

الگوی مذاکره رصدخانه‌ای با نگاهی تحلیلی - انتقادی به فلسفه مذاکره و رویکردهای آن (مطالعه موردی: توافق برجام)

محمدشنا بدرا^۱

دریافت مقاله: ۱۳۹۸/۰۲/۰۷

تأیید مقاله: ۱۳۹۸/۰۶/۰۷

چکیده

هر چالش و مسئله‌ای دارای راهکاری است که می‌توان با تدقیق و پی‌جویی به آن رسید؛ وقتی چالش و مسئله در سطحی طرفینی به‌وجود آید، استفاده از ابزار مذاکره برای حل و فصل آن لازم است که به تناسب موقعیت‌های مختلف می‌توان از گونه‌شناسی‌های مذاکره بهره جست. براین اساس، فلسفه مذاکره نوعی بده‌بستان و معامله به منظور حل و عقد این مسائل و چالش‌هاست و گاهی نیز کیفیت مسائل به‌گونه‌ای است که بنا به ارزش‌ها و اصول و یا منافع ملی به‌عنوان اصول ثابت فرازمانی، امکان مذاکره را سلب می‌کند؛ همچنان‌که در مذاکره با رژیم امریکا این مسئله حاکم است، مگر آن‌که ممشای خود را مبنی بر به‌هم زدن اصل موازنه و برابری تغییر دهد. از طرف دیگر، با توجه به اشکالاتی که در رویکردهای حاکم بر مذاکره وجود دارد، در این پژوهش که با روش توصیفی - تحلیلی با نگره‌های انتقادی و به صورت بین‌رشته‌ای انجام شده است، یافته‌های تحقیق - ذیل پاسخ به سؤال اصلی پژوهش - نشان داد، الگوی مذاکره رصدخانه‌ای به‌ایتنای سیاست و گنایست ذیل آگاهی، شناخت و تدقیق به‌مثابه شطرنج‌بازی حرفه‌ای است که چند حرکت بعد رقیب را می‌سنجد و می‌تواند منطق حاکم بر مذاکره و قدرت چانه‌زنی را به نفع ارزش‌ها و اصول تغییر دهد. همچنین با نگاهی به تطبیق نمونه‌های تاریخی مذاکرات با رویکردها و تحلیل آخرین مذاکرات مهم عصر معاصر - «برجام» - تلاش شد با رویکردی انتقادی به تحلیل نمونه‌های مذاکره پرداخته شود.

کلید واژه‌ها

مذاکره؛ مذاکره رصدخانه‌ای؛ فلسفه مذاکره؛ رویکردهای مذاکره؛ توافق برجام

۱. دانشجوی دکتری مدیریت دولتی، گرایش رفتار سازمانی، پژوهشگر جامعه‌المصطفی العالمیه

مقدمه

مذاکره^۱ در معنای عام به گفتگوی میان دو یا چند نفر با هم اشاره دارد که در مورد موضوعی که به مسئله، چالش، بحران و یا تخاصم منجر شده، دور یک میز نشسته و برای رسیدن به راه‌حلی مسالمت‌آمیز و صلح‌طلبانه که مرضی‌الطرفین باشد، به مباحثه و تعامل می‌پردازند؛ چراکه مذاکره راهی برای یافتن راه‌حل منازعات موجود بر سر راه منافع جدال‌برانگیز بدون استفاده از خشونت است (فتیح^۲، ۲۰۰۷: ۷). لذا نخستین و مهم‌ترین اصل در مذاکره که به سبب اهمیت آن - نوعی - هنر نیز تلقی می‌شود، رعایت حقوق برابر طرفین است.

این تبیین از مذاکره در سطح عام محل اتفاق است و به‌عنوان سرفصل دیپلماسی و یا مبنای آن مورد نظر قرار می‌گیرد (غفاری، ۲۰۰۲: ۱۹) و به‌عنوان روشی در حل مسالمت‌آمیز اختلاف‌های بین‌المللی بین دولت‌ها به‌کار گرفته می‌شود (ضیائی بیگدلی، ۱۳۷۹: ۴۴)، اما زمانی که تضاد منافع و تعارض نفع پیش می‌آید، سطح مذاکره به رویکردهای تهاجمی و حتی تخاصمی می‌انجامد که با توجه به مدیریت نظام سلطه، کشورهای باج‌طلب - ذیل تئوری قلدری سازمانی^۳ - منظورشان از مذاکره، قبولاندن و تحمیل نظر و دیدگاه خود است.

بنا به این اهمیت، به‌نظر می‌رسد لازم است به بررسی مذاکره با رویکردی انتقادی پرداخت و از دل مباحث، الگوی مطلوب - مذاکره رصدخانه‌ای - ارائه شود؛ لذا سؤال اصلی این پژوهش عبارت است از اینکه:

کیفیت مذاکره در رویکردهای مختلف چگونه تبیین می‌شود و در مواجهه با این رویکردها، رویکرد مختار و الگوی مطلوب در مذاکره بر چه مبنا و کیفیتی استوار است؟

فلسفه مذاکره، ویژگی‌ها و قواعد

زندگی جمعی و تعاملی میان زن و مرد (ر. ک: نجم: ۴۶ - ۴۵) از جذاب‌ترین ارتباطاتی است که در طول تاریخ، محمل صحنه‌های عشق و علاقه و تعامل بوده است و از دل این روابط، می‌توان به ضرورت‌های ایجابی ارتباط رسید. بر این اساس، یکی از مهم‌ترین ابزارها در جهت شناخت پیچیدگی‌های انسانی در ارتباطات و برقراری ارتباط با هم‌نوع که شکل‌گیری

-
1. Negotiation
 2. Pfetsch
 3. Mobbing

تعامل را موجد می‌شود، منطق گفتگو و مباحثه و کلام است که با ورود منافع و دلبستگی‌ها و نیاز انسان‌ها در تعامل با یکدیگر، به شکل‌گیری مذاکره برای رسیدن به راه‌حلی می‌انجامد که منافع طرفین را به نحوی که راضی‌کننده باشد، تأمین نماید. لذا شکل‌گیری مذاکره - مفاوضه - به سبب همان رویکرد تعاملی در ارتباطات است؛ همچنان‌که مذاکره را فرایندی می‌نامند که طی آن، طرفین به این نتیجه می‌رسند که آیا می‌توانند به توافقی برسند که مورد پذیرش آنها باشد یا خیر؟ (شوئنفیلد^۱، ۱۳۸۴: ۱۵)

به نظر می‌رسد می‌توان کلیت قواعد مذاکره رضایت‌بخش یا اثربخش را در جدول زیر نمایش داد:

جدول ۱. ویژگی‌ها و ضوابط حاکم بر مذاکره مؤثر

منبع	تبیین	ویژگی	
محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۶۰	امکان استفاده از این ابزار در موقعیت‌های مختلف به منظور رسیدن به راه حل مشترک	عمومیت استفاده در جنگ و صلح	۱
غفاری هاشجین و شجاعی، ۱۳۹۶: ۲۵	تلاش افراد یا گروه‌های دارای منافع متفاوت یا متضاد برای رسیدن به مصالحه	وجود طرفین مذاکره	۲
	استفاده از آن در منافع فردی یا جمعی و تلاش برای رسیدن به نتایج مورد رضایت	قدرت چانه‌زنی	۳
الزحیلی، ۱۴۱۷: ۷	گفتگوهای صریح برای پایان دادن به منازعات، تثبیت روابط و استحکام معاهدات	جدی بودن آن	۴
غفاری هاشجین و شجاعی، همان	توانایی تعدیل آرا و تلاش در جهت ملاحظه مصالح طرفین با رعایت خطوط قرمز	انعطاف در تصمیمات	۵
شبان‌نیا، ۱۳۹۵: ۹۷	تفاوت در شکل مذاکرات بسته به اهداف هر مذاکره	برخورداری از قالب خاص	۶
بشیر و همکاران، ۱۳۹۴: ۱۶	تفاوت در شکل مذاکرات بسته به چهره‌به‌چهره بودن یا فاصله مکانی و نیز فضای خصوصی یا رسانه‌ای		
زاهدی، ۱۳۷۸: ۲۵ - ۲۲	مبتنی بر ایجاد رابطه، تبادل اطلاعات، ترغیب و توافق	فرایندی بودن	۷
بشیر و همکاران، همان	ابزار تماس دولت‌ها برای تأمین منافع ملی در مواجهه با منافع سایر ملت‌ها	بازی با جمع صفر	۸

1. Schoenfield

ادامه جدول ۱. ویژگی‌ها و ضوابط حاکم بر مذاکره مؤثر

منبع	تبیین	ویژگی	
محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۵۱ - ۲۵۰	نمایش چهره واقعی خود در مذاکره با تمسک به راستگویی و گارد باز و پرهیز از توسل به روش‌های غیر انسانی، غیر اخلاقی و غیر شرعی و یا روش‌های مبتنی بر زور و ارعاب	برخورداری از صداقت، شفافیت و حسن نیت	۹
بشیر و همکاران، همان	برخورداری از توان تصمیم‌گیری، جسارت عقلایی و قدرت ریسک‌پذیری	شجاعت و خطرپذیری	۱۰
محدث مجتهدی، همان: ۲۵۱	فرسایشی‌نکردن روند مذاکرات در عین دقت نظر و تعمیق در مسئله	سرعت و زمان‌سنجی	۱۱
همان: ۲۵۲	اعطای اختیار و قدرت تصمیم‌گیری به مذاکره‌کنندگان با در نظر گرفتن مصالح ملی	اختیارات کافی	۱۲
محقق	نگاه انسانی به طرفین و مسئله در مسیر گفتگو به‌دوراز رفتارهای ماشینی یا ایستا	انسانی و فطری بودن	۱۳
	مشخص‌بودن مسئله با در نظر گرفتن مصالح طرفین ذیل آگاهی از مقتضیات زمانی و مکانی	هدف‌مندی و مصلحت‌سنجی	۱۴
	درک شرایط حاکم بر مسئله با تمرکز بر شناخت‌شناسی طرفینی	منطق موقعیت	۱۵
	حضور در جلسه با آمادگی کامل و با علم و آگاهی به‌دوراز رفتارهای انفعالی	گفتگوی فعالانه	۱۶
	مهیاسازی فضای گفتگوی آرام با حذف موانع تنش‌زا	فضای تعاملی	۱۷
	رعایت ادب و آداب در مواجهات و حفظ حقوق طرفین	احترام متقابل	۱۸
	شنیدن دیدگاه‌های طرف مقابل با سعه‌صدر	گوش شنوا داشتن	۱۹
	توانمندی علمی از مسئله مورد چالش	تخصص موضوعی	۲۰
	مهارت در فرایند مذاکره با واجدیت تجربه‌های بزرگ	بهره‌مندی از تجربه و مهارت	۲۱
	توانمندی در ارائه مستدل خواسته‌ها و پیشنهادات درجهت اقناع طرف مقابل	قوه استدلالی و اقناعی	۲۲
	ارائه چند راه حل مرضی‌الطرفین به‌منظور گزینش راه‌حل معقول برای حل مسئله	تمرکز بر راه حل	۲۳
	تعهدمداری و ایفای نقش و مسئولیت نسبت به مصوبات تا زمان مقرر	ضمانت اجرایی	۲۴
	مقیدبودن به مفاد مذاکره و عهدنشکستن تا زمان تعهد کامل طرف مقابل	التزام به تعهدات	۲۵

گونه‌شناسی مذاکره و کارکردهای آن

مذاکره با توجه به ابعاد و گستردگی کارکردی آن و بسته به ماهیت مسئله، در گونه‌های مختلفی تقسیم می‌شود؛ اما از حیث کلیت بررسی مذاکره، مهم‌ترین نوع‌شناسی آن را به صورت زیر می‌توان طبقه‌بندی کرد:

۱. برحسب بقا:

- مذاکره حیاتی (غفاری هاشجین و شجاعی، ۱۳۹۶: ۲۶).

۲. برحسب ارزش‌ها، اخلاقیات و تخصص‌گرایی:

- مذاکره به‌عنوان یک ابزار: با تمسک به اصول ثابت و متغیر برآمده از مصادر دینی که تعهدمداری ذیل آن شکل می‌گیرد، در کنار نگاه تخصصی به مذاکره با حاکمیت جو ارزشی، اخلاقی و انسانی (محقق).

۳. برحسب زمینه‌ها و بنیادهای نظری

- مذاکره به‌عنوان فرایند حل معما؛

- مذاکره به‌عنوان معامله؛

- مذاکره به‌عنوان مدیریت سازمان؛

- مذاکره به‌عنوان سیاست دیپلماتیک^۱ و جزئی از سیاست خارجی (Druckman, 1997: 83).

(87 - 88).

۴. برحسب اهداف

- حفظ وضع موجود با توافقات منجر به تمدید نتایج مورداتفاق طرفین؛

- پایان‌دادن به وضعیت غیرعادی روابط با انعقاد موافقتنامه عادی‌سازی؛

- توافقات بازسازی در مسیر برقراری یا از میان برداشتن منفعت برای یکی از طرفین؛

- توافقاتی موجد وضعیت عینی به‌منظور استفاده طرفین از وضعیت‌های جدید (محدث

مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۵۸ - ۲۵۷)؛

- کنترل زیاده‌خواهی‌ها و دفاع از مظلوم (غفاری هاشجین و شجاعی، ۱۳۹۶: ۳۳ - ۳۲)؛

- تحقق صلح و تسالم (ر. ک: نساء، ۱۲۸ و ۹۰؛ نهج البلاغه، نامه ۵۳).

۵. برحسب پردازش رویکردی
 - روان‌شناسانه، سازمان‌محور، روابط بین‌الملل، مناسبات قدرت، ارتباطات اجتماعی
 (Druckman, 1997: 83).
۶. برحسب سبک‌های مذاکره
 - سبک کل‌گرا در مقابل مرحله‌به‌مرحله؛
 - سبک مصالحه یا سازگاری در مقابل مواجهه؛
 - سبک اغواگرانه در مقابل تعادلی (زاهدی، ۱۳۷۸: ۳۳ - ۲۹).
۷. برحسب شمولیت
 - مذاکرات عمومی، مذاکرات خصوصی (بشیر و همکاران، ۱۳۹۴: ۱۸).
۸. برحسب موضوع‌شناسی
 - مذاکرات سیاسی، مذاکرات تجاری، مذاکرات دینی و... (همان).
۹. برحسب تعداد و طرفین مذاکره
 - دوجانبه؛
 - چندجانبه یا دیپلماسی پارلمانی و مذاکره سازمان‌یافته (میرعباسی، ۱۳۷۶، ج ۲: ۵۹).
۱۰. برحسب موقعیت و منصب
 - مذاکرات سران، در میان مقامات (Plischke, 1980: 159).
۱۱. برحسب کیفیت لابی‌گری
 - دیپلماسی راهرو^۱: لابی‌گری با اشخاص متنفذ به‌صورت غیررسمی (محدث مجتهدی،
 ۱۳۸۱: ۲۵۵).
۱۲. برحسب حمایت شدن
 - تحت حمایت قرارگرفتن توسط طرف متنفذ مذاکرات (غفاری هاشجین و شجاعی،
 ۱۳۹۶: ۲۷).
۱۳. برحسب نیاز طرفین به منطق برد
 - حالت برد - برد (روش اصولی یا منطقی) (آقایی، ۱۳۹۳: ۱۹۵)؛
 - حالت برد - باخت؛
 - حالت باخت - باخت (زاهدی، ۱۳۷۸: ۲۸).

۱۴. برحسب تضاد منافع و تعارض نفع

- مذاکره در زمان تضاد منافع میان طرفین؛

- مذاکره در زمان اختلاف میان طرفین؛

- مذاکره با ارجاع مسئله به یک مقام بالاتر یا استفاده از شخص یا کشور ثالث (استونر و

فریمن^۱، ۱۳۷۵: ۱۱۴۹).

۱۵. برحسب راه‌حل منازعه

- ایجاد، گسترش و حل منازعه (بشیر و همکاران، ۱۳۹۴: ۱۷).

۱۶. برحسب کنترل موجودیت

- مذاکره محافظ؛ با توجه به مناسب بودن زمینه‌ها، طرفین ترجیح می‌دهند با ایجاد حفاظ‌های

مقاومتی از بروز تنش جلوگیری نموده و وضع موجود را در مسیر تداوم موفقیت‌های قبلی،

حفظ نمایند (محقق).

۱۷. برحسب هیجانان

- مذاکره مبتنی بر هیجان (آقایی، ۱۳۹۳: ۱۹۶).

۱۸. برحسب شخصیت مذاکره‌کنندگان

- مذاکره‌کنندگان سخت؛

- مذاکره‌کنندگان ملایم؛

- مذاکره‌کنندگان اصولی (فیشر و یوری^۲، ۱۳۷۰: ۳۳).

در یک جمع‌بندی کلی، می‌توان گونه‌شناسی مذاکره را ذیل کارکردهای آن در جدول زیر

نمایش داد:

1. Stoner and Frieman
2. Fisher and Ury

جدول ۲. گونه‌شناسی مذاکره و کارکردهای آن

کارکرد	زیرگونه	گونه	
حفظ حیات	مذاکره حیاتی	بقا	۱
تأمین خیر و صلاح طرفین	مذاکره به‌عنوان یک ابزار	ارزش‌ها، اخلاقیات و تخصص‌گرایی	۲
پیش‌بینی، انعطاف، وفاق، توجه به ابعاد بیرونی	معما، معامله، مدیریت سازمان، سیاست دیپلماتیک	زمینه‌ها و بنیادهای نظری	۳
تمدید نتایج مورد اتفاق، انعقاد موافقتنامه عادی‌سازی، منفعت طرفین، وضعیت‌های جدید، گرفتن حق مظلوم	حفظ وضع موجود، عادی‌سازی، بازسازی، وضعیت عینی، کنترل زیاده‌خواهی‌ها، تحقق صلح	اهداف	۴
نقش فردی و گروهی و بین‌المللی و عرصه قدرت	روانشناسانه، سازمان‌محور...	پردازش رویکردی	۵
توافق در کلیات، هماهنگی، ترغیب‌سازی	کل‌گرا، مصالحه، اغواگرانه	سبک‌های مذاکره	۶
تعیین عمومیت یا تخصیص مسائل	مذاکرات عمومی، مذاکرات خصوصی	شمولیت	۷
تعیین محور بحث ناظر به موضوعات	مذاکرات سیاسی، تجاری و دینی	موضوع‌شناسی	۸
ایجاد تعامل میان دو یا چند طرف	دوجانبه، چندجانبه	تعداد یا طرفین مذاکره	۹
تحقق ارتباط میان عالی‌منصبان	مذاکرات سران	موقعیت و منصب	۱۰
ملموس بودن نتایج عینی	دیپلماسی راهرو	کیفیت لابی‌گری	۱۱
حمایت از بالا به پایین	تحت حمایت قرارگرفتن توسط طرف متنفذ	حمایت‌شدن	۱۲
تأمین منافع متقابل، ناعدالی در منافع، خسران محض	برد - برد، برد - باخت، باخت - باخت	نیاز طرفین به منطق برد	۱۳
حل مسئله توسط خود یا دیگری	تضاد منافع، ابداع در رفع تعارض، ارجاع به غیر	تضاد منابع و تعارض نفع	۱۴
راه‌حل یابی نزاع	ایجاد، گسترش و حل منازعه	راه حل منازعه	۱۵
حفظ وضع موجود با ایجاد حفاظ‌های مقاومتی	مذاکره محافظ	کنترل موجودیت	۱۶
واکنش مردم و تأثیر بر مذاکره	مذاکره مبتنی بر هیجان	هیجانات	۱۷
جدال طرفین، امتیازدهی، اعتبارسنجی	سخت، ملایم، اصولی	شخصیت مذاکره‌کنندگان	۱۸

فرایند منطقی مذاکره و مراحل آن

با شناخت قواعد حاکم بر مذاکره و نظم منطقی آن، می‌توان به این نتیجه رهنمون شد که مسیر مذاکره واجد رویکردی فرایندمحور است که در ادامه با ارائه رویکردی ترکیبی، به سه‌گانه‌ای ۲۵ مرحله‌ای پرداخته می‌شود:

۱. پیش از مذاکره

- گزینش صحیح مذاکره‌کنندگان: انتخاب افراد براساس ضوابط شرعی، ملی و قانونی ضمن برخورداری از بشاشیت، کنترل خشم، قدرت استدلال، توان منطقی در اقناع‌سازی، مبدع، تسلط بر کنترل بداهه‌ها، شناخت قواعد جنگ روانی و وابستگی به مبدأ (محقق)؛

- استقلال و اختیار مذاکره‌کنندگان؛

- توافق در اصول (محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۵۲ و ۲۴۶)؛

- مشخص شدن تعهدات اساسی طرفین ناظر به خطوط قرمز اعلام‌شده (Hopmann, 2001: 446)؛

؛(446)

- تبادل اطلاعات (Adler, 1997: 206).

۲. متن مذاکره

- ایجاد رابطه بین طرفین مذاکره (Adler, 1997: 206)؛

- طرح حداکثر خواسته‌ها به شکل کامل و شفاف؛

- احراز حداقل خواسته‌ها (نقطه مقاومت) ذیل عنصر صبر و شکیبایی (محدث مجتهدی،

۱۳۸۱: ۲۴۷)؛

- ارائه پیشنهادهای اولیه توسط هریک از طرفین؛

- شکل‌گیری طرح‌های جدید با بازبینی طرح‌های اولیه براساس امتیازات اعطایی

؛(Hopmann, 2001: 446)

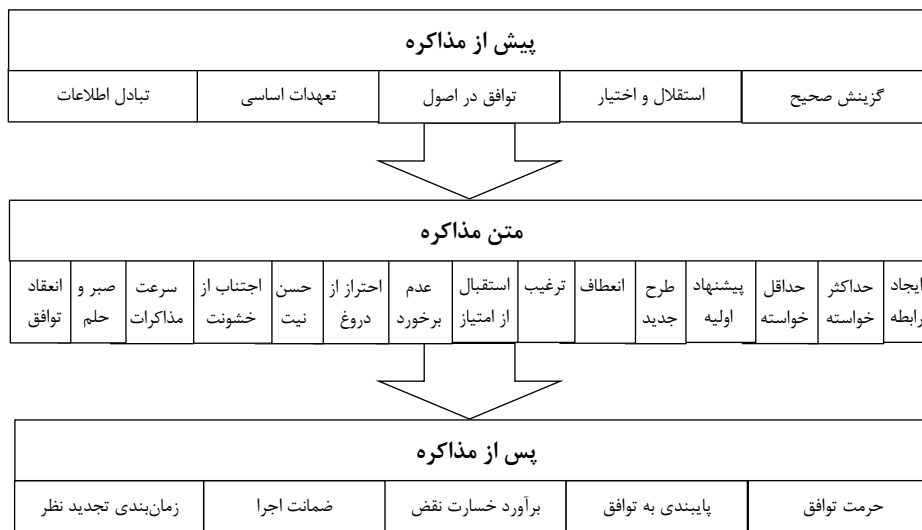
- انعطاف (محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۴۹)؛

- ترغیب (Adler, 1997: 206)؛

- استقبال از امتیاز؛

- عدم برخورد در مقابل برخی اجحافات با غمض عین و سعه صدر؛

- احتراز از دروغ و تناقض و ماکیاولی‌گری^۱ به منظور ایجاد اعتماد متقابل؛
 - اصل حسن نیت؛
 - اجتناب از خشونت و برخورد احساسی؛
 - برخورد منطقی و سرعت در عین محرمانگی مذاکرات و شفافیت در انتشار نتایج (محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۵۱ - ۲۴۹)؛
 - صبر و حلم در برخورد با طرفین و در دستیابی به توافق بهینه مثل یک شطرنج‌باز حرفه‌ای (محقق)؛
 - انعقاد توافق پس از رسیدن به راه حل مشترک (Hopmann, 2001: 446).
۳. پس از مذاکره
- حرمت موارد توافق شده قبلی (محدث مجتهدی، ۱۳۸۱: ۲۴۸)؛
 - پایبندی به تعهدات به صورت متقابل؛
 - برآورد خسارت در صورت نقض توافق توسط طرف مقابل؛
 - ضمانت اجرای توافق: مستند کردن توافقات به قوانین موضوعه و تصویب در مجالس رسمی؛
 - زمان بندی تجدیدنظر با توجه به مقتضیات زمانی و به درخواست یکی از طرفین در مدت تعیین شده (محقق).
- مطابق با این توضیحات، فرایند جامع مذاکره مؤثر را می‌توان در نمودار ۱ ملاحظه کرد:



نمودار ۱. سه‌گانه ۲۵ مرحله‌ای فرایند منطقی مذاکره مؤثر

مذاکره در فرهنگ دینی؛ شاخصه‌ها و خطوط قرمز

در منطق دینی، مذاکره از جایگاهی درخور و قابل‌اعتنا برخوردار است که بسته به موقعیت‌های مختلف و در راستای تحقق اهداف مشروع - بنا به ضرورت اولی - با طرفین دعوا حادث می‌شود (موحدی‌نیا و همکاران، ۱۳۹۷: ۶۰۳). ضرورت یا اضطراری که بنا به رویکرد تکلیف‌گرایانه موجب سوق‌داده‌شدن به سمت مذاکره می‌شود. تکلیف نیز همان مسئولیت در برابر خدا، خود، دیگران و طبیعت قلمداد شده و ابعاد مادی و معنوی زندگانی انسان را شامل می‌شود؛ لذا امری ازپیش تعیین شده نیست، بلکه نوعی ادای مسئولیت در برابر هدف و داعی اساسی اعم از اهداف و انگیزه‌های دنیوی یا اخروی است (موحدی‌نیا و همکاران، ۱۳۹۷: ۵۹۳ - ۵۹۲).

براین‌اساس، مذاکره در دین اسلام درجهت تفهیم و تفاهم، اقناع و وسیله اثرگذاری و رفتارهای سازنده متقابل بوده و هدف آن دستیابی به حقیقت و حکمت است که ذیل منطق تکلیف‌گرایی شکل می‌گیرد؛ فراخوانی عمومی که همگان را به رفتارهای انسانی، جمعی و منطبق بر اندیشه دعوت می‌کند (موحدی‌نیا و همکاران، ۱۳۹۷: ۵۹۷ - ۵۹۶).

قرآن کریم در آیه دعوت به گفتمان بین‌المللی توحیدی می‌فرماید:

«قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئاً وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضاً أَرْبَاباً مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ» (آل عمران/۶۴).

به همین مبنا - از صدر اسلام - مذاکره با دول و ملل غیرمسلمان از جایگاه رفیعی برخوردار بوده و حتی می‌توان ادعا کرد گسترش و توسعه اسلام تاحدزیادی مرهون گفتگوها و مذاکراتی بوده است که رسول خدا(ص) به انگیزه‌ها و اشکال متفاوت و در مراحل مختلف انجام رسالت، آن را پذیرفته و مورد تأکید قرار داده است؛ همچنان‌که بعد از این‌که امنیت و ثبات در مدینه مستقر شد، به ملوک و امرا نامه‌هایی نوشت و فرستادگانی را به سوی سایر دول گسیل داشت تا به دنیا ولادت حکومت اسلامی جدید را اعلان کند (شبان‌نیا، ۱۳۹۵ الف: ۸).

از طرف دیگر، به قدری سطح گفتگوها و مذاکرات با طرفداران سایر ادیان و حتی مشرکین توسعه یافت که سال نهم هجرت به «عام الوفود» شهرت یافت؛ به این دلیل که هیئت‌های نمایندگی فراوانی از اطراف حجاز به مدینه می‌آمدند و بسیاری از آنان پس از انجام گفتگوها و مذاکرات، اسلام اختیار می‌کردند (کتانی، بی‌تا، ج ۱: ۳۴۴).

در دوران پس از حکومت نبوی(ص) نیز این روابط ادامه یافت و مسلمین ترجیح دادند مشکل خود با اقلیت‌های دینی در بلاد اسلامی و نیز حکام و زمامداران سرزمین‌های دیگر را از راه‌های سیاسی و با استفاده از شیوه منطقی اعزام سفرا و نمایندگان حل کنند (فتلاوی، ۱۴۳۵: ۱۵).

به طورکلی، نوع و کیفیت مذاکره در قرآن کریم با استناد به حکمت و موعظه و جدال احسن تبیین شده است:

«ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ» (نحل/۱۲۵).

بنابراین، مذاکره در مبانی و فرهنگ دینی به‌عنوان یک روش - بنا به ضرورت و به‌منظور حل‌وفصل امور - امکان استفاده دارد؛ اما مطلب مهم به‌منظور دورماندن از آسیب‌های مذاکره، شناخت سنجه‌های تشخیصی مذاکره مؤثر از غیر آن است که پیش از بیان آن، به طبقه‌بندی احکام که در چپش سنجه‌ها کاربرد دارد، اشاره می‌شود:

<p>اصول ثابت و فرازمانی: محوریت نص و وحی مبدأشناسی عدم سلطه کفار بر مسلمین استکبارستیزی</p>	<p>اصول ثابت اما منعطف: اجتهاد مقتضیات زمان و مکان لزوم عمل به قدر مقدور مصلحت</p>	<p>اصول متغییر به حسب زمان، مکان و مقتضیات: اندیشه‌های سیاسی فقهی رویکردهای مختلف در سیاست داخلی و خارجی</p>
---	--	--

نمودار ۲. تقسیم‌بندی احکام اسلامی (به نقل از: دهقانی فیروزآبادی، ۱۳۹۷: ۶۹)

- بنابراین، می‌توان سنجه‌ها را در دو سطح ایجابی از حیث جامعیت و سلبی از حیث مانعیت، به صورت زیر طرح کرد:
۱. سنجه‌های ایجابی
- حفظ موضع قدرت و اقتدار (آل عمران/۱۳۹؛ انفال/۶۰؛ محمد/۳۵ - ۳۴؛ فتح/۲۹؛ فاطر/۱۰؛ منافقون/۸؛ تحریم/۹)؛
 - انعطاف و نرمش درعین صلابت (فتح/۲۹)؛
 - بهره‌مندی از اصل تناسب رفتاری (بقره/۱۹۴؛ نحل/۱۲۶)؛
 - تأکید بر مشترکات (آل عمران/۶۴)؛
 - در نظر گرفتن مصالح؛
 - اخذ شرایط لازم برای مذاکره‌کنندگان (شبان‌نیا، ۱۳۹۵: ۱۰۳ - ۹۷)؛
 - شناخت فرهنگ، زبان (گفتار، اندیشه و بدن^۱)، آداب و تشریفات و انگاره‌های طرف مقابل؛
 - حفظ جایگاه هویتی ملت خود (بشیر و همکاران، ۱۳۹۴: ۳۰ - ۲۶)؛
 - کیفیت‌گرایی با توافق خردمندانه، هزینه با استخدام حداقل هزینه و زمان، هماهنگی با تحکیم روابط طرفینی؛
 - استفاده از میانجی‌گری یا داوری شخص و نهاد حقوق بشری ثالث^۱ (احمدی و سلسله، ۱۳۹۰: ۱۶۱ و ۱۵۹)؛

1. Body Language

- سه گانه عزت، حکمت و مصلحت (امام خامنه‌ای، ۶ شهریور ۱۳۹۲)؛
 - تأمین منافع ملی؛
 - تطابق نتایج با اهداف از پیش تعیین شده؛
 - توجه به تعهد عینی به جای مانور شعار و تبلیغ صوری (محقق).
۲. سنجه‌های سلبی
- تضعیف نکردن باورها، اصول و احکام متعالی اسلامی (آل عمران/۱۴۹)؛
 - منجر نشدن سلطه کفار بر مسلمین یا اصل نفی سبیل (نساء/۱۴۱)؛
 - منجر نشدن به رابطه ولایی با کفار و اهل کتاب (آل عمران/۲۸؛ نساء/۱۴۴ و ۱۳۹؛ مائده/۵۷ و ۵۱)؛
 - منجر نشدن به تقویت ظلم (مائده/۲؛ عنکبوت/۴۶؛ ممتحنه/۹ - ۸)؛
 - پشت گرمی نداشتن و اطمینان نکردن به دشمن (توبه/۹۶) / (شبان‌نیا، ۱۳۹۵: ۱۰۸ - ۱۰۳)؛
 - اجتناب از تله‌های مذاکره مثل توزیعی و یک طرفه عمل نکردن، دنبال ایجاد تعارض نبودن، متکی نبودن افراطی به خود و نادیده گرفتن نیازهای طرف مقابل و بیش از حد گفتن و کم تر شنیدن؛
 - روی نیاوردن به جنبه‌های غیر اخلاقی یا تمسک به توجیه هدف با وسیله (احمدی و سلسله، ۱۳۹۰: ۱۶۱)؛
 - قاعده لاضرر و خسارت وارد نشدن به مسلمین؛
 - نترسیدن از احم و تشر و هیبت طرف مقابل؛
 - فریب نخوردن و ساده لوح نبودن (هود/۱۱۳)؛
 - ارائه ندادن اطلاعات محرمانه؛
 - اجتناب از ورود به حریم شخصی، شخصی کردن مباحث و به حاشیه رفتن جلسه؛
 - استفاده نکردن از شیوه تبلیغات پارتیزانی^۲ و سایر روش‌های تخریبی؛

1. Ombudsman
2. Guerilla Advertising

- احتراز از هر گونه بی‌احترامی، توهین و مسائل ضداخلاقی درعین حفظ اقتدار و رسایی استدلال (محقق).

براین اساس و ناظر به نمودار ۲، سنجه‌ها را به صورت زیر می‌توان نمودار ساخت:

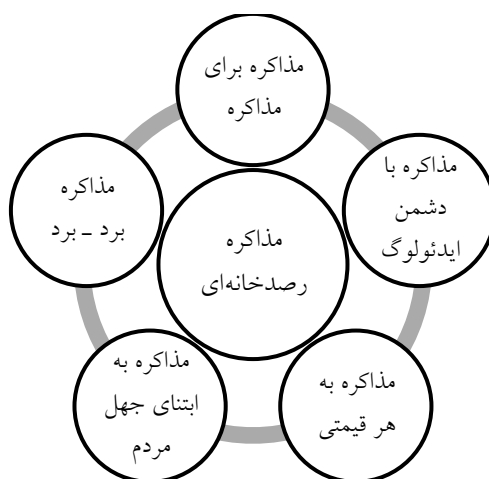
جدول ۳. تطبیق سنجه‌ها ذیل تقسیم‌بندی سه‌گانه احکام

سنجه‌ها	اصول ثابت و فرازمانی	اصول ثابت ولی منعطف	اصول متغیر حسب مقتضیات زمان و مکان
ایجابی	حفظ موضع قدرت و اقتدار تأکید بر مشترکات حفظ جایگاه هویتی ملت خود تأمین منافع ملی	انعطاف و نرمش درعین صلابت اخذ شرایط لازم برای مذاکره‌کنندگان شناخت فرهنگ، زبان، تشریفات و انگاره‌ها سه‌گانه عزت، حکمت و مصلحت تطابق نتایج با اهداف تعیین‌شده	بهره‌مندی از اصل تناسب رفتاری در نظر گرفتن مصالح کیفیت‌گرایی، هزینه، هماهنگی استفاده از میانجی‌گری یا داور توجه به تعهد عینی
سلبی	تضعیف‌نکردن باورها و اصول اصل نفی سبیل منجرتنشدن به رابطه ولایی منجرتنشدن به تقویت ظلم اطمینان‌نکردن به دشمن روی نیاوردن به جنبه‌های غیراخلاقی قاعده لاضرر نترسیدن از احم و هیبت طرف مقابل	اجتناب از تله‌های مذاکره فریب‌نخوردن و ساده‌لوح‌نبودن ارائه‌ندادن اطلاعات محرمانه احتراز از هرگونه بی‌احترامی	اجتناب از ورود به حریم شخصی استفاده‌نکردن از شیوه تبلیغات پارتیزانی

نتایج، نشان‌دهنده کارکردهای ایجابی در مسیر تحقق رویکرد پذیرشی و برخورد مبتنی بر حسن ظن است و نیز کارکردهای سلبی که نشان از غیرقابل‌معامله بودن درمورد مسائلی است که عدم توجه به آنها می‌تواند شأنیت، استقلال و آبروی طرف مذاکره را خدشه‌دار کند. بااین‌منطق، حتی با ادیان غیرتوحیدی و کفار نیز می‌توان با حفظ خطوط قرمز، وارد مذاکره شد.

تحلیل انتقادی رویکردها به ضمیمه نمونه‌های تجربی

تحلیل رویکردها به‌منظور احصای شاقولی برای ورزیدگی در میدان مذاکرات با آگاهی از تاریخ و فلسفه عملی رسیدن به توافق، مقوله مهمی است که با توجه به طبقه‌بندی اراده‌ها در نیل به مذاکره، می‌توان رویکردهای زیر را داشت:



نمودار ۳. رویکردها به مذاکره

۱. مذاکره برای مذاکره

مطابق با این رویکرد که در نظریه بازی‌ها^۱ نیز ردیابی می‌شود، طرفین بنا به منافع خود، بنای به خریدن زمان یا اطاله بررسی چالش‌های مشترک دارند؛ لذا ایده و عزمی برای رسیدن به توافقی نهایی ندارند؛ البته در مواقعی نیز ممکن است غیر از این باشد، اما بغرنج بودن مسئله مورد دعوی چنین باشد که استفاده از این رویکرد برای رسیدن به حل مسئله، راه‌حلی بهینه‌تر باشد؛ به‌طورکلی، این نوع مذاکره فرایندی مستمر است تا یک طرف بتواند حرف خود را به کرسی بنشاند.

در چنین مذاکراتی، نیاز به هوشمندی و بصیرتی است که هم متوجه سیاست مذاکره شد و هم با اتخاذ راهبردی مناسب به دنبال پایان دادن به این‌گونه مذاکرات فرسایشی شد؛ چراکه مذاکره، تنها اهرمی برای حل و فصل امور است نه اینکه، خود به هدف تبدیل شود.

1. Game Theory

به نظر می‌رسد برخی مذاکرات بی‌حاصل چندین‌ساله مثل مذاکرات صلح دو کره (کره شمالی و کره جنوبی)، کشمیر (هند و پاکستان)، طرح‌های صلح و سازش فلسطین^۱ (تشکیلات خودگردان و رژیم صهیونیستی)، شبه‌جزیره کریمه (روسیه و اوکراین)، جبهه النصره و داعش با دولت سوریه، رژیم حقوقی دریای خزر (میان ایران و چهار کشور ساحلی روسیه، ترکمنستان، آذربایجان و قزاقستان)، هسته‌ای (میان ایران و غرب) و برگزیت^۲ - خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا - از سنخ این نوع مذاکرات باشد که در مواردی طرفین و در برخی یکی از طرفین و یا اراده‌ای بالاتر، از رسیدن به توافق موردانتظار طرفین جلوگیری می‌کند، مگر به سود یکی از طرفین تمام شود.

۲. مذاکره با دشمن ایدئولوگ (تئوری چماق و هویچ)

مذاکره با دشمنی که به دنبال رفع مسئله به نفع طرفین نیست و خود را از موضع بالا و دست برتر می‌بیند، نه مورد تأیید عقل است، نه شرع، نه فطرت انسانی و نه حتی قانون هر ملت آزاده‌ای؛ از جمله قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران در قسمت ۳ از بند ۶ اصل ۲ یا اصل ۱۵۲ (حسینی‌نیک، ۱۳۷۷).

در این سطح از مذاکرات، نتیجه باید یک چیز باشد و آن کوتاه‌آمدن در مقابل خواست طرف مقابل. هرچند به استناد نظریه چماق و هویچ^۳ ممکن است برای عادی‌سازی و نمایش حسن‌نیت خود نیز امتیازاتی حین مذاکره ایفاد شود؛ اما مصداق همان دستکش مخملی و دست چدنی است (امام خامنه‌ای، ۱۱ اردیبهشت ۱۳۹۸). در این نوع دیپلماسی، هویچ‌ها وجود دارند؛ اما چماق‌ها بیشتر و شامل تحریم‌های اقتصادی و تهدید به استفاده از نیروی نظامی اند (Art and Cronin, 2003: 125). لذا ماهیت مذاکره در این شرایط، سالبه به انتفاء موضوع است.

۱. طرح صلح راجرز، کنفرانس سازش مادرید، پیمان اسلو، توافقنامه هیرون، توافقنامه رودخانه وای، مذاکرات صلح شرم‌الشیخ، کمپ دیوید، مذاکرات طابا، اجلاس بیروت و طرح صلح عربی، نقشه راه برای صلح، پیمان غیررسمی ژنو، کنفرانس آنابولیس و معامله قرن.

2. Brexit

3. Carrot and Stick

از جمله این مذاکرات، می‌توان به مذاکره لیبی و آمریکا در موضوع هسته‌ای یا سعودی و آمریکا در مسائل منطقه و یا طالبان و آمریکا بدون حضور دولت قانونی افغانستان در خصوص مسائل این کشور اشاره کرد.

۳. مذاکره به هر قیمتی (من مذاکره می‌کنم، پس هستم)

در مذاکراتی که از سر اضرار، اجبار، فشارهای داخلی و خارجی و یا خودباختگی حاکمان است که به سبب نیازهای اقتصادی، تحریم، فشار افکار عمومی و یا اجماع جهانی است، این نوع مذاکرات حادث می‌شود که به ظاهر، مذاکره است؛ چون ناگزیر به نتیجه‌ای ختم می‌شود که طرف مقابل و اراده او طلب کند، لذا در این‌گونه مذاکرات با عاریت از کلام دکارت^۱ - فیلسوف فرانسوی - با جمله «من می‌اندیشم، پس هستم» به این‌جا ختم می‌شود که «من مذاکره می‌کنم، پس هستم»؛ پس باید با عقب‌نشینی از مواضع، امتیاز داد تا بتوان طرف مذاکره را راضی ساخت.

مذاکرات مربوط به جنگ صفین که با بی‌تدبیری خوارج به قبول حکمیت منجر شد و با انتخاب داوری مثل ابوموسی اشعری موجب باقی‌ماندن فتنه معاویه و اسارت تاریخی مردم در جهنم بنی‌امیه شد، اجلاس یالتا و پوتسدام (مذاکرات پس از جنگ جهانی دوم علیه آلمان) و یا مذاکراتی که در سازمان ملل به واسطه مسئله موهوم هولوکاست^۲ شکل گرفت، از این سنخ هستند.

در همین مثال، اشاره شده در هولوکاست، نتیجه غایی مذاکرات به اشغال فلسطین منجر شد (گارودی، بی‌تا)؛ درحالی‌که حتی با فرض وجود هولوکاست، محل وقوع در قلب اروپا بوده؛ چرا باید کشوری مثل فلسطین، در آسیا اشغال شود؟

۴. مذاکره به ابتدای جهل عامه (برد - باخت)

این سبک از مذاکرات زمانی شکل می‌گیرد که مذاکره‌کننده از آگاهی لازم برخوردار است؛ اما از حمایت افکار عمومی یا خواص به واسطه جهل و بی‌بصیرتی آنها برخوردار نیست که در نتیجه، شرایط به نفع طرف مقابل می‌چربد؛ لذا ذیل حالت برد - باخت یا مذاکره توزیعی^۳ تعریف می‌شود (احمدی و سلسله، ۱۳۹۰: ۱۶۰).

1. René Descartes
2. Holocaust
3. Distributive Negotiation

نمونه بارز این نوع مذاکرات را در جریان صلح امام حسن(ع) با معاویه می‌توان مشاهده نمود که هرچند «پرشکوه‌ترین نرمش قهرمانانه تاریخ» بود (امام خامنه‌ای، ۱۳۸۶)؛ اما در صورت همراهی مردم، حضرت به جای تن‌دادن به صلح، به ازبین‌بردن فتنه دامنگیر معاویه می‌پرداخت؛ این وضعیت که جریان کربلا را نیز موجد شد و در سرتاسر زندگی معصومین(ع) مشاهده می‌شود تا آنجا ادامه یافت که امام سجاد(ع) فرمودند:

«مَا بِمَكَّةَ وَالْمَدِينَةَ عَشْرُونَ رَجُلًا يَجِينَا». (ابن ابی الحدید، ۱۴۰۴، ج ۴: ۱۰۴)

مثال دیگر، مذاکرات منتهی به قطعنامه ۵۹۸ شورای امنیت سازمان ملل است که به آتش‌بس میان دو کشور درگیر در جنگ تحمیلی عراق علیه ایران منجر شد. این نوع مذاکره هرچند با رضایت ایران همراه بود، اما به واسطه رفتار برخی سیاسیون و تئوریزه‌کردن ضرورت پایان جنگ، سرانجام امام امت را با ملاحظه جمیع شرایط، ناگزیر به سرکشیدن جام زهر نمودند (ر.ک: امام خمینی، ۱۳۷۱، ج ۲۱) و همچنان به نظر می‌رسد راز این قطعنامه و تأثیرپذیری آن از نقش خواص، نیاز به گشودن دارد (غضنفری، ۱۳۹۵).

در این نوع مذاکرات، زمانی که عامل فتنه با طراحی خود موجبات انحراف افکار مردم را فراهم می‌آورد، باید به آن تن داد؛ اما زمانی که دشمن با عیان‌کردن چهره خود پای به میدان می‌گذارد، جای مذاکره نیست که این نیز نشان‌دهنده اوج مظلومیت والی جامعه است، اما مظلومیتی که در اوج اقتدار است (امام خامنه‌ای، ۱۴ خرداد ۱۳۹۷).

به‌عنوان مثال، در واقعه کربلا، امام حسین(ع) سازش با یزید را مساوی با هدم اسلام دانسته و فرمودند:

«وَعَلَى الْإِسْلَامِ السَّلَامُ إِذْ قَدْ بُلِيَتْ الْأُمَّةُ بِرَاعٍ مِثْلِ يَزِيدٍ» (سید بن طاووس، ۱۳۴۸: ۱۱).

مبنای این کلام حضرت، همان بود که با تعمیم به قاعده‌ای کلی و برای دولت‌مردان تاریخ و آیندگان فرمودند:

«مِثْلِي لَأُيْبَاعِ مِثْلَهُ» (سید بن طاووس، ۱۳۴۸: ۲۲).

لذا در چنین مواردی جای تقیه نیست و به‌مثابه اعتراض و نهی از منکر و با هدف موعظه طرف مقابل است:

امیرالمؤمنین که با زبیر یا امام حسین که با ابن سعد حرف می‌زند، او را نصیحت می‌کند؛ بحث مذاکره به معنای امروزی نیست... امام حسین رفت نهیب زد، نصیحت کرد... مذاکره با اینها یعنی راه را باز کردن برای اینکه بتوانند... نفوذ کنند. مشکل کنونی کشور، متأسفانه به خاطر وجود آدم‌های بعضاً بی‌خیال و بعضاً سهل‌اندیش [است] که البته معدودند (امام خامنه‌ای، ۲۵ خرداد ۱۳۹۵).

نتیجه آنکه:

مذاکرات امام حسین (ع) با عمر سعد، شکل و ماهیت نصیحت دارد و به مذاکره با دول غیرمسلمان انطباق‌پذیر نیست (سید بن طاووس، ۱۳۴۸: ۹۸).

از دیگر نمونه‌های این مذاکره که به خسران یک طرف دچار شد، می‌توان به غالب قراردادهایی اشاره کرد که در زمان قاجار (گلستان، ترکمنچای، معاهده پاریس، گلدمید، روتر، لاتاری، رژی، داری، امتیاز خوشتاریا، قرارداد ۱۹۱۹ م.) و پهلوی (قرارداد ۱۹۳۳ م.)، پیمان سعدآباد، گس - گلشائیان، کاپیتولاسیون، استقلال بحرین، پروژه شکوفه و یا سایر موارد مثل تصرف مناطق بولاغ‌باشی، جوزر، قوری گل، روستاهای سیرو سرئیک، ارتفاعات آبی‌بیک و برخی مراتع متعلق به کردهای «جیکانلو» توسط ترکیه) و یا قرارداد کرسنت با طرف‌های خارجی منعقد شد.

قرارداد گلستان: واگذاری قفقاز، داغستان، ارمنستان و بخش‌هایی از گرجستان مثل چچن به روس تزاری و کاهش سهم از دریای خزر به حدود ۲۰ درصد. (۱۸۱۳ م.).

قرارداد ترکمنچای: واگذاری سه ایالت دیگر قفقاز - ایروان، نخجوان، بخش‌هایی از تالش و کوه آرات - به روس و از دست دادن حق کشتیرانی در خزر. (۱۸۲۸ م.).

قرارداد معاهده پاریس: موافقت با الحاق هرات به افغانستان و به رسمیت شناختن استقلال آن در توافق با دولت انگلستان. (۱۸۵۷ م.).

قرارداد گلدمید: واگذاری بخشی از بلوچستان به انگلستان و سیستان خارجی - مناطق شرقی هیرمند - به افغانستان. (۱۸۷۲ م.).

قرارداد روتر: ساختن هرگونه راه و راه‌آهن و سد از دریای مازندران تا خلیج فارس و بهره‌برداری از همه معادن ایران بجز طلا و نقره، ایجاد مجاری آبی و قنات و کانال‌ها برای

کشتیرانی یا کشاورزی، ایجاد بانک و هرگونه کمپانی صنعتی در سراسر ایران، خرید و فروش توتون و تنباکو، استفاده و بهره‌برداری از جنگل‌ها برای مدت ۷۰ سال و استفاده از گمرکات به مدت ۲۵ سال به یک یهودی انگلیسی. (۱۸۷۲ م).

قرارداد آخال: انعقاد پیمان با روسیه تزاری برای تعیین مرزهای دو کشور پس از اشغال آخال، بخارا، سمرقند، تاشکند، خوارزم و سرزمین ترکمن‌های تکه و منجر به تملک منطقه آخال و منطقه ترکمن‌ها و قصبه فیروزه در خراسان توسط روسیه ضمن تضعیف صنعت و کشاورزی منطقه خراسان. (۱۸۸۱ م)

قرارداد لاتاری: امتیاز کل معاملات بالاتری - قرعه - و استقراض‌های عمومی و ترتیب کمپانی‌های بالاتری - قرعه و فروش بلیط‌های بالاتری - و بازی‌های عمومی بالاتری در کل ممالک ایران برای مدت ۷۵ سال به یک تبعه فرانسوی به‌عنوان منشی سفارت ایران در لندن. (۱۸۸۹ م).

قرارداد رژی: انحصار توتون و تنباکو برای مدت ۵۰ سال به یک تبعه انگلیسی (۱۸۹۰ م).
قرارداد داریسی: امتیاز استخراج و بهره‌برداری از نفت در سراسر ایران به استثنای ایالات شمالی برای مدت ۶۰ سال به یک تبعه انگلیسی (۱۹۰۱ م).

قرارداد امتیاز خوشتاریا: بهره‌برداری از تمامی معادن و اشجار از جمله نفت در پنج ایالت شمالی ایران برای مدت ۷۰ سال به یکی از اتباع روس (۱۹۱۷ م).
قرارداد ۱۹۱۹ م: تمامی امورات کشوری و لشکری ایران زیر نظر مستشاران دولت بریتانیا و با مجوز آنان (۱۹۱۹ م).

قرارداد ۱۹۹۳ م: پس از الغای قرارداد داریسی، اکتشاف و استخراج و فروش منابع نفتی بدون الزام به ارائه صورت عملکرد به دولت ایران برای ۶۰ سال (۱۳۱۲ ش).

قرارداد پیمان سعدآباد: عهدنامه عدم تعرض با عراق، افغانستان و ترکیه و منجر به انتقال قسمتی از ارتفاعات آرات به ترکیه، واگذاری اداره اروندرود به عراق، حمایت عراق از اتحاد شوروی و انگلیس برای اشغال ایران در شهریور ۱۳۲۰، الحاق دشت ناامید به افغانستان به مساحت ۳ هزار کیلومتر و بر هم خوردن توازن در بهره‌مندی ایران از سرچشمه هیرمند و بازنگرداندن مناطق تاجیک‌نشین ایران در افغانستان. (۱۳۱۶ ش)

قرارداد گس - گلشائیان: تمدید سلطه انگلستان بر منابع نفت ایران به مدت ۳۳ سال، به‌عنوان قرارداد الحاقی ۱۹۳۳ میلادی (۱۳۲۸ ش).

قرارداد کاپیتولاسیون: مستثنی‌بودن و مصونیت مستشاران نظامی آمریکا (بیش از ۴۰ هزار نفر) و اعضای خانواده آنها از شمول قوانین قضایی ایران (۱۳۴۳ ش).

قرارداد استقلال بحرین: جداسدن بحرین به‌عنوان یکی از استان‌های کشور در زمان پهلوی دوم با فشار انگلستان (۱۳۵۰ ش).

قرارداد پروژه شکوفه: پروژه گُل مبنی بر همکاری با رژیم صهیونیستی در ساخت موشک‌های دوربرد و دریافت مبالغ زیادی و انجام ندادن تعهدات (۱۳۵۶ ش)

قرارداد کرسنت: قراردادی برای فروش روزانه معادل ۵۰۰ میلیون فوت مکعب گاز ترش - فراوری نشده - میدان گازی سلمان به مدت ۲۵ سال به امارات (۱۳۸۱ ش).

۵. مذاکره برد - برد

این نوع مذاکره که طرفداران بین‌المللی زیادی نیز دارد، به‌معنای رسیدن به نتیجه‌ای است که طرفین دعوی نسبت به راه‌حل مورد توافق، از سطح رضایت بالایی برخوردار باشند؛ اما چون به‌صورت معامله است و مستلزم اجتناب از برخی اعتقادات و ارائه برخی امتیازات به‌صورت عینی است، در عرصه ملی و بین‌المللی نمی‌تواند محل نظر قرار بگیرد؛ چون در مذاکرات گسترده در سطح کلان، منافع ملی ذیل اعتقادات و ارزش‌ها ملاک است که اگر موارد مذاکره جزو اصول ثابت و فرازمانی باشد، قابل معامله نیست.

به‌عنوان نمونه - باتوجه به تقدم و تأخر تاریخی - می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- مذاکرات منتج به تأسیس راه‌آهن سراسری ایران در زمان پهلوی اول که با عدم صرفه اقتصادی همراه بود و ناگزیر از کوهستان‌های لرستان نیز عبور کرد، ابتدا در خدمت منافع بریتانیا و سپس روس‌ها قرار گرفت و در جریان جنگ جهانی دوم و علی‌رغم اعلام بی‌طرفی ایران - ضمن اشغال کشور - مورد استفاده متفقین قرار گرفت، اما درعین حال کارکرد جابه‌جایی ولو منطقه‌ای آن برای ایرانیان نیز بی‌بهره از مزایا نبود.

- مذاکرات ماندلا^۱ با رئیس‌جمهور آفریقای جنوبی - دکلرک^۲ - درخصوص رفع جدانژادی^۳ که هم برای رنگین‌پوستان مفید بود و هم ماندلا و طرف مقابلش به توافقی مناسب رسیدند.

- مذاکرات میان ایران با عراق و سوریه درعین بهره‌مندی بیشتر از عمق راهبردی ایران در منطقه و بین الملل.

- پیوند سعودی و حنبلی که موجب به‌وجود آمدن عربستان کنونی شد؛ نقشه‌ای انگلیسی که مدیریت مذهبی در اختیار حنبلی‌ها قرار گرفت و مدیریت سیاسی در اختیار سعودی‌ها گذارده شد.

- مذاکره رژیم امریکا با دولت عربستان بر سر خرید تسلیحات نظامی که هم موجب رونق کارخانجات تسلیحاتی امریکا شد و هم برای سعودی‌ها در استفاده از این سلاح‌ها در کشتار مخالفین خود و یا جنگ‌های نیابتی - به‌ویژه در جنگ یمن - کارساز شد؛ البته این مسئله در بلندمدت به نفع مجاهدان اسلامی خواهد بود (امام خامنه‌ای، ۱ فرودین ۱۳۹۸).

۶. مذاکره رصدخانه‌ای (به ابتدای سیاست و کیاسیت)

رصدخانه^۴ - نپاهشگاه - به‌عنوان مکانی که در آن به مشاهده پدیده‌های آسمانی پرداخته می‌شود و بررسی و اندازه‌گیری‌های علمی در مورد اجرام آسمانی و البته علم هیئت - ذیل حکمت نظری و ریاضیات - صورت می‌گیرد، به‌واسطه مطالعات رصد - به‌معنای چشم‌داشتن، راه نگاه‌داشتن، مراقبت یا کمین (دهخدا، ۱۳۷۷: ذیل واژه «رصد») - محقق خواهد شد و شکلی از سفر به کُنه عالم است. لذا رصدخانه وقتی در معنای استعاره‌ای قرار می‌گیرد، اشعار به نگاهی دوربرد دارد که به کشف دقایق رموز و متغیرهای مکنون^۵ در پدیده‌های مورد بررسی دارد.

در این الگو که با استعاره از رصدخانه عاریت شده است، مذاکره‌کننده را هم‌چون شطرنج‌بازی قهار فرض می‌کند که با پیش‌بینی چند حرکت بعدی طرف مقابل و ترسیم سناریوهای لازم برای هر هر موقعیت - بسان کوهنوردی که از بالای قله به شهر می‌نگرد -

-
1. Nelson Rolihlahla Mandela
 2. Frederik Willem de Klerk
 3. Apartheid
 4. Observatory
 5. Latent Variable

محیط مذاکره را رصد می‌کند؛ لذا سیاست و کیاسیت از ویژگی‌های درونی و ملکه‌شده چنین مذاکره‌ای است؛ وصف سیاست به استناد فرازی از زیارت جامعه کبیره است که در توصیف ائمه اطهار می‌فرماید:

«وَسَاسَةً الْعِبَادِ» (مفاتیح‌الجنان).

و وصف کیاسیت به استناد روایت نبوی (ص) است که فرمود:

«الْمُؤْمِنُ كَيْسٌ فَطِنٌ حَذِرٌ» (قطب راوندی، ۱۳۸۵: ۳۹).

نشان می‌دهد این دو ویژگی شناخت تحولات و قدرت تصمیم‌گیری آگاهانه مبتنی بر بصیرت و البته مقتضیات ضمن هوشمندی، تیزبینی و دانستن حالات مختلف مسئله نقشی اثرگذار در مذاکره مؤثر دارد؛ چون آنی که وارد عرصه سیاست می‌شود، باید مثل یک شطرنج‌باز ماهر هر حرکتی را که می‌کند تا سه تا چهار تا حرکت بعد از او را هم پیش‌بینی کند... اگر دیدی در آن حرکت دوم، تو درمی‌مانی، امروز این حرکت را نکن؛ اگر کردی، ناشی هستی (امام خامنه‌ای، ۶ آبان ۱۳۸۸).

ازجمله نمونه‌های تاریخی این نوع مذاکره که در سرتاسر زندگی انبیا و اولیای الهی ازجمله مذاکرات حضرت موسی (ع) با فرعون (طه/۵۸ - ۴۹) و جریان مباحثه پیامبر اسلام (ص) با مسیحیان نجران (آل عمران/۶۱) قابل رصد است، می‌توان به دو مورد زیر اشاره کرد:

صلح حدیبیه؛ مذاکره پیامبر (ص) با مشرکان قریش در سال ۶ هجری که مورد اشکال برخی صحابه بود؛ اما اهدافی ماورای آن وجود داشت که منجر به تغییری تاریخی شد (ابن هشام، ۱۴۱۲، ج ۲: ۷۸۸).

تعامل جمهوری اسلامی ایران با افغانستان و عراق و سوریه و سایر کشورهایی که به واسطه جنگ به ایران پناه می‌آورند و یا در مواجهه با نظام سلطه مورد حمایت قرار می‌گیرند. البته این مهمان‌نوازی و حمایت که حاکی از رسالت دینی و تکلیف انسانی است به عمق راهبردی نظام و ضرورت بسط و تعمیق آن بازمی‌گردد.

قسم دیگر از این سبک مذاکره، شرایط مبتنی بر عدم مذاکره به واسطه نفی عزت، بی‌اعتمادی، بی‌تعهدی، فقدان تضمین و... با منطبق «هَيْهَاتَ مِنَّا الدَّلَّةُ» است که نمونه‌های زیر را می‌توان برای آن طرح کرد:

پیامبر اکرم (ص) در مواجهه با کفار قریش که گفته بودند دست از توحید بردار تا به تو مکتت دهیم، فرمودند:

«وَضَعُوا السُّمَسَ فِي يَمِينِي وَالْقَمَرَ فِي شِمَالِي عَلَى أَنْ أُتْرِكَ هَذَا الْأَمْرَ حَتَّى يَظْهَرَ اللَّهُ أَوْ أُهْلِكَ فِيهِ مَا تَرَكْتَهُ». (ابن اثیر، ۱۴۰۲، ج ۲: ۶۴)

امیرالمؤمنین علی (ع) در شکل برخورد با معاویه با تفکیک میان سیاست و غدر و خیانت (ر. ک: نهج البلاغه، خطبه ۱۹۱) فرمودند: من حاضر نیستم حتی دو روز معاویه را به کار گمارم (مسعودی، ۱۳۹۱، ج ۲: ۳۶۴). درحالی‌که حضرت در مواردی دیگر، برخی مثل اشعث بن قیس یا زیاد بن ابیه را به کار گماشته بودند که این نیز حکمتی دارد.

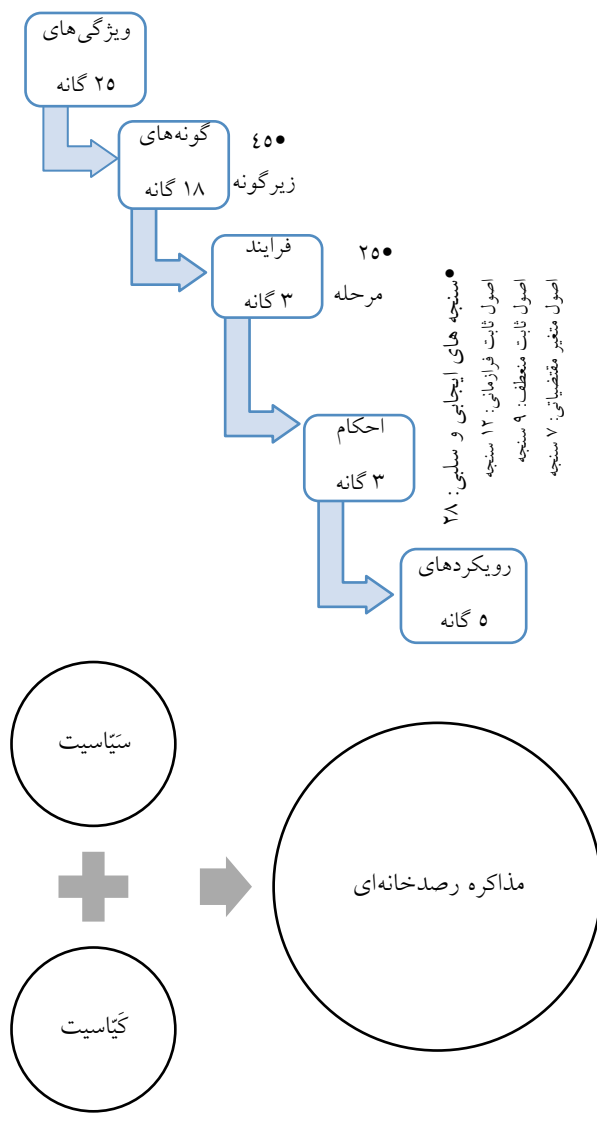
مقاومت و ایستادگی مردم ویتنام، عراق، سوریه و افغانستان در مواجهه با قصد اشغالی که دشمن بیرونی داشت.

امام خمینی کبیر در مواجهه با هتاک‌های سلمان رشدی نسبت به قرآن کریم و ناشرین آن در صورت مطلع‌بودن از محتوا که منجر به صدور حکم مهدورالدمی شد (امام خمینی، ۱۳۷۱، ج ۲۱: ۲۶۳).

صیانت از نتایج انتخابات و عدم ابطال آن توسط امام خامنه‌ای پس از فتنه ۸۸ که تمرکز برخی جریان‌های سیاسی بر ابطال انتخابات بود، چنین مطلبی را غیرقابل مذاکره دانست (امام خامنه‌ای، ۲۹ خرداد ۱۳۸۸) و - صرف‌نظر از فرد پیروز انتخابات - رأی مردم و انتخابات را مصداق حقوق‌الناس معرفی کردند (امام خامنه‌ای، ۲۴ خرداد ۱۳۹۲).

مذاکره با رژیم امریکا که در ادامه بیان خواهد شد.

درمجموع، می‌توان الگوی مذاکره رصدخانه‌ای را در نمودار ۴ ملاحظه کرد:



نمودار ۴. الگوی مذاکره رصدخانه‌ای

مطالعه موردی: تحلیلی از فرجام برجام

در این قسمت تلاش می‌شود با نگاهی روشمند به مذاکرات انجام‌شده با عنوان «برجام»؛ برنامه جامع اقدام مشترک میان ایران و «۵+۱» که با عنوان توافق وین در تاریخ ۲۳ تیر ۱۳۹۴ منعقد شد، در اینجا و اکنون - صرف‌نظر از بررسی بندها یا مفاد ۳۶ گانه و پیوست‌های ۵ گانه آن و یا بررسی دیدگاه موافقان^۱ و مخالفان - "به ریسمانی برای محک در مذاکرات آتی رسید که تصدیق‌کنندگان و انکارکنندگان بی‌دلیل، روح علمی ندارند" (جوادی آملی، ۱۳۹۳: ۴۲۷).

منظور از ۵+۱ نیز پنج عضو شورای امنیت و آلمان و نماینده اتحادیه اروپا در امور خارجی و سیاسی - امنیتی است. به نظر می‌رسد خارج بودن آلمان، ایتالیا و ژاپن از شورای امنیت، برگشت به همان اصطلاح کینه شتری دارد که پس از جنگ جهانی دوم و هم‌پیمانی با آلمان نازی در قالب متحدین شکل گرفت.

گاهی منطق حاکم بر مذاکرات - حسب کنشگری طرف مقابل و واکنش طرف داخلی - ناشی از وادادگی و ازخودبیگانگی^۲ و به تعبیر استاد مطهری، «باخودبیگانگی» در مواجهه است (مطهری، ۱۳۸۹: ۷۰). به عنوان مثال اینکه برای موفقیت، دوگانه مذاکره یا جنگ طرح شود و حیات و ممت کشور به مذاکره با غرب منوط شود؛ یعنی سنخ مذاکرات از اتکال به خدا و روح علم و عمل تهی خواهد بود. درحالی‌که عزت، رزق و روزی، نصر، نجات، یاری‌رساندن و تعالی، همه از آن خداست (آل‌عمران/۲۶؛ نساء/۱۳۹؛ انعام/۱۵۱؛ اسراء/۳۱؛ حج/۳۸؛ هود/۶؛ یونس/۱۰۳؛ ذاریات/۵۸؛ روم/۴۸؛ صف/۱۳).

لذا در مواجهه با دولت‌های یاغی نظام سلطه، فرهنگ و منطق مقاومت است که رفع تهدید می‌کند؛ به‌ویژه اگر طرف مواجهه، کشوری با مشخصات استقلال باشد. لذا - تنها - راهکار پیش‌برنده و مولد، مقاومت بر مدار اتکال به خدای متعال است. همچنان‌که در سرنگونی پهباد

1. Joint Comprehensive Plan of Action (JCPA)

۲. فتح‌الفتوح، آفتاب تابان، دیپلماسی نرم و برتر، فخر دیپلماسی، معجزه قرن، بازشدن درب باغ به روی مردم، کار خدا بودن برجام، حلال مسئله آب‌خوردن مردم و... که با ریختن به خیابان‌ها و سیل پیام‌های تبریک و صدها سکه طلا و نشان افتخار به دست‌اندرکاران انعقاد برجام همراه بود.

3. Alienation

گلوبال هاوک^۱ آمریکایی توسط سپاه و یا در جریان دزدی دریایی انگلستان از نفتکش ایرانی گریس - ۱ که هم با مقابله به مثل در توقیف نفتکش استنا ایمپرو^۲ مواجه شد و هم ناگزیر به آزادسازی کشتی ایرانی شدند و از همه مهتر، موشک‌باران یکی از مهم‌ترین پایگاه‌های نظامی آمریکا در عراق - عین الأسد - و نیز پایگاه نظامی اربیل توسط نیروهای هوافضای سپاه در انتقام از ترور دولتی شهید قاسم سلیمانی - فرمانده سپاه قدس - توسط این رژیم که با هیچ واکنشی از آن‌ها همراه نبود، جبهه استکبار مبنای محاسبات خود را تغییر داد.

در عین حال، سرگذشت برجام پس از سال‌ها صرف هزینه و انرژی و فشار روحی - روانی آن بر مردم، با خسارت محض به اواخر خود رسید (امام خامنه‌ای، ۱ فروردین ۱۳۹۵) که به نظر می‌رسد می‌توان در نوع رویکردها، به ترکیبی از مذاکره به هر قیمتی و چماق و هویچ از حیث نمایش اضطراب، اضطراب و دل‌بستگی به غرب و قریب خوردگی آن را تعریف کرد. آنچه باعث شد طرف ایرانی با منطق ضرورت مذاکره وارد بحث شود، ارجاع پرونده ایران به شورای امنیت^۳ و تحریم‌های به اصطلاح غربی - فلج کننده - بود که در ادامه به صورت موردی بیان می‌شود:

- مذاکراتی که در بیانیه سعدآباد (۲۹ مهر ۱۳۸۲) انجام شد، تجربه ناموفقی از اتفاق با غرب بود که با اینکه در آن زمان رژیم امریکا نقش مستقیمی نیز نداشت، دولت ایران برای نمایش حسن نیت خود، فعالیت‌های هسته‌ای را به تعلیق درآورد، اما تحریم‌ها تشدید شد و ایران به عنوان محور شرارت، تروریست و دولت سرکش و یاغی و مجرم معرفی شد و حتی هنگامی که به دنبال رفع تعلیق داوطلبانه بود، فضایی تبلیغاتی ایجاد شد مبنی بر اینکه ایران به دنبال ساخت سلاح هسته‌ای است، این مسیر در مذاکرات برجام، مجدداً تکرار شد، در حالی که «من يُجَرَّبُ الْمُجَرَّبُ فَعَقَلُهُ مُخَرَّبٌ»:

هر چند کازمودم از وی نبود سودم من جرب المجرب حلت به الندامه
(حافظ شیرازی، گنجور، غزل ۴۲۶)

1. Global Hawk
2. Tena Impero
3. Security Council

- در مذاکرات برجام با هدف کنترل ایران در مسیر دست نیافتن به سلاح هسته‌ای گفتگو شد که اولاً نفس همین گفتگو با این چند کشور به معنای شأنیت ویژه قائل شدن و متمایزدانستن آنهاست، در حالی که از دارندگان یا تأمین کنندگان بمب اتمی بوده، اما چون عضو شورای امنیت هستند، از عضویت در پیمان منع گسترش سلاح‌های هسته‌ای^۱ معاف هستند، همچنین باید به واسطه عملکرد ضدنسلی آنها از سر طلبکاری برخوردار شود، نه اینکه جای مدعی و متهم تغییر یابد. ثانیاً رژیم امریکا که سودای جهانی‌سازی^۲ از دل تئوری نظم نوین جهانی^۳ در سر دارد و برخی او را کدخدا می‌دانند نیز به گروه مذاکره‌کنندگان وارد شده بود که نشان می‌داد مذاکره به جایی نخواهد رسید. ثالثاً این بهادادن به ۶ کشور بدون توجه به سایرین مثل امریکای لاتین، آفریقا، حوزه قفقاز، کشورهای اسلامی و جنبش غیرمتعهدها^۴ به معنای خودسرکوبی در مانور قدرت است. رابعاً کشورهایایی مثل هند، پاکستان، کره شمالی و رژیم صهیونیستی که سلاح هسته‌ای دارند نیز ان.پی.تی را نپذیرفته‌اند و درعین حال کسی متعرض آنها نمی‌شود و خامساً ایران درعین برخورداری از فناوری هسته‌ای که به صورت بومی و با اتکای به توانمندی‌های داخلی به آن رسیده است، با این که امکان ساخت سلاح اتمی دارد، اما ساخت و تولید آن را از حیث شرعی و فقهی حرام اعلام نموده است (امام خامنه‌ای، ۲۸ فروردین ۱۳۸۹). مضافاً اینکه هیچ عقل سلیمی توانمندی‌ها، داشته‌ها و مؤلفه‌های قدرت خود را به مسلخ وعده‌های نسیه طرف مقابل که نقشی در ساخت این قدرت نداشته، تحویل نمی‌دهد.

- رژیم امریکا به فرموده امام خمینی کبیر، شیطان بزرگ است (امام خمینی، ۱۳۷۱، ج ۱۰: ۴۸۹) و ماهیت شیطان برای انسان روشن است. لذا با لبخند او، ماهیتش عوض نخواهد شد. در چنین فضای اجتماع نقیضینی باید به جای مذاکره، تمرکز بر امر به معروف، نهی از منکر، نصیحت و موعظه داشت؛ چراکه:

-
1. Non-Proliferation Treaty (NPT)
 2. Globalization
 3. New World Order (NOW)
 4. Non-Aligned Movement (NAM)

یک گفتمان، گفتمان ظلم و ستیزه‌گری با مظلومان و ملت‌ها است؛ یک گفتمان، گفتمان حمایت از مظلومان و مقابله با ظالمان است. اینها چطور می‌توانند دست به هم بدهند؟ (امام خامنه‌ای، ۱۳۹۴/۲/۳۰).

- سازش با دشمن عنود و لجوج و هر دشمنی که قلب اعتقادات را نشانه گرفته است، به فلاکت می‌انجامد. در روایت «الْمُلُكُ يَبْقَى بِالْعَدْلِ مَعَ الْكُفْرِ وَلَا يَبْقَى الْجَوْزُ مَعَ الْإِيمَانِ»؛ (شعیری، بی‌تا: ۱۱۹) می‌توان به این نتیجه رسید که سازش با ظالم به معنای ظلم است. لذا راه مقابله با ظلم، سازش نیست، به این دلیل که از حیث محاسبات ظاهری و مادی از ما قوی‌تر است، بلکه ایستادگی و مقاومت است (محمد/۳۵)؛ چراکه هزینه تسلیم شدن به مراتب بیشتر از هزینه مقاومت کردن و ایستادگی کردن است (امام خامنه‌ای، ۱۳۹۷/۴/۹).

- اعتماد به دشمن با خوش‌گمانی و مفتون شدن از ادعای دوستی او و پی‌جویی سیاست لبخند یا امضای دشمن را به مثابه تضمین فرض کردن، مبنای غلطی است که هر ملتی به سمت آن رود، باید تبعات آن را بپردازد. قرآن کریم نقشه راه را چنین مشخص می‌نماید (آل عمران/۱۲۰ - ۱۱۸ و ۱۰۰؛ مائده/۵۷؛ هود/۱۱۳؛ مجادله/۲۲؛ ممتحنه/۱):

«يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّخِذُوا الْيَهُودَ وَالنَّصَارَىٰ أَوْلِيَاءَ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ وَمَنْ يَتَوَلَّهُمْ مِنْكُمْ فَإِنَّهُ مِنْهُمْ إِنَّ اللَّهَ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ». (مائده/۵۱)

از طرف دیگر، مطابق با روایتی از نبی مکرم اسلام (ص) ایجاد علقه با دشمن و حتی دوستی که بداند خارج از عدالت و انصاف است، در مرز شرک و ورود به دایره مشرکین است: کم‌ترین درجه شرک این است که آدمی کسی را دوست بدارد، با اینکه بداند شائبه‌ای از جور و ستم دارد (طباطبائی، ۱۳۸۵، ج ۵: ۳۲۲).

از حیث عملی نیز اگر در مواجهه با دشمن به خواب رفت، او بیدار است: «وَإِنْ أَخَا الْحَرْبِ الْأَرْقُ وَمَنْ نَامَ لَمْ يَنْمَ عَنْهُ». (نهج البلاغه، نامه ۶۲) به نظر می‌رسد ریشه اعتماد به دشمن را می‌توان در ترس از او، ردیابی کرد که امام حسین (ع) فرمودند:

«شَرُّ خِصَالِ الْمُلُوكِ الْجُبْنُ مِنَ الْأَعْدَاءِ» (ابن شهر آشوب مازندرانی، ۱۳۷۹، ج ۴: ۶۵). از طرف دیگر، اعتماد به دشمن به نقل از پیامبر اکرم (ص):

«مَنْ مَشَى مَعَ ظَالِمٍ فَقَدْ اجْرَمَ» (نهج الفصاحه: ۴۵۰، ح ۲۸۷۳).

و یا در وصیت به حضرت علی(ع) که فرمودند، هشت نفر هستند که اگر مورد اهانت واقع شوند کسی را جز خود سرزنش نکنند، از جمله:

«وَ طَالِبُ الْخَيْرِ مِنْ أَغْدَائِهِ» (صدوق، ۱۴۰۶، ج ۲: ۳۵۵).

نشان می‌دهد همواره باید با سوءظن به دشمن نگریست و حتی در شرایط تحریمی نیز نباید به سمت دشمن رفت؛ امام صادق(ع) این دستورالعمل را چنین بیان می‌نمایند:

«شيعتُنا... وَا لَا يَسْأَلُ عَدُوَّنَا وَإِنْ مَاتَ جُوعًا» (کلینی، ۱۴۱۱، ج ۲: ۲۳۸).

لذا در حالت اضطرار نیز نمی‌توان چشم امید به دشمن داشت که اگر چنین شود:

«كَذِبَ مَنْ زَعَمَ أَنَّهُ مِنْ شِيعَتِنَا وَهُوَ مَتَمَسِكٌ بِعُرْوَةِ غَيْرِنَا» (حر عاملی، ۱۴۰۹، ج ۱۸: ۸).

- پس از انعقاد برجام و محکم‌کاری آن با تصویب قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت در ۲۹ تیر ۱۳۹۴، رژیم امریکا و اروپا برخی تحریم‌های جدید را وضع نمودند و رئیس دولت جدید امریکا در رأس چریک‌های کت و شلواری^۱ - بدون اعتنا به حقوق بین‌الملل - از تعهد خود خارج شد؛ البته وقتی مبنای حقوق در دنیا با «حق و تو» تعیین می‌شود و مثلاً مجموع مسلمانان با حدود ۲ میلیارد جمعیت، مجموع کشورهای آفریقایی با بیش از ۱ میلیارد و مجموع اردوزبانان با بیش از ۱/۵ میلیارد - حدود ۵ میلیارد نفر - جایی در تصمیم‌گیری شورای امنیت ندارند، به‌راحتی قوانین بین‌المللی زیر پا گذاشته می‌شوند.

حتی اگر مبنا را نه حقیقت؛ بلکه همان اکثریت مدنظر نظامات غربی قرار داد، باز هم پدیده «حق و تو»، و توکننده اراده اکثریت خواهد بود. حتی با فرض پذیرش اکثریت نیز چنین قانونی خلاف ناموس فطرت و طبیعت خواهد بود که مطابقت با نفس‌الامر حقیقی، ملاک است (ر.ک: انعام/۱۱۶؛ مؤمنون/۷۱ - ۷۰). به‌نظر می‌رسد جعل واژه «حق» برای این غرض منفعتی و خلاف اراده اکثریت، تعمدی از جانب ائتلاف راهبردی کشورهای مشمول «حق و تو» بوده و به‌دنبال عمومی‌سازی فرهنگی آن بوده‌اند و همین مسئله برای بی‌اعتباری «سازمان ملل» کافی

۱. اصطلاح خوان زاراته "Juan Zárate" - در کتاب «جنگ خزانه» - از کارشناسان تحریم ایران. (نفیو، ۱۳۹۷: ۱،

مقدمه مترجم)

2. Veto Right

است... [که] در همه حال یک هدف دارند و آن، بنده کردن ملت‌هاست (طباطبائی، ۱۳۸۵، ج ۷: ۱۷۹).

در چنین وضعیتی، عین سادگی و نشناختن جبهه واحد دشمن است که گمان شود میان رژیم امریکا با اروپا و سازمان ملل و شورای امنیت، دوگانگی یا چندگانگی است؛ در حالی که همین مسئله علاوه بر اینکه در تداوم بازی هجومی و با نقشه قبلی بوده و خسته کردن حریف با فرسایش و ازبین بردن او مدنظر است، مستمسکی برای فشار بیشتر خواهد بود که به اصطلاح، نه راه پیش داشته باشد نه راه پس؛ لذا مسئله اصلی این است که در مواجهه با چنین دشمنان عهدشکنی چه باید کرد (بقره/۱۹۴؛ توبه/۱۳ - ۱۲ و ۸ - ۷) و آیا پی‌گرفتن اقدام متقابل^۱ که یک اصل در حقوق بین‌الملل^۲ است، (مواد ۵۳ - ۴۹ از طرح ۲۰۰۱ مسئولیت بین‌المللی ناشی از رفتار خلاف دولت‌ها) امکان پی‌جویی دارد؟ (راعی دهقی، ۱۳۹۰: ۱۱۶ - ۱۰۳)

از طرفی، مرجع حل و فصل اختلافات پیش‌بینی شده نیز به شورای امنیت حواله داده شده که ذیل جریان غربی تعریف می‌شود؛ درحالی‌که باید با خروج رسمی امریکا از برجام برخورد حقوقی و کیفری می‌شد و حتی در صورت جهل این رژیم، باز هم رافع مسئولیت کیفری نخواهد بود تا چه اینکه با آگاهی حقوقی، مرتکب بدعهدی شود (ر. ک: قانون مجازات اسلامی، ماده ۱۵۵).

مرور آیات ۶۰ - ۵۵ سوره مبارکه انفال که حکایت از غزوه بنی قینقاع است که با عهدشکنی یهودیان همراه بود، نشان‌دهنده مسیر مواجهه با عهدشکنان - برای همیشه تاریخ - خواهد بود.

- تحریمی که طرف غربی به فلج‌کننده از آن یاد می‌کرد با بزرگترین تحریم تاریخ بشری - دوران سه ساله شعب ابی‌طالب در زمان نبی مکرم اسلام (ص) - قابل مقایسه نبود؛ در عصر معاصر نیز می‌توان به تحریم‌های دوران دفاع مقدس اشاره کرد که حتی سیم خاردار نمی‌فروختند (امام خامنه‌ای، ۵ اسفند ۱۳۸۳) و البته تحریم‌هایی که تا به امروز ادامه داشته و

1. Countermeasure
2. International Law

هدف آن‌ها تغییر نظام جمهوری اسلامی و منطق شیعی است (ر.ک: بقره/۱۲۰) که پس از کنار رفتن کمونیسم^۱، در مواجهه با جبهه استکبار و نظام لیبرالیسم^۲ دوگانه اسلام و استکبار را ایجاد کرده است. در چنین وضعیتی، آیا می‌توان بین حق و باطل جمع بست یا نقض غرض خواهد بود؟

قرآن کریم همگان را از این صفت بی‌موضعی و توامانی با حق و باطل - در قالب تذبذب - منع می‌کند:

«مُذَبِّبِينَ بَيْنَ ذَٰلِكَ لَا إِلَىٰ هُوَٰلَاءِ وَلَا إِلَىٰ هُوَٰلَاءِ وَمَنْ يُضَلِّلِ اللَّهُ فَلَنْ تَجِدَ لَهُ سَبِيلًا»
(نساء/۱۴۳)

مضافاً آنکه همان تحریم‌ها نیز هیچ‌گاه از بین نرفت و بلکه تشدید شد؛ در حالی که مطابق با ماده ۱۰ معاهده ان.پی.تی چنانچه هر یک از اعضا تشخیص دهند منافع کشورش به مخاطره افتاده، این حق را خواهد داشت که در اعمال حق حاکمیت ملی خود از این معاهده کناره‌گیری نماید.

نوع حرکت و هجوم نیز به صورت تدریجی است و ابتدا از خلع سلاح هسته‌ای شروع می‌کنند و سایر بهانه‌ها از جمله نظارت استصوابی، حقوق شهروندی، حقوق زنان، مسئله حجاب و آزادی‌های عامه و سیاسی، توان نظامی، موشک‌های بالستیک و پهپاد، قدرت نامتقارن و پدافند غیرعامل، بیداری اسلامی و نفوذ منطقه‌ای، حمایت از گروه‌های مقاومت و انتفاضه فلسطین، تروریسم و پولشویی تا رسیدن به هدف اصلی و برای این طی مسیر نیز از پنج راهبرد استفاده می‌کنند:

اولاً تبلیغ ذیل حاکمیت ابررسانه‌ها در ارتباط با مسائل پیش‌گفته؛ ثانیاً تطمیع ذیل برنامه نفت در برابر غذا و دارو، سوئیفت^۳، اس. پی. وی^۴، اینستکس^۵ یا پروژه نفوذ؛ ثالثاً تهدید با اجبار بر پذیرفتن برخی کنوانسیون‌ها در قالب لوایح چهارگانه^۶ شامل اصلاح قانون مبارزه با

-
1. Communism
 2. Liberalism
 3. SWIFT
 4. SPV
 5. INSTEX
 6. FATF

تأمین مالی تروریسم، اصلاح قانون مبارزه با پولشویی، پیوستن به کنوانسیون پالمو برای مبارزه با جرایم سازمان یافته فراملی^۱ و پیوستن به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم^۲ و نیز سند ۲۰۳۰ و یا توقف موقت^۳ و ساز و کار ماشه^۴ بدون جرئت مقابله مستقیم با شعار گزینه‌های روی میز؛ رابعاً تحریم ذیل قانون کاتسا^۵ و یا سایر تحریم‌ها و مسدودکردن حساب‌های بانکی و خامساً تبلیغ که برآیند تجمیعی راهبردهای قبل است و در قالب استعمار فرانو و شعار «تفرقه بینداز و حکومت کن»، به تسخیر و بردگی مدرن جوامع می‌انجامد.

استخوان‌بندی برجام در ضرورت نگاه به بیرون از مرزهاست؛ درحالی‌که سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و تکیه بر توان و ظرفیت داخل تنها راه نجات اقتصاد کشور و هر مسئله دیگر است. بررسی‌های اقتصادی نشان می‌دهد مجموع اثرات تحریم بر اقتصاد ایران و زندگی مردم از ۲۵ - ۱۰ درصد محاسبه شده است که یادآور شعر مولانا است:

در زمین مردمان خانه مکن
کار خود کن کار بیگانه مکن

(مولوی، دفتر ۲، بخش ۹)

- اینکه کسی مسئولیت کار خود را نپذیرد و همه چیز به رهبری نسبت داده شود و یا ارکان حاکمیتی نظام را متهم به اختلال در فرایند اجرایی شدن برجام نمود، یک تاکتیک فرار به جلو تلقی می‌شود؛ اولاً موضع رهبری مبنی بر بی‌اعتمادی به رژیم امریکا و غرب بر همگان روشن است، ثانیاً در پذیرش همین خروجی برجام، ضمن توجه‌دادن به بندهای ۹ گانه قانون مجلس و ملاحظات ۱۰ گانه ذیل مصوبه شورای عالی امنیت ملی، ۹ الزام به شرح جدول زیر تعیین فرمودند که برجام اجرا شود و ثالثاً به صراحت فرمودند: برجام را به آن صورتی که عمل شد و محقق شد، بنده خیلی اعتقادی نداشتم و بارها هم به خود مسئولین این کار... همین را گفته‌ایم و موارد زیادی را به آنها تذکر داده‌ایم؛ [اما] وظیفه رهبری این نیست که وسط بیاید و بگوید برجام نباید اجرا شود (امام خامنه‌ای، ۱ خرداد ۱۳۹۸).

-
1. UNTOC
 2. CFT
 3. Waiver
 4. Trigger Mechanism
 5. CAATSA

جدول ۴. الزامات ۹ گانه در مسیر پذیرش برجام

نشانه نقض	الزام	
هرگونه اظهارهای مبنی بر باقی ماندن ساختار تحریم‌ها	اخذ تضمین‌های قوی و کافی برای جلوگیری از تخلف طرف‌های مقابل از جمله: اعلام کتبی رئیس‌جمهور امریکا و اتحادیه اروپا مبنی بر لغو همه تحریم‌ها	۱
وضع هرگونه تحریم به هر بهانه‌ای توسط هریک از کشورهای طرف مذاکرات (در سراسر دوره هشت ساله)	تکلیف دولت بر انجام اقدام‌های لازم در جهت توقف فعالیت‌های برجام در صورت نقض آن توسط طرف مقابل (طبق بند ۳ مصوبه مجلس)	۲
خارج‌نشدن پرونده موضوعات حال و گذشته درمورد ابعاد احتمالی نظامی از آژانس	آغاز اقدامات مربوط به دو بند بعد با اعلام پایان پرونده موضوعات حال و گذشته درمورد ابعاد احتمالی نظامی ^۱ ایران توسط آژانس بین‌المللی انرژی اتمی ^۲	۳
عدم انعقاد قرارداد تضمین‌شده درباره طرح جایگزین نوسازی کارخانه اراک	اقدام درمورد نوسازی کارخانه اراک با حفظ هویت سنگین آن در صورت انعقاد قرارداد قطعی و مطمئن درباره طرح جایگزین و تضمین کافی برای اجرای آن	۴
عدم انعقاد قرارداد تضمین‌شده انجام معامله و تبادل اورانیوم غنی‌شده موجود در برابر کیک زرد	انجام معامله و تبادل اورانیوم غنی‌شده موجود در برابر کیک زرد با دولت خارجی در صورت انعقاد قرارداد مطمئن همراه با تضمین کافی به تدریج و در دفعات متعدد	۵
عدم تدوین طرح و تمهیدات لازم برای توسعه میان‌مدت صنعت انرژی اتمی در شورای عالی امنیت ملی و رفع‌نگردن نگرانی ناشی از برخی مطالب در ضمامم برجام	تهیه طرح و تمهیدات لازم برای توسعه میان‌مدت صنعت انرژی اتمی شامل روش پیشرفت از هم اکنون تا ۱۵ سال و منتهی به ۱۹۰ هزار سو در شورای عالی امنیت ملی و رفع نگرانی ناشی از برخی مطالب ضمامم برجام (مطابق با مصوبه مجلس)	۶
عدم ساماندهی اجرایی تحقیق و توسعه توسط سازمان انرژی اتمی و وجود نگرانی در مورد کمبود فناوری برای ایجاد غنی‌سازی	ساماندهی اجرایی تحقیق و توسعه توسط سازمان انرژی اتمی با رفع نگرانی در مورد کمبود فناوری برای ایجاد غنی‌سازی مورد قبول در برجام (در پایان دوره هشت ساله)	۷
مرجع‌بودن تفسیر طرف مقابل در موارد ابهام سند برجام	مرجع‌بودن متن سند برجام در موارد ابهام سند	۸
تشکیل‌نشدن هیئتی قوی و آگاه و هوشمند برای رصد پیشرفت کارها و انجام تعهدات طرف مقابل و تحقق موارد بالا توسط شورای عالی امنیت ملی	تشکیل هیئتی قوی و آگاه و هوشمند برای رصد پیشرفت کارها و انجام تعهدات طرف مقابل و تحقق موارد بالا توسط شورای عالی امنیت ملی (باتوجه به وجود پیچیدگی‌ها و ابهام‌ها در متن برجام و گمان نقض عهد و فریبکاری در طرف مقابل)	۹

(منبع: امام خامنه‌ای، ۲۹ مهر ۱۳۹۴)

1. PMD
2. International Atomic Energy Agency (IAEA)

از طرف دیگر، بر فرض پذیرش که تصمیم رهبری و مجموعه نظام بوده - با وجود این - چرا میان مسئولین سیاست خارجی و مذاکره‌کنندگان در دوره‌های قبل‌تر با ممشایی متفاوت با فضای فعلی انجام می‌شد؟ به نظر می‌رسد این روحیه تطبیر، نمی‌تواند مستمسکی برای نپذیرفتن عواقب مسئولیت باشد.

توجیه دیگر نیز که با قلب‌ماهیت کردن اهداف برجام که به دنبال رفع تمامی تحریم‌ها بود، اشاره به ثمرات برجام در ایجاد شکاف میان امریکا و اروپا شود و یا اینکه بدعهدی امریکا باعث بی‌آبرویی آنها شده، البته یک نمایش سیاسی سابقه‌دار است که سوارشدن بر این موج تبلیغات نیز از روش‌های مردم‌فریبی^۱، عوام‌گرایی^۲ و صداقت نداشتن در مسیر پذیرش اشتباهات، می‌تواند تلقی شود.

بیان این نکته لازم است که چرا مذاکره با رژیم‌های مثل امریکا - نه مردم امریکا که مثل سایر ملل قابل احترام هستند - به جایی نخواهد رسید؟ چون:

- خود را حاکم بلامنازع جهان می‌داند.
 - با حفظ موضع بالا به دنبال تحمیق و تسخیر دیگران است.
 - سابقه‌ای مملو از جنایات داشته و برنامه‌ای برای جبران گذشته نداشته و حتی از آن حمایت می‌کند.
 - تابع سیاست‌های صهیونیستی است که اساس آن بر برگزیدگی بنی‌اسرائیل و خود را قیم عالم دانستن است.
 - هدفش هجوم‌بردن به سمت مبانی و قلب اعتقادات یک ملت است.
 - به تعهدات بین‌المللی و حتی تعهدات خودش نیز پایبند نیست.
- لذا فلسفه کلام زیر روشن می‌شود که چرا:
- درمورد امریکا حل هیچ مشکلی متصور نیست و مذاکره با آن جز زیان مادی و معنوی محصولی نخواهد داشت (امام خامنه‌ای، فرازی از بیانیه گام دوم انقلاب، ۱۳۹۷/۱۱/۲۲).

1. Demagogue
2. Populism

بنابراین، در چنین مواجهه‌ای حتی می‌توان گفت با رژیم امریکا - نه مردم و ملت آنها - حتی پدرکشتگی داریم؛ (امام خامنه‌ای، ۲۳ مهر ۱۳۹۱) مگر آنکه گذشته خود را جبران کند و با ترک رفتارهای خصومت‌طلبانه در پی جلب اعتماد ایرانیان باشد. لذا منطق مذاکره با امریکا، تبعیت کامل از منطق قرآن کریم - «وَإِنْ عُدْتُمْ عَدُوَّنا» - است (اسراء/۸) و الا با علم به معنای «يَقُولُونَ بِأَفْوَاهِهِمْ مَا لَيْسَ فِي قُلُوبِهِمْ» (آل عمران/۱۶۷):

مذاکره با امریکا تا وقتی به تعبیر حضرت امام(ره)، آدم نشده، سم است (امام خامنه‌ای، ۲۴ اردیبهشت ۱۳۹۸).

در انتهای این بخش و باتوجه به آنچه در مدح برجام مبنی بر ازبین‌رفتن تمامی تحریم‌ها، شکسته‌شدن و فروپاشی ساختار تحریم، کاهش قیمت‌ها، فروش انرژی، حل مشکلات و مسائل اقتصادی و... گفته می‌شد، در جدول زیر به‌نمایش برخی از مهم‌ترین قیمت‌ها قبل و پس از خروج امریکا از برجام اشاره می‌شود که البته این مقایسه با علم به کنترل دستوری قیمت‌ها، حصولتی‌ها، نظام دولتی، رانت، فساد، ویژه‌خواری، سوءاستفاده از بی‌تدبیری‌ها و... است، اما نمی‌توان از نقش تدبیر در مدیریت آنچه گذشت که در تاریخ کشور کم‌سابقه می‌نمود، با بی‌توجهی گذشت که دلمشغولی و خوف پیامبر اسلام(ص) از آینده قومش، به همین عامل - سوء تدبیر - باز می‌گردد:

«إِنِّي مَا أَخَافُ عَلَى أُمَّتِي الْفَقْرَ وَلَكِنْ أَخَافُ عَلَيْهِمْ سُوءَ التَّدْبِيرِ» (ابن ابی‌جمهور احسانی، ۱۴۰۳، ج ۴: ۳۸).

جدول ۵. نمایش تطبیقی برخی قیمت‌های مهم (قبل و بعد برجام)

درصد افزایش	قیمت قبل از برجام (ریال)		نوع (واحد)	
	سال مینا: خرداد ۱۳۹۸	سال پایه: خرداد ۱۳۹۴		
۵۴۲	۶۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۰,۰۰۰,۰۰۰	مسکن (باب/ نوساز/ هر متر در تهران)	
۲۳۵	۱۲۲,۰۰۰,۰۰۰	۵۲,۰۰۰,۰۰۰		
۲۸۳	۶۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۴,۰۰۰,۰۰۰		
۴۳۹	۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۲,۲۸۰,۰۰۰,۰۰۰	اتومبیل (دستگاه/ قیمت بازار)	
۵۰۴	۸,۳۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۶۶۰,۰۰۰,۰۰۰		
۴۹۱	۸,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۶۵۰,۰۰۰,۰۰۰		
۴۰۲	۴,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۰۷۰,۰۰۰,۰۰۰		
۴۰۲	۳,۳۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸۲۰,۰۰۰,۰۰۰		
۳۶۰	۱,۶۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰,۰۰۰		
۳۳۰	۱,۰۱۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰		
۳۰۰	۱,۰۸۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۶۰,۰۰۰,۰۰۰		
۳۰۷	۸۹۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۹۰,۰۰۰,۰۰۰		
۲۳۶	۴۹۵,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۰,۰۰۰,۰۰۰		
۴۳۲	۱۴۳,۳۰۰	۳۳,۱۴۰		ارز (اسکناس)
۴۳۳	۱۵۹,۵۰۰	۳۶,۸۰۰		
۵۲۶	۴۸,۵۰۰,۰۰۰	۹,۲۲۴,۰۲۰	سکه (عدد)	
۴۷۱	۴,۳۸۰,۰۰۰	۹۳۰,۰۰۰	طلا (۱۸ عیار/ گرم)	
۶۰۶	۱,۰۶۰,۰۰۰	۱۷۵,۰۰۰	تیر آهن نمره ۱۸ (کیلوگرم)	
۵۳۸	۷۰۰,۰۰۰	۱۳۰,۰۰۰	کاغذ A4 دبل آ (بسته)	
۲۰۰	۱۸,۰۰۰,۰۰۰	۹,۰۰۰,۰۰۰	فرش (تخته/ ۱۲ متری)	
۶۱۹	۳۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۵۵,۰۰۰,۰۰۰	یخچال فریزر سایید (دستگاه)	
۴۶۷	۱۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰,۰۰۰	LED ۵۵ اینچ (دستگاه)	
۴۶۷	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰,۰۰۰	کولر گازی ۱۲۰۰۰ (دستگاه)	
۳۲۹	۱,۰۱۵۰,۰۰۰	۳۵۰,۰۰۰	گوشت گوسفندی (کیلوگرم)	
۱۸۸	۱۱۵,۰۰۰	۶۱,۰۰۰	گوشت مرغ (کیلوگرم)	
۳۴۱	۵۴۶,۲۵۰	۱۶۰,۰۰۰	ماهی قزل‌آلا (کیلوگرم)	
۳۱۴	۲۲۰,۰۰۰	۷۰,۰۰۰	برنج ایرانی (کیلوگرم)	
۲۰۵	۴۳۰,۰۰۰	۲۱۰,۰۰۰	روغن جامد (حلب ۵ کیلوگرمی)	
۲۵۴	۳۳۰,۰۰۰	۱۳۰,۰۰۰	شیر خشک (بسته)	
۳۶۶	۱۱۰,۰۰۰	۳۰,۰۰۰	سیب زرد (کیلوگرم)	
۵۰۰	۵۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	پیاز (کیلوگرم)	
۶۰۰	۶۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	سیب‌زمینی (کیلوگرم)	

نتیجه‌گیری

مذاکره با هدف بده‌بستان و معامله در روابط و تعامل میان افراد و کشورها شکل می‌گیرد و زمانی حادث می‌شود که مسئله یا نفعی در میان است که طرفین نسبت به آن دچار تعارض بوده و گمان می‌کنند برای رسیدن به منفعت خود لازم است به میز مذاکره با طرف مقابل بیایند که تحقق چنین فضایی برای مذاکره به معنای ملاحظه حقوق یکدیگر و رعایت اصل تناسب رفتاری و جایگاهی است تا یکی از طرفین خود را از موضع بالاتر نبیند و این مطلب نیز مؤید شناخت فرهنگ‌ها، آداب، تشریفات، رویکردها، زبان‌دانی و خصایل طرف مقابل، ناظر به موقعیت قومیتی، دینی، فرهنگی، سازمانی، ملی و بین‌المللی است.

بنابراین، تحقق رویکرد برد - برد که طرفین به نتیجه دلخواه برسند، از مهم‌ترین رویکردهای مذاکره است که به‌ویژه در مذاکرات با مبنای سود و چالش‌های مادی، می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد، اما در برخی مذاکرات که بحث منافع ملی و یا ارزش‌ها و اصول ثابت و فرازمانی مطرح است، نمی‌توان با مصلحت‌سنجی‌های رایج به معامله پرداخت. لذا این رویکرد در همه‌جا کاربرد ندارد که برای رفع این نقیصه و مطابق با یافته‌های پژوهش، به‌نظر می‌رسد الگوی مذاکره رصدخانه‌ای که همچون شطرنج‌بازی حرفه‌ای به رصد فعالیت‌های طرف مقابل با حفظ اصول و خطوط قرمز خود بپردازد، می‌تواند رویکردی منطقی و متمرکز در تمامی ازمه و امکان باشد؛ رویکردی که مبتنی بر عزت ملی و آگاهی از داشته‌ها و یافته‌های خود بوده و به‌جای تمرکز نگاه به بیرون از مرزها، تمرکز بر خود و داشته‌های موجود را به‌عنوان یک اصل می‌داند.

از طرف دیگر، مذاکره رصدخانه‌ای به ابتدای سیاست و کیاسیت و البته پشتوانه مردمی بوده و به‌همین سبب متأثر از آثار جنگ روانی قرار نمی‌گیرد؛ بلکه در قواعد الگو، اصل بر ایجاد منطق فهم مشترک ناظر به تأمین سه‌گانه عزت، حکمت و مصلحت با تمرکز بر منافع ملی و ارزش‌های دینی است که هر مطلبی غیرازاین، وقتی ذیل اصول ثابت و متغیر یا اصول متغیر مقتضیاتی قرار گیرد، می‌تواند به‌سان مذاکرات رایج با مبنای معامله باشد، اما در صورت مشمول بودن به اصول ثابت فرازمانی، مذاکره به شکل رصدخانه‌ای امکان‌پذیر است. البته این نوع مذاکره نیز در صورتی امکان‌پذیر است که مسئله، قابل مذاکره باشد؛ چراکه گاهی امکان مذاکره، مهیا نیست، مثل مذاکره با امریکا تا زمانی که بر مدار فعلی می‌چرخد.

منابع

فارسی

۱. امام خمینی، سید روح الله (۱۳۷۱)، *صحیفه نور*، نرم افزار جامع، تهران: مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی (ره).
۲. امام خامنه‌ای، سیدعلی. پایگاه اطلاع رسانی دفتر مقام معظم رهبری، قابل بازیابی در: <http://farsi.khamenei.ir>
۳. آقای، سیدداود (۱۳۹۳)، *آداب دیپلماسی و فنون مذاکره*، تهران: مؤسسه انتشارات و چاپ دانشگاه تهران.
۴. آل یاسین، راضی (۱۳۸۶)، *صلح امام حسن (ع)*؛ پرشکوه‌ترین نرمش قهرمانانه تاریخ، ترجمه سید علی خامنه‌ای، تهران: دفتر نشر فرهنگ اسلامی.
۵. احمدی، سیدعلی اکبر و سلسله، مینو (۱۳۹۰)، *رفتار سازمانی؛ رویکردی کاربردی*، جزوه منتشر نشده مقطع دکتری، تهران: دانشگاه پیام نور.
۶. استونر، جیمز. و فریمن، ادوارد (۱۳۷۵)، *مدیریت*، ترجمه علی پارساییان و سیدمحمد اعرابی، تهران: انتشارات مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.
۷. بشیر، حسن؛ اسماعیلی، محمدصادق و سرافراز، حسین (۱۳۹۴)، *مذاکره بین‌المللی به‌عنوان ارتباطی میان‌فرهنگی، مطالعات میان‌فرهنگی*، دوره ۱۰، ش ۲۴: ۴۱ - ۹.
۸. جوادی آملی، عبدالله (۱۳۹۳)، *مفاتیح الحیاء*، چاپ ۱۸۲، قم: مرکز نشر اسراء.
۹. حافظ شیرازی، خواجه شمس‌الدین محمد، *غزلیات*، برنامه گنجور.
۱۰. حسینی نیک، سیدعباس (۱۳۷۷)، *قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران مصوب سال ۱۳۵۸ با اصلاحات سال ۱۳۶۸*، تهران: انتشارات مجمع علمی و فرهنگی مجد.
۱۱. دهخدا، علی اکبر (۱۳۷۷)، *لغتنامه*، تهران: مؤسسه چاپ و انتشارات دانشگاه تهران.
۱۲. دهقانی فیروزآبادی، سیدجلال و روحی، مهدی (۱۳۹۷)، *نسبت استکبارستیزی با صلح و مذاکره در منابع سیاست خارجی ج.ا.ا، اندیشه سیاسی در اسلام*، ش ۱۵: ۸۰ - ۵۷.
۱۳. راعی دهقی، مسعود (۱۳۹۰)، *اقدام متقابل و حقوق بین‌الملل، معرفت*، سال ۲۰، ش ۱۱۶: ۱۰۳ - ۱۶۵.

۱۴. زاهدی، شمس‌السادات (۱۳۷۸)، بررسی تطبیقی سبک‌های مذاکره در جهان، مطالعات مدیریت (بهبود و تحول)، دوره ۶، ش ۲۲ - ۲۱: ۳۷ - ۱۹.
۱۵. سیدین‌طاووس، علی‌بن موسی (۱۳۴۸)، **اللهوف علی قتلی الطفوف**، ترجمه احمد فهری زنجانی، تهران: انتشارات جهان.
۱۶. شبان‌نیا، قاسم (۱۳۹۵)، شاخصه‌های مذاکره مطلوب اسلامی در حل و فصل منازعات سیاسی منطقه‌ای و بین‌المللی، پژوهش‌های سیاست اسلامی، سال ۴، ش ۹: ۱۱۳ - ۹۵.
۱۷. شبان‌نیا، قاسم (۱۳۹۵ الف)، کاریست مذاکره در دیپلماسی کشور اسلامی، حکومت اسلامی، ش ۷۹: ۲۶ - ۵.
۱۸. طباطبائی، سیدمحمدحسین (۱۳۸۵)، **تفسیر المیزان**، ترجمه سید محمدباقر موسوی همدانی، قم: انتشارات دارالعلم.
۱۹. طباطبائی، سیدمحمدحسین (۱۳۸۵)، **تفسیر المیزان**، ترجمه محمدرضا صالحی کرمانی، چاپ ۲. قم: دارالعلم.
۲۰. ضیائی بیگدلی، محمدرضا (۱۳۷۹)، **حقوق بین‌الملل عمومی**، چاپ ۱۴، تهران: انتشارات گنج دانش.
۲۱. غضنفری، کامران (۱۳۹۷)، **راز قطعنامه**، تهران: انتشارات مؤسسه کیهان.
۲۲. غفاری هاشجین، زاهد و شجاعی، جبار (۱۳۹۶)، مقایسه «راهبرد مذاکره» با جریان‌ها و کشورهای غیرهمسو از نگاه دو جریان اصول‌گرا و اصلاح‌طلب، **جستارهای سیاسی معاصر**، سال ۸، ش ۲: ۴۸ - ۲۱.
۲۳. فیشر، راجر و یوری، ویلیام (۱۳۷۰)، **اصول و فنون مذاکره**، ترجمه مسعود حیدری، تهران: انتشارات سازمان مدیریت صنعتی.
۲۴. گاروردی، روژه (بی‌تا)، **تاریخ یک ارتداد: اسطوره‌های بنیان‌گذار سیاست اسرائیل**، ترجمه مجید شریف، تهران: انتشارات رسا.
۲۵. **متن قانون مجازات اسلامی**.
۲۶. محدث مجتهدی، محمد رضا (۱۳۸۱)، فن مذاکره، نشریه دانشکده ادبیات و علوم انسانی (تبریز)، دوره ۴۵، شماره ۱۸۴ - ۱۸۳: ۲۶۶ - ۲۴۳.
۲۷. مسعودی، علی‌بن‌حسین (۱۳۹۱)، **مروج الذهب و معادن الجواهر**، ترجمه ابوالقاسم پاینده، تهران: شرکت انتشارات علمی و فرهنگی.
۲۸. مطهری، مرتضی (۱۳۸۹)، **نقدی بر مارکسیسم**، چاپ ۶، تهران: انتشارات صدرا.
۲۹. موحدی‌نیا، مهدی؛ مظهر قراملکی، علی و حسینی، سیدمحمد (۱۳۹۷)، اصول و قواعد بنیادین فقهی حاکم بر مذاکره، **پژوهش‌های فقهی**، دوره ۱۴، ش ۳: ۶۰۶ - ۵۸۱.
۳۰. مولوی، جلال‌الدین‌محمد، **مثنوی معنوی**، برنامه گنجور.
۳۱. میرعباسی، سیدباقر (۱۳۷۶)، **حقوق بین‌الملل**، تهران: نشر دادگستر.

۳۲. نفیو، ریچارد (۱۳۹۷)، هنر تحریم‌ها، نگاهی از درون میدان، ترجمه مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ویرایش ۲، تهران: معاونت پژوهش‌های اقتصادی.

عربی

۱. قرآن کریم.
۲. نهج البلاغه.
۳. نهج الفصاحه.
۴. مفاتيح الجنان.
۵. ابن ابی‌جمهور احسائی، محمدبن‌زین‌الدین (۱۴۰۳)، عوالی اللثالی العزیزیه فی الأحادیث الدینیة، قم: مؤسسه سیدالشهداء(ع).
۶. ابن ابی‌الحدید، عبدالحمید بن هبة‌الله (۱۴۰۴)، شرح نهج البلاغه، قم: المكتبة آیت‌الله المرعشی النجفی.
۷. ابن‌اثیر، علی‌بن ابی‌الکرم (۱۴۰۲)، الکامل فی التاریخ، بیروت: دار الفکر.
۸. ابن‌شهر آشوب مازندرانی، ابوجعفر محمدبن‌علی (۱۳۷۹)، مناقب آل ابی‌طالب، قم: مؤسسه انتشارات علامه.
۹. ابن‌هشام، عبدالملک بن هشام (۱۴۱۲)، السیره النبویة، بیروت: دار المعرفه.
۱۰. الزحیلی، وهبة (۱۴۱۷)، المفاوضات فی الإسلام، دمشق: دار المکتبی.
۱۱. حر عاملی، محمدبن‌حسن (۱۴۰۹)، تفصیل وسائل الشیعه الی تحصیل مسائل الشریعه، قم: مؤسسه آل‌البيت.
۱۲. شعیری، محمدبن‌محمد (بی‌تا)، جامع الأخبار، نجف: مطبعة حیدریه.
۱۳. صدوق (ابن‌بابویه)، ابی‌جعفر محمدبن‌علی (۱۴۰۶)، من لا یحضره الفقیه، بیروت: مؤسسه الأعلمی للمطبوعات.
۱۴. غفاری، علی‌عبدالقوی (۲۰۰۲)، الدبلوماسية القديمة والمعاصرة، دمشق: دار الأوائل.
۱۵. فتلاوی، سهیل حسین (۱۴۳۵)، العلاقات الدولية الإسلامية (دراسة مقارنة فی القانون الدولي العام). عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع.
۱۶. قطب‌راوندی، سعیدبن‌هبة‌الله (۱۳۸۵)، الدعوات (سلوه الحزین وتحفة العلیل)، قم: دلیل‌ما.
۱۷. کتانی، محمد‌عبدالحی (بی‌تا)، نظام الحكومة النبویة المسمى التراتیب الإدارية، بیروت: شركة دار الأرقم بن أبی‌الأرقم.
۱۸. کلینی، محمدبن‌یعقوب (۱۴۱۱)، اصول الکافی، بیروت: دار التعارف للمطبوعات.

انگلیسی

1. Adler, Nancy J (1997). International Dimensions of Organizational Behavior. USA: PWS- Kent Publishing South-Western College Publishing.

2. Art, Robert J and Patrick M. Cronin (2003). The United States and Coercive Diplomacy. United States Institute of Peace.
3. Druckman, Daniel (1997). Negotiation in the Interuational Context. Peacemaking in International Conflict: Methods and Techniques (81-123). United States Institute of Peace.
4. Hopmann, Terrence (2001). Bargaining and Problem Solving: Two Perspectives on International Negotiation. Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict (445-468). United States Institute of Peace Press.
5. Pfetsch, Frank R (2007). Negotiating Political Conflicts. UK: Palgrave Macmillan.
6. Plischke, Elmer (1980). Eisenhower's Correspondece Diplomace with the kremlin- Case Study in Summit Diplomatics. The Journal of Politics. Vol 30 (No 1): 137-159.