

## DIPLOMATIK MUZOKARALARDA MUZOKARA STRATEGIYASI VA UNI SHAKLLANTIRUVCHI OMILLAR

**Absamatov Mirodil**

*O'zbekiston xalqaro islomshunoslik akademiyasi "Xalqaro munosabatlar" ta'lim yo'nalishi 3-kurs talabasi* Tel: 95.701-14-20 Gmail: [mirodilabsamatov1404@gmail.com](mailto:mirodilabsamatov1404@gmail.com)

**Musurman Xurramov**

*Ilmiy rahbar: Xalqaro munosabatlar kafedrası PhD*

**Annotatsiya:** Mazkur maqolada zamonaviy xalqaro munosabatlar tizimida diplomatik muzokaralarning o'рни hamda muzokara strategiyasining nazariy asoslari tahlil qilinadi. Unda strategiya tushunchasining mazmuni, muzokaralarda strategiyani shakllantiruvchi makro va mikrodarajalar hamda davlatlarning xalqaro maydondagi xulq-atvoriga ta'sir etuvchi omillar yoritib beriladi. Shuningdek, diplomatik muzokaralarda strategiya va taktika tanloviga ta'sir ko'rsatuvchi siyosiy, iqtisodiy, harbiy, axloqiy va shaxsiy omillar ilmiy jihatdan tahlil qilinadi. Maqolada muzokaralar jarayonida subyektlarning qadriyatlari, milliy manfaatlar hamda ichki siyosiy sharoitlarning strategik qarorlar qabul qilishdagi ahamiyati ochib berilgan. Tadqiqot natijalari diplomatik muzokaralar samaradorligi ko'p jihatdan tanlangan strategiyaning to'g'riligiga hamda uni amalga oshiruvchi muzokarachilarning professional tayyorgarligiga bog'liqligini ko'rsatadi.

**Kalit so'zlar:** diplomatik muzokaralar, muzokara strategiyasi, tashqi siyosat, xalqaro munosabatlar, diplomatiya, milliy manfaatlar, axloqiy qadriyatlar, muzokara taktikasi

### KIRISH

Zamonaviy xalqaro munosabatlar tizimi murakkab va ko'p qirrali tuzilishga ega bo'lib, unda davlatlar, xalqaro tashkilotlar hamda mintaqaviy birlashmalar o'zaro doimiy aloqada bo'lishadi. Har qanday siyosiy, iqtisodiy yoki harbiy ziddiyatlarning hal qilinishi, manfaatlar muvozanatini ta'minlash va global barqarorlikka erishishda diplomatik muzokalar muhim vosita sifatida namoyon bo'lmoqda. Bunday muzokaralar orqali tomonlar o'z pozitsiyalarini anglatadi, mojarolarni yumshatadi va o'zaro kelishuvga erishishga intiladi. Ushbu jarayonda muzokara strategiyasini to'g'ri tanlash muzokaralar yakunlanishida hal qiluvchi omil sifatida xizmat qiladi.<sup>5</sup>

### ASOSIY QISM

"Strategiya" atamasi deyarli barcha ijtimoiy sohalarida uchraydi: biznes strategiyasi, tadqiqot strategiyasi, terapevtik strategiya, bolalarni tarbiyalash strategiyasi, sport

<sup>5</sup> Nigora Davlatova, "Xalqaro Siyosiy Muzokaralarning Asosiy Turlari va Metodlari" (Toshkent: O'zbekiston Jurnalistika va Ommaviy Kommunikatsiyalar Universiteti, 2023), <https://doi.org/10.5281/zenodo.17443354>.



strategiyasi, harbiy strategiya va boshqalar. Bu soʻz keng qoʻllanilsa-da, uning maʼnosi nisbatan noaniqdir. Oksford ingliz lugʻatida strategiya “uzoq muddatli yoki umumiy maqsadga erishish uchun moʻljallangan harakatlar rejasi” deb taʼriflangan. Ushbu taʼrif strategiyani maqsadga asoslangan reja sifatida tavsiflasa-da, ammo u strategiyaning boshqa jihatlari, xususan, vositalar, ishtirokchilar oʻrtasidagi munosabatlar va harakat sodir boʻladigan ijtimoiy vaziyat yoki kontekstni qamrab olmaydi.<sup>6</sup>

Muzokara strategiyasi muzokaralarga tayyorgarlik koʻrish va ularni olib borish jarayonida subyekt xulq-atvorini tashkil etishning umumiy yoʻnalishi yoki eng xarakterli usullari hisoblanadi. Shu nuqtai nazardan, davlatning muzokara strategiyasini tashkil etishda makro va mikrodarajalarni ajratib koʻrsatish mumkin. Makrodaraja davlatning tashqi siyosiy xulq-atvor yoʻnalishi bilan mos keladi va davlatning xalqaro maydondagi global manfaatlari, maqsad va vazifalari bilan belgilanadi. Shu xususiyatdan kelib chiqib davlat turli xalqaro tashkilotlar doirasida yoki alohida mamlakatlar bilan olib boriladigan muzokaralarda muayyan strategik xulq-atvor yoʻnalishiga amal qiladi. Masalan, Gruziya oʻzining asosiy tashqi siyosiy ustuvor yoʻnalishlari sifatida NATO va Yevropa Ittifoqiga aʼzolikni eʼlon qilgan holda, xalqaro maydondagi barcha muzokara xulq-atvorini aynan shu global maqsadlariga muvofiqlashtirishga intiladi.

Shu bilan bir qatorda, hatto aniq belgilangan tashqi siyosiy ustuvorliklarga ega boʻlgan davlatlar ham xalqaro voqelikning turli jihatlarini hisobga olgan holda moslashuvchanlik koʻrsatishga, ayrim hollarda esa asosiy strategik yoʻnalishdan vaqtincha chekinishga majbur boʻladilar. Agar davlatning muzokara strategiyasini tashkil etishdagi makrodaraja uning xalqaro maydondagi umumiy muzokara xulq-atvori yoʻnalishini belgilasa, mikrodaraja esa muayyan muzokaralar jarayonida alohida muzokarachilarning xulq-atvori yoʻnalishi yoki tamoyillarini belgilash bilan bogʻliqdir. Muzokarachilarning muayyan xalqaro muzokaralarda qabul qiladigan strategik qarorlari davlat tashqi siyosati bilan bogʻliq umumiy strategik yoʻnalishlarga tayangan holda shakllanadi. Biroq, aniq vazifalarni hal etish maqsadida, individual muzokarachilar ushbu muzokaralar doirasida strategiya tanlashda maʼlum darajada erkinlikka ega boʻlishlari mumkin.<sup>7</sup>

Diplomatiyada tomonlarning muzokara strategiyasi va taktikasini tanlashi siyosiy, iqtisodiy, harbiy, axloqiy hamda shaxsiy omillarga bogʻliq boʻladi. Bunda subyektning qadriyatlari alohida ahamiyat kasb etadi. Qadriyatlar insonning ehtiyojlari, manfaatlari, eʼtiqodlari hamda hayot tarzi bilan uzviy bogʻliqdir. Biroq, inson qadriyatlari alohida shaxsning xususiyati boʻlmasdan tarbiya va ijtimoiylashuv jarayonida shakllanadi. Natijada,

<sup>6</sup> David J. Hess, “Cooler Coalitions for a Warmer Planet: A Review of Political Strategies for Accelerating Energy Transitions,” *Energy Research & Social Science* 57 (2019): 101246.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214629619301896>

<sup>7</sup> Alisher A. Faizullaev, *Дипломатические переговоры* (Tashkent: University of World Economy and Diplomacy, 2007).

[https://scholar.google.com/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=en&user=7SzfA54AAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation\\_for\\_view=7SzfA54AAAAJ:R3hNpaxXUuUC](https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=7SzfA54AAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=7SzfA54AAAAJ:R3hNpaxXUuUC)





shaxsning ko'plab qadriyatlari jamiyat tomonidan qabul qilingan ijtimoiy qadriyatlardan iborat bo'ladi. Jamiyat va davlat o'z qadriyatlarini belgilaydi va tartibga soladi. Natijada, alohida individlarning qadriyatlari va xulq-atvoriga ta'sir ko'rsata oladi.

Xulq-atvor subyekti bo'lgan har qanday individ, guruh, jamiyat, millat yoki davlat hayotda asosiy va ikkinchi darajali jihatlarni belgilashga yordam beradigan o'z qadriyatlariga ega. Qadriyatlar subyektning atrof-muhitda yo'nalish topishdagi eng muhim orientatsion vositalardan biridir. Qadriyatlari bir xil yoki o'xshash bo'lgan davlatlar o'rtasida muzokaralar olib borish va kelishuvga erishish nisbatan osonroq kechadi. Muzokara subyektlarining qadriyatlari qanchalik keskin farqlansa, ularning bir-birini tushunishi va qabul qilishi, umumiy manfaatlar va pozitsiyalarni topishi shunchalik murakkablashadi. Shubhasiz, muzokara subyektining qadriyatlari uning qanday muzokara strategiyasini tanlashiga bevosita ta'sir ko'rsatadi.<sup>8</sup>

Diplomatiyada tomonlarning muzokara strategiyasi va taktikasini tanlashi, eng avvalo, siyosiy omillar bilan belgilanadi. Siyosiy omillar qatoriga davlatning tashqi siyosat doktrinasi, milliy manfaatlar, hukumatning legitimligi, ichki siyosiy barqarorlik va siyosiy elitaning ustuvor yo'nalishlari kiradi. Muzokaralar tashqi siyosatning amaliy vositasi bo'lib, ular davlatning umumiy siyosiy yo'nalishidan ajralgan holda olib borilishi mumkin emas. Shu sababli, har bir diplomatik muzokara davlatning global va mintaqaviy strategik maqsadlariga mos ravishda tashkil etiladi. Masalan, ittifoqlarga qo'shilish, xavfsizlikni mustahkamlash yoki xalqaro nufuzni oshirish kabi siyosiy maqsadlar muzokaralardagi pozitsiya va xulq-atvorni belgilab beradi. Bundan tashqari, ichki siyosiy vaziyat muzokarachilarning manevr imkoniyatlariga bevosita ta'sir ko'rsatadi. Robert Putnam ta'kidlaganidek, xalqaro muzokaralar bir vaqtning o'zida ikki darajada - ichki va tashqi siyosiy maydonda olib boriladi. Shunday ekan, siyosiy omillar muzokara strategiyasining umumiy chegaralarini belgilovchi asosiy determinant sifatida namoyon bo'ladi.<sup>9</sup>

Iqtisodiy omillar diplomatik muzokaralarda strategiya va taktika tanloviga sezilarli ta'sir ko'rsatuvchi yana bir omildir. Davlatning iqtisodiy qudrati, savdo salohiyati, moliyaviy resurslari va texnologik rivojlanish darajasi uning muzokaralardagi ta'sir kuchini belgilaydi. Kuchli iqtisodiyotga ega davlatlar ko'pincha muzokaralarda ustun pozitsiyani egallaydi va raqobatga asoslangan strategiyalarni qo'llash imkoniyatiga ega bo'ladi. Aksincha, iqtisodiy jihatdan zaif davlatlar ko'proq muros, hamkorlik yoki moslashuv strategiyalariga tayanishga majbur bo'ladilar. Iqtisodiy resurslar "davlat ta'sirining muhim vositasi" sifatida diplomatik bosim yoki rag'batlantirish instrumenti bo'lib xizmat qilishi mumkin.<sup>10</sup> Shu

<sup>8</sup> Irina A. Vasilenko, Политические переговоры, 2nd ed., rev. and enl. (Moscow: INFRA-M, 2011).

[https://www.academia.edu/6452047/Vasilenko\\_I\\_A\\_Political](https://www.academia.edu/6452047/Vasilenko_I_A_Political)

<sup>9</sup> Putnam, Robert D. 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." *International Organization* 42(3): 427-460.

<http://www.jstor.org/stable/2706785>

<sup>10</sup> Baldwin, David A. 1985. *Economic Statecraft*. Princeton: Princeton University Press.

<https://www.worldcat.org/search?q=David+A.+Baldwin+Economic+Statecraft>





bois, iqtisodiy manfaatlar muzokaralarning markaziy mavzusiga aylangan holatlarda taktika tanlovi ham pragmatik xarakter kasb etadi. Iqtisodiy omillar strategiyani faqat belgilabgina qolmay, balki muzokaralar davomida tomonlarning yon berish yoki qat'iyat ko'rsatish darajasini ham aniqlab beradi.

Harbiy omillar ham diplomatik muzokaralarda strategiya va taktika tanlovida muhim rol o'ynaydi. Davlatning harbiy salohiyati, mudofaa imkoniyatlari, ittifoqlardagi o'rni va xavfsizlik kafolatlari uning muzokaralardagi pozitsiyasini mustahkamlaydi yoki cheklaydi. Kennet Uolts ta'kidlagan xalqaro tizimdagi kuchlar muvozanati davlatlarning xulq-atvorini emas, balki muzokaralardagi strategiyasini ham belgilaydi. Harbiy ustunlik mavjud bo'lgan sharoitda davlatlar ko'pincha qattiq strategiyalarni tanlaydi, tahdid va bosim elementlaridan foydalanadi. Biroq, harbiy kuchning haddan tashqari namoyishi muzokaralarni keskinlashtirishi va ishonchsizlikni kuchaytirishi mumkin. Shu sababli, zamonaviy diplomatiyada harbiy omil ko'pincha bevosita emas, balki bilvosita ishlatiladi.

Diplomatik muzokaralarda axloqiy omillar strategiya va taktika tanloviga kam darajada, ammo muhim ta'sir ko'rsatadi. Axloqiy qadriyatlar inson hayoti, tinchlik, adolat, xalqaro huquqqa hurmat kabi tushunchalarni o'z ichiga oladi. Diplomatiya faqat manfaatlar kurashi emas, balki ma'lum darajada normativ faoliyat hamdir. Shu sababli, insonparvarlik, adolat va qonuniylik tamoyillariga asoslangan strategiyalar uzoq muddatli va barqaror natijalar keltiradi. Biroq, xalqaro munosabatlarda har doim ham axloqiy qadriyatlar ustun kelavermaydi. Ba'zi holatlarda hukmronlik, bir tomonlama foyda yoki kuch siyosati axloqiy tamoyillardan ustun qo'yiladi. Shunga qaramay, qarama-qarshi tomon manfaatlari va qadriyatlarini mutlaqo inkor etuvchi strategiya ko'pincha muvaffaqiyatsizlikka uchraydi.<sup>11</sup> Zamonaviy diplomatiyada axloqiy omil strategiyani legitimlashtiruvchi va muzokaralarning qabul qilinishini ta'minlovchi muhim vosita sifatida namoyon bo'lmoqda.

Muzokara strategiyasi va taktikasini tanlashda shaxsiy omillar: muzokarachining tajribasi, bilim darajasi, psixologik xususiyatlari va kommunikativ ko'nikmalari alohida ahamiyatga ega.

Hatto bir xil siyosiy topshiriq va strategik ko'rsatmalarga ega bo'lgan diplomatlar ham ularni turlicha talqin qilishi va amalda har xil taktikalardan foydalanishi mumkin. Taktika aynan shaxsiy mahorat bilan chambarchas bog'liqdir. Taktik usullar faqat muzokarachida zarur bilim, tajriba va muloqot ko'nikmalari mavjud bo'lgandagina samarali bo'ladi.

Shu sababli, zamonaviy diplomatik tayyorgarlikda nafaqat siyosiy bilimlar, balki psixologiya, muloqot san'ati va madaniyatlararo kompetensiyalar ham muhim o'rin egallaydi.

<sup>11</sup> Cohen, Raymond. 1997. Negotiating Across Cultures. Washington, DC: USIP Press.  
<https://www.worldcat.org/search?q=Negotiating+Across+Cultures+Cohen>







Shaxsiy omillar strategiyani amalga oshirishning amaliy samaradorligini belgilovchi asosiy bo'g'in hisoblanadi.

#### XULOSA

Diplomatik muzokaralar zamonaviy xalqaro munosabatlarda davlatlar o'rtasidagi ziddiyatlarni tinch yo'l bilan hal etish, manfaatlar muvozanatini ta'minlash va barqaror hamkorlikni yo'lga qo'yishning muhim mexanizmi hisoblanadi. Muzokaralar samaradorligi esa ko'p jihatdan tanlangan strategiyaga bog'liqdir.

Muzokara strategiyasi davlatning umumiy tashqi siyosiy yo'nalishi bilan uzviy bog'liq bo'lib, uning makrodarajasi xalqaro maydondagi global maqsadlarni aks ettirsa, mikrodarajasi aniq muzokaralar jarayonidagi diplomatlarning xulq-atvori va taktikasini belgilaydi.

Shuningdek, muzokara strategiyasi va taktikasining tanlanishiga siyosiy, iqtisodiy, harbiy, axloqiy hamda shaxsiy omillar muhim ta'sir ko'rsatadi. Davlatning siyosiy ustuvorliklari, iqtisodiy salohiyati, harbiy imkoniyatlari hamda muzokarachilarning professional tajribasi va kommunikativ ko'nikmalari muzokaralar natijasini belgilovchi asosiy omillar hisoblanadi.

Shu bois zamonaviy diplomatiyada samarali muzokara strategiyasini ishlab chiqish va uni moslashuvchan tarzda amalga oshirish xalqaro munosabatlarda muvaffaqiyatga erishishning muhim sharti sifatida namoyon bo'ladi.

#### FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR VA MANBALAR:

1. Nigora Davlatova, "Xalqaro Siyosiy Muzokaralarning Asosiy Turlari va Metodlari" (Toshkent: O'zbekiston Jurnalistika va Ommaviy Kommunikatsiyalar Universiteti, 2023), <https://doi.org/10.5281/zenodo.17443354>.
2. David J. Hess, "Cooler Coalitions for a Warmer Planet: A Review of Political Strategies for Accelerating Energy Transitions," *Energy Research & Social Science* 57 (2019): 101246.  
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214629619301896>
3. Alisher A. Faizullaev, *Дипломатические переговоры* (Tashkent: University of World Economy and Diplomacy, 2007).  
[https://scholar.google.com/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=en&user=7SzfA54AAAJ&ccstart=20&pagesize=80&citation\\_for\\_view=7SzfA54AAAAJ:R3hNpaxXUhUC](https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=7SzfA54AAAJ&ccstart=20&pagesize=80&citation_for_view=7SzfA54AAAAJ:R3hNpaxXUhUC)
4. Irina A. Vasilenko, *Политические переговоры*, 2nd ed., rev. and enl. (Moscow: INFRA-M, 2011).  
[https://www.academia.edu/6452047/Vasilenko\\_I\\_A\\_Political](https://www.academia.edu/6452047/Vasilenko_I_A_Political)





5. Putnam, Robert D. 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." *International Organization* 42(3): 427–460. <http://www.jstor.org/stable/2706785>
6. Baldwin, David A. 1985. *Economic Statecraft*. Princeton: Princeton University Press. <https://www.worldcat.org/search?q=David+A.+Baldwin+Economic+Statecraft>
7. Cohen, Raymond. 1997. *Negotiating Across Cultures*. Washington, DC: USIP Press. <https://www.worldcat.org/search?q=Negotiating+Across+Cultures+Cohen>

