

## مقدمة :

ما من نزاع نشب عبر التاريخ إلا عندما شعرت فئة من البشر بأن مصالحها ( أمنها ، حريتها ، مواردها ) أصبحت أو قد تصبح مهددة ، ومهما تطور البشر ، ومهما أصبحت عليه حقوق الإنسان وميثاق الأمم المتحدة فالصراعات حتمية الحدوث ولن تختفي مهما حاول البشر ، فعلينا أن ندرك أن تداخل المصالح وتضاربها سيؤدي – في غالب الأحيان – إلى الصراعات .

فإذا كانت الصراعات حتمية وجزءا من يوميات عالمنا فإن المفاوضات أيضا حتمية وجزء من حياتنا .

وما من تعاون نشأ بين الدول إلا عندما شعرت هذه الأخيرة للحاجة إلى غيرها من الدول والمنظمات الدولية والمؤسسات الخاصة لسد نقص ما في مجالات الحياة أو لتنمية مواردها وأموالها ، ولا يتم ذلك إلا باتفاقات تمهد لها المفاوضات الدولية ، وتزداد الحاجة للمفاوضات في المجتمع الدولي خاصة في الوقت الراهن لمنع النزاعات والكوارث الطبيعية التي قد تعصف بالبشرية جمعاء .

انه ورغم تطور القانون الدولي وشموله لمناح جديدة وما قابله من ازدياد عدد المنظمات والوكالات الدولية فإن ذلك لا يجدي نفعا ما لم يقترن بالتواصل المستمر بين أشخاص القانون الدولي والكيانات الأخرى عبر سلسلة من المفاوضات لتذليل الصعاب واقتراح وسائل للتعاون وتقديم بعض التنازلات لتحقيق الاستقرار والتنمية المنشودين .

وقد عبر عن ذلك بوضوح الأمين العام السابق للأمم المتحدة بطرس بطرس غالي في الكلمة التي ألقاها أمام مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالقانون الدولي العام في 17/03/1995 ، والتي جاء فيها أن ( القانون الدولي ليس مجرد مجموعة من القواعد الموضوعة للدول ، بل هو لغة اتصال ) .

وما دام الأمر كذلك ، فإن الاتصال له ضوابط علمية ، أخلاقية ، دينية ، اجتماعية ، اقتصادية ، سياسية وقانونية لتأطيره ، وهو ما يؤكد أم المفاوضات كونها أسلوبا للاتصال فرع جديد من العلوم تتداخل فيه السياسة والدين والثقافة والقيم والمصالح والأهداف ، وفيه تطبيق لعلم النفس واستحضار الأمثلة من التاريخ .

وعلى هذا الأساس يتبادر للذن عدة إشكالات في هذا الموضوع المفتوح للنقاش والإثراء في مسار العلاقات الدولية ، فما المقصود بالتفاوض ؟ وكيف تطور هذا الفرع الجديدة

من العلوم؟ وما هي الجوانب التي تغطيها قواعد القانون الدولي في عملية المفاوضات؟ وهل انعكس ذلك على القانون الداخلي؟

كيف تساهم المفاوضات في نجاح خطوات إبرام العقود بين الدول من جهة، وبين الدول والمؤسسات من جهة أخرى؟

وللإجابة عن هذه الإشكالات، تحاول هذه المحاضرات حصر الإجابات في المحاور التالية:

- 01- الجوانب السياسية للمفاوضات الدولية (التعريف، برنامج هارفارد)
- 02- الجوانب القانونية للمفاوضات الدولية: في القانون الدولي / في القانون الداخلي
- 03- مفاوضات إبرام العقود الدولية.