

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة قسنطينة 3
كلية العلوم السياسية
قسم العلاقات الدولية

المفاوضات في حل النزاعات دراسة نظرية

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر

تخصص: دراسات أمنية واستراتيجية

تحت إشراف الأستاذ:

دمدوم رضا

من إعداد الطالبة:

خميسي عبد الكريم

قارة محمد الصالح

أعضاء لجنة المناقشة

أ. دعاس عميور صالح رئيساً
أ. دمدوم رضا مشرفاً
أ. براك صورية عضواً مناقشاً

السنة الجامعية 2013/2012

الفهرس:

4-1	مقدمة
5	الفصل الأول: مدخل مفاهيمي للتفاوض
14 - 5	المبحث الأول : تعريف التفاوض وصور السلوك الأخرى المرتبطة به
32 - 14	المبحث الثاني: السيرورة التاريخية والسياق النظري للتفاوض
37 - 32	المبحث الثالث: أنواع التفاوض ومجالاته
38	الفصل الثاني: الإطار النظري للعملية التفاوضية
40 - 38	المبحث الأول: النظرية الهيكلية (البنوية)
43 - 40	المبحث الثاني: النظرية الإستراتيجية
44 - 43	المبحث الثالث : النظرية السلوكية
45	المبحث الرابع: نظرية تبادل التنازلات (الإجرائية)
47 - 45	المبحث الخامس: نظرية التكاملية
51	الفصل الثالث: الإطار العام لتحليل العملية التفاوضية
53 - 51	المبحث الأول: التفرقة بين الأطراف و المشكلة
58 - 53	المبحث الثاني: التركيز على المصالح
64 - 58	المبحث الثالث: استخدام المعايير الموضوعية
65 - 64	المبحث الرابع: الأسلوب التفاوضي
66 - 65	المبحث الخامس: هدف المفاوضات
67	الفصل الرابع : الاستراتيجيات المتبعة في العملية التفاوضية
70 - 67	المبحث الأول : استراتيجية منهج المصلحة المشتركة

76 - 70	المبحث الثاني : إستراتيجية منهج الصراع.....
78 - 76	المبحث الثالث : استراتيجيات أخرى "تصنيف Dean Pruitt "
79	الفصل الخامس: منهجية تحليل جهود التسوية و حل النزاعات الدولية.....
84 - 79	المبحث الأول: الوساطة و أهمية الطرف الثالث في المفاوضات.....
95 - 84	المبحث الثاني: توقيت المفاوضات (مراجعة لنظرية لحظة النضج).....
99 - 95	المبحث الثالث: تدعيم وتحليل إدارة المفاوضات.....
99	المبحث الرابع: نتائج المفاوضات.....
100	خاتمة.....
102 - 101	المراجع.....

فهرس الاشكال والجداول:

12	الشكل رقم 1: تحليل مفهوم التفاوض.....
13	الشكل رقم 2: أركان التفاوض
42	الجدول رقم 1: تمثيل للعبة معضلة السجين Prisoner's Dilemma
49 - 48	الجدول رقم 2: ملخص النظريات
50	الشكل رقم 3 : مخطط توضيحي مبسط للمعلومات الواردة أعلاه.....
78	الشكل رقم 4: تصنيف الإستراتيجيات.....

ملخص الدراسة:

يعد التفاوض اية من اليات حل وفض النزاعات في العلاقات الدولية تحت إشراف أشخاص أو منظمات دولية سواء حكومية أو غير حكومية، تستخدم طرق وأساليب معينة من أجل الوصول إلى حل.

وفي هذا السياق جاءت دراستنا كمحاولة لتحليل العملية التفاوضية في حل النزاعات الدولية وعلى ضوء ذلك قسمنا دراستنا إلى الفصول التالية:

الفصل الأول تضمن مدخل مفاهيمي به أهم تعاريف المفاوضات لأهم الباحثين وتبعته مراحل تاريخية للمفاوضات و أنواع المفاوضات ومجالاته وأهم مبادئه وخصائصه.

الفصل الثاني عرجنا على أهم الأطر النظرية منها للعملية التفاوضية من نظرية البنيوية ثم الاستراتيجية والسلوكية ثم تبادل التنازلات (الإجرائية) و التكاملية.

الفصل الثالث تناولنا الإطار العام للعملية التفاوضية بحيث ركزنا على الأطراف والمشكلة والتميز بينهما واستخدام المعايير التفاوضية الموضوعية و أسلوب و أهداف المفاوضات.

الفصل الرابع تطرقنا إلى استراتيجيتين أساسيتين هما منهج المصلحة المشتركة و منهج الصراع ويضم مجموعة من الاستراتيجيات وأضفنا مبحث ثالث يضم تصنيف " Dean Pruitt " .

الفصل الخامس و الأخير يضم منهجية تحليل جهود التسوية من خلال الوساطة و دور الطرف الثالث مع تحليل توقيت المفاوضات و إدارة المفاوضات وذكرنا أهم النتائج المترتبة عن المفاوضات.

في الخاتمة عبرنا عن أهم النتائج التي وصلنا إليها وبيننا أن المفاوضات في حل النزاعات الدولية هي عملية ديناميكية معقدة تعتمد على استراتيجيات للتقريب بين أطراف المشكلة.

Résumé :

Vu l'importance des négociations dans le champ analytique des relations internationales et la résolution des conflits internationaux, on a entamé l'analyse on se basant sur une problématique liée aux négociations autant q' un mécanisme de résolution des conflits, dont il ya plusieurs facteurs (économiques, politiques,), acteurs et parties compliqués et multiples.

Nous avons démontré la définition du concept (la négociation) selon les spécialistes du domaine, le processus historique et le contexte théorique.

Nous avons partagé l'étude en plusieurs chapitres liés directement avec l'analyse telle que les théories, le cadre général d'analyse des négociations (les parties, le style, les objectifs, les intérêts, le soutien des négociations et les résultats des négociations.....) ainsi que les techniques.

En conclusion nous avons démontré qu'actuellement la négociation est devenue une méthode et un mécanisme indispensable et efficace de résolution des conflits qui a remplacé les autres moyens tel que les guerres, les menaces ect.