

VËRTETIM PËR LEKTURIM

Unë Sebahate Nuhliu, përkthyesë gjyqësore përmes kësaj deklarate vërtetoj se tema "Negociatat si vegël e zgjidhjes së mosmarrëveshjeve – Rasti Maqedoni e Veriut - Greqi" -është e lekturuar sipas të gjitha standarteve të gjuhës shqipe.

DATA:

28.08.2023

SEBAHATE NUHLIU



Përkthyesë gjyqësore

SHKUP

Deklaratë e autorësisë

Unë, Jonida Murtezani, deklaroj që ky punim është përkushtim i punës sime dhe nuk përmban ndonjë material që është shkruar prej të tjerëve, përveç materialeve të huazuara nga literatura të autorëve të ndryshëm, të cilët janë cituar nga janë marrë sipas standardeve ndërkombëtare të referencimit dhe nuk përmban plagjiaturë. Gjithashtu deklaroj se ky punim nuk është prezantuar apo publikuar më parë.

Datë:

29.08.2023

Nënshkrim:



Përmbajtja

Hyrje.....	1
Kapitulli I: Negociatat dhe proceset e krijimit të politikave	3
1. Teoria e Negocimit: Parimet dhe Qasjet	5
1.1 Konceptet themelore të negocimit.....	8
1.2 Qasjet në negociata	9
2. Hapat praktik për negocimin	17
2.1 Identifikimi i interesave.....	17
2.2 Pjesëmarrësit.....	18
2.3 Alternativat.....	19
2.4 Kriteret	20
2.5 Komunikimi	21
Kapitulli II: Marrëdhëniet Maqedoni e Veriut-Greqi në zgjidhjen e konfliktit disa dekadësh lidhur me emrin dhe identitetin e Maqedonisë së Veriut	23
1. Kronologjia e kontestit ndërmjet dy shteteve.....	28
2. Roli i OKB-së dhe BE-së në kontestin e emrit ndërmjet Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut	31
3. Ndërmjetësimi i Përfaqësuesit Special Matthew Nimetz.....	36
4. Procesi i negocimit.....	37
Kapitulli III: Marrëveshja e Prespës si përmbyllëse e procesit të negociatave.....	40
1. Ratifikimet e dyanshme/ Ratifikimi i Protokollit për anëtarësim të RMV-së në NATO.....	41
2. Hapja e negociatave me BE-në	42
Kapitulli IV: Roli i OKB-së dhe BE-së si ndërmjetës të fuqishëm në zgjedhjen e konflikteve mes shteteve	46
1. Konflikte të shteteve të ndryshme dhe arritje të marrëveshjeve.....	48
2. Benefitet dhe bashkëpunimi në kontekst të organizatave dhe forumeve ndërkombëtare dhe rajonale.....	51
Përfundim	56
Bibliografia	59

Hyrje

Duke pasur parasysh se mosmarrëveshjet apo konfliktet mes shteteve kanë ekzistuar çdoherë, konsideroj si të rëndësishme që përmes një punimi të magistraturës të trajtoj mënyrën e zgjidhjes së këtyre mosmarrëveshjeve përmes negociatave, duke u munduar që nëpërmjet shembujve të shteteve të ndryshme të jap një pasqyrë të realizimit të suksesshëm.

Shtetet konsiderohen të jenë aktorët kryesorë dhe dominues në marrëdhëniet ndërkombëtare. Qëllimi kryesor i shteteve konsiderohet të jetë maksimizimi i interesave të tyre dhe minimizimi i kostove të tyre. Në këtë rast, ekziston mundësia e përplasjes së interesave të shteteve. Kjo do të rezultonte në mënyrë të pashmangshme në një mosmarrëveshje midis shteteve. Ekzistojnë disa mënyra për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve dhe zgjidhjen e problemeve. Një nga mekanizmat më të konsultuar në të kaluarën ka qenë duke përdorur luftën mes palëve në mosmarrëveshje. Prandaj, zgjidhjet paqësore të mosmarrëveshjeve, janë të këshilluara për palët dhe ngritjes së institucioneve ndërkombëtare për t'u marrë me konfliktet mes shteteve.

Negocimi është një komponent qendror i proceseve kombëtare të hartimit të politikave nga përcaktimi i agjendave, për të përcaktuar se cilat çështje duhet të adresohen nga hartuesit e politikave, duke eksploruar mundësitë, duke gjetur zgjidhje dhe duke siguruar mbështetjen e duhur nga palët përkatëse në mënyrë që politikat e planifikuara të jenë të qëndrueshme.

Maqedonia e Veriut paraqet një shembull më të freskët dhe aktual për zgjidhjen e çështjeve ndërshtetërore. Me nënshkrimin e Marrëveshjes së Prespës, Maqedonia e Veriut i dha fund një mosmarrëveshjeje gati tri dekadëshe me Greqinë dhe zgjidhjen e të njejtit me anë të negociatave dhe në mënyrë paqësore. Ratifikimi i Marrëveshjes së Prespës ndërmjet Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut shënoi fundin e një prej mosmarrëveshjeve diplomatike më të gjata në Evropë. Zyrtarët e BE-së vlerësojnë marrëveshjen, jo vetëm si një shembull pozitiv për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve dypalëshe në Ballkanin Perëndimor, por edhe si një ilustrim të fuqisë tërheqëse të BE-së.

Qëllimi i këtij hulumtimi, është që të nxjerrë në pah një analizë hulumtuese e cila do të na mundësojë të kuptojmë zgjidhjen e mosmarrëveshjeve apo konflikteve ndërmjet shteteve me mjete paqësore. Të japë një pasqyrë për negociatat si vegël apo instrument për zgjidhje të

konflikteve nëpërmjet strategjive dhe taktikave dhe në një mënyrë të vërtetojë se negociatat janë win-win zgjidhje të suksesshme.

Nëpërmjet këtij hulumtimi do të shpalosim kronologjinë e aktiviteteve të Republikës së Maqedonisë së Veriut në drejtim të zgjidhjes së kontestit me Greqinë, përmirësimit të marrëdhënieve ndërmjet këtyre dy shteteve dhe përfitimet e të dyja shteteve pas Marrëveshjes së Prespës.

Poashtu çështje shumë e rëndësishme që do të trajtohet është edhe roli i Organizatës së Kombeve të Bashkuara dhe Bashkimit Evropian si ndërmjetës të fuqishëm në zgjidhjen e konflikteve. Një zgjidhje e përhershme, e drejtë dhe e pranueshme është e nevojshme për një paqe të vazhdueshme dhe prosperitet mes kombeve. Është një fakt i qartë se ka pasur mosmarrëveshje midis shteteve në arenën ndërkombëtare. Nuk duhet harruar se negociatat janë një formë e zgjidhjes së mosmarrëveshjeve të bazuara dhe të inkurajuara nga Karta e OKB-së në të njëjtën kohë dhe mbështetur nga BE. Mbi të gjitha nuk duhet të harrohet se efektiviteti i kësaj metode të propozuar varet shumë nga gatishmëria e palëve dhe rëndësia që ata t'i bashkangjiten procesit të negociatave.

Hulumtimi bën të qartë se BE ka rol shumë të rëndësishëm në zgjidhjen e mosmarrëveshjeve dhe vendet të cilat pretendojnë anëtarësimin në BE duhet të plotësojnë të gjitha kriteret të cilat janë kusht për anëtarësim, pasi anëtarësimi në BE është sfidë e rëndë, sfidë e cila kërkon përpjekje të përbashkëta.

Kapitulli I: Negociatat dhe proceset e krijimit të politikave

Megjithëse negociatat mund të konsiderohen si një nga aktivitetet më të vjetra njerëzore që ne ende e përdorim pothuajse çdo ditë në ndërveprim privat ose biznesi me të tjerët, studimi i tij në sferat akademike filloi relativisht vonë. Veprat e para të rëndësishme në këtë fushë u shfaqën vetëm në fund të viteve të gjashtëdhjeta. Prej atëherë e deri më sot, negocimi ka qenë në qendër të vëmendjes së teoricienëve të fushave dhe drejtimeve të ndryshme dhe studiohen aspekte të shumta të tij: sociologjike, komunikuese, etike, juridike, kulturore, ekonomike etj. Në kohët moderne, negocimi konsiderohet një proces universal dhe si i tillë është i zbatueshëm në një mori gjendjesh të ndryshme jetësore. Megjithatë, theksohet se jo të gjithë njerëzit, ndonjëherë edhe shtetet apo organizatat e biznesit, janë të prirur për të negociuar. Disa prej tyre ende përdorin dhunën ose kërcënimin me forcë për të marrë atë që duan. Megjithëse frytet e punës dhe të mirëqenies njerëzore mund të shpërndahen në bazë të detyrimit, ato nuk mund të krijohen dhe të rriten në mënyrë efektive dhe efikase nga i njëjti parim. Kjo është edhe arsyeja e kolapsit të shumë rregullimeve shoqërore të bazuara vetëm në dhunë dhe detyrim. Prandaj, shkëmbimi vullnetar konsiderohet të jetë një mënyrë më efikase për të arritur përfitime të shumëfishta. Tregtia, si forma bazë e shkëmbimit ekonomik në një moment të caktuar historik, zëvendësoi rrëmbimin dhe shkatërrimin dhe e bëri racën njerëzore thelbësisht të ndryshme nga kafshët. Ka mundësuar krijimin dhe shpërndarjen e qëndrueshme të pasurisë. Në mënyrë të pashmangshme, tregtia ka krijuar gjithashtu një fenomen njerëzor të negociatave në krahasim me tiraninë, në të cilën dikush gjithmonë dëshiron diçka në këmbim të asgjëje dhe që nuk njeh nevojën për pëlqimin vullnetar të një personi tjetër, përpara se të marrë atë që dëshiron.

Edhe sot, ne takojmë njerëz që e perceptojnë negocimin si një proces të padrejtë, në të cilin më i forti fiton gjithmonë dhe më i dobëti humbet në mënyrë të pashmangshme. Një qasje e tillë, për fat të keq, nuk merr parasysh faktin thelbësor që fuqia negociuese është një term që i referohet aftësisë së një individi për të kapërcyer, gjithmonë një madhësi relative që mund të bazohet në një gamë të tërë elementësh që jo gjithmonë burojnë nga madhësia dhe fuqia ekonomike e palëve të përfshira. Krahas këtij shpjegimi, theksojmë edhe të ashtuquajturën

"Rregulli i artë" i negociatave i cili thotë: "Njerëzit nuk do të negociojnë me ju, nëse nuk besojnë se ju mund t'i ndihmoni ata ose se mund t'i dëmtoni." Prandaj, qëllimi i çdo negociatori duhet të jetë të kuptojë se si ai mund të ndihmojë ose dëmtojë konkurrentët dhe ashtu si ata mund të na ndihmojnë dhe na dëmtojnë ne. Duke i shqyrtuar këto çështje, ne do të kemi një pasqyrë reale dhe objektive të fuqisë sonë negociuese.

Rezultati përfundimtar i negociatave nuk është kurrë i paracaktuar dhe shpesh një negociator i përgatitur mirë dhe me përvojë mund të mposht kundërshtarin e tij duke përdorur armët e tij për të arritur qëllimet e tij. Sigurisht, këtu fjalori luftarak shërben vetëm për qëllime piktoreske, sepse në negociatat parimore nuk ka vend për manipulim dhe shfrytëzim të qëllimshëm të palës tjetër. Megjithatë, për të mos idealizuar situatën, theksojmë edhe faktin se në jetën reale, qoftë private apo biznesore, ka raste kur detyrohemi të negociojmë me njerëz të ndërlikuar dhe të pakëndshëm në natyrë apo sjellje për të arritur qëllimet tona. Si të tillë, ata zakonisht nuk janë të barabartë ose të prirur për të gjetur zgjidhje kreative, reciprokisht të dobishme. Atëherë ai vërtet duhet të mbështetet në maturinë dhe zgjuarsinë personale dhe në këshillat e më me përvojë, në vend që të heqë dorë paraprakisht nga negociatat ose të përkeqësojë vetë situatën nëse hakmerremi me agresion. Prandaj, rezultati i negociatave është kryesisht në duart tona dhe varet nga përpjekjet që ne investojmë në njohjen dhe përgatitjen e vetë procesit, rritjen dhe zhvillimin tonë në këtë fushë. Kjo është po aq e vërtetë në nivel personal dhe organizativ, dhe shpesh shtrihet në skenën e biznesit dhe politikës ndërkombëtare. Problemi shpesh buron nga fakti se shumë pak njerëz, pavarësisht nga nevoja e shprehur, kanë vërtet pas vetes ndonjë edukim ose trajnim formal në zhvillimin e aftësive të duhura negociuese. Nga rishikimi i mëparshëm i burimeve dhe shfaqja e praktikës së negociatave, tashmë mund të dallohen elementë të përkufizimeve të shumta të publikuara të këtij fenomeni kompleks socio-ekonomik. Këtu janë disa përkufizime: "Negocimi është një shkëmbim eksplicit i rënë dakord vullnetarisht ndërmjet njerëzve që duan diçka nga njëri-tjetri" - Kennedy, ose sipas të njëjtit autor, është "një proces me anë të të cilit ne gjejmë kushtet për të marrë atë që duam nga dikush që dëshiron diçka prej nesh." Fisher, shih negociatat si: "një mjet bazë për të marrë atë që dëshironi nga të tjerët. Është një komunikim i krijuar për të arritur një zmadhim kur ju dhe pala tjetër keni disa nga interesat që keni të përbashkëta dhe të tjera që janë të kundërta." Lewicki, një profesor i njohur i Harvardit dhe ekspert në këtë fushë, thotë se "negocimi nuk është vetëm i zakonshëm, por edhe vendimtar për një jetë efikase dhe të kënaqshme. Ne të

gjithë kemi nevojë për gjëra të ndryshme - burime, informacione, bashkëpunim dhe mbështetje nga të tjerët. Të tjerët kanë nevoja, ndonjëherë të pajtueshme me tonat, ndonjëherë jo. Negocimi është një proces përmes të cilit ne përpiqemi të bindim të tjerët që të na ndihmojnë të plotësojmë nevojat tona, ndërsa në të njëjtën kohë kujdesemi për nevojat e tyre. Negocimi është një aftësi themelore, jo vetëm për menaxhim të suksesshëm, por edhe për një jetë të suksesshme"- Lewicky.

1. Teoria e Negocimit: Parimet dhe Qasjet

„Chambers English Dictionary” e përkufizon negocimin si "të negociosh, të diskutosh për qëllime të marrëveshjes së ndërsjellë ose të rregullosh me marrëveshje". Roger Fisher e përkufizon atë gjerësisht si "përfshirë të gjitha rastet në të cilat dy ose më shumë palë po komunikojnë, secila me qëllim të ndikimit në vendimin e tjetrës. Asgjë nuk duket se fitohet duke kufizuar konceptin e negociatave formale që zhvillohen në një tryezë dhe shumë mund të fitohet duke përcaktuar gjërësisht temën.”¹ Është një proces ku dy ose më shumë palë bëjnë oferta, kundërofta dhe lëshime për të arritur një marrëveshje.

Sawyer dhe Guetzkow (1965) e karakterizuan negocimin si "një proces përmes të cilit dy ose më shumë palë - qofshin ata individë, grupe ose njësi më të mëdha shoqërore - ndërveprojnë në zhvillimin e marrëveshjeve të mundshme për të ofruar udhëzime dhe rregullim për sjelljen e tyre në të ardhmen". Nga ky këndvështrim, negocimi është një aktivitet i bazuar në komunikim përmes të cilit palët përpiqen të krijojnë mirëkuptime, marrëveshje ose kontrata që përcaktojnë natyrën e ndërvarësisë së tyre të ardhshme. Ndërvarësia është një element kyç në negociata, sepse palët varen nga njëra-tjetra për të arritur qëllimet e tyre dhe në të njëjtën kohë ato konkurrojnë për burime dhe përpiqen për qëllime të ndryshme. Prandaj, negocimi është një motiv i përzier, në atë që palët bashkëpunojnë dhe konkurrojnë përmes ndërveprimit të tyre shoqëror.

Këto karakteristika e dallojnë negocimin nga llojet e ndërlidhura të ndërveprimit shoqëror, të tilla si bindja, argumentimi, fitimi i pajtueshmërisë, menaxhimi i konfliktit dhe vendimmarrja në grup. Në negociata, palët shkëmbejnë propozime, eksplorojnë dhe përcaktojnë çështjet dhe

¹ Roger Fisher; 'Negotiating Power: Getting and Using Influence' in J.W. Breslin & J.Z. Rubin (eds) Negotiation Theory and Practice, The Program on Negotiation at Harvard Law School, Cambridge, Massachusetts fq. 127-128

fshehin dobësitë në pozicionin e tyre duke zbuluar opsionet, ndërsa në bindje, njëra palë po përpiqet të detyrojë palën tjetër të bëjë diçka që ai ose ajo zakonisht nuk do ta bënte. Në argumentim, palët parashtrojnë pretendime dhe i mbështesin këto pretendime me prova dhe arsyetim. Si argumentimi ashtu edhe bindja ndodhin jashtë situatave të konfliktit dhe në rrethana të ndryshme nga ato të karakterizuara nga papajtueshmëri të perceptuar; pra, të dyja janë procese komunikuese që zbatohen gjerësisht në një sërë situatash. Kështu, si një formë e ndërveprimit shoqëror, negociimi përdor bindjen dhe argumentimin, por ai shtrihet përtej këtyre fushave për të krijuar dhe menaxhuar shkëmbime, për t'u marrë me ndërveprime me motive të përziera dhe për të formuluar zgjidhje të pranueshme (Putnam & Roloff, 1992).

Në mënyrë të ngjashme, negociimi ndryshon nga fitimi i pajtueshmërisë, një proces që përdor strategji bindjeje dhe ndikimi. Edhe pse taktika të tilla si kërcënimet dhe premtimet përdoren në të dy arenat, ndërveprimi i negociatave përfshin procese unike si zhvillimi i çështjes dhe zhvillimi i zgjidhjeve krijuese që shkojnë përtej apeleve taktike dhe bindëse. Në një farë mënyre, negociimi i ngjan vendimmarrjes në grup në atë që bindja dhe argumentimi janë aktivitete komunikuese që ndodhin brenda procesit të diskutimit të anëtarëve të grupit. Negociimi ndryshon nga zgjidhja e problemeve në grup në atë që, për të maksimizuar interesat vetjake ose përfitimet e përbashkëta, palët në konflikt zhvillojnë propozime të paracaktuara përpara se të hyjnë në proces. Prandaj, si negociatat ashtu edhe vendimmarrja në grup përdorin zgjidhjen eksploruese të problemeve, por negociatat kërkojnë një marrëveshje të pranueshme duke bërë lëshime dhe duke eksploruar opsione në një mjedis me motive të përziera.

Negociimi i ngjan menaxhimit të konfliktit; në fakt, pazaret janë një mënyrë për të menaxhuar papajtueshmëritë përmes gjetjes së zgjidhjeve të pranueshme reciprokisht. Kështu, negociatat paralelizojnë një stil klasik të menaxhimit të konfliktit, kompromisit, si një mënyrë për të zbuluar opsionet, për të riformuluar situatën dhe për të eksploruar zgjidhjet e mundshme. Por negociatat janë vetëm një mënyrë për t'iu qasur menaxhimit të konfliktit. Në përmbledhje, negociimi është një formë unike e ndërveprimit shoqëror – një formë që i ka rrënjët në menaxhimin e konfliktit dhe adresimin e papajtueshmërive të perceptuara. Natyra e tij me motive të përziera, shqetësimi për interesat dhe pozicionet e votuesve dhe aktiviteti i shkëmbimit të propozimeve dhe kundërpropozimeve e bëjnë atë një arenë unike të ndërveprimit shoqëror.

Një element tjetër dallues rreth negociatave lind nga roli i tij tradicional si një mjet për të përcaktuar se si do të shkëmbehen ose shpërndahen burimet. Në të vërtetë, rrënja etimologjike e fjalës negociim është termi latin "*negotiar*", që do të thotë të bësh biznes (Bell, 1988). Studiuesit kanë identifikuar dy këndvështrime që drejtojnë një negociatë mbi një shkëmbim, secila prej të cilave përfshin strategji dhe aftësi të ndryshme (Walton & McKersie, 1965). Një perspektivë shpërndarëse përfshin një dëshirë për përfitime vetjake, në të cilën negociatorët vendosin objektiva për zgjidhjet e preferuara, pikat e rezistencës për largimin nga procesi dhe mënyrat për të kërkuar vlerën maksimale. Nga një këndvështrim shpërndarës, palët duhet të bëjnë oferta ekstreme të hapura, të pranojnë ngadalë, të ekzagjerojnë vlerën e lëshimeve, të fshehin informacionin, të argumentojnë me forcë dhe ta bëjnë palën tjetër të lëvizë drejt pikës së tij të rezistencës (Lax & Sebenius, 1986). Një perspektivë integruese pasqyron një dëshirë për të maksimizuar interesat e të dyja palëve përmes zgjerimit të byrekut, krijimit të vlerës dhe arritjes së zgjidhjeve fituese. Të rrënjosura në vendimmarrjen e përbashkët, negociatat e suksesshme integruese varen nga shkëmbimi i hapur i informacionit, të qenit shpikës dhe bashkëpunues dhe në gjetjen e interesave të përbashkëta.

Edhe pse perspektivat shpërndarëse dhe integruese duken ekskluzive reciproke, disa negociata bazohen shumë nga të dy llojet e proceseve, qoftë në sekuenca ose në kohë të ndryshme gjatë ndërveprimit (Putnam, 1990). Negocimi efektiv, megjithatë, kërkon aftësi që rrjedhin nga të dy modelet dhe që u mundësojnë pazareve të ndjekin vetëm një ose kombinim të të dy proceseve. Kohët e fundit, programet e trajnimit në negociata janë përqendruar shumë në zhvillimin e aftësive negociuese integruese sepse negociatorët shpesh kanë vështirësi të zbulojnë interesat e përbashkëta, të krijojnë vlera dhe të punojnë në bashkëpunim për të arritur marrëveshje (Cutcher-Gershenfeld, 1994; Friedman, 1993; Lewicki, 1997), por synojnë gjithashtu të mprehin aftësitë e tyre në negociimin shpërndarës.

Negocimi, pra, është një formë unike e ndërveprimit shoqëror që përfshin argumentimin, bindjen dhe shkëmbimin e informacionit në arritjen e marrëveshjeve dhe përpunimin e ndërvarësisë së ardhshme. Si një përpjekje me motive të përziera, negociatat mund të zhvillohen përmes proceseve shpërndarëse që synojnë maksimizimin e interesit vetjak, duke u përqendruar në pozicione dhe duke pretenduar vlerën optimale, ose mund të zhvillohet në një mënyrë "win-win" në të cilën palët ndjekin interesa të përbashkëta, kërkojnë opsione krijuese

dhe angazhohen në zgjidhjen bashkëpunuese të problemeve. Lloje të ndryshme të aftësive negociuese i shoqërojnë këto procese dhe çojnë në efektivitet në arritjen e rezultateve të vetë negociatorit, rezultateve të përbashkëta dhe rezultatet relacionale.

1.1 Konceptet themelore të negocimit

Negocimi i cili është një proces ku dy ose më shumë palë arrijnë një marrëveshje për konfliktin kalon nëpër faza të caktuara përpara se të arrihet marrëveshja e dëshiruar. Këto faza përfshijnë:

1. Faza përgatitore
2. Faza e prezantimit ose e hapjes
3. Faza e bisedimeve / negociatave
4. Faza e mbylljes ose e marrëveshjes

Faza përgatitore

Zakonisht, përgatitja është akti i vendosjes së gjërave në rregull për një qëllim të ardhshëm. Prandaj planifikimi dhe përgatitja e duhur janë çelësi i negociatave të suksesshme. Në këtë fazë hetimi i duhur dhe mbledhja e informacionit faktik në lidhje me interesat, idetë, vlerat, qëllimet, aspiratat e palëve në mosmarrëveshje. Kjo fazë thjesht përfshin përcaktimin e asaj që shpresoni të arrini dhe si shpresoni ta arrini atë në negociata. Njerëzit priren të argumentojnë se përgatitja nuk është e rëndësishme në negociata. Megjithatë, ekspertët kanë argumentuar fuqishëm se përgatitja e kujdesshme dhe e plotë në negociata është e domosdoshme.²

Faza e hapjes

Kjo fazë u lejon palëve në konflikt të deklarojnë rastin e tyre. Të dy pritët ta shfrytëzojnë këtë mundësi për të vënë në pah ato që ata i konsiderojnë si çështjet kryesore për diskutime në negociata. Ekziston nevoja për të identifikuar dhe kuptuar qartë çështjet për përcaktim në mënyrë që të mos prishet procesi i negociatave. Duke i shprehur qartë çështjet, palët janë në gjendje të identifikojnë fushat e marrëveshjes dhe t'i ndajnë ato nga çështjet kryesore për t'u

² Henry Brown & Arthur Marriott (2011): ADR: Principles & Practices, London: Sweet and Maxwell

negociuar. Në mënyrë të përmbledhur, faza e hapjes ose e prezantimit përfshin prezantimin e ofertave dhe kërkesave, qoftë me gojë apo me shkrim.

Faza e bisedimeve / negociatave

Në këtë fazë negociatat mund të shkojnë në një marrëveshje ose në një ngërç. Aty ku ka një ngërç në fazën e bisedimeve, negociatat mund të prishen dhe kur kjo të ndodhë, duhet të ndërmerren veprime të menjëhershme për të parandaluar që situata të jetë e pakthyeshme. Faza e bisedimeve u ofron palëve mundësinë për të debatuar, racionalizuar, shqyrtuar dhe rënë dakord për çështjet e vendosura në fazën e hapjes. Është faza ku palët bindin kundërshtarin që të pranojë ofertat e tyre dhe kundërofertat. Përveç kësaj, në këtë fazë, aftësitë e komunikimit duhet të përdoren në mënyrë efektive. Lehtësimi i komunikimit ndërmjet palëve në konflikt nëpërmjet negociatorit do të japë rezultate të mira negociuese dhe do të kufizojë dëmin nga një prishje e negociatave.³

Faza e mbylljes

E njohur ndryshe si faza e marrëveshjes, përfundon procesin e negociatave duke e vendosur marrëveshjen e ndërsjellë në një mjedis të pranueshëm për të dyja palët në konflikt. Në këtë fazë, palët pritët të rregullojnë hollësitë e marrëveshjes dhe të sigurojnë që të gjitha çështjet e nevojshme për të pasur një marrëveshje të zbatueshme dhe të realizueshme janë trajtuar. Mund të thuhet në mënyrë të përmbledhur se në përgjithësi ka katër faza në një proces negocimi (përgatitja, hapja, negocimi dhe mbyllja). Është një proces i vazhdueshëm pasi një palë mund të ndalet në çdo fazë dhe të kërkojë një negocim *de novo* ose me arritjen e fazës së mbylljes, negociatat për zbatimin e marrëveshjes mund të vazhdojnë.

1.2 Qasjet në negociata

Siç u përmend më parë, një negocim mund të përmbajë interesa të pajtueshme dhe/ose të papajtueshme ndërmjet negociatorëve. Në jetën e përditshme, mund të ketë interesa të përputhshme dhe të papajtueshme për negociatorët në një negocim të vetëm - me fjalë të tjera, negocimi përmban një motiv të përzier elementësh shpërndarës dhe integrues.

³ Robert Heller and Tim Hindle (1998): Essential Managers Manual, London, Dorling Kindersley Limited fq. 614- 615

Megjithatë, teorikisht, është e nevojshme të dallohet dallimi i mohimit integrues dhe distributiv sipas përkufizimit.

Negocimi integrues do të thotë që interesat nuk janë as plotësisht kundërshtuese dhe as plotësisht të pajtueshme (Pruitt & Lewis, 1977). Ky potencial integrues lejon një marrëveshje të ndërsjellë e cila arrihet kur të dyja palët arrijnë një rezultat më të lartë se kompromisi i thjeshtë 50-50 (Neale & Bazerman, 1992). Negocimi shpërndarës, në të kundërt, është se negociatori duhet të hetojë pyetjen se si të ndajë një sasi fikse burimesh në një negociim. Negocimi shpërndarës është një lojë me shumën zero nga këndvështrimi i teorisë së lojës, ku vlera përgjatë një dimensionit të vetëm zhvendoset në secilin drejtim - njëra anë është më mirë dhe tjetra anë është më keq (Rosenschein & Zlotkin, 1994).

Në përgjithësi, shumica e negociatorëve të suksesshëm fillojnë të supozojnë negociatën bashkëpunuese (integruese) ose të favorshme. Shumica e negociatorëve të mirë do të përpiqen për një fitore të favorshme ose do të synojnë një situatë ku të dyja palët mendojnë se fituan. Negociatat prirën të shkojnë shumë më mirë nëse të dyja palët perceptojnë se janë në një situatë të favorshme ose të dyja palët i afrohen negociatave duke dashur të "krijojnë vlerë" ose të kënaqin nevojat e tyre dhe nevojat e tjetrit.

Ekzistojnë katër qasje të ndryshme ndaj negociatave dhe rezultati i negociatave varet nga qasja. Qasjet e ndryshme të negociatave janë si më poshtë:

Negocimi shpërndarës ose qasja „Win – Lose” (Fitim-Humbje)

Kjo quhet edhe qasja konkurruese, shuma zero ose qasja e vlerës së pretenduar. Kjo qasje bazohet në premisën se një person mund të fitojë vetëm në kurriz të tjetrit. Ajo ka karakteristikat e mëposhtme:

- I. Njëra palë 'fiton' dhe njëra palë 'humbet'.
- II. Ka burime fikse për t'u ndarë në mënyrë që sa më shumë të marrë njëri, aq më pak të marrë tjetri.
- III. Interesat e njërit person kundërshtojnë interesat e tjetrit.
- IV. Shqetësimi mbizotërues në këtë lloj pazarllëku është zakonisht maksimizimi i interesave të dikujt.

V. Strategjitë dominuese në këtë mënyrë përfshijnë manipulimin, detyrimin dhe fshehjen e informacionit.

Strategjia për t'u përdorur: Në këtë mënyrë, dikush kërkon të përfitojë përparësi përmes fshehjes së informacionit, mashtrimit ose përdorimit të veprimeve manipuluese. Sigurisht, këto metoda kanë potencial serioz për pasoja negative. Megjithatë, edhe në këtë lloj negociimi, të dyja palët duhet të ndjejnë se në fund rezultati ishte më i miri që mund të arrinin dhe se ia vlen të pranohet dhe mbështetet.

Në një strategji konkurruese, rezultati i negociatave është më i rëndësishëm se marrëdhënia. Për shkak se rezultatet (burimet, fitimet, rritjet, etj.) shihen si të kufizuara në sasi ose madhësi, personi që angazhohet në një strategji konkurruese dëshiron të marrë sa më shumë nga ato rezultate të jetë e mundur. (Ne do të përdorim termin konkurrencë për të treguar personin që përdor strategjinë konkurruese.) Ne e quajmë këtë strategji “win to lose”, sepse ka të ngjarë që ndërsa konkurrentët mund të fitojnë nga rezultati, ata tendosin dhe rrezikojnë marrëdhëniet midis palëve. Mendimi dhe qëllimet në këtë strategji janë afatshkurtra: të maksimizosh madhësinë e rezultatit tani dhe të mos kujdesesh as për pasojat afatgjata të kësaj strategjie dhe as për marrëdhënien. Marrëdhënia me palën tjetër nuk ka rëndësi, për një nga disa arsye: (1) Ky mund të jetë një negociim vetëm një herë pa marrëdhënie të ardhshme, (2) Marrëdhënia e ardhshme mund të mos jetë e rëndësishme, (3) Marrëdhënia ekziston, por ishte e dobët në fillim, ose (4) Pala tjetër mund të ketë një reputacion për negociata të vështira ose pandershme, dhe kjo strategji është miratuar për arsye mbrojtëse. Në çdo rast, kjo strategji ndërmerret me supozimin se marrëdhënia e ardhshme me palën tjetër është e parëndësishme, por rezultati specifik është i rëndësishëm.

Strategjia konkurruese tenton të theksojë dallimet midis palëve, duke promovuar një qëndrim "ne/ata". Kështu, marrëdhënia gjatë negociatave në një situatë konkurruese do të karakterizohet nga mungesa e besimit dhe madje edhe nga konflikti. Kjo është në kontrast me strategjinë bashkëpunuese në të cilën dallimet minimizohen dhe ngjashmëritë theksohen.

Qëllimi në strategjinë konkurruese është që të detyrohet pala tjetër të dorëzohet, dhe kështu të kënaqë nevojat e konkurrentit tani. Ai bazohet në konceptin "Unë fitoj, ti humb". Konkurrenti

do të bëjë gjithçka për të përmbushur objektivat dhe për të marrë sa më shumë nga byreku që të jetë e mundur.

Qasja „Lose-Lose” (humb-humb)

Kjo qasje negociuese miratohet kur njëri partner negociues mendon se interesat e tij janë të kërcënuara dhe ai bën gjithçka që mundet për të siguruar që rezultati i negociatave të mos jetë i përshtatshëm edhe për interesat e palës tjetër. Në ujdi, të dyja palët përfundojnë si humbëse. Kjo lloj situatë lind kur partnerët negociues injorojnë nevojat e njëri-tjetrit dhe nevoja për të lënduar njëri-tjetrin tejkalon nevojën për të gjetur një lloj zgjidhjeje të pranueshme. Ky është lloji më i padëshirueshëm i rezultatit dhe për këtë arsye kjo qasje negociuese shmanget më së shumti.

Pse dikush do të zgjidhte një strategji shmangieje? Sepse negociatat mund të jenë të kushtueshme (në kohë, para dhe marrëdhënie) dhe ka shumë raste kur negociatorët do të kishin qenë më mirë ta hiqnin çështjen tërësisht! Personi që përdor një strategji shmangieje në thelb e sheh negociimin si humbje kohe - ose nuk ia vlen të ndiqet. Ky person mund të mendojë se nevojat e tij ose të saj mund të plotësohen pa negociuar. Përveç kësaj, ky person mund të vendosë që rezultati ka vlerë shumë të ulët dhe se marrëdhënia nuk është aq e rëndësishme për t'u zhvilluar përmes negociatave. Si rezultat, pala arsyeton se as marrëdhënia dhe as rezultati nuk janë mjaftueshëm të rëndësishme (të paktën krahasuar me kostot) dhe kështu nuk ndërmerr asnjë veprim ose thjesht refuzon të negociojë.

Nëse "ai i cili shmang" refuzon të negociojë kur pala tjetër dëshiron, kjo mund të ketë një efekt negativ në marrëdhënie. Edhe kur rezultati është i parëndësishëm, shumë njerëz do të preferojnë të shmangin zemërimin e palës tjetër. Një metodë më e moderuar shmangieje mund të jetë mos ngritja e ndonjë kundërshtimi ndaj procesit, ose thjesht mosparaqitja. Nëse pala tjetër këmbëngul për negociata dhe është e rëndësishme të ruani marrëdhëniet, atëherë mund të kaloni në një strategji akomoduese.

Strategjia e shmangies është gjithashtu një mundësi kur një palë mund të ndjekë një rezultat alternativ shumë të fortë. Nëse ekziston një alternativë e fortë, personi mund të zgjedhë të mos negociojë.

Qasja e kompromisit

Qasja e kompromisit mund të mendohet si një qasje “adekuatë për shumicën e rasteve” ndaj negociatave. Në këtë strategji, secila palë do të duhet të modifikojë prioritetet e saj për marrëdhënien dhe për rezultatin(et) e preferuar. Në të dyja rastet, palët po marrin një vendim që preferohet kompromisi sepse, nga njëra anë, të dyja palët fitojnë diçka (një avantazh ndaj akomodimit ose konkurrencës), të dyja palët fitojnë diçka (në krahasim me asgjë - një avantazh ndaj shmangies), dhe megjithatë kompromisi nuk kërkon të gjithë përpjekjen e qëllimshme që kërkohet për bashkëpunim.

Ndërsa negociatorët zakonisht nuk fillojnë të planifikojnë një kompromis (veçanërisht nëse një strategji konkurruese ose bashkëpunuese është e mundur), kompromisi shpesh shihet si një "zgjedhje e dytë" e pranueshme. Ekzistojnë tri arsye kryesore për të zgjedhur një strategji kompromisi (veçanërisht si një alternativë "e parazgjedhur" ndaj strategjive të tjera):

1. Një strategji e vërtetë bashkëpunimi nuk duket të jetë e mundur. Njëra ose të dyja palët nuk besojnë se fitorja e vërtetë mund të arrihet sepse është thjesht shumë komplekse ose shumë e vështirë. Ose marrëdhënia mund të jetë tashmë shumë e tensionuar që palët të punojnë së bashku në një mënyrë që nxit dhe mbështet bashkëpunimin e mirë.

2. Palëve u mungon koha ose burimet e tjera kritike të nevojshme për të arritur në bashkëpunim. Kompromisi është zakonisht i shpejtë dhe efikas. Ndërsa mund të jetë jooptimale për cilësinë e rezultateve të arritura, shkëmbimi midis arritjes së një rezultati të shkëlqyeshëm dhe kohës së nevojshme për ta bërë atë mund ta detyrojë dikë të zgjedhë kohën mbi cilësinë.

3. Të dyja palët fitojnë diçka (ose nuk humbasin asgjë) në të dy dimensionet. Në ndryshim nga ndjekja e një strategjie konkurruese (dhe maksimizimi i rezultateve në kurriz të marrëdhënies) ose një strategjie akomoduese (dhe sakrifikimi i rezultateve për marrëdhënien), kompromisi siguron një përfitim si në dimensionin e rezultatit ashtu edhe në marrëdhënie.

Kjo qasje ofron një rezultat i cili është njëfarë përmirësimi mbi rezultatin e strategjisë humb-humb. Për të shmangur një situatë humbje-humbjeje, të dyja palët heqin dorë nga një pjesë e asaj që kishin kërkuar fillimisht dhe vendosen për diçka më pak se kaq. Një kompromis

është zgjidhja më e mirë kur është e pamundur për të dyja palët të bindin njëra-tjetrën ose kur burimet e diskutueshme janë të kufizuara.

Negocim integrues ose qasja „Win-Win”

Kjo qasje negociuese quhet edhe si qasje bashkëpunuese ose krijimi i vlerës. Është superiore ndaj të gjitha qasjeve të negociatave. Rezulton që të dyja palët të ndjejnë se po arrijnë atë që dëshironin. Kjo rezulton që të jenë të kënaqura të dyja palët. Ajo ka karakteristikat e mëposhtme.

1. Ka një sasi të mjaftueshme burimesh për t'u ndarë dhe të dyja palët mund „të fitojnë”

2. Shqetësimi dominues këtu është maksimizimi i rezultateve të përbashkëta.

3. Strategjitë dominuese përfshijnë bashkëpunimin, shkëmbimin e informacionit dhe zgjidhjen e ndërsjellë të problemeve. Ky lloj quhet edhe „krijimi i vlerës” pasi qëllimi këtu është që të dyja palët të largohen nga ndjenja e negociatave se kishin vlerë më të madhe se më parë.

Do të fokusohemi në dy llojet më problematike: Bashkëpunuese (integruese) dhe konkurruese (shpërndarëse).

Nga të dy, më e rëndësishmja është bashkëpunimi, pasi shumica e negociatave dhe zgjidhjes së konflikteve në jetën tuaj personale dhe profesionale do të jenë (ose duhet) të jenë të kësaj natyre. Kjo është, për shkak se shumica e negociatave përfshijnë situata ku ne duam ose kemi nevojë për një marrëdhënie të vazhdueshme me personin tjetër.

Një strategji bashkëpunuese është ajo në të cilën të dyja palët e konsiderojnë marrëdhënien dhe rezultatin si një lloj të rëndësishme. Në një strategji bashkëpunuese, palët në negociata ose fillojnë me qëllime të përputhshme ose janë të gatshme të kërkojnë mënyra për të ndjekur qëllimet e tyre në mënyrë që të dyja të mund të përfitojnë. Kjo është në kundërshtim të fortë me strategjinë konkurruese, në të cilën palët besojnë se qëllimet e tyre janë reciprokisht ekskluzive dhe vetëm njëra palë mund të fitojë. Marrëdhënia midis palëve ka shumë të ngjarë të jetë e vazhdueshme, me një histori të caktuar të dhënies dhe të marrjes, në mënyrë që palët t'i besojnë njëra-tjetrës dhe të dinë se mund të punojnë së bashku. Për më tepër, strategjitë e bashkëpunimit shpesh inicohen kur palët e dinë se duan të vendosin qëllime afatgjata për rezultate të veçanta dhe për marrëdhënien.

Për ta bërë këtë strategji të funksionojë, të dyja palët në negociata duhet të jenë të gatshme të përdorin strategjinë bashkëpunuese; nëse vetëm njëra palë e përdor atë, dhe tjetra përdor një tjetër, shanset janë që të dyja palët të mos arrijnë të arrijnë një rezultat optimal dhe të ruajnë ose përmirësojnë marrëdhëniet e tyre të punës.

Palët bashkëpunuese respektojnë afatet dhe janë të gatshme të rinegociojnë kornizën kohore nëse është e nevojshme për të arritur qëllimet e tyre. E kundërt me strategjinë konkurruese, ku koha përdoret si pengesë ose si një truk fuqie për të arritur qëllimet e veta.

Strategjia e bashkëpunimit është punë e vështirë, por rezultatet mund të jenë shpërblyese. Duhet kohë dhe kreativitet shtesë për të krijuar besim dhe për të gjetur zgjidhje të favorshme. Por rezultati dhe rezultatet e marrëdhënies janë zakonisht më të mira për të dyja palët.

Qasja integruese ose e zgjidhjes së problemeve

Kjo është një qasje e adoptuar kur palët në mosmarrëveshje kanë tendencë të angazhohen në marrëdhëniet e ardhshme. Ajo synon të maksimizojë interesat e kundërshtuesve, duke lënë mënjane veten e tyre individuale nga çështja e diskutueshme, duke eksploruar kështu opsione të ndryshme për të arritur përfitimet e tyre reciproke. Kjo qasje është përshkruar gjerësisht si qasja „fitues-fitues” sepse pas zgjidhjes së konfliktit, palët në konflikt nuk ndjejnë se kanë humbur asgjë, por se kanë arritur diçka. Për më tepër, një "byrek fiks" përfshihet në çdo mosmarrëveshje, në të cilën një palë do të donte të merrte një pjesë më të madhe ose të gjithë atë. Megjithatë, zbatimi i strategjisë fitimprurëse do të zgjerojë byrekun në mënyrë që të akomodojë interesat e kundërshtuesve.

Është e domosdoshme të pohohet se duhet pasur kujdes ekstrem në zbatimin e një strategjie negociuese për një problem. Një person që varet nga klisheja popullore se "çdo gjë është e negociueshme dhe të gjithë janë negociator" mund të bëhet i vetëkënaqur kur ai/ajo aplikon një qasje jo të përshtatshme për një konflikt. Zbatimi i qasjes konkurruese (win-lose) në një konflikt në të cilin palët kanë potencial për të pasur marrëdhënie të ardhshme do të rezultojë në shtrembërimin e marrëdhënieve të tyre. Qasja konkurruese e cila është "e ngjashme me çështjet gjyqësore" në asnjë rast nuk duhet të zbatohet në rrethanat e lartpërmendura.

Në përpjekjen për të ruajtur status quo-në e marrëdhënieve të palëve në konflikt, qasja integruese shërben si strategjia më e mirë e negociatave. Fisher dhe Ury ⁴mendojnë se për të adoptuar qasjen integruese, negociatorët duhet të bëjnë si më poshtë:

1. Ndani njerëzit nga problemi: Të mos fokusoheni në marrëdhëniet ndërpersonale ndërmjet palëve në konflikt dhe negociatorëve dhe fokusimi në meritat e problemit.
2. Fokusimi në interesin dhe jo në pozicionet: Duhet të ketë sqarime të duhura mbi qëllimet dhe motivet e palëve në konflikt, si dhe t'i kushtohet më shumë vëmendje interesave të tyre përkatëse sesa pozicioneve të tyre.
3. Gjeneroni një shumëllojshmëri opsionesh, p.sh. stuhi mendimesh për të zhvilluar ide të reja për të përmbushur nevojat e palëve në konflikt.
4. Këmbëngulni që negociatat të bazohen në ndonjë standard objektiv, që është vlerësimi i rezultateve kundrejt standardeve lehtësisht të konstatueshme bazuar në kritere objektive.

Qasje distributive ose konkurruese

Kjo qasje vërtet nuk vlerësohet në krahasim me strategjinë integruese. Qasja shpërndarëse e njohur edhe si 'fitim-humbje' është krahasuar me procesin gjyqësor sepse njëra palë fiton ndërsa tjetra humbet. Efekti rezultat në zbatimin e kësaj strategjie është paaftësia e të dyja palëve për të fituar, por më tepër palët marrin pozicione dhe tentojnë në procesin e negociatave që pala kundërshtare të pajtohet me qëndrime të tilla. Personi që përdor këtë strategji tenton të jetë i ashpër, i fuqishëm dhe i aftë në maksimizimin e interesit të tij/saj kryesor vetjak. ⁵Kjo qasje është një negocim me shumën zero në kuptimin që fitimi i njëres palë çon në humbjen e një pale tjetër. Me fjalë të tjera, arritja e një pale buron nga sakrifica e një pale tjetër. Për më tepër, në përcaktimin e kuptimit dhe karakteristikave të kësaj qasjeje, vendoset një byrek fiks midis palëve që kundërshtojnë, duke treguar se pala që ka më shumë byrekë fiton kundër tjetrës që ka më pak.

⁴ Roger Fisher, William Ury and Patton B. (1991): *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*, 2nd Ed. New York: Penguin Books

⁵ Henry Brown & Arthur Marriott (2011): *ADR: Principles & Practices*, London: Sweet and Maxwell

Vlen të theksohet se disavantazhet tejkalojnë avantazhet e qasjes shpërndarëse: është joefikase, marrëveshjet jo të mençura janë rezultat i negociatave të tilla, nxiten negociatat e vështira, dëmtohen marrëdhëniet etj. Përveç kësaj, për shkak të faktit se kjo qasje priret të jetë konkurruese, ajo shfaq tipare kundërshtare gjatë procesit të saj. Prandaj, duke qenë se ka pasur agjitacion nga popullata për një mjet më fleksibël dhe me kosto efektive për zgjidhjen e mosmarrëveshjeve, përdorimi i strategjisë shpërndarëse duhet të zëvendësohet nga praktikuesit e negociatave.

Në mënyrë të padiskutueshme, në fazën fillestare të procesit të negociatave, palët mund të përdorin qasjen shpërndarëse për shkak të aspiratave dhe pozicioneve të tyre. Megjithatë, përgjatë linjës, modeli integrues mund të miratohet kur të kuptohet se disa nga aspiratat janë mjaft të pamundura për t'u mbështetur, duke eksploruar opsione të tjera që mund të jenë të dobishme për të dyja palët në konflikt.

Është vërtetuar mirë se aftësitë që i atribuohen procesit të negociatave përfshijnë qasjen shpërndarëse dhe integruese. Një negociator i zgjuar do të jetë i kujdesshëm në zbatimin e këtyre aftësive me qëllim të arritjes së interesave të dëshiruara të palëve në konflikt.

2. Hapat praktik për negocimin

2.1 Identifikimi i interesave

Para se të shkojmë në negociata, është gjithashtu e nevojshme të përcaktohet se çfarë duam, mund të japim ose japim për atë që kemi nevojë dhe presim nga negociatat. Përveç pozicioneve fillestare, maksimale, minimale dhe objektive të përcaktuara në këtë mënyrë, është e nevojshme të parashikohen pika që mund të jenë kyçe ose problematike në rrugën drejt marrëveshjes. Skenarë të ndryshëm dhe rezultate alternative të pranueshme pozitive duhet gjithashtu të merren parasysh dhe të parashikohen. Në një qasje bashkëpunuese ose të favorshme ndaj negociatave, përgatitjet do të përfshijnë shumë çështje në dukje të vogla si përcaktimi i vendit të negociatave, përcaktimi i një numri të barabartë anëtarësh të ekipit negociator, kujdesi për mjedisin dhe orarin e negociatorëve, gjithçka për të krijuar një atmosferë stimuluese dhe sa më të këndshme për të gjitha palët e përfshira. Përndryshe, qasja "win-lose" zakonisht përfshin të menduarit dhe dakordësimin për kurthe të ndryshme, mënyra

për të shprehur fuqinë dhe një sërë teknikash manipuluese të disponueshme që do të përdoren për të ushtruar presion dhe dominim mbi palën tjetër. Natyrisht, një qasje e tillë nuk kontribuon në ndërtimin e besimit dhe rritjen e marrëdhënieve në planin afatgjatë.

2.2 Pjesëmarrësit

Një element tjetër i strategjive integruese përfshin pjesëmarrësit të cilët janë njerëzit. Në *Getting to Yes*, Fisher dhe Ury argumentojnë se palët në një mosmarrëveshje shpesh harrojnë se pala tjetër përbëhet nga njerëz, që, ashtu si vetë ata, janë subjekt i dobësive njerëzore si emocionet, potencialet për keqkuptime dhe supozimet e gabuara. Prandaj, një rregull tjetër për negociatorin parimor është të ndajë njerëzit nga problemi. Kjo do të thotë të gesh një mënyrë për të zgjidhur një problem pa u hutuar nga elemente personale dhe të arrish një marrëveshje në një mënyrë që do të ruajë marrëdhënien.

Sa më e mirë të jetë marrëdhënia, aq më shumë bashkëpunim do të marrë secila palë nga tjetra, aq më shumë informacion mund të ndahet në mënyrë komode dhe aq më të larta janë perspektivat për të arritur në një zgjidhje të favorshme. Për të ndihmuar në ndërtimin e marrëdhënieve, Fisher dhe Ury rekomandojnë marrjen në konsideratë të përdorimit të taktikave që mund të ndihmojnë negociatorët të njohin palën tjetër. Kjo mund të përfshijë gjetjen e mënyrave për t'u takuar joformalisht, mbërritjen herët për të biseduar ose qëndrimin pas përfundimit të negociatave zyrtare. Negociatorët duhet të jenë gjithashtu të vetëdijshëm për taktikat dhe konsideratat e rëndësishme që i ndihmojnë negociatorët të ndihen sikur mund të dalin nga negociatat me respekt për veten dhe opinionin e mirë të të tjerëve. Kjo mund të nënkuptojë marrjen e hapave për t'u siguruar që asnjëra palë nuk është e detyruar të humbasë fytyrën ose të shfaqet personalisht e komprometuar si pasojë e përmbushjes së kërkesave të palës tjetër. Ruajtja e fytyrës mund të jetë çelësi i negociatave që kanë arritur në ngërç ose në situata ku negociatat nuk kanë filluar. Mund të përfshijë ofrimin e gjesteve që i japin kundërshtarit një mënyrë për të justifikuar një ndryshim në pozicionin e tij, ndoshta përpara një elektorati të interesuar.

Nga ana tjetër, negociatorët duhet të jenë të vetëdijshëm se mbrojtja nga humbja e fytyrës nuk duhet të bëhet aq thelbësore në proces, sa të mbulojë rëndësinë e çështjeve të prekshme në

lojë, ose të gjenerojë konflikte intensive që mund të vonojnë ose parandalojnë përparimin drejt marrëveshjes.

Ndershmëria dhe besimi - Negociatorët nuk duhet të nënvlerësojnë kurrë rëndësinë e ndershmërisë dhe besimit në negociata. Perceptimi që negociatorët kanë për njëri-tjetrin është një faktor vendimtar që ndikon në rrjedhshmërinë e negociatave. Të qenit i respektueshëm, diplomatik dhe ruajtja e besueshmërisë së dikujt është thelbësore për krijimin e marrëdhënieve pozitive personale dhe parandalimin e emocioneve negative që mund të rezultojnë në kthimin e taktikave shpërndarëse. Kjo ndonjëherë është më e lehtë të thuhet sesa të bëhet; besimi në marrëdhënie është i ngadalshëm për t'u ndërtuar dhe i lehtë për t'u shkatërruar. Nderimi i angazhimeve është një mënyrë në të cilën palët ndërtojnë besim, dhe në këtë mënyrë shërben si një tjetër element thelbësor i negociatave (Fisher dhe Ertel, 1995).

2.3 Alternativat

Për të vendosur qëllime realiste, negociatorët duhet të fillojnë duke marrë parasysh disa pyetje themelore: ku do të jetë secila palë nëse nuk arrihet marrëveshje? Cilat zgjidhje alternative janë në dispozicion për të përmbushur qëllimet tuaja nëse nuk mund të mbështeteni në bashkëpunimin e palës tjetër? Siç u pa më herët, vëmendja ndaj alternativave është një tipar i rëndësishëm i qasjeve distributive si dhe të qasjeve integruese. Megjithatë, ndryshe nga theksi që vihet në koncepte të tilla si pikat e rezervimit dhe linjat përfundimtare në qasjet pozicionale ndaj negociatave, qasjet integruese priren të kenë një pamje pak më të nuancuar të rolit të alternativave në negociim. Fisher dhe Ury argumentojnë se është thelbësore që të dyja palët të dinë Alternativën e tyre më të Mirë për Marrëveshjen e Negociuar (BATNA - Best Alternative to a Negotiated Agreement) si përpara ashtu edhe gjatë të gjitha fazave të një negociimi. Fisher dhe Ury argumentojnë se të kesh një rezultat përfundimtar të vendosur mund të ketë kosto të larta. Për nga natyra e tij, një linjë përfundimtare mund të jetë jo fleksibël dhe e rëndë. Mund të parandalojë të menduarit krijues dhe t'i mbyllë palët në pozicione që mund t'i pengojnë ata të arrijnë në një zgjidhje të favorshme.

Një BATNA u siguron negociatorëve një masë fleksibiliteti që mungon nga fundi. Ndryshe nga përfundimet, BATNA ndryshon kur negociatorët perceptojnë një ndryshim në alternativat e tyre. Kur negociatat shihen në terma të BATNA-ve, në krahasim me pozicionet ose linjat

përfundimtare, negociatat mund të vazhdojnë edhe kur shifrat refuzohen, sepse negociatorët janë më të lirë të vazhdojnë të eksplorojnë zgjidhje të mundshme shtesë. Për më tepër, për shkak se negociatat shihen si një proces i përbashkët vendimmarrës në qasjen integruese, ekziston gjithmonë mundësia që secila palë të rishqyrtojë pozicionin e saj në mes të rrjedhës dhe të vendosë të ndjekë një kurs të ndryshëm nga ai i planifikuar fillimisht. Negociatorët që nuk arrijnë të vlerësojnë (dhe rivlerësojnë) alternativat e tyre ndaj një marrëveshjeje si përpara ashtu edhe gjatë procesit, mund të rrezikojnë të nxitojnë për të arritur një marrëveshje pa i shqyrtuar plotësisht alternativat e tyre ose të palës tjetër, duke bërë që njëra palë të përfundojë me një marrëveshje që duhet të ishte refuzuar.

Negociatorët duhet të vlerësojnë dhe zhvillojnë BATNA-n e tyre përpara dhe gjatë negociatave. Për ta bërë këtë, palët fillojnë duke bërë një listë të alternativave të disponueshme nëse nuk arrihet një marrëveshje. Negociatorët duhet gjithashtu të marrin kohë për të kuptuar dhe parashikuar BATNA-n e palës tjetër, të marrin në konsideratë opsionet e disponueshme duke pasur parasysh dy grupet e BATNA-ve, të zhvillojnë një plan për zbatimin e tyre dhe më pas të zgjedhin më të mirën nga këto alternativa të zhvilluara.

2.4 Kriteret

Kur negociojnë mbi pozicionet, negociatorët krijojnë një situatë në të cilën njëra palë duhet të pranojë pretendimin e tij origjinal në mënyrë që negociatat të kenë sukses. Pazaret pozicionale janë pazaret në të cilat dy palët mbyllen në pozicione të papajtueshme. Sipas Fisher dhe Ury, kjo mund të çojë në një garë vullnetesh, hidhërimi dhe bllokimi. Ata thonë se kur negociatat trajtohen në këtë mënyrë, edhe kur arrihet një marrëveshje, ajo mund të ketë një kosto të lartë. Për shembull, negociatorët pozicional mund të arrijnë më në fund në një zgjidhje që duket se "ndan dallimin" midis dy pozicioneve të tyre, edhe pse një zgjidhje e përbërë në mënyrë më racionale do t'i përshtatej më mirë interesave të të dyja palëve. Së fundi, marrëveshjet që lidhen në këtë mënyrë mund të rezultojnë të dobëta për t'u zbatuar nëse palët më vonë arrijnë në përfundimin se marrëveshja kërkonte një zgjidhje pa legjitimitet. Autorët thonë se ka një mënyrë më të mirë për t'iu qasur procesit të negociatave. Kjo përfshin thirrjen e kriterëve objektive si pjesë e procesit të negociatave.

Në negociata, vendimmarrja e përbashkët është një proces që rrit drejtësinë e perceptuar të negociatave, përmirëson kënaqësinë me rezultatet, promovon marrëdhënie pozitive midis palëve, rrit legjitimitetin me të cilin shihen marrëveshjet dhe ndihmon në krijimin e një vullneti për t'iu përmbajtur angazhimeve të bëra. Duke i inkuadruar negociatat si një proces vendimmarrjeje të bazuar në kritere objektive, negociatorët çlirojnë veten dhe palën tjetër nga nevoja për t'u kapur në një pozicion me kokëfortësi, në mënyrë që të mos duken (ose ndihen) të dobët ose të pasinqertë. Pavarësisht nëse negociatorët zgjedhën standarde të drejta apo procedura të drejta, pika thelbësore, sipas teorisë së negociatave parimore, është krijimi i përbashkët i një baze të shëndoshë për marrjen e vendimeve logjike që të dyja i shtojnë vlerë procesit dhe siguron që palët të mund të shikojnë prapa në negociatat si zgjidhje legjitime. Për më tepër, negociatat e zhvilluara në këtë mënyrë bëhen më efikase. Në vend që të shpenzojnë kohën e tyre duke sulmuar pozicionet e njëri-tjetrit, negociatorët mund t'i përqendrojnë energjitë e tyre në analizën dhe zgjidhjen e problemeve dhe të kenë një shans më të madh për të hartuar marrëveshje që palët do t'i konsiderojnë si legjitime me kalimin e kohës.

2.5 Komunikimi

Një komponent shumë i rëndësishëm i çdo takimi negociator është komunikimi i suksesshëm që mundëson një kuptim më të mirë të nevojave dhe strategjive të palës tjetër dhe hap hapësira për shkëmbimin e mendimeve dhe gjetjen e zgjidhjeve të reja krijuese të pranueshme reciprokisht. Shpesh elementi më i rëndësishëm i procesit të komunikimit është dëgjimi aktiv dhe interpretimi i saktë i asaj që thuhet, bërja e pyetjeve dhe perceptimi i sinjaleve joverbale që na ndihmojnë të zbulojmë gjendjen reale emocionale dhe mendore të njerëzve me të cilët po flasim. Sinjalet e topit kurrë nuk zbulojnë gjithashtu atë që një person mund të mendojë, por nuk dëshiron ose nuk mund ta thotë me zë të lartë për ndonjë arsye. Po kështu, gjuha e trupit, e cila është e vështirë për t'u kontrolluar, sepse më së shpeshti bëhet fjalë për lëvizje dhe shprehje të pavetëdijshme, tregon nëse bashkëbiseduesi ynë thotë të vërtetën apo shtiret. Në një qasje bashkëpunuese ndaj negociatave, partnerët përpiqen të shmangin fjalët dhe veprimet që mund të çojnë në përshkallëzimin e konfliktit ose të shprehin epërsinë e tyre pasi kjo nuk kontribuon në atmosferën pozitive dhe besimin e nevojshëm për të gjetur zgjidhje të favorshme për të dyja palët. Nëse për shkak të intensitetit të debateve ka

tension dhe shpërthim emocionesh, duhet bërë gjithçka për të qetësuar situatën dhe negociatat për të rifituar perspektivën “win-win”.

Sigurisht, për negociatat bashkëpunuese është e rëndësishme që të dyja palët ta dëshirojnë atë, por nëse kjo nuk ndodh, është e nevojshme të jeni të vetëdijshëm për teknikat manipuluese të përdorura nga pala tjetër ose duke u përpjekur t'i përdorni. Një negociator i aftë dhe i përgatitur mirë do t'i njohë dhe pranojë relativisht lehtë si të tilla dhe nuk do të lejojë që kjo t'i lëkund vetëbesimin e tij, gjë që më së shpeshti është qëllimi përfundimtar i atyre që përdorin truket e tilla. Në fund të fundit, nëse pala tjetër këmbëngul në përdorimin e presionit, informacionit të paverifikuar dhe argumenteve të dobëta, taktika të tilla mund të diskreditohen publikisht, por gjithmonë duke u përpjekur të ruajnë sa më shumë fytyrën dhe integritetin personal të negociatorëve dhe të ofrojnë një shans të ri për t'i kthyer negociatat në atmosferë bashkëpunimi. Përgatitje e mirë paraprake dhe njohuri e qartë e qëllimeve minimale që duam të arrijmë përmes negociatave, dmth. ndërgjegjësimi për alternativën më të mirë të marrëveshjes së supozuar ose BATNA, do të na ndihmojë gjithashtu që të mos përfundojmë negociatat në një mënyrë dhe me rezultate për të cilat më vonë do të pendohemi për shkak të presioneve të mëdha të mundshme. Ndonjëherë është më mirë të largohemi nga negociatat në kohë sesa të pranojmë zgjidhje jashtëzakonisht të pafavorshme që mund të na detyrojnë akoma ta bëjmë këtë në afat të gjatë.

Kapitulli II: Marrëdhëniet Maqedoni e Veriut-Greqi në zgjidhjen e konfliktit disa dekadësh lidhur me emrin dhe identitetin e Maqedonisë së Veriut

Marrëdhëniet me Greqinë me dekada karakterizohen me kompleksitet të jashtëzakonshëm dhe delikatesë dhe ishin të ngarkuar me ndryshimin në lidhje me emrin kushtetues të Republikës së Maqedonisë në kohën e shpalljes së sovranitetit dhe pavarësisë së saj më 17 shtator 1991. Me argument se emri kushtetues implikon irredentizëm, Greqia imponoi një mosmarrëveshje dhjetëvjeçare me vendin tonë, e cila u tejkalua me bërjen e Marrëveshjes Përfundimtare në Prespë, më 17 qershor 2018 dhe hyrja pasuese e saj në fuqi më 12 shkurt 2019.

Greqia në qëndrueshmëri dhe në vazhdimësi e mbështeste politikën e saj të jashtme dhe veprimtarinë diplomatike mbi argumentet e saj në lidhje me ndryshimin e përmendur mbi emrin kushtetues të Republikës së Maqedonisë së atëhershme si dhe në argumente në lidhje me çështje historike dhe në mënyra të ndryshme e pengonte procesin e njohjes së saj si një subjekt i pavarur në marrëdhëniet ndërkombëtare dhe në veçanti kundërshtonte në integrimin e saj në organizatat ndërkombëtare ku Greqia ishte anëtare.

Si rezultat i kundërshtimit grek ndaj kërkesës së Republikës së Maqedonisë së atëhershme si anëtare e plotë e KB-së, dhe në bazë të rekomandimit nga Rezoluta 817 (1993) e Këshillit të Sigurimit të KB-së, vendi më 8 prill 1993 ishte pranuar si anëtar i Kombeve të Bashkuara, me rekomandim në kohë të drejtohet me referencë “ish Republika Jugosllave e Maqedonisë” deri në zgjidhjen përfundimtare të ndryshimit rreth emrit. Sekretariati i përgjithshëm i Kombeve të Bashkuara ishte i detyruar të ndihmojë ta zgjidh mosmarrëveshjen, për qëllimin e së cilit i njëjti caktoi Përfaqësuesin e tij personal.

Më 16 shkurt 1994, Greqia e përforcoi politikën e presionit dhe vendosi një embargo bilaterale tregtare dhe tranzite në të atëhershmen Republikën e Maqedonisë. Embargo zgjati deri në bërjen e Marrëveshjes së Përkohshme më 13 shtator 1995, me të cilën janë vendosur marrëdhënie diplomatike midis dy shteteve fqinjë, në nivel të zyrave për lidhje, ndërsa njëkohësisht konstatohet edhe kuadri për zgjidhje të marrëdhënieve midis dy vendeve deri në zgjidhjen e kontestit rreth emrit. Marrëveshja, së bashku me memorandumet shtesë të bëra për masa praktike (13 tetor 1995), për hapjen e zyrave për lidhje në Shkup dhe Athinë (1995)

dhe për hapjen e Zyrave për punë konsullore, ekonomike dhe tregtare në Manastir dhe në Selanik (2004) e përbëjnë kuadrin juridik mbi të cilën u themeluan marrëdhëniet e përgjithshme reciproke të dy palëve deri në hyrjen në fuqi të Marrëveshjes Përfundimtare (12 shkurt 2019) me çka u tejkalua Marrëveshja e përkohshme dhe u vendosën baza më të forta për zhvillimin e marrëdhënieve midis dy shteteve fqinjë.

Për shkak të kundërshtimit të Greqisë në kundërshtim me nenin 11 nga Marrëveshja e Përkohshme, shteti nuk fitoi ftesë për qasje drejt NATO-së në Samitin në Bukuresht në vitin 2008, në mënyrën e njëjtë siç u pranua më parë në organizatat e tjera ndërkombëtare. Me argument se kundërshtimi i tillë i Greqisë është në kundërshtim me nenin 11 paragrafi 1 nga Marrëveshja e Përkohshme, e atëhershëmja Republika e Maqedonisë ngriti një kontekst kundër Greqisë para Gjykatës Ndërkombëtare të Drejtësisë në Hagë. Më 5 dhjetor 2011 Gjykata Ndërkombëtare e Drejtësisë solli gjykim, ku vërtetoi se Greqia, duke kundërshtuar pranimin e vendit në NATO e shkelti obligimin e vet nga neni 11, paragrafi 11 nga Marrëveshja e Përkohshme. Gjykata më tej konstatoi se duhet të supozohet vullneti i saj i mirë si shtet, sjellja që është shpallur si e gabuar nga ana e Gjykatës, të mos përsëritet në të ardhmen. Megjithatë, gjykimi nuk ishte mjaftueshëm i ndikuar në anëtarësimin në NATO.

Në qershor të vitit 2015, të dy shtetet ranë dakord për një grup fillestar nga masat për ndërtimin e besimit dhe hapjen e procesit të bashkëpunimit në fushat e identifikuar dhe krijimin e klimës për gjetjen eventuale të zgjidhjes së mundshme për tejkalimin e ndryshimit rreth emrit.

Marrëveshja Përfundimtare për zgjidhjen e dallimeve të përshkruara në Rezolutat 817 (1993) dhe 845 (1993) të Këshillit të Sigurimit të Kombeve të Bashkuara, për shfuqizimin e Marrëveshjes së Përkohshme të vitit 1995, dhe për vendosjen e partneritetit strategjik ndërmjet palëve ishte nënshkruar më 17 qershor 2018, ndërsa hyri në fuqi më 12 shkurt 2019.

Me Marrëveshjen Përfundimtare tejkalohet dallimi dhjetëvjeçar ndërmjet dy fqinjëve dhe vërtetohet vullneti i të dy palëve për krijimin e një kornize të re historike për përforcimin e besimit reciprok, ndërtimi i marrëdhënieve miqësore, promovimi i fqinjësisë së mirë duke zhvilluar marrëdhënie reciproke të gjithanshme deri te partneriteti strategjik. Marrëveshja Përfundimtare bazohet në parimet e ndërtuara në dokumentet kryesore ndërkombëtare (Karta

e KB-së, Dokumenti Përfundimtar i OSBE-së nga Helsinki dhe parimet e ndërtuara në dokumentet e Këshillit të Europës), ndërsa tejkalimi i problemit dhjetëvjeçar përmes paqes është shembulli i duhur për respektimin e parimeve themelore nga neni 1 dhe 2 i Kartës së KB-së dhe për suksesin e diplomatëve të dy shteteve. Në këtë mënyrë Marrëveshja Përfundimtare drejtpërdrejt dhe përgjithmonë kontribuon për paqe, stabilitet dhe progres të fqinjësisë së mirë në rajonin e EJT dhe është një shtysë e vërtetë për zgjidhje të reja pozitive për tejkalimin e çështjeve të tjera të hapura.

Marrëveshja Përfundimtare është shprehje e politikës së mençur, të guximshme dhe të përgjegjshme; politikë e udhëheqjes me një vizion për të ardhmen dhe mbrojtje e njëkohësishme të interesave kryesore kombëtare të dy Palëve në Marrëveshjen Përfundimtare...

Në përputhje me ndryshimet kushtetuese, në bazë të Marrëveshjes Përfundimtare në emër të shtetit ishte dhënë një përcaktues gjeografik ("e Veriut") para termit "Maqedonia" duke ruajtur simbolet e identitetit kombëtar në bazë të së drejtës për vetëvendosje – populli maqedonas, gjuha maqedonase dhe të tjera. Emri kushtetues i shtetit është "Republika e Maqedonisë së Veriut", ndërsa shkurtë "Maqedonia e Veriut". Shtetësia, siç do të regjistrohet në të gjitha dokumentet e udhëtimit, është maqedonase/shtetas i Republikës së Maqedonisë së Veriut. Gjuha zyrtare është "gjuha maqedonase". Kodet ndërkombëtare të vendit për të gjitha qëllimet mbeten MK dhe MKD, siç janë edhe zyrtarisht të përcaktuara nga Organizata Ndërkombëtare për Standardizim ("ISO"), përveç kodit të vendit të targave të mjeteve motorike që është "NMK".

Me Marrëveshjen Përfundimtare, marrëdhëniet diplomatike ishin ngritur në nivel të ambasadave, zyrat për lidhje në Shkup dhe Athinë në nivel të ambasadave, ndërsa zyrat për punë konsullore, ekonomike dhe tregtare në Manastir dhe Selanik në nivel të konsullatave të përgjithshme.

Zbatimi i qëndrueshëm, me mirëbesim, i Marrëveshjes Përfundimtare nga ana e Maqedonisë së Veriut dhe Greqisë çon në krijimin e partneritetit strategjik dhe bashkëpunimin të fqinjësisë së mirë në të gjitha fushat me interes të përbashkët dhe nënkupton mbështetjen e fortë të Greqisë për integrim të plotë evropian dhe euro-atlantik të Maqedonisë së Veriut. Në fakt,

edhe vetë hyrja në fuqi e Marrëveshjes përfundimtare ishte kushtëzuar me ratifikimin e Protokollin e Anëtarësimit në NATO-s nga ana e Greqisë, dhe përmes aspekteve të caktuara, zbatimi i Marrëveshjes përfundimtare do të bazohet si një dokument thelbësor që kontribuon në forcimin e sigurisë dhe bashkëpunimit rajonal.

Mosmarrëveshja e Maqedonisë për "emrin" ishte, për shumicën e të huajve, të cilët në njëfarë mënyre u përballën me përpjekjet për ta kuptuar atë, sigurisht një nga konfrontimet më të pazakonta ndërkombëtare. Kur mosmarrëveshja u zgjidh përmes Marrëveshjes së Prespës midis Greqisë dhe (tani) Republikës së Maqedonisë së Veriut në qershor të vitit 2018, shumica e të huajve (ndërmjetësuesi i Kombeve të Bashkuara për 20 vjet) u përgjigjën: "Pse ju desh kaq gjatë/ Pse mori kaq shumë kohë?"

E megjithatë, ndërsa konfliktet e stërzgjatura vazhdojnë, mosmarrëveshja maqedonase për "emrin" është udhëzuese për llojet e çështjeve që shkojnë në zemër të identitetit të një populli dhe ndjenjës së sigurisë së një kombi. Në këtë rast, përcaktimi i emrit të një shteti të ri të pavarur përfshinte çështje të thella në lidhje me identitetin e dy popujve të ndryshëm dhe pikëpamjet e tyre të ndryshme për historinë, kulturën dhe të ardhmen e rajonit të tyre. Zgjidhja e mosmarrëveshjes së "emrit" midis Greqisë dhe fqinjët të saj verior krijon një mundësi të re të rëndësishme për një marrëdhënie më konstruktive dhe një fqinjësi më të sigurt ballkanike. Marrëveshja e Prespës, e nënshkruar në bregun e liqenit të Prespës që shtrihet midis dy vendeve, është kështu edhe zgjidhja e një mosmarrëveshjeje dhe baza për një fillim të ri.

Aspekti i parë është përbërja e emrave të propozuar. E dyta është shtrirja e përdorimit të emrit të negociuar. Emra të ndryshëm janë propozuar ndër vite, por të papranueshëm për Greqinë, për Maqedoninë apo për të dyja vendet. Gjatë negociatave, Maqedonia tregoi një shkallë të hapur ndaj propozimeve që ndryshonin ose nga përdorimi i vetëm i emrit të saj kushtetues ose nga "formula e dyfishtë". Greqia ka rishikuar gradualisht pozicionin e saj fillestar dhe në shtator të vitit 2007 deklaroi se do të pajtohej me termin "Maqedoni" si pjesë e një formulimi të përbërë, me një kualifikim gjeografik, për përdorim erga omnes.

Para samitit të NATO-s në Bukuresht, më 26 mars 2008, Matthey Nimetz propozoi që emri "Republika e Maqedonisë" të jetë emri për qëllime të brendshme, i shkruar me alfabet cirilik ("Република Македонија") dhe "Republic of Macedonia (Skopje)" në versionin anglisht që do

të përdoret si emër ndërkombëtar. Në të njëjtën kohë, propozimi jep rekomandim që fjala “Maqedoni” të mos përdoret në mënyrë të pavarur si emër zyrtar i RM-së dhe emri i propozuar ndërkombëtar të përdoret në marrëdhëniet bilaterale. Maqedonia shprehu gatishmërinë për ta vendosur këtë emër në referendum, por Greqia e refuzoi këtë emër të propozuar. Është interesante se Maqedonia e kishte refuzuar këtë propozim në vitin 2005, kur Greqia e kishte mirëpritur. Megjithatë, duke u ndjerë në një pozicion shumë më të fortë, Athina e refuzoi ofertën, duke këmbëngulur në veçanti që emri i rënë dakord duhet të zbatohet në të gjitha marrëdhëniet ndërkombëtare të Maqedonisë, dypalëshe dhe shumëpalëshe. Duke preferuar qasjen politike, Maqedonia ka negociuar për emrin e saj.

Në përgjithësi, propozimet rezultuan të papranueshme, pasi bëhet fjalë për riemërtimin e Republikës së Maqedonisë dhe për këtë arsye e kanë ngritur çështjen e identitetit të popullit maqedonas. Është e vështirë të pritet një zgjidhje që do të kënaqë interesat e të dy shteteve. Thelbi i problemit nuk është vetë çështja e emrit, por një grup kompleks pyetjesh, duke përfshirë të drejtat e personave që i përkasin pakicës maqedonase në Greqi (Athina refuzon të pranojë vetë ekzistencën e pakicave); të drejtat e maqedonasve të dëbuar nga Greqia gjatë Luftës Civile 1946-1949 mbi pronat e tyre etj. Përderisa interesi themelor i Greqisë është asimilimi kombëtar dhe privimi i identifikimit të maqedonasve, interesi themelor i Republikës së Maqedonisë është që të mos lejojë që emri dhe identiteti i saj të rrezikohet. Greqia pretendon se Maqedonia ka bërë presion për një "formulë të dyfishtë" ku negociatat "kufizohen vetëm në gjetjen e një emri për përdorim në marrëdhëniet dypalëshe të palëve" dhe kështu është përpjekur "në mënyrë të njëanshme të ripërcaktojë objektin dhe qëllimin e negociatave".

Athina më tej pretendon se përdorimi i vazhdueshëm i emrit të saj kushtetues nga Maqedonia për t'iu referuar vetes dhe politikës së saj për të siguruar njohjen e shtetit të tretë nën atë emër, i privon negociatat nga objekti dhe qëllimi i tyre. Pretendimi i Greqisë për një emër reciprokisht të pranueshëm për të qenë erga omnes është në kundërshtim me rezolutat e OKB-së, të cilat parashikojnë që ai të jetë "për të gjitha qëllimet brenda Kombeve të Bashkuara". Nëse një emër i supozuar mund të negociohet, do të ishte për qëllime të marrëdhënieve dypalëshe greko-maqedonase. Një marrëveshje dypalëshe si rezultat i supozuar i negociatave do të ishte detyruese vetëm për palët kontraktuese. Ai nuk mund të vendosë detyrime ndaj shteteve të treta. Rregulli i përgjithshëm në të drejtën ndërkombëtare është se marrëveshjet

ndërkombëtare i detyrojnë vetëm palët me to. Emri i ri i supozuar do të përdoret vetëm për qëllime brenda OKB-së, por nuk mund të nënkuptojë përdorimin e tij nga shtetet anëtare të OKB-së, në marrëdhëniet e tyre bilaterale me Maqedoninë. Fakti është se Republika e Maqedonisë deri më tani është njohur me emrin e saj kushtetues nga 135 shtete. Maqedonia dhe Greqia në negociatat e tyre mund të bien dakord vetëm për aspektet e përdorimit dypalësh të emrit Maqedoni, apo ndonjë emri tjetër, por vetëm për qëllimet e marrëdhënieve të tyre dypalëshe. E drejta e shtetit për t'u identifikuar me një emër të caktuar është pjesë përbërëse e së drejtës për vetëvendosje, e cila i përket fushës së normave jus cogens.

1. Kronologjia e kontestit ndërmjet dy shteteve

Kontesti për emrin ndërmjet Republikës së Greqisë dhe Republikës së Maqedonisë se Veriut mbulon disa çështje të bashkuara kryesisht rreth emrit Maqedoni, origjinës etnike të popullsisë që jeton në këtë vend, si dhe adresimit të gjuhës që e përdor.

Kontesti është kryesisht rezultat i mospajtimit të Republikës së Greqisë për të pranuar emrin kushtetues të Republikës së Maqedonisë. Zgjidhja e përkohshme "ish Republika Jugosllave e Maqedonisë" (në versionin anglisht "the former Yugoslav Republic of Macedonia"), përveç Republikës së Greqisë, përdoret nga disa vende të tjera që nuk e njohin emrin kushtetues të Maqedonisë. Megjithatë, të gjithë anëtarët e Kombeve të Bashkuara dhe OKB-ja në tërësi, bien dakord të pranojnë zgjidhjen që do të dalë si rezultat i bisedimeve të ndërsjella midis dy vendeve.

Që nga fitimi i pavarësisë nga Jugosllavia në vitin 1991, Maqedonia ka kërkuar njohjen me emrin e saj kushtetues në Kombet e Bashkuara, bazuar në një raport të Komisionit të Badinterit. Republika e Greqisë kundërshtoi njohjen ndërkombëtare të Maqedonisë me emrin e saj kushtetues, për disa arsye: Kushtetuta e vendit, flamuri dhe emri. Për të penguar njohjen e Maqedonisë, Republika Greke, si shtet anëtar i Komunitetit Evropian, ushtron presion mbi shtetet e tjera anëtare përmes Deklaratës së Lisbonës, e cila ndalon çdo pretendim territorial ndaj Republikës së Greqisë, propagandë armiqësore ose në përgjithësi përdorimi i termit Maqedoni nga Republika e Maqedonisë.

Mosmarrëveshja për emrin ka një rrugë interesante zhvillimore. Është vënë re që kur Komisioni i Badinterit vlerësoi se, së bashku me Slloveninë, vetëm Maqedonia i plotëson të gjitha kriteret për njohjen juridike ndërkombëtare të shtetësisë. Opozita greke ka bërë që edhe Komiteti Evropian (themelues i Komisionit të Badinterit) të refuzojë këtë opinion ligjor. Në samitin evropian në Lisbonë në vitin 1992, u tha shprehimisht se vendi i ri do të njihej vetëm nëse emri i tij nuk përmban fjalën Maqedoni.

Bashkimi Evropian më vonë u kundërpërgjigj ndaj këtij qëndrimi të ashpër, por rruga drejt anëtarësimit të Maqedonisë në OKB ishte tashmë e vështirë.

Mosmarrëveshja u përcaktua zyrtarisht si pjesë e shqetësimit të Këshillit të Sigurimit për shpërbërjen e Jugosllavisë. Republika e Maqedonisë duhej të pranonte anëtarësimin në OKB (1993) me një kusht shtesë, të cilin neni 4 i Kartës nuk e parashikon fare: referencë "të përkohshme" ndaj IRJM-së derisa të arrihet një zgjidhje e pranueshme reciprokisht për emër të shtetit.

Edhe pse Maqedonia ishte e vetmja republikë që e la Jugosllavinë pa dhunë, dhe në të njëjtën kohë u demilitarizua, Greqia gjithsesi arriti ta paraqiste pavarësinë maqedonase si një kërcënim të sigurisë për integritetin e saj territorial.

Embargoja e njëanshme që Greqia vendosi ndaj Maqedonisë dhe mbylli të gjitha rrugët tregtare nga jugu zgjati 19 muaj dhe e çoi Maqedoninë në prag të zhdukjes.

Maqedonisë iu desh të ndryshonte flamurin shtetëror (diellin me tetë cepa) pasi përmbante yllin e Verginës, symbol i tyre siç thonë grekët, ose nga Kutlesi, siç thotë toponimi sllav për të njëjtin vend). Ky ishte koncesioni i dytë, pas ndryshimit të kushtetutës, me të cilin shteti maqedonas hoqi dorë nga dispozita për kujdesin e pakicës së saj në vendet e tjera (edhe pse në kushtetutën greke kjo dispozitë ekziston edhe sot).

Pamja sipërfaqësore tregon se ky është një problem më i ri. Greqia i shmang rrënjët e saj historike, sepse do të njihte faktet që lidhen me territoret e fituara pas Luftës së Dytë Ballkanike, si dhe pjesëmarrjen e maqedonasve në luftën civile në Greqi.

Për Maqedoninë, problemi nuk ekzistonte derisa ekzistonte Jugosllavia. Për politikën zyrtare greke problemi lindi në vitin 1991 kur "autoritetet në Shkup zgjodhën emrin Republika e

Maqedonisë”. Kjo e anulon faktin se tashmë ekzistonte një komb që përdorte të drejtën e vetëvendosjes dhe vetëemërimit në përputhje me të drejtën ndërkombëtare në vitin 1944, pra një komb që kishte tashmë historinë e tij.

Maqedonia aplikoi për anëtarësim në NATO në 2005, duke shpresuar se do të pranohej deri në vitin 2008, por Greqia e bllokoi atë. Për të njëjtën çështje, Greqia në vitin 2009 bllokoi bisedimet për anëtarësim në BE me Republikën e Maqedonisë.

Maqedonia mori statusin e kandidatit në vitin 2005 dhe Komisioni Evropian dha një sinjal pozitiv për fillimin e negociatave në vitin 2009. Ndërkohë, Gjykata Ndërkombëtare e Drejtësisë vendosi se në Bukuresht, Greqia kishte shkelur detyrimin e saj sipas Interim Accord (1995) për të mos penguar integritimin e fqinjit të saj nën referencën e Ish-Republika Jugosllave të Maqedonisë. Bashkimit Evropian iu desh më shumë se një vit që të pranonte vendimin ekzistues, edhe pse ai është ligjërish i detyrueshëm për institucionet e tij.

Ka disa aspekte në këtë mosmarrëveshje. Në përgjithësi, rrënjët qëndrojnë në pikëpamjet e ndryshme të historisë së rajonit si dhe në pretendimet që të dy vendet shohin ndaj identitetit të tyre. Çështja e historisë shkon prapa në kohën e Aleksandrit të Madh, shekuj para se sllavët të vendoseshin në Ballkan. Përdorimi i simboleve të periudhës antike nga Maqedonia, duke identifikuar shtetin modern me Aleksandrin, shihet nga grekët si një përvetësim fyes i trashëgimisë greke. Miratimi i flamurit të parë nga Maqedonia, mbi të cilin ishte vendosur “ylli i Verginës”, acaroi veçanërisht Greqinë. Mosmarrëveshja për identitetin bashkëkohor maqedonas është më e fundit. Në Luftërat Ballkanike të viteve 1912-1913, Maqedonia u nda midis Greqisë, Bullgarisë dhe Serbisë.

Pjesa që i takonte Serbisë, e më pas Jugosllavisë, përbëhej afërsisht nga territori i republikës moderne. Grekët, bullgarët dhe serbët ishin të bashkuar në mohimin e ekzistencës së një kombi të veçantë maqedonas. Politikat për arsimin, gjuhën dhe mbiemrat u prezantuan në të tre vendet në një përpjekje për të fshirë çdo ndjenjë të një populli të veçantë maqedonas. Kjo ndryshoi në Jugosllavinë komuniste pas vitit 1945. Krijimi i një republike maqedonase të veçantë brenda Jugosllavisë forcoi ndjenjën e një identiteti të veçantë maqedonas përballë mohimeve bullgare dhe greke. Serbët në përgjithësi e pranuan ekzistencën e kombit maqedonas, në vend që t'i shihnin maqedonasit si serbë të jugut, megjithëse Kisha Ortodokse

Serbe, e cila vazhdon të mohojë autoqefalinë e Kishës Ortodokse Maqedonase, herë pas here i acaronte marrëdhëniet.

Pas fitimit të pavarësisë, Bullgaria e njohu shtetin, por nuk e njohu veçantinë e popullit dhe gjuhës maqedonase. Si rezultat, maqedonasit vazhdojnë të ndihen të kërcënuar nga dështimi i tre fqinjëve për të pranuar pa mëdyshje ekzistencën e tyre si komb. Çelësi i ndjeshmërisë greke ndaj identitetit maqedonas është në Luftën Civile Greke në fund të viteve 1940. Gjatë konfliktit, "maqedonasit sllav" në veri të vendit ishin një pjesë e konsiderueshme e partizanëve të udhëhequr nga komunistët. Në përputhje me politikën që Tito trashëgoi nga Kominterni në periudhën ndërmjet dy luftërave botërore, ata luftuan për të bashkuar pjesë të Jugosllavisë, Bullgarisë dhe Greqisë si një Maqedoni autonome komuniste brenda Jugosllavisë. Pas disfatës së komunistëve në Greqi, dhjetëra mijëra partizanë u larguan, duke përfshirë shumë sllavë që u vendosën në Maqedoninë Jugosllave. Prona në Greqi u konfiskua, dhe ndërsa grekët etnikë u lejuan të ktheheshin më vonë, maqedonasit sllavë nuk u lejuan. Për grekët, ideja e një kombi maqedonas të veçantë është një krijim artificial i Titos për të krijuar kërkesa irredentiste ndaj Greqisë, dhe gjuha maqedonase është vetëm një dialekt lokal bullgar. Sipas këtij këndvështrimi, të vetmit maqedonas të vërtetë janë grekët.

2. Roli i OKB-së dhe BE-së në kontestin e emrit ndërmjet Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut

Megjithëse Republika e Maqedonisë aplikoi për anëtarësim në Kombet e Bashkuara më 30 korrik 1992, vonesa e pranimi të Maqedonisë pati një efekt serioz për shtetin, pasi çoi në përkeqësimin e kushteve të saj tashmë të paqëndrueshme ekonomike dhe politike.

Më 7 prill 1993, Këshilli i Sigurimit i OKB-së miratoi pranimin e Republikës së Maqedonisë në Rezolutën 817 (1993) të Këshillit të Sigurimit të OKB-së, e cila përmban rekomandimin drejtuar Asamblesë së Përgjithshme të OKB-së:

- "...Duke vënë në dukje se aplikanti i plotëson kriteret për anëtarësim në OKB të përcaktuar në nenin 4 të kapitullit",

- "Duke vënë në dukje megjithatë se ka lindur një diferencë për emrin e shtetit, të cilat duhet të zgjidhen në interes të ruajtjes së marrëdhënieve paqësore dhe të fqinjësisë së mirë në rajon",

- "I rekomandon Asamblesë së Përgjithshme që shteti... të pranohet në anëtarësim në Kombet e Bashkuara... duke u referuar përkohësisht për të gjitha qëllimet brenda Kombeve të Bashkuara si "ish Republika Jugosllave e Maqedonisë" në pritje të zgjidhjes së mosmarrëveshjes që ka lindur rreth emrit të Shtetit".⁶

Duhet theksuar se Presidenti i Këshillit të Sigurimit, duke qarkulluar projekt-rezolutën 817 që përmban referencën e përkohshme, theksoi konkretisht se "nuk bëhet fjalë për vendosjen e një emri për një shtet të ri, apo kushte për pranimin e tij në OKB, por ka të bëjë thjesht me mënyrën në të cilën do të referohet përkohësisht në veprimtarinë e saj në Kombet e Bashkuara".⁷ Ambasadori i Mbretërisë së Bashkuar Jeremy Greenstock konfirmon se rezoluta 817 nuk do të thoshte se anëtari i ri duhej të quhej me referencën e përkohshme, qoftë në përgjithësi, qoftë në komunikimet e saj në Kombet e Bashkuara.⁸

Rekomandimi u pranua nga Asambleja e Përgjithshme, e cila miratoi Rezolutën 225 më 8 prill 1993, duke përdorur pothuajse të njëjtën gjuhë si Këshilli i Sigurimit.⁹ Nga dy rezolutat mund të theksohen elementët e mëposhtëm:

Referenca "Ish Republika Jugosllave e Maqedonisë" është një term i përkohshëm që përdoret vetëm derisa të zgjidhet mosmarrëveshja;¹⁰

Termi ishte një referencë, jo një emër; Presidenti i Këshillit të Sigurimit lëshoi një deklaratë duke deklaruar në emër të Këshillit se termi "thjesht pasqyron faktin historik se ajo kishte qenë në të kaluarën një republikë e ish Republikës Socialiste Federative të Jugosllavisë";¹¹

Përdorimi i termit ishte "për të gjitha qëllimet brenda Kombeve të Bashkuara"; nuk ishte i mandatuar për asnjë parti tjetër. Republika e Maqedonisë u bë kështu anëtari i 181-të i Kombeve të Bashkuara.

⁶ Shih Rezoluta 817 e Këshillit të Sigurimit të Kombeve të Bashkuara (1993) nga 7 prill 1993, para. 2.

⁷ AR, para. 4.42 and Ann. 12.

⁸ Ibid., para. 4.43.

⁹ "Pranimi i ish Republikës Jugosllave të Maqedonisë për anëtarësim në Kombet e Bashkuara", Rezoluta 225 e Asamblesë së Përgjithshme të Kombeve të Bashkuara, 8 prill 1993

¹⁰ Jochen Abr. Frowein, Rüdiger Wolfrum, Max Planck Yearbook of United Nations Law 1997, p. 239. Martinus Nijhoff Publishers, 1998

¹¹ Repertoire of the Practice of the Security Council Twelfth Supplement 1993-1995, Chapter VII: Practice relative to recommendations to the General Assembly regarding membership in the United Nations 1993-1995

Pranimi i Republikës së Maqedonisë në Kombet e Bashkuara me emrin e përkohshëm, më 8 prill 1993, krijoi precedent në historinë e OKB-së dhe në të drejtën ndërkombëtare. Vendosja e kushteve shtesë ndaj Republikës së Maqedonisë për anëtarësimin e saj (përkohësisht e referuar si "ish Republika Jugosllave e Maqedonisë" në OKB; negociimi me një shtet tjetër për emrin e saj), ishte i parregullt dhe i paligjshëm. Kushtet shtesë për pranimin e Maqedonisë në Kombet e Bashkuara janë në kundërshtim me Kartën e OKB-së. Përkatësisht, neni 4 paragrafi 1 i Kartës së OKB-së parasheh kriteret e mëposhtme për anëtarësim në OKB: a) të jesh shtet; b) të jesh paqedashës; c) të pranojë Kartën e OKB-së dhe detyrimet e saj; d) të jetë në gjendje të kryejë këto detyrime; e) gatishmëria për ta bërë këtë.¹²

Dy kushte shtesë (përkohësisht të referuara si 'Ish Republika Jugosllave e Maqedonisë' në kuadër të OKB-së; negociata me një shtet tjetër për emrin e saj)¹³ nuk janë të përshkruara në nenin 4. Këto kushte të vendosura ndaj Republikës së Maqedonisë kanë krijuar precedent në Kombet e Bashkuara' histori. Ato shkelin dispozitat e mëposhtme të Kartës së OKB-së dhe të Konventës së Vjenës për Përfaqësimin e Shteteve në Marrëdhëniet e tyre me Organizatat Ndërkombëtare me Karakter Universal:

Neni 2 (7) i Kartës së OKB-së¹⁴, i cili në mënyrë eksplicite e ndalon OKB-në të ndërhyjë në çështjet e juridiksionet e brendshme të shteteve anëtare;

Neni 2 (1) i Kartës së OKB-së, i cili parashikon parimin e barazisë sovrane të të gjitha shteteve anëtare. Kushtëzimi i një shteti për të negociuar me një tjetër për emrin e tij, i cili i përket fushës së juridiksionit të brendshëm, dhe duke e bërë atë ndoshta të varur për përmbushjen e këtij kushti ekskluzivisht nga vullneti i një shteti tjetër, është në kundërshtim me parimin e barazisë sovrane; Neni 83 i Konventës së Vjenës për Përfaqësimin e Shteteve, i cili parashikon se "në zbatim të kësaj Konvente nuk do të bëhet asnjë diskriminim ndërmjet shteteve".

¹² Neni 4 paragrafi 1 i Kartës së OKB-së: "Anëtarë të Kombeve të Bashkuara mund të bëhen të gjitha shtetet e tjera paqedashëse që pranojnë detyrimet e kësaj Karte dhe që, sipas gjykimit të Organizatës, janë të afta dhe të gatishme t'i përmbushin ato."

¹³ Igor Janev, Some Remarks of the Legal Status of Macedonia in the United Nations Organization, Review of International Affairs, Vol. LIII, Nr. 1108, tetor - dhjetor 2002

¹⁴ Neni 2 (7) i Kartës së OKB-së: "Asnjë dispozitë e kësaj Karte nuk i autorizon Kombet e Bashkuara të ndërhyjnë në çështje që i përkasin kryesisht juridiksionit kombëtar të një shteti..."

Neni 83 i Konventës së Vjenës për përfaqësimin e shteteve, i cili parashikon se “në zbatim të kësaj Konvente nuk do të bëhet asnjë diskriminim ndërmjet shteteve”.¹⁵Fakti që Maqedonia përmendet si “ish Republika Jugosllave e Maqedonisë”, jo me emrin e saj kushtetues, për të gjitha qëllimet brenda OKB-së, e vendos Maqedoninë në një pozitë diskriminuese.¹⁶

Mund të shihet absurditeti i emrit të përkohshëm të imponuar “ish-Republika Jugosllave e Maqedonisë”, si dhe akronimi “FYROM” për Republikën e Maqedonisë, i cili përdoret shpesh në praktikën e Greqisë. Është e qartë se FYROM nuk do të thotë asgjë. Duke u marrë në atë mënyrë, ndoshta Turqia do të ketë të drejtë të kërkojë që Greqia të quhet FOPG (Ish Provinca Osmane e Greqisë). Është e mundur që qyteti i Romës të kërkojë që emri Londër të mos përdoret më, por të quhet FRCL (Ish-Qyteti Romak i Londinium). Ose Mbretëria e Bashkuar mund të kërkojë që Shtetet e Bashkuara të quhen FBCUS (Ish Kolonia Britanike e Shteteve të Bashkuara).

Në fakt, Republika e Maqedonisë pohon se rezoluta 817 parashikonte që ajo mund t'i referohej vetes me emrin e saj kushtetues (Republika e Maqedonisë) në kuadër të Kombeve të Bashkuara, dhe kjo ka qenë "praktikë" e mirëfilltë e saj që nga miratimi i rezolutës 817.¹⁷Përkatësisht, duke qenë e pranuar në organizatat ndërkombëtare me emërtimin provizor, Maqedonisë i është referuar me atë emër. Megjithatë, Republika e Maqedonisë ka vazhduar t'i referohet vetes me emrin e saj kushtetues në marrëdhëniet me ato organizata dhe institucione ndërkombëtare.

Greqia duket se beson se rezoluta 817 ndalonte çdo përdorim të emrit “Republika e Maqedonisë”; ai i referohet këtij si "emri i ndaluar".¹⁸Megjithatë, teksti i rezolutës 817 nuk përmban asnjë ndalim për përdorimin e "Republika e Maqedonisë", nuk përmban asnjë kërkesë që referenca e përkohshme të jetë "emri" i Maqedonisë, dhe ai nuk përmban asnjë kërkesë që Maqedonia të përdor referencën e përkohshme në komunikimet e saj me Kombet e Bashkuara.

¹⁵ Vienna Convention on the Representation of States in their Relations with International Organizations of a Universal Character. UN Doc. A/Conf. 67/16, 14 mars 1975

¹⁶ Shih: Igor Janev, Legal Aspects of the Use of a Provisional Name for Macedonia in the United Nations System, American Journal of International Law, Vol. 93, No. 1, janar 1999

¹⁷ Shih më tepër në: Vladimir Ortakovski, The Judgment of International Court of Justice (Republic of Macedonia v. Greece) and the Name Issue, International Scientific Conference: Security and Euroatlantic Perspectives of the Balkans. Police Science and Police Profession (States and Perspectives), Vol. I, Shkup, 2012, fq. 23 - 40

¹⁸ See, e.g., RR, para. 7.23

Që nga pranimi i Maqedonisë në OKB, çështja e emrit nga çështja politike është bërë edhe ligjore. Për herë të parë çështja e emrit u përmend në një dokument ligjërish të detyrueshëm, pra në dy rezolutat e OKB-së, të cilat janë në kundërshtim të qartë me Kartën e OKB-së. Çështja e emrit nuk duket të jetë mes Greqisë dhe Maqedonisë, por në pjesën e saj ligjore, mes Maqedonisë dhe Kombeve të Bashkuara.

Pas pranimi të Maqedonisë në OKB nën referencën e përkohshme, Greqia e përshkallëzoi mosmarrëveshjen/ kontestin në shkurt të vitit 1994 kur vendosi një embargo ndaj fqinjit të saj verior, duke përjashtuar ushqimin dhe ilaçet. Kjo kryesisht çoi në një rritje të simpatisë ndërkombëtare për Maqedoninë. Një lloj marrëveshjeje u arrit në shtator të vitit 1995 në prag të bisedimeve të Dejtonit që i dhanë fund luftës në Bosnje. I dërguari i posaçëm i OKB-së Cyrus Vance (ish Sekretari i Shtetit i SHBA), duke përfshirë Ndihmës Sekretarin e Shtetit të SHBA Riçard Holbruk, arriti një marrëveshje, marrëveshjen e përkohshme, sipas së cilës Greqia hoqi embargon dhe e njohu Shkupin me një emër të përkohshëm. Në këmbim, Shkupi pranoi të ndryshojë flamurin e tij dhe konfirmoi se asgjë në Kushtetutën maqedonase nuk mund të ishte një pretendim irredentist ndaj territorit grek.

Është thelbësore që Greqia ra dakord në bazë të Marrëveshjes se nuk do të bllokonte anëtarësimin e Maqedonisë në organizatat rajonale ose ndërkombëtare në të cilat ajo është anëtare, për sa kohë që Maqedonia përmendet si "Ish Republika Jugosllave e Maqedonisë". Marrëveshja gjithashtu parashikonte për negociatat për çështjen e emrit me ndërmjetësimin e OKB-së. Palët gjithashtu ranë dakord që nëse njëra prej tyre konsideron se simbolet që janë pjesë e trashëgimisë së saj historike ose kulturore përdoren nga tjetra, pala përgjegjëse do ta korrigjojë atë procedurë, ose të shpjegojë pse ai nuk e konsideron të nevojshme ta bëjë këtë.

Sipas Marrëveshjes së Përkohshme, bisedimet për çështjen e emrit vazhduan nën kujdesin e ndërmjetësit të OKB-së, Matthew Nimetz, një avokat amerikan dhe ish-zyrtar i lartë i Departamentit të Shtetit, i cili mori detyrën nga Vance në vitin 1999. Negociatat kanë vazhduar që atëherë, nganjëherë më intensivisht dhe ndonjëherë Greqia dhe ndonjëherë Maqedonia tregojnë më shumë fleksibilitet. Shumica e ideve të paraqitura gjatë negociatave nuk u bënë publike. Nimetz bëri një sërë propozimesh konfidenciale, por asnjëra nuk ishte e suksesshme në afrimin e dy vendeve drejt një zgjidhjeje.

3. Ndërmjetësimi i Përfaqësuesit Special Matthew Nimetz

Një lexim i kujdesshëm i dispozitave përkatëse të Rezolutës 817/93 të Këshillit të Sigurimit të OKB-së, sqaron se ligjërisht dhe teknikisht, detyrimi i palëve negociuese - RG dhe RM konsiston vetëm në fillimin dhe zhvillimin e negociatave në lidhje me "dallimet rreth emrit", sepse përveç ekzistimit të kontestit për emrin, askund nuk është vërtetuar se ka kontest për ndonjë çështje tjetër. Në lidhje të drejtpërdrejtë me detyrimin e përcaktuar në këtë mënyrë është detyrimi i OKB-së për të ndërmjetësuar vetëm mosmarrëveshjen ekzistuese/të përcaktuar/të definuar. Në të kundërt, nuk ka asnjë detyrim për Organizatën që të praktikojë ndërmjetësimin në kontekstin e çdo çështjeje tjetër që shkon përtej kontekstit të mosmarrëveshjes si të tillë. Zgjerimi eventual i aktiviteteve nga i dërguari i posaçëm në këtë sferë do të nënkuptonte arbitraritet, jashtë çdo procedure të vendosur, një ripërcaktim të fushëveprimit të mosmarrëveshjes, dhe rrjedhimisht, një shkelje të re të të drejtave të Organizatës. Pra, as paraardhësi i tij dhe as Matthew Nimetz nuk kanë mandat të thellohen në çështje që shkojnë përtej, thënë kushtimisht, megjithëse nuk mund të jetë kurrë me kusht, manipulimi teknik me emrin e Republikës së Maqedonisë në kuadër të OKB-së, në nivel shumëpalësh dhe dypalësh RM-RG, domethënë të largohet nga korniza e përmbajtjes së Rezolutës 817/93 dhe të trajtohen çështjet që nënkuptojnë historinë, kulturën, traditat, trashëgiminë - duke ripërcaktuar, gjegjësisht duke vënë në pikëpyetje identitetin e maqedonasve dhe të Maqedonisë.

Si përfundim, Matthew Nimetz është personi i cili që nga viti 1999, në emër të Sekretarit të Përgjithshëm të OKB-së, d.m.th në emër të saj, ndërmjetëson mosmarrëveshjen maqedonase-greke, duke e mundësuar, lehtësuar, shtyrë, duke bërë ndonjëherë propozime vetëm për njërën, ndonjëherë vetëm për tjetrën, ose ndonjëherë, njëkohësisht për të dyja palët. Kështu ndodh edhe me propozimin e tij të fundit që ai ia shpalli zyrtarisht më 8 nëntor 2005 ambasadorit të jashtëzakonshëm dhe të plotfuqishëm të Republikës së Maqedonisë në SHBA dhe njëkohësisht negociatorit të Republikës së Maqedonisë në mosmarrëveshjen me Republikën e Greqisë- Nikolla Dimitrov, propozim që të nesërmen, më 9 nëntor 2005 u shpall si propozim i OKB-së. Pra, edhe pse ka siguruar etiketën jozyrtare "Dokumenti Nimetz", "Propozimi Nimetz", "Propozimet e Nimetzit", d.m.th. "Paketa Nimetz" nën të cilën tashmë

figuron në diplomaci, politikë, gazetari, madje edhe në shkencë, veçanërisht në RM, letra e përpiluar në thelb nga Matthew Nimetz është një dokument zyrtar i OKB-së.

Në vitin 1994 Nimetz u emërua si i dërguari special i Presidentit Clinton për të ndërmjetësuar një mosmarrëveshje midis Greqisë dhe Republikës së sapoformuar të Maqedonisë. Në vitin 2018 (ai e përshkruan veten si 'ndërmjetësuesi më jetëgjatë në historinë e Kombeve të Bashkuara') ai arriti të ndërmjetësojë një marrëveshje, me të dyja palët që pranuan emrin e ri të sugjeruar.

Kur Matthew Nimetz filloi punën e tij për mosmarrëveshjen, ai po shërbente si i dërguar i posaçëm i presidentit amerikan Bill Clinton, por që nga fundi i vitit 1999 ai ishte i dërguari personal i sekretarit të përgjithshëm të OKB-së - detyra e tij për të nxitur të dyja palët ngadalë drejt një zgjidhjeje, për një pagë simbolike prej 1 dollarë në vit.

Nimetz lëvizi me mjeshtëri për të relaksuar linjat përfundimtare të palëve dhe theksoi formulimin e qartë se çfarë donte secila palë në një zgjidhje. Greqia donte një emër që të dallonte qartë rajonin grek të Maqedonisë dhe vendin e ri dhe kërkoi ndryshime kushtetuese për të garantuar jetëgjatësinë e emrit të ri. Maqedonia kërkonte një emër që ruante identitetin maqedonas, si dhe garanci që Greqia nuk do të bllokonte anëtarësimin në Bashkimin Evropian apo NATO. Marrëveshja përfundimtare i plotësoi këto kërkesa - por me lëshime të rëndësishme nga të dyja palët.

4. Procesi i negociimit

Ka pasur aspekte pozitive në procesin e përpjekjes për zgjidhjen e kontestit të emrit. Së pari, kishte një proces real. Të dyja palët pranuan dhe respektuan përpjekjet e udhëhequra nga Kombet e Bashkuara, e cila përfshinte përfshirjen aktive të Sekretarëve të Përgjithshëm të njëpasnjëshëm, emërimin e përfaqësuesit të tij personal në bisedime (Sekretari Vance dhe më vonë Matthew Nimetz), emërimin nga të dyja palët e diplomatëve të nivelit të lartë si përfaqësues për bisedimet, takimet e rregullta, bisedimet jozyrtare që plotësojnë takimet formale dhe prezantimet nga ndërmjetësi i propozimeve të shkruara herë pas here—të cilat u morën seriozisht, u diskutuan dhe, edhe kur nuk pranoheshin në tërësi, përbënin bazën për diskutime në të ardhmen dhe, në të vërtetë, kuadri i marrëveshjes përfundimtare. Herë pas

here ka pasur edhe bisedime të drejtpërdrejta mes dy palëve. Gjatë periudhës 24 vjeçare ndërmjet nënshkrimit të Marrëveshjes së Përkohshme dhe Marrëveshjes përfundimtare të Prespës, ka pasur periudha kur bisedimet serioze nuk ishin të realizueshme. Kur Shkupi ishte i preokupuar me një konfrontim serioz midis maqedonasve etnikë dhe shqiptarëve etnikë rreth vitit 2001, Greqia u zhyt në krizën e saj financiare duke filluar nga viti 2010, kishte zgjedhje që priten në secilin vend, ose qeveri në njërin ose të dy vendet ishin në rrëmujë, duhej të ulesh e të priste, duke mbajtur bisedime jozyrtare me përfaqësuesit, duke u kujdesur që të mos ndizte zjarrin e retorikës nacionaliste, veçanërisht në periudha zgjedhore.

Së dyti, në këtë mosmarrëveshje nuk u përfshinë asnjë armiqësi dhe marrëdhëniet midis grekëve dhe fqinjëve të tyre veriorë ishin mjaft të mira në baza person-me-person. Maqedonasit vazhduan të udhëtonin në një numër të madh në plazhet e Greqisë gjatë verës; Grekët shkuan në veri për të bërë pazar dhe ski te fqinji i tyre verior; dhe bizneset dhe bankat greke ishin ndër investitorët kryesorë në vendin e ri. Njerëzit nga të dyja palët prisnin me padurim një ditë me kufij të hapur dhe lidhje miqsh. Megjithatë, kur u takuan individë nga të dyja palët, ata shmangën të flisnin për "Maqedoninë". Pozicionet kombëtare mbaheshin fort nga njerëzit e zakonshëm në të dy anët e vijës; derisa të zgjidhej mosmarrëveshja për emrin, situata nuk mund të normalizohej.

Së treti, situata u ndihmua nga qëndrimi konstruktiv i palëve të treta. Komuniteti ndërkombëtar donte një zgjidhje, nga frika e destabilitetit ose më keq në Ballkanin Perëndimor. Diplomatët nga SHBA, Gjermania dhe BE-ja ndërhyjnë herë pas here në mënyra pozitive, ashtu si edhe vendet e tjera të interesuara, duke përfshirë Mbretërinë e Bashkuar, Austrinë, Slloveninë, dhe shtetet nordike. Palët e treta nuk donin të zgjidhnin anët, por inkurajimi i tyre për një zgjidhje, ndonjëherë duke ofruar stimuj ose duke ushtruar presion të butë, ishte i rëndësishëm. Përfshirja aktive e Komisionit Evropian në promovimin e hyrjes së shtetit të ri në Bashkimin Evropian, veçanërisht gjatë viteve të fundit të negociatave kur komisioneri Johannes Hahn luajti një rol pozitiv, dhe ishte veçanërisht i rëndësishëm. Një forcë tjetër konstruktive që nxiste zgjidhjen ishte minoriteti i konsiderueshëm shqiptar në vend; partitë e tyre politike ishin të bashkuara për të kërkuar zgjidhjen e kësaj çështjeje dhe udhëheqja shqiptare luajti një rol të rëndësishëm në prapaskenë, duke nxitur kompromise të arsyeshme. Edhe pse shumica e palëve të treta mbështetën një zgjidhje të mosmarrëveshjes së "emrit", në fund të negociatave pati

zhurma nga Moska për shqetësimin e Ruisë me zgjidhjen e propozuar. Rusia kishte marrëdhënie të mira me të dy vendet dhe nuk kishte asnjë interes për vetë emrin. Por zgjidhja e mosmarrëveshjes nënkuptonte që Greqia do të hiqte veton efektive për anëtarësimin e Shkupit në NATO, dhe Rusia kundërshtoi me vendosmëri zgjerimin e NATO-s në çfarëdo mënyre. Edhe pse thuhet se ka pasur përpjekje ruse në të dy vendet për të nxitur kundërshtimin e brendshëm ndaj marrëveshjes, në fund Rusia pranoi vendimin e dy shteteve ballkanike për të zgjidhur problemin e tyre të ndërsjellë, një vendim i arsyeshëm për të gjithë.

Kapitulli III: Marrëveshja e Prespës si përmbyllëse e procesit të negociatave

Negociatat afatgjata përfunduan me marrëveshjen e kompromisit të njohur si Marrëveshja e Prespës që zëvendësoi Marrëveshjen e Përkohshme të vitit 1995. Ndërkombëtarisht tani e tutje, FYROM do të njihet si Maqedonia e Veriut dhe qytetarët e saj maqedonas/ qytetarë të Republikës së Maqedonisë së Veriut. Menjëherë pas Marrëveshjes së Prespës, Greqia tërhoqi veton ndaj Maqedonisë së Veriut në negociatat me BE dhe proceset e anëtarësimit në NATO.

Në shkurt të vitit 2019, Maqedonia vendosi tabela të reja me emrin në pikat e saj kufitare dhe një logo të re në webfaqen e Qeverisë. Vendi tashmë njihet zyrtarisht si Republika e Maqedonisë së Veriut. Marrëveshja e Prespës ¹⁹hyri në fuqi pas nënshkrimit të marrëveshjes dypalëshe ndërmjet Qeverive të Maqedonisë së Veriut dhe Greqisë në qershor të vitit 2018, ndryshimeve në Kushtetutën e Maqedonisë së Veriut dhe ratifikimit të Marrëveshjes nga Parlamenti grek. Parlamenti grek ishte i pari nga homologët e tij të vendeve anëtare të NATO-s që ratifikoi Protokollin e anëtarësimit të Maqedonisë së Veriut në NATO.

Procesi i arritjes së Marrëveshjes së Prespës ishte i lodhshëm, politikisht rraskapitës dhe nganjëherë shumë i diskutueshëm; por në fund ishte një proces që rezultoi i suksesshëm, pavarësisht se hasi kundërshtime apo edhe armiqësi nga të dyja palët.

Marrëveshja e Prespës sfidon determinizmin historik në Ballkan. Pas gati tre dekadash mosbesimi, provokimesh dhe lojërash ndërkombëtare të pushtetit mes dy vendeve fqinje, marrëveshja e re dërgon një mesazh pozitiv kompromisi, bashkëpunimi dhe dëshirë të fortë për integrim evropian që vjen nga Ballkani Perëndimor. Mes mosmarrëveshjeve të zakonshme dypalëshe nga rajoni, si marrëdhëniet Serbi-Kosovë ose fragmentimi i vazhdueshëm etnopolitik në Bosnje dhe Hercegovinë, Maqedonia e Veriut dhe Greqia treguan se vlerat thelbësore evropiane mund të mbizotërojnë në Ballkanin tradicionalisht të trazuar.

¹⁹ Emri zyrtar i Marrëveshjes së nënshkruar nga të dyja palët është: 'Marrëveshja përfundimtare për zgjidhjen e dallimeve të përshkruara në rezolutat 817 (1993) dhe 845 (1993) të Këshillit të Sigurisë të Kombeve të Bashkuara, për shfuqizimin e Marrëveshjes së Përkohshme të vitit 1995, dhe për vendosjen e Partneritetit Strategjik ndërmjet palëve'. Në këtë punim do përdorim termin "Marrëveshja e Prespës".

1. Ratifikimet e dyanshme/ Ratifikimi i Protokollit për anëtarësim të RMV-së në NATO

Parakusht për anëtarësimin e Maqedonisë në NATO dhe fillimin e negociatave me BE-në ishte zgjidhja e çështjes së emrit me Greqinë, e cila kishte qenë një problem që e kishte ndjekur vendin që nga pavarësia e saj në vitin 1991. Udhëheqja e re e vendit, e vendosur për t'i dhënë fund kësaj në emër të perspektivës së vendit, u pajtua për takimin e dy kryeministrave të vendeve fqinje për negocimin e vendimit përfundimtar ndërmjet Maqedonisë dhe Greqisë me ndërmjetësimin e të dërguarit special të SHBA-së, Matthew Nimetz. Me ndihmën dhe premtimin e faktorit politik ndërkombëtar për integrim më të shpejtë euroatlantik të Maqedonisë, u arrit marrëveshja mes Greqisë dhe Maqedonisë, e njohur si Marrëveshja e Prespës.

Si rezultat i kësaj marrëveshjeje, Republika e Maqedonisë e ndryshoi emrin në "Republika e Maqedonisë së Veriut". Me arritjen e kësaj marrëveshjeje u inicua një protokoll për anëtarësimin e vendit në NATO, i cili është ratifikuar nga të gjitha parlamentet e shteteve anëtare.

Procesi i integritimit të Republikës së Maqedonisë së Veriut në NATO formalisht dhe ligjërisht filloi pas ratifikimit të Marrëveshjes së Prespës me Republikën e Greqisë për emrin e republikës.

Me anëtarësimin në NATO, Republika e Maqedonisë së Veriut krijon kushte për mbrojtjen e saj nga kërcënimet e jashtme dhe të brendshme. Kështu, hapësira e saj bëhet një fushë e sigurt për investimet e kapitalit të huaj.

Anëtarësimi i Republikës në NATO imponon nevojën për të ndërtuar një sistem sigurie dhe mbrojtjeje të përputhshëm, dhe në këtë mënyrë të ndërveprueshme me sistemet e mbrojtjes dhe sigurisë së shteteve anëtare të Aleancës.

Ndërtimi i një sistemi të tillë bazohet në rregullore të përputhshme normative të sigurisë dhe mbrojtjes. Ajo imponoi nevojën për miratimin e ligjeve për ndryshimin e Ligjit për mbrojtje, Ligjit për shërbim në Armatën e Republikës së Maqedonisë së Veriut, Ligjit për informacione të klasifikuara dhe ligjeve të tjera nga sfera e mbrojtjes dhe sigurisë së Republikës.

Qëllimi i amendamenteve është që të ofrojë një përgjigje të shpejtë nga të gjitha institucionet, në veçanti Ministria e Mbrojtjes dhe Ushtria e Republikës së Maqedonisë së Veriut, gjegjësisht kapacitetet njerëzore që kanë në dispozicion për nevojat e vetëmbrojtjes kolektive, duke krijuar kështu një mundësi për referim në përputhje me marrëveshjet ndërkombëtare të ratifikuara të personelit ushtarak dhe civil aktiv, anëtarëve të rezervës së ushtrisë dhe stafit të Ministrisë, detyrat në strukturat komanduese të NATO-s, komandat, selitë dhe njësitë ushtarake të organizatave ndërkombëtare jashtë territorit të republikës dhe në territorin e republikës. . Së fundi, qëllimi i ndryshimeve është harmonizimi terminologjik dhe specifikimi i disa termave. Kjo do të kontribuonte drejtpërdrejt ose tërthorazi në ndërtimin e një organizimi të përputhshëm të sistemit, një pajisje të pajtueshme të organeve dhe institucioneve të sigurisë dhe mbrojtjes. Kjo do të arrijë ndërveprim në kryerjen e aktiviteteve të mbrojtjes dhe sigurisë me aktivitetet e organeve dhe institucioneve të shteteve anëtare të Aleancës.

2. Hapja e negociatave me BE-në

Republika e Maqedonisë së Veriut është vend kandidat që nga viti 2005. Në periudhën nga viti 2009 deri në vitin 2014, KE rekomandoi vazhdimisht në Raportet fillimin e negociatave. Ndonëse kapërceu me sukses krizën politike, duke hequr pengesat dhe duke avancuar procesin e reformave, ajo arriti Marrëveshjen e Miqësisë me Bullgarinë dhe Marrëveshjen e Prespës me Greqinë, duke hequr kështu pengesën e kahershme dypalëshe dhe megjithëse që nga qershori 2018 ajo kishte një histori të pastër për fillimin e negociatave, megjithatë, Këshilli i BE-së vetëm në mars 2020, njëzëri ra dakord për hapjen e negociatave të anëtarësimit me Maqedoninë e Veriut. Kjo erdhi pas marrjes parasysh të metodologjisë së re të zgjerimit të detyruar nga Franca, e cila në thelb bllokoi procesin në 2019.

Agjenda ambicioze e Presidencës Kroate me Këshillit të BE-së (janar-qershor të vitit 2020) kontribuoi në një farë dinamike pozitive për sa i përket procesit të zgjerimit dhe konfirmimit të perspektivës evropiane të vendeve të Ballkanit Perëndimor, e demonstruar veçanërisht përmes Samitit të BE-Ballkani Perëndimor në Zagreb, në maj të vitit 2020. Teksti i Deklaratës së miratuar të samitit ripohon përkushtimin e BE-së për të mbështetur plotësisht angazhimin e vendeve të Ballkanit Perëndimor për bashkëpunim rajonal gjithëpërfshirës dhe forcimin e marrëdhënieve të fqinjësisë së mirë, duke përfshirë edhe vendet anëtare të BE-së. Në këtë kontekst, u përshëndet lidhja e marrëveshjeve dypalëshe me Greqinë dhe Bullgarinë, duke

kërkuar vazhdimin e zbatimit të tyre me vullnet të mirë dhe rezultate të prekshme. "Është e nevojshme të bëhen përpjekje të mëtejshme vendimtare për pajtimin dhe stabilitetin rajonal, si dhe për të gjetur dhe zbatuar zgjidhje përfundimtare dhe gjithëpërfshirëse për mosmarrëveshjet dhe çështjet dypalëshe midis partnerëve që lidhen me trashëgiminë e së kaluarës, në përputhje me të drejtën ndërkombëtare dhe parimet e përcaktuara" duke përfshirë Marrëveshjen për çështjet që lidhen me trashëgiminë".

Në gjysmën e dytë të vitit 2020, Gjermania mori presidencën gjashtëmuajore të Këshillit të BE-së. Gjermania ishte pjesë e një programi treshe për një presidencë 18-mujore së bashku me Portugalinë (janar-qershor 2021) dhe Slloveninë (korrik-dhjetor 2021). Përveç aktiviteteve për luftimin e pandemisë së koronavirusit dhe daljes së përbashkët nga kriza, një nga prioritetet kryesore të Gjermanisë ishte edhe dosja e zgjerimit, përkatësisht përgatitja e kornizës negociuese dhe mbajtja e konferencës së parë ndërqeveritare të Maqedonisë së Veriut dhe BE-së. Pavarësisht përpjekjeve të shprehura të presidencës gjermane dhe ndërmjetësimit të drejtpërdrejtë, Këshilli i BE-së deri në fund të vitit 2020, nuk arriti konsensus për miratimin e Kornizës negociuese për Maqedoninë e Veriut dhe mbajtjen e Konferencës së parë Ndërqeveritare për shkak të kundërshtimit të një shteti anëtar - Bullgarisë.

Pengesa dypalëshe e vendosur nga Bullgaria mori manifestimin e saj më të theksuar pasi Asambleja Kombëtare e Bullgarisë miratoi një Rezolutë me pretendime për "ideologji shtetërore antibullgare" në Maqedoninë e Veriut dhe duke vendosur kushte dhe kërkesa për fillimin e negociatave të anëtarësimit. Duke u bërë peng i kufizimeve të tyre politike të brendshme, duke pasur parasysh ciklin zgjedhor në 2021. Bullgaria, megjithë përpjekjet intensive për të arritur një zgjidhje të pranueshme reciprokisht, nuk ka hequr dorë nga kundërshtimi i saj për t'i dhënë dritën jeshile kornizës negociuese për Maqedoninë e Veriut.

Ndonëse mes dy vendeve ka dialog politik në të gjitha nivelet, bashkëpunim sektorial dhe masa të vullnetit të mirë nga Maqedonia e Veriut, megjithatë marrëdhëniet mes dy vendeve pësuan stagnim për shkak të fushatës së theksuar negative publike të bartësve të posteve politike dhe problematizimit të çështjeve që lidhen me trashëgimia historike, gjuha dhe identiteti nga Bullgaria. Bllokada e përsëritur e Bullgarisë për hapjen e bisedimeve të pranimit të Maqedonisë së Veriut në BE vazhdon të përkeqësojë marrëdhëniet e brishta. Vetoja e Bullgarisë pasqyron

aksiomën e unanimitet për çështjet e zgjerimit të BE-së dhe të drejtën e vetos së KI-së në rast të akuzave për rrezikim të interesit të tyre kombëtar dhe rrezikim të procesit të integrimit në BE.

Gjatë presidencës së BE-së, Gjermania bëri të gjitha përpjekjet për të thyer negociatat me Bullgarinë. Gjermania u përfshi drejtpërdrejt si lehtësuese në dialogun mes Maqedonisë së Veriut dhe Bullgarisë për të gjetur një zgjidhje kompromisi për qëndrimet bullgare në lidhje me draftin e kornizës negociuese për të mos vënë veton ndaj integrimit të Maqedonisë. Gjatë komunikimit intensiv diplomatik dhe politik, Gjermania në asnjë moment nuk la vend për pranim apo imponim të attributeve shtetërore të ndryshme nga ato të pranuar tashmë për komunikim me vendin tonë. Ai bëri të gjitha përpjekjet për të mos cenuar integritetin e kuadrit negociator në bazë të metodologjisë së vendosur dhe kundërshtoi, së bashku me një sërë shtetesh të tjera anëtare, bilateralizimin e kuadrit negociator.

Përveç kësaj, Këshilli i BE-së në dhjetor të këtij viti nuk miratoi konkluzionet tradicionale vjetore të Procesit të Stabilizim Asociimit për Ballkanin Perëndimor për shkak të kundërshtimit kategorik të Sllovakisë dhe Republikës Çeke për të përfshirë një referencë për "keqinterpretimin e historisë", duke marrë parasysh që BE-ja nuk duhet të ketë rolin e arbitrit për çështjet historike (këtë pikëpamje e ndajnë një sërë shtetesh të tjera anëtare).

Portugalia mori presidencën e Këshillit të BE-së në janar 2021. Portugalia u pajtua, pavarësisht se nuk ishte parashikuar fillimisht, që t'i jepte prioritet temës së zgjerimit me Ballkanin Perëndimor dhe të bëjë gjithçka në fuqinë e saj për të intensifikuar dialogun për harmonizimin e kornizës negociuese dhe për mbajtjen e konferencës së parë ndërqeveritare ndërmjet Maqedonisë së Veriut dhe BE deri në fund të qershorit 2021 që do të shënojë fillimin zyrtar të negociatave të anëtarësimit.

Presidenca portugeze promovoi fuqishëm perspektivën evropiane të vendeve të Ballkanit Perëndimor, veçanërisht për Maqedoninë e Veriut dhe Shqipërinë, e cila ishte jetike si për vendet kandidate, ashtu edhe për BE-në, për të mos humbur momentin e arritur.

Presidenca portugeze në muajin maj doli me një propozim konkret, i cili u paraqit dhe u konsultua me Sofjen dhe Shkupin. Sipas një pjese të propozimit për zgjidhjen e çështjeve të hapura me Bullgarinë, Maqedonia e Veriut do të merrte përsipër të paraqesë një udhërrëfyes të detajuar për zbatimin e Marrëveshjes për miqësi, fqinjësi të mirë dhe bashkëpunim. BE parashikon që ky udhërrëfyes do të monitorohet nga afër në nivelin më të lartë nga Këshilli i

Stabilizim-Asociimit ndërmjet Maqedonisë së Veriut dhe BE-së. Ekspertët e huaj e vlerësuan këtë zgjidhje të ofruar si pragmatike, ligjore dhe parimore për të dyja palët, me përmbajtje që i jep Bullgarisë argumente për opinionin vendas, ndërsa konfirmoi se BE-ja do të monitorojë zbatimin e Marrëveshjes, e cila duhet të zbusë qëndrimin e prerë të Bullgarisë. Portugalia në disa raste ka komunikuar me Maqedoninë e Veriut dhe Bullgarinë në mënyrë që të tingëllojë dhe të kuptojë qëndrimet, por megjithatë nuk arriti t'i japë fund dhe duke caktuar KPN-në e parë.

Pas rezultatit të zgjedhjeve parlamentare të mbajtura në Bullgari në korrik 2021, Maqedonia e Veriut pret formimin e një dege ekzekutive me mandat të qëndrueshëm politik në Kuvend, në mënyrë që të mund të vazhdojë dialogun dhe së bashku me KS-të e tjera në Këshill të arrijë përfundimisht një marrëveshje për miratimin e kornizës negociuese dhe mbajtjen e konferencës së parë ndërqeveritare. Nga ana tjetër, në rast të mungesës së një bashkëbiseduesi politikisht të besueshëm dhe legjitim në Sofje, është e mundur që Maqedonia e Veriut të vazhdojë të përballet me sfidën e vazhdimin të dialogut dhe gjetjes së zgjedhjeve të pranueshme reciprokisht që do të sigurojnë avancimin në agjenda e eurointegrit.

Kapitulli IV: Roli i OKB-së dhe BE-së si ndërmjetës të fuqishëm në zgjedhjen e konflikteve mes shteteve

Nevoja për ruajtjen e paqes dhe sigurisë ndërkombëtare është një nga arsyet kryesore pse u krijua OKB. OKB-ja ka traktate dhe baza ligjore që përshkruajnë qartë qëllimet dhe objektivat e saj.

Karta e OKB-së siguron themelin për të gjithë punën e organizatave. Qëllimi i përgjithshëm i OKB-së është përcaktuar në nenin 1 është ruajtja e paqes dhe sigurisë ndërkombëtare duke parandaluar ose shtypur aktet e agresionit dhe duke promovuar respektimin e ligjit ndërkombëtar dhe zgjidhjen paqësore të konflikteve. Në nenin 2, disa nga elementët më qendrorë renditen së bashku me një deklaratë se të gjithë anëtarët do të veprojnë në përputhje me shtatë parime të cilat janë të përcaktuara qartë në Kartën e OKB-së.

Një analizë kuptimplotë e performancës së OKB-së sipas detyrimeve të saj të Kartës dhe parimeve, veçanërisht në lidhje me parandalimin dhe zgjidhjen e konflikteve tregon pa dyshim se që nga themelimi i saj, organizata jo vetëm që ka promovuar dhe inkurajuar bashkëpunimin ndërkombëtar, por ka evoluar konceptin e paqeruajtjes për të siguruar paqen midis kombeve dhe komuniteteve në luftë.

Për më tepër, si organizatë ndërkombëtare, OKB-ja ka qëndruar si promovuese dhe mbrojtëse e të drejtave të njeriut. Ajo është përpjekur gjithashtu të krijojë një mjedis të përshtatshëm për të përshpejtuar zhvillimin socio-ekonomik në shtetet më të pafavorizuara të botës. Që nga fundi i Luftës së Ftohtë, OKB-ja i ka dhënë më shumë shtysë përpjekjeve të shteteve anëtare për t'u demokratizuar. Ajo ka arritur të krijojë sanksione dhe të ndëshkojë shtetet anëtare, veprimet e të cilave nuk janë në përputhje me detyrimet e tyre të statutit.

Baticat në rritje të konflikteve dhe luftërave brenda shtetit e kanë bërë praktikisht të paefektshëm parimin e mosndërhyrjes në punët e brendshme të shteteve anëtare, ku krizat e brendshme përbëjnë një kërcënim për paqen dhe sigurinë ndërkombëtare. Në këtë aspekt, OKB-ja ka inkurajuar organizatat rajonale politike ose ekonomike që t'i përgjigjen nevojës për të ruajtur paqen dhe sigurinë rajonale nën autoritetin miratues të Këshillit të Sigurimit të OKB-së. Organizatat Rajonale në Afrikë p.sh. ECOWAS dhe Amerika Latine kanë marrë iniciativa lokale

me miratimin e Këshillit të Sigurimit për të siguruar zgjidhjen e duhur të konflikteve nga këto organizata rajonale, duke siguruar paqen dhe stabilitetin.

Roli i OKB-së si organizatë ndërkombëtare në sigurimin e zgjidhjes së konflikteve në nivel global do të kërkonte një gjykim të qëllimshëm politik që mund të bëhet vetëm nga anëtarët e Këshillit të Sigurimit që veprojnë kolektivisht dhe do të varet nga disa bashkësi të vazhdueshme interesash midis pesë anëtarëve të përhershëm të Këshillit të Sigurimit, i Shteteve të Bashkuara dhe Rusisë në veçanti. Efektiviteti i OKB-së në zgjidhjen e konflikteve, menaxhimin e konflikteve, trajtimin e problemeve të sigurisë ndërkombëtare, çarmatimin dhe kontrollin e armëve do të mbetet gjithmonë i ndjeshëm ndaj marrëdhënieve ndërmjet këtyre dy shteteve.

Duhet theksuar se një marrëdhënie e shëndetshme midis anëtarëve të Këshillit të Sigurimit, veçanërisht SHBA-së dhe Rusisë, jo vetëm që do të rrisë aftësinë e OKB-së për të zgjidhur konfliktet në nivel global, por gjithashtu do të rrisë aftësinë e OKB-së për të rivendosur status quo-në ekzistonte përpara një shkeljeje të paqes, por edhe për të ndryshuar parametrat e rendit global në diçka më të favorshme se sa ekzistonte në status quo-në e mëparshme.

Gjatë dy dekadave të fundit, Bashkimi Evropian (BE) është përfshirë gjithnjë e më shumë në parandalimin e konfliktit dhe promovimin e paqes së qëndrueshme përtej kufijve të tij. Potenciali i BE-së për të kontribuar në parandalimin e konflikteve dhe ndërtimin e paqes thuhet se është veçanërisht premtues duke pasur parasysh gamën e gjerë të instrumenteve dhe burimeve që mund të mobilizohen nën veprimin e jashtëm të BE-së.

Ndërmjetësimi është pjesë e diplomacisë parandaluese të BE-së, që nga miratimi i "Konceptit të BE-së në vitin 2009 për Forcimin e Kapaciteteve të Ndërmjetësimit dhe Dialogut të BE-së".

BE-ja vazhdimisht po rrit kapacitetin e saj ndërmjetësues për të qenë më sistematik dhe strategjik në qasjen e saj. Për të arritur këtë qëllim, EEAS ka përditësuar Konceptin e Ndërmjetësimit të BE-së në vitin 2020 dhe ka përgatitur udhëzime specifike për të mbështetur ndërmjetësuesit dhe partnerët zbatues të BE-së.

BE-ja angazhohet në një sërë rolesh ndërmjetësimi për të mbështetur proceset e paqes. Këto përfshijnë për shembull udhëheqjen e ndërmjetësimit si palë e tretë, hapjen dhe lehtësimin e

hapësirave për ndërmjetësim dhe dialog dhe mbështetjen e përpjekjeve ndërmjetësuese të të tjerëve përmes ndërtimit të kapaciteteve, trajnimeve, mbështetjes logjistike dhe ekspertizës.

1. Konfliktet e shteteve të ndryshme dhe arritjet e marrëveshjeve

Është e domosdoshme të pohohet se negociatat janë baza për të gjitha format e zgjidhjes së konfliktit. Me kalimin e viteve dhe madje edhe në botën tonë të sotme, negociatat janë shfaqur si një mjet praktik në menaxhimin dhe zgjidhjen e konflikteve. Ndoshta numërimi i shembujve do të shërbejë si dëshmi për vërtetësinë e pohimit të bërë më sipër.

Periudha e Luftës së Ftohtë (1945-1991) u konsiderua si një epokë kur bota ishte afër dëshmitarit të një lufte bërthamore. Shtetet e Bashkuara të Amerikës (SHBA) dhe Bashkimi i Republikave Socialiste Sovjetike (BRSS) mbaheshin si rivalët kryesorë gjatë kësaj periudhe, pasi u ngritën shumë konflikte midis këtyre superfuqive. Midis këtyre konflikteve, krizat e Berlinit (1958-1962) dhe Kriza Kubane e raketave (1962) janë të denja për t'u bazuar në rolin e negociatave në menaxhimin dhe zgjidhjen e tyre.

Çështja themelore e diskutueshme rreth krizës së Berlinit ishte se fuqitë perëndimore (Britania, Amerika dhe Franca) që përbënin Berlinin, po shkelnin Marrëveshjen e Potsdamit duke humbur kështu të drejtat e tyre ndaj Berlinit. Kështu, sovjetikët kërkuan tërheqjen e fuqive perëndimore duke avancuar ultimatumet. Nikita Hrushovi, kryeministri i Bashkimit Sovjetik donte të 'varroste' Shtetet e Bashkuara si dhe ta bënte BRSS superfuqinë globale në botë. Përveç kësaj, interesi i tij ishte të largonte forcën aleate nga Berlini dhe të përhapte komunizmin në pjesën perëndimore të botës, duke parandaluar kështu dominimin e Evropës përmes vendeve të tyre perëndimore dhe lëvizjes së tyre kapitaliste. Megjithatë, Dwight Eisenhower dhe John Fitzgerald Kennedy, mbajtën qëndrimin e tyre për të mos dorëzuar kurrë Berlinin Perëndimor para sovjetikëve, si dhe parandalimin e epidemisë së komunizmit. Kishte një përplasje midis Shteteve të Bashkuara të Amerikës dhe Bashkimit Sovjetik.

Negocimi u përdor për të menaxhuar krizat e Berlinit në vend që ta zgjidhte atë pasi strategjia „shpërndarëse” u përdor gjatë procesit të negociatave. Të dyja palët në këtë krizë nuk kërkuan mjete për zgjerimin e „byrekut fiks” që të dyja do t'i përshtatej interesit të tyre, por të dyja

qëndruan në pozicionet e tyre, duke çuar kështu në një bllokim që nisi krizën Kubane të raketave në vitin 1962.

Vendosja e veprimit të raketave me rreze të mesme në Kubë nga Bashkimi Sovjetik u konsiderua si një akt agresioni nga Shtetet e Bashkuara të Amerikës dhe kjo solli negociata intensive për mbi 13 ditë. Hrushovi donte të përdorte këtë mjet për të larguar Fuqinë Perëndimore nga Berlina, për të shfaqur supremacinë e BRSS dhe për të bërë SHBA të largonin raketat e tyre nga Turqia. Presidenti i Shteteve të Bashkuara J.F. Kennedy megjithatë donte që sovjetikët t'i largonin ato raketa, pasi Kuba mund të konsiderohej si oborri i pasmë i Amerikës dhe gjithashtu të parandalonte vendin e tij që të përfshihej në një luftë bërthamore të shoqëruar me parandalimin e përhapjes së gjerë të komunizmit në botën perëndimore. Për më tepër, Kuba, e cila ishte vendi në zemër të kësaj krize, nuk donte të shkatërrohej nga lufta e afërt bërthamore. Gjatë procesit të tyre të negociatave duhej të merreshin parasysh interesa dhe qëndrime të ndryshme.

Modeli „integrues” në negociata u përdor si strategji për zgjidhjen e këtij konflikti. U ra dakord unanimisht më 27-28 tetor 1962 që Shtetet e Bashkuara të Amerikës do t'i japin fund ndërhyrjes së tyre në Kubë dhe do të tërheqin raketat e tyre 'Jupiter' në Turqi.²⁰Nga ana tjetër, sovjetikët ranë dakord të çmontojnë raketat e tyre në Kubë dhe t'i japin fund ajo ishte ndërhyrja në Turqi.²¹Kjo ishte një situatë „win-win” pasi të dyja vendet ruajtën nderin dhe forcën e tyre kombëtare pa e humbur nderin.

Duke u larguar nga skena ndërkombëtare, në Nigeri po vazhdon një konflikt fetar, i cili është shndërruar në terrorizëm. Një organizatë terroriste e vendosur në verilindje të Nigerisë, e quajtur "Boko Haram" është mbajtur përgjegjëse për rrëmbimin e 276 vajzave të shkollës së mesme në Chibok, shtetin Borno, dhe për sulme të shumta me bomba në rajonin verior. Ideologjia e tyre kryesore, e cila është "Edukimi perëndimor duhet të hiqet/ ndalohej" ka çuar në vrasjen e mijëra nigerianëve. Më e fundit është rrëmbimi i sipërpërmendur i cili ndodhi më

²⁰ Lata Hariharan (2008): Negotiation Analysis: Cold War Negotiations

http://www.academia.edu/5349409/Negotiation_Analysis_-_Cold_War_Negotiations accessed 20 gusht 2021

²¹ Ibid

14-15 prill 2014. ²²Ky incident ka tërhequr debate dhe ndihmë ndërkombëtare. Për të mos thënë aspak, trauma emocionale dhe psikologjike kanë pësuar prindërit, fëmijët e të cilëve janë rrëmbyer. Raportet kanë treguar se fëmijët u janë nënshtruar vështirësive të patreguara dhe të gjitha llojeve të mizorive, duke filluar nga leximi me forcë i Kuranit e deri te varrosja për së gjalli për shkak të mosbindjes. ²³Mund të rekomandohet paraprakisht që, në vazhdim të masave të Qeverisë Federale për t'i dhënë fund kësaj kryengritjeje, duhet të zhvillohen negociata me këta kryengritës thjesht për rikuperimin e vajzave të rrëmbyera. Përdorimi i forcës për të shpëtuar ata fëmijë mund të mos jetë një strategji e mirë për faktin se fati i fëmijëve është në një shkallë në duart e tyre. Çdo lëvizje e bërë nga qeveria nigeriane që duket se nuk është e favorshme për kryengritësit mund të rezultojë në vrasjen e fëmijëve. Këta fëmijë janë e ardhmja e Nigerisë dhe do të ishte një precedent i keq në historinë tonë të dëshmojmë vrasjen e mbi 200 fëmijëve.

Konflikti është miza e mendimit. Na nxit në vëzhgim dhe kujtesë. Konflikti nxit ndërhyrjen. Na trondit nga pasiviteti dhe na vë në dukje dhe trillime. Konflikti është një "sine qua non" i reflektimit dhe zgjuarsisë. ²⁴Konflikti dhe qeniet njerëzore janë të pandashëm. Me sa duket, konflikti do të pushojë së ekzistuari vetëm kur rrëmbimi të jetë mbi ne. Sido që të jetë, konfliktet kanë efektin e tyre pozitiv dhe negativ, por gjëja e rëndësishme është krijimi i një mjeti për menaxhimin ose zgjidhjen ose kryerjen e të dyjave, përveç nëse nuk do të kishte zhvillim në çdo degëzim. Negocimi ka ardhur për të menaxhuar dhe zgjidhur konfliktet tona dhe jo për ta bërë atë përmes procedurave rigoroze të gjykatave tona. Në vitet e fundit, negociatat e kanë dëshmuar veten si një mjet praktik në zgjidhjen e mosmarrëveshjeve dhe menaxhimin e konflikteve, duke e bërë kështu botën tonë të banueshme, pavarësisht nga dallimet tona në ide, vlera, besime dhe prejardhje. Situata në dukje është se ne negociojmë për të ndërmjetësuar, pajtuar dhe arbitruar qoftë edhe për të mos thënë tërësinë e procesit ADR (Alternative Dispute Resolution).

²² Fox News: Nigeria says 219 girls in Boko Haram kidnapping still missing
<http://www.foxnews.com/world/2014/06/23/nigeria-says-21-girls-in-boko-haram-kidnapping-still-missing/>
accessed 11 korrik 2021

²³ Ibid

²⁴ John Dewey <http://www.goodreads.com/quotes/92363-conflict-is-the-gadfly-of-thought-it-stirs-us-to> accessed 14 shtator 2021

2. Benefitet dhe bashkëpunimi në kontekst të organizatave dhe forumeve ndërkombëtare dhe rajonale

Institucionet ndërkombëtare përbëjnë një pjesë jetike të marrëdhënieve moderne ndërkombëtare. Ndërveprimi në nivel të sistemit rregullohet prej tyre, ndërsa janë të përjashtuara disa institucione dhe zakone tradicionale në marrëdhëniet ndërkombëtare, si përdorimi i luftës (përveç në vetëmbrojtje).

Ashtu si njerëzimi hyn në fazën planetare të qytetërimit, disa studiues dhe teoricienë politik shohin hierarki globale të institucioneve që zëvendësojnë sistemin ekzistues të shteteve-kombe të pavarura si komunitetin kryesor politik. Ata diskutojnë se kombet janë një komunitet imagjinar që nuk mund të parashikojë sfida të tilla moderne si "Dogville" (të huajt në një komunitet homogjen), statusi ligjor dhe politik i njerëzve pa shtetësi dhe refugjatëve dhe nevoja për të adresuar shqetësimet globale si ndryshimi i klimës dhe pandemia.

Futuristi Paul Ruskin mbështeti hipotezën se një formë e re, legjitime e politikës globale mund të bazohet në "pluralizmin e detyruar". Ky parim drejton formimin e institucioneve që bazohen në tre karakteristika: filozofi, ku disa gjëra duhet të përshtaten në nivel global; opsionaliteti që kufizon sferën e autoritetit global deri në çështje të vërteta globale, ndërkohë që disa çështje të një domeni më të vogël rregullohen në nivele më të ulëta; dhe diversitet që lejon forma të ndryshme të institucioneve lokale dhe rajonale për sa kohë që ato përmbushin detyrimet globale.

Shembuj të dukshëm të organizatave ndërkombëtare ndërqeveritare janë Kombet e Bashkuara (OKB), Organizata për Siguri dhe Bashkëpunim në Evropë (OSBE), Banka për Zgjidhjet Ndërkombëtare (BIS), Këshilli i Evropës (KE), Organizata Ndërkombëtare e Punës (ILO) dhe Organizata Ndërkombëtare e Policisë (INTERPOL) etj.

Subjekti më i rëndësishëm i këtij lloji që fiton subjektivitet juridik në nivel ndërkombëtar janë Kombet e Bashkuara. Subjektet, që veprojnë me kompetenca të deleguara nga shtetet, mund të duket se gëzojnë subjektivitet dhe qëndrueshmëri të veçantë ndërkombëtarisht.

Me marrëveshje, shtetet mund të krijojnë agjenci të përbashkëta me kompetenca të deleguara të natyrës mbikëqyrëse, administrative dhe madje edhe gjyqësore. Shembuj janë Administrata

e Statusit, Gjykata e Përhershme e Arbitrazhit, Komisioni i Përbashkët Ndërkombëtar i krijuar sipas Traktatit të Ujërave Kufitare Kanada-SHBA dhe ish-Komisioni Evropian për Danubin. Shkalla e pavarësisë dhe fuqitë ligjore të agjencisë së caktuar po rriten pothuajse si ato të një organizate ndërkombëtare.

Organizatat moderne ndërkombëtare janë produkt në radhë të parë i nevojës së shteteve për bashkëpunim të ndërsjellë ndërkombëtar. Edhe pse origjina e organizatave ndërkombëtare është kryesisht në shekullin e 19-të, ka shembuj të bashkëpunimit të organizuar ndërkombëtar edhe më herët. Një shembull i tillë ekziston gjatë negociatave për përfundimin e Paqes së Vestfalisë në 1698. Një nga përpjekjet e para për të rregulluar punët e jashtme me ndihmën e konferencave ndërkombëtare u bë në periudhën pas pushtimit të perandorit francez Napoleon. Në mungesë të organizatave ndërkombëtare, në Evropë shpesh zhvilloheshin kongrese të herëpashershme, të cilat ndikuan shumë në marrëdhëniet ndërkombëtare. Kështu, për shembull, në vitin 1871 në Berlin, fuqitë e mëdha evropiane dhe në atë kohë botërore vendosën për marrëdhëniet ndërkombëtare dhe shpërndarjen e forcave në Ballkan. Ose përsëri në 1884-1885, kur në Berlin u zhvilluan konferencat e fuqive të mëdha evropiane, të cilat zgjidhën problemet në Afrikë.

Ka disa shembuj të tillë deri në shpërthimin e Luftës së Parë Botërore. Kjo ngjarje është një pikë kthese në marrëdhëniet ndërkombëtare. Shpërthimi i Luftës së Parë Botërore tregoi në praktikë dobësinë dhe joefektivitetin e konferencave të rastit. Në këtë mënyrë, nevoja për ndryshimin e sistemit të deriatëhershëm ad hoc të kongreseve ndërkombëtare të rastit me krijimin e një organizate të përhershme ndërqeveritare ndërkombëtare, ku vazhdimisht do të jenë anëtarë dhe do të takohen të gjitha vendet, ndryshe nga sistemi i mëparshëm i konferencave të rastësishme ku mund të merrnin pjesë vetëm vendet e ftuara. Kjo nevojë u zbut pjesërisht nga krijimi i organizatave ndërkombëtare joqeveritare si Kryqi i Kuq Ndërkombëtar. Megjithatë, një zgjidhje afatgjatë u gjet në krijimin e Lidhjes së Kombeve në vitin 1919.

Përveç OKB-së universale dhe agjencive të saj të specializuara, ekzistojnë edhe organizata ndërkombëtare rajonale. Për shembull, në Evropë, këto janë Bashkimi Evropian, Këshilli i Evropës dhe Organizata për Bashkëpunim dhe Siguri Evropiane. Organizatë rajonale në Afrikë është Bashkimi Afrikan. Në Azi një shembull i tillë është Shoqata e Kombeve të Azisë Juglindore,

ndërsa në Amerikë është Organizata e Shteteve Amerikane. Organizatë rajonale është edhe Lidhja Arabe e shteteve të Afrikës Veriore dhe Azisë Juglindore dhe të tjera.

Në përgjithësi, anëtarësimi në ndonjë nga organizatat rajonale kushtëzohet nga një përkatësi e caktuar gjeografike. Kështu, për shembull, me aktet e BE-së parashikohet që anëtar i Unionit mund të jetë çdo shtet demokratik në Evropë. Por faktori gjeografik nuk është gjithmonë parakushti më i rëndësishëm për anëtarësim në një organizatë të caktuar rajonale. Një shembull i tillë është Liga Arabe, e cila ka anëtarë nga dy kontinente.

Secila nga organizatat ndërkombëtare rajonale i përcakton qëllimet e veta, të cilat përpiqet t'i arrijë, dhe në përputhje me këtë vendoset të themelojë organet e veta me kompetencat e veta. Shkalla e kompetencës që u jepet këtyre organeve varet nga vullneti i vetë shteteve anëtare. Si shembull, përmendim Bashkimin Evropian, i cili ka këto organe kryesore: Komisionin Evropian, Këshillin Evropian, Këshillin e Ministrave, Parlamentin Evropian, Gjykatën Evropiane dhe organe të shumta ndihmëse. BE-ja është një shembull unik në skenën botërore dhe një lloj hibridi midis një organizate ndërqeveritare ndërkombëtare me elemente karakteristike vetëm për shtetet sovrane. Organet e saj kanë disa kompetenca aq të gjera sa që u ngjajnë autoriteteve federale në një shtet federal, gjë që natyrisht varet nga vullneti i shteteve anëtare dhe vullneti i tyre deri në çfarë shkalle mund të heqin dorë dhe të delegojnë një pjesë të sovranitetit të tyre në kurriz të BE-së.

Nevoja për të nxjerrë në pah vlerat e organizatave ndërkombëtare buron nga progresi që po bëhet në menaxhimin e konflikteve, ku më shumë se kurrë mosmarrëveshjet po zgjidhen me negociata dhe jo në fushën e betejës dhe se organizatat ndërkombëtare po luajnë një rol gjithnjë e më të madh në zgjidhjen e këtyre mosmarrëveshjeve.

Megjithatë, duhet theksuar se kompleksiteti i konflikteve bashkëkohore dhe i menaxhimit të konflikteve po paraqet sfida të mëdha për strukturat, burimet dhe rolet e shumicës së organizatave ndërkombëtare.²⁵

²⁵ Guiseppe Carfonio, "The Asymmetric Warfare: In Search of Symmetry" in Purkayastha et al, (Ed), Armed Forces and Conflict Resolution Sociological Perspective, (Emerald Books, 2008), fq.8.

Është me vend të vërehet se gjatë viteve të fundit, globalizimi ka bërë ndikimin e tij në ligj duke rritur natyrën ndërkombëtare të ligjeve të brendshme dhe duke rritur rëndësinë e organizatave ndërkombëtare.²⁶

Organizata ndërkombëtare ka pasur përkufizime të ndryshme dhe të shumëllojshme. Clive Archer, në librin e tij "Organizatat ndërkombëtare" e përkufizoi organizatën ndërkombëtare si "një strukturë formale e vazhdueshme e krijuar ndërmjet anëtarëve (qeveritare ose joqeveritare) nga dy ose më shumë shtete sovraane me qëllim të ndjekjes së interesit të përbashkët të anëtarësimit".²⁷ Gjithashtu mund të nënkuptojë çdo marrëveshje bashkëpunimi të krijuar midis shteteve sovraane zakonisht me një marrëveshje bazë për të kryer disa funksione reciproke me përfitime të zbatuara nëpërmjet takimeve periodike dhe aktiviteteve të stafit.²⁸ Ajo mund të përkufizohet gjithashtu si një organizatë me mandat global, e financuar përgjithësisht nga qeveritë kombëtare.²⁹

Prandaj, organizata ndërkombëtare mund të jetë ose universale ose rajonale ose nën-rajonale. Një shembull i një organizate ndërkombëtare universale janë Kombet e Bashkuara, anëtarësimi i së cilës i kalon kufijtë gjeografikë. Një organizatë ndërkombëtare rajonale është e tillë anëtarësimi i së cilës është i kufizuar në një rajon ose kontinent të caktuar, si BE, AU, OAS, etj. Dhe një organizatë ndërkombëtare nën-rajonale është ajo që ka anëtarësim vetëm brenda nën-rajonit të një kontinenti të caktuar. p.sh ECOWAS, SADCC, NAFTA, etj, megjithatë, ato synojnë ruajtjen e bashkëjetesës paqësore dhe harmonike midis shteteve anëtare.

Organizatat rajonale dhe ndërkombëtare luajnë një rol qendror në parandalimin, menaxhimin dhe zgjidhjen e konflikteve. Departamenti i Kombeve të Bashkuara për çështjet politike dhe të paqes po ofron mbështetje për ata që kërkojnë të krijojnë ose forcojnë kapacitetet e tyre ndërmjetësuese.

Organizatat rajonale janë një shtytës kryesor i transformimit demokratik, duke nxitur bashkëpunimin ndërmjet vendeve.

²⁶ 5Karl W. Deutsch, *The Analysis of International Relations* (2nd Ed), (New York: Prentice-Hall, 1978), fq.164.

²⁷ Clive Archer, *International Organizations*, (London: Allen &Unwin, 1983), fq.35.

²⁸ Dictionary of Military and Association Terms, S.V." International Organizations".US Department of Defense, 2005.

²⁹ Clive Archer, Op. Cit. fq.35.

Vitet e fundit konfliktet e vazhdueshme ndërkombëtare dhe mosmarrëveshjet kufitare u intensifikuan në një masë sa që sigurisht aktualizuan një çështje të rolit të Kombeve të Bashkuara (OKB) në zgjidhjen e këtyre problemeve. Kombet e Bashkuara bëjnë përpjekje aktive për zgjidhjen e shumë konflikteve ndërkombëtare dhe uljen e përshkallëzimit të tyre. Megjithatë, pavarësisht kërkesës në rritje për zgjidhjen e konflikteve në mënyrë gjyqësore, problemet më serioze të karakterit ndërkombëtar mbeten të pazgjidhshme. Në ditët e sotme, Kombet e Bashkuara luajnë një rol të kufizuar në zgjidhjen e problemeve ndërkombëtare. Kjo bazohet në faktin se shumica e pjesëve të konflikteve shmangin rezolutat e OKB-së të cilat kanë vetëm karakter rekomandues. Prandaj, sistemi i Kombeve të Bashkuara ka nevojë për reforma të caktuara për të pasqyruar nevojat dhe realitetet e reja në botën e sotme. Për zgjidhjen e konflikteve të tilla sfiduese ndërkombëtare është e nevojshme që të gjitha vendet të njohin juridiksionin e GJND-së së OKB-së.

Përfundim

Negociatat paraqesin një proces komunikimi, që synon të zgjidhë konfliktet e interesave të dy ose më shumë palëve negociuese dhe përfaqëson një formë të veçantë të ndërveprimit shoqëror për ndërtimin e një shkalle më të madhe besimi në kushtet e ekzistencës së disa pozicioneve ose qëndrimeve të ndryshme për çështje të rëndësishme politike, ekonomike ose çështje të tjera të rëndësishme ndërkombëtare (bilaterale ose multilaterale). Negociatat përfaqësojnë një akt përshtatjeje me interesat dhe dëshirat e palës së kundërt. Negociatat nuk janë dhe nuk duhet të jenë imponim i vullnetit dhe synimeve të palës tjetër, por përmbushje e synimeve dhe prioriteteve të qeverisë. Qëllimi i negociatave duhet të jetë arritja e një marrëveshjeje reciproke, pra krijimi i një bashkëpunimi më të ngushtë në të ardhmen përmes një kompromisi të pranueshëm për palët negociuese. Shumë shpesh, si një formë kalimtare deri në zgjidhjen e plotë të një çështjeje, propozohen masa specifike për të ndërtuar besimin midis dy ose më shumë palëve të përfshira, dhe miratimi dhe suksesi i tyre shpesh kanë një efekt pozitiv në vazhdimin e negociatave deri në arritjen e një zgjidhje të pranueshme reciproke, rreth një çështjeje dominuese që është subjekt i konfliktit.

Parimi i negocimit ka karakter multidisiplinar, se bazohet në segmente individuale nga një numër i madh fushash shkencore me karakter shtetëror, që nënkupton dhënien e një rëndësie të madhe në raport me njohuritë, kapacitetin dhe aftësitë që duhet të zotërojë negociatori diplomatik, me qëllim për të përfunduar me sukses negociatat.

Në procesin e negociatave, palët negociuese mund të jenë të kënaqura ose të pakënaqura me rezultatin e tyre përfundimtar, i cili mund të jetë pozitiv ose negativ.

Në fund, negocimi është një proces që mund të trajtohet në shumë mënyra. Pavarësisht se çfarë strategjie zgjidhni, suksesi qëndron në atë se sa mirë jeni përgatitur. Çelësi për të negociuar një rezultat të dobishëm është aftësia e negociatorëve për të marrë në konsideratë të gjithë elementët e situatës me kujdes dhe për të identifikuar dhe menduar përmes opsioneve. Në të njëjtën kohë, negociatorët duhet të jenë në gjendje t'i mbajnë ngjarjet në perspektivë dhe të jenë aq të drejtë dhe të ndershëm sa të lejojnë rrethanat. Për shkak se një bazë ose interes i përbashkët i ka sjellë palët në tryezën e bisedimeve, një negociator mund të përfitojë duke u përpjekur të përfitojë nga kjo bazë e përbashkët. Duke e parë palën tjetër si një

partner dhe jo si një kundërshtar dhe duke punuar së bashku, negociatorët kanë një mundësi për të krijuar një zgjidhje që do të jetë e dobishme për të dyja palët.

Rajoni i Ballkanit është si një mozaik, i karakterizuar nga shumë pretendime kombësish ndaj çdo vendi fqinj. Gjatë historisë ka pasur ndryshime kufijsh dhe shumë luftëra, të cilat kanë rezultuar në krijimin e një rajoni problematik të njohur në mbarë botën. Gjithmonë ka pasur një prezencë të një shteti perëndimor apo një organizmi ndërkombëtar për të provuar dhe ruajtur stabilitetin në rajon. Që nga rënia e Murit të Berlinit, pas viteve '90 dinamika politike në rajonin e Ballkanit u bë komplekse. Pikërisht atëherë lindi mosmarrëveshja për emrin mes Maqedonisë së Veriut dhe Greqisë. Pas shumë studimeve dhe argumenteve, është mjaft e vështirë dhe e padrejtë të përpiqesh të zgjedhësh anën e duhur dhe të gabuar. Si perspektivat ashtu edhe pretendimet e Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut, mund të konsiderohen të paanshme. Edhe pse, kjo mosmarrëveshje ka ngadalësuar integrimin evropian të të gjithë rajonit. Nën kujdesin e organizmave ndërkombëtarë dhe shteteve perëndimore, në vitin 1995 mundi të qetësojë mosmarrëveshjen për emrin, por vetëm në arenën ndërkombëtare. Marrëdhëniet politike mes dy vendeve do të konsumoheshin në tridhjetë vitet e ardhshme.

Në tre dekada, kjo mosmarrëveshje u përvetësua mjaft në nivel shoqëror. Në përpjekje për të fituar afeksionin në politikë, politikanët ishin ata që e morën debatin në fokusin e qytetarëve. Ka pasur përpjekje për të krijuar terren për një marrëveshje më të mirë për të zgjidhur mosmarrëveshjen njëherë e përgjithmonë. Fatkeqësisht, dimensionin e mosmarrëveshjes nuk mund ta linte të ndodhte, sepse kushdo që do të përpiqej të arrinte një marrëveshje do të humbiste popullaritetin e tij në politikë. Liderhipi politik i Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut ka demonstruar një epokë të re të marrëdhënieve ndërkombëtare në rajonin e Ballkanit. Marrëveshja e Prespës shihet si një shembull unik i zgjidhjes së mosmarrëveshjeve në rajon. Bashkëpunimi paqësor është i rëndësishëm për integrimin e Ballkanit në tërësi drejt Bashkimit Evropian. Rasti i zgjidhjes së mosmarrëveshjes së emrit midis Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut pasqyron prioritetin e shteteve drejt një të ardhmeje më të mirë prosperuese.

Duhet të pranohet ndikimi i organizatave ndërkombëtare në marrëveshje. Marrëveshja e Prespës nuk do të ishte e mundur pa ndërhyrjen e huaj. Pas shumë dështimesh dhe gabimesh, në vitin 2018 të dy vendet arritën një zgjidhje. Kjo është zgjidhja e parë paqësore e një konflikti midis shteteve që nga Rënia e Murit të Berlinit dhe duhet marrë si shembull për

mosmarrëveshjet e tjera në Ballkanin Perëndimor. Konsiderohet një histori suksesi e organizatave ndërkombëtare si Kombet e Bashkuara dhe Bashkimi Evropian për kontributin në negociatat për tri dekada, midis Greqisë dhe Maqedonisë së Veriut. Marrëveshja e Prespës duhet të jetë një shembull për të hapur kanalet e negociatave dhe zgjidhjes së mosmarrëveshjeve për shumë raste të tjera të shteteve të Ballkanit Perëndimor, duke lënë prapa politikën nacionaliste dhe duke pritur për një të ardhme të përbashkët.

Marrëveshja e Prespës, e cila e përfundoi kontestin e stërgjatur të zgjidhjes së emrit ka arritur që të ketë një epilog “win-win” duke përfshirë fuqinë e butë në strategjinë qeveritare. Sot shtetet gjithnjë e më shumë po rikthejnë vëmendjen ndaj fuqisë së butë dhe rëndësinë e këtij lloji në marrëdhëniet ndërkombëtare. Zgjidhja e kontestit të emrit me Greqinë dhe fqinjin e saj verior ka krijuar një mundësi të re të rëndësishme për marrëdhënie më konstruktive dhe një Ballkan më të sigurt.

Bibliografia

ACKERMANN, A., Making Peace Prevail: Preventing Violent Conflict in Macedonia

ARCHER O., International Organizations, (London: Allen & Unwin, 1983)

BERCOVITCH, J., JACKSON, R., Conflict resolution in the twenty-first century: principles, methods, and approaches

BERCOVITCH, J., KREMENYUK, V., and ZARTMAN, W. I., The SAGE Handbook of Conflict Resolution

BROWN H. & MARRIOTT A. (2011): ADR: Principles & Practices, London: Sweet and Maxwell

CARFONIO G., "The Asymmetric Warfare: In Search of Symmetry" in Purkayastha et al, (Ed), Armed Forces and Conflict Resolution Sociological Perspective, (Emerald Books, 2008)

COLLINS, P., Negotiate to win

COVAN, J., Macedonia: the politics of identity and difference

CRUMP, L., Negotiation process and the negotiation context

DEUTSCH, M., COLEMAN, P., and MARCUS, E., The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice

FISHER, R. and ERTEL, D., 1995. Getting Ready to Negotiate, A Companion Workbook to

Fisher, Ury and Patton's Classic Getting to YES.

FISHER, R. and URY, W., 1981. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In.

Penguin Books, New York; USA.

FISHER, R., URY, W. and PATTON, B., 1991. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without

Giving In. Revised 2nd edition. Penguin Books, New York, USA.

FISHER R.; 'Negotiating Power: Getting and Using Influence' in J.W. Breslin & J.Z.

Rubin (eds) Negotiation Theory and Practice, The Program on Negotiation at Harvard

Law School, Cambridge, Massachusetts.

HALL, L., Negotiation: strategies for mutual gain

HELLER R. AND HINDLE T. (1998): Essential Managers Manual, London, Dorling Kindersley Limited

KREMENYUK, V., International negotiation: analysis, approaches, issues

LEWICKI, R., SAUNDERS, D., and MINTON, J., Negotiation

MADDUX, R. Successful negotiation effective “win-win” strategies and tactics

NICHOLSON, H., Diplomacy

PAVLOVSKI, J., Macedonia yesterday and today

PETTIFER, J., The new Macedonian question

PEYTON YOUNG, H., Negotiation analysis

RAIFFA, H., The art and science of negotiation

RAMSBOTHAM, O., WOODHOUSE, T., MIAL, H., Contemporary conflict resolution

SHELLING, T. C., The Strategy of Conflict

SHEA, J., Macedonia and Greece, the struggle to define a new Balkan nation

THOMPSON, L., Negotiation theory and research

WALLENSTEEN, P., Understanding conflict resolution

ZARTMAN, W. I., 1988. Negotiation Journal. Vol. 4, Number 1.

ZARTMAN, W. I., 1978. The Negotiation Process: Theories and Applications. Sage Publications, Beverly Hills, California, USA.

ZARTMAN, W. I., RUBIN, J., Power and negotiation

ZARTMAN, W. I., FAURE, O., Escalation and negotiation in international conflicts

ZARTMAN, W. I., The Negotiation Process: Theories and Applications.

ZARTMAN, I. W., The Political Analysis of Negotiation: How Who Gets What and When

-Ortakovski V., The Judgment of International Court of Justice (Republic of Macedonia v. Greece) and the Name Issue, International Scientific Conference: Security and Euroatlantic Perspectives of the Balkans. Police Science and Police Profession (States and Perspectives), Vol. I, Shkup, 2012

-Dictionary of Military and Association Terms, S.V." International Organizations".US Department of Defense, 2005.

-Harvard business review on negotiation and conflict resolution

-The name issue revisited - An Anthology of Academic Articles

-The International Spectator, Preventing violent conflict in Europe: The case of Macedonia

-Bilateral relations between Greece and the Former Yugoslav Republic of Macedonia

European Union integration of Macedonia: negotiation for membership

-The Euro-Atlantic integration of the Republic of Macedonia

- 'Marrëveshja përfundimtare për zgjidhjen e dallimeve të përshkruara në rezolutat 817 (1993) dhe 845 (1993) të Këshillit të Sigurisë të Kombeve të Bashkuara, për shfuqizimin e Marrëveshjes së Përkohshme të vitit 1995, dhe për vendosjen e Partneritetit Strategjik ndërmjet palëve'.

-Karta e Kombeve të Bashkuara dhe statuti i Gjykatës Ndërkombëtare, Tiranë 1987

-Repertoire of the Practice of the Security Council Twelfth Supplement 1993-1995, Chapter VII: Practice relative to recommendations to the General Assembly regarding membership in the United Nations 1993-1995

- Vienna Convention on the Representation of States in their Relations with International Organizations of a Universal Character

- Chambers English Dictionary 7th Ed. Edinburgh, W & R Chambers Ltd, 1990

-Lata Hariharan (2008): Negotiation Analysis: Cold War Negotiations

http://www.academia.edu/5349409/Negotiation_Analysis_-_Cold_War_Negotiations

-Fox News: Nigeria says 219 girls in Boko Haram kidnapping still missing

<http://www.foxnews.com/world/2014/06/23/nigeria-says-21-girls-in-boko-haram-kidnapping-still-missing/>

-John Dewey <http://www.goodreads.com/quotes/92363-conflict-is-the-gadfly-of-thought-it-stirs-us-to>