

УДК: 341.76(049.32);
316.77:327(049.32);
316.485.6(049.32)

ПРИКАЗ КЊИГЕ БЛАЖЕ М. РАДОВИЋА „МОЋ И НЕМОЋ ПРЕГОВАРАЊА“

Раша Р. Лазовић

Министарство одбране Републике Србије

Монографија „Моћ и немоћ преговарања“ аутора Блажа М. Радовића настала је на темељу специјалистичког рада „Преговарање као средство решавања међународних сукоба изазваних тероризмом“, који је аутор одбранио на Факултету безбедности Универзитета у Београду 2007. године. На 28. конкурс Задужбине Андрејевић, у јануару 2010. године, рад је, као најбољи у својој научној дисциплини, изабран за објављивање у библиотеци *Educatio*.

Не треба посебно истицати важност теме коју монографија обрађује. Дешавања с краја двадесетог века подсећају нас да живимо у „балканском олујном троуглу, где се историја не пише мастилом већ крвљу“.¹ Тему посебно актуелном чини одређење Републике Србије да на основама развоја демократских процеса, европске спољнополитичке оријентације и политике сарадње и јачања поверења у региону сва спорна питања решава мирним путем и дипломатским средствима.² У овом историјском тренутку чини се да нам је, више него икад, потребна елита свесна реалне моћи и немоћи преговарања у међународним односима.



Блажо М. Радовић: *Моћ и немоћ преговарања*,
Задужбина Андрејевић, Београд, 2010.

Структуру рада аутор је поставио методолошки добро, систематично и прегледно. Монографија садржи седам основних поглавља: 1) Две линије одговорности као две линије одбране; 2) Парадигматичке матрице; 3) Спор, криза и сукоб као усуд; 4) Комуникација као потреба; 5) Преговарање кроз време; 6) Утврђивање еластичне структуре преговарача и 7) Моћ и немоћ преговарања. Кључна поглавља свог рада аутор је разрадио кроз више потпоглавља. Садржај рада допуњују: предговор, сажетак (на српском и енглеском језику – *Abstract*), увод, литература, индекс појмова и резиме (на енглеском језику – *Summary*). Обим монографије износи 104 странице, а штампу и повез урадио је

¹ Симо Ц. Ђирковић, Књаз Михајло Обреновић живот и политика, Дерета, Београд, 2011, стр. 17.

² Стратегија националне безбедности Републике Србије, Београд, 2009, стр. 7.

Apollo Graphic Production из Београда у тиражу од 500 примерака. Каталогски број монографије је ISBN 978-86-7244-900-6. Рад је уврштен у категорију монографија од националног значаја под ознаком ISSN 1452-242X.

У уводу, након што је дефинисао преговарање као комуникацијски процес, аутор је ближе одредио предмет свог истраживања: преговарање у међународним односима са нагласком на решавању спорова, криза и сукоба. Приликом истраживања проблема преговарања аутор се сконцентрисао на анализу великог броја различитих примера из праксе. Посебно интересантни за читаоца могу да буду примери преговарања са терористичким организацијама. Монографија нуди могућност читаоцима да, користећи методу аналогije, обрасце и закључке искористе и за друге прилике. У том смислу, може се рећи да је основни циљ монографије да се сазнања из праксе искористе за усавршавање постојећих вештина и допуне теоријска знања о предмету истраживања. При томе, аутор посебно наглашава превентиву као врховни принцип у областима као што су политика, међународни односи, дипломатија и безбедност.

Прво поглавље монографије сагледава главне одлике савремених међународних односа. Аутор истиче да динамика међународних односа, подстакнута процесом глобализације, упућује субјекте међународних односа једне на друге више него икада пре. Наглашена међузависност ствара могућности за сарадњу, али и за међусобне сукобе. Неуједначена расподела и концентрација моћи у свим сферама живота и свеопшта неуравнотеженост односа указује на настајак новог поретка у међународним односима. У таквим условима јасно се издвајају две линије одбране сваког друштва. Као прву линију одбране аутор види елиту и интелигенцију, док под другом сматра све припаднике једног народа и грађане. При томе, аутор наглашава опасност коју носи пасивност појединца утопљеног у информативно поље креирано под геслом слободе информација „у условима савршено спроведених илузија и манипулација“ које су створене „(не)деловањем владиних, невладиних институција, међународних, мултинационалних, наднационалних и супранационалних колективитета.“³

Посебну пажњу аутор је посветио архипојмовима савременог друштва: комуникацији и тржишту. Посвећујући им засебно поглавље аутор се труди да их сагледа критички, бацајући на њих светло из угла из којег се ређе посматрају. На самом почетку тог поглавља аутор наглашава: „Медијским спиновањем, интелектуалном и академском подршком они (комуникација и тржиште) постају не само дискурси нашег времена који се састоје од бескрајно много значења, тврдњи и догађаја, од којих ниједан није стабилан нити суштаствен, већ парадоксално постају својеврсне парадигматичке матрице и полазни квазионтолошки погледи на свет.“⁴ Аутор истиче потребу да се ти појмови „препарадигмирају“ као први корак на путу ка отвореном и стваралачком преговарању.

У складу са одређењем предмета монографије, аутор је треће поглавље рада посветио узроцима избијања спорова, криза и сукоба, као и различитим приступима њиховом спречавању. Узроке избијања сукобних феномена (како аутор обједињено назива спорове, кризе и сукобе) аутор анализира полазећи

³ Блажо Радовић, *Моћ и немоћ преговарања*, Задужбина Андрејевић, Београд 2010, стр. 14.

⁴ Исто, стр. 15.

од бихевиористичке школе међународних односа, а затим их сагледава из угла цикличне теорије мира и рата, деформација у комуникацији и разумевању, социолошких теорија сукоба и друштвеног инжењеринга. Након што је сагледао могуће узроке, аутор је у три потпоглавља: Спор или одраз застоја, Криза или статична агонија и Сукоб или катарза, теоријски одредио различите облике сукобних феномена. На крају, аутор се осврнуо на два приступа спречавању и решавању спорова, криза и сукоба: репресивно-интервенционистички и превентивно-преговарачки. Опредељењем за превентивно-преговарачки модел аутор истиче да се на тај начин „умањује могућност стварања рецидива спорова, криза и сукоба односно увећава се могућност стварања предуслова трајне климе поверења, правичности и безбедности“.⁵

Имајући у виду да је преговарање дефинисао као комуникацијски процес, аутор је наредно поглавље посветио комуникацији. У том поглављу хронолошки се сагледавају промене у комуникацији (узроковане развојем технологије) које су доводиле до друштвених промена. „У савременом свету, препуном информација различитих по садржају и облику, присутна је општа визуелизација информација која нас све више претвара у визуелну (под)културу што доводи до револуције самог корена комуникације Западног света, метафорично речено од ‚И би реч‘ у ‚И би слика‘“.⁶ Посебну пажњу аутор посвећује врстама и одликама комуникације које су од посебног значаја за успешно преговарање.

У петом поглављу монографије аутор је изнео кратак преглед историје преговарања од времена пре нове ере до данашњих дана. Након тога, пажњу је усмерио на чиниоце и субјекте преговарачког процеса, при чему је дефинисао њихове главне одлике, циљеве, интересе и мотиве у процесу преговарања. Указао је и на различите врсте преговарања које је класификовао користећи следеће критеријуме: време отпочињања, начин вођења преговора и број учесника. Осим тога, изнео је и карактеристике преговарања у посебним случајевима, као што су сајбер-преговарање и преговарање са терористима.

Шесто поглавље рада представља централни део монографије. То поглавље је посвећено теоријској анализи преговарачког процеса. Стандардни модел преговарачког циклуса обухвата три фазе: фазу припреме разговора, фазу формулисања општег оквира споразума и фазу усаглашавања детаља споразума.⁷ Аутор је, међутим, одабрао иновативан шири приступ који је условљен временом као чиниоцем динамике преговарања и ризицима који представљају предмет самог преговарања. Модел који аутор нуди разликује: превентивно преговарање, ситуационо (оперативно-тактичко) преговарање и постконфликтно преговарање. У складу са понуђеним моделом аутор у посебним потпоглављима детаљније разрађује претпреговарачки, преговарачки и постпреговарачки процес. При томе, сам преговарачки процес по аутору представља динамичну и вишедимензионалну целину која обухвата девет фаза, од изношења свих битних аспеката проблема до предвиђања механизма за реализацију договореног.

⁵ Исто, стр. 25.

⁶ Исто, стр. 27.

⁷ Џ. Бериц, *Дипломатија – теорија и пракса*, ИП Филип Вишњић, Београд 2008, стр. 57.

Монографија „Моћ и немоћ преговарања“ одражава ауторово гледиште на структуру и значај преговарања као комуникацијског процеса у решавању спорова, криза и сукоба. При томе, аутор је опредељен да се превентивном деловању, а самим тим и преговарању, уступи првенство у односу на реактивно деловање, које је тако карактеристично за наше друштво. Ипак, као што сам аутор истиче, немогуће је да се једном монографијом обухвате сви аспекти преговарања као средства за решавање сукоба. Стога, надамо се да ће она послужити другим ауторима као инспирација за духовни, интелектуални и делатни напор у потрази за одговорима у овој области друштвене делатности.