

مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية

The Principle of Negotiation in International Relations

الكلمة المفتاحية : التفاوض، العلاقات، الدولية.

Keywords: Negotiation, Relations, International.

أ.م.د. بشير جمعة عبد الجبار

كلية القانون والعلوم السياسية – الجامعة العراقية

Assistant Prof. Dr. Bashir Juma'a AbdulJabbar

Faculty of Law and Political Science - Iraqi University

E-mail: drbasher2007@gmail.com

ملخص البحث

يمثل التفاوض تبادلاً للرأي بين شخصين دوليين لتسوية نزاع معين. ويتميز بالمرونة والسرية والسرعة والاستقلالية.

يُعدُّ التفاوض وسيلة إلزامية وفقاً للقانون الدولي، وذو طبيعة سياسية في الوقت نفسه، وأن أي طرف لا يستطيع إلزام الطرف الآخر بالرجوع إلى التفاوض. ويكون أما بين طرفين أو متعدد الأطراف. وقد يكون بواسطة المنظمات. وليس من السهل تحديد مراحل التفاوض، كذلك لا يتدخل القانون في تحديد مكان التفاوض أو وقت انجازه. فإن البحث ينطلق من فرضية مفادها أنه كلما اتسعت أهمية التفاوض في مجال تسوية المنازعات الدولية كلما ضاقت سبل التدخل في الشؤون الداخلية للأطراف بما تمثله من وسيلة مرنة تعزز استقلاليتهم في حل الخلاف، والعكس صحيح، كما أن وجود بعض القواعد المنظمة للإجراءات التمهيدية للتفاوض ضروري لتيسير انعقاده، في حين أن عدم وجود هكذا قواعد قد يحول دون انعقاد المفاوضة. ولغرض الوفاء بمتطلبات الموضوع فقد قسمنا البحث على تمهيد يتناول التطور التاريخي للتفاوض الدولي ومبحثين: الأول مفهوم مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية، والثاني أحكام التفاوض في العلاقات الدولية. ومن ثم نختم البحث بأهم الاستنتاجات والتوصيات التي تم التوصل إليها.

The Principle of Negotiation in International Relations

*Assistant Prof. Dr. Bashir Juma'a AbdulJabbar
Faculty of Law and Political Science - Iraqi University*

Abstract

Negotiation is an exchange of opinion between two international persons to settle a particular dispute. It is characterized by flexibility, confidentiality, promptness and independence.

Negotiation is a mandatory method in accordance with international law, and it is of a political nature at the same time. Any party may not be able to obligate the other party but by returning to negotiations .

Negotiation shall be either between two parties only, it may be multilateral, or it may be through organizations. It is not easy to define the stages of negotiation, nor does the law intervene in determining the place of negotiation or the time of its completion.

The research is based on the assumption that the greater the importance of negotiations in the area of settling international disputes, the narrower the means of intervention in the internal affairs of the parties will be, as a flexible means of enhancing their independence in resolving the dispute and vice versa.

In addition, the existence of such rules may organize the initiative procedures necessary for holding negotiation the holding of negotiations.

While the absence of such rules may prevent holding this negotiation.

In order to meet the requirements of the subject matter, we divided the research into a prelude to the historical development of international negotiation and to two topics: the first is the concept of the principle of negotiation in international relations. The second is the provisions of negotiation in international relations. The research concludes with the most important results and recommendations.