

УДК:
327.56:341.62

Оригинални
научни рад

ПОЛИТИЧКА РЕВИЈА
POLITICAL REVIEW
Година (XXII) IX, vol=24
Бр. 2 / 2010.
стр. 195-216.

*Радослав Гађиновић**

Институт за политичке студије, Београд

ПРЕГОВОРИ КАО МЕТОД РЕШАВАЊА КОНФЛИКАТА

*“Ниједан циљ није толико узвишен
да би оправдао нечасна средства”*

А. Ајнштајн

Сажетак

Преговарање као вид комуникације, је присутно од настанка човека без обзира да ли о томе говорили креационисти (однос Бога и човека) или еволуционисти (однос човека и човека). Преговарање као једна веома значајна цивилизацијска тековина доприноси решавању многих привредних, политичких, војних, безбедносних и других проблема. Процес преговарања представља врло ефикасан метод за решавање конфликта, посебно се показао ефикасним у решавању талачких ситуација. Дакле, преговарање представља усаглашавање идеалног исхода са постижним исходом, па је преговарање комуникацијски процес између двоје или више учесника, који настоје да успоставе нови однос међу собом, односно ентитетима чије интересе репрезентују, на мирољубив начин. Повеља УН, глава 33. и Препорука класификације докумената из области међународног права Савета Европе, препоручују решавање спорова кроз: преговарање; добре услуге; истраживање; посредовање; мирење; арбитража; судско решавање и решавање у оквиру међународних организација.

Кључне речи: Преговори, преговарачки тимови, преговарач, политика, право, субјект, терориста

* Научни саветник у ИПС, Београд

Први историјски фрагменти о преговарању се налазе на Далеком истоку у земљама тада снажне монархије са теократским системима управљања. У то време и преговори и дипломатска активност били су зависни од интереса владара и његовог схватања трговине и рата. Та пракса је остала интересантна све до почетка XXI века. Историчари знају да су први трговачки путеви 6 000 година пре Христа били на линији западна Кина-Анадолија (Турска), што су венецијански трговци попут Марка Пола знатно касније назвали «пут свиле». Прва размена робе подразумева и комуникацију и прве облике преговарања о стварима од заједничког интереса.¹⁾

Преговарање као вид комуникације, је присутно од настанка човека без обзира да ли о томе говорили креационисти (однос Бога и човека) или еволуционисти (однос човека и човека). Оно је постојало и у временима за које ни на почетку XXI века нема материјалних доказа. Тврдњи иде у прилог сама природа човека која се од осталих врста разликује поседовањем емоција и свести као и у развијеној комуникацији (говору). Из тога неминовно произилази потреба за интерперсоналним односом, који је у својој развојној фази обухваћен низом социолошких (средина, васпитање, традиција, вредности) и психолошких фактора (постојање личности, Богообразност, емоције, интелигенција) који потом генеришу вештине (моћи) као што је преговарање. То говори да је преговарање *свевременско, свуда присутно и саставни део међусобних односа* унутар природе, друштва и човека. И поред тога што је преговарање од самог постојања човека у његовој функцији незаобилазан део његове свакодневне комуникације, теорији преговарања се у прошлости није придавала потребна пажња, па наука која се бави

1) Оснивањем првих познатих градова као што је Ур (основан око 3500 г.п.х. на обали Еуфрата, сумерска цивилизација пореклом из западних делова Индије) у коме су у најранијем периоду врховни свештеници, касније краљеви, поред осталог бринули и о управљању градом, трговини, судским споровима, о отпочињању ратног похода и сл. На преко првих држава древне египатске цивилизације (око 3400 г.п.х., краљ Менес), настанка минојске цивилизације (град Киосос, око 2000 г.п.х.), ране цивилизације народа Индије (градови Харапа и Мохенџо-Даро, око 2000 г.п.х.), цивилизације Вавилона (владар Хампураби владао од 1709-1699 г.п.х., је у свом Законику посветио посебну пажњу кодификацији нарочито уговора), хетитске цивилизације (цар Хатушили око 1550 г.п.х.) и др. Постоје извори који указују да постојање дипломатије, а самим тим и преговарања треба везивати за појаву најстаријих држава. Сматра се да Телал-Амаринска преписка из XV-XVI века пре н.е. представља најстарији сачувани извор који то потврђује (Иванишић Ж. – Субошић Д., *Безбедносно преговарање*, ФЦО, Београд, 2006, стр. 68)

овом проблематиком касни за потребама друштва, јер су преговори веома ефикасна метода у решавању конфликта.

СУБЈЕКТИ ПРЕГОВАРАЊА

Да би неко заиста постао субјект преговарања он мора имати следеће особине: *Организованост* (способност субјекта да донесе одлуку, исту усвоји и спроведе у дело); *Независност* (од других таквих субјеката ради неометаног одлучивања. Важно је напоменути јак и некада пресудан утицај треће стране у одлучивању као важном елементу у процесу доношења одлуке што нас упућује на постојање привада субјективитета без обзира *да ли је реч о свесном или на неки начин принудном поступању*); *Преговарачки карактер* (имају сви они чиниоци који ступају у преговарање па чак и у условима када нису непосредни учесници – учесници који посредно спроводе уплив, мешање, ометање и сваки други утицај на преговоре) и *Преговарачки значај* (политички, економски, војник, културни и сваки други значај по преговарање тј. субјект који је носилац одређеног интереса а који је способан за преговоре и преговарачки процес односно да поседује моћ било она аутохтона-харизматична, делегирана-изборна, наметнута и сл.).²⁾ Субјекти преговарања се деле у најопштијем смислу према облику организовања, територијално испољеним интересима и утицају на: *Локалне субјекте преговарања* (Појединац, група, организација); *Националне (државне) субјекте преговарања* (Држава са свим елементима субјективитета, Странке (политичке партије) на државном нивоу, Национални одбори, Ослободилачки покрети и привремене владе, Приватна предузећа и компаније, Еколошки покрети, Црквене организације и верске заједнице, Фондације, Приватни универзитети и Фиктивни субјекти (групе настали као резултат борбе за власт, чак и у условима када делују из иностранства и групе (покрет, странка, одбор) који се проглашавају за носиоца одређеног интереса а немају моћ субјекта); *Регионалне субјекте преговарања* (Организација више суседних држава (на свим друштвеним пољима), Организација више приватних предузећа (компанија) из суседних држава, Организација више невладиних организација из суседних држава и Организација више приватних универзитета); *Интернационалне (међународне-међудржавне) субјекте преговарања* (Међународне

2) Војнин Димитријевић и Радослав Стојановић, “Метод науке о међународним односима”, *Међународни односи*, 4. издање, Службени гласник СРЈ, Београд, 1996, стр. 85-89.

(међу државне) јавне организације и Међународне политичке, економске, црквене, научне, спортске, еколошке организације); *Транснационалне, супранационалне (наднационалне) субјекте преговарања* (Супранационалне економске, спортске, невладине, црквене, стручне, организације и Транснационални политички покрети.)³⁾

Ове значајне тврдње могу бити један од индикатора у превенцији сукоба али се поставља питање када и под којим условима ће две или више страна отпочети преговоре без обзира да ли се ради о превенцији или избијању спора, кризе или сукоба? И да ли ће уопште употребити преговоре као средство комуникације и изнајлажења решења? На располагању им стоје и друга средства мирног решења која се принципијелно препоручују и на које се сукобљене стране обавезују и позивају према многим међународно признатим актима (Повеља УН, глава 33. и Препорука класификације докумената из области међународног права Савета Европе, R(97)11, глава 14, стр. 31.),⁴⁾ и то: *преговарање; добре услуге; истраживање; посредовање; мирење; арбитража; судско решавање и решавање у оквиру међународних организација*. Сваки од наведених средстава има своје правне норме и оквире, јасне процедуре и надлежности којих су корисници, односно стране у спору, дужни да се придржавају. У свим наведеним средствима преговарање арбитража као основни (у неким као преовлађујући) елемент у комуникацији и споразумевању унутар самих процеса, до коначног мирног решења.

ВЕШТИНА ПРЕГОВАРАЊА

Вештина преговарања користи се у дипломатији и у укупној кореспонденцији у области међународних односа. Посебно је важно да својеврсни међународни стандарди комуницирања буду примењени и у једном веома значајном сектору као што је безбедност. Преговори посебно долазе до изражаја у ткз. талачким ситуацијама, односно терористичким нападима у којима се киднапују лица која су се затекла на месту одвијања терористичке акције. Досадашња пракса је потврдила да се приликом ослобађања талаца употребом силе у просеку спасава око 25%, а у ситуацијама кад

3) Љубивије Аћиновић, *Наука о међународним односима – Теорије и истраживачки правци*, Научна књига, Београд, 1987, стр. 83.

4) www.soe.int/t/e/legal/co-operation/public_international_law/texts_documents/2006/Analytical_CANDI%202006%2015%20E.pdf (сајт посећен 09.02.2007, 17:15 часова).

се преговара с отмичарима ради ослобађања талаца, спашава се преко 50% талаца.⁵⁾ У периоду између 1970. и 1980. године терористи су извели око 130 већих отмица. Због тога је тај период назван „деценија талаца“. Кад су преговори ефикасни у тако сложеним ситуацијама, нема сумње да у неким јединственим приликама могу да дају и боље резултате. За успешне преговоре потребни су врхунски обучени преговарачи. Многи примери успешног преговарања откривају да су преговарачи имали извесно војно искуство или бар солидно војно образовање. Од суштинске је важности да процес преговарања не поприми карактеристике „два паралелна монолога са повременим збуњујућим укрштањима“, ⁶⁾ што се веома често догађа у преговорима са терористима који постављају неразумне захтеве држави у замену за ослобађање талаца. Преговарање се учи као и свака друга вештина. Дакле, „*преговарање представља усаглашавање идеалног исхода са достигнућим исходом, па је преговарање комуникацијски процес између двоје или више учесника, који настоје да успоставе нови однос међу собом, односно ентитетима чије интересе репрезентују, на мирољубив начин.*“⁷⁾ Од преговора се не сме очекивати превише. Тој активности и њеним донетима потребно је дати реалне димензије. Стручњаци из ове области Роџер Фишер (*Roger Fisher*) и Вилијам Ури (*William Ury*) сматрају да је разлог преговара да се постигну нешто бољи резултати од оних који се могу постићи без преговарања.⁸⁾ Преговори подразумевају постојање слободне воље сваког од учесника да се укључи у преговарачки процес. Само успешно преговарање омогућава да сви учесници, у извесном смислу, буду победници. У случају активистичког односа према решавању конфликта, без обзира о ком нивоу приступа (интерперсонални, интерорганизацијски, интернационални) или врсти проблема је реч, могу да се уоче два

- 5) У ситуацијама када су власти прихватиле захтев отмичара без преговора и условљавања, таоци су безбедно ослобођени у 89% случајева. Процент срећно решених случајева је доста висок и онда када су власти прихватиле да са отмичарима преговарају о условима преговарања, чак 78 % таквих ситуација је разрешено без смрти талаца. Овај проценат нагло пада када власти заузму непопустљив став, одбијају преговоре и покушавају да ослободе таоце војном акцијом. Око 45 % таквих случајева завршава се без последица по заточене таоце (Дане Субошић, *Ослобађање талаца*, Глосаријум, Београд 2003, стр. 96–97).
- 6) Т. Мандић, *Комуникологија – психологија комуникације*, треће издање, Грмеч-Привредни преглед, Београд, 2001, стр. 276.
- 7) Жељко Иваниш, „Значај преговарања у решавању сукоба и криза“, *Војно дело*, 2/2005, стр. 166.
- 8) R. Fisher, W. Ury (With Bruce Rattton, Editor): *Getting to Yes – Negotiating an agreement without giving in*, Arrow Books Limited, London, p. 121.

основна начина преговарања. Први начин је у теорији познат као *позиционо погађање*, када се проблем решава тако да постаје основ за нове конфликте. Појавни облици овога метода јесу попустљив и крут стил. Сасвим другачији приступ представља *принципијелно преговарање* које доводи до решења конфликта.⁹⁾ Принципијелан стил преговарања карактеришу следеће особине: одвајање људи од проблема; усмеравање разговора на интересе а не на позиције; проналажење узајамно корисних опција и инсистирање на примени објективних мерила. У процесу савременог преговарања постоје тактике преговарања и то: љубазност према људима, чврстоћа према проблему; продужавање преговора независно од сопствених; концентрација на интересе а не на позиције; анализа могућих варијанти и опција повољних по обе стране; примена објективних критеријума (правила, процедуре); треба проширивати избор решења уместо трагања за једним решењем; тражити заједничку корист; проверавати да контекст и ситуација одговарају сопственом специфичном уступку; пронаћи начин да одлучивање буде лакше; одредити тзв. «црвену линију» и «зону минског поља»; упознати најбољу/најгору алтернативу за уговорен споразум друге стране; разрадити поступке у случају да друга страна не прихвати «планирани преговарачки процес»; оставити могућност да се неки детаљи утврде и касније; треба строго водити рачуна о медијском публицитету и контроли информација; у принципу преговарачки тим у почетку прихвата одмах све, а затеже при крају преговора или на почетку одбија све, а попушта при крају преговора, а примењује се и комбинована техника преговарања («попустиш па затегнеш» или «затегнеш па попустиш»)¹⁰⁾

На основу општих преговарачких законитости преговарачки тим усваја посебну тактику преговарања: *јачање сопствене полазне позиције* (изградња алтернатива за све аспекте, приступ релевантним центрима моћи, изградња сопственог статуса као преговарача и подршка других - савезници, лоби и сл.); *промена баланса снага у сопствену корист* (борба, манипулације, изношење чињеница и експертиза, истраживање, интензивирање односа са другом страном, убеђивање, јачање сопствене полазне позиције); *стварање конструктивне климе* (уговарање прелиминарних разговора, тра-

9) Исто.

10) Фишер и Вилијем Јури; *Пут до споразума*, 16. издање, ИП “Предраг и Ненад, Београд, 1990. и Владимир Првуловић, *Економска дипломатија*, ПС “Грмеч” и Привредни преглед, Београд, 2001. стр. 201-202.

жење алтернативних решења, проширивање подручја преговарања у више повезаних питања, отварање могућности, перспектива и информација и у случајевима када је прекид преговора неминован) и *тражење и стварање компромиса* (компромис у појединим питањима, размена поена – Хоманскова теорема тј. кад свака страна може да добије од друге оно што је за њу вредније у замену за оно што даје, давање уступака који се и онако морају дати).¹¹⁾

Поред тактике, преговарачки тим обавезно примењује савремену *технику* у преговарачком процесу и то: «ломљење леда» (фигуративно, *ice breaking*); енергизирање групе; замислити себе у њиховој ситуацији (персонализација); бити активан у дијалогу; не изводити закључке о намерама друге стране на основу личног страха; не кривити другу страну за сопствене проблеме; размотрити обострана опажања; сачувати сопствени предлог и његову вредност; спознати, разумети, своје и њихове емоције; не одговарати на изливе емоција; употребити симболичне гестове; активно слушати, потврдити слушано и говорити јасно и са сврхом; признати и њихове интересе; сагледавање потреба, интереса и страховања (забринутости); поставити проблем пре решења; размишљати унапред, не уназад; бити конкретан и когнитивно гибак; избећи преран суд о проблему и трагати за најбољим решењем; умножити опције крећући се од посебног ка општем; по потреби мењати опсег предложеног споразума (поделити у више мањих целина); проналажење идеје која задовољава раздвојене интересе; повезивање различитих интереса и њихових приоритета; умножавање идеја креативним узлетима – «мождана олуја» (*brain storming*); свако питање је заједничко трагање за објективним мерилима; просуђивати и бити отворен за друга расуђивања; позитивним емоцијама «гасити» затегнутост и могући прекид преговора; кроз здраву комуникацију обogaћивати сопствено искуство; позитивна искуства искористити за когнитивни и духовни раст и развој, а никада не подлећи притиску.¹²⁾ Ако процес преговарања западне у кризу и друга страна ништа не прихвата преговарачки тим: не напада њихове позиције већ размишља ко стоји иза њихових идеја; не брани своје замисли већ тражи критику и савет; не напада личност већ проблем, поставља

11) Ж. Ковачевић, *Међународно преговарање*, ИП “Филип Вишњић”, и ДА МСП СЦГ, Београд, 2004, стр. 136-140.

12) Блажо Радовић, *Преговарање као средство решавања међународних сукоба изазваних тероризмом*, Задужбина Андрејевић, Београд, 2009. стр. 93.

питања и прави паузу,¹³⁾ а ако друга страна користи «прљаву» тактику треба: истрпети (уобичајена реакција); узвратити на истоветан начин (уобичајена реакција), али и нагласити последице такве тактике и преговарати о њој са другом страном како би се испитала доследност и пожељност исте за даље преговарање, антитезирати очигледне саботаже преговарања и не бити «жртвено јагње».¹⁴⁾

Током преговарачког процеса треба избегавати: пасивност у дијалогу, отписивање релевантних информација, редефинисање тј. дигресије (губитак усмерености) и давање одговора који нису у вези са питањем. Треба избегавати претерану емотивност, рационалност, детаљисање, генерализацију, апстракцију, манипулацију,¹⁵⁾ претерано хваљење друге стране након закључења споразума; прихватање прве понуде, преговарање ради преговарања; крутост (смањен простор за преговоре и уступке); прерано давање уступака, уступак не сме да буде део сопствене укупне позиције; осећај обавезности за давањем уступака; небрига о броју уступака обе стране и квалитативној разлици између уступака.¹⁶⁾

ПРЕГОВОРИ СА ТЕРОРИСТИМА

Свакако да се преговарачки циклус са терористима не може искључиво посматрати из угла класичног облика преговарања. Он је у савременим условима оптерећен низом нових појава које карактеришу савремене облике испољавања тероризма: организованост, тајност у планирању, висока стручност, симболичка примена, непредвидивост, специфичност организовања, улога вође, комуникативност, насиље или претња насиљем, необичност и неморалност, интердисциплинарност.¹⁷⁾

У ситуацији када терористи уцењују државу уз помоћ талача, прихватање захтева и њихово испуњење може имати веома тешке последице, а уколико држава не испуни захтеве терориста, то обично доводи до употребе силе, што представља висок ниво ризика како за таоце, тако и по снаге безбедности. За успешно наступање

13) Р. Фишер и В. Јури, *Пут до споразума*, 16. издање, ИП "Предраг и Ненад, Београд, 1990.

14) Исто, стр. 173-177.

15) Тијана Мандић, *Комуникологија*, 2. издање, 6. октобар, Панчево, 1998, стр. 234.

16) Божена Косановић, *Спремите се за састанке и преговоре - двојезични фрезеолошки речник*, 3. издање, Научна КМД, Београд, 2005, стр. 198-2003.

17) Радослав Гаџиновић, *Антитероризам*, Драслар, Београд, 2006, стр. 241-242.

у преговарачком процесу неопходно је, поред свих квалитета изабраног преговарачког тима, организовати стручну специјалистичку обуку преговарања. Обука се спроводи по унапред предвиђеном плану и програму а на основу светских искустава у обуци преговарачких тимова. Прву школу талачког преговарања основали су психолог Шлосберг и детектив Болц, у организацији њујоршке полиције. Познате су у свету школе за преговарање: Северноамеричка SWAT тренинг асоцијација – удружење бивших припадника *SWAT-a (NASTA – North American AWAT Training Association Ltd)*. Амерички ФБИ у свом саставу има SWAT-тимова. За ослобађање талача, развијени су на бази тимова ткз. Hostage Rescue Team (HRT – тим за спашавање талача). Ове јединице настале су 1982. године и од тада интензивно спровode обуку талачких преговарача.¹⁸⁾ Наведени SWAT¹⁹⁾ тимови у својој организацијско-формацијској структури имају предвиђене талачке преговараче. ФБИ је формирао сопствени преговарачки тим 1985. године. Службени назив му је *FBI's Critical Incident Negotiation Team (CINT)*. Формиран је као део Јединице за управљање кризама (*Crisis Menagment Unit – CMU*). То је, заправо, најквалитетнија организациона јединица за преговарање у безбедносним службама САД. Потреба за овим тимом произилази из 45 преговора годишње, колики је годишњи просек потреба ФБИ за овом делатношћу.²⁰⁾ Избор припадника CINT изводи се међу свим преговарачима ФБИ. Изабраних 25 кандидата пролази обуку за високостручног талачког преговарача. Обуку талачког преговарача спроводи Академија ФБИ из града Quantico (Вирџинија). Полазници курса похађају две недеље обуке и у лондонској полицији, која такође спроводи овакву врсту обуке. Преговори се воде из политичких и практичних разлога. Политички разлог преговора је да се кризна ситуација реши уз минималну употребу силе, поштујући основна људска права, а практични разлог преговора карактерише висок ниво решених талачких ситуација уз по-

18) ⁹Rowell B. O.: "Structure of Conterterrorism Planning and Operations in The United States," *Terrorism: An International Journal, NHo*, 3/91, Crane, Russak and Company, New York, 1991.

19) У једној од најугледнијих полицијских јединица, америчком SWAT-у, спроведено је истраживање о заступљености примене силе током решавања конфликтних ситуација. Према тој студији, у 341 од 345 случајева, таоци су ослобођени без испаљеног метка. Од тог броја, у 195 случајева, таоци су ослобођени након упада полиције у објекат у коме су држани. Дакле, у свим осталим случајевима, таоци су ослобођени не само без употребе оружја, већ и без уласка снага безбедности у објекат, па није било ни потребно примењивати принудна средстава (Радослав Гаџиновић, Антитероризам, Драслар, Београд, 2006, стр. 105)

20) Исто, стр. 106.

моћ преговарачких тимова. Начин решавања талачких ситуација уз помоћ преговарачких тимова је све присутнији у свету. У периоду од 1968. до 2003. године успешно се преговарало са терористима – отмичарима у 34 државе на пет континената. Први контакт са терористима је од изузетног значаја, који у изненадним ситуацијама остварује припадник снага безбедности, и то врло кратко, јер тај појединац нема квалификације за преговоре са терористима. Он само смирује ситуацију док се у акцију не укључи преговарачки тим.

Циљеви преговора су: убеђивање отмичара да одустану од својих најављених намера и да се мирним путем предају властима; да ослободе таоце и да евентуалне експлозивне направе остану неактивирани; добијање на времену у циљу смањења емоционалне напетости и код отмичара и код талача, прикупљање информација о терористима (њихово порекло, земља, бројно стање, наоружање, њихово психолошко стање, језик споразумевања, припадност организацији, њихови крајњи циљеви и да ли међу њима има терориста самоубица) и таоцима (одакле су, њихово бројно стање, здравствено стање у коме се налазе, да ли су одабрани или су их терористи насумице отели); добијање што више уступака, олакшавање ситуације таоцима и њиховим породицама. Сви ови циљеви су у функцији решавања конкретне талачке ситуације на најефикаснији начин за све учеснике у талачкој ситуацији.

Основна обележја структуралности начина ослобађања талача су: полазиште, поступак и средства антитерористичких јединица. Увек треба добро проучити захтеве терориста, рокове које постављају и одмазду којом прете. Астон Клив (*Aston Clive*) веома прихватљиво истиче да природа захтева отмичара може бити постизање одређене политичке промене, ослобађање затвореника, откупнина, бекство или њихова комбинација.²¹⁾ Управо преговарачки тимови доприносе *непринудном ослобађању талача*, где доминира техника преговарања и откупљивања.²²⁾ Економско политички начин ослобађања талача карактерише опредељење власти да „*живот увек има првенство*“ над осталим интересима. У том смислу све тактичке мере полиције морају се прилагодити наведеном опредељењу. То значи да се не сме предузети ништа што би

21) Aston. C.C.: “Political Hostage – taking in Western Europe”, Conflict, No. 157, London 1984.

22) Clutterbuck Richard: “Terrorism and Security Focus in Europe,” The Army Quarterly and Defence Journal, No. 1/81, Collins, London 1981, стр. 26.

могло угрозити живот талача. Треба настојати да се постигне замена „човек за новац“. Тактика „*потез за потез*“ – човек у замену за новац пружа гаранцију за позитиван исход талачке ситуације. Свака насилна радња крије у себи ризике који се не могу предвидети и такве радње не треба предузимати без посебних разлога и крајње нужде.²³⁾ Стејт Департамент (САД) издао је десет заповести и савета америчким дипломатама и пословним људима у случају отмице: 1) Под било којим условима покушајте да останете мирни и да пазите на ситуације које бисте могли да искористите. Не заборавите да је преваходни циљ ваше породице и органа власти да обезбедите ваш сигуран повратак; 2) Не покушавајте да се браните или физички борите. Без обзира колико „разумно“ ваши отмичари изгледају на први поглед, у њих се не може поуздати да ће се понашати нормално, и њихове реакције могу бити непредвидиве; 3) Покоривајте се захтевима ваших отмичара онолико колико можете; 4) Не разговарајте о акцијама које би могле да предузму ваше породице, пријатељи или послодавци; 5) Добро упамтите свако кретање, укључујући трајање превоза, правце, раздаљине, брзине, обележја поред пута, посебно мирисе и звукове као звона, градилишта, гласове итд; 6) Кад год је могуће добро упамтите особине ваших отмичара, њихове навике, околину, говорне одлике и контакте које имају; 7) У принципу не очекујте да ћете имати добру прилику за бекство. Било какав покушај бекства, међутим, треба учинити само ако веома пажљиво прорачунате, тако да има највећу вероватноћу за успех; 8) Избегавајте провокативне примедбе на рачун ваших отмичара. Као што је речено, они могу да буду нестабилне личности које би могле да реагују ирационално; 9) Ако сте болесни или у стању које захтева лечење, сместа захтевајте одговарајуће лекове или медицинску помоћ; 10) Покушајте да успоставите некакав однос са отмичарима.²⁴⁾

Многи примери из прошлости сведоче о страдању талача због неогдговорних власти њихових земаља према њима. У другој половини XX века су тако од тероризма страдале личности које су у том периоду заузимале високе положаје у државној хијерархији, пошто су власти одбиле чак и да преговарају о условима њиховог ослобађања. Између осталих то су: Алдо Моро, тадашњи председник владајуће Демокришћанске странке и пет пута премијер Италије;

23) Група аутора: Лазовић М, Милошевић В и Милошевић Н, *Савремена средства и тактика употребе јединица у полицији*, Полицијска академија, Београд 1999, стр. 168–169.

24) Радослав Гађиновић, *Антитероризам*, Драслар, Београд, 2006, стр. 108-109.

генерал Педро Арамбуру, бивши председник Аргентине; Карл фон Шпрети, немачки амбасадор у Гватемали; Клео Ноел, амерички амбасадор у Судану; Ефраим Елром, израелски генерални конзул у Истанбулу; Ханс Мартин Шлајер, тадашњи председник удружења западнонемачких послодаваца; Пјер Лепорт, тадашњи министар у влади Квебека итд.²⁵⁾ Сви актери кризне ситуације (терористи, таоци и власти) налазе се пред скоро нерешивим дилемама.

Терористи: убијати таоце или не, цењкати се или остати на максималним захтевима, одустати или истрајати до краја, предати се или погинути, сам или са таоцима. У сваком случају, био спреман да умре или не, терориста опкољен антитерористичким јединицама је сатима суочен са смрћу, што је веома непријатно осећање. Због тога је он у стању сталне емоционалне напетости, а његова осећања осцилирају између еуфорије и очаја.

Таоци: одупрети се приликом отмице или без поговора извршавати наређења терориста, супротстављати се или сарађивати са терористима, смишљати планове за бекство или се препустити судбини.

Власти: испунити захтеве или се борити, преговарати или не, чекати или напасти, објављивати информације о ситуацији или ћутати, попустити у преговорима или остати чврст по сваку цену, испунити обећања дата отмичарима или их погазити, жртвовати углед државе или животе талаца.²⁶⁾ Ослобађање талаца је један од најкомплекснијих задатака са максималним степеном ризика по све учеснике у том процесу, а тај посао обављају специјализоване антитерористичке јединице и врхунски увежбани преговарачки тимови. У преговорима увек и по правилу учествује тим, а не појединац. Предност тима у односу на појединца је очигледна: пренос информација је сигурнији и очигледнији; разумевање талачке ситуације је потпуније, остварени контакт са терористима је сигурнији, психолошки прецизнији и интензивнији; већи је капацитет памћења и обраде прикупљених и пласираних информација; свеобухватније и конкретније је напредовање у процесу решавања талачке ситуације; могућа је замена преговарача (осим ако терориста захтева да преговара са старим преговарачем); тим мотивише преговарача да наступи са највећом интелектуалном снагом и да

25) Исто, стр. 109.

26) Жељко Мојсиловић, „Преговори као фаза противтерористичке операције ослобађања талаца“, *Безбедност*, бр. 6/2005, стр. 990–999.

истраје до краја у ситуацији када би најрађе одустао од даљих преговора.

МЕТОДОЛОГИЈА РАДА ПРЕГОВАРАЧКОГ ТИМА

Преговарачки тим по правилу чини *седам* чланова. То су обично *вођа преговарачког тима, први преговарач, други преговарач, документариста, психолог, стручњак за логистику и саветник*. Тимом руководи *координатор* преговарачког тима. У неким ситуацијама се ангажује и стручњак за минскоексплозивна средства, радиоактивне материјале, бојне отрове итд, професионални преводилац; лице коме отмичар верује, тј. лице које поседује информације значајне за решење талачке ситуације и то може бити рођак, пријатељ, послодавац отмичара, свештеник, лекар, лингвиста. У одређеним приликама у талачким ситуацијама ангажују се и представници средстава информисања. Руководилац акције у којој се ангажује преговарачки тим дужан је да обезбеди: блокаду лица места, без присуства непозваних лица, оперативне податке о отмичару и жртвама који су од значаја за преговарачки тим, присуство и других лица по налогу руководиоца акције у талачкој ситуацији, лекарску екипу за пружање медицинске помоћи, а посебно услове за рад преговарачког тима (смештај, храна, прибор за рад...). Општи задаци преговарачког тима су: успостављање, одржавање и снимање контакта са отмичарима и таоцима; остваривање емоционалне контроле над виновницима конфликтне ситуације, контролисање протока времена одуговлачењем, како би се добило на времену; стварање атмосфере погодне за преговарање, прикупљање информација о стању талача, ситуационим условима, броју, мотивима, емоционалном стању терориста и талача; системске анализе изјава терориста и талача као и свих прикупљених информација; предвиђање понашања терориста и талача у случају полицијске акције и општи развој талачке ситуације, информисање руководиоца акције о резултатима анализа, процена и предвиђање тока ослобађања талача; саветовање руководиоца акције; контролисање понашања актера талачке ситуације. *Вођа преговарачког тима* руководи радом тима и стално је у вези са командантом антитерористичке јединице која се спрема за акцију. Одговоран је за преговарачку тактику, планирање, организовање и вођење тимског рада. *Први преговарач* је у директном контакту са отмичарима. Он је прави експерт са искуством и има најзначајнију улогу у решавању талачке ситуације. *Други преговарач* слуша преговоре, прати стање у конкретnoj си-

туацији, комуницира са првим преговарачем путем писаних порука и преноси му задатке добијене од вође преговарачког тима. Он у одређеним ситуацијама „преговори лицем у лице“ (мада овакав начин преговарања није примерен због велике опасности у коју се доводи преговарач па се предузима само у изузетним приликама) пружа подршку личној безбедности првом преговарачу. *Документариста* води прописану документацију: евиденцију писаних материјала, снима (аудио) ток преговора и систематизује све податке; води дневник преговора; уноси у записник кључне садржаје дискусија унутар групе; припрема материјал за извештај – сам процењује важност и одабир информација. Стара се о благовременој информисаности свих чланова тима о релевантним чињеницама и подацима. *Психолог* у преговарачком тиму је поред првог преговарача најважнија личност тима. Он не преговара већ анализира ситуацију и даје савете. Процењује психолошко стање отмичара и предвиђа њихове поступке у наредном периоду. Брине о психолошком стању чланова тима, а по потреби разговара и са породицама талача, учествује у разradi преговарачке тактике, даје стручне савете вођи тима, помаже у анализи захтева отмичара. *Стручњак* за логистику је одговоран за сва техничка питања, комуникацију са руководиоцима антитерористичке акције и својом групом, као и са стручњацима који су укључени у акцију. Обезбеђује руководству акције директан тонски и видео запис са места где преговарачки тим разговара са отмичарима. Саветује преговарачки тим о могућностима и карактеристикама техничких средстава које тим користи у преговорима. Он обезбеђује правовремено информисање преговарачког тима о резултатима осматрања места талачке ситуације, по потреби дезинформише супротстављену страну у погледу места са кога се јавља преговарач. *Саветник* у преговарачком тиму је лице које након прикупљених података о терористима-отмичарима прибавља све неопходне податке који се могу ефикасно применити током преговора, посебно оних који могу успешно деловати на терористе у емоционалном смислу. Подаци морају бити истинити са врло малим пропагандистичким набојем, који кад се примени, због своје ефикасне пропагандистичке снаге може да промени ток преговора у корист преговарачког тима. Задаци главног координатора преговарачког тима између осталих су да: спроводи одлуке о ангажовању преговарачких тимова; доноси коначне одлуке о начину ангажовања преговарачких тимова; предлаже мере државним органима за ангажовање додатних специјализованих средстава и антитерористичких јединица у одређеним ситуацијама за решење

талачке ситуације; да преноси одлуке државних институција преговарачком тиму о значају и начину решавања талачке ситуације; информисе и саветује руководиоца акције, са којим се договара о циљевима и смерницама преговора, одређује дужности унутар тима, усклађује рад преговарачког тима са другим учесницима у акцији ослобађања талача; одабира кандидате који ће учествовати у преговорима за сваку конкретну акцију; организује набавку потребне опреме и технике за преговарачки тим.²⁷⁾ Чланови преговарачког тима морају се међусобно добро познавати. Морају знати способности својих сарадника из тима, како би и у непредвидивим ситуацијама наступили ефикасно и јединствено. Преговарачки тим по потреби може укључити и средства јавног информисања у разговору са терористима, као и дипломате из земаља са којима терористи имају пријатељске односе. Приликом избора чланова преговарачког тима треба имати у виду следеће пожељне особине личности: висока мотивисаност и смисао за преговарачки посао; психолошка стабилност; емоционална зрелост; способност активног слушања;²⁸⁾ способност да превазиђе стрес; развијене интелектуалне способности, посебно за планирање, стварање представа, предвиђање и анализу; изражена вербална способност; друштвеност и отвореност према људима; тактичност; прилагодљивост; упорност; стрпљење; доказана способност за тимски рад и потврђено оперативно искуство на откривању и доказивању тешких кривичних дела.

Процес преговора са терористима – отмичарима се може поделити у више фаза и то: *успостављање контакта са терористима; процес преговарања, завршетак преговора; анализа рада преговарачког тима и писање извештаја.*

Успостављање контакта са терористима наступа одмах при стицању преговарачког тима. Пре ступања у преговоре преговарачки тим мора проценити конкретну ситуацију, и сазнати узрок који је довео до кризне ситуације. Након обављених предрадњи, први преговарач ступа у контакт са отмичарима са циљем да се што пре стабилизује ситуација, јер су терористи обично у почетку на врхунцу агресивности. Кад разговори почну, преговарач не сме да жури са предлогом за коначно решење талачке ситуације,

27) Исто.

28) Овај детаљ преговарачког заната познатији је као: „Техника активног слушања”. Њоме, разговор почиње слушањем захтева отмичара. што дуже отмичар говори – то је боље, јер то указује на попуштање његове психолошке напетости (Материјал „Преговарачки тим МУП-а Републике Србије – ПТМ”).

како терористи не би схватили да се властима жури да се што пре оконча талачка ситуација. Преговарач треба прво да се интересује за ситуацију у којој се налазе отмичари, а тек након тога да пита за таоце. Ако је већ било пуцњава и експлозије у објекту где се држе таоци, преговарач нуди здравствену помоћ. Глас преговарача мора одавати утисак смиреног, професионалног и искреног саговорника који улива поверење. Преговарач првенствено успоставља облик контакта: непосредно или путем средстава везе. Ако терористи не одговарају на позиве, то не значи да не слушају позив преговарача. Преговарач не инсистира да отмичари одмах одговоре на позив, и не чека да се сами јаве, већ отпочиње монологод. Можда терориста не одговара из других разлога као што су: не разуме језик, не чује или је нем, под дејством је наркотика, спава, из страха, можда више није у просторији, можда је извршио суицид или је тешко рањен. Веома је важно да преговарач утврди разлоге због којих терориста не одговара на његов позив. Преговарач мора бити расположен, а приликом успостављања контакта разговор започиње неутралним темама. Терориста се постепено уводи у дијалог, јер претерана навалентност може да изазове подозривост. Због тога преговарач настоји да терориста даје што више позитивних одговора ради стварања позитивне атмосфере.

Развијање контакта, тј. процеса разговора представља централну фазу процеса преговора, јер у овој фази се долази до кључних сазнања о намери и циљевима терориста. Преговарач треба да поставља веома јасна питања и да при том пази на најситније детаље који могу указати на двосмисленост и провокацију саговорника. На самом почетку разговора преговарач се интересује за таоце. Таоци²⁹⁾ су увек предмет „трговине“, а ако терориста стекне утисак да се даје велики значај таоцима, његови захтеви ће расти. Преговарач настоји да разговара са отмичарима на њиховом интелектуалном нивоу, а разговор се темељи на тактици „утисак за утисак“. Терористе треба подсећати и давати им наду да могу достојанствено изаћи из ситуације у којој су се нашли. Прегова-

29) Таоци постају лица која су брижљиво изабрана или она која су у ту позицију доспела случајно. Прва категорија је настала селективним а друга неселективним узимањем лица за таоце. У прву групу се убрајају бизнисмени, политичари, деца, болесни (на пример лица на лечењу у болницама). Другу групу талача чине лица која су се случајно затекла у погрешно време на погрешном месту, тј. онда и на месту где су терористи извршили акт насиља отмике – киднаповања. Лица која су постала таоци селективним приступом терориста имају, за државу и власти које су дужне да их ослобађају, већу специфичну вредност од оних који су у талачку ситуацију доспели случајношћу (Дане Субошић, *Ослобађање талача*, Глосаријум, Београд 2003, стр. 72).

рач не сме давати информације због којих би терористи повукли радикалне потезе. Преговарач се мора држати датих обећања стварајући тако узајамно поверење и предуслове за успешан наставак преговора. Преговарач не употребљава речи које изазивају панику, страх, зебњу, а током преговора скоро не употребљава реч „НЕ“. То не значи да ће на сва питања отмичара преговарач одговорити са „ДА“. Једно од најважнијих правила преговарања у талачким ситуацијама гласи: *командири не преговарају, преговарачи не командују*, што значи да је преговарач посредник између терориста и власти. Напредовање у процесу преговарања може бити анулирано ако терористи уоче покрете јединица за антитерористичке акције. Преговарач се прилагођава саговорнику, јер је основни циљ успостављање међусобног односа на принципу „МИ“ – узајамне сарадње и обостране користи, тј. преговарач подстиче терористу на мисао да заједно раде на разрешењу ситуације. Преговарач се опходи према терористи као према партнеру са којим решава проблем.³⁰⁾ Напредак у преговорима је евидентан када: отмичар смањује своју агресивност, активира своју интиму и разговара о догађајима из свог живота; почиње да се правда; говори о стварима које нису директно везане за талачку ситуацију; испољава страх од смрти; интересује се шта ће се десити након окончања талачке ситуације, испољава бригу о таоцима; напредак је присутан и када је глас терористе мање агресиван, када говори дуже и смиреније; изражава жељу да разговара са преговарачима, поставља захтеве за помоћ таоцима; долази до размене личних информација са преговарачем; почиње да заборавља ултиматуме или су исти истекли без инцидента. Када преговарач примети евидентан напредак у преговорима прелази у завршну фазу.

Завршетак преговора или завршна етапа преговора је веома сложена. Преговори се могу завршити на више начина, а најчешће предајом терориста или акцијом антитерористичке јединице. Разлози за предају терориста могу бити различити: емоционална ситуација, страх од смрти, осећај кривице, жеља да прођу без последица, делимично испуњење циљева, медијска пажња, непредвиђени развој ситуације. План предаје мора бити јасан и једноставан

30) Начелно постоје ствари које могу бити предмет преговора и оне које то не могу бити. Преговарати се може о: давању хране, безалкохолних пића, новцу, одређеној врсти медицинске помоћи, лековима, приступу медијима и контакту са породицом или пријатељима (условно). По правилу се не преговара о: давању оружја, алкохолних пића, панцира, заштитних маски, дрога, бекству и размени талаца. (Жељко Мојсиловић, „Преговори као фаза противтерористичке операције ослобађања талаца“, Безбедност, бр. 6/2005, стр. 990–999).

и мора се поступати по предвиђеној процедури. Уколико постоје услови потребно је покушати да се сачува углед и достојанство како преговарача тако и отмичара. Уколико се процени да више нема простора за преговоре, наређује се акција јединице за антитерористичка дејства. Када се одлучи за оружано решавање талачке ситуације, улога преговарача се наставља. У том случају преговарач задржава терористе на телефонској вези, одвлачи им пажњу или покушава да их доведе у положај који је најпогоднији за извођење оружане акције антитерористичких тимова за ослобађање талача или дејство снајперских тимова. У таквим ситуацијама преговарач мора задржати исти начин понашања, мора да остане смирен и прибран до завршетка акције, како би се терористи довели у заблуду а акција антитерористичке јединице била изненадна и ефикасна, терористи савладани а таоци ослобођени. Након завршетка акције преостаје последња фаза преговарачког тима, а то је *анализа рада преговарачког тима и писање извештаја*. Током рада преговарачког тима постоје и фактори који утичу на његов рад. Један од негативних фактора је утицај на преговоре нестручних лица која доносе политичке одлуке, када преговарачи не могу применити преговарачке технике у циљу мирног решења спора; необученост руководиоца антитерористичке акције да руководи преговарачким процесом; ако руководиоца акције доноси одлуке за које није компетентан, низак ниво уважавања вође преговарачког тима; одуговлачење у процесу доношења одлука. Припадници служби никада не смеју преговараче посматрати као конкуренцију. Иако је реакција појединца који је узет за таоца углавном одбојна у односу на отмичаре, познати су случајеви зближавања талача и отмичара, што може утицати на преговарачки процес. Таква понашања називају се „Лондонски синдром“ и „Стокхолмски синдром“.³¹⁾ Када дође

31) „Лондонски синдром“ је настао када су дана 5. 5. 1980. године више терориста ушли у амбасаду Ирана, узели 26 талача и тражили од власти Ирана да се ослободе њихови саборци у терористичким акцијама и да се смени Хомеини. Један од талача, ирански дипломата није се мирио са ситуацијом и отмичари су га ликвидирали. Главна карактеристика „Лондонског синдрома“ је да талач не схвата ризик и озбиљност ситуације у којој се налази, одбија сваку врсту сарадње, што иритира терористе, и да не би утицали на остале, такви таоци буду ликвидирани. Карактеристика овог синдрома је и панична реакција која доводи до смрти једног или више талача. Насупрот „Лондонском синдрому“, ситуације у којима долази до зближавања отмичара и талача називају се „Стокхолмски синдром“. У лето 1973. године, у Стокхолмску банку упао је Јан-Ерик Олсон и за таоце узео три жене и једног мушкарца. Ситуација је трајала шест дана, приликом које је дошло до зближавања отмичара и талача. Значење „Стокхолмског синдрома“ за таоце: таоци су често уверени да живот дугују отмичарима, а да им они „напољу“ заправо раде о глави. Таоци су пристрасни, јер им је стало само до живота и не маре много за образ и углед државе. Таоци посматрају отмичаре као заштитнике. Понекад терористи добијају моралну подршку од талача. Са

до отмице, таоци обично иду према једном од ова два екстрема, или „стокхолмском“ или „лондонском“, што значи да или прихвате отмицаре или им се успротиве. Преговарачки тимови су, дакле, специјализоване групе људи, који се дуже време обучавају за преговоре, најинтензивније за евентуалне преговоре са терористима у талачким ситуацијама. Преговоре морају водити они који поседују преговарачке вештине (*negotiating skills*) стечене на основу личне праксе и искустава преговарачких тимова у свету. Преговарачки тим се састоји од стручњака из области психологије, филозофије, парапсихологије, социологије, историје и војних наука. Пре формирања тима његови будући чланови се посебно обучавају у специјализованим светским центрима. Изучавају сва досадашња искуства преговора са терористима уз поуке. Преговарачи морају бити интелигентне и храбре личности који верују у себе и у успех. Свака држава мора имати стручне и обучене преговарачке тимове, који су у потпуној координацији са јединицама за антитерористичка дејства. Ако су преговарачки тимови стручни, талачка ситуација се може решити без употребе антитерористичких јединица, тј. мирним путем. Преговарачи током преговора утврђују са којом страном земљом терористи имају добре односе, па у том случају у преговоре укључују и дипломате из тих земаља. Преговарачки тим мора имати изграђен професионални однос, тако да они наступају јединствено са јединицама за антитерористичку акцију. Наступ преговарача мора бити чврст, одлучан, демократски а истовремено и људски. Методологија преговарања је унапред утврђена, а пошто сваки случај преговора са терористима уноси нове детаље, и методологија се прилагођава конкретној ситуацији.

Постоје, дакле, основна правила преговарања која се односе на овлашћења преговарача: преговарач не сме да има широка овлашћења (под тим се подразумева одсуство права на доношење одлуке); избећи посредовање талача у преговарању (зато што је талач у стању да предложи све, па и оно нереално, да би се ослободио. Талач може бити у блиским емотивним везама са отмицаром и необјективан у сагледавању алтернатива за властито ослобађање); преговарач мора да учини све да преговори трају што дуже.

Први контакт преговарачког тима са терористима је веома битан, па је метод успостављања првог контакта обично у надле-

аспекта снага безбедности, таоци ће имати мало разумевања за поступке власти. Таоци обично мисле да је власт крива зато што је дозволила да дође до отмице. (Радослав Гађиновић, Антитероризам, Драслар, Београд, 2006, стр. 120)

жности психолога и парапсихолога из преговарачког тима. Када се сазна из које су државе терористи, којим политичким опцијама теже (како у својој земљи, тако и на ширем плану) ангажује се екипа респектабилних стручњака из науке, политике и обавештајних служби, да по хитном поступку преговарачком тиму припреми релевантне податке који ће им користити током преговора. Од изузетног је значаја да преговарачки тим располаже са довољно времена за преговарање. Преговарачи морају бити крајње коректни и веома обазриви. Не смеју никада применити претњу која у великој мери може ослабити сопствену функцију одвраћања у случајевима у којим су терористи спремни да жртвују сопствене животе. Веома је битно убедити терористе да би њихове евентуалне жртве биле узалудне и контрапродуктивне за стратегију њихове борбе. Међутим, док преговарачи преговарају и одвраћају пажњу терориста, антитерористичка јединица се приближава објекту са терористима (авиону, возу, аутомобилу, згради). Док преговори трају, јединица за антитерористичка дејства прикупља податке о терористима који су битни за антитерористичку акцију (бројно стање, наоружање којим располажу, да ли има међу њима терориста самоубица, који су њихови крајњи циљеви, да ли нека држава стоји иза њихових захтева...). Антитерористички борбени тим током преговора заузима позицију са које сваког терористу држи на нишану и у случају потребе крећу у ликвидацију терориста и ослобађање талача. Преговарање уз учешће треће стране је добило на значају када су велике силе али и остале земље уочиле могућност обликовања међусобних односа без употребе силе тј. једним видом усмеравања, препоруке или уз непосредно учешће у оквиру преговарања. У својству треће стране појављују се лица, независне групе, владине и невладине организације (политичке, привредне, грађанске иницијативе), регионалне и међународне организације, црквене организације итд. Они у оквиру преговарања могу бити посредници или субјекти преговарања. У већини случајева они комуницирају само са једним нивоом унутар једне стране, обично са највишим руководством или нивоом који саветује руководиоце (лидере) тзв. хоризонтална комуникација. Често су у ситуацији да установљавају комуникацију међу нивоима само једне стране, тзв. вертикална комуникација, што у припремној фази може бити од велике користи због добијања корисних информација.

Према улози коју врши трећа страна постоји *општи и специфични типове учешћа*. *Општи типови* учешћа треће стране су уло-

ге: *Инсајдера* – домицилни учесник (*Insider-partial*) и *Аутсајдера* – неутрални учесник (*Outsider-neutral*). Специфични типови учешћа треће стране су улоге: *Даваоца добрих услуга*; *Катализатора*; *Фасилитатора*; *Посредника (медијатора)*; *Заступника*; *Преговарача и Арбитра*.³²⁾ Поред наведених, трећа страна се појављује и у улози: *подучаваоца (educator)*, *оглашивача (sounding board)*, *суматора (summarizer)*, *контролора времена (time-keeper)*, *преводиоца (Translator; interpreter)*, *градитеља поверења (bridge-builder)*, *обезбеђивача ресурса (resource expander)*, *носиоца поверења (repository of trust)*, *онога који «чува образ» (face sever)*, *заступника реалности (reality agent)*, *онога који спречава лоше вести (bearer of bad news)*, *нечије жртве - «жртвеног јарца» (scapegoat)*, *проналазача (inventor)*, *заступника промене (change agent)*.

Према времену отпочињања преговарање, може бити: превентивно; у раној фази ескалације (избијања) појаве; у току трајања појаве; након завршетка (престанка) појаве; току постпојавног периода (одржавање мира и безбедности, спровођење договореног или споразума и сл.).

Према начину, преговарање може бити: непосредно; посредно; јавно и тајно, а према броју учесника може бити: билатерално; мултилатерално и уз учешће треће стране. Према *тематским целинама*, преговарање може бити: политичко (дипломатско); економско (трговинско, финансијско); правно (уговорно, гранично); војно (безбедносно, оперативно); културно (организационо); спортско (трансфери); научно (стручно, организационо); еколошко (стручно, мировно); црквено.

Radoslav Gacinovic

NEGOTIATIONS AS A METHOD FOR SOLVING CONFLICTS

Summary

Negotiation as a way of communication has been present since the beginnings of humankind, regardless of the theories of creationists (relation between God and man) or evolutionists (relations between man and man). Negotiation as one very important civilization achievement has contributed to solving many economic, political, military, security and other issues. Process of negotiation represents a very effective method for solving conflicts and in particular it has proved to be efficient in solving hostage situations. Therefore, negotiation is harmonization of

32) International Alert, Capacity Building Workshops:Third-Party Participation, International Alert, London, 1996, pp. 65-74.

ideal outcome with attainable (reachable) outcome, and so negotiation is a communication process between two or more participants involved, trying to peacefully build a new relationship among themselves or among the entities whose interests they represent. The United Nations Charter, Chapter 33 and the Recommendation for classification of documents in the field of international law by the Council of Europe have recommended solving conflicts through: negotiation, good services, research, intermediation, reconciliation, arbitration, judicial resolution and resolution within the system of international organizations.

Key Words: negotiations, negotiation teams, negotiator, politics, law, subject, terrorist

ЛИТЕРАТУРА

- Aston. С.С. : “Political Hostage – taking in Western Europe”, *Conflict*, London 1984.
- Дане Субошић, *Ослобађање талаца*, Глосаријум, Београд 2003,
- Војин Димитријевић и Радослав Стојановић, “Метод науке о међународним односима”, *Међународни односи*, 4. издање, Службени гласник СРЈ, Београд, 1996.
- Чарлс В. Кегли Јуниор и Јуџит Р. Виткоф, *Светска политика – Тренд и трансформација*, ИГП Прометеј, Београд, 2006.
- Владимир Првуловић, *Економска дипломатија*, ПС “Грмеч” и Приредни преглед, Београд, 2001.
- Радослав Гаџиновић, *Антитероризам*, Драслар, Београд, 2006.
- Тијана Мандић, *Комуникологија*, 2. издање, 6. октобар, Панчево, 1998.
- Иваниш Ж. – Субошић Д., *Безбедносно преговарање*, ФЦО, Београд, 2006.
- Жељко Мојсиловић, *Тероризам и преговарање*, Центар за кризни менаџмент и преговарање, Београд, 2009.

Овај рад је примљен 1. маја 2010. а прихваћен за штампу на састанку Редакције 25. маја 2010. године.