

KONFLIKTY MIĘDZYNARODOWE W WIRTUALNYM ŚWIECIE I SPOSOBY ICH ZAŻEGNYWANIA¹

Adrian Bartkiewicz

Niniejszy wykład ma za zadanie zilustrować wielorakie przyczyny międzypaństwowych konfliktów wirtualnego świata, ich genezę (a więc wzajemne powiązania przyczyn i mechanizmów powstawania i eskalacji), rodzaje oraz dać zarys tzw. crisis management – teorii dotyczącej działań likwidujących konflikty lub uśmierzających je. U samego początku należy jednak zdefiniować temat rozważań. Jest nim konflikt. Konflikt (łac. conflictus) to sprzeczność interesów dwóch lub większej liczby podmiotów. W przypadku konfliktu politologicznego mówimy o sprzeczności, zachodzącej w sferze polityki dóbr materialnych lub niematerialnych, które są przedmiotem sporu. Zatem każda próba analizy konkretnego konfliktu (także politologicznego) będzie z konieczności musiała zająć się jego podmiotami i przedmiotem. O ile w naszym przypadku podmiotami są mikroorganizmy (mikronacje, wirtualne państwa), to jego przedmiot może być różny. Spróbujemy więc najpierw dla potrzeb naszej analizy zarysować pole konfliktu, aby następnie przejść do części opisowej, opartej na doświadczeniach polskiego świata wirtualnych państw, i zakończyć próbą przedstawienia metod zażegnania kryzysów politycznych.

1. PRZYCZYNY KONFLIKTÓW MIĘDZYNARODOWYCH WIRTUALNEGO ŚWIATA

Zawężenie pola konfliktu. Z uwagi na swoją specyfikę państwa wirtualne nie są generalnie podatne na konflikty międzynarodowe. Tak zwane pole konfliktu jest tu mocno ograniczone: nie ma sporów o bogactwa naturalne, ponieważ każdy kraj może je sobie stworzyć, w zależności od własnych potrzeb (i fantazji) twórców, nie istnieją spory terytorialne, gdyż państwa wirtualne nie muszą z sobą graniczyć (choć zdarza się to, wówczas jednak wirtualna granica jest od początku tematem ustaleń i może być zrewidowana jednostronnie, przez modyfikację własnej tylko mapy i bez wzbudzania konfliktu). Znikają zatem w wirtualnym świecie dwie główne przyczyny konfliktów: spory terytorialne i spory o surowce gospodarcze. Także nacjonalizm i szowinizm, będący do niedawna w świecie realnym częstym podłożem konfliktów i nawet wojen, w naszym świecie wirtualnym rzadko będzie miał zastosowanie – wystarczy powiedzieć, że istnieje wiele wirtualnych „światów”, które najczęściej zamykają się w ramach jednego języka, a zatem najczęściej także jednego narodu. Trudno więc o spór na tle przynależności narodowej. Wreszcie niewielkie szanse na wywołanie konfliktu międzynarodowego mają w wirtualnym świecie spory światopoglądowe

¹ Wykład wygłoszony po raz pierwszy 31 lipca 2008 roku na Królewskim Uniwersytecie Scholandii

i religijne. Kościoły i religie w ogóle nie grają dominującej roli w światowej sieci, są w niej słabo reprezentowane, zaś religijny fundamentalizm (klasyczne źródło konfliktów) jeszcze nie zdążył zagnieździć się w mikropaństwach, zważywszy zresztą na światopoglądową otwartość ich uczestników nie ma na to zbyt wielkiej szansy.

Pozostałe pole konfliktu. Z tzw. klasycznych przyczyn konfliktów pozostaje więc przede wszystkim konflikt interesów gospodarczych. Ten rodzaj sprzeczności interesów może mieć jednak zastosowanie tylko w wypadku państw rzeczywiście rozwiniętych, dysponujących funkcjonującym systemem gospodarki z produkcją wzajemnie powiązanych dóbr, centralnym rejestrem posiadłości ziemskiej, automatycznymi płatnościami, rynkiem wewnętrznym na którym faktycznie obecne są różne podmioty ekonomiczne. Zatem w przypadku polskiego świata wirtualnego, na dzień dzisiejszy taki konflikt rozpatrywany może być raczej na płaszczyźnie teoretycznej, ponieważ w rzeczywistości opisanym systemem gospodarczym dysponuje zaledwie kilka państw, nie wykazujących zresztą jak dotąd chęci wywołania międzynarodowych konfliktów. Niemniej, z uwagi na szybki rozwój cyberpaństw należy go tu przedstawić: konflikt gospodarczy w cyberświecie dotyczyć może przede wszystkim kwestii importu i eksportu, dyskryminacji podmiotów gospodarczych jednego państwa w innym, agresywnego merkantylizmu (wspierania własnego eksportu i ograniczania importu środkami politycznymi), wywierania wpływów na inne państwa, w celu osiągnięcia gospodarczej dominacji, spory o sfery interesów ekonomicznych w innych państwach, mniej rozwiniętych albo po prostu znacznie mniejszych i z tego powodu widzianych jako potencjalni „klienci” silnej gospodarki.

Nowe pola konfliktu. Specyfika państw wirtualnych wprowadza jednak nowe pola konfliktu, które prawdopodobnie mają w tym świecie znacznie większe znaczenie niż kiedykolwiek miałyby w świecie realnym. Wymieńmy tylko niektóre: Najpierw jest to nielegalne (pirackie) korzystanie z wzorów, systemów, rozwiązań, grafik i tekstów, wypracowanych przez inne państwo. W internecie nie jest wielkim problemem ściągnięcie cudzych skryptów lub po prostu wierne odwzorowanie długo wypracowywanych rozwiązań. Takie działanie, które w świecie realnym skończyłoby się co najwyżej procesem sądowym lub bojkotem ekonomicznym jakiejś firmy, tu, z uwagi na „upaństwowione” podmioty sporu, może łatwo wywołać konflikt o zasięgu międzynarodowym. Następne pole konfliktu to ... kwestie ambicjonalne. Twórcy państw wirtualnych to najczęściej młodzi ludzie, w dodatku z uwagi na posiadane umiejętności często przekonani o swojej nieprzeciętności a nawet niezwykłości. Mikronacje tworzą oni nierzadko w celu urzeczywistnienia swoich przywódczych ambicji, zbierają wokół siebie innych ludzi, nawet aktywnych i pomysłowych, gotowych pod ich kierownictwem urzeczywistniać plany przywódców. W wirtualnym świecie zostają owi przywódcy skonfrontowani w innymi organizmami – i ich

przywódcami. Są to często podobne osobowości. W tym momencie rozstrzygającym będzie reprezentowana dojrzałość indywidualna. Osoba zrównoważona, dysponująca pewną ogładą (i rozsądkiem), najczęściej także posiadająca w swoim mikropaństwie pewne atuty, będzie umiała porozumieć się z potencjalnymi partnerami i doprowadzić do pokojowej współpracy i wymiany. Osobowość niedojrzała, zwłaszcza zaś nie posiadająca rzeczywistych atutów dla współpracy i wymiany zareaguje na obecność partnerów-rywali agresją. Zacznie stawiać żądania (bo nie jest w stanie oferować niczego dla wymiany), grozić atakiem (w ten sposób we własnym mniemaniu powiększając swój prestiż) lub wymuszać podporządkowywanie się innym swojemu organizmowi. W realnych, rozwiniętych państwach takie jednostki są (z reguły) „pacyfikowane” i nie dochodzą do faktycznej kontroli nad krajem lub też szybko ją tracą – zatem konflikty na tle ambicjonalnym wybuchają rzadko – choć można takie wskazać. Inaczej jest w cyberświecie – tu niezrównoważona jednostka może być twórcą państwa i jego absolutnym władcą, a niewielka z początku grupa obywateli może nie zdążyć wytworzyć mechanizmów „pacyfikacyjnych”. Państwa wirtualne są więc stale narażone na konflikty ambicjonalne – z dnia na dzień może pojawić się choćby nowy mikroorganizm i wywołać całą serię konfliktów.

2. MECHANIZMY KONFLIKTÓW I ICH DYNAMIKA

Naturalna sprzeczność interesów: mechanizm konfliktu na tle ekonomicznym. Rzadko w świecie mikronacji podmioty konfliktu są jego „autorami” w jednakowym stopniu. Mogłoby to mieć miejsce najprędzej przy ekonomicznym podłożu konfliktu, ale, jak powyżej stwierdzono, mikronacje nie rozwinęły jeszcze na tyle swojej gospodarki, aby już dziś do tego mogło dojść. Powiedzmy zatem tylko tyle – na przyszłość: to właśnie w sferze gospodarczej może „utworzyć się” naturalna sprzeczność interesów, która następnie zrodziłaby konflikt polityczny. Jedno państwo mogłoby poczuć się ograniczane, nawet (merkantylizm!) bojkotowane gospodarczo przez inny organizm i sięgnąć po środki polityczne, aby tę dyskryminację zakończyć. Inną możliwością, braną pod uwagę w wypadku organizmów otwartych ekonomicznie byłaby tu ekonomiczna infiltracja jednego państwa przez inne bezpośrednio lub pośrednio (za pomocą ekspansji większych firm). Szybkie zdominowanie niektórych ważnych dziedzin gospodarki (np. produkcja i sprzedaż materiałów budowlanych) przez obce podmioty gospodarcze mogłoby, przy braku odpowiednich mechanizmów obronnych mogłoby w szybkim tempie spowodować paraliż gospodarczy państwa infiltrowanego albo jego uzależnienie. Na tym tle może łatwo dojść do konfliktu ekonomicznego: państwo, czując się infiltrowanym sięga po dostępne mu środki obrony (cła, specjalne podatki, zakazy inwestycji obcych w określonych dziedzinach), czym wywołuje negatywne reakcje inwestorów, którzy dla ratowania swoich interesów włączają w grę swoje państwo pochodzenia. Konflikt przenosi się na płaszczyznę polityczną. Tu obie strony mogą sięgać po rozmaite środki:

bojkot polityczny rywala, wroga mu propaganda, proces międzynarodowy (jeśli istnieje taka możliwość), zamrożenie jego aktywów, wyłączenie i wysiedlenie jego obywateli ze swojego terytorium. Takie z kolei środki mogą wywołać konflikt zbrojny, który jest ostatnim najgroźniejszym dla obu organizmów ogniwem sporu.

Nielegalne korzystanie z cudzych rozwiązań systemowych: piractwo. Zjawisko to jest nadzwyczaj częste, choć nie musi ono prowadzić do konfliktu. Po pierwsze, piractwo da się łatwo zamaskować, zmieniając zewnętrzną (dostępną ogółowi) postać skopiowanych rozwiązań. Tylko rzadko bardzo bystry obserwator, który dodatkowo jest zainteresowany w wykryciu tego rodzaju kradzieży dojdzie do pewności, że została ona dokonana właśnie u niego, a jeszcze rzadziej będzie w stanie to udowodnić. W takim przypadku zazwyczaj dochodzi do wzajemnych oskarżeń i bojkotu politycznego, rzadziej do tworzenia się bloków i zaangażowania innych organizmów w konflikt. Spory o piractwo nie mają na szczęście zbyt dużej nośności – nie są w stanie rozwinąć się w naprawdę groźny konflikt: W polskiej rzeczywistości prawnej, gdzie kradzież intelektualna w zasadzie nie jest ścigana ani uważana za prawdziwe przestępstwo, także wśród mikronacji trudno byłoby znaleźć sojusznika, który zgodziłby się wywołać „wojnę o kopię”. Toteż i konflikty takie najczęściej nie są długotrwałe, gdyż „dobro”, będące przedmiotem sporu, nie zostało właściwie nigdy utracone, zatem jego utrata nie boli do tego stopnia, by powodować gwałtowniejsze reakcje czy trwałe urazy. Ten rodzaj sporu najłatwiej jest rozładować – wystarczy umiejętnych negocjacji, w wyniku których jedna strona przyzna się do dokonanego „kopiowania” (i zapewni może jakieś symboliczne odszkodowanie albo choćby wpisze wzmiankę o faktycznym autorstwie danego rozwiązania), druga zaś oficjalnie „przekaze” prawa do (i tak już użytkowanego) systemu.

Konflikty ambicjonalne – realne zagrożenie. Trzecia grupa konfliktów posiada nie tylko wielkie prawdopodobieństwo pojawienia się, ale i olbrzymią dynamikę rozwoju. Konflikty wywoływane przez ambitne, lecz niespełnione jednostki (por. opis pola konfliktu) są w stanie z dnia na dzień postawić cały wirtualny świat na skraju wojny. Przedmiot sporu jest najczęściej wyimaginowany: bliżej niesprecyzowane żądanie uznania czyjejs zwierzchności, włączenia się do paktu wojskowego (w przypadku państw wirtualnych sprawa czysto ambicjonalna przywódcy takiego paktu) czy żądanie przekazania jakiegoś rozwiązania-systemu. Może tu także zostać użyte oskarżenie (prawdziwe lub nieusprawiedliwione) np. o werbunek cudzych obywateli, niesłuszną krytykę państwa w oficjalnych wypowiedziach lub publicznych środkach przekazu innego państwa. Mechanizm jest zazwyczaj bardzo podobny: Najpierw następuje oskarżenie (żądanie), następnie, w wypadku niepodporządkowania się oficjalna i otwarta groźba. Potem obydwie strony usiłują zmontować system sojuszy, który albo pomoże zrealizować żądania, albo im się przeciwstawić. W zależności od przedmiotu sporu na tym etapie podejmowane są próby negocjacji lub nawet

mediacji trzeciej strony. Jeśli w międzyczasie żądający przekonał się o niemożności osiągnięcia swoich celów – albo po prostu z nich zrezygnował – mediacja ma szansę zakończyć się powodzeniem. Jeśli nie – następuje długotrwały konflikt, który zazwyczaj ma postać wzajemnego bojkotu dyplomatycznego (może gospodarczego, o ile oba podmioty rozporządzają strukturami gospodarczymi) oraz „wojnę propagandową”. Następnym etapem jest spadek zainteresowania innych państw konfliktem, który ich bezpośrednio nie dotyczy i ich stopniowe „wyłamywanie się” z bloków poparcia w imię własnych interesów. Wyjątkiem jest na tym etapie sytuacja, gdy twórca konfliktu cieszy się nikłym prestiżem – wówczas tylko on zostaje izolowany, jego rywal uzyskuje natomiast coraz większe poparcie. Zakończenie konfliktu może być więc czworakiego rodzaju: albo, jak wspomniano, dochodzi do skutecznej mediacji, albo obie strony pozostają w długotrwałym tłącym się sporze (najczęściej już samotnie, bez sojuszników), albo jedna ze stron zostaje izolowana na płaszczyźnie międzynarodowej, albo wreszcie dochodzi do otwartej wojny z użyciem środków technicznych (ataki na listy dyskusyjne, niszczenie zawartości stron, spamowanie skrzynek pocztowych przeciwnika, nadsyłanie wirusów, trojanów, bardzo rzadko powodowanie trwałych szkód (np. palenie twardego dysku, bezpośredni atak na serwer), gdyż taki krok może skończyć się procesem karnym przed realnym sądem. Niemniej i straty, poczynione bez uciekania się do ostatniego opisanego rodzaju działań mogą być bardzo dotkliwe dla obydwu stron. Jeśli zważyć, że wszystko to odbywa się w świecie symulacji sieciowej, mającym przecież w swej intencji przynieść rozrywkę (także intelektualną) i pożytek uczestnikom, konsekwencje kryzysu tego rodzaju są wprost zaprzeczeniem celów tworzenia wirtualnych państw. Jak wynika z wyżej powiedzianego, konflikty na tle ambicjonalnym są nie tylko częstym generatorem konfliktów, ale też spory na tym tle mogą być najdłuższe, mieć najbardziej dynamiczny przebieg i najcięższe skutki. Toteż i dla ich rozwiązania będą potrzebne specjalne środki.

3. DZIAŁANIA POLITYCZNE, USUWAJĄCE KRYZYS

Istnieje zarówno „klasyczny” zestaw narzędzi dyplomatycznych i ogólnie – politycznych, stosowanych przy rozładowywaniu i likwidacji ognisk zapalnych oraz samych już rozwijających się konfliktów. Tylko niektóre z nich mogą być stosowane w wirtualnym świecie, z to znów ze względu na jego specyfikę. Przedstawimy je tu najpierw wszystkie za pomocą zwykłego wyliczenia, następnie przejdziemy do szerszego opisu tych, które w wyróżnionych przez nas rodzajach konfliktów mogą być najbardziej przydatne.

Metody rozwiązywania sporów politycznych. Są nimi przede wszystkim negocjacje. Negocjacje mogą być bezpośrednie i dwustronne, ale jeśli prowadzone są one z udziałem strony trzeciej, niezaangażowanej bezpośrednio w konflikt mówimy o mediacji. Z kolei niektóre formy mediacji,

w których stronie trzeciej zostaje przyznane prawo do wiążącego rozwiązania sporu, a obie strony konfliktu deklarują wykonanie tej decyzji, nazywamy arbitrażem. Inne metody, towarzyszące rozwiązywaniu negocjacyjnemu albo (niestety) stosowane zamiast niego, to metody stosujące nacisk pod różnymi postaciami. Będzie to więc kampania medialna, następnie bojkot gospodarczy, polityczny lub totalny, inna forma dyskryminacji obywateli drugiego państwa lub jego instytucji, sprzymierzenie się (blokowanie) z innymi państwami w celu wzmożenia nacisku, szantaż polityczny (żądania połączone z groźbami) czy wreszcie otwarty konflikt zbrojny, czyli wojna. Podane powyżej środki na pewno nie wyczerpują wszystkich metod, niemniej obejmują te najczęstsze, stosowane czasem nawet bez uświadomienia sobie ich sposobu oddziaływania a także ewentualnych dalszych konsekwencji. Zgodnie z zakresem naszych rozważań skoncentrujemy się tylko na dyplomatycznych środkach „zarządzania” kryzysami: negocjacji, mediacji i arbitrażu.

Metody dyplomatyczne w mikronacjach.

Negocjacje. Do negocjacji, co oczywiste, potrzeba zgody obydwu stron. Przy czym ani nie musi być to zgoda szczerą (może być np. wymuszona okolicznościami), ani też nie musi być ona wyłączna – obok negocjacji konflikt może toczyć się dalej, nawet nabierając własnej dynamiki. Niemniej negocjacje są pierwszym i najczęstszym sposobem, do jakiego sięgają mikronacje, by zlikwidować albo rozładować istniejące konflikty lub choćby zapobiec ich dalszej eskalacji. Bywa, że negocjacje prowadzą ze sobą głowy państw bezpośrednio, co jest zjawiskiem częstym w cyberpaństwach, rzadko posiadających wykształconą grupę dyplomatów. Takie bezpośrednie negocjacje mają zarówno swoje plusy, jak i minusy. Do pierwszych zaliczyć należy pełne „umocowanie” negocjatora, władnego faktycznie podejmować samodzielnie wiążące decyzje odnośnie swojego państwa a także szybszy przebieg, gdyż taki uczestnik negocjacji zazwyczaj nie musi się z nikim konsultować. Z drugiej strony jednak szef państwa wcale nie musi być dobrym dyplomata, a nawet wręcz czasem jest sam główną przyczyną konfliktu (por. konflikty na tle ambicjonalnym). W takim przypadku nie służy to zbytnio przebiegowi negocjacji, ich atmosfera może być mało produktywna, a końcowe ustalenia, jeśli w ogóle do nich dojdzie, niepełne, niewłaściwie sformułowane, a tym samym zawierające w sobie zarzewie kolejnego konfliktu. z tego powodu lepiej jest delegować do negocjacji inne osoby, mniej zaangażowane osobiście w konflikt i może lepiej przygotowane fachowo do rozmów i ustaleń, zachowując prawo do nadzoru nad ich przebiegiem i częstej konsultacji, oraz, co oczywiste, prawa do wyrażania zgody na ostateczne ustalenia. Przy ograniczonym zakresie konfliktu lub jego niewielkim znaczeniu dla obu stron może on być rozwiązany za pomocą samych tylko służb dyplomatycznych (ambasadora drugiego kraju, o ile jest, najwyżej MSZ), bez angażowania głowy państwa czy szefa rządu. Pomaga to z jednej

strony rozwiązać konflikt fachowo i „na miejscu”, z drugiej zaś ogranicza jego dynamikę już w zarodku: konflikt, w który nie włączają osoby z pierwszych stron gazet nie jest pożywką dla mediów, unika się zatem jego sztucznego rozdmuchiwania. Oczywiście taka opcja wymaga naprawdę fachowych kadr dyplomatycznych, ludzi umiejących i przede wszystkim chcących konflikty rozładowywać.

Negocjacje wypadałoby zalecić zwłaszcza przy: rozmowach na temat uznania nowych organizmów, redukowaniu konfliktu medialnego, rozwiązywania konkretnych sporów ekonomicznych o wąskim zakresie (np. monopolizacja konkretnej dziedziny gospodarki), konflikcie, spowodowanym piractwem systemowym.

Mediacje. Włączenie trzeciej strony, nie zaangażowanej bezpośrednio w konflikt może nastąpić z inicjatywy jednego z uczestników konfliktu, lecz także z jej własnej inicjatywy. W wirtualnym świecie nierozwiniętych jeszcze państw ten drugi sposób włączenie wydaje się lepszy. Przy pierwszym bowiem zawsze jedna ze stron nie będzie (przynajmniej na początku) posiadała koniecznego zaufania do bezstronności wezwanego (zaproponowanego) przez rywala mediatora. Dobrze jest, jeśli mediator (państwo, jego przedstawiciel) będzie reprezentował stronę, nie mającą faktycznie związku z polem konfliktu ani żadnych interesów w tej dziedzinie, natomiast będzie znany obydwu stronom i jednocześnie przez obie postrzegany jako godny zaufania. Tej roli mogą podejmować się więc państwa, posiadające poprawne stosunki z obydwoma stronami konfliktu i jednocześnie posiadające od obydwu na tyle duży dystans (nie związane paktem politycznym, systemem gospodarczym, bardzo intensywną współpracą kulturalną lub inną), by nie można było podejrzewać ich o chęć wsparcia jednego rywala przeciw drugiemu. Musi to być (personalnie) także osoba zrównoważona, dojrzała, nie posądzana o chęć zrealizowania przy okazji mediacji osobistych ambicji lub np. nielojalność albo niedyskrecję. Dodatkowo mediator powinien mieć w kwestii spornej „czyste konto” – czyli na przykład nie wypowiedzieć się już wcześniej w spornej sprawie na rzecz jednej lub drugiej strony. W innym przypadku będzie podejrzewany, że pragnie doprowadzić do uprzednio już przez siebie proponowanego rozwiązania. Wybierając mediatora, obie strony powinny zatem przeprowadzić rodzaj wspólnego testu, sprawdzającego kandydata na mediatora w świetle podanych kryteriów. Mediacje powinny toczyć się na neutralnym terenie, co w przypadku mikronacji oznacza np. zaproszenie obu uczestników na konferencję do mediatora. Mediator winien przejąć ich prowadzenie od początku do końca, by strony nie oskarżały się wzajemnie o zdominowanie negocjacji lub dyktat. Powinien stawiać konstruktywne wnioski, podsumowywać poglądy stron, starać się sprowadzać ich wypowiedzi do wspólnego mianownika. W razie potrzeby musi także porozmawiać ze stronami osobno, zawsze jednak informując odpowiednio drugą stronę o fakcie rozmów z jej rywalem, by nie budzić wrażenia spisku. Wreszcie

powinien zaproponować ostateczny tekst układu/rozwiązania i także podpisać go, jako gwarant nie tyle samego układu, co jego faktycznej zawartości. Może to okazać się potrzebne, gdyby jedna ze stron próbowała interpretować porozumienie w duchu własnych interesów.

Mediacje bywają najbardziej skuteczne przy konfliktach, dotyczących wzajemnego uznania się państw, konfliktach ekonomicznych ,obejmujących szersze działy gospodarki, lecz nie totalnych (systemowych), zatem bardziej w kwestiach dotyczących praktycznego merkantylizmu, a nie infiltracji i totalnego bojkotu. Ich wartość przy problemach ambicjonalnych jest raczej niewielka – – osoba o nadmiernych ambicjach lub posiadająca cechy agresywne nie podporządkuje się prowadzeniu mediatora.

Arbitraż. Na wstępie trzeba stwierdzić, że praktyka arbitrażu nie została jeszcze nigdy zastosowana w przestrzeni polskojęzycznych państw wirtualnych. Niemniej, z uwagi na ich rosnącą liczbę, a co za tym idzie prawdopodobieństwo powstawania poważnych i wielostronnych konfliktów, z drugiej zaś strony z powodu rosnącego stopnia skomplikowania mechanizmów gospodarczych v-państw metoda ta staje się coraz bardziej pożądana. Arbitraż różni od mediacji głównie fakt, że w tym przypadku arbiter pełni rolę nie tylko pośrednika lub prowadzącego negocjacje, lecz także rozjemcy, sędziego w spornej sprawie, któremu obie strony (przynajmniej w teorii) gotowe są podporządkować się dla rozwiązania konfliktu. W związku z tym arbitrażu dotyczą wszystkie stwierdzenia, powiedziane powyżej na temat mediacji, ponadto zaś jeszcze i to, że arbiter musi koniecznie cieszyć się absolutnym zaufaniem stron konfliktu. Ponieważ rzadko się to zdarzy w przypadku (największego choćby i najbardziej rozwiniętego) państwa, metoda arbitrażu wymaga w zasadzie organizacji ponadpaństwowej, do której albo obaj uczestnicy sporu należą, albo też należy do niej tak wiele państw i na tyle zgodnie w niej one współpracują, że ustalenia arbitra cieszyć się będą powszechnym wsparciem w wirtualnym świecie mikronacji. W takim przypadku państwo, nie podporządkowujące się wynikowi arbitrażu, albo próbujące go obejść narażone jest na sankcje lub nawet ostracyzm ze strony tak wielu podmiotów, że nie przyjęcie wyroku arbitrażowego lub złamanie jego postanowień zwyczajnie mu się nie opłaci. Wynika z tego, że prawdziwie skutecznym arbitrażem może być tylko taki, za którym stoi możliwość skutecznych i powszechnie stosowanych sankcji, jak na przykład solidarny bojkot polityczny lub gospodarczy wyłamującego się. Dla umożliwienia arbitrażu konieczne byłoby stworzenie w świecie polskojęzycznych cyberpaństw odpowiedniej do tego międzynarodowej instytucji, która wyznaczałaby ze swego składu (lub z innych zaufanych osób, cieszących się powszechnym szacunkiem) arbitra dla konkretnego konfliktu.

Metoda arbitrażu pomocna jest przy konfliktach ekonomicznych o charakterze totalnym („infiltracja gospodarcza”, pełna dyskryminacja ekonomiczna), zwłaszcza zaś przy konfliktach ambicjonalnych, wywołanych przez przedstawicieli nowych państw lub przy dużym stopniu agresywności jednej ze stron. W takim przypadku arbitraż może być ostatnim pokojowym krokiem zażegnania kryzysu, zaś stojące za nim sankcje mogą być skutecznym środkiem odstrasającym potencjalnego agresora.

Zakończenie. Przedstawione powyżej rozważania są tylko próbą ogólnego zarysowania teorii konfliktów w wirtualnym świecie i metod ich rozwiązywania. Mogą one być przydatne w kształceniu kadry dyplomatycznej albo szerzej – klasy politycznej. Natomiast w rozwiązywaniu konkretnego konfliktu wiedza teoretyczna może zaledwie podpowiedzieć właściwe rozwiązania. Zawsze jednak najważniejsze są wtedy pytania: kto? kiedy? z kim? i o co tak naprawdę się spiera – trzeba brać pod uwagę przede wszystkim konkretne uwarunkowania uczestników, czasu i przedmiotu sporu..