



فلسفة التفاوض كمرآة حضارية مقارنة بين المنظور الشرقي والمنظور الغربي المفاوضات الإيرانية- الأمريكية نموذجاً

بقلم

أ.د. إبراهيم حردان مطر

الجامعة العراقية/ كلية القانون والعلوم السياسية



تأسس مركز حمورابي للبحوث والدراسات الإستراتيجية عام 2008 بمدينة بابل (الحلة)، وحصل على شهادة التسجيل من دائرة المنظمات غير الحكومية المرقمة 1Z71874 بتاريخ 2012/12/25، بوصفه مركزاً علمياً بحثياً يهتم بدراسة الموضوعات السياسية والاجتماعية، فضلاً عن الاهتمام بالقضايا والظواهر الراهنة والمحتملة في الشأن المحلي والإقليمي والدولي، ويتعامل مع باحثين من مختلف التخصصات داخل العراق وخارجه، وتحتضن بغداد المقر الرئيسي للمركز.

- لا يجوز إعادة نشر أي من هذه الأوراق البحثية الا بموافقة المركز، وبالإمكان الاقتباس بشرط ذكر المصدر كاملاً.
- لا تعبر الآراء الواردة في الورقة البحثية عن الاتجاهات التي يتبناها المركز وإنما تعبر عن رأي كاتبها.
- حقوق الطبع والنشر محفوظة لمركز حمورابي للبحوث والدراسات الاستراتيجية.

للتواصل

مركز حمورابي

للبحوث والدراسات الاستراتيجية

العراق - بغداد - الكرادة

+964 7810234002

hcrsiraq@yahoo.com

www.hcrsiraq.net

من اساسيات العملية التفاوضية انها تقوم على العلم والفن اذ ان التفاوض يرتكز على اسس علمية تحدد فيه الاصول والمسارات وهو ايضا يقوم على الفن في توظيف القدرات بشكل يحقق الأهداف بأقل التكاليف. غير ان جوهر العملية التفاوضية ينبثق من فلسفة تصاغ وفق رؤية ذات طابع حضاري وبعد قيمي لشعوب ومجتمعات الدول تحدد طبيعة العملية التفاوضية ومسارها، واذا ما اردنا ان نناقش التفاوض من منظور منهج الصراع نجد اختلافاً فلسفياً لمنظور التفاوض بين المجتمعات. اذ نجد المجتمعات الشرقية ترى في التفاوض هو الملاذ الأخير في صراعها مع الطرف الاخر عندما يصبح حسم ملف الصراع عبر الوسائل العسكرية مكلف في حسابات الربح والخسارة، كما وانها تفسر التفاوض ومن يطلبه بأنه الطرف الخاسر والذهاب الى المفاوضات يعني الذهاب الى قبول الخسارة ولكن بأسلوب دبلوماسي والمطلع الى الخطاب الجماهيري للشعوب الشرقية يجده مسكون بمفردات النصر والهزيمة وكسب معركة التعاطف الجماهيري اكثر من حسابات المحافظة على الذات وتحقيق المصالح لذلك يتساقط الخطاب الاعلامي مع مجريات المفاوضات.

في حين نجد ان السلوك الغربي في التفاوض يقوم على فلسفة انجاز الأهداف وتحقيق المصالح ولا ينشغل الخطاب الاعلامي، بل وحتى فلسفة التفاوض بمفردات النصر والهزيمة كما هي فلسفة المجتمعات الشرقية، فنجده يتفاوض وهو في قمة ادائه العسكري ورجحان كفة قوته من منطلق ان انجاز الاهداف ان تمت عبر المفاوضات هي الافضل وفق حسابات الربح والخسارة وتكلفة الانجاز.

والمتبع والدارس للسلوك التفاوضي الايراني عبر مراحل زمنية مختلفة وضمن قضايا متنوعة يجد ان فلسفة المفاوضات الايراني لا يخرج عن نسق الفلسفة الشرقية في التفاوض اذ تركز على مفردات النصر ودحر الاعداء وان طلب التفاوض من قبل العدو هو هزيمة دبلوماسية له، وما لم تحصل عليه في الميدان فلن تكسبه في قاعة المفاوضات وهذا ما اعلن عنه المسؤولين الايرانيين دوماً في مفاوضاتهم مع الولايات المتحدة الامريكية، فضلاً عن ذلك يجد المفاوضات الايراني ان الموت بشرف افضل من النجاة مع الاستسلام والخسارة المادية لا تعني شيء مقابل التضحية في سبيل الموقف لا المصلحة فالتفاوض يعد معركة وجودية.

كما نجد ان الايرانيين ارسوا قواعد جديدة في علم التفاوض يمكن ان نصفه (بالمدرسة الإيرانية في التفاوض) تنطلق من منظور قيمي يقوم على سلوك (النفس الطويل او ما يوصف بالنعم ولكن) والبعض يصفه بأنه اسلوب يستمد مما يعرف بحياكة السجاد التي يستغرق فيها الحائك اشهر وربما سنوات حتى ينجز المهمة لهذا نجد المفاوضات الايراني ماهر في المناورة والمماطلة الهادفة الى كسب الوقت وايقاع الطرف الاخر في متاهة الملفات وخلق الاوراق بقصد الوصول الى مرحلة يجد فيها نفسه انه استنزف وقته وجهده لدرجة الممل والبحث عن اسهل الطرق للنجاة.

مقابل هذا النسق في المفاوضات نجد ان الفلسفة الغربية في التفاوض تقوم على منهج الصفقة وعلى الطرف الاضعف التسليم بكل شيء مقابل النجاة والمرتكز الاساس هو المصالح لا المواقف والوضوح في الاجابة القطعية المطلوبة من الطرف الاخر. المنظور الغربي يقبل التنازل عن جزء مقابل النجاة عكس المنظور الشرقي الذي لا يقبل المساومة ويجد في التنازل عار وهزيمة تمس صميم الانتماء.