

CHARLES UNIVERSITY IN PRAGUE
FACULTY OF SOCIAL SCIENCES
Institute of Political Studies, Department of International Relations

Doctoral dissertation

USING CARROTS TO BRING PEACE? *Negotiation and Third Party
Involvement*

Martina Klimesova

March 2011

Author:

PhDr. Martina Klimešová

Supervisors:

Doc. PhDr. Běla Plechanovová, Csc.

Dr. Niklas Swanström

Abstract

Title: *Using Carrots to Bring Peace? Negotiation and Third Party Involvement*

Author: Martina Klimesova

How to make peace? This dissertation answers what impact third party incentives have on peace negotiation, more specifically on negotiation strategies in internal armed conflicts based on self-determination grievances. This study further assesses when the ripest time for the employment of incentives is, and in what way external incentives have an impact on possible negotiation asymmetries. Incentives in the following negotiation processes were analyzed: GoSL-LTTE in Sri Lanka (Eelam, 2002–03; 2006), GoI-GAM in Indonesia (Aceh, 2000–03; 2005), and the GRP-MILF in the Philippines (Mindanao, 2001–08). The findings indicate that those third party incentives which are linked to the core conflict issues are most likely to have some impact on the negotiation, but that committed pro-process leadership by the conflicting parties is also a necessity. The research also indicated that third parties have only limited options in employing incentives that can have an impact on the core conflict issues; and that, in any case, they are rarely willing to pursue such options. Committed strong leadership, presence of ripeness (far more frequently stipulated by an MHS than MEO), and mitigation of issues enhancing negotiation asymmetry, are issues that motivate parties to adopt a problem-solving strategy. Furthermore, disincentives can contribute to process derailing and their opting for a contending strategy, especially if they further increase the power asymmetry. Moreover, the study discusses limitations third parties face in this context, indicating that peace conditionality employed in this particular context is not likely to have a strong impact, highlights the differences between the responsibilities of the mediator and facilitator, and introduces the concept of *process entrapment* which describes challenges third parties face in asymmetric peace negotiations. The study concludes that in the selected cases, the incentives on their own did not create the conditions for ripeness and shows that external parties are not keen on stipulating MEOs.

Keywords: Peace negotiation, third party involvement, incentives, leverage, ripeness, mutually enticing opportunity (MEO), peace processes in Sri Lanka (Eelam, 2002–08), Indonesia (Aceh, 2000–03; 2005), the Philippines (Mindanao, 2001–08)

Název: *Pobídky jako cesta k míru? Vyjednávání a zapojení třetích stran*

Autor: PhDr. Martina Klimešová

Jazyk: anglický

Jak dosáhnout míru? Tato disertační práce se zabývá vlivem pobídek třetích stran na mírová jednání, především na vyjednávací strategie ve vnitrostátních ozbrojených konfliktech založených na požadavcích práva na sebeurčení. Studie dále zkoumá okamžik „zralosti“ (ripeness) konfliktu, kdy je nejvhodnější doba pro použití pobídek, a také jaký vliv mají dané vnější pobídky na asymetrické postavení stran konfliktu při vyjednávání. Pobídky byly analyzovány v těchto procesech: vyjednávání šrílandské vlády s Tygry osvobození tamilského Ílamu (LTTE) na Šrí Lance (Ílam, 2002–03; 2006), vyjednávání indonéské vlády s Hnutím za svobodný Aceh (GAM) v Indonésii (Aceh, 2000–03; 2005) a vyjednávání filipínské vlády s Islámskou frontou za osvobození Morů (MILF) na Filipínách (Mindanao, 2001–08).

Disertační práce dospívá k závěrům, že pobídky třetích stran působí nejefektivněji na vyjednávání, jsou-li navázány na klíčové aspekty konfliktu. Práce nicméně zdůrazňuje, že možnosti třetích stran nabídnout takové pobídky jsou relativně omezené. Třetí strany mají také menší zájem na používání těchto pobídek. Z hlediska účinnosti pobídek hrají silnou roli strukturální faktory jako podpora angažovaných vůdců se silnou domácí podporou a vhodné načasování. Mnohem častěji navozeno „vzájemně zraňujícím patem“ (mutually hurting stalemate, MHS) než „vzájemně lákavou příležitostí“ (mutually enticing opportunity, MEO). Rovněž pobídky, které redukuje asymetrii vyjednávacích stran, přispívají k tomu, že aktéři jsou ochotni přistoupit ke konsenzuální strategii řešení (problem-solving) spíše, než ke strategii soutěžení (contending). Na druhou stranu negativní pobídky, které ještě zvyšují asymetrii mezi aktéry, mohou přimět aktéry k upřednostňování strategie soutěžení a možnému narušení procesu. Práce se proto věnuje i omezením, která vyplývají v těchto souvislostech pro třetí strany, sleduje, že „mírová kondicionalita“ (peace conditionality) v tomto kontextu nemá silný vliv a zdůrazňuje rozdíly mezi odpovědností mediátora a faciiliátora. Zavádí také koncept „*polapení v procesu*“ (*process entrapment*), který reflektuje problémy, se kterými se třetí strany setkávají u asymetrických vyjednávání.

Závěr práce vyznívá v tom smyslu, že ve sledovaných případech pobídky neměly samy o sobě vliv a nepřispěly ke „zralosti konfliktu“ – k vhodnému načasování podmínek pro úspěšné vyjednávání. Dokazuje také, že třetí strany nemají zájem na navozování MEOs (vzájemně lákavých příležitostí) týkajících se klíčových aspektů konfliktu.

Klíčová slova: mírová vyjednávání, zapojení třetích stran, pobídky, vliv, časování, vzájemně lákavá příležitost (mutually enticing opportunity, MEO), mírové procesy na Šrí Lance (Ílam, 2002–2008), v Indonésii (Aceh, 2000–2003; 2005), na Filipínách (Mindanao, 2001–2008), Šrí Lanka, Indonésie, Filipíny