

دکتر محمد رضا مجتهدی *

فن مذاکره

چکیده:

مذاکره به عنوان یکی از روش های بین الدول در حل مسالمت آمیز اختلاف های بین المللی است که به لحاظ بر خورداری آن از قدرت تاثیر گذاری مطلوب ، مورد اقبال جامعه بین المللی است .
توسل به این روش ، بعضاً به عنوان یگانه راه حل و بعضاً نیز به عنوان پیش شرط اقدام به سایر طرق حقوقی است . علیرغم تغییرات شگرف در بخش های مختلف دیپلماسی که با سیر زمان صورت گرفته است تغییر چندان ملموس و فاحشی در این روش نسبت به زمان گذشته به چشم نمی خورد . لیکن به دلیل اهمیت و پویایی آن شاید بیشتر از سابق مورد توجه قرار گرفته است . پرداختن به این روش قاعدتاً مستلزم وجود دو عنصر "منافع مشترک" و "مسائل

* عضو هیات علمی گروه آموزشی حقوق دانشگاه تبریز

تعارض^۱ است و برحسب اهداف و طرفین آن قابل دسته بندی بوده و خود دارای فرایندهای اجرائی مختلفی می باشد که در صورت تقید و پای بندی به آنها به مثبت بودن نتیجه اعمال این روش قابل تضمین خواهد بود. در این میان شخص مذاکره کننده نیز باید متصف به صفت های معین و مشخص باشد که در صورت جمع آن شرایط سهم به سزائی در جلوگیری از تنش های بین المللی و پیشرفت آن خواهد داشت. از این رو می باید ارزش واقعی و اهمیت مطلوب این روش به صورت مطلوب احراز و ظرافت های آن به ضمیمه درک و مقررات آن به صورت صحیح عمل شود.

فن مذاکره^۱

۱- مقدمه

مذاکره یکی از روش های بین الدول در حل مسالمت آمیز اختلاف های بین المللی است^۲.

این روش به عنوان یک فن و در عین حال هنر نقش مهمی را در دیپلماسی دنیای فعلی ایفاء می کند، زیرا در مدیریت های مختلف دیپلماسی، کارائی یک ابزار اساسی و کاربردی قوی را دارا می باشد. در این روش حل اختلاف راجع به مسئله ای که راجع به نوعی تعارض منافع طرفین به وجود آمده با هدف نیل به یک همسازی قابل پذیرش، پیشنهادات طرفین به صورت صریح و عریان در میان گذاشته می شود و نتیجه بخش بودن آن نیز اصولاً ملازمه با رعایت پاره ای از موارد شکلی و ماهوی دارد.

اگرچه پیشرفت و ترقیات زمان موجب تحولات و دگرگونی های عظیم در بخش های مختلف دیپلماسی گردیده لکن به جرات قابل ادعا می باشد که در

نفس " مذاکره " به عنوان ابزار اساسی دیپلماسی تغییر محسوسی صورت نگرفته است. در طول تاریخ اگر دولت ها با همدیگر جنگ و ستیز کرده اند ولی مذاکره را نیز انجام داده اند. اما روشن و اسلوب های جنگ در طول زمان متحول شده لکن در " مذاکره " چنین تغییر و تحولی که قابل مقایسه باشد به وجود نیامده و در واقع با گذشته خود چندان تفاوتی پیدا نکرده است.

ویژگی بارز این روش امکان توسل و تشبث به آن در هر برهه زمانی اعم از صلح و جنگ می باشد. با در نظر داشتن اینکه ترجیح و تمسک به این روش موجب جلوگیری از رشد و پیشرفت اختلاف می گردد و از آنجائیکه بدون جنگ نیز نتیجه مطلوبی عاید طرفین می کند لذا روشی موثر و کارا در کاستن از تهدیدات و خطرات بالقوه بوده و نتیجتاً به عنوان طریقه ای نجات دهنده و رهاکننده از بحران های مختلف مورد توجه بین المللی می باشد، بطوریکه در اثر افزایش اقبال عمومی از آن جهان امروز به "عصر مذاکرات" نام گذاری شده است.^۳ البته نمی توان مثبت بودن نتیجه مذاکرات را در هر موقعی مورد تضمین قرارداد، زیرا بعضاً نیز باعث افزایش بحران و خصومت ها و یا هموار کننده راه متجاوز شده و در نتیجه موجبات تزلزل پایه های مشروع و معنوی صلح را فراهم می آورد.^۴ پرداختن به ان روش بعضاً تحت عنوان یگانه راه حل و بعضاً نیز به عنوان یک مرحله مقدماتی و شرط توسل به سایر طرق مختلف از جمله راه های حقوقی است. در عصر حاضر در پاره ای از معاهدات منعقد شده میان کشورها که به منظور تصفیه مسالمت آمیز اختلاف های بین المللی منعقد می گردد انجام مذاکره به عنوان طریقه الزامی برای تشبث به سایر طرق تصفیه مسالمت آمیز مقرر می گردد. چنین تصریحی در دعوی

"Mavrommatis" مورد تاکید دیوان دائمی بین المللی دادگستری لاهه قرار گرفته است.^۵

۲- فرایند مذاکره

در روش مذاکره مراحل مختلفی وجود دارد که اختصاراً در ذیل آورده می‌شوند:

۲-۱- توافق در اصول

قبل از شروع مذاکرات آنچه مستلزم اعمال دقت نظر بیشتر است لزوم نیل به توافقی کامل در خصوص شخص مذاکره کنندگان، زمان، مکان، دستور کار جلسه و سایر موارد مربوط به تنظیم کنفرانس همچنین سطح و درجه دیپلماتیک است. در واقع هر یک از موضوعات اصولی مزبور که به ظاهر کم اهمیت می‌نمایند می‌تواند موانعی جدی در راه رسیدن به توافق باشد و نباید فراموش شود که مواضع هر یک از طرفین مذاکره راجع به مسائل اصولی نشانگر درجه زندگی یا دوری هر یک از آنها در قبال مسائل اساسی و در عین حال نشانگر میزان اعتماد و همچنین خصومت آنها می‌باشد. هر یک از طرفین موضوع عدم توافق در خصوص اصول را تمعداً با نیت تبلیغ و یا تحصیل امتیازی از طرف مقابل مورد اتخاذ و استفاده قرار می‌دهد. بنابر این در مذاکرات، بحث مربوط به موضوعات اصولی و عدم توافق در آنها ممکن است پایه و اساس مذاکره را تشکیل دهد. در حال حاضر بمانند گذشته شکل میز کنفرانس و ردیف استقرار مذاکره کنندگان و مواد مربوط به دستور کار و نحوه تدوین و تنظیم مواد آن‌ها که در ظاهر موضوعات جزئی و کم اهمیت هستند بعضاً دقت زیاد طرفین را بخود مشغول میدارد.^۶

۲-۲- طرح حداکثر خواسته ها

در آغاز و ابتدای مذاکره ، طرفین غالباً مطالبات خود را در میان میگذارند ولی با پیشرفت آن متدرجاً با چشم پوشی از برخی باعث رونق دیگری گردیده و موجب به وجود آمدن تغییراتی در کمیت می گردند . در این برهه امکان احراز و پی بردن به وجود یا عدم وجود حسن نیت در مذاکره برای طرف مقابل جهت پیش بینی آینده از حیث حصول یا عدم حصول نتیجه مطلوب مقدور می گردد و طبعاً این مرحله نیازمند شکیبائی و حوصله طرفین می باشد .

۲-۳- احراز حداقل خواسته ها

در مقابل مطرح ساختن حداکثر مطالبات از ناحیه یک طرف ، طرف مقابل نیز اهتمام و کوشش خود را بمنظور احراز حداقل خواسته و قصد و نیت واقعی آن به کار می برد . در این مرحله امکان یا عدم امکان دادن امتیاز طرف مقابل و هم چنین احتمال و امکان کناره گیری آن مورد بررسی قرار می گیرد . در واقع به این مرحله " نقطه مقاومت " اطلاق می گردد .

کشف و احراز " نقطه مقاومت " طرف مقابل امری آسان نیست . زیرا مذاکره کنندگان عموماً حداقل قصد و نیت خود را قبلاً مطرح نمی کنند و چون هر دو طرف منتظر اعلام موضع طرف مقابل در خصوص حداقل خواسته های خود می مانند و چون معمولاً هیچ یک از طرفین در این مورد پیشقدم نمی شوند لذا موجب اتلاف وقت ولی در مقابل ایجاد جو اعتماد و اطمینان متقابل می گردد که می توان آن را ناشی از وجود عنصر " صبر " تلقی کرد . بنابراین در این برهه عنصر صبر دارای اهمیت است .

طرفین مذاکره کوشش خود را بمنظور کشف واحراز "نقطه مقاومت" طرف مقابل ولو بصورت نسبی به کار می گیرند و از این طریق با ارزیابی کلی نسبت به برآورد فاصله میان خواسته های هر یک از طرفین تصمیم به ادامه یا قطع مذاکره اتخاذ می کنند.

در صورتیکه امکان راهیابی به یک راه حل از طریق مذاکره ضعیف باشد از وجود یک وضعیت "بن بست در مذاکره" سخن گفته می شود. در این وضعیت هر یک از طرفین منفرداً و یا متفقاً خواهند توانست فرصت پیش آمده مذاکرات را مانند وسیله ای برای تبلیغ مواضع خود مورد استفاده قرار دهند و یا اینکه از دولت های متبوعه خود درخواست تجویز محورهای جدید مذاکره را بنمایند. در این مقطع موارد توقف موقتی و یا دائمی مذاکره و یا دادن امتیازات کم اهمیت برای ادامه مذاکرات مورد بررسی قرار می گیرند.

۲-۴- حرمت موارد توافق شده قبلی

حصول یک توافق قدر مسلم ملازمه با مذاکرات در خصوص هر یک از اجزاء و بخش های آن توافق را دارد زیرا موارد متفاوت در یک مذاکره بصورت دفعتاً واحده نمیتواند مورد بررسی قرار گیرد. مخصوصاً در مذاکره معاهدات هر یک از مواد آن منفرداً تحت بررسی قرار می گیرند. در طول مذاکرات قبل از رسیدن به توافقی نهائی آنچه که قبلاً روی آن مطابقت لازم حاصل و با تفاهم منجر به توافق گردیده است محترم شمرده شده و متابعت و وفاداری نسبت به آنها رعایت می شود.

۲-۵- انعطاف

وقتی میان طرفین ماده نزاعی جدی وجود دارد و یا زمان مذاکرات بیش از حد متعارف به طول انجامیده باشد برای اینکه در نهایت توافقی حاصل شود لازم می آید طرفین در مواضع خود از انعطاف برخوردار باشند، زیرا اتخاذ مواضع سرسختانه و انعطاف ناپذیر مذاکرات را در یک آن می تواند متوقف سازد. برعکس تغییر موضع نسبت به خواسته های طرف مقابل با ارائه گزینه های مختلف به شرط عدم خروج از چهارچوب منطق و ابراز آمادگی جهت پذیرش پیشنهادات طرف مقابل جز با انعطاف و حفظ و ادامه آن میسر نخواهد بود. بنابر این بلحاظ اجتناب از احتمال قطع مذاکرات از هرگونه اتمام حجت ها و اولتیماتیم دادن ها که با قاعده انعطاف منافات دارد می باید بطور جدی خودداری گردد.

۲-۶- استقبال از امتیاز

یکی از عناصر تاثیر گذاری جهت تسهیل روند مذاکرات دادن پاسخی متناسب به طرف مقابلی است که در مقام دادن امتیاز می باشد. بنابر این بی تفاوتی و بی اعتنائی نسبت به آن با موازین و مبانی عدالت منطبق نخواهد بود و در این مرحله نشان دادن رضایت و امتنان از اقدام مقابل می تواند پاسخ متناسب به طرف باشد.

۲-۷- عدم برخورد در مقابل برخی احجافات

در اثنای مذاکرات، بمنظور دست یافتن به نتیجه ای مطلوب، بعضاً نوعی غمض عین و چشم پوشی نسبت به زیاده طلبی و یا سود طلبی طرف مقابل ضرورت خواهد داشت. اتخاذ چنین موضعی در جلب اعتماد و دوستی طرف مقابل ممکن تاثیر می باشد. لازم به ذکر است ارزیابی و برآورد میزان

سود و زیاده طلبی طرف مقابل و اغماض از آن در دست و اختیار یک مذاکره کننده مبتکر خواهد بود که با دقت عمل و تیزبینی اقدام نماید .

۲-۸- احتراز دروغ و تناقض

صداقت رفتاری و گفتاری در مذاکرات به عنوان یک اصل موجود زمینه اعتماد متقابل می باشد . برعکس توسل به دروغ غالباً موجب سلب اعتماد متقابل شده و اختلالی جدی در امر مذاکرات را فراهم خواهد نمود .

هارولد نیکولسون^۷ نویسنده موضوعات دیپلماسی اعتقاد دارد یک دیپلمات خوب باید سعی کند در نظر اشخاصی که طرف مذاکره آن ها می باشد دیدی غیر واقعی ایجاد نکند . یک مذاکره کننده در قبال عدم صداقت طرف مقابل در هیچ موقعیت و شرایطی نباید با حرکت از توجیه ماکیاولی عدم صداقت از خود نشان دهد^۸ .

۲-۹- اصل حسن نیت

در کلیه مذاکرات تقید و پای بندی به موازین اصل حسن نیت شرطی اصلی است . زیرا در اثر آن اولاً امکان رسیدن به توافق بیشتر می شود و چنین موردی به بیانی دیگر نوعی دادن امتیاز به طرف مقابل است ، ثانیاً باعث ایجاد نرمش و روند مذاکرات جهت رسیدن به تفاهم می گردد . از اینرو طرفین سعی می کنند پیشنهادات غیر منطقی و غیر قابل پذیرش ارائه ندهند و ثالثاً در مواقعی که شرایط و وضعیت به نفع صرفاً یک طرف است مانعی برای ادامه مذاکره به وجود نیاید . رابعاً حسن پایبندی به قواعد مذاکره را تقویت می بخشد . بطور مثال اگر یکی از طرفین قاعده دادن امتیاز متقابل به طرف را مختل سازد متهم به

نقض اصل حسن نیت می گردد. یکی از علل عدم تقید به اصل حسن نیت از سوی برخی دولت ها معمولاً وجود انگیزه و قصد تبلیغ در آنها می باشد.

۲- ۱۰- اجتناب از خشونت و برخورد احساسی

مذاکره کنندگان در هنگام مذاکره می باید از هرگونه برخورد احساسی و همچنین خشونت آمیز اجتناب نموده و رفتاری درکمال آرامش و نزاکت به دور از هیجان داشته و از هرگونه توسل به تهدید دوری گزینند. از این طریق امکان ادامه مطلوب مذاکره به دور از هرگونه رعب و وحشت با حسن اعتماد متقابل و استحکام و در چهارچوب منطقی فراهم خواهد شد.

۲- ۱۱- برخورد منطقی و سرعت مذاکرات

طرفین در مذاکرات از تکرارهای زائد، صحبت های غیر منطقی و پرسش های بی پاسخ باید احتراز کنند زیرا موجب کندی مذاکره و اطاله بدون علت می گردد. هر چند قاعده ای باز دارنده نسبت به آنها وجود ندارد با این حال معمولاً با ترتیب دادن مجالس غیر رسمی سعی در کاهش میزان تکرارها و یافتن پاسخ سئوالات و گفتگوهای طولانی می گردد. علاوه بر مراتب فوق میتوان اضافه کرد که در حقیقت توفیق مذاکرات در گرو دو کلید اصلی است: یکی برگزاری محرمانه مذاکره و دیگری تدوین شفاف نتایج مذاکرات می باشد. مذاکرات اگر محرمانه و در خلوت انجام شود مطلوب ترین نتایج ممکن بدست خواهد آمد و اگر یکی از طرفین مخالف سری بودن مذاکره باشد جنبه تبلیغی مقاصد آن قابل استنباط خواهد بود. از طرفی دیگر توافق حاصله از یک مذاکره اگر با یک زبان صریح و قاطع نگارش نشود مفاهیم و معانی مختلف و در عین

حال تفسیر برانگیزی از آن پیوسته استنباط خواهد شد که هرآن موجب سوء تفاهمات و اختلافها خواهد گردید .

۳- اوصاف مذاکره کننده

شخصی که برای انجام مذاکره تعیین و ماموریت پیدا می کند در مقام مقایسه با گذشته استقلال عمل کمتری دارد، زیرا با برخورداری از ابراز و وسائل ارتباطی پیشرفته امکان برقراری تماس با دولت متبوعه خود را در هر زمان دارد . چنین وضعیتی به معنای نوعی تحدید اختیارات مذاکره کننده بوده و در عمل نیز موجب تاخیرهای فراوانی می گردد^۹ . اما با وصف اشعاری علیرغم تاخیر و کندی‌های متعدد احتمال ارتکاب به اشتباه و انحراف کمتر از گذشته می باشد ، زیرا این اطمینان وجود دارد ، که میان موضع مذاکره کننده با موضع دولتمردان او چندان فاصله ای وجود نخواهد داشت . مقاومت در نظر و ثبات رای در یک مذاکره کننده تا آنجائیکه تبدیل به عنودی نگردد از صفات خوب او محسوب می شود و اصولاً یک دیپلمات باید پیوسته به چنین صفتی متصف باشد . هدف مذاکره کننده از یک مذاکره ایجاد نوعی برتریت به دولت متبوعه است . یک مذاکره کننده در مذاکرات باید دنباله روی چنین هدفی باشد . البته تلاش در فراهم ساختن منافع برای طرف مقابل به منظور ایجاد دل بستگی به توافق حاصله نیز می باید مد نظر او باشد .

“فرانسوادکالیه ” صاحب نظر فرانسوی^{۱۰} نیز مشابه چنین استدلالی را دارد : “توافقی که برقرار کننده منافع متقابل نباشد برای آن تداومی متصور نیست و تخم انحلال را در خود همیشه محافظت خواهد کرد .”^{۱۱}

یک مذاکره کننده خوب می باید صلاحیت لازم برای ارزیابی مواضع طرف مقابل و احراز کامل هدف و درک عمیق از اندیشه و نیت او و علاقمندی

وی به جذبه‌های خاص یک توافق و همچنین راه جلب اعتماد و احترام متقابل را داشته باشد فصاناً اینکه یک مذاکره کننده خوب در طول مدت مذاکره می باید محیطی پرتحرک توأم با انعطاف داشته و در چهار چوب موازین عقلی در پیشبرد برنامه توافق کوشش نماید .

زمان سنجی یک مذاکره هم به اندازه اهمیت محتوای خود مذاکره به عنوان یک عنصر اساسی و مهم می باشد. دیپلمات ها در عمل به موازات تجربه‌ای که دارند معمولاً مهارت لازم در زمان سنجی را نیز دارا هستند ، بعضی مذاکره کنندگان زمان دست برداشتن از خواسته های قبلی و میزان آن را و اینکه در چه موقعی خواسته های بعدی خود را مطرح نمایند می باید بصورت دقیق احراز و به آن عمل نمایند .

۴ - دسته بندی مذاکرات

۴ - ۱ - دسته بندی به اعتبار طرف ها و تعداد آن ها

مذاکرات به اعتبار اطراف آن به شرح زیر قابل طبقه بندی می باشند .

۴ - ۱ - ۱ - مذاکرات دو جانبه

از روش های متداول و معمول در عصر حاضر مذاکرات دو جانبه می باشد که توسط وزراء امور خارجه به نمایندگان و ماموران سیاسی انجام می شود آنچه لازم به دقت است نتیجه بخش شدن یک مذاکره منوط به نیت جدی و اراده واقعی مذاکره کننده می باشد .

د راین میان آنچه نباید فراموش گردد آن است که دو عامل مهم در این نوع مذاکره موثر بوده و نقش اساسی دارند . اولی وجود قدرت سیاسی و دیگری

اختیارات لازم در مذاکره کننده است. بنابراین این در مذاکره دو دولتی که از نظر قدرت یکی برتر از دیگری است موانع و مشکلات عدیده سیاسی در جلوی راه دولت کم قدرت ایجاد می شود که نتیجتاً مانعی برای رسیدن به نتیجه مذاکره خواهد بود. از اینرو در صورتیکه مذاکره کنندگان فاقد قصد جدی در رسیدن به توافق باشند با فرسایش و یا تبلیغی کردن مذاکره امکان دست یابی به نتیجه مطلوب و مثبت را عملاً از بین خواهند برد.

۴- ۱- ۲- مذاکرات چند جانبه

روش مذاکرات چند جانبه که به آن "دیپلماسی پارلمانی" و یا "مذاکره سازمان یافته"^{۱۲} نیز گفته شده است برای نخستین بار در قرن هفدهم به کار گرفته شده است. در قرون هفده و هیجدهم کنگره های چند جانبه در طول جنگ و یا بعد از آن با هدف برقراری صلح و انعقاد معاهدات صلح مورد استفاده بود. در قرن نوزدهم روش مزبور موارد استفاده بیشتری را پیدا کرده و علاوه بر هدف عمده و شناخته شده آن یعنی صلح سایر موضوعات و مسائل بین المللی نیز در شمول مذاکرات مزبور قرار گرفته است.

در تعاقب جنگ جهانی اول با تاسیس جامعه ملل مذاکرات همه جانبه حالت دائمی به خود گرفته و همین روش در سازمان ملل که بلافاصله بعد از جنگ جهانی دوم تاسیس یافته ادامه پیدا کرده است.^{۱۳} روش مذاکرات چندجانبه در سازمان ملل متحد به وسیله نمایندگان و سفرای دولت های عضو مورد استفاده قرار گرفته است. غالب مذاکرات سازمان ملل توسط نمایندگان و سفرای دولت های عضو و بصورت علنی و در معرض افکار عمومی بمنظور اقناع و ارضاء طرف مقابل انجام پذیرفته لکن با حاکمیت اصل علنیت در سازمان ملل، برخی دول با قصد و نیت تبلیغ سیاست و نظرات خود، مذاکرات همه جانبه را

در واقع مورد استثمار خود قرار داده و بجای یافتن راه حلی واقعی ، بیشتر بمنظور تاثیر گذاری های مختلف به طرف مقابل مورد استفاده قرار داده اند. آنچه جالب می نماید غالب تصمیمات سازمان ملل بیرون از جلسات رسمی یعنی بصورت غیر رسمی اتخاذ می شود . نمایندگان در جلسات رسمی که معمولاً در معرض افکار عمومی جریان می یابد به اعلام مواضع و سیاست های کلی دولت های متبوعه خود اقدام ، لکن تصمیمات معین مربوط به مباحثات را از طریق مذاکرات غیر رسمی اتخاذ می نمایند . علت این امر وجود واهمه از کاهش اعتبار حیثیتی طرفین در جلسات رسمی می باشد که به عنوان نوعی شکست تلقی می گردد . از اینرو ترجیح داده می شود که هرگونه مذاکره به صورت آزاد و بدون احساس فشار و تزییق از طریق مذاکره غیر رسمی انجام پذیرد . بدیهی است اعطای امتیاز در حدود متعارف ، در این مقطع مورد نظر قرار می گیرد^{۱۴} .

در اینجا اشاره شود که روشی نو در امر مذاکره توسط تعدادی از نمایندگان در داخل سازمان ملل ایجاد شده که به " دیپلماسی راهرو " موسوم گردیده است . با توجه به اینکه جلسات رسمی سازمان ملل متحد معمولاً برای شناسائی نمایندگان مورد استفاده می باشد در موضوعات خاص وجدی و حتی در مواردی که احتمال جنگ و درگیری وجود دارد توسل به شیوه " دیپلماسی راهرو " مکانیزمی موفق و موثر در تعدیل ، تعویق و یا تعطیل آن به شمار می رود .

۴- ۱- ۲- مذاکرات سران

درکنار مذاکرات دو و چند گانه ، مذاکرات بین سران دولت ها نیز درحال حاضر به عنوان روشی موثر جایگاه خاصی را به خود اختصاص داده

وزراء و یا سران کشورها بجای نمایندگان آنها می باشد نیکولسون عقیده دارد موقعیت و فشار از نظر زمانی برای سران مذاکره کننده عموماً عواملی می شود که در نیل به نتیجه موجبات بروز اشکالات می گردند. علاوه برآن انجام مذاکره یک رئیس کشور خود نوعاً باعث ایجاد اختلال در مقررات روش مذاکره نیز می گردد، زیرا هنگام مذاکره یک رئیس کشور جای شخصی که صلاحیت قانونی برای اتخاذ تصمیم را دارد عملاً اشغال می شود.

در انواع روش های مذاکره قبل از اینکه مذاکره کنندگان یک توافق قطعی و نهائی را انجام دهند موارد آن توسط مقام عالی رتبه مورد بررسی نهائی قرار می گیرد و از این طریق مذاکره کنندگان و مقامات ما فوق آن ها برای ارزیابی و اتخاذ تصمیمات قطعی به یک فرصت مناسبی دست پیدا می کنند و از اینرو احتمال ارتکاب به سهو و یا لغزش ها به حداقل می رسد. در حالیکه چنین امکانی در مذاکرات سران وجود ندارد و این یکی از معایب روش مزبور به شمار می رود. بعلاوه وقتی رئیس شخصاً در یک مذاکره دیپلماتیک وارد می گردد انتظارات افکار عمومی طبعاً رو به افزایش می گذارد به نحوی که در صورت عدم حصول نتایج مطلوب از آن یک نوع احساس منفی نسبت به سایر مذاکرات مشابه نیز افزایش پیدا می کند بطوریکه حتی از میان برداشتن آثار سوء آن بلحاظ اینکه مذاکرات سران پیوسته در جلوی دید و افکار عمومی بوده تقریباً غیر ممکن می گردد^{۱۵}.

۴ - ۲ - دسته بندی به اعتبار اهداف مذاکرات

انجام مذاکره مستلزم وجود دو عنصر می باشد: "منافع مشترک" و "مسائل ناشی از تعارض" بدون وجود اشتراک منافع موردی براین مذاکره وجود نخواهد داشت و اگر تعارض میان طرفین وجود نداشته باشد باز مذاکره امری

زائد و غیر ضرور خواهد بود.^{۱۶} برای اینکه تنش و چالشی منتهی به راه حل شده و جلوی توسل به زور گرفته شود " مذاکره " ضرورتی اجتناب ناپذیر می نماید. طرفین می باید آمادگی لازم را برای داد و ستدهای سیاسی و همچنین دادن امتیاز به نحوی داشته باشند.^{۱۷} نباید از یک مذاکره انتظار تحقق کلیه اهداف پیش بینی شده وجود داشته باشد. برای طرفین یک مذاکره به شرط وجود حسن نیت طرفین غالباً امکان نیل به یک راه حل عادلانه قابل پیش بینی خواهد بود. البته اگر موضوعات و موارد زیادی برای مذاکره طرفین جهت رسیدن به راه حل وجود داشته باشد انجام یک نوع درجه بندی در موضوعات مزبور و اولویت بندی نسبت به آنها از حیث اهمیت و اینکه کدام یک احتمال بیشتری برای رسیدن به راه حل دارند موجبات سهولت در حصول توافق راجع به موارد زیادی را فراهم می کند.

بنابر این هدف از مذاکره انعقاد توافق نسبت به مسئله ای می باشد که ناشی از تعارض و تقابل منافع مشترک طرفین است و دسته بندی مذاکرات برحسب هدف نیز به ترتیب آتی قابل انجام می باشد:

۴- ۲- ۱ حفظ وضعیت موجود و تداوم بخشیدن به آن از طریق انجام توافق های
تمدید^{۱۸}.

مانند تمدید موافقت نامه های گمرکی و تمدید مدت استفاده کشورهای خارجی از پایگاه های کشور.

۴-۲-۲- انجام مذاکره به منظور پایان دادن به وضعیت غیر عادی موجود میان دو یا چند کشور از طریق انعقاد موافقت نامه های عادی سازی^{۱۹}.

با این گونه توافق ها روابط دیپلماتیک طرفین از نو آغاز و یا نسبت به برقراری آتش بس اقدام و یا اینکه به مبارزات بازرگانی پایان داده می شود.

۴-۲-۳- توافق های باز سازی^{۲۰}

این نوع توافق ها غالباً متضمن برقراری منفعت به یکی با حذف از دیگری می باشد. مانند توافق های مربوط به تغییرات مرزی و انجام تغییرات در سهم مالی تشکیلات چند جانبه و یا دو جانبه.

۴-۲-۴- توافق های موجد وضعیت عینی^{۲۱}

این نوع توافق ها به منظور برقراری استفاده طرفین از وضعیت های جدید است مانند توافق های مربوط به ایجاد یک سازمان جدید همچون سازمان کنفرانس اسلامی و یا بازار مشترک.

لازم به ذکر است اهداف مذاکره همیشه برای نیل به یک توافق واقعی نیست، زیرا دولت ها اگر هم به خاطر منافع مشترک نباشد با نیات و مقاصد دیگری نیز به مذاکره می پردازند. مثلاً اگر طرفین تمایلی جهت نیل به توافق نداشته و یا انتظار آن را هم نداشته باشند صرفاً با مقاصد تبلیغاتی تن به مذاکره می دهند. در عصر حاضر به موازات افزایش اهمیت جایگاه رسانه های خبری و وسائل ارتباطی پیشرفته، مذاکرات با هدف و مقاصد تبلیغی از سوی کشورها نیز فزونی گرفته است. خصوصاً اکنون در سازمان های بین المللی و یا کنفرانس های چند جانبه غالباً اعلام و توجیه مواضع و سیاست ها و تبلیغ آن ها

انگیزه اساسی در مذاکرات جهت تاثیرگذاری در افکار عمومی جهانی را تشکیل می‌دهد. علاوه بر آن حصول اطلاع از مواضع و نظرات طرف مقابل، جمع آوری اطلاعات و یا حتی منحرف ساختن طرف مقابل نیز انگیزه های یک مذاکره می‌تواند باشد. در غالب مذاکرات عصر حاضر در مقایسه با قرن های گذشته، فزونی انگیزه های فوق کاملاً محسوس و ملموس می باشد.

نتیجه :

روش و فن مذاکره ، یکی از روش های بین الدول در حل مسالمت آمیز اختلافات بین المللی است . مذاکره چه به صورت دو جانبه و چه به صورت چند جانبه و یا در سطح سران ، در روند توسعه روابط دیپلماتیک دولت ها ، برای تحقق و برقراری صلح و رابطه سیاسی و هم چنین حل مناقشه های بین المللی ، روشی موثر و اساسی به حساب می آید که از اهمیت آن نسبت به زمان های گذشته هیچگونه کاسته نشده است .

ویژگی این روش در امکان توسل به آن در هر برهه زمانی جنگ و صلح می باشد و بطور کلی طریقه‌ئی نجات دهنده و رهاننده از بحران های بین المللی تلقی می گردد . به علاوه دارای کاربردی متفاوت است ، زیرا بعضاً یگانه راه حل ممکن و بعضاً نیز شرط توسل به سایر طرق از جمله طرق حقوقی حل اختلاف می باشد.

تا در یک موضوع عناصر دو گانه " منافع مشترک " و " مسائل ناشی از تعارض " مطرح نباشد مذاکره تحقق نخواهد یافت. مذاکرات با اهداف حفظ وضعیت موجود ، پایان دادن به وضعیت غیرعادی موجود ، بازسازی و یا توافق های موجد وضعیت عینی جدید قابل دسته بندی هستند . طبقه بندی دیگر مذاکرات نیز به اعتبار طرف و تعداد آن ها یعنی دو جانبه و چند جانبه بودن و هم چنین مذاکرات سران می باشد .

توسل به روش مذاکره دارای فرایندی بالنسبه منظم از قبیل توافق در اصول، طرح حداکثر خواسته ها، احراز حداقل آن ها، رعایت موارد توافق شده

قبلی ، اعمال انعطاف ، استقبال از امتیاز ، عدم برخورد در قبال پاره ای اجحافات، احتراز از دروغ و تناقض ، رعایت اصل حسن نیت ، اجتناب از خشونت ، عدم برخورد احساسی و لزوم برخورد منطقی است . در مذاکره اوصافی برای یک مذاکره کننده قابل تعیین است که در کار آمد ساختن آن تاثیر بسیاری دارد .

در قالب وسابقه های تسلیحاتی عصر حاضر و فن آوری های عظیم تسلیحاتی، تشبث به روش مذاکره جهت تنظیم و یا برقراری روابط بین الملل و هم چنین در تشنج زدائی و حل مناقشه های بین الملل اهمیت خود را یکبار دیگر نشان می دهد . به یاری این روش مسائل مهم و معضلات مطرح دنیا ، مورد حل و فصل قرار می گیرد که این خود نمایان گر ضرورت عینی نسبت به آن است . از اینرو مذاکره کنندگان می باید اهمیت و ارزش این روش را به طرز مطلوب احراز و ظرافت های آن را درک و مقررات و آئین آن را به درستی اجرا نمایند .

پی نوشت ها و منابع

1 - Negotiation

۲- دکتر ضیائی بیگدلی ، محمدرضا ، حقوق بین الملل عمومی ، چاپ چهاردهم ، انتشارات گنج دانش ، تهران ، ۱۳۷۹ . ص . ۴۴ .

۳- اطلاعات بیشتر

LALL . (A.) ; Modern international Negotiation – principles , New york , Colombia university press , 1966 , chapter one .

۴- مراجعه شود . کاظمی ، سید علی اصغر ، دیپلماسی نوین در عصر دگرگونی روابط بین الملل ، چاپ اول ، انتشاراتی دفتر مطالعات سیاسی و بین المللی ، تهران ، ۱۳۶۵ . ص ۶۶ .

۵- دکتر میر عباسی ، سید باقر ، حقوق بین الملل عمومی ، جلد دوم ، چاپ اول ، انتشاراتی نشر دادگستر ، تهران ، ۱۳۷۶ ، ص ۶۸ . دیوان دائمی دادگستری در پرونده ماوروماتیس فلسطین اعلام داشت ، " قبل از آن که یک اختلاف موضوع دعوی حقوقی را تشکیل دهد لازم است موضوع آن دقیقاً از راه مذاکرات دیپلماتیک بطور وضوح تعیین گردد . دیوان بر خود لازم می داند در هر پرونده بررسی کند آیا قبل از ارجاع موضوع اختلاف در آن زمینه مذاکره کافی انجام شده است یا خیر ؟ (رای شماره ۲ ، ۱۹۲۴ ، سری ، مجموعه آراء ، ص ۱۵ - م : دائره المعارف حقوق بین الملل عمومی ، جلد اول ، ص ۱۵۳)"

۶- نخستین کنگره بین المللی و ستفالی در ۱۶۴۸ به علت عدم حصول توافق در خصوص مراسم و آئین اصولی پانزده ماه بعد از تاریخ مقررہ آغاز گردید :

Gerard J . Managone , A short History of international organization , New york , Mc . Graw – Hill Book company , inc . 1945 , P . 38 .

7 – Harold Niccolson

۸- ماکیاول ارتکاب به درغگوئی توسط دیپلمات را بعضاً مجاز می شمارد :

تفصیلات

Niccolo Machia vell , Hu Ku mdar (cev. Yusuf Adil Egeli) , Ank . Yildi Z Matbaasi , 1955 , P . 62

همچنین مولف . سیری در دیپلماسی و تحول تاریخی آن (نشریه دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه تبریز) سال ۴۱ ، شماره مسلسل ۱۶۹ ، تبریز ، ۱۳۷۸ ، ص . ۱۰۱ .

۹- در ازمه سابق که سیر ارتباطات کند و سرعت امروزی را نداشت اختیارات مذاکره کنندگان در دنیای دیپلماسی بیشتر از حالا بود .

۱۰- Francois de calliere مشاور عالی لوثی چهاردهم و از دیپلمات‌های معروف فرانسه بود که کتابی تحت عنوان “ طریقه مذاکره با سلاطین ” تالیف نمود و در آن اوصاف یک مذاکره کننده را به رشته تحریر درآورده است .

۱۱- تفصیلات ، دکتر صدر ، جواد ، حقوق دیپلماتیک و کنسولی ، چاپ دوم ، انتشارات دانشگاه تهران ، تهران ، ۱۳۷۱ صص ۶ و ۷ .

۱۲- اطلاعات بیشتر مراجعه شود دکتر میر عباسی ، سید باقر ، همان . ص . ۵۹ .

۱۳- کاظمی ، سید علی اصغر ، همان ، ص . ۷۹ .

14- Wilder Foote , ed , Servant of Peace – Day Hammarskjold , New York , Harper and Row Publishers , 1962 , PP. 201 – 202 .

15- Elmer Plischke , “ Eisenhower’s Correspondence diplomacy With the Kremlin – case study in summit Diplomats , ” the Journal of politics vol . 30, No . I. (February 1980), P . 159 .

۱۶- تفصیلات ، کاظمی ، سید علی اصغر ، همان ، ص . ۶۲ و ایضاً؛

Gorden A . Craig and Alexander L . George , Force and state craft , New york , oxford university press , 1983.

۱۷- کاظمی ، سید علی اصغر ، همان ، ص . ۶۳ .

18- Extension agreements

19- Normalization agreements

20- Redistribution agreements

21- Innovation agreements

کتابنامه

- ۱ - دکتر صدر ، جواد ، حقوق دیپلماتیک و کنسولی ، انتشارات دانشگاه تهران ، چاپ دوم ، تهران ، ۱۳۷۱ .
- ۲ - دکتر ضیائی بیگدلی ، محمد رضا ، حقوق بین الملل عمومی ، انتشارات گنج دانش ، چاپ چهاردهم ، تهران ، ۱۳۷۹ .
- ۳ - دکتر کاظمی ، علی اصغر ، دیپلماسی نوین در عصر دگرگونی روابط بین المللی ، انتشارات دفتر مطالعات سیاسی و بین المللی ، چاپ اول ، تهران ، ۱۳۶۵ .
- ۴ - دکتر مجتهدی ، محمدرضا ، سیری در دیپلماسی و تحول تاریخی آن (نشریه دانشکده ادبیات و علوم انسانی دانشگاه تبریز) ، سال ۴۱ ، شماره مسلسل ۱۶۹ ، تبریز ۱۳۷۸ .
- ۵ - دکتر میر عباسی ، سید باقر ، حقوق بین الملل ، جلد دوم ، چاپ اول ، انتشاراتی نشر دادگستر ، چاپ اول ، تهران ، ۱۳۷۶ ،
- 6 - Elmer plischke , " Eisenhower's correspondence Diplomacy with the remlincase study in summit diplomatics " the Journal of politics vol . 30 , No . / (February 1968)
- 7 - Gorden A . craig and Alexander h . George , Force and state carft , New york , oxford , oxford university press . 1983 .
- 8 - Gerard J . Managone , A short History of international organization , New york , MC . Graw - Hill Book company , inc . 1945 .
- 9 - LALL . (A) ; Modern international Negotiation - Prenciples and Ppractice , New york , Colombia university press , 1966 , chapter one .

- 10 – Machia velli Niccolo , Hukumdar (cev . yusuf Adil Egeli), Ank. yild Z Matbaasi , 1955 .
- 11 – wilder Foote , ed ., sevant of peace – Dag HammarskyJold , New york . Harper and row publishers , 1962 .