

GALIA IR DERYBOS

ROLANDAS KAČINSKAS

Straipsnio tikslas – pristatyti teorinį analizės modelį, kurį pasitelkus būtų galima analizuoti tarptautines derybas ir prognozuoti jų baigtį. Straipsnyje teigiama, kad svarbiausias derybų procesą ir baigtį lemiantis kintamasis yra derybinė galia. Tačiau derybinė galia yra sunkiai konceptualizuojama sąvoka. Straipsnyje ši problema sprendžiama pasitelkus struktūrinį derybų analizės modelį, kuriuo remiantis derybinė galia yra suprantama kaip derybų struktūrinių elementų, tokių kaip derybų šalys ir jų interesai, šalių pasipriešinimo taškai bei galimų susitarimų zona, išraiška. Pagal tokią sampratą derybinę galią lemia ne tiek materialūs valstybės išteklių apskritai ar kiti tiesioginio vaidmens derybose nevaidinantys galios šaltiniai, kiek tam tikri konkretūs, nuo nagrinėjamo klausimo specifikos ar kitų aplinkybių priklausantys struktūriniai elementai.

Įvadas

John Elster yra pasakęs, kad dažnai derybų rezultatai rodo teisingumą kaip jį suprato šv. Matas, pasak kurio, bus duota tam, kas turi¹.

Rolandas Kačinskas – Vilniaus universiteto Tarptautinių santykių ir politikos mokslų instituto doktorantas (el. paštas: rolandas@yahoo.com; rolandas.kacinskas@urm.lt).

© Rolandas Kačinskas, 2005

Straipsnis įteiktas redakcijai 2004 m. liepos 5 d.

Straipsnis pasirašytas spaudai 2005 m. vasario 17 d.

Tačiau tarptautinėse derybose esama atvejų, kai gauna ir tie, kurie neturi, – neturi to, kas tarptautiniuose santykiuose ir apskritai politikos moksluose dažnai vadinama turėjimu ar materialiais ištekliais paremta galia. Kad to jokių būdu negalima laikyti išimtimi, rodo Williamso Zartmano ir Jeffery Rubino atlikti statistiniai tyrimai bei kitų autorių darbai². Lietuvos derybas su Rusija dėl jos armijos išvedimo iš Lietuvos teritorijos, Lietuvos derybas dėl narystės Pasaulio prekybos organizacijoje ir Europos Sąjungoje taip pat galima traktuoti kaip sėkmingas Lietuvai, nors buvo derėtasi su daug galingesniais derybų partneriais.

Kodėl asimetrinio pobūdžio derybose, kuriose asimetriškumas apibrėžiamas kaip nevienodas galios pasiskirstymas tarp derybų šalių, mažos šalys sugeba sėkmingai baigti derybas? Kaip paaiškinti šį struktūrinį paradoksą?

Tikėtina, kad šis klausimas būtų seniai išspręstas, o struktūrinis paradoksas neatrodytų toks keistas, jei ne tarptautiniuose santykiuose ilgai vyravęs polinkis valstybių sąveiką analizuoti remiantis tradiciniu galios suvokimu ir sisteminėmis tarptautinių santykių teorijomis. Kita vertus, sunkumų objektyviai kyla dėl to, jog struktūrinio paradokso tyrimas iš esmės susijęs su galios problematika – viena sudėtingiausių ir sunkiausiai apibrėžiamų socialinių mokslų kategorijų. Ir nors pastaraisiais metais tiek tarptautinių santykių disciplina, tiek politikos mokslai apskritai peržengė savo tradicines tyrimų ribas, o tarptautinių santykių ir politikos reiškiniams tirti sukurta daugybė naujų analizės būdų, dėl netobulų bei dažnai prieštaringų atsakymų galios analizės problematika ir toliau lieka vienas sunkiausiai išsprendžiamų politikos mokslų klausimų.

Šio straipsnio mokslinė problemos tyrimo vertė yra ta, kad tyrimas prisidės prie derybinės galios sąvokos konceptualizavimo. Kaip jau užsiminta, politikos moksle daug nuveikta tiriant galią: į ją nebežiūrima tik kaip į kažkokį nedalomą daiktą, kurį galima lengvai stebėti ar pamatuoti. Daugelis dabar galią supranta kaip tam tikrą socialinį santykį. Tačiau dėl galios daugialypiškumo tampa nebeaišku, kokius kintamuosius konkrečiai vertėtų įtraukti į tyrimą, kad jie ne

tik paaiškintų priežastinių ryši, bet ir logiškai derėtų visoje aiškinimo struktūroje.

Šią problemą galima spręsti pasitelkus struktūrinį derybų analizės modelį. Šio analizės būdo esmė yra išskaidyti turimą problemą į atskirus konkrečiam reiškiniui, šiuo atveju – tarptautinėms deryboms būdingus elementus, nustatyti jų tarpusavio ryšį bei įtaką derybinei galiai ir eventualiai, – derybų rezultatams. Derybų samprata remiasi struktūriniais kintamaisiais, šalys derybose juda iš vienos stadijos į kitą koreguodamos savo pozicijas pagal pasikeitusį struktūrinių derybų elementų pobūdį. Tai reiškia, kad analizuojant derybas visų pirma reikia ieškoti šių struktūrinių pokyčių įrodymų ir paaiškinti, kaip jie daro įtaką šalių derybinėms pozicijoms, nulėmusioms vienos ar kitos šalies veiksmą derybose, o galiausiai – ir rezultatus.

1. Tradicinės tarptautinių santykių teorijos ir struktūrinis paradoksas

Visgi kodėl tradicinės tarptautinių santykių teorijos, kurių pagrindinė paskirtis – aiškinti tarpvalstybinių santykių bei valstybių sąveikos, taigi ir tarptautinių derybų rezultatus, yra nevisiškai tinkamos aiškinant struktūrinį paradoksą?

Pažymėtina, kad netgi ne visos tarptautinės santykių teorijos siekia pateikti atsakymą į šį klausimą. Vienareikšmiškiausią atsakymą dėl ryšio tarp galios pasiskirstymo ir derybų rezultato pateikia realizmas bei jo naujoji atmaina – neorealizmas³. Realizmo samprata, asimetrinių derybų atveju simetriškas rezultatas praktiškai neįmanomas⁴. Teigiama, kad net jei derybos vyksta institucinėje aplinkoje, – realizmo šalininkai dėl to stipriai abejoja arba atkreipia dėmesį, kad „kontekstas galios nekeičia“⁵, – materialioji galia turi polinkį virsti prievartos veiksmu, kurį galingesnė šalis panaudoja silpnesnės šalies atžvilgiu siekdama norimo rezultato⁶. Realizmo mokykla pabrėžia, jog stipresnės šalys yra pranašesnės už silpnesnes. Kitaip tariant teigiama, kad stipri šalis iš esmės visada laimės susidūrusi su silpnesne šalimi, jei tik tai atitinka jos interesus. Šio straipsnio kontekste tai reikštų,

kad tarptautinių derybų rezultatus paprasčiausiai lemia derybų šalių galios (materialios) santykis. Jei tai tiesa, kaip pažymėjo Frank Pfetsch ir Alice Landau, dėl ekonominių, karinių, socialinių ar net psichologinių išteklių ir galimybių skirtumų dauguma tarptautinių ekonominių ar politinių santykių būtų asimetrinio pobūdžio⁷.

Kitaip struktūrinį paradoksą traktuoja neoliberalizmo atstovai. Nors neoliberalus su realistais sieja bendras požiūris į neigiamus anarchinius tarptautinės sistemos padarinius ir natūralų galios egzistavimą, neoliberalų manymu, nevienodas galios pasiskirstymas tarp šalių nebūtinai reiškia asimetrinius rezultatus, kadangi valstybių santykius, kartu ir tarptautines derybas, gali nulemti institucijos, kurios nustato elgsenos taisykles, apriboja veiksmus ir daro įtaką lūkesčiams⁸. Kaip pažymėjo tarptautinių institucijų įtaką tarptautinėms deryboms nagrinėjęs Frank Pfetsch, derybos tarptautinėse organizacijose paprastai vyksta sklandžiau, nes institucijos ne tik užtikrina informacijos sklaidą, bet ir pagerina sprendimų priėmimą, nes tam egzistuoja stabilios procedūros, kurios šalių lūkesčius padaro labiau nuspėjamus⁹. Neoliberalai neneigia dėl, jų manymu, anarchiškos tarptautinės sistemos prigimties atsirandančio didžiųjų valstybių diktato arba derybų žlugimo tikimybės, tačiau tai jie aiškina institucijų nesugebėjimu užtikrinti taisyklių laikymąsi, taip pažabojant anarchišką sistemą. Be to, kadangi neoliberalai akcentuoja bendradarbiavimo svarbą įgyvendinant bendrus interesus, teigiami derybų rezultatai nebūtinai pasiekiami kitos šalies sąskaita. Ir nors pripažįstama, kad kiekvienos šalies interesas derybose yra kuo daugiau pasiekti kuo mažiau nusileidžiant, šios mokyklos atstovai tiki, kad numatoma derybų rezultato vertė kiekvienam dalyviui (taigi ir bendra rezultato vertė) turi būti pozityvi. Požiūris, kad gerovė galima visiems¹⁰, yra vienas esminių bruožų, skiriančių neoliberalus nuo realistų.

Pažymėtina, kad neoliberalai daugiausia dėmesio skiria valstybių bendradarbiavimui aiškinti – čia derybos gali būti apibrėžiamos kaip tam tikras bendradarbiavimo modelis – ir apie derybas suteikia daug daugiau įžvalgų nei realistai, ypač apibūdindami derybas teigiamai veikiančias sąlygas. Pasak neoliberalų, kad asimetrinio pobūdžio de-

rybose rezultatas nebūtinai turi būti asimetrinis, labiausiai išryškėja globalizacijos sąlygomis, kadangi globalizacija keičia senas žaidimo taisykles, kuria naujas, ir silpnosios šalys santykinai su stipresnėmis šalimis mažesnės hierarchijos sąlygomis. Tai lemia kelios priežastys. Pirmiausia dėl tarpusavio priklausomybės šalys suinteresuotos ieškoti bendrų interesų. Dėl to derybose jos yra mažiau linkusios derėtis iš galios pozicijos ir naudoti strategiją, kuri lemtų nuolaidų užtikrinimą (pasiekimą) kitos šalies sąskaita¹¹. Antra, globalizacijos sąlygomis šiuolaikinė ekonominė sistema remiasi ne galios konsolidacija ir saugumo didinimu kito sąskaita, bet liberalios sampratos besilaukiančia tarptautinės politikos koncepcija, kurioje daugiausia dėmesio skiriama liberalios ekonomikos veiksniams ir kurią apibūdina dviejų tipų – galimų aktorių (žaidėjų) ir jiems rūpimų klausimų – daugiašališkumas¹². Šiame kontekste silpnos šalys derybose gali sustiprėti, kadangi, viena vertus, žaidimo taisykles nustato įtakingos neoliberalios tarptautinės institucijos, tokios kaip Tarptautinis valiutos fondas, Pasaulio bankas ar Pasaulio prekybos organizacija, o kita vertus, silpnos šalys derybose turi daug daugiau alternatyvų. Kitaip tariant, išlaisvintos bei tarptautinių institucijų sustiprintos rinkų jėgos taip susaisto šalis, kad jos praranda kontrolę viena kitos atžvilgiu. Todėl, anot neoliberalų, derybų žaidimo taisykles (ir rezultatus) lemia ne šalių galių santykis, bet nuo valstybių nebe priklausantys globalizacijos veiksniai.

Visgi šiame straipsnyje remiamasi prielaida, kad tarptautinė tvarka – bent jau pasauliniu lygiu – pagrįsta ne tiek jos dalyvių susitarimu, kiek vienos ar kelių galingiausių pasaulio valstybių ar jų grupių įvesta tarptautine sistema ir pačiu faktu, jog valstybės tarptautinėje sistemoje egzistuoja drauge ir negali nesąveikauti. Pavyzdžiui, jau pačios derybos suponuoja tarpusavio priklausomybę, kadangi šalys į derybas eina, kai nesugeba norimų tikslų pasiekti vienašališkai arba, būdamos racionalios ir įvertindamos visus galimus savo veiksmus ar priemones šiems tikslams pasiekti, pasirenka derybas kaip efektyviausią variantą. Tačiau tai dar nereiškia, kad tokia jų tarpusavio priklausomybė nulems ir interesų bendrumą.

Kita priežastis, kodėl abejojama neoliberalaus požiūrio tinkamumu aiškinant struktūrinį paradoksą yra ta, jog neoliberalizmo išvalgomis besiremianti literatūra neskiria tinkamo dėmesio galios analizei. Šiai mokyklai atstovaujantys mokslininkai galią traktuoja kaip egzogeninę – jie priima ją savaime, tačiau, kitaip nei realizmas, nesiekia paaiškinti jos sąsajos su valstybių tarpusavio santykių rezultatais. Šios teorijos pagrindinis tikslas yra paaiškinti, kaip bendradarbiaudamos tarptautinėse institucijose racionalios šalys gali kartu įgyvendinti savo bendrus interesus. Kitaip tariant, visa neoliberali tarptautinių santykių mokslo mintis remiasi vienu tikslu – įveikti negatyvių tarptautinių anarchijos sąlygų įtaką valstybių tarpusavio ryšiams.

Dar viena priežastis abejoti neoliberalaus požiūrio teisingumu yra ta, kad neoliberalizmas, kaip ir realizmas ar jo atmainos, siūlo grynai sisteminių aiškinimą. Toks aiškinimas nacionalines valstybes suvokia kaip unitarinius, stabilias preferencijas turinčius veikėjus, kurie reaguoja į išorinius veiksnius. Taigi šiuo atveju valstybių elgsenos derybose priežasčių reikia ieškoti tarptautinėje aplinkoje, net jeigu mechanizmai, per kuriuos tos priežastys daro įtaką valstybės derybų strategijai, yra vietiniai.

Kad sisteminės teorijos būtų legitimios, reikia pagrįsti anksčiau minėtas prielaidas apie pačią valstybę. Neužtenka, kad valstybė būtų unitarinė – reikia, kad ji funkcionuotų (tiek vietiniu, tiek tarptautiniu lygiu) „tarsi“ unitarinė. Tos „tarsi“ prielaidos apie vidaus politiką, deja, dažnai nepasitvirtina empiriškai. Todėl šių dienų teoretikai į sisteminės analizės lygmenį vis dažniau integruoja vidaus politikos lygmenį¹³.

Kad ir kaip ten būtų, visi čia išvardyti trūkumai atspindi vieną problemą – galią tradicinės tarptautinių santykių teorijos traktuoja pernelyg siaurai ir iš esmės remiasi tik materialiuoju jos suvokimu. Todėl nepraplėtus galios suvokimo ribų, vargu ar įmanoma pateikti patenkinamą paaiškinimą, kodėl mažos šalys derybose su daug didesnėmis šalimis kartais laimi.

2. *Galios apibrėžimo problema*

Derybinės galios analizės problemos kyla iš paties galios suvokimo. Būdama viena iš pamatinių politikos mokslų sąvokų, galia kartu yra ir viena iš sunkiausiai apibrėžiamų sąvokų¹⁴.

Analizuojant gamtos moksluose paplitusį galios apibrėžimą, išryškėja kai kurios socialiniuose moksluose taikomo apibrėžimo problemos. Fizikoje galia yra apibrėžiama paprasčiausiai kaip darbas, padalytas iš laiko, skirto darbui atlikti; laikas yra lengvai pamatuojamas, kaip ir darbas, kuris dažniau apibrėžiamas kaip rezultatas, jėga arba atstumas. Objektui pajudinti reikia jėgos, čia masė ir pagreitis matuojami standartiškai. Darbui atlikti reikia energijos; ji pasireiškia įvairiomis formomis ir gali transformuotis iš vienos formos į kitą, tačiau egzistuoja kaip tam tikras fiksuotas dydis (bent pagal Newton'o apibrėžimą), iš niekur neatsiranda ir niekur nedingsta. Tačiau socialiniuose moksluose toks sistematiškumas ir apibrėžtumas yra sunkiai pasiekiamas, o gal net neįmanomas.

Populiariame socialinių mokslų diskurse galios samprata vis dar dažnai remiasi turėjimu. Tiesa, esama skirtingų nuomonių dėl klausimo, kas konkrečiai nusako valstybės galią. Tokių realizmo atstovų kaip Edward Halett Carr¹⁵ ar jau minėtas Hans J. Morgenthau¹⁶ teigimu, valstybės galia matuojama turimais vadinamaisiais „galios komponentais“ arba „materialiais ištekliais“¹⁷. Kiti, ypač tiriantys tarptautinių ekonominių derybų atvejus, apriboja savo tyrimo lauką dvejopais galios veiksniais: susijusiais su rinkomis ir su saugumu. Pirmuoju atveju derybinė galia kildinama iš šalies rinkos dydžio bei priklausomybės nuo derybų partnerio ekonomikos¹⁸. Tokia logika reikštų, kad juo mažesnė vienos šalies rinka ir didesnė priklausomybė nuo kitos šalies rinkos, tuo mažesnė jos derybinė galia. Antruoju atveju derybinei galiai turi įtakos sisteminiai politiniai veiksniai, tokie kaip tarptautinė saugumo aplinka. Juo silpnesnė šalies karinė galia ir didesnė saugumo priklausomybė nuo tos šalies derybų partnerio, tuo mažesnė yra šalies derybinė galia. Dar kiti, pavyzdžiui, neorealistas Kenneth Waltz¹⁹, siūlo tiriant galią neskaidyti jos į elementus, o api-

brėžia ją kaip svertinę (angl. *aggregated*). Nepaisant šių skirtumų, visi autoriai sutinka, kad galia priklauso nuo materialių šaltinių ir traktuoja ją kaip nedalomą reiškini, kuri galima įgyti tik kito sąskaita.

Šeštajame dešimtmetyje įsigaliojo kita galios sąvoka, besiremianti priešastiniu ryšiu. Kritikuodamas konvencinę galios sąvokos tradiciją Robert Dahl savo galios analizėje nurodė du labai paplitusius klaidingus įsitikinimus²⁰. Pirma, jis teigia, jog dažnai daroma klaidinga prielaida, kad galia yra nedaloma. Tokia prielaida iš principo reikštų, kad tyrimui atlikti užtektų paprasto klausimo: „Kas čia galingesnis?“ Antra, galia neteisingai sutapatinama su ištekliais: tai, anot Dahlo, yra pagrindinė priešastis, dėl kurios yra plačiai paplitę aforizmai, panašūs į „kas valdo pinigus, tas valdo pasaulį“. Dahlo nuomone, galia apibrėžiama kaip vienos šalies sugebėjimas paveikti kitą šalį judėti pirmosios norima linkme arba veikėjų gebėjimas primesti savo valią kitiems veikėjams²¹. Šio apibrėžimo teigiamybė yra ta, jog galia atsiejama nuo turėjimo ir apibrėžiama kaip rezultatas, t. y. objekto judesys. Be to, toks galios apibrėžimas suponuoja, jog galia yra socialinis santykis – atsiranda tik tuomet, kai ne mažiau kaip du individai ar grupės pradeda veikti kartu²².

Tačiau reikia pažymėti, kad toks galios apibrėžimas nepanaikina dviprasmybių. Pavyzdžiui, galima teigti, kad Dahlo pasiūlytas galios apibrėžimas yra ne kas kita, kaip tautologija, t. y. tos pačios sąvokos arba sprendimo pakartojimas kitais žodžiais: galia yra apibrėžiama kaip sugebėjimas primesti savo valią kitiems, tačiau galia ir sugebėjimas yra sinonimai, o tai reiškia, kad galia tampa jėga paveikti kitą.

Matyt, artimiausiu metu galios apibrėžimo problema politikos moksluose nebus išspręsta. Be to, ir toliau lieka neaišku, koks būtų geriausias galios konceptualizavimo būdas. Galios kaip gebėjimo primesti savo valią kitiems veikėjams sąvoka apima praktiškai visus vienokios ar kitokios įtakos žmonių ar valstybių tarpusavio santykiams turinčius veiksnius. Žiūrint iš mokslinio taško, grėsmė ne ta, kad tiriant konkretų, sakykime, struktūrinio paradokso atvejį, dėl galimų

veiksnių gausos nebus atsižvelgta į konkrečius kintamuosius, bet ta, kad tai trukdo reiškinį generalizuoti, o tai yra būtina mokslinio tyrimo sąlyga. Taigi toliau bus pasiūlytas teorinis analizės modelis, leidžiantis sistemingai tirti derybas ir derybinės galios pokyčius.

3. Derybų analizės būdas

Derybinės galios konceptualizacijos problemą bando spręsti pastarąjį dešimtmetį labai išpopuliarėjęs derybų analizės būdas²³. Kad būtų lengviau suprasti, apie ką čia bus kalbama, ir sujungti derybų analizėje naudojamus elementus į viena, taip pat suvokti jų tarpusavio ryšį bei kintančią derybų situaciją, derybų procesus bus bandoma pavaizduoti grafiškai. Nors toks derybų metų vykstančių procesų vaizdavimas gali pasirodyti per daug supaprastintas, jis neabejotinai suteikia galimybę sistemiškai tirti derybinės galios, kuri, kaip akivaizdžiai matėme pirmiau, yra be galo slidi sąvoka, pokyčius.

Konkrečiai šis straipsnis pristato struktūrinį derybų analizės modelį. Analizuoti deryboms jį yra naudoję tokie mokslininkai kaip Howard Raiffa, William Zartman, John Odell ir kt.²⁴ Šis straipsnis prisidės prie tolesnio struktūrinio derybų analizės modelio plėtojimo, ypač siekiant inkorporuoti į jį įvairias tarptautinių santykių bei politinės ekonomikos išvalgas.

Struktūrinio derybų analizės būdo esmė yra išskaidyti turimą problemą į atskirus konkrečiam reiškiniui, šiuo atveju – tarptautinėms deryboms būdingus elementus, nustatyti jų tarpusavio ryšį bei įtaką derybų rezultatams. Nors derybos yra procesas, kurio metu šalys siekia jas abi tenkinančio susitarimo, procesas nei vyksta, nei gali būti analizuojamas pats savaime. Kiekvienas procesas prasideda atsižvelgiant į tam tikras šalių ypatybes, kurios vėliau tampa nepriklausomais kintamaisiais ir vykstant deryboms gali kisti. Remiantis tokia derybų samprata, šalys derybose juda iš vienos stadijos į kitą koreguodamos savo pozicijas pagal pakitusį struktūrinių derybų elementų pobūdį. Daniel Druckman tai vadina „derybų lūžiais“²⁵. To-

dėl analizuojant derybas, visų pirma reikia ieškoti šių struktūrinių pokyčių įrodymų ir paaiškinti, kokią įtaką jie daro šalių derybinėms pozicijoms, nulėmusioms vienos ar kitos šalies veiksmą derybose, o galiausiai – ir rezultatus.

Naudojant derybų analizės būdą tikimasi, kad veikėjai yra racionalūs ir siekia tikslo, tačiau nevisiškai tokie, kaip apibrėžia tradicinė racionalaus pasirinkimo teorija arba dviejų tarpusavyje priklausomų veikėjų sprendimų logiką nagrinėjanti žaidimų teorija²⁶. Pagal derybų analizės būdą, abi derybose dalyvaujančios šalys yra vienodai racionalios ta prasme, kad vienodai sugeba pasirinkti, kas joms yra geriausia, palyginti su kitais galimais rezultatais, taip pat kad abi vienodai išmano derybų procesą ir kaip pasiekiamas susitarimas. Tačiau dauguma tyrėjų pripažįsta, kad šalių racionalumas yra ribotas, o tai reiškia, kad nė viena šalis negali turėti šimtu procentų teisingos informacijos apie kitos šalies preferencijas, ir kad žino ne visas, o tik kai kurias alternatyvas ir kad kiekviena šalis siekia kitą šalį laikyti nevisiškai informuotą. Kaip pažymi Duncan Luce ir Howard Raiffa, visa informacija yra tik tikrovės idealizacija, kuri retai pasitaiko realiame pasaulyje²⁷. Galiausiai, kitaip nei žaidimų teoriją, derybas būtų klaidinga traktuoti kaip aiškiai apibrėžtą ir nekintančią situaciją, kurioje daromi veiksmai ir priimami sprendimai. Šalys gali turėti įtakos žaidėjų sąmonėje egzistuojančiai derybų struktūrai ar derybų situacijai. Labai dažnai šalių derybiniai veiksmai gali būti suprantami kaip derybos dėl paties „žaidimo“. Kitaip tariant, kaip bus netrukus aptarta, tikslo bandoma siekti ne tiesiogiai, bet keičiant derybų struktūrą: kuriant ir naikinant alternatyvas, jungiant ir skaidant derybų klausimus, keičiant proceso tipą ir pan.

Reikia pasakyti, kad struktūrinis analizės būdas yra pats paprasčiausias, tačiau kartu ir išsamiausias. Struktūriniai elementai sudaro analitinį branduolį, iš kurio išsirutulioja kiti elementai, tokie kaip procesas, veikėjų elgsena ar taktika. Tokios analizės galimybės yra beribės ir dažnai neištirtos. Tačiau šio darbo kontekste svarbiausia tai, kad struktūrinis analizės būdas suteikia galimybę sistemiškai tirti derybinę galią ir sekti jos dinamiką visų derybų metu.

3.1. Šalys ir interesai

Struktūrinė derybų analizė prasideda nuo derybose dalyvaujančių šalių ir jų interesų nustatymo. Tai du pamatiniai kintamieji, kurie duoda pradžią deryboms ir apibrėžia pradinę jų struktūrą; iš jų vėliau kyla kiti struktūriniai elementai ir jų pobūdis.

Analizuojant tarptautines derybas dažniausiai siekiama paaiškinti dviejų vienetų, veikiančių tarptautiniu lygiu, sąveikos rezultata. Todėl įprasta personifikuoti valstybes ir kalbėti, pavyzdžiui, apie tarptautinės sistemos nulemtus „Lietuvos derybinius interesus“, kuriuos prie derybų stalo atneša valstybės interesus ginančios vyriausybės. Kaip minėta ankstesniame skyriuje, tokį požiūrį ypač propaguoja realizmo šalininkai. Tai tipiška struktūrinė, galios pasiskirstymu tarp valstybių besiremianti teorija, kuri pasiskirstymui teikia didžiausią reikšmę, o vienetus (nacionalines valstybes) taip prijungia, kad visiškai neberūpi, kas vyksta jų viduje, kartu kokio tipo vyriausybės valdo valstybę, kokias vertybes ar idėjas propaguoja ar kokių turi asmeninių interesų. Remiantis šiuo požiūriu, šalių interesus tarptautinėse derybose visų pirma nulemia galios išskaičiavimai.

Tačiau, kaip minėta, dėl tokio požiūrio teisingumo kyla daugybė klausimų. Kaip mums primena Gary Allison ir daugelis kitų tyrėjų, tarptautinėse derybose aktyviai gali reikštis įvairūs vidaus politikos žaidėjai, turintys skirtingų interesų, skirtingą supratimą apie tarptautinėje arenoje vykstančius procesus, skirtingas nuostatas bei idėjas ir siekiantys darytis įtaką vyriausybės sprendimams²⁸. Vidaus politikos veiksmų įtaką tarptautinėse derybose yra ne kartą pripažinę ir tiesiogiai derybose dalyvavę Lietuvos politikai ar pareigūnai. Visų analizės lygių tinkamumas tarptautinių mokslų yra seniai pripažintas (nors atskirų lygių santykio proporcija ir toliau lieka neaiški), dėl to iš dalies kyla pagunda, kaip vaizdžiai sakė Paul Viotii ir Mark Kauppi, tirti „viską po saule“²⁹. Kad taip neatsitiktų, tarptautinių santykių moksle pasiektas tam tikras susitarimas analizės lygmenį pasirinkti atsižvelgiant į analizuojamų reiškinių pobūdį bei keliamą tyrimo uždavinį.

Pirmiausia reikia įvertinti individualų lygmenį, konkrečiai – atskirų šalių vyriausiųjų derybininkų įtaką deryboms. Čia derėtų pasakyti, kad tai metodologinis, o ne ontologinis teiginys. Tai nereiškia, kad apskritai neigiama atskirų individų įtaka derybų rezultatams ar teigiama, jog valstybės yra gyvi organizmai, pačios savaime priimančios sprendimus, arba kad egzistuoja natūralios traukos jėgos. Valstybės interesams atstovaujančios vyriausybės iš tiesų sudarytos iš žmonių, kurie turi savo asmeninį supratimą, kas yra geriausia valstybei ir jos visuomenei³⁰, tačiau tai nereiškia, jog jie negali dėl ko nors susitarti. Šiame straipsnyje daroma prielaida, kad jie visų pirma sutaria dėl tokių pamatinių bei žmonių prigimties sąlygotų visos valstybės ir visuomenės interesų kaip gerovės, saugumo ir tolesnės valstybės ir jos visuomenės raidos užtikrinimo. Šių interesų bendrumą taip pat palaiko valstybės viduje egzistuojančios sistemos, be kurių atskiro, vadovaujantį vaidmenį užimančio asmens iškilimas į valdžią ar išsilaikymas joje nebūtų įmanomas. Tai ir nulemia metodologinį pasirinkimą tirti vidines sistemas, kaip galinčias geriausiai paaikškinti reiškinių, o ne į jas reaguojantį arba net retkarčiais nukrypstantį nuo sistemos priemstų taisyklių individą. Šiame straipsnyje laikomasi nuomonės, kad individai, būdami racionalūs, esminiais klausimais paklūsta savo sistemos suformuotai tvarkai ir elgiasi pagal jos suteiktą vaidmenį³¹.

Valstybės viduje gali egzistuoti įvairios sistemos. Trumpai jas apibūdintume kaip grupę tarpusavyje sąveikaujančių elementų, veikiančių drauge siekiant tam tikro tikslo, tačiau politinių reiškinių kontekste pagrindinėmis reikėtų laikyti tas sistemas, kurios tiesiogiai yra susijusios su politikos įgyvendinimu, taigi – politinės ir ekonominės. Kaip tokių sistemų pavyzdį galima paminėti interesų grupes, politines partijas, atskiras valdžios institucijas ir pan. Priminus, kad atskiras sistemas, kaip ir atskirus individus, vienija žmogaus prigimties sąlygoti gyvybiniai interesai, tai nereiškia, kad sistemos sutars dėl būdų ar priemonių kaip tai pasiekti, nors tikimybė, kad dėl esminių būdų jos sutars arba bent dauguma jų sutars, yra didelė.

Siekiant dar preciziškiau apriboti tyrimų ratą, į pagalbą pasitelkiamos politinės ekonomikos įžvalgos, kurios teigia, kad derybose

aktyviausiai siekia dalyvauti tos politinės institucijos ir vidaus interesų grupės, kurių interesus galimi susitarimai labiausiai pažeisti³². Todėl vienas svarbiausių uždavinių tiriant derybas yra įvertinti galimų derybinių susitarimų poveikį vidaus politikos veiksniams. Be to, šio tyrimo kontekste visų svarbiausi yra tie vidaus politikos veikėjai, kurie gali daryti realią įtaką derybų procesui, o tai savo ruožtu priklauso, viena vertus, nuo derybų koordinavimo mechanizmo, sprendimų priėmimo kiekvienoje šalyje ypatumų, teisinės bazės bei šalies politinės sistemos, o kita vertus – nuo objektyvių vidaus veikėjų galių daryti įtaką sprendimams.

Toks požiūris į derybose dalyvaujančius veikėjus turi svarbių implikacijų derybinei galiai: galia tampa glaudžiai susieta su derybose dalyvaujančiomis šalimis. Detaliau apie tarptautinio ir vidaus lygmens poveikį deryboms ir konkrečiai derybinei galiai bus kalbama vėliau. Šiam kartui svarbu akcentuoti, kad tiriant derybas svarbu į jose dalyvaujančią šalį žiūrėti ne kaip į unitarinį vienetą, bet kaip į kompleksiską politinį darinį.

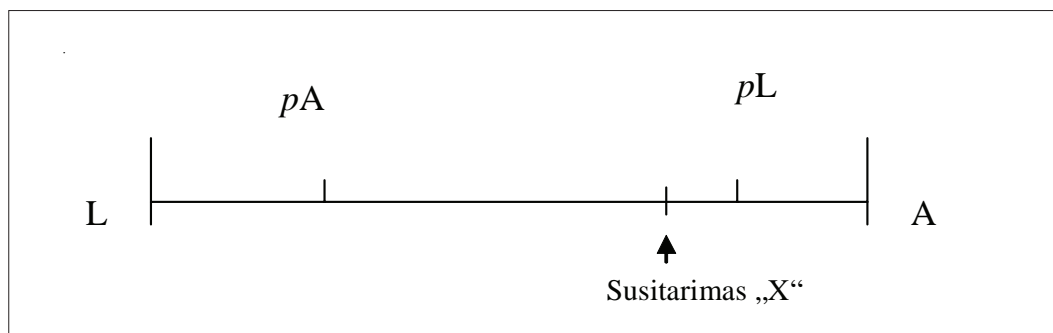
Pripažinus vidaus veikėjų vaidmenį derybose, visgi ir toliau lieka nevisiškai aišku, su kokiais konkrečiais interesais šalys sėda prie derybų stalo. Minėtų Schellingo ir Putnamo įžvalgos remiasi vidaus derybų proceso modeliu, teigiančiu, kad valstybių sprendimai yra derybų, vykstančių tarp atskirų grupių valstybės viduje, rezultatas. Šiame straipsnyje pripažįstama, kad derybos tarp atskirų valstybės veikėjų turi įtakos valstybės interesams, tačiau tai nėra lemiamas veiksnys, nes autorius remiasi racionalaus vyriausybės pasirinkimo prielaida. Todėl viena iš šio straipsnio hipotezių yra ta, kad juo labiau atskirų vidaus veikėjų interesai derybose žeidžia ar grasina žeisti gyvybinius valstybės interesus, dėl kurių sutaria vyriausybės (arba vidaus sistemų) dauguma, tuo mažiau į juos bus atsižvelgiama. Iš to išplaukia kita hipotezė – kad mažos šalys linkusios labiau atsižvelgti į didžiųjų valstybių, nei vidaus veikėjų, interesus, ir atvirkščiai.

3. 2. Pasipriešinimo taškas, galimų susitarimų zona ir pasipriešinimo taškui turintys įtakos veiksniai

Norint nustatyti šalių elgseną derybose ir derybinę galią, reikia papildomų kintamųjų. Kol kas tarkime, kad šalys yra unitariniai veikėjai ir kad kiekviena jų bent apytiksliai yra nusistačiusi geriausią rezultatą. Taškas L žymi geriausią norimą šalies L rezultatą, o taškas A – geriausią šalies A rezultatą. Taip pat tarkime, kad šalys yra nusistačiusios blogiausią joms priimtina rezultatą, kurio nepasiekusios nesutiks pasirašyti susitarimo. Derybų literatūroje ta riba apibrėžiama kaip pasipriešinimo taškas³³. Tarkime, kad šaliai L kiekvienas susitarimas, pasiektas į kairę nuo pL , reiškia tam tikrą teigiamą rezultatą, o susitarimas į dešinę nuo taško pL – nuostolį. Atitinkamai šalis A yra nusistačiusi savo pasipriešinimo tašką pA , ir į kairę nuo jo susitarti jai netikslinga.

Visi galimi derybų susitarimai, kuriuos šalys gali pasiekti tarp savo nusistatytų pasipriešinimo taškų (pL ir pA), derybų literatūroje vadinami galimų susitarimų zona. Tai pavaizduota 1 paveiksle.

1 pav. matyti derybinė situacija, kurioje šalių L ir A derybų minimumai yra priešingose pusėse, taigi sukurta teigiama galimų susitarimų zona, reiškianti, kad susitarimas greičiausiai bus pasiektas. Kur konkrečiai susitarimas bus pasiektas, priklauso nuo derybų. Teoriškai pavaizduotas susitarimas „X“ reiškia, kad daugiau laimėtų šalis A , tačiau šalis L iš šio susitarimo taip pat gaus daugiau naudos, nei tuo atveju, jei susitarimas iš viso nebūtų pasiektas.



1 pav. Šalių pasipriešinimo taškai ir galimų susitarimų zona

Nėra jokios garantijos, kad šalys susitarimą pasieks kažkur per vidurį arba kad kiekvienos derybos turės teigiamą galimų susitarimų zoną. Kaip bus matyti toliau, derybose dažnai esti priešingai, ir tada derybos atsiduria aklavietėje. Bet kokiu atveju pasipriešinimo taškas rodo, kad jis yra svarbus derybinės galios elementas, be kurio būtų neįmanoma suprasti derybų proceso ir šalių derybinių galių pasiskirstymo.

Kas lemia pasipriešinimo taškus?

Kaip buvo matyti, konceptualia prasme pasipriešinimo taškas yra gana aiški sąvoka: ji reiškia tam tikrą mažiausią kainą, už kurią šalys yra pasiryžusios mokėti arba parduoti; tam tikrą ribą, žemiau kurios šalys nenusileis – joms bus geriau nutraukti derybas, negu pasiekti susitarimą žemiau šios ribos. Todėl derybų literatūroje pasipriešinimo taškas (žinomas kaip akronimas *BATNA*, kilęs iš anglų kalboje vartojamo termino *best alternative to non-agreement*) yra dažniausiai tapatinamas su geriausia derybų alternatyva³⁴. Atrodo logiška, kad nė viena šalis nepriims tokio susitarimo, kuris paliktų ją blogesnėje padėtyje, nei jos geriausia derybų alternatyva. Jei šalies netenkina derybų susitarimas ir jei ji turi kitų alternatyvų, gali iš derybų pasitrauki. Todėl juo geresnes alternatyvas šalys turi kitur, tuo griežtesnės pozicijos gali laikytis derybose. Kitaip tariant, juo geresnės alternatyvos, tuo šalių pasipriešinimo taškas yra didesnis³⁵.

Kita vertus, *BATNOS* nereikėtų suprasti grynai tiesiogine prasme. Kaip matyti iš 1 pav., derybos yra glaudžiai susijusios su verte: kainą (rezultatus) nustato ne tik alternatyvos, bet ir vertė, kurią šalys suteikia kainai (rezultatams)³⁶. Šią vertę gali lemti tokie sunkiai pamatuojami kintamieji kaip rizika, t. y. koku laipsniu šalys yra pasirengusios rizikuoti galimu susitarimu³⁷, bei susitarimo poreikio laipsnis. Poreikis yra gana subjektyvus derybų aspektas, tačiau jį galima traktuoti kaip galimybę išsiversti be susitarimo. Be to, vertė suponuoja, kad jis yra kognityvusis kintamasis, priklausomas nuo požiūrio ir intuityvaus vertinimo³⁸. Tai žmogaus sąmonės dalykai, kuriuos sunku įvertinti, tačiau jie neabejotinai turi reikšmės tam, kaip derybininkai vertina skirtingas alternatyvas ar derybų situaciją įvairiomis aplinkybėmis.

Nuo vertinimo priklauso, ties kuria riba šalys nustato pasipriešinimo taškus. Pavyzdžiui, politinėje literatūroje esama nemažai pavyzdžių, kai vienokius ar kitokius sprendimus koreguoja teisingumo jausmas³⁹. Šie pastebėjimai yra ne išimtis ir derybų atvejais. Derybų metu susitarimas lyginamas kitų derybinių atvejų atžvilgiu, taip pat atsižvelgiant į tai, kokią vertę tam pačiam klausimui skiria kita derybų šalis. Šalys vertina teisingumą ir kartu derybų susitarimo priimtinumą. Be to, teisingumo aspektas dar vertinamas atsižvelgiant, ar šalys laikosi abipusiškumo ir lygiavertiškumo. Kadangi šalys derybose traktuoja save kaip lygiavertes, siekia teisingo vertės paskirstymo, kitaip tariant, tiki si, kad nuolaidos bus abipusės⁴⁰.

Žinoma, tai yra tos pačios sąvokos aspektai, ir tikrovėje vargu ar būtų galima labai tiksliai išskirti paskirus pasipriešinimo taško aspektus tikintis, kad sudėjus išeitų viena bendra išvestinė vertė. Tačiau analizės prasme reikėtų paskirus pasipriešinimo taško aspektus lyginti atskirai.

Baigiant šį poskyrį reikia įvertinti, kaip pasipriešinimo taškas veikia derybų procesą. Prisiminus, kad šalys derybose juda iš vienos stadijos į kitą koreguodamos savo pozicijas pagal struktūrinių derybų elementų pokytį galima teigti, kad proceso pobūdį ir laiką, kada šalys pereina iš vienos stadijos į kitą, lemia subjektyvi šalių vertė, kurią jos suteikia pasipriešinimo taškui kiekvienu konkrečiu derybų atveju. Kaip minėta, tą vertę galima nustatyti įvertinus alternatyvas, poreikio laipsnį, kitus kognityvius kintamuosius bei vidaus interesų grupių įtaką (žr. toliau). Juo didesnę vertę derybininkai skiria savo pasipriešinimo taškui, tuo mažiau jie bus linkę nusileisti; ir atvirkščiai, juo mažesnę pasipriešinimo taško vertę, tuo labiau jie bus linkę nusileisti.

3.2.1. Dviejų lygių žaidimas

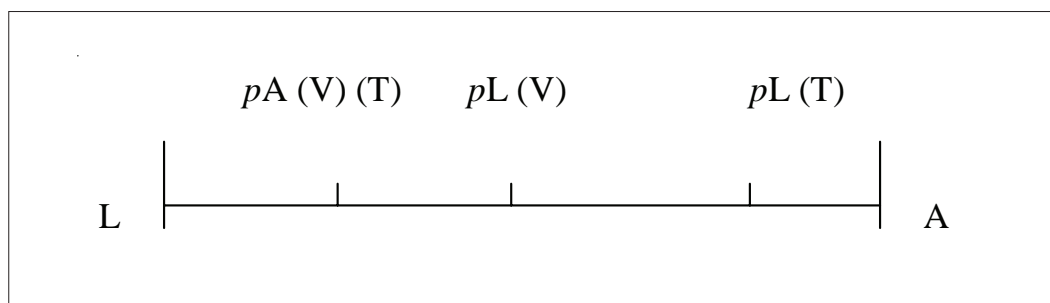
Dabar į tyrimą įtraukime papildomus veikėjus, kurie taip pat turi savo pasipriešinimo taškus, o juos lemia tie patys veiksniai – alternatyvos,

rizikos ir poreikio pasiekti susitarimą laipsniai bei kognityvieji veiksniai. Tikslas yra išsiaiškinti atskirų veikėjų pasipriešinimo taškų sąveika ir kaip ji veikia derybinę galią.

Analizuodamas tarptautines derybas vidaus politikos veiksmų įtaką deryboms pirmas sistemiškai pradėjo naudoti Thomas Schelling. Savo straipsnyje „Esė dėl derybų“ jis nagrinėjo paradoksalią idėją, kad tam tikromis sąlygomis derybinė galia gali kilti iš silpnumo⁴¹. Jis pažymėjo, kad veikėjas, kurio veikimo laisvė yra varžoma, gali pasiekti daugiau nei tas veikėjas, kurio derybinės laisvės niekas nevaržo.

Schellingo mintį toliau plėtojo Robert Putnam. 1988 m. pasirodžiusiame straipsnyje Putnam išdėstė mintį apie išorės ir vidaus politikos veiksmų sąveiką tarptautinėse derybose⁴². Putnam pavartojo metaforą, kad vyriausiasis derybininkas vienu metu derasi prie dviejų stalų, kurie atitinka skirtingą analizės lygį. Pirmuoju lygiu (tarptautiniu) derybininkas derasi su užsienio kolegomis. Antruoju lygiu (vidaus) derybininkas bendrauja su vidaus politikos veikėjais. Modelio logiką Putnam apibrėžia keliais sakiniais: „Nacionaliniu lygiu vidaus politikos grupės siekia savo interesų spausdamos vyriausybę laikyti joms naudingos politikos, o politikai siekia daugiau galios sudarydami koalicijas su šiomis grupėmis. Tarptautiniu lygiu nacionalinės vyriausybės siekia maksimaliai padidinti savo galimybes patenkinti vidaus interesų grupes, kartu minimaliai sumažinti nepalankius užsienio politikos padarinius“⁴³. Kitaip tariant, derybų strategiją ir taktiką lemia ne tik tai, kas bus priimtina kitoms valstybėms, bet ir tai, kokius derybų rezultatus vietiniai rinkėjai galėtų ratifikuoti.

Tai gerai matyti iš 2 pav. Kadangi kiekvienas veikėjas turi veto teisę sprendimams, Putnamo modelis teigia, kad susitarimas turi būti, kur susikerta veikėjų galimų susitarimų „krepšelis“ („win-set“). Veikėjų „krepšelius“ nustato jų pasipriešinimo taškai. Svarbu pažymėti, kad vidaus politikos veiksniai gali varžyti tarptautinio derybininko sprendimus tik tuo atveju, jei pastarojo „krepšelis“ yra didesnis nei vidaus politikos veikėjų „krepšelis“. Taškas L žymi geriausią visiems šalies L derybomis suinteresuotiems veikėjams, o taškas A –



2 pav. Galimų susitarimų zona dviejų lygių žaidimo atveju

geriausią visiems šalies A veikėjams rezultatą. $pL (V)$ ir $pL (T)$ yra šalies L vidaus (V) ir tarptautinio (T) veikėjų pasipriešinimo taškai (atkreipkite dėmesį, kad šioje situacijoje šalies A abiejų veikėjų pasipriešinimo taškai pavaizduoti vienodai). Dėl to galima tikėtis, kad šalies L derybininkų atsakas į dešinę nuo $pL (V)$ patenkančiam šalies A pasiūlymui bus priminimas, kad jie negali priimti tokio pasiūlymo, nes juos varžo vidaus politikos veiksniai, o tai padarys ratifikavimo procesą neįmanomą. Vadinas, jei informacija išsami, derybų susitarimas turėtų būti $pA (V) (T)$ ir $pL (V)$ ribose. Jei Lietuvos nevaržytų jokie vidaus veiksniai, rezultatas būtų $pA (V) (T)$ ir $pL (T)$ ribose.

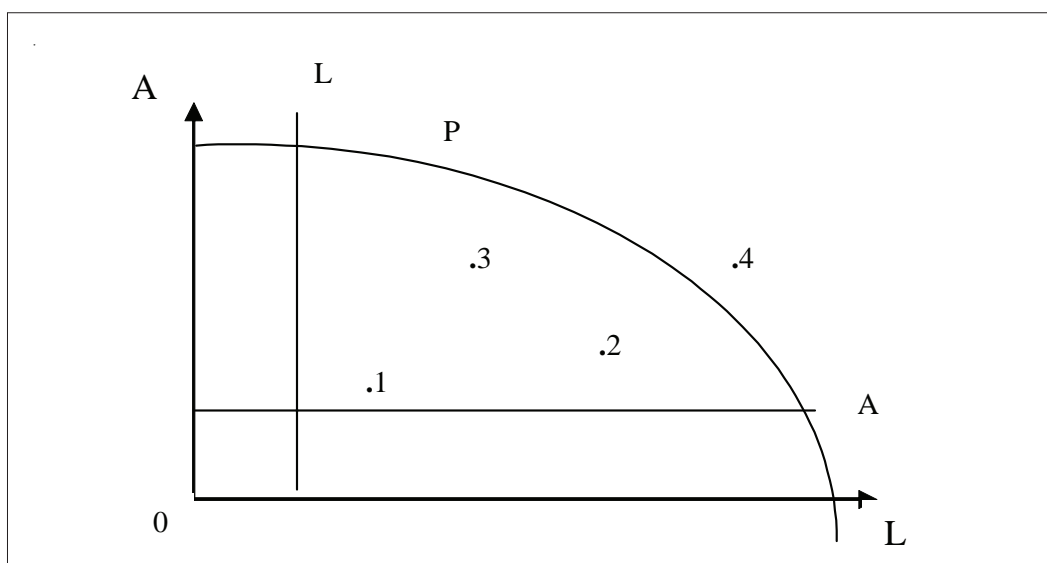
Kitaip tariant, šio „krepšelio“ dydis priklauso nuo vidaus interesų grupėms ir pačiai valstybei priimtinių galimų tarptautinių susitarimų skaičiaus. Kuo didesnis „krepšelis“, tuo didesnė tikimybė, kad susitarimas bus pasiektas. Tačiau iš to išplaukia ir argumentas, kad didesnis galimų susitarimų „krepšelis“ didina šalies lankstumą derybose kartu mažindamas šalies galią derėtis, kadangi sumažina jos pasipriešinimo tašką, ir atvirkščiai, kad mažesnis „krepšelis“ mažina lankstumą, kartu didindamas galią, nes didina šalies pasipriešinimo tašką. Todėl ši galios rūšis matuojama „krepšelio“ dydžiu, pagrindiniu indikatoriumi imant pasipriešinimo laipsnį.

3.3. Galimybių riba (Pareto optimumas)

Pasipriešinimo taškas atskleidžia tik dalį derybų proceso. Pats savaime jis dar nepasako, kiek galima pasiekti susitarimu. Vienos linijos

diagrama gali būti klaidinanti. Galima manyti, kad vienintelis būdas šaliai pasiekti didesnės naudos sau yra tik kitos sąskaita. Tačiau derybose šalys gali (bent jau bandyti) ir padidinti, ir sumažinti dalybų „pyragą“. Dviejų ašių diagrama (3 pav.) suteikia geresnes galimybes aiškiau išivaizduoti sudėtingą derybų situaciją.

3 pav. pavaizduoti taškai (1, 2, 3, 4) žymi galimus susitarimus, kurių vertė kiekvienai šaliai nustatoma palyginus susitarimus ašies atžvilgiu. Linijos L ir A žymi atitinkamų šalių pasipriešinimo taškus, o linijų susikirtimo taškas – kiekvienos šalies rezultata, jei susitarimo pasiekti nepavyksta. Taškuose 1, 2, 3 ir 4 abi šalys pasieks tam tikros naudos. Tarkime, kad yra limitas to, ką šalys gali pasiekti derybose. Rezultatas ties tašku 4 negalimas dėl techninių ar kitokių priežasčių (ši tiesė gali žymėti kokią nors, pvz., teisiškai nustatytą ribą, kurią peržengus susitarimas iš principo neįmanomas). Kreivė P žymi išivaizduojamą galimų susitarimų ribą. Remiantis standartinė šalių naudingumo funkcijos prielaida, derybų „krepšelis“ yra išgaubtas į išorę. Ši kreivė derybų literatūroje dažnai dar vadinama Pareto efektyvumu arba Pareto optimumu⁴⁴. Ji jungia visus galimus susitarimus, kurių atžvilgiu nėra geresnių abiem šalims priimtinių susitarimų. Tarkime, jei nuo taško 1, 2 ar 3 vestume statmeną tiesę (į šiaurės vakarus) iki kreivės P, abi šalys atitinkamais atvejais pasiektų daugiau, nei susitar-



3 pav. Galimybių riba

damos ties taškas 1, 2 ar 3. Kitaip tariant, jos padidina „pyragą“, nepažeisdamos viena kitos interesų.

Tai gana abstrakti riba, kurios derybose dalyvaujančios šalys niekada iki galo nežino, be to, gali ją įsivaizduoti skirtingai. Jos analitinė svarba ta, jog, išplėsdamos šią ribą, šalys padidina galimų susitarimų zoną, kartu padidindamos galimą susitarimų teikiamą naudą, kurią gali gauti. Idealiu atveju geriausias abi puses tenkinantis ir lygiavertis susitarimas būtų pasiektas, jei šią ribą „ištemptume“ per vidurį į šiaurės rytus iki stačiakampio formos.

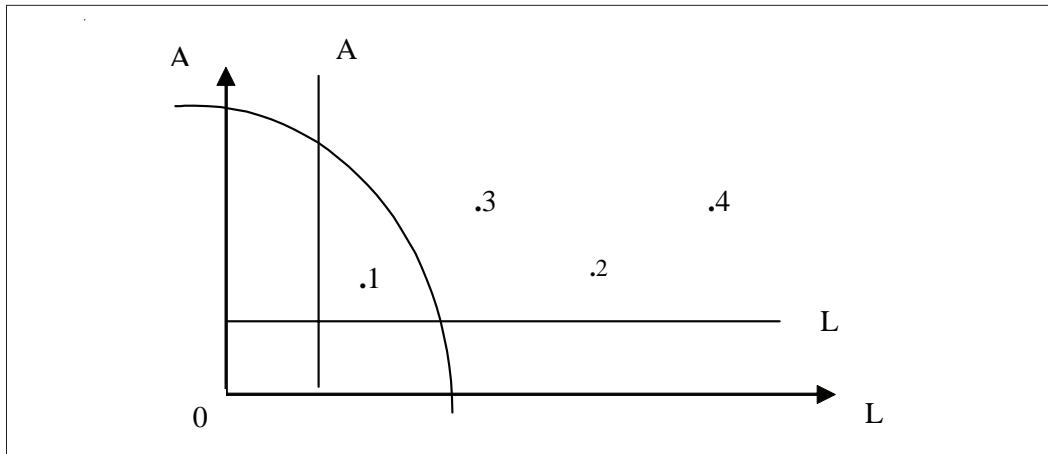
Taigi galimų susitarimų zoną, kitaip nei ankstesniuose paveiksluose lemia ne tik pasipriešinimo taškai, bet ir galimybių riba. 3 pav. ši susitarimo zona yra teigiama. Susitarimas taškuose 2 ir 3 yra abiem šalims geresnis, tačiau susitarimu taške 2 daugiau pasiekia šalis L, o šalis A mieliau siektų susitarimo taške 3. Bet kokios A pastangos įtikinti ar paveikti L pasiekti susitarimą taške 3 reikštų ne pridėtinės vertės kūrimą, bet perdalijimą.

Tačiau tarkime, kad A mano, jog ankstesnės derybos jau nustatė visus įmanomus (bei tenkinančius abi šalis) susitarimus ir kad parengtinis sutarimas jau padėtas ant stalo. Jei L imsis iniciatyvos šioje situacijoje neatsižvelgdama į A požiūrį, sutiks pasipriešinimą (žr. 4 pav.). Stebėkime, kaip skirtingai galimybių ribos kitimas veikia šalių pasirinkimą: jai kylant į viršų ir mažėjant į kairę, A perspektyvos gerėja, o L – blogėja.

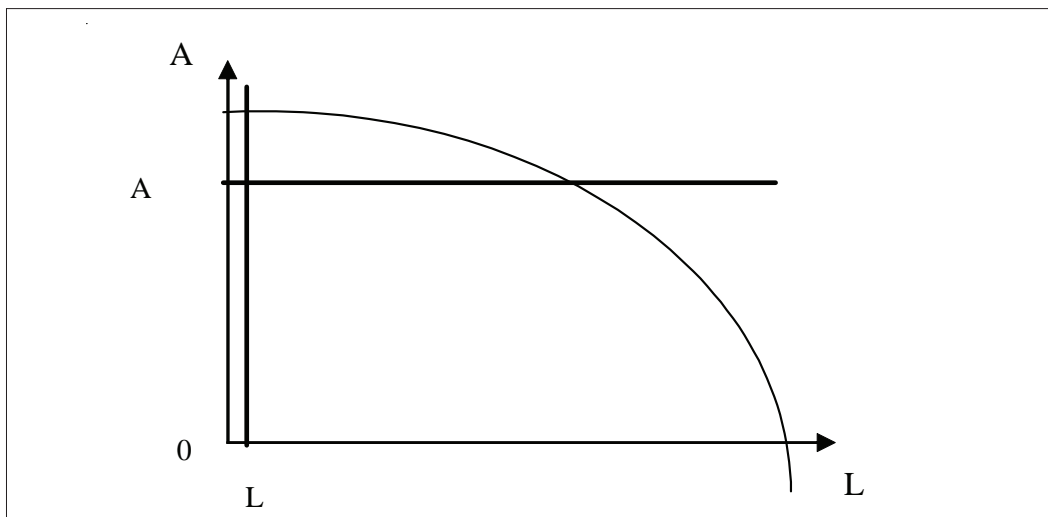
Tačiau tai ne vienintelis požiūrių skirtumas, galintis derybas atvesti į aklavietę. Tarkime, šalių pasipriešinimo taškai yra labai skirtingi: A šiam taškui yra nustačiusi daug didesnę vertę nei L. Iš šios situacijos matyti, kad derybinių susitarimų „krepšelis“ labai sumažėja, o geriausią rezultatą gali pasiekti A derybininkai.

Taigi galimų susitarimų zona gali pasikeisti tiek kintant galimybių ribai, tiek pasipriešinimo taškui. Iš to galima daryti svarbią išvadą apie derybinę galią: derybinę galią lemia galimų susitarimų zona.

Žinoma, derybų „krepšelis“ yra tik tikrų derybų idealizacija. Kaip minėta, tipinėje situacijoje šalys negali tiksliai žinoti viena kitos naudingumo funkcijų. Kartais jos net nėra tikros dėl savo naudingumo



4 pav. Galimybių ribos kaitos poveikis galimiems susitarimams



5 pav. Pasipriešinimo taško kaitos poveikis galimiems susitarimams

funkcijų. Paprastai šalys taip pat nežino ne tik viena kitos pasipriešinimo taško, bet ir tikslaus savo pasipriešinimo taško. Kitaip tariant, nesutarimo taško vieta ir galimybių ribų forma nėra fiksuota šalių mintyse, kaip dažnai (ir neteisingai) bandoma pavaizduoti formalioje derybų teorijoje.

Galimybių riba grafiškai vaizduoja ne tik kad ne visi susitarimai šalims yra vienodai palankūs, bet ir parodo bendros naudos galimybę. Tai reiškia, kad šalys galimų susitarimų vertę nustatys ne tik referuodamos į pasipriešinimo tašką, bet ir lygindamos, kokio tipo procesas vyrauja, kitaip tariant, ar šalys tik siekia sau naudos kito sąskaita, ar atsižvelgia ir į kitos šalies interesus. Savo ruožtu tai nusako derybų

strategijos ir taktikos pobūdį⁴⁵. Derybų literatūroje šie du proceso tipai atitinkamai vadinami „vertės kūrimu“ (angl. *value creating*) ir „vertės savinimusi“ (angl. *value claiming*)⁴⁶. Dažniausiai derybose pasitaiko abu proceso tipai, pavyzdžiui, kai naudojama „akis už akį“ taktika, tačiau labai tikėtina, kad asimetrinio pobūdžio derybose didesnei šaliai visada kils pagunda pagerinti savo pozicijas kitos šalies sąskaita.

Išvados: derybos ir galia

Apibendrinant – ką toks grafinis derybų situacijos vaizdavimas pasako apie derybinę galią?

Visų pirma derybinė galia konceptualizuojama atsižvelgiant į struktūrinius derybų elementus. Kitaip tariant, galia vertinama ne pagal materialius valstybės išteklius ar kitus tiesioginio vaidmens derybose nevaadinančius galios šaltinius, bet pagal tai, kas apibrėžia derybų struktūrą. Iš to kyla kita svarbi išvada – derybinė galia yra susijusi su konkrečiu svarstomu klausimu. Pavyzdžiui, derybose dėl žemės ūkio klausimų grafinis derybų vaizdas gali atrodyti vienaip (tarkime, dėl didelio pasipriešinimo taško), o derybose dėl kapitalo srautų liberalizavimo – kitaip.

Būtina pažymėti, kad tokia galios samprata reiškia, kad ji išlaiko kai kuriuos tradicinės galios apibrėžimo elementus, kadangi tokiems dalykams kaip interesai arba alternatyvos didelę įtaką daro vadinamieji materialieji galios šaltiniai. Pavyzdžiui, labai tikėtina, kad, atmetus kitus galimus derybų struktūrą lemiančius elementus, galia, išreikšta rinkos dydžiu, natūraliai atsispindės grafiniame derybų situacijos vaizde, kadangi mažesnę rinką turinti šalis derybose bus daug labiau suinteresuota pasiekti susitarimą dėl, pavyzdžiui, kitų alternatyvų nebuvimo, nei šalis, turinti didelę rinką. Todėl tikėtina, kad mažos šalies pasipriešinimo taškas derybose bus žemesnis nei didelę rinką turinčios šalies.

Mano nuomone, tai, kad galios apibrėžimas nesusiaurinamas iki Dahlo siūlomo apibrėžimo (t. y. vienos šalies sugebėjimas paveikti kitos šalies elgseną), neduodant jokios nuorodos į galimus su turėjimu

susijusius galios šaltinius, yra struktūra besiremiančios derybų analizės teigiamybė. Kad ir kaip ten būtų, derybų šalys iš tiesų turi objektyvius galios šaltinius, kurie vienaip ar kitaip veikia derybų procesą bei rezultatus. Tačiau, kaip minėta, derybų analizės atveju reikšmingi yra tik tie „objektyvūs“ galios šaltiniai, kurie daro tiesioginę įtaką struktūriniais derybų elementams. Todėl juos visiškai ignoruoti apibrėžiant galios sąvoką būtų nelogiška. Pagaliau kol derybos nebūtų baigtos ir nežinotume jų rezultato, taip ir liktų neaišku, kuri šalis turi daugiau derybų galios konkrečiu derybų momentu – nes juk negalima nustatyti vienos šalies sugebėjimo paveikti kitos šalies elgseną, kol nebuvo užfiksuota jokio judesio. Kitaip tariant, kalbėjimas apie postūmio supratimu besiremiančią galią įmanomas tik „post faktum“. O struktūrinis galios analizės modelis leidžia nustatyti, su koku galios bagažu šalys pradeda derybas, palyginti šalių derybinės galios elementus konkrečiu momentu ir, darant prielaidą, kad struktūrinių elementų išsidėstymas nesikeis, gana tiksliai prognozuoti derybų baigtį.

Be to, neįvertinus objektyvių galios šaltinių, su kuriais šalys sėda prie derybų stalo, taip pat būtų neaišku, ką laikyti atskaitos tašku. Galima spėti, kad omenyje turimas sugebėjimas paveikti derybinę poziciją. Tačiau ar iš tiesų galima teigti, kad jei silpnesnė šalis sugebėjo paveikti stipresnės šalies derybinę poziciją, ji yra galingesnė už didesnę šalį? Toks teiginys būtų per drąsus, kadangi yra didelė tikimybė, kad mažesnė šalis tik šiek tiek sugebėjo pagerinti susitarimą galimų susitarimų zonoje. Tačiau jei ji tikrai būtų buvusi galingesnė, jos interesai visų pirma būtų kiti, taip pat ir pasipriešinimo taškas, t. y. pati derybų struktūra, būtų atrodžiusi kitaip.

Kita vertus, struktūrine analize besiremiantis galios supratimas yra panašus į Dahlo siūlomą apibrėžimą tuo, kad abu požiūriai kalba ne tik apie „siuntėjo“, bet ir „priimančiojo“ galią. Kitaip tariant, kiekvienos šalies derybinė galia yra nustatoma susiejus ją su kitos šalies galia. Tai nulemia pats derybų faktas, nes jos vyksta tada, kai nė viena šalis kitos atžvilgiu neturi sprendimų teisės viršenybės ir kai, kalbant ekonominiiais terminais, nėra nustatytos tikslios kainos už prekių ir paslaugų mainus. Derybos reikalingos kada šalys yra suverenios ir

nepriklausomos veikėjos, nepavaldžios jokiai aukštesniajai valdžiai, ir vienintelis būdas priimti sprendimus yra bendras susitarimas. Tai suponuoja, jog kiekviena šalis, nesvarbu, kokio dydžio, turi veto teisę. Galima teigti, kad galingesnė šalis, pradėjusi derybas su mažesne šaliimi, automatiškai praranda dalį savo galios, kadangi, bent teoriškai, susitarimui pasiekti reikia atrakinti duris su dviem spynomis, o vieną raktą turi silpnesnioji.

Struktūrinis derybų analizės modelis taip pat labai aiškiai rodo, kad galia nėra konstanta. Derybinė galia gali keistis laikui bėgant, ja galima manipuliuoti, pavyzdžiui, darant įtaką savo ar oponento pasipriešinimo taškui. Savo ruožtu tai suponuoja, jog derybinė galia įgautina percepcijos pobūdį: kadangi derybų šalys greičiausiai skirtingai įsivaizduoja struktūrinių elementų padėtį, skirtingai suvokia ir tiek savo, tiek priešininko galias. Suvokimas keičia objektyvią tikrovę, nors, kaip pažymėta anksčiau, tikrovė uždeda tam tikrus limitus įsivaizdavimui. Visgi pripažinimas, kad galia iš dalies priklauso nuo suvokimo, tyrimui suteikia svarbių įžvalgų, kadangi leidžia prieiti prie galios per pačių šalių požiūrį, ir tai nepriklauso nuo to, ar jų galios supratimas yra teisingas, ar ne.

Pažymėtina, kad struktūrine derybų analize paremta galios konceptualizacija leidžia daryti gana tikslius spėjimus, kaip šalys reaguos derybų metu. Pirma, kuo mažesnę vertę šalis skiria pasipriešinimo taškui, tuo jos galia bus mažesnė, kadangi:

- derybinį susitarimą ji bus linkusi suvokti kaip naudą, palyginti tiek su alternatyvomis, tiek su kitais pasipriešinimo taškui turinčiais įtakos elementais;
- bus mažiau linkusi rizikuoti, nenorėdama prarasti šios naudos;
- derybose bus linkusi daryti didesnes nuolaidas.

Kita vertus, kuo didesnę vertę šalis skiria pasipriešinimo taškui, tuo jos galia bus didesnė, kadangi:

- derybinį susitarimą ji suvoks kaip praradimą, palyginti su alternatyvomis ir kitais pasipriešinimo taškui turinčiais įtakos elementais;
- ji labiau bus linkusi rizikuoti siekdama išvengti praradimų;
- derybose nebus linkusi daryti nuolaidų.

NUORODOS IR PASTABOS

¹ Jon Elster. *Socialinių mokslų elementai*. Vilnius: Vaga, 2000. P. 131.

² Apie derybų atvejus, kai silpnesnė šalis, derėdamasi su stipresne, pasiekia teigiamų rezultatų, žr.: Jeffery Z. Rubin and I. William Zartman. *Asymmetrical Negotiations: Some Survey Results that May Surprise* // *Negotiation Journal*. 1995, vol. 11 (4), p. 349–364. Taip pat žiūrėti: William Clark, Erick Duchesne and Sophie Meunier. *Domestic and International Asymmetries in United States-European Union Trade Negotiations* // *International Negotiation*. 2000, vol. 5, p. 69–95; William I. Zartman. *Structuralist Dilemma in Negotiation* // Roy Lewicki, Robert Bies, Blair Sheppard (sud.). *Research on Negotiation in Organizations*. Greenwich, London: JAI Press, 1997, p. 227–245; John S. Odell. *Negotiating the World Economy*. Ithaca and London: Cornell University Press, 2000.

³ Daugiau apie realizmą žiūrėti: Paul R. Viotti ir Mark V. Kauppi. *International Relations Theory: Realism, Pluralism, Globalism*. New York: Macmillan Publishing Company, 1987. P. 32–167; Hans J. Morgenthau and Kenneth W. Thompson. *Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace*. New York: Knopf, 1985; Robert G. Gilpin. *The Richness of the Tradition of Political Realism* // *International Organization*. 1984, vol. 38 (2), p. 287–304; Stefano Guzzini. *Structural Power. The Limits of Neorealist Power Analysis* // *International Organization*. 1993, vol. 47 (3), p. 443–478.

⁴ Žinoma, ir realizmo ar neorealizmo teoriniuose aiškinimuose esama atveju, kai silpnesnė šalis derybose su galingesne šalimi pasiekia sau naudingo rezultato. Tačiau realizmas iš esmės tai aiškina ne kaip silpnesnės šalies pergalę (nors ir užsimena apie silpnos šalies sugebėjimą pasinaudoti susiklosčiusia situacija), bet visų pirma kaip stipresnės šalies interesą. Pavyzdžiui, dviejų galingų valstybių kovos dėl įtakos zonų atveju šios valstybės gali derybose su silpnesnėmis šalimis suteikti joms didesnių nuolaidų taip siekdamas silpnesnes valstybes palenkti savo pusėn. (Žr., pvz., Henry Kissinger. *Diplomacy*. New York: Simon & Schuster, 1994. P. 446–472.) Arba hegemoniško politinio ir ekonominio lyderiavimo atveju pasaulyje vyraujanti valstybė (hegemonas), siekdama įtvirtinti savo interesus atitinkančią politinę ir ekonominę pasaulio sistemą, derybų metu gali prisiimti daug didesnių išpareigojimų našta, nei kitos susitarimo šalys. (Apie tai daugiau žr. Robert Gilpin. *Tarptautinių santykių politinė ekonomija*. Vilnius: Algarvė, 1998. P. 108–117.)

⁵ Williams Roberts Clark, Erick Duchesne and Sophie Meunier. *Domestic and International Asymmetries in United States-European Union Trade Negotiations* // *International Negotiation*. 2000, vol. 5, p. 69–95, 77.

⁶ Graham Evans and Jeffrey Newnham. *The Penguin Dictionary of International Relations*. London: Penguin Books, 1998. P. 446.

⁷ Frank Pfetsch and Alice Landau. *Symmetry and Asymmetry in International Negotiations* // *International Negotiations*. 2000, vol. 5 (1), p. 2–35, 27.

⁸ Tyrimą, kad galios asimetrija derybose nebūtinai reiškia asimetrinius rezultatus (dėl tarptautinių institucijų įtakos) atliko J. P. Singh. *Weak Powers and*

Globalization: The Impact of Plurality on Weak-Strong Negotiations in the International Economy // *International Negotiation*. 2000, vol. 5, p. 449–484. Daugiau apie neoliberalizmą žiūrėti: Robert Keohane. *Theory of World Politics* // P. R. Viotti and M. V. Kauppi (eds.). *International Relations Theory: Realism, Pluralism, Globalism*. New York: Macmillan Publishing Company, 1987. P. 2, 14. Taip pat žiūrėti: John T. Rourke. *International Politics on the World Stage*. Dushkin/McGraw-Hill, 1999. P. 390–398.

⁹ Frank R. Pfetsch. *Institutions Matter: Negotiating the European Union* // Peter Berton, Hiroshi Kimura, and William Zartman (eds.). *International Negotiation: Actors, Structure/Process, Values*. New York: St. Martin's Press, 1999. P. 191–222.

¹⁰ John T. Rourke. *International Politics on the World Stage*. Dushkin/McGraw-Hill, 1999. P. 398.

¹¹ Singh, 449–453.

¹² Ten pat, p. 449–453.

¹³ Ypač žiūrėti: Andrew Moravcsik. *Integrating International and Domestic Theories of International Bargaining* // P. B. Evans, H. K. Jacobson and R. D. Putnam (eds.). *Double-Edged Diplomacy: International Bargaining and Domestic Politics*. Berkeley: University of California Press, 1993. P. 17.

¹⁴ Žiūrėti, pavyzdžiui, Roderick Bell, David V. Edwards, and R. Harrison Wagner. *Political Power: A Reader in Theory and Research*. New York: The Free Press. 1969; Robert Dahl. *The Concept of Power*. *Behavioral Science*. 1986, vol. 2 (2), p. 201–215; Steven Lukes. *Power: A Radical View*. London: Macmillan Press, 1974; Thomas E. Wartenberg (ed.). *Rethinking Power*. New York: State University of New York Press., 1992.

¹⁵ Edward Hallet Carr. *The Twenty Years' Crisis 1919–1939*. London: Macmillan, 1946.

¹⁶ Hans J. Morgenthau. *Politics among Nations: The Struggle for Power and Peace* // Kenneth W. Thompson (ed.). New York: Knopf, 1985.

¹⁷ Realistų darbuose dažniausi tokie galios komponentai: 1) valstybės teritorijos dydis ir gyventojų skaičius; 2) gamtos išteklių; 3) ekonominiai pajėgumai; 4) kariniai pajėgumai; 5) politinis valstybės stabilumas; 6) kompetencija.

¹⁸ Apie rinkų ir ekonominės priklausomybės poveikį deryboms bei apskritai šalių tarpusavio santykiams žiūrėti: Albert Hirshman. *National Power and the Structure of the Foreign Trade*. Berkeley: University of California Press, 1945.

¹⁹ Žr.: Barry Buzan, Charles Jones, and Richard Little. *The Logic of Anarchy: Neorealism to Structural Realism*. New York: Columbia University Press, 1993. P. 54.

²⁰ Robert Dahl. *Modern Political Analysis*. 4th ed. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, 1984.

²¹ Dahl, p. 20–22.

²² Jūratė Novagrockienė. *Politikos mokslo pagrindai*. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla, 2001. P. 57.

²³ Derybų analizės būdą taikantys darbai moksliniame diskurse pasirodė apie 1950-uosius metus. Iš svarbiausių ir šiame darbe naudojamų paminėtini (chronologine darbų pasirodymo tvarka): Duncan Luce and Howard Raiff. *Games and Decisions*. New York: Wiley, 1957; Thomas Schelling. *The Strategy of Conflict*.

Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960; Thomas Schelling. *Arms and Influence*. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1966; Howard Raiffa. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982; D. Lax and J. Sebenius. *The Power of Alternatives and the Limits of Negotiations* // *Negotiation Journal*. 1985, vol. 1, p. 163–179; O. Young (ed.). *Negotiation Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1991; John S. Odell. *Negotiating the World Economy*. Ithaca and London: Cornell University Press, 2000; J. Sebenius. *Dealmaking Essentials: Creating and Claiming Value for the Long Term*. Boston: Harvard Business School Press, 2000.

²⁴ Howard Raiffa. *Lectures on Negotiation Analysis*. Cambridge, Mass.: PON Books, 1997; William Zartman. *The Structure of Negotiation* // Victor A. Kremenyuk (ed.). *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2002; John S. Odell. *Negotiating the World Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 2000.

²⁵ Daniel Druckman. *Stages, Turning Points, and Crises* // *Journal of Conflict Resolution*. 1986, vol. 30 (2), p. 327–360.

²⁶ Įvadinį racionalaus pasirinkimo teorijos aiškinimą galima rasti: Jon Elster. *Socialinių mokslų elementai*. Vilnius: Vaga. 2000, p. 24–32. Apie žaidimų teoriją žiūrėti: Duncan Luce and Howard Riffa. *Games and Decisions*. New York: Wiley, 1957.

²⁷ Duncan Luce and Howard Riffa. *Games and Decisions*. New York: Wiley, 1957. P. 49.

²⁸ Gary Allison. *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*. New York: Little, Brown, 1971. Taip pat žiūrėti: David J. Singer. *The Level-of-Analysis Problem in International Relations* // K. Knorr, S. Verba (eds.). *The International System: Theoretical Essays*. Princeton: Princeton University Press, 1961. P. 77–92.

²⁹ Paul R. Viotii and Mark V. Kauppi, p. 43.

³⁰ Pavyzdžiui, žiūrėti skyrių „Kaip daroma užsienio politika“ knygoje: Joseph Franke. *Tarptautiniai santykiai permainingame pasaulyje*. Kaunas: Litterae Universitatis, 1993. P. 75–90.

³¹ Daugiau apie individualaus lygmens vietą ir vaidmenį tarptautiniuose santykiuose žiūrėkite Martin Hollis ir Steve Smith ginče, pateiktame jų knygos „*Tarptautiniai santykiai: aiškinimas ir supratimas*“ pabaigoje (Holais ir Smith, p. 232–245).

³² Žr., pavyzdžiui, Ronald Rogowski. *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*. Princeton: Princeton University Press, 1989.

³³ Derybų literatūroje šis taškas taip pat gali būti vadinamas „saugumo tašku“ (Luce and Riffa, p. 65), „pasipriešinimo tašku“ (R. E. Walton and R. B. McKersie. *A Behaviors Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System*. New York: McGraw-Hill, 1965, p. 42) ir „geriausia alternatyva nepasiektam susitarimui“ (R. Fisher and W. Ury. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. // B. Patton (ed.). Boston: Houghton Mifflin, 1981. P. 34).

³⁴ Šį akronimą ypač išpopuliarino R. Fisher ir W. Ury. *Getting to Yes: Negotiating Agreement without Giving In*. Boston: Houghton Mifflin, 1991.

³⁵ Howard Raiffa. *Lectures on Negotiation Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University, 1996. P. 74.

³⁶ Williams Zartman. *Negotiation Analysis Perspective in International Economic Negotiations* // Victor Kremenyuk and Gunnar Sjostedt (eds.). *International Economic Negotiation: Models versus Reality*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Lmt, 2000 P. 317–327.

³⁷ Apie rizikos laipsnio poveikį deryboms žiūrėti: M. Naele and M. Bazerman. *Perspectives for Understanding Negotiation* // *Journal of Conflict Resolution*. 1993, vol. 29 (1), p. 33–55, 35.

³⁸ Daugiau apie socialinį-psichologinį derybų aspektą žiūrėti: Daniel Druckman. *Negotiations: A Social-Psychological Perspectives*. London: Sage Publications, 1977.

³⁹ Vertingas straipsnių apie jausmus rinkinys yra Amelie Rorty redaguotoje knygoje „Jausmų aiškinimas“ (žr.: Amelie Rorty. *Explaining Emotions*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1980.)

⁴⁰ D. Larson. *The Psychology of Reciprocity in International Relations* // *Negotiation Journal*. 1988, vol. 4, p. 281–301.

⁴¹ Thomas Schelling. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960.

⁴² Robert Putnam. *Diplomacy and Domestic Politics* // Peter B. Evans, Harold K. Jacobson, and Robert Putnam (eds.). *Double-Edged Diplomacy*. Berkeley: University of California Press, 1993.

⁴³ Putnam, p. 432.

⁴⁴ Vilfredas Pareto – Italijos sociologas ir ekonomistas, sukūręs optimalaus išteklių paskirstymo efektyvumo teoriją, vėliau pritaikytą derybų analizei.

⁴⁵ Daugiau apie derybų strategijas žr.: Dean G. Pruitt. *Strategy in Negotiation* // Victor A. Kremenyuk (ed.). *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, CA.: Jossey-Bass, 2002. P. 85–96; John S. Odell. *Negotiating the World Economy*. Ithaca: Cornell University Press, 2000. P. 31–38.

⁴⁶ James K. Sebenius. *International Negotiation Analysis* // Victor A. Kremenyuk (ed.). *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. San Francisco, CA.: Jossey-Bass, 2002. P. 239–247.

SUMMARY

POWER AND NEGOTIATION

Regardless of the popular wisdom to make predictions in negotiations as if they always reflect the right according to the Bible– that “to every one who has will more be given” – this article starts with observation that weaker parties can and do sometimes successfully negotiate with stronger parties. Naturally this provokes questions: “Why can weak parties successfully negotiate with the stronger parties in asymmetric negotiations? How to explain this structural paradox?”.

The article argues that these questions would be old and answered if not for the long lasting tendency in the international relations discipline to analyze international negotiations from the point of view of the traditional power understanding, as well as systemic international relations theories. On another hand, difficulties objectively arise due to the fact that analysis of the structural paradox is connected to the problem of power – one of the most complex and difficult to define categories of the social science. And although much has been done recently in the social science to improve our understanding of the concept of power, it is still unclear what is the best way to conceptualise it.

Detaching the notion of power from resources, in this article power is associated to the structure of negotiation, comprising of number of parties, interests, resisting points and possible zone of agreements, thus leaving the concept of power open to much more detail and accurate analysis. Having said that the structural analysis does not renounce the importance of resources all in all since every negotiation begins with a certain distribution of actor characteristics that are given. However, important are only the issue related characteristics.

Moreover, as the structural model of analysis demonstrates, power is not a constant. The structural characteristics can be “photographed” at the beginning but may change during the process. In addition, the structure may be manipulated that in turn indicates that power is also a matter of perception. Perception mediates objective negotiating structure, although reality imposes certain limits on the implication of perceptions.

The structural model of analysis permits to make the following propositions about power. The lower value that a party to a negotiation assigns to its resistance point, the less power it will have, because:

- The more it will perceive a negotiated agreement primary in terms of the gains it offers over the non-agreement alternative as well as other factors that shape the resistance point;
- The more risk averse it will be to achieve those gains;
- The more willing it will be to make concessions.

Conversely, the higher value that a party to a negotiation assigns to its resistance point, the more power it will have, because:

- The more it will perceive a negotiated agreement primary in terms of the loss it entails as compared to the non-agreement alternative and other factors that shape the resistance point;
- The more risk seeking it will be to avoid those losses;
- The more it will be to withhold concessions.