الفصل الأول

الأساليب المختلفة لإجراء المفاوضات

بعد أن خرجت الإستراتيجية من حدودها الضيقة (العسكرية) ودخلت معظم _إن لم يكن كل_مجالات الحياة، باتت من الضروريات التي يستلزمها النجاح والتطور والازدهار في كافة ميادين الحياة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتجارية والتنموية وغيرها لأية وحدة سياسية دولية وحتى لأي كيان سياسي داخلي أو أية مؤسسة اقتصادية.

وبما أن عملية المفاوضات هي سلسلة من الفعاليات ووسيلة لتحقيق غايات معينة من جانب كل طرف مشارك فيها، فإنها تستلزم وضع برنامج عمل شامل و دقيق يحدد الغايات وراء المفاوضات، ويعيّن الوسائل المستخدمة لتحقيق هذه الغايات، مُقيّما ومتابعا للخيارات، سلبياتها وايجابياتها، وما قد ينتج عنها من نتائج وتداعيات، وذلك لاستشراف ما قد تؤول إليه العملية التفاوضية، وبشكل يؤدي إلى تحديد البديل الأفضل للتعامل مع الطرف الآخر بغية الوصول إلى الأهداف الأعلى من المفاوضات، والآلية التي تقوم بهذه المهمة الصعبة هي (استراتيجيات التفاوض).

ولا تخرج المفاوضات الأوربية –الإيرانية عن هذا الإطار، إذ سعى كل طرف من الأطراف نحو تطبيق استراتيجيات عدة بغية التأثير على الطرف الآخر من جهة ، وتحقيق اكبر قدر من المكاسب من جهة أخرى، وهذا الأمر مرتبط بطبيعة الحال بالأهداف العليا لكل طرف من أطراف التفاوض.

وقد حضت هذه المفاوضات بأهمية كبيرة على المستوى الإقليمي والدولي لما لها من اثر على تحقيق امن واستقرار منطقة الخليج العربي على وجه الخصوص وامن العالم على وجه العموم.

ولهذه الأهمية حاولت الورقة أن تسلط الضوء على هذه المفاوضات ،ومعرفة تفاصيلها لاسيما على المستوى الاستراتيجي، منطلقة من فرضية مفادها"إن طرفي التفاوض الأوربي– الإيراني استخدما بطرق مختلفة إستراتيجية منهج المصلحة المشتركة بوصفها وسيلة تفاوضية بغية الوصول إلى تنفيذ إستراتيجية منهج الصراع في آن واحد ، والتي هي إيرانيا الوصول إلى إنتاج الطاقة النووية بإنهاك الطرف الأوروبي، وأوروبيا هي وقف البرنامج النووي الإيراني بإخضاع الطرف الإيراني"

وبغية إثبات هذه الفرضية فقد تم تقسيم الدراسة إلى المحاور **الآتية:**

المحور الأول:في مفهوم إستراتيجية التفاوض .

المحور الثاني:الإطار النظري لإستراتيجية التفاوض.

المحور الثالث:إستراتيجية التفاوض الأوربية– الإيرانية

الاستنتاج

المحور الأول: في مفهوم إستراتيجية التفاوض

بما أن لكل وحدة سياسية دولية إستراتيجيتها الخاصة النابعة عن أيديولوجيتها، وسياستها العليا والمستندة إلى قدراتها المادية والمعنوية، والمتعلقة بطموحاتها الوطنية والقومية الشاملة، والتي تتطور أو تتغير حسب تطور الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية، والتكنولوجيا، وتبعا لتغيير موازين القوى الدولية والإقليمية التي تؤثر بشكل أو بآخر على تلك

الوحدة السياسية. فيمكن القول أن استراتيجيات التفاوض لكل وحدة سياسية دولية تصاغ تبعا للإستراتيجية العليا أو الإستراتيجية الوطنية التي توضع لَبِناتها وفق السياسة العليا لتلك الوحدة التي تبغي تحقيق المصالح الوطنية العليا والحفاظ على الأمن الوطني الحفاظ على المكانة الدولية أو الإقليمية أو ازدياد ثقلها السياسي أو الاقتصادي أو العسكري .. في محيطها الإقليمي أو الوسط الدولي أو في علاقة ثنائية مع طرف آخر.

وبالرغم من أن الإستراتيجية كلمة تسري على معظم الحالات والمواقف والمجالات، بغض النظر عن توصيفها فيما إذا كانت سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية أو عسكرية، فهي ترتبط بالعقيدة السياسية والفلسفة الاقتصادية والاجتماعية التي تحكم المجتمع. وإذا كانت الدول لديها استراتيجيات تعبر عن سياستها بكل مقوماتها الاقتصادية والاجتماعية، كما أشرنا أعلاه، فإن هذه الاستراتيجيات تابعة للسياسة ونابعة منها، ذلك لأن السياسة هي الوسط الذي ينشأ فيه الفعل الاستراتيجي، هدفا وتخطيطا ووسيلة، فلا إستراتيجية بدون سياسة تضبط إيقاعها و تقوم مسار حركته، وتعمل على تنظيم أدائها الهادف والمؤثر[2]

من هنا نركز على الاستراتيجيات التي يتم إتباعها من قبل أي فريق تفاوضي للوصول إلى ما يريد تحقيقه من المفاوضات.

يحاول كل طرف في المفاوضات زيادة مكاسبه وتخفيض خسائره إلى أقصى حد ممكن، وذلك باستخدام استراتيجيات محددة لإدارة هذه المفاوضات، وتحديد تلك الإستراتيجيات واختيارها يتوقف على أمور منها الإمكانات والفرص ويتصدر هذه الأمور المعلومات الصحيحة المجردة

المرتبطة بالمسألة التي يتم التفاوض بشأنه حيث **يجب**[3]

- الاجتهاد في التنقيب عن المعلومات والبحث عنها بصورة متواصلة ودقيقة وشاملة بعيدا عن النظرة المسبقة .
- إتقان كيفية الاستفادة من تلك المعلومات في إدارة المفاوضات لتحقيق تأثير ما يريده هذا الطرف أو ذاك على الطرف الآخر.

فكل طرف يعمل جاهدا ليفهم بعمق ودقة عناصر وظروف ومصادر وتقديرات تقود وتحدد اتجاه الطرف الآخر لاختيار ما في أثناء المباراة التفاوضية، ونفس الشيء يقوم به الطرف الآخر مع استخدام كل طرف لكل أنواع الأدوات التي تسمى بالأدوات الحوارية مثل تحريك القوات للضغط والإنذار كما في التفاوض السياسي .

المحور الثاني:الإطار النظري لاستراتيجيات التفاوض.

لاشك بان هناك مجموعة كبيرة من استراتيجيات التفاوض على المستوى النظري ،بيد إن ما ينسجم مع دراستنا بخصوص المفاوضات الأوربية –الإيرانية وهو كالتالي[4]

أولا: استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. واستراتيجيات هذا المنهج **هي**:

1) إستراتيجية التكامل:

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملا للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان

شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانا وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما.

2) إستراتيجية تطوير التعاون الحالي:

وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما.

3) إستراتيجية تعميق العلاقة القائمة:

تقوم هذه الإستراتيجية على الوصول لمدى اكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما. وتعد هذه الإستراتيجية مناسبة بين أصحاب المصالح المشتركة والتي يرغب كل منهم في تطوير العلاقة القائمة، خاصة في المفاوضات الاقتصادية والتجارية التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة والتي تتضمن عمليات نقل للتكنولوجيا وحقوق المعرفة لصناعة معينة يتم القيام بها في الدول المتخلفة[5].

4) إستراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة:

تعتمد هذه الإستراتيجية أساسا على الواقع التاريخي الطويل الممتد بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله وتعدد مراحله وفقا للظرف والمتغيرات التي مر بها وفقا لقدرات وطاقات كل منهما .

ثانيا: استراتيجيات منهج الصراع[6]:

وتتضمن هذه الإستراتيجية ما يلي:

الإستراتيجية الأولى: إستراتيجية (الإنهاك):

وتقوم هذه الإستراتيجية على الآتي:

1) **استنزاف وقت الطرف الآخر:**

ويتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها،فالتفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الآخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته.

2) **استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة:**

ويتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق:

- إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من العناصر القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض.
- وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية.
- زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية ...الخ، وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين.

3) **استنزاف أموال الطرف الآخر**:

وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص البديلة التي كان يمكن له أن يحصل عليها لو لم يجلس معنا إلى مائدة التفاوض وينشغل بها.

الإستراتيجية الثانية: إستراتيجية التشتيت (التفتيت):

وهي من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الإستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي والداخلي وكل ما من شانه أن يصبغهم إلى شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدما.

وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة ماكرة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض معنا والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجما.

وتمتاز هذه الإستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم نكن نتوقعها ولم نحسب حساب لها.

الإستراتيجية الثالثة: إستراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع):

تعد العملية التفاوضية وفقا لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الإستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض. **عن طريق:**

- القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر في المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.
- الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع والذي عليه أن يقبع ساكنا انتظارا للإشارة التي نعطيها له أو أن تكون حركته في نطاق الإطار الذي تم وضعه ليحيطه.

الإستراتيجية الرابعة: إستراتيجية الدحر (الغزو المنظم):

وهي إستراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة أو قلة المعلومات عن الطرف الآخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي.

وفقا لهذه الإستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة ليصبح عملية غزو منظم للطرف الآخر حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الصمت أو ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف. ثم معرفة أهم المجالات التي يمتلك فيها ميزات تنافسية خطيرة تهدد مصالحها والتفاوض معه على أن يترك لنا المجال فيها وان يتجه إلى مجالات أخرى تستغرق وتستنزف قدراته وإمكانياته. وفي الوقت نفسه جعله ينحصر عمله فقط في داخل

بلاده. وفي المرحلة التالية يتم اختراق بلده عن طريق المعارضة مثلا.

إذا، فهذه الإستراتيجية تضع خطوات متتالية لمعرفة نقاط ضعف وقدرة الطرف المقابل ومن ثم الاستعداد لضرب طاقاته والاستفادة من نقاط ضعفه، وهذا يتطلب أمور مخابراتية ومعلومات دقيقة لاستخدام آليات مناسبة لتنفيذ ما تخطط له من خلال هذه الإستراتيجية.

في ضوء كل ما سبق يتبين أن هنالك نوعين بارزين لاستراتيجيات التفاوض، أحدهما استراتيجيات تعتمد على المصالح المتبادلة والتعاون بين كل أطراف التفاوض، أي لعبة الصفرية، تستفيد من خلالها كل أطراف التفاوض، أما النوع الثاني هذه الاستراتيجيات فيركز على الجانب الصراعي من المعادلة بحيث يحاول كل طرف مفاوض أن يجعل من الآخر غير قادرا على تحقيق أهدافه ويحقق هو ما يهدف إلى تحقيقه من أهداف من خلال المفاوضات، أي يحاول الإضرار بالطرف الآخر لحسابه ولمصلحته.

ومما يبدو لنا أن هذا لا يعني أن كل طرف تفاوضي لابد أن يستخدم فقط نوع واحد من هذه الاستراتيجيات، بل يمكنه استخدام أكثر من إستراتيجية خلال عملية تفاوضية واحدة،

المحور الثالث:استراتيجيات التفاوض الأوربية- الإيرانية:

بعدما تناولنا في المحور الثاني من هذه الدراسة الجانب النظري من استراتيجيات التفاوض، نحاول التركيز على الجانب التطبيقي لاستراتيجيات التفاوض من خلال متابعة الاستراتيجيات المتبعة من قبل الطرفين الإيراني والأوروبي.

في البداية لابد من الإشارة إلى أن المفاوضات الأوروبية الإيرانية حول المسألة النووية الإيرانية، التي استهلتها فرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة "الترويكا الأوروبية" مع إيران، بدأت صيف العام (2003)، نتيجة للتقرير الذي قدمته الوكالة الدولية للطاقة الذرية في حزيران (2003)[7].

السؤال الرئيسي، الذي نحاول الإجابة عليه في هذا المحور، هو: ما هي إستراتيجيات التفاوض المتبعة في المفاوضات الإيرانية الأوروبية؟

أولا: تطبيق استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

استخدم كلا الطرفين إستراتيجية تطوير التعاون الحالي، خاصة في المجال الاقتصاد والتجاري، حيث إن كلاهما تريدان تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفين. حيث تعمل الجانبين على توسيع مجالات التعاون، والارتقاء بدرجة التعاون من خلال التفهم المشترك والاتفاق في الرأي والعمل على تنفيذ المنفعة المشتركة في المجالات التجارية والاقتصادية.

وبالنظر إلى المواقف الأمريكية والإيرانية فإن أوروبا تسعى لاستغلال هذه الفرصة كي يكون لها نفوذ في المنطقة، وما هي هذه الفرصة أكثر من أي شيء آخر سوى الملف النووي الإيراني[8].

وقد بدأ الاتحاد الأوروبي جهودًا غير مسبوقة لإحداث مزيد من التقارب مع إيران، فالاتحاد الأوروبي علاوة على الاستفادة من مصادر الطاقة الإيرانية يستطيع الاستفادة من مكانة إيران الجغرافية والسياسية والإستراتيجية لإقامة نوع من توازن النفوذ في منطقة الشرق الأوسط[9].

حيث أن إيران تعتبر قوة إقليمية كبيرة في منطقة الخليج العربي التي

تسيطر عليها الولايات المتحدة الأمريكية، في ظل عدم وجود حوار مباشر بين إيران والولايات المتحدة، ولذلك واصل الأوروبيون[10] جهودهم لاغتنام الفرصة ليكون لهم السبق في احتضان التطورات الإيرانية والاستئثار بالسوق الإيرانية في سبيل تحقيق مصالح اقتصادية من جانب، وإيجاد موطئ قدم لها في منطقة حيوية ذات أهمية إستراتيجية على المستوى العالمي من جانب آخر[11].

ولذلك نجد أن دول الاتحاد الأوروبي لا ترغب في تصعيد الموقف مع طهران للعلاقات الاقتصادية بين أوروبا وطهران. ومن أجل ذلك حاول الطرف الأوروبي تطويق هذه المعضلة ذات الأبعاد النووية عن طريق الدبلوماسية في محاولة لتجنب تكرار ما جرى في العراق (أي قصف المواقع النووية العراقية من قبل إسرائيل عام 1981)، وسعى لإقناع إيران بالتخلي عن استئناف أبحاثها النووية[12].

وفي ذات الوقت فإنّ الأوروبيين متخوفون إلى أبعد مدى أن يجرى عسكرة حلّ التعاطي مع ملف إيران النووي لأنها ستكون المتضرر المباشر من هذه العسكرة، ولذلك حتى وإن كانت أوروبا متوافقة مع أمريكا إلاّ أنها ما زالت تفضّل الخيار السياسي[13].

وبشكل عام، يشغل الجانب الاقتصادي أولوية كبرى للعلاقات الإيرانية الأوروبية، وبالتالي فينبغي التركيز عليه في دراسة المفاوضات الإيرانية الأوروبية، باعتباره يعتبر من أهم مجالات التعاون بين الطرفين. وهذا يعني، إلى حد ما، أن العلاقات الإيرانية الأوروبية تتسم بالطابع الاقتصادي أوروبيا والطابع السياسي إيرانيا، والسبب في ذلك يعود بشكل

أساسي إلى غياب المنافسة الأمريكية بصورة كاملة عن السوق الإيرانية مما أفسح المجال أمام هذه الدول الأوروبية للارتباط مع الاقتصاد الإيراني[14].

بالمقابل، يعتبر الاتحاد الأوروبي أكثر القوى الاقتصادية الإقليمية أهمية لإيران بحكم كونه الشريك التجاري الأكبر للاقتصاد الإيراني.

كما أن العلاقات الاقتصادية بين ألمانيا وإيران، مثلا، تنمو نمواً متزايداً وسريعاً. خطر فقدان هذه الفرص التجارية الكبيرة في إيران والدور الذي تلعبه كونها تملك ثالث أكبر احتياطي عالمي من النفط يوضح بشكل جلي أسباب قلق الاقتصاديين الألمان من تصعيد المواجهة بين الحكومة الإيرانية من جهة والإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية من جهة أخرى. ففي حالة قيام مجلس الأمن الدولي بفرض عقوبات اقتصادية على طهران سيكون على الشركات الألمانية، مثلا، الالتزام بها.

وسيتسبب هذا بدوره في خسائر هامة للاقتصاد الألماني ولموقعه في السوق الشرق أوسطية[15].

من جانب آخر، ومن الطرف الإيراني نجد أن الاقتصاد الإيراني يؤمّن حوالي (400000) وظيفة سنويا، ولكن كل سنة ينضم أكثر من مليون عامل إلى سوق العمل. وقد أدى الارتفاع السريع في نسبة البطالة إلى حالة عدم ارتياح إزاء النظام، مما أدى بالفنيين الذين يديرون الاقتصاد الإيراني إلى أن يطلبوا استثمارات خارجية كبيرة للابتعاد عن تدهور الوضع الراهن (بمقدار 20 مليار دولار سنويا وذلك في إطار خطة خماسية)[16]

فضلا عن ذلك قدّرت شركة النفط الوطنية الإيرانية أنها ستكون

بحاجة إلى (70) مليار دولار في السنوات الخمس أو العشر القادمة لتجديد البنية التحتية المتهالكة، وذلك للحفاظ على المستويات الحالية للإنتاج، هـذا في وقت إن أوروبا هي إحدى الأماكن التي يمكن لإيران أن تعثر فيها على هذه المستويات من الاستثمار[17].

بالنظر إلى زيادة استهلاك النفط فـي الـدول الأعضـاء بالاتحـاد الأوروبي وقلة الثروات النفطية في أوروبا، سوف يعتمـد الاتحـاد علـى الواردات النفطية وسيتم تأمين القسم الأساسي من هذه الواردات عن طريق الخليج العربي، ولذا شرع الأوروبيون من أجل ضمان حصولهم على النفط على المدى البعيد في الاستثمار في الصناعات النفطية الإيرانية والعراقية، من ناحية أخرى فإن إيران التي كانت تحتاج إلى الاستثمارات في قطاعات الغاز والنفط وكانت تواجه عقوبات أمريكية لم يكن أمامها سوى التوجه إلى أوروبا، وفي هذا الإطار تم عقد اتفاقيات نفطية بـين إيـران والشـركات الأوروبية على شكل مقايضة[18]

والجدولان التاليان يوضحان حجم التبادل التجاري بين إيران والاتحاد الأوروبي[19]

جدول رقم (1)

الواردات الإيرانية من الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي

(بالمليون دولار)

الدولـــــــة / العام	1999	2000	2001	2002
أسبانيا	341.3	342.9	316.6	262.6
بلجيكا	597.5	426.2	431.8	390.4
فرنسا	685.4	617.4	929.3	1209.5
بريطانيا	439.1	509.5	661.6	690.6
ايرلندا	7.8	22.8	24.3	27.7
إيطاليا	901.4	856	979.7	1186.9
ألمانيا	1382.2	1504.2	1695.8	3480.1
هولندا	212.8	270	328.7	300.5
لوكسمبرج	7.7	31.4	50.6	14
الدانمارك	65.2	69	70.7	91.4
النمسا	303.8	277	257.7	220.6
البرتغال	6.4	8.8	14.1	10.8
اليونان	8.6	10.4	15.1	12
السويد	119.5	309.8	390	323.7
فنلندا	69.3	74.6	61.6	84.8

جدول رقم (2)

الصادرات الإيرانية للدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي

(بالمليون دولار)

الدولة / العام	1999	2000	2001	2002
أسبانيا	56.2	52.7	71.7	95.4
بلجيكا	16.2	44.5	29.8	21.3
فرنسا	46	44.7	58.4	34.2
بريطانيا	31.9	37.1	34.4	25.2
ايرلندا	0.1	0.6	0.2	0.6
إيطاليا	180.1	191.4	198.6	149.4
ألمانيا	424	354.3	312.3	267.8
هولندا	59.6	34.5	13.5	13
لوكسمبرج	13	7.5	4.9	6
الدانمارك	10.2	9.7	8.8	9.4
النمسا	12.2	11.8	9.6	8.2
البرتغال	4	7.3	4.2	5.3
اليونان	23.1	35	12.9	16
السويد	12	10.8	7.4	10.6
فنلندا	0.4	0.2	61.6	0.4

بالنظر إلى هذه المصالح المتبادلة نجد إن الطرفين حاولا أن تكون الإستراتيجية التفاوضية، في جانب منها، إستراتيجية تطوير التعاون الحالي للاستفادة من الميزات التي يتمتع بها كل من الطرفين من جهة، ومن جهة أخرى يخاف الطرفين من زوال هذه المصالح التي تأتي نتيجة التعاون الحالي وتطويره، ولذلك نجد إن القيادة الإيرانية تخاف من مواجهة دولتهم عقوبات دولية تحد أو تعيق التجارة والمعونة والاستثمار التي تحتاج إليها إيران بشدة للحيلولة دون انهيار اقتصادها[20].

من هنا يمكن القول إن إستراتيجية التفاوض، بالنظر إلى هذه المصالح المتبادلة بين الطرفين، تشتركان في تبني إستراتيجية تطوير التعاون الحالي، ولكن نجد إن الطرف الأوروبي حاول أن يضغط على الطرف الإيراني من خلال تخويفه بإضاعته لمصالح كثيرة إذا ما استمر في تطوير برنامجه النووي ولا يستجيب للمطالب الأوروبية.

كما إن الطرف الإيراني من جانبه حاول أن لا يصل الأمر إلى حد تجمد فيه العلاقات مع أوروبا، نظرا لما تحققه من مصالح خلال هذه العلاقات، خاصة في الجانب الاقتصادي. ومن الأجدر أن لا ننسى أن الغرض الأساسي من المفاوضات كان أوروبيا إيقاف الأنشطة النووية الإيرانية، ولكن هذا لا يلغي أن تكون هنالك ربط بين المصالح والأهداف الأخرى، والتي استخدمت كوسيلة ضغط للوصول إلى الغرض الأساسي من المفاوضات، والذي هو _كما أشرنا إليه آنفاً_ إيقاف الأنشطة النووية الإيرانية، وهذا لا يعني انه ليست هنالك إستراتيجية تفاوضية من وراء هذه المفاوضات والتي هي تطوير التعاون الحالي بين إيران وأوروبا.

إذا فلا يوجد تعارض بين استخدام أكثر من إستراتيجية في المفاوضات واحدة، قد تكون إستراتيجية معينة تابعة لإستراتيجية مستقلة أو تأتي لتكملها في صورة ترهيب أو ترغيب.

وبالنسبة للإستراتيجية الأوروبية التفاوضية حيال إيران، كانت الإستراتيجية التعاونية وسيلة، في أحيان عديدة، للترغيب أو الترهيب، أي التطوير أو القطع، للوصول إلى الإستراتيجية الأساسية التي تدخل في استراتيجيات الصراع وهي إستراتيجية إحكام السيطرة وفرض الشروط الأوروبية على الطرف الإيراني. كما أن الطرف الإيراني حاول استخدام إستراتيجية تطوير التعاون الحالي كورقة ضغط أحيانا في وجه المفاوض الأوروبي. وهذا يعني أن الطرفين لم يكتفيا بنوع واحد من استراتيجيات التفاوض، فما هي هذه الاستراتيجيات الأخرى في المفاوضات الأوروبية الإيرانية، أو ما هي الإستراتيجية الأساسية المستخدمة في التفاوض؟ في حين إننا ندرس التفاوض بشأن الملف النووي الإيراني.

ثانيا: تطبيق لاستراتيجيات منهج الصراع:

1. إستراتيجية الطرف الإيراني في المفاوضات:

استخدم الطرف الإيراني إستراتيجية إنهاك الطرف الأوروبي، لتحقيق أهدافه قبل تقييده أوروبيا باتفاقيات أو تعهدات ملزمة، وذلك من خلال سلسلة من العمليات، أهمها استنزاف وقت وجهد ومال الطرف الأوروبي.

بداية لابد أن نذكر أن هنالك من يعتقد في الحكومة الإيرانية بأن الأسلحة النووية يفترض أن يكون من أولى أولويات دولتهم، وكذلك يرون تأييدا شعبيا واسعا للاستمرار في محاولة الحصول على التكنولوجيا

النووية[21].

ولذلك فقد كانت إستراتجية إيران التفاوضية، ولحد الآن، في جزء منها_ استثمار المفاوضات لكسب الوقت وتحصيل أكبر قدر من المكاسب التقنية، على خلفية التناقض في مصالح الأقطاب الدولية[22].

وتحقيقا لذلك تراوحت المواقف الإيرانية بين المرونة والتشدد دون أن تصل أبدا إلى نقطة العودة رغم التصريحات النارية والمواقف المتشددة للرئيس الإيراني (احمدي نجاد) والتي وصفها البعض بأنها تمثل سياسة حافة الهاوية[23].

يبدو أن موافقة طهران على تعليق كل نشاطاتها للتخصيب وإعادة المعالجة في تشرين الأول (2003) اعتبرت نجاحا لدى الأوروبيين، ولاسيما وان هذه الموافقة تضمنت التزام إيران بتوقيع البروتوكول الإضافي للوكالة الدولية للطاقة الذرية، الذي جاء لتوسيع صلاحيات الوكالة في المراقبة والمتابعة، ولكن سرعان ما أظهرت الحكومة الإيرانية رغبة وقدرة على استغلال الثغرات في الاتفاق، والسبب في ذلك يعود إلى أن التعليق لم يكن محددا بشكل محكم، مما مكّن الإيرانيين من اختبار الطرف الأوروبي وبالتالي المجتمع الدولي، من خلال استئناف بعض النشاطات تدريجيا، وفي الوقت نفسه علّق البرلمان الإيراني عملية التصديق على البرتوكول الإضافي[24].

وقد نقض الطرف الإيراني الصفقة مع الطرف الأوروبي وعاودوا، في حزيران (2004)، بناء منشآتهم لتحويل اليورانيوم، وربما لتخصيبه.

وبعد أن تبين فيما بعد انه من الممكن أن تطرح المسألة أمام مجلس

الأمن الدولي، تمكنت الطرف الأوروبي ثانية في تشرين الثاني من نفس العام من عقد صفقة أبدت إيران استعدادها بتعليق برنامجها الخاص بالتخصيب، في مقابل تجديد محادثات الاتفاق التجارية والتعاون بين أوروبا وإيران.

غير أن هذا الاتفاق غير شامل جدا ولا يشمل، مثلا، بناء مفاعل الأبحاث في أراك. وهذا يشير إلى استمرار إيران في نشاطاتها في هذه الأنواع من المواقع[25]. هذا في حين أن رد الفعل الإيراني حول هذه المبادرة اتسمت بعدم الرضا على المبادرة، من دون أن يعني ذلك رفضها نهائيا[26].

وفي صيف العام (2005) فشلت المفاوضات. وذلك على الرغم من أن الاتحاد الأوروبي تقدموا بصفقة واضحة، وكانوا على استعداد لتطبيع العلاقة التجارية وتقديم تعويضات إضافية، ولاسيما بناء مفاعل يعمل بالماء الخفيف إضافة إلى ضمانات لتوفير الوقود النووي، إلا أن الإيرانيون أكدوا مرات عديدة أن لهم الحق بدورة نووية كاملة ولن يتخلوا عنها[27].

وهكذا رفض الإيرانيون آب (2005) المقترحات الأوروبية وكرروا انتهاء تعليق نشاطاتهم النووية، واستأنفوا عملية تحويل اليورانيوم، وهي خطوة أولية في اتجاه التخصيب[28].

وبعد تهديد الطرف الأوروبي بإحالة الملف النووي الإيراني إلى مجلس الأمن الدولي وجدنا بالمقابل أن إيران قد بدأت جولة جديدة من المحادثات مع كل من روسيا واليابان للتوصل الى تسوية بشأن اقتراح روسي بتخصيب اليورانيوم على الأراضي الروسية، الأمر الذي وصفه

بعض المراقبين بمحاولة كسب الوقت وتجنب إحالة الملف النووي الإيراني إلى مجلس الأمن الدولي[29].

من جهة أخرى، وفي خطوة سريعة و قوية وإمام أعين الأوروبيين والأمريكيين، استبدلت إيران شركة توتال الفرنسية بشركة غاز بروم الروسية وعقدت صفقة شاملة مع غاز بروم لتكميل مشروع بارس الجنوبي. وهكذا فان التحالف الروسي الإيراني وفي حال تغيير سياسة أوروبا سيضيق الخناق على الشركات الأوروبية التي تعمل في إيران وبإمكان هذا التحالف أن يشكل تهديدا كبيرا للدول الأوربية التي تسوء معاملة إيران من خلال العقوبات أو المضايقات التجارية والمالية التي تفرضها الولايات المتحدة من خلال مجلس الأمن على إيران[30].

من جانب أخر، قالت روسيا والصين أنهما لن توافقا أبدا على استعمال القوة ضد إيران بحجة عدم تجاوبها مع مطالب الغرب فيما يتعلق بالبرنامج النووي. وأشار وزير الخارجية الروسي سيرجي لافروف في مايو 2006 إلى إن الصين وروسيا اتفقتا على ضرورة عدم استعمال القوة ضد إيران وان المسائل العالقة يجب أن تحل بالسبل السياسية[31].

يلاحظ إن إيران تستعين بالتأييد الروسي والصيني في بعض مراحل المفاوضات كورقة ضغط على الطرف الأوروبي. كما حاول الطرف الإيراني إفراغ كل ما توصلوا إليه من خلال المفاوضات من محتواه الحقيقي، كما حاولوا إنهاك الطرف الأوروبي باستنزاف وقته وجهوده المبذولة للوصول إلى حل يحقق الأهداف الأوروبية وراء المفاوضات.

من جهة أخرى، بقيت إيران منذ سنوات المفاوضات مصممة على

ألا تتنازل عن حقها في تخصيب اليورانيوم.

وكل هذا يدلّ على أن الشخصية الإيرانية وبالتالي المفاوض الإيراني يتمتع بموهبة الصبر و الانتظار وطول النفس، وموهبة أخرى متعلقة بالتأجيل وبالتفاوض حول التفاوض، وتجربة تطوير البرنامج النووي الإيراني بالتدريج خير دليل على ذلك[32].

ويكفي أن نعرف الزيادة المطردة لأجهزة الطرد المركزي الإيراني والتي تقوم بعمليات التخصيب حتى ندرك كيف نجحت إيران في الحفاظ على إيقاع نمو لبرنامجها النووي يتجاوز بمراحل إيقاع التفاوض[33].

فقد امتلكت إيران عند بدء المفاوضات مع الترويكا الأوروبية (164) جهازاً للطرد المركزي، وعند نهاية (2004) كان لدى إيران (500) جهاز تعمل بأقصى طاقتها، وكان من المتوقع تشغيل إيران ثلاثة آلاف جهاز بأقصى طاقتها في عام (2007)، وتطمح إلى تركيب أكثر من (50) ألف جهاز في المستقبل المنظور[34].

هذا في الوقت الذي أشار فيه (المعهد الدولي للدراسات الإستراتيجية) في تقريره السنوي لعام (2007) إلى أن إيران قد تتمكن من إنتاج سلاح نووي في غضون سنتين إلى ثلاث سنوات، ذلك أن مخزون إيران من غاز UF-6 (سادس فلوريد اليورانيوم)، يبلغ 250 طن، ويتم إنتاجه في مصنع أصفهان قبل أن يضخ في أجهزة الطرد المركزي الموجودة في مصنع التخصيب في (ناتانز)، وهذه الكمية تكفي في حالة تخصيبها لإنتاج 30-50 سلاحاً نووياً. وأنه في حالة تشغيل الـ 3000 جهاز طرد مركزي- خاصة طراز p2-وهو ما وعد به الرئيس الإيراني (أحمدي نجاد)، فإنه يلزم ما

بين 9–11 شهراً لإنتاج 25 كغم يورانيوم 235 بنسبة تخصيب 90٪ كافية لصنع سلاح نووي واحد بقدرة 20 كيلوا/طن.

إلا أن النقطة الرئيسية الذي يتعين على العلماء الإيـرانيين اجتيـازه لصنع هذه الأسلحة هو معرفة كيفية تمرير المادة الخام بداخل مجموعـات أنابيب الطرد المركزي لفترات ممتدة، ولكن كان من المتوقـع أن تـنجح إيران فى تشغيل الـ 3000 جهاز قبل بداية صيف 2007(35).

علما بان القائد الأعلى الإيراني (علي خامينئي) قد صرح في يوليو (2008) إن الجمهورية الإسلامية لن تتراجع عن الاستمرار في طريقهـا لتطوير برامج نووية[36]

وبذلك كان عام (2007) بامتياز عام آخر فـي المفاوضـات التـي أدارها فريق التفاوض الإيراني بحنكة تحت قيادة (علي لاريجاني) قبـل أن يسلم المسؤولية إلى خلفه (سعيد جليلي)، تلك المفاوضات التي تبدو وكأنهـا مفتوحة دون نهاية وشيكة في الأفق. مما عزز مراوحة الأزمـة النوويـة لإيران مكانها. وان الوكالة الدولية للطاقة الذرية، وهـي الهيئـة الدوليـة المنوط بها الإشراف والرقابة على استخدامات الدول للطاقة النوويـة، لـم تحسم الأمر بشأن طبيعة البرنامج النووي لإيران وبدا الأمر هنا شبيها إلى حد بعيد بعملية التفاوض فكلاهما رغم تحقيق بعض التقدم خلال (2007) لم يصلا إلى حسم ما.

فها هو مدير الوكالة محمد ألبرادعي يقول في 5 مارس (2007) في اجتماع لمجلس الوكالة في فيينا انه بعد 4 سنوات من مراقبة أنشطة إيران النووية فإن الوكالة لا تستطيع أن تقدم التأكيـدات المطلوبـة بخصـوص

الطبيعة السلمية للبرنامج النووي الإيراني[37].

وبالتالي فكل هذه المفاوضات لم تؤد إلى نتيجة مرضية للجانب الأوروبي، لتبرهن على الذكاء الشديد للدبلوماسية الإيرانية في إدارة معركة التفاوض مع الطرف الأوروبي في الوقت الذي مضى فيه عملية البرنامج النووي الإيراني لتقطع أشواطا مهمة[38].

ويلخص كبير المفاوضين الإيرانيين السابق (حسن روحاني) إلى نتيجة العملية التفاوضية حين أشار إلى أن: "ساعتها سيتغير الوضع وسيتعين على العالم الاعتراف لإيران بالقدرة على امتلاك دورة الوقود النووي، فالعالم لم يرغب في امتلاك باكستان القنبلة أو امتلاك البرازيل دورة الوقود النووي، لكنه كان مضطراً للتعامل مع هذه الحقائق". هذا ما تحاول إيران الوصول إليه قبول الدول الكبرى بالأمر الواقع كونها قوة نووية[39].

وحتى بعد صدور القرار الصادر عام (2007) ضد إيران في مجلس الأمن شجب السفير الإيراني في الأمم المتحدة القرارات الصادرة ضد إيران. وأشار إلى أن الشعب الإيراني عوقب لتمسكه بحقوقه غير القابلة للمساومة، وبدفع أساس من الولايات المتحدة، حسب قوله. وحسب هذا القرار الصادر عام (2007) ضد إيران في مجلس الأمن انه إذا ما رفضت إيران الإذعان للقرار، عندئذ سيطبق المجلس "إجراءات مناسبة أكثر شدة" تحت البند (41) الذي يسمح بفرض عقوبات غير عسكرية مثل قطع العلاقات الدبلوماسية والاقتصادية وكذلك وسائل النقل والمواصلات. ولكن ردّ رئيس مفاوضي برنامج إيران النووي علي لارينجاني (آنذاك) بأن رد

فعل إيران المباشر والسريع على قرار مجلس الأمن الدولي هو أنها ستبدأ بنصب وتشغيل (3000) أجهزة قوة طرد مركزية لتخصيب اليورانيوم في المفاعل النووي بـ "ناتانز" وستستمر بالعملية بسرعة كاملة. وفعلاً بدأت إيران بعد أيام تحديها للقرار بنصب (3000) أجهزة قوة طرد مركزية لتخصيب اليورانيوم في المفاعل المذكور. ويرى الخبراء أن نصب (3000) من هذه الأجهزة ستمكن طهران من تخصيب اليورانيوم على المستوى الصناعي[40].

وهذا دليل واضح على أن إيران متمسك بموقفها في تخصيب اليورانيوم، ويحاول قدر الإمكان الوصول إلى هدفها في هذا المجال مضيعا لوقت الطرف الآخر بإجراءات ومناورات وتكتيكات عديدة.

وما يلاحظ أيضا في هذا المجال هو أن الطرف الإيراني قد أتقن اللعبة مع الطرف الأوروبي، فمن ناحية، انه يسعى للحصول على اعتراف أوروبي أولا، ودولي ثانيا، بحقها في تخصيب اليورانيوم، كما في البرازيل وجنوب أفريقيا، كما يلاحظ أن الطرف الإيراني لا ينوي فقط الحصول على تنازلات غربية من ناحية الحصول على التكنولوجيا النووية أمتطورة، بل اتفاقيات تجارية مع الاتحاد الأوروبي، إضافة إلى التأكيد على مركزه الإقليمي في المنطقة، كما لا يستبعد أن تحاول رفع الحظر الاقتصادي الذي فرضته الولايات المتحدة عليها منذ (30) عاماً[41].

وهذه هي أحد الأهداف وراء الإستراتيجية المتبعة من قبل الطرف إيراني في مفاوضاتها مع الأوروبيين. أي إنهاك الطرف الأوروبي من خلال استنزاف كافة جهوده واستنزاف أوقاته ومحاولاته لقطع أشواط مهمة

في تطوير برنامجه النووي، الذي قد يغير المعادلات الإقليمية بل وحتى الدولية إذا ما توصلت إيران إلى إنتاج سلاح نووي أو أجرت تجارب نووية، كما أجرتها باكستان عام (1998).

2.إستراتيجية الطرف الأوروبي في المفاوضات:

استخدم الطرف الأوروبي أكثر من إستراتيجية في إطار مفاوضاتها مع إيران، فكما أشرنا آنفا، أن لأوروبا وإيران مصالح كبيرة متبادلة، ولذلك أراد الطرف الأوروبي أن يربط بين ما يريد تحقيقه من مصالح، خاصة على الصعيد الاقتصادي، وبين مصالح سياسية وإستراتيجية وأمنية في مفاوضاتها مع إيران، فضلا عن "رغبة هذه الدول في لعب دور أقوى في مجال الحد من انتشار الأسلحة"[42]، ومن اجل ذلك حاول الطرف الأوروبي ربط إستراتيجية منهج المصالح المشتركة بإستراتيجية منهج الصراع، وذلك من أجل أن يضغط على الطرف الإيراني ليرضخ لمطالبه.

وتظهر إستراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع) في حشد الطرف الأوروبي كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض، وذلك عن طريق إظهار قدرته على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي طرحها على الطرف الإيراني بحيث يكون لهم سبق التعامل وسبق البدء في الحركة فضلا عن إجبار الطرف الإيراني على أن يتعامل مع مبادرة من صنعهم يعرفون كل شيء عنها ومن ثم فان عليه أن يسير وفقا للطريق الذي رسموه له والذي يسهل على الطرف المبادر السيطرة عليه فيه. وهذا ما ظهر بوضوح في طروحات الطرف الأوروبي ورزمة الحوافز التي تقدمه للطرف الإيراني ليتعامل معها.

في عامي (2002) و (2003)، حاول الاوروبيون ابتكار سياسة جديدة لإقناع طهران بالتخلي عن برنامج التخصيب، وقد هددوا، للمرة الأولى، الحكومة الإيرانية بشكل من أشكال العقوبات الاقتصادية من خلال رفض توسيع الروابط التجارية ما لم توافق إيران على تعليق نشاطاتها التخصيبية، كما حاولوا إيجاد اتفاق مع إيران تمنحها منافع اقتصادية جديدة مقابل تعليق دائم لنشطاتها النووية[43].

وهذا يعني أن الطرف الأوروبي انتهج سياسة الجزرة والعصا في التعامل مع الملف النووي الإيراني، أي أنهم سيمدون يد العون لإيران إذا ما تعاونت، ولكن إذا أتمرت بالتحدي ستفرض عليها كافة أنواع العقوبات[44].

وذلك باستخدام استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة ومنهج الصراع في مفاوضاتها مع الطرف الإيراني.

ورغم ذلك كان التوصل إلى اتفاق باريس في تشرين الثاني(2004)_والذي يؤكد التعليق وإعادة إطلاق المفاوضات_ أمرا صعبا. حيث حاول الطرف الإيراني حتى اللحظة الأخيرة انتزاع تنازلات من الطرف الأوروبي، ولكن اتفاق باريس كان واضحا أيضا فيما يتعلق بشروط التعليق، وبرغبة الطرفين ببدء مرحلة جديدة وبعملية تفاوض رسمي تشمل ثلاث "سلال" (سياسية، اقتصادية، نووية). وفي مقابل التعليق، التزم الطرف الأوروبي بالاستمرار بدعم انتساب إيران إلى منظمة التجارة العالمية، واعتبار (مجاهدي خلق) منظمة إرهابية[45].

وقد أظهر الطرف الأوروبي قدرته على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الإيراني

بإبداء رغبته في ذلك لتفويت الفرصة عليه في اخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.

فبعد فشل المفاوضات عام (2005)، قدم وزراء خارجية الولايات المتحدة وروسيا والصين وبريطانيا وفرنسا وألمانيا في يونيو (2006) إلى إيران سلسلة اقتراحات لدعم حقها في تطوير الطاقة النووية لإغراض مدنية وفقا لـ"معاهدة منع الانتشار النووي" وإلغاء القيود المفروضة على الصادرات الأمريكية والأوروبية من معدات الطيران المدني وأجهزة الاتصالات إلى إيران وزيادة الاستثمارات المباشرة لديها لمساعدتها في الاندماج مع الاقتصاد العالمي ودعم التعاون مع إيران في مجال التكنولوجيا الفائقة، شرط أن تتوقف عن جميع نشاطاتها المتعلقة بتخصيب اليورانيوم وتضعها تحت تفتيش ومراقبة الوكالة الدولية للطاقة الذرية[46].

وبعد ذلك، أظهر الطرف الإيراني استعداده للتفاوض بشأن الحزمة الجديدة من الحوافز الاقتصادية التي عرضت عليها مقابل إقناعها بالحد من طموحها النووي. ولكن قال وزير الخارجية الإيراني (منوشهر متكي): إن مجموعة الدول الست الكبرى، صاحبة العرض، ينبغي أيضا أن تنظر بجدية لمقترحات طهران.

وكان مفوض السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي (خافيير سولانا) أشار إلى أن إيران يجب أن توقف تخصيب اليورانيوم أثناء المفاوضات لتنفيذ العرض، والعرض هو نسخة منقحة من عرض أخر رفضته إيران عام (2006)[47].

لقد رأى الطرف الأوروبي أن الاهتمام المتزايد بالحوافز في حل

الملف النووي الإيراني من شأنه المساعدة في تحريك المفاوضات في وقت مبكر. ولكن بعد إصدار مجلس الأمن الدولي منذ ديسمبر عام (2006) ثلاثة قرارات تتضمن فرض عقوبات على إيران وجدنا إن هذه العقوبات لم تغير الوضع بين إيران والدول الغربية، إذ أن العقوبات لن تستطيع حل المشكلة من جذورها والتفاوض الدبلوماسي هو الخيار المفضل[48].

واستنفذ الطرف الأوروبي كفة وسائل التفاوض والمناورة مع إيران، حسب قول أحد الدبلوماسيين الأوروبيين، بسبب تباين وجهات النظر بين الطرفين حول المعضلة الرئيسية في الملف النووي، وهي مسالة تقديم إيران لضمانات نهائية بان برنامجها النووي لن يتخطى الجانب المدني إلى الأنشطة العسكرية تحت أي ظرف من الظروف. وهدد الطرف لأوروبي باستمرار بنقل الملف في آخر المطاف إلى مجلس الأمن الدولي، لكن يبدو أن هذه الخطة التي تحظى بدعم واشنطن وبتفاهم متصاعد من قبل موسكو قد تنقلب ضد الدبلوماسية الأوروبية، التي سعت حتى الآن إلى الظهور بثياب الجهة العاملة على تجنب التصعيد الإقليمي وحل الخلافات عبر المفاوضات[49].

وقد عبر ممثلو الدول الأوروبية الثلاث فرنسا وألمانيا وبريطانيا في رسالتهم الموجهة إلى الرئاسة الدورية للإتحاد الأوروبي والتي قالوا فيها:" إذا لم تتعاون الحكومة الإيرانية معنا بشكل جيد، وإذا لم يتحقق التقدم الذي ننتظره منذ شهور خلال الأسابيع المقبلة فلن يبقى لنا خيار آخر سوى إحالة الملف النووي الإيراني إلى مجلس الأمن الدولي". وذلك بعد فشل الدبلوماسية الأوروبية وإخفاق "سياسة العصا والجزرة" في إيجاد حل

سياسي لهذه الإشكالية الشائكة[50].

وقال الرئيس الفرنسي، في (2009/1/17)، إن: "الوكالة الدولية للطاقة الذرية تشير إلى التطورات السريعة والمقلقة في برنامج التخصيب الإيراني، والجميع يعرف انه ليس له أي هدف مدني.

سيأتي وقت اتخاذ القادة الإيرانيين خياراً، فإما يسببون مواجهة خطيرة مع المجتمع الدولي أو نصل أخيراً إلى حل للازمة عبر المفاوضات التي بدأت قبل خمس سنوات[51].

أن هذا الموقف دليل واضح على نية القادة الأوروبيون حيال الملف النووي الإيراني، ومؤشر جلي في الاستمرار في سياسة الترغيب والترهيب حيال إيران.

يلاحظ في المفاوضات الحرص الأوروبي على إبقاء الطرف الإيراني في مركز التابع، كما حاول الطرف الأوربي أن يقبع إيران ساكنا انتظارا للإشارة التي يعطيها لها أو أن تكون حركتها في نطاق الإطار الذي تم وضعه ليحيطها.

فقد دخلت إيران عام (2007) وفي جعبتها مجموعة عقوبات فرضها عليها مجلس الأمن الدولي في أوخر (2006) لعدم انصياعها لمتطلباته بوقف أنشطة تخصيب اليورانيوم.

ومع نهاية عام (2007) تضاعفت هذه العقوبات سواء تلك التي فرضها مجلس الأمن في قرار ثان في مارس/ آذار (2007) لنفس الأسباب أو تلك التي فرضتها الولايات المتحدة منفردة واستهدفت الدولة الإيرانية و مؤسسة الحرس الثوري[52].

فقد فرض القرار الصادر من مجلس الأمن ضد إيران حظراً على بيع وشراء الأسلحة من إيران مما قد يعني فرض حصار على التسلح الإيراني إضافة إلى تجميد أرصدة العديد من الأشخاص المنخرطين في البرامج النووية والصاروخية الإيرانية[53].

وفي 4 مارس (2008) تبنى مجلس الأمن الدولي قرارا ثالثا بفرض عقوبات على إيران، مما أدى إلى تغليظ العقوبات المفروضة على البرنامج النووي الإيراني والأنشطة ذات الصلة، يرتكز القرار الجديد برعاية بريطانيا وفرنسا والمانيا على أساس ما توصل إليه وزراء الخارجية في الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن الدولي (الولايات المتحدة وروسيا والصين وبريطانيا وفرنسا) إضافة إلى ألمانيا في مؤتمر برلين في يناير (2008). ومثل القرارين السابقين لمجلس الأمن يتابع القرار الجديد الإستراتيجية المزدوجة المسار بفرض عقوبات معتدلة وتشجيع التعاون سعيا إلى دفع المفاوضات من خلال فرض الضغوط وحل القضية النووية الإيرانية من خلال المفاوضات الدبلوماسية

تأسيسا على ما تقدم ،يمكن التوصل إلى الاستنتاجات الآتية:

- مادامت الدولة أو الوحدة السياسية تمتلك إستراتيجية شاملة تتبع وتتبع من السياسة العليا والفلسفة الاقتصادية والسياسية للدولة، فلابد من تطابق الاستراتيجيات التفاوضية التي تضعها الدولة من أن تكون منسجمة وموافقة وغير متعارضة في الغايات والأهداف العليا مع الإستراتيجية العليا الشاملة أو الوطنية. بعبارة أخرى، كلما كانت الإستراتيجية التفاوضية متطابقة ومتلائمة مع الإستراتيجية الوطنية الشاملة، كلما كانت ناجحة وتصب في خدمة المصالح العليا للدولة،

والعكس بالعكس. كوسيلة ضغط، ترغيبا وترهيبا، على الطرف الآخر للوصول إلى الأخرى، التي قد تكون هي الأصل في المفاوضات.

- بما أن للاتحاد الأوروبي مصالح كبيرة في إيران، وخاصة في ظل غياب أمريكي في الساحة الإيرانية، فقد استخدم إستراتيجية منهج المصلحة المشتركة لتطوير تعاونها الحالي مع إيران، ولكن في الوقت نفسه حاول استخدام هذه الإستراتيجية كوسيلة للترغيب والترهيب حيال إيران، لتنفيذ إستراتيجية أخرى أصيلة في المفاوضات وهي إخضاع الطرف الإيراني للمطالب الأوروبية بوقف نشاطاتها النووية.
- حاول الطرف الإيراني استخدام منهج المصلحة المشتركة، وذلك نظرا لمصالحه الاقتصادية والتجارية مع الاتحاد الأوروبي، إلا انه استخدم بالأصل إستراتيجية منهج الصراع لإنهاك الطرف باستنزاف أوقاته وجهوده بشتى الوسائل والسبل المتاحة لديه، وذلك من أجل الاستفادة من الوقت والمضيّ قُدما في البرنامج النووي، وبالتالي فرض الواقع على الأطراف الأخرى والاعتراف بحقه في إنتاج الطاقة النووية السلمية.
- لقد فشل الطرف الأوروبي لحد الآن في تحقيق أهدافه وراء الاستراتيجيات التفاوضية التي اتبعها، ذلك لأن إيران استطاعت أن تفلت نفسها من محاولات إخضاعها لما يريده الطرف الأوروبي من وقف لبرنامجها النووي.
- أما إيران فقد اجتازت بنجاح وبمناورات ناجحة مرحلة طويلة من المفاوضات، أضاعت فيه وقت وجهد الطرف الأوروبي واستفادت من هذا الوقت لازدياد قدراتها وخبراتها وإمكاناتها، دون أن تلزم نفسها بشيء تعتبره خطرا على مصالحها الوطنية.