

Negocjacje amerykańsko-irańskie w kwestii nuklearnej. Analiza na podstawie modelu negocjacji nastawionych na współpracę „wygrana-wygrana”

Radosław Fiedler

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

Negocjacje integracyjne typu „wygrana-wygrana” mogą być zastosowane w negocjacjach politycznych, gospodarczych, handlowych, międzynarodowych, zbiorowych i w przypadku wielu innych rodzajów negocjacji. Najpoważniejszymi przeszkodami do kierowania się zasadami opracowanymi w modelu harwardzkim są emocje, zawężone spojrzenie, niedostateczna orientacja w przedmiocie rozmów, pośpiech wynikający z presji czasu, niechęć i uprzedzenie, działania odwetowe, obawa przed reakcją przeciwnika. Celem artykułu jest ukazanie negocjacji z Iranem w ujęciu modelu negocjacji typu „wygrana-wygrana”. Wskazano na przeszkody, które musiały pokonać zarówno Stany Zjednoczone Ameryki, jak i Islamska Republika Iranu, by doszło do porozumienia nuklearnego. Zwrócono uwagę na ograniczenia wynikające z przyjętej formuły porozumienia, które jedynie częściowo spełnia postulat negocjacji typu „wygrana-wygrana”.

Słowa kluczowe: negocjacje „wygrana-wygrana”, Iran, USA, program atomowy, porozumienie.

Zasady negocjacji nastawionych na współpracę („wygrana-wygrana”)

W literaturze można spotkać wiele typologii negocjacji: twarde i miękkie targowanie się (*hard bargaining* i *soft bargaining*), targowanie się (*bargaining*) i rozwiązywanie problemów (*problem-solving*) czy dystrybucyjne i integracyjne targowanie się (*distributional bargaining*)¹. Negocjacje od innych metod odróżnia to, że jest to przede wszystkim dobrowolny i najbardziej dogodny sposób dochodzenia do porozumienia i powinny być prowadzone w dobrej wierze. Nie w każdej sytuacji negocjacje umożliwiają zakończenie sporu i pozwalają osiągnąć porozumienie. Niekiedy rozpoczęcie negocjacji jest wartością samą w sobie, choćby dlatego, że przyczyniają się one do złagodzenia napięcia pomiędzy stronami. Warunkiem rozpoczęcia negocjacji powinna być przynajmniej wyrażona przez jedną ze stron gotowość do osiągnięcia

Radosław Fiedler – profesor UAM dr hab., kierownik Zakładu Pozaeuropejskich Studiów Politycznych, Wydział Nauk Politycznych i Dziennikarstwa, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.

¹ F. Scharpf, *Games Real Actors Play*, Westview Press, Boulder 1997, s. 124–135.

porozumienia. Uczestnicy negocjacji powinni mieć zarówno częściowo wspólne, jak i rozbieżne interesy.

W literaturze przedmiotu nie wypracowano jednej uniwersalnej definicji negocjacji. Taki stan rzeczy wiąże się z istnieniem wielu różnych typów negocjacji. Prowadzone są negocjacje między państwami, organizacjami międzynarodowymi, ale także w gospodarce, biznesie, relacjach zbiorowych, politycznych, handlowych i wielu innych sytuacjach. Jedną z propozycji definicyjnych zaprezentował Zbigniew Nęcki, który określił negocjacje jako „sekwencję wzajemnych posunięć, poprzez które strony dążą do osiągnięcia możliwie korzystnego rozwiązania częściowego konfliktu interesów”². Z kolei dla Richarda Waltona i Roberta McKersie’ego negocjacje to „przemysłana interakcja dwóch lub więcej skomplikowanych jednostek społecznych, za pomocą których próbują one definiować lub redefiniować warunki wzajemnej zależności”³. Jeśli uwzględnić ważny czynnik oddziaływania na ludzi, w takim ujęciu „negocjacje to proces, w jaki próbujemy wpływać na innych, aby pomogli nam zaspokoić nasze potrzeby, biorąc jednocześnie pod uwagę ich potrzeby”⁴.

Interesującym przykładem są negocjacje międzynarodowe, które stanowią – z jednej strony – dyplomatyczny instrument rozwiązywania różnic, łagodzenia napięć, utrzymywania dialogu, a z drugiej – umożliwiają wypracowanie porozumienia, ustanawiającego skomplikowane reguły współpracy międzynarodowej⁵. Według Jolanty Bryły przez negocjacje międzynarodowe:

możemy rozumieć m.in. proces wysuwania sprecyzowanych propozycji w celu osiągnięcia porozumienia o wymianie lub realizacji zbieżnego interesu w sytuacji, gdy zaistniały konfliktowe interesy⁶.

Negocjacje są synonimem porozumiewania się i polegają na świadomym dochodzeniu do wspólnych uzgodnień. W ramach negocjacji wyróżnić można różne sposoby działań w formie: wywodu, debaty, dyskusji, a nawet przemówienia otwierającego proces negocjacji⁷.

Nie oznacza to, że każda strategia negocjacyjna daje pożądaną wyniki. Zwraca się uwagę na ograniczenia wiążące się z negocjacjami pozycyjnymi. Polegają one na obronie przygotowanego stanowiska. Negocjatorzy okopują się na przeciwstawnych stanowiskach i bardziej skoncentrowani są na ich utrzymaniu aniżeli osiągnięciu postępu

² Z. Nęcki, *Negocjacje w biznesie*, Antykwa, Kraków – Kluczbork 2000, s. 15.

³ R. Walton, R. McKersie, *A Behavioral Theory of Labor Negotiations*, Cornell University Press, New York 1993, s. 3.

⁴ R. Lewicki, D. Saunders, J. Minton, *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*, Homewood, Irwin 1993, s. 5.

⁵ S. Bielen, *Negocjacje w stosunkach międzynarodowych*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2013, s. 23–55.

⁶ J. Bryła, *Negocjacje międzynarodowe*, Terra, Poznań 1997, s. 14.

⁷ S. Bielen, *Negocjacje...*, op.cit., s. 62.

w negocjacjach. W niektórych sytuacjach może dojść do porozumienia, ale spełnia ono jedynie minimum oczekiwań albo oznacza „kapitulację” jednej ze stron. Często tego typu negocjacje określane są jako gra o sumie zerowej, bowiem uzyskanie korzyści przez jedną ze stron odbywa się kosztem ustępstwa (czyli straty) drugiej strony. A celem każdej ze stron jest maksymalizacja zysków. W takim podejściu do negocjacji istnieje niewielkie prawdopodobieństwo, że strony będą ze sobą współpracować w przyszłości. Problem negocjacji pozycyjnych wiąże się nie tylko z tym, że utrudniają osiągnięcie porozumienia, które mogłoby być akceptowalne przez uczestników negocjacji, ale także mogą doprowadzić do konfliktu⁸.

Dostrzegając ryzyko związane z niewłaściwie prowadzonymi negocjacjami, Bruce Patton, Roger Fisher oraz William Ury z Harvard Law School opracowali zasady prowadzenia negocjacji. Rezultaty ich projektu znalazły się w publikacji *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving (Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się)*. W książce omówili zasady negocjacji „wygrana-wygrana” (*win-win solutions*), określanych także negocjacjami integracyjnymi. Zaproponowany model składa się z czterech reguł. Ich przestrzeganie może umożliwić prowadzenie negocjacji integracyjnych „wygrana-wygrana”. Pierwszą regułą jest oddzielanie ludzi od problemów. By udało się to osiągnąć, należy przyjąć właściwą percepcję, nie dać się kierować emocjami i stosować właściwą komunikację. Percepcja odnosi się do zrozumienia sytuacji drugiej strony, jej obaw, uprzedzeń czy negatywnych wyobrażeń na temat rozmówcy, które mogą stanowić przeszkodę na drodze do porozumienia. W kwestii emocji strony powinny przede wszystkim nie skrywać faktu, że sytuacja, w której się znalazły, ma podłoże emocjonalne, równocześnie kontrolując swoje reakcje, nie reagować na „wybuchy” emocjonalne i prowokacje drugiej strony, a wykorzystywać symboliczne gesty zachęcające do współpracy i mające na celu rozładowanie napiętej sytuacji. Równocześnie istotną rolę odgrywa odpowiednia komunikacja związana z aktywnym słuchaniem, która jest ukierunkowana na rozwiązanie problemu i osiągnięcie porozumienia.

Drugą regułą jest umiejętność koncentracji na interesach, a nie stanowiskach – co, według autorów modelu *win-win*, odróżnia negocjacje pozycyjne od integracyjnych (wokół interesów). Styl pozycyjny wiąże się z tzw. walką stanowisk, które blokują efektywne negocjacje. Zamiast tego uczestnicy tracą energię na okopywaniu się i obronie swojej pozycji negocjacyjnej, co bardzo często prowadzi do impasu w rozmowach. Natomiast w ramach negocjacji prowadzonych przy użyciu stylu integracyjnego uczestnicy koncentrują się na meritum sporu, czyli na rzeczywistych interesach, które bywają zagłuszane przez „wrzawę” wokół stanowisk.

Trzecia reguła to poszukiwanie różnych wariantów rozwiązania problemu, także za pomocą poszerzenia opcji o dodatkowe pomysły, inicjatywy czy propozycje.

⁸ R. Fisher, S. Brown, *Nietoksyczne negocjacje*, tłum. M. Kowalczyk, Helion, Gliwice 2010, s. 11–23.

Stosowanie jej pozwala na uniknięcie działania pod presją i wypracowanie najlepszego z możliwych rozwiązania, korzystnego dla obydwu stron.

Jako ostatnią z zaproponowanych reguł należy wymienić stosowanie obiektywnych kryteriów. Powinny być one niezależne od woli stron, uzasadnione i praktyczne. Są one podstawą, do której można się odwoływać w przypadku, gdy przynajmniej jedna ze stron formułuje propozycje traktowane przez partnera w negocjacjach jako nierealistyczne czy niekorzystne⁹.

Ury zaproponował rozwinięcie modelu negocjacji „wygrana-wygrana” o strategię negocjacji „przełamujących” przeszkody na drodze do porozumienia. W książce *Getting Past No: Negotiating Your Way From Confrontation to Cooperation (Odchodząc od nie. Negocjacje od konfrontacji do kooperacji)* ukazał, jak należy przełamywać kolejne bariery, by doprowadzić do porozumienia, także w sytuacji, gdy mamy do czynienia z niezwykle trudnym negocjatorem. Ury wskazał na strategię umożliwiające przełamanie poszczególnych barier:

1. Twoje reakcje – ich automatyzm może utrudnić porozumienie, zaś poddanie się lub sprowokowanie oddala rozwiązanie problemu. Odpowiedzią jest strategia: idź na galerię – co oznacza powstrzymanie się od własnych reakcji oznaczające wyciszenie, umiejętność spojrzenia na negocjacje z właściwego dystansu.
2. Ich emocje – trudny rozmówca może nie panować nad własnymi emocjami. Odpowiedzią jest strategia: przejdź na ich stronę – która oznacza rozładowanie negatywnych emocji, pokazanie, że rozumiemy sytuację drugiej strony i zamierzamy wspólnie wypracować rozwiązanie problemu.
3. Ich stanowisko – druga strona może dążyć do okopania się na swoim stanowisku. Proponowana strategia to: przekształć – gdyż zakwestionowanie ich stanowiska prowadzi do impasu. Należy najpierw przyjąć stanowisko drugiej strony, starać się zrozumieć jej argumenty oraz przyjętą przez nią perspektywę, a następnie tak je przekształcić, by doprowadzić do porozumienia.
4. Ich brak satysfakcji – druga strona nadal nie jest zainteresowana zaproponowaną formułą porozumienia. Sugerowana strategia to: zbuduj im złoty most – co oznacza udzielenie pomocy, a przede wszystkim włączenie drugiej strony do wypracowania porozumienia i przekonania jej, że wynik negocjacji jest wspólnym zwycięstwem.
5. Ich siła – oznacza nadal preferencję jednej ze stron do prowadzenia negocjacji typu „wygrana-przegrana”. Odpowiedzią może być strategia: użyj siły, aby edukować – należy ukazać naszą siłę negocjacyjną i uświadomić rozmówcy, że jesteśmy zainteresowani jedynie wspólnym zwycięstwem¹⁰.

Wpływ na sposób prowadzenia negocjacji ma BATNA (*best alternative to a negotiated agreement*) – najlepsza z alternatyw negocjowanego porozumienia. Jest nie

⁹ R. Fisher, W. Ury, B. Patton, *Dochodząc do tak. Negocjowanie bez poddawania się*, tłum. R.A. Rządca, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1994, s. 90–130.

¹⁰ W. Ury, *Odchodząc od nie. Negocjowanie od konfrontacji do kooperacji*, tłum. R.A. Rządca, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 27–33.

tylko alternatywnym wariantem w sytuacji niepowodzenia w negocjacjach, ale także daje poczucie komfortu, także by nie ulegać presji¹¹. Wobec braku porozumienia może być nawet wykorzystywana w formie groźby. Celem takiego działania jest wywołanie ustępstw negocjatorów drugiej strony. Nadużywanie takiego rozumienia BATN-y może prowadzić do zbyt dużej presji negocjacyjnej¹².

Fisher, Ury i Patton nie bagatelizują znaczenia siły w negocjacjach. Jak podkreślają, negocjacje są również procesem uświadamiania, że najlepszym rozwiązaniem jest przekonanie o ich wyniku jako nie tylko najbardziej optymalnym rozwiązaniu, ale także wspólnym zwycięstwem. Dlatego należy:

- zachować dobre stosunki między negocjatorami;
- zrozumieć interesy;
- wypracować obustronnie korzystne rozwiązanie;
- stosować obiektywne kryteria;
- starannie przemyśleć zobowiązania;
- posiadać najlepsze możliwe alternatywy dla rozwiązań (BATNA), jakie mogą być proponowane w trakcie negocjacji¹³.

Jeśli odnieść tę teorię do negocjacji prowadzonych przez Islamską Republikę Iranu ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki, które nieformalnie przewodziły grupie P5+1 (USA, Chiny, Rosja, Wielka Brytania, Francja oraz Niemcy), można wyróżnić ich dwie fazy: negocjacje pozycyjne i wiążący się z nimi impas oraz negocjacje „wygrana-wygrana”.

Przejście z fazy negocjacji pozycyjnych do negocjacji „wygrana-wygrana” było stopniowe i polegało przede wszystkim na wypracowaniu środków zaufania. Dodatkowymi utrudnieniami były różne oczekiwania, a także problem wypracowania w ramach grupy P5+1 jednolitego stanowiska negocjacyjnego wobec Iranu. Najpoważniejszym zadaniem na drodze do porozumienia było przełamanie wzajemnej, negatywnej percepcji pomiędzy stronami.

Bariery negocjacji. USA w percepcji irańskiej

Od 1979 r. Stany Zjednoczone Ameryki są określane przez konserwatywne władze Iranu za pomocą negatywnych kategorii, jak np. Wielki Szatan. Mimo upływu kolejnych dekad tego typu określenia i związana z nimi frazeologia nie zostały złagodzone. Dostrzegalna jest rozbieżność pomiędzy oficjalną wykładnią reprezentowaną przez władze irańskie a nastrojami zwłaszcza młodych Irańczyków, którzy nie podzielają tak negatywnej oceny w szczególności wobec amerykańskich osiągnięć technologicznych

¹¹ Ibidem, s. 151–154.

¹² A. Niemczyk, M. Kędziński, *O negocjacjach i negocjatorach. Poradnik praktykanta*, Helion, Gliwice 2014, s. 39–40.

¹³ P. Mamet, *Język negocjacji handlowych*, Wydawnictwo Naukowe Śląsk, Katowice – Warszawa 2004, s. 36.

oraz kultury masowej. Przykładowo w listopadzie 2014 r. konserwatywni duchowni i politycy zasiadający w Korpusie Strażników Rewolucji w jednym z licznych oficjalnych komunikatów przypominali, że stanowisko Iranu wobec USA nie zostało zmienione:

Stany Zjednoczone to ciągle Wielki Szatan i największy wróg rewolucji muzułmańskiej (...) Ameryka to główne centrum *fitny* i korupcji na świecie, które nie będzie zdolne do prawdziwego pojednania i zgody z Iranem¹⁴.

Władze irańskie utrzymują, że Waszyngton nie zaprzestał działań dywersyjnych, których celem było doprowadzenie do zmiany politycznej w Iranie. W kręgach władzy żywione jest przekonanie, że niewiele się zmieniło w tej materii od czasów odsunięcia premiera Mohammada Mossadeka w ramach operacji zorganizowanej w 1953 r. przez CIA.

Stany Zjednoczone i jego regionalni sojusznicy, jak Izrael i Arabia Saudyjska, nie tylko należą do obozu ideologicznych, geopolitycznych i strategicznych przeciwników Islamskiej Republiki Iranu, ale także prowadzą różne wrogie działania wymierzone w to państwo. Obecność militarna USA w Zatoce Perskiej jest strategicznym wyzwaniem i bezpośrednim zagrożeniem dla bezpieczeństwa Iranu. Wojna domowa w Syrii stała się obszarem starcia sił reżimowych Baszara al-Asada (wspieranych przez Iran) z opozycją dozbieraną przez USA i jego regionalnych sojuszników. Innym obszarem ścierania się wpływów Iranu z Arabią Saudyjską stał się Jemen. Ponadto władze irańskie od lat oskarżają Izrael, którego bliskim sojusznikiem jest USA, o tajny program fizycznej eliminacji naukowców irańskich związanych z programem atomowym¹⁵. Zarówno wywiad amerykański, jak i izraelski jest także oskarżany przez Teheran o różne akcje sabotażowe mające na celu spowolnienie wzbogacania uranu. W 2006 r. władze USA zainicjowały tajną operację *Olympic Games* w ramach działań w cyberprzestrzeni. Jej rezultatem było wykorzystanie dwóch niezwykle skomplikowanych wirusów komputerowych *Stuxnet* do zakłócenia komputerowego systemu sterującego procesem wzbogacania uranu m.in. w ośrodku w Natanzu. Według różnych źródeł przez działanie wirusa zostało uszkodzonych 20% z 5 tys. wirówek¹⁶. Drugi z wirusów – *Flame* – został wykorzystany w celach szpiegowskich.

Teheran przy wielu okazjach jak mantrę powtarza argumenty o jedynie cywilnym przeznaczeniu programu atomowego. Niejednokrotnie Irańczycy oskarżali państwa

¹⁴ *Rocznik strategiczny 2014/15. Przegląd sytuacji politycznej, gospodarczej i wojskowej w środowisku międzynarodowym Polski*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2017, s. 371.

¹⁵ W. Tobey, *Nuclear scientists as assassination targets*, „Bulletin of the Atomic Scientists” 2012, t. 68, nr 1, s. 62.

¹⁶ D. Sanger, *Obama order sped up wave of cyberattacks against Iran*, „New York Times”, 1.06.2012, <http://www.nytimes.com/2012/06/01/world/middleeast/obama-ordered-wave-of-cyberattacks-against-iran.html> (data dostępu: 22.11.2016).

zachodnie o stosowanie podwójnych standardów¹⁷, tym bardziej że np. Izraelowi, przy milczącej aprobacie USA, udało się poza układem o nieprolifracji (*Treaty on the Non-Proliferation of Nuclear Weapons*, NPT) uzyskać status nieformalnego mocarstwa atomowego. Innym regionalnym sojusznikiem USA jest Pakistan, którego wojskowy program atomowy również nie wywołał poważnej reakcji ze strony Waszyngtonu.

Bariery negocjacji. Iran w percepcji amerykańskiej

Od rewolucji islamskiej w Iranie reżim teokratyczny stanowi poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa regionalnego. Przykładem nieprzewidywalności i fanatyzmu władz irańskich było doprowadzenie do poważnego kryzysu z dyplomatami amerykańskimi, którzy przetrzymywani byli w charakterze zakładników przez rekordowe 444 dni. Zarzutem kierowanym wobec Iranu jest to, że wspiera różne radykalne i terrorystyczne ugrupowania, jak Hezbollah czy Hamas. Polityka Iranu przyczynia się do destabilizacji sytuacji wewnętrznej w Iraku, Libanie, Syrii, a ostatnio w Jemenie. Ponadto tego typu polityka i aktywne wspieranie radykałów uniemożliwia odnowienie procesu pokojowego pomiędzy Izraelem a Autonomią Palestyńską.

Mimo iż Iran przystąpił do NPT i został objęty programem inspekcji przez Międzynarodową Agencję Energii Atomowej (MAEA), współpraca z Teheranem była od samego początku utrudniona. Skala irańskiego programu atomowego i liczba ośrodków świadczyc mogą, że wykracza on poza potrzeby cywilnego i badawczego programu atomowego, a gromadzone ilości nisko- (LEU) i średniowzbogaconego (MEU) uranu mogą zostać wzbogacone po raz kolejny, by umożliwić wyprodukowanie głowicy uranowej. Potwierdzeniem nuklearnych aspiracji władz irańskich było odkrycie przez wywiad zachodni w 2009 r. tajnego ośrodka do wzbogacania uranu w Fordow, a także budowa 40-megawatowego reaktora na ciężką wodę IR-40 w miejscowości Arak, który mógł zostać wykorzystany do budowy głowicy plutonowej¹⁸. Obok rozbudowanego programu atomowego Iran dysponuje także zaawansowanym programem raketowym. Rozwijane systemy raketowe mogą świadczyć, że nadal władze irańskie rozważają militaryzację programu atomowego¹⁹.

W październiku 2010 r. do opinii publicznej w USA dotarła wiadomość o planowanym za pośrednictwem służb irańskich zabójstwie Adela al-Jubeira, ambasadora monarchii saudyjskiej w USA. Po śledztwie FBI Mansourowi Arbabsiarowi, obywatelowi amerykańskiemu pochodzenia irańskiego, postawiono zarzuty o powiązania z Al-Kuds, specjalną jednostką w ramach Gwardii Rewolucyjnej, i przygotowywanie

¹⁷ R. Fiedler, *Iran a reżim nieprolifracji broni jądrowej. Dylematy i wyzwania*, Wydawnictwo Naukowe WNPiD UAM, Poznań 2013, s. 99.

¹⁸ R. Siudak, *Sekurytyzacja technologii nuklearnych na przykładzie irańskiego programu atomowego*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2016, s. 85.

¹⁹ Szerzej zob. S. Wietman (red.), *Iran's Ballistic Missile and Space Launch Programs: Elements and Considerations*, Nova Publishers, New York 2013.

zamachu na saudyjskiego ambasadora w USA, także przy współpracy z meksykańskim kartelem narkotykowym. Po procesie Arabiar został skazany na 25 więzienia. Do opinii publicznej nie przebiły się jednak wątpliwości co do rzeczywistych powiązań niedoszłego zamachowca ze służbami irańskimi oraz obiekcie, czy zamordowanie dyplomaty saudyjskiego faktycznie posłużyłoby irańskim interesom²⁰.

O ile USA jest określane jako Wielki Szatan, o tyle Iran postrzegany jest jako państwo we władaniu fanatycznych i nieprzewidywalnych przywódców, którzy wspierają terroryzm i będą stanowili poważne zagrożenie dla USA i jego sojuszników, gdy posiadą broń jądrową.

Długa droga do porozumienia nuklearnego z Islamską Republiką Iranu

Problem irańskiego programu atomowego pojawił się na arenie międzynarodowej w 2002 r. W pierwszym okresie, w latach 2002–2004, wydawało się, że porozumienie jest bliskie, jednak najtrudniejszy okres negocjacji przypadł na lata 2005–2013 i wreszcie okres po 2013 r., który ostatecznie doprowadził do przełomu i porozumienia nuklearnego z Iranem.

Impas w negocjacjach doprowadził do nałożenia na Iran sankcji zarówno wielostronnych przez Radę Bezpieczeństwa ONZ, jak i jednostronnych ze strony USA i Unii Europejskiej, ale także Kanady, Korei Południowej czy Japonii. W latach 2006–2010 Rada Bezpieczeństwa ONZ w imieniu społeczności międzynarodowej wzywała kilkakrotnie Iran do zaprzestania wzbogacania uranu i współpracy z MAEA oraz nałożyła na to państwo reżim sankcji²¹. Dyplomacji amerykańskiej udało się wypracować jednolite stanowisko wobec Iranu, nakłaniając do współpracy także Rosję oraz Chiny.

Początkowo Francja, Niemcy oraz Wielka Brytania, określane grupą EU-3, rozpoczęły bezpośrednie negocjacje z Iranem, który w tamtym czasie był reprezentowany przez prezydenta Mahmuda Chatamiego. Obydwie strony zajęły przeciwstawne stanowiska: grupa EU-3 stawiała warunek całkowitego zamrożenia wzbogacania uranu, natomiast władze irańskie nie zamierzały z tego zrezygnować. Mimo tak poważnych różnic w 2004 r. udało się partnerom europejskim nakłonić stronę irańską do zawarcia Porozumienia paryskiego. Iran podpisał wówczas Protokół dodatkowy do NPT i początkowo zaakceptował warunek całkowitego wstrzymania wzbogacania

²⁰ S. Peterson, *Used-car salesman as Iran proxy? Why assassination plot doesn't add up for experts*, „Christian Science Monitor”, 12.10.2011, <http://www.csmonitor.com/World/Middle-East/2011/1012/Used-car-salesman-as-Iran-proxy-Why-assassination-plot-doesn-t-add-up-for-experts> (data dostępu: 20.11.2016); G. Sick, *Did Iran launch a plot against the US?*, „Tumbler”, 12.10.2011, <http://garysick.tumblr.com/search/Saudi> (data dostępu: 15.11.2016).

²¹ Rezolucje Rady Bezpieczeństwa ONZ nr 1696, 1737, 1747, 1803, 1835 oraz 1929; R. Fiedler, *Od sankcji do sankcji. Polityka Stanów Zjednoczonych wobec Islamskiej Republiki Iranu*, „Przegląd Strategiczny” 2013, nr 1, s. 109–124.

uranu²². Porozumienia nie udało się wprowadzić w życie. Jedną z głównych przyczyn niepowodzenia europejskiej inicjatywy dyplomatycznej była zbyt wielka presja EU-3 wywierana na władze irańskie, by całkowicie zrezygnowały z pełnego cyklu paliwowego. O ile reformatorzy skupieni przy Chatamim gotowi byli przyjąć ten warunek choćby jedynie przez jakiś okres przejściowy, o tyle najważniejsze kręgi decyzyjne Iranu wraz z najwyższym przywódcą Alim Chameneim nie zaakceptowali tego warunku. Doszło do wyraźnego rozdzwieniu pomiędzy najwyższym przywódcą a prezydentem odnośnie do strategii negocjacyjnej. Prezydent liczył, że porozumienie otworzy Iran na współpracę handlową oraz inwestycje. Pogląd ten nie był podzielany przez konserwatystów, a to oni mają decydujący głos w irańskim systemie politycznym. Kolejnym ograniczeniem był brak wsparcia dyplomacji amerykańskiej dla działań EU-3 wobec Iranu.

W 2005 r. po reformatorze Chatamim urząd prezydencki objął konserwatywny Mahmud Ahmedineżad, który w kwestii irańskiego programu atomowego był wyrazicielem poglądów Najwyższego Przywódcy²³. Przede wszystkim strona irańska nie zamierzała godzić się na jakiegokolwiek ustępstwa w kwestii ograniczania i zamrażania programu atomowego. Okres i styl prezydentury Ahmedineżada stanowiły dodatkową przeszkodę do prowadzenia konstruktywnych negocjacji, nawet po zmianie nastawienia Waszyngtonu co do potrzeby wypracowania porozumienia z Iranem po 2009 r.

Po stronie amerykańskiej w okresie prezydentury George'a W. Busha nie było próby zmiany polityki wobec Iranu. Stanowisko USA wobec Iranu związane było z doktryną podwójnego powstrzymywania *dual containment*. Waszyngton nie zamierzał rezygnować z polityki izolowania Iranu²⁴. Przyjęcie sztywnego stanowiska w wobec Iranu uniemożliwiło wykorzystanie także sprzyjających okoliczności do przełamania impasu. Pierwszą okazją zmarnowaną głównie przez Waszyngton była możliwość współpracy z Iranem w czasie operacji militarnej „Trwała Wolność” w Afganistanie wymierzonej w talibów. Irańczycy zaoferowali wówczas szeroko zakrojoną współpracę od wywiadu po logistykę. Współpraca z Irańczykami, mimo że zaczynała się rozwijać, nie doprowadziła nawet do niewielkiej korekty polityki USA wobec Iranu. Wręcz przeciwnie, doszło do zaostrzenia dotychczasowego stanowiska. Świadczyło o tym przemówienie prezydenta przed obiema izbami Kongresu o stanie państwa *State of the Union Address* ze stycznia 2002 r., w którym użył słynnej frazy o „osi zła” (*axis of evil*). Obok Iraku, Korei Północnej prezydent włączył do niej również Iran²⁵.

²² S.N. Kile (red.), *Europe and Iran Perspectives on Non-proliferation*, SIPRI Research Report No. 21 Appendix A, s. 136–137, <https://www.sipri.org/sites/default/files/files/RR/SIPRIRR21> (data dostępu: 31.10.2016).

²³ S.H. Mousavian, *The Iranian Nuclear Crisis: A Memoir*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington 2012, s. 185.

²⁴ O ograniczeniach, jakie nakładała doktryna *dual-containment*, szerzej zob. F.G. Gause, *The illogic of dual containment*, „Foreign Affairs” 1994, t. 73, nr 2, s. 56.

²⁵ B. Slavin, *Bitter Friends, Bosom Enemies: Iran, the U.S., and the Twisted Path to Confrontation*, St. Martin's Griffin, New York 2009, s. 197–198.

Kolejną niewykorzystaną możliwością był raport ogłoszony w listopadzie 2007 r. przez Narodową Radę Wywiadu (National Intelligence Estimate), w którym stwierdzono, że Iran wstrzymał w 2003 r. wojskową część programu atomowego²⁶. Dokument ten kontrastował z oficjalnym stanowiskiem władz USA, że Iran nieustannie potajemnie rozwija wojskowy program nuklearny. Nie udało się wywołać wewnętrznej debaty na temat polityki USA wobec Iranu. Niemniej raport osłabił nieco argumenty zwolennikom militarnego rozwiązania irańskiej kwestii atomowej²⁷.

Po 2009 r. w polityce prezydenta Baracka Obamy kontynuowano działania na rzecz nałożenia kolejnych sankcji na Iran, a zarazem pojawiły się nowe akcenty, które miały dowieść stopniowej zmiany retoryki wobec Iranu. Jednym z takich gestów były noworoczne życzenia dla Irańczyków z okazji święta Nouruz złożone przez prezydenta USA w marcu 2009 r. Z kolei w swoim przemówieniu z 4 czerwca 2009 r. wygłoszonym w Kairze prezydent Obama wyraził gotowość kontynuowania dialogu ze światem muzułmańskim. Zmiana retoryki umożliwiła za pośrednictwem Omanu prowadzenie rozmów przedstawicieli USA i Iranu na razie na niskim szczeblu dyplomatycznym²⁸.

Możliwy postęp w prowadzonych negocjacjach został na jakiś czas zablokowany przez sytuację wewnętrzną w Iranie: Ruch Zielony, tj. protesty wobec sfałszowania wyborów, oraz usztywnienie przez Iran stanowiska w kwestii atomowej. Skutkiem było nałożenie na Iran następnej serii sankcji wielostronnych (Rezolucja RB ONZ nr 1929), jak i kolejnych sankcji wprowadzonych przez USA oraz UE. Szczególnie sankcje unijne odbiły się negatywnie na kondycji finansowej Iranu.

Mimo tych trudności zmieniało się nastawienie Waszyngtonu wobec Iranu. Stany Zjednoczone stanęły w obliczu dezintegracji Bliskiego Wschodu, która została pogłębiona przez Arabską Wiosnę. Po wycofaniu sił amerykańskich z Iraku w 2011 r. wzrosło zagrożenie radykalizmem sunnickim, a wojna domowa w Syrii ułatwiła dżihadystom proklamowanie kalifatu, stanowiącego poważne wyzwanie dla porządku geopolitycznego na Bliskim Wschodzie²⁹.

Kolejnym obszarem wspólnych zainteresowań Waszyngtonu i Teheranu jest problem stabilizacji Afganistanu, szczególnie po 2014 r., po wycofaniu kontyngentu Międzynarodowych Sił Wsparcia Bezpieczeństwa. Wspólnym dla USA, UE i Iranu wyzwaniem jest także przemyt narkotyków z Afganistanu. Iran jako państwo tranzytowe dla przemytu heroiny do Europy, by ograniczyć ten proceder, wymaga wsparcia

²⁶ G.F. Treverton, *The 2007 National Intelligence Estimate on Iran's Nuclear Intentions and Capabilities*, <https://www.cia.gov/library/center-for-the-study-of-intelligence/csi-publications/books-and-monographs/csi-intelligence-and-policy-monographs/pdfs/support-to-policymakers-2007-nie.pdf> (data dostępu: 29.10.2016).

²⁷ R. Fiedler, *Iran a reżim...*, op.cit., s. 113.

²⁸ B.R. Gibson, *The Long Road to Tehran: The Iran Nuclear Deal in Perspective*, LSE IDEAS, grudzień 2015 r., <http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/pdf/LSE-IDEAS-Long-Road-to-Tehran.pdf> (data dostępu: 28.10.2016).

²⁹ Szerzej na temat Państwa Islamskiego zob. A. Wejkszner, *Państwo Islamskie. Narodziny nowego kalifatu?*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2016.

w postaci nowoczesnego sprzętu³⁰. Obszary potencjalnej współpracy nie oznaczały jednak, że różnice zostały zmniejszone. Pojawiły się wręcz nowe wyzwania, jak rola Iranu w pogłębieniu destabilizacji Syrii oraz Jemenu, nie wspominając o niesłabnącym wspieraniu libańskiego Hezbollahu czy palestyńskiego Hamasu.

W czerwcu 2013 r. w Iranie odbyły się wybory prezydenckie, w których zwyciężył Hasan Rouhani, kandydat uchodzący za zwolennika negocjacji w kwestii nuklearnej. Warto dodać, że był on głównym negocjatorem w 2003 r. i mimo iż nie udało się wówczas rozwiązać kryzysu atomowego, dał się poznać jako rzecznik dialogu, a nie konfrontacji w negocjacjach z partnerami zagranicznymi. Zapowiedź odejścia od schematu negocjacji pozycyjnych dawała szansę na wyjście z impasu.

Prezydent Rouhani od początku swojej kadencji deklarował, że jego najważniejszym priorytetem w polityce zagranicznej było doprowadzenie do zakończenia kryzysu wokół programu atomowego, a przede wszystkim zniesienie dokuczliwych dla gospodarki i finansów Iranu sankcji³¹. Mimo że władza prezydenta Iranu nie jest tak znacząca w irańskim systemie politycznym, ogromne oczekiwanie społeczeństwa irańskiego na zniesienie sankcji i poprawę sytuacji gospodarczej dawało prezydentowi znaczący negocjacyjny mandat. Konserwatyści skupieni wokół Najwyższego Przywódcy nie mogli zlekceważyć nie tylko oczekiwania przez społeczeństwo zniesienia sankcji, ale przede wszystkim przedłużającego się kryzysu gospodarczego. Nowe otwarcie w irańskiej polityce zagranicznej oraz umiejętności negocjacyjne ministra spraw zagranicznych Mohammada Dżawada Zarifa już w kilka miesięcy po zaprzysiężeniu nowego prezydenta doprowadziły do pierwszego istotnego przełomu. Dnia 24 listopada 2013 r. w Genewie udało się Iranowi zawrzeć przejściowe porozumienie z grupą P5+1 (Chiny, Francja, Rosja, Wielka Brytania, USA oraz Niemcy).

Pozytywnym efektem tego porozumienia było rozpoczęcie tworzenia środków zaufania, a także stopniowej zmiany wzajemnej percepcji pomiędzy uczestnikami negocjacji. Zademonstrowanie przez stronę irańską gotowości do rozmów także w tych najtrudniejszych kwestiach związanych z programem atomowym było działaniem w stronę negocjacji integracyjnych. W porozumieniu przejściowym zawartym w Genewie Iran zaakceptował warunek ograniczenia wzbogacania uranu powyżej poziomu 5%, utlenienia i rozpuszczenia zapasów średniowzbogaconego uranu MEU (około 400 kg), a także nieinstalowania wirówek nowej generacji, a także zgodził się na wyłączenie połowy wirówek w Natanzu oraz dwóch trzecich w Fordow. Kolejnym ustępstwem było wstrzymanie prac związanych z budową reaktora na ciężką wodę IR-40 w Araku (reaktor ten miał zostać uruchomiony w pierwszym kwartale 2014 r.).

³⁰ A. Afkhami, *How Iran won the war on drugs: Lessons for fighting the Afghan narcotics trade*, „Foreign Affairs”, 2.04.2013, <https://www.foreignaffairs.com/articles/afghanistan/2013-04-02/how-iran-won-war-drugs> (data dostępu: 25.07.2015).

³¹ M. Milani, *Rouhani's foreign policy: How to work with Iran's pragmatic new president*, „Foreign Affairs”, 25.06.2013, <https://www.foreignaffairs.com/articles/iran/2013-06-25/rouhanis-foreign-policy> (data dostępu: 25.07.2016).

Ponadto Teheran w okresie przejściowym zaakceptował częstsze inspekcje MAEA, a nie jak przedtem jedynie w ramach ustalonych wcześniej „okienek czasowych”.

Przejściowe porozumienie weszło w życie 20 stycznia 2014 r., Iran rozpoczął demontaż wirówek oraz utylizację części zapasów uranu wzbogaconego do poziomu 20%. W zamian za ograniczenie przez Iran programu atomowego USA oraz UE miały stopniowo łagodzić reżim sankcji. Grupa P5+1 zobowiązała się także w okresie przejściowym do niewprowadzania kolejnych sankcji³².

Układ przejściowy zawarty w Genewie co prawda stanowił wyjście z impasu, ale wciąż niósł ze sobą wiele ograniczeń. Negocjacje z Iranem w ramach grupy P5+1 toczyły się jedynie w kwestiach technicznych dotyczących programu atomowego, nie stanowiły one punktu wyjścia do podjęcia innych zagadnień, jak problem destabilizacji Bliskiego Wschodu i Afganistanu, oraz ewentualnej współpracy z Iranem w dziedzinie bezpieczeństwa regionalnego. Ograniczony format negocjacji wynikał z tego, że środki zaufania nie zostały jeszcze w pełni wypracowane. Dla Iranu negocjacje wiązały się z pewną niedogodnością, bowiem porozumienie genewskie nie oznaczało automatycznego zniesienia sankcji, które negatywnie odbijały się na kondycji finansowej tego państwa.

Uczestnicy negocjacji zgodzili się na wyznaczenie daty na osiągnięcie ostatecznego porozumienia na lipiec 2014 r. Wywołało to presję czasu. Wyznaczone daty trzeba było jeszcze kilkakrotnie przesunąć³³. Mimo tych trudności w listopadzie 2014 r. w Wiedniu zawarto kolejne porozumienie. Iran zobowiązał się do ograniczenia prac nad najbardziej zaawansowanymi wirówkami typu IR-2M oraz nienapełniania zgazowanym uranem wirówek IR-5, nieprzeprowadzania testów wirówek nowszej generacji IR-6 i nieinstalowania wirówek nowego typu IR-8 w Natanzu. Negocjatorzy irańscy zaakceptowali również warunek nieuruchamiania wirówek laserowych. W zamian za kolejne ustępstwa grupa P5+1 wyraziła zgodę na przekazanie Iranowi 700 mln dolarów z odmrożonych aktywów za sprzedaż ropy, a do 30 czerwca 2015 r. w sumie 5 mld dolarów. Była to niewielka część zamrożonych aktywów sięgających 100 mld dolarów³⁴.

Kolejne rundy rozmów w Nowym Jorku, Wiedniu, Muskacie i ponownie w Wiedniu oraz cierpliwie wypracowywanie szczegółów doprowadziło do długo oczekiwanego przełomu 14 lipca 2015 r. w wynegocjowanym porozumieniu w Wiedniu. Porozumienie zostało nazwane Wspólnym wszechstronnym planem działania (*Joint Comprehensive Plan of Action*, JCPOA). Ostateczna umowa wpisuje się w wcześniejsze działania

³² Ł. Kulesa, *Światelko w tunelu? Szanse na całościowe porozumienie w sprawie irańskiego programu nuklearnego*, „Biuletyn PISM” 2014, nr 7(1119), http://www.pism.pl/files/?id_plik=16208 (data dostępu: 30.07.2016).

³³ P. Pillar, *What really matters about extension of the Iran negotiations*, „The National Interest”, 24.11.2015.

³⁴ A. Nader, *A nuclear extension can still work, but Iran must show flexibility*, <http://www.rand.org/blog/2014/11/a-nuclear-extension-can-still-work-but-iran-must-show.html> (data dostępu: 27.07.2016).

oznaczające ograniczenie programu atomowego i poddanie go szczegółowemu reżimowi kontroli w zamian za stopniowe do końca 2015 r. znoszenie nałożonych na Iran sankcji. Dokument JCPOA nie ma charakteru traktatu międzynarodowego, jest dokumentem międzyrządowym składającym się z wielu załączników technicznych. Omówiono w nich, w jaki sposób ma zostać ograniczony domniemany wymiar wojskowy irańskiego programu atomowego, ale także mechanizm znoszenia sankcji. Powołano specjalną Wspólną Komisję sygnatariuszy umowy, która ma za zadanie rozstrzygać różnego rodzaju wątpliwości związane z wdrażaniem postanowień umowy. Obok JCPOA Teheran podpisał specjalną umowę z MAEA, którego zadaniem jest do końca 2015 r. szczegółowe wyjaśnienie różnych wątpliwości związanych z prawdopodobnym militarnym charakterem niektórych elementów programu atomowego. Rangę tych dokumentów wzmocniła specjalna Rezolucja nr 2231 zatwierdzona przez Radę Bezpieczeństwa ONZ, przyjęta 20 lipca 2015 r. Porozumienie ostatecznie weszło w życie 90 dni później, 18 października 2015 r. W jego wykonanie są zaangażowane państwa sygnatariusze, wspierać ich działania ma Wspólna Komisja (Joint Commission) Rady Bezpieczeństwa i Unii Europejskiej³⁵.

Szczegóły techniczne istotnie ograniczają irański program atomowy. Do najważniejszych wynegocjowanych uzgodnień należą:

- zgoda Teheranu na zmniejszenie liczby wirówek z 19 tys. do 6104 pierwszej generacji typu IR-1 oraz akceptacja wymogu niewprowadzania przez okres dziesięciu lat wirówek nowego typu: IR-2, IR-4, IR-5, IR-6, IR-8;
- w okresie 15-letnim akceptacja przez Iran wymogu wzbogacania uranu do poziomu nie większego aniżeli 3,67%;
- zgoda Iranu na zaakceptowanie Protokołu dodatkowego do NPT;
- umieszczenie wszystkich nadliczbowych wirówek i infrastruktury związanej z procesem wzbogacania w specjalnym magazynie pod nadzorem MAEA;
- zgoda Teheranu na niebudowanie w okresie 15-letnim kolejnych obiektów do wzbogacania uranu;
- zgoda Iranu na nieprzeprowadzanie procesu wzbogacania uranu w Fordow, a także demontaż 2/3 znajdujących się tam wirówek oraz zapewnienie, że ośrodek ten służyć będzie jedynie celom cywilnym;
- wyrażenie zgody przez władze irańskie na przerobienie reaktora na ciężką wodę w Arak, tak aby nie można było pozyskać materiału umożliwiającego wyprodukowanie bomby plutonowej³⁶.

Do pewnych mankamentów umowy z Iranem można zaliczyć: możliwość opóźnienia przez Iran przeprowadzenia inspekcji MAEA w obiektach wojskowych – Teheran może wystąpić do Wspólnej Komisji JCPOA w przypadku rozbieżności, co może

³⁵ M.A. Piotrowski, *Treść i skutki ostatecznego porozumienia nuklearnego P5+1 z Iranem*, „Biuletyn PISM” 2015, nr 71(1308), http://www.pism.pl/files/?id_plik=20148 (data dostępu: 28.07.2016).

³⁶ *Parameters for a Joint Comprehensive Plan of Action Regarding the Islamic Republic of Iran's Nuclear Program*, http://www.treccani.it/magazine/PDF/Parametri_chiave.pdf (data dostępu: 25.10.2016).

dać mu czas na usunięcie podejrzanej działalności. Piętnastoletni okres karencji we wzbogacaniu uranu-235 jedynie do poziomu 3,67% nie jest trwałym systemowym rozwiązaniem. Powinien zostać wypracowany mechanizm uniemożliwiający po tym okresie możliwość produkowania uranu powyżej tego poziomu.

Mimo różnych niedociągnięć porozumienie z 14 lipca 2015 r. jest sukcesem negocjatorów obydwu stron. Zniesienie sankcji doprowadzi bowiem do zarówno dostrzegalnej poprawy finansowej, ekonomicznej Iranu, jak i do jego większego otwarcia. Stronom nie udało się wyjść poza kwestie nuklearne i wkroczyć na inne obszary potencjalnej współpracy. Umowa bardziej wpisuje się w formułę kompromisu, a nie całościowego rozwiązania problemu, tak jak prezentowali autorzy projektu harwardzkiego. Niemniej negocjatorom udało się przezwyciężyć kolejne bariery, doprowadzić do bardziej partnerskich rozmów i wypracować formułę porozumienia.

Należy też podkreślić, że układ nuklearny nie zmienił celów polityki regionalnej Iranu. Krytycy porozumienia, a szczególnie Izrael, Arabia Saudyjska, ale także konserwatyści w Kongresie USA, biją na alarm, że Iran jedynie zyskuje na czasie, a zniesienie sankcji jedynie go umocni³⁷. Gdyby Teheran zdecydował się na wznowienie programu wojskowego, potrzebowałby około roku na uzyskanie broni jądrowej. Krytycy podnoszą także problem, że ograniczenia nie dotyczą irańskiego programu raketowego, który jest stale przez Teheran rozwijany, a wyłączenie tego zagadnienia z JCPOA było błędem³⁸.

Irańscy konserwatyści też nie mają powodów do zadowolenia. Krytykują zbytnie ograniczenia związane z redukcją wirówek czy objęciem nadzoru przez MAEA części infrastruktury związanej z programem atomowym. Ponadto obawiają się, że zniesienie sankcji za bardzo otworzy Iran, a to może jedynie doprowadzić do wzrostu nastrojów antyreżimowych. Doświadczenia zielonej rewolucji z 2009 r. dobitnie pokazują, że słabnie wśród młodzieży irańskiej poparcie nie tylko wobec konkretnych przywódców duchowych, ale także dla teokratycznego systemu władzy, który został wprowadzony po 1979 r.

Duchowi przywódcy Iranu zdają sobie również sprawę, że program atomowy jest powodem do dumy narodowej. Mogą próbować ponownie zmobilizować poparcie Irańczyków dla aspiracji atomowych, które będą kolidowały z ustaleniami JCPOA. Ponadto nadal w wypowiedziach przywódców irańskich, także tych, którzy uczestniczyli w negocjacjach, utrzymywana jest oficjalna linia wobec USA jako Wielkiego

³⁷ Jeszcze przed porozumieniem nuklearnym z Iranem grupa 47 republikańskich senatorów 9 marca 2015 r. skierowała do Teheranu list, w którym przestrzegano Irańczyków, że porozumienie nie zostanie zatwierdzone przez Kongres i ma jedynie charakter wykonawczej umowy podpisanej przez prezydenta USA. Zob. T. Cotton, *An Open Letter to the Leaders of the Islamic Republic of Iran*, 9.03.2015, <http://www.cotton.senate.gov/content/cotton-and-46-fellow-senators-send-open-letter-leaders-islamicrepublic-iran> (data dostępu: 22.11.2016).

³⁸ P. Beaumont, *Netanyahu denounces Iran nuclear deal but faces criticism from within Israel*, „The Guardian”, 14.07.2015, <http://www.theguardian.com/world/2015/jul/14/netanyahu-denounces-iran-nuclear-deal-criticism-israel> (data dostępu: 27.07.2016).

Szatana, który szkodzi interesom Iranu. Takie argumenty mogą się jeszcze nasilić, szczególnie po objęciu urzędu prezydenta USA przez Donalda Trumpa, który w czasie kampanii niejednokrotnie wypowiadał się bardzo krytycznie o porozumieniu nuklearnym z Iranem. Powrót do retoryki „osi zła” może paradoksalnie umocnić w Iranie rzeczników wyjścia poza ograniczenia narzucone przez JCPOA na irański program atomowy.

Wnioski

Negocjacje „wygrana-wygrana” zakładają idealną sytuację, w której strony porozumienia odnoszą wspólny sukces. Model ten zakłada takie porozumienie, które będzie najlepszym z możliwych i wiązać się z nim będą maksymalne korzyści dla obydwu stron. W przypadku negocjacji na temat irańskiego programu atomowego udało się jedynie częściowo zrealizować ten cel. Nie udało się w pełni wykorzystać potencjału „wygrana-wygrana” z powodu różnych ograniczeń, takich jak:

1. Niejednorodność i niekiedy częściowa rozbieżność interesów w ramach grupy P5+1. Przykładowo władze rosyjskie odblokowały sprzedaż Iranowi zaawansowanego systemu raketowego dla obrony przeciwlotniczej S-300. Blokada ta została przez Moskwę nałożona pięć lat wcześniej i była uzasadniana przez Rosjan wejściem w życie Rezolucji nr 1929 Rady Bezpieczeństwa ONZ. Decyzja prezydenta Władimira Putina spotkała się z krytyką ze strony Izraela i USA, ponadto komplikowała jeszcze bardziej i tak niełatwe negocjacje z Iranem³⁹.
2. Ograniczenie rozmów jedynie do kwestii nuklearnych, głównie technicznych. Ważnym dla Iranu ustaleniem była zgoda na utrzymanie części wirówek i wzbogacania do poziomu 3,6% uranu-235. Należy podkreślić, że we wcześniejszych propozycjach stawiano Iranowi bardzo trudny do spełnienia warunek całkowitego zamrożenia wzbogacania uranu i demontaż wszystkich wirówek. Nie próbowano jednak wypracować współpracy w pozanuklearnych kwestiach, jak chociażby problem destabilizacji Afganistanu (wspólny obszar interesów). Nie poruszono w negocjacjach zagadnień trudniejszych, jak: wojna domowa w Syrii, problem Państwa Islamskiego, destabilizacja Jemenu (wspólne, jak i rozbieżne interesy). Stopniowe włączanie Iranu w roli partnera do wypracowania nowej architektury regionalnego bezpieczeństwa mogłoby przyczynić się do wzmocnienia porozumienia nuklearnego z tym państwem.
3. Krytycy porozumienia są zarówno wewnątrz Iranu, USA, ale także w regionie, gdzie największym jego oponentem okazał się Izrael. Skutków porozumienia obawia się także monarchia saudyjska ze względu na wzmocnienie Iranu po zniesieniu sankcji. Realizacja umowy z Iranem przede wszystkim uzależniona jest w dużym

³⁹ A. Rapaport, *Advanced S300 systems – from Russia to Iran*, Israel Defense, 14.04.2015, <http://www.israeldefense.co.il/en/content/advanced-s300-systems-%E2%80%93-russia-iran> (data dostępu: 22.11.2016).

stopniu od tego, w jaki sposób republikański prezydent Donald Trump odniesie się do tego zagadnienia wraz z Kongresem zdominowanym przez republikanów. Zmiana retoryki wobec Iranu może wzmocnić irańskich konserwatystów, którzy będą mieli argumenty za intensywnym rozwijaniem programu atomowego i złamaniem ograniczeń nałożonych w ramach JCPOA.

4. Porozumienie nuklearne jest dopiero początkiem, jednak jego realizacja może przyczynić się do rozpoczęcia negocjacji w innych dziedzinach, także związanych z bezpieczeństwem regionalnym. Droga ku temu jest niezwykle trudna ze względu na różne ograniczenia, a wręcz zagrożenia, które mogą uniemożliwić współpracę z Iranem. Jak podkreślają autorzy koncepcji negocjacji „wygrana-wygrana”, należy przełamywać kolejne bariery utrudniające realizację porozumienia i dalszą współpracę. Niestety doświadczenie podpowiada, że łatwiej zrujnować jest to, co już zostało wypracowane, aniżeli rozwijać możliwości, które stwarza porozumienie.

US–Iran Negotiations on the Nuclear Issue. An Analysis Based on the Win-Win Negotiation Model Geared Towards Cooperation

Integration negotiations of the ‘win-win’ type can be applied in political, economic, trade, international, collective as well as many other types of negotiations. The most important barriers to the application of the principles of the Harvard model are: emotions, narrow-sightedness, insufficient knowledge about the subject of negotiations, haste induced by time pressure, aversion and prejudice, retaliatory actions, and fear of the opponent’s reaction. The aim of the article is to present the negotiations with Iran on the basis of win-win concepts. It points out the barriers that the United States of America and the Islamic Republic of Iran had to overcome in order to reach the nuclear agreement. It further emphasises the limitations resulting from the adopted format of the agreement, which partly fulfils the criteria of win-win negotiations.

Keywords: win-win negotiations, Iran, USA, nuclear programme, agreement.