

Kulturers påverkan på förhandlingar

Charlotte Noltorp

Abstract

In this thesis, I discuss the impact Swedish national culture may have on Swedish diplomats. This is a qualitative study and I have used theories from studies of international negotiations to compare the oppositional results of those scientists with my interview material. With the help of my interview material from seven Swedish diplomats and five foreign diplomats I have compared their perceptions of Swedish culture, Swedish diplomats and their thoughts about the existence of an international diplomatic culture with well known scientists of international negotiations. My main question is whether there is an international diplomatic subculture, without any national impact, or not. The mission is to base the thesis with earlier science and then compare and contrast with my interview material. I begin by making a definition of diplomacy and diplomatic signalling. Furthermore there is a definition of national cultures and international subculture and the question is how these may affect negotiations between diplomats on the bilateral level. I have been interested in the Swedish diplomats' perceptions of themselves and if they feel that they belong to an international diplomatic culture or not, and if they think Swedish culture has any impact on them. My conclusion is twofold: that there is a strong international diplomatic culture and that the national culture influence the Swedish diplomats in their way they negotiate.

Keywords: Diplomacy, culture, cross-cultural negotiation, national negotiation culture, international diplomatic culture

Innehållsförteckning

1. Inledning	4
1.1 Problemområde, frågeställning och syfte	4
1.1.1 Problemområde och frågeställningar	4
1.1.2 Syfte	5
1.2 Metodologiska överväganden	5
1.2.1 Val av metod	5
1.3 Disposition och material	7
1.4 Avgränsningar	7
2. Definitioner och Diplomatic signalling	8
2.1 Diplomati	8
2.1.2 Diplomaterna	8
2.1.3 Diplomatic signalling	9
2.2 Kultur	10
3. Teori	12
3.1 Kulturens betydelse i förhandlingar	12
3.2 Den nationella förhandlingskulturens vara eller icke vara	12
3.3 Internationell diplomatisk subkultur	15
4. Den svenska kulturens betydelse	17
4.1 Svenska kulturella drag	17
4.2 De svenska diplomaternas svar	17
4.3 De utländska diplomaternas svar	20
5. Analys	22
5.1 Nationell kultur :Forskares teorier v.s. de praktiserande diplomaterna	22
5.2 Internationell subkultur	24
6. Min slutsats och sammanfattning	25
6.1 Slutsats	25
6.2 Sammanfattning	26
7. Referenser	28
8. Appendix	30

1. Inledning

Diplomater har varit verksamma sedan antiken och verkat som utsända för att representera sitt land och sitt folk. Det talas om att det har utvecklats en internationell diplomatisk kultur, vilken alla diplomater tillhör och verkar inom, utan någon inverkan från den nationella kulturen. En del forskare anser att den nationella kulturen är svår att definiera och att tjänstemännen bär på nationella särdrag, som skiljer diplomater från olika länder åt. Hur mycket påverkar då de nationella dragen förhandlingar? I den globaliserade värld vi lever i idag, sägs det vara svårt att urskilja enskilda nationella kulturer och lättare att definiera subkulturer såsom olika yrkeskulturer, ungdomskulturer, etniska kulturer och många andra kulturer. Eftersom en människa kan tillhöra många olika kulturer samtidigt, är det svårt att identifiera endast en kulturs påverkan. Detta gäller även den svenska kulturen. Frågan om nationella förhandlingskulturers vara eller icke vara har också blivit allt mer aktuellt för forskare, i och med att problem och missförstånd försenat förhandlingsprocesser mellan länder med vitt skilda kulturer. Därför är det intressant att fråga hur praktiserande diplomater tänker och känner.

1.1 Problemområde, frågeställning och syfte

1.1.1 Problemområde och frågeställningar

Diplomater som kommer från många olika länder och kulturer ska samlas och komma överens. Ibland är kulturkrockar oundvikliga och uppkommer trots många försiktighetsåtgärder och förberedelser. Det pågår sedan länge en diskussion om vad kultur har för betydelse för förhandlingar. Först vill jag undersöka om det finns en etablerad internationell diplomatisk kultur, för det andra vill jag undersöka om den svenska nationella kulturen har betydelse i förhandlingar och möten mellan diplomater på det bilaterala planet eller inte. En diskussion om vad jag menar med kultur och vad diplomati innebär är därför oundviklig. Sammanfattningsvis väljer jag därför att i denna uppsats diskutera huruvida det finns en internationell diplomatisk kultur och i så fall om den nationella kulturen påverkar svenska diplomater. Givetvis kommer jag att redovisa och diskutera de olika positionerna för och emot nationell kultur som en betydande faktor för förhandlingar. Min frågeställning blir sålunda:

- Finns det någon internationell respektive nationell diplomatisk kultur och i så fall, hur påverkar den nationella kulturen svenska diplomater?

1.1.2 Syfte

Min uppsats syftar att undersöka om det finns en internationell diplomatisk kultur och om hur den nationella kulturen påverkar svenska diplomater. Jag vill även med den här uppsatsen bidra med ett inslag till den pågående diskussionen om kulturens betydelse i förhandlingar. I mitt fall är det diplomatin som är i fokus och huruvida diplomatens nationella kultur har någon betydelse alls i en internationell diplomatisk subkultur. Med hjälp av mina intervjuer vill jag göra en mindre empirisk undersökning för att se vad praktiserande diplomater anser i verkligheten och jämföra det empiriska materialet med vad andra forskare anser. Utifrån ett samhällsligt perspektiv är valet av ämne intressant, eftersom jag vill förklara i vilken utsträckning praktiserande diplomater känner att den svenska nationella kulturen påverkar dem eller om de är helt uppslukade av en internationell diplomatisk subkulturs regler och förordningar. Med inomvetenskaplig relevans jämför jag med och anknyter till tidigare forskning på området, beträffande vad kultur har för betydelse för förhandlingar och internationella relationer. Uppsatsen kan därför sägas vara en kvalitativ jämförelse mellan dem som anser att den internationella diplomatiska kulturen saknar nationell kulturs påverkan och de som tycker att den nationella kulturen har betydelse för en diplomatisk subkultur.

1.2 Metodologiska överväganden

1.2.1 Val av metod

Uppsatsen är gjord genom en teorianvändande kvalitativ och jämförande studie med empiriskt material. För att kunna jämföra med tidigare forskning har jag valt att göra intervjuer med utländska diplomater som är verksamma i Sverige och med svenska diplomater om deras syn på svensk nationell förhandlingskultur och dess relevans för en internationell diplomatisk subkultur. Jag har här försökt hålla isär de uttalade motsättningarna inom den tidigare forskningen om kulturens inverkan på förhandlingar (Esaiasson et.al 2004:31), där vissa forskare anser att nationell kultur har betydelse i en internationell diplomatisk subkultur och andra att betydelse saknas. I slutet av uppsatsen kommer jag att redovisa min slutsats och där också förklara vilken position jag intar. Intervjumaterialet skall därför användas som komplement till vad forskare tidigare kommit fram till.

Anledningen till att jag ville göra intervjuer är att materialet kan ge mig kunskaper om vad diplomaterna i fråga har för vardagliga erfarenheter. Mitt syfte med intervjuerna är just att förstå hur diplomaterna själva upplever sin värld av diplomati (ibid 2004:280), vilket jag ser som en nödvändighet om man ska studera den diplomatiska kulturen. Fördelen med kvalitativ materialinsamling tycker jag är att jag kunnat ställa vissa följdfrågor och inte behövt begränsa frågorna till en viss mall. För att intervjupersonerna skulle känna sig så bekväma som möjligt lovade jag dem anonymitet och gör därför inga direkta citat, utan endast en

sammanställning av vad vi talade om, samt min tolkning av svaren. Jag inser att det kan vara svårt att veta om det är intervjusvar eller bara mina egna tolkningar, och har därför noga noterat när jag tagit information och från vem eller vilka. Nackdelen med att göra intervjuer kan vara att resultatet och tolkningen av svaren kan bli spekulativa, en sammansatt och kanske långtgående tolkning (ibid 2004:297). Därför försöker jag mer att stödja mina slutsatser på vad forskare tidigare kommit fram till, hellre än att basera uppsatsen enbart på intervjumaterialet. Med tydlig redovisning av min teori, min empiri och mina tankegångar för läsaren, hoppas jag att kunna skapa en så hög intersubjektivitet som möjligt.

Urvalet av intervjupersoner har bland de utländska diplomaterna framförallt varit en fråga om tillgänglighet. Dessa fick svara på en skriftlig enkät utan svarsalternativ, vilket gav dem möjlighet att svara fritt från hjärtat. Bland de svenska diplomaterna har jag valt att göra sju intervjuer, varav tre per telefon. De svenska intervjupersonerna kontaktades främst på grund av sina erfarenheter från förhandlingar och samarbete med andra länder i bilaterala sammanhang. De svenska diplomaterna fick svara på frågor med en låg grad av standardisering (Trost 1993: 15), alltså varierande frågor och formuleringar, medan de utländska fått svara på standardfrågor med avsaknad av variation (se ibid). Jag ställde dock liknande nio frågor till alla de svenska diplomater som jag intervjuat, men till de kvinnliga intervjuade lade jag till en tionde fråga, som handlade om hur de kände sig mottagna i den diplomatiska mans-dominerande världen. Alla frågor bifogas sist i uppsatsen.

Min tolkning av materialet har varit kvalitativ eftersom jag analyserat de svar jag fått i jämförelse med forskning i ämnet. Att jag valt en kvalitativ metod beror på att jag är mest intresserad av att förstå hur diplomater resonerar, reagerar, särskiljer eller urskiljer varierande handlingsmönster (ibid s13).

Vid intervjutillfällena med de svenska diplomaterna utgick jag från en frågemall som bestod av nio frågor. Om intervjupersonen inte talade om ämnet ifråga spontant gav jag en mer direkt fråga. Ofta fanns det plats för diverse följdfrågor och vid vissa tillfällen diskuterades även mycket annat med relevans till ämnet. Frågorna till alla ambassaderna handlade om hur de uppfattar Sverige, svenska diplomater, svenska diplomater i förhandlingar, om de tycker att det finns en internationell diplomatisk kultur och om de anser att det finns någon skillnad mellan diplomater från olika länder.

Ett alternativ till den kvalitativa metoden hade ju varit att göra en kvantitativ studie och på så sätt få större chans att generalisera. Men det är inte det jag har varit mest intresserad av, utan vad de enskilda individerna tyckte om svensk nationell kulturs påverkan i en internationell subkultur och hur de praktiserande diplomaterna känner i sin vardag. För denna uppsats har därför kvalitativ metod varit mer aktuell än en kvantitativ då en sådan hade gett mig resultatet av hur många som tycker si eller så istället för hur de verkligen tycker och känner. Ett annat alternativ hade varit att göra en normativ undersökning; hur det borde vara eftersom forskarna säger att det är så. Men som sagt jag är intresserad av vad de praktiserande diplomaterna faktiskt tycker och känner i sin vardag.

1.3 Disposition och material

Jag har valt att först ge definitioner av begreppen diplomati och kultur och ge en beskrivning av hur jag syftar till att använda dessa begrepp i min uppsats. Vidare kommer också ett avsnitt om diplomatic signalling som har hög relevans för diplomaters kommunikation, arbete och därför också för denna uppsats. I teorikapitlet förklaras de teorier som har lagts fram av olika forskare för att påvisa den nationella kulturens betydelse, respektive brist på betydelse, för förhandlingar. Efter presentationen av teorierna redovisas intervjumaterial från de svenska och utländska diplomaterna. Sedan följer en analys och en jämförelse av vad forskarna anser med vad de praktiserande diplomaterna anser. Uppsatsen avslutas med min slutsats och en sammanfattning.

Mitt material består av en stor del primära källor eftersom det är intervjuer med svenska diplomater och e-mailsvar från utländska diplomater. Resten av källorna har bestått av sekundärt material såsom böcker av författare som forskat och skrivit om förhandlingar i internationella förhållanden, kultur och diplomati, vars teorier jag använder för att jämföra med min empiriska undersökning. De teorier och forskare jag utgår främst från är Raymond Cohen, William I. Zartman, Torsten Örn, Guy Oliver Faure tillsammans med Jeffrey Z. Rubin. Den empiriska undersökningen om svenskar styrks med Jean Phillips-Martinssons och Åke Dauns observation av och undersökning om hur svenskar uppfattas av sig själva och av andra.

1.4 Avgränsningar

Eftersom det var svårt att få kontakt med ett tillräckligt stort antal svenska och utländska diplomater, kanske på grund av deras hektiska arbetsschema, har antalet svar varit begränsat, vilket gör att det är svårt att generalisera resultaten. Detta är därför inte heller meningen med uppsatsen. Istället utgör min uppsats endast en så kallad nålsticks-undersökning om hur en del svenska och utländska diplomater uppfattar att svensk kultur fungerar i förhållande till en internationell diplomatisk subkultur. Jag har inriktat mig på att göra kvalitativa intervjuer istället för kvantitativa, vad diplomaterna verkligen tycker och känner istället för hur många som tycker så eller så. På grund av detta är jag medveten om uppsatsens begränsning och att den i mångt och mycket rör sig om mina egna spekulationer och slutsatser, med stöd av mina intervjusvar.

2. Definitioner och Diplomatic signalling

2.1 Diplomati

”Diplomati är användandet av intelligens och takt i hanteringen av de officiella förbindelserna mellan självständiga staters regeringar.” Detta är den kanske vanligaste definitionen av termen diplomati, vilket först myntades av sir Ernest Satow och nämndes i hans bok *A Guide to Diplomatic Practice* (1917). Ordet diplomati började användas som begrepp i samband med internationella förbindelser (Örn 2002:14). Diplomater är utsända för att förmedla sitt hemlands inställningar till verksamhetslandet och vice versa. Diplomati är en ovärderlig kommunikationskälla mellan regeringar, vilket till stor del bygger på lingvistiska kunskaper (Jönsson & Aggestam 1997:151).

I den här uppsatsen är diplomaten främst gestaltad av ambassadpersonal eller andra tjänstemän som arbetar för det svenska utrikesdepartementet, samt utländska diplomater i Stockholm. De måste följa det diplomatiska regelverket. Ambassadören Torsten Örn talar om hur viktigt det är att man inte överskrider regelverket eller ser på det diplomatiska passet som en prestigesymbol istället för ett yrkesredskap. Trots de rättigheter man har som diplomat följer även många skyldigheter (Örn 2002:54ff). Det diplomatiska passet förklaras närmare nedan.

Förhandlingsskicklighet är en mycket viktig del av diplomatin. Vetenskapliga studier om länders olika förhandlings stilar baseras på tre grundargument: 1. Att ett enskilt lands diplomatiska representanters förhandlingsstil är identifierbar; 2 Att dessa förhandlingsstilar varierar, och 3 att dessa identifierade lands specifika stilar signifikant påverkar förhandlingens resultat. Det finns inga förhandlings steg som är unika för ett land, utan det är blandningen av olika steg som utmärker ett lands förhandlingsbeteende (Blaker 1999:33).

2.1.2 Diplomaterna

Diplomaten styrs till stor del i sitt arbete av den Internationella Wienkonventionen från 1961 om diplomatiska förbindelser. Konventionen är det mest grundläggande dokumentet för en diplomat, och dess innehåll skall följas och hållas. Ett av de viktigaste inslagen gäller diplomaternas okränkbarhet, deras immunitet. Konventionen medför att diplomaten med familj kan känna sig säkra i verksamhetslandet, vad gäller att ta sig till arbete, bostad, skola eller hemlandet, men också känna sig säkra i sin verksamhet. Wienkonventionen reglerar också befrielser från vissa skyldigheter för diplomaten, såsom skatt, tullar vid in- och

utresa. Detta enbart för att det ska underlätta för diplomatens arbete (Örn 2002:54ff).

I relationen till olika länder kan vissa uppgifter mellan diplomaten och hans arbetsgivare, hemlandets utrikesministerium, vara för känsliga för att få komma till allmänhetens kännedom. Sättet som diplomaten kommunicerar på kan vara en aning speciellt och kallas ibland för ”diplomatic signalling”. Det är vidare viktigt för diplomaten att han eller hon känner till länders olika sätt och seder, särskilt i förhandlingssammanhang, för att inte förolämpa någon och kunna komma fram till ett bra beslut. Diplomati behövs för att underlätta kommunikation mellan länders regeringar vid besök och andra begivenheter. Diplomaten ska kunna representera sitt land med en värdighet, som ger värdlandet den respekt som krävs och följa verksamhetslandets lagar, seder och bruk (ibid 2002:59).

Trots att denna kåranda gör att alla diplomater till en viss del agerar likadant, finns det en spridning i intressen och vilka frågor var och en brinner mest för. I slutändan är de ju faktiskt enskilda individer (ibid 2002:153). Diplomati är sålunda den kommunikation som sker mellan olika länders regeringar under fredliga former.

2.1.3 Diplomatic signalling

“Kommunikation är för diplomatin som blod är för människokroppen. När kommunikationen sinar, dör den internationella politiska kroppen, diplomatins process och resultatet blir, våldsamma konflikter eller förtvivlan...”, det menar i alla fall Van Dinh Tran i sin bok *Communication and Diplomacy in a Changing World* (Tran i Jönsson & Hall 2002). Klassisk diplomati kan tolkas som att det bygger på ett system av signaler, som i sin tur baseras på koder, som är gemensamma för yrkesgruppen. I och med att världen förändras snabbt och information blir allt tillgängligare för allt fler, blir det ännu mer väsentligt med diplomatic signalling (Jönsson & Aggestam 1997:151). Hädanefter kommer diplomatic signalling skrivas på svenska, som ”diplomatisk signalering”.

Det är i princip ett krav för en diplomat att ha en hög social kompetens för att lätt kunna föra sig i varierande situationer. I bilaterala förhandlingar och möten är det viktigt att tänka på att diplomatisk kommunikation kan involvera dolda budskap. Det är i dessa sammanhang kroppsspråket spelar stor roll och man måste tänka på, inte bara det som sägs utan också det som inte uttalas verbalt. Vem som säger vad eller vem som bara sitter tyst har betydelse. Det diplomatiska kroppsspråket innebär allt från personliga gester till manipulation av militära krafter. Det tysta språket har vissa fördelar. Genom det tysta språket är det ibland lättare att fånga uppmärksamhet och intresse från åhörare. Det diplomatiska språket innebär att ”saying is doing” och ”doing is saying” (Jönsson & Hall 2002). Den diplomatiska känslan för protokoll har förändrat kontroverser över procedurer till signalering om substantiella problem. Olika aspekter av det subtila kroppsspråket är, platsen för och formatet på en förhandling, som i sig symboliserar prestige och makt, och nivån på förhandlingsdeltagare, vilket signalerar intresse och intentioner (Cohen 1981 i Jönsson & Aggestam 1997:152).

Precis som kommunikation är för diplomatin och blod för människokroppen, är signalering essentiellt för diplomatin. När det gäller diplomatisk signalering kan detta dock innebära en ännu större tolkningsbredd och risk för tvetydighet, som just visar på kreativitet och konstruktivitet. Det finns en anledning till att just diplomatisk signalering har involverat en sådan tvetydighet som det gjort. Då politiker inte velat dela med sig av en viss information har de dolt detta i ett annat budskap, som kunnat utläsas och förstås av vederbörande allierade, men varit möjligt att förneka inför fiender eller den breda massan (Jönsson & Hall 2002). Då signaleringen både kan vara medveten och omedveten krävs det mycket förarbete när man ska göra särskilda formuleringar i texter för att undvika missförstånd. Dock har tvetydigheten i vissa budskap en fördel då talaren kan förneka ett påstått uttalande eller förklara att ”det var inte det jag menade”. Oberoende av vad man säger eller om man inte säger någonting alls kommer det att ha ett tolkningsvärde för motparten, som antingen kan tas som positivt eller negativt (ibid).

Diplomater delar många gemensamma koder, men trots detta har diplomaterna sin ursprungliga nationella kultur som präglat dem under en lång tid av deras liv. Diplomater tar därför dessa nationella kulturer med sig in i den diplomatiska sfären där de olika kultur-koderna blandas och mixas med varandra (ibid), vilket blir en varierande diplomatisk kommunikation med inslag av nationella olikheter.

Christer Jönsson och Karin Aggestam har skrivit om trender inom diplomatisk signalering. De lyfte fram främst tre olika trender där signaleringen har förändrats; kärnvapen, media och den globaliserade marknaden. Kärnvapen ansågs vara det mest utmanande redskapet för diplomatisk signalering på flera olika sätt. Främst för att det hotade staters suveränitet och dessutom var ett hot mot skyddet som självständiga stater var uppbyggda kring. Det visade också på en maktövergång från utrikesministeriet till det militära (Jönsson & Aggestam 1997:153).

2.2 Kultur

I dagens värld finns det en enighet om att kultur och kulturella skillnader har en betydande inverkan. Kultur påverkar såväl individens beteende som hur stater agerar eller löser konflikter. Kultur har även fått alltmer uppmärksamhet i takt med fler inomstatliga konflikter, och en ökad svårighet att skilja mellan inrikeskonflikter och internationella konflikter. I och med detta har identitet och avvikande värderingar från normen ansetts som huvudfaktorer i etniska konflikter vilket gör kulturella orsaker till ett naturligt teoretiskt instrument (Bercovitch & Elgström 2001:3ff). Kultur är ett ord med många betydelser. Det finns ingen klar definition av begreppet kultur. Antropologer menar att kultur består av det sätt som människor lever, hur de lär, deras attityder och olika mönster i deras inlärdade beteende (Hall 1973:20).

Kultur är ett mångfacetterat koncept och är mycket svårt att definiera. Konceptet kultur kräver en omfattande förklaring av ordet kultur. Raymond Cohen och Faure & Sjöstedt gör ett försök att definiera konceptet kultur med några meningar. Cohen beskriver vad kultur är i sin bok *Negotiation Across Cultures*, med hjälp av tre huvudaspekter som blivit allmänt erkända. För det första menar Cohen att kultur inte är en kvalité hos individen själv utan hos det samhälle individen tillhör. För det andra är kultur något man inte föds med utan något man växer upp i, socialiseras in i och tar del av. För det tredje och sista är varje kultur unik och har ett komplex av attribut som sammanfattar varje del av det sociala livet (Cohen 2002:11). Denna definition kan tolkas som att den beskriver den nationella kulturen. Faure och Sjöstedt försöker vara en aning mer kortfattade och gör en sammanfattning av det kulturella konceptet i en mening, med tanke på andra kulturer än den som är bunden till staten: "Culture is a set of shared and enduring meanings, values, and beliefs that characterize national, ethnic or other groups and orient their behavior" (Elgström 1999:33). Inom studier om internationella förhandlingar är det kanske den nationella kulturen som man tänker på först, men det är väl värt att även studera andra gruppers kulturer så som regionala, etniska organisationer, professionella, mellanregerings och transnationella nätverkskulturer. Man kan finna kultur i olika överlappande lager (ibid). Man talar här om så kallade subkulturer som kan ligga inom den nationella kulturen eller som en övergripande internationaliserad subkultur.

Till exempel inom diplomatin talar man allt mer om en internationell diplomatisk subkultur som förenar diplomater i deras arbete. Kultur är ett slags kodsysteem för att kunna förklara hur en person som anses höra till en viss kultur borde bete sig. En kod som kan betyda något i en kultur, kan tolkas och sedan betyda något helt annat i en annan kultur. Till exempel kan man som svensk tolkas som självbelåten på grund av att svenskar ibland kan vara lite tystlåtna. Detta beror främst på att människor tolkar etnocentriskt utifrån sin egen kultur och dess enskilda kodsysteem, där karaktärsdrag som tystlåtenhet kan få en helt annan betydelse (Daun 1998:30f). Detta är vanligt förekommande och mycket viktigt inom diplomatin och man måste lära sig att förstå att andra kulturer kan bedöma olika saker på olika sätt, från ett handslag till kärnvapen. Varje människa är unik, så pass att ingen kan vara exakt densamma, inte ens enäggstvillingar. Detta gör att man utvecklar individuella personligheter som kan variera inom en och samma kultur. Det gör det svårt att dra en säker linje mellan vad som är individuell kultur, kollektiv eller universell för alla människor (Hofstede 1984:15). När jag senare i uppsatsen talar om kultur är det i första hand den nationella kulturen jag syftar på, när det däremot talas om den internationella diplomatiska kulturen är det menat som en subkultur.

3. Teori

3.1 Kulturens betydelse i förhandlingar

Det pågår som sagt en diskussion om vad kultur har för betydelse för förhandlingar mellan forskare runt om i världen. I detta sammanhang är det inte enbart den nationella kulturen som spelar in, utan även alla de andra subkulturerna. Det kan röra sig om förhandlingar mellan stater, bilköpare och handlare, mellan företag och kunder osv. Den diskussion som intresserar mig mest är den förhandling som sker mellan stater på det bilaterala planet, mellan diplomater. Om man däremot erkänner kultur som en faktor i förhandlingar är en annan sak. Det finns främst tre inriktningar i diskussionen om kulturens betydelse i förhandlingar. Först och främst kan man förklara forskarens ställningstagande beroende på dennes epistemologiska och ontologiska position om denne erkänner kultur eller inte. En del forskare menar att kultur har betydelse för förhandlingsprocessen därför att den påverkar parternas positioner och strategier samt att kultur kan leda till missuppfattningar mellan parterna och försvåra förhandlingsprocesser, vilket jag diskuterat i tidigare avsnitt. Andra forskare tycker däremot att kulturens inflytande kan vara så kallat *epiphenomenal*, det vill säga att kultur kan ha en påverkan på förhandlarna men inte på förhandlingens resultat. Den tredje inriktningen föreslår att kulturens inverkan på förhandlingar kan variera från gång till gång (Elgström, 1999:31). Cohen intar inställningen att, ”No officials can completely escape the mindset of the parent society” (Cohen i *ibid*, s 34). Oberoende av vad som står ovan är forskare överens om att det finns en internationell diplomatisk kultur som sträcker sig över den nationella gränsen och inkluderar alla diplomater världen över. Det som skiljer forskarna åt är deras erkännande av nationell kulturell inverkan på dessa diplomater. Det är den skillnaden jag härigenom vill föra fram.

3.2 Den nationella förhandlingskulturens vara eller icke vara

Frågan om det finns nationella förhandlingskulturer har blivit allt mer aktuell då man upptäckt svårigheter med förhandlingar mellan olika länder. Det blir särskilt aktuellt när det gäller förhandlingar mellan så pass olika länder som USA, Kina, Japan, Sverige och Ryssland. Raymond Smith har observerat att ”... förhandlings stilar inte är neutrala..”, utan tvärtom mycket olika. Detta kan leda till konflikt

mellan exempelvis USA och Ryssland, med så vitt skilda förhandlingsstilar då det kan uppstå både förvirring och ilska vid förhandlingar (Cohen 2002:16). Raymond Cohen har gjort en uppdelning mellan länder som är antingen låg-context länder (individualistiska) eller hög-context länder (kollektivistiska). Utifrån den här uppdelningen kan man kategorisera vilka länder som trycker på individualitet eller det kollektiva. Cohen som kommer från ett low-context land, Israel, granskar skillnaden mellan sin egen tradition och high-context länder som Kina, Indien, Mexiko, Egypten. Med hjälp av dessa studier om olika länders kulturer, kan man utveckla en bättre förståelse för hur enstaka faktorer som just individualitet kan uppfattas olika för olika personer från olika länder och därmed visa på att diplomater från olika länder förhandlar olika (ibid). USA är ett typiskt låg-context land med individualistiska mål medan Ryssland är ett typiskt hög-context land med kollektiva mål.

En del erkänner den nationella kulturen som en betydande faktor, andra förvisar den tanken och ser enbart de professionella förhandlingskulturerna. Glen Fischer menar å andra sidan att ju mer man framhäver de kulturella skillnaderna mellan förhandlingsparter desto större risk för missuppfattning och längre tid går förlorad i övertalningen av den andre (ibid s17). De flesta forskare inom politisk vetenskap avvisar ändå termen nationell karaktär på grund av såväl forskningsskäl som tekniska orsaker. Nationella karakteristiska drag kan dock kanske vara en hjälp för förhandlaren. Den nationella kulturen kan ha viss relevans för personlighetsmönstret hos förhandlaren. Detta mönster är en produkt av förhandlarens uppväxt och samhälle, vilket även är en kollektiv produkt och blir en nationell karaktär i internationella sammanhang. Den antropologiska positionen indikerar att det finns personlighetsmönster inom en grupp som delar en gemensam kultur. Genom att socialiseras in i ett samhälle eller församling plockar individen upp kunskaper, idéer, värderingar, fobier och rädslor som kan finnas inom gruppen. Vissa av dessa kunskaper är medvetet inlärd och andra omedvetet absorberade (Fisher 1980:37).

Att förhandla med andra länder kan te sig både svårt och problematiskt. Inom olika kulturer och i olika länder värderar man saker och ting olika. Den nationella karaktären kan påverka förhandlingar så pass att man måste förhandla om vad som ska förhandlas. Sådana ämnen som suveränitet, status, ära och symboliska konflikter är extra svåra att förhandla om med vissa länder. Hofstede talar just om den viktiga inverkan av kultur i nationella förhandlingskulturer och erkänner att det utvecklats en professionell förhandlingskultur. Han menar dock att denna kultur är mer ytlig än den nationella kulturen och man delar underförstådda symboler och vanor istället för värderingar. Förhandlingar mellan personer från olika länder, men med samma professionella bakgrund är givetvis lättare än mellan dem som inte delar samma yrke (Lang 1993:39f).

Kultur har lyckats ta sig in i forskningen om internationell förhandling på två sätt. För det första på grund av att förhandlingar kräver kommunikation, vilket gör det svårt att undvika det mänskliga inslaget, individens subjektivitet, personlighet och därmed individens kultur, alltså den nationella kulturen. För det andra, är det ofta vanligt att praktiserande förhandlingsaktörer såsom presidenter, ministrar och diplomater som har förhandlat med utländska partners menar att

kultur har betydelse, medan till exempel spelteoretiker vanligtvis ignorerar kultur som en faktor (Avruch 2002:40f). Som sagt kan definitionen av vad kultur är och betydelsen den har, skilja sig åt beroende på vem man talar med. Kultur kan vara ett beteendemönster över hur man ska bete sig på en särskild arbetsplats eller en institution som är gemensam för en och samma grupp eller samhälle. Kultur kan även vara som ett klister som binder samman en grupp av människor och ger dem klar gruppidentitet. Detta kan även ge gruppen en känsla av att den är speciell och utmärkande i jämförelse med andra grupper (Salacuse 1998:222). Detta ger i sin tur en känsla av att förhandlingsstilar kan vara beroende dels av yrke och dels av på nationalitet. En undersökning gjord av Salacuse föreslår att både den professionella och den nationella förhandlingskulturen har lika stor betydelse i att skapa en förhandlares stil och syn på förhandlingsprocessen (ibid 1998:239). Salacuse identifierar tio olika sätt hur kultur kan påverka en förhandlingsprocess. Den inställning man har till processen kan bland annat avgöra vilket alternativ man väljer av följande;

1. Målet med förhandlingen; kontrakt eller relationsbaserat.
2. Tankar om förhandlingsprocessen; win-win eller win-lose.
3. Personlig stil; formell eller informell.
4. Kommunikations stil; direkt eller indirekt.
5. Tidskänslighet; hög eller låg.
6. Känslighet; hög eller låg.
7. Överenskommelse form; specifik eller generell.
8. Beslutsfattarprocess; nerifrån och upp eller uppifrån och ner.
9. Förhandlingsgruppsorganisation; en ledare eller konsensus.
10. Risktagande; hög eller låg. (ibid 1998:223f).

Hofstede hänvisar till tidigare forskning som ser en likhet mellan ett lands ekonomiska utveckling och modernitet för att avgöra landets sociala norm (Hofstede 1984:151). Hofstede talar även om ett visst drag hos den nationella kulturen och det är graden av maskulinitet eller femininitet som ett lands politik förs på. Där beskriver han könsens typiska egenskaper som också kan beskriva en stat. Typiska manliga drag för stater kan vara att de ska vara autonoma, aggressiva, ha en vilja att visa upp sig och vara dominerande. Medan typiskt kvinnliga drag kan vara omhändertagande, hjälpsamma, medmänskliga och vänligt sinnade till anslutning till olika samfund eller grupper. I den betydelsen drar sig en maskulin stat inte för att använda väpnad makt eller starta konflikter med andra stater för att behålla sin suveränitet och sin dominans. Feminina stater däremot hjälper hellre stater som är mindre än de själva med bistånd och annat, samt hjälper framför allt sin egen befolkning med ett väluppbyggt socialt skyddsnät och har lätt för att skaffa sig allierade på världsplanen. Exempel på typiskt maskulina länder är Japan, Tyskland, Venezuela, Mexiko, Colombia, USA, Nya Zeeland, Australien och Canada. Såsom typiskt feminina länder anses de fyra nordiska länderna Finland, Norge, Danmark och Sverige samt Nederländerna enligt en undersökning gjord av Hofstede (ibid s 176ff).

Enligt de ovan nämnda forskarna har den nationella kulturen betydelse och är något man måste räkna med när man ska förhandla med andra länder. Trots att globaliseringen har fört världen in i en internationaliserad värld består fortfarande de nationella dragen som bär upp olika nationella kulturer.

3.3 Internationell diplomatisk subkultur

En del forskare, exempelvis I. William Zartman, talar om att det finns en särskilt professionell diplomatisk förhandlingskultur (Cohen 2002:20), i vilken diplomater har mer gemenskap med en diplomat från ett annat land än med en landsman med ett annat yrke. Zartman accepterar att det finns nationella skillnader i förhandlingsbeteende och att kultur påverkar uppfattningen och tolkningen av en förhandling. Zartman menar dock att den kulturella aspekten ligger perifert i förståelsen av förhandlingsprocessen och att det mer rör sig om länders intressefaktorer som styr diplomaten. Han föreslår två anledningar till detta. Först att förhandlingar är en universell process och att de kulturella skillnaderna enbart är rent språkliga. För det andra att det nu finns en etablerad diplomatisk internationell kultur som präglar diplomaternas sätt att vara, tala och interagera med andra diplomater (ibid). Zartman menar också att kultur framförallt påverkar förhandlingar med en negativ effekt och att förståelsen av begreppet kultur som sådant är tautologiskt och vagt (Zartman 1993:17). Zartman menar vidare att i den internationaliserade värld vi befinner oss idag, är den förr så uppenbara nationella skillnaderna mellan länder inte lika uppenbar längre, därför att många stater istället har utvecklats till kosmopoler och att internationella förhandlingar nu rör sig på det internationella planet med FN eller andra multilaterala aktörer. Han menar att det förr fanns en uppenbar kulturell skillnad men inte längre, åtminstone inte mellan praktiserande diplomater. Han menar även att det är viktigare att förstå själva förhandlingsprocessen än den man förhandlar med. Helt enkelt menar Zartman att den nationella kulturen inte har så stor betydelse, utan det är de övergripande strukturerna som styr världsordningen (ibid 1993:19).

De som inte erkänner kultur som en betydande faktor i förhandlingar brukar istället se strukturer och själva processen som viktigare. Strukturen refererar till en fördelning av element som makt och intressefaktorer som spelar större roll än det kulturella för förhandlingar (Zartman 1999:3). Vidare menar Zartman att kultur som sådan fungerar inom den nationella strukturen som en maktfaktor och är formad av den kontexten och därför är den nationella eller interna strukturen själv en del av den interna politiken eller kulturen (ibid 1999:4f). Alltså är det inte den nationella kulturen som sådan som har betydelse i förhandlingar utan den makt och det intresse som den nationen i sig vill åt. Detta i sin tur stöds av den traditionella realistiska linjen. Förhandlingsstrukturer baseras på tre olika variationer symmetri, asymmetri och tvetydlighet (varav det sistnämnda upptar stor del av den diplomatiska kommunikationen). Varje strukturs variation har sitt anpassade beteende utan någon åtskillnad mellan ras, religion, ursprung eller tidigare erfarenhet. Förhandlingar ska vara ett spel av att

ge och ta från båda sidor (ibid). Zartman menar vidare att den etablerade internationella diplomatiska kulturen som nu finns binder samman diplomaterna i så väl språk och beteende och att det inte gör någon större skillnad varifrån en diplomat kommer.

Även den erfarna ambassadören Torsten Örn håller med om att det finns en så kallad diplomatisk professionell kultur som kommit från kårandan. Han menar till och med att den kåranda som gestaltar diplomater, ”esprit de corps” är ovanligt stark. Detta kan bero på att de har ett alldeles eget språk, som även har några inslag av diplomatisk signalering, vilket gör det oerhört svårt för obehöriga att förstå vad diplomaterna talar om. Det kan också bero på att diplomaterna ofta utbildats på samma ort eller med liknande utbildning och sedan gjort utlandstjänster på samma ställen och därmed skaffat sig gemensamma minnen, intressen, bekantskapskrets och erfarenheter. Dessa bekantskaper som mer eller mindre kan kallas kamratskap eller internationellt kontaktnät underlättar i sin tur kringresande för diplomaten (Örn 2002:152).

4. Den svenska kulturens betydelse

4.1 Svenska kulturella drag

En vanlig uppfattning är att svenskar är blyga stela, reserverade och inte intresserade av att tilltala främmande. Det kan istället beskrivas som att svenskar är rädda för att uttala sig i en både formell och informell grupp av människor (Daun 1998: 46f). Detta kan ha sin grund i att svensken är försiktig i sina uttalanden och vanligen mycket konsensussträvande. Svensken är helt enkelt konfliktundvikande och konfronterar helst inte personer som man inte drar jämt med (ibid s 92). Det kan också förklaras med att svenskar känner sig begränsade i vissa situationer som kanske är obekanta för dem. De öppnar upp desto mer när de är i bekanta sammanhang med många de känner (ibid s 49). Det är vid de obekanta tillfällena som också språkbarriärer och annat kan vara en orsak till tystnad och därmed ge en upplevelse av blyghet från icke-svenskens sida. Med andra ord kan svensken uppfattas som helt enkelt konflikträdd (ibid).

Uppfattningen som Jean Phillips-Martinsson hade om svenskar, första gången hon hade med dem att göra genom yrket vid OECD i Paris 1952, var just att de var blyga, tysta och tillbakadragna. Hon och andra kallade dem ”de tysta männen”. Svenskarna hade anlät punktligt, var alltid mycket artiga och välklädda, men höll sig alltid till de sina och öppnade inte ofta munnen (Phillips-Martinsson 1992:23). Phillips-Martinsson har gjort en undersökning bland 171 affärsmän om vad deras uppfattning om svenskar är. Där framkom bland annat att svenskar kunde uppfattas som en aning överlägsna och självgoda, dels för att de inte ville förhandla utan bara diskutera sina förslag (ibid s 62), dels för att de hade svårt för att anpassa sig. Svenskarna tyckte att det var bra som det var i Sverige och så skulle man också göra i andra länder, allt enligt den svenska modellen (ibid s 84).

4.2 De svenska diplomaternas svar

Det svenska beteendet refererat ovan skiljer sig för diplomater. Diplomaterna rör sig i för dem bekanta kretsar, bland människor som talar samma fackspråk och beter sig på liknande sätt. Diplomater har till viss del indoktrinerats in i ett särskilt system, den diplomatiska kårandan i enlighet med Wienkonventionen vilket de är vana vid. De svenska diplomaterna vill tvärt emot affärsmännen gärna förhandla och är villiga att kompromissa som vi snart ska få reda på.

Efter att ha intervjuat sju svenska diplomater, tre per telefon och fyra vid möten, har jag nu kommit fram till att deras uppfattning om den svenska diplomatiska kulturen inte skiljer sig så mycket åt. De svarar i princip likadant på de frågor jag ställt med få variationer. Av alla jag intervjuat har jag bara fått ett svar som inte erkänner en diplomatisk professionell kultur. Personen i fråga menade att som svensk diplomat talar man enbart för Sveriges intressen och att man inte är i verksamhetslandet som individ, utan utsänd av Sverige och måste tala för svenska intressen. Det har också förekommit en person som anser att man inte bör tala om nationella kulturer då det är ett föråldrat koncept, utan om typiskt nationella drag.

När de kvinnliga diplomaterna svarade på frågan hur de kände sig mottagna i en mansdominerad värld svarade de alla att de kände sig väl bemötta och respekterade. Möjligheten fanns, menade de, att det berodde på att de var i den diplomatiska position de var i. De ville dessutom poängtera att i vissa länder där män inte tar kvinnor i handen vid möten, beror detta inte på individen utan är en kulturell sed, som vissa följer även när de träffar en västerländsk kvinnlig diplomat. Ibland har alltså de kulturella dragen och traditionerna större genomslag än den professionella diplomatiska kulturen. I detta sammanhang kan man tydligt se hur den homogena kulturen kan få en individ att tro att ett beteende, som att skaka hand vid möte, kan ha samma betydelse för en själv som för andra (Daun 1998:214).

Det var ingen av de intervjuade som tog strikt ställning för Zartmans teori, att det enbart finns en internationell diplomatisk subkultur utan någon som helst nationell förankring. De var snarare alla överens om att det nationella arvet har stor betydelse och präglar dem som individer, trots att några av dem spenderat många år utomlands. Det svenska arvet uppfostrade dem och formade dem till de diplomater de är idag. En av diplomaterna diskuterade om hur viktigt det är för diplomater att bejaka traditioner och normer i sin yrkesroll och menade att man ska förmedla det som ligger nära den svenska folksjälens. Sverige har länge värnat om utvecklingsländer och har försökt hjälpa dem med bistånd och investeringar. Just svenskars omtänksamhet gentemot mindre och fattiga länder kan vara ett arv från folkhemstiden, vilket präglat den svenska politiken och samhället under en lång tid. Den svenska modellen med många feminina drag visar på solidaritet och ödmjukhet inför medmänniskor och om en vilja att omhänderta, menade en diplomat. Hofstede har kategoriserat Sverige som feminint och den svenska politiken med sin vilja att hjälpa andra stater med stor biståndspolitik befäster teorin. De svenska diplomaternas svar vittnar också om att de håller med om detta.

När jag talade med en av diplomaterna menade han att man inte längre bör tala om nationell kultur. Han menade att detta är ett förlegat koncept och att han nu kände att det mer rör sig om en internationalisering av världen i och med globaliseringen. Att yrkeskårer och andra hör till en internationell subkultur, som numera är i princip lika med den förr så kallade nationella kulturen. Denna diplomat talade mer om vissa typiskt svenska drag man kan hitta hos diplomater, men att det som var det viktigaste för diplomaten är att hålla sig till protokollet och därmed också allt vad Wienkonventionen innebär. Samma diplomat menade även att mycket beror på situationen, vem man förhandlar med och vad man

förhandlar om. Svenska förhandlare har alltså svenska drag så som konsensussträvande dvs. att alla ska få sin vilja fram och att det ska bli en win-win situation men också att man ska följa vissa procedurer.

Torsten Örn skrev i sin bok att kulturskillnaderna kan kännas oöverbryggbara. Det kan vara en bra idé att lära sig hur motståndaren tänker och resonerar, vad som driver dem till vissa ståndpunkter, vad de vill uppnå och vad de prioriterar. Det bästa sättet att lära sig om sin utländska förhandlingspartner är att vistas i landet. Att lära sig förhandlingspartnerns kulturella perspektiv kan ta lång tid och vara mödosamt, men Örn anser att det både är lönsamt och ger resultat. Han menar också att det tar närmare ett år innan man börjar känna igen och lära sig vad som är normalt beteende i andra länder och för deras invånare (Örn 2002:119f).

För att undvika kulturkrockar måste diplomater alltså vara skickliga och ha bred kunskap vid sina möten, eftersom de då ska kunna inrikta sig på viktigare saker. Diplomater måste därför alltid vara pålästa och duktiga i sitt ämne just för att det inte ska uppstå onödiga missförstånd. Det handlar om diplomatisk signalering. Allt som förmedlas har ett tolkningsvärde (Jönsson & Hall 2002). En av de erfarna diplomaterna sa att man som diplomat lär sig att känna igen sådana fällor. Diplomaten bör därför alltid vara väl påläst och därmed ha en större medvetenhet beträffande hur motståndaren tänker och fungerar, och kommer att reagera, sa diplomaten.

De svenska diplomaterna var alla noga med att poängtera att de var anställda och utsända för att representera Sverige och inget annat och att de inte agerar som individer. De får därför inte ta personlig ställning utan måste följa det diplomatiska protokollet. Jag blev tillsagd att om man tappade denna koppling, ansågs man vara en dålig diplomat.

Utifrån de svar jag fått angående svenska diplomaters sätt att förhandla kan man tydligt skönja ett mönster. Svenskar är i allmänhet konsensussträvande, tycker inte om att konfrontera dem man är i konflikt med och startar sällan själv en strid. Detta stämmer bra överens med det som forskare till exempelvis Åke Daun och Jean Phillip-Martinsson kommit fram till. Svenskar tenderar också att gärna vilja kompromissa vilket även resulterar i deras konsensussträvande. Dock nämnde en diplomat att svenskar möjligen är mer resultatnriktade än vissa andra länders diplomater, vilka är relationsinriktade. Typiska drag en diplomat nämnde var att man som svensk alltid är artig men ändå rakt på sak, fokuserad, direkt och klarspråkig, dock inte framfusig. Samtidigt är den svenska diplomatin väldigt hierarkisk, mer än någon annan yrkeskår i Sverige. I jämförelse med andra länder är vi dock mindre hierarkiska, tyckte samma svenska diplomat. Dock tycker många av diplomaterna att detta varierar från fall till fall och beror på vilka man förhandlar med. De var i alla fall överens om att Sverige för en diskret förebyggande diplomati som även dominerar utrikespolitiken.

De flesta intervjupersoner anser vidare att den svenska diplomatin består av en kombination mellan en stark internationell diplomatisk subkultur och det svenska arvet. På frågan vilket de tyckte var det mest dominerande den diplomatiska kulturen eller den nationella, svarade de flesta att de inte visste säkert, men några tyckte att den nationella kulturen var mindre dominant.

4.3 De utländska diplomaternas svar

Trots min försäkran om anonymitet så vågade de utländska diplomater jag kontaktat inte vara så frispråkiga. Detta kan också bero på att mina kontakter var verksamma i det land de ska bedöma, vilket kan vara känsligt, då diplomater inte bör kritisera sitt värdland eller dess diplomater.

Den bild de personer jag fått svar från har haft av svenskar är i stort sett positiv och visar inte spår av den problematik som Phillips-Martinsson har tagit upp om svenska affärsmän. Svaren jag fått är tvärtemot mycket positiva och ger sken av att alla haft goda relationer till svenskar. Många beskriver den svenska diplomaten som skicklig, professionell, bra språkkunskaper, transparent, välförbered och påläst, förespråkare för miljöproblem, jämställdhet och mänskliga rättigheter. Svenskar uppfattas bland sina utländska kollegor mest som ett duktigt folk, fokuserade och konstruktiva,. Trots den professionella bild som omgärdar de svenska diplomaterna och trots de många likheter diplomaterna har p.g.a. Wienkonventionen, är svenskar en aning annorlunda än sina kollegor, betonar de utländska diplomaterna. Svenskar tar med sig sitt kulturella arv i yrket. Ett karakteristiskt drag hos svenska diplomater är, att de är relativt informella i sitt sätt att interagera med andra. Även informella till och med när det gäller deras klädsel, som är en aning vardaglig, menade en del utländska diplomater. Svenska diplomater ansågs även direkta, klarspråkiga och går rakt på sak. Dessa typiska svenska drag påverkar diplomaten och de nationella kulturella dragen lyser igenom. En diplomat skrev att diplomater inte nödvändigtvis betar sig likadant men att de delar samma uppfattning om internationella problem och sätt att lösa dem på.

Efter alla lovord om svenskar och svenska diplomater kom det ett undantag från ett grannland som kanske vågade vara lite modigare än de andra. Diplomaten hade mötts av en viss tendens till överlägsenhet från svenskarna, eftersom svenskarnas kunskap om grannlandet var förvånansvärt dåliga. Detta svar stämmer väl överens med att Phillips-Martinsson beskrivit svenskar som en aning självgoda och överlägsna (Phillips-Martinsson 1992:84). Annars skrev denna diplomat, precis som alla de andra, att svenskar är lätta att ha att göra med, mycket pålästa och kunniga men en aning affärsinriktade. Svenska diplomater fick till och med beröm av vissa utländska diplomater för sin skicklighet i förhandlingar, på grund av sin noggrannhet, sin strävan att lösa konflikter, villighet att kompromissa och sitt tydliga språk. Detta är ett exempel på svenskars konsensussträvan (Daun 1998:92).

Något som tyder på att diplomaterna hör till en internationell diplomatisk kultur är att en av diplomaterna skrev; "...eftersom diplomaterna styrs av Wienkonventionen, fungerar deras arbete mer eller mindre rutinmässigt, oavsett var i världen de är. På så sätt är svenska diplomater lika alla andra". Detta visar tydligt och klart att Wienkonventionen är övergripande i diplomatiska förbindelser, som Torsten Örn skrev (Örn 2002:54). Diplomaten från grannlandet konstaterade dock att svenska diplomater influeras av svensk kultur och denne kunde se tydliga likheter mellan svenska och västeuropeiska diplomater i deras

sätt att bete sig vid möten. Denne diplomat tycker också att den nationella kulturen har olika betydelse, beroende på möte eller förhandling och vad det är som förhandlas eller diskuteras. Diplomaten konstaterar dock att det kulturella arvet spelar en viktig roll dels för att skydda sitt lands image och dels för att det är en essentiell komponent i diplomatens personlighet.

En diplomat säger att de flesta svenska diplomaterna är ganska lika men att det kan skilja sig mer mellan individer från ett land än mellan diplomater från olika länder. Alla de utländska diplomaterna är överens om att de tillhör en signifikant internationell diplomatisk kultur. Diplomater delar så mycket gemensamt med varandra oavsett varifrån de kommer. De följer en universell kod som styr deras sätt att vara, vilket underlättar deras interaktion med varandra. De har ofta samma erfarenheter, utbildning och dessutom det gemensamt att de flyttar omkring mycket och träffar på olika kulturer. På så sätt menar de flesta att det existerar en gemensam professionell identitet eller subkultur, oavsett nationalitet. Även de utländska diplomaterna är mycket medvetna om att de inte får tappa den nationella anknytningen till det egna landet, eftersom de först och främst är representanter för sina länder. Då diplomaten också oftast arbetar för sitt eget land, har det nationella arvet givetvis stor betydelse menar en annan utländsk diplomat. För att lyckas representera sitt land på ett så bra sätt som möjligt får inte diplomaten släppa sina nationella band och sitt kulturella arv. De flesta utländska diplomaterna menar också att hur professionell man än är, så lyser den egna nationaliteten igenom med traditioner och olika sätt att vara.

5. Analys

5.1 Nationell kultur :Forskares teorier v.s. de praktiserande diplomaterna

- För att då svara på min fråga; finns det någon internationell respektive nationell diplomatisk kultur och i så fall, hur påverkar den nationella kulturen svenska diplomater?

En del forskare och diplomater är överens om att det finns en internationell diplomatisk kultur dit alla diplomater tillhör. En kultur med en utbredd diplomatisk kommunikation i form av bland annat diplomatisk signalering, men också ett ordförråd som den vanlige medborgaren inte förstår så lätt. Den internationella Wienkonventionen bidrar också med regler och restriktioner som underlättar diplomaters samarbete världen över. Trots detta går åsikterna isär när det gäller om den nationella kulturen påverkar diplomaterna eller inte. Jag ska här diskutera åsikterna för och emot samt vad de praktiserande diplomaterna har svarat på mina frågor rörande ämnet.

Hur menar de som anser att nationell kultur påverkar diplomater i förhandlingar? De svenska praktiserande diplomaterna var ganska överens om att de var präglade av den svenska kulturen, men att den nationella kulturen hade mindre vikt än den diplomatiska kulturen som de också tillhörde. Det är dock viktigt att man inte bortser från den nationella kulturen på grund av de problem som uppstått vid förhandlingar med parter från olika kulturer. Precis som det Raymond Smith ger exempel på, när svårigheter och missförstånd uppstod mellan förhandlingar mellan USA och Ryssland (Cohen 2002:16). Nationell kultur kan dock få en positiv effekt på förhandlingar, dels genom kunskap och därigenom också ökad förståelse för andra kulturer, dels för att feminina stater som exempelvis Sverige redan har en förstående utgångspunkt, vilket ger en ökad chans för att få positiva resultat av en förhandling. Förhandlare kan dra nytta av dessa kunskaper om nationella karakteristiska drag hos motparten och kunskap om vad ett annat samhälle har för idéer, värderingar, fobier även som rädslor inom en annan grupp (Fisher 1980:37).. Många av de svenska praktiserande diplomaterna menade ju att de kände att den svenska nationella kulturen präglade dem i arbetet, konsensussträvanden, vilja att kompromissa, i deras syn på saker och ting, och att förhandlingen ska få en win-win utgång där båda eller alla parterna får någon vinst utifrån förhandlingen. Detta kan i sin tur ha en positiv effekt på förhandlingens utgång. Vidare ansåg de att den nationella kulturen hade olika stor betydelse beroende på vad det var de förhandlade om. Zartman däremot erkänner bara de språkliga kulturella skillnaderna som finns mellan olika diplomater och menar att kultur enbart utgör negativa effekter (Zartman i Cohen

2002:20). Beskrivningen tidigare om att kvinnor inte alltid tas i hand i vissa länder, är bara ett exempel som tyder på att kultur ibland är så pass starkt betingat att det går över det diplomatiska protokollet och den diplomatiska kulturen.

Salacuses tio punkter som handlar om att kultur påverkar förhandlingar kan testas på svenska förhandlare och få följande svar: På den första punkten är Sverige i och för sig främst kontraktbaserat, men det är också viktigt att skapa en relation, varför Sverige placerar sig mittemellan, beroende på vem man förhandlar med. På punkt två, tankar om förhandlingsprocessen, är det tydligt att Sverige väljer win-win alternativet på grund av sin vilja att vara alla till lags och konsensussträvande. Vad gäller den tredje punkten är svensken obestämbar, men om man ska lyssna till vad de utländska diplomaterna har sagt om de svenska diplomaterna är de mer informella än formella. Svenskar är ändå alltid korrekta, artiga och följer det diplomatiska protokollet. Fjärde punkten rör kommunikationsstilen, där den svenska är direkt. De utländska diplomaterna ansåg att de svenska diplomaterna är direkta med ett rakt språk. Femte punkten, tidskänsligheten, har jag inte fått något klart svar på men det är min egen uppfattning att det beror på situationen i fråga. På sjätte punkten om känslomässigheten och sjunde punkten om överenskommelsen, blir svaret som det föregående, att det beror på situationen. Åttonde punkten handlar om huruvida beslutsfattandet går nerifrån och upp eller uppifrån och ner. Här drar jag ganska säkert slutsatsen med hjälp av intervjuaren. Eftersom diplomaten inte är i position av egen person utan utsänd för att representera Sverige och de svenska intressena, följer diplomaterna order och uppmaningar som kommer uppifrån de högre leden. På nionde punkten; maktens fördelning, gäller att svenska deltagare får oftast en konsensusliknande organisation då svensken strävar efter att få med alla deltagare och vill höra allas sidor (Se tidigare Salacuse 1998:223f). Sverige hamnar ofta i mitten som en tredje förhandlingspart då den svenska förhandlingsstilen är konsensussträvande. Sverige vill vara så många som möjligt till lags att hur man som svensk ställer sig till förhandlingen enligt Salacuses tio punkter ofta beror på situationen.

Medan den feminina svenska kulturen har präglat svenska diplomater och andra att vara konsensussträvande, villiga att kompromissa, artiga och korrekta och inte trampa på andras fötter osv har andra kulturer präglat amerikanska eller ryska diplomater. När dessa kulturer ska mötas vid förhandlingsbordet krävs kunskap om motpartern och inte enbart om vad förhandlingen rör sig om.

En annan intressant fråga är om den erfarna svenska diplomaten kan vara så pass involverade i sin egen kultur att han eller hon inte kan se på sig själv objektivt. Diplomaterna som jag pratat med har förklarat att det är meningen att man som diplomat eller som ambassadör inte ska vara så länge i ett verksamhetsland att man helt tappar kopplingen till hemlandet och inte längre talar för hemlandets bästa. Alltså att man slutar vara en god representant för Sverige. Det är en svår balans. Samtidigt som man ska lära känna sitt verksamhetsland, samhällssystem och dess nyckelpersoner så får man inte glömma eller tappa anknytningen till hemlandet. Därför flyttas också diplomaterna från land till land under jämna mellanrum.

5.2 Internationell subkultur

Det finns en väldigt stark diplomatisk kultur vilket både forskare och praktiserande diplomater i stort sett är överens om. Man kan säga att alla yrkesgrupper har en viss kultur som binder dem samman med ett gemensamt språk, tradition och levnadssätt osv. Det som dock binder just diplomater samman är ett starkare band. Delvis för att de måste hålla sams vid möten, särskilt de bilaterala möten. Diplomaterna ska fungera under fredliga förhållanden och vara en viktig kommunikationskälla mellan staterna (Jönsson & Aggestam 1997:151). Ett av de starkaste gemensamma banden är deras sätt att kommunicera genom den diplomatiska signaleringen. Även de praktiserande diplomaterna svarade att de kände en stark gemenskap med andra diplomater, dels på grund av språket, dels utbildning och erfarenheter. De som arbetar inom samma område brukar ha en hel del gemensamt. Det är också en del av arbetet att skapa kontakter och kommunicera med många olika människor och det underlättar om kollegor kan det man talar om för att vinna tid och tydlighet. Detsamma underlättar även kommunikationen mellan länder. Det som övergripande styr diplomaten är den mycket utförliga internationella Wienkonventionen (Örn 2002:54f). De olika kulturella attributen som diplomater har som personer kan, som Zartman menar, ligga i periferin av förståelsen av själva förhandlingsprocessen (Zartman i Cohen 2002:20). Zartman hör till skeptikerna och ser begreppet nationell kultur som något som bara för med sig negativa saker till en förhandling. Han menar därför att det numera finns en internationell diplomatisk kultur utan några nationella inslag. Dessutom anser Zartman att nationell kultur är ett förlegat koncept i den globaliserade världen vi lever i idag där det är strukturerna som styr världsordningen (Zartman 1993:19). En av diplomaterna gick till viss del på Zartmans linje om att nationell kultur var ett förlegat koncept men han gick inte ifrån linjen att nationell kultur kan påverka förhandlingar i positiv bemärkelse. För vad är egentligen svenskt? Han talade istället om typiskt svenska drag vilka kan urskiljas i förhandlingar. Men också att mycket beror på vem man förhandlar med och om vad. De flesta andra praktiserande diplomaterna höll till viss del med Zartman om att det numera finns en väldigt stark diplomatisk kultur, men de varken kan eller vill bortse från det nationella arvet. De säger ju att den nationella kulturen har präglat dem starkt i deras syn på världen. Dessutom är ju alla diplomaterna överens om att de är utsända av sitt enskilda land och skall också representera det landet, med allt vad det innebär och bör därför inte glömma bort vilka positioner hemlandet har i vissa frågor. Zartman menar i detta avseende att diplomaten styrs av statens intressefaktorer. Förhandlingar styrs av strukturer som finns i olika variationer, det skall dessutom handla om ett spel mellan förhandlarna samt om att ge och ta (Zartman 1999:4). Vidare att diplomaterna inte alls påverkar förhandlingen positivt med sina olika kulturer utan endast negativt (Zartman 1993:17).

6. Min slutsats och sammanfattning

6.1 Slutsats

För att då slutligen ge svar på min fråga:

- Finns det någon internationell respektive nationell diplomatisk kultur och i så fall, hur påverkar den nationella kulturen svenska diplomater?

Min slutsats är att det finns en mycket stark internationell diplomatisk kultur, men att även det nationella kulturella arvet har stor betydelse. Att det finns en så stark diplomatisk kultur beror på att diplomater över hela världen skall arbeta, förhandla och i övrigt interagera tillsammans med andra diplomater från hela världen, under fredliga omständigheter, och utan att råka i konflikter med varandra. Diplomater är viktiga när det gäller att förmedla sitt lands ställningar, att representera sitt land i andra länder och i bilaterala förhandlingar. Man kan dock dra slutsatsen att den kåranda som finns i alla yrkesgrupper är starkare hos diplomater än hos andra yrkesgrupper. Diplomater har en mer särpräglad yrkeskultur och därför spelar nationaliteten mindre roll än till exempel för jurister, läkare, vetenskapsmän eller affärsmän. Att både de svenska och de utländska diplomaterna som jag intervjuat, håller med om att det finns en kåranda, att man som diplomat har väldigt mycket gemensamt allt enligt Wienkonventionen, tyder på att det finns en övergripande internationell diplomatisk kultur. Just det faktum att diplomaterna själva är medvetna om den diplomatiska kulturen gör mig allt mer övertygad om att den finns både i teorin som i praktiken. Detta bevisas också av den diplomatiska signaleringen, diplomaternas sätt att kommunicera med varandra för att utomstående inte ska förstå. Trots detta trycker alla diplomaterna på vikten av, dels att man ska representera sitt eget land och därför inte får tappa bort det nationella arvet, dels att man inte kan komma ifrån det sociala arv som fostrat och format dem till de individer de är idag.

Hur den svenska kulturen sen påverkar de svenska diplomaterna visas i den svenska diplomatin. Den svenska förhandlingskulturen kännetecknas av ett konsensussträvande som visar sig i att svenskar gärna vill vara till lags och har en diskret förebyggande diplomati. Typiska drag hos svenska diplomater är att man inte är så formell, men ändå korrekt, inte framfusig men ändå direkt och villig att kompromissa för att komma fram till en lösning. Den svenska diplomatin är inte heller lika hierarkisk som andra länders diplomati, men mer än andra yrkesgrupper i Sverige. Den nationella kulturen kan förklara vissa problem som uppstått vid krosskulturella förhandlingar. Den svenska kulturen påverkar de svenska diplomaterna i hur de uppfattar förhandlingar och hur de uppfattar sina motparter. Genom att under sin uppväxt ha blivit präglade av den svenska nationella kulturen tar diplomaten med sig värderingar och sätt att se på saker och

ting in i sin yrkesroll som svensk diplomat och påverkar dem i deras beslutsfattande. Många av de svenska diplomaterna är överens om att den nationella kulturen har stor betydelse, samt att den internationella diplomatiska kulturen knyter samman och underlättar förbindelserna och arbetet mellan diplomater över hela världen.

Det är dock svårt att göra grova generaliseringar utifrån det material jag har samlat in, eftersom det kommer från bara en handfull av alla de svenska diplomater som finns. Jag känner dock att de svar jag fått väger tungt och kan representera en del av vad den diplomatiska kåren tycker. Som tur var fick jag intervjua några riktigt duktiga och erfarna personer som var villiga att dela med sig av sina erfarenheter och synpunkter om svensk diplomati och internationell diplomatisk subkultur.

Man kan konstatera att nationell kultur har stor betydelse i kontakten med andra länder. Speciellt när man sitter i förhandlingar. Det första intrycket kan betyda allt och ju mer kunskap man har om och därmed förståelse för sina motparter, desto lättare kan man nå ett för båda parter acceptabelt beslut. Det kan i första skedet vara svårast att överhuvudtaget komma fram till hur agendan ska se ut, men även detta blir lättare om personer från olika kulturer kan förstå varandra. Det går alltså inte att utesluta den nationella kulturen från diplomaterna då denna präglar deras arbete. Diplomater över hela världen må vara olika men de har många liknande sätt att se på problem och lösningar.

6.2 Sammanfattning

Med denna uppsats har jag försökt ge ett bidrag till den pågående diskussionen om kulturers påverkan på förhandling. Jag gör en analyserande jämförelse mellan de motsägelsefulla åsikterna inom forskningen om den nationella kulturens påverkan på förhandlingar och mitt intervjumaterial. Syftet med uppsatsen är att undersöka om det finns en internationell diplomatisk kultur och om hur den nationella kulturen påverkar svenska diplomater. Detta gör jag med hjälp av litteraturstudier och intervjuer med både svenska och utländska diplomater. I intervjuerna undersöker jag hur diplomaterna känner i sig sin vardag, dels om de tillhör en internationell diplomatisk kultur och dels hur svenska diplomater påverkas av sin nationella kultur. Jag gör en kvalitativ och jämförande undersökning med tidigare forskning om kulturs påverkan på förhandlingar, först med dem som anser att det finns en internationell diplomatisk subkultur utan den nationella kulturens påverkan och sedan med dem som anser att den nationella kulturen påverkar diplomaterna. Jag kommer fram till att det finns en mycket särpräglad internationell diplomatisk kultur, med diplomatisk signalering som gör den diplomatiska kommunikationen på ett praktiskt sätt tveetydig och den internationella Wienkonventionen som binder dem samman. Den nationella kulturens inflytande över diplomaterna kan inte uteslutas eftersom den format diplomaterna till vilka de är, hur de fungerar, känner och reagerar på saker och

ting. Den nationella kulturen präglar även diplomaternas förhandlingsstilar och hur de förhåller sig till förhandlingar och andra länder.

Tidigare forskning har säkert rätt i att det dels finns en internationell diplomatisk subkultur som alla diplomater tillhör, dels att det finns nationella drag hos diplomaterna som utgör deras förhandlingsstilar. Jag anser efter min undersökning att man bör betona att den nationella kulturen påverkar diplomaterna även i hur de tänker, känner och uppfattar saker. Mer kunskap om andra kulturer ökar förståelsen för andras sätt att förhandla vilket kan minska misstag och underlätta problem som uppstår i förhandlingar.

7. Referenser

- Avruch, Kevin, 2002. *Culture & Conflict Resolution*. Third printing. Washington, D.C. United States Institute of Peace Press.
- Bercovitch, Jacob & Elgström, Ole, 2001. "Culture and Internatinal mediation: Exploring Theoretical and Empirical Linkages", i *International negotiation*, vol.6 pp 3-23.
- Blaker, Michael, "Japan Negotiates with the United States on Rice ; No, no, A thousand times no!" i Peter Berton, Hiroshi Kimura och I Willam Zartman eds. *International Negotiation. Actors, structures/process, values*. St. Martin's Press. New York.
- Cohen, Raymond, 2002. *Negotiating Across Cultures. International Communication in an Independent World*. Revised Edition. Washington, D.C. United States Institute of Peace Press.
- Daun, Åke, 1998. *Svensk mentalitet*. Tredje omarbetade upplagan. Rabén Prisma. Stockholm.
- Elgström, Ole, 1999."The Role of Culture: A Discussion and Case Study", in ed. Deborah M. Kolb *Negotiation Eclectics, Essays in Memory of Jeffrey Z. Rubin*. PON Books. Cambridge MA.
- Esaiasson, Peter, Gilljam, Mikael, Oscarsson, Hendrik &Wängnerud, 2004. *Metodpraktikan. Konsten att studera samhälle, individ och marknad*. Andra upplagan. Stockholm. Nordsteds Juridik AB.
- Fisher, Glen, 1980. *International Negotiation; A Cross-Cultural Perspective*. Intercultural Press. Chicago.
- Hall, Edward T. 1973. *The Silent Language*. New York. Anchor Books.
- Hofstede, Geert, 1984. *Cultures Consequenses. International Differences in Work-Related Values*. Förkortad Edition. Sage Publication. Beverly Hills.
- Jönsson, Christer & Aggestam, Karin, 1997. "Trends in Diplomatic Signalling, " i Jan Melissen (ed), *Innovation in Diplomatic Practice*. London. Macmillian.
- Jönsson, Christer & Hall, Martin 2002. "Communication: A Essential Aspect of Diplomacy." <http://www.isanet.org/noarchive/jonsson.htm>. 13 april 2005. (Paper prepared for 43rd Annual ISA Convention , New Orleans, LA, March 23-27, 2002; panel WA23: *Diplomatic Theory and Practice*.)
- Lang, Winfried, 1993. "A Professional View" in Guy Oliver Faure and Jeffrey Z. Rubin eds. *Culture and Negotiation*. Sage Publication. London.
- Phillips-Martinsson, Jean, 1992. *Svenskarna som andra ser dem*. Reviderad upplaga. Studentlitteratur. Lund.
- Salacuse, Jeswald, W. 1998. "Ten Ways that Culture Affects Negotiation Style: Some Survey Results", i *Negotiation Journal* vol. 14 no. 13, pp221-240.
- Trost, Jan, 1993. *Kvalitativa Intervjuer*. Studentlitteratur. Lund.
- Zartman; William, 1993. "A Sceptic's View" in Guy Oliver Faure and Jeffrey Z.

- Rubin eds. *Culture and Negotiation*. Sage Publication, London.
- Zartman, I. Willam. 1999. "Negotiating Cultures" i Peter Berton, Hiroshi Kimura och I Willam Zartman eds. *International Negotiation. Actors, structures/process, values*. St. Martin's Press. New York.
- Örn, Torsten, 2002. *Varför diplomati? Ett historiskt perspektiv*. Finland. Wahlström & Widstrand.

8. Appendix

Frågor ställda till de svenska diplomaterna

1. Är du medveten om att det talas om att det finns en diplomatisk professionell kultur? Om ja. Hur reflekterar du över detta?
2. Hur uppfattar du den svenska diplomatiska förhandlingskulturen?
3. Anser du att den svenska nationella kulturen har någon betydande roll i förhandlingar?
4. Vilken betydelse har kultur för dig?
5. Har du någon gång hamnat i en situation där den svenska nationella kulturen har spelat en avgörande roll? Ge exempel.
6. Tänker man på kultur som en betydande faktor i olika möten mellan länder?
7. Har den svenska förhandlingskulturen någon betydelse om man jämför med den diplomatiska?
8. Vilken finner du mest dominerande, den diplomatiska eller den nationella kulturen?
9. Vad tror du att kulturkrockar beror på?
10. (Fråga endast ställd till de kvinnliga diplomaterna) Hur känner du dig som kvinna i en så mansdominerad värld, blir du behandlad annorlunda?

Frågor ställda till de utländska diplomaterna

1. What country do you come from?
2. What did you know about Sweden before you came to work here?
3. How would you categorize the Swedish diplomat?
4. Is the Swedish diplomat just as any other diplomat? or can you pinpoint any characteristics?
5. Do you believe there is any diplomatic professional culture?
6. Do you think it matters where you come from if you are a diplomat? Do you all behave the same? How important is the national heritage for a diplomat?
7. How do you perceive the Swedish diplomat in a negotiation?
8. How do you perceive the Swedish diplomat in general?