

PREGOVORI U ZNANOSTI I ZNANOST O PREGOVARANJU

Darko Polšek

Institut za primijenjena društvena istraživanja, Zagreb

UDK 327.56

Pregledni članak

Primljeno: 14. 2. 1995.

U članku autor pokazuje kako između studija o pregovaračkom karakteru znanosti i studija o pregovorima u području politike postoji niz podudarnosti. Podudarnosti postoje u analizama nastajanja sukoba, u klasifikacijama sukoba, u klasifikacijama rješenja, u interesima koji vode sukobljene strane, a u tipičnim slučajevima čak i u metodama rješavanja sukoba. Premda u znanosti i politici postoje načini zaključivanja ili okončanja sukoba koji nisu "pregovaračkog karaktera", autor smatra da takva rješenja (metoda dobrog argumenta ili metoda sile) nisu predmet pregovora. U članku se raspravlja o modelima rješavanja sukoba R. Fishera, W. Uryja, R. Axelroda, L. Laudana, T. Engelhardta i drugih. Zaključna rasprava, o interesima koji vode sukobljene strane, postavlja okvire u kojima metodologija "miroljubivog rješavanja sukoba" uopće može donijeti rezultate: postizanje konsenzusa.

Potreba za istraživanjem sukoba i mogućnost njihova razrješenja motivirana je potrebom za procjenom postojećih i bivših sukoba, kao i potrebom za donošenjem normativnih zaključaka, drugim riječima – zbog odgovora na pitanja "Što možemo očekivati od sukobljenih strana?", "Što možemo učiniti u rješavanju sukoba?" i "Kako se trebamo vladati?" Namjera je ovoga članka (predavanja) da razmotri postoji li mogućnost da se tipologija i metodologija rješavanja sporova i sukoba u znanosti, odnosno zaključci koje su o sukobima u znanosti donijeli sami znanstvenici, primijeni na tehniku pregovaranja u svakodnevnom ili međunarodnim sukobima, odnosno da se utvrdi u kojem smislu vrijedi analogija znanstvenih i političkih sukoba. Stoga ćemo tipologije znanstvenih sukoba pokušati protumačiti i primijeniti na političke i međudržavne sukobe, a metode rješavanja sporova u politici pokušati provjeriti na znanstvenima.

Zbog shvaćanja da u prirodnim i društvenim znanostima ne postoji jedinstvena pravilna metodologija za tumačenje opažljivih činjenica (*underdetermination of theories*), zbog doktrine o "teorijskom opažanju činjenica" odnosno o teorijskoj

opterećenosti opažanja, nadalje, zbog spoznaje da postoje različiti jezični, kulturni i bihevioralni obrasci kojima se oblikuje globalna slika svijeta u kojoj nastaje neka teorija, mnogi su povjesničari, sociolozi i filozofi znanosti počeli istraživati razloge zbog kojih dolazi do sukoba u znanosti kao i razloge (uzroke, načine) kojima se rješavaju sporovi o znanosti. Istraživanje disenzusa i konsenzusa postao je klasičan topos sociologije znanosti. Ako su uzroci sukoba socijalne prirode, može li se isto reći i za njihova rješenja? Nadalje, razlozi koji vrlo često dovode do sukoba u znanosti podjednako su socijalno determinirani kao i politički sukobi, stoga je *prima facie* opravdano postaviti hipotezu da zaključci o podrijetlu i nastanku sukoba (iz sociologije znanosti) mogu biti analogni politološkima ili, pak, još jaču hipotezu, naime da uzroci sukoba u znanostima imaju isto (socijalno, interesno) podrijetlo kao i u politici. Stoga su teme novijih studija sociologije znanosti analogne politološkim analizama: one obrađuju pitanja kako nastaju sporovi i kako se rješavaju, koje vrste pregovora koriste znanstvenici i u kojim situacijama, a posebna se pozornost obraća i pitanju moći.¹

Članak se sastoji od četiri dijela. U prvome dijelu raspravlja se o vrstama sukoba, u drugome o vrstama rješavanja sukoba, u trećemu dijelu raspravlja se o percepcijama koje igraju ulogu u pregovorima i pregovaračkim metodama za postizanje rješenja u sukobu i, napokon, u četvrtome dijelu reći ćemo nešto o interesima koji vode sukobljene strane.

I.

Ernan McMullin² razlikuje tri vrste (znanstvenih) sukoba: 1. činjenične sukobe, 2. teorijske sukobe, 3. načelne sukobe. Sličnu klasifikaciju sukoba nudi i tzv. "hijerarhijski model" rješavanja sukoba u znanosti.³ "Hijerarhijski model" razlikuje sukobe (rasprave) o činjenicama, o metodama (metodologijama) i o vrijednostima.

Premda se na prvi pogled čini da su ove klasifikacije ponajprije stvorene za miroljubive sukobe (sukobe bez fizičke agresije), one se mogu primijeniti na političke i ratne sukobe na sljedeći način. U politici ti su sukobi u prvom redu načelni sukobi, sukobi interesa, ali se "zaogrću" plaštem "teorija" i "činjenica". U političkim

1

Bloor, D. (1976) *Knowledge and the Social Imagery*, Routledge, London; Laudan, L. (1983) *Progress and its Problems*, Univ. of California Press, Berkeley; Barnes, B. (1988) *The Nature of Power*, Polity Press, Cambridge.

2

McMullin, E. Controversy and its termination, u: Engelhard T., A. Kaplan (eds) (1987) *Scientific Controversies*, Cambridge.

3

Laudan, L. (1983) *Science and Values*, Univ. of California Press, Berkeley.

sukobima ideološki je sadržaj načelno jasniji od socijalnog karaktera znanstvenih sporova. Sukob u znanostima najčešće eskalira od činjenica prema načelima, a u politici on eskalira od načela prema činjenicama. Ta razlika s obzirom na "jasnoću interesa u sukobu" nije, međutim, načelna razlika. Premda se općenito misli da politički sukobi imaju ponajprije ideološki karakter, a da su znanstveni sporovi ponajprije sporovi oko činjenica, brojni sukobi u politici i znanosti eskaliraju na sukladne načine: u politici, od činjenica prema vrijednostima, a u znanosti, od vrijednosti prema činjenicama. Sukob, primjerice, oko ribarenja u "spornim vodama" ili sukob oko seksualno "zlostavljanog" Srbina na Kosovu, može pokrenuti lavinu ratnog i ideološkog sukoba na svjetskoj razini. U znanosti pak globalni sukob oko kozmologija (ili vrijednosti "empirijske metode") može kulminirati s činjeničnim sukobom (kako nam pokazuje primjer kopernikanskog obrata ili pak spora Einsteina i Kopenhazana oko toga "kocka li se Bog"). Ali moguć je i obrnuti pravac: u politici, ideološki sukob može utjecati na činjenične sukobe (recimo, spor oko broja žrtava jasenovačkog logora); kao što je u znanostima, primjerice, spor oko valne i korpuskularne teorije svjetlosti doveo do sporova o metodama utvrđivanja činjenica, a kasnije i do promjena "kozmiologije". Drugim riječima, sam pravac umnažanja sukoba ili njegove kulminacije ne predstavlja bitnu razliku između znanstvenih i političkih sukoba.

Prema "stupnjevitom modelu eskalacije sukoba",⁴ postoje četiri stupnja sukobljavanja. Prvi je stupanj rasprava, drugi polarizacija, treći segregacija, a četvrti destrukcija. Premda za znanost nije karakteristična četvrta faza eskalacije, neke studije u sociologiji znanosti⁵ pokazuju kako u sukobima o primatu otkrića i o detekciji teorijski pretpostavljenih činjenica često dolazi do faze u kojoj znanstvenici na razne načine pokušavaju uništiti evidenciju kojom se potvrđuje "otkriće". U fazi segregacije, koju još uvijek karakterizira rasprava, karakteristične metode kojima se potkopava kredibilitet protivnika jesu: korištenje negativnih stereotipa (*good guys – bad guys*), nepovjerenje i pomanjkanje poštovanja, procjena rezultata sukoba "ili dobivam-ili gubim". Osim korištenja prijetnji (koje može postojati na mikro-socijalnoznanstvenoj razini), sve navedene "procjene" tipične su i za znanstvene sukobe.

Treća tipologija konflikata ne tiče se "stupnjevanja" ili "razina", već "frontalnosti" sukoba. Prema A. Hirschmanu⁶ postoje dvije vrste sukoba po frontalnosti. Prvi

4

Keashly, L., R. Fisher (1991) The potential complementarity of mediation and consultation, *The Journal of Peace Research*, 28:34.

5

Collins, H. (1981) Son of Seven Sexes: The Social Destruction of a Physical Phenomenon, *Soc. Stud. Sci.* 11:33-62; Collins, H. (1984) When do Scientists Prefer to Vary Their Experiments, *Stud. Hist. Phil. Sci.* 2:169-174. Shapin, Steven. (1975) Phrenological knowledge and the social structure of early nineteenth-century Edinburgh, *Annals of Science* 32:219-43., Yearley, S. (1982) The Relationship Between Epistemological and Sociological Cognitive Interests *Stud. Hist. Phil. Science* 13.

6

A. Hirschman: Wieviel Gemeinschaft braucht die liberale Gesellschaft, *Leviathan*, 2/1994.

su sukobi frontalni (recimo klasna borba) u kojima postoji jasan rez između dviju antagonističkih skupina. Takvi sukobi, koji po Hirschmannu karakteriziraju totalitarizam, mogući su samo u onim društvima u kojima postoji polarizacija i vrlo homogeno stanovništvo. Oni vrlo često rezultiraju krvoprolićem. Sukobi koji nisu frontalni, unakrsni su, *cross cutting* sukobi, tj. sukobi u kojima se interesi pojedinaca preklapaju, stoga pojedinci oblikuju različite međusobno sukobljene ali ne i "načelne", frontalne grupacije. Članovi opozicije mogu, primjerice, glasati za vladin prijedlog ili obratno, vladajuća stranka može glasati za opozicijski prijedlog. Pojedinci, na obje "načelno" suprotstavljene strane mogu izricati svoje mišljenje koje se ne poklapa s njihovim klasnim, nacionalnim ili grupnim interesom. Tada može doći do unakrsnih alijansi ili grupiranja prema nekim drugim kriterijima. Recimo, neki ravnatelj organizacije može biti član vladajuće stranke, ali će podržavati feminističke ili antiaborcionističke kampanje. Demokratska društva su, prema Hirschmanu, društva u kojima vladaju "unakrsni" sukobi, koji se, zbog različitih interesa samoga pojedinca, primjereno definiciji, lakše atomiziraju i rješavaju.

Sličnu klasifikaciju ponudili su Marcel Gauchet⁷ i Helmut Dubiel⁸, s naglaskom na intenzitetu konflikta. Oni su društvene sukobe podijelili na antagonističke i neantagonističke, a C. E. Lindblom⁹ predložio je analognu podjelu na "ili-ili" (tj. nepodjeljive) sukobe i "više ili manje" (tj. djeljive) sukobe. U svim navedenim klasifikacijama, uključujući i Hirschmanovu, druge vrste sukoba obilježavaju sljedeće karakteristike:

- sukobi se pojavljuju često i u raznim oblicima
- oni se mogu podijeliti "na problemska područja" i mogu se riješiti pregovorima
- oni nikada ne stvaraju iluziju da je oblikovani dogovor konačno rješenje.

Primarni cilj pregovarača u sukobu jest pokušaj da se postojeći ili potencijalni frontalni sukob razgradi u pojedine kontroverzne teme ili problematske sklopove, jer se jedino na taj način frontalni, tj. vrijednosni sukobi mogu pretvoriti u predmet pregovora i dogovora.

Premda su navedene klasifikacije sukoba ponudili sociolozi kako bi objasnili socijalne sukobe, ista se klasifikacija može primijeniti i na znanstvene. I u znanosti postoje frontalni i *cross cutting* sukobi. Gotovo uvijek postoje različite znanstvene škole koje se razlikuju i po teorijama kojima objašnjavaju činjenice i po određenim temeljnim znanstvenim i moralnim vrijednostima.¹⁰ One mogu

7

Gauchet, M.: Tocqueville, l'Amerique et nous, u: Ulrich Roedel (Hrsg.) (1990) *Autonome Gesellschaft und Libertaere Demokratie*, Frankfurt.

8

Dubiel, H.: Konsens oder Konflikt, *Sueddeutsche Zeitung*, 27-28.3.1993.

9

Lindblom, C. E. (1959) The Science of Muddling Through, *Public Administration Review* 19.

biti u frontalnim ili *cross-cutting* sukobima, ovisno o tome žele li riješiti određeni zajednički problem unatoč načelnim razlikama ili pak o tomu dopuštaju li načelne razlike suradnju.¹¹ Nadalje, kada zanemarimo frontalnost sukoba u aferi Lysenko, koja opisuje stanje u kojemu su ruski biolozi mendelovci za svoja uvjerenja odgovarali i životom, ostaju i blaži primjeri frontalnih sukoba u znanosti: to su svi oni sukobi koji se ne mogu ublažiti dodatnim *ad hoc* hipotezama, odnosno "nepomirljivi" sukobi različitih teorijskih paradigmi. Primjerice, ako netko smatra da indukcija nije legitimna metoda opravdanja znanstvene hipoteze, onda nikakve dodatne hipoteze, pozivanje na opravdanja u "drugim znanostima" niti dodatna utemeljenja načela indukcije neće olakšati taj načelni spor. Primjere za *cross-cutting* sukobe pruža studija Laudana, Donovanana i dr.¹² u kojoj se pokazuje da se teoretičari znanosti prepiru oko cijelog niza načela o promjenama teorija i empirijskih podataka, ali u uvjetima nesigurnosti oko načela i empirijskih podataka koje treba objasniti sukobi oko načela i empirijskih podataka stoje na istoj razini, stoga je posve moguće mijenjati "zaštitni omotač" čvrste jezgre teorija prema argumentima onih s kojima se ne slažemo oko načela.

II.

McMullin i Laudan uz klasifikaciju sukoba navode i klasifikaciju "kraja" sukoba. Prema McMullinu, kraj sporova zbiva se a) rješavanjem, b) zatvaranjem, c) odbacivanjem. Prema "hijerarhijskom modelu" sukoba, sporovi oko činjenica rješavaju se na području metodologija; ako se sukob ne može riješiti na razini metodologija, onda se možda može riješiti pomoću općenitijih "vrijednosti". Ali ako dođe do sukoba vrijednosti, "hijerarhijski model" ne nudi nikakvu višu instanciju rješavanja. Sukobi oko vrijednosti su, prema tom modelu, nerješivi.

Zastupnici "stupnjevito modela eskalacije sukoba" tvrde da faze eskalacije odgovaraju recipročnom smjeru u rješavanju sukoba (tzv. modeli "deeskalacije"). Drugim riječima, dok sukob eskalira prema fazama: rasprava, konfrontacija, segregacija, destrukcija, rješenje sukoba započinje svođenjem na nižu razinu: konfrontacija se rješava segregacijom, segregacija konfrontacijom, a konfrontacija raspravom.

¹⁰

Vidi studije iz Barnes B. i Shapin S. (eds.) (1979) *Natural Order*, Sage Publications, Beverly Hills.

¹¹

Dobar primjer za tu vrstu sporova jest sukob između Luc Montagniera iz pariškog Pasteur Instituta i Roberta Galloa oko pronalazaženja uzročnika AIDS-a. Nakon početno dobre suradnje na temelju pariških uzoraka, pitanje Galloova kredibiliteta postavilo se tek kada je Gallo počeo tvrditi da je on otkrio virus. Vidi Michael Specter, *New York Review of Books*, August 15, 1991.

¹²

Laudan, L., Donovan A., Laudan R., et al. (1986) *Scientific Change: Philosophical Models and Historical Research*, *Synthese* 69:141-223.

Već smo rekli da je u sferi politike hijerarhija stupnjevanja i nastanka sukoba najčešće obratno, odnosno da stupnjevanje sukoba ne ide od sukoba činjenica prema sukobu vrijednosti, već obratno, od vrijednosti prema činjenicama. Laudan dakle točno konstatira da se unutar "hijerarhijskog modela" sukobi načelnih vrijednosti ne mogu riješiti; oni su, drugim riječima, frontalni.

Nezadovoljavajuće rješenje "hijerarhijskog modela" koje predviđa nerješivost aksioloških sporova navelo je, međutim, Laudana da predloži tzv. "retikulacijski model" rješavanja sukoba u znanosti. Prema tom su "retikulacijskom modelu" vrijednosti, teorije i činjenice vrhovi trokuta: rješavanje bilo kojeg "kuta" ima odraz na rješavanje preostalih dvaju. Taj je model posve u skladu s modelima deeskalacije. Povijest znanosti pokazuje da se isti proces rješavanja sukoba zbiva i u znanostima. U skladu s modelima "deeskalacije", u kojima se prvo rješavaju gorući problemi najteže vrste svođenjem na jednostavnije, vrijednosni se sporovi analogno svode na metodološke, a metodološki na činjenične. O vrijednostima u politici i znanosti raspravlja se tako da se "vrijednosti" razgrade na "teorije", a teorije na povijesne, političke i socijalne činjenice.

Tako oblikovan, Laudanov model rješavanja sukoba još više potcrtava analogiju u rješavanju političkih i znanstvenih sporova. Riješi li se, primjerice, spor oko neke državne granične crte, oko međusobnih dugova i sl. vjerojatnije će se riješiti i načelni (globalni) spor. Riješi li se pak globalniji spor, pojedinačni sporovi bit će podložni najjednostavnijim metodama rješavanja, pomoću pregovora.

Slični zaključci vrijede i za sljedeće metode rješavanja sporova u znanosti. Tristram Engelhardt i Artur Caplan¹³ nude sljedeću klasifikaciju rješavanja sukoba. Sukobi se, po njima, zatvaraju (rješavaju):

1. zbog nedostatka interesa (prirodne smrti protagonista, napuštanja problematike);
2. pomoću sile;
3. pomoću konsenzusa;
4. pomoću dobrih argumenata, i to:
 - u širem smislu (racionalno utemeljeno, pomoću dokaza),
 - tj. zbog dovoljnih podataka koji će riješiti sukob,
 - odnosno zbog shvaćanja prethodno različitog vrednovanja dokaznog postupka;
8. pomoću pregovora.

S nužnim razlikama, sličnu klasifikaciju ponavlja i Tom Beauchamp. On tvrdi da se sporovi mogu riješiti (zatvoriti) pomoću 1. dobrog argumenta, 2. konsenzusa, 3. proceduralno, 4. zbog prirodne smrti, 5. pomoću pregovora: o činjeničnim informacijama, u pojmovnoj analizi, pomoću zajedničkog okvira i moralnih načela i 6. pomoću dobrog primjera.

¹³

Engelhardt, T. & A. Caplan (eds.) (1987) *Scientific Controversies. Case studies in the resolution and closure*, Cambridge University Press.

Navedene klasifikacije znanstvenih sukoba također mogu poslužiti za analizu i rješavanje sukoba u sferi politike, premda one ukazuju na neke razlike. Glavna se razlika na prvi pogled sastoji u rješavanju sukoba pomoću "dobrih argumenata" i "pomoću sile". Znanost češće koristi "dobre argumente", a politika "metodu prisile". Što se tiče dobrih argumenata u znanosti i politici, kao što smo vidjeli u različitim koncepcijama rješavanja sukoba, oni funkcioniraju tek ako postoji zajednička jezgra konsenzusa (recimo oko metodologija ili načela i vrijednosti). Ako ona ne postoji, dobar argument (pozivanje na činjenice i sl.) ne funkcionira kao metoda rješavanja sukoba, jer se uopće ne percipira kao "dobar" za obje strane. S druge strane, kao primjer rješavanja sukoba pomoću "sile" ili "moći" (tipičnu, navodno, samo za politiku) možemo navesti studiju Diane Crane¹⁴ o citiranosti i politici objavljivanja u znanstvenim časopisima, koja pokazuje kako odnosi moći i percepcija znanstvenog autoriteta igra golemu (ako ne i najbitniju) ulogu u politici objavljivanja znanstvenih radova. Isto je tako i "prirodna smrt" vrlo čest način rješavanja problema i u znanosti i u politici. U politici i povijesti česti su slučajevi završetka ratova općom iscrpljenošću (recimo, tridesetgodišnji ratovi ili nedavni sukob Irana i Iraka). U znanosti, pak, prema velikom fizičaru Maxu Plancku: "Nova znanstvena istina ne pobjeđuje uvjeravanjem njenih protivnika i prisiljavanjem na prosvjetljenje, već prije njihovom smrću, naime tek kada stasaju nove generacije koje će joj biti privržene."

Teorija odlučivanja je, pored formalnih načela pregovaranja i različitih kategorizacija sukoba, političarima i znanstvenicima ponudila opća *sadržajna* načela i okvir za uspješnost u rješavanju sukoba. Na umu imam poznatu analizu tzv. zatvorenikove dileme, američkog informatičara i politologa, Roberta Axelroda.¹⁵ Axelrodova knjiga odgovara na pitanje kada treba surađivati a kada biti sebičan, odnosno "pod kojim uvjetima nastaje suradnja u svijetu bez središnjeg autoriteta" (str. vii, 3). Zatvorenikova dilema jest model kojim se pokušava ustanoviti koja je najbolja strategija (strategija maksimiranja dobiti) u uvjetima konkurencije. U ovome kontekstu može biti uputno ponoviti okvir: Dva zatvorenika stoje pred dilemom: kooperirati ili ne kooperirati. Kooperaciju ćemo definirati kao suradnju u nepriznavanju zločina, a nekooperaciju kao izdaju partnera motiviranu nagodbom sa isljednikom. Njihova dobit i šteta može se izraziti sljedećom tablicom:

		zatvorenik X	
		kooperacija	ne kooperacija
zatvorenik y	kooperacija	X=3, Y=3 nagrada za obostranu suradnju	Y=0, X=5 gubitnička isplata i nagrada za prevaru
	ne kooperacija	Y=5, X=0 nagrada za nesuradnju i gubitnička isplata	X=1, Y=1 kazna za obostranu nesuradnju

14

Crane, D. (1982) *The Gatekeepers of Science: Some Factors Affecting the Selection of Articles for Scientific Journals*, iz: Curtis, J. E. Petras, J. W. *The Sociology of Knowledge, A reader*, Duckworth.

15

Axelrod, R. (1984) *The Evolution of Cooperation*, Basic Books.

Paradoksalnost zatvorenikove dileme sastoji se u tome da ponašanje motivirano isključivo sebičnim motivima (nekooperativnost) dovodi do najlošijih rješenja ako se oba igrača rukovode istom strategijom. Axelrod pomoću iterirane zatvorenikove dileme pokazuje da postoji "evolucija suradnje": Shvativši da nekooperativnost dovodi do obostrano pogubnih rezultata, suigrači u ponovljenim uvjetima počet će razmišljati kooperativno. U svojim eksperimentima s ponovljenom zatvorenikovom dilemom, Axelrod je izvukao zaključak da je najbolja, tj. najkorisnija strategija u suparničkim igrama (s *non-zero* rezultatom, dakle kada pobjeda jednoga ne znači automatski poraz drugoga), strategija kooperacije uz strategiju "milo za drago": u prvom koraku valja birati strategiju kooperacije (povjerenja), a u svakom daljnjem ponavljati postupke suparnika, protivnika ili suigrača. Takva strategija maksimira obostranu korist. Axelrod preporučuje: prvo, u igrama kojima je cilj maksimiranje obostrane koristi ne budi zavidan. Zavist vodi u nekooperativnost, a nekooperativnost u progresivno smanjenje zajedničke i pojedinačne koristi. Drugo, ne budi prvi koji vara. To će suparnika navesti na kooperaciju. Ali (3) kada suparnik počne minirati suradnju, valja odmah početi prakticirati recipročnost. Recipročnost treba koristiti i u slučaju suigračeve suradnje i u slučaju njegove prevare. I napokon, četvrta pouka, ne pravi se previše pametan. To znači, nemoj se pokušavati osvećivati nasumce. Potrebno je da suparnik shvati da se prevara ne isplati i da si spreman na daljnju suradnju ako sljedeći potezi suigrača budu suradnički. To je moguće jedino pomoću pravila neposrednog reciprociteta.

Poteškoća s Axelrodovim zaključcima sastoji se u tomu što se političke i znanstvene "igre" mogu shvatiti i kao one kojima se maksimira korist i kao igre u kojima dobit jednoga znači štetu za drugoga. Axelrodove preporuke međutim vrijede ako politiku i znanost definiramo kao područja u kojima se može ostvariti opća korist. U tom slučaju, cijeli se niz diplomatskih i znanstvenih aktivnosti može shvatiti kao postupak kojim se ljudi navode na suradničko shvaćanje politike i znanosti.

III.

Prema suvremenim sociolozima spoznaje,¹⁶ u znanosti je pregovaranje daleko tipičniji način rješavanja sporova negoli se to obično misli. Pregovori u znanosti zbivaju se u situacijama u kojima se unutar neke teorijske paradigme počnu pojavljivati anomalije ili pak kada nastane problem relevancije podataka za različite paradigme, naime u sporu oko problema koje fenomene predložena teorija mora objasniti. Primarni razlog pregovaranja pojavljuje se kada se postavi problem treba li anomalije uključiti u teoriju proširenjem ili variranjem pojmova i teorijskih konstrukcija ili ih pak treba zanemariti i objasniti kao raznorodne fenomene koje teorija ne obuhvaća? S obzirom na to da ne postoji opće načelo

¹⁶

Vidi bilješku 1.

supsumcije instancija pod načelo, pregovori su standardni postupak, premda često nemaju političko-formalni karakter.

Na temelju spoznaje da u znanosti, politici i svakodnevnom životu općenito, uz prisilne, postoje i miroljubive metode kojima možemo riješiti sukobe, postići svoje ciljeve i zadovoljiti svoje interese, razvile su se različite tehnike pregovaranja.

Sustavan oblik analize pregovaranja naveo je Alexander Mühlen.¹⁷ Mühlen navodi *tri razine pregovaranja*: 1) predmet pregovaranja, 2) atmosferu, 3) posljedice pregovora na dugoročne odnose. Svaki izbor podrazumijeva specifičnu percepciju odnosa i specifični smjer pregovaranja. Tri su *percepcije odnosa*: 1) prijateljska, 2) neprijateljsko-suparnička, 3) odnos sukobljenih kultura. Pored razina i percepcija, Mühlen navodi *tri percepcije moći* (superiornost, inferiornost, ravnoteža), *tri strateške percepcije*: 1) tko prvi uzima riječ, 2) tko prvi daje informaciju u svojem interesu, 3) tko prvi daje koncesije. Pregovaranje može također imati *tri smjera*: 1) napad, 2) obrana, 3) nepokretnost; i *tri argumentativne dimenzije*: 1) odozdo, induktivna, adaptivna, 2) odozgo, deduktivna, normativna, 3) izvana, intuitivna i kreativna; *tri osnovne konstelacije*: 1) frontalni sukob, 2) kompetitivni sukob, 3) suradnja; i *tri ishoda*: 1) maksimum, 2) minimum, 3) optimum. Sve navedene "dimenzije", "ishodi", "konstelacije" nude nam shemu koja nam pomaže da shvatimo pozicije strana u pregovorima. Bitno je, primjerice, znati percipira li se sukobljena strana kao superiorna ili inferiorna, kao prijateljska ili kao neprijateljska, kako bismo razumjeli konkretni postupak, recimo smjer pregovora ili "osnovnu konstelaciju". Ali navedena analitička oruđa mogu postati pragmatična ishodišta vlastitog plana i strategije, metode za "proračun" u tijeku samih pregovora. Drugim riječima, navedene kategorije mogu nam pomoći u *analizi* sukoba i pregovaranja, ali isto tako i kao pragmatične pregovaračke perspektive. Mühlen ih koristi primarno u ovom potonjem smislu.

Navedene procjene vrlo su bitne u političkim pregovorima i dogovorima (i Mühlenova je sistematizacija nastala kao analitika političkih pregovora), ali one su isto tako bitne i prilikom obrane vlastitog znanstvenog stajališta. Promašaj u percepciji moći ili u izboru strategije može dovesti do bitnih posljedica za utjecaj neke predložene teorije, hipoteze ili tvrdnje. Sam tijek pregovora i ostvarivanje vlastitih interesa ovisi, pored percepcije vlastite moći u danim uvjetima, i o specifičnim tehnikama pregovaranja.

U ovome ću članku obratiti pozornost ponajprije na tehniku koja svoj doseg ima u svakodnevnom pregovaranju. Riječ je o tzv. Harvardskoj metodi pregovaranja. Nju su razvili Robert Fisher i William Ury.¹⁸ U svojoj knjizi *Kako postići "Da"*, autori navode sljedeće preporuke:

¹⁷

Mühlen, A. Thesenpapier Beziehungs-, Strategie- und Taktikaspekte im internationalen Verhandeln, skripta Zaklade Friedrich Naumann.

¹⁸

Fisher, R. & W. Ury: *Getting to "Yes". Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books 19. i

1. Ne prepirite se o temeljnim pozicijama;
2. Odvojite ljude od problema;
3. Usredotočite se na interese, a ne na pozicije;
4. Izgradite opcije obostrane koristi;
5. Inzistirajte na korištenju objektivnih kriterija;
6. Pripremite svoj BATNA (Najbolju alternativu ponuđenom dogovoru), tj. zadovoljavajući ishod kojim ćete moći prekinuti ili završiti pregovore;
7. Ako koristite prljave trikove, ukrotite teške pregovarače pomoću 1-6;
8. Ne izigravajte žrtvu i ne budite žrtva.

Temeljne pozicije dovode do frontalnog sukoba i do nemogućnosti pregovaranja. Pregovarača zapravo ne treba zanimati "pozicija", suparnički temeljni stav, već ga mora znati iskoristiti za postizanje vlastitih ciljeva.¹⁹ Preporuke 2. i 3. potrebne su kako bismo "stavili u zagrade" vlastite emocije. Objektivni su kriteriji potrebni kako bismo se suprotstavili "prljavim trikovima" i lažima suprotne strane. Središnje mjesto Harvardske metode jest strategija izgradnje BATNA-e, tj. *najbolje alternative ponuđenom dogovoru*. Mi i prije pregovaranja, dakle unaprijed, moramo znati koji su nam interesi i s kakvim ćemo minimumom u ishodu biti zadovoljni. Zbog toga je nužno temeljito se pripremiti za pregovore, jer ćemo lakše postići svoj cilj ako smo unaprijed razradili opcije i varijante za postizanje vlastitih ciljeva.

U knjizi *Kako izbjeći "ne"*, W. Ury dodaje, pored već rečenih, i nove kriterije koje valja koristiti u slučajevima teških pregovora i teških pregovarača. 1) Ne treba reagirati na provokacije. Treba imati na umu krajnju nagradu. Treba odrediti "njihovu" igru i svoje slabe strane. Uzmite vremena za odluku. Nemojte emocionalno reagirati i napustiti pregovore. 2) Razmotrite problem s njihovog stajališta. Pažljivo slušajte. Suglasite se sa svime što je moguće. Pokušajte shvatiti o kakvoj je osobi suparnika riječ. Izgradite svoje jake strane, bez provokacije. Stvorite ugodnu atmosferu za pregovaranje. 3) Ne poričite, promijenite okvir. Postavljajte pitanja. Promijenite okvir strategije. Zanimajte zid šutnje. Neutralizirajte napade. Shvatite njihove trikove. Pregovarajte o pravilima igre. 4) Olakšajte im da kažu "Da". Uključite suparnika pozivanjem na njegove ideje i njegove interese. Zadovoljite njihove interese. Pomozite im da odbace vlastite pozicije (recimo tvrdnjom: "Okolnosti su se promijenile"). 5) Otežajte im da kažu "Ne" (nemojte ih pobijediti, učinite ih razumnima). Koristite vlastitu snagu. Objasnite svome protivniku koje su posljedice. Upozorite ih, nemojte prijetiti. Koristite svoju

W. Ury: *Getting past "No"*, vidi hrvatski prijevod: *Kako izbjeći "ne"*, *Pregovori s teškim pregovaračima*, Durieux 1994.

19

U znanstvenim raspravama vrlo se često koristi, primjerice, strategija reinterpretacije suprotstavljenih zahtjeva i tvrdnji kao da one bitno potkrepljuju vlastiti stav.

BATNA, izbjegnite reakciju. Razradite suparničku odluku. Stvorite što dugotrajniji sporazum. Razmišljajte o obostranoj koristi, a ne o pobjeđivanju.

Navedene metode i postupci oblikovani su bez obzira na pregovarački sadržaj. Fisher i Ury stoga navode niz primjera na kojima se primjenjuju navedena načela. Unatoč tomu, neki pregovarači-praktičari ostaju skeptični prema Harvardskoj metodi. Ury i Fisher navode metode koje najbolje funkcioniraju u slučajevima ravnopravnih pregovarača (recimo u znanstvenoj zajednici). Tako na primjer navedeno pravilo 5) pokazuje realnu ograničenost i doseg Harvardske pregovaračke metode (a možda i pregovaranja uopće, ako iza pregovora ne stoji "debela batina" ili "dobar argument"), ograničenja koja su nam poznata iz pregovaranja u ratu u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini. Ury i Fisher svjesni su tog ograničenja ("Ne možete prijetiti otkazom, ako nemate zaleđe"). Za Harvardske pregovarače vrijede i već spomenuta Axelrodova ograničenja s obzirom na problem jesu li pregovaračke igre igre 0-sume ili pak igre za maksimiranje koristi. Harvardske su metode koncipirane za ravnopravne pregovarače, za pregovarače koji neće odustajati od pregovora, bojkotirati pregovore ili koristiti "prljave trikove" zbog svoje militarističke ili neke druge premoći. Nadalje, isto je tako jasno da neutralni pregovarači moraju uzeti u obzir i faktor snage koja stoji u pozadini pregovaranja, dakle okvire koji bitno prelaze granice same pregovaračke "atmosfere". Unatoč tomu, pregovori imaju vlastitu logiku u kojoj se može biti vješt i pomoću koje se može postići maksimum u zadanim okvirima. Premda se Harvardska metoda ponudila kao model rješavanja političkih sukoba, pokazalo se da ona bolje funkcionira u svakodnevnim situacijama, uključujući i one znanstvene, negoli u sferi "visoke politike".

Danas u diplomaciji sve više kredibiliteta stječe tzv. *two-track diplomacy*, diplomatska metoda kojom se vrijednosni (načelni, međunarodni) sukob pokušava riješiti u kontekstu privatnih, životnih situacija u kojima se gube formalne blokade pregovaračkih situacija čiji kontekst frontalizira pregovaračke strane. Prijateljski sporazumi tada služe kao obvezujući za diplomate "najvišeg ranga".²⁰

IV.

Pa ipak, uspjesi pregovaračkih metoda i metodologija ne mogu zamagliti očitu činjenicu da postoje granice pregovaranja. Ta se ograničenja ne pokazuju u krajnostima "čvrstih činjenica", "dobrih razloga" i vojne prisile, niti pak u definiciji politike i znanosti kao *0-sum-game* (igara u kojemu pobjeda jednoga znači poraz drugoga), već u načelnoj mogućnosti *odbijanja* pregovaranja i suradnje kao

²⁰

Tako je, primjerice, posljednje izraelsko-arapsko primirje (nastalo kao posljedica pregovora u Norveškoj) postignuto u kućnoj, domaćoj atmosferi. Privatni razgovori diplomata druge kategorije poslužili su kao obvezujuće sredstvo u formalnom potpisivanju tada stvorenih zaključaka. Isto je tako poznato da neformalni karakter znanstvenih rasprava, koje se često zovu "invisible universities", češće oblikuje rješenje znanstvenih sporova od javnih rasprava i objavljenih polemika.

globalne metodologije rješavanja problema. Uvijek će postojati pojedinci, grupacije ili narodi koji će svoj pregovarački interes vidjeti u zadovoljenju nekog posebnog cilja (kao što je recimo pitanje sukcesije i vlasništva bivše Jugoslavije) koji nije izravno vezan za frontalni sukob ili pak u odbijanju pregovora. Na primjeru balkanskog sukoba moći ćemo pokazati kako se "ista" politička i znanstvena igra, ovisno o tome tko i na koji način sudjeluje u njoj, može jednom tumačiti kao igra "dobijam ili gubim", a drugi put kao igra za maksimiranje dobiti i suradnje. Ukratko, i u politici i u znanosti, metode i modeli sukobljavanja i rješenja sukoba ponajprije služe kao heuristička i analitička sredstva za one osobe i grupe koje su ili potpuno nezainteresirane za sam sukob ili koje su pak već izabrale *svoju* perspektivu. Sredstva i metode kojima će se služiti te dvije bitno različite skupine pojedinaca bit će bitno različita.

Ograničenja pregovaračke metode vode nas razmjerno skeptičnome zaključku o dosezima pregovaranja. Politika najčešće ne može koristiti rješavanje sukoba "dobrim argumentom", ali je ironija naše paralele (između znanstvenih i političkih rješavanja sukoba) u tome što je "dobar argument" u politici argument sile, dakle nešto pokraj ili izvan samoga područja pregovaranja. Prisjećamo se poznate Clausewitzeve izreke: "Rat je nastavak politike drugim sredstvima". Upravo zbog toga, kada raspravljamo o pregovaranju i rješavanju sukoba, moramo imati na umu neka načela realne politike iz koje izvire sukobi. Ta su nam načela potrebna kako bismo shvatili podrijetlo sukoba i temelj na kojemu izrasta diplomacija. Riječ je o šest načela realne politike koja navodi američki politolog njemačkog podrijetla, Hans Morgenthau.²¹ Prema Morgenthauu, (1) politički realizam vjeruje da politikom vladaju objektivni zakoni. 2) Međunarodna politika definira se pomoću interesa (u značenju "moć"). 3) Transformacija svijeta može se postići samo manipulacijom vječnih sila poput sila u ljudskoj naravi. 4) Univerzalna moralna načela ne mogu se primijeniti na državne postupke, već se moraju promatrati u spektru konkretnih okolnosti vremena i prostora. 5) Politički realizam odbija poistovjetiti moralna nastojanja pojedinih naroda s moralnim zakonima koji vladaju u svemiru. 6) Politički realist ističe autonomiju političke sfere. Za nj je pojam "interes" identičan pojmu "moć".

Morgenthauova načela realističke politike, tj. političkog realizma, pružaju nam okvire za shvaćanje dosega pregovaranja u političkim sukobima. Premda se uvijek *može* pregovarati, iz Morgenthauovih načela implicite proizlazi da su pregovori u političkim sukobima potencijalno plodonosni u slučajevima 1) kada sukobljene strane treba staviti pod kontrolu šire zajednice, tj. zbog "ograničavanja" sukoba, 2) kada treba "ovjekovječiti" *status quo* ili prisiliti slabiju stranu na kapitulaciju, 3) kada unaprijed postoji konsenzus o miroljubivom rješenju sukoba među sukobljenim stranama, 4) kada treba formalizirati uvjete primirja ili načela buduće suradnje. To je područje pregovaranja dakle vrlo usko i najčešće ne vrijedi kada se sukob već rasplamsao, kada je poprimio sve oblike

21

Morgenthau, H. (1967) *Politics Among Nations*, New York, Alfred Knoff.

"frontalnoga sukoba". Ali, za apologete pregovaranja može služiti kao utjeha da je lanac moći rijetko ograničen.

Interesi, temelj Morgenthauovih zakona politike, prema mnogim sociolozima znanosti, isto su tako konstitutivni čimbenici i drugih oblika postupanja (uključujući znanost), percepcije, a vrlo često i objašnjenja znanstvenih vjerovanja, stoga se autonomija politike ne može obrazložiti pozivanjem na njih. Bilo bi točnije reći da znanstvena i politička uvjerenja i postupci u interesima imaju zajednički uzrok.

Tehnike pregovaranja ništa ne govore o pregovaračkom sadržaju. One su predložena formalna pravila, stoga bismo na kraju mogli zapitati ne vrijedi li za njih, kao i za pravila formalne logike, Russellova sarkastična tvrdnja: kada raspravljamo o tim pravilima "nikada ne znamo o čemu govorimo niti je li ono o čemu govorimo istinito.

NEGOTIATIONS IN SCIENCE AND THE SCIENCE OF NEGOTIATION

Darko Polšek

Institute for Applied Social Research, Zagreb

In the paper the author demonstrates that there is substantial congruity between the studies of the negotiating character of science and those of negotiations in the field of politics. The congruity exists in analyses of the emergence of conflicts, in the classification of conflicts, in the classification of solutions, in the interests leading the conflicted parties, and, in cases considered to be typical, even in the methods of conflict resolution. Although there are, in politics as well as in science, modes of concluding or terminating conflicts that are not of a "negotiating character", the author deems that such solutions (the method of a good argument or the method of force) are not the subject of negotiation. The author also discusses the models of conflict resolution created by R. Fisher, W. Ury, R. Axelrod, L. Laudan, T. Engelhardt and others. The concluding debate, about the interests leading the conflicted parties, sets the framework in which the methodology of "peaceful resolution of conflicts" could achieve results: the reaching of a consensus.

VERHANDLUNGEN IN DER WISSENSCHAFT UND DIE WISSENSCHAFT ÜBER DIE VERHANDLUNGEN

Darko Polšek

Institut für die angewandten Gesellschaftsforschungen, Zagreb

Im Artikel zeigt der Autor, wie zwischen den Abhandlungen über den Verhandlungscharakter der Wissenschaft und den Abhandlungen über die Verhandlungen auf dem Gebiet der Politik eine ganze Reihe der Übereinstimmungen besteht. Die Übereinstimmungen bestehen bei den Analysen über die Entstehung der Konflikte, bei der Klassifizierung der Konflikte, bei der Klassifizierung der Lösungen, bei den Interessen, die Streitparteien haben, und bei den typischen Fällen in den Methoden der Konfliktlösung. Obwohl es in der Wissenschaft und Politik Methoden gibt, Konflikte zu beenden oder abzuschließen, und sie haben keinen "Verhandlungscharakter", findet der Autor, daß solche Lösungen (Methode des guten Arguments oder Methode der Gewalt) nicht den Gegenstand der Verhandlungen darstellen. Im Artikel wird über die Modelle der Konfliktlösung von R. Fischer, W. Ury, R. Axelrod, L. Laudon, T. Engelhardt und anderen diskutiert. Die Abschlußabhandlung über die Interessen, die die Streitparteien haben, setzt den Rahmen, in dem die Methodologie "der friedlichen Konfliktlösung" überhaupt zum Ergebnis kommen kann: Erreichung des Konsenses.