



## СРЕДСТВО ДОБРЕ НАМЕРЕ

**М**онографију потпуковника Блажа Радовића *Моћ и немоћ преговарања* објавила је „Задужбина Андрејевић“, призната институција која помаже младим научницима и истраживачима из земље и иностранства да објаве своје стручне и академске радове.

После промоције књиге у Коларчевој задужбини, објављена су три приказа. Први је урадио Ратко Вуканић у часопису *Међународна полиџика* Института за међународну политику и привреду, други је написао др Раша Лазовић за *Војно дело* и трећи др Станислав Стојановић за *Полиџичку ревију* Института за политичке студије из Београда.

Монографија је настала на основу специјалистичког рада „Преговарање као средство решавања међународних сукоба изазваних тероризмом“, који је потпуковник Радовић раније одбранио на Факултету безбедности у Београду.

■ У разговору са аутором најпре су нас интјресовали разлози за бављење овом темом?

– Први је недостатак сличне литературе на наведену тему. Други је приметно одсуство принципа превентиве, које је постало неписано правило. Недомаћински и неодговоран однос према обавезама и проблемима често нас је коштала оног највреднијег – живота наших људи, а последично и вредности које цивилизацијски баштинимо. Као потврда стоје историјски догађаји и последице који су они имали по наш народ и по народе на простору Балкана.

Нагласак у монографији је на преговарању као претежном и уређеном инструменту превентиве, средству које може бити истовремено институционализовани принцип понашања и деловања, али и начина живота и мишљања.

■ Шта обухвата садржај монографије?

– Монографија није претендовала да спозна појаву преговарања у целости. Она настоји да сагледа и опише оквире преговарачке стварности и наведе на размисљање о последици слободе људских одлука и (не)делања. Такође, она подстиче на даље продубљивање и осмишљавање истраживачког поља, пружајући обиље информација о различитим целинама које чине преговарачки циклус и његову структуру. Она је и научно и информативно штиво које сведочи да само правичним, правовременим и превентивним преговарањем можемо предупредити или неутралисати сукобне феномене и осигурати одговоре на путу стварања и одржања мира.

У довољној мери је научно утемељена и провокативна, са намером да у сваком читаоцу пробуди вештог преговарача. Позива на превентиву као врховни принцип, сталан приступ и опредељење у сваком послу, а нарочито у језгровитим областима какве су политика, међународни односи, дипломатија и безбедност.

■ У чему се огледа значај преговарања?

– Преговарају велики и мали, државе и појединци, институције, човек са човеком, човек са собом, човек са

Богом. Од кад је човека, он преговара. Оно је непрекидан и трајан процес који је обележио све епохе и саму суштину људске природе. И ако историја чешће памти и више величара ратоводство, бурне промене, великане колосалних сукоба и бриљантност вођа и војсковођа, преговарање је било она сила која је неизоставан део свих тих догађаја. Практично, његова сенка и крајњи инструмент којим су отпочињали и којим су завршавани догађаји.

Како су цивилизацијски донели временом унапређивања, нарочито на плану хуманизације људског деловања и степена доступности информација, расла је и потреба за преговарањем. Оно је увек била мера цивилизованости, култивисаности, духовне и технолошке супремације једне цивилизације, народа или појединца, без обзира на претежност понашања свог времена. Зато преговарање у савременим међународним односима, које карактеришу међузависност, велика динамичност, несталност, али и присуство моћи и силе, тек добија на замаху. Преговарање, упоредо са предвиђањем, планирањем и одлучивањем, постаје окосница стратешког размишљања и управљања.

■ *Историја нам сурово указује и на неуспехе преговарања?*

– Вешто, и што је важно, морално практиковање преговарања може да направи мостове, изгради поверење,

реши сукобе и помери виђење стварности као општег добра и добити. Неуспех у том процесу оставља стварност у ланцима предрасуда, искривљених представа о људима и догађајима, буди људске слабости и доводи до краха са несагледивим последицама. Такође, немало пута оно је било предмет намерне манипулације и злоупотреба, са крајњим себичним и последицим завршетком.

Неко ће рећи да је вера у моћ преговарања само илузија и маштарење, а да је стварност сасвим другачија. Да је то тако преговарање не би постојало, а човек се њиме не би ни користио. Зато бих пре рекао да је вера у преговарачку моћ свест о изузетној одговорности коју сваки преговарач има. О снази и одговорности за изговорену реч. Она од преговарача тражи познавање не само вештине преговарања него и многих културолошких, психолошких, духовних и интелектуалних нијанси, али и мрачне и злу наклонене стране човека и ентитета које човек ствара. Захтевношћу којом обременује преговарача, преговарање сведочи о свом врхунском сензибилитету и безграничној последициности њеног практиковања.

■ *Које примере преговарачког умећа издвајате?*

– Бројни су примери преговарачке вештине, како они одређени позитивним тако и они омеђени негативним исходима по човека и човечанство. Вредан помена је маурјански краљ Асока, који је владао простором данашњег Авганистана па све до река Инд и Ганг 275-232. пре н.е. Он је повео један једини рат у животу, који му је због свог бесмисла потврдио сазнање о вредности мира. Решавао је спорове на унутрашњем плану и на својим границама мирним путем, а одржавао је огромну армију у стању сталне приправности, којој никад није издао наређење да крене у освајање.

Из наше историје позната је вештина преговарања Светог Саве, затим цара Душана, који је и поред неспорне војне моћи удвостручио своју државу без и једне веће битке на бојном пољу, коришћењем опсаде градова, подмићивањем градских првака, доделом привилегија и уз много дипломатског тактизирања и преговарања. Посебно преговарачки вредна је делатност деспота Стефана Лазаревића, као и напори војводе Карађорђа, који је користио способне преговараче у циљу утврђивања постигнутог и досезања жељеног циља – слободе. У томе је још већи успех имао кнез Милош Обреновић. Чувено је његово „теменање“ – техника којом се толико дубоко поклонили да онај коме се клања, нпр. отомански паша, може да му види теме на глави. При том дубоком поклону гурнуо би кесу са дукатима поред пашине папуче како би овај опипао величину кесе, јер је од њене величине зависило значај, али и испуњење захтева.

Рекао бих да се из овог рестриктивног и непретенциозног описа наслућују преговарачки варијетети који нас упућују на исто питање – како у датом тренутку или времену бити успешан преговарач, чији се резултати мере добром које је донео својој заједници, а да при том није оштетио друге? Одговор се налази у личном опиту свакога од нас. ■

Раденко МУТАВЦИЋ

## Преговарање и моћ

Данашње цивилизацијске вредности и безбедносно понашање, у коме доминира моћ, највише одговара јаким државама које ту моћ могу да испољавају и у чему их други

препознају, уважавају или признају. Моћ треба препознати, али је се не треба плашити. Малим земљама стоје на располагању принципи који издижу сарадњу изнад моћи, преговарање изнад сукоба и међународно (јавно) право изнад силе, и поред свих њихових мањкавости.

Живимо у свету у коме се толико прича о миру, а у коме се, као никада пре, ратује. Прича се о заједничкој безбедности,

општем благостању и сарадњи, а размишља о сопственим потребама. Иако, у тако устројеном свету, није увек дало очекиване резултате, преговарање је остало пажње вредно, мирољубиво средство добре воље и добре намере, са којим се све почиње и завршава.

