

## الفصل السادس

### التفاوض الدولي وتسوية المنازعات الدولية:

#### طرق التفاوض واستراتيجياته على المستوى الدولي:

##### أ- تاريخ التفاوض

منذ القدم كان الحوار والنقاش بين الأفراد والجماعات فيما يتعلق بعلاقتهم الحياتية الوسيلة للتفاهم والتوافق وقد كانت المحادثات الشفوية الوسيلة الأولى للاتصال والتفاوض وتبادل الرأي في مختلف المواضيع والقضايا والمشاكل ففي الصلات والعلاقات الاجتماعية كالزواج مثلا - كانت المحادثات الشفوية ووساطة أطراف ثالثة من وسائل التفاوض الهامة لإتمام الزواج .

وفي العلاقات والمعاملات التجارية كانت المحادثات الشفوية وسيلة التفاوض والأولى في البيع والشراء والمقايضة بين سلعة وأخرى

وفي المعاملات بين المجموعات البشرية في حروبها وصلحها كان التفاوض وسيلة لإقرار هدنة او عقد صلح او تكوين نوع من التحالف بين فريقين ضد الفريق الآخر ومع تقدم الإنسان وظهور الحضارات القديمة العريقة اهتمت بتنظيم علاقاتها الخارجية وإجراء المفاوضات ونجد ان المصريين والبابليين كانوا يعقدون المعاهدات الخاصة بالتحالف والصداقة ومع نشوء الأمم وظهور الدولة الحديثة بمؤسساتها السياسية والقانونية والاقتصادية والاجتماعية تطورت وتعدت وتنوعت العلاقات بين الجماعات والمؤسسات والتكتلات المختلفة داخل الدولة الواحدة كما تطورت العلاقات السياسية والاقتصادية والتجارية بين الدول المختلفة

وفي ظل هذا التطور أصبح التفاوض سواء علي المستوى المحلي او الإقليمي او الدولي أداة هامة في تسوية المشاكل وحل الخلافات وحنق الأزمات وإحلال الوفاق وفي العمل علي زيادة التفاهم والتفاعل وإقامة التوازن بين المصالح المختلفة وبين الآراء والمصالح المتباينة وبين الحقوق والواجبات

##### خصائص العملية التفاوضية

- 1 - اشتراك طرف او أكثر علي الأقل
- 2- وجود تضارب في المصالح بين الأطراف
- بشأن قضية واحدة
- بشأن عدة قضايا ولكن رغم تضارب المصالح يجب أن يكون هناك قدر من الاشتراك في المصلحة يدفع الأطراف نحو التفاوض
- 3- دخول الأطراف في العلاقة التفاوضية بشكل طوعي وفي ظل افتراضين أساسيين :
- أنهما ستجني أكثر من وراء دخولها في هذه العلاقة عما ستجنيه في حالة عدم دخولها

- ان تحدد المطالب التي ستدخل بها المفاوضات والحلول التي يمكن ان تقبلها في نهاية الأمر وان تشعر أنها ستكسب أكثر مما تخسر

4-العلاقة التفاوضية علاقة اعتماد متبادل حيث تتضمن :

- تقسيم او تبادل واحد او أكثر من الموارد ( الموضوعية )

- التأثير علي واحدة او أكثر من القضايا المعنوية (الغير موضوعية )

- هذا يعني ان كل طرف يعتمد علي الآخر بالنسبة لنوعية النتائج التي سيخرج بها من العملية التفاوضية

5- العملية التفاوضية عملية متتابعة وحية : أي أنها تبدأ ب:

تقديم مطالب ومشاريع او مقترحا من طرف

- ثم يتم تقييمها ودراستها من الطرف الآخر

- ثم تقديم تنازلات او مشاريع مضادة

- ثم التوصل الي اتفاق

وخلال العملية التفاوضية يتمكن كل طرف من الحصول علي قدر اكبر من المعلومات حول موقف الطرف الآخر مما يساعد علي بلورة مشاريع مضادة وتطوير موقفهم التفاوضي بشكل أكثر دقة في ضوء هذه المعلومات .

All Rights Reserved © [Arab British Academy for Higher Education](http://www.abahe.co.uk)