

Др Александар С. Мојашевић*
Редовни професор,
Правни факултет, Универзитет у Нишу
Република Србија

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
DOI: 10.5937/zrpfm1-43426

UDK: 323.1(=163.41):(=18)(497.115)

UDK: 323.173(=18)(497.11)

Рад примљен: 15.03.2023.

Рад прихваћен: 27.04.2023.

КАКО РАЗМРСИТИ „КОСОВСКИ ЧВОР“? ИНТЕГРАТИВНИ ПРИСТУП СРПСКО-АЛБАНСКОМ СУКОБУ**

Апстракт: У овом раду излаже се Мнукинов концептуални оквир за идентификацију и превазилажење препрека ефикасном и правичном решењу индивидуалних и групних конфликта и спорова. Потом следи приказ основних елемената досадашњих преговора између Републике Србије и самопроглашене Републике Косово, сумирање резултата тих преговора, као и ставова српског јавног мњења о проглашењу независности тзв. Косова и косовском питању генерално. Након тога се приказују основни елементи двеју познатих теорија интергрупног конфликта ради осветљавања природе конфликта између двеју етничких група (Срба и Албанаца). Коначно, досадашњи преговори двеју страна стављају се у приказани концептуални оквир преговарања, ради идентификације кључних тачака спорења у досадашњим преговорима Србије и тзв. Косова и нуђења потенцијалних решења за њихово превазилажење на основу изложеног теоријског модела преговарања у присуству трећег лица (медијатора). Кључни налаз је тај да се преговори могу окончати правичним споразумом, али само ако се уваже не само реални (материјални) интереси двеју страна него пре свега емоционални, то јест, они који произилазе из природе сукоба социјалних идентитета двеју етничких група.

Кључне речи: Србија, тзв. Косово, преговори, препреке, медијатор, групни конфликт.

* mojasevic@prafak.ni.ac.rs

** Рад је резултат истраживања на пројекту „Одговорност у правном и друштвеном контексту”, који финансира Правни факултет Универзитета у Нишу, у периоду 2021–2025.

1. Препреке Парето ефикасном решењу спора

Од радова који истражују препреке ефикасном¹ и правичном² решењу спора и улогу посредника (медијатора) у превазилажењу тих препрека, издвајамо Мнукинов рад из 1993. године (Mnookin, 1993). Овај аутор има у виду индивидуалне и групне спорове који су могли бити решени ефикасним преговарањем страна у спору, али до тога није дошло због бројних препрека. У уводу аутор (Mnookin, 1993: 235) нас подсећа на историјске примере сукоба религијских и етничких група у Либану, Израелу, Кипру, Југославији, и на основу тога поставља тезу да су конфликти неизбежни, али не и њихово ефикасно и правично решење.³

Аутор (Mnookin, 1993: 238–247) даље издваја четири репрезентативне групе препрека ефикасном решењу спора. На првом месту наводи *стратегичко понашање страна у спору*, односно заузимање екстремних позиција страна у спору како би присвојиле што је могуће већи део кооперативног

1 Концепт ефикасности који се најчешће користи у анализи преговарања и решавања спорова и конфликта јесте концепт Паретове ефикасности. Паретов критеријум ефикасности значи да нека промена доводи до Паретовог побољшања ако ће бар једном појединцу бити боље, а да другима не буде горе. Када нису могућа даља побољшања, постоји *Паретов оптимум* (Pareto, 1906).

2 Правда није исто што и правичност. Формална правда је једнако поступање у једнаким стварима, а неједнако у неједнаким. Њу допуњује материјална правда која казује које случајеве треба третирати једнако, а које неједнако. У литератури економске анализе права махом се спомињу два Ролсова материјална принципа правде (Rawls, 1971: 60–65). Први, слобода се једнако гарантује свима док својим понашањем не угрожавају слободе других (концепт негативне слободе). Други, друштвене и економске неједнакости могу да постоје у друштву ако се разумно може очекивати да је то на корист свих чланова, а нарочито на корист оних који добијају мање од других. Коначно, правичност (енгл. *fairness*) је прилагођавање формалне правде сваком конкретном случају, његовим особеностима. Добро је познато да судије треба да испоље и осећај правичности одмеравајући околности сваког конкретног случаја (више о правди и правичности у: Vranjanac, Dajović, 2014: 93–100).

3 Да би поткрепио своју тезу, Мнукин (Mnookin, 1993: 235–236), између осталог, наводи пример индивидуалног спора из америчке судске праксе – развод супружника и борба око старатељства над дететом. Уместо исцрпљујуће борбе око развода и старатељства над дететом у дуготрајној и скупој парници, стране у спору могле су да приступе преговарању око тих питања и исходују окончање спора с нижим трошковима. Другим речима, обе стране, укључујући и дете, могле су да побољшају своје позиције (постигну Паретово побољшање) да су приступиле преговорима, али уместо тога спор се окончава судским путем на начин којим су и супружници и дете на губитку. Тај губитак се односи на експлицитне трошкове адвоката и вештака, али и значајне имплицитне трошкове, попут доношења емоционалног бола детету или погоршања међусобног односа супружника и њиховог односа с дететом.

вишка.⁴ Рецимо, ако је купац спреман да купи кућу по цени од *100.000 евра*, док је продавац спреман да прода кућу по цени од *90.000 евра*, подела кооперативног вишка од *10.000 евра* на једнаке делове представљала би разумно решење. Но, продавац и купац могу да уђу у исцрпљујућу борбу око поделе кооперативног вишка ради узимања већег дела колача. То би било рационално понашање, али је питање да ли је разумно, имајући у виду то да епилог стратегијске борбе може бити непостизање поделе кооперативног вишка.⁵ Хипотетички, ако купац и продавац знају обостране резервационе цене, продавац може заузети стратегију продаје *не испод 99.999 евра*, а купац стратегију куповине *не изнад 90.001 евра*. У овом случају свако би желео да присвоји што је могуће већу вредност кооперативног вишка од *10.000 евра*. У питању су две екстремне позиције ради материјализације максималне вредности кооперативног вишка, а која зависи од вредности кредибилне претње једног и другог учесника у преговорима.⁶ Све у свему, оваква стратегијска игра може довести до тога да се оба учесника у преговорима нађу у лошијој позицији, тј. да резултат преговора буде непостизање договора око поделе кооперативног вишка. Економски речено, нето исход може бити непотребно расипање ресурса (новца, времена и других) на неуспешне преговоре око поделе кооперативног вишка. У нашем примеру то би значило да купопродаја не би била реализована, што би представљало некооперативно решење игре.

Друга препрека ефикасном решењу спора последица је тзв. *принципал-агент проблема* који настаје због дивергентних подстицаја (интереса) агента и принципала. Принципал-агент проблем може се испољити у односу адвоката и клијента, али и у односу менаџера корпорације и власника (акционара), послодавца и радника, изабраних представника и грађана (гласача), итд. На пример, изабрани представник би можда настојао да одустане од закључења неког државног споразума на уштрб интереса грађана због процене да би тиме изгубио гласове на изборима.

Као трећу препреку успешним преговорима Мнукин издваја бројне *когнитивне факторе*. Задржаћемо се на *аверзији према губитку и ефекту*

4 Распон између две резервационе цене јесте кооперативни вишак (енгл. *cooperative surplus*), који, у основи, представља новостворену вредност услед алокације ресурса од ниже ка вишој вредности. За више детаља видети теорију преговарања у: Cooter, Ulen, 2016: 74–76.

5 Кутер и Јулин (Cooter, Ulen, 2016: 76, fusnota 5) користе термин *разумно решење* насупротив рационалном решењу и наводе, с позивом на резултате контролисаних експеримената, да већина људи не би прихватила овакву понуду око цене.

6 Појединачне исплате играча у случају некооперативног решења игре (непостизања споразума) представљају вредност њихових претњи (енгл. *credible threats*).

оквира. Аверзија према губитку је отелотворена у људској тенденцији да се губици процењују значајније него добици идентичне величине.⁷ Сходно томе, већина људи није спремна на ризик (*да се коцка*) када бира између сигурног и несигурног добитка, чак и када несигуран добитак може донети већу корист. С друге стране, људи су више спремни да преузму ризик (*да се коцкају*) како би избегли *сигуран губитак* него што су спремни да преузму ризик како би остварили добитак, чак и ако је тај сигуран губитак већи. Ова когнитивна баријера може утицати на исход преговора ако би једна страна проценила да уступак који чини другој страни представља сигуран губитак. По логици бихевиориста, та страна би преузела ризик да избегне сигуран губитак, тј. наставила би са преговорима који са собом носе даљу неизвесност и ризик и потенцијални одлазак на суђење. Даље, када је реч о *ефекту уоквиравања*, он значи да појединци доносе различите одлуке – одлуку да преузму ризик или не у зависности од тога да ли је понуда опција обликована као добитак (позитиван оквир) или губитак (негативан оквир).⁸ У случају добитка, избегава се ризик, а у случају губитка, ризик се преузима, те манипулација оквиром има значајне импликације, између осталог, и на процес преговора.

Коначно, последња препрека ефикасном решењу спора тиче се добро истражене појаве у оквиру социјалне психологије, пре свега, од истраживача и професора психологије са Стенфорда, Ли Роса (Ross, 1994). У питању појава *реактивне девалвације* која се односи на ситуацију када једна страна у преговорима умањује актуелну вредност понуде или уступка друге стране, нарочито ако између њих постоје непријатељски односи или било која врста анимозитета. Ова појава је последица преговарања као друштвено интерактивног процеса између две стране у спору у коме оне често изводе одређене закључке о намерама, мотивима или интересима друге стране. Тако је у једном експерименту (наведен у: Ross, 1994: 30–31) студентима Стенфорд универзитета постављен задатак да изабере између два компромисна предлога (плана): 1) *моментално повлачење* инвестиција Универзитета Стенфорд из компанија које послују са јужноафричком полицијом или војском и 2) *орочено повлачење* инвестиција након две године праћења „демонтаже” апартејд система у Јужној Африци. Формиране су две групе студената, и једној је речено да ће Универзитет извршити први, а другој да ће извршити други план, а преосталим студентима нису понуђени специфични разлози да верују да ли ће Универзитет применити један или

7 Позната је фраза на енглеском језику „losses loom larger than gains“ (Kahneman, Tversky, 1979: 279).

8 За експерименталну потврду ове тенденције на узорку студената права, видети: Мојашевић, 2019.

други план. Експериментом је потврђена хипотеза да појединци умањују вредност актуелног предлога (плана), преферирајући други, алтернативни предлог. Конкретно, када је речено да ће Универзитет наводно применити други (орочени) план, 85% испитаника се изјаснило да преферира први план; супротно, када им је речено да ће Универзитет применити први план, 60% њих је тај план оценило горим него други план. Другим речима, доказано је да појединци, у избору између *понуђене* и *непонуђене опције*, преферирају другу и умањују вредност прве опције. Ово и бројна друга истраживања (за преглед видети: Ross, 1994: 29–33) указују на то да преговарачи показују склоност ка веровању да актуелна понуда друге стране не одражава никакво одрицање од реалне вредности, и на основу такве процене, одбијају да учествују у размени са другом страном. Она страна која је упутила иницијалну понуду процениће одбијање понуде у преговорима као одраз стратегијског понашања.⁹ Тиме се ствара зачарани круг у процесу преговора чији епилог може бити непостизање споразума.

2. Улога медијатора у превазилажењу препрека ефикасном решењу спора

Када је реч о улози медијатора у превазилажењу препрека ефикасном решењу спора, она је и више него значајна (Mnookin, 1993: 248–249). Прво, када говоримо о стратегијском понашању страна у спору, објашњено је да суштину процеса преговарања представља деоба кооперативног вишка и да његова подела на једнаке делове представља разумно решење. Намеће се питање: да ли медијатор може помоћи да се избегне некооперативно решење игре узроковано стратегијским понашањем страна у спору? Одговор је позитиван, али постоје одређени услови који морају да се испуне да би до тога дошло. Пре свега, медијатор би требало да стекне поверење оба преговарача. Само у атмосфери поверења постоји могућност да стране у спору открију своје праве потребе и интересе. Тек уколико је медијатор успео да допре до базичних потреба и интереса страна у спору, може се очекивати да ће им својим вештинама преговарања помоћи да увећају колач и да га поделе. У претходном примеру, медијатор би могао да релаксира напету ситуацију између продавца и купца и да подстакне њихово нестратегијско понашање. Рецимо, могао би да их подстакне да размишљају о могућим користима од кооперативног решења игре.

⁹ Преговарач може одбити понуду из стратегијских разлога како би у даљем току преговора издејствовао још нижи износ понуде за склапање поравнања.

Друго, када је реч о принципал–агент проблему, медијатор такође може бити од користи у његовом превазилажењу. Рецимо,¹⁰ менаџер корпорације може имати другачије интересе у односу власнике корпорације по питању решења неког спора. Менаџеру корпорације може бити у интересу да настави са суђењем, док власницима корпорације може бити у интересу склапање поравнања. Мотив због кога се менаџер понаша другачије у односу на власнике може бити избегавање личне одговорности, што постиже пролонгирањем судског поступка.¹¹ Такво понашање менаџера може нанети велику материјалну штету корпорацији и њеним власницима. Да би се то избегло, Мнукин (Mnookin, 1993: 248) наводи да би медијатор могао да доведе за преговарачки сто представника друге компаније, који нема власништво у компанији у којој постоји колизија интереса менаџера и власника, и који би могао да подстакне приближавање интереса менаџера и власника. Затим, слична колизија интереса може постојати између адвоката и клијената (Mnookin, 1993: 242 и 248). Наиме, адвокати страна у спору могу бити снажно подстакнути да иду на суђење, што се често испољава у америчкој судској пракси када је реч о адвокатима који су плаћени по сату радног времена. Тај њихов подстицај може бити појачан и аспирацијама њихових клијената, посебно ако су доброг имовног стања и ако су спремни да иду до краја у судској борби. Но, подстицај за избегавање суђења може бити у високом износу парничних трошкова. С обзиром на то да ће парничне трошкове сносити клијенти, постоји могућност да им медијатор за преговарачким столом помогне да увиде да је њихов заједнички интерес у заобилажењу плаћања тих трошкова, и то окретањем преговарању и склапању поравнања с другом страном. Једино медијатор то може да учини, јер се не може очекивати од адвоката, снажно подстакнутих одласком на суђење, да утичу на странке да се поравнају.

Треће, када је реч о когнитивним баријерама, речено је да аверзија према губитку и ефекат оквира могу негативно утицати на исход преговора. С тим у вези, медијатор би могао да преобликује изборе с којима се суочавају стране у спору, то јест, могао би да ублажи негативну перцепцију страна да је уступак који води ка поравнању сигуран губитак. То може учинити тако што би наглашавао позитивне ефекте решења спора путем поравнања. Другим речима, добро обучен медијатор могао би да помогне странама у спору да дате изборе виде из другачије перспективе, тј. из перспективе која

10 Видети пример из америчке судске праксе који потврђује постојање агенцијског проблема између менаџера и акционара предузећа у: Mnookin, Wilson, 1989: 299 и на другим местима.

11 Под тиме се мисли и на улагање жалбе на првостепену пресуду у циљу избегавања суочавања са последицама.

води ка исходу који није толико негативан како оне процењују. Управо се на оваквим питањима испољава фацитаторска способност медијатора.

Коначно, уколико је реч о реактивној девалвацији, улога медијатора је више него корисна. Наиме, ако једна страна процењује уступак друге стране као одраз непријатељства, питање је да ли би та процена остала идентична ако би предлог решења спора дошао од стране трећег неутралног лица. Медијатор може у одвојеним разговорима са странама у спору да установи и открије њихове интересе и потребе, те формулише предлог који би био прихватљив за обе стране. Предлог мора бити веома пажљиво сачињен, јер ако не садржи бар минимум прихватљивих елемената за обе стране, питање је да ли ће бити прихваћен. У сваком случају, на том плану испољавају се особине добро обученог медијатора.

3. Преговори између Србије и самопроглашене Републике Косово

3.1. Шта је до сада договорено?

Бриселски споразум (скр. БС), односно *Први споразум о принципима који регулишу нормализацију односа*,¹² потписан је 19. априла 2013. године од стране Премијера Републике Србије и Премијера самопроглашене Републике Косова.¹³ Споразум је потписан након шест месеци преговора и десет рунди разговора уз посредништво Европске уније, односно Високе представнице Европске уније за спољну политику и безбедност Кетрин Ештон (*Catherine Ashton*). Циљ овог споразума јесте нормализација односа двеју страна,¹⁴ при чему се првих шест тачака односе на формирање тзв. Асоцијације/Заједнице српских општина (скр. ЗСО), а преостале тачке на интеграцију тзв. паралелних структура на северу КиМ у косовске полицијске снаге, косовски правни систем, одржање општинских избора и детаље примене.¹⁵

12 За детаље споразума, видети: <https://www.kim.gov.rs/p03.php>

13 Према Уставу Републике Србије, самопроглашена Република Косово (скр. РК) има третман покрајине која је саставни део територије Србије и положај суштинске аутономије у оквиру суверене државе Србије (видети: Преамбулу Устава РС, *Сл. гласник РС*, 98/2006, 115/2021). У тексту паралелно користимо називе *Самопроглашена Република Косово* и тзв. *Косово*.

14 Нормализација односа Србије и тзв. Косова предмет је разматрања у и оквиру Поглавља 35 приступних преговора Србије са ЕУ („Остала питања“). Видети: <https://eurgovori.bos.rs/progovori-o-pregovorima/poglavlje-35>

15 Видети: <https://www.peaceagreements.org/view/2022>

Бриселски споразум прати неколико докумената. Први документ је План имплементације Споразума о нормализацији односа између Београда и Приштине (скр. План) који се састоји из шест главних елемената: 1. Прилагођавање правних оквира; 2. Асоцијација/Заједница; 3. Полиција; 4. Правосуђе; 5. Локални избори; 6. Опште одредбе.¹⁶ Издвајамо и тачку 6 овог Плана под називом *Опште одредбе* која предвиђа *Пуну имплементацију свих договора раније постигнутих у Дијалогу*,¹⁷ тзв. Техничких споразума¹⁸. Посебно је интересантан Технички споразум који се тиче регионалног представљања, у коме је у тачки 2 предвиђено да ће „Косово“ бити једини назив који ће се користити у оквиру регионалне сарадње.¹⁹ На крају ове тачке 6 каже се да ће „*две стране наставити политички дијалог*“. Затим, други документ носи назив Делокруг рада и мандат Руководећег тима за успостављање ЗСО, који се састоји из два дела: А. Састав и функционисање, Б. Задаци и одговорности.²⁰ Даље, општи принципи за успостављање ЗСО предвиђени су у посебном документу назива Асоцијација/Заједница општина са већинским српским становништвом на Косову – општи принципи/главни елементи, и они су разврстани на следеће делове: правни оквир, циљеви, организациона структура, односи са централним властима, правна способност, буџет и подршка, опште и завршне одредбе.²¹ Издвајамо њен правни оквир, а то је да ЗСО има статус правног лица које може да поседује покретну и непокретну имовину и да закључује уговоре, седиште предвиђено статутом, буџет и органе (Скупштину, Председника, Савет, Одбор, Администрацију, Канцеларију за жалбе). Напослетку, склопљени су споразуми у вези с енергетиком,²² телекомуникацијама²³ и правосуђем²⁴.

16 <https://www.kim.gov.rs/p02.php>

17 Ради се о договорима који се односе на: Катастар; Матичне књиге; Царински печат; Универзитетске дипломе; Слободу кретања; Регионално представљање; Интегрисано управљање прелазима (ИБМ); Официре за везу; Специјалну полицијску јединицу за заштиту верског и културног наслеђа; Наплату царина/фонд за развој северног Косова.

18 Видети све закључене Техничке споразуме на интернет страници Канцеларије за Косово и Метохију Владе Републике Србије: <https://www.kim.gov.rs/pregovaracki-proces.php>

19 Фуснота која ће се примењивати уз звездицу гласиће: „Овај назив не доводи у питање ставове о статусу и у складу је са Резолуцијом Савета безбедности Уједињених нација 1244 и мишљењем Међународног суда правде о проглашењу независности Косова“.

20 <https://www.kim.gov.rs/p01.php>

21 <https://www.kim.gov.rs/p17.php>

22 <https://www.kim.gov.rs/p04.php>

23 <https://www.kim.gov.rs/p05.php>

24 <https://www.kim.gov.rs/p06.php>

Бриселски споразум, као политички споразум, потписан је пре скоро десет година, и до данас ЗСО није конституисана, упркос разради принципа за њено формирање. С друге стране, дошло је до постепене интеграције српских институција са севера тзв. Косова у косовско правосуђе и полицију. Но, будући да питање ЗСО није решено, новембра 2022. године, припадници српске националности напуштају косовске политичке институције и прекидају учешће и рад у органима полиције и правосуђа на северу тзв. Косова.²⁵ Иако постоје и бројна друга спорна питања, као што је, рецимо, власништво над имовином на територији КиМ,²⁶ питање ЗСО као да се „издвојило“ по значају, те постало камен спотицања даљих преговора двеју страна.²⁷ У наставку желимо да вредносно неутрално сагледамо преговоре двеју страна у концептуалном оквиру претходно изложеном у овом раду, да идентификујемо препреке у процесу преговарања и могуће импликације на даљи ток преговора. Но, пре тога, потребно је установити природу спора између двеју страна, а то нас наводи и на питање ставова јавног мњења о овом питању.

3.2. Ставови српског јавног мњења о тзв. Косову

Питање између чега се две стране суштински сукобљавају доводи нас до питања елемената државе. Као што је речено, држава Србија јужну српску покрајину КиМ третира саставним делом своје територије, док самопроглашена Република Косово сматра да је реч о независној

25 Видети: <https://www.danas.rs/vesti/politika/demostat/briselski-sporazum-sta-su-pre-skoro-deset-godina-potpisali-beograd-i-pristina/>

26 У Закључцима ЕУ посредника о спровођењу Споразума о енергетици из 2013. године, у завршном делу под називом „Одрицање од одговорности“, албанска страна сматра да је *имовина на територији Косова у власништву Републике Косово*, док српска страна сматра да је *у власништву Републике Србије* (видети: <https://www.kim.gov.rs/p20.php>).

27 Ранији камен спотицања у преговорима двеју страна било је увећање царина на увоз робе из Србије и БиХ на тзв. Косово за сто одсто 2018. године, због лобирања Србије против независности тзв. Косова у међународним организацијама. Увећане царине бивају замењене тзв. реципрочним трговинским мерама марта 2020. године, да би потом ове потоње биле укинуте јуна исте године, како би биле уклоњене препреке у процесу дијалога о нормализацији односа двеју страна. Ове мере имале су за последицу смањење робне размене између Србије и тзв. Косова, а према неким подацима, пад српског извоза креће се око **37%** у периоду од 2017. до 2022. године (видети: <https://www.slobodnaevropa.org/a/kosovo-izvoz-srbija-trgovina/31706854.html>).

држави.²⁸ Полазећи од општепознате премисе²⁹ да једну државу чини: 1) становништво,³⁰ 2) територија, 3) суверена власт,³¹ можемо уочити да је, формално гледано, суштински сукоб двеју страна око другог елемента: територије. Прецизније, ради се о територијалном сукобу двеју етничких група: Срба и Албанаца. Анимозитет између двеју етничких група потврђен је бројним истраживањима.³² Такође, репрезентативно истраживање ставова грађана Србије о Косову Центра за друштвени дијалог и регионалне иницијативе из 2021. године³³ показује следеће: 1) тема КиМ у Србији изазива велики емоционални набој, а емоције које доминирају јесу: туга, равнодушност, понос, љутња, страх, итд.; 2) индекс етничке дистанце износи 0,41 (на скали од 0 до 1); 3) скоро две трећине испитаника углавном или у потпуности подржава дијалог Београда и Приштине; 4) око 40% испитаника не зна шта је план Председника Србије за Косово, те је и подељено по питању подршке том плану; 5) највећи број испитаника (око 45%) сматра да Бриселски дијалог постепено води ка признању независности Косова; 6) доминирају ставови да Срби имају историјско право на Косово; да су Албанци досељеници, а Срби староседеоци на

28 Скупштина тзв. Косова је 17. фебруара 2008. године усвојила акламацијом *Декларацију о независности Косова*, за коју је гласало свих 109 албанских посланика. Међународно признање самопроглашене Републике Косово добијено је од 98 чланица Уједињених нација – УН (око 50%) и три ентитета који нису чланице УН (Тајван, Кукова острва и Ниуе). Укупно 51 држава је признала тзв. Косово исте године када је оно прогласило независност (2008). Последње признање добијено је од државе Израел 2020. године. Видети: <https://www.danas.rs/vesti/politika/koje-drzave-su-priznale-kosovo-a-koje-nisu-infografika/>

29 За детаљнију расправу о држави, упућујемо на социолошко-правну студију Слободана Јовановића (Јовановић, 1990).

30 Према последњем попису становништва на тзв. Косову из 2011. године, Албанци чине **92,93%** укупног становништва (тачније: 1.739.825), а Срби 1,47%, с тим да у попис нису били укључени становници општина Лепосавић, Зубин Поток и Северна Митровица, док су у преосталим општинама Срби само делимично учествовали на попису (видети: <https://www.aa.com.tr/ba/balkan/popis-stanovni%C5%A1tva-na-kosovunaredne-godine-od-1-septembra-do-16-oktobra/2699605>).

31 Будући да је Република Србија након потписивања Војно-техничког споразума, тзв. Кумановског споразума (скр. КС), 9. јуна 1999. године, „повукла“ своју војску и полицију са територије КиМ, она је фактички изгубила кључне полуге суверене власти на делу своје територије. Видети садржај КС: <https://www.srbija.gov.rs/kosovo-metohija/en/8911>

32 Скорашње истраживање агенције „Фактор плус“ поводом пројекта „Срби и Албанци – којим путем даље“, показује да две трећине Срба не воли Албанце, а скоро исто толико Албанаца Србе. Видети: <https://www.rts.rs/page/stories/sr/story/9/politika/3270221/istrzivanje-srbi-i-albanci-ne-vole-se-a-ne-poznaju-se.html>

33 Истраживање доступно на: <https://cddri.rs/wp-content/uploads/2021/06/Stavovi-gradjana-Srbije-o-Kosovu.pdf>

Косову; да је признање понижење и срамота; да је „Косово срце Србије“, итд. Посебно је индикативан став да Косово није изгубљено (око 55%), односно да јесте (око 36%), те да је Србија изгубила Косово бомбардовањем НАТО пакта и ратом (око 61%). Затим, скоро 70% испитаника радије би бирало свеобухватни споразум који обухвата: оснивање ЗСО, заштиту манастира, Србија не признаје фактички Косово, али оно постаје чланица УН, у односу на свеобухватни споразум који обухвата: разграничење Србије и Косова, Србија признаје независност Косова и Косово постаје чланица УН, а за узврат Србија добија север Косова (око 30% испитаника). Додајмо и то да на будућем референдуму, око 65% испитаника уопште не би подржало споразум који признаје независност Косова, а као најмање лоше решење (око 30% испитаника који би га углавном или у потпуности подржали) издваја се оно којим се не признаје независност, али Србија пристаје на чланство Косова у УН, а заузврат добија ЗСО. Коначно и не мање важно је и то да би око 64% испитаника радије бирало економски и политички напредак Србије у односу на 36% оних који би пре бирали суверенитет Србије над Косовом. Напоследку, око 71% испитаника не би подржало признање независности Косова ако би то био услов за улазак у ЕУ (идентичан проценат је утврђен и 2019. године). Испитаници се боје да би признање Косова генерисало губљење и других територија Србије.

Ово истраживање јасно показује да међу грађанима Србије преовладава став да су за неку врсту споразума (компромиса) и да су више заинтересовани за економски и политички напредак Србије него за територијална питања. Међутим, истовремено ова тема за њих има значајну емоционалну и симболичку вредност, јер дотиче питање групног идентитета. Из тог разлога потребно је „завирити“ у теорије интергрупног сукоба, чије ћемо основне елементе приказати у наставку.³⁴

4. Теорије групног конфликта – импликације на српско-албански сукоб

Да бисмо разумели природу етничког сукоба између Срба и Албанаца, нужно је сагледати две теорије: теорију реалистичног (групног) конфликта (скр. ТРК) и теорију социјалног идентитета (скр. ТСИ). Теорија реалистичног (групног) конфликта полази од тезе да *реални конфликт групних интереса узрокује интергрупни конфликт* (изворно у: Campbell, 1965; цитирано у: Tajfel, Turner, 1979: 33). Ова теорија потврђена је бројним експерименталним

34 Основна интенција није да дубоко залазимо у бројне индивидуалне и групне теорије конфликта, већ само да скицирамо елементе двеју теорија значајних за наш предмет истраживања.

и теренским студијама (за преглед и евалуацију видети: Jackson, 1993). ТРК ставља акценат на функционалне односе између група, њихову тежњу за присвајањем ретких ресурса, било физичких (територије, хране или воде) или психолошких (статуса, престижа или моћи). Услед те тежње настаје конкуренција између група која може да се претвори у отворени друштвени сукоб. Истовремено, интергрупни конфликт јача интрагрупну кохезију и приврженост припадника групи којој изворно припадају. При томе, није битно да ли претња друге групе (рецимо, етничке групе С) заиста постоји, довољно је да припадници прве групе (етничке групе К) верују да та претња постоји. У том случају могу се јавити непријатељска осећања према групи С, а да ли ће се она преточити у дискриминаторно и непријатељско понашање зависи од моћи коју та група поседује. У сваком случају, исход може бити формирање негативних стереотипа о другој групи са пратећим неповерењем и дистанцом, а интензитет конфликта свакако зависи од перципиране вредности и оскудности ресурса који су предмет спора. Из овога се јасно види да однос двеју група личи на игру нулте суме – добитак друге групе се перципира као губитак прве групе што генерише непријатељско понашање (детаљније у: Baumeister, Vohs, 2007).

ТРК је допуњена теоријом социјалног идентитета (Tajfel, Turner, 1979). Ова теорија полази од тога да је припадност групи важан извор нашег поноса и самопоштовања, која твори, поред личног, и групни идентитет. Пошто припадамо групи, делимо свет на „наш“ и „њихов“, односно вршимо тзв. друштвену категоризацију, наглашавајући разлике између различитих група и сличности између припадника исте групе. У питању је нормалан когнитивни процес који доводи до тога да тражимо негативне аспекте друге групе како бисмо ојачали позитивну слику о групи којој припадамо. У сваком случају, предрасуде које формирамо према другој групи могу довести до бројних негативних последица. Поред социјалне категоризације, одиграва се и други когнитивни процес: друштвена идентификација, односно усвајање идентитета групе коју смо категорисали као „нашу“. На пример, припадништво српској етничкој групи (претходна категоризација) генерише да се понашамо као „Срби“ и да се повинујемо нормама те групе. Коначно, последња фаза формирања групног идентитета јесте друштвена компарација. Једном када смо категорисали припадност групи, идентификовали са њом и повиновали њеним нормама, следи упоређивање с другом групом, нарочито оном коју перципирамо као ривалску. Закључак ове теорије јесте да непријатељство двеју група (на пример, Срба и Албанаца) не настаје само због борбе за оскудне ресурсе (што постулира ТРК), него и као резултат сукоба социјалних идентитета

(што постулира ТСИ), нарочито у ситуацији када постоји (стварна или перципирана) претња том идентитету.

5. Кључне препреке у преговорима двеју страна и могућа решења

На основу изложених теорија интергрупног конфликта, постулирамо да сукоб двеју етничких група – Срба и Албанаца – има корене у борби за оскудне ресурсе – територију (укључујући и друге вредне ресурсе на тој територији),³⁵ али и да је рефлексија сукоба социјалних идентитета. Стога, овај конфликт има две димензије: 1) материјалну и 2) емоционалну (симболичку). Ако пођемо од овакве природе конфликта, питање је да ли се он, и на који начин, може превазићи? У покушају да понудимо нека решења, стављамо претходно описане преговоре двеју страна у описани Мнукинов концептуални оквир, како бисмо идентификовали препреке ефикасном и правичном решењу конфликта.

Стратегијска борба. Досадашњи преговори откривају да су обе стране мање-више заузимале максималистичке позиције. Иако је природа овог конфликта вишедимензионална, учачамо да једна страна заузима стратегију перманентног инсистирања на признању, док се друга страна томе стално противи. Стратегија „ништа без признања“ и опозитна „не дамо признање“ представљају стратегијске позиције с циљем узимања што је могуће већег дела колача. Стране се понашају рационално, али је питање да ли и разумно.³⁶ Питање признања вероватно је и кључни „камен темељац“ ових преговора, те ако се не нађе начин да се овај проблем реши или макар ублажи, преговори ће још једном запасти у „ћорсокак“. У овом случају, медијатор (ЕУ) би могао да подстакне обе стране да размишљају о могућим користима од кооперативног решења игре и ублажи њихове стратегијске позиције. Притом, судећи по досадашњем понашању (изјавама) српске стране, не може се очекивати да ће она формално признати независност дела територије коју сматра својом.³⁷ У досадашњим преговорима примећујемо да се иде на неку врсту *фактичког признања*,³⁸ али не и формалног (или је то само први корак ка каснијем инсистирању

35 Овде мислимо на природна богатства, пре свега руде, али и друге ресурсе.

36 О разлици између разумног и рационалног решења игре, видети фусноту број 5.

37 У раду се разматра идеја о формалном признању тзв. Косова „у постојећим границама“ од стране Републике Србије, а не и идеја о подели Косова и Метохије, која је, сагледавајући актуелна збивања у преговорима, напуштена.

38 Штавише, користе се меки изрази попут „прихватања реалности“. Иако логичан, овај став мора да се допуни тиме да је реалност оно што две стране *перципирају да јесте*. У тој перцепцији, емоционална компонента подједнако је важна јер она „боји“ ту перцепцију.

на *de jure* признању?).³⁹ Како год било, преговори не могу уродити плодом ако се српској страни не пружи нека врста излазне стратегије ради „чувања националног образа“ (енгл. *face saving*). У овом делу преговора, највише препознајемо емоционалну и симболичку вредност за српску страну. Од ње се инсистира да се одрекне „нечега“ у шта је деценијама (материјално и емоционално) улагала. Управо ови неповратни трошкови (енгл. *sunk costs*) значајно детерминишу позицију српске стране и генеришу њене (садашње и будуће) одлуке. Ако се не нађе начин за превазилажење ових неповратних трошкова, односно ако се не пружи правична компензација за њихово сношење, преговори не само да не могу довести до обострано прихватљивог решења него могу остати на нивоу досадашњих (политичких и техничких) споразума. Хипотетички гледано, чак и ако се српској страни наметне неко решење које не уважава овај базични интерес, и она га невољно прихвати, то ће бити извор додатних сукоба у будућности или понављања ранијег сукоба. Било које решење треба да буде избалансирано и да уважи емоционалну компоненту српске и албанске стране, будући да прва доживљава да јој је ратом отето нешто што њој изворно припада и потом дато другом на управљање, док друга страна сматра да је деценијама угњетавана од прве стране, те јој ова територија и припада.

Принципал-агент проблем. Овај проблем свакако се рефлектује у односу преговарача и грађана које заступају. Ако пођемо од тога да огромна већина Срба не жели да призна независност тзв. Косова, и да огромна већина Албанаца жели само признање, може се рећи да главни преговарачи мање-више остају на позицијама грађана које заступају. Но, имајући у виду то да су преговарачи изложени великом притиску трећих лица (пре свега, ЕУ медијатора, али и других заинтересованих страна, попут САД),⁴⁰ њихови лични и политички интереси дивергирају у односу на интересе оних које заступају. Ту дивергенцију даље покушавају да искористе и опозиционе странке и групације у Србији и на тзв. Косову, те можемо говорити о мноштву преплетених интереса. Према томе, овде се не ради само о (доследном) заступању интереса двају народа, већ и о томе да преговарачи морају да воде рачуна и о импликацијама евентуалног закључења споразума на њихову *политичку позицију и репутацију*. Ако пођемо од тога, онда медијатор свакако мора да уважи ове дивергентне интересе и да нађе простор за њихово приближавање, али пре свега на начин који не би угрозио виталне интересе двеју сукобљених етничких група ради чијег мира и будуће сарадње се преговори и воде. То практично

39 Подсетимо да нормализација односа треба да доведе до правно обавезујућег споразума.

40 Притисци су значајно интензивирани пролонгирањем руско-украјинског рата.

значи да за преговарачким столом медијатор треба да помогне обема странама да увиде да је њихов заједнички интерес у заобилажењу плаћања цене непостизања споразума.⁴¹ У интересу је двеју етничких група да до правичног споразума дође (истраживања показују да већина грађана Србије то жели), а личне и политичке позиције преговарача треба да остану у другом плану. Овај сукоб надилази тренутне политичке позиције преговарача и тиче се будућности двају народа, а на умешности медијатора је да ли ће до тога заиста и доћи.

Когнитивне баријере. Навођење свих когнитивних баријера уочених у досадашњим преговорима превазилази оквире овог рада, те ћемо се задржати само на аверзији према губитку и ефекту оквира. Перцепција потенцијалног губитка до сада је генерисала ризично понашање страна у преговорима. Бројни су примери, а еклатантан је увођење царина од сто одсто, као реципрочне мере због лобирања српске стране, а у ствари се ради о перцепцији стварног и потенцијалног губитка који условљава такво понашање.⁴² Вероватно је формирање ЗСО-а, упркос претходно преузетим обавезама, у перцепцији албанске стране и највећи губитак, због чега га тако здушно избегава са свим негативним последицама на даљи ток преговора и коначно решење. Шире гледано, јасно је да српска страна „признање“ доживљава као губитак, док албанска страна „недобиање признања“ вероватно исто тако перципира. Да није ових перцепција, можда би досадашњи преговори дали веће резултате. Пошто није тако, дошло је до пролонгирања преговора ризичним понашањем обеју страна⁴³ и питање

41 У једној о последњих рунди преговора српској страни било је предочено с чим ће се суочити ако не прихвати тзв. Француско-немачки, односно Европски предлог – повлачење страних инвестиција, могуће санкције, одузимање безвизног режима, итд. Његово предочавање многи су протумачили као „ултиматум“ или, нешто блаже, као „уцену“. Ми сматрамо да је реч о својеврсном притиску и суочавању да се две стране приволе на потписивање споразума и да тек предстоје нове рунде преговора. Видети: <https://www.danas.rs/vesti/politika/sta-pise-u-francusko-nemackom-dokumentu-o-kosovu/>. Оригинални текст још увек *непотписаног* Европског предлога, тачније, Дијалога Београда и Приштине: Предлог ЕУ – Споразум о путу нормализације између Косова и Србије (енгл. *Belgrade-Pristina Dialogue: EU Proposal – Agreement on the path to normalisation between Kosovo and Serbia*) објављен је на сајту ЕУ, 27.2.2023. године, видети: https://www.eeas.europa.eu/eeas/belgrade-pristina-dialogue-eu-proposal-agreement-path-normalisation-between-kosovo-and-serbia_en

42 Стварни губитак је да тзв. Косово није примљено у Интерпол, а потенцијални да се то може негативно одразити на будући пријем у ову или друге међународне организације (видети: <https://www.rts.rs/page/stories/sr/story/9/politika/3329646/ko-sve-nije-dao-glas-za-prijem-kosova-u-interpol.html>).

43 Без обзира на узрок, повлачење политичких представника Срба из тзв. косовских институција такође представља ризичан потез који уноси нестабилност у преговарачки

је када ће се окончати ако се перцепција губитка не преточи у неку врсту добитка за обе стране. Дакле, промена оквира из негативне у позитивну од супстанцијалног је значаја за успех ових преговора. Цела прича мора да се оконча на иоле позитиван начин који ће (и српска и албанска) јавност моћи да прихвати или да не доживи као (потпуни) губитак. За српску страну најнегативније је формално признање независности, те инсистирање на њему само продубљује проблем. На овом месту додајемо и то да ће потенцијално манипулисање оквиром бити препознато у домаћој јавности, која је ионако опхрвана сумњама да се овим преговарачким процесом „пузајући“ иде ка некој врсти признања.⁴⁴ Споразум једноставно мора да задовољи интересе и потребе обеју страна уз правичне обостране уступке.

Реактивна девалвација. Ово је вероватно и најизраженија препрека у досадашњим преговорима, што је и разумљиво ако се има у виду природа, интензитет и трајање овог конфликта. Једноставно, друштвена атмосфера у којој се одвијају преговори и више је него непријатељска, а и односи између преговарача не одишу пријатељством и поверењем. У таквој атмосфери, сваки уступак друге стране изазива подозрење и умањење његове вредности. Ако бисмо у једној реченици описали овај конфликт онда би то било велико неповерење двеју страна. У крајњем, то је и основни разлог за укључење медијатора. Наглашавамо да фасилитаторске вештине медијатора вероватно нису и неће бити довољне за успех у преговорима. Потребно је да треће лице упути правичан предлог за решење овог конфликта. Правичан предлог не значи да он може да задовољи све интересе и потребе обеју страна, већ да садржи избалансирано ускраћивање задовољења појединих интереса две стране. Вероватно би такав приступ био у складу и са преференцијама бар већине припадника двеју етничких група. У овим преговорима много важнији је правичан приступ и третман двеју страна, будући да су оне вероватно свесне да коначно решење не може бити у потпуности правично, бар не онако како би оне желеле.

6. Закључак

У досадашњим преговорима Србије и тзв. Косова препознајемо бројне препреке, почев од стратегијског понашања, преко принципал-агент проблема и когнитивних баријера, до веома изражене реактивне девалвације. Наглашавамо да њихово превазилажење свакако зависи од умешности европског посредника, при чему његове фасилитаторске

процес.

44 Ове сумње можда су и оправдане, али свакако треба узети у обзир и то да је српска страна преузела одговорност доношењем одлуке да учествује у овим преговорима.

вештине нису и неће бити довољне. Потребно је да медијатор упути предлог који ће представљати избалансирано уважавање виталних интереса двеју страна, због свеprisутног непријатељства и анимозитета сукобљених етничких група и њихових представника. Кључна тачка спотицања тиче се формалног признања независности тзв. Косова, око чега постоје непомирљиви ставови. Било које стварно или перципирано наметнуто решење, иако краткорочно с одређеним користима, дугорочно може само да продуби сукоб социјалних идентитета Срба и Албанаца. Превазилажење тог сукоба може да буде у „нуђењу европске перспективе“ и некој врсти „субординисаног европског идентитета“, али према нашем виђењу, иако нужно у овој врсти конфликта (како постулира ТСИ), то не може бити довољно. У преговорима је много важнији приступ и правичан третман, како би преговарачи могли да понуде онима које заступају (домаћој јавности) споразум који неће бити перципиран као (потпуни) губитак. Простор за то постоји, а охрабрење долази из резултата истраживања српске јавности који указују на то да би она била спремна да прихвати договор који пре свега не угрожава њен емоционални однос према овом идентитетском питању. Да ли ће до тога доћи, умногоме зависи од сагледавања дубине овог конфликта и уважавања принципа правичности. Овај рад покушава да укаже на природу овог (међународног) конфликта, и да из угла постојећих теоријских модела преговарања, али и здраворазумског посматрања,⁴⁵ понуди одређена решења и перспективе његовог превазилажења.

Литература

- Baumeister, R. F. Vohs, K. D. (2007). Realistic Group Conflict Theory. In Baumeister, R. F. and Vohs, K. D. (Eds.). *Encyclopedia of Social Psychology*. 725–726.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and Other Altruistic Motives. In LeVine, D. (Ed.). *Nebraska symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press. 283–311.
- Cooter, R. Ulen, T. (2016). *Law and Economics* (6th edition). [Electronic version]. Berkeley Law Books. Book 2. Преузето 8. 3. 2023. http://www.econ.jku.at/t3/staff/winterebmer/teaching/law_economics/ss19/6th_edition.pdf
- Jackson, J. (1993). Realistic Group Conflict Theory: A Review and Evaluation of the Theoretical and Empirical Literature. *Psychological Record*. 43. 395–413.
- Јовановић, С. (1990). *О држави*. Сабрана дела, Том 1. Београд: БИГЗ.

⁴⁵ Уз сва ограничења ауторовог пристрасног резоновања будући да је и сам припадник етничке групе која је предмет разматрања.

Kahneman, D. Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 47(2). 263–292.

Mnookin, R. H. (1993). Why Negotiations Fail: An Exploration of Barriers to the Resolution of Conflict. *Ohio State Journal on Dispute Resolution*. 8(2). 235–249.

Mnookin, R. H. Wilson, R. B. (1989). Rational Bargaining and Market Efficiency: Understanding Pennzoil v. Texaco. *Virginia Law Review*. 75(2). 295–334.

Мојашевић, А. (2019). Емпиријско истраживање ефекта уоквиравања као вида когнитивне пристрасности. *Анали Правног факултета у Београду*. 67(2). 79–101.

Pareto, V. (1906). *Manuel d'économie politique*. Paris. Преузето 28. 2. 2023. <http://www.ecn.ulaval.ca/~pgon/hpe/documents/neoclassiques/Pareto.pdf>

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Original edition. Cambridge, MA, USA: The Harvard University Press.

Ross, L. (1994). Reactive Devaluation in Negotiation and Conflict Resolution. In Arrow, K. Mnookin, R. Ross, L. Tversky, A. Wilson, R. (Eds.). *Barriers to Conflict Resolution*. New York, London: W. W. Norton & Company. 27–42. Преузето 1. 3. 2023. <https://law.stanford.edu/index.php?webauth-document=child-page/370999/doc/slspublic/Reactive%20Devaluation.pdf>

Tajfel, H. Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In Austin, W. G. Worchel, S. (Eds.). *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole. 33–47.

Устав Републике Србије. *Службени гласник РС*. бр. 98/2006 и 115/2021.

Vranjanac, D. Dajović, G. (2014). *Osnovi prava*. Beograd: Pravni fakultet Union i Službeni glasnik.

Интернет извори:

Anadolija Balkan. *Popis stanovništva na Kosovu naredne godine od 1. septembra do 16. oktobra*. Преузето 27. 2. 2023. <https://www.aa.com.tr/ba/balkan/popis-stanovni%C5%A1tva-na-kosovu-naredne-godine-od-1-septembra-do-16-oktobra/2699605>

Beogradska otvorena škola – BOŠ. *Pregovori o pristupanju Srbije EU. Poglavlje 35 – Ostalo*. Pristupljeno 1. 3. 2023. <https://eupregovori.bos.rs/progovori-opregovorima/poglavlje-35>

Centar za društveni dijalog i regionalne inicijative – CDDRI (2021). *Stavovi građana Srbije o Kosovu – analize i uvidi* [Elektronska verzija]. April 2021. Beograd.

Преузето 7. 3. 2023. <https://cddri.rs/wp-content/uploads/2021/06/Stavovi-gradjana-Srbije-o-Kosovu.pdf>

Danas – Demostat. *Briselski sporazum: Šta su pre skoro deset godina potpisali Beograd i Priština?*. Приступљено 1. 3. 2023. <https://www.danas.rs/vesti/politika/demostat/briselski-sporazum-sta-su-pre-skoro-deset-godina-potpisali-beograd-i-pristina/>

Danas. *Francusko-nemački plan o rešavanju pitanja Kosova u 10 tačaka: Šta sve piše u dokumentu o kojem će sutra raspravljati Vučić i Vlada Srbije?*. Приступљено 1. 3. 2023. <https://www.danas.rs/vesti/politika/sta-pise-u-francusko-nemackom-dokumentu-o-kosovu/>

European Union External Action – The Diplomatic Service of the European Union. *Belgrade-Pristina Dialogue: EU Proposal – Agreement on the path to normalisation between Kosovo and Serbia*. Преузето 13. 3. 2023. https://www.eeas.europa.eu/eeas/belgrade-pristina-dialogue-eu-proposal-agreement-path-normalisation-between-kosovo-and-serbia_en

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Асоцијација/Заједница општина са већинским српским становништвом на Косову – општи принципи/главни елементи*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p17.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Делокруг рада и мандат Руководитељег тима за успостављање ЗСО*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p01.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Закључци ЕУ посредника о спровођењу Споразума о енергетици из 2013. године*. Приступљено 1. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p20.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *План примене споразума о нормализацији односа Београда и Приштине*. Приступљено 1. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p02.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Правосуђе*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p06.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Први споразум о принципима који регулишу нормализацију односа*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p03.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Преговарачки процес са Приштином*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/pregovaracki-proces.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Споразуми у вези са енергетиком*. Приступљено 1. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p04.php>

Канцеларија за Косово и Метохију. Влада РС. *Телекомуникације*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.kim.gov.rs/p05.php>

RTS. *Istraživanje: Srbi i Albanci – ne vole se, a ne poznaju se*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.rts.rs/page/stories/sr/story/9/politika/3270221/istrazivanje-srbi-i-albanci-ne-vole-se-a-ne-poznaju-se.html>

RTS. *Ko sve nije dao glas za prijem Kosova u Interpol*. Приступљено 2. 3. 2023. <https://www.rts.rs/vesti/politika/3329643/ko-sve-nije-dao-glas-za-prijem-kosova-u-interpol.html>

Slobodna Evropa. *Godinama posle taksi Srbija na Kosovo izvozi 37 posto manje*. Приступљено 3. 3. 2023. <https://www.slobodnaevropa.org/a/kosovo-izvoz-srbija-trgovina/31706854.html>

The Government of the Republic of Serbia. *Military Technical Agreement*. Приступљено 5. 3. 2023. <https://www.srbija.gov.rs/kosovo-metohija/en/8911>

The University of Edinburg. *First Agreement of Principles Governing the Normalization of Relations*. Приступљено 5. 3. 2023. <https://www.peaceagreements.org/view/2022>

*Aleksandar Mojašević, LL.D.,
Full Professor,
Faculty of Law, University of Niš
Republic of Serbia*

HOW TO UNTIE “THE KOSOVO KNOT”? AN INTEGRATIVE APPROACH TO THE SERBIAN-ALBANIAN CONFLICT

Summary

This paper presents Mnookin’s conceptual framework for identifying and overcoming obstacles to the efficient and fair resolution of individual and group conflicts and disputes. This is followed by review of the basic elements of the negotiations between the Republic of Serbia and the self-proclaimed Republic of Kosovo, a summary of the results of those negotiations, as well as the views of the Serbian public opinion on the declaration of independence of the so-called Kosovo and the Kosovo issue in general. After that, the paper presents the basic elements of two well-known theories of intergroup conflict in order to shed light on the nature of conflict between the two ethnic groups (Serbs and Albanians). Finally, the previous negotiations of the two parties are placed in the presented conceptual framework of negotiations in order to identify the key points of contention in the previous negotiations of Serbia and the so-called Kosovo and offer potential solutions for overcoming them based on the presented theoretical model of negotiation in the presence of a third party (mediator). The key finding is that the negotiations can be concluded with a fair agreement, but only if the real (material) interests of the two parties are respected, primarily the emotional ones, that is, those arising from the nature of the conflict between the social identities of the two ethnic groups.

Keywords: *Serbia, so-called Kosovo, negotiations, obstacles, mediator, group conflict.*