الأداء التفاوضي وأثره في عملية التفاوض (الاتفاق حول البرنامج النووي الايراني إنموذجا)

م. زياد يوسف حمد

كلية القانون والعلوم السياسية / الجامعة العراقية

Negotiation performance and its impact on the negotiation process (agreement on Iran's nuclear (program model

Teacher : Zeyad Yousif Hamad
Faculty of Law and Political Science \ Iraqi University

الملخص:

ان لموضوع التفاوض أهمية كبيرة في المجتمع الدولي بسبب أثره الواضح في حل النزاعات السياسية، وله أهمية كبيرة في الوصول الى نتائج ملموسة وخصوصا في موضوع البرنامج النووي الإيراني ، حيث أخذت المفاوضات بين الطرفين قدرا كبيرا من الاهمية ولكن في كثير من الأحيان ماكانت تصل الى طريق مسدود ، ولكن جهود المفاوضين أوصلتها للحل بطرق سلمية، مما يدل على أن أداء التفاوض له ميزة خاصة من خلال أختيار المفاوضين المميزين الذين يمكنهم اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات الحرجة وعدم التسليم للحروب كحل نهائي وهذا ماقدمته لنا المفاوضات حول البرنامج النووي الإيراني والوصول إلى نتائج تحظى برضا جميع الأطراف.

Abstract:

The issue of negotiation is of great importance in the international community because of its obvious impact in resolving political disputes. It is of great importance to reach tangible results, especially on the issue of Iran's nuclear program. Negotiations between the two sides have taken on a great deal of importance, but they have often reached a dead end. , But the efforts of the negotiators led to the peaceful solution, which shows that the performance of the negotiation has a special advantage through the selection of distinguished negotiators who can take the appropriate decisions at critical times and non-delivery of wars as a final solution and this provided us negotiations on the Iranian nuclear program and To achieve results that are acceptable to all parties

المقدمة :.

إن لموضوع التفاوض أهمية كبيرة في المجتمع الدولي لما له من تأثير واضح في الحياة السياسية , فأظهر الجانب التفاوضي القدرة على حل الأزمات بطرق دبلوماسية تفضي الى الوصول الى أنجع الوسائل والخروج بنتائج ايجابية , وهذا ما أظهرته المفاوضات من دور كبير في البرنامج النووي الإيراني الي اخذ اهمية كبيرة وحيزا اكبر من المفاوضات بين الأطراف لكن في أكثر الأحيان تصل تلك المفاوضات إلى طرق مسدودة , لكن وبفعل جهود المفاوضين أخذت طابعا آخر يتجه نحو الحل السلمي للقضية مما يدلل على إن للأداء التفاوضي ميزة خاصة من خلال بلورته عن طريق المفاوضين المميزين الذين يستطيعون إتخاذ قرارات مناسبة وفي أوقات حرجة وعدم التسليم للحروب كحل نهائي وهذا ما قدمته لنا المفاوضات بشأن البرنامج النووي الإيراني والتوصل لنتائج قد تكون ولدرجة كبيرة مرضية لجميع الأطراف .

أهمية البحث:.

أن أهمية البحث تكمن في دراسة الأداء التفاوضي وأثره في حل الخلافات بالإعتماد على قدرة المفاوضين في البرنامج النووي الايراني بالوصول الى نتائج ترضي الاطراف.

إشكالية البحث:.

إن اشكالية البحث تتلخص في أنه في كل عملية مفاوضات يكون للأداء التفاوضي للفريق المفاوض دور مهم وحاسم في حل النزاعات وفي تحقيق أكبر قدر من الفائدة لدولته , ففي كثير من المفاوضات التي أنتهت بتحقيق مكاسب واضحة يكون للأداء التفاوضي لإعضاء فريق التفاوض دور محوري وأساسي لهذا يمكن إثارة مجموعة من الأسئلة :.

١. ما هو الأداء التفاوضي ؟ وماهي أساسيات هذا الأداء وقواعده ؟

٢. ماهي العلاقة بين الاداء التفاوضي وتحقيق الاهداف في العملية التفاوضية

٣. ما هو دور الذي لعبه الفريق المفاوض الإيراني في التوصل الى اتفاق بخصوص البرنامج النووي الإيراني

فرضية البحث :.

تنطلق فرضية البحث من إفتراض مفاده : كلما كان الأداء التفاوضي لإعضاء فريق التفاوض منسقا ويستند على أرضية ثابتة تتمثل بالدعم الكامل لإعضاء الفريق وينطلق من معطيات وعقيدة راسخة , كانت نتائج عملية التفاوض إيجابية يمكنها أن تسهم في حل النزاعات وتحقيق مكاسب لطرف الفريق التفاوضي .

منهجية البحث :.

يستلزم دراسة الاداء التفاوضي بين الدول لحل المنازعات الدولية وايضا التطرق الى البرنامج النووي الايراني أستخدام المنهج التاريخي في إستقراء أحداث الماضي وبداية تكوين ذلك البرنامج وكذلك المنهج التحليلي للوصول الى طبيعة تلك المفاوضات ودورها على المستوى الدولي في حل النزاعات .

هيكلية البحث :-

تم تقسيم البحث على مبحثين تضمن الأول منه الأطار النظري للتفاوض من ناحية مفهومه واهميته وعناصره وايضا التعرف على الفريق التفاوضي وما الأداء التفاوضي المتبع عند كل عملية مفاوضات , فيما أختص المبحث الثاني بالاتفاق النووي الايراني وما دور الفريق التفاوضي في ذلك والنتائج التي خرجت بها المفاوضات من قبل طرفي التفاوض إيران من جهة والفريق الدولي من جهة أخرى

المبحث الأول
التفاوض ومفهوم الفريق التفاوضي

المطلب الاول :- مفهوم التفاوض وأهميته وعناصره :-

أولا / مفهوم التفاوض

يعد التفاوض من الممارسات اليومية التي يمارسها الافراد, ومن أقدم مظاهر السلوك الانساني الشائعة الاستخدام , ويعرف التفاوض "بأنه العملية الخاصة بحل النزاع بين طرفين أو أكثر والذي من خلالها يقوم الاطراف بتعديل طلباتهم وذلك بغرض التوصل إلى تسوية مقبوله تحقق المصلحة لكل منهما" ويعرف أيضا "تبادل مجموعة من الناس لأفكارهم وآرائهم حول موضوع معين لتحقيق التعاون أو تقوية أواصر الصداقة فيما بينهم "(١), كما يعرف على أنه"موقف تعبيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وموائمة وتكييف وجهات النظر واستخدام اساليب الاقناع كافة للحفاظ على المصالح القائمة اوللحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم على القيام بعمل معين او الامتناع عن عمل معين في اطار علاقة الارتباط بين اطراف العملية التفاوضية تجاه انفسهم أو أتجاه الغير "(٢) ,كما و يقصد به "تبادل الرأي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول الى تسوية للنزاع القائم بينهما) ويقوم بها عادة المبعوثون الدبلوماسيون للدول الأطراف أو عن طريق وزارة الخارجية , وتعد هذه الطريقة من أفضل الطرق لتسوية النزاعات الدولية وأكثرها شيوعا وهي الطريقة المألوفة لعقد مختلف المعاهدات والأتفاقيات الدولية وتتميز بالمرونة والسرية التي تؤدي ألى تضييقالخلافات بين الدول المتنازعة إذا كانت الدول متكافئة , أما إذا لم تكن متكافئة فقد يؤدي إلى ضرر يصيب الدولة الضعيفة في حالة خضوعها لسلطة الدولة القوية , أما تبادل الآراء يكون شفويا أو في مذكرات مكتوبة أو بالطريقتين معا , وإذا كان النزاع مما يحتاج حله إلى تدخل فني كتعيين الحدود بين دولتين متجاورتين تقوم الدولتان بتشكيل لجنة فنية من الدولتين تتولى دراسة موضوع النزاع ووضع التقرير النهائي له ليسترشدبه المفاوضون الأصليون". (٣)وطالما تتميز المفاوضات الدبلوماسية بالمرونة والكتمان فهي بذلك تصبح عملا لتسوية مختلف أنواع النزاعات وأغلبها بإستثناء المنازعات الصعبة , إلا أن فعالية المفاوضات الدبلوماسية تعتمد على توافر حد أدنى من تعادل القوى السياسية بين الطرفين المتفاوضين , وعلى الرغم من تميز المفاوضات بمحاسن كثيرة غير إنها محدودة الفائدة لأن نجاحها يتوقف على الروح التي تسود المفاوضات , فإذا كانت الدول المتفاوضة لا تتمتع بقوة سياسية متعادلة فإن الدول الكبرى تطغي على الدول الصغرى وتفرض عليها إرادتها , كما ويمكن أن تجري المفاوضات بين دولتين مباشرة عن طريق مؤتمر يجمع الدول المتنازعة ودولا أخرى غيرها في حالة إذا كان الفصل في النزاعات يمس مصالح دول أخرى ليست أطراف في النزاع , وفي آراء كثيرة فإن التفاوض الدبلوماسي هو اداة رئيسة من ادوات تسوية الصراع الدولي , كما أن مفهوم التفاوض الدبلوماسي لايخرج في مضمونه عن الدائرة الآتية من التعريفات :-

- "التفاوض عملية يهدف اطرافها من ورائها إلى التوصل إلى إتفاق مشترك يمكنه أن ينظم سلوكهم المستقبلي حول بعض المسائل المختلف عليها والتي تعني مصالحهم المتبادلة" (٤).

- "إن التفاوض المبني على أساس المساومة في أي موقف من مواقف النزاع الدولي هو محاولة ترمي أطرافها من ورائها إلى إيجاد قاعدة مقبولة يستند إليها التوزيع النسبي للمزايا والمنافع وكذلك الأعباء والمخاطرات سواء بين هؤلاء الأطراف المباشرين أنفسهم أو بينهم وبين غيرهم من الأطراف الخارجيين" .(٥)وتتسم العلاقات الدولية بشكل عام بالطبيعة التنازعية , فوجود نزاعات بين الدول أمر لامفر منه ذلك لأن وجود أية علاقة تبادلية او أي أمور تنظيمية أو أية مصالح مشتركة بين عدة كيانات أو أشخاص يخلق عادة أسباب للنزاع فيما بينها وإذا كان هذا

صحيحا على المستوى الداخلي بين الأفراد والمؤسسات فإنه يصدق بدرجة أشد على الصعيد الدولي (٦) , وقد تدخل المساومة في العملية التفاوضية لذا تفترض النظرية التفاوضية صورتين رئيستين من المساومات التفاوضية وهما :

١. المساومات التصالحية :ـ

وهي المساومات التي يشيع إستخدامها أساسا في حالات النزاع الدولي العادي وهي تستند أساسا إلى قاعدة الأخذ والعطاء بين مجموعة من الأطراف الواعين بالمزايا التي يحققونها من وراء إتفاقهم ويركز هذا النوع من المساومات على إدارة العملية التفاوضية من منطلق المصالح المشتركة وليس من منطلق المصالح المتنازع عليها(٧).

٢. المساومات القسرية :ـ

وهي المساومات التي تجري في مناخ التهديد والتخويف الذي تحاول أن تمارسه أطراف قوية على أطراف ضعيفة تجعلها تخضع لما يراد إملاءه عليها من شروط مجحفة بحقوقها ومصالحها , وهناك إحتمال أن تتحول المساومات القسرية ألى مساومات تصالحية في ظروف معينة من التفاوض , والحقيقة إن هذه الإستراتيجية لايمكن تبنيها بمعزل عن خلاصة المحددات التي تشكل سلوك أي طرف وخلاصة الموقف التفاوضي التي قد تجعل من التشدد أمرا مطلوبا في حالة تفاوضية ما , ومن المرونة ماهو حتمي ومفيد في حالة تفاوضية أخرى أو الجمع بين هذين العنصرين معا في حالات أخرى (٨).إن(القدرة على المساومة)و(القوة في المساومة)و(المهارة في المساومة)جميعها عبارات توحي بأن الأفضلية إنما يحصل عليها القادر والقوي والماهر , وهذا صحيح إذا كانت تلك الصفات تعني إن المفاوضات تكون ناجحة بالنسبة لإولئك الذين يظفرون فيها وحسب , أما إذا كانت تلك المصطلحات توحي بإن المرء له أفضلية إذا كان أذكى أو امهر أو كانت لديه موارد مالية أكثر أوقوة جسدية أو عسكرية أكبر أو قدرة أكبر على تحمل الخسائر فعندها تكون مصطلحات سيئة , فهذه الصفات ليست بأي حال من الأحوال ميزات يمكن تعميمها في جميع حالات المساومة , وكثيرا ماتكون ذات مدلول معاكس. (٩)

ثانيا / أهمية التفاوض:ـ

تنشأ أهمية التفاوض من زاويتين أساسيتين هما، ضرورته وحتميته , فنحن نعيش عصر المفاوضات سواء بين الافراد أوبين الدول أو الشعوب فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية , وتظهر ضرورة علو التفاوض ومدى اهميته التي يستمدها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي مايتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الاولى , أما إذا نظرنا الى الزاوية الثانية وهي زاوية الحتمية نجد أن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول لحل للمشكلة المتنازع بشأنها(١٠).فكل طرف من اطراف القضية التفاوضية لديه درجة من السلطة والنفوذ ولكن في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة لإملاء إرادته إجباريا على الطرف الآخر ومن ثم يصبح التفاوض هو الاسلوب الوحيد المتاح أمام الاطراف للوصول للحلول(١١) , كما أن الحاجة تبقى دائما لممارسة العملية التفاوضية إذ تتلخص أهمية التفاوض بما يأتي(١٢) :.

١. هو أحد المداخل الانسانية التي يستخدمها البشر لتجاوز الخلافات .
٢. هو السبيل الذي يصل من خلاله الافراد والجماعات إلى النتائج والخلاصات التي لايستطيعون الوصول إليها بغيره.
٣. هو البديل الممكن عندما تصبح أساليب التصرف البديلة الاخرى عاجزة عن تحقيق الاهداف المنشودة .
٤. يولد التفاوض الوسائل ويشكل الارضيات المشتركة للتفاهم الفعال بين البشر رغم اختلافاتهم الثقافية والعقائدية.
٥. تبرز أهميته من خلال توفير الجهد والوقت الذي يستنفذ في غير الصالح العام.
٦. يستخدم كوسيلة لحل المشكلات وتسوية الخلافات وخنق الازمات.
٧. تنبع أهميته من إهتمام الجامعات والمعاهد العلمية والمنظمات ووسائل الاعلام بتدريسه ووضعه ضمن الخطط الدراسية والحث على الأخذ

ثالثا / عناصر التفاوض:ـ

١. الموقف التفاوضي:. يعد التفاوض موقف ديناميكي او حركي يقوم على الحركة والفعل وردود الفعل سلبا أو إيجابا وتأثير أو تأثرا ويتطلب التفاوض قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر والموقف التفاوضي يتضمن مجموعة عناصر منها الترابط على المستوى الكافي لعناصر القضية التفاوضية والتركيب أذ يتركب الموقف التفاوضي من جزيئات وعناصر , وأيضا الاتساع المكاني والتعقيد والغموض الذي قد يشوب عملية التفاوض(١٣) .

٢ . أطراف التفاوض:. يتم التفاوض عادة بين طرفين وقد يتسع نطاقه ليشمل اكثر من طرفين نظرا لتشابك المصالح وتعارضها بين الاطراف المتفاوضة(١٤) .

٣ . القضية التفاوضية:. لابد ان يدور التفاوض حول قضية معينة او موضوع معين يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتبارز فيه المفاوضون وقد تكون القضية إنسانية,اجتماعية , اقتصادية,سياسية وغيرها(١٥).

٤ . الهدف التفاوضي لاتتم أي عملية تفاوض بدون هدف اساسي تسعى على تحقيقه او الوصول اليه وتوضع من اجله الخطط و (١٦)

المطلب الثاني / مفهوم الأداء والفريق التفاوضي

اولا / مفهوم الفريق التفاوضي

الفريق التفاوضي هم أشخاص ذوو أختصاص في مجال التفاوض المطلوب الوصول من خلاله إلى نتائج للمشكلة القائمة , وعادة مايكونون مرشحين من قبل دولهم على ضوء تخصصاتهم لحل تلك المشكلة والوصول إلى النتائج المطلوبة (١٧), ولهؤلاء المفاوضون أدوات يعتمدون عليها أثناء التفاوض منها القوة التفاوضية والتي غالبا ما ترتبط بعدة جوانب تبدأ أهمها بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المفاوض وإظهار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها(١٨) , كما ويجب التحذير من أمرين أساسيين في هذا الخصوص وهما(١٩):

١- إطلاق الحرية كاملة ودون حدود أو ضوابط للتفاوض بحيث يكون هو السلطة وهو مفوضها، وهو متخذ القرار أي هو الذي يبت في كل شيء كونه المالك الحقيقي والوحيد والتصرف في كافة النواحي التفاوضية، لاسيما إذا كانت القضية التفاوضية لا تتعدى ممتلكاته هو كشخص ولا تتسع لتشمل ممتلكات سواه.

٢- تقييد تلك الحرية إلى درجة أن يصبح المفاوض مغلول الإدارة عديم الفاعلية أو الجدوى وليصبح التفاوض في هذه الحالة نوعاً من الثرثرة في الحوار وتضييعاً للوقت أو استنزافاً للجهد وإهداراً للمال. لذا، يجب الجمع بين الأسلوبين السابقين.

كما أن للمعلومات التفاوضية الأثر البالغ في تحديد مسار الفريق التفاوضي والتي من خلالها يستطيع الفريق المفاوض الأتجاه بالطريق الذي يراه صحيحا خلال سير المفاوضات حيث أن أي عملية تفاوض ناجحة لا تتم في إظهار من عدم المعرفة أو تنبع من حالة جهل، فأي تفاوض ناجح يحتاج إلى توافر كم مناسب من البيانات والمعلومات، سواء في القضية محور التفاوض، وعن الطرف الآخر الذي يتم التفاوض بشأنه والقوى التي تدعمه وتسانده والنتائج التي تسير فيه عملية المفاوضات (٢٠). وبناءاً على هذه المعلومات يتم وضع برنامج زمني للتفاوض محدد المهام ومحدد الأهداف وتتاح له الإمكانيات وتوفر له الموارد، ووفقاً لذلك يتم متابعة العملية التفاوضية والتأكد باستمرار من أن المفاوضات تسير في الطريق السليم المرسوم لها , كما أن الفريق التفاوضي يجب أن يتمتع بالمقدرة على التفاوض و مدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق، وهو أمر تتوقف عليه إلى حد كبير النتيجة التي يتم التوصل إليها من العملية التفاوضية، ومن ثم فإنه من الضروري الاهتمام بالقدرة التفاوضية لهذا الفريق، وهذا يتأتئ عن طريق الآتي(٢١):

١- الاختيار الجيد لأعضاء الفريق التفاوضي من الأفراد الذين يتوفر فيهم القدرة والمهارة والرغبة والمواصفات التي يجب أن يتحلى بها أعضاء هذا الفريق.

٢- تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكيف المستمر بين أعضاء الفريق.

٣- تدريب وتثقيف وشحذ وتحفيز وإعداد أعضاء الفريق المفاوض إعداداً عالياً يتم من خلاله تزويدهم بكافة البيانات والمعلومات.

٤- المتابعة الدقيقة والحثيثة لأداء الفريق المفاوض ولأي تطورات تحدث لأعضائه.

٥- توفير التسهيلات المادية وغير المادية كافة التي من شأنها تيسير العملية التفاوضية وبالتالي إتاحة الإمكانيات المختلفة للمفاوضين لتصبح جهودهم موجهة للعملية التفاوضية فقط دون أي انشغال بأمور أخرى, وللرغبة المشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض وإقناع كل منهم بأن التفاوض هي الوسيلة الوحيدة أو الأفضل لحل هذا النزاع أو وضع حدوداً له، وأن أي طريق آخر سوف يكون مرهقاً وباهظ التكلفة إلى درجة لا يمكن تحملها أو الاستمرار معها في هذا الطريق المستنزف للموارد أو للوقت والجهد يجب توفر مناخ مناسب للتفاوض يستطيع من خلاله الفريق التفاوضي إكمال المفاوضات بعيداعن أجواء التوتر وطرح الأفكار التي من خلالها يتم الوصول إلى النتائج المرجوة من التفاوض .

ثانيا / مفهوم الأداء التفاوضي

الأداء التفاوضي هو الطريقة التي يتبعها الفريق المفاوض من أجل الوصول إلى نتائج عن طريق المفاوضات مدعومة بكمية من المعلومات والمعرفة التي يمتلكها هذا الفريق كما أن الأداء التفاوضي يختلف من فريق لآخر ومن قضية تفاوضية لأخرى ولاتعقد كل جلسات التفاوض بالطريقة نفسها وبالأسلوب نفسه فيجب تحديد وتشخيص القضية التفاوضية ومن خلالها يتعين تحديد الموقف التفاوضي، وتحديد نقاط الالتقاء والفهم المشترك بين طرفي التفاوض، وتحديد نواحي الاتفاق ونواحي الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة(٢٢)." أن تهيئة المناخ المناسب للتفاوض يحدد أيضا من شكل الأداء التفاوضي اذ يشبه التفاوض إلى حد كبير العمل المسرحي، والإعداد له يشبه الإعداد لعرض مسرحي، وفي هذه المرحلة يحاول كل من طرفي التفاوض خلق جو من التجاوب والتفاهم بهدف تحديد الاستراتيجيات التي سوف تسير على خطاها المفاوضات , وهذا بدوره ينعكس على قبول الخصم للتفاوض نتيجة للضغط التفاوضي الذي مارسناه أثناء عملية تهيئة المناخ للتفاوض أن يستجيب الطرف الآخر ويقبل الجلوس إلى مائدة المفاوضات في الوقت الذي حددناه، وفي إطار العوامل التفاوضية المسيطرة التي قمنا بإدخالها إلى الموقف التفاوضي"(٢٣).

المبحث الثاني
دور الفريق التفاوضي في الاتفاق النووي الإيراني

المطلب الاول / البرنامج النووي الإيراني

قبل الدخول بطبيعة المفاوضات حول البرنامج النووي الإيراني لابد لنا معرفة ماهو البرنامج النووي الايراني وماهي بداياته , حيث تم إطلاق برنامج إيران النووي في حقبة خمسينيات القرن الماضي بمساعدة من الولايات المتحدة وكان جزءا من برنامج "الذرة من أجل السلام" اذ شاركت الولايات المتحدة والحكومات الأوروبية الغربية في البرنامج النووي الإيراني إلى أن قامت الثورة الإيرانية عام ١٩٧٩ وأطاحت بشاه إيران وبعد الثورة الإسلامية عام ١٩٧٩، أمر (الخميني) بحل أبحاث الأسلحة النووية السرية للبرنامج ، ولكنه أعاد السماح بإجراء بحوث صغيرة النطاق في الطاقات النووية ، وسمح بإعادة تشغيل البرنامج خلال الحرب مع العراق ، وقد خضع البرنامج لتوسع كبيربعد وفاته (٢٤), وقد شمل البرنامج النووي الإيراني عدة مواقع بحث ، اثنين من مناجم اليورانيوم ومفاعل أبحاث ، ومرافق معالجة اليورانيوم التي تشمل محطات تخصيب اليورانيوم الثلاثة المعروفة ويعتبرمفاعل بوشهرأول محطة للطاقة النووية في إيران ، وقد اكتمل بمساعدة كبيرة قدمتها وكالة روساتوم الروسية الحكومية , وقد افتتح رسمياً في ١٢ سبتمبر ٢٠١١ حيث أعلنت إيران أنها تعمل على إنشاء مصنع جديد للطاقة النووية في دارخوين قدرته ٣٦٠ ميجاوات , وقد أعلنت (الشركة الهندسية الروسية المقاولة) بأن محطة بوشهر للطاقة النووية وصلت لكامل طاقتها الإنتاجية بنهاية عام ٢٠١٢ , وأوضحت إيران أيضاً بأنها ستسعى لتصنيع محطات متوسطة الحجم لإنتاج الطاقة واستكشاف مناجم اليورانيوم في المستقبل , في نوفمبر ٢٠١١، انتقدت الوكالة الدولية للطاقة الذرية مجلس محافظي إيران , وبعد تقريرالوكالة خلصت إلى أن إيران على الأرجح قد أجرت البحوث والتجارب الرامية إلى تطوير قدرات الأسلحة النووية قبل عام ٢٠٠٣(٢٥).

المطلب الثاني: أعضاء الفريق التفاوضي الخاص بالمفاوضات الإيرانية

كل مفاوضات يجب أن يكون فيها طرفان أو أكثر حسب نوع الموضوع المراد التفاوض فيه وكذلك الحال بالنسبة للبرنامج النووي الإيراني حيث أن الطرف المفاوض الأول هو (مجموعةالدول٥+١) والطرف الثاني هو الفريق المفاوض الايراني , وبالعودة للطرف الاول لابد لنا من معرفة من هي (مجموعة ٥+١) , هي مجموعة الدول التي تتألف من ممثلين عن الأعضاء الدائمين لمجلس الأمن وهي كل من الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وفرنسا وروسيا والصين بالإضافة إلى ألمانيا التي ليست عضوا بعد في مجلس الامن(٢٦).أما بالنسبة للفريق التفاوضي الإيراني الإيراني فكان مؤلفا من (٢٧):-

١ . الدكتور محمد جواد ظريفة رئيس الوفد ووزيرالخارجية بنفس الوقت , موظف متدرج في وزارة الخارجية الإيرانية حاصل على الدكتوراه في الدراسات الدولية من جامعة دنفر الأمريكية ويتقن اللغات الفارسية والانجليزية والفرنسية ويفهم العربية.

٢ . البروفسور علي أكبر صالحي وهو المستشار الفني للوفد ورئيس منظمة الطاقة الذرية , تدريسي متدرج في الجامعات الإيرانية وموظف متدرج في منظمة الطاقة الذرية حاصل على شهادة الدكتوراه في الفيزياء النووية من جامعة أم آي تي الامريكية ، يتقن اللغات الفارسية والعربية والاسبانية والانجليزية ويفهم التركية والفرنسية .

٣ . الدكتور عباس عراقجي وهو نائب رئيس الوفد ومعاون وزير الخارجية للشؤون القانونية ، موظف متدرج في وزارة الخارجية حاصل على شهادة الدكتوراه في الفكر السياسي من جامعة كنت البريطانية ويتقن اللغات الفارسية والعربية والإنجليزية ويفهم الفرنسية .

٤ . الدكتور مجيد تخت روانجي وهو عضو الوفد ومعاون وزير الخارجية للشؤون الأوربية , موظف متدرج في وزارة الخارجية حاصل على شهادة الدكتوراه في العلوم السياسية من جامعة برن السويسرية ويتقن اللغات الفارسية والانجليزية والفرنسية ويفهم العربية.

٥ . الدكتور امير حسين زماني نيا وهو مستشار فني للوفد ونائب وزير النفط للشؤون الدولية وهو موظف متدرج في وزارة الخارجية حاصل على شهادة الدكتوراه في القانون الجزائي من جامعة نيويورك ويتقن اللغات الفارسية والعربية والإنجليزية ويفهم الفرنسية.

٦ . البروفسور جمشيد ممتاز وهو المستشار القانوني للوفد وتدريسي متدرج في الجامعات الإيرانية وكذلك موظف متدرج في وزارة الخارجية وفي منظمة الأمم المتحدة حاصل على شهادة الدكتوراه في القانون الدولي من جامعة باريس الفرنسية ويتقن اللغات الفارسية والعربية والتركية والإنجليزية والفرنسية.

٧ . أما الخبراء العشرة الذين رافقوا الوفد من رئاسة الجمهورية ومجلس الأمن القومي ووزارة الخارجية ووزارة المخابرات ومنظمة الطاقة الذرية ووزارة النفط ووزارة الاقتصاد , فهم من كبار الاختصاصيين في مجالات عملهم ومعظمهم سفراء سابقين أو حاليين ومن حملة الشهادات العليا. وكما هو واضح في أعلاه أن الوفد الإيراني في المفاوضات النووية التي قبل أن يكون وفداً سياسياً وقانونياً واقتصادياً وتقنياً , فهو وفد مهني بالدرجة الأساس , إذ تصل خبرة بعض أعضائه الى مايقرب من عشرين عاماً , وهو عمر المفاوضات الدولية حول البرنامج النووي الإيراني , وهذه الخبرة التراكمية هي جزء من احترافية في العمل الدبلوماسي العام , وهي مهنية تكتنز في داخلها صفات المناورة والثقافة العالية والصبر والدقة والى جانب المهنية يبرز الاختصاص , إذ يحمل جميع أعضاء الوفد الإيراني شهادات الدكتوراه في العلاقات الدولية والقانون الدولي والعلوم السياسية والفيزياء النووية من أهم الجامعات الأمريكية والأوربية ويتقن كل عضو أربع لغات كحد أدنى (٢٨).

المطلب الثالث :الأداء التفاوضي وأثره في توقيع الاتفاق النووي

قبل التطرق إلى النتائج النهائية التي تمخضت عن المفاوضات بين الطرفين لابد لنا من إعطاء فكرة عن المفاوضات التي حدثت ولعدة مرات والتي كانت في كل مرة منها لايتم التوصل إلى إتفاق حيث ان هناك من يرى أن المفاوضات النووية من قبل الجانب الإيراني مرتبطة بملفات سياسية أخرى الأمر الذي جابه الرفض من قبل المفاوضين الإيرانيين الذين أكدوا على إبقاء المفاوضات محصورة بالملف النووي , لكن ذلك لايعني أن الملفات الأخرى غير حاضرة أو أنها لاتلقي بثقلها على العملية التفاوضية من وجهة النظر الدولية وهذا الأمر ساهم في تقليص الثقة المتبادلة بين الجانبين(٢٩).تبعاً لذلك أن المشكلة بشكلها الأساسي تقنية أكثر منها سياسية ، باعتبار أن الاتفاق الذي حصل نهاية العام ٢٠١٣ (أي اتفاق الإطار الأولي في جنيف) وفر غطاء سياسيا كافيا للاستمرار بالتفاوض , هذا الإطار حدد نقطة البداية التي يجب الانطلاق منها ونقطة النهاية التي يجب الانتهاء عندها ، وهذا يمثل الحد الأدنى من التفاهم السياسي بين الجانبين(٣٠) , وبعد مفاوضات شاقة استمرت ١٢ عاما ، ظهرت إلى النور خطة العمل المشتركة الشاملة بين إيران والسداسية ، وهذا كله بفضل الجهود المبذولة من قبل الفريق التفاوضي الإيراني من جهة والفريق التفاوضي العالمي من جهة أخرى وبتقريب وجهات النظر بين الطرفين وبموجب هذا الأتفاق تلتزم طهران بوضع قيود على برنامجها النووي مقابل رفع العقوبات عنها.

هذا واشتملت الاتفاقية الشاملة بين السداسية وإيران والتي تم إعلانها في الثلاثاء ١٤/تموز/ ٢٠١٥ على بنود عدة أهمها:(٣١)

١- رفع العقوبات المفروضة من قبل أوروبا والولايات المتحدة عن إيران

٢- فرض قيود على البرنامج النووي الإيراني طويلة المدى مع استمرار تخصيب اليورانيوم بنسبة حددت بـ ٣.٦٧ في المئة

٣- خفض عدد أجهزة الطرد المركزي بمقدار الثلثين إلى ٥٠٦٠ جهاز طرد.

٤- التخلص من ٩٨٪ من اليورانيوم الإيراني المخصب.

٥- عدم تصدير الوقود الذري خلال السنوات المقبلة ، وعدم بناء مفاعلات تعمل بالمياه الثقيلة ، وعدم نقل المعدات من منشأة نووية إلى أخرى لمدة ١٥ عاما.

٦- السماح بدخول مفتشي الوكالة الدولية للطاقة الذرية لكل المواقع المشتبه بها ، ومنها المواقع العسكرية لكن بعد التشاور مع طهران.

٧- الإبقاءعلى حظراستيراد الأسلحة ٥ سنوات إضافية ، و٨ سنوات للصواريخ البالستية.

٨- الإفراج عن أرصدة وأصول إيران المجمدة والمقدرة بمليارات الدولارات.

٩- رفع الحظرعن الطيران الإيراني وأيضا عن البنك المركزي والشركات النفطية والعديد من المؤسسات والشخصيات.

١٠- التعاون في مجالات الطاقة والتكنولوجيا.ووقعت الوكالة الدولية للطاقة الذرية وإيران قبيل إبرام الاتفاقية الشاملة النهائية على "خطة طريق" تخص مسائل فنية إضافة إلى الجانب العسكري المحتمل في الأنشطة النووية الإيرانية في السابق أهم نقاطها :(٣٢)

١ . الإبقاء على القيود المفروضة على الأبحاث الإيرانية في المجال النووي لمدة ٨ سنوات.

٢ . امتناع إيران عن إجراء بحوث علمية بشأن معالجة الوقود النووي لمدة ١٥ عاما.

٣ . لاتدخل مركبات الوقود الروسية المخصصة لمحطات الطاقة النووية الإيرانية في الكمية المحددة لطهران حسب الصفقة مع السداسية.

٤ . يجب ألا يزيد احتياطي اليورانيوم من خفض التخصيب في إيران خلال ١٥ سنة عن ٣٠٠ كيلوغرام.

٥ . تلتزم إيران حتى ١٥ أكتوبر/ ٢٠١٦بتوضيح القضايا ذات التوجه العسكري المحتمل في الحوار مع الوكالة الدولية للطاقة الذرية.

الخاتمـــة:

إن المفاوضات طريقة حوارية بين طرفين أو أو أكثر للتوصل إلى إتفاق مشترك على قضايا عالقة , وقد تصل لغة الحوار إلى التساوم والمصلحة لطرف على حساب طرف آخر من أجل الحصول على أكبر المنافع الممكنة لذا فأن الإعتماد على المفاوضات بكافة أشكالها يكون أهم بكثير من اللجوء إلى وسائل القوة والعنف في العلاقات الدولية .وبذلك اثبتت المفاوضات دورها في حل الخلافات وهذا كان هدف البحث الأساسي لكون التفاوض هي الطريقة المثلى في ايجاد الحلول للكثير من المشاكل الدولية , وهذا ماتمخض عن الاتفاق النووي بين ايران ومجموعة الدول الست رغم وجود تنازلات من الطرفين وهذا أمر طبيعي لكي يتم التوصل إلى نتائج مثمرة من شأنها إبعاد الشعوب عن ويلات الحروب المدمرة , والملاحظ أيضا من خلال الأتفاق النووي إن الجانب الإيراني يرى اتاحة المجال للتعاون الواسع على المستوى الدولي لايران في مجال الطاقة النووية السلمية مع دول العالم كافة وانشاء محطات الطاقة الكهربائية والمفاعلات البحثية واحدث التقنيات النووية والإعتراف بإيران دولة نووية سلمية هذا من جانب , أما الجانب الآخر وهو المجتمع الدولي الممثل بفريق التفاوض يرى في هذا الأتفاق تحجيم لقدرات إيران النووية ومنعها من تطوير السلاح النووي المحظور دوليا وفق البنود المذكورة وهذا هو الموضوع المهم لدى العالم وبذلك يكون لكل طرف رؤيته لنتائج المفاوضات من زاوية رؤيته لتلك النتائج التي تمخضت عن التفاوض وبذلك نكون قد أثبتنا بإن للتفاوض الدور الكبير في حل الخلافات العالقة بين الدول وتجنب ويلات الحروب .

الهوامش

(١) د.محمود علي و د.محمد عوض الهزايمة : المدخل الى فن المفاوضات,ط١,(عمان, دار ومكتبة الحامد للنشر,٢٠٠٦)ص ٢٥

(٢)د.محمود عبد الكريم النجار : إدارة المفاوضات كيف تصبح مفاوضا ناجحا. ,ط١(,٢٠٠٨) , ص ٩٠ .

(٣) د.سعد حقي توفيق : مباديء العلاقات الدولية ,ط٣,(عمان,دار وائل للنشر ,٢٠٠٦),ص ٣٥٩.

(٤) د. إسماعيل صبري مقلد : نظريات السياسة الدولية ,(الكويت,ذات السلاسل للطباعة والنشر والتوزيع,١٩٨٧),ص ٣٣٨

(٥) المصدرنفسه , ص ٣٤٠

(٦) عاطف جابر عبد الرحيم : إدارة التفاوض الدولي , الاسكندرية , ٢٠٠٠ , ص ٢٤

(٧) عاطف جابر عبد الرحيم : إدارة التفاوض الدولي , مصدر سبق ذكره , ص ٢٥

(٨) المصدر نفسه , ص٢٦

(٩) توماس شيلنج : إستراتيجية الصراع, ط١ ,(الدار العربية للعلوم ناشرون , ترجمة (نزهت طيب وأكرم حمدان), ص ٣٢

(١٠) فيليب روبنز : التفاوض فن الفوز ,القاهرة , دار الخلود للنشر , ٢٠١٠ , ص٢٣

(١١) روجر داوسون : أسرار قوة التفاوض , الرياض , مكتبة العبيكان , ٢٠١٢ , ص ٦٩ .

(١٢) فيليب روبنز : التفاوض فن الفوز , مصدرسبق ذكره , ص ٤٨ .

(١٣) مايكل دونالدسون : الجرأة في التفاوض . ت . هيثم نشواتي , الرياض , مكتبة العبيكان , ٢٠١١ , ص ٦٨ .

(١٤) المصدر نفسه,ص٧٦

(١٥) جيرارد أ . نيرنبرج : أسس التفاوض , ت. حازم عبد الرحمن , مراجعة د. حسن محمد وجيه , القاهرة , ١٩٩٨ , ٧٦

(١٦) أحمد ماهر : مهارات التفاوض , الأسكندرية , الدار الجامعية , ٢٠٠٠ , ص٣٥

(١٧) أحمد ماهر : مهارات التفاوض , مصدر سبق ذكره , ص ٣٧

(١٨) جيرارد أ . نيرنبرج : أسس التفاوض , مصدر سبق ذكره , ص ٧٧

(١٩) أحمد ماهر , مصدر سبق ذكره , ص٣٩

(٢٠) محسن احمد الخضيري : مباديء التفاوض , القاهرة , مجموعة النيل العربي , ٢٠٠٠ , ص ٥٧

(٢١) المصدر نفسه , ص٥٨

(٢٢) د. حسن محمد وجيه : مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ,(الكويت,المجلس الوطني للثقافة الأول ١٩٩٤), ص ٩٤.

(٢٣) . نزيه اليازجي : تقنيات التفاوض , حلب , شعاع للنشر , ٢٠٠٠ , ص٧٨

(٢٤) د. وسام الدين العكلة : التحدي النووي الايراني . حقيقة أم وهم , دمشق , ٢٠١٣ , ص ١٢٥

(٢٥) البرنامج النووي الإيراني , شبكة الانترنت وعلى الرابط التالي:.
https://ar.wikipedia.org/wiki/%D٨٪A٨٪D٨٪B١٪D٩٪٨٦٪D٨٪A٧٪D٩٪٨٥٪D٨٪AC_%D٨٪A٥٪D٩٪٨A%D٨
%B١٪D٨٪A٧٪D٩٪٨٦_%D٨٪A٧٪D٩٪٨٤٪D٩٪٨٦٪D٩٪٨٨٪D٩٪٨٨٪D٩٪٨A

(٢٦) علي المؤمن , العنصر البشري في التفاوض الناجح : نموذج الفريق الايراني في المفاوضات النووية , شبكة الانترنت وعلى الرابط التالي :.http://www.qanon٣٠٢.net/in-focus/٢٠١٥/٠٧/٢٠/٦٥٢٥٣

(٢٧)محمد المذحجي , المفاوضات الايرانية , شبكة الانترنت وعلى الموقع:.

(٢٨)محمد المذحجي , مصدر سبق ذكره

(٢٩)وزير الخارجية البريطاني (فيليب هاموند) , مفاوضات إيران لم تنتهي بعد؟ , شبكة الانترنت وعلى الموقع:.

(٣٠)وزير الخارجية االروسي (سيرغي لافروف) , برنامج ايران النووي؟ , شبكة الانترنت وعلى الموقع

(٣١) فاطمة الصمادي : مابعد الاتفاق النووي, حسابات إيران وعلاقاتها ، الامارات ,مركز الجزيرة للدراسات،٢٠١٥ , ص١٢٨ .

(٣٢)فاطمة الصمادي , مصدر سبق ذكره , ص١٣٢