

إن التفاوض هو أحد السمات المميزة للإنسان منذ أن وجدت الحياة الاجتماعية في أبسط ظهورها فالتفاوض أسلوب انساني ملازم لكل أنشطة الحياة اليومية سواء في نطاق الأسرة، كأبسط خلية اجتماعية، أو في الخلايا الاجتماعية والسياسية والدولية الأكثر تعقيدا وتركيبا، إذ يغطي التفاوض كل تحركاتنا في الحياة، ابتداء من البسيطة للمركبة، وفيما بين وحدات وخلايا اجتماعية وسياسية متألفة ومتفقة المصالح، أو متنافرة ومتعارضة في المصالح والاتجاهات .

ويستمد التفاوض أهميته من كونه الطريق الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضايا الخلافية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها، فكل فرد مشارك في العملية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة والنفوذ لإملاء إرادته على الطرف الآخر، ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح لكل الأطراف للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها. فالتفاوض وسيلة ذات طبيعة سلمية تحصل من خلال تبادل الحوار والمجادلة والإقناع العقلي، في جو من التفاهم والحوار المتبادل وهو ما يمثل أداة مهمة في إطار تحقيق العديد من أهداف العلاقات الخارجية.

كما تعد المفاوضات من أهم أليات العلاقات الدولية في مجال حل الصراعات بين الدول وتقوية العلاقات مع بعضها البعض، وإذا كانت معظم ظواهر العلاقات الدولية تتميز بالتعقد والتداخل، فإن ظاهرة التفاوض الدولي بطبيعتها تتميز بأنها من أكثر هذه الظواهر تعقيدا، وجاءت طبيعة العلاقات الدولية المعاصرة لتزيد من تعقد هذه الظواهر وتشابك متغيراتها وتعددتها.

اد نهدف من خلال هذا المقياس تسليط الضوء لموضوع التفاوض الدولي، والتي تحتاجه الدول بصورة خاصة أكثر تعمق خاصة فيما يتعلق بالتخطيط للتفاوض واعداد المفاوضين واستراتيجيات التفاوض وغيرها من الجوانب الفنية المحيطة بعملة التفاوض.

- إتقان مهارات التفاوض والإقناع أصبحت حاجة ملحة للطلبة والدارسين والسياسيين وحتى باقي فئات المجتمع والنجاح فيها يرجع إلى فهمها وذلك بصقل قدراتهم بها وتطوير مهارتهم بما يتناسب مع حاجة البحوث العلمية وسوق العمل وطلبات القطاع العام لدولة بمؤسساتها وكذلك القطاع الخاص في الشركات ومشاريع رجال الأعمال والمستثمرين من أصحاب رؤوس الأموال.

وانطلاقا مما سبق فيما تتمثل عملية التفاوض ؟ مفهومها ؟ تقنياتها واساليبها؟ نطاق ممارساتها على المستوى الدولي ؟

للإجابة على هذه الإشكالية المركبة سنعتمد على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي وكذا المنهج المقارن، وسنقسم مقياسنا الموجه إلى طلبة السنة الأولى ماستر قانون الاعمال إلى ثلاث فصول:

الفصل الأول : النظام القانوني لمفاوضات العقد الدولي
الفصل الثاني: عقد التفاوض
الفصل الثالث: نظرية الكفاية الذاتية للعقد الدولي