

# Nøglerne til succesrige fredsforhandlinger

Meget kan gå galt, når to fjender mødes i et rum for at diskutere den konflikt, som de hver især mener, at den anden part er skyld i. Imidlertid viser historien, at det kan lykkes at skabe en aftale i selv den værste konflikt. Nøgleordene er tillid til processen og gode rammer.

*Af Isabel Bramsen*

Fredsforhandlinger kom på alles læber i foråret, da Rusland og Ukraine allerede fire dage efter krigens start påbegyndte fysiske og virtuelle møder i forsøget på at nå til enighed om en aftale, der kunne afslutte krigen. Konflikter af den skala, som Ruslands invasion af Ukraine har medført, er notorisk svære at løse. Ikke desto mindre viser historien, at det har været muligt at afslutte årelange konflikter med forhandlede fredsaftaler.

Forskning viser, at fysiske møder kan skabe tilnærmelse, selv mellem fjender. Det er slet og ret vanskeligt at opretholde fjendskab når

man mødes over tid, deler måltider sammen, har ryge-, kaffe- og tepauser og har et rum til at diskutere det, man er uenige om.

Min egen forskning fra henholdsvis de filippinske og colombianske fredsforhandlinger understreger dette. Der er dog stor forskel på forholdene i forskellige fredsforhandlinger og dermed potentialet for, at parterne kan nærme sig hinanden. Derudover kan man med rette diskutere betydningen af gode relationer ved forhandlingsbordet for løsningen af den overordnede konflikt.



Foto: Sasha Matveeva / Unsplash



Foto 1: Belta/Reuters/Ritzau Scanpix

## Gode rammer er centrale

Mange ting spiller ind i muligheden for succes i fredsforhandlinger.

Blandt andet er rummet og bordopstillingen helt afgørende for forhandlinger. For eksempel kan man sammenligne det mindre formelle setup ved mødet mellem russiske og ukrainske forhandlere den 3. marts 2022 (Foto 1) med det meget formelle setup på det trilaterale udenrigsministermøde mellem Tyrkiet, Rusland og Ukraine en uge senere den 10. marts 2022 (Foto 2).

Ser man alene på billederne fra møderne, kan man med erfaringer fra andre fredsforhandlinger antage, at mødet mellem udenrigsministrene med det store hesteskoformede bord var væsentligt mere formelt og ”stift” og med en langsom interaktionsrytme end det mere intime møde på grænsen til Belarus.

På foto 2 ses det, at den ukrainske og russiske udenrigsminister sidder langt fra hinanden og måske endda må tale med hinanden via den mikrofon, der er tilgængelig på bordet. Mødet i Belarus foregår omvendt ved et langt mindre bord, hvilket giver større mulighed for intens diskussion – både for en mere intens konflikt, men også et større potentiale for tilnærmelse, fordi misforståelser nemmere kan udredes og interaktionen kan være mere fokuseret og direkte.

## Vigtigheden af det uformelle møde

Interaktioner ved et officielt forhandlingsbord har generelt en tendens til at være mere formelle og ”stive”. I forbindelse med min forskning i de colombianske fredsforhandlinger mellem FARC og regeringen fra 2012 til 2016 interviewede jeg chefforhandleren for regeringen, Sergio Caramillo Caro. I interviewet beskrev Caro blandt andet hvordan ”et formelt bord er mere stift, der er mere en følelse af, at der er et publikum, og du taler formelt, og folk tager noter”. Derfor oprettede man ved de colombianske fredsforhandlinger et format, hvor to repræsentanter fra henholdsvis FARC og regeringen kunne mødes mere uformelt og snakke væsentlige uenigheder igennem.

Udover de fysiske møder mødtes de ukrainske og russiske parter også ved flere lejligheder til virtuelle møder. Her er det sandsynligt, at samtalen har været mere formel end ved mødet i Belarus, da det virtuelle format skaber stor risiko for at afbryde hinanden, og små forsinkelser vanskeliggør samtalen.

Det virtuelle rum giver et begrænset potentiale for tilnærmelser, både fordi interaktionen ikke kan flyde lige så let, men også fordi parterne ikke har mulighed for mere uformel interaktion i for eksempel pauser.



Foto 2: Cem Ozdel/EPA/Ritzau Scanpix

## Tilnærmelse kræver tid

Udover de rumlige forhold er tid en vigtig faktor for, hvordan interaktionen i fredsforhandlinger udvikler sig. Opblødning af relationer sker ikke fra den ene dag til den anden. Det tager tid.

”Folk i Colombia mente, at forhandlingerne varede for længe. Jeg tror, at de varede for længe i politisk henseende, i form af politisk tid, men jeg tror ikke, at forhandlingerne varede for længe i forhold til at skabe forandring,” fortalte Sergio Caramillo Caro i vores interview.

Han forklarede desuden, hvordan der med tiden skete ”utrolige ting”, for eksempel at højtstående medlemmer af FARC indvilligede i at stå foran et tribunal, og at FARC anerkendte kommissionen for visse krigsforbrydelser. I en sådan proces med at blødgøre positioner, er tid en kritisk faktor. Eller som Sergio Caramillo Caro sagde:

”Det kommer du ikke til at gå med til over en weekend”.

Selv under næsten perfekte forhold og med lange perioder sammen er det dog på ingen måde givet, at fredsforhandlinger vil lykkes. Fredsforhandlinger er meget skrøbelige processer, og opgaven med at overvinde fjendskab kan ikke overvurderes. Desuden er det ikke sikkert, at tilnærmelse mellem parterne ved forhandlingsbordet vil ændre forholdet mellem parterne bredere set.

## Hvor meget betyder personlig kemi?

Adskillige forskere har fremhævet tillid som central i fredsforhandlinger. Men hvor afgørende er gode relationer og interpersonel tillid mellem forhandlere for den overordnede udvikling af en fredsproces?

I forbindelse med et andet interview jeg lavede om de colombianske fredsforhandlinger, beskrev den norske mægler Dag Nylander, hvordan ”tillid og venskabelig interaktion steg støt gennem processen”. Dag Nylander forklarede dog, hvordan denne interpersonelle tillid imellem de konkrete forhandlere ikke nødvendigvis skal sammenblandes med tillid til den anden part.

”Jeg tror ikke, man skal forveksle tilliden mellem forhandlere med tillid til den anden part eller tillid til den institution eller bevægelse, som de repræsenterer.” Ligeledes mener Sergio Caramillo Caro, at man bør skelne mellem tillid til mennesker og tillid til processen som helhed:

”Du stoler ikke på mennesker – du stoler på resultater. Så jo mere man bevæger sig fremad, jo mere konstruerer man i fællesskab en proces, og man kommer frem til aftaler – det skaber tillid. Men det, du stoler på, er ikke den anden part. Det, du stoler på, er selve processen og de resultater, du opnår,” fortæller han.

Han eksemplificerer dette med de hemmelige forhandlinger, der førte til de officielle co-

lombianske fredsforhandlinger i 2016, hvor det hverken var den personlige kemi eller den interaktionelle dynamik, der var vigtigst i forhold til at opbygge tillid. Det var derimod FARC's evne til ikke at lække noget fra forhandlingerne:

”Fordi FARC ikke lækkede noget fra de hemmelige samtaler, forstod vi lige så stille; ’Hmm okay, de tager det her alvorligt,’” fortæller Sergio Caramillo Caro. Dette viser at det ikke er nok, at parterne har tillid til hinanden som enkeltpersoner. De må også have tillid til processen.

## Ikke nok med god stemning

Udover at tillid mellem de konkrete forhandlere ikke nødvendigvis fører til øget tillid mellem parterne i mere bred forstand eller tillid til processen, er det også en udfordring, at de fleste fredsforhandlinger foregår mellem repræsentanter for hver part frem for mellem lederne heraf.

Således opstår en eventuel tillid og forståelse for modparten ikke mellem lederne af de respektive parter, men mellem de diplomater og forhandlere, der repræsenterer dem.

For eksempel viser mine observationer fra de filippinske fredsforhandlinger i 2017, hvordan gode, næsten venskabelige relationer udviklede sig mellem de respektive forhandlere. Alligevel brød forhandlingerne

sammen umiddelbart efter den runde af forhandlinger, jeg deltog i.

Hvorfor? De gode relationer og den tillid, der blev opbygget ved forhandlingerne, var ikke mellem den filippinske præsident, Rodrigo Duterte, og den politiske leder af kommunistpartiet CPP, José Maria Sison, men derimod mellem deres respektive forhandlere.

Derudover var de forskellige *hardliners* fra hver part heller ikke til stede. Selvom fraværet af *hardliners* måske giver en god stemning i rummet, er det problematisk i betragtning af, at potentialet for tilnærmelse opstår mellem parter, der allerede har en vis forståelse for hinanden, snarere end mellem de aktører, der betragter den anden som fjender. Som den israelske officer og politiker Moshe Dayan udtalte i 1977: ”Hvis du vil have fred, skal du ikke snakke med dine venner, men med dine fjender”.

## Don't shoot the messenger

Derudover er der endnu en udfordring i fredsforhandlinger. I mange tilfælde bliver eventuel respektfuld og tillidsfuld interaktion mellem repræsentanter for hver part set med stor skepsis i de respektive befolkninger. Eksempelvis mødte befolkningen de to forhandlere, der repræsenterede henholdsvis Kosovo og Serbien til forhand-



Foto: Maksym Pozniak Haraburda / Unsplash

linger i 2011 og 2012, med stor modstand, herunder kast med tomater efter den forhandler, der repræsenterede Kosovo.

Et andet ekstremt eksempel på dette er mordet på den israelske premierminister Yitzhak Rabin i 1995 af en israelsk ultranationalist på grund af hans rolle i fredsforhandlingerne og underskrivelsen af Oslo-aftalerne. Dette viser, hvor skrøbelige og udfordrende fredsprocesser kan være. Det viser også, at en afgørende udfordring er at "oversætte" den tilnærmelse, der måtte være skabt i forhandlinger, til den bredere befolkning.

Ideelt set burde alle parter fra den ene side af konflikten mødes med den anden side i dialog over flere dage. Det er af praktiske årsager selvfølgelig ikke muligt. Dog er det muligt at igangsætte adskillige dialoger og fredsopbygningsinitiativer.

Selvom fredsforhandlinger er utrolig skrøbelige og vanskelige, er og bliver de den eneste vej frem, hvis man vil finde løsninger, som begge parter kan leve med, og dermed skabe varig fred. Kun gennem dialog og fysiske møder med modparten kan man skabe den nødvendige tilnærmelse for indgåelse af en fredsaftale.

*Isabel Bramsen (Ph.d.) er adjunkt og viceleder af freds- og konfliktstudier på Lunds Universitet. Hun har skrevet flere bøger om konfliktløsning på dansk og engelsk, senest *The Micro-Sociology of Peace and Conflict*, der udkommer ved Cambridge University Press i juli 2023. Hun er desuden medlem af Nordic Women Mediators (NWM), bestyrelsesmedlem i Peace Research Sweden (PRIS) og formand for Rådet for International Konfliktløsning (RIKO).*



Foto: Filip Andrejevij / Unsplash





Foto: Dasha Orvachova / Dagebladet