

FORMELE VICIATE ALE NEGOCIERILOR INTERNAȚIONALE

Lect.univ.dr. **Laura Magdalena Trocan**
Universitatea „Constantin Brâncuși” din
Târgu-Jiu

Abstract:

Metodă, prin excelență, pașnică - negocierile constituie prin suplețea și caracteristicile lor, o cale universală de reglementare a oricăror diferende dintre state, de evitare a soluțiilor violente, esența lor constând tocmai în dezbateră pe bază de argumente a tuturor problemelor în cauză. Cu toate că, în metoda negocierilor, trebuie să se regăsească oglindite toate principiile ce trebuie să stea la baza relațiilor între state, există și unele forme speciale de negocieri ce se poartă în anumite situații date și ce constituie abateri grave de la principiile de drept internațional determinând apariția formelor viciate ale negocierilor internaționale. Având în vedere cele menționate prezentul studiu își propune să realizeze o analiză generală a acestor forme viciate ale negocierilor internaționale prin prisma cadrului legislativ internațional și prin raportare la unele situații concrete din realitatea internațională.

Cuvinte cheie: negocieri, diferend, forța în relațiile internaționale

Lumea era relativ ușor de înțeles în timpul războiului rece. Acum, ea este extrem de complexă. La începutul secolului al XXI-lea ne aflăm în fața unei conjuncturi istorice care nu ar fi exclus să determine schimbări de esență în arhitectura mondială. Analizând situația internațională – raportându-ne atât la aspirațiile statelor, cât și la interesele marilor puteri, luând în considerare evoluția crizelor din ultima vreme, se reliefează imposibilitatea soluționării situațiilor conflictuale prin recurgerea la confruntări și război.

Într-o lume convulsionată, în plină perioadă de tranziție, de la epoca războiului rece spre o altă epocă, încă dificil de definit, mijlocul cel mai adecvat de soluționare a

VITIATED TYPES OF INTERNATIONAL NEGOTIATIONS

PhD Laura Magdalena Trocan
„Constantin Brâncuși” University of Târgu-
Jiu

Abstract:

Being, above all, a peaceful method – negotiations represent, by their suppleness and features, a universal means to regulate any type of disputes between the states, to avoid the violent solutions, their essence being actually the debate based on arguments for all the respective problems. Even if, in the negotiations method, we have to find all the principles that fund the relations between the states, there are certain special types of negotiations that occur in certain given situations and the represent serious deviations from the vitiated types of the international law principles, determining the appearance of the vitiated types of international negotiations. Considering the facts that were mentioned, a general analysis of these vitiated types of international negotiations by means of the international legislative frame and by reporting to certain concrete situations in the international reality.

Key words: peaceful solving of the disputes, negotiations, force in the international relations

The world was relatively easy to understand during the cold war. Nowadays, it is extremely complex. At the beginning of the 21st century, we are in front of a historical juncture that could determine essential changes in the world architecture. By analysing the international situation – reporting it both to the states’ aspirations and to the great powers interests, considering the crises evolution lately, we underline the impossibility to solve the conflict situations by means of confrontations and war.

In a convulsive world, during a transition, from the age of the cold war to another age that is still difficult to be defined, the most appropriate means to solve conflicts

conflictelor îl reprezintă negocierea.

Datorită caracterului lor direct și a contactului nemijlocit pe care îl permit între părțile angajate în discuție, oferind posibilități suplimentare de identificare a punctelor de vedere convergente, permițând depășirea cu tact, răbdare și înțelegere a tuturor piedicilor și convenirea unor soluții acceptabile tuturor părților interesate, se poate spune că negocierile¹ au un rol primordial în comparație cu alte metode de soluționare a diferendelor internaționale.

Primordialitatea negocierilor, ca mijloc de soluționare pașnică este consacrată și de *art. 33 al Cartei O.N.U.*, precum și în alte documente pertinente, unde ele figurează pe primul loc în cadrul metodelor de rezolvare pașnică a diferendelor².

Metodă, prin excelență pașnică, negocierile constituie prin suplețea și caracteristicile lor o cale universală de reglementare a oricăror diferende dintre state, de evitare a soluțiilor violente, esența lor constând tocmai în dezbateră pe bază de argumente a tuturor problemelor în cauză³.

Cu toate că, în metoda negocierilor, trebuie să se regăsească oglindite toate principiile ce trebuie să stea la baza relațiilor între state, profesorul Mircea Malița arată că există și unele forme speciale de negocieri⁴ ce se poartă în anumite situații date și ce constituie abateri grave de la principiile de drept internațional determinând apariția formelor viciate ale negocierilor internaționale⁵.

În aceste situații este vorba de folosirea unor mijloace ce nu sunt conforme cu dreptul internațional de natură a influența sau de a forța libera alegere a oponentului. Astfel, formele viciate apar datorită împiedicării liberei manifestări de voință sau a liberei aprecieri a unor situații. Prima și cea mai gravă din aceste forme este *uzul iminent al forței*⁶. Însăși enunțarea situației indică starea anormală în care se găsesc părțile și care este cu totul contrară esenței și definiției negocierilor. Sub iminența forței orice negociere apare de la început degenerată⁷.

is negotiation.

Due to their direct feature and to the direct contact allowed between the parties having the discussion, offering additional possibilities to identify the convergent points of view, allowing the tactful crossing filled with patience and understanding of all the obstacles and the agreement regarding certain solutions acceptable for all the interested parties, we may say that the negotiations²² have a primordial role comparing to other methods of solving the international disputes.

The negotiations' primordality, as a means of peaceful solving, is also established by *art. 33 of U.N.O. Charter*, and also by other pertinent documents, where they figure on the first place in the frame of the methods of peacefully solving the disputes²³.

Being, above all, a peaceful method, negotiations represent, by their suppleness and features, a universal means to regulate any type of disputes between the states, to avoid the violent solutions, their essence being actually the debate based on arguments for all the respective problems²⁴.

Even if, in the negotiations method, we have to find all the principles that fund the relations between the states, Professor M. Malița shows that there are certain special types of negotiations²⁵ that occur in certain given situations and they represent serious deviations from the vitiated types of the international law principles, determining the appearance of the vitiated types of international negotiations²⁶.

In these situations, it is about using certain means that are not according to the international law and that could influence or force the free choice of the opponent. Thus, the vitiated types appear because of hindering the free will manifestation or the free appreciation of certain situations. The first and the most serious type is *the imminent use of the force*²⁷. Stating the situation is the fact that indicates the abnormal situation of the parties that is totally against the negotiations

Cazul limită în această situație este *ultimatumul*, ce reduce negocierea la simpla acceptare sau respingere a condițiilor impuse de o parte. În relațiile internaționale, ultimatumul este definit ca reprezentând actul prin care un stat prezintă altui stat condițiile irevocabile și hotărâtoare ce trebuie să fie satisfăcute într-un termen scurt sub amenințarea că, în caz contrar, nu va mai duce negocieri, ci va lua măsurile dictate de împrejurări. De regulă, ultimatumul cuprinde o propunere de lichidare a conflictului, considerată de statul care îl remite ca ultima și irevocabilă sa poziție asupra poziției. El este însoțit de o pauză de 24 ore, 48 ore sau trei zile, în care condițiile propuse trebuie îndeplinite, după care se prevede trecerea la aplicarea de sancțiuni⁸.

Totodată, există cazuri când uzul iminent al forței apare sub formule mai puțin exprese sau directe. În aceste cazuri, negocierile au totuși loc, dar rostul lor semnificativ nu mai este libera alegere sau apreciere a unei situații, ci îmbracă sensuri diferite pentru cei doi oponenți: pentru unul încercarea de a smulge sub presiunea amenințării o concesie majoră și unilaterală; pentru celălalt – dorința de a câștiga timp, de a face o încercare de a evita conflictul. De obicei, negocierile ce stau sub semnul politicii de forță, intervin numai după ce zădărnicia căii armate a fost dovedită⁹.

Un caz limită de desfășurare a negocierilor sub iminența forței este și ultimatumul dat României privind cedarea Basarabiei și Bucovinei de Nord către U.R.S.S. în 1940.

Considerând că problema Basarabiei și Bucovinei nu trebuie să mai sufere nici o amânare, ministrul de externe sovietic, Molotov, a solicitat să i se înmâneze ministrului român în capitala sovietică, Gheorghe Davidescu, la 26 iunie 1940, nota ultimativă privind cedarea teritoriilor mai sus numite, în 24 de ore, cu mențiunea că dacă retragerea din cele două provincii nu se va realiza în acest interval de timp, recursul la forță va fi inevitabil. Rezistența sau cedarea

essence and definition. Under the f imminence of the force, any negotiation appears at the beginning degenerated²⁸. The limit of this situation is the *ultimatum* that reduces the negotiation to the simple acceptance or rejection of the conditions imposed by one side. In the international relations, the ultimatum is defined as being the document by means of which a state presents to another state the irrevocable and deciding conditions that have to be satisfied in a short term under the threat that, if not, it will not have negotiations any more, but it will take the measures demanded by the circumstances. The ultimatum usually contains a suggestion to settle the conflict, considered by the state that delivers it as its last and irrevocable position over the position. It is accompanied by a 24 hours, 48 hours or three days break while the suggested conditions must be accomplished and after that it is stipulated the sanctions' appliance²⁹.

At the same time, there are cases when the imminent use of force appears in less express or direct formulas. In these cases, the negotiations still occur but their significant importance is not the free choice or appreciation of a situation any more, but has different meanings for the two opponents: for one of them, the attempt to wrest from the threat's pressure a major and unilateral concession; for the other – the desire to win some time, to attempt to avoid the conflict. The negotiations under the force policy's sign usually interfere only after the futility of the armed way is proved³⁰.

A limit case of developing the negotiations under the force's imminence is also the ultimatum given to Romania regarding yielding Bessarabia and North Bukovina to U.S.S.R. in 1940.

Considering that Bessarabia's and Bukovina's problem must not suffer any postponement, the Soviet external minister Molotov demanded to give to the Romanian minister in the Soviet capital, Gheorghe Davidescu, on June 26th, 1940, the ultimatum

au fost cele două variante ale alternativei tragice în care se găsea România iar, în cele din urmă, nevoia de a păstra armata și statul sau dovedit mai puternice. Răspunsul la nota ultimativă din 26 iunie, conținând angajamentul statului român de a proceda imediat “*la discutarea amicală și de comun acord a tuturor propunerilor guvernului sovietic*”, cu indicarea datei și locului unde să se desfășoare negocierile.¹⁰

Desfășurate sub iminența forței și chiar paralel cu folosirea acesteia, negocierile nu au avut un rezultat favorabil României și, cu toate protestele părții române, Bucovina de Nord și Basarabia vor trece sub ocupația sovietică.

Celelalte forme viciate ale negocierilor sunt declanșate prin mișcări făcute de una din părți, cu scopul de a determina o schimbare de poziție a oponentului, prin influențarea sa în alegerea pe care o face. Astfel, prin *presiuni, amenințări și înșelăciune* se încearcă a se altera așteptările oponentului cu privire la beneficiile sau pierderile ce ar rezulta pentru el dintr-o anumită opțiune. *Presiunea, amenințarea și blufful* aparțin aceleiași categorii, dar diferă între ele prin unele trăsături specifice¹¹. Astfel, *cel ce amenință* – prezice oponentului că va suferi o anumită pierdere dacă nu se va conforma celor cerute de el.

Este cazul *Dictatului de la Viena* impus, la 30 august 1940, României.

Nemulțumite de perspectivele negocierilor româno-ungare, ce aveau ca obiect pretențiile teritoriale maghiare asupra Transilvaniei, Italia și Germania, prin miniștrii lor de externe – Ciano și Ribbentrop – convin asupra unei întâlniri la Viena cu părțile implicate. În condiții extrem de dificile pentru România, guvernul român a fost obligat să accepte cedările teritoriale în favoarea Ungariei, datorită amenințărilor puterilor străine, ce sprijineau Ungaria – ministrul de externe al României, de atunci, M. Manoilescu, învestit cu “*depline puteri*”¹² pentru tratativele româno-ungare, având să

note regarding yielding the above-mentioned territories in 24 hours, with the mention that, if the retirement from the two regions is not accomplished during this lapse of time, the use of the force cannot be avoided. The resistance or the yielding or the two options of Romania’s tragic alternative and, finally, the need to keep the army and the state proved to be stronger. The answer to the ultimatum note since June 26th, containing the Romanian state’s commitment to proceed immediately “*to the friendly and commonly agreed discussion regarding all the Soviet government’s suggestions*”, by indicating the date and the place where the negotiations occurred.³¹

Taking place under the imminence of the force and even in parallel with its use, the negotiations did not have a favourable result for Romania and, with all the protests of the Romanian parties, North Bukovina and Bessarabia will pass under Soviet occupation.

The other vitiated types of negotiations are unleashed by moves made by one of the parties in order to determine a change of the opponent’s position, by influencing him regarding his choice. Thus, by *pressures, threats and frauds*, we try to distort the opponent’s expectations regarding the benefits or the losses that could result for him from a certain option. *The pressure, the threat and the bluff* belong to the same category, but are different by certain specific features³². Thus, *the one who threatens* – predicts to the opponent that he will suffer a certain loss if he does not agree the facts demanded by him.

It is the case of the *Vienna Dictate* that was imposed on August 30th, 1940 to Romania.

Being discontented regarding the perspectives of the Romanian-Hungarian negotiations that had as an object the Hungarian Territorial demands over Transylvania, Italy and Germany by their ministers of exterior – Ciano and Ribbentrop

sintetizeze situația astfel: “*Este îngrozitor; ni se cere un arbitraj pe care trebuie să-l acceptăm până astăseară, și care pune în discuție o cesiune între 25.000 și 65.000 Kmp. Dacă nu-l acceptăm va fi sfârșitul României. Mi-au spus-o clar*”¹³. Totodată, relatarea lui Manoilescu este extrem sugestivă pentru a ilustra cum încă odată marile puteri au decis și decid soarta micilor state.

Presiunile au un caracter mai puțin direct. Ele pot fi exercitate eventual prin intermediul altor persoane sau grupuri ce pot influența oponentul sau pot fi prezentate drept consecințe naturale, logice, ce vor decurge din faptul nonconformării (anularea unor avantaje anterioare, alianța cu un inamic etc.)¹⁴.

Cu privire la amenințare, pentru a-și produce efectele dorite în negocieri, oponentul trebuie să examineze trei elemente:

- a. formularea pe care o face partea ce amenință;
- b. intenția;
- c. capacitatea părții de a realiza amenințarea¹⁵.

În cazul în care formularea este lipsită de intenție sau disproporționată față de capacitatea sa reală de realizare, ne aflăm în fața unui alt tip viciat de negocieri, *blufful*.

Blufful este amenințarea fără acoperire pe care o practică una din părți în negocieri. Dacă, din punct de vedere teoretic, se poate face o delimitare precisă între amenințare și bluff, în practică ele nu pot fi descoperite decât dacă oponentul provoacă luarea de măsuri prin neconformarea sa la cererea ce i s-a adresat¹⁶.

De aceea, este foarte important ca în cazul negocierilor, partea amenințată să poată cât de cât aprecia atât intenția cât și capacitatea amenințătorului.

În negocierile internaționale, blufful este destul de rar întâlnit și este înlocuit de multe ori, cu avertismentul, o amenințare neangajată și în care consecințele nu sunt formulate explicit. În sfârșit, o ultimă formă viciată a negocierilor este *înșelăciunea*. Ea se

– both agree regarding a meeting in Vienna with the involved parties. In certain conditions that are extremely difficult for Romania, the Romanian government was forced to accept the territorial yielding in Hungary’s favour, because of the foreign powers’ threats that were supporting Hungary – Romania’s extern minister at that moment, M. Manoilescu, invested with “*absolute powers*”³³ for the Romanian-Hungarian talks, synthesized the situation as follows: “*It is horrible; they ask for an arbitration that we have to accept tonight and that discusses a transfer between 25.000 and 65.000 Kmp. If we do not accept it, it will be the end of Romania. They have said it clearly to me*”³⁴. In the same time, Manoilescu’s narration is extremely suggestive in order to illustrate how, once again, the great powers have decided and they still decide the destiny of the small states.

Pressures have a less direct feature. They may be exerted eventually by means of other persons or groups that can influence the opponent or may be presented as natural, logical consequences that result from the non-conformation (cancellation of certain previous advantages, alliance with an enemy etc.)³⁵.

Regarding the threat, in order to produce the effects wanted in negotiations, the opponent must examine three elements:

- d. The formulation made by the threatening party;
- e. The intention;
- f. The party’s ability to accomplish the threat³⁶.

If the formulation does not contain an intention or it is disproportioned compared to its real accomplishment ability, we have another vitiated type of negotiations, the *bluff*. The *bluff* is the threat with no cover practiced by one of the parties during the negotiations. If, theoretically, we can make an exact delimitation between the threat and

aseamăna întrucâtva cu blufful, în sensul că este o acțiune fără acoperire și poate consta într-o promisiune făcută fără acoperire, în cursul negocierilor sau înainte de începerea lor, într-o informare cu rea-credință a oponentului, în simularea unei acțiuni, fără urmări reale, pentru a-l induce în eroare pe oponent¹⁷. Principiul de bază care este viciat prin înșelăciune este acela al purtării negocierilor cu bună-credință.

În practica internațională, o asemenea formă viciată a negocierilor poate fi apreciată ca fiind următoarea: în 1996, premierul israelian – B. Netanyahu – a indicat că ar fi dispus să ajungă la o înțelegere cu Libanul, cunoscută ca “*premiera libaneză*” pentru a pune bazele negocierilor cu Siria.

Conform termenilor acordului, Israelul era pregătit să se retragă din Liban după ce Hezbollahul (mișcarea de rezistență libaneză) era dezafectat și armata libaneză se desfășura în “*zona de securitate*”. Siria și Libanul au respins însă propunerea, considerată a fi o manevră menită să ascundă împotrivirea lui Netanyahu față de ajungerea la un acord cu Siria și Libanul, manevră menită în același timp să creeze falsa impresie cum că Siria este cea care stânjenește negocierile¹⁸.

Deși, se întâlnesc mai rar în practica internațională, formele viciate ale negocierii sunt foarte periculoase și violează principiile de bază ale dreptului internațional, ca principiul suveranității, egalității statelor, neamestecului în treburile interne ale altui stat etc.

Totodată, în termeni cantitativi frecvența formelor viciate ale tratatelor într-o anumită perioadă sau într-o anumită regiune, exprimă climatul internațional respectiv¹⁹.

Efectele lor sunt nocive nu doar pentru partea ce le suferă, ci și pentru partea ce le practică, ele sunt o sursă de încordare a climatului internațional, realizându-se cu violarea principiilor de bază ale negocierilor și a normelor dreptului internațional, aceste forme viciate fiind victorii practice iluzorii, lipsite de consistență și valoare în lumina

the bluff, practically they can be discovered only if the opponent provokes to take measures by its non-conformation to the demand that had been addressed to him³⁷.

This is why it is very important that, in case of negotiations, the threatened party appreciate both the intention and the ability of the one who threatens.

In international negotiations, bluff is quite rare and it is replaced many times by the warning, an uncommitted threat where the consequences are not explicitly formulated. Finally, a last vitiated type of negotiations is *the fraud*. It is similar in some way to the bluff, namely it is an action with no cover and it may represent a promise made with no cover during the negotiations or before their beginning, in a dishonest informing of the opponent, by simulating an action with no real consequences in order to confuse the opponent³⁸. The basic principle that is vitiated by fraud is the one of the good faith negotiations.

In international practice, such a vitiated type of negotiations may be appreciated as being the following: in 1996, the Israeli Prime Minister - B. Netanyahu – indicated that he would have got to an agreement with Lebanon, known as being “*the Lebanese premiere*” in order to put the bases of the negotiations with Syria.

According to the agreement’s terms, Israel was prepared to retire from Lebanon after the Hezbollah (the Lebanese resistance movement) was not affected and the Lebanese army was developing in the “*security area*”. But Syria and Lebanon rejected the suggestion, considered as being a scheme meant to hide Netanyahu’s opposition regarding getting to an agreement with Syria and Lebanon, a scheme meant to create in the same time the fake impression that Syria is the one that makes the negotiations uncomfortable³⁹.

Even if they are rare in international practice, the vitiated types of negotiations are

normelor acceptate de comunitatea internațională²⁰.

Nerespectarea principiilor dreptului internațional, ca și a prevederilor eventualelor tratate încheiate anterior între statele respective în domeniul în care este localizat diferendul poate avea drept urmare o soluție precară cu eficacitate limitată sau imposibilitatea ajungerii la o soluție, iar în situația în care una din părți acționează de pe poziții de forță negocierile se transformă în contrariul lor, rezultatul lor fiind un dictat, o soluție impusă, fără valabilitate din punct de vedere al dreptului internațional, creatoare de noi surse de tensiune sau de conflict²¹.

Potrivit prevederilor dreptului internațional contemporan și Cartei ONU, care interzice statelor să recurgă la forța sau amenințarea cu forța în relațiile internaționale, aceste forme viciate ale negocierilor internaționale apar ca ilegale, unele din ele putând constitui forme ale agresiunii.

Pe de altă parte, în cazul tratatului, pentru a cărei încheiere consimțământul a fost dat prin constrângerea exercitată asupra unui stat sau prin amenințarea cu forța ori folosirea forței în cadrul negocierilor, nulitatea este absolută (Comisia de Drept Internațional a considerat că un asemenea tratat este nul *ab initio*), iar această nulitate nu poate fi acoperită prin achiesare în cazul în care ulterior statul respectiv s-ar elibera de sub influența amenințării cu forța, deoarece ea intervine pentru o cauză de ordine publică internațională (*ius cogens*).

very dangerous and violate some basic principles of the international law, such as the sovereignty principle, the states equality principle, the principle of staying away from another state's intern business etc.

At the same time, in quantitative terms, the vitiated types of the talks in a certain lapse of time or in a certain area, expresses the respective international climate⁴⁰.

Their effects are harmful not only for the party that suffers them, but also for the party that practises them, they are a source of straining of the international climate, being accomplished with the violation of the basic principles of negotiations and of the international law's norms, and these vitiated types are illusory practical victories with no consistence and value in the light of the norms accepted by the international community⁴¹.

Non-respecting the international law principles and also the stipulations of the eventual treaties that were previously contracted between the respective states, in the field where it is localized the dispute may have as a consequence a precarious solution with a limited efficiency or the impossibility to get to a solution, and if one of the party acts from force positions, the negotiations become their opposite and their result is a dictate, an imposed solution, with no validity from the international law's point of view, that creates new sources of tension or of conflict⁴².

According to the international law stipulations and to UNO Charter that forbids the states to use force or force threat in the international relations, these vitiated types of international negotiations seem to be illegal and one of them can represent types of aggression.

Bibliografie

- I. Brownlie, The Peaceful Settlement of International Disputes, Chinese Journal of International Law, Volume 8, Number 2 (<http://chinesejil.oxfordjournals.org/cgi/repri nt/8/2/267>)
- I. Cloșcă, Reglementarea prin mijloace pașnice a diferendelor dintre state, Editura Politică, București, 1980
- I. Cloșcă, Despre diferendele internaționale și căile soluționării lor, Editura Științifică, București, 1973
- V. Crețu, Drept internațional public, Editura Fundației „România de mâine”, București, 1999
- A. Năstase, D. Popescu, Drept internațional public, Casa de Presă și Editură” Șansa” SRL, București, 1997
- H. Jaber, Hezbollah – născuți cu răzburarea-n sânge, Editura Antet, București, 1998
- M. Malița, Diplomația. Școli și instituții, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1975
- M. Malița, Teoria și practica negocierilor, Editura Politică, București, 1972
- B. Teodorescu, M. Manea, Istoria românilor de la 1821 – 1989, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994
- L. M. Trocan, Negocierea, medierea și bunele oficii – modalități pașnice de soluționare a diferendelor internaționale, lucrare de diplomă, Facultatea de Științe Juridice, Universitatea „Constantin Brâncuși” Tg-Jiu, 2000
- ***Dicționar de drept internațional public, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982

Bibliography

- I. Brownlie, The Peaceful Settlement of International Disputes, Chinese Journal of International Law, Volume 8, Number 2 (<http://chinesejil.oxfordjournals.org/cgi/repri nt/8/2/267>)
- I. Cloșcă, Regulation by peaceful means of the disputes between the states, Political Press, Bucharest, 1980
- I. Cloșcă, About International Disputes and Ways of Solving Them, Scientific Press, Bucharest, 1973
- V. Crețu, International Public Law, „România de mâine” Foundation’s Press, Bucharest, 1999
- H. Jaber, Hezbollah –Born with Revenge in their Blood, Antet Press, Bucharest, 1998
- M. Malița, Diplomacy. Schools and Institutions, Didactical and Pedagogical Press, Bucharest, 1975
- M. Malița, Negotiations’ Theory and Practice, Political Press, Bucharest, 1972
- B. Teodorescu, M. Manea, Romanian History since 1821 – 1989, Didactic and Pedagogic Press, Bucharest, 1994
- L. M. Trocan, Negotiation, Mediation and Good Offices – peaceful means of solving the international disputes, diploma work, Faculty of Juridical Sciences, „Constantin Brâncuși” University of Tg-Jiu, 2000
- ***International Public Law Dictionary, Scientific and Encyclopaedic Press, Bucharest, 1982

¹ Într-un sens larg, negocierile ar cuprinde toate formele de întâlniri, discuții, conferințe, bune oficii, mediații și concilierii, precum și alte legături directe sau indirecte între părți – acest înțeles larg acoperind, de fapt, întreaga gamă a formelor dialogului diplomatic. (M. Malița, Diplomația. Școli și instituții, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1975, p. 280). Arthur Lall definește negocierea drept “*procesul de abordare a unei dispute sau situații internaționale prin mijloace pașnice, altele decât juridice sau arbitrale, cu scopul de a promova sau realiza o anumită înțelegere, îmbunătățire, aplanare sau reglementare a disputei sau a situației între părțile interesate*”. (A. Lall, Modern international negotiation – Principles and practice, Columbia University Press, New York, 1966, pag. 5 – citat de M. Malița, op. cit., 1975, p. 281). F. C. Ilké definește negocierile ca fiind “*procesul în care propuneri explicite sunt prezentate în scopul vădit al ajungerii la un acord asupra unui schimb sau asupra realizării unui interes comun în condițiile prezenței unor interese conflictuale*”. (F. C. Ilké, How nations negotiate, New York, Harper, 1964, p. 3, citat de M. Malița, Teoria și practica

negocierilor, Editura Politică, București, 1972, pag. 147). Această definiție este mai restrictivă și pune accentul pe caracterul explicit al dialogului, precum și pe scopul realizării unui acord. Sintetizând cele de mai sus se poate spune că negocierile reprezintă, singurul mijloc de rezolvare a diferendelor, ce se desfășoară în întregime direct între părțile implicate, fără a fi necesară, deși nu este exclusă, și participarea altor părți, permițând confruntarea nemijlocită a pozițiilor, părțile putând adopta o atitudine mai flexibilă și creându-se astfel posibilitatea determinării mai exacte a conținutului diferendului, înlăturându-se exagerările și falsele susceptibilități și evidențiindu-se mai pregnant punctele de acord, având ca finalitate găsirea unei soluții acceptabile pentru soluționarea diferendului. (L. M. Trocan, *Negocierea, medierea și bunele oficii – modalități pașnice de soluționare a diferendelor internaționale*, lucrare de diplomă, Facultatea de Științe Juridice, Universitatea „Constantin Brâncuși” Tg-Jiu, 2000, p. 38-39).

² I. Brownlie, *The Peaceful Settlement of International Disputes*, Chinese Journal of International Law, Volume 8, Number 2, p. 270 (<http://chinesejil.oxfordjournals.org/cgi/reprint/8/2/267>).

³ I. Cloșcă, *Reglementarea prin mijloace pașnice a diferendelor dintre state*, Editura Politică, București, 1980, p. 44.

⁴ M. Malița, op. cit., 1972, p. 236-248.

⁵ Cazul este oarecum asemănător cu acela al viciilor de consimțământ în materie de obligații în dreptul clasic. (Ibidem, p. 236).

⁶ Idem.

⁷ Impunerea tratatelor prin forță, îndeosebi prin forța armelor sau exercitarea unor presiuni de orice natură în cadrul unor tratative începute la buna înțelegere depășesc cadrul instituției unanim recunoscute a dreptului internațional înscriindu-se sub denumirea de dictat. Art. 51 și art. 52 din Convenția de la Viena din 1969 privitoare la dreptul tratatelor vin să dea autoritate acestei idei: „este nul orice tratat a cărei încheiere a fost obținută prin amenințarea sau folosirea forței, cu violarea principiilor de drept internațional, încorporate în Carta ONU”. (I. Cloșcă, *Despre diferendele internaționale și căile soluționării lor*, Editura Științifică, București, 1973, p. 47).

⁸ De multe ori ultimatumul a fost folosit de marile puteri ca mijloc de presiune față de statele mai mici și mai slabe. Ultimatumul poate fi : a) simplu, când nu se indică măsurile la care va recurge statul autor al ultimatumului dacă nu vor fi îndeplinite cererile lui; b) calificat, când se precizează acele condiții care pot fi de constrângere sau de război. (***Dicționar de drept internațional public, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982, p. 303).

⁹ M. Malița, op. cit., 1972, p. 237.

¹⁰ B. Teodorescu, M. Manea, *Istoria românilor de la 1821 – 1989*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1994, p. 305.

¹¹ M. Malița, op. cit., 1972, p. 237.

¹² Decline puteri – reprezintă un document special, ce emană de la autoritățile competente ale unui stat prin care se desemnează una sau mai multe persoane ce sunt împuternicite să participe la negocieri, reprezentând statul respectiv. Verificarea declinelor puteri se face înainte de începerea negocierilor. (A. Năstase, D. Popescu, *Drept internațional public, Casa de Presă și Editură” Șansa” SRL, București, 1997, p. 323*).

¹³ B. Teodorescu, M. Manea, op. cit., pag. 330.

¹⁴ M. Malița, op. cit., 1972, p. 238.

¹⁵ Ibidem, p. 240.

¹⁶ Un exemplu de bluff este amenințarea făcută de negociatorii britanici în 1958 cu represalii economice care vor fi făcute împotriva celor șase state ale Pieței comune în cazul în care nu vor ajunge la un acord pentru lărgirea ariei comerțului liber. (Ibidem, p. 241-242).

¹⁷ Ibidem, p. 242.

¹⁸ H. Jaber, *Hezbollah – născuți cu răzburarea-n sânge*, Editura Antet, București, 1998, pag. 190.

¹⁹ M. Malița, op. cit., 1972, p. 243.

²⁰ Ibidem, p. 245.

²¹ V. Crețu, *Drept internațional public*, Editura Fundației „România de mâine”, București, 1999, p. 175.

²² In a large meaning, the negotiations would contain all the types of meetings, discussions, conferences, good offices, mediations and conciliations, and also other direct or indirect connections between the parties – this large meaning actually covers the entire range of the diplomatic dialogue’s types. (M. Malița, *Diplomacy. Schools and Institutions*, Didactic and Pedagogic Press, Bucharest, 1975, p. 280). Arthur Lall defines negotiation as being “*the approaching process of a dispute or of an international situation by peaceful means, other than juridical or arbitrary ones, in order to promote or accomplish a certain agreement, improvement, settling or regulation of the dispute or of the situation between the interested parties*”. (A. Lall, *Modern International*

Negotiation – Principles and Practice, Columbia University Press, New York, 1966, page 5 – quoted by M. Malița, op. cit., 1975, p. 281). F. C. Ilké defines negotiations as being “*the process where some explicit suggestions are presented in order to reach an agreement regarding an exchange or regarding the accomplishment of a common interest in the conditions of the presence of certain conflict interests*”. (F. C. Ilké, How nations negotiate, New York, Harper, 1964, p. 3, quoted by M. Malița, Negotiations’ Theory and Practice, Political Press, Bucharest, 1972, page 147). This definition is more restrictive and underlines the dialogue’s explicit feature, and also the purpose of accomplishing an agreement. Synthesizing the facts above, we may say that negotiations represent the only means to solve the disputes developed entirely in a direct manner between the involved parties, without being necessary, even if it is not excluded, the other countries’ participation, allowing the direct confrontation of the positions and the parties may adopt a more flexible attitude and it is thus created the possibility to determine more exactly the dispute’s content, by removing the exaggerations and the fake susceptibilities and spotlighting more significantly the agreement points, and having as an ending the finding of a solution that is acceptable in order to solve the dispute. (L. M. Trocan, Negotiation, Mediation and Good Offices – Peaceful Methods of Solving the International Disputes, diploma work, Faculty of Juridical Sciences, „Constantin Brâncuși” University of Tg-Jiu, 2000, p. 38-39).

²³ I. Brownlie, The Peaceful Settlement of International Disputes, Chinese Journal of International Law, Volume 8, Number 2, p. 270 (<http://chinesejil.oxfordjournals.org/cgi/reprint/8/2/267>).

²⁴ I. Cloșcă, Regulation by Peaceful Means of the Disputes between the States, Political Press, Bucharest, 1980, p. 44.

²⁵ M. Malita, op. cit., 1972, p. 236-248

²⁶ The case is kind of similar to the one of the consent vices regarding the obligations in the classical law. (M. Malița, op. cit., 1972, p. 236).

²⁷ Idem.

²⁸ Imposing the talks by force, especially by the guns’ force, or exerting certain pressures of any nature in the frame of some talks started from the agreement cross the institution’s frame that is unanimously recognized as belonging to the international law, registering as a dictate. Art. 51 and art. 52 of the Vienna Convention in 1969 regarding the treaties’ law come to give authority to this idea: „any treaty whose contracting was obtained by threatening or by using the force, with the violation of the international law principles incorporated in UNO Charter is null”. (I. Cloșcă, About International Disputes and Manners of Solving Them, Scientific Press, Bucharest, 1973, p. 47).

²⁹ Many times the ultimatum was used by the great powers as a pressure means for the smaller and weaker states. The ultimatum may be: a) simple, when we do not indicate the measures to which the state author of the ultimatum will reach if its demands are not accomplished; b) qualified when we specify those conditions that can be constraining conditions or war ones. (**Public International Law Dictionary, Scientific and Encyclopaedic Press, Bucharest, 1982, p. 303).

³⁰ M. Malița, op. cit., 1972, p. 237.

³¹ B. Teodorescu, M. Manea, Romanian History since 1821 – 1989, Didactic and Pedagogic Press, Bucharest, 1994, p. 305.

³² M. Malița, op. cit., 1972, p. 237.

³³ Absolute powers – is just a special document from a state relevant authorities that names one or several persons empowered to take part in negotiations, representing that state. The verification of the powers is made before the negotiations begin (A. Nastase, D. Popescu, Public international law, Press House, Bucharest, 1997, p. 323)

³⁴ B. Teodorescu, M. Manea, op. cit., p. 330.

³⁵ M. Malița, op. cit., 1972, p. 238.

³⁶ Ibidem, p. 240.

³⁷ A bluff example is the threat made by the British negotiators in 1958 with economical reprisals that are made against the six states of the Common Market if they do not get to an agreement in order to enlarge the area of the free commerce. (Ibidem, p. 241-242).

³⁸ Ibidem, p. 242.

³⁹ H. Jaber, Hezbollah – Born with Revenge in their Blood, Antet Press, Bucharest, 1998, p. 190.

⁴⁰ M. Malița, op. cit., 1972, p. 243.

⁴¹ Ibidem, p. 245.

⁴² V. Crețu, International Public Law, „România de mâine” Foundation’s Press, Bucharest, 1999, p. 175.