

Lunds universitet
Statsvetenskapliga institutionen

STV003
VT05
Handledare:
Ole Elgström

Diplomati med klyvbar kärna

- en kvalitativ studie av den ryska diplomatins grundval

Hanna Grahn

ABSTRACT

The purpose of this thesis is to analyse the basis of Russian diplomacy, and by doing that develop the analytical instruments available, in order to improve the comprehension between the parties in negotiations. Descriptions of the national characteristics of Soviet and Russian diplomacy are made by an analysis of memoirs and other examinations of their negotiating behaviour. To ensure the result of the characteristics, two case-studies of the non-nuclear proliferation negotiations are made, followed by a comparison between the Soviet and Russian diplomacy. From these results, I analyse the groundworks of Russian diplomacy, using three theories about how ideology, national identity and prevailing self-image can affect the national negotiating behaviour. The results show that there have been changes in only some parts of the negotiating behaviour and that there is a need for all three theories to explain different parts of the complex system of Russian diplomacy which is based on the plurality of culture, ideology, language, identity and history.

Keywords: Diplomacy, Russia, National characteristics, National identity, Ideology, Self-image

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Problem	1
1.2 Syfte	2
1.3 Frågeställningar	2
2. Metod och material	3
2.1 Metod	3
2.2 Material	4
2.3 Metoddiskussion	5
2.4 Analysmodell för särdragen.....	6
3. Teoretiska utgångspunkter	9
3.1 Definition av begreppen	9
3.2 Nationell identitet	10
3.3 Rådande självbild ur ett maktperspektiv	12
3.4 Politisk ideologi	13
4. Nationella särdrag	15
4.1 Särdrag: Sovjetisk diplomati	15
4.1.1 Fallstudie: Sovjetisk diplomati	18
4.2 Särdrag: Rysk diplomati	19
4.2.1 Fallstudie: Rysk diplomati	22
5. Resultat och analys	24
5.1 Jämförelse mellan särdragen	24
5.2 Analys av särdragen	26
5.3 Slutsats	27
6. Sammanfattning	28
 Bilagor:	
Bilaga 1	31

1. Inledning

1.1 Problem

Efter år av förhandlingar kring Kyotoprotokollet med argument att avtalet var orättvist och ekonomiskt ogynnsamt beslutade sig ändå Ryssland år 2004 för att ratificera protokollet. Mikhail Margelov, ordförande för Foreign Affairs Committee i ryska Duman, menade i en intervju att det var viktigt för Ryssland att underteckna avtalet eftersom det förbättrade landets förhandlingsläge med EU och WTO. Dessutom visade det för världen Rysslands ständiga vilja att engagera sig i globala problem.¹ Men varför väntade man i så fall så pass länge med att underteckna avtalet? För att kunna förstå varför länder agerar på ett visst sätt i förhandlingar måste man se till vad agerandet grundar sig i. Att försöka förstå andras agerande utifrån ens egna perspektiv kan bli vilseledande. För att verkligen förstå deras beteende måste man istället se till hur de själva tolkar situationer och försöka se vad deras handlande egentligen grundar sig i. Vad är det egentligen som ligger till grund för ett lands agerande och ställningstaganden i internationella förhandlingar?

Att studera nationell förhandlingskultur kan vara intressant av flera orsaker men kan samtidigt innebära en del risker. Enligt David Kahane är det viktigt att studera olika förhandlingskulturer eftersom de olika kulturerna påverkar individerna i förhandlingar.² Dels påverkar den egna kulturen ens förförståelse och egna tolkningar av det som sker, och dels påverkas man av den andra partens förhandlingskultur då man skapar sig en bild av den som man sedan tolkar deras agerande utifrån. Genom att studera särdragen hos den andra förhandlingsparten kan man få en ökad förståelse för varandra vilket underlättar förhandlingen. Samtidigt finns där en risk med att plocka ut nationella särdrag då det kan skapa stereotyper som i värsta fall kan ge en felaktig bild av landets förhandlingskultur och som inte tar hänsyn till alla olika individer och personligheter som påverkar förhandlingarna.³ Där finns också en risk att beskrivningen av förhandlingskulturen påverkas av vem som beskriver den. Både av vem personen är men också av vilken relation dess land har till den aktuella förhandlingskulturen, d.v.s. vilka likheter och skillnader som finns mellan deras diplomatiska kulturer. Att helt objektivt beskriva någons beteende är enligt Erika Svedberg m.fl. en omöjlighet då alla intryck och observationer filteras och tolkas genom ett filter som är format av ens personliga och kulturella normer och värderingar.⁴ Det finns alltså många problem med att urskilja särdragen i en nationell förhandlingskultur och Kahane menar att där finns ett behov av att individerna i förhandlingen bygger upp en starkare sensibilitet för de olika kulturerna, samt att de utvecklar verktyg att förstå varandra med hjälp utav.⁵

¹ Internet 1.

² Kahane, D. 2003:10-12

³ Ibid.

⁴ Svedberg, E. 2000:110

⁵ Kahane, D. 2003:19

Att urskilja särdragen i den nationella diplomatin kan vara just ett sådant verktyg för att förstå varför den andra parten agerar som den gör, men samtidigt medför det alltså stora risker. Istället för att öka förståelsen mellan parterna kan särdragen och stereotyperna bidra till ett ökat missförstånd. För att kunna förbättra förståelsen mellan olika förhandlingskulturer borde man istället även se till vad som ligger till grund för särdragen, alltså kärnan i den nationella diplomatin, och på så sätt utveckla särdragen som verktyg. Detta skulle ge en djupare förståelse för den andra partens agerande och kanske även eliminera riskerna för misstolkningar av särdragen och felaktiga stereotyper. Denna uppsats kommer att ta upp vad som ligger till grund för den ryska diplomatin genom att göra en jämförelse med särdragen i den sovjetiska diplomatin. Det finns mycket litteratur som beskriver *hur* de beter sig i förhandlingar, framförallt från Sovjettiden, men för att få en förbättrad förståelse för rysk förhandlingskultur krävs det även att man undersöker *varför* de agerar som de gör. Särdragen i den ryska och sovjetiska diplomatin kommer att urskiljas dels utifrån litteratur som tar upp nationell förhandlingskultur och dels genom två fallstudier. Därefter kommer särdragen att jämföras med varandra för att se om det skett någon förändring. Utifrån det resultatet kommer sedan särdragen, alltså det nationella förhandlingsbeteendet, att förklaras utifrån tre teorier för att se vad som ligger till grund. De övergripande teorierna som kommer att användas som förklaringsfaktorer för vad rysk diplomati grundar sig på är den nationella identiteten, den rådande självbilden ur ett maktperspektiv och den politiska ideologin. Den politiska ideologin har en naturlig roll som förklaringsfaktor då den har en central roll i utrikespolitiken. Men kanske är det inte främst det som den ryska förhandlingskulturen bygger på utan istället den nationella identiteten med djupa rötter i den ryska kulturen. Det tredje alternativet som kommer att undersökas är om det är den rådande självbilden ur ett maktperspektiv, dvs. bilden av att vara en supermakt och landets maktposition, som ligger till grund för den ryska diplomatin. Det finns inga vattentäta skott mellan de tre teorierna men de går ändå att skilja dem åt som förklaringsfaktorer. En tydligare analytisk distinktion av de tre återkommer jag till i teorikapitlet nedan.

1.2 Syfte

Uppsatsens syfte är att urskilja och konstruera särdrag i den ryska och den sovjetiska diplomatin, därefter att i en jämförelse se hur den ryska diplomatin förändrats sedan Sovjetunionens dagar och utifrån det i en analys förklara vad som ligger till grund för särdragen i den ryska diplomatin genom tre teorier. Genom detta kommer uppsatsen att utveckla de verktyg som finns för att förbättra förståelsen för motparten i en förhandling.

1.3 Frågeställningar

- Vilka särdrag karaktäriserar den ryska och den sovjetiska diplomatin?
- Hur har den ryska diplomatin förändrats från den sovjetiska diplomatin?
- Vad grundar sig den ryska diplomatin på, nationell identitet, rådande självbild ur ett maktperspektiv eller politisk ideologi?

2. Metod och material

2.1 Metod

För att urskilja särdragen i rysk och sovjetisk diplomati, och för att undersöka hur den ryska diplomatin förändrats sedan Sovjetunionens tid, kommer jag att använda mig av en kvalitativ textanalys av memoarer och analyser som tar upp sovjetisk och rysk förhandlingskultur. Jag kommer också att genomföra två mindre fallstudier av två förhandlingar, en från Sovjettiden och en från dagens Ryssland. För att få ett så säkert och jämförbart material som möjligt har jag valt att analysera två förhandlingar i säkerhetsrådet i båda fallstudierna eftersom förhandlingskulturen kan skilja sig åt i olika typer av förhandlingar. Samtidigt finns där en risk med att enbart göra fallstudier av förhandlingar i säkerhetsrådet då dessa resultat inte direkt kan översättas på andra typer av förhandlingar. Här tror jag dock att de övriga texterna, memoarer och analyser av sovjetisk och rysk diplomati, ska kunna komplettera fallstudierna så att resultaten kan appliceras på flera olika typer av förhandlingar. Med hjälp av detta material kan jag kontrollera resultaten från fallstudierna. Ju mer lika resultaten från memoarerna och fallstudierna är, desto mer troligt är det att den sammanlagda bilden av resultaten är rättvisande och att resultaten kan ge en generell bild av en eventuell förändring i den ryska diplomatin.

För att från början kunna urskilja särdragen i den sovjetiska respektive den ryska diplomatin kommer jag att utgå ifrån Christer Jönssons modell för att analysera förhandlingsbeteende som han använder sig av i avhandlingen *The Soviet Union and the Test Ban: a study in Soviet negotiating behaviour* (1975). Denna modell kommer att användas som analysverktyg både för den sovjetiska och för den ryska diplomatin. Jag kommer enligt Jönssons modell att utgå från fyra grundläggande delar av förhandlingen: hur beslut fattas, förväntningar på förhandlingsprocessen, strategier i förhandlingsprocessen och förhandlingens kontext.⁶ När det gäller beslutsfattandet kommer jag förutom att undersöka *hur* beslut fattas även att se till *vem* som fattar besluten. Förväntningar på förhandlingsprocessen handlar om att undersöka huruvida sovjeterna/ryssarna förväntade sig att behöva ändra sin position för att nå en lösning eller om man förväntade sig en lösning efter sina egna mål. Det handlar med andra ord om de har ett låst eller rörligt förhandlingsläge och om de är beredda att kompromissa för att nå en lösning. Vad gäller strategier i förhandlingsprocessen kommer jag att undersöka villkorliga och ovillkorliga strategier, såsom hur man använder sig av hot, löften osv. I den sista delen som tar upp förhandlingens kontext kommer jag att koncentrera mig på att undersöka den externa kontexten, vilken roll *supergame* och *subgame* spelar för aktörerna i förhandlingen. I analysmodellen för särdragen som följer efter metoddiskussionen kommer en utförligare beskrivning av de fyra.

Anledningen till att jag valde att använda mig av just Jönssons analysmodell och inte någon annan beror på att det är en väldigt öppen och anpassningsbar modell. Han använder inga snäva definitioner som skulle riskera att utelämna de

⁶ Jönsson, C. 1975:8ff

särdrag som inte passar in i modellen. Andra modeller som används för att urskilja nationella särdrag i förhandlingar placerar ofta in särdragen på en skala mellan två extremer.⁷ Dessa modeller kan kanske på ett tydligare sätt dela in särdragen i kategorier och tydligare klargöra skillnader. Eftersom jag främst förmodar mig kunna urskilja detaljskillnader och inte en helt annan typ av förhandlingskultur vill jag trots allt hellre använda mig av en modell som inte ställer upp klara kriterier där särdragen bara kan placeras i antingen den ena eller den andra kategorin. Jönsson har inte formulerat några idealtyper utan beskriver bara de områden eller delar av förhandlingen som kommer att undersökas. Genom att använda sig av denna modell kan man få med särdrag som annars skulle riskera att falla utanför modellen. En annan fördel med att använda sig av Jönssons modell är att den fokuserar på aktörens beteende istället för att fokusera på själva förhandlingsprocessen och hur förhandlingen är uppbyggd vilket många andra modeller gör. Eftersom det är just beteendet hos aktören som jag vill undersöka lämpar sig Jönssons modell bra för mitt syfte. Jag kommer att använda mig av Jönssons modell för att urskilja särdragen både i memoarerna och fallstudierna.

I nästa steg i uppsatsen kommer jag att göra en jämförande analys av de sovjetiska och de ryska särdragen i förhandlingskulturen för att se om det har skett någon förändring. Efter det kommer resultaten att analyseras efter tre teorier om nationell identitet, rådande självbild ur ett maktperspektiv och politisk ideologi för att se vad som ligger till grund för den ryska förhandlingskulturen. Om det visar sig att det inte skett någon förändring från den sovjetiska till den ryska diplomatin, kommer jag att utgå ifrån att det är en nationell identitet som är djupt rotad i den ryska kulturen som utgör kärnan i diplomatin eftersom den lever kvar. Om de däremot har förändrats utgår jag från att det är ideologin som ligger till grund för diplomatin. Ett tredje alternativ som kommer att undersökas är om det är den rådande självbilden ur ett maktperspektiv, med andra ord bilden av att vara en supermakt, som ligger till grund för den ryska diplomatin. Detta kan vara förklaringen både om förhandlingskulturen förändrats eller är densamma beroende på om självbilden förändrats eller är densamma. Till sist efter den jämförande analysen kommer jag att föra en diskussion kring resultaten och vad de grundar sig på utifrån de tre teorierna.

2.2 Material

Den största delen av materialet i min undersökning består av sekundärmaterial i form av tidigare undersökningar av ryskt och sovjetiskt förhandlingsbeteende samt av en del memoarer. Esaiasson et al. påpekar betydelsen av berättarens grad av oberoende och objektivitet när man använder sig av sekundärmaterial.⁸ Litteraturen jag använder mig av, kanske framför allt vad gäller memoarerna, innehåller dock en hel del subjektiva åsikter. För att ändå få en så rättvisande bild som möjligt har jag försökt få med olika typer av författare, såsom diplomater och forskare från olika länder, som kan väga upp varandras olika förförståelse och subjektiva åsikter. Jag har sedan försökt ta fasta på de särdrag som återkommer

⁷ se t.ex. Halls High/low context modell i Avruch, K 2002:64

⁸ Esaiasson et al.2004:309

hos de olika författarna för att de enskilda författarna inte ska ha allt för stor påverkan på resultatet. Att använda sig av sekundärmaterial innebär dock att man måste göra tolkningar av tolkningar. Jag såg därför ett behov av att komplettera materialet med två fallstudier för att även få med primärt material i undersökningen.

För att få ett så jämförbart material som möjligt i fallstudierna ville jag ta upp två förhandlingar som berör samma fråga under liknande kontextuella förhållande. Jag valde därför att göra fallstudier av förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet i FN:s säkerhetsråd, dels av de förhandlingar som föregick undertecknandet av avtalet 1968 och dels förhandlingarna som föregick förnyandet av avtalet 1995. Jag har i fallstudien undersökt de förhandlingar som man refererat till i FN:s årsböcker från 1968 och 1995 angående icke-spridningsavtalet. Förhandlingen från 1995 är lite problematisk att analysera då Sovjetunionen inte kom in i förhandlingen förrän efter resolutionen, som de själva varit med att ta fram, godkänts genom en omröstning. Jag bestämde mig ändå för att ta med förhandlingen från 1995 då den till stora delar liknar förhandlingen från 1968 och därför är en bra jämförelsepunkt. Den berör samma sakfråga i icke-spridningsavtalet och leder även den till en resolution. Men för att komplettera detta har jag även valt att ta med två förhandlingar som berör icke-spridningsavtalet från 2004 för att få färskare material, då mycket kan ha hänt med rysk förhandlingskultur under de tio år som gått sedan förhandlingen ägde rum 1995. Fallstudien från Sovjetunionen kommer att göras på tre förhandlingar i säkerhetsrådet som föregick undertecknandet av icke-spridningsavtalet 1968. Den andra fallstudien från dagens Ryssland kommer att göras på en förhandling som föregick förnyandet av icke-spridningsavtalet 1995 samt av två förhandlingar kring samma avtal från 2004, även dessa i säkerhetsrådet. Den största delen av förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet både 1968 och 1995 ägde rum på nedrustningskonferenser i Genève. De delar av avtalet som berörde den direkta säkerhetsfrågan för de deltagande länderna behandlades dock i säkerhetsrådet. I båda fallstudierna tar man där upp frågan om hur säkerheten för stater utan kärnvapen som undertecknade avtalet skulle kunna säkerställas.

2.3 Metoddiskussion

Ett problem med reliabiliteten som kan uppstå när man gör en kvalitativ textanalys är att olika forskare kan dra olika slutsatser av samma material. Detta har att göra med att en kvalitativ textanalys medför att man många gånger måste tolka textmaterialet.⁹ Som jag tidigare tagit upp medför sekundärmaterial ett problem i att man måste tolka redan genomförda analyser och det märks tydligt på delar av materialet att det är färgat av författarnas åsikter. Genom att använda mig av flera olika författare hoppas jag dock ändå få en rättvisande bild då de olika författarna balanseras och jämförs med varandra. Min egen tolkning av fallstudierna kommer även den att jämföras med de resultat jag fått fram av de andra redan genomförda analyserna av rysk och sovjetisk diplomati.

⁹ Bergström & Boréus 2000:172

I min undersökning har jag valt att inte ta upp den interna kontexten som behandlar vad det är för slags förhandling, om det är en bi- eller multilateral förhandling, om förhandlingen är tidsbegränsad eller inte osv. Förutom att det rör sig om internationella förhandlingar har jag valt att inte begränsa undersökningen till enbart en typ av förhandling utan tar upp särdrag från flera olika typer av förhandlingar. Mycket av litteraturen som jag använt mig av för att urskilja särdragen tar just upp ett generellt förhandlingsbeteende från olika typer av förhandlingar. Det råder skilda meningar kring hur mycket den interna kontexten, eller typen av förhandling, påverkar beteendet hos sovjeterna och ryssarna. Jönsson menar t.ex. att de kontextuella faktorerna spelade stor roll för sovjeternas beteende,¹⁰ medan bl.a. Jerrold Schecter menar att deras förhandlingsbeteende är detsamma vare sig det handlar om bi- eller multilaterala förhandlingar och oberoende av vilket ämne som behandlas. Enligt honom återfinns samma särdrag i allt från säkerhetsförhandlingar till affärsförhandlingar. De kan även återfinnas både i förhandlingar mellan regeringar eller mellan enskilda individer.¹¹ Eftersom materialet jag utgår ifrån inte gör någon tydlig uppdelning mellan hur beteendet skiljer sig i olika typer av förhandlingar, kommer inte heller jag att göra någon uppdelning i uppsatsen.

Resultaten av undersökningen kan också påverkas av den analysmodell jag valt att använda mig av för att urskilja särdragen, samt av de teorier jag sedan tolkar särdragen utifrån. Kanske hade en annan analysmodell lyft fram andra särdrag och andra förändringar i den ryska och den sovjetiska diplomatin vilket skulle ge ett annat resultat. Jag anser dock att Jönssons analysmodell fångar upp de mest centrala delarna av förhandlingsbeteendet och att det är en så pass öppen modell att den inte kommer utelämnas några särdrag som är av avgörande betydelse. Vad gäller de teorier jag valt att analysera resultaten utifrån finns där en möjlighet att andra bakomliggande faktorer skulle kunna förklara det ryska förhandlingsbeteendet. Teorierna är dock väldigt vida och innehåller i sig flera olika faktorer som fångar upp de flesta kontextuella faktorer som kan påverka det nationella förhandlingsbeteendet.

Genom uppsatsen kommer ordet diplomati att användas synonymt med förhandlingskultur då förhandlingar ses som den centrala delen av diplomati. Jag kommer nedan att beskriva de fyra grundläggande delarna av Jönssons analysmodell som jag kommer att använda mig av för att urskilja särdragen.

2.4 Analysmodell för särdragen

Beslutsfattande: Den första komponenten jag kommer att undersöka för att urskilja särdragen är hur beslut fattas i förhandlingar. För att undersöka detta använder sig Jönsson av en modell som delvis grundar sig i den så kallade spelteorin. Man utgår där ifrån att aktören överväger vilka konsekvenser de olika alternativen kan få och beräknar hur stor nytta man kan få ut av varje alternativ. Om aktören inte vet exakt vilket resultat ett visst handlande kommer att ge, beräknar aktören istället hur stor sannolikheten är att alternativen ska ge ett visst

¹⁰ citerad i Svedberg, E. 2000:109

¹¹ Schecter, J. 1998:61, 64

resultat. Enligt Rational Choice teorin väljer sedan aktören det alternativ som ger störst nytto-maximering enligt beräkningarna.¹² I förhandlingar kan denna förklaring dock vara komplicerad då aktörerna hela tiden måste ta hänsyn till en motpart som antas göra samma beräkningar. Enligt teorin om nollsummespel som innebär en situation där den ena parten måste förlora det den andra vinner,¹³ leder detta till att aktörerna istället försöker finna så kallade *minimax* lösningar. Detta innebär att aktörerna istället väljer det alternativ där man maximerar sin minsta tänkbara vinst. De fattar alltså beslut utifrån att de genom övervägningar kommer fram till det alternativ som ger dem bäst utfall i den sämsta tänkbara lösningen.¹⁴ I en undersökning av beslutsfattandet i förhandlingar kan man alltså inte utgå ifrån att aktörerna alltid handlar efter vad som ger dem störst nytto-maximering. Detta beror på att där finns många olika faktorer som påverkar vad som är ett rationellt beslut. Jag kommer i undersökningen av särdragen försöka urskilja vilka intressen de fattar sina beslut utifrån.

Efter att ha undersökt hur beslut fattas och hur de gjort sina beräkningar menar Jönsson att det är viktigt att se till vad dessa beräkningar grundar sig i. Detta kommer jag att göra i den sista delen av uppsatsen när jag tolkar resultaten utifrån de tre teorierna. Jönsson menar nämligen att det val aktörerna gör mellan olika alternativ när de fattar beslut sker utifrån ett system av föreställningar och bilder. Detta system fungerar som ett mentalt och emotionellt filter som avgör vad aktören väljer att fokusera på och hur aktören tolkar händelserna.¹⁵ Förutom att undersöka *hur* beslut fattas kommer jag också att undersöka *vem* det är som fattar besluten.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: De följande två komponenterna som jag kommer att undersöka har båda med själva förhandlingsprocessen att göra. Den första av dem har att göra med aktörens förväntningar på hur ett resultat ska uppnås och hur detta påverkar förhandlingsprocessen.

Det som främst kommer att undersökas är om aktören är beredd att ändra sin position under förhandlingens gång och kompromissa med sin ursprungliga ståndpunkt, eller om de är låsta vid den. Jönsson menar att varje aktör har en så kallad *settlement range*, vilket han förklarar som den skala som sträcker sig från det mål man vill uppnå till hur långt ifrån detta mål man är beredd att gå för att nå en lösning. Det handlar alltså om avståndet mellan aktörens *mål* och dess så kallade *bottom-line*. I vissa fall kan denna skala ändras över tid efter hand som man påverkas av vad andra aktörer gör och säger, men kan i andra fall vara fixerad och oföränderlig. Det jag kommer att undersöka här är följaktligen om aktörens *settlement range* är låst eller rörlig. Mer konkret innebär detta om de är beredda att kompromissa med sin ursprungliga ståndpunkt för att nå en lösning, eller om de står fasta och inte kompromissar trots att det skulle innebära att en lösning inte kan nås. Om de har en rörlig *settlement range* kommer jag även att undersöka under vilka förutsättningar de i så fall är beredda att kompromissa.¹⁶

¹² Jönsson, C. 1975:8f

¹³ Starkey, Boyer & Wilkenfeld 1999:41

¹⁴ Jönsson, C. 1975:9

¹⁵ Jönsson, C. 1975:12f

¹⁶ Jönsson, C. 1975:19-23, 60f

Strategier: Den tredje komponenten handlar även den om förhandlingsprocessen men här handlar det om vilka strategier och vilken taktik man använder sig av. Här handlar det mer om aktörernas konkreta agerande, alltså vad de säger och gör. Dessa strategier kan vara både ovillkorliga och villkorliga. De ovillkorliga består av konkreta handlingar eller uttalanden som man själv orubbligt står fast vid, t.ex. att övertyga de andra att man inte kan ändra sin ståndpunkt då hemmaopinionen är för stark, eller genom att ständigt upprepa sina förslag och kanske även publicera förslaget i ett skrivet dokument. De villkorliga består istället av hot och löften som används för att få den andra parten att agera enligt ens egna önskemål. Det är främst den starkare parten som kan använda sig av dessa strategier medan den svagare parten mer får använda sig av en mildare variant i form av varningar och uppmuntringar istället för konkreta hot och löften.¹⁷ Här kommer jag alltså att urskilja särdragen genom att undersöka vilka strategier och vilken taktik de använder sig av, både i form av verbala uttalanden och icke-verbalt agerande, samt hur de använder sig av strategierna och till viss del även hur trovärdiga de är.

Kontext: Den sista komponenten i förhandlingen som jag kommer att undersöka handlar om förhandlingens kontext. Jag kommer enbart att koncentrera mig på den externa. Den interna kontexten är den som rör själva förhandlingen och som berör faktorer som t.ex. om det är en bi- eller multilateral förhandling, om där finns en tidsbegränsning eller inte osv. Eftersom dessa faktorer inte kan säga något om aktörernas beteende utan enbart om vad det är för typ av förhandling, kommer jag istället att fokusera på den externa kontexten. Den externa kontexten är viktig att undersöka eftersom man inte kan se förhandlingen mellan två stater som isolerad från omvärlden. Jag kommer här att undersöka särdrag kring hur de förhåller sig till *supergame* och *subgame*, där den förstnämnda har att göra med förhållandet till icke-deltagande länder och även med relationen mellan länderna i frågor som inte direkt rör förhandlingen. Det handlar alltså om hur förhandlingen påverkar internationell politik utöver den aktuella frågan man förhandlar om. Den senare, *subgame*, har istället att göra med hur förhandlingen påverkar inrikespolitiken i landet, populariteten i den egna befolkningen och hur man förhåller sig till det.¹⁸

¹⁷ Jönson, C. 1975:24ff

¹⁸ Jönson, C. 1975:31ff

3. Teoretiska utgångspunkter

Jag kommer i följande kapitel att beskriva de tre teorier som jag kommer att använda som förklaringsfaktorer för att analysera vad som ligger till grund för den ryska diplomatin.

3.1 Definition av begreppen

De tre förklaringsfaktorerna nationell identitet, rådande självbild ur ett maktperspektiv och politisk ideologi går egentligen inte att skilja helt från varandra. Bland andra menar Bo Peterson att det finns två typer av nationell identitet, nämligen *civic* och *ethnic*. Båda dessa varianter består av kulturella komponenter men skillnaden mellan dem är att den förstnämnda, alltså den medborgerliga identiteten, är en identitet som alla kan integreras i och bli en del av, vilken bakgrund man än kommer ifrån. Den etniska identiteten är å andra sidan en nedärvd identitet som har djupare rötter än den medborgerliga nationella identiteten.¹⁹ I den medborgerliga identiteten spelar staten en viktig roll. Genom den kan man se att den politiska ideologin kan ha betydelse för utformandet av den nationella identiteten. Även andra forskare har visat på hur de olika förklaringarna till viss del är besläktade med varandra. Enligt Jönsson påverkas självbilden av ideologin då ideologin ofta formar ens analytiska prisma, eller det filter man tolkar olika situationer och händelser utifrån.²⁰ Detta gäller inte enbart ideologin utan stämmer in på alla tre förklaringsfaktorer, vilka alla fungerar som ett slags prisma som informationen passerar genom och som sedan avgör hur aktören kommer att handla. Men trots att förklaringarna kan vara sammanvävda, skiljer de sig åt som förklaringsfaktorer, vilket jag kommer att klargöra här.

Innan jag börjar med att beskriva varje förklaringsfaktor för sig vill jag först definiera de olika begreppen och tydligare klargöra skillnaden mellan de tre. Den första distinktionen som måste göras, är den mellan nationell identitet och den rådande självbilden eftersom dessa båda förklaringsfaktorer ligger mycket nära varandra. Bo Petersson menar i boken *National Self-Image and Regional Identities in Russia* (2001), att nationella självbilder representerar och är som delar av den nationella identiteten, men att självbild och identitet ändå inte är helt synonyma med varandra. Petersson definierar den nationella identiteten som mer allmän och övergripande än självbilden som istället består av mer konkreta föreställningar.²¹ I analysen av särdragen i den ryska diplomatin finns det egentligen inget behov av att göra någon uppdelning mellan identitet och självbild då de båda överlappar varandra och inte helt går att skilja åt. Men eftersom det skett en så dramatisk förändring av landets maktposition finns där ändå skäl att lyfta fram denna förklaring som en egen förklaringsfaktor, då den är en central del av landets självbild. Landet gick på några år från att vara en av världens två supermakter till att förlora denna status. I denna uppsats kommer den nationella identiteten att stå för de nationella kulturella rötterna, hur den ryska kulturen påverkat den nationella förhandlingskulturen. Detta handlar alltså om drag i

¹⁹ Petersson, B. 2001:9f

²⁰ Jönsson, C. 1975:51

²¹ Petersson, B. 2001:6

kulturen som varit bestående under lång tid och som inte förändrats trots att ideologi, internationell ställning och annat förändrats. Som komplement till detta kommer den rådande självbilden att specifikt fokusera på synen på den egna maktpositionen och deras roll i världen.

När det gäller ideologins påverkan på den nationella förhandlingskulturen är det enklare att skilja den från de övriga två då det här handlar om övergången från en politisk ideologi till en annan, från kommunism till demokrati. Men även här går förklaringarna till viss del ihop då självbilden och ideologin delvis överlappar varandra som jag tidigare tagit upp. Självbilden påverkas av ideologin men det kan också vara så att ideologin lever kvar i självbilden, att där alltså fortfarande finns spår av kommunismen kvar i den ryska identiteten. Jag kommer nedan att beskriva de tre olika förklaringsfaktorerna och hur jag kommer att skilja dem åt.

Det vore en omöjlig uppgift att nedan beskriva varje del av den sovjetiska/ryska identiteten, självbilden och ideologin. Först efter resultaten från särdragen beskrivits, och skillnaden mellan dem klargjorts, kan man börja analysera vilka delar av identiteten, självbilden och ideologin som ligger till grund för särdragen. Jag kommer därför endast att ta upp exempel och några olika drag hos de tre förklaringsfaktorerna för att tydliggöra uppdelningen mellan dem och ge en klarare definition av hur jag kommer att tolka resultaten utifrån de tre.

3.2 Nationell identitet

Den nationella identiteten har utformats efter påverkan av den nationella kulturen. Petersson tar, som jag tidigare skrivit, upp skillnaden mellan medborgerlig och etnisk identitet och väljer i sin undersökning av den ryska identiteten att koncentrera sig på den medborgerliga, då staten traditionellt sett alltid haft en central betydelse för den ryska nationstillhörigheten. Samtidigt tar han upp det faktum att de båda är två idealtyper som inte finns i någon renodlad form. I den nationella identiteten blandas alltid de två och det går inte att skilja dem helt åt.²²

Det finns många faktorer som påverkat och utformat den ryska identiteten. Eftersom jag inte kommer att beskriva den sovjetiska/ryska identiteten i detalj, finns där en poäng i att se till vad som ligger till grund för den nationella identiteten, alltså vilka nationella kulturella rötter den grundar sig på. För att kunna göra detta får man se till historien där Ryssland under lång tid varit som isolerad från västvärlden, kanske främst genom att landet från medeltiden blev starkt influerad av den bysantinska ortodoxa kyrkan, både av dess religion och av dess kultur. Ryssland tog därför aldrig del av den västerländska utvecklingen med renessansen och reformationen och har inte varit intresserad att ta del av den europeiska eller västerländska kulturen utan alltid värnat om att bevara sin egen kultur.²³ Om jag i analysen av särdragen finner särdrag som tyder på att den ryska nationella kulturen och djupt rotade seder i den ryska kulturen spelar stor roll, innebär det att den nationella identiteten spelar stor roll för utformandet av förhandlingskulturen.

²² Petersson, B. 2001:10f

²³ Bennedijk, H. (red.) 1987:18

En viktig del i den nationella identiteten är att klargöra vem man är och vem man inte är i förhållande till andra. För att stärka den nationella identiteten kan man använda sig av förhandlingar för att få en klarare definition av vem man egentligen är i relation till den andre. Under kalla kriget var uppdelningen mellan vi och dem tydlig för sovjeterna, då de visste vem fienden var. Även före kalla kriget var det en tydlig uppdelning mellan vi och dem då Ryssland använde Europa, som hade tydliga skillnader både i religion och kultur, som spegelbild och måttstock. Efter kalla krigets slut är inte denna uppdelning lika klar längre. För att kunna få folkligt stöd i utrikes- och säkerhetspolitiska frågor är det dock viktigt att stärka den nationella identiteten och ta reda på vem man är i förhållande till andra.²⁴ Om resultaten av särdragen visar på en tydlig fokusering på den externa kontextens inrikespolitiska påverkan, alltså *subgame*, är den nationella identiteten förmodligen av stor betydelse som grund för särdragen då den nationella identiteten stärker den nationella sammanhållningen. Ju mer fokus de lägger vid att urskilja vem den andre är, och i vilken relation de står till denna, desto mer troligt är det att identiteten utgör kärnan i den ryska förhandlingskulturen. Deras isolering från omvärlden har bidragit med många saker i den nationella identiteten. Förutom att de utvecklat en stark känsla för sin kultur tas det i litteratur om rysk identitet ofta upp Rysslands ständiga strävan att bli behandlade som jämlikar, som följd av isoleringen, eftersom detta gjort att de alltid befunnit sig lite utanför.

En annan viktig del av den nationella identiteten är språket. Cohen beskriver språket som en central del av den kulturella identiteten i förhandlingar, då kulturella skillnader ofta synliggörs genom olika sätt att använda språket på och genom ordens olika betydelse. Den gemensamma nationella identiteten stärks och förs vidare från generation till generation genom språket vilket även den delade meningen av ordens innebörd gör.²⁵ Schechter tar upp flera författare som betonar betydelsen av det ryska språkets påverkan på förhandlingar. Han tar bl.a. upp den skepticism som finns mot ord som inte har sitt ursprung i ryskan, där ett av de tydligaste exemplen i förhandlingar är det ryska ordet för kompromiss ”компромисс” som är ett lånord och som på ryska har en negativ konnotation. Ordets betydelse är betydligt mer positivt i västerländska öron där ordet kompromiss betyder att man möts på halva vägen vilket kan skapa *vinna-vinna* lösningar. Schechter beskriver vilken betydelse ordet hade för diplomater under sovjettiden, vilka hade svårt att se en positiv lösning genom kompromisser. Ordet sågs snarare som ett nederlag eftersom det medförde att man var tvungen att ändra sin position och till viss del förlora kontrollen över sin egen vilja.²⁶ Att ord har olika betydelse för olika kulturer är dock inget som är typiskt just för den ryska identiteten. För att fortsätta på samma exempel med ordet kompromiss, finns detta ord t.ex. inte med i arabiskan. Det närmsta man kan komma är ett ord som innebär att endast den ena parten kompromissar. Man har därför fått skapa ett nytt ord för att få samma innebörd i ordet som västerländska förhandlare har.²⁷ Vad jag vill

²⁴ Petersson, B. & Robertsson, A. 2003:70f

²⁵ Cohen, R. 2002:13

²⁶ Schechter, J. 1998:31

²⁷ Cohen, R. 2002:108

visa med detta exempel är språkets centrala roll i den nationella identiteten och hur man med hjälp av språket kan urskilja vad som ligger till grund för den nationella förhandlingskulturen.

3.3 Rådande självbild ur ett maktperspektiv

Som man ser ovan är den nationella identiteten ett väldigt omfattande begrepp som rymmer många olika delar, allt från språkliga till historiska faktorer. Under den rådande självbilden kommer jag istället att koncentrera mig på en specifik självbild, som varit av stor betydelse i övergången från Sovjetunionen till dagens Ryssland i och med den dramatiska förändringen av landets maktposition. Jag kommer att fokusera på självbilden av att vara en supermakt som sovjeterna hade, vilket på flera sätt påverkade den sovjetiska utrikespolitiken. Det gav dem en viss status i den internationella politiken och gav sig till uttryck bl.a. genom landets vilja att vara med och påverka i olika frågor och även av strävan att hela tiden stärka sin makt genom landets militära satsningar.²⁸ Men även andra faktorer kan vara uttryck för självbilden av att vara en supermakt. Igor Ivanov, Rysslands utrikesminister från 1998 till 2004, menar att Ryssland varit tvungen att ändra sin utrikespolitik och tvätta bort den supermaktsmentalitet som levde kvar ett tag även efter Sovjetunionens fall. Eftersom denna mentalitet innebar att Ryssland fortfarande ville spela en viktig roll i internationella frågor, blev hållningen mycket kostsam för landet. Enligt Ivanov var det därför ohållbart att hålla fast vid supermaktsmentaliteten, eftersom utrikespolitikens främsta intresse borde vara att värna om det egna landets utveckling vad gäller ekonomisk tillväxt, nationell säkerhet, höja levnadsstandarden för medborgarna osv. Det fanns ett behov av att omvärdera det nationella intresset och ta större hänsyn till ekonomiska aspekter i utrikespolitiken än supermaktsmentalitetens intresse.²⁹

För att ta reda på om den rådande självbilden ligger till grund för den ryska diplomatin måste man se till om den förändrade utrikespolitiken färgat av sig på förhandlingskulturen eller om ryska diplomater fortfarande handlar utifrån ett supermaktsperspektiv. Om det skett en förändring mellan de sovjetiska och de ryska särdragen kan det betyda att den rådande självbilden förändrats från att man haft en supermakts självbild till att inte ha det och att detta påverkat förhandlingskulturen. Men även om det inte skett någon förändring kan den rådande självbilden ligga till grund för diplomatin, men i så fall får man anta att även självbilden från Sovjet förmodligen fortfarande lever kvar. Petersson visar t.ex. i sin studie av rysk självbild, där han intervjuat 110 ryska män och kvinnor om nationell självbild och regionala identiteter, att så många som 77% av de tillfrågade anser att Ryssland har ett speciellt och viktigt uppdrag i världspolitiken.³⁰ Detta är en fråga som Petersson menar är nära knuten till om man anser att Ryssland fortfarande är en stormakt eller inte. Men om detta avspeglar sig på särdragen återstår att se efter resultaten av jämförelsen.

Jönsson menar i en jämförande undersökning av de två supermakterna USA och Sovjetunionen att deras beteende formats av att vara supermakter. Bl.a. tar han upp som exempel hur deras krishantering gradvis utvecklades. Under mitten

²⁸ se t.ex. Benedijk, H. (red.) 1987:19

²⁹ Ivanov, I. 2002:13f

³⁰ Petersson, B. 2001:136

av 1950-talet hade de många misslyckade försök till krishantering men utvecklade och förbättrade efterhand sin förmåga att bättre kunna signalera sina egna avsikter och lärde sig att förstå varandras signaler. De lärde sig steg för steg hur man skulle bete sig som en supermakt.³¹ Om Jönssons antagande att supermaktställningen format ländernas beteende i utrikespolitiken, borde den även ha betydelse för förhandlingskulturens utformning vilket i så fall förhoppningsvis kommer att visa sig i analysen av särdragen.

3.4 Politisk ideologi

Om resultaten av särdragen visar att det är ideologin som främst ligger till grund för den ryska förhandlingskulturen, genom att visa att en förändring skett från sovjetisk till rysk diplomati, kommer jag att försöka urskilja vilken typ av ideologi det är som ligger till grund. Trots att landet ändrat sin politiska ideologi kan där fortfarande finnas spår kvar av kommunismen, då det tar tid att omvandla ett lands hela politiska system. Det är dessutom inte bara övergången från kommunism till demokrati som kan påverka förhandlingskulturen. Sloss & Davis tar i *The Pursuit of Power and influence through negotiation* upp den revolutionära ideologin, som även fanns i landet före kommunismen, och hur den påverkat diplomatin. De talar om en *total* utrikespolitik där alla medel, ekonomiska, diplomatiska, psykologiska och militära, användes för att nå målet. Motparten i förhandlingen sågs som en fiende mer än som en förhandlingspartner. Trots att de kunde tillåta en tillfällig avspänning mot fienden och förhandla i fredlig samexistens, så har den revolutionära ideologin bidragit till en syn på utrikespolitiken som en ständig kamp.³² Detta fenomen tar även andra författare upp. Schechter beskriver arvet från bolsjevikernas ideologi, vilken gett bilden av att politik är ett krig. Efter det att bolsjevikerna tagit makten, behöll de sin inställning som de haft under kampen mot tsarväldet att politik är en kamp på liv och död. Politik handlar om vem som kommer att härska över vem. För att vinna och själv överleva måste man enligt den bolsjevistiska ideologin förintna fienden eftersom ens intressen förutsätts gå rakt emot varandra.³³ Dessa ideologiska drag kommer förmodligen att återfinnas i den sovjetiska diplomatins särdrag. Om de även går att finna i dagens ryska diplomati tyder det på att det fortfarande finns spår kvar av den revolutionära ideologin.

Där finns flera skillnader i kommunistisk och demokratisk ideologi som kan påverka diplomatin på olika sätt. Om där skett en tydlig förändring hos särdragen mellan den sovjetiska och den ryska diplomatin kan förmodligen flera förklaringar finnas i den förändrade ideologin. Bland annat vad gäller beslutsfattande kan man ana att en förändring skett i och med införandet av en ny ideologi. Den kommunistiska ideologin under Sovjettiden medförde ett oligarkiskt beslutsfattande där en liten grupp män som satt i kommunistpartiets politbyrå fattade alla större beslut. Detta borde spegla av sig även i beslutsfattandet i förhandlingar. Med övergången till en mer demokratisk ideologi borde även beslutsfattandet påverkats till att bli mer demokratiskt. Här får man dock vara

³¹ Jönsson, C. 1984:191

³² Bennedijk, H. (red.) 1987:20f

³³ Schechter, J. 1998:24

uppmärksam på den roll som olika politiska ledare kan spela. Rysslands nuvarande president, Vladimir Putin, har flera gånger beskyllts för att föra en centraliserad politik och för att knyta allt mer makt till Moskva.³⁴ Om det visar sig att beslutsfattandet är centraliserat även i dagens Ryssland skulle det alltså kunna bero på det politiska ledarskapet mer än den politiska ideologin, men detta får resultaten av särdragen visa.

Även om det skett en förändring och ideologin skulle antas ligga till grund för den ryska förhandlingskulturen, måste man vara uppmärksam på att övergången från en ideologi till en annan inte nödvändigtvis påverkat den. Det kan vara så att spåren från den kommunistiska ideologin lever kvar i vissa delar av förhandlingskulturen. Trots att landet betecknar sig som en demokrati kan dragen från tidigare ideologier finnas kvar. Petersson tar i studien av den ryska självbilden upp frågan om ryssarna ser landet som en demokratisk stat. Det visade sig att endast 12 av 89 respondenter ansåg Ryssland vara en demokrati, medan 75 av dem inte/delvis inte ansåg landet vara en demokratisk stat när undersökningen gjordes år 2001.³⁵ Detta tyder på att den nya ideologin enligt undersökningen ännu inte slagit igenom fullt ut bland befolkningen, vilket även skulle kunna vara fallet för förhandlingskulturen där den gamla ideologin kan finnas kvar.

³⁴ Talbott, S. 2002:401

³⁵ Petersson, B. 2001:146

4. Nationella särdrag

4.1 Särdrag: Sovjetisk diplomati

Beslutsfattande: När det gäller det sovjetiska beslutsfattandet kommer jag först att undersöka vem som fattade besluten och sedan att försöka urskilja hur besluten fattades och vad som låg till grund för det. Sloss och Davis menar i *National negotiating styles* (1987) att det sovjetiska beslutsfattandet var oligarkiskt där alla beslut fattades av ett fåtal män i kommunistpartiets politibyrå. Efter Stalin var där ingen sovjetisk ledare som var fullständigt diktatorisk, istället institutionaliserade man det oligarkiska beslutsfattandet för att förhindra att en ledare skulle bli enväldshärskare. Trots att starka personligheter bland beslutsfattarna påverkade besluten, spelade de inte en avgörande roll. Sloss & Davis påpekar t.ex. att Leonid Brezjnevs, som de ser som den starkaste sovjetiske ledaren efter Stalin, trots sin position helst såg att beslut fattades med konsensus av politibyran.³⁶ När det gällde vapenkontrollförhandlingar, så som Strategic Arms Limitation Talks (SALT), spelade även militären en viktig roll i beslutsfattandet. Sloss & Davis menar även att inget kunde hända i Sovjetunionen utan beslut från högsta politiska instans. Diplomaterna fick instruktioner för hur de skulle agera även i detaljfrågor från toppen av den politiska hierarkin.

Sloss & Davis kapitel om sovjetisk förhandlingsstil är publicerad 1987, alltså bara ett par år före Sovjetunionens fall. Det är därför intressant att även ta upp den förändring de beskriver sig kunna se, eftersom detta kan visa en koppling till dagens ryska beslutsfattande. Författarna beskriver en förändring i den sovjetiska utrikespolitiken där tjänstemän började få en allt större betydelse och där även utrikesdepartementet fick en viktigare roll i beslutsfattandet.³⁷ Men om man ser till tidigare författare som publicerat sina verk om sovjetisk förhandlingsstil innan förändringen började ske, beskriver de det sovjetiska beslutsfattandet och den sovjetiska diplomatin som nära knutet till kommunistpartiets elit. Bl.a. tar Barghoorn upp utbildningssystemet för sovjetiska språkstudenter där han beskriver diplomatutbildningen som nära knuten till utrikesdepartementet. Enligt författaren antogs dessutom enbart partimedlemmar av det kommunistiska partiet till diplomatutbildningen.³⁸ Jönsson tar också upp hur knutna diplomaterna var till beslutsfattarna i Moskva genom att citera Mosley som tar upp problematiken kring att sovjetiska diplomater inte kunde delta i informella möten och liknande eftersom som han skriver:

*Until Moscow has sent instructions they can say nothing at all, for they may fail to express the exact nuance of thinking or intention which has not yet been formulated at the center, and transmitted to them*³⁹

För att övergå till *hur* besluten fattades fanns där enligt Laird bland de konservativa i Sovjet en tendens att se på alla förhandlingar med väst som ett nollsummespel där man var tvungen att vinna för att överleva. Man hade svårt att

³⁶ Bennedijk, H. (red.) 1987:23

³⁷ Bennedijk, H. (red.) 1987:22

³⁸ Barghoorn, F. C. 1960:178

³⁹ citerad i Jönsson, C. 1975:69

se någon vinna-vinna lösning, framförallt i säkerhetspolitiska förhandlingar med väst.⁴⁰ Eftersom kärnvapenhoten ständigt var aktuella hade man ofta bilden att man måste vinna, och helst helt besegra fienden, för att överleva. Detta påverkade rationaliteten och framförallt flexibiliteten i beslutsfattandet vilket syns i avsnittet som följer.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: I all litteratur som jag använt mig av för att analysera de sovjetiska särdragen tar man upp Sovjets ovilja att kompromissa, vilket ofta skapar ett låst förhandlingsläge. De tar även upp att en av orsakerna till detta är att ordet kompromiss inte ursprungligen är ett ryskt ord och att ordet fått en annan betydelse i ryskan än vad det har i väst. I ryskan har ordet en betydligt mer negativ innebörd.⁴¹ Sloss & Davis beskriver denna språkliga skillnad genom att ta upp två sovjetiska forskare som menade att det enbart är svaga individer som väljer att kompromissa, medan den som istället väljer att konfrontera har hög självaktning och vinner respekt hos andra.⁴²

Jönsson menar dock i sin fallstudie av förhandlingarna kring ett förbud mot kärnvapenprov, där han genomfört en analys av hur sovjeterna förhandlade mellan 1958 och 1963, att sovjeterna i två av tre delar av förhandlingarna trots allt var villiga att kompromissa.⁴³ Jönsson menar att sovjeternas skiftande beteende var starkt knuten till förhandlingens kontext. I senare litteratur tar han upp att sovjeterna bara var ovilliga att kompromissa när de inte hade något intresse av att nå en lösning. När de däremot ville nå en överenskommelse med den andra parten betedde de sig på samma sätt som de västerländska förhandlarna.⁴⁴

Sovjeterna beskrivs ofta som låsta vid sina ställningstaganden genom förhandlingarna i den litteratur jag undersökt. Bl.a. beskrivs en speciell förhandlingsstrategi som jag kommer återkomma till nedan som Jönsson beskriver som *Head against stone wall* tekniken. Den innebär att sovjeterna höll orubbligt fast vid sina ursprungliga ståndpunkter långt in i förhandlingen. Man ville vinna alla detaljstrider och höll fast vid sin position fram till dess att de förstod att kravet inte skulle gå igenom. Då övergav man ståndpunkten och gick direkt över till nästa som man höll lika orubbligt fast vid.⁴⁵ Även andra författare stärker denna bild av den sovjetiska förhandlingskulturen, då de beskriver sovjeterna som väldigt envisa när det gäller att hålla fast vid sin ursprungliga position.⁴⁶

Strategier: Att sovjeterna använde sig av flera både villkorliga och ovillkorliga strategier framgår tydligt i texterna. Till de ovillkorliga hör bl.a. att de upprepade sina argument gång på gång, de kunde till och med använda samma fras flera gånger i samma förhandling vilket hör ihop med deras envishet att hålla fast vid sina ståndpunkter.⁴⁷ En annan strategi var att de publicerade alla framsteg i förhandlingen och kunde till och med publicera stora överenskommelser innan man ens var formellt överens runt förhandlingsbordet. Detta menar Acheson

⁴⁰ Laird, R. (red) 1987:20

⁴¹ se t.ex. Jönsson, C. 1975:60, Bennedijk, H. (red.) 1987:26 m.fl.

⁴² Bennedijk, H. (red.) 1987:26

⁴³ Jönsson, C. 1975:183ff

⁴⁴ citerad i Svedberg, E. 2000:109

⁴⁵ Jönsson, C. 1979:48f

⁴⁶ se t.ex. Bennedijk, H. (red.) 1987:32

⁴⁷ Ibid.

berodde på att sovjeterna förhandlade genom att agera inte debattera, och med hjälp av publiciteten blev det en handling utav orden.⁴⁸ Många tar också upp att sovjeterna hellre ville göra en överenskommelse i ”allmänna ordalag” och undvika att ha med för många detaljer. Man ville ha utrymme så att tolkningar av överenskommelsen fortfarande kunde göras.⁴⁹ För att återkomma till *head against stone wall* tekniken menar Sloss & Davis att det ofta var ett strategiskt drag från Sovjets sida att övertyga opponenter om att de sovjetiska delegaterna var låsta till de instruktioner de fått. Dels användes strategin för att skapa frustration hos den andra parten, och dels för att försvara att man orubbligt höll fast vid sin position.⁵⁰

När det gäller de villkorliga strategierna där hot och löften används, använde Sovjetunionen sin militära styrka för att hota andra länder. Sovjetunionens supermaktstatus berodde till största delen på dess militära kapacitet då de inte kunde mäta sig med USA vad gällde ekonomi, levnadsstandard etc.⁵¹ I förhandlingar med USA var därför kapprustningen hela tiden i centrum. Det fanns dock ett problem i trovärdigheten med att använda sig av hot med militära medel som strategi då steget var stort från att ha kapaciteten att använda kärnvapen till att verkligen använda dem. Men trots att hoten delvis urlakades av svårigheten och problematiken kring att använda kärnvapen, användes den militära makten ofta för att hota den andra parten i förhandlingar.⁵²

Kontext: Det visar sig tydligt i de olika texterna att den externa kontexten var av stor betydelse för Sovjetunionen i förhandlingar. Förhandlingar handlade inte enbart om att komma överens i en sakfråga för dem, utan sågs som medel för att utveckla relationen till de andra parterna. Genom förhandlingar kunde t.ex. gemensamma intressen närma sig i vissa fall medan man i andra fall kunde använda sig av förhandlingar för att tydliggöra meningsskiljaktigheter. Eftersom Sovjetunionen länge isolerat sig från omvärlden sågs förhandlingar även som ett medel för att öka sin makt och vara med och påverka.⁵³ Man var alltså mycket medveten om vilken betydelse förhandlingen hade för den internationella politiken och för politiska frågor utanför själva förhandlingen. Iklé menar att Sovjet var *negotiating for sideeffects*, genom att ibland agera mer med hänsyn till den externa kontexten än till själva förhandlingen.⁵⁴ En av dessa biverkningar av förhandlingen var enligt Iklé att använda den som plattform för att sprida propaganda. Andra författare menar att sovjets främsta mål med förhandlingen inte var att övertyga den andra parten i förhandlingen, då sovjetisk diplomati riktade in sig på att påverka andra länders allmänna opinion hellre än andra länders regeringar.⁵⁵ Jönsson menar i en jämförelse mellan USA och Sovjetunionen att amerikansk utrikespolitik kan beskrivas som pragmatisk snarare än dogmatisk, medan sovjetisk utrikespolitik har ideologin som absolut viktigast

⁴⁸ citerad i Jönsson, C. 1975:65

⁴⁹ Bennedijk, H. (red.) 1987:25, 29

⁵⁰ Bennedijk, H. (red.) 1987:32

⁵¹ Jönsson, C. 1984:103

⁵² Jönsson, C. 1984:80

⁵³ Bennedijk, H. (red.) 1987:24

⁵⁴ citerad i Jönsson, C. 1975:71

⁵⁵ Jönsson, C. 1975:72f

motiv.⁵⁶ Eftersom utrikespolitiken avspeglar sig i diplomatin kan man förklara Sovjetunionens strävan att sprida sina åsikter till den allmänna opinionen genom förhandlingar. Men det var inte enbart ideologin man ville sprida genom förhandlingarna. Enligt Barghoorn förde Sovjet en så kallad *cultural diplomacy*, där man genom förhandlingarna ville ge en bild av den sovjetiska livsstilen för att främja sovjetiska intressen.⁵⁷ Även här kan man se att den externa kontexten var av stor betydelse för den sovjetiska diplomatin.

4.1.1 Fallstudie: Sovjetisk diplomati

Beslutsfattande: Innan förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet togs upp i säkerhetsrådet 1968 hade de tre kärnvapenstaterna Sovjetunionen, USA och Storbritannien redan kommit överens om ett preliminärt utkast till en resolution. För att kunna göra en mer grundläggande analys av beslutsfattandet i förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet hade mer material från tidigare bilaterala förhandlingar mellan Sovjetunionen och de övriga kärnvapenstaterna behövt undersökas. Men eftersom detta material är för stort och dessutom väldigt svårt att få tag på kommer jag enbart att ta upp säkerhetsrådets förhandlingar i frågan.

Alla de 15 länder som deltog i förhandlingarna tog upp sina regeringars ståndpunkter i frågan och de tre kärnvapenstaterna citerar alla direkt en deklARATION från sina respektive regeringar angående deras ställning i frågan. Skillnaden mellan Sovjetunionens delegater och de övriga är att de håller sig väldigt strikt till denna deklARATION. Storbritannien och USA som också citerar regeringens deklARATION, som i princip är den samma för de tre länderna, tar också upp andra saker som inte är direkt kopplade till deklARATIONEN. Det som sovjets delegat säger när han talar fritt är däremot direkt kopplat till vad som står i deklARATIONEN.⁵⁸ Detta tyder på att Sovjetunionens delegater höll sig strikt till de instruktioner de fått från Moskva, kanske än tydligare än övriga länder. Sovjetunionens delegat går inte in på andra områden och säger inget utanför det beslut som fattats av regeringen. *Hur* besluten fattats är däremot detta material inte tillräckligt omfattande för att ge svar på.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: Förhandlingarna i säkerhetsrådet kan inte heller ge något direkt svar på om Sovjetunionen var beredda att kompromissa eller inte. De kompromisser som gjordes för att man skulle kunna enas om avtalet gjordes förmodligen under de bilaterala förhandlingarna före säkerhetsrådets förhandlingar. Men på bl.a. Storbritanniens uttalande kan man se att Sovjetunionen varit samarbetsvilliga under förhandlingarna. De betonar dock vilken betydelse personerna i den ryska delegationen, vice utrikesministern Kuznetsov och ambassadören Malik, haft för möjligheten till samarbete. Storbritanniens delegat ger genom en egen komponerad dikt⁵⁹, som han läser upp som en hyllning till Kuznetsov, bilden av att Sovjet inte brukar vara så

⁵⁶ Jönsson, C. 1984:42

⁵⁷ Barghoorn, F. 1960:v

⁵⁸ UN Security council official records, 1430th meeting 1968, stycke 7-44, samt 1431st meeting 1968

⁵⁹ Bilaga 1.

samarbetsvilliga. Enligt honom har lösningen denna gång berott på just Kuznetsov och Malik.⁶⁰ Detta tyder på att Sovjet i just denna förhandling inte haft ett låst förhandlingsläge, men att övriga länder i förhandlingen hade bilden av att de brukar vara låsta och ha svårt att kompromissa.

Strategier: När det gäller strategier i förhandlingsprocessen kan man i den sovjetiska regeringens deklaration finna en villkorlig strategi där man ställer krav för att själv underteckna avtalet. Det handlar egentligen inte om några direkta hot utan mer en förvarning om att man endast kommer att skriva på under vissa förutsättningar. Man kräver för ett sovjetiskt undertecknande att även de övriga kärnvapen ägande staterna undertecknar avtalet och att dessa stater, alltså USA och Storbritannien, gjort liknande uttalanden om hur de kommer att agera efter avtalet.⁶¹ Det finns inte med några militära hot i förhandlingen men däremot löften till stater utan kärnvapen att de kommer att skyddas under säkerhetsrådets mandat av kärnvapenstaterna om de skulle attackeras av kärnvapen. För övrigt är det svårt att urskilja speciella strategier i det sovjetiska förhandlingsbeteendet då de redan var överens om de övergripande frågorna.

Kontext: Precis som med sovjeternas samarbetsvilja och förmåga att kompromissa, kan man när det gäller förhandlingens kontext på ländernas uttalande se att Sovjet enligt dem betett sig annorlunda i denna förhandling än vad de annars var vana vid. Återigen kan man ana de sovjetiska delegaternas betydelse för förhandlingen. Genom deras uttalanden kan man uttyda att sovjeterna ofta använde förhandlingar som ett forum för att sprida propaganda men att man inte gjort det i just denna förhandling.⁶² Det är svårt att se om de använder förhandlingen för att påverka sina relationer till andra länder men då de tydligt lyfter fram Sovjetunionens vilja att fortsätta förhandla om problemen kring total avrustning och förbud mot användandet av kärnvapen visar de ändå att de ser förhandlingen i en större kontext där andra frågor kring nedrustning och andra militära frågor påverkas.⁶³

4.2 Särdrag: Rysk diplomati

Beslutsfattande: Enligt Schechter är det hos makten i Moskva som besluten i förhandlingarna fattas. Han menar att diplomaterna får klara instruktioner som de förväntas följa under förhandlingen, och även om instruktionerna inte innehåller detaljer, ger de oftast klara riktlinjer för hur diplomaterna ska föra förhandlingen. Trots att det oftast är förhandlingsdelegationens ledare som gör ett utkast för förhandlingens riktlinjer så sänds dessa enligt Schechter alltid till utrikesdepartementet och till presidenten för godkännande. Att diplomaterna är knutna till makten i Moskva har visat sig genom att de ryska delegaterna oftast håller sig till färdigskrivna tal i förhandlingarnas formella delar.⁶⁴ När högt uppsatta tjänstemän är med i förhandlingarna kan de dock själva fatta beslut vilket

⁶⁰ UN Security council official records, 1433rd meeting 1968, stycke 122-123

⁶¹ UN Security council official records, 1430th meeting 1968, stycke 16

⁶² UN Security council official records, 1433rd meeting 1968, stycke 123

⁶³ UN Security council official records, 1430th meeting 1968, stycke 19

⁶⁴ Schechter, J. 1998:72, 81

gör att de utifrån vissa riktlinjer kan skapa sig en ”egen utrikespolitik”.⁶⁵ Tjänstemännens ökade makt kom enligt Schechter vid Jeltsins år vid makten då byråkratin var oorganiserad och man saknade ett centraliserat beslutsfattande organ. Detta gjorde att diplomaterna eller förhandlingens ryska delegater inte kunde ge svar på förslag och liknande.⁶⁶ Under Putin verkar det dock som att systemet kommit igång igen. Enligt Talbott som tillsammans med Bill Clinton förhandlat med både Jeltsin och Putin var där en stor skillnad mellan de båda, bl.a. vad gällde deras ledarskapsstil. Putin visade tidigt som president att han hade både vilja och förmågan att få igång ett fungerande system igen.⁶⁷ Det finns även de som menat att Putin försökte återskapa Sovjetunionen med ett centraliserat beslutsfattande, men enligt Kennan som finns citerad i Strobe Talbotts memoarer, är detta inte ett möjligt alternativ för Putin. Putin vill i och för sig stärka sin makt över lagstiftningen och stärka sin makt över regionerna, men detta menar Kennan inte är försök att återskapa Sovjetunionen utan snarare ett naturligt beteende av den verkställande makten.⁶⁸ Trots att beslutsfattandet under Putin verkar ha blivit mer centraliserat än tidigare, har det ändå inte återgått till hur det var under Sovjetunionen.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: Mycket av litteraturen talar för att ryssarna ofta har ett låst förhandlingsläge. De håller hårt fast vid sina ursprungliga ståndpunkter och ogillar att kompromissa trots att de ofta tvingar deras opponenter att göra det. I de flesta förhandlingar verkar det som att de enbart kompromissar när de är absolut tvingade att göra det för att en lösning annars vore omöjlig. Schechter lyfter som exempel på detta upp ett CSCE (Conference on Security and Cooperation in Europe) möte där Ryssland från början klargjorde att om inte deras problemfrågor löstes kunde förhandlingarna aldrig fortsätta. Detta går egentligen även in under strategi då de ryska delegaterna klargjorde att man kunde bli mer flexibla i förhandlingen om man först bara godkände deras krav.⁶⁹ Man använde alltså det låsta förhandlingsläget som en strategi för att få sina krav tillgodosedda. Ryssarnas låsta position och ovilja att kompromissa kan också till viss del grunda sig i en princip som flera författare tar upp som lyder ”*What’s mine is mine, what’s yours is negotiable*”.⁷⁰ Ivanov menar dock att ryska diplomater enligt den nya utrikespolitiska doktrinen alltid bör sträva efter ett konstruktivt samarbete och försöka nå lösningar som är tillfredsställande för båda parterna, oberoende av hur komplicerade frågorna är.⁷¹

Strategier: Det framgår inte lika tydligt i litteraturen kring rysk diplomati vilka strategier de använder sig av i förhandlingar. Förmodligen beror detta på att den inte hunnit studerats lika intensivt som den sovjetiska gjorts. När det gäller de ovillkorliga strategierna tar bl.a. Strobe Talbott i sin memoar som beskriver presidentdiplomatin mellan Ryssland och USA under Clintons år vid makten upp hur ryssarna gång på gång upprepar sina ståndpunkter tills de får gehör för dem.

⁶⁵ Schechter, J. 1998:62

⁶⁶ Schechter, J. 1998:85

⁶⁷ Talbott, S. 2002:164

⁶⁸ Talbott, S. 2002:401

⁶⁹ Schechter, J. 1998:88

⁷⁰ Schechter, J. 1998:64

⁷¹ Ivanov, I. 2002:15

Bl.a. beskriver han ekonomiska förhandlingar med Rysslands dåvarande premiärminister Primakov som *dialogue of the deaf*, där Ryssland inte alls lyssnade till vad USA hade att säga utan bara fortsatte att upprepa sina egna argument.⁷² Även Schechter tar upp ryssarnas upprepningsteknik. En annan strategi som ryssarna verkar använda sig av är att använda media i förhandlingar för att publicera framsteg och för att skapa opinion. De använder ofta publicering i media som en strategi för att sätta press på opponenter och det verkar som att många politiska ledare fortfarande anser att media bör tjäna den politiska makten.⁷³ Vad gäller de villkorliga strategierna menar Schechter att Ryssland, trots sin nuvarande position, hotar med att världen eller situationen kommer att bli värre om de inte får sin vilja igenom.⁷⁴

Kontext: Ryssland verkar fästa stor vikt vid förhandlingens externa kontext och se ett större syfte med förhandlingen än att enbart lösa problemet som förhandlingen egentligen handlar om. Schechter menar att ryssarna ofta kommer till förhandlingarna med en hemlig agenda som inte tar upp den egentliga förhandlingsfrågan utan andra frågor som är viktigare för Ryssland, antingen i utrikes- eller inrikespolitiska frågor.⁷⁵ Ivanov skriver som representant för den ryska regeringen klart och tydligt att det är Rysslands nationella intressen som styr landets agerande på den internationella arenan. Han menar att det finns ett behov av att lösa inrikespolitiska frågor med hjälp av utrikespolitiken och att detta enbart visar på ett rationellt diplomatiskt tänkande.⁷⁶ Denna inställning tyder på att man tar stor hänsyn till hur förhandlingarna påverkar *subgame* och visar vilken betydelse den externa kontexten har för det ryska förhandlingsbeteendet. Det tydligaste draget från landets inrikespolitiska intresse som verkar återkomma i olika förhandlingar är det ekonomiska intresset. Ivanov talar om *economic diplomacy* där det centrala målet med utrikespolitiken är att förbättra landets ekonomi och höja levnadsstandarden för befolkningen. Ett konkret mål som Ivanov ofta återkommer till är att bli medlemmar av WTO och andra ekonomiska samarbeten.⁷⁷ Samtidigt är Ivanov noga med att understryka att det är omöjligt att föra en utrikespolitik som är baserad på landets egenintresse i dagens globaliserade värld. Man måste istället samordna olika staters intresse och se till det globala intresset trots att det kan strida mot egenintresset.⁷⁸

Det märks också att det även finns andra områden än enbart inrikespolitiska frågor i den externa kontexten som påverkar dagens ryska diplomati. I deras nya utrikespolitiska doktrin står det skrivit:

*Despite Russia's current economic and military weakness it is still viewed as a great power, as one of the most influential centers of the modern world.*⁷⁹

Att de fortfarande anser att landet har en viktig roll att spela i den internationella politiken lyfts även fram i Strobe Talbotts memoar kring presidentdiplomatin

⁷² Talbott, S. 2002:289

⁷³ Schechter, J. 1998:68, 95

⁷⁴ Schechter, J. 1998:68f

⁷⁵ Schechter, J. 1998:74

⁷⁶ Ivanov, 2002:13f

⁷⁷ Ivanov, I. 2002:141, 143

⁷⁸ Ivanov, I. 2002:159

⁷⁹ Fedorov, Y & Nygren, B. 2002:38

mellan Ryssland och USA där han återger ett samtal mellan president Jeltsin och honom själv. Jeltsin menade i samtalet att USA borde behandla Ryssland som jämlikar trots att USA var tillfälligt överlägsna. Han menade även att Rysslands problem var tillfälliga och att de snart skulle resa sig igen, inte bara på grund av deras militära styrka som kärnvapenstat utan även på grund av deras ekonomi, kultur och spirituella styrka.⁸⁰ Det verkar även finnas spår av att man vill sprida den nationella kulturen och en positiv bild av Ryssland genom diplomatin. Ivanov menar att den ryska kulturen och den ryska diplomatin alltid varit och fortfarande är nära sammanknutna med varandra.⁸¹ Även detta visar på den externa kontextens betydelse för det ryska förhandlingsbeteendet.

4.2.1 Fallstudie Rysk diplomati

Beslutsfattande: När man 1995 skulle förnya och förlänga icke-spridningsavtalet tog man på nytt upp frågan om säkerheten för stater utan kärnvapen i säkerhetsrådet. Även denna gång hade Ryssland varit med och tagit fram förslaget till en resolution vilket gör det svårare att analysera hur beslutsfattandet gick till och vem som fattade besluten utifrån denna förhandling. Vad man ändå kan se i förhandlingarna från 1995 och 2004⁸², till skillnad från förhandlingarna under sovjettiden, är att det är den ryska FN ambassadören själv som förhandlar i säkerhetsrådet i nedrustnings och icke-spridningsfrågor. Detta skulle kunna tyda på att diplomaterna fått mer självständighet i förhandlingarna. Samtidigt är det svårt att analysera vem som fattar besluten i säkerhetsrådets förhandlingar eftersom delegaterna är där för att representera sitt land och sin regerings åsikter. Detta gör att det är mer naturligt att besluten fattas i Moskva när det gäller förhandlingar i säkerhetsrådet än i andra förhandlingar. Man citerar i förhandlingarna, både från 1995 och 2004, flera gånger uttalanden från ryska utrikesdepartementet och från regeringen men det går inte av dessa förhandlingar att avgöra hur pass knutna diplomaterna är till instruktioner från Moskva och inte heller hur besluten fattats.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: För att urskilja om Ryssland varit beredda att kompromissa eller om de haft ett låst förhandlingsläge kan man se till flera av de uttalanden som övriga länder gjort. Flera av dem betonar att alla varit tvungna att göra uppoffringar för att nå en överenskommelse och Ryssland tackar i slutet av sitt anförande i förhandlingarna från 1995 alla de stater som deltagit i förhandlingen för att de varit tillmötesgående.⁸³ Ryssland betonar också i förhandlingarna från 2004 vikten av att inte fokusera enbart på egenintresset utan se till det globala intresset och till den globala säkerheten.⁸⁴ Trots att de flesta kompromisserna har gjorts före själva förhandlingen i säkerhetsrådet, kan man ändå höra på delegaternas uttalanden att kompromisser gjorts av de flesta stater tidigare i förhandlingen. De nämner i ett av sina anföranden att det faktum att alla fem lagliga kärnvapenstater kollektivt kunde stötta resolutionen visar på den

⁸⁰ Talbott, S. 2002:197

⁸¹ Ivanov, I. 2002:155

⁸² Se: UN Security council official records, 3514th meeting 1995, UN Security council official records, 4950th meeting 2004 samt UN Security council official records, 5097th meeting 2004

⁸³ UN Security council official records, 3514th meeting 1995

⁸⁴ UN Security council official records, 4950th meeting 2004

grundliga omvandling som skett i internationell politik och i säkerhetsklimatet de senaste åren, vilket skulle kunna tolkas som ett förändrat förhandlingsbeteende med ett mer rörligt förhandlingsläge.⁸⁵

Strategier: Eftersom man 1995 förhandlade om ett förnyande och förlängning av avtalet och eftersom avtalet redan var undertecknat var de villkorliga strategierna av en annan karaktär än tidigare. Istället för att klargöra under vilka villkor man skulle underteckna avtalet, tog man istället upp under vilka villkor man kom att fortsätta följa det. Man citerade bl.a. ett uttalande från ryska utrikesdepartementet där man klargjorde att man kom att följa avtalet och inte angripa några stater utan kärnvapen såvida ingen attackerade Ryssland, dess territorier, dess militära styrkor, dess allierade eller liknande.⁸⁶ De tar upp flera villkor under vilka de inte kommer att kunna följa avtalet och man kan ana att syftet med strategin är att göra avtalets avsnitt om självförsvar, som de tar upp flera gånger, så brett och generellt som möjligt. Här verkar det som att man vill ha en överenskommelse i allmänna ordalag, så generell som möjligt, så att där senare finns utrymme för tolkning.

Kontext: Det framgår tydligt av de båda förhandlingarna från 2004 att Ryssland vill koppla frågan om icke-spridningsavtalet till andra frågor som är viktiga för landet och som de vill ha stöd i från andra länder. Man återkommer hela tiden till bekämpningen av terrorism på mötena i säkerhetsrådet. I och för sig har detta blivit en allt viktigare fråga som ofta tas upp i säkerhetsrådet men Ryssland tar upp det även de gånger det inte finns med på dagordningen. På ett av mötena 2004 som berörde icke-spridningsavtalet tog man upp faran med att kärnvapen kan komma i icke-staters händer och användas för terrorattentat.⁸⁷ Vid det andra mötet samma år återkom man också till terrorism och det märks att de vill få med sig övriga stater. De tar upp terrordåden i New York, Moskva och Madrid i samtalen kring icke-spridningsavtalet och det verkar som att man tar tillfället att diskutera frågor som berör terrorism för att skapa en gemensam opinion.⁸⁸

⁸⁵ UN Security council official records, 4950th meeting 2004, s.27-28

⁸⁶ UN Security council official records, 3514th meeting 1995, s.30

⁸⁷ UN Security council official records, 5097th meeting 2004 s.4

⁸⁸ UN Security council official records, 4950th meeting 2004 s.16

5. Resultat och analys

5.1 Jämförelse mellan särdragen

För att tydligt klargöra skillnader och likheter från de sovjetiska och de ryska särdragen, kommer jag att redogöra varje del i Jönssons analysmodell. Detta för att det ska underlätta att se om, och i så fall vilken, förändring som skett.

Beslutsfattande: Det har enligt resultaten inte skett några dramatiska förändringar av beslutsfattandet i förhandlingar. Detta kan ha att göra med att de förhandlingar som analyserats berör utrikespolitiska frågor vilket ger staten en naturlig roll som beslutsfattare. Några skillnader kan man dock urskilja. För att börja med att se till vem som fattar besluten, tyder resultaten på att beslutsfattandet fortfarande oftast är knutet till makten i Moskva. Den stora förändringen på detta område ligger i att beslutsfattandet inte längre kan ses som oligarkiskt eftersom det inte längre finns någon politbyrå som alla beslut måste gå igenom. Trots att besluten fortfarande verkar komma från Moskva framgår det inte av resultaten från det ryska beslutsfattandet exakt hur eller vem som fattar besluten. Det verkar dock i den mesta av litteraturen som att diplomaterna blivit något friare än vad de var under Sovjettiden. De får enligt flera av författarna fortfarande instruktioner från Moskva men resultaten visar också att de blivit mer självständiga, vilket även bekräftas av fallstudierna av förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet.

För att övergå till hur beslut fattas tyder resultaten på att man strävar mer efter att nå vinna-vinna lösningar i dagens Ryssland än vad man gjorde under Sovjet. Man ser inte längre nödvändigtvis sin opponent som en fiende utan strävar efter ett konstruktivt samarbete. Man försöker nå lösningar som är tillfredsställande för båda parter vilket tyder på ett förändrat rationellt tänkande.

Förväntningar på förhandlingsprocessen: Här visar resultaten av särdragen på ett nästan oförändrat förhandlingsbeteende. Ryssland håller fortfarande fast vid sina ursprungliga ståndpunkter långt in i förhandlingen och verkar fortfarande använda det låsta förhandlingsläget som strategi för att nå dit de vill. Resultaten från litteraturen visar dessutom alltså på en ovilja att kompromissa. Den skepticism som finns mot ordet och dess innebörd verkar även den finnas kvar vilket skulle kunna ha sin naturliga förklaring i att ordet inte är ursprungligt ryskt, vilket naturligtvis inte ändrats. Fallstudierna visar dock på ett lite annorlunda resultat och bekräftar båda de resultat som Jönsson fick fram av sin fallstudie, nämligen att ryssarna faktiskt är villiga att kompromissa när de verkligen vill nå en lösning. Inte heller här verkar det som att någon förändring skett. Däremot har den förändrade bilden av opponenten, som jag tidigare tog upp, till viss del ändrat ryssarnas förväntningar på hur en lösning skall kunna uppnås. Man anser inte längre att den är ens fiende, vilken måste förlora för att man själv ska kunna vinna. Det har blivit viktigare för Ryssland att försöka finna lösningar som är gynnsamma för båda parter och att försöka finna vinna-vinna lösningar som man skriver i sin nya utrikespolitiska doktrin. Detta borde även medföra en förändrad syn av kompromisser. Någon tydlig förändring av deras förväntningar på hur en lösning ska uppnås går inte att urskilja av särdragen.

Strategier i förhandlingsprocessen: Vad gäller de ovillkorliga strategierna är mycket sig likt från sovjettiden. Man använder sig fortfarande av media för att publicera framsteg i förhandlingen och för att skapa opinion. Man håller även fast vid upprepningstekniken och *head against stone wall* strategin verkar även den finnas kvar. Att man fortfarande helst vill ha en överenskommelse i allmänna ordalag för att lämna utrymme för tolkning, bekräftades även det av fallstudien av rysk diplomati. Av det material jag undersökt kunde man inte urskilja någon märkbar förändring bland de ovillkorliga strategierna. När det gäller de villkorliga strategierna däremot verkar det inte som att de rent militära hoten är särskilt vanliga längre. De använder sig mer av indirekta varningar, som t.ex. att världen kommer att bli sämre om de inte får sin vilja igenom, än direkta och konkreta hot. I den litteratur jag undersökt och av de fallstudier jag gjort låter det överhuvudtaget som att man fått en mildare ton i förhandlingarna. Man verkar också, på ett tydligare sätt än tidigare lägga fokus vid att utveckla relationer och hitta samarbetspartners i förhandlingen när det rör sig om multilaterala förhandlingar.

Förhandlingens kontext: Både i förhandlingar från Sovjetunionen och från dagens Ryssland märker man att den externa kontexten är av stor betydelse i förhandlingarna, både vad gäller *supergame* och *subgame*. Där finns dock en tydlig förändring i deras relation till den externa kontexten och hur de påverkar och påverkas av den. Spelet som pågår utanför ”planen” under förhandlingen är fortfarande av stor betydelse men det verkar enligt resultaten som att innehållet i spelet och vad man vill få ut av det har förändrats. Både vad gäller *supergame* och *subgame* var propagandaspridning tidigare en viktig del av förhandlingen där man genom förhandlingen skapade opinion och försökte befästa ideologin hos folket. Man såg också förhandlingen som en möjlighet att stärka sin makt genom att påverka både ens eget folk och andra staters folk och regeringar genom den. Ett utmärkande drag var ideologins betydelse i det externa spelet vilket inte kan sägas är det mest utmärkande draget i dagens Ryssland. Nationell prestige och internationell status är fortfarande något de verkar ta stor hänsyn till i förhandlingarnas *supergame*, men än tydligare är vilken roll landets egenintressen och inrikespolitiska frågor har för den externa kontexten. Tidigare var det landets status och makt *utåt* som var av största betydelse, medan man idag mer verkar fokusera *inåt* och hur utrikespolitiken kan påverka inrikespolitiska frågor och lösa inrikespolitiska problem, framför allt vad gäller ekonomiska frågor. Ett tydligt exempel på detta är det exempel jag tog upp i inledningen, där de menar att en av anledningarna till att man undertecknade Kyotoprotokollet var att få ett förbättrat förhandlingsläge med Europa och hur det påverkade deras möjligheter att bli medlemmar av WTO.

Trots en tydligare inrikespolitisk fokusering anser de fortfarande att de har en viktig roll att spela i internationell politik. De ser fortfarande förhandlingen som ett medel för att sprida sin kultur och ser också att de har en uppgift i att vara aktiv i olika globala frågor och bidra med sin unika bakgrund och kultur.

5.2 Analys av särdragen

*No state can create its foreign policy from scratch simply because of particular domestic political changes, even if such change is profound. Foreign policy objectively reflects the characteristics of how a country –its culture, economy, geopolitical situation- have historically developed, and therefore is a complex alloy, compromising elements of both continuity and renewal, which defies expressions in an exact formula.*⁸⁹

Så skriver Rysslands förre utrikesminister Igor S. Ivanov i en skildring av hur Rysslands nya utrikespolitiska doktrin tog form, och på samma sätt skulle man kunna beskriva resultatet av jämförelsen mellan de sovjetiska och de ryska diplomatiska särdragen. Det framgår tydligt av resultaten med alla de likheter som finns att man inte skapat en helt ny förhandlingskultur efter den stora politiska omvandlingen av landet i början av nittioalet. Mycket är fortfarande sig likt men trots det finns där ändå skillnader som tyder på att även diplomatin genomgått en förvandling. Precis som i den nya utrikespolitiken finner man *continuity and renewal*, en blandning av traditioner från det gamla systemet och nya inslag från det nya politiska systemet, även i hur förhandlingskulturen utvecklats. Min första utgångspunkt för att analysera särdragen skulle just vara att se om någon förändring av diplomatin skett eller om den var oförändrad för att utifrån det kunna avgöra om det främst är ideologin, den rådande självbilden eller den nationella identiteten som ligger till grund. Det visade sig av särdragen att mycket är sig likt men också att en del grundläggande saker förändrats, vilket gör att ingen av förklaringsfaktorerna faller bort utan lämnar möjligheten öppen för alla tre teorier som tänkbara förklaringsfaktorer. För att kunna avgöra vad som ligger till grund måste man istället titta närmre på vilka förändringar som skett och vad som är oförändrat.

Resultaten visar att de flesta av de förändringar som skett troligen har sin grund i den förändrade ideologin. En av de tydligaste förändringarna som kunde urskiljas var hur den externa kontexten förändrats. Man har gått från att ha använt förhandlingarna till att ta upp externa frågor för att stärka sin maktposition och sprida ideologin, till att använda sig av förhandlingen som forum för att påverka inrikespolitiska problem och ekonomiska frågor. Detta visar tydligt på hur ideologiskiftet påverkat diplomatin då propagandaspridning var en viktig del av kommunismen, och de ekonomiska frågorna efter ideologiskiftet blev av allt större betydelse i den internationella politiken i och med införandet av marknadsekonomi. En av de stora förändringarna efter införandet av demokrati var just på det ekonomiska området. För att komma igång med det nya systemet och inte längre isolera sin ekonomi började man i förhandlingar visa sin vilja att gå med i internationella ekonomiska samarbeten. Även övergången från ett oligarkiskt beslutsfattande till ett icke-oligarkiskt har sin grund i de olika ideologierna och kan förklaras utifrån skiftet. Av den revolutionära ideologin som länge funnits med i Rysslands historia syntes dock inga tydliga spår vara kvar i den ryska diplomatin enligt resultaten av jämförelsen.

En förändring i diplomatin från den sovjetiska till den ryska som emellertid inte helt kan förklaras utifrån ideologin var förändringen av de villkorliga

⁸⁹ Ivanov, I. 2002:18

strategierna som gått från militära hot till mer diffusa varningar. Här tyder mycket på att det istället är den förändrade maktpositionen som ligger till grund. Det förändrade beteendet kan förklaras utifrån att Rysslands supermaktsstatus var så nära knutet till deras militära makt. Trots att Ryssland fortfarande har kvar sin ställning som kärnvapenstat är inte deras militära överlägsenhet något som de lika ofta återkommer till som tidigare i förhandlingar. Men även om supermaktsmentaliteten inte längre kan sägas vara ett utmärkande drag, verkar de fortfarande ha en bild av sig själva som en stor och inflytelserik makt som har en unik uppgift i den internationella politiken. De vill fortfarande vara med och påverka i olika frågor, inte enbart för att man anser sig kunna bidra med sin unika kultur och bakgrund utan också för att stärka sin position i den internationella politiken. Detta leder över till alla de likheter som finns mellan den sovjetiska och den ryska diplomatin.

Precis som de flesta olikheter hade sin grund i ideologin, har de flesta likheter, precis som antagandet från början antog, sin grund i den nationella identiteten med djupa rötter i den ryska kulturen, historien och i det ryska språket. Det framgår tydligt av resultaten att den nationella kulturen är av stor betydelse för hur förhandlingskulturen utformats. Där finns fortfarande tydliga tecken på att man genom förhandlingar vill sprida sin unika kultur och vara med och påverka vilket tyder på att det inte enbart var på grund av supermaktsmentaliteten som man ansåg sig ha en viktig uppgift att vara med och påverka i internationella frågor. Det verkar som att det i den ryska identiteten finns en självbild av att man är ett unikt land som genom sin bakgrund och historia har en speciell uppgift att fylla. Många av de strategier man använder sig av är även de desamma, och flera av dem har naturliga förklaringar i den ryska identiteten. Bland annat vad gäller den oförändrade oviljan att kompromissa som kan förklaras utifrån språkliga faktorer. En likhet mellan sovjetisk och rysk diplomati som inte direkt kan förklaras utifrån den nationella identiteten är att beslutsfattandet fortfarande verkar vara knutet till Moskva. Detta kan dels ha sin förklaring i vilken typ av förhandlingar som undersökts, men också i det ryska ledarskapets betydelse då Putin under sin regeringstid verkar ha stärkt kontrollen och makten till Moskva, vilket inte direkt har sin förklaring vare sig i ideologin eller i identiteten.

5.3 Slutsats

Resultaten visar tydligt att det inte går att fastställa en ensam förklaring för vad som utgör kärnan i den ryska diplomatin. Alla tre teorierna kunde förklara olika saker i det ryska förhandlingsbeteendet och ingen av dem är helt överlägsen de andra som förklaringsfaktor. Frågan är om detta då beror på att de tre teorierna i själva verket inte kan jämföras på samma sätt och användas som likställda förklaringar. Beskriver de kanske rent utav olika delar av förhandlingen? Jag tror att svaret är att man trots allt kan använda dem som förklaringsfaktorer på samma nivå, men att det nationella förhandlingsbeteendet är alldeles för komplext för att enbart ha en förklaringsfaktor som grund. Precis som Ivanov tog upp gällande utrikespolitiken består förhandlingskulturen av spår från både ideologi, nationell kultur, historia, identitet osv. Kärnan visade sig vid en analys vara klyvbar med många sammanvävda beståndsdelar som grund.

6. Sammanfattning

Syftet med uppsatsen har varit att ta reda på vad som ligger till grund för rysk diplomati och utveckla de verktyg som finns för att förbättra förståelsen för motparten i en förhandling. Uppsatsen har inte kunnat ge ett exakt svar på vad som ligger till grund för rysk diplomati. Det visade sig att ingen av teorierna ensam kunde förklara det ryska förhandlingsbeteendet, då den är uppbyggd av ett komplext system som grundar sig på flera olika faktorer. Uppsatsen har dock åskådliggjort den utveckling som skett av förhandlingskulturen sedan Sovjetunionens fall, och visat på ett behov av vidare forskning på området för att skapa en djupare förståelse för ryskt förhandlingsbeteende. Där finns även ett behov av att utveckla undersökningen för att få in fler aspekter. Bland annat skulle tidsaspekten behöva undersökas närmre, då rysk diplomati fortfarande är under utveckling. Kanske är det ännu för tidigt att se vilken påverkan införandet av den nya ideologin medfört. Det kanhända att det tar längre tid än femton år för demokratin att få ett så pass starkt fäste i Ryssland att man kan se tydliga resultat av det i förhandlingskulturen. Trots att uppsatsen genom jämförelsen med sovjetisk diplomati tar upp hur diplomatin förändrats över tid, skulle man även kunna utveckla undersökningen till att undersöka mer specifikt hur och i vilken riktning den utvecklats sedan början av nittioalet. Det hade också varit intressant att utveckla undersökningen till att även noggrannare undersöka den mänskliga faktorn, hur olika personer kan påverka förhandlingen, eftersom de visat sig vara av betydelse i flera förhandlingar i undersökningen. Det skulle även vara av intresse att undersöka varje teori djupare genom att göra en jämförande studie med andra länders förhandlingskulturer. Man skulle då kunna få svar på om det t.ex. verkligen är den ryska identiteten som ligger till grund för så många av särdragen, eller om det i själva verket är universellt förhandlingsbeteende.

Uppsatsen har visat att kärnan i den ryska diplomatin inte består av en ensam beståndsdel, utan är uppbyggd av ett komplext system med inslag från den ryska kulturen, identiteten, språket, ideologin, självbilden och historien. Uppsatsen kunde inte ge ett explicit svar på vad som ligger till grund för diplomatin, men lyckades istället att klyva kärnan och visa att den var mer komplex, och bestod av fler sammanvävda faktorer, än vad som först antogs.

Litteraturförteckning

Tryckta källor:

- Barghoorn, Frederick C., 1960. *The Soviet Cultural Offensive – the role of cultural diplomacy in soviet foreign policy* Princeton University Press, New Jersey
- Benedijk, H. (red.), 1987. *National negotiating styles* Washington Foreign Service Institute, U.S. Department of State
- Bergström, Göran & Boréus, Kristina, 2000. *Textens mening och makt* Studentlitteratur
- Cohen, Raymond, 2002. revised edition *Negotiating across cultures – international communication in an interdependent world* United States Institute of Peace Press, Washington D.C.
- Esaïasson Peter, Gilljam Mikael, Oscarsson Henrik, Wängnerud Lena, 2004. *Metodpraktikan –konsten att studera samhälle, individ och marknad* Upplaga 2:2 Nordstedts Juridik AB, Stockholm
- Fedorov, Yori & Nygren, Bertil (red.), 2002. *Russia an Europé: Putins foreign policy*, Försvarshögskolan ACTA B23, Institutionen för Säkerhet och Strategi, Swedish National Defence College
- Ivanov, Igor S., 2002. *The New Russian Diplomacy* The Nixon Center and Brookings Institution Press, Washington D.C.
- Jönsson, Christer, 1975. *The Soviet Union and the Test Ban –a study in soviet negotiating behavior* Studentlitteratur, Lund
- Jönsson, Christer, 1979. *Soviet Bargaining behavior –the nuclear test ban case* Colombia University Press, New York
- Jönsson, Christer, 1984. *Superpower –Comparing American and Soviet Foreign Policy* Frances Pinter Publishers, London
- Kahane, David, 2003. *Dispute Resolution and the Politics of Cultural Generalization* in Negotiation Journal, vol. 19, no. 1, pp. 5-27
- Laird, Robbin F. (red.), 1987. *Soviet Foreign Policy* Proceedings, vol. 36, no. 4, The Academy of Political Science, New York
- Petersson, Bo, 2001. *National Self-Images and Regional Identities in Russia* Ashgate Publishing Limited
- Petersson, Bo & Robertsson, Alexa (red), 2003. *Identitetsstudier i praktiken* Liber, Malmö
- Schechter, Jerrold L., 1998. *Russian Negotiating Behaviour –continuity and transition* United States Institute of Peace Press, Washington D.C.
- Svedberg, E., 2000. *The "Other" Recreated –a relational approach to east-west negotiations* Lund
- Talbot, Strobe, 2002. *The Russia Hand –a memoir of presidential diplomacy* Random House, New York

Internet:

Internet 1: http://www.usatoday.com/weather/resources/climate/2004-10-28-russia-kyoto_x.htm
The Associated Press, Posted: 10-28-2004 klockan 14.27, Senast Uppdaterad 10-28-2004 klockan 15.35

Protokoll:

United Nations, Security Council Official Records, twenty-third year, 1430th meeting: 17 June 1968 at 3 p.m., New York

United Nations, Security Council Official Records, twenty-third year, 1431st meeting: 18 June 1968 at 10.30 a.m., New York

United Nations, Security Council Official Records, twenty-third year, 1433rd meeting: 19 June 1968 at 3 p.m., New York

United Nations, Security Council Official Records, fiftieth year, 3514th meeting: 11 April 1995 at 12.50 p.m., New York

United Nations, Security Council Official Records, fifty-ninth year, 4950th meeting: 22 April 2004 at 9.50 a.m., New York

United Nations, Security Council Official Records, fifty-ninth year, 5097th meeting: 9 December 2004 at 10 a.m., New York

Bilaga 1.

Denna oväntade och nästan osannolika dikt dök upp i slutet av förhandlingarna kring icke-spridningsavtalet från 1968. Jag tog med den som en bilaga i uppsatsen eftersom den förgyllde tillvaron väsentligt under analysen av en annars ganska så färglös förhandling. Förhoppningsvis kan den skänka ett leende även till läsaren av denna uppsats. Den är i vilket fall värd att tas upp då den förmodligen är den enda hyllningsdikt i sitt slag som komponerats i säkerhetsrådet.

Källa: United Nations, Security Council Official Records, twenty-third year, 1433rd meeting: 19 June 1968 at 3 p.m., New York

Lord Caradon (United Kingdom):

As I sat here in the Council, I have occupied myself by composing these memorable lines which I dedicate to the Deputy Foreign Minister [of Russia]:

*“When prospects are dark and hopes are dim,
We know that we must send for him;
When storms and tempest fill the sky,
‘Bring on Kuznetsov’ is the cry.*

*He comes like a dove from the Communist ark,
And light appears where all was dark;
His coming quickly turns the tide,
The propaganda floods subside.*

*And now that he has changed the weather,
Lion and lambs can vote together.
God bless the Russian delegation.
I waive consecutive translation.”*