

# Hegemoninen valta neuvottelumenestyksen kompastinkivenä: Yhdysvallat Indonesiassa, 1947–1990<sup>1</sup>



TIMO KIVIMÄKI

ABSTRACT  
 Hegemonic Power as a Liability in International Negotiations – The United States in Indonesia 1947–1990

Negotiations between the United States and Indonesia after the Second World War are cases of successful bargaining on behalf of a developing country. These negotiations can be analysed in the light of some new perspectives offered by the model of asymmetrical bargaining, which explains the sources of Indonesia's bargaining success with the United States. The empirical findings show a relationship between international power and bargaining leverage in international negotiations. Contrary to conventional wisdom, it appears that power does not necessarily imply strength in negotiations and that the lack of power can sometimes be used as an asset in negotiations. The model of asymmetrical bargaining which explains the bargaining strength of weak nations is a synthesis of game-theoretic bargaining models, neo-Realist and neo-Gramscian models of hegemonic phases and decision-theoretic models of institutional bargaining.

## 1. Johdanto

Vietnamin sodan aikaisessa ja sen jälkeisessä teollis-ideologisessa ilmapiirissä kehitysmaiden ja suurvaltojen suhteiden tutkimusta hallitsi pääasiassa riippuvuusteoria. Tämän valtavirtauksen mukaan aliehditys kolmannessa maailmassa oli ensimmäisen ja kolmannen maailman kapitalistisen vuorovaikutuksen syytä. Radikaalimpien riippuvuusteoreetikkojen mielestä tämän vuorovaikutuksen katkaiseminen – taloudellisesti heikkojen kehitysmaiden irrottautuminen voimakkaista ja rikkaista kapitalistisista maista – oli kehitysmaille ainoa tie kohti todellista edistystä. Myöhemmin tutkimuksen huomion kiinnittyminen

muun muassa eräiden kapitalistisesta maailmantaloudesta irrottautumaan pyrkivien valtioiden kohtaloon – Koreoiden taloudelliseen kehittymiseen, Kiinan taloudelliseen avautumiseen ja Niin maiden taloudellisten kehitysstrategioiden tehokkuuteen – kehitysmaiden ja rikkaiden maiden vuorovaikutuksen hyödyllisyys heikommille osapuolille oli uudelleen arvioitava: radikaalin riippuvuusteorian irrottautumisohjeesta luovuttiin.

Seuraava impulssi kansainvälisen politiikan tutkimukselle oli Yhdysvaltain maailmanjohtajuuden minimalisointuminen 1980-luvulla. Alettiinkin epäillä, onko voimakkaan ja rikkaan Yhdysvaltain etujen mukaista jatkaa hegemonisen roolinsa määrittelemiä vuorovaikutusmuotoja köyhien ja heikkojen valtioiden kanssa. Olivatko isolationistit kenties sittenkin oikeassa siinä, että suuren ja voimakkaan tulisi irrottautua sil-

<sup>1</sup> Tämä esitys raportoi laajempaa tutkimusta Yhdysvaltain ja Indonesian neuvotteluista (Kivimäki 1993a).

le epäedullisesta vuorovaikutuksesta köyhien ja heikkojen maiden kanssa?

Riippumatta siitä oliko kummankaan – heikon tai vahvan – rationaalista vetäytyä kansainvälisestä vuorovaikutuksesta toisen kanssa, 1970- ja etenkin 1980-luvun pohdinnat osoittivat, että arkiajattelussa läheisessä yhteydessä olevat valta ja kyky saada hyötyä vuorovaikutuksesta tulisi kehitysmaiden ja rikkaiden maiden vuorovaikutuksen tarkastelussa käsitteellisesti irrottaa toisistaan. Valta<sup>2</sup> ei analyttisesti merkitse kykyä hyötyä vuorovaikutuksesta. Valta ei välttämättä merkitse neuvotteluvoimaa voitonjakokysymyksissä. Voidaan mielekkäästi puhua siitä, kuinka neuvotteluvoima on tietyissä tilanteissa heikomman (sen jolla on vähän valtaa) puolella ja jopa siitä kuinka valta tietyissä tilanteissa heikentää neuvotteluvoimaa.<sup>3</sup>

## 2. Vuorovaikutuksen ehdot neuvottelutilanteessa

Tässä artikkelissa tarkastellaan vallan ja neuvotteluvoiman suhdetta suurvaltain ja kehitysmaiden suhteissa keskittyen eräisiin tapaustutkimuksiin, joissa heikompi osapuoli on onnistunut neuvottelemaan voitokkaasti vuorovaikutuksen ehdoista voimakkaan valtion kanssa. Tarkastelu kohdistuu Indonesian ja Yhdysvaltain neuvotteluihin toisen maailmansodan jälkeen. Neuvotteluista kolme

ensimmäistä liittyivät Indonesian itsenäistymisprosessiin ja tapahtuivat aikana, jolloin Yhdysvaltain maailmanjohtajuus läntisessä maailmassa oli vasta muotoutumassa samanaikaisesti kun kolonialistinen johtajuusrakenne kehitysmaissa rapautui. Vaikka kolmessa ensimmäisessä neuvottelussa Yhdysvalloilla oli muodollisesti vain välittäjän rooli, onnistui Indonesia neuvottelemaan Yhdysvalloilta merkittäviä diplomaattisia ja taloudellisia myönnytyksiä.

Kaikki kolme 1950-luvun neuvotteluprosessia liittyivät Yhdysvaltain taloudelliseen apuun ja jokaisessa Indonesia pystyi välttymään taloudellisen avun ehdollistamiselta Yhdysvaltain haluamalla tavalla. Ensimmäisessä näistä neuvotteluista Indonesia pystyi taivuttamaan Yhdysvallat taloudellisen avun lisäksi kompensoimaan Indonesian neuvottelemien vientivoittomenetykset mitkä seurasivat YK:n asettamasta Kiinan strategisten raaka-aineiden kauppasaarosta. Kaiken lisäksi Yhdysvaltain hallitus oli koko ajan tietoinen kiellettyjen raaka-aineiden salakuljetuksesta Indonesiasta Kiinaan.

Toisessa 1950-luvun neuvotteluprosessissa Yhdysvallat epäonnistui ehdollistamaan taloudellisen ja sotilaallisen apunsa ja Indonesian liittämisen Seatoon ja lännen strategiseen leiriin. Kolmannessa tarkastellussa neuvottelussa Yhdysvallat ei onnistunut käyttämään sotilaallista tukeaan hyväksi Indonesian sisäpoliittisen tilanteen muuttamiseksi, vaan päinvastoin Yhdysvaltain tuema länsimäinen sotilasjohto käyttikin läntisen koulutuksensa ja läntiset aseensa Yhdysvaltain liittolaista, Indonesian entistä siirtomaaisäntää vastaan.

Tarkastellut neuvottelut 1960-luvulla liittyivät Yhdysvaltain kriisinsovitteluun Indonesian ja Hollannin (kiista läntisestä Uudesta Guineasta) sekä Indonesian, Malesian ja Ison Britannian kiistoissa (kiista Malesian itsenäistymisestä). Näissä neuvotteluissa Indonesia onnistui taivuttamaan Kiinan, Neuvostoliiton ja Yhdysvaltain valtakiistojen välissä ja kiristi jokaiselta myönnytyksiä sen vastapainoksi, ettei Indonesia muuttais poliittista kurssiaan jomman kumman vastustajan suuntaan.

Jos 1950- ja 1960-lukujen neuvottelujen kontekstia voidaan luonnehtia Yhdysvaltain johtajuuden kukoistuskaudeksi, 1970-luvun neuvotteluissa oli jo näkyvissä Pax-Americanin laskusuunta, ja nimenomaan amerikkalaisten reagointi

<sup>2</sup> Vallan käsite nojaa tässä artikkelissa Dahlin käsitteeseen (Dahl 1965), jota on perinteisesti ollut kansainvälisen politiikan tutkimuksessa keskeisellä sijalla. Käsitteillä voimakas ja heikko viitataan valtakysymyksiin siten, että voimakasta agenttia pidetään tässä jonkinlaisena agenttina jolla on paljon valtaresursseja Dahlinlaisessa mielessä. Sen sijaan heikko tai vahva neuvottelija on käsitteellisesti täysin irrallaan vallan käsitteestä.

<sup>3</sup> Yksinkertainen esimerkki tällaisesta voisi olla tilanne, jossa köyhä ja rikas turisti ostavat vaikkapa traditionaalisia koruja basaarista. Myyjä olettaa rikkaan olevan vähemmän kiinnostunut korujen hinnoista kun taas köyhän ostajan houkuttelemiseksi kauppaan on tehtävä enemmän myönnytyksiä hinnan suhteen. Siksi on todennäköistä, että köyhä ostaja pystyy neuvottelemaan (tinkimään) paremmat ehdot (hinnan) vuorovaikutukselle (kaupalle) kuin rikas. Vaikka rikkaalla on enemmän valtaa – rikas pystyy todennäköisemmin suostuttelemaan rahoillaan myyjän kauppaan – pystyy köyhä tässä tilanteessa itselleen hyödyllisempään vuorovaikutukseen kauppaan kanssa.

johtajaroolin suosion laskuun. Erityisesti 1970-luvun ihmisoikeuskysymyksiä käsittelevissä neuvotteluissa Indonesian kanssa Yhdysvaltain pyrkimys pelastaa johtajaroolinsa suosio (inhimillistämällä ulkopoliittista linjaansa) oli ilmeinen. Näissä neuvotteluissa Indonesia itseasiassa sai selkeän lisäyksen Yhdysvalloilta saatavaan sotilaalliseen ja taloudelliseen tukeen tekemällä Yhdysvaltain itsekkäille strategisille intresseille karhunpalveluksen vapauttamalla joukon kommunistivankeja.

Tarkastelluissa 1980-luvun neuvotteluissa oli kyse taloudellisten suhteiden järjestämisestä uudelle perustalle, joka vastasi Yhdysvaltain minimalistiselle hegemoniavaiheelle tyypillistä halua vähentää sitoumuksiaan Indonesiassa ja yleisemmin kehitysmaissa. Yhdysvaltojen haluttomuus ottaa vastuu kehitysmaiden taloudellisesta vakaudesta oli merkittävä amerikkalaisen neuvotteluvoiman kasvun syy. Toinen 1980-luvun käänne Yhdysvaltain neuvotteluvoiman kehityksessä oli Yhdysvaltain taloudelliset ongelmat – taloudellisten valtaresurssien väheneminen. Kaikki haastattelemi neuvottelujen osaanottajat olivat yksimielisiä siitä, että Yhdysvaltain talousvaikeudet olivat supervallan paras neuvotteluvalti neuvoteltaessa henkisen omaisuuden suojelusta, Indonesian tekstiilivientiikiintiöstä Yhdysvaltain markkinoilla tai Yhdysvaltain taloudellisen avun määrästä ja ehdoista 1980-luvulla.<sup>4</sup>

### 3. Heikon valtion neuvottelumenestyksen perustat

Kun lähdetään rakentamaan mallia heikon Indonesian neuvottelumenestyksen selitykseksi, voidaan ongelmaa lähestyä monelta taholta. Yhtäältä voidaan tarkastella yksilötasolla vallan ja valtaresurssien vaikutusta neuvotteluvoimaan. Toisaalta voidaan tarkastelua tehdä todenmukaisemmaksi ottamalla huomioon, etteivät neuvottelijat

kansainvälisessä vuorovaikutuksessa välttämättä ole yksilöihin verrattavissa olevia toimijoita, vaan huomioon on otettava kansainvälisten neuvottelujen ja kansainvälisen vuorovaikutuksen hallinnollinen 'byrokraattisen kaupankäynnin loogiikka'. Kolmanneksi kansainvälisten neuvotteluiden analyysissa on tietysti otettava huomioon kansainvälisen järjestelmän ja globaalin hierarkisen järjestyksen taso.

#### Vallan ja neuvotteluvoiman suhde tavoitteellisten yksilöiden tasolla

Tavoitteellisten yksilöiden neuvotteluvoiman muodostumista voidaan hedelmällisesti idealisoida yksinkertaisin peliteoreettisin kauppapelimalleihin. Perustana neuvotteluvoiman analyysille voitaneen pitää Frederik Zeuthenin (1930) mallia, joka on matemaattiselta perusrakenteeltaan identtinen kaikkien merkittävien peliteoreettisten kauppapelimallien kanssa (Nash 1950; Nash 1953; Harsanyi 1956; Ellsberg 1968). Zeuthenin mallin mukaan neuvottelijat, (vuorovaikutuksen ehdoista sopijat, kaupan käyjät ja pelaajat) pyrkivät yhtäältä mahdollisimman edullisiin ehtoihin, mutta pelkäävät toisaalta, että liian vaativa linja sopimusehdoissa voi estää sopimukseen pääsyn ja aiheuttaa vuorovaikutuksen päättymisen (ja koersiivisessä neuvottelussa sanktioiden täytäntöönpanon). Siksi toimijoiden neuvotteluvoima perustuu yhtäältä siihen, kuinka päättäväisesti he haluavat parempia sopimusehtoja ja toisaalta siihen kuinka pelottomasti toimijat suhtautuvat riskiin, että sopuratkaisuun ei päästä. Zeuthenin neuvottelupelimallin voikin siten pelkistää kahteen elementtiin, päättäväisyys- ja pelottomuselementtiin.

Zeuthen redusoi päättäväisyyden ja pelottomuuden rationaaliseksi hyötylaskelmiksi perustuvaksi. Siispä, mitä suurempi on toimijan kokema hyötyero vastapuolen sovintoehdotuksen ja oman sovintoehdotuksen välillä, sitä päättäväisempi (parempi) neuvottelija on. Vastaavasti mitä suurempi hyötyero toimijan kannalta on (omilla ehdoilla saavutetun) sovintoratkaisun ja sopimisen epäonnistumisen välillä, sitä pelokkaampi (huonompi) neuvottelija on.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Zeuthenin kauppapelin matemaattinen esitys ja sen sitominen tässä esitettyyn verbalisointiin on nähtävissä vaikkapa teoksessa Kivimäki (1993a, 17–21).

<sup>4</sup> Haastattelemi neuvottelijat olivat Judith Fergin, Yhdysvaltain suurlähetystön tekstiiliasioista vastaava kaupallinen avustaja, Lewis Gleeck, Usaidin entinen johtaja Manilassa, Jeffrey Hardee, henkisen omaisuuden suojeluneuvotteluihin erikoistunut suurlähetystön kaupallinen avustaja, C.P.W. Luhulima, Indonesian hallituksen kauppapoliittinen asiantuntija, Lee Ann Ross, USAID, Jakartan ekonomisti, sekä Suhadi Mangusuwono, Indonesian entinen ulkomaankauppaministeriön päällikkö.

Kauppapelimallista voimme päätellä, että heikon valtion neuvottelumenestystä voidaan selittää päättäväisyydellä – sillä, että heikko valtio kokee vastapuolen ja omien neuvotteluheitojen välillä suuren hyötyeron. Tällaiseen argumenttiin palautuvat Charles Lockhartin (1979), Glenn H. Snyderin ja Paul Diesingin (1977, 190) sekä David Vitalin (1967) selitysmallit 'heikon vallasta' (weak power). Näissä selitysmalleissa väitetään, että kehitysmaan ja suurvallan neuvotteluissa usein kosketellaan suurvallalle periferisiä ja heikolle valtiolle keskeisiä intressejä, ja että tällöin heikon kehitysmaan intressien intensiteetti kompensoi puuttuvan vallan (Lockhart 1979, 93). Mikäli siis neuvottelutilanteessa käydään kauppaa Indonesian elintärkeistä intresseistä, on selvää, että Indonesian neuvottelija kokee eron Yhdysvaltain ja Indonesian vaatimusten välillä suureksi ja on siten päättäväisempi, jopa epätoivoisen päättäväinen neuvottelija.

Esimerkiksi Indonesian itsenäisyysneuvotteluissa Indonesian tasavallan neuvottelijat tunsivat, että vain tinkimätön täydellinen suvereniteetti oli hyväksyttävä vaihtoehto ja mikä tahansa kompromissi koettiin epätoivoisen taistelun jatkamista huonompana vaihtoehtona. Mahdollisuus epätoivoisen päättäväiseen neuvottelustrategiaan onkin eräs heikon valtion keskeisistä neuvotteluvälteistä suhteissaan voimakkaisiin valtioihin.

Mikäli tarkastellaan päättäväisyyskysymystä heikon valtion vastapuolen perspektiivistä, voidaan löytää rikkaille ja voimakkailla valtioille tyypillisiä päättäväisyyden esteitä, jotka tarjoavat selityksen heikon ja köyhän valtion neuvottelumenestykselle. Usein hegemonin ja periferiavalton neuvotteluissa on kysymys taloudellisen avun ehdoista, jolloin sopuratkaisu merkitsee sitä, että periferiavaltio omaksuu hegemonin vaatiman poliittisen linjan. Sopimuksen ehdot liittyvät siten siihen, kuinka paljon hegemoni joutuu taloudellisena apuna maksamaan periferiavalton totelevaisuudesta. Tällaisessa asetelmassa hegemonin taloudelliset valtaresurssit ovat selkeästi neuvottelumenestyksen kompastinkivenä, mikäli olemme vähenevän rajahyödyn mallin mukaisesti, että tietty objektiivisen rahamäärän lisäys tuottaa suuremman subjektiivisen hyödyn köyhälle kuin rikkaille agentille.

Kun tarkastellaan Indonesian ja Yhdysvaltain neuvotteluita Indonesian minimaalisesta osallistumisesta Kiinan kauppasaartoon (ei virallista

strategisten materiaalien vientiä Kiinaan), voidaan selkeästi havaita kuinka Yhdysvaltain vakaa taloudellinen tilanne vaikutti neuvotteluvoimaa heikentävästi. Dokumentit Yhdysvaltain kansallisen turvallisuusneuvoston asiaa käsittelevistä kokouksista paljastavat, kuinka puolustusministeriön ja ulkoministeriön edustajien Indonesian taloudellista kompensoimista kannattavat argumentit kerta toisensa jälkeen tukeutuivat siihen tosiasiaan, että Yhdysvalloilla oli taloudellisesti varaa myöntyä epäedulliseenkin sopimukseen strategisten intressiensä puolustamiseksi (Department of State 1984, 388–94). Vastaavalla tavalla haastattelut Yhdysvaltain ja Indonesian taloudellisista neuvotteluista 1980-luvulla paljastavat, että kasvavat taloudelliset ongelmat, taloudellisten resurssien väheneminen, teki Yhdysvalloista päättäväisemmän ja siten vahvemman neuvottelijan. Rikkaan valtion epäsensitiivisyys taloudellisten sopimusehtojen laatimisessa onkin toinen tutkimuksessa löytynyt selitys heikomman valtion neuvottelumenestykselle.

Mikäli tarkastellaan pelokkuselementtiä Zeuthenin kauppapelimallissa tullaan perinteisten realistisen heikkojen ja vahvojen valtioiden vuorovaikutusta koskevien käsitysten juurille. Heikko valtio pelkää enemmän epäonnistumista sopimukseen pääsemisessä sillä sopimuksettomassa tilassa voimakas valtio voi panna täytäntöön negatiivisia sanktioita. Sopimuksen ja sopimuksetoman tilan objektiivinen hyötyero on suurempi heikolle valtiolle kuin vahvalle koska sopimuksettomassa tilassa vahva valtio voi nujertaa heikon. Siksi realistien mielestä heikompi valtio on pelokkaampi ja siten heikompi neuvottelija kuin voimakas. Vaikka realistisen koulukunnan argumentaation voimaa ei voidakaan täysin kiistää tarkastelluissa neuvotteluissa, voidaan kuitenkin huomauttaa eräästä realistisen argumentaation heikkoudesta. Ensinnäkin tarkastelluista neuvotteluista ainoastaan 1960-luvun kahteen konfliktiin liittyvässä neuvottelussa saattoi Yhdysvallat käyttää edes jollain tavalla tuloksekkaasti koersiivista uhkaa neuvottelustrategianaan. Muissa neuvotteluissa uhkailu ei tullut kysymykseen. Toiseksi Zeuthenin mallin neuvotteluvoiman pelottomuselementti perustuu pelaajien subjektiivisiin käsityksiin sopimuksen ja sopimuksetoman tilan hyötyeroista. Erityisen selvästi kävi ilmi 1940- ja 1960-luvun neuvotteluissa, että köyhässä Indonesiassa kyky sietää sodankäyntiä

(sopimuksetonta tilaa) oli huomattavasti suurempi kuin Yhdysvalloissa (tai Hollannissa, jolle sodankäynti Indonesiaa vastaan ylivoimaisenaikin oli äärimmäisen vaikeaa). Siksi amerikkalaisille olisi sopimukseton tila saattanut ylivoimaisenaikin olla lähes yhtä vaikea hyväksyä kuin Indonesianille.

Riippuvuusteorian peliteorian kielelle tulkitu käsitys köyhän valtion neuvotteluheikkoudesta vuorovaikutuksessa suurvallan kanssa perustuu lähes samanlaiseen logiikkaan kuin realismi: heikomman valtion objektiivinen riippuvuus vahvasta valtiosta ja sopimuksellisesta vuorovaikutussuhteesta merkitsee sopimuksen ja sopimuksettomien tilan hyötyeron suuruutta ja implikoi heikon valtion pelokkuutta, huonoa neuvottelumenestystä ja riistetyksi tulemistä vuorovaikutuksessa rikkaamman valtion kanssa. Vaikka tätäkään näkemystä ei voitu kumota tarkastelluissa neuvotteluissa, voitiin sille esittää eräitä varauksia. Tärkein niistä on jälleen se, että neuvotteluvoimaan liittyvä pelottomuus perustuu subjektiiviselle arviolle sopimusratkaisun haluttavuudesta. Siksi objektiivisesti ajatellen sopimuksen suhteen riippuvaisessa tilanteessa oleva saattaa tuntea olevansa täysin riippumaton vuorovaikutuksesta. Yhdysvaltain yritykset kiristää taloudellisella avulla köyhää Indonesiaa 1950- ja 1960-luvulla epäonnistuivat surkeasti siitä syystä, että Indonesian neuvottelijat, johtajat, eivät kokeneet amerikkalaisapua välttämättömäksi. Samalla kun Yhdysvallat pyrki dollareilla kiristämään valuuttavajauksesta kärsivää Indonesiaa Malesian kiistassa (1965), Indonesian presidentti Sukarno päätti mielenosoituksena Malesiaa vastaan kieltää kaupan Malesian ja Singaporen kanssa sillä seurauksella, että Indonesian vientitointa ja valuutan saanti tyrehtyi lähes täysin. Yhdysvallat ei olisi voinut uhata millään niin vakavalla taloudellisella toimella kuin minkä Sukarno itse teki vapaaehtoisesti. Objektiivinen riippuvuus ulkomaan valuutasta ei selvästikään tässä tilanteessa johtanut subjektiiviseen sensitiivisyyteen valuutan saannin suhteen. Tässä ja useassa muussa apuun liittyvässä neuvottelussa 1950- ja 1960-luvuilla Yhdysvallat sai huomata olevansa itse strategisista (taloudelliseen vakauteen ja vallankumouksellisuuden vastustamiseen liittyvistä) syistä huolestuneempi Indonesian taloudellisesta tilanteesta kuin Indonesian hallitus itse.

On olemassa peliasetelmia, joissa pelokkuuskysymyksen kääntyy heikomman neuvotteluvoimaksi. Varsin usein hegemonin ja periferisen valtion välisessä vuorovaikutuksessa sopimuksen ja sopimuksettomien tilan ero merkitsee globaalien strategisten järjestelyjen onnistumista tai epäonnistumista. Tällöin asymmetria strategisten intressien tärkeyden arvioinnissa johtaa Mancur Olsonin (1965) ja Glenn Snyderin (1984, 471–473) mukaan tilanteeseen, jossa globaali hegemoni tulee riippuvaisemmaksi sopimuksesta kuin periferiavaltio. Mikäli hegemoni on enemmän huolestunut strategisista prioriteeteista, on sillä myös suurempi syy pelätä sopimuksen epäonnistumista, ja siten hegemonilla on suurempi intressi tehdä kompromisseja sopimusehdoista. Tämä strategisten intressien asymmetriaselitys heikon valtion neuvottelumenestykselle selittää myös useita Indonesian ja Yhdysvaltain neuvotteluiden voima-suhteita. Erityisesti 1950-luvun vuorovaikutuksessa, jossa Yhdysvallat pyrki ostamaan taloudellisilla kompensatioilla erilaisia kylmän sodan valtataisteluun liittyviä myönnytyksiä, Yhdysvaltain neuvotteluvoiman puutetta voidaan ymmärtää strategisten intressien asymmetriaselityksen avulla.

#### **Poliittinen päätöksenteko heikon valtion neuvottelumenestyksen selittäjänä**

Peliteorian käsitys koherentisti toimivasti neuvottelija-agentista Yhdysvaltain ja Indonesian vuorovaikutuksessa on tässä vaiheessa syytä täydentää ottamalla huomioon neuvottelupelin siirtojen ja strategiavalintojen taustalla oleva sisäpoliittinen ja byrokraattinen kädenvääntö. Kansainvälisen neuvotteluiden taustalla olevan päätöksenteon malleista voidaan erotella kolme ryhmää, joista jokainen painottaa ulkopoliittisessa päätöksenteossa tietynlaisten ryhmien vaikutusta yli muiden.

Ensinnäkin joissakin marxilaisittain orientoituneissa malleissa kapitalistisen valtion ulkopoliittisen päätöksenteon taustalla nähdään taloudellisia intressiryhmiä, erityisesti pääoman omistajia, jotka käyttävät ulkopoliittista päätöksentekoa välineenään pitkän tähtäimen taloudellisen voiton maksimoinnilleen (Maggdoff 1969; Amin 1976; Frank 1971; Evans 1979). Toisaalta eräiden näkemysten mukaan erityinen huomio tulee kiinnittää byrokraattisten toimijoiden, niiden vä-

listen valtasuhteiden ja erilaisten byrokraattisten perspektiivien vaikutukseen kansainvälisissä neuvotteluissa (Allison 1970; George 1980; Väyrynen 1988). Kolmannen malliryhmän mukaan keskeiset poliittiset aktorit, niiden välinen valtataistelu ja perspektiivierot tulee ottaa huomioon neuvotteluiden päätöksentekoa analysoitaessa (Scalapino ym. 1988; Schlesinger 1986).

Kun taloudellisten ryhmien vaikutusta Yhdysvaltojen ja Indonesian neuvotteluihin tarkastellaan voidaan ensimmäisenä huomata, että näiden ryhmien vaikutuksen määrällä ja suoruudella on käänteinen yhteys neuvottelukysymyksen strategisen priorisuuden kanssa: Yhdysvaltain ulkopolitiittinen eliitti ei välittänyt yksityisistä taloudellisista intresseistä siinä tapauksessa, että neuvottelutavalla asialla oli sotilasstrategista merkitystä. Ajatus siitä, että voimakkaiden, rikkaiden valtioiden ja kehitysmaiden välinen riistosuhde perustuu rikkaan valtion yksityisten intressipiirien sanelemaan itsekkääseen politiikkaan, jota sitten toteutetaan kansallisvaltion avulla kehitysmaissa ei siten saanut ainakaan kvalifioimattomaa tukea tarkastelluista neuvotteluista. Esimerkiksi Kiinan kauppasaartoon liittyvissä, sotilasstrategisesti tärkeissä neuvotteluissa erilaiset amerikkalaiset pääomapiirit toivat yhteisen seitsenkohtaisen tavoitelistan valtiovarainministeriön edustajan kautta kansallisen turvallisuusneuvoston tietoon. Neuvottelujen kuluessa Yhdysvallat sitoutui kuudessa näistä kohdista päinvastaiseen neuvotteluratkaisuun (Kivimäki 1994). Strategisten intressien (jotka voidaan toki haluttaessa tulkita pitkän tähtäimen taloudelliseksi intresseiksi) primaarisuus suhteessa yksityisiin taloudellisiin intresseihin Yhdysvaltain hegemonisessa päätöksenteossa onkin ensimmäinen päätöksentekojärjestelmään liittyvä heikon valtion taloudellista neuvottelumenestystä selittävä tekijä.

Tarkasteltaessa selkeästi taloudellisia neuvotteluja 1980-luvulla Yhdysvaltain ja Indonesian välillä voidaan paljastaa toinenkin taloudellisten intressiryhmien vaikutukseen liittyvä heikon valtion neuvottelumenestyksen selittäjä. Rikkaan suurvallan pääomapiirit toimivat globaalisti ja siksi niiden intressit ovat usein keskenään ristiriitaisia. Indonesiaan ja muualle ulkomaille investoivien vaikutusvaltaisten amerikkalaisten kuten myös ulkomaankauppaan erikoistuneiden elinkeinoalojen intressit poikkeavat kotimaisten tuotta-

jien intresseistä ja tämä luonnollisesti vähentää Yhdysvaltain neuvottelukannan päättäväisyyttä. Lisäksi Yhdysvaltain yksityisten taloudellisten intressien kansainvälisyys ja ristiriitaisuus mahdollistavat Indonesialle liittolaisten hakemisen ja mobilisoinnin Yhdysvaltain sisällä.<sup>6</sup>

Byrokraattisten toimijoiden vaikutuksesta eräs tärkeimmistä heikon valtion valtaa selittävistä tekijöistä liittyy neuvotteluedustuksen epäsymmetrisyyteen. Kun pääosassa tarkasteltuja neuvotteluja Indonesiaa edusti ulkoministeri tai presidentti, Yhdysvaltain neuvottelijana oli useimmiten Yhdysvaltain suurlähettiläs Jakartassa. Koska presidentin ja ulkoministerin tehtävänkävää määrittää kansallinen intressi kun taas suurlähettilään tehtävä on hyvien suhteiden ylläpitäminen asemamaahansa, on selvää, että erilainen tehtävämäärittely johtaa erilaiseen päättäväisyyden asteeseen suhteessa kansallisiin neuvottelutavoitteisiin. Kansallisen intressin kannalta on ensisijaista, että omat neuvottelutavoitteet hyväksytään kun taas hyvien suhteiden kannalta olisi tärkeintä saada aikaan edes jonkinlainen yhteisymmärrys. Tehtävämäärittelyn lisäksi suurlähettiläs on byrokraattisena toimijana pehmeämpi neuvottelija jo maantieteellisen perspektiivinsä vuoksi. Esimerkiksi suurlähettiläs Howard P. Jones, joka toimi Jakartalla diplomaattisissa tehtävissä lähes 12 vuotta tunsu varmasti Indonesian tarpeet lähes yhtä hyvin kuin edustamansa Yhdysvaltojen tarpeet. 1960-luvun neuvotteluissa Jones edustikin systemaattisesti Yhdysvaltain Indonesian-politiikan hallinnon kaikkein myöntyvimpiä piirejä. Parhaat esimerkit maantieteellisen perspektiivin vaikutuksesta neuvottelupolitiikan päättäväisyyteen lienevät kuitenkin 1940-luvulta, jolloin kaksi kolmesta Yhdysvaltain pääneuvottelijasta Indonesian itsenäisyysneuvotteluissa jouduttiin kutsumaan takaisin Indonesiasta liiallisen myöntyvyytensä vuoksi. Toisen erotetuksi tulleen Yhdysvaltain pääneuvottelijan ehdotus itsenäisyyskysymyksen ratkaisuksi oli indonesialaisten voimakkaasti kannattama, mutta kaatui YK:n turvallisuusneuvostossa Yhdysvaltain vastustukseen!

Eräs byrokraattisten ryhmien päätöksentekoon liittyvä heikon valtion neuvottelumenestystä se-

<sup>6</sup> Samanlainen strategia on identifioitu EY:n ja Afrikan valtioiden neuvotteluissa teoksessa Zartman 1971.

littävä tekijä on heikon ja vahvan valtion hallintojen erilaisuus, suuren valtion hallinnon kompleksisuus. Etenkin Yhdysvaltain ja Indonesian apu- ja taloudellisissa neuvotteluissa kongressin ja ulkoministeriön valtasuhteiden hahmottumattomuus selitti useita Indonesian onnistuneita neuvottelusiirtoja. Yhtäältä Indonesia pystyi käyttämään hyväkseen olemassa olevaa kilpailua kongressin talousapuhallinnon ja ulkoministeriön talousapuhallinnon välillä tukemalla tunnustuksin vuorotellen molempia kilpailijoita. Vastineeksi tuelleen Indonesia sai tietysti talousapua. Suuren globaalisti orientoituneen Yhdysvaltain hallinnon monimutkaisuutta Indonesia pystyi hyödyntämään myös käyttämällä hyväksi eri hallinnon yksiköiden Indonesian-politiikan erilaisuutta ja 'poimimalla' itselleen mieluisan politiikan itselleen suopealta toimijalta. Esimerkiksi vuoden 1952 talous- ja sotilasapuneuvotteluissa Indonesia välttyi osasta sotilaallisia sitoumuksia vaatimalla neuvottelupaikan vaihtoa Jakartasta Washingtoniin kesken neuvotteluiden. Tämä siirto tehtiin, jotta Indonesia välttäisi tässä kysymyksessä tiukinta linjaa vetäneen Yhdysvaltain Jakartaan suurlähetystön vaikutuksen.

Poliittisten ryhmien vaikutukset neuvottelupäätöksentekoon selittävät myös osaltaan Indonesian neuvottelumenestystä. Nämä selitykset eivät kuitenkaan välttämättä liity valtion vallan määrän problematiikkaan vaan pikemminkin demokratiakysymyksiin. Näyttää siltä, että Indonesian autoritaarisuus vaikutti etenkin 1960-luvun alkupuolen neuvotteluissa siihen, että Indonesia pystyi mobilisoimaan yhtenäisen kansan neuvottelutavoitteidensa taakse. Tämä luonnollisesti lisäsi Indonesian neuvottelijoiden päättäväisyyttä ja siten neuvotteluvoimaa. Toisaalta Indonesian johdon insensitiivisyys kansan köyhyyden ja valtiontalouden heikon kunnon suhteen vähensivät Indonesian pelokkuutta kehitysapuyhteistyön katkeamisen suhteen ja tämä teki mahdollommaksi Yhdysvaltain yritykset kiristää Indonesiaa ehdollisella taloudellisella avulla.

#### **Kansainvälisen järjestelmän hegemoninen konteksti heikon valtion neuvottelumenestyksen selittäjänä**

Kansainvälisen järjestelmän ominaisuudet ja etenkin globaali hegemonisen järjestyksen logiikka selittävät useita eroja heikon ja vahvan val-

tion asemassa kansainvälisissä neuvotteluissa.<sup>7</sup> Osa näistä eroista toimii globaalien johtajavaltion eduksi, mutta osa puolestaan tarjoaa selityksiä heikkojen valtioiden ajoittaiseen neuvottelumenestykseen hegemonista johtajavaltiota vastaan.

Oleellista neuvotteluasetelmien kannalta on kansainvälisen järjestelmän kontekstissa tietynlainen normatiivinen järjestys, joka asettaa omat ehtonsa neuvottelupelin strukturoitumiselle. Tämä järjestys on erityisen merkittävä tekijä tarkasteltaessa fyysisten koersiivisten voimasuhteiden vaikutusta neuvotteluvoimaan. Mikäli pakkovallan käyttö olisi täysin rajoittamatonta ja kansainvälinen järjestelmä olisi absoluuttinen normiton anarkia, tarkastellut neuvottelut olisivat olleet varsin toisenlaisia: heikkomman valtion menestymisiä olisi ollut vaikeampi selittää joskin niitä olisi ollut myös vähemmän selitettävänä. Normatiivisen järjestyksen vaikutusta Yhdysvaltain kykyyn käyttää voimakeinoja Indonesiaa vastaan kuvaavat haastateltujen (etenkin hallituksen neuvonantajan, Guy Paukerin) kertomukset Malesiankiistaan (1963–1965) liittyneistä amerikkalaisten keskusteluista. Avointa väkivallan uhkaa ei kerta kaikkiaan uskallettu käyttää, sillä se olisi romuttanut Yhdysvaltain ennestään karsineen maineen rauhanomaisena valtiona.

Toinen kansainvälisen järjestelmän neuvotteluille oleellinen tekijä on se hierarkkinen rakenne, jossa vastuu normatiivisen järjestyksen säilymisestä lankeaa hegemoniselle johtajalle. Yhdysvaltain rooli läntisen järjestyksen takaajavaltiona selittää merkittävän osan Indonesian neuvottelumenestyksestä tarkastelluissa neuvotteluissa. Kansallisvaltioille perustuvassa kansainvälisessä järjestelmässä ensimmäisenä edellytyksenä läntiselle vakaudelle on ei-kommunististen valtioiden sisäinen poliittinen vakaus. Indonesian tapauksessa sisäinen poliittinen vakaus oli alati uhattuna vallankumouksellisen toiminnan vuoksi ja jo varhaisista vaiheista lähtien Yhdysvalloille oli selvää, että Indonesian kansallisten päämäärien toteutumatta jääminen oli yhteydessä vallankumouksellisen toiminnan kasvun kanssa. Esimerkiksi itsenäistymisneuvotteluissa tärkein viesti, jota Jakartassa olleet amerikkalaisvirkamiehet

<sup>7</sup> Perusteellisempi esitys hegemonisen järjestyksen kontekstin vaikutuksista kansainvälisille neuvotteluille löytyy teoksesta Kivimäki 1993b.

Washingtoniin välittivät oli se, että kansalaisten itsenäisyyspyrkimysten edistyminen oli ehdoton edellytys kommunismin kurissapysymiselle, ja siksi Yhdysvaltojen tuli tukea Indonesian pyrkimyksiä. Paitsi kolonialismin liittyvissä kysymyksissä, Yhdysvallat joutui myös kaikissa muissa kysymyksissä varomaan tarkasti loukkaamasta kansallisia tunteita Indonesian poliittisen vakauden tukemiseksi. Tämä luonnollisesti rajoitti Yhdysvaltain kykyä ajaa päättäväisesti kansallista etuaan neuvotteluissa Indonesian kanssa.

Poliittisen vakauden lisäksi Indonesian taloudellinen vakaus nähtiin Yhdysvalloissa edellytyksenä alueen läntiselle vakaudelle. Taloudellinen vakaus oli tietysti myös Indonesian poliittisen vakauden ehto. Taloudelliseen apuun liittyvissä neuvotteluissa Yhdysvaltain tuntuma vastuu Indonesian taloudellisesta vakaudesta heikensi hegemonin kykyä neuvotella vastinetta apurahoilleen. Kun Yhdysvalloilla oli voimakas oma intressi avustamisessa väheni sen kyky pelotella Indonesiaa avun loppumisella mikäli Indonesia ei suostunut avun ehtoihin. 1950-luvulla puhuttiin jopa siitä millä ehdoilla Indonesian johtajat suostuisivat vastaanottamaan maalleen Yhdysvaltain apua.<sup>8</sup>

Hegemonin kokema vastuu kansainvälisestä järjestyksestä vaihtelee eri hegemoniavaiheissa ja nämä vaihtelut voidaan havaita myös vaikutuksena hegemonin neuvotteluvoimaan. Tarkasteluissa neuvotteluissa 1940-luvulla oli selkeästi havaittavissa Yhdysvaltain kasvava halu ottaa vastuuta Indonesian ja Hollannin välisistä itsenäisyysneuvotteluista ja tämä vastuun kasvaminen näytti koko ajan tuovan Indonesialle neuvotteluetuja suhteessa Yhdysvaltoihin.<sup>9</sup> Hegemonian laskuvaiheessa 1960-luvun lopulta 1970-luvun loppuun Yhdysvaltain halu vastata läntisestä maailmanjärjestyksestä ei ulkopoliittisen eliitin keskuudessa vielä vähentynyt, mutta etenkin 1980-luvun taloudellisissa neuvotteluissa hegemonian minimalisoitumisen vaiheessa Yhdysval-

<sup>8</sup> Presidentti Sukarno ja puolustusministeri Kusumasumantri halusivat lähinnä asettaa ehtoja sille kuinka paljon avun käyttämistä tarkkailevia ja opastavia amerikkalaisvirkamiehiä voitiin lähettää avun mukana ja kuinka sotilaallinen apu strukturoi Indonesian sotilasvoimia.

<sup>9</sup> Vastaavanlainen havainto on tehty Yhdysvaltain neuvotteluissa Euroopan kanssa 1940-luvun lopulla teoksesta Ikenberry 1989.

tain huoli Indonesian taloudellisesta vakaudesta tuntuvasti väheni ja tämä selkeästi lisäsi Yhdysvaltain päättäväisyyttä pitää kiinni itsekkäistä taloudellisista neuvottelutavoitteistaan.<sup>10</sup>

Toinen hegemonisen normatiivisen järjestyksen kontrollirakenteen kansainvälisiin neuvotteluihin liittyvä vaikutin on hegemonin ja hegemonin haastajan (vaihtoehtojohdajan) välinen jännite. George Modelskin (1987) malleissa hegemonisen haastajan ilmaantuminen hegemonisen järjestyksen muodostuessa on jonkinlainen yleinen lainalaisuus. Tällä lainalaisuudella on huomattava selitysarvo heikon valtion neuvottelumenestykseen ainakin tarkastelluissa neuvotteluissa. Indonesian mahdollisuus uhata Yhdysvaltoja siirtymisellä Yhdysvaltain 'vastustajan leiriin' mikäli sopimukseen ei päästäisi, teki Yhdysvallat huomattavasti pelokkaammaksi ja siten huomommaksi neuvottelijaksi. Indonesian 'Neuvostoliitto-kortti' oli tehokas Yhdysvaltain painostamisessa niin kauan kunnes Indonesia 1965 muuttui sisäiseltä järjestykseltään voimakkaan antikommunistiseksi valtioksi. Tämän jälkeenkin Indonesia vielä 1978 uhkasi ostaa tulevaisuuden aseistustaan Neuvostoliitolta, mikäli Yhdysvallat ei luopuisi sotilaallisen avun ehdollistamisesta Indonesian ihmisoikeuspolitiikan muutokseen. Tässä vaiheessa Indonesian Neuvostoliitto-kortti ei kuitenkaan ollut riittävän uskottava Yhdysvaltain kannan muuttamiseksi: presidentti Suharton kääntyminen Neuvostoliiton puoleen olisi ollut suurempi uhraus Indonesialle kuin Yhdysvalloille.

Järjestyksen ja vastuun lisäksi tärkeä ehdollistaja neuvotteluiden kansainvälisen järjestelmän kontekstissa on järjestyksen agenteiltaan edellyttämä kuuliaisuus normien suhteen. Koska puhtaasti pakkovaltainen tapa ylläpitää normatiivista järjestystä tulisi kohtuuttoman kalliiksi järjestyksen vartijalle (hegemonille), pidetäänkin yleensä selviönä, että kuuliaisuuden taustalla on järjestyksen ja johtajuuden spesifi tai diffuusi kannatus. Uusrealistisen hegemoniateoretisoinnin mukaan kansainväliset normatiiviset rakenteet säilyvät ja niitä noudatetaan siksi ja niin kauan

<sup>10</sup> Hegemonian minimalisoitumisvaihe on neo-gramscilaisen hegemoniateorian käsite, joka tarkoittaa vaihetta, jolloin hegemoninen ideologia ei ole ainoastaan alamaisten kritiikin kohteena, vaan sen oikeutusta aletaan jo epäillä hegemonin omissa päätöselimissä (Femia 1981).



kun järjestys yleensä palvelee sen kuuliaisia agentteja. Uusgramscilaisen ajattelun mukaan kuuliaisuuden taustalla oleva kannatus on diffu-simpaa, se ei perustu niinkään järjestyksen suoranaiseen hyödyllisyyteen kuin sen ideologiseen oikeutukseen: länsivaltiot noudattivat läntisen diplomatian ja kommunismin patoamispolitiikan pelisääntöjä sekä hyväksyvät Yhdysvaltain johtajuuden kommunismin patoamisessa koska ne kokivat 'vapaan läntisen järjestyksen' ja sen puolustamisen oikeutettuna.

Riippumatta siitä perustuiko kuuliaisuus kylmän sodan läntisen järjestyksen diffuusiin tai spesifiin kannatukseen, näytäisi selvältä, että tämän kannatuksen hankkiminen merkitsi järjestyksestä vastuussa olevalle hegemonille kustannuksia neuvotteluvoimassa. Ensimmäisissä tarkasteluissa neuvotteluissa Yhdysvaltain halu hankkia oikeutusta johtajuudelleen (tai osoittaa sen hyödyllisyys alamaailmalle) merkitsi taistelua vaihtoehtoisia globaaleja tai alueellisia järjestyksiä vastaan. Eräs käännekohta Yhdysvaltain suhtautumisessa Indonesian itsenäistymisprosessiin oli Intian koollektsuma pan-aasialainen kokous helmikuussa 1949, joka järjestettiin Indonesian itsenäisyyden tueksi. Dokumentit Yhdysvaltain ulkoministeriön kirjeenvaihdosta kokouksen tiimoilta paljastavat selkeästi kuinka vakavana uhkana tätä sinänsä Yhdysvaltain Indonesian-politiikkaa tukevaa kokousta pidettiin. Näistä dokumenteista käy selkeästi ilmi, että Yhdysvallat näki pan-aasialaisen järjestyksen uhkana omalle johtajuudelleen Aasiassa, ja että tämän uhan torjumiseksi nähtiin välttämättömäksi, että Yhdysvallat pystyy olemaan pan-aasialaista järjestystä hyödyllisempi kolonialismin vastainen voima Indonesiassa. Yhdysvaltain oli siis kannatuksen saamiseksi lisättävä myönnytyksiään Indonesia-neuvotteluissa.

Hegemonian kukoistuskaudella Yhdysvaltain johtajuuden oikeuttamistarve ilmeni Indonesia-neuvotteluissa lähinnä kyvyttömyytenä vastustaa Indonesian käyttämää 'Neuvostoliitto-korttia'. Vietnamin sodan jälkeen Yhdysvaltain vakavin neuvotteluvoiman ongelma oli suunnaton tarve osoittaa epäileville liittolaisilleen ja ystävävaltioille, että Yhdysvaltain johtama läntinen järjestys edusti inhimillisiä ja kannatettavia arvoja, eikä itsekkäitä sotaisia intressejä. Nixonin politiikassa tämä merkitsi liittolaisten ja ystävien sotilaallisen ja taloudellisen itseriittoisuuden tuke-

mista kun taas Carterin aikana se merkitsi ihmisoikeuspolitiikan nostamista ulkopoliittisen retoriikan ja, ainakin Indonesiassa, myös käytännön keskiöön. Sekä Nixonin, että Carterin hegemoninen missio johti Indonesian kanssa käytävissä neuvotteluissa siihen, että Yhdysvallat joutui tekemään omien intressiensä kannalta hyödyttömiä, ehkä jopa vahingollisia myönnytyksiä.

#### 4. Lopuksi

Mikäli etsii ensin sellaisia kansainvälisiä neuvotteluja, joissa heikko valtio on menestynyt vahvaa vastaan ja sen jälkeen keskittyy tutkimaan neuvotteluissa tehtyjä siirtoja ja strategiavalintoja joissa heikompi valtio on onnistunut, voi olla varma, että voi tuottaa heikon valtion kannalta optimistisia johtopäätöksiä. Yhtä varma voi olla, etteivät nämä johtopäätökset kerro mitään siitä minkälaiset vahvojen ja heikkojen valtioiden neuvotteluvoimasuhteet yleensä kansainvälisissä neuvotteluissa ovat. Tällaisella tutkimuskohteen valinnalla voidaan kuitenkin osoittaa se, ettei neuvotteluvoima välttämättä ole vallasta riippuvainen. Se onkin ollut ensimmäinen tämän esityksen päämäärä. Toisaalta tarkoituksena on ollut virittää jos ei aivan provosoida systemaattisempaa tutkimustapausten valintaa, jolla olisi mahdollista testata tässä esitettyjen suotuisien olosuhteiden rajoituksia ja strategioiden onnistumisehtoja. Sellainen tutkimus olisi seuraava askel kohti parempaa heikon valtion neuvotteluvoiman ymmärtämistä.

#### LÄHTEET

- Allison, Graham T. (1971): *Essence of Decision*. Houghton Mifflin, Boston.
- Amin, Samir (1976): *Unequal Development*. Praeger, New York.
- Dahl, Robert A. (1965): The Concept of Power, teoksessa Singer, David J. (toim.): *Human Behavior and International Politics*. Chicago.
- Department of State (1984): *Foreign Relations of the United States, 1952-1954*. Vol VI, East Asia and the Pacific, osat 1 ja 2. US Government Publishing Office, Washington D.C.
- Elsberg, Daniel (1968): *The Theory and Practice of Blackmail*. Rand Publications, Santa Monica.
- Evans, Peter B. (1979): *Dependent Development; the Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton University Press, Princeton.
- Femia, Jaime (1981): *Gramsci's Political Thought*. Clarendon, Oxford.

- Frank, Andre Gunder (1971): *Sociology of Underdevelopment and Underdevelopment of Sociology*. Zenith, New York.
- George Alexander L. (1980): *Presidential Decision-Making in Foreign Policy*. Lynne Rienner, Boulder.
- Harsanyi John C. (1956): Approaches to the Bargaining Problem Before and After the Theory of Games, *Econometrica* 24:1.
- Ikenberry, John G. (1989): Rethinking the Origins of the American Hegemony, *Political Science Quarterly* 104:3.
- Kivimäki, Timo (1994): A Case Study of US Negotiations in Indonesia, 1951–1954, teoksessa Zartman ja Rubin.
- Kivimäki, Timo (1993a): *Distribution of Benefits in Bargaining Between a Superpower and a Developing Country*. Suomen Tiedeseura, Helsinki.
- Kivimäki, Timo (1993b): Strength of Weakness: American-Indonesian Hegemonic Bargaining, *Journal of Peace Research* 30:4.
- Lockhart, Charles (1979): *Bargaining in International Conflicts*. Praeger, New York.
- Magdoff, Harry (1969): *Imperialism in aika*. Helsinki.
- Modelski, George (1987): *Long Cycles in World Politics*. University of Washington Press, Seattle.
- Nash, John (1953): Two Person Cooperative Games, *Econometrica* 21:1.
- Nash, John (1950): The Bargaining Problem, *Econometrica* 18:1.
- Olson, Mancur (1965): *The Logic of Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Scalapino Robert A. et al (1988): *Asia and the Major Powers: Domestic Politics and Foreign Policy*. UC Press, Berkeley.
- Schlesinger, Arthur M. Jr (1986): *The Cycles in American History*. Houghton Mifflin, Boston.
- Snyder, Glenn H. (1984): The Security Dilemma in Alliance Politics, *World Politics* 36:4.
- Snyder, Glenn H. ja Paul Diesing (1977): *Conflict Among Nations: Bargaining Decision-Making and System Structures of International Crises*. Princeton University Press, Princeton.
- Vital David (1967): *The Inequality of States*. Clarendon, Oxford.
- Väyrynen, Raimo (1988): Valtiollinen ja yhteiskunnallinen päätöksenteko ulkopoliitikassa, *Hallinnon Tutkimus* 7:1.
- Zartman, I. William (1971): *The Politics of Trade Negotiations between Africa and the European Economic Community*. Princeton University Press, Princeton.
- Zartman, I. William ja Rubin Jeffrey, toim. (1994): *Power and Negotiation*. Houghton Mifflin, Boston.
- Zeuthen, Frederik (1930): *Problems of Monopoly and Economic Warfare*. Lontoo.