

تبیین مفهومی الگوی مذاکره ج.ا.ایران و آمریکا در دوره دوم ریاست جمهوری ترامپ جعفر نقدی^{۱*}، محسن عزیززاده^۲

۱۶

دوره ۸، شماره ۲، پیاپی ۱۶
پاییز و زمستان ۱۴۰۴

مقاله پژوهشی

تاریخ دریافت:
۱۴۰۴/۸/۲۴
تاریخ پذیرش:
۱۴۰۴/۱۰/۱۲
صص: ۴۳-۸۰

شاپا چاپی: ۲۵۳۸-۵۶۴X
شاپا الکترونیکی: ۲۷۱۷-۰۵۵۱



CC BY-NC-SA

چکیده
مقاله حاضر تلاش دارد تغییر در الگوی مذاکره ج.ا.ایران در برابر آمریکا در دور دوم ریاست جمهوری ترامپ را از رویکرد انفعالی به رویکرد فعال و قدرت‌محور تبیین کند. سؤال اصلی تحقیق این است که ج.ا.ایران با چه روش‌ها و سیاست‌هایی می‌تواند به مذاکره قدرت‌محور دست یابد و چگونه می‌تواند در مذاکرات با آمریکا موقعیت قدرت خود را تقویت کند؟ برای پاسخ به این سؤال از روش تحلیل محتوا، تحلیل اسنادی و مصاحبه خبرگی بهره گرفته شده است. نتایج تحقیق نشان می‌دهد که ج.ا.ایران برای تحقق رویکرد مذاکره قدرت‌محور باید از یک طرف بر تقویت توانمندی‌های اقتصادی و دفاعی خود تأکید کرده و از طرف دیگر، با بهره‌گیری از دیپلماسی منطقه‌ای و گسترش ارتباطات با قدرت‌های جهانی دیگر، موقعیت خود را در برابر آمریکا تقویت کند. همچنین، اتخاذ سیاست‌هایی مبتنی بر فشار متقابل و تعیین خطوط قرمز غیرقابل معامله، از جمله اقداماتی است که می‌تواند ج.ا.ایران را در موقعیتی مقتدرانه قرار دهد تا در مذاکرات با آمریکا، منافع ملی خود را به نحو مطلوب‌تری حفظ و تقویت کند.

کلیدواژه‌ها: ج.ا.ایران؛ مذاکره انفعال‌محور؛ مذاکره قدرت‌محور؛ بازدارندگی همه‌جانبه؛ چانه‌زنی هوشمندانه.

DOI: 10.22080/jpir.2025.29940.1448

۱. استادیار روابط بین‌الملل دانشگاه عالی دفاع ملی (نویسنده مسؤول)، رایانامه:

j.n2077@gmail.com

۲. دکترای جغرافیای سیاسی دانشگاه تربیت مدرس، رایانامه:

m.azizzadeh@modares.ac.ir

۱. مقدمه

یکی از مهم‌ترین موضوعات مورد بحث در عرصه تعارضات ج.ا.ایران و آمریکا، مسأله مواجهه دو کشور پس از انقلاب اسلامی است. از آن زمان تاکنون، روابط ج.ا.ایران و آمریکا همواره تحت تأثیر فضایی از مخالفت، تنش و گاهی مدیریت موقت بحران بوده است. این وضعیت باعث شکل‌گیری دیدگاه‌های متنوع و گاه متعارض در هر دو کشور درباره نحوه مواجهه و تعامل شده است. در ج.ا.ایران، گروه‌هایی بر مذاکره و ایجاد رابطه دائمی با آمریکا تأکید دارند، درحالی‌که برخی دیگر به دلایل تعارضات بنیادین فکری و استراتژیک، هرگونه رابطه را مغایر با منافع ملی می‌دانند. همچنین، دیدگاهی نیز وجود دارد که مذاکره را ابزاری برای مدیریت تنش‌ها در کشور می‌شمارد؛ رویکردی که در دولت یازدهم با امضای برجام تجلی یافت، ولی با خروج آمریکا از این توافق شکست خورد. در مقابل، در آمریکا نیز دیدگاه‌های متضادی درباره ج.ا.ایران وجود دارد؛ از یک سو گروهی به بهینه‌سازی روابط با ج.ا.ایران برای تأمین منافع حیاتی تأکید دارند و از سوی دیگر، برخی دیگر معتقدند تأمین منافع آمریکا در گرو تشدید فشار بر ج.ا.ایران است.

با توجه به تعدد دیدگاه‌ها و طیف‌های فکری در ج.ا.ایران در خصوص نوع مواجهه با آمریکا که در بالا به آن اشاره شد، برخی از دولت‌های بعد از انقلاب اسلامی تلاش کردند با همین شعار روی کار آمده و جهت‌گیری سیاست خارجی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران را بر مبنای دیدگاه‌های جناحی و سیاسی بنا نهند و با مشروط کردن برنامه‌ها و سیاست‌ها به نوع مواجهه با آمریکا، کشور را دچار خسران کنند. درواقع این موضوع باعث شده، دولت‌ها در ج.ا.ایران نتوانند مطابق با یک نقشه راه مشخص و از پیش تعیین شده حرکت کرده و به نوعی دچار روزمرگی شوند. نتیجه تداوم چنین سیاستی از سوی برخی دولت‌های بعد از انقلاب، فراهم کردن زمینه برای آمریکا جهت تحمیل

شرایط به جمهوری اسلامی ج.ا.ایران است که در این حالت، ج.ا.ایران مجبور شود با پذیرش خواسته‌های آمریکا، وارد مذاکرات جامع با این کشور شود. بیانات مقام معظم رهبری در دانشگاه امام حسین (ع) در سال ۱۳۹۷ مبنی بر اینکه مقاومت هزینه دارد، اما هزینه تسلیم و سازش خیلی بیشتر است، می‌تواند هم به‌عنوان هشدار و هم راهنمایی ارزشمند برای اصلاح روند موجود باشد.

آنچه به‌عنوان مسأله و دغدغه نگارندگان قابل طرح است، این است که:

(۱) جبهه غرب به رهبری آمریکا یا دچار این خطای محاسباتی شده یا تلاش دارد این گزاره را القا کند که جمهوری اسلامی ج.ا.ایران در همه حوزه‌ها و ابعاد قدرت ملی تضعیف شده و می‌توان «ج.ا.ایران ضعیف‌شده» را پای میز مذاکره آورد و یا با تحمیل اراده در مذاکرات و در صورت امتناع با کاربرد ابزار نظامی به نتایج دلخواه خود رسید.

(۲) آنچه که این پژوهش به‌عنوان استراتژی جایگزین پیشنهاد می‌دهد: مذاکره از موضع قدرت است.

بنابراین پرسش محوری این پژوهش آن است که ج.ا.ایران با چه روش‌ها و سیاست‌هایی می‌تواند به رویکردی مبتنی بر مذاکره قدرت‌محور دست یابد و چگونه قادر است موقعیت قدرت خود را در مذاکرات با آمریکا تقویت کند؟

۲. مبانی نظری

۲-۱. مفهوم‌شناسی

(۱) مذاکره: مذاکره در معنای عام به گفت‌وگوی میان دو یا چند نفر با هم اشاره دارد که در مورد موضوعی که به مسأله چالش بحران و یا تخاصم منجر شده دور یک میز نشسته و برای رسیدن به راه حلی مسالمت‌آمیز و صلح‌طلبانه که مرضی‌الطرفین باشد به مباحثه و تعامل می‌پردازند؛ چراکه مذاکره راهی برای یافتن راه حل منازعات موجود بر سر راه منافع جدال برانگیز بدون استفاده از خشونت است (پفتش، ۲۰۰۷: ۷).

بنابراین 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 به عنوان سرفصل دیپلماسی و یا مبنای آن مورد نظر قرار می‌گیرد (غفاری، ۱۳۹۶: ۱۹) و به عنوان روشی در حل مسالمت‌آمیز اختلاف‌های بین‌المللی بین دولت‌ها به کار گرفته می‌شود (ضیائی بیگدلی، ۱۳۷۹: ۴۴)، اما زهانی 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 — منظورشان از مذاکره قبولاندن و تحمیل نظر و دیدگاه خود است.

(۲) مذاکره انفعال‌محور^۱: به رویکردی در فرآیند چانه‌زنی اشاره دارد که در آن درگیری به حداقل می‌رسد. این سبک معمولاً در شرایطی به کار می‌رود که طرفین تمایل دارند از تنش و تضاد دوری کنند. براساس چارچوب‌های مذاکره، مانند نظریه بازی، رفتارهای خاصی در این سبک از مذاکره مشاهده می‌شود که عبارت‌اند از:

– اجتناب: در این حالت، طرفین ممکن است از بحث در مورد موضوعات دشوار طفره برونند یا آن‌ها را به تعویق بیندازند که این امر می‌تواند منجر به تأخیر در تصمیم‌گیری‌ها شود (گانسان، ۱۹۹۳: ۲۵).

– تسلیم شدن/ سازش: در این حالت، یکی از طرفین ممکن است به خواسته‌های طرف مقابل تن دهد، حتی اگر این کار به قیمت ازدست‌دادن منافع خود باشد.

– مصالحه: در اینجا، طرفین ممکن است امتیازات متقابل بدهند تا به سرعت به یک توافق برسند، درحالی‌که تلاش می‌کنند حداقل رویارویی را تجربه کنند (تودوران و بوگلو، ۲۰۱۴).

^۱ passive Negotiation

به‌طور کلی، مذاکرهٔ انفعال‌محور می‌تواند به‌عنوان یک استراتژی برای حفظ آرامش و جلوگیری از درگیری‌های شدید در نظر گرفته شود، اما ممکن است در برخی موارد منجر به عدم تحقق منافع واقعی طرفین شود.

(۳) **مذاکرهٔ قدرت‌محور**^۱: فرآیندی است که در آن قدرت و توانایی اثرگذاری بر طرف مقابل به‌عنوان ابزار اصلی برای رسیدن به توافق یا تحمیل خواسته‌ها به کار گرفته می‌شود. این قدرت می‌تواند شامل قدرت نظامی، اقتصادی، سیاسی یا حتی قدرت اطلاعاتی باشد (دوتویت، ۱۴۰۳: ۲۵-۳۰).

ویژگی‌های مذاکرهٔ قدرت‌محور عبارت‌اند از:

- استفاده از اهرم‌های فشار (تحریم، تهدید، تحمیل هزینه)؛
- تمرکز بر منافع ملی یا سازمانی برتر؛
- به‌کارگیری در مذاکرات بین‌المللی و سیاسی؛
- محتمل بودن دستیابی به توافق‌های کوتاه‌مدت و یا نارضایتی‌های بلندمدت.

۲-۲. رویکردهای نظری

برای فهم بهتر مذاکره به‌عنوان یک هنر و اقدام در حوزهٔ روابط بین‌الملل، نیازمند فهم دقیق رویکردهای نظری مذاکرات بین‌المللی هستیم که که هریک به جنبه‌های خاصی از فرآیند مذاکره می‌پردازند. در اینجا به پنج رویکرد اصلی در مذاکره اشاره می‌شود:

۲-۲-۱. رویکرد ساختاری

رویکردهای ساختاری در مذاکره، نتایج مذاکره شده را تابع ویژگی‌ها یا خصوصیات ساختاری می‌دانند که هر مذاکرهٔ خاص را تعریف می‌کند. این ویژگی‌ها شامل تعداد طرف‌ها، ترکیب آن‌ها و قدرت نسبی طرف‌های درگیر است. تحلیل‌گران این رویکرد بر

^۱ Power-base Negotiation

اهمیت ابزارها و وسایلی که طرف‌ها در مذاکره به کار می‌برند تأکید دارند و قدرت را به‌عنوان عامل مرکزی در تعیین نتایج مذاکره می‌دانند. این دیدگاه ریشه در نظریه‌های سیاسی و نظامی دارد و بر این باور است که طرف قوی معمولاً پیروز می‌شود (رایفا، ۱۹۸۵: ۲۵). بااین‌حال، در شرایطی که طرف‌های با قدرت‌های متفاوت درگیر هستند، نتایج می‌تواند بسیار متنوع باشد و تحلیل‌گران به ویژگی‌های ساختاری اضافی مانند تقارن و عدم تقارن و نقش تاکتیک‌ها توجه می‌کنند (زارتمن، ۱۹۹۸: ۲۵-۲۳).

منتقدان رویکردهای ساختاری معتقدند که این رویکردها به‌طور عمده بر جنبه‌های سخت قدرت تأکید دارند و عوامل دیگری مانند مهارت در مذاکره را نادیده می‌گیرند. به‌عنوان مثال، در مذاکرات بین جبهه ملی رولندا و دولت هابیاریملنا، مهارت در مذاکره نقش کلیدی در موفقیت جبهه میهن‌پرستانه رواندا ایفا کرد. همچنین، یکی از محدودیت‌های این رویکردها، تأکید بر مواضع است که می‌تواند منجر به نتایج نامطلوب شود. در نمونه رواندا، جبهه میهن‌پرستانه رواندا به موضعی پایمند بود که در نهایت به منافع خود آسیب زد. بنابراین، مذاکره‌کنندگان باید از وابستگی کورکورانه به مواضع خود پرهیز کنند و به رضایت طرف‌های دیگر توجه داشته باشند تا از نتایج مثبت و پایدار برخوردار شوند (باکاراک، ۱۹۸۱: ۲۲۵).

۲-۲-۲. رویکرد استراتژیک

فرهنگ لغت «رندوم‌هاوس» استراتژی را به‌عنوان یک برنامه یا مجموعه‌ای از روش‌ها برای دستیابی به اهداف خاص تعریف می‌کند. رویکردهای استراتژیک در مذاکره براساس نظریه‌های ریاضی، تصمیم‌گیری و انتخاب منطقی شکل گرفته‌اند و بر نقش اهداف در تعیین نتایج تأکید دارند. در این مدل‌ها، مذاکره‌کنندگان به‌عنوان تصمیم‌گیرندگان منطقی با گزینه‌های مشخص در نظر گرفته می‌شوند که براساس محاسبات خود، گزینه‌ای را انتخاب می‌کنند که بیشترین سود را برای آن‌ها به همراه

دارد. به عنوان مثال، در جنگ‌های ساحلی بین بریتانیا و ایسلند، ایسلند با وجود ضعف نظامی، به دلیل تعهد بیشتر به حقوق ماهی‌گیری خود، موفق به پیروزی در مذاکرات شد (رایفا، ۱۹۸۵: ۲۵).

مدل‌های استراتژیک به دنبال یافتن بهترین راه حل‌ها در شرایط رقابتی هستند و به نظریه‌های مذاکره‌ای مانند نظریه بازی‌ها و نظریه ریسک‌های بحرانی وابسته‌اند. نظریه بازی‌ها به بررسی اقداماتی می‌پردازد که طرفین برای حداکثر کردن منافع خود انجام می‌دهند و به تصمیمات دیگر بازیگران وابسته است (اسنایدر و دیزینگ، ۲۰۱۵). در این راستا، بازی معمای زندانی^۱ به عنوان یک مثال معروف، نشان می‌دهد که چگونه تصمیم‌گیری در شرایط عدم اطمینان می‌تواند منجر به خیانت یا همکاری شود. رابرت اکسلرود با استفاده از شبیه‌سازی‌های رایانه‌ای نشان داد که در تعاملات تکراری، استراتژی «تلافی به تلافی» می‌تواند به همکاری پایدار منجر شود، به‌ویژه زمانی که طرفین تمایل به عدم جنگ دارند (شلینگ، ۱۹۸۰).

۲-۲-۳. رویکرد رفتاری

رویکرد رفتاری در مذاکرات بر تأثیر شخصیت‌ها و ویژگی‌های فردی مذاکره‌کنندگان در روند و نتایج توافق‌ها تأکید دارد. این رویکرد به بررسی تعاملات بین انواع مختلف شخصیت، مانند «سخت‌گیرها» و «نرم‌گیرها»، می‌پردازد. تنش بین رویکردهای سخت‌گیری و مذاکره در قالب «معضل سخت‌گیری» یا «معضل مذاکره‌کننده» مطرح می‌شود که نشان می‌دهد مذاکره‌کنندگان سخت‌گیر ممکن است خواسته‌های بیشتری را به دست آورند، اما احتمال دستیابی به توافق کاهش می‌یابد. در این معضل، درحالی‌که مذاکره‌کنندگان سخت‌گیر ممکن است خواسته‌های بیشتری را به دست آورند، احتمال دستیابی به توافق کاهش می‌یابد. رویکرد رفتاری همچنین به تأثیر احساسات، مهارت‌ها و روابط انسانی در مذاکرات می‌پردازد و برخلاف نظریه بازی که بر منطق و

¹ Prisoner's dilemma

بیشینه‌سازی منافع تأکید دارد، بر جنبه‌های انسانی و اجتماعی تمرکز می‌کند (اشتاینر، ۲۰۰۴: ۵۰۰).

این رویکرد ریشه در سنت‌های روان‌شناختی و دیپلماتیک دارد و به بررسی ویژگی‌های شخصیتی و انگیزشی مذاکره‌کنندگان می‌پردازد. مشارکت‌های اولیه در این زمینه شامل نظرات دیپلمات‌هایی مانند فرانسوا دو کالی‌یر است که ویژگی‌های یک مذاکره‌کننده خوب را توصیف می‌کند. همچنین، تحقیقات در زمینه گرایش‌های انگیزشی نشان می‌دهد که نوع شخصیت مذاکره‌کننده می‌تواند بر نتایج مذاکرات تأثیر بگذارد. یکی دیگر از جنبه‌های مهم این رویکرد، مفهوم «چارچوب‌بندی»^۱ است که به نحوه توصیف مشکلات و تأثیر آن بر واکنش‌های عاطفی و تصمیم‌گیری مذاکره‌کنندگان اشاره دارد. نحوه ارائه یک تعارض می‌تواند بر اهداف مذاکره و احتمال دستیابی به توافق اثرگذار باشد (دی کالیرس، ۲۰۲۳).

۴-۲-۲. رویکرد تبادل امتیاز (فرآیندی)

نظریه‌های تبادل امتیاز، درحالی‌که ویژگی‌هایی از رویکردهای ساختاری و استراتژیک را به اشتراک می‌گذارند، به توصیف مکانیزمی متفاوت می‌پردازند که بر یادگیری متمرکز است. «زارتمن» این رویکرد را به‌عنوان یک فرآیند یادگیری در نظر می‌گیرد که در آن طرفین به رفتار امتیازدهی یکدیگر واکنش نشان می‌دهند. در این دیدگاه، مذاکرات به‌عنوان مجموعه‌ای از امتیازها تعریف می‌شوند که مراحل مختلف مذاکرات را مشخص می‌کنند و طرفین از آن‌ها برای بیان نیت‌های خود و تشویق به تغییر موضع رقیب استفاده می‌کنند. پیشنهادهای در این فرآیند به ابزاری برای اثرگذاری بر پیشنهادهای بعدی تبدیل می‌شوند و خود به یک تمرین در قدرت بدل می‌گردند. باین‌حال، ریسک ذاتی در این رویکرد این است که شرکت‌کنندگان ممکن است فرصت‌های دستیابی به راه‌حل‌های جدید و متقابلاً سودمند را از دست بدهند و در

^۱ Framing

عوض در یک فرآیند پس‌روانه قرار بگیرند. این وضعیت می‌تواند منجر به دستیابی به نتایج کم‌تری نسبت به آنچه که ممکن بود، شود، به‌ویژه اگر طرفین به دنبال رویکردهای خلاقانه‌تری باشند (زارتمن، ۱۹۹۸: ۲۵-۱۵).

۲-۲-۵. رویکرد یکپارچه

رویکرد یکپارچه به مذاکرات، به‌طور قابل توجهی با رویکردهای توزیعی متفاوت است و مذاکرات را به‌عنوان تعاملاتی با پتانسیل برد-برد تعریف می‌کند (اشنایدر و لویکی، ۲۰۱۶). درحالی‌که رویکرد حاصل جمع جبری صفر به دنبال تصاحب سهمی از یک «مقدار ثابت» است، نظریه‌ها و رویکردهای یکپارچه به دنبال ایجاد ارزش و گسترش پای (کیک) هستند تا نتیجه مذاکرات به افزایش مقدار قابل تقسیم بین طرفین منجر شود. این رویکردها براساس معیارهای عینی عمل می‌کنند و بر اهمیت تبادل اطلاعات و حل مسأله گروهی تأکید دارند (والتون و مک‌کرسی، ۱۹۹۱). در این راستا، مذاکره‌کنندگان تشویق می‌شوند تا به‌طور مشترک برای یافتن راه‌حل‌های برد-برد کار کنند و به کشف منافع و تولید گزینه‌ها بپردازند.

ریشه‌های رویکرد یکپارچه به مذاکرات به روابط بین‌الملل و نظریه‌های سیاسی برمی‌گردد و در سال ۱۹۶۵ توسط ریچارد والتون و رابرت مک‌کرسی در زمینه مذاکرات کارگری معرفی شد (وندوسن، ۱۹۹۱). آن‌ها مذاکره یکپارچه را به‌عنوان نوعی مذاکره توصیف کردند که در آن مذاکره‌کنندگان از رفتار حل مسأله استفاده می‌کنند. نظریه‌های فازی در این مکتب به بررسی مراحل مختلف در فرآیند تصمیم‌گیری مشترک می‌پردازند و بر اهمیت زمان‌بندی و آمادگی برای مذاکرات تأکید دارند. به‌علاوه، نظریه مذاکره اصولی که توسط راجر فیشر و ویلیام یوری مطرح شده، به مزایای حل مسأله به روش «برد-برد» اشاره دارد و چهار عنصر اساسی را به‌عنوان اجزای کلیدی در مذاکرات

معرفی می‌کند. این عناصر شامل منافع، افراد، گزینه‌ها و معیارها هستند که به‌عنوان مبنای تصمیم‌گیری در مذاکرات یکپارچه عمل می‌کنند (تودوران و بوگلو، ۲۰۱۴).

جدول ۱. رویکردهای نظری مربوط به مذاکره

رویکردها	منشأ نظری	ویژگی‌ها و مفاهیم کلیدی	فرض‌ها	مثال
ساختاری (structural)	- نظریه‌های سیاسی فردی چون ماکیاولی و توسیدید - نظریه‌های روابط بین‌الملل فردی چون والتز و مرشایمر - نظریه‌های نظامی فردی چون کلاوزویتس	- قدرت محوری (hard power) - سود نسبی (relative gain) - پیامدگرا (outcome) - متمرکز بر وسیله (means) - موقعیت‌مندی (position)	- برد-باخت	- رویکرد نتانیاهو به مذاکرات غزه با طرف فلسطینی یا مذاکرات با طرف لبنانی
استراتژیک (strategic)	- ریاضیات - اقتصاد - بیولوژی	- هدف‌محوری (end/goal) - سود مطلق (absolute gain)	- برد-باخت	- مذاکرات میان شوروی و آمریکا در

مورد محدودسازی جنگ‌افزارهای راهبردی (سالت ۱) در سال ۱۹۷۲ - مذاکرات میان آمریکا و شوروی در بجوبه بحران کوبا در سال ۱۹۶۲	- وجود راه‌حل- های مناسب و میزانی از عقلانیت بازیگران	- نتیجه‌گرا (pay-off) - خردمندی (rationality) - انتخاب عقلانی (rational choice)	- نظریه تصمیم- گیری - نظریه بازی - نظریه ریسک	
- نقش کیسینجر در مذاکرات با چین در دوران جنگ سرد یا در مذاکرات با اعراب در فرآیند صلح با رژیم صهیونیستی	- برد- باخت - تأکید بر نقش برداشت‌ها و انتظارات	- شخصیت‌محوری (personality) - تمایلات و احساسات انسانی (human tendency) - مهارت‌محوری (skill) - هنر متقاعدسازی (art of persuasion) - معمای سرسختی / معمای مذاکره‌کننده (مبارز سرسخت یا امتیازدهنده دیپلماتیک) (toughness dilemma) - تجربه‌گرایی (experimentalism) - نگرش و اعتماد (attitude and trust)	- روان- شناسی - زبان- شناسی	رفتاری (Behavioral)

		- چارچوب‌بندی (framing) - فرآیند یادگیری (learning process) - امتیاز / توافق (concession) - امتیازدهی - جهت‌دهنده به رفتار (concession making behavior) - مبادله (exchange) - پیام خوش‌نیتی (signal of intension) - تشویق طرف مقابل به اقدام (encourage movement)		
- مذاکرات ج.ا.ایران با آمریکا برای آزادی جیسون رضاییان	- برد- باخت - حرکات در مذاکره به‌عنوان پاسخ - واکنش یادگرفته شده		- جامعه- شناسی - جامعه- پذیری سیاسی	فرایندی (Processual)
- مذاکرات مربوط به جامعه زغال و فولاد ۱۹۵۱ که در ۱۹۹۲ به پیمان ماستریخت انجامید.	- پتانسیل برد-برد	- متضاد با رویکردهای توزیعی (contrast to distributive approaches) - خلق ارزش (create value) - توسعه پای کیک (expand the pie) - سود متقابل (mutual gain) - تبادل اطلاعات (exchange of information) - همکاری (cooperation) - حل مسأله (problem solving)	- روابط بین‌الملل - نظریه سیاسی - نظریه فازی (دورهای انتقالی درون مذاکرات، مراحل دستیابی به یک تصمیم- گیری	یکپارچگی (Integrative)

		- مذاکره اصولی (principled negotiation)	مشترک است.) - برخلاف رویکرد فرآیندی که امتیازدهی مذاکرات را به جلو حرکت می‌دهد، در رویکرد همگرایی فازهای مجزا شکل‌دهنده و تسریع- بخش مذاکرات است. - نقشه راه عملیاتی: فاز تشخیصی / فاز فرموله- سازی / فاز جزئیات	
--	--	--	---	--

منبع: نویسندگان

۳. پیشینه تحقیق

مقلله کوغان (۲۰۱۹) با عنوان «هنر معامله قدرت: چهار نقش مذاکره‌ای دونالد جی. ترامپ» به بررسی تأثیر چهار نقش عمومی ترامپ (ناظر، بازیگر، کنترل‌کننده و مختل‌کننده) بر سبک مذاکره‌ای او می‌پردازد. این پژوهش نشان می‌دهد که ترامپ با بهره‌گیری از این نقش‌ها، نقاط ضعف طرف مقابل را شناسایی و از آن‌ها برای ایجاد محدودیت در گزینه‌های رقبا استفاده می‌کند. او با تهدید به استفاده از اهرم‌های قدرت و نمایش مزایای توافق به نفع خود، استراتژی‌های مؤثری را در مذاکرات، به‌ویژه در مذاکرات هسته‌ای با کیم جونگ اون، پیاده‌سازی کرده است. مقاله همچنین به ضرورت پژوهش‌های بیشتر در این حوزه برای درک بهتر دیپلماسی و مذاکره اشاره دارد.

ریچارد شل، جی. (۲۰۱۹) در مقاله‌ای با عنوان «مرد معامله‌گر: آموزش استراتژی مذاکره در عصر ترامپ» به بررسی تأثیر سبک مذاکره دونالد ترامپ بر استراتژی‌های مذاکره در زمینه‌های مختلف می‌پردازد. سؤال اصلی این است که چگونه این سبک بر فرآیندهای مذاکره تأثیر گذاشته و چه پیامدهایی برای مذاکره‌کنندگان در سطوح مختلف دارد. نتایج نشان می‌دهد که سبک مذاکره ترامپ که بر قدرت و رقابت متمرکز است، تفاوت‌های قابل توجهی با رویکردهای سنتی مذاکره دارد. در مذاکرات سنتی، زبان به‌عنوان ابزاری برای همکاری و ایجاد روابط مثبت استفاده می‌شود، اما در سبک ترامپ، واژگان به‌عنوان ابزارهای قدرت و رقابت به کار می‌روند. این تغییر رویکرد می‌تواند چالش‌هایی برای مذاکره‌کنندگان ایجاد کند؛ زیرا نیاز به تحلیل و تفسیر دقیق‌تر زبان و نیت‌های طرف مقابل دارد. بنابراین، مذاکره‌کنندگان باید توانایی خود را در درک و تطبیق با این سبک جدید تقویت کنند تا بتوانند به‌طور مؤثر در چنین مذاکراتی شرکت کنند.

محمد شتابدرا (۱۳۹۸) در مقلله «الگوی مذاکره رصدخلنه‌ای»، با تحلیل توافق برجام، نشان می‌دهد که این الگو با تکیه بر شناخت عمیق موقعیت‌ها و پیش‌بینی

اقدامات رقیب، کیفیت مذاکرات بین‌المللی را بهبود می‌بخشد. این رویکرد با حفظ اصول ملی و ارزش‌های فرازمانی، قدرت چانه‌زنی را افزایش داده و منطق مذاکره را به نفع منافع ملی تغییر می‌دهد. بررسی موردی برجام تثبیت می‌کند که تحلیل انتقادی-تحلیلی، چالش‌ها و فرصت‌های مذاکرات پیچیده را آشکار می‌سازد. این الگو ابزاری کارآمد برای دیپلماسی هوشمند محسوب می‌شود.

مهسا ریسی (۱۴۰۳) در مطالعه‌ای با عنوان «روش‌های مذاکره در زمان بحران» روش‌های مذاکره را در شرایط بحرانی بررسی کرده و تأکید می‌کند که مذاکره یک مهارت ضروری برای حل اختلافات است.

با مروری بر پیشینه مطالعات انجام‌شده، مشاهده می‌شود که هریک از پژوهش‌های قبلی بر ابعاد خاصی از مذاکره یا سبک مذاکره‌ای ترامپ متمرکز بوده‌اند؛ برخی بر نقش‌های شخصیتی ترامپ در مذاکرات (مانند کوگان)، برخی بر زبان و سبک گفتاری خاص وی (شل) و برخی دیگر بر الگوهای کلی مذاکره در بحران‌ها یا توافقات بین‌المللی (مانند مقاله‌های شتا بدرا، کراوس و ریسی). با وجود این، تاکنون پژوهشی به‌صورت ترکیبی، منسجم و با تبیین مفهومی روشن از الگوی خاص مذاکراتی میان جمهوری اسلامی ج.ا.ایران و دولت ترامپ (به‌ویژه در دور دوم ریاست‌جمهوری او) انجام نشده است. نوآوری این مقاله در این است که تلاش دارد الگوی مذاکره جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با آمریکای دوران ترامپ را براساس مبانی و اصول دکترینی خود، مفهوم‌پردازی کرده و ابعاد و مشخصه‌های آن را تبیین مفهومی کند؛ لذا در پیشینه‌های بررسی شده چنین نوآوری وجود ندارد.

۴. روش تحقیق

این پژوهش از رویکرد کیفی و روش تحلیل محتوای کیفی بهره می‌برد. هدف آن، شناسایی و تحلیل راهبردها، سیاست‌ها و ابزارهایی است که می‌تواند به جمهوری

اسلامی ج.ا.ایران در تقویت موقعیت قدرت خود در مذاکرات با آمریکا کمک کند. برای دستیابی به این هدف، تحقیق براساس تحلیل داده‌های ثانویه و مطالعه اسنادی طراحی شده است. شیوه گردآوری داده‌ها مبتنی بر مطالعات کتابخانه‌ای و اسنادی بوده و داده‌ها از منابع رسمی، آرشیوهای خبری، پایگاه‌های داده دولتی و پژوهش‌های معتبر استخراج شده‌اند. همچنین، بخشی از یافته‌ها از طریق مصاحبه با ۵ نفر و تشکیل پنل خبرگی به تعداد دو جلسه به دست آمده است. روش تحلیل داده‌ها در این پژوهش، تحلیل محتوای کیفی با تمرکز بر شناسایی الگوها، راهبردها و عناصر مشترک در گفتمان سیاسی-دیپلماتیک جمهوری اسلامی ج.ا.ایران است. تحلیل‌ها به گونه‌ای انجام شده‌اند که با دسته‌بندی مضامین کلیدی، به استخراج راهبردهای قابل پیاده‌سازی در راستای مذاکرات قدرت‌محور منجر شوند. اعتبارسنجی نتایج با بهره‌گیری از مقایسه تطبیقی داده‌ها و نقد گفتمان موجود در حوزه دیپلماسی کشور انجام شده و تلاش شده است تا تحلیل‌ها مبتنی بر شواهد تجربی و داده‌های معتبر صورت گیرد.

۵. یافته‌های تحقیق

۵-۱. ماهیت تعارضات جمهوری اسلامی ج.ا.ایران و آمریکا

ماهیت تعارضات جمهوری اسلامی ج.ا.ایران و آمریکا یکی از موضوعات کلیدی در مباحث دکترینی است. درواقع دکترین امنیت ملی ج.ا.ایران به‌شدت متأثر از مؤلفه آمریکا بوده و بنابراین شناخت ابعاد و ملاحظات دکترینی این موضوع در بهبود آن مؤثر است. یکی از مؤلفه‌های شناخت ماهیت تعارضات، دیدگاه‌های مقام معظم رهبری در این خصوص است که همواره بر بی‌اعتمادی نسبت به نیت و اهداف آمریکا تأکید دارند. درواقع، نگاه ایشان به وضعیت تعارضات با آمریکا، ساختاری است. به‌عنوان مثال، دیدگاه ایشان در مورد پیروزی اهداف انقلاب اسلامی این است که انقلاب تازه شروع شده و طلیعه آن به وجود آمده است. درواقع، بقای انقلاب اسلامی در تکوین آن

است؛ لذا به ثمر رسیدن اهداف انقلاب، در اصل یک فرآیند منازعه با آمریکا است. پیشرفت از منظر مقام معظم رهبری به معنای تلاش برای شدن در بخشی است که نظام کلی جهانی آن را نمی‌پذیرد و بنابراین بایستی در یک منازعهٔ دایمی قرار گیرد تا بتواند اهداف خود را محقق کند.

در مورد تعارضات ج.ا.ایران و آمریکا، تعاریف هم در ج.ا.ایران و هم در آمریکا تغییر کرده است. در اوایل انقلاب اسلامی ج.ا.ایران، ماهیت تعارض از این جهت بود که به دلیل دخالت این کشور در ج.ا.ایران در دورهٔ شاه منافع حیاتی کشور به تاراج رفته بود. از زاویهٔ آمریکا نیز به دلیل اینکه منافع آن‌ها بعد از انقلاب به خطر افتاده بود با انقلاب اسلامی ج.ا.ایران تقابل پیدا کردند. امروز تقابل ج.ا.ایران و آمریکا کاملاً متفاوت شده است. این مسأله از تحول در وضعیت جهانی ناشی می‌شود که منجر به تغییر در موقعیت و رفتار آمریکایی‌ها شده است. زمانی برای آمریکایی‌ها حفظ موازنهٔ قدرت در جهان دوقطبی مهم بود، اما امروز برای آن‌ها سامان نظم جهانی اهمیت دارد. با توجه به این مسأله وضعیت ج.ا.ایران در نگاه آمریکایی‌ها نیز تغییر پیدا کرده است. ج.ا.ایران بازیگری سامان‌زدا و آمریکا بازیگری سامان‌ساز است (جونو، ۲۰۲۳: ۲۵۶).

آمریکایی‌ها با توجه به تفکر راهبردی خودشان تلاش دارند در جهان امروز پدیده‌سازی کنند و بتوانند از طریق این موضوع، به علمی کردن پدیده‌ها و در نتیجه اثرگذاری بر جریان تحولات در سطح جهانی کمک کنند. به عنوان مثال، جهانی کردن پدیدهٔ تروریسم و در نتیجه علمی نشان دادن مقابله با آن به عنوان تفکری راهبردی از سوی آمریکایی‌ها نشان داده شده که در نتیجه اجماع جهانی علیه این پدیده شکل گرفت. حتی تقابل با ج.ا.ایران نیز از این موضوع ناشی می‌شود. در مورد تهدیدزا نشان دادن برنامهٔ هسته‌ای نیز چنین راهبردی از سوی آمریکایی‌ها اتخاذ شد. در واقع آمریکایی‌ها در جهانِ برساخته امروزی، موضوعاتی را جریان‌سازی می‌کنند که بتوانند از

طریق آن منافع خود را حفظ کرده و این موضوعی کاملاً دکترینی است (صالحیان و همکاران، ۱۴۰۳: ۱۴۳).

نکته قابل توجه آن است که تعارضات میان ج.ا.ایران و آمریکا صرفاً به تقابل رفتاری محدود نمی‌شود، بلکه ماهیتی فرارونده داشته و به ذات و ساختار روابط دو کشور بازمی‌گردد. از این رو، راهبرد جمهوری اسلامی ج.ا.ایران باید مبتنی بر مشروع‌سازی تقابل باشد؛ به عبارتی، حقانیت این تقابل باید به عنوان یک اصل مورد تأکید قرار گیرد. این رویکرد، از سوی آمریکا نیز دنبال می‌شود؛ چراکه آمریکا در تلاش است با ایجاد هنجارسازی‌های مختلف، رفتار جمهوری اسلامی ج.ا.ایران را نامشروع نشان دهد. به همین دلیل، جایگاه آمریکا در دکترین جمهوری اسلامی ج.ا.ایران نه براساس منافع بلکه به عنوان یک «دیگر» (دیگری) تحلیل و تبیین می‌شود. درواقع، اقناع‌سازی افکار عمومی برای مشروع جلوه دادن تقابل ج.ا.ایران و آمریکا باید به عنوان راهبرد اساسی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران مدنظر قرار گیرد؛ زیرا تقابل ج.ا.ایران و آمریکا امری ماهوی و بنیادین است که تغییر آن به سادگی ممکن نیست. البته سطح مشروع‌سازی از سوی دو طرف تفاوت دارد؛ مشروع‌سازی آمریکا برای تقابل با جمهوری اسلامی ج.ا.ایران مبتنی بر قدرت و مدیریت جهانی آن است، درحالی‌که مشروع‌سازی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران در سطح ملی و منطقه‌ای صورت می‌پذیرد. بنابراین، خصومت با آمریکا در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران باید براساس ماهیت این کشور و نه صرفاً رفتارهای آن تنظیم شود.

۲-۵. تبیین رویکرد مقاومت برای منازعه

مهم‌ترین وجه تمایز انقلاب اسلامی ج.ا.ایران با انقلاب‌های دیگر جهان، تحقق و پیادسازی نظریه مقاومت به عنوان الگوی عملی در سیاست خارجی است. آبخور این نظریه از دو منبع و فرهنگ اسلامی نشأت می‌گیرد: فرهنگ عاشورا و فرهنگ مهدویت

که به‌عنوان دو بال انقلاب اسلامی به‌شمار می‌روند که یکی بدون دیگری قابل فهم نیست. فرهنگ عاشورا را می‌توان یکی از منابع مهم قدرت نرم برای جمهوری اسلامی تلقی کرد. مفاهیمی چون، ایثار، شهادت، جهاد، امر به معروف و نهی از منکر می‌توانند دال‌هایی باشند که در نظام معنایی عاشورا متبلور شده است. باور به این موارد و کنش راهبردی در جوامع اسلامی مبتنی بر آن‌ها، می‌تولند طرح‌واره اقدام برای هر انسان آزاده‌ای را علیه نظام‌های سیاسی ظلم و جور در هر کجای جهان ارائه دهد. در کنار فرهنگ عاشورا، انقلاب اسلامی، مفهوم انتظار را از جایگاه عاملی برای خاموش کردن روح سرکش اجتماع، به ابزاری برای دگرگون کردن وضع موجود و حرکت به سوی آینده موعود ارتقا داد. انقلاب اسلامی روحیه خودباوری و اعتمادبه‌نفس را در میان شیعیان جهان تقویت کرد و به آنان آموخت که نباید برای ظهور مهدی موعود (عج) به انتظار نشست، بلکه باید به انتظار ایستاد (حافظ‌نیا، ۱۳۸۸: ۹۸). درواقع انقلاب اسلامی توانست انتظار برای ظهور منجی جهت برچیدن بی‌عدالتی را در جهان به‌عنوان یک اصل دکترینی برای بقا و تداوم خود مشروعیت‌سازی کرده و به منبعی برای حرکت و اقدام تبدیل کند. تأکید مقام معظم رهبری بر وجه‌اندیشگی مقاومت ناظر بر پررنگ بودن وجوه فرهنگ عاشورایی و مهدویت در نظریه مقاومت دارد.

اما مهم‌ترین سؤالی که هستی‌شناسی نظریه مقاومت را شکل می‌دهد، این است که مقاومت در برابر چه چیزی/چه کسی؟ که به نظر می‌رسد امروزه آمریکا به‌عنوان نماد چه چیزی/چه کسی در نظریه مقاومت است. سیاست‌های این کشور در منطقه و در داخل ج.ا.ایران در بیش از چهل سال گذشته نیز نشان می‌دهد که مرجع مقاومت همان آمریکاست؛ لذا زمانی که گفته می‌شود نسبت ج.ا.ایران و آمریکا آنتاگونیستی است و ج.ا.ایران و آمریکا «دگر» همدیگر هستند، نشأت گرفته از نظریه مقاومتی است که در بستر جمهوری اسلامی ج.ا.ایران بسط و تکوین پیدا کرده است.

جبهه غرب (آمریکا، رژیم صهیونیستی و قدرت‌های اروپایی) تلاش دارد از تثبیت منازعه به عنوان نقطه‌ای که مقاومت در آن به بهترین نحو ممکن رشد کرده و خواهد کرد، جلوگیری کند. هدف آن‌ها برای این منظور، گاهی جنگ و تصاد بحران (جنگ غزه و تمایل رژیم به حمله نظامی به ج.ا.ایران با کمک آمریکا) و در برخی مواقع دیپلماسی و مذاکره (چه از طریق عادی سازی روابط رژیم با اعراب و چه از طریق مذاکرات جامع و به اصطلاح نرمالیزه کردن رفتار ج.ا.ایران) است.

۳-۵. جمهوری اسلامی ج.ا.ایران و آمریکا در چارچوب مذاکره

با توجه به شناخت ماهیت تعارضات ج.ا.ایران و آمریکا و ترسیم چارچوب مفهومی مورد نظر، موضوع مهم فهم مذاکره در بستر این تعارضات است که در زیر اصول دکترینی، ویژگی‌ها و مؤلفه‌های شکل‌دهنده به رویکرد مذاکره ج.ا.ایران و آمریکا آورده شده است:

۱-۳-۵. اصول دکترینی مذاکره با آمریکا

پیش شرط ورود به موضوع مذاکره به خصوص در حوزه هسته‌ای، فهم درست از مبانی و اصول دکترینی آن است.

(۱) اصل اول: منازعه‌ای دائمی میان جمهوری اسلامی ج.ا.ایران و آمریکا به دلیل ماهیت آنتاگونیستی^۱ روابط فیما بین آن‌ها وجود دارد.

(۲) اصل دوم: مشروع سازی منازعه از طریق اقناع سازی در میان افکار عمومی و اجماع سازی در میان نخبگان مهم ترین اقدام حاکمیت است.

^۱ به معنای دشمنی و خصومت عمیق بین دو یا چند کشور یا گروه سیاسی است. این دشمنی معمولاً ریشه‌های ایدئولوژیک، سیاسی، اقتصادی یا تاریخی دارد و منجر به رقابت شدید، تنش و گاهی درگیری می‌شود. مثال بارز آن، آنتاگونیسم بین بلوک شرق و غرب در دوران جنگ سرد بود.

- (۳) اصل سوم: ماهیت انقلاب اسلامی با نظم بین‌الملل مستقر هیچ تجانسی ندارد. هدف انقلاب بسط عدالت
- حقیقی در گستره جهانی است؛ درحالی‌که هدف نظم بین‌الملل فعلی توجیه قدرت به هر نحوی است.
- (۴) اصل چهارم: مقاومت در برابر فشارهای سیستم بین‌الملل و اقدام جهادی در داخل، دو شرط اساسی برای دستیابی به هدف فوق است.
- (۵) اصل پنجم: مذاکره با آمریکا بیشتر به‌عنوان یک تاکتیک برای تثبیت پایه‌های منازعه محسوب می‌شود. درواقع، مذاکره باید در چارچوب واقعیت‌ها و اهداف کلان انقلاب بررسی شود، نه صرفاً به‌عنوان فرآیندی برای رسیدن به توافق و اشتراک نظر. به عبارت دیگر، مذاکره ادامه جنگ است، اما با استفاده از ابزارهای متفاوت که می‌توان آن را «مذاکره مسلحانه» نیز نامید.
- (۶) اصل ششم: تداوم اصل تاکتیکی بودن مذاکره، در گرو تعیین موقعیت یا به عبارتی تعیین لنگر در مذاکره از سوی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران است؛ تعیین لنگر نیز از طریق داشته‌ها و توانمندی‌ها قابل تحقق است.
- (۷) اصل هفتم: استحکام ساخت درونی قدرت در ابعاد مختلف به‌عنوان پشتوانه میدان برای دیپلماسی، مهم‌ترین استراتژی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران برای موفقیت در مذاکرات با آمریکاست که می‌تواند دست جمهوری اسلامی را در تعیین لنگر در مذاکرات باز بگذارد.
- (۸) اصل هشتم: نیت‌خوانی فارغ از اظهارات مقامات آمریکایی، فضا سازی رسانه‌ای و فشارهای دیپلماتیک منطقه‌ای و بین‌المللی، مهم‌ترین اصل در مذاکره با آمریکا در شرایط زمانی و مکانی مختلف است؛ به گفته امام خمینی (ره) آمریکا شیطان بزرگ است و مذاکره با شیطان بدون تحلیل نیت آن، آب در هاون کوبیدن است.

۲-۳-۵. ویژگی‌های مذاکره با آمریکا

- مذاکرات جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با آمریکا دارای ویژگی‌های زیر است:
- (۱) معمولاً مذاکرات در فضای تهدید انجام می‌گیرد؛ بنابراین، مدل مذاکره و ویژگی‌ها و اصول آن با الگوهای رایج مذاکرات در حوزه کسب‌وکار، تجارت و محیط زیست که مبتنی بر فضای فرصت‌آفرینی است متفاوت می‌باشد.
 - عناصر غیرقابل محاسبه بر مبنای علم ریاضی در آن به شدت دخیل هستند؛ از جمله عزت‌مندی، مصلحت‌اندیشی، بی‌اعتمادی تاریخی به طرف مقابل، احترام از سوی طرف مقابل، فتوای رهبران دینی و سیاسی در خصوص برخی موضوعات راهبردی، پررنگ بودن عنصر هویت (منازعه ج.ا.ایران و آمریکا در کنار منفعت‌پایگی، هویت پایه هم می‌باشد)، ویژگی‌های انسان ج.ا.ایرانی.
 - (۲) قدرت‌افکنی یا نمایش قدرت هم‌زمان با مذاکره؛ مثلاً آزمایش موشک منقش به نابودی رژیم صهیونیستی هم‌زمان با مذاکرات هسته‌ای / نتیجه: افزایش ابهام در طرف مقابل و پیچیدگی مذاکرات.
 - (۳) حاکم نبودن مدل فرآیندی تصمیم‌گیری (ارتباط از پایین به بالای اتاق فکرها، گروه‌های ذی‌نفوذ و جناح‌های سیاسی با مجموعه‌های تصمیم‌گیر و برعکس بر مبنای بازی دوسطحی^۱) مبتنی بر پیچیدگی‌های سیستمی بر فضای مذاکرات ج.ا.ایران.
 - (۴) معکوس بودن نتیجه مذاکره در شرایط فشار مضاعف یا افزایش تهدیدات طرف مقابل؛ تجربه نشان داده برخلاف تلقی اولیه طرف مقابل مبنی بر افزایش فشار با هدف کسب نتیجه بهتر در مذاکره با جمهوری اسلامی ج.ا.ایران، این فرمول در مورد ج.ا.ایران صادق نیست.
 - (۵) اثرپذیری منطق مذاکره جمهوری اسلامی ج.ا.ایران از اصول و اهداف انقلاب اسلامی (استکبارستیزی و نگاه ویژه به جهان اسلام به‌عنوان دو مؤلفه اصلی): می‌توان

¹ Two-Level Game

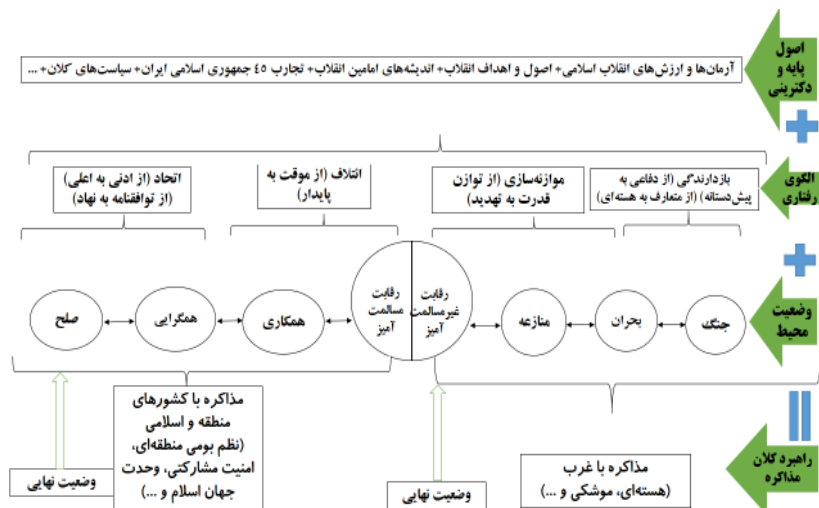
تفاوت نگاه در مذاکره جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با عربستان را با نگاه در مذاکره با طرف اروپایی به وضوح مشاهده کرد. جمهوری اسلامی ج.ا.ایران عمیقاً به دنبال کاهش تنش با دولت‌های اسلامی است. به عبارتی دیگر می‌توان گفت منطق مذاکره جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با دول اسلامی بر مبنای عقلانیت محدود و با دول غربی بر مبنای عقلانیت مطلق صورت می‌گیرد (رویکرد امت‌محوری در مذاکرات^۱) (مصاحبه و جمع‌بندی نظرات پنل خبرگی).

۳-۳-۵. مؤلفه‌های تشکیل‌دهنده رویکرد جمهوری اسلامی ج.ا.ایران به مذاکره با آمریکا

مذاکره جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با آمریکا به عنوان متغیر وابسته متأثر از سه مؤلفه اصلی است که عبارت‌اند از:

- (۱) اصول دکترینی و پایه‌ای متأثر از انقلاب اسلامی و همچنین اندیشه‌های امامین انقلاب در خصوص نوع نگاه آمریکا؛
 - (۲) تحلیل و ارزیابی محیط شامل (ماهیت محیط، رویدادها و تحولات، راهبرد و کنشگری بازیگران، روندها، شگفتی‌سازها و ...)
 - (۳) استراتژی اتخاذشده در صحنه عمل و الگوی رفتاری در عرصه سیاست خارجی و دفاعی (از بازدارندگی هسته‌ای تا موازنه‌سازی قدرت).
- برای فهم بهتر موضوع، الگوی نظری مربوط به رویکردهای مذاکره در جمهوری اسلامی ج.ا.ایران به صورت کلی در زیر آورده شده و نشان داده شده که مذاکره با آمریکا در این الگو، دارای چه جایگاهی است:

^۱ به دلیل ویژگی فراملی منافع جمهوری اسلامی ج.ا.ایران که نشأت گرفته از اصول مصرح در قانون اساسی است، رویکرد مذاکره‌ای جمهوری اسلامی ج.ا.ایران دارای دو بعد متفاوت است: مذاکره مبتنی بر ماهیت دولتی-ملتی و مذاکره مبتنی بر ماهیت امتی-اسلامی. در واقع، به دلیل نگاه ویژه به کشورهای اسلامی حول موضوع وحدت جهان اسلام، جمهوری اسلامی تلاش دارد همواره مسأله امت واحد را با کشورهای اسلامی مورد ملاحظه جدی قرار دهد.



شکل ۱. مؤلفه‌های شکل‌دهنده به رویکرد جمهوری اسلامی ج.ا.ایران در مذاکرات استراتژیک

(منبع: نگارندگان)

۱-۳-۳-۵. تحلیل الگوی ترسیم شده و پیشنهاد مدل رفتاری برای آینده

(۱) وضعیت ج.ا.ایران و آمریکا، با توجه به نقش تعیین‌کننده رژیم صهیونیستی، در قالب یک بحران حاد تبیین می‌شود که تا درگیری نظامی گسترده نیز پیش رفته است. قبل از جنگ ۱۲ روزه، ج.ا.ایران دو بار به‌طور مستقیم هدف حملات هوایی آمریکا قرار گرفته و در مقابل، دو بار نیز عملیات موشکی گسترده‌ای را علیه اهدافی در خاک رژیم صهیونیستی انجام داده بود. این امر از منظر نظریه‌های بازدارندگی، دارای اهمیت و مفهومی خاص است که نشان‌دهنده تغییر یا بازتعریف خطوط قرمز و محاسبات راهبردی طرفین می‌باشد.

(۲) در پی تحولات جلید در محیط راهبردی، برخی دیدگاه‌ها بر لزوم بازنگری در الگوی بازدارندگی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران تأکید داشتند؛ به گونه‌ای که تغییر جهت

از بازدارندگی دفاعی به بازدارندگی پیش‌دستانه و نیز از بازدارندگی متعارف به سمت بازدارندگی هسته‌ای، به‌عنوان گزینه‌هایی قابل تأمل، مورد بحث قرار گرفت. بااین‌حال، این پیشنهادها به دلایلی عملیاتی نشد. درواقع، عدم اجرای عملیات وعده صادق ۳ به‌عنوان نشانه‌ای از تداوم پابندی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران به سیاست دفاعی پیشین خود، علی‌رغم دگرگونی‌های محیطی، تلقی شد.

(۳) با آغاز دوره ریاست جمهوری ترامپ، وضعیت روابط و تحولات منطقه‌ای به‌طور محسوس‌تری پیچیده‌تر شده و میزان پیش‌بینی‌ناپذیری رفتار آمریکا افزایش یافته است. از یک سو، این دولت با فشار بر نخست‌وزیر رژیم صهیونیستی، زمینه تحقق آتش‌بس را در نوار غزه فراهم می‌کند و از سوی دیگر، فلسطینیان را به ترک این منطقه تشویق می‌نماید. همچنین، ترامپ بر راهبرد بلندمدت آمریکا مبنی بر کاهش هزینه‌های نظامی و سیاسی در مناطق مختلف جهان، به‌ویژه خاورمیانه، تأکید داشته و تلاش می‌کند مدیریت منطقه را به رژیم صهیونیستی واگذار کند؛ بااین‌حال، هم‌زمان اعلام می‌دارد که آمریکا قصد تصرف غزه را دارد. افزون بر این، از یک طرف آمادگی خود را برای گفت‌وگوی تلفنی با آقای پزشکیان، رئیس‌جمهور ج.ا.ایران اعلام و از سوی دیگر، دستور آغاز فشار حداکثری علیه ج.ا.ایران را امضاء می‌کند. سپس بعد از ۵ دور مذاکره با ج.ا.ایران، با چراغ سبز خود مقدمات حمله رژیم صهیونیستی به ج.ا.ایران و آغاز جنگ ۱۲ روزه را فراهم می‌کند؛ این تناقض‌ها نمایان‌گر رفتار چندوجهی و متغیر آمریکا در این دوره است.

(۴) با توجه به تغییرات قابل توجه در فضای محیطی منطقه طی یک سال اخیر، به‌ویژه در نحوه مواجهه جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با آمریکا و رژیم صهیونیستی و اقدامات انجام‌شده در قالب الگوی رفتاری مشخص از سوی ج.ا.ایران، همچنین با درنظرگرفتن نقش برجسته عنصر پیش‌بینی‌ناپذیری رفتار دونالد ترامپ، به نظر می‌رسد ورود به فضای مذاکره با آمریکا به شکلی که این کشور ترسیم کرده و مسیر آن پیش‌تر

طی شده است، نمی‌تواند به نتایج مطلوب و مورد انتظار منجر شود. تجربه برجام نشان داد که حرکت از سیاست آنتاگونیستی (مخالف و خصمانه) به سمت سیاست آگونیستی (تعامل و همکاری) به دلیل رویکرد خودخواهانه آمریکا، راهبردی ناکام بوده است. این رویکرد، هم‌سو با دیدگاه‌های بنیان‌گذار جمهوری اسلامی ج.ا.ایران، حضرت امام خمینی^(ره) که آمریکا را «شیطان بزرگ» معرفی کرده‌اند، تأکید می‌کند که آمریکا نمی‌تواند طرف قابل اعتمادی در مذاکرات باشد.

(۵) یافته‌های محقق حاکی از آن است که جمهوری اسلامی ج.ا.ایران برای ورود مؤثر بر مذاکره باید دارای راهبرد کلان مذاکره باشد و این راهبرد را از طریق یک نقشه راه ابتکاری عملیاتی کند. در این چارچوب: اولاً هدف نهایی ج.ا.ایران از مذاکرات هسته‌ای جدید باید تلاش برای حرکت در جهت دورشدن از بحران به سمت تثبیت منازعه باشد؛ (الزام) زیرا تجربه بیش از چهار دهه‌ای جمهوری اسلامی ج.ا.ایران نشان می‌دهد که تعادل میان منافع ملی، مصالح اسلامی و حفظ اصول دکترینی، حرکت در جهت کاهش بحران و تثبیت منازعه است. (سیاست مطلوب حاکمیت) ثانیاً، داشتن راهبرد کلان برای مذاکره و نقشه راه ابتکاری برای آن، نیازمند ارائه یک مدل منسجم، هم‌افزا و هدفمند است که این نوشتار تلاش دارد با ارائه مدل «مذاکره قدرت‌محور» به این مهم دست یازد.

۴-۵. الگوی مفهومی مذاکره قدرت‌محور جمهوری اسلامی ج.ا.ایران با آمریکا

۴-۵-۱. تعریف

مذاکره قدرت‌محور نوعی چانه‌زنی راهبردی در دیپلماسی است که در آن یک کشور با اتکا بر عناصر قدرت ملی و ابتکارات بومی، طرف مقابل را وادار به پذیرش شرایط خود می‌کند (هدف مطلوب) و یا حداقل از حرکت در نقشه مورد نظر طرف مقابل ممانعت به عمل می‌آورد (هدف ممکن) (ویلر، ۲۰۱۳). (آلفردسون و کانگو، ۲۰۱۳).

۲-۴-۵. اصول و ویژگی‌ها

یکی از مؤلفه‌ها برای فهم بهتر الگوی مذاکره قدرت‌محور، تبیین اصول و ویژگی‌های آن است که با توجه به نظر خبرگان موارد زیر احصاء شد:

- دارابودن مزیت و برتری استراتژیک
- توان کنترل منابع استراتژیک
- دارابودن آلترناتیوهای قوی
- توان افزایش هزینه برای طرف مقابل
- توان تصویرسازی مناسب از قدرت‌افکنی خود
- توان بهره‌گیری از اهرم‌ها و ابزارهای متعدد فشار
- داشتن اطلاعات جامع از شرایط طرف مقابل
- به‌کارگیری زبان قاطع و مقتدر و بدون ضعف
- مدیریت بهینه زمان به نفع خود
- توان پیاده‌کردن عملیات روانی روی طرف مقابل
- توان استفاده به‌موقع از کارت‌های بازی
- داشتن توان انعطاف‌پذیری حساب‌شده
- توان اجماع‌سازی داخلی و حمایت خارجی
- آمادگی پذیرش و تحمل هزینه‌ها و ریسک‌ها.

۳-۴-۵. راهبردها

۱-۳-۴-۵. بازدارندگی همه‌جانبه

بازدارندگی همه‌جانبه راهبردی است که جمهوری اسلامی ج.ا.ایران تلاش دارد با به‌کارگیری ظرفیت‌ها و توانمندی‌های مختلف داخلی و خارجی خود، از هر گونه اقدام جهت تحقق تهدید توسط دولت تهدیدگر (آمریکا) ممانعت به عمل آورد.

با توجه به این تعریف، اصول، اهداف، ابزارها، روش‌ها و الزامات بازدارندگی همه‌جانبه با توجه به نظر خبرگان احصاء شد که در زیر به هریک از آن‌ها اشاره می‌شود:

۱-۱-۳-۴-۵. اصول

- اعتبار
- آمادگی
- بسیج ملی
- هوشیاری
- مقابله به مثل

۲-۱-۳-۴-۵. اهداف

- کسب قدرت
- حفظ قدرت
- ارتقاء قدرت

۳-۱-۳-۴-۵. ابزارها

- نظامی
- اقتصادی
- سیاسی
- حقوقی
- شناختی
- سایبری
- اطلاعاتی
- رسانه
- لجستیک

۴-۱-۳-۵. روش‌ها

- استحکام ساخت درونی قدرت ملی^۱ (سطح داخلی)
- موازنه قوای نامتقارن^۲ (سطح خارجی)

۵-۱-۳-۵. الزامات

- تلاش مسئولان
- همراهی مردم
- روحیه جهادی مسئولان و مردم

۲-۳-۴-۵. چانه‌زنی هوشمندانه مبتنی بر میدان

«چانه‌زنی هوشمندانه مبتنی بر میدان» راهبردی است که جمهوری اسلامی ج.ا.ایران تلاش دارد با استفاده از اهرم چانه‌زنی و بده بستان در مذاکره از طریق پشتوانه میدانی خود در حوزه‌های اقتصادی، نظامی، سیاسی و ژئوپلیتیکی، بازدارندگی همه‌جانبه خود را تحکیم و تثبیت کند.

باتوجه به این تعریف، اهداف، ابزارها، روش‌ها، الزامات و تکنیک‌های چانه‌زنی هوشمندانه با توجه به نظر خبرگان احصا شد که در زیر به هریک از آن‌ها اشاره می‌شود:

^۱ یکی از نسخه‌های راهبردی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران برای داشتن نظامی توانمند و پویا، «استحکام ساخت درونی قدرت ملی» می‌باشد که برآمده از تجربیات انقلاب اسلامی و آموزه‌های دینی است. این رویکرد بومی نسبت به قدرت، به معنای استحکام بنیان‌های نظامی، فرهنگی، سیاسی و اقتصادی به همراه تقویت استخوان‌بندی تشکیلاتی نظام جمهوری اسلامی ج.ا.ایران می‌باشد.

^۲ روشی اختلاطی است که در آن بازیگر از طریق ابزارهای رسمی در قالب نهادها و ائتلاف‌ها و ابزارهای غیررسمی در قالب اقدام تهاجمی، تلاش دارد مدیریت و سامان‌دهی منازعه و بحران را عملیاتی سازد. در این روش بازیگر تلاش دارد هم با استفاده از رفتارهای صریح، قاعدمند و مسئولانه مطابق با ارزش‌های حقوقی و هنجاری و هم با استفاده از رفتارهای ضمنی، احتیاطی و مبتنی بر خویش‌ن‌داری و چانه‌زنی که مطابق با منطق قدرت است، موازنه را شکل دهد.

۱-۲-۳-۴-۵. اهداف

- تأمین امنیت ملی و کاهش تهدیدات نظامی
- رفع یا مدیریت تحریم‌ها و فشارهای اقتصادی
- تضمین نقش منطقه‌ای ج.ا.ایران
- حفظ دستاوردهای فناوری و هسته‌ای

۲-۲-۳-۴-۵. ابزارها

- ابزارهای سخت مبتنی بر اهرم‌های نظامی، سیاسی، اقتصادی و امنیتی
- ابزارهای نرم مبتنی بر اهرم‌های سایبری، دیپلماسی عمومی و رسانه‌ای

۳-۲-۳-۴-۵. روش‌ها

- توهم‌سازی برد
- ایجاد شوک و ابهام‌سازی
- هزینه‌سازی شخصی
- رقیب‌سازی
- اختلاف‌سازی
- نقش‌سازی
- موازنه‌سازی
- تصاعد کنترل شده
- مشروط‌سازی

۴-۲-۳-۴-۵. الزامات

- الزامات ساختاری مربوط به تقویت بنیان‌های قدرت ملی
- الزامات عملیاتی مربوط به افزایش کارآمدی فرآیند چانه‌زنی
- الزامات مدیریتی مربوط به سازوکارهای اجرایی و سازمانی و روانی

۵-۴-۳-۲-۵. تکنیک‌ها

- تکنیک بهترین گزینه جایگزین برای توافق^۱
- تکنیک درخواست حداکثری در ابتدا، برای گرفتن امتیاز واقعی بعدی^۲
- تکنیک درخواست امتیازهای کوچک در لحظات پایانی مذاکره^۳
- تکنیک لبه پرتگاه و افزایش تنش برای گرفتن امتیاز^۴
- تکنیک برش سلامی و گرفتن امتیازات تدریجی^۵
- تکنیک لنگر و تعیین نقطه شروع بسیار قوی و اثرگذار برای مذاکره^۶

۵-۴-۴. الگوی مفهومی

با توجه به مجموعه مباحث مطروحه در بالا، الگوی مورد نظر در زیر ترسیم شده است:

^۱ BATNA

^۲ Door-in-the-Face

^۳ NIBBLE

^۴ Brinkmanship

^۵ Salami-Slicing

^۶ Anchoring



(منبع: نگارندگان)

مطالعهٔ پیش رو با تمرکز بر تحلیل دکترین و راهبردهای جمهوری اسلامی ج.ا.ایران در مواجهه با ایالات متحدهٔ آمریکا در قالب مذاکره، نشان داد که روابط میان دو کشور، نه تنها متأثر از رفتارهای کوتاه‌مدت سیاسی، بلکه ریشه‌دار در نوعی تعارض ساختاری و ماهوی است که از تفاوت بنیادین در گفتمان‌ها، اهداف ایدئولوژیک و برداشت از نظم بین‌المللی ناشی می‌شود. در این چارچوب، مذاکره نه به‌عنوان فرآیندی برای دست‌یابی

به توافق مشترک، بلکه به عنوان ابزاری تاکتیکی برای تثبیت و هدایت منازعه دائمی تلقی می‌گردد.

بر اساس اصول دکترینی جمهوری اسلامی ج.ا.ایران، ورود به مذاکره با آمریکا باید بر پایه درک عمیق از ماهیت خصمانه و «آنتاگونیستی» این رابطه باشد؛ رابطه‌ای که به موجب آن آمریکا نه صرفاً به عنوان یک بازیگر خارجی، بلکه به عنوان «دگر بنیادین» و تهدیدی علیه هویت و موجودیت جمهوری اسلامی ج.ا.ایران بازنمایی می‌شود. در این زمینه، راهبردهای جمهوری اسلامی ج.ا.ایران مانند «مذاکره قدرت‌محور» و «چلنه‌زنی هوشمندانه مبتنی بر میدان»، چارچوب‌هایی ارائه می‌دهند که نه تنها حفظ قدرت ملی و موقعیت منطقه‌ای ج.ا.ایران را هدف قرار داده، بلکه از طریق استحکام ساخت درونی قدرت، به تقویت مؤلفه‌های بازدارندگی و ایجاد موازنه در برابر آمریکا می‌پردازند.

در نهایت، این پژوهش به این نتیجه می‌رسد که هرگونه بازنگری در سیاست مذاکره با ایالات متحده، بدون در نظر گرفتن بنیان‌های دکترینی، ساختار منازعه‌محور و الزامات راهبردی مبتنی بر مقاومت فعال، نه تنها بی‌ثمر خواهد بود، بلکه می‌تواند موجب تضعیف جایگاه ملی ج.ا.ایران و فراهم‌سازی شرایط تحمیل اراده سیاسی و امنیتی ایالات متحده گردد. از این رو، تدوین نقشه راهی جامع و بومی برای مذاکرات آینده، بر پایه قدرت‌سازی داخلی، اجماع‌سازی نخبگانی و اجتماعی و بهره‌گیری هوشمندانه از ابزارهای میدانی و نرم، ضرورتی راهبردی و غیرقابل اجتناب محسوب می‌شود. از این رو پیشنهاد می‌شود:

- (۱) ج.ا.ایران باید بر حقوق خود در زمینه‌های هسته‌ای، اقتصادی و سیاسی تأکید کند و خواستار احترام به حاکمیت ملی باشد.
- (۲) ج.ا.ایران می‌تواند از حمایت کشورهای دیگر و سازمان‌های بین‌المللی بهره‌برداری کند تا فشارها را کاهش دهد و مواضع خود را تقویت کند.

(۳) ج.ا.ایران بایستی خواستار تضمین‌های امنیتی از سوی آمریکا باشد تا از تهدیدات نظامی و اقتصادی جلوگیری کند.

(۴) ج.ا.ایران بایستی به آمریکا نشان دهد که خطوط قرمز ج.ا.ایران، واقعی و ناشی از اصول بنیادین سیاست خارجی است و نه یک موضوع قابل چانه‌زنی.

فهرست منابع

- بدرا، محمدشتا. (۱۳۹۸). الگوی مذاکره رصدخانه‌ای با نگاهی تحلیلی - انتقادی به فلسفه مذاکره و رویکردهای آن (مطالعه موردی: توافق برجام). سیاست دفاعی ۲۸ (۱۰۷): ۹-۵۱.
- حافظ‌نیا، محمدرضا (۱۳۸۸) *جغرافیای سیاسی ج.ا.ایران*، چاپ ۳، تهران: انتشارات سمت.
- دوتویت، هانس (۱۴۰۳) *مذاکره و مدیریت تعارض*، ترجمه امیر فولادی، بهروز پورولی، علی عزیزی، ناشر کتاب مهربان
- ریسی، مهسا . (۱۴۰۳). *روش‌های مذاکره در زمان بحران*. (e195997). ماه‌نامه علمی - تخصصی برند آفرین، ۵ (۵۰).
- صالحیان، تاج‌الدین، قیطاسی، سجاد، احمدی نژاد، حمید (۱۴۰۳) *منطق گفتمانی آمریکا در مصداق‌سازی تروریسم: بازنمایی حزب‌الله و تحریر الشام. مطالعات راهبردی آمریکا*. 4(4) . . 137-159.
- doi: 10.27834743/ASS.2502.1276.5
- ضیائی بیگدلی، محمدرضا (۱۳۷۹)، *حقوق بین‌الملل عمومی*، چاپ ۱۴، تهران: انتشارات گنج دانش.
- غفاری هاشجین زاهد و شجاعی جبار (۱۳۹۶) *مقایسه راهبرد مذاکره با جریان‌ها و کشورهای غیرهم‌سو از نگاه دو جریان اصول‌گرا و اصلاح طلب، جستارهای سیاسی، معاصر، سال ۸ ش ۲: ۴۸-۲۱.*

Pfetsch, Frank R (2007). **Negotiating Political Conflicts**. UK: Palgrave Macmillan.

Ganesan, S. (1993). **Negotiation strategies and the nature of channel relationships**. Journal of marketing research, 30(2), 183-203.

- Tudoran, D., & BOGLUT, A. (2014). **Types of negotiation tactics**. Research Journal of Agricultural Science, 46(2).
- Gerecht, R. M. (2002). **Regime Change in Iran**. The Weekly Standard, 5.(۸)
- Varasteh, M. (2013). **Understanding Iran's National Security Doctrine**. Troubador Publishing Ltd.
- Juneau, T. (2023). **Defending Iran: From Revolutionary Guards to Ballistic Missiles** by Gawdat Bahgat and by Anoushiravan Ehteshami
- Raiffa, H. (1985). **The art and science of negotiation**. Harvard University Press.
- Snyder, G. H., & Diesing, P. (2015). **Conflict among nations: Bargaining, decision making, and system structure in international crises**. Princeton University Press.
- Schelling, T. C. (1980). **The Strategy of Conflict: with a new Preface by the Author**. Harvard university press.
- Bacharach, S. B., & Lawler, E. J. (1981). **Power and tactics in bargaining**. ILR Review, 34(2), 219-233.
- ZARTMAN, W. I. (1998). **Justice in negotiation**. International Comparative Studies of Negotiating Behavior, 11, 15-29.
- Steiner, B. H. (2004). **Diplomacy and international theory**. Review of International Studies, 30(4), 493-509.
- De Callieres, M. (2023). **On the manner of negotiating with princes: On the uses of diplomacy; the choice of ministers and envoys; and the personal qualities necessary for success in missions abroad**. Good Press.
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1985). **The effects of framing and negotiator overconfidence on bargaining behaviors and outcomes**. Academy of Management Journal, 28(1), 34-49.
- Schneider, A. K., & Lewicki, R. J. (2016). **The past and future challenges of negotiation theory**. Ohio St. J. on Disp. Resol., 31, 1.
- Walton, R. E., & McKersie, R. B. (1991). **A behavioral theory of labor negotiations: An analysis of a social interaction system**. Cornell University Press.

- Wondwosen, M. (2006). **Negotiation: A Concept Note**. Mimeo. Rome: FAO. CONCEPTUAL AND PROGRAMMATIC FRAMEWORK 197.
- Fisher, R., & Ertel, D. (1995). *Getting ready to negotiate*. Penguin.
- Kogan, E. B. (2019). **Art of the power deal: The four negotiation roles of Donald J. Trump**. Negotiation Journal, 35(1), 65-83.
- Richard Shell, G. (2019). **Transactional man: Teaching negotiation strategy in the age of Trump**. Negotiation Journal, 35(1), 31-45.
- Kraus, S., & Wilkenfeld, J. (2002). **A strategic negotiations model with applications to an international crisis**. IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics, 23(1), 313-323.
- Alfredson, T., & Cungu, A. (2008). **Negotiation theory and practice: A review of the literature**.
- Wheeler, M. (2013). **The art of negotiation: How to improvise agreement in a chaotic world**. Simon and Schuster.

