ze stosunków międzynarodowych. Można będzie spodziewać się kolejnych „wojen zastępczych” (*proxy wars*), jak te, które toczą się obecnie między Arabią Saudyjską i Iranem w Jemenie czy w Syrii. Jest wysoce prawdopodobne, że kolejne państwa będą próbowały wejść w posiadanie broni jądrowej oraz środków jej przenoszenia. Zaostrzy się też wyścig zbrojeń w kosmosie i cyberprzestrzeni. Eksperci przestrzegają także przed wzrostem zagrożenia ze strony hybrydalnych aktorów niepaństwowych, takich jak tzw. Państwo Islamskie czy międzynarodowe organizacje przestępcze. Będzie im niewątpliwie sprzyjać rozwój nowych technologii, przez co terroryści i przestępcy wejdą w posiadanie relatywnie tanich, ale potencjalnie bardzo destrukcyjnych środków rażenia³³.

Bioinżynieria, nanotechnologia, mikrosatelity, broń elektromagnetyczna i hipersoniczna, a także zastosowanie różnego rodzaju broni laserowej – wszystko to diametralnie zmieni oblicze pola walki³⁴.

W nadchodzących dekadach wyzwaniem stanie się utrzymanie bezpieczeństwa migracyjnego. Problem niekontrolowanego napływu mas migrantów – uchodźców, uciekinierów, banitów i wszelkich nieszczęśników pozbawionych swojej ojczyzny – będzie potęgowany wraz z rosnącą populacją obszarów biedy i wykluczenia w Afryce, na Bliskim Wschodzie i w Azji Południowo-Wschodniej. Towarzyszyć temu będą kryzysy żywnościowe i trudności z dostępem do wody pitnej³⁵.

Agresywne ideologie globalnej „świętej wojny” o podłożu fundamentalistycznym, wzrost nacjonalizmów i odżywianie rasizmu jedynie spotęgują skalę zagrożeń, i to także na obszarach starej cywilizacji europejskiej. Dlatego na tle tej pesymistycznej diagnozy wszyscy, którzy w swoich analizach sceny międzynarodowej kierują się racjonalnością – pokaz finezyjnej erudycji stanowi w tym względzie ostatnie dzieło Henry Kissingera pt. *Porządek światowy*³⁶ – stają przed koniecznością podjęcia synergicznego wysiłku na rzecz mądrego „zarządzania”

³² H. Brands, *Making the Unipolar Moment: U.S. Foreign Policy and the Rise of the Post-Cold War Order*, Cornell University Press, Ithaca 2016.

³³ R.N. Haass, *A World in Disarray: American Foreign Policy and the Crisis of the Old Order*, Penguin Press, New York 2017.

³⁴ A. Lele, *Strategic Technologies for the Military: Breaking New Frontiers*, SAGE Publications India, New Delhi 2009.

³⁵ P. Tinti, T. Reitano, *Migrant, Refugee, Smuggler, Saviour*, Hurst & Co. Publishers, London 2016.

³⁶ H. Kissinger, *Porządek światowy*, Wołowiec 2016.

globalnymi problemami bezpieczeństwa. Istotą tego zarządzania są negocjacje międzynarodowe.

Lepiej więc negocjować niż wojować! To zawołanie jest przejawem rosnącej racjonalizacji, jeśli chodzi o rozstrzygnięcie spornych kwestii przy użyciu siły. W miejsce wojowniczej starorzymskiej sentencji *si vis pacem, para bellum* (chcesz pokoju, gotuj się do wojny) warto promować inną mądrość, iż *pax melior est quam iustissimum bellum*³⁷, co w wolnym tłumaczeniu może brzmieć, że każdy dzień nawet najbardziej parszywego pokoju jest lepszy od każdego dnia nawet najpiękniejszej wojny³⁸.

Wojna odwołuje się przede wszystkim do instynktów – żądzy władzy, dominacji, odwetu³⁹, natomiast negocjacje apelują do rozumu – kalkulacji zysków i strat, obopólnych korzyści, udowodnienia swoich racji z respektem choćby dla części racji drugiej strony czy stron⁴⁰. Negocjacje oznaczają sztukę budowania porozumienia, opartego na gotowości brania pod uwagę odmiennych punktów widzenia. Istotą tej funkcji jest osiągnięcie kompromisu, który jest warunkiem każdego porozumienia. Kompromis polega na wzajemnych (obopólnych) ustępstwach, na zrzeczeniu się całości lub części własnych roszczeń oraz uznaniu roszczenia w całości lub części drugiej strony. Zgodnie z teorią niemieckiego socjologa Georga Simmla, 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 zarzewiem nowych konfliktów⁴¹.

Kompromis uznaje się za zasadę wspólnego dochodzenia do prawdy, co oznacza, że żaden z partnerów negocjacji nie zmusza drugiego do bezwzględnie podporządkowania się swoim poglądom i przekonaniom, a wręcz przeciwnie, pozostawia mu niezależność jego decyzji. Istotą relacji jest wczuwanie się w punkt widzenia drugiej strony, aby przy dobrej woli przyznać jej choć trochę

³⁷ Podobna sentencja: *Pax vel iniusta utilior est quam iustissimum bellum* – pokój nawet niesprawiedliwy jest pożyteczniejszy niż niesprawiedliwa wojna.

³⁸ R. Cohen, *Reflections on the New Global Diplomacy: Statecraft 2500 BC to 2000 AD*, [w:] J. Melissen (ed.), *Innovation in Diplomatic Practice*, Palgrave, Basingstoke 1998, s. 4.

³⁹ Por. L. Stomma, *Antropologia wojny*, Warszawa 2014.

⁴⁰ Zob. szerzej: S. Bieleń, *Negocjacje w stosunkach międzynarodowych*, Warszawa 2013.

⁴¹ M. Czyżewski, *Między konfliktem i pojednaniem: o roli kompromisu w życiu publicznym*, [w:] *Kompromis w życiu społecznym*, E. Nowicka-Włodarczyk (red.), Fundacja „Międzynarodowe Centrum Rozwoju Demokracji”, Kraków 1998, s. 18–19.

racji. W ten sposób strony wznoszą się jakby ponad siebie, dążąc ku wspólnocie jednego i tego samego punktu widzenia na sprawy i rzeczy, których negocjacje dotyczą⁴². Partnerzy, podejmując dialog są tym samym gotowi prawdę drugiego partnera uczynić częścią swojej prawdy. To wszystko oznacza, że strony dzielą między sobą zarówno satysfakcję, jak i niezadowolenie z osiągniętego wyniku rozmów. Żadna z nich nie musi być całkowicie zadowolona, ale też nikt nie jest pozbawiony pewnych korzyści, jakie daje porozumienie.

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 celów praktycznych, a nie do dumy i godności. Stąd nastawienia kompromisowe uchodzą w niektórych kręgach kulturowych za nierycerskie czy niehonorowe. Dzięki nastawieniom kompromisowym na świecie upowszechnia się 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 polubownych, opartych na zmyśle pojednania, a nie nieprzejednania⁴³. Niezależnie od wielu irracjonalnych motywów, popychających ludzi do walki, to porozumienia i układy oparte na kompromisach, choćby nawet niedoskonałych, są niewątpliwie rezultatem coraz powszechniejszej rozumnej kalkulacji kosztów i korzyści. Podejście takie jest wzmacniane przez tzw. rozwiązania integratywne, które zakładają działania synergiczne, zespolone, na rzecz wspólnej wygranej, a więc takiego pomnażania dóbr, aby ich wystarczyło dla wszystkich, bądź spojrzenia na problem z szerszej perspektywy, uwzględniającej pluralizm punktów widzenia i myślenie w kategoriach celu nadrzędnego⁴⁴. Ogromną rolę w tych sprawach mogą odegrać organizacje międzynarodowe, i te rządowe, od „staruszki” Organizacji Narodów Zjednoczonych począwszy, i te pozarządowe, których liczba rośnie w postępie geometrycznym.

Ogromną rolę w tworzeniu klimatu negocyjacyjnego odgrywa język dyplomatyczny. Póki w debacie dominuje retoryka oparta na wrogości, obrażaniu drugiej strony, nie ma szans na kompromis i normalność. Widać to w szczególności w stosunkach między Zachodem a Rosją na tle kryzysu ukraińskiego.

⁴² A. Narlikar (ed.), *Deadlocks in Multilateral Negotiations: Causes and Solutions*, Cambridge University Press, New York 2010.

⁴³ Ch.A. Kupchan, *How Enemies Become Friends. The Sources of Stable Peace*, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2010.

⁴⁴ J. Reykowski, *Negocjacje i kompromis a koordynacja perspektyw*, [w:] *Kompromis w życiu społecznym*, op.cit., s. 69.

Gdy pojawia się jakaś nadzieja na przełamanie lodów, na przykład w postaci deklaracji republikańskiego prezydenta USA, wówczas polityczny establishment przystępuje do kontraktacji, zarzucając Donaldowi Trumpowi zdradę ideałów Ameryki i wolnego świata⁴⁵.

Od dawna wiadomo, że tam, gdzie nie ma negocjacji, trwają destrukcyjne kłótnie. Unia Europejska (UE) jest takim fenomenem kulturowo-cywilizacyjnym, który do perfekcji doprowadził wiązanie interesów państw członkowskich w drodze ciągłych negocjacji i poszukiwania kompromisów⁴⁶. Projekt oparty na założeniu: żadnych zwycięzców ani pokonanych, lecz wspólne korzyści dla państw prowadzących negocjacje – na naszych oczach ulega pewnej erozji, niemniej idea zjednoczonej Europy ma nadal swoich zwolenników i obrońców.

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 postaciach. 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. Występuje jednak 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 destruktywne, ale mogą być konstruktywne. „Jedność narzucona jest tyranią, jedność negocjowana – demokracją”⁴⁷.

⁴⁵ D.Q. Mills, S. Rosenfield, *The Trump Phenomenon and the Future of US Foreign Policy*, World Scientific, Singapore 2016.

⁴⁶ P.W. Meerts, F. Cede (eds), *Negotiating European Union*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2004.

⁴⁷ A. Chmielewski, *Dwie koncepcje jedności: interwencje filozoficzno-polityczne*, Bydgoszcz–Wrocław 2006.

Wysokie napięcia w stosunkach międzynarodowych i podsycanie klimatu przychylnego dla zbrojeń i rzemiosła wojennego zmniejszają szanse wykorzystania negocjacji jako instrumentu polityki. Nie przekreślają jednak szans i możliwości. Wszystko zależy od woli politycznej przywódców politycznych. Bez niej niemożliwe jest ani wszczęcie negocjacji, ani ich skuteczne zakończenie. Nawet największe zaangażowanie profesjonalnych dyplomatów na rzecz zbliżenia między ludźmi kończy się fiaskiem przy braku dobrej woli rządzących, zainteresowanych współpracą z innymi partnerami. Na stan relacji między państwami i narodami wpływają zarówno czynniki polityczne, jak i kultura osobista, wzajemne sympatie i antypatie przywódców politycznych oraz uczestników rozmów. Gdy wybucha kryzys i leje się krew, jak obecnie na wschodzie Ukrainy, warto pytać, gdzie podziela się polityka, gdzie są wagony pełne negocjatorów, gdzie ambasadorowie dobrej woli i emisariusze pokoju?⁴⁸

Jesteśmy obecnie świadkami kreowania nowej równowagi międzynarodowej, przywracającej kolektywne i symetryczne – w miejsce monocentrycznych – reguły gry. W przypadku Stanów Zjednoczonych pod kierownictwem nowego prezydenta będziemy mieć do czynienia z próbą przewartościowania dotychczasowego mocarstwowego układu sił, w którym USA muszą zabiegać o nową prawomocność dla swoich ról lidera bloku zachodniego i stabilizatora ładu globalnego. Gdy także w Europie zmieni się percepcja zagrożeń, co wydaje się nieuchronne, i gdy w rezultacie nowej diagnozy sytuacji główne państwa Zachodu zredefiniują swoje cele strategiczne, wówczas może okazać się, że bez jakiejś szczególnej hysterii dokonają one akomodacji do zmieniających się warunków (tak jak kiedyś w epoce *détente*). Być może na taką zmianę nie ma jeszcze warunków ze względów emocjonalnych i osobowościowych, ale gdy kryzys na tle bezpieczeństwa migracyjnego, a także energetycznego będzie się pogłębiać, pojawienie się stosownej reakcji będzie kwestią czasu.

Polska musi w tym polu spadających napięć znaleźć miejsce dla siebie. Nie jest to zadanie łatwe w świetle przyjętej strategii subordynacji wobec amerykańskiego patrona i protektora. Od czasu I Rzeczypospolitej, a w zasadzie od jej nieszczęśliwego końca w XVIII w. panuje w dużej części polskich elit przekonanie, że postawy kompromisowe i koncyliacyjne są mniej skuteczne i opłacalne niż postawy bezkompromisowe. Wyrazy dobrej woli i wspaniałomyślności mogą być potraktowane przez drugą stronę jako oznaka słabości, uległości czy podstęp. Powoduje to wzrost determinacji na rzecz obrony swoich, nawet mało przekonujących racji. Ponadto zamiast odwołania się do praktycznych celów

⁴⁸ Jednym z przejawów kryzysu we współczesnym świecie jest brak charyzmatycznych liderów politycznych, którzy podjęliby ryzyko przeciwstawienia się negatywnym tendencjom czy nastrojom.

(co jest typowe dla pragmatycznego etosu kupieckiego), Polacy odwołują się do dumy i godności (do „napuszonego” etosu rycerskiego). Stąd nastawienia kompromisowe uchodzą za „nierycerskie” i „niehonorowe”. Nawet gdy kompromis może być uznawany za efekt nadmiernej ustepliwości, jest jednak zawsze z pragmatycznego punktu widzenia lepszym rozwiązaniem niż klęska, choćby nawet najbardziej „rycerska” i „honorowa”.

Co więc pozostaje czynić, aby przywrócić Polsce i Polakom kulturę kompromisu? Być może będzie to przejaw naiwności i wybujałego idealizmu, jeśli sformułujemy następujący postulat: należy ze szczególną troską podejść do edukacji na rzecz dialogu i porozumienia, tak w stosunkach wewnętrznych, jak i z wszystkimi partnerami i sąsiadami na zewnątrz. Jedynie ludzie wykształceni i mający gruntowną wiedzę o świecie potrafią nie tylko rozmawiać, ale i zrozumieć argumenty drugiej strony, kimkolwiek ona jest – sojusznikiem czy przeciwnikiem. Nie muszą się z nim zgadzać, ale potrafią go wysłuchać. To przede wszystkim brak wiedzy, ignorancja i moralna arogancja, podatność na manipulacje i indoktrynację rodzą napięcia między ludźmi i tworzą grunt dla postaw ekstremistycznych.

W polskiej strategii międzynarodowej zarówno wobec UE, której Polska jest pełnoprawnym członkiem, jak i wobec Rosji akcentuje się motyw rywalizacji, bez zastanawiania się, do jakich prowadzi on rezultatów⁴⁹. Sama walka nakręca polskich decydentów, daje im poczucie ważności⁵⁰. Prowadzi to jednak do katastrofy. Timothy Garton Ash z Oxfordu przestrzega w następujących słowach: „Jeśli utracimy ducha współpracy i wspólnoty, głęboki nawyk, że przede wszystkim rozmawiamy i negocjujemy, a nie walczymy, jeśli stracimy to, co jest najcenniejszą zdobyczą powojennej Europy, to czeka nas klęska”⁵¹.

Przykład konfliktu ukraińskiego pokazuje, że zapomniano o głoszonych przez wiele lat hasłach o konieczności skorelowania działań dyplomatycznych i wojskowych. Idea bezpieczeństwa kooperacyjnego, o której było głośno w latach dziewięćdziesiątych ub. wieku, zakładająca współpracę z organizacjami i państwami, nawet z tymi o odmiennych punktach widzenia, legła w gruzach. Jesienią 2013 r. zawiodła dyplomacja prewencyjna, kiedy to postanowiono na Zachodzie wykorzystać sytuację i przyspieszyć afiliację Ukrainy z UE, doprowadzając w tym kraju do „majdanowego przewrotu”⁵².

⁴⁹ A. Balcer et al., *Polacy wobec Unii Europejskiej: koniec konsensusu*, Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa 2016.

⁵⁰ Por. B. Łagowski, *Polska chora na Rosję*, Fundacja Oratio Recta, Warszawa 2016.

⁵¹ *Bij się o Europę. Rozmowa z prof. Timothyem Gartonem Ashem*, „Gazeta Wyborcza”, 27–28 II 2016.

⁵² R. Sakwa, *Frontline Ukraine: Crisis in the Borderlands*, I.B. Tauris, London 2015.

Polska miała niezłą reputację w okresie „zimnej wojny”, począwszy od planu Rapackiego, w kontekście inicjatyw koncyliacyjnych, „budowania mostów”, odprężenia i współpracy ponad podziałami. Stosunki z USA zawsze były na tyle dobre, że dawały nadzieję na uwzględnianie polskich interesów za oceanem jako godnych zauważenia. Po zmianie systemowych uwarunkowań Polska znalazła się w takim położeniu geopolitycznym, że mogła samodzielnie zdefiniować swoje prozachodnie preferencje, ale bez konieczności eskalacji wrogości wobec Rosji. Tragedią polskiej polityki w wydaniu wszystkich kolejnych rządów, niezależnie od proveniencji ideowej, było ograniczanie swojego pola manewru do minimum. Uznanie opcji atlantyckiej za bezalternatywą zwolniło polskich polityków, jak i intelektualistów z poszukiwania bardziej zniuansowanej polityki, gwarantującej Polsce bezpieczeństwo, ale i dobre stosunki sąsiedzkie na wszystkich kierunkach. Uwierzono w odzyskanie suwerenności jakby była ona upoważnieniem do całkowitej dowolności w kreowaniu relacji sąsiedzkich. Tymczasem okazuje się, że suwerenność państwa stanowi zawsze wypadkową realnego stosunku sił, a Polska ani w rachubach atlantyckich, ani wschodnioeuropejskich nie wypada najlepiej. Grozi jej przede wszystkim kolejny raz w historii instrumentalne i cyniczne traktowanie przez protektorów i adwersarzy. Polskie elity polityczne i intelektualne nie nauczyły się wyciągać wniosków z tragicznej historii narodowej i nieszczęsnej geografii politycznej. Nawet postronny obserwator zdaje sobie doskonale sprawę z tego, że państwo średniej rangi, jakim jest Polska, położone na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych w Europie może więcej skorzystać na pośredniczeniu, łączeniu, katalizowaniu czy moderowaniu niż na skłócaniu i konfrontacji. Sukces państwa mierzy się jego pozytywnymi afiliacjami, przyjaznymi związkami z innymi, w których jest ono zdolne do zawierania pragmatycznych kompromisów, wypracowywanych w żmudnym dyplomatycznym znoju przez fachowców, bez zbędnej demonstracji wrogości i buńczucznych deklaracji ze strony polityków.

SŁOWA KLUCZOWE

Istota wojny, pokój, dyplomacja, negocjacje, ład międzynarodowy, układ sił, Rosja, bezpieczeństwo międzynarodowe, sztuka kompromisu, rywalizacja międzynarodowa, równowaga sił, UE, USA

KEYWORDS

the essence of war, peace, diplomacy, negotiations, international order, Russia, international security, the art of compromise, international rivalry, balance of power, the EU, the USA

S u m m a r y

Pax melior est

It has always been known that political and economic goals in personal, social and international relationships may be fulfilled not only through war but also negotiation. This solution is both safer and less costly. Although subjects of negotiation have been changing over the centuries, its essence remained the same. Currently, high tensions in international relations and efforts of some countries and extremist groups to bring down the existing world order and replace it with a new one, unfavourable for the West, decrease the opportunities of using negotiations as a political instrument. Yet, they do not compromise all the chances in this area.