

DANIŞIQLAR HƏRBİ DİPLOMATİYANIN PREDMETİ KİMİ

m.t.h.e.ü.f.d., polkovnik-leytenant Xəyal İskəndərov

<https://orcid.org/0000-0002-8814-1590>

Müdafiə Nazirliyinin Beynəlxalq Hərbi Əməkdaşlıq İdarəsi

xayal1333@gmail.com

polkovnik-leytenant Fəxrəddin Ağayev

<https://orcid.org/0009-0005-0710-8297>

Müdafiə Nazirliyinin Beynəlxalq Hərbi Əməkdaşlıq İdarəsi

faxi.aga777@gmail.com

Xülasə. Müasir dövrdə danışıqlar təkcə müharibədən yayınma vasitəsi deyil, həm də təhlükəsizlik problemlərinin həll edilməsində diplomatiya və qlobal əməkdaşlığı özündə birləşdirən hərtərəfli hərbi strategiyaların vacib komponentidir. Səmərəli danışıqlar vasitəsilə dövlətlər münaqişələri idarə edə, eskalasiyanın qarşısını ala və XXI əsrdə təhlükələrin dəyişən təbiətinə uyğun davamlı təhlükəsizlik mexanizmlərinin hazırlanmasında mühüm rol oynaya bilər.

Məqalədə məqsəd danışıqların hərbi diplomatiyada yeri və rolunu tutarlı faktlarla əsaslandırmaq, danışıqların effektivliyində mühüm parametrləri vurğulamaqdır. Məqalədə analiz, sintez, müqayisəli təhlil, ideallaşdırma kimi nəzəri tədqiqat metodlarından istifadə edilmişdir.

Hərbi diplomatiyada danışıqlar qlobal sülhün qorunması və bir-biri ilə sıx əlaqəli təhlükəsizlik çağırışlarının həlli üçün mühüm vasitədir. Nəzərə almaq lazımdır ki, təhlükəsizlik təhdidləri artdıqca, hərbi diplomatiya qlobal sülhün və sabitliyin qorunması üçün fəal və inklüziv yanaşmanı təşviq edərək, yeniliklər etməyə davam edir. Bu baxımdan hərbi diplomatiya çərçivəsində danışıqlarda yenilik ənənəvi diplomatik təcrübələrin müasir beynəlxalq təhlükəsizliyin sürətlə dəyişən dinamikasına uyğunlaşdırılmasını əks etdirir. Hərbi diplomatiya indi özündə inkişaf etmiş texnologiyaları, çoxtərəfli mexanizmləri və yeni tematik sahələri birləşdirir, nəticə etibarilə, danışıqların daha innovativ olmasını şərtləndirir.

Açar sözlər: hərbi diplomatiya, danışıqlar, müharibə, sülh, təhdid

Giriş

Qədim tarixə, zəngin dövlətçilik irsinə, varislik ənənələrinə malik Azərbaycan ərazilərində formalaşan bütün dövlətlər öz müstəqilliklərinin müdafiəsində diplomatik imkanlardan geniş istifadə etmişlər. Məsələn, tarixşünaslıqda “Uzun Həsən” kimi təqdim edilən Həsən xan Bayandurun (1453–1478) hakimiyyətdə olduğu illərdə Azərbaycan təkcə Şərq dövlətləri ilə deyil, bir sıra Avropa ölkələri ilə də diplomatik əlaqələr qurmuşdur. Xüsusilə vurğulamaq lazımdır ki, Şərq dünyasının ilk diplomat qadını azərbaycanlı Sara xatun – Həsən xanın anası olmuşdur [1; 2].

Tarixi Azərbaycan ərazilərində mövcud olmuş dövlətlərin sırasında Səfəvilər xanədanının diplomatik əlaqələri müasir beynəlxalq münasibətlər baxımından da ciddi maraq doğuran tədqiqat obyektidir və xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Onun banisi – Şah İsmayıl Xətai (1501–1524) Azərbaycan tarixinin və dövlətçiliyinin, ədəbiyyatının və fəlsəfi düşüncəsinin müstəsna simalarından biri olmaqla yanaşı, tarixdə görkəmli strateq, mahir ideoloq və diplomat kimi də qalmışdır. Ağqoyunluların xarici siyasət ənənələrini davam etdirən Səfəvilərin hakimiyyəti dövründə də Azərbaycan Qara dəniz və Aralıq dənizi hövzəsi ölkələrindən başlamış uzaq İngiltərə və Skandinaviyaya qədər bir çox Avropa dövlətləri ilə diplomatik əlaqələr saxlayır, Şərqlə Qərbdə arasında əlaqələrin qurulmasında mühüm rol oynamaqda davam edirdi [2; 3].

Böyük maarifçi mütəfəkkirlər diplomatik üsulların islahatı yolu ilə dinc beynəlxalq münasibətlərin qurulmasının perspektivlərinə kifayət qədər diqqət yetirmişlər. Bununla yanaşı, diplomatik dünya uzun

müddət fəlsəfi müzakirələrdən təcrid olunmuş vəziyyətdə qalmışdır. Beləliklə, demək olar ki, yalnız Vyana Konqresi zamanı mövcud diplomatik institutların və təcrübələrin yenidən nəzərdən keçirilməsi və tənzimlənməsindən sonra, Fransız inqilabının və onun nəticələrinin ictimai-siyasi təsiri altında 1815-ci ildə müasir diplomatiya meydana gəlmişdir. Avropa imperializminin klassik dövründə müasir diplomatiya institutu əsaslı dəyişikliklər olmadan bütün dünyaya yayılmışdır. Lakin günümüzün reallıqları son onilliklər ərzində diplomatik dialoqun baş verdiyi mühiti kəskin şəkildə dəyişərək, müasir beynəlxalq münasibətlərdə diplomatiyanın rolunun yenidən nəzərdən keçirilməsini zəruri etmişdir. Əslində, bütün bunlar onu deməyə əsas verir ki, gələcək hadisələri qabaqcadan təxmin etmək çətin olsa belə, qlobal idarəçilikdə diplomatiyanın metodlarına və roluna mütəmadi olaraq yenidən baxmaq lazımdır [2].

Ümumiyyətlə, danışıqların beynəlxalq münasibətlərdə yeri və rolu bir sıra tədqiqat işlərində nəzərdən keçirilmişdir. Roger Fisher, William Ury, Max Bazerman, Ray Fells, Leigh Thompson, Deepak Malhotra, Howard Raiffa, Daniel Kahneman və Amos Tversky kimi məşhur tədqiqatçılar danışıq nəzəriyyələri, prosesləri və strategiyaları haqqında geniş yazmışlar. Bu tədqiqatçılar psixologiya, siyasət, iqtisadiyyat və təşkilatı davranış kimi fərqli istiqamətlərdən əldə olunan fikirləri birləşdirərək, danışıqlara müasir yanaşmalar təqdim etmişlər. Lakin bu tədqiqat işində danışıqlar məhz hərbi diplomatiyanın komponenti kimi təqdim olunur.

Danışıqlar hərbi diplomatiyanın predmeti kimi. Retrospektiv təhlil

Diplomatiya beynəlxalq münasibətlərin danışıqlar və dialoq yolu ilə və ya dövlətlər arasında dinc münasibətləri təşviq edən hər hansı digər vasitələrlə aparılması kimi müəyyən edilsə də, beynəlxalq münasibətlərdə təhdid və məcburetmənin rolunu da inkar etmək olmaz. Məcburetmə diplomatiyası tərəfdarlarının fikrincə, “danışıqlar yolu ilə həll” kimi dinc variantlar uğursuz olduqda məcburetmə strategiyasının üç əsas növü istifadə edilə bilər. Birincisi, sadəcə rəqib ölkəni ədavətdən çəkəndirməyi, ikincisi, artıq baş vermiş hadisənin nəticəsini aradan qaldırmağı, üçüncüsü və şübhəsiz, ən çətini rəqib ölkənin daxili siyasi sistemində dəyişiklikləri təşviq etməklə onu neytrallaşdırmağı nəzərdə tutur [2]. 2011-ci ildən etibarən, Suriyada baş vermiş geosiyasi proseslərdə hər üç strategiya özünü göstərmişdir. Qeyd edək ki, məcburetmə diplomatiyası müasir beynəlxalq hüququn pozulması kimi qiymətləndirildiyindən, onun diplomatik mahiyyəti şübhə altına düşə bilər. Bununla belə, bu təcrübələrin müasir beynəlxalq münasibətlər üçün aktuallığını inkar etmək çətindir. Son illər diplomatiyanın sülh quruculuğu, insan inkişafı və qlobal ekoloji dayanıqlılıqda daha fəal rol oynadığını iddia edənlər üstünlük təşkil edir [2].

Hərbi diplomatiya siyasi məqsədlərə nail olmaq, münaqişələri idarə etmək və ittifaqlar qurmaq üçün hərbi gücdən istifadəni diplomatik danışıqlarla birləşdirir. Bu çərçivədə səmərəli danışıqlar beynəlxalq sülhün, sabitliyin və təhlükəsizliyin qorunması üçün vacibdir. Müasir dövrdə qlobal təhlükəsizlik çağırışlarının mürəkkəb və bir-biri ilə əlaqəli olması fonunda bir dövlətin hərbi təhlükəsizliyinin təmin edilməsində danışıqların rolu daha da əhəmiyyətli xarakter almışdır. Bu paraqrafda danışıqların hərbi diplomatiyada yeri və rolunu əsaslandırmağa çalışacağıq. İlk növbədə, çoxqütblü dünyada qlobal güclərin rəqabəti fonunda eskalasiyanın qarşısının alınmasında danışıqların rolu danılmazdır. Gücün bir çox böyük dövlətlər (məsələn, ABŞ, Çin, Rusiya, NATO, Avropa İttifaqı) arasında bölüşdürüldüyü bir dövrdə danışıqlar rəqabəti idarə etmək və münaqişəyə səbəb ola biləcək anlaşılmazlıqların qarşısını almaq üçün çox vacibdir. Güclü dövlətlər arasında yüksək səviyyəli dialoqlar xüsusilə nüvə silahları və qabaqcıl hərbi texnologiyalarla bağlı strateji səhv hesablamaların qarşısını almaq üçün kommunikasiya kanallarını saxlamağa kömək edir. Buna tarixdən bir məşhur nümunə gətirmək mümkündür. Belə ki, ABŞ və Sovet İttifaqının nüvə müharibəsinə yaxınlaşdığı Kuba raket böhranı “Soyuq müharibə”nin ən kritik bir anı hesab oluna bilər. Böhran zamanı danışıqlar münaqişənin həllində və fəlakətli nəticələrin qarşısının alınmasında həlledici rol oynamışdır. Nəticə etibarilə, ABŞ Sovet İttifaqının Kubadan raketləri geri çəkməsi müqabilində Türkiyədən raketləri çıxarmağa razılaşdı. İki fəvqəldövlət hərbi əməliyyatlara yer vermədən münaqişənin gərginliyini azalda bildi, hətta ən gərgin vəziyyətlərin həllində danışıqların gücünü nümayiş etdirdi. Əgər Kuba böhranı zamanı danışıqlar

uğursuz olsaydı, nəticələr fəlakətli ola bilərdi. Belə ki, Kennedi administrasiyası Kubadakı raket obyektlərinə hava zərbələri endirməyi və hətta adaya genişmiqyaslı işğalı nəzərdə tutmuşdu. Danışıqlar uğursuz olsaydı, ABŞ təhlükəni aradan qaldırmaq üçün bu hərbi variantları davam etdirə bilərdi. ABŞ-ın Kubaya hücumu və ya işğalı Sovet İttifaqını, ehtimal ki, Avropaya və ya birbaşa ABŞ-a qarşı hərbi güclə cavab verməyə sövq edə bilərdi, çünki gərginlik və inamsızlıq yüksək olduğu üçün hər iki tərəfin nüvə silahından istifadə etməsi ehtimalı var idi. Bu, iki fəvqəldövlət arasında dağıdıcı nüvə müharibəsinə səbəb ola bilərdi. Əgər nüvə müharibəsi başlasaydı, ABŞ, Sovet İttifaqı, Avropa və Kubada milyonlarla insan həyatını itirə bilər, ekoloji və iqtisadi dağıntılar planetin çox hissəsində fəlakətə gətirib çıxarardı. Tammiqyaslı nüvə müharibəsi olmasa belə, uzun sürən münaqişə və ya qismən nüvə zərbəsi global sabitlik üçün ağır nəticələrə səbəb olardı. Bu fakt münaqişələrin həllində açıq ünsiyyətin və sövdələşmənin vacibliyini vurğulayır.

Bu məqam hələ ötən əsrin sonlarında Ulu Öndər Heydər Əliyevin diplomatik manevrlərində də aydın müşahidə edilmişdir. Məsələn, 1994-cü ildə Rusiya və İran xarici neft şirkətləri ilə “Əsrin müqaviləsi”nin imzalanmasına mane olmaq üçün Azərbaycana və tərəfdaş dövlətlərə müxtəlif təzyiqlər mexanizmlərindən istifadə etməyə çalışmışdır. Belə ki, Rusiya Xarici İşlər Nazirliyi (XİN) Xəzərin statusunun müəyyən olunmamasını səbəb göstərərək, “Əsrin müqaviləsi”nin baş tutmaması üçün 27 aprel 1994-cü ildə Böyük Britaniyanın Xarici İşlər Nazirliyinə rəsmi nota göndərərək, bildirmişdir ki, bu müqavilə imzalanarsa da, hüquqi sənəd sayılmayacaqdır. Rusiya Xarici İşlər Nazirliyi analoji notanı 12 sentyabr 1994-cü ildə Azərbaycana da vermişdi. Lakin Ulu Öndərin “Əsrin müqaviləsi” çərçivəsində apardığı danışıqlar Azərbaycanın geosiyasi mövqeyini gücləndirmiş və onu regionun enerji mərkəzinə çevirmişdir. Belə ki, o vaxtkı hakimiyyətin siyasi peşəkarlığı və təcrübəsi bu problemin həlləmə yolu kimi Rusiyanın nəhəng neft korporasiyası olan LUKOİL şirkətini “Əsrin müqaviləsi”ndə iştirak etməyə sövq etmişdir. Beləliklə, Rusiya tərəfindən bütün əngəllər önlənmiş və 20 sentyabr 1994-cü ildə Bakıda “Əsrin müqaviləsi” imzalanmışdır, baxmayaraq ki, LUKOİL şirkəti öz payını 2003-cü ildə Yaponiyanın İPEX şirkətinə sataraq layihəni tərk etmişdir. Ümumiyyətlə, “Əsrin müqaviləsi”ndə dünyanın 8 ölkəsinin 13 ən məşhur neft şirkəti iştirak etmişdir. “Əsrin müqaviləsi”nin imzalanması mərasimində çıxış edən Ulu Öndər Heydər Əliyev demişdir: *“Bu müqaviləni imzalamaqla biz bütün dünyaya bir daha nümayiş etdiririk ki, Azərbaycan Respublikasının suveren hüquqları bərpa edilib, Azərbaycan bütünlüklə müstəqil dövlətdir və xalqımız öz sərvətlərinin sahibidir”* [4]. İranın NICO şirkətini Şahdəniz layihəsinə cəlb etməklə Ulu Öndər cənubdan gələn təhlükəni də neytrallaşdırmağa, neft və qaz kəmərlərinin dayanıqlılığını, eləcə də Azərbaycanın enerji siyasətinin təhlükəsizliyini təmin etməyə nail olmuşdur. Bu tarixi hadisələrin reallaşmasında peşəkar danışıqların rolu xüsusilə vurğulanmalıdır. Qeyd etmək lazımdır ki, “Əsrin müqaviləsi” ilə Azərbaycan MDB məkanına Qərbin neft şirkətlərinin daxil olmasına və Rusiyanın ərazisindən kənar transregional layihələrin reallaşmasına start vermiş ilk postsovet ölkəsi olmuşdur. Bununla Azərbaycan Xəzərin digər dövlətlərinin də (Türkmənistan və Qazaxıstan) karbohidrogen resurslarının Qərbə satışını stimullaşdırmaqla postsovet məkanında presedent yaratmışdır [4].

Danışıqlar, eyni zamanda münaqişənin bütün mərhələlərində – müharibədən əvvəl, müharibə zamanı və müharibədən sonra həlledici rol oynayır. Müharibədən əvvəl aparılan danışıqlar tərəflər arasında əsas problemləri, narazılıqları və gərginliyi həll etməklə münaqişənin qarşısını almaq məqsədi daşıyarsa, aktiv münaqişə zamanı danışıqlar zorakılığın miqyasının məhdudlaşdırılmasına xidmət edir. Müharibədən sonrakı danışıqlar davamlı sülh yaratmaq üçün vacibdir. Bu, hər iki tərəf üçün şərtləri aydın şəkildə özündə əks etdirən rəsmi sülh müqavilələri və ya sazişləri əhatə edir. Bunu İkinci Qarabağ müharibəsinin nümunəsində daha təfəssilatlı nəzərdən keçirmək olar. Belə ki, Birinci Dağlıq Qarabağ müharibəsindən (1988–1994) sonra Ermənistan və Azərbaycan arasında sülh danışıqlarında vasitəçilik etmək üçün Rusiya, ABŞ və Fransanın həmsədrliyi ilə ATƏT-in Minsk Qrupu yaradıldı. Lakin bu qrup tərəfindən aparılan danışıqlar, demək olar ki, heç bir uğur qazanmadı. Madrid Prinsipləri (2007) və Kazan Sənədi (2011) kimi təklif olunan bir neçə çərçivə sənədində ümumi konsensus əldə etmək mümkün olmadı. Müharibənin ilkin mərhələsində atəşkəs əldə etmək üçün Rusiya, Fransa və ABŞ (ATƏT-in Minsk Qrupu vasitəsilə) tərəfindən cəhdlər olsa da, heç bir uğur əldə edilmədi. 10 oktyabr

2020-ci ildə Rusiya Moskvada ilk atəşkəs razılaşmasına vasitəçilik etdi, lakin həmin atəşkəs də uzun sürmədi. Oktyabrın 17-də və 25-də Rusiya, Fransa və ABŞ-ın vasitəçiliyi ilə növbəti atəşkəs razılaşmalarına cəhd edildi, lakin əksinə döyüşlər daha da şiddətləndi. Noyabrın 8-də Azərbaycan Ordusunun Şuşanı azad etməsi ilə Ermənistanın mövqeyi kritikləşdi, məğlubiyyəti qaçılmaz oldu və 2020-ci il noyabrın 10-da Azərbaycan, Ermənistan və Rusiya arasında üçtərəfli atəşkəs sazişi imzalandı. Postmüharibə dövründə danışıqların əsas predmeti Ermənistan–Azərbaycan sərhədinin delimitasiyası və demarkasiyası, nəqliyyat əlaqələrinin açılması olmuşdur. Delimitasiya və demarkasiyası istiqamətində ciddi işlər görülsə də, nəqliyyat əlaqələrinin (Zəngəzur koridoru) açılması istiqamətində hələlik bir irəliləyiş yoxdur, bu da öz növbəsində danışıqların davam etdirilməsini şərtləndirir. Danışıqlar kontekstdən, məqsədlərdən, iştirak edən tərəflərdən və arzuolunan nəticələrdən asılı olaraq, müxtəlif formalarda ola bilər. Açıq mənbələrdə bunun onlarla nümunəsini tapmaq mümkündür. Lakin hərbi kontekstdə danışıqlar çox vaxt yüksəkrisikli olur, mürəkkəb güc dinamikasını ehtiva edir, milli təhlükəsizliyə, beynəlxalq münasibətlərə və ya münaqişənin həllinə əhəmiyyətli dərəcədə təsir göstərir. Ona görə də danışıqların forma və növləri ayrıca bir tədqiqat işinin obyektidir və bu məqalədə öz əksini tapmır.

Danışıqların icrası və nəticələri hərbi diplomatiya kontekstində

Marat Atnaşev və Arvid Bell qeyd edir ki, 1946–2005-ci illər arasında bütün dövlətlərarası müharibələrin 21%-i bir tərəfin hərbi qələbəsi, 30 faizi atəşkəs razılaşması, 16%-i sülh müqaviləsi ilə başa çatmışdır, qalanlarında isə qəti qələbə və ya danışıqlar mümkün olmamışdır [5]. Kiçik toqquşmaları nəzərə almasaq, ikinci dəfə müstəqillik qazandıqdan sonra Azərbaycan Respublikası ərazisində iki irimiqyaslı müharibə baş vermişdir. Birinci Qarabağ müharibəsində (1992–1993) Ermənistan ordusu xarici havadarlarının dəstəyi ilə Azərbaycan Respublikasının təxminən 20%-ni işğal etmişdi. İkinci Qarabağ müharibəsində (27 sentyabr – 09 noyabr 2020-ci il) Azərbaycan Respublikası Silahlı Qüvvələri əks-hücum əməliyyatları ilə işğal altında olan ərazimizin böyük əksəriyyətini azad etmiş, nəticədə məğlub olmuş düşmən ordusu atəşkəs bəyanatı əsasında digər ərazilərdən çıxmağa məcbur qalmışdı. Bu iki müharibə arasında təxminən 27 il vaxt fərqi var. Bu müddət ərzində hər iki tərəf öz silahlı qüvvələrində müəyyən islahatlar aparmış və İkinci Qarabağ müharibəsində indiyə qədər baş vermiş dəyişikliklər sınaqdan keçirilmişdir. Ali Baş Komandan İlham Əliyevin rəhbərliyi altında Şanlı Azərbaycan Ordusu qəti qələbə qazanaraq, adını tarixin qalib orduları sırasına yazmaq bacarmışdır. Bu müharibədə Azərbaycanın həm hərbi gücü, həm əsgərinin fədakarlığı və qətiyyəti, həm də xalqının birliyi çox ciddi sınaqlardan keçmişdir [6, s.133]. 2020-ci ilin 27 sentyabr tarixində başlayan və 44 gün davam edən İkinci Qarabağ müharibəsi 10 noyabr 2020-ci il tarixində atəşkəs barədə üçtərəfli bəyanatın imzalanması ilə başa çatmışdır. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, bəyanat Azərbaycan Respublikasının Prezidenti, Ermənistan Respublikasının Baş naziri və Rusiya Federasiyasının Prezidenti tərəfindən imzalanmışdır. BBC-nin müxbiri Orla Querin qeyd edir: *“atəşkəs haqqında 10 noyabr 2020-ci il tarixli bəyanat, ümumilikdə Azərbaycan üçün zəfər, Ermənistan üçün kapitulyasiya müqaviləsi idi”*. Ermənistan Respublikasının Baş naziri Nikol Paşinyan bu bəyanatın həm özü, həm də xalqı üçün təsəvvür edilməyəcək dərəcədə əzablı olduğunu bildirmişdir [7]. Bu danışıqların “Atəşkəs” formasını özündə ehtiva edir. Atəşkəs danışıqları sonrakı danışıqlara imkan vermək üçün müharibə edən tərəflər arasında aktiv döyüş əməliyyatlarının müvəqqəti dayandırılmasıdır. Beləliklə, postmüharibə dövründə sonrakı danışıqlar məntiqlə “Sülh müqaviləsi” danışıqları olmalıdır. Sülh müqaviləsi danışıqları münaqişəyə son qoymaq və uzunmüddətli sülhün bərqərar olması üçün rəsmi müzakirələri nəzərdə tutur. Yuxarıda qeyd edildiyi kimi, bəzi faktorlardan asılı olaraq, danışıqların “təslim olma”, “demilitarizasiya”, “silahsızlaşdırma”, “humanitar”, “geriçəkilmə”, “əsirlərin dəyişdirilməsi”, “inteqrasiya və yenidənqurma” formaları da baş tuta bilər.

Yaxın Şərq və Ukraynada baş verən müharibələrin fonunda danışıqlar regional münaqişələrdə vasitəçilik etmək üçün vacibdir. Bu cür səylər lokal mübahisələrin hərbi müdaxilələrlə nəticələnməsinin və böyük münaqişələrə çevrilməsinin qarşısını ala bilər. Diplomatik səylər vasitəsilə böyük dövlətlər bütün regionlarda sabitliyi poza və hərbi riskləri artırma biləcək proksi münaqişələrində iştiraklarını

məhdudlaşdırmaq üçün şərtləri müzakirə edirlər. Sun Tzu milli gücün hərbi, diplomatiya və digər elementləri arasında qırılmaz əlaqənin olduğunu qeyd edən ilk nəzəriyyəçilərdəndir. Onun “Hərb sənəti” əsəri hərbi sənətinin təkcə diplomatiya ilə deyil, həm də iqtisadiyyat və informasiya aspektləri ilə qarşılıqlı əlaqəsini özündə əks etdirir. Sun Tzu hücum strategiyasına dair yazılarında dolayı yolla həm informasiyanın, həm də diplomatiyanın rolunu qeyd edir: *“Yüz döyüşdə yüz qələbə qazanmaq deyil, döyüşmədən düşməni ram etməkdir məharətin zirvəsi”* [8]. Bu cür sitatlardan görüldüyü kimi, Sun Tzu arzu edilən məqsədə nail olmaq üçün mühitin və ya şəraitin formalaşdırılmasının zəruriliyini çox yaxşı bilir. Bacarıqlı və səriştəli lider mühiti (şəraiti) formalaşdırmaq üçün (istər müharibədən tamamilə yayınsın, istərsə də, müharibə qaçılmaz olarsa, qələbəni təmin etsin) əlində olan bütün vasitələrdən istifadə edir. Mühiti (şəraiti) öz xeyrinə formalaşdırmaqla gələcək nəticələrə təsir etmək hərbi diplomatiyanın mahiyyətini təşkil edir. Bu zaman, şübhəsiz ki, səmərəli danışıqlar müstəsna əhəmiyyətə malikdir. İkinci Qarabağ müharibəsində rəşadətli Azərbaycan Ordusu 5 şəhər, 4 qəsəbə və 286 kəndi işğaldan azad etdi. Bu işğal altında olan ümumi ərazinin təxminən 20 faizini təşkil edirdi. Lakin 10 noyabr bəyanatının imzalanması ilə Ali Baş Komandan İlham Əliyev digər işğal altında olan rayonlarımızın azad edilməsinə nail oldu. Bu da Sun Tzunun *“Döyüşmədən düşməni ram etməkdir məharətin zirvəsi”* yanaşmasına ən parlaq nümunədir [2].

Səmərəli danışıqlar bir ölkənin qətiyyətini və öz maraqlarını müdafiə etməyə hazırlığını proqnozlaşdırmağa bilər və bu, hərbi gücü tamamlayan diplomatik çəkirdim faktorunu ortaya çıxarır. Çoxtərəfli danışıqlar hərbi təhlükəsizliyə kollektiv öhdəliyi nümayiş etdirməklə, düşmənləri çəkirdim vahid bəyanatlar və ya qətnamələr verə bilər. XX əsr diplomatiya tarixinin parlaq siması hesab olunan Henri Kissincer diplomatiyanı müharibədə olmayan dövlətlər arasında münasibətlərin davam etdirilməsi kimi təqdim edir. Lakin o, diplomatiyanın hərbi məsələlərdən tamamilə ayrı olduğunu iddia etmir. Bir tarixçi kimi Kissincer qeyd edir ki, tarixboyu xalqların siyasi təsir imkanı həmişə onların hərbi gücü ilə düz mütənəsb olub və buna görə də diplomatiya və hərbi strategiya bir-birini dəstəkləməlidir. Lakin diplomatiya nə qədər öz təsiri üçün hərbi gücdən asılıdırsa, o, öz məqsədlərinə nail olmaq üçün hərbi vasitələrdən də istifadə edə bilər. Məsələn, Kissincer ABŞ-ın Vyetnamın paytaxtı Hanoyu bombalamasını Vyetkonq rəhbərliyinə diplomatik signal kimi əsaslandırır. Beləliklə, hərbi vasitələrdən istifadə ABŞ-ın Şimali Vyetnam qarşı danışıqlarda mövqeyini gücləndirmək üçün bir vasitə olmuşdur [2; 9]. Kissincer danışıqları bu şəkildə təqdim edir: *“Sadə dillə desək, danışıqlar, yekdil qərar əsasında, nəticənin proses tərəfindən müəyyən olunduğu bir fenomenə uyğun olaraq, ziddiyyətli maraqların ümumi mövqedə birləşdirilməsi prosesidir”*. Paul Meerts isə onun tərifini şərh edərək deyir ki, bu, ziddiyyətli maraqların deyil, ziddiyyətli mövqələrdə əksolunan ziddiyyətli ehtiyacların birləşməsidir [10]. Müəllif, eyni zamanda iddia edir ki, qərarın yekdil olması da şərt deyil.

Müasir danışıqlar hərbi ittifaqların saxlanması və möhkəmləndirilməsinə də kömək edir. Məsələn, NATO-nun əməkdaşlıq mexanizmləri, məhz mülki-hərbi münasibətlərin demokratik normalarını aşılamaq və müvafiq tərəfdaşların NATO kimi mövcud kollektiv təhlükəsizlik təşkilatına inteqrasiyasını həyata keçirmək məqsədilə hazırlanmış və inkişaf etdirilmişdir. Bu səylər silahlı qüvvələrin qeyri-zoraki bir vasitə kimi təkamülünə şərait yaratmışdır. Qərb birliyinin Şərqi Avropa ölkələrində hərbi islahatlar həyata keçirmək səylərinin uğuru Qərb qüvvələrinin öz iradələrini yeritmək qabiliyyətinə deyil, əksinə, onların Şərq həmkarlarını konstruktiv şəkildə cəlb etmək və qarşılıqlı maraqlara əsaslanan nəticəyə nail olmaq üçün əməkdaşlıqdan istifadə bacarığına əsaslanmışdı [2; 11]. Son iki ildə Finlandiya və İsveç kimi vaxtilə neytral kimliyə malik olduqlarını iddia edən ölkələrin NATO-ya qoşulması danışıqların əhəmiyyətini bir daha vurğulayır. Bu ittifaqlar kollektiv müdafiə strategiyaları üzərində işləyir, burada danışıqlar hərbi öhdəliklərin və strateji maraqların uyğunlaşdırılmasında əsas rol oynayır.

Danışıqları təhlil edərkən, tədqiqatçılar çox vaxt “qarşılıqlı əlaqə” və “ünsiyyət” terminlərinə istinad edirlər. Bunlar bir-biri ilə sıx əlaqəli anlayışlardır, lakin ünsiyyət, ilk növbədə məlumat mübadiləsinə aiddir və qarşılıqlı əlaqə, əsasən, tərəflərin bir-birinə qarşı etdiyi hərəkətləri nəzərdə tutur. Qarşılıqlı əlaqə termini beynəlxalq münasibətlərin və diplomatiyanın tədqiqində aktorların bir-birinə necə hərəkət etdiyini ifadə etmək üçün geniş istifadə olunur. Bununla belə, konsepsiya, ilk növbədə

sosiologiya və sosial psixologiyada işlənilib hazırlanmış və nəzəriyyəyə əsaslandırılmışdır. Danışıqlar ünsiyyət olmadan baş tuta bilməz və o, sosial ünsiyyətin alt sinfi kimi görünə bilər. Qarşılıqlı əlaqə sadəcə ünsiyyətə deyil, tərəflərin bir-birinə təsir etdiyi interaktiv ünsiyyətə aiddir. Beləliklə, beynəlxalq danışıqlar, mahiyyətcə, yalnız ünsiyyət deyil, həm də “interaktiv ünsiyyət prosesidir” [12].

Qeyd edilənlərdən belə qənaətə gəlmək olar ki, istər hərbi diplomatiyada, istərsə də digər kontekstlərdə uğurlu danışıqlar müzakirənin dinamikasını və nəticələrini formalaşdıran bir sıra amillərdən asılıdır. Uğurlu danışıqlar hər bir tərəfin nəyə nail olmaq istədiyini aydın şəkildə başa düşməkdən başlayır. Bu, əsas məqsədləri, məqbul kompromisləri və müzakirə mövzusu olmayan məqamları müəyyən etməyi nəzərdə tutur. Tərəflər arasında ünsiyyət açıq, aydın və qarşılıqlı hörmət əsasında olmalıdır. Aktiv dinləmə, aydınlaşdırıcı suallar vermək və öz mövqeyini qeyri-müəyyənlik olmadan ifadə etmək qarşı tərəfin perspektivini başa düşmək üçün vacibdir. Anlaşılmazlıqlar danışıqları poza bilər, buna görə də effektiv ünsiyyət yanlış mülahizələri azaldır və qarşılıqlı razılaşma üçün zəmin yaradır. Bundan əlavə, danışıq aparən tərəflər arasında etimad çox vacibdir. Danışıqlar davamlı, şəffaf olduqda və əvvəlki öhdəliklərə əməl etdikdə etibar yaranır. Güvən güzəştə getmək və qarşılıqlı faydalı nəticələr əldə etmək istəyini artırır, inamın olmaması isə müdafiə və rəqib mövqeyə gətirib çıxarır. Uğurlu danışıqlar qətiyyətlik və çeviklik arasında balans tələb edir. Çünki çeviklik yaradıcı problemlərin həllinə və alternativ həll yollarının araşdırılmasına imkan verir və hər iki tərəfi qane edən razılaşmalara gətirib çıxarır. Danışıqlar, xüsusən də hərbi diplomatiya kimi mürəkkəb vəziyyətlərdə vaxt apara bilər. Səbir və əzmkarlıq uzun sürən müzakirələr zamanı diqqəti və enerjini saxlamaq üçün çox vacibdir. Tələsik danışıqlar pis qərarlara gətirib çıxara bilər, çətin və ya mübahisəli məsələləri həll edərkən, əzmkarlıq çox vaxt öz bəhrəsini verir. Danışıqlarda vaxt həlledici ola bilər. Nə vaxt irəli addım atacağını, nə vaxt geri çəkilməyini və yeni təklifləri nə vaxt təqdim edəcəyini bilmək əhəmiyyətli fərq yarada bilər. Prezident İlham Əliyevin İkinci Qarabağ müharibəsi dönmündən etibarən dünya gündəmində olan “Nəyi necə, nə vaxt etmək lazımdır, bunu mən bilirəm” tezi bu arqumentin əyani sübutudur [13]. Güzəştlər etmək və ya kompromis təklif etmək üçün düzgün anı seçmək onların müsbət təsirini maksimuma çatdırmağa və dayanmış danışıqlarda irəliləyişlərə səbəb ola bilər. Danışıq aparən tərəflər öz təsir imkanlarından xəbərdar olmalıdırlar. İstər iqtisadi güc, istər hərbi qabiliyyət, istərsə də strateji üstünlüklər olsun, masaya gətirdikləri arqumentlər danışıqların nəticələrinə bilavasitə təsir göstərir. Təsir imkanlarından düzgün istifadə digər tərəfin razılığa gəlməsi üçün stimül yaradır, güc dinamikasını başa düşmək isə danışıqların effektiv şəkildə aparılmasına kömək edir. Bəzi danışıqlarda neytral üçüncü tərəf, məsələn, vasitəçi müzakirəni asanlaşdırmağa, emosiyaları idarə etməyə və söhbəti davam etdirə bilər. Bacarıqlı vasitəçi fikir ayrılıqlarını aradan qaldırmağa, anlaşılmaqları aydınlaşdırmağa və xüsusilə çox mübahisəli vəziyyətlərdə ümumi dil tapmağa kömək edə bilər. Dəqiq və etibarlı informasiya danışıqlarda güclü vasitədir. Buraya qarşı tərəfin güclü, zəif tərəfləri, ehtiyacları və danışıq tərzini haqqında məlumatlar daxildir. Məlumat qarşı tərəfin hərəkətlərini təxmin etmək, taktiki qərarlar qəbul etmək və manipulyasiya taktikalarının qarşısını almaq üçün çox vacibdir. Danışıqların aparıldığı mühit onların nəticəsinə təsir edə bilər. Neytral, rahat və təhlükə yaratmayan şərait gərginliyi azaltmağa və dialoqu asanlaşdırmağa kömək edir. Əlverişli mühit diqqəti yayındıran amilləri azaldır, iştirakçıların diqqətini cəmləşdirməyə kömək edir və danışıqlar üçün daha konstruktiv atmosferə töhfə verir.

Nəticə

Beləliklə, danışıqlar hərbi diplomatiyanın əsas elementidir, münaqişələrin idarə olunmasında, gərginliyin qarşısının alınmasında və dövlətlər arasında əməkdaşlığın təşviqində mühüm rol oynayır, hərbi diplomatiyanın kritik vasitəsi kimi milli və global təhlükəsizliyin təmin edilməsində dialoqu, kompromislərin və strateji uzaqgörənliyin vacibliyini vurğulayır. Hərbi diplomatiyada danışıqlar həm rəsmi, həm də qeyri-rəsmi kanalları əhatə edir, sülh və sabitliyə nail olmaq üçün hərbi məqsədləri diplomatik məqsədlərlə balanslaşdırmaq məqsədi daşıyır. Əsas məqsəd hərbi qarşıdurma ehtiyacı minimuma endirməklə, milli maraqları və sabitliyi qorumaqdır. Nəticə etibarilə, danışıqlar beynəlxalq asayişin qorunmasında və mübahisələrin həlli vasitəsi kimi gücdən istifadənin qarşısının alınmasında mühüm vasitədir.

İstifadə edilmiş ədəbiyyat siyahısı

1. İskəndərov, X., Sadiyev, S. Azərbaycanın hərbi diplomatiyası: keçmişə baxış // Milli Təhlükəsizlik və Hərbi Elmlər, – 2022. №2 (8). – s. 54-61.
2. İskəndərov, X., Qocayev, E. Hərbi diplomatiya beynəlxalq münasibətlər sistemində // Bakı: Milli Təhlükəsizlik və Hərbi Elmlər, – 2024. №3(10). – s. 16-26.
3. Azərbaycan diplomatiyası: [Elektron resurs] / Azərbaycan Respublikası Prezidentinin İşlər İdarəsinin Prezident Kitabxanası. URL: <https://files.preslib.az/projects/azdiplomacy/a1.pdf>.
4. Məmməd zadə, V., İskəndərov X. Azərbaycanın enerji siyasəti və transregional layihələrinin təhlükəsizliyi // – Bakı: Milli Təhlükəsizlik və Hərbi Elmlər, – 2019, №3 (5), – s. 66-73.
5. Atnashev, M., Bell, A. Will a Ceasefire Remain Elusive? Assessing Negotiation Readiness in Russia-Ukraine War: [Electronic resource] / September 25, 2024. URL: <https://www.russiamatters.org/analysis/will-ceasefire-remain-elusive-assessing-negotiation-readiness-russia-ukraine-war>
6. Piriye, H. İkinci Qarabağ müharibəsi. Hərbi-siyasi təhlil / H.Piriye, R.Tahirov, X.İskəndərov. – Bakı: Hərbi Nəşriyyat, – 2022. – 168 s.
7. Armenia, Azerbaijan and Russia sign Nagorno-Karabakh peace deal: [Electronic resource] / – November 10, 2020. URL: <https://bbc.in/3tp9fil>
8. Willard, J.E. Military Diplomacy: An Essential Tool of Foreign Policy at the Theater Strategic Level: [Electronic resource] / – Kansas: School of Advanced Military Studies United States Army Command and General Staff College Fort Leavenworth, – 2006. URL: <https://apps.dtic.mil/sti/pdfs/ADA450837.pdf>
9. Berridge, G.R. Diplomatic Theory from Machiavelli to Kissinger / G.R.Berridge, M.Keens-Soper, T.G.Otte. – London: Palgrave Macmillan, – 2001. – 216 p.
10. Meerts, P. Diplomatic Negotiation Essence and Evolution / P.Meerts. Clingendael, – 2015, – 403 s.
11. Winger, G. The Velvet Gauntlet: A Theory of Defense Diplomacy: [Electronic resource] / IWM Junior Visiting Fellows' Conference Proceedings, – 2014. Volume XXXIII. URL: https://files.iwm.at/jvfc/33_10_Winger.pdf
12. Faizullaev, A. Diplomatic Interactions and Negotiations // Negotiation Journal, – July 2014. – p. 275-299. DOI: 10.1111/nejo.12061.
13. İlham Əliyev xalqa müraciət edib: [Elektron resurs] / 09 oktyabr 2020. URL: <https://president.az/az/articles/view/42411>

Аннотация

**Переговоры как предмет военной дипломатии
Хаял Искандеров, Фахрадин Агаев**

В наше время переговоры являются не только средством предотвращения войны, но и важным компонентом всеобъемлющих военных стратегий, сочетающих дипломатию и глобальное сотрудничество в решении проблем безопасности. Посредством эффективных переговоров государства могут управлять конфликтами, предотвращать эскалацию и играть важную роль в разработке устойчивых механизмов безопасности в соответствии с меняющимся характером угроз в 21 веке.

Цель статьи – убедительными фактами обосновать место и роль переговоров в военной дипломатии, а также выделить важные параметры эффективности переговоров. В статье используются такие теоретические методы исследования, как анализ, синтез, сравнительный анализ и идеализация.

Переговоры в области военной дипломатии являются важным инструментом поддержания глобального мира и решения взаимосвязанных проблем безопасности. Учитывая, что угрозы безопасности растут, военная дипломатия продолжает внедрять инновации, продвигая активный

и инклюзивный подход к поддержанию глобального мира и стабильности. В этом отношении новаторство переговоров в рамках военной дипломатии отражает адаптацию традиционных дипломатических практик к быстро меняющейся динамике современной международной безопасности. Военная дипломатия теперь сочетает в себе передовые технологии, многосторонние механизмы и новые тематические области, что в конечном итоге делает переговоры более инновационными.

Ключевые слова: военная дипломатия, переговоры, война, мир, угроза

Abstract

Negotiations as a subject of military diplomacy

Khayal Iskanderov, Fakhraddin Aghayev

In modern times, negotiations are not only a means of avoiding war, but also an important component of comprehensive military strategies that combine diplomacy and global cooperation in solving security problems. Through effective negotiations, states can manage conflicts, prevent escalation, and play an important role in developing sustainable security mechanisms in accordance with the changing nature of threats in the 21st century.

The aim of the article is to substantiate the place and role of negotiations in military diplomacy with conclusive facts, and to highlight important parameters in the effectiveness of negotiations. The article uses theoretical research methods such as analysis, synthesis, comparative analysis, and idealization.

Negotiations in military diplomacy are an important tool for maintaining global peace and solving inter-related security challenges. Given that as security threats increase, military diplomacy continues to innovate by promoting a proactive and inclusive approach to maintaining global peace and stability. In this regard, the innovation in negotiations within the framework of military diplomacy reflects the adaptation of traditional diplomatic practices to the rapidly changing dynamics of modern international security. Military diplomacy now combines advanced technologies, multilateral mechanisms and new thematic areas, which ultimately makes negotiations more innovative.

Keywords: military diplomacy, negotiations, war, peace, threat

Məqalə redaksiyaya daxil olmuşdur: 27.12.2024

Təkrar işlənməyə göndərilmişdir: 10.01.2025

Çapa qəbul edilmişdir: 14.01.2025