

RECENSÃO

O factor cultural nas relações Internacionais

Bruno Cardoso Reis

Mestre em História Contemporânea pela Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa,
Bolsheiro do praxis xxi

Raymond Cohen – *Negotiating Across Cultures. International Communication in an Interdependent World*

Washington: United States Institute of Peace Press, 1997 (2.a ed. revista), 268 p.

Originalmente publicada em 1991, a obra de Raymond Cohen surgiu num momento de viragem nas relações internacionais: o fim da Guerra Fria e do confronto ideológico que lhe esteve subjacente. Entre outras coisas, a derrocada do sistema bipolar veio despertar um maior interesse pela forma como os factores culturais condicionam as relações internacionais, pelo que não será de espantar o sucesso obtido por este volume, objecto de sucessivas reimpressões. Em 1996 o autor decidiu levar a cabo um extenso trabalho de revisão da obra, enriquecendo-a com a análise de várias negociações ocorridas desde 1991, e com o balanço dos debates teóricos em torno da abordagem culturalista da vida internacional.

A aplicação de métodos de análise cultural às relações internacionais poderia parecer uma consequência mais ou menos óbvia do progresso da Antropologia enquanto disciplina científica há muito estabelecida nas universidades do Ocidente, e em particular nos Estados Unidos. Mas, na prática, não foi isso que sucedeu. Na verdade, este tipo de abordagem apenas se começou a desenvolver no início dos anos 70, o que poderá ter várias explicações. Por um lado, o facto dos estudos antropológicos terem sido encarados durante muito tempo como um método mais apropriado para as chamadas «sociedades primitivas»; por outro, a circunstância do impulso por detrás do surgimento da disciplina das Relações Internacionais ter sido o de libertar o relacionamento entre os Estados de atavismos históricos, e de se distinguir, portanto, pelo seu idealismo racionalista.

Raymond Cohen é um dos autores que procura contribuir para o desenvolvimento de um diálogo interdisciplinar na área das Relações Internacionais, tomando de empréstimo métodos operativos de análise cultural e testando-os num contexto internacional que em termos de actores efectivos se apresenta cada vez mais complexo e multifacetado. Professor de Relações Internacionais na Universidade Hebraica de Jerusalém, a sua tese de doutoramento – *Culture and Conflict in Egyptian-Israeli Relations: A Dialogue of Deaf*, Bloomington, Indiana u.p., 1990 – inseria-se já claramente num quadro de análise cultural das relações entre os Estados. Em 1988-1989, e depois em 1996, uma bolsa do United States Institute for Peace¹, proporcionou-lhe as condições para desenvolver um

projecto de investigação mais abrangente, do qual viria a resultar o livro que aqui abordamos.

Como está estruturada *Negotiating Across Cultures*? Nos capítulos iniciais, o autor aborda a polémica em torno do peso da dimensão cultural na diplomacia, define os principais conceitos com que irá lidar, explicita os limites e objectivos da sua abordagem, e esboça a sua proposta teórica. Na conclusão, retoma e refina essa proposta teórica e termina com uma listagem de recomendações práticas para os negociadores internacionais, ou seja, procurando mostrar de forma sintética a pertinência da sua abordagem culturalista das negociações internacionais. Quanto ao grosso do texto, ele é constituído por capítulos organizados de acordo com as três fases do processo negocial, tal como o autor as entende: I – Pré-negociação (capítulos 4, «What is Negotiable?», e 5, «Setting Out the Pieces»); II – Fase intermédia (capítulos 7, «On Tactics and Players», e 8, «Sounds, Signals, Silence»); III – Fase final (capítulos 9, «Under Pressure», 10, «Face and Form», e 11, «When Is a Deal a Deal?»).

Se se tiver em consideração que Raymond Cohen delimita como campo de estudo de *Negotiating Across Cultures* o relacionamento dos eua no pós-II Guerra Mundial com um conjunto de cinco potências regionais detentoras de uma identidade cultural bem vincada (México, Egipto, Índia, China e Japão), poder-se-ia colocar a questão de saber se não faria mais sentido uma análise organizada por capítulos dedicados ao relacionamento de cada um destes Estados com Washington. O autor afirma que inicialmente tinha sido essa a sua intenção, mas a importância – que ele não antecipara – dos elementos comuns ao padrão de negociação de cada um destes Estados com os eua, acabou por levá-lo a optar pelo esquema acima indicado. Mais pertinente nos parece ser uma objecção ao facto de não haver um Estado europeu – o exemplo óbvio, de acordo com algumas observações esparsas do próprio Cohen, seria a França – incluído neste grupo. Pensamos que seria um elemento importante para testar a pertinência das teses do autor, e averiguar até que ponto o Ocidente, pelo menos aquele mais recalcitrante à cultura anglo-saxónica e ao poder americano, não se iria aproximar de outras culturas mais exóticas, digamos assim. Efectivamente, aqueles mais familiarizados com o *modus faciendi* da diplomacia do Portugal de Salazar certamente encontrarão algumas curiosas afinidades entre este regime e a diplomacia daquelas potências não-ocidentais.

Posto isto, vejamos qual o objectivo a que Cohen se propôs, e de que forma o realizou (ou não). A este respeito, o autor afirma pretender estabelecer a pertinência do conceito de «intercultural dissonance» na análise dessa forma específica de comunicação que é a negociação internacional. Como ele afirma: «The emphasis of this book is not culture as a single determinant of behavior but on the effect on bilateral negotiation of the cultural gap (often detectable at the linguistic level) between the negotiating parties» (p. 14).

Como procura fazê-lo? Fundamentalmente, a partir do método dos estudos de caso e da formulação de padrões de negociação nacionais, mas alargando o campo de análise através da comparação sistemática dos padrões negociais discerníveis nas relações dos eua com o México, Egipto, Índia, China e Japão. Segundo o autor, a escolha dos eua como referência comum («baseline culture against which other cultures are compared and contrasted») foi fruto essencialmente de motivos práticos: a acessibilidade das fontes sobre a respectiva política externa muito pouco tempo depois dos acontecimentos terem ocorrido; e o facto de ser uma bolsa americana a possibilitar-lhe a investigação necessária. Mas, e ainda que o autor prefira não invocar esse argumento, parece

indubitável a importância intrínseca do estudo do relacionamento dos Estados Unidos com as cinco potências regionais já referidas².

Como contribui então *Negotiating Across Cultures* para a consideração dos factores culturais nas relações internacionais? E de que forma responde a críticos tão acres e radicais como I. W. Zartman, por exemplo, a respeito deste tipo de abordagem culturalista? Este último autor afirma que, em termos das relações internacionais, a «cultura» é um conceito demasiado vago para ser minimamente operativo; que o seu peso no processo negocial é tão irrelevante como a refeição que os diplomatas possam ter tomado ou não antes de uma sessão de trabalho; que a sua utilização essencialmente negativa – para explicar o fracasso das negociações – mostra que é um elemento exterior ao processo negocial, e desnecessário, visto que uma negociação visa resolver um conflito e, nesse sentido, não é o seu fracasso (que o próprio conflito bastaria para explicar), mas o seu sucesso que é necessário explicar; enfim, que os chamados «estilos nacionais» de negociação são o resultado de uma análise selectiva de idiosincrasias sem considerar diferenças de comportamento entre diplomatas da mesma nacionalidade, e sem dar o devido peso ao que esses países possam ter em comum com outros³.

Raymond Cohen mostra-se ciente deste tipo de críticas e leva-as em conta na sua argumentação, citando-as ou não. No tocante aos ataques à própria noção de culturas negociais nacionais, o autor julga ultrapassada a concepção da realidade cultural como coincidindo necessariamente com um determinado quadro nacional. Considera por isso importante que a abordagem cultural da vida internacional não se limite apenas a essa esfera, que ele próprio procura superar em *Negotiating Across Cultures*. Defende, no entanto, o interesse dos estudos de estilos negociais nacionais, desde que estes sejam suficientemente abrangentes e abertos para permitir avaliar se existem ou não padrões de comportamento estáveis na diplomacia de cada país – i.e. tão invariantes em termos de personalidades e de circunstâncias quanto é possível encontrá-los no campo humano.

Quanto à importante objecção de que os diplomatas constituiriam uma sociedade cosmopolita à parte, e que este tipo de sub-culturas profissionais existiria entre outros negociadores especializados, dos peritos de aviação aos economistas, a resposta de Cohen parece-nos bastante conseguida. O autor observa que os diplomatas não nasceram já treinados nas suas funções, e que algum enraizamento nas respectivas sociedades deverão ter tido; e mesmo que assim não fosse, ou não o fosse em todos os casos, os diplomatas são instrumentos e não fins, ou seja, são responsáveis perante responsáveis políticos e estes são inevitavelmente sensíveis à respectiva opinião pública e aos seus preconceitos culturais. Por outro lado, em virtude da diversificação do campo das negociações internacionais e da facilidade dos transportes e comunicações, os diplomatas profissionais tendem a perder o papel de intermediários privilegiados entre os Estados, e os novos negociadores – políticos ou técnicos – raramente revelam grande consciência dos seus preconceitos culturais, ou dos preconceitos de outros, assim originando importantes mal-entendidos de carácter cultural.

Pensando em eventuais críticas, Cohen preocupa-se também em definir de forma rigorosa os conceitos de negociação – uma forma especializada de comunicação entre duas partes visando um acordo sobre problemas comuns – e de cultura – mecanismos sociais de atribuição de sentido à realidade e de orientação da conduta. Não deixa todavia de acentuar que esta última não estaria a cumprir a sua função se fosse fixada e usada de forma demasiado rígida, já que procura representar precisamente a diversidade das

formas de organização, percepção e comunicação das sociedades humanas. Sobretudo, Cohen procura demonstrar que a cultura não é apenas relevante para actos quotidianos mais ou menos exóticos de culturas distantes e em vias de inevitável ocidentalização. Desde logo, o Ocidente – e particularmente os eua – não é uma realidade culturalmente neutra, e aquele conceito de cultura não é relevante apenas para sociedades primitivas. Depois, a aquisição de elementos culturais ocidentais, e mesmo a utilização de uma língua comum como o inglês, não significa que as diferenças culturais se tenham tornado irrelevantes, ou que uma uniformização mental esteja em curso.

Estes pontos merecem ser sublinhados pois as asserções partilhadas pelos diversos grupos humanos – o senso comum culturalmente determinado – não respeitam apenas ao dia de descanso semanal, à dieta alimentar, às formas de saudar ou de injuriar, mas também à própria essência da negociação. O que é negociável, qual o timing adequado e a forma correcta de negociar, qual o papel das relações pessoais, de agravos do passado, ou das questões de protocolo face ao conteúdo material das concessões mútuas, tudo isso são aspectos que no quadro cultural comum em que durante séculos trabalhou a diplomacia ocidental poderiam parecer relativamente assentes, até por uma longa tradição de relacionamento mútuo, mas que nas relações com outras culturas podem originar equívocos delicados, que não apenas bloqueiam o processo negocial, como podem ainda agravar o relacionamento bilateral de forma dramática. Se é certo que o factor cultural tende a ser evocado sobretudo para explicar o fracasso de uma negociação internacional, isso não significa que a sua influência em determinados sucessos não possa igualmente ser documentada, nomeadamente como fruto da intervenção do diplomata modelo de Cohen, aquele que ele qualifica de «culture sensitive», e que surge indirectamente retratado nas suas recomendações finais (pp. 226-227).

Mas em que consiste o padrão geral de análise dos perfis negociais? Vejamos. O professor israelita defende que os eua se enquadram no que o antropólogo E. T. Hall define como «low context culture» (cultura de baixa contextualização), enquanto os outros cinco Estados cujas relações com os americanos ele estudou são exemplos de «high context culture» (cultura de alta contextualização). A «low context culture» caracterizaria sociedades individualistas, assentes em relações sociais contratuais voluntárias, facilmente solúveis, portanto igualitárias e pouco formais, assentes em critérios de eficiência e mútuo benefício e na utilização de uma linguagem simples, directa e clara, em que o debate de opiniões contrastantes não é visto de forma negativa. Uma «high context culture» caracterizaria sociedades essencialmente comunitárias, que subordinam o indivíduo às necessidades do grupo, com relações sociais mais hierarquizadas, mais rígidas e marcadas pelo protocolo e pela preocupação de salvar a face, defender a honra e a coesão social, o que conduziria a uma propensão para se usar uma linguagem plena de matizes destinada a não comprometer o próprio, nem ofender a outra parte. Qual a operatividade destes conceitos no que respeita à concepção da negociação e à forma de a conduzir? As «low context cultures» tenderiam a construir uma imagem essencialmente positiva da negociação, que é entendida em termos performativos, ou seja, extremamente pragmáticos e ao mesmo tempo legalísticos – saber o que está contratualizado como elemento arbitral neutro. O seu âmbito é entendido como extremamente amplo: tudo pode ser negociado. E o seu carácter é visto como essencialmente flexível e centrado no conteúdo do acordo: todos devem ceder alguma coisa de forma a alcançar o mínimo denominador comum, e o que importa é que cada um

ganhe alguma coisa de concreto. Quanto às «high context cultures», elas tendem a encarar a negociação como devendo estar centrada num processo de construção de sólidas relações pessoais entre as partes e que ofereçam garantias de confiança e estabilidade. Os seus negociadores são extremamente ciosos das formalidades, dos gestos honoríficos e do respeito pela honra pessoal e nacional, pelo que surgem muitas vezes aos negociadores vindos de uma tradição de «low context culture» como parceiros negociais pouco claros, extremamente rígidos, demasiado lentos e obcecados por questões de soberania e agravos passados. Eles tenderão também a encarar os negociadores norte-americanos como rudes, apressados, e mesmo agressivos, mas eventualmente também como ingénuos e fáceis de manipular.

Não há dúvida que o autor fornece numerosos exemplos susceptíveis de ilustrar a pertinência desta abordagem. Mas, na sua honestidade intelectual, não deixa também de referir dois aspectos tendentes a contrariar a sua tese: a ideia, que menciona apenas uma vez, mas que nos parece central, de que muitos dos atritos atribuíveis a factores típicos de uma «high culture context» resultam também da reserva necessária de determinados Estados face à potência dominante norte-americana; e a observação de que os mesmos Estados que recorrem à paciência, à ponderação e ao arsenal simbólico da honra ferida para lidar com um interlocutor mais importante, facilmente revertem os termos da equação negocial quando se relacionam com potências vizinhas de estatuto inferior⁴.

Na realidade, a maior virtude do texto acaba por ser o facto de aliar à força dos exemplos e argumentos desenvolvidos a clara consciência dos próprios limites da abordagem culturalista da vida internacional. Cohen deixa claro que não tem qualquer pretensão ou ilusão quanto a reclamar a primazia do factor cultural, ou não estivesse a era das explicações monocausais definitivamente ultrapassada. O autor reconhece que muitas vezes é difícil distinguir com nitidez o papel da cultura nas relações internacionais; e que se a gramática simbólica das diversas culturas pode condicionar de forma relevante a comunicação entre Estados, ela não determina os comportamentos destes com o mesmo peso que as hierarquias de poder, ou a avaliação dos interesses em jogo: «In most cases negotiation failure is more likely to be the result of divergent interests than of subjective misunderstanding [...]. It should not be thought that all international negotiation is a distressing saga of stumbling incoherence». Mas a verdade é que são muitos os exemplos em que bloqueios culturais «complicate, prolong, and even frustrate negotiations where there exists an identifiable basis for cooperation», pelo que «intercultural dissonance» é, para Cohen, «neither a trivial nor a negligible phenomenon. It is worthy of attention» (p. xi). Assim sendo, o que Cohen reivindica é a operacionalidade de uma abordagem cultural da comunicação internacional, que poderá tornar mais fina a compreensão dos factos e alertar-nos para a diversidade dos elementos culturais no relacionamento entre as nações. E, de facto, nisso parece-nos que é bem sucedido. Nisso e em escrever um livro intelectualmente estimulante, sem deixar de ser claro, simples e mesmo divertido de se ler⁵.

NOTAS

¹ O referido Instituto, fundado em 1984 por mandato do Congresso dos EUA, e por ele financiado, é dirigido de forma autónoma por uma comissão bipartidária de diplomatas e académicos, mas com representantes do Congresso, dos Departamentos de Estado e da Defesa. Promove e publica estudos sobre temáticas onde a cultura e as Relações

Internacionais se cruzam. Para uma informação mais completa sobre este organismo, consulte-se o seu excelente site – www.usip.org. Entre as publicações mais recentes do Instituto destacam-se, para a problemática aqui abordada, R. H. Solomon (presidente do USIP e prefaciador da obra que recenseamos), 1999, *Chinese Negotiating Behavior. Promoting Interests Through «Old Friends»*; e de J. L. Schecter, 1998, *Russian Negotiating Behavior. Continuity and Transition*.

² Entre os seus temas inclui assuntos tão variados como: as negociações entre o México e os eua em termos de cooperação militar, definição da fronteira comum ou o tratado NAFTA; as negociações de Camp David entre o Egipto e Israel com mediação americana, conversações de Washington com Sadat e Mubarak acerca do possível estabelecimento de uma base militar egípcia; conversações dos eua com a Índia a respeito da venda por esta de material nuclear a países terceiros, ou a respeito da ajuda militar de emergência prestada em 1962 perante a escalada do conflito com a China; conversações entre Washington e Pequim a nível de embaixadores em 1958, as conversações e encontros de 1970 a 1978 que levaram ao pleno restabelecimento de relações entre os eua e a China, a questão das negociações (ainda em curso aquando da publicação da obra) a respeito da adesão desta última à OMC; as conversações com o Japão para o tratado de paz de 1951, para as condições de acesso ao mercado japonês a partir dos anos 70, ou em torno das bases de Okinawa.

³ I. W. Zartman, 1993, «A Skeptic's View», *Culture and Negotiation*, G. Faure e J. Rubin, Londres, Sage/unesco, pp. 17-21.

⁴ E conclui daí R. Cohen, 1997, p. 17: «Negotiating style may be best thought of as a family of possibilities rather than a rigid and invariant preselection». Como exemplos: o Egipto em relação aos seus vizinhos africanos e mesmo árabes; a Índia em relação ao Nepal e ao Sri Lanka.

⁵ Por exemplo, usando as memórias do ministro egípcio dos Negócios Estrangeiros, Fahmy, Cohen relata o que considera um incidente significativo do choque cultural entre egípcios e americanos: em 1973, quando no decurso das conversações para a separação de forças entre o Cairo e Jerusalém, na sequência da Guerra do Yom Kippur, o CEMGFA egípcio, general Gamasy, ao saber que apenas poderia manter forças limitadas a leste do Suez, começou a chorar perante os mediadores americanos. Fahmy regista que pela expressão dos diplomatas americanos se podia ver que também eles «were upset by the injustice inflicted upon Egypt». Como comenta Cohen «It is easier to believe [...] the Americans were disconcerted to see a senior army officer shedding tears in public». No entanto, no mundo árabe «there is no shame attached to extreme expressions of grief or joy» (pp. 154-155).