
COVID-19, TRUST AND NEGOTIATIONS

“Every kind of peaceful cooperation among men is primarily based on mutual trust.”

ALBERT EINSTEIN

The year 2020 is a milestone that shaped the 21st century, global governance and the global social contract that binds nations together. The management of COVID-19 reshuffled national and international political alliances and dealt a severe blow to the element of trust. International economic and political cooperation, multilateralism, the peaceful settlement of disputes, the global fight for climate change are all anchored on the element of trust, negotiation and diplomacy. Similarly, our capacity to govern ourselves on the national level also require trust in our institutions, trust in our political establishment and trust in one another as law abiding citizens.

Now that the year 2020 is behind us, one is bound, in the words of my dear friend Prof. Paul Berkman, to ask the right questions in view of developing a clear vision for efficient decision-making. What is the long term impact of COVID-19 on trust at the national and international levels? What type of global system will result from this stress test? Will nation states find refuge in nationalism, unilateralism and polarisation or leap faithfully into multilateralism and regionalism? However the most significant question that sits at the crossroad between trust and negotiations is how can we reinvigorate diplomacy and revitalise trust between the United Nations member states in uncertain times of unilateralism and when diplomats and negotiators are asked to remain physically distant from each other?

The three years that preceded the Corona pandemic were characterised with the crisis of multilateralism. Some powerful nation-states questioned the relevance and usefulness of multilateralism and international institutions as strategic long-term tools for the achievement of the national interest. When COVID-19 struck, this tendency for unilateralism at the expense of multilateralism was reinforced. This was evidently translated in deadlocked negotia-

tions in the governing bodies and intergovernmental machineries of many international organisations. Some organisations were even questioned in their mandate and funding.

The unilateral approach in dealing with COVID-19 also dealt a severe blow to the element of trust and the psychological pillars of international cooperation. How would we be able to overcome the challenge of climate change on a global scale if we are unable to cooperate on fighting COVID-19 on a local and global scale? At a time when COVID-19 cost the world economies between 12 to 20 trillion US Dollars, what is the UN member states' strategy for achieving the sustainable development goals when their private sector is also agonising from the effects of COVID-19?

The need for a new global social contract that anchors international cooperation on the element of trust and revitalises negotiation as the most efficient tool for the peaceful settlement of disputes and governance is needed today more than ever. The 1929 economic crisis created a vacuum in trust-building that led to the rise of nationalisms in the 1930s and the imbalance of political and economic powers that led to the second world war. The world cannot afford to harvest in the future a similar scenario that would result from the mismanagement of COVID-19 and the major global challenges ahead.

How to turn that vision into reality will require enlightened transformational global leadership capable of empowering negotiators and delegates in view of overcoming the challenge COVID-19 poses to human-to-human communication and interaction. When 95% of communication is non-verbal, negotiators need to be provided with the space to innovate and reinvent new tools and processes that would enable them to build trust and connect while maintaining distance.

RABIH EL-HADDAD

Director of the department of Multilateral Diplomacy,
UNITAR

COVID-19, CONFIANCE ET NÉGOCIATIONS

« Toute coopération pacifique entre les hommes est avant tout basée sur la confiance mutuelle. »

ALBERT EINSTEIN

L'année 2020 est une étape importante qui a façonné le XXI^e siècle, la gouvernance mondiale et le contrat social mondial qui lie les nations entre elles. La gestion de la COVID-19 a remanié les alliances politiques nationales et internationales et a porté un coup sévère à l'élément de confiance. La coopération économique et politique internationale, le multilatéralisme, le règlement pacifique des différends, la lutte mondiale contre le changement climatique sont tous ancrés sur l'élément de confiance, de négociation et de diplomatie. De même, notre capacité à nous gouverner nous-mêmes au niveau national requiert également la confiance dans nos institutions, la confiance dans notre establishment politique et la confiance mutuelle en tant que citoyens respectueux des lois.

Maintenant que l'année 2020 est derrière nous, nous sommes tenus, pour reprendre les mots de mon cher ami le professeur Paul Berkman, de poser les bonnes questions en vue de développer une vision claire pour une prise de décision efficace. Quel est l'impact à long terme de la COVID-19 sur la confiance aux niveaux national et international ? Quel type de système mondial résultera de cette épreuve de force ? Les États-nations vont-ils trouver refuge dans le nationalisme, l'unilatéralisme et la polarisation ou sauter fidèlement dans le multilatéralisme et le régionalisme ? Toutefois, la question la plus importante qui se pose au carrefour de la confiance et des négociations est la suivante : comment pouvons-nous revigorer la diplomatie et la confiance entre les États membres des Nations Unies en ces temps incertains d'unilatéralisme et lorsque les diplomates et les négociateurs sont invités à rester physiquement éloignés les uns des autres ?

Les trois années qui ont précédé la pandémie de Corona ont été marquées par la crise du multilatéralisme. Certains États-nations puissants ont remis en question la pertinence et l'utilité du multilatéralisme et des institutions internationales en tant qu'outils stratégiques à long terme pour la réalisation de l'intérêt national. Lorsque la COVID-19 a frappé, cette tendance à l'unilatéralisme au détriment du multilatéralisme s'est

renforcée. Cela s'est manifestement traduit par des négociations bloquées dans les organes directeurs et les mécanismes intergouvernementaux de nombreuses organisations internationales. Certaines organisations ont été remises en question dans leur mandat et leur financement.

L'approche unilatérale adoptée dans le cadre de la COVID-19 a également porté un coup sévère à l'élément de confiance et aux piliers psychologiques de la coopération internationale. Comment serions-nous en mesure de relever le défi du changement climatique à l'échelle mondiale si nous ne sommes pas capables de coopérer pour lutter contre la COVID-19 à l'échelle locale et mondiale ? À l'heure où la COVID-19 coûte aux économies mondiales entre 12 et 20 000 milliards de dollars US, quelle est la stratégie des États membres des Nations Unies pour atteindre les objectifs de développement durable alors que leur secteur privé souffre également des effets de la COVID-19 ?

La nécessité d'un nouveau contrat social mondial qui ancre la coopération internationale sur l'élément de confiance et revitalise la négociation en tant qu'outil le plus efficace pour le règlement pacifique des différends et la gouvernance est aujourd'hui plus nécessaire que jamais. La crise économique de 1929 a créé un vide dans la construction de la confiance qui a conduit à la montée des nationalismes dans les années 1930 et au déséquilibre des pouvoirs politiques et économiques qui a conduit à la seconde guerre mondiale. Le monde ne peut pas se permettre de récolter à l'avenir un scénario similaire qui résulterait de la mauvaise gestion de la COVID-19 et des grands défis mondiaux à venir.

Pour transformer cette vision en réalité, il faudra un leadership mondial transformationnel et éclairé, capable de donner aux négociateurs et aux délégués les moyens de surmonter le défi que la COVID-19 pose à la communication et à l'interaction entre les hommes. Lorsqu'au moins 80 % de la communication est non verbale, les négociateurs doivent disposer de l'espace nécessaire pour innover et réinventer de nouveaux outils et processus qui leur permettraient d'établir la confiance et de se connecter tout en maintenant la distance.

RABIH EL-HADDAD

Directeur de la diplomatie multilatérale, UNITAR