

مذاکره بین المللی به عنوان ارتباطی میان فرهنگی

(از صفحه ۹ تا ۴۱)

دکتر حسن بشیر*

تاریخ دریافت: ۹۳/۹/۲۰

محمدصادق اسمعیلی**

تاریخ پذیرش: ۹۳/۱۲/۱۸

حسین سرافراز***

چکیده

در این مقاله تاثیرگذاری فرهنگ بر فرآیند مذاکره بین المللی موضوع بررسی است. بدین منظور با واکاوی مفهوم فرهنگ تلاش شده است تا تعریفی قابل استفاده در حوزه مذاکره از آن برداشت شود. در گام بعد با توجه به رویکرد ما نسبت به مذاکره به عنوان ارتباطی میان فرهنگی تلاش شده تا مفهوم ارتباط میان فرهنگی بر پایه تفاوت های چشم گیر فرهنگی توضیح داده شود. سپس به موضوع روابط خارجی و بین المللی با رویکردی فرهنگی پرداخته شده و تلاش گردیده تا نشان داده شود که روابط خارجی خود بر ساخته ای از فرهنگ های متنوع دولت- ملت های بازیگر در صحنه روابط بین الملل است. در بخش بعد به موضوع مذاکره به عنوان یکی از فرآیندهای ارتباطی موجود در روابط بین الملل پرداخته شده است. در اینجا شکل و محتوای فرآیند مذاکره مورد بررسی قرار گرفته و دیدگاه های حوزه های مختلف علوم اجتماعی نسبت به آن تشریح شده است. سپس به تعامل میان دو حوزه فرهنگ و مذاکره توجه شده و سطوح مختلف فرهنگی تاثیرگذار در فرآیند مذاکره و مولفه های فرهنگی دخیل در آن توضیح داده شده اند؛ در نهایت بر مبنای پژوهش صورت گرفته توسط شموئل بار در سند دیپلماسی عمومی هنرلیا راجع به فرهنگ ایران و مذاکره با ایرانیان و نیز قانون اساسی جمهوری اسلامی و اصول مندرج در فرمایشات امام خمینی (ره) رهبر انقلاب اسلامی، به مطالعه موردی فرهنگ ایرانی و تاثیر آن بر مذاکره پرداخته و مدلی برای تاثیر زمینه فرهنگی بر هر کنشگر درگیر در فرآیند مذاکره ارائه شده است.

واژگان کلیدی: مذاکره، فرهنگ، ارتباط میان فرهنگی، مذاکره بین المللی، روابط بین الملل.

bashir@isu.ac.ir

* دانشیار جامعه شناسی ارتباطات بین الملل، دانشگاه امام صادق (ع)

ms.esmaili@isu.ac.ir

** دانشجوی دکتری فرهنگ و ارتباطات دانشگاه امام صادق (ع)

cacstudies@gmail.com

*** دانشجوی دکتری علوم ارتباطات دانشگاه تهران

مقدمه

امروزه منازعات بین‌المللی بطور فزاینده‌ای در حال تبدیل شدن به بخشی ثابت در زندگی روزمره ما هستند. در نتیجه اندیشمندان بسیاری تلاش می‌کنند تا راه‌حل‌های مناسبی برای حل چنین منازعاتی بیابند (پیلار^۱، ۱۹۸۳؛ دویتسچ^۲، ۱۹۹۴). هر روز ما اخبار بسیاری در مورد مذاکرات در حال انجام برای حل منازعات بین‌المللی در رسانه‌ها ملاحظه می‌کنیم. به طور معمول سیستم‌های دولت - ملت از ابزار مذاکره استفاده می‌کنند تا به جای درگیر شدن در مناسبات خشونت‌آمیز، اختلافات فی‌ما بین را با راه‌های کم‌هزینه‌تر مرتفع سازند. پفاستچ^۳ معتقد است مذاکره راهی است برای یافتن راه‌حل منازعات موجود بر سر منافع جدال‌برانگیز بدون استفاده از خشونت (پفاستچ، ۲۰۰۷: ۷). او در جایی دیگر بر این امر تاکید می‌کند که ماهیت شرایط جهانی شدن و گشودگی پدید آمده در عرصه‌های مختلف تبادل کالا و اطلاعات و معادلات قدرت اهمیت دستیابی به منافع مورد مناقشه از طریق مذاکره را دو چندان نموده است (پفاستچ، ۲۰۰۷: ۸). با یک رویکرد تاریخی «گسترش شاخص‌های مردم‌سالارانه و همه‌گیر شدن آن‌ها در میان نظام‌های حکومتی در سراسر جهان، تمایل به استفاده از راهکارهای صلح‌آمیز توسط حکومت‌ها به منظور پایین آوردن هزینه دستیابی به اهداف و منافع حیاتی، و احساس نیاز تمام دنیا به صلح و امنیت پایدار باعث شده است تا از نیمه دوم قرن بیستم مذاکره اهمیتی منحصر به فرد پیدا کند که به هیچ عنوان در اعصار گذشته چنین جایگاهی نداشته است. فرهنگ سیاسی مردم‌سالارانه و فرهنگ مذاکره دوشادوش یکدیگر در تعاملات شکل گرفته در چارچوب‌های مختلف بین‌المللی دوران اخیر مؤثر بوده‌اند.» (پفاستچ، ۲۰۰۷: ۸) زمانی که طرف‌های درگیر در مذاکره متعلق به فرهنگ‌های مختلف باشند، این مذاکرات می‌توانند بسیار پیچیده و حتی زمان‌بر شوند. از عمده‌مسائلی که امروزه پیش روی پژوهشگران این حوزه قرار دارد راه‌های موفقیت در مذاکراتی است که طرف‌های درگیر از فرهنگ‌های

1 - Pillar
2 - Deutsch
3 - Pfetsch

متفاوتی هستند.

تاثیرگذاری عامل فرهنگ بر فرآیندهای تصمیم‌سازی به عنوان بخشی از ادبیات موجود در حوزه فرهنگ سیاسی بر چارچوب مذاکرات بین‌المللی مؤثر بوده است (روبین^۱، ۱۹۷۵؛ پروت^۲، ۱۹۷۷ و فاور^۳، ۱۹۹۹). به هر حال فرهنگ بخشی از هر منازعه است اما تاکنون به این بخش مهم توجه چندانی نشده است. سوء تفاهم فرهنگی^۴، از جمله فاکتورهایی است که می‌تواند موجب پیچیده شدن فرآیند ارتباطی مذاکره شوند و در نهایت به سوء برداشت دو طرف از یکدیگر و عدم دستیابی به یک توافق مشترک بیانجامد. در صورت توجه به این فرآیند به عنوان ارتباطی میان فرهنگی احتمال رسیدن به توافق افزایش یافته و هزینه‌های آن نیز کاهش می‌یابد. ما در اینجا تلاش می‌کنیم تا با توضیح و بررسی مجدد مفاهیم بنیادین به مجموعه‌ای هم‌گرا از بنیادهای مفهومی دست یابیم که برای حرکت به سمت رویکردی میان فرهنگی به موضوع مذاکره بین‌المللی ناگزیر از تکیه بر آنها هستیم.

تعریف مفاهیم

۱- فرهنگ

ارائه تعریف جامع برای مفهوم فرهنگ تا کنون امری دشوار بوده است. چنانکه ریموند ویلیامز^۵ نیز به آن اشاره می‌کند «کلمه فرهنگ یکی از پیچیده‌ترین واژه‌ها در زبان انگلیسی است ... چرا که به عنوان مهم‌ترین مفهوم در چند رشته علمی متفاوت و در نظام‌های فکری متعددی مورد استفاده قرار می‌گیرد» (ویلیامز، ۱۹۸۱: ۷۶-۷۷). گرچه از نظر برخی اندیشمندان رد پای استفاده از این مفهوم توسط متفکرین و اندیشمندان، از متون فلسفی، تاریخی و مذهبی کهن مشهود است اما بر خلاف تصور رایج این مفهوم را باید مفهومی متعلق به دوران بعد از رنسانس دانست. آنگاه که متفکرانی مانند هر در و

- 1 - Rubin
- 2 - Pruitt
- 3 - Faure
- 4 - Cultural misunderstanding
- 5 - Raymond Williams

مونتسکیو سعی در قالب‌بندی رفتار اجتماعی ملت‌ها و جوامع بشری بر اساس ویژگی‌های خاص هر یک از آنها دارند اولین بارقه‌های تولد چنین مفهومی را به طور رسمی در حوزه علوم اجتماعی مشاهده می‌کنیم. گرچه به دلیل معادل سازی این مفهوم در زبان فارسی با کلمه‌ای که دارای ریشه‌ای کهن است این وجه معنایی از مفهوم فرهنگ بعضاً مورد غفلت قرار گرفته است (برای نمونه نگاه کنید به پهلوان، ۱۳۷۷ و آشوری، ۱۳۸۰).

گرچه برخی از صاحب نظران با تکیه بر تعاریف کلاسیک این مفهوم معتقدند فرهنگ مفهومی عام است که تعیین حدود و چارچوب‌های مشخص جامع و مانع برای آن غیر ممکن است و یا آن را مجموعه‌ای از امور مبهم مانند افکار والای بشری می‌دانند که در چارچوب‌های علمی قابل تعریف نیستند (آرنولد^۱، ۱۸۶۹: ۵). لذا بر این باورند که محور قرار دادن فرهنگ در پژوهش‌ها و نظریه پردازی‌های اجتماعی افتادن در گرداب کلی‌گویی و دور شدن از مبانی واقع‌گرایانه را در پی دارد (برای نمونه نگاه کنید به داوکینز^۲، ۱۹۹۸). اما بازم استفاده از این مفهوم نزد نظریه پردازان حوزه‌های مختلف مانند اقتصاد، سیاست، ارتباطات، روابط بین الملل و ... به عنوان مبنای جدیدی برای نظریه پردازی مورد توجه فراوانی قرار گرفته است. به طور مثال ونت^۳ هنگامی که در کتاب خود سیاست بین‌الملل را به عنوان برساخته‌ای اجتماعی مورد توجه قرار می‌دهد بر نقش نموده‌های مختلف فرهنگی از جمله انگاره‌های ذهنی ساخته شده از مفاهیمی مانند قدرت و منافع در ساخت سیاست بین‌الملل تاکید می‌کند (ونت، ۱۳۸۵).

تا اواخر قرن نوزدهم مفهوم فرهنگ تنها برای اموری مانند هنر، موسیقی و ادبیات به کار می‌رفت (ریوز، ۲۰۰۴: ۱۵)؛ چنان که آرنولد از اندیشمندان قرن نوزدهم فرهنگ را به زیبایی و لطافت تعبیر می‌کند (آرنولد، ۱۸۶۹: ۲۹). دیگر تعاریف کلاسیک متعلق به قرن نوزدهم نیز غالباً نگاهی ارزشی به مفهوم فرهنگ داشته و آن را منحصر به تولیدات فاخر فعالیت‌های انسانی می‌دانند. آن‌ها مردم را به دو طبقه با فرهنگ^۴ و بی‌فرهنگ^۵

-
- 1 - Arnold
 - 2 - Dawkins
 - 3 - Wendt
 - 4 - Cultured
 - 5 - None cultured

تقسیم می‌کنند و ملاک این داوری ارزشگذارانه خود را شهریت^۱، تمدن، اخلاق و آراسته بودن به علوم و دانش‌ها می‌دانند و طبقات اجتماعی خاصی را به دلیل بی‌بهره بودن از این فضائل بی‌فرهنگ تلقی می‌کنند (سلیمی ۱۳۷۹: ۱۲) و برای فعالیت‌های روزمره و غیر هنری عامه مردم در تعاریف جایی در نظر نگرفته‌اند. اما با بررسی تعاریف دیگری که در مورد فرهنگ ارائه شده است اجمالا می‌توان به موارد زیر در مورد این مفهوم اشاره نمود:

اول اینکه با توجه به محتوای این تعاریف می‌توان گفت که مفهوم فرهنگ در بستر جامعه معنا می‌یابد و ذاتا مفهومی اجتماعی است و نمی‌توان آن را در ساحتی دیگر غیر از ساحت اجتماعی انسان جستجو کرد. دوم، فرهنگ گرچه در حوزه معنابخشی حضور دارد اما دارای برون‌دادهای رفتاری متعینی است که آن را مشاهده پذیر می‌سازد. سوم اینکه نسبت فرهنگ با آموزش نسبتی مشخص است، از این جهت که فرهنگ از طریق آموزش در جامعه گسترش می‌یابد و جامعه محیط لازم برای آموزش فرهنگ به تک‌تک افراد عضو آن جامعه است. چهارم فرهنگ یک جامعه در طول حیات تاریخی آن جامعه جریان دارد و از جهت تاریخی دارای پیوستگی است.

۲- ارتباط میان فرهنگی

گوناگونی فرهنگ انسانی بسیار چشم‌گیر است. ارزش‌ها و هنجارهای رفتاری از فرهنگی به فرهنگ دیگر بسیار متفاوت هستند. هر فرهنگی الگوهای رفتاری منحصر به خود را دارد که برای مردمی که از زمینه فرهنگی دیگری هستند بیگانه می‌نماید. لذا فرهنگ باید بر حسب مفاهیم و ارزش‌های خاص خود مورد مطالعه قرار گیرد و این یک پیش‌فرض کلیدی جامعه‌شناسی است. برای نمونه آنتونی گیدنز معتقد است جامعه‌شناسان تلاش می‌کنند تا آنجا که ممکن است از قضاوت درباره فرهنگ‌های دیگر در مقایسه با فرهنگ خود اجتناب نمایند (گیدنز، ۱۳۷۴).

1 - Urbanization

از سوی دیگر آنچه بسیار مورد توجه اندیشمندان حوزه علوم اجتماعی است ارتباط میان فرهنگی می‌باشد؛ گادیکانست^۱ از جمله صاحب نظرانی است که به این حوزه توجه نموده است (گادیکانست، ۲۰۰۵). گادیکانست ارتباط میان فرهنگی را چنین تعریف می‌کند: "ارتباط میان افرادی از فرهنگ‌های متفاوت" (گادیکانست، ۲۰۰۵: ۳۱۴). پژوهشگران در مطالعه ارتباط میان فرهنگی تلاش می‌کنند تا به این سؤال پاسخ دهند که افرادی که از تجربیات فرهنگی متفاوتی برخوردارند چگونه یکدیگر را درک می‌کنند. بنت^۲ معتقد است که از جمله اولین افرادی که در پی پاسخ‌گویی به این سؤال بوده‌اند دیپلمات‌ها هستند (بنت، ۱۹۹۸: ۱). انگیزه اصلی این افراد افزایش توان دسترسی به توافق در مذاکرات بین‌المللی بوده است. اما بطور کلی می‌توان گفت که عامل قدرت نقش تعیین‌کننده‌ای در این نوع ارتباط داشته است و گروه‌های غیر هم‌فرهنگ همواره تلاش کرده‌اند تا در زمینه‌های مختلف ارتباطی ارزش‌های فرهنگی خود را بر یکدیگر تحمیل کنند (بنت، ۱۹۹۸: ۲).

از آنجا که ما قائل به برابری انسان‌ها در رابطه با فطرت هستیم این امر در کنار بهره‌گیری از وجود عقل‌ایزاری می‌تواند ابتدایی‌ترین ابزار ارتباط را در اختیار افراد برای ارتباط با اعضای دیگر فرهنگ‌ها قرار دهد. مشابهت‌های دیگری که به دلایل مختلف از جمله قرابت‌های جغرافیایی، اختلاط‌های نژادی، اشتراکات دینی و مذهبی، تبادل کالاهای فرهنگی و تجارب مشترک تاریخی برخی هم‌پوشانی‌های معنایی را بین اعضای فرهنگ‌های مختلف به وجود می‌آورد. تماس‌های صورت‌گرفته بین فرهنگ‌های مختلف خود در پویایی و تحول فرهنگ‌ها دارای نقشی قابل توجه است. فرهنگ‌های مختلف به نسبت تفاوت‌هایی که در عناصر خود با دیگر فرهنگ‌ها دارند در حوزه معنایی نیز با آنها متفاوتند؛ این تفاوت‌ها در مواردی می‌توانند موجب عدم درک متقابل، سوء تفاهم و گاهی نیز بیگانه‌انگاشتن طرف دیگر شوند. به همین ترتیب می‌توان گفت که هر چقدر که زمینه‌های تشابهات معنایی افزایش یابد و علاوه بر اشتراک در فطرت و عقل

1 - Gudykunst

2 - Bennett

ابزاری اشتراکات در عناصر فرهنگی بیشتر باشد زمینه لازم برای درک متقابل و بین فرهنگی افزایش می‌یابد. در ارتباطات میان‌فرهنگی به این موضوع پرداخته می‌شود که جوامع مختلف به عنوان واحدهای انسانی بهره‌مند از فرهنگ چگونه با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. در این حوزه رفتارهای فرهنگی متفاوت در میان ملل مختلف نیز مورد مطالعه قرار می‌گیرد؛ بطور مثال نایسبت در پژوهش خود به این مسئله اشاره می‌کند که ساکنان شرق آسیا انگاره‌ای کل‌گرایانه^۱ از جهان پیرامون خود دارند در حالی که افراد در جوامع غربی بیشتر بر قاعده و منطق برای هدایت کنش‌های خود بهره می‌برند (نایسبت^۲، ۲۰۰۳).

رویکرد فرهنگی در روابط بین الملل: مذاکره به عنوان ارتباطی میان فرهنگی

همان‌طور که پیش از این نیز به آن اشاره شد هیچ واحد اجتماعی انسانی را نمی‌توان خالی از فرهنگ تصور کرد و تمام کنش‌های انسانی را می‌بایست برساخته‌ای^۳ از فرهنگ در ساحت‌های مختلف انسانی تلقی نمود. از این رو حوزه روابط بین الملل را نیز می‌توان به عنوان ساحتی اجتماعی، برساخته‌ای از فرهنگ و عناصر فرهنگی توصیف کرد که دولت‌ها به عنوان بازیگران کلیدی آن علاوه بر این که خود نیز برساخته‌ای از فرهنگ سیاسی داخلی و فرهنگ به وجود آمده در محیط بین‌المللی محسوب می‌شوند بر اساس انگاره‌ای که از هویت خود، قدرت و منافع ملی خود دارند عمل می‌نمایند. رهیافت‌های فرهنگی نه تنها سعی دارند انگاره‌های مختلف در مورد فهم منافع و قدرت را توضیح دهند بلکه تلاش می‌کنند تا چگونگی احساس تعلق افراد به یک گروه را نیز تبیین نمایند لذا در صدد آن هستند تا انگاره بازیگران بین‌المللی را از قدرت، منافع و هویت گروهی نشان دهند (ژاکوئین^۴ و بردال^۵، ۱۹۹۸: ۶). صفات ممیزه ملت‌ها، رفتار، آداب و سنن، علائق ایدئولوژیکی، عواطف انسانی، روحیه و خصلت‌ها در سطح جوامع ملی و

- 1 - Holistic
- 2 - Nisbett
- 3 - Construction
- 4 - Jacquin
- 5 - Berdal

سایر نیروهای همگرا و واگرا کننده در این سطح که در عبارت "فرهنگ ملی"^۱ خلاصه می‌شوند؛ نقش مهمی در تعیین رفتار واحدهای سیاسی و بازیگران صحنه روابط بین الملل دارند. رویکرد فرهنگی به جامعه بین الملل و توجه به ارتباطات در سطح بین الملل در چارچوبی فرهنگی از رهیافت های نسبتاً جدید در عرصه روابط بین الملل است. در اینجاست که از جایگاه تبیین عناصر و کنش های نظام بین الملل به مفهوم فرهنگ نگریسته می‌شود و سعی می‌شود تا روابط بین الملل به عنوان برساخته ای اجتماعی که فرهنگ نظام معنابخش آن است مورد تحلیل و تفسیر قرار گیرد. یکی از فرآیندهای شکل گرفته و قالب بندی شده فرهنگی یا فرهنگ محور در روابط بین الملل، مذاکره بین المللی به مثابه شکلی از ارتباط میان فرهنگی است؛ نظریه پردازان متعددی از حوزه روابط بین الملل به مذاکره بین المللی به عنوان یکی از کنش های ارتباط میان فرهنگی در این حوزه پرداخته اند از این جمله می‌توان به ریموند کوهن^۲ (۱۹۹۷) اشاره کرد. بنابر تفسیر فرهنگی فوق از روابط بین الملل، فرآیند مذاکره را نیز می‌توان در این چارچوب مورد بررسی قرار داد.

۱- مذاکره

در لغت نامه ویستر مذاکره^۳ این گونه تعریف شده است: «رایزنی با دیگران به منظور رسیدن به توافق در مورد برخی موارد» (ویستر، ۲۰۰۸). این تعریف ساده با بسط خصوصیات کنش گران در این تعامل ارتباطی پیچیده تر پیدا می‌کند. نظریه های موجود در مورد مذاکره از اهمیت و جایگاه والایی در حوزه روابط بین الملل برخوردارند. در چارچوب های مختلفی که در حوزه روابط بین الملل تسلط یافته اند توجه به فرآیند مذاکره دیده می‌شود. در چارچوب واقع گرا مذاکره ابزار تماس دولت ها برای تامین منافع ملی که در مواجهه و تعارض با منافع دیگر ملت ها قرار دارند محسوب می‌شوند (بازی با حاصل جمع صفر)؛ در اینجا متداول ترین فضایی که در آن مذاکره به وقوع می‌پیوندد

1 - National culture
2 - Raymond Cohen
3 - Negotiation

دیپلماسی‌های دوجانبه است. در چارچوب آرمان‌گرا مذاکره فرآیندی در قالب همکاری است که به تأمین منافع برای تمام طرفین منجر می‌شود.

دو مفهوم مذاکره و منازعه^۱ پیوندی غیرقابل انکار با یکدیگر دارند. مذاکره هنگامی مفهوم دارد که منافع طرفین درگیر مذاکره با یکدیگر در تعارض باشند. لذا هنگامی که منافع طرفین با یکدیگر هم‌ساز باشند مذاکره در مورد آنها معنا ندارد. بر این اساس مذاکره راهی است برای دستیابی به توافق در مورد منافع دارای تعارض به صورتی غیر خشونت آمیز. زارتمن^۲ اعتقاد دارد یک مذاکره زمانی رخ می‌دهد که طرفین متنازع به حال خود واگذار می‌شوند تا دیدگاه‌های مغایر خود را در یک تصمیم واحد جمع کنند (زارتمن، ۱۹۹۷: ۶۱۹-۶۳۸). ایکل^۳ نیز مذاکره را «تبادل طرح‌های قابل ارائه از سوی طرفین برای رسیدن به توافق مشترک» (ایکل، ۱۹۶۴: ۴۳-۵۸) تعریف می‌کند. مذاکره به عنوان فرآیندی برای رفع منازعه دارای ویژگی‌های متعددی است. علاوه بر این هر نمونه از مذاکرات صورت گرفته نیز می‌تواند به خودی خود دارای ویژگی‌های منحصر به فردی باشد. همچنین می‌توان فرآیند مذاکره را نیز به مراحل مختلفی تقسیم نمود. به همین ترتیب با توصیف مذاکره به عنوان راه حل منازعه و بر اساس انواع و مراحل منازعه می‌توان به درک و توصیفی از فرآیند مذاکره دست یافت. مراحل منازعه را می‌توان به سه مرحله ایجاد منازعه، گسترش منازعه و حل منازعه تقسیم نمود و به همین ترتیب فرآیند مذاکره را نیز می‌توان به سه مرحله پیش از مذاکره، حین مذاکره و پس از دستیابی به نتیجه تقسیم کرد. این تقسیم بندی ماهیتی تحلیلی دارد و به ندرت در جهان خارج به طور کامل محقق می‌شود.

این مذاکرات الزاماً چهره به چهره نبوده و می‌توانند با وجود فاصله مکانی بین طرف‌های درگیر صورت پذیرند. فضای وقوع مذاکره نیز می‌تواند فضایی خصوصی مانند نامه یا تلفن باشد و یا حتی می‌تواند فضایی رسانه‌ای مانند یک سخنرانی رسانه‌ای به عنوان فضای انجام مذاکره مورد استفاده قرار گیرد. فرآیند مذاکره از ابعاد مختلفی مورد مطالعه

- 1 - Debate
- 2 - Zartman
- 3 - Ikle

صاحب‌نظران قرار گرفته است. دروکمن^۱ رویکردهای مختلفی را در مورد مذاکره شناسایی می‌کند که عبارت‌اند از رویکردهای روانشناسانه، سازمان محور و رویکردهای متکی بر نظریات روابط بین‌الملل و مناسبات قدرت و همچنین رویکردهای اجتماعی (دروکمن، ۱۹۹۷: ۸۳). در اصل هر کدام از این رویکردها سطحی از موضوع مذاکره را مورد بررسی قرار می‌دهند.

در مورد انواع مذاکره نیز ما با دو گونه دسته‌بندی مواجه هستیم، در یک دسته بندی مذاکرات در مورد کالاهای عمومی از مذاکراتی که بر سر کالاهای خصوصی و منافع شخصی صورت می‌گیرند تفکیک می‌شود. همچنین در طبقه‌بندی دیگری مذاکرات سیاسی از مذاکرات تجاری و اقتصادی مجزا تلقی می‌شوند. مذاکره بین‌المللی را نیز می‌توان در دو حوزه اقتصادی و سیاسی پی‌گیری کرد. با یک رویکرد مذاکرات بین‌المللی تجاری برای حل منازعات بر سر منافع اقتصادی بوده و در مورد کالاهای قابل تقسیم مادی هستند لذا معادلات مبتنی بر عقل ابزاری بوده و بیشتر برای دیگران قابل فهم هستند اما مذاکرات بین‌المللی سیاسی در منازعه بر سر ارزش‌های نظام‌های سیاسی مختلف صورت می‌گیرند، لذا ابتدای بیشتری بر هویت و کنش‌های وابسته به هویت دارند؛ از این رو درک و تحلیل این دست از رفتارها از پیچیدگی بیشتری برخوردار است (پفاستیج، ۲۰۰۷: ۷). در مذاکرات بین‌المللی تجاری ابزارها و ساختارهای نرم و غیرتهدید آمیز نمود بیشتری دارند، در حالی که ارباب و تهدید در مذاکرات سیاسی بین‌المللی وجه غالب محسوب می‌شوند. به هر حال منافع اقتصادی و مالی از جهات مختلف قابل تقسیم هستند و طرفین می‌توانند در آنها شریک یکدیگر باشند در حالی که شاخص‌های هویتی به مثابه خطوط قرمزی هستند که گذر از آن‌ها کلیت هویت یک نظام سیاسی را با تعارض مواجه می‌کند؛ لذا مذاکرات سیاسی از دشواری‌های خاصی برخوردار هستند که مذاکرات تجاری بین‌المللی فاقد آنها می‌باشند (پفاستیج، ۲۰۰۷).

۲- نگرش های مختلف به مذاکره

در حوزه‌های متنوعی از جمله روانشناسی (موسکویچی^۱، ۱۹۷۶)، اقتصاد (اولسون^۲، ۱۹۷۱) و علوم سیاسی (تولاک^۳، ۱۹۶۹) به فرایند مذاکره و مسائل موجود در آن توجه کرده‌اند. جدای از رویکردهای رشته‌ای، نظریه‌های مختلفی نیز برای تحلیل فرآیند مذاکره و مسائل موجود در آن به کار گرفته شده است. نظریه‌های انتخاب عقلانی و نظریه بازی (آلبین^۴، ۱۹۹۹)، نظریه سازمان (توماس^۵، ۱۹۶۳) نظریات تحلیل قدرت و رهبری (زارتمن، ۱۹۸۵) هر یک در تلاش‌های پژوهشی مختلفی برای درک و تحلیل فرآیند مذاکره و مسائل آن بکار رفته‌اند. برخی فرایند مذاکره را با تقسیم آن به مراحل مختلف توصیف می‌کنند. هاپمن^۶ مذاکره را فرایندی شش مرحله‌ای در نظر می‌گیرد که طی آن یک معامله رخ می‌دهد؛ در مرحله اول پیشنهادهای اولیه توسط هر یک از طرفین به دیگری ارائه می‌شوند، در مرحله دوم تعهدات اساسی در موقعیت‌های خاص به عنوان خطوط قرمز هر یک از طرفین مشخص می‌شوند، در مرحله سوم امتیازات و تحریم‌های مورد نظر هر طرف در قبال پذیرش یا عدم پذیرش خواسته‌اش برای طرف مقابل ارائه می‌شود، در مرحله چهارم با اعطاء امتیازات از سوی یک طرف، طرف مذکور به سمت مواضع طرف مقابل حرکت می‌کند و به آن نزدیک می‌شود، در مرحله پنجم طرح‌های اولیه مورد بازبینی قرار می‌گیرد و براساس امتیازات اعطاء شده طرح‌های جدید شکل می‌گیرند و سرانجام در مرحله ششم اگر منافع حاصل از امتیازات اعطاء شده بر فشارهای موجود برای واگرایی غلبه پیدا کند توافق برای حل منازعه منعقد می‌شود (هاپمن، ۱۹۹۶: ۴۴۶).

با نگاهی به فرآیند مذاکره ما می‌توانیم با مطالعات جزئی‌تر به بررسی نگرش‌های مختلف به فرآیند مذاکره بپردازیم. دانیل دروگمن نشان می‌دهد که براساس زمینه‌ها و بنیان‌های نظری مختلف می‌توان گونه‌شناسی‌های متفاوتی را در مورد مذاکره انجام داد. او

- 1 - Moscovici
- 2 - Olson
- 3 - tullock
- 4 - Albin
- 5 - Thomas
- 6 - Hopmann

چهار نگرش متفاوت به مذاکره را مورد اشاره قرار می‌دهد که عبارتند از: مذاکره به عنوان فرآیند حل معما، مذاکره به عنوان یک معامله، مذاکره به عنوان مدیریت سازمان، و مذاکره به عنوان سیاست دیپلماتیک (دروکمن، ۱۹۹۷: ۸۳).

در مدل حل معما، دروکمن معتقد است طرفین درگیر به مذاکره به عنوان یک معما می‌نگرند که باید در حل این معما اولویت‌های طرف خودی را در نظر بگیرند. آنها تلاش می‌کنند تا در این بازی حرکت بعدی طرف مقابل را پیش بینی کنند. در مدل مذاکره به عنوان معامله این امتیازات هستند که از سوی طرف‌های متعارض مورد مبادله قرار می‌گیرند، در پی این تبادلات است که طرفین از مواضع اولیه خود فاصله گرفته و به طرف مقابل نزدیک می‌شوند (دروکمن، ۱۹۹۷: ۸۷). در مدل مذاکره به عنوان فرآیند مدیریت سازمانی نیز نظریه پردازان سازمان، مذاکره را به عنوان فرآیندی برای ایجاد وفاق در حوزه‌های مختلف سازمانی با تکیه بر بروندهای مطلوب طرفین در نظر می‌گیرند (دروکمن، ۱۹۹۷: ۸۸). در این مدل کنش‌گر، درگیر یک فرآیند دوسویه می‌شود که در آن از یک طرف باید در حوزه بین‌المللی فرآیند مورد نظر خود را به پیش ببرد و از سوی دیگر باید حوزه داخلی را در مورد توافقات بین‌المللی خود اقناع کند. و در آخر در مدل سیاست دیپلماتیک با تصویری مشهور از مذاکره مواجه می‌شویم که توسط اندیشمندان حوزه سیاست و روابط بین‌الملل مورد توجه قرار می‌گیرد (نیومن^۱، ۲۰۰۸: ۹)؛ آنها علاقمند هستند تا مذاکره را به عنوان جزئی از سیاست خارجی قلمداد کنند. در اینجا بازیگران حکومت‌هایی هستند که کنش‌های آنان بوسیله امتیازات سیاسی و عناصر ساختاری نظام بین‌المللی به پیش برده می‌شود. از نظر دروکمن (۱۹۹۷: ۸۷) و ایکل (۱۹۶۴: ۴۱-۵۸) در این مدل ممکن است اصولاً طرف‌های درگیر به قصد حل منازعه فرآیند مذاکره را آغاز نکرده باشند بلکه آنها اهدافی مانند تقویت روابط، دریافت اطلاعات و یا تاثیرگذاری بر طرف سوم را مدنظر داشته باشند. در نتیجه ممکن است در این مدل نتیجه حاصله یک توافق نباشد بلکه نفس ورود در مذاکره دارای امتیازاتی باشد که حتی در صورت عدم حصول یک توافق نیز وارد شدن در مذاکره را توجیه کند.

بدیهی است چه در مذاکره و چه در میانجی‌گری ما شاهد کنشی در چارچوب قواعد روابط بین‌الملل بوده که هدف از آن پیشینه سازی قدرت و منافع هر مجموعه دولت - ملتی یا بین‌المللی در موضوع مورد منازعه است. در این‌جا می‌توان تاثیرگذاری فرهنگ را از ابعاد مختلف مورد بحث و بررسی قرار داد. تاثیرگذاری عامل فرهنگ بر فرآیندهای تصمیم سازی به عنوان بخشی از ادبیات موجود در حوزه فرهنگ سیاسی بر چارچوب مذاکرات بین‌المللی (روبین، ۱۹۷۵؛ فاور، ۱۹۹۳) و بر رویکردهای ارتباطی و زبان‌شناختی در مورد مذاکره نیز در موارد متعددی کارساز بوده است (لوین^۱، ۱۹۷۱). حال اگر از منظری فرهنگی به این فرآیند نگاه کنیم می‌بینیم که ما در هر شش مرحله در مقابل شاخصه‌هایی قرار داریم که تحت تاثیر فرهنگ ملی دو طرف و درک میان‌فرهنگی طرفین از یکدیگر هستند. درکی در هر مجموعه فرهنگی از مفاهیم قدرت، منافع، شکست و پیروزی - چه به لحاظ اجتماعی و چه به لحاظ سازمانی - وجود دارد و همچنین میان ذهنیت فرهنگی شکل گرفته بین طرفین مذاکره - که در آن معانی مبادله درک می‌شوند و نگرش‌های متقابل از یکدیگر شکل می‌گیرند - بر همه سطوح مذاکره سایه افکنده‌اند. در بخش‌های دیگر این مقاله به تفصیل در این مورد بحث شده و این دیدگاه توضیح داده می‌شود. همان‌طور که اشاره شد تلقی هر یک از طرف‌های درگیر از مفهوم قدرت و منافع، بر ساخته‌ای از درک فرهنگی عوامل انسانی متناسب به آن کنشگر خاص از مفهوم قدرت و منافع است. ریشه‌های این فهم فرهنگی را مانند دیگر ادراکات فرهنگی می‌توان در پیشینه تاریخی، جغرافیای فرهنگی، نظام‌های دینی، حقوقی، اخلاقی و... جستجو نمود که می‌توان آن را در قالب فرهنگ ملی حاکم در آن واحد دولت - ملت در نظر گرفت. لذا در اینجا می‌توان صریحاً به دیدگاهی اشاره نمود که در آن مدل، واحدهای دولت - ملت یا واحدهای سازمانی درگیر در هر مذاکره را واحدهای انسانی دارای فرهنگ - چه از نوع ملی و چه از نوع سازمانی - در نظر می‌گیرد. لذا روابط و تعاملات آنها را با یکدیگر در چارچوب ارتباطات میان‌فرهنگی قابل بررسی می‌دانیم.

1 - Levine

فرهنگ و مذاکره

مهمترین مشخصه‌ای که در این مقاله در مورد مذاکرات بین‌المللی مورد بحث قرار می‌گیرد این است که طرف‌های درگیر در چنین مذاکرات به دلیل برخورداری از فرهنگ‌های متفاوت شیوه‌های متفاوتی از مذاکره را به نمایش می‌گذارند، این شیوه‌های فرهنگی منحصر به فرد نقش مؤثری در فرآیند مذاکرات بین‌المللی ایفا می‌کنند. از این منظر است که ما تلاش می‌کنیم تا در چارچوب ارتباطی میان فرهنگی به درک و تحلیل فرآیند مذاکره بین‌المللی بپردازیم. در نشست‌هایی که به منظور انجام مذاکرات بین‌المللی صورت می‌گیرند تصمیم‌سازی که بر تعیین دستورکارها و روند تصمیمات مؤثر هستند، هر یک از فرهنگ‌های ملی یا منطقه‌ای متفاوتی برخوردارند. این افراد با وجود برخورداری از فرهنگ‌های خاصی که تحت آنها رشد یافته و تربیت شده‌اند برد نفوذ و تأثیری دارند که بر زندگی انسان‌هایی از فرهنگ‌های دیگر مؤثر واقع خواهند شد (سالاکوس^۱، ۱۹۹۸: ۲۰۳)؛ لذا توجه به وجه فرهنگی این مذاکرات در قالب ارتباطات میان فرهنگی اهمیتی دوچندان می‌یابد. به هر حال هر فرهنگ و شیوه مذاکره‌ای برخاسته از آن می‌تواند اثرات مثبت یا منفی بر نتایج مذاکره داشته باشد. در خصوص نقش فرهنگ در مذاکرات بین‌المللی ادبیات بحث‌برانگیزی وجود دارد. از یک سو این اعتقاد وجود دارد که عوامل فرهنگی تأثیر مهمی بر فرآیند مذاکره داشته و بر نتایج آن بیش از عوامل دیگر مؤثرند. از سوی دیگر برخی نیز معتقدند که فرهنگ‌ها جایگاه تعیین‌کننده‌ای در میان عوامل تأثیرگذار بر مذاکرات بین‌المللی ندارند، چرا که فرهنگی بین‌المللی برای مذاکرات وجود دارد و به عنوان فرهنگ غالب در فرآیند مذاکرات تمایزات ایجاد شده توسط فرهنگ‌های ملی را از بین می‌برد.

برخی معتقدند ارزش‌های مشترکی که لازمه یک ارتباط مؤثر هستند متضمن برخی نشانه‌های فرهنگی بوده یا حداقل نسبت به واگرایی‌های فرهنگی حساس می‌باشند (یانسن^۲ ۱۹۹۰: ۴۷). عده‌ای دیگر همچون برکوویچ^۳ فرهنگ را هنگامی مورد توجه قرار می‌دهند

- 1 - Salacuse
- 2 - Jönsson
- 3 - Bercovitch

که به نظام‌های سیاسی و فرهنگی هر یک از طرفین درگیر در منازعه توجه می‌کند (برکوویچ، ۱۹۹۱؛ گیلادی^۱ و راست^۲، ۲۰۰۰: ۳۹۲-۳۹۷). در مدلی که برکوویچ برای طبیعت یک منازعه ارائه می‌کند جنبه‌های فرهنگی بسیار محدود است. بسیاری از منازعات دامنه‌دار و دیرپا ریشه در تعصبات فرهنگی علاج ناپذیر دارد. در این جا برای نمونه می‌توان به منازعه ایران و عراق در زمان حکومت صدام حسین اشاره نمود که یکی از دلایل آن تعصب قائل به برتری قومیت عرب بر فارس عنوان می‌شد. در این جا مفهومی که از دیگری^۳ در هر فرهنگ وجود دارد، نقش عمده‌ای در جهت دهی به منازعات ایفا می‌کند. همچنین برکوویچ تصریح می‌کند که بر این اساس طرف‌های دارای زمینه فرهنگی مشابه کمتر درگیر منازعه می‌شوند (گیلادی و راست، ۲۰۰۰: ۳۹۲-۳۹۷). به نظر می‌رسد چنین نظریاتی در بوجود آوردن درکی کامل از تاثیر فرهنگ بر مذاکرات بین‌المللی ناتوانند و با مسامحه از کنار نقش فرهنگ عبور می‌کنند.

از سوی دیگر می‌توان به این امر اشاره نمود که مذاکره به عنوان یک کنش ارتباطی که حاصل فرآیند تبادل اطلاعات میان افراد از طریق یک نظام مشترک از نشانه‌ها، نمادها و رفتارهای مشترک است خود، فرآیندی فرهنگی محسوب می‌شود. چرا که گروه‌های اجتماعی مختلف از شیوه‌ها و نظام‌های ارتباطی مختلفی بهره می‌برند (گلفند^۴ و برت^۵، ۲۰۰۴). فرهنگ نه تنها شیوه‌های مذاکره را تحت تاثیر قرار می‌دهد بلکه به نوعی در تعیین اهداف هر کنش گر در فرآیند مذاکره نیز نقش دارد. برداشتی که هر کنشگر انسانی از موقعیت اجتماعی خود دارد نیز تحت تاثیر زمینه فرهنگی او قرار دارد؛ لذا تصویر هر یک از طرفین از جایگاه خود و رفتاری که دیگران از او متوقع هستند نیز در سایه زمینه فرهنگی او قرار دارد. افرادی که متعلق به فرهنگ‌های مختلف هستند از زبان‌های متفاوتی برای مفهوم‌سازی یا قالب‌بندی مذاکره استفاده می‌کنند (گلفند^۶ و دیگران، ۲۰۰۱: ۱۰۵۹-۱۰۷۴).

- 1 - Gilady
- 2 - Russet
- 3 - Other
- 4 - Gelfand
- 5 - Brett
- 6 - Gelfand

همان‌طور که پیش از این نیز مورد اشاره قرار گرفت، بسته به فرهنگ هر یک از طرف‌های مذاکره‌کننده، آنها دارای دو دسته از اهداف نتیجه‌محور و رابطه‌محور هستند. در اهداف رابطه‌محور بر فاصله‌های اجتماعی مانند اعتماد یا تسلط تاکید می‌شود در حالی که در اهداف نتیجه‌محور دستاوردهای فردی و یا جمعی مدنظر قرار می‌گیرد. درکی که بنابر هر فرهنگ خاص از روابط اجتماعی و امتیازات اجتماعی شکل می‌گیرد تمایز این اهداف را در فرهنگ‌های مختلف ترسیم می‌کند (مارکوس^۱ و دیگران، ۱۹۹۶: ۸۵۷-۹۱۳). مذاکره بین‌المللی همواره پیچیده‌تر و دشوارتر از گفتگوهای داخلی است چرا که در مذاکرات بین‌المللی همیشه مذاکره‌کنندگانی از فرهنگ‌های مختلف حضور دارند. تفاوت‌های فرهنگی موجود تأثیری قابل توجه بر رفتارهای مذاکره‌کنندگان دارند. از جمله تفاوت‌های ناشی از اختلافات فرهنگی تفاوت در روش مذاکره طرف‌های مختلف است. الگوهای آرمانی ملی در نظام‌های مختلف سیاسی مهمترین ساختار فرهنگی تأثیرگذار بر فرهنگ سیاسی و فرهنگ مذاکره‌ی مذاکره‌کنندگان است که می‌توان از طریق تحقیقات کمی و کیفی مختلف شاخصه‌های آن را شناسایی نمود. در اصل یکی از موارد انعکاس‌دهنده فرهنگ ملی شیوه مذاکره هر یک از طرفین است. پژوهشگران از شاخصه‌های مختلفی برای نشان دادن جنبه‌های مختلف رفتارهای مذاکره‌ای که تحت تأثیر تفاوت‌های فرهنگی قرار دارند استفاده نموده‌اند. برای مثال سالاکیوس (۱۹۹۸: ۲۲۱) جدولی تهیه نموده که بر اساس آن می‌توان طیف‌های مختلفی از رفتارهای مذاکره‌ای را ملاحظه نمود:

"طیف تغییرات در رفتارهای مذاکره‌ای و عوامل فرهنگی دخیل در آن" (سالاکیوس ۱۹۹۸: ۲۲۱)

1 Markus

فاکتورهای مؤثر در مذاکره	طیف تغییرات
هدف	کناره‌گیری ↔ برقراری رابطه
نگرش	برد- باخت ↔ برد - برد
منش فردی	رسمی ↔ غیررسمی
ارتباط	مستقیم ↔ غیرمستقیم
درک شرایط زمانی	زیاد ↔ کم
عاطفی‌گرایی	زیاد ↔ کم
شکل توافق	خاص ↔ کلی
ایجاد توافق	پایین به بالا ↔ بالا به پایین
سازماندهی تیمی	تک صدایی ↔ توافقی
خطرپذیری	زیاد ↔ کم

۱- سطوح و مولفه‌های مؤثر فرهنگ در مذاکره

نظریه‌های فرهنگی با توجه به سطوح مؤثر فرهنگ، نوعاً در چهار دسته تقسیم‌بندی می‌شوند: نظریه‌های سازمانی، سیاسی، راهبردی و جهانی (نیومن، ۲۰۰۸: ۲۰). لگرو^۱ معتقد است که از منظر فرهنگ سازمانی اولویت‌های یک ملت برای مشارکت یا عدم مشارکت در مذاکرات بین‌المللی تحت تاثیر شرایط اجتماعی و بروکراتیک داخلی آن است که از مجموعه این شرایط با عنوان فرهنگ سازمانی^۲ نام برده می‌شود (لگرو، ۱۹۹۶: ۱۱۹). اگر این رویکرد را مفروض بگیریم، آنگاه ساختار بروکراتیک ارتش و فرهنگ سازمانی حاکم بر آن بر کنش‌های دیپلماتیک یک کشور مؤثر خواهند بود. کایر^۳ نیز به توضیح تاثیر فرهنگ سیاسی هر ملت بر نحوه انتخاب راه‌حل‌های مناسب

- 1 - Legro
- 2 - Organizational culture
- 3 - Kier

برای برون رفت از شرایط منازعه و بحران می‌پردازد. او بر این امر تاکید می‌کند که دکترین نظامی پیش از هر چیز توسط سیاستگذاران غیر نظامی تحت تاثیر قرار می‌گیرد. بنابراین در جایی که یک ملت به عنوان یک کل دارای فرهنگ از فرهنگ سیاسی محافظه‌کارانه‌ای برخوردار باشد آنگاه ما می‌توانیم تاثیر آن را در راهبردهای دفاعی، امنیتی و بین‌المللی آن ملت نیز مشاهده نماییم (کایر، ۱۹۹۵: ۶۶-۶۷). بارنت^۱ و فینه‌مور^۲ نیز نشان می‌دهند که جریان‌های جهانی فرهنگ بر عوامل شکل دهنده همکاری‌های بین‌المللی مؤثر هستند. ایشان معتقدند همچنان که دولت‌ها با افزایش مشارکت در سازمان‌های بین‌المللی روند اجتماعی شدن در جامعه بین‌الملل را طی می‌کنند و در پی آن از شاخص‌های فرهنگی این جامعه تبعیت می‌نمایند، آنها سعی می‌کنند تا رفتار خود را براساس فرم‌های پذیرفته شده در فرهنگ جهانی جدید سامان‌دهی نمایند (بارنت و فینه‌مور، ۱۹۹۹: ۷۰۰). بنابراین دیپلماسی اتخاذ شده توسط یک ملت تحت تاثیر فشارهای ناشی از هنجارهای فرهنگی و قواعد رفتاری فرهنگ جاری در محیط بین‌المللی آن قرار دارد. در ادامه تلاش می‌شود تا تاثیرگذاری سطوح و مولفه‌های دیگر فرهنگ یعنی سطوح فرهنگ سیاسی و راهبردی و مولفه‌های زبان، آداب و تشریفات، انگاره‌ها و هویت بر فرآیند مذاکره بررسی شود.

۱-۱- فرهنگ سیاسی

مفهوم فرهنگ سیاسی به دریافت‌های موجود از نظام سیاسی و نگرش شهروندان از آن بازمی‌گردد؛ در نتیجه فرهنگ سیاسی به ابعاد ذهنی بنیادهای اجتماعی نظام سیاسی اشاره می‌کند. همچنین فرهنگ سیاسی شامل رفتارهای سیاسی بازیگران حاضر در خود این نظام‌ها نیز می‌گردد. به عنوان مثال مفهوم ائتلاف در میان احزاب سیاسی آلمانی و ایتالیایی امری شناخته شده است، اما در بریتانیا چنین مفهومی در فرهنگ سیاسی جایی ندارد. در نتیجه احزاب بریتانیایی برای دسترسی به توافق با

1 - Barnett

2 - Finnemore

رقبای خود با مشکلات بیشتری مواجهند تا هم‌تایان آلمانی و ایتالیایی آنها (پفاستچ، ۲۰۰۷: ۴۳).

مفهوم فرهنگ در تمام حوزه‌های زندگی ساری و جاری است. از جمله فضاهایی که تحت تاثیر مفهوم فرهنگ قرار دارد فضای داخلی و بین‌المللی سیاست است. دانشمندان علوم سیاسی معتقدند که بنابر هر فرهنگ خاص نهادهای سیاسی و حکومتی خاصی در یک جامعه به وجود می‌آیند. آلموند^۱ و وربا^۲ فرهنگ سیاسی را مجموعه‌ای از هدایت‌کننده‌های شناختی، محرک و ارزیابی‌کننده می‌دانند که به مفاهیم سیاسی در محیط بین‌المللی و داخلی می‌پردازند (آلموند و وربا، ۱۹۸۹: ۲۶-۲۷). بر این اساس فرهنگ سیاسی به افراد کمک می‌کند تا با استفاده از داشته‌های فرهنگی خود به درک و هدایت نظام‌های سیاسی بپردازند. احساس هویت ملی که از اجزاء فرهنگی نهاد دولت-ملت محسوب می‌شود نیز حاصل حضور فرهنگ سیاسی در سطح جامعه است. بدیهی است که در بطن مذاکرات بین‌المللی، فرهنگ سیاسی ملی و جهانی ادراک افراد را از ساختارهای سیاسی و نحوه اداره آنها مشخص می‌کند.

۲-۱- فرهنگ راهبردی

هاولت^۳ فرهنگ راهبردی را مجموعه‌ای از شرایط مانند جغرافیا، تاریخ و روایت می‌داند که هویت جمعی مرتبط با تصمیم‌گیری‌های امنیتی را شکل می‌دهد (هاولت، ۲۰۰۶: ۳). فرهنگ راهبردی در اصل معنای شکست و پیروزی، دفاع و حمله، و امنیت و خطر را برای جوامع انسانی تبیین می‌کند. بر این اساس فرهنگ راهبردی در شکل‌گیری و قالب‌بندی منازعات بین‌المللی از طریق شکل دادن به ادراک طرفین نسبت به خود منازعه و اهداف آنها در این منازعه موثر است. به هر حال فرآیند مذاکره تحت تاثیر شرایط و فرصت‌های راهبردی موجود در محیط قرار دارد و چنین عواملی نیز بر رفتارهای مذاکره‌کنندگان تاثیرگذار است. در کنار تاثیر

- 1 - Almond
- 2 - Verba
- 3 - Howlett

عوامل فرهنگی، منافع سیاسی و اقتصادی گروه‌های درگیر نیز منجر به گردش‌های غیرقابل پیش‌بینی خواهند شد. اگر چه لانگ^۱ هشدار می‌دهد که تحلیل تمام رفتارها با عینک تحلیل فرهنگی امر خطرناکی است (لانگ، ۱۹۹۳: ۴۳)؛ اما همچنان باید به این نکته توجه نمود که تلقی و انگاره کنش‌گران از مفاهیم، شرایط و فرصت‌های راهبردی تحت تاثیر فرهنگ راهبردی تعیین می‌شوند.

۱-۳- زبان

زبان یکی از مهم‌ترین مولفه‌های فرهنگ است که در رفتار مذاکرات تاثیرگذار است. زبان از یک سو ابزاری برای ارتباط است و از سوی دیگر بیان‌گر شیوه تفکر است. باید این دوکارکرد زبانی را از هم تفکیک کرد. به عنوان نمونه زبان انگلیسی گرچه می‌تواند به عنوان ابزار ارتباطی در نشست‌های بین‌المللی مورد استفاده قرار گیرد اما نمی‌تواند جایگزین شیوه تفکر وابسته به زبان بومی هر مذاکره‌کننده شده و در رفتار مذاکراتی او ایفای نقش کند. استفاده از زبان رسمی مشترک در فرآیند مذاکره تمام موانع ارتباطی میان آنها را برطرف نمی‌کند. جهت‌گیری‌های ارزشی طرفین درگیر در مذاکره تا حد زیادی بر رفتارهای ارتباطی آنها مؤثر است. کانال‌های ارتباطی و نحوه استفاده از آنها در هر فرهنگ به نحو خاص آن تعیین شده‌اند. علاوه بر این ارتباطات غیرکلامی نقش‌های متفاوتی را در هر فرهنگ ایفا می‌کنند (برتون^۲، ۱۹۹۹: ۱۰۶). توجه به چنین تفاوت‌هایی - به خصوص هنگامی که توقع رفتارهای یکسان و استاندارد شده وجود دارد- بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

زبان یکی از مهم‌ترین رسانه‌های ارتباطی است که شامل نظامی از نشانه‌ها می‌باشد (هیتز^۳، ۱۹۷۷: ۴۱). این نظام نشانه‌ای می‌تواند با تمایزاتی که در فرهنگ‌های متفاوت دارد به عنوان عاملی برای عدم درک متقابل مطرح شود. سوء تفاهم یا سوء برداشت منظور و قصد

1 - Lang
2 - Berton
3 - Hitz

طرف مقابل در فرآیند مذاکره می‌تواند به نتایجی بسیار غیرمنتظره و دور از ذهن منجر شود. نشست مشترک خروشچف و کندی در سال ۱۹۶۱ در وین مثالی مناسب برای سوء تفسیر کنش‌های طرف مقابل است که در نتیجه تفاوت‌های فاحش فرهنگ سیاسی در دو کشور ایالات متحده و اتحاد جماهیر شوروی بوجود آمده بود. این سوء برداشت منجر به نتیجه‌گیری‌های نادرست در مورد مقاصد یکدیگر از سوی دو طرف شد. رفتارهای کندی در چارچوب نظام رفتاری آنگلو ساکسون توسط خروشچف که دارای فرهنگ سیاسی صریح و بی‌پروا بود، به عنوان نتیجه‌ای واضح از ضعف درونی کندی درک شد و موجب شد تا ماجرای بحران موشکی کوبا از سوی شوروی آغاز شود (پفاستیچ، ۲۰۰۷: ۴۳).

۱-۴- آداب و تشریفات

در بعد آداب و تشریفات مذاکرات بین‌المللی می‌توان به برخی هنجارهای سنتی تعیین شده در طول تاریخ اشاره نمود. این آداب و تشریفات در قرن هجدهم و نوزدهم غالباً بوسیله دیپلمات‌های فرانسوی تبیین و تعیین شده‌اند (کرمنیوک^۱، ۱۹۹۱: ۵۰). امروزه فرهنگ حاکم بر مذاکرات جهانی تا حد زیادی تحت تاثیر فرهنگ‌ها و زیر فرهنگ‌های ملی و منطقه‌ای قرار دارد. آداب و رسوم به عنوان یکی از مولفه‌های برساننده فرهنگ و به عنوان جزئی از فرهنگ مذاکره، سعی بر این دارد تا محیط مذاکره را خوشایند کرده و از ایجاد سوء تفاهم جلوگیری نماید. با توجه به تفاوت‌های فرهنگ‌های ملی در حوزه آداب و سنن برخورد آگاهانه با این تفاوت‌ها در دسترسی به توافق نقش مؤثری ایفا خواهد کرد. برتون به برخی از این تفاوت‌ها در میان دیپلمات‌های کشورهای مختلف اشاره می‌کند (برتون، ۱۹۹۹: ۱۰۷-۱۰۸). در

1 - Kremenjuk

نتیجه آگاهی از این آداب و تشریفات طرفین مذاکره احساس تحقیر شدن و یا خود برتر بینی نمی کنند.

۱-۵- انگاره ها

انگاره مذاکره کنندگان از مسائل و ارزیابی گزینه‌های موجود برای حل مسائل تحت تاثیر ویژگی‌های فرهنگی هر یک از آنان به کار می رود (فاور، ۱۹۹۹: ۱۹). این امر که چه نتایجی مطلوب، قابل تحمل و یا غیرقابل قبول هستند، تنها مبتنی بر منافع طرفین نیست بلکه تا حد زیادی به پس زمینه‌های فرهنگی آنها بستگی دارد. انگاره هر مذاکره کننده از خود و طرف مقابلش با تصاویر ذهنی، الگوهای آرمانی و تجربیات تاریخی او بستگی دارد. به عنوان مثال برتون معتقد است تصویر ذهنی دیپلمات‌های چینی از برخوردهای تحقیرآمیز بریتانیایی‌ها در قرن نوزدهم، و درک آنها از ایالات متحده به عنوان یک قدرت سلطه‌گر در رفتارهای مذاکراتی آنها مشهود است (برتون، ۱۹۹۹: ۹۵-۹۶).

۱-۶- هویت

فاور هویت را هسته ناملموس فرآیند مذاکره می‌داند (فاور، ۱۹۹۹: ۲۷). در صورتی که سازه‌های هویتی طرفین درگیر در مذاکره میان خود و دیگری تعارضی غیرقابل حل ایجاد کند و یا به دنبال پیروزی نمادینی باشد که از سوی طرف مقابل قابل تحمل نیست، این سازه‌ها می‌توانند منجر به متوقف شدن کل فرآیند مذاکره شوند. این امر مستلزم تحقیری دوجانبه است که در نهایت منجر به سوء تفاهم شده و رنجش متقابل خواهد داشت. این شرایط هنگام مذاکره در مورد ارزش‌های ایدئولوژیک بسیار محتمل خواهد بود و زمانی حساس‌تر خواهد شد که مسائل مورد مذاکره بخشی جدا نشدنی از نمادهای هویتی طرفین درگیر باشد.

مطالعه موردی؛ تأثیر فرهنگ ایرانی بر مذاکرات

در این قسمت با توجه به آنچه که تا کنون گفته شد به مطالعه موردی تأثیر فرهنگ ایرانی بر مذاکرات پرداخته می‌شود. در مورد فرهنگ سیاسی مردم ایران لازم است به نظام سیاسی ایشان توجه ای ویژه نشان داد. نظام سیاسی ایران با تأثیر پذیری از هنجار های دینی و همچنین ارزش های انقلابی فرهنگ سیاسی خاصی را در سطح داخلی و بین الملل ایجاد نموده است به دلیل این تأثیر پذیری ها، فرهنگ سیاسی داخلی ایران به یک نظام سیاسی قطبی تمایل دارد که در آن «حلقه اجتماعی مردم را به طبقه بندی های "خودی" و "غیر خودی" تقسیم می کند» (بار، ۲۰۰۴: ۳۳). منظور از "خودی" نیروهای انقلابی و مسلمان مدافع نظام هستند. در این فضا هر گونه تلاش سیاسی باید در راستای خواسته های اسلام خواهان و انقلابیون مسلمان باشد. از همین جهت است که نمی توان نفوذ حوزه های علوم دینی را در روابط سیاسی داخلی و بین المللی ایران نادیده گرفت. این تقسیم بندی خودی و غیر خودی در سطح روابط بین الملل نیز قابل مشاهده است. دوست و برادر خواندن ملت های مسلمان، انقلابی و مبارز استکبار جهانی و در نتیجه بیشتر افقی بودن سطح ارتباطی مذاکرات با ایشان و در مقابل دشمن خواندن امپریالیسم و صهیونیسم و به تبع آن بیشتر عمودی بودن سطح ارتباطی مذاکره با نمایندگان آن ها، اجزای کل یکپارچه ای را برمی سازد که نامش فرهنگ سیاسی است و سطحی از تعاملات سیاسی بین المللی ایران را پوشش می دهد.

فرهنگ راهبردی به عنوان سطح یا بستری جهت اجماع یا توافق در رابطه با تصمیم گیری های امنیتی است. در این نوع تصمیم گیری ها بر مصالح مورد اتفاق جمعی تاکید می شود. از نمونه های بارز فرهنگ راهبردی در سطح روابط بین المللی در ایران قبول "قطعنامه ۵۹۸" است. در بیانات حضرت امام خمینی (ره) در مورد قبول قطعنامه با

1 - Bar

توضیحاتی استراتژیک رویه رو می شویم که به تبیین چرایی پذیرش آن می پردازند. ایشان از طرفی پذیرش این قطعنامه را به مصلحت اسلام و نظام می دانند و از سوی دیگر بر این نکته تأکید دارند که پذیرش این قطعنامه به معنای ترس از جنگ و مبارزه نیست. «و خدا می داند که اگر نبود انگیزه‌ای که همه ما و عزت و اعتبار ما باید در مسیر مصلحت اسلام و مسلمین قربانی شود، هرگز راضی به این عمل نمی‌بودم و مرگ و شهادت برایم گواراتر بود. اما چاره چیست که همه باید به رضایت حق تعالی گردن نهیم» (موسوی خمینی، ۱۳۷۸: ۹۲). فرهنگ راهبردی ایران مفهوم شکست و پیروزی را مطابق منطق تکلیف گرا تعریف می کند و این منطق مبتنی بر آموزه های دین اسلام است.

از دیگر نمونه های فرهنگ راهبردی می توان به پابندی و رعایت اصل یا قاعده "نفی سبیل" در مذاکرات بین المللی اشاره کرد که بر مبنای آن دو اصل یکصد و پنجاه و دوم و یکصد و پنجاه و سوم قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران تنظیم شده است: "اصل یکصد و پنجاه و دوم: سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران بر اساس نفی هرگونه سلطه جویی و سلطه پذیری، حفظ استقلال همه جانبه و تمامیت ارضی کشور، دفاع از حقوق همه مسلمانان و عدم تعهد در برابر قدرت های سلطه گر و روابط صلح آمیز متقابل با دول غیر محارب استوار است. اصل یکصد و پنجاه و سوم: هر گونه قرارداد که موجب سلطه بیگانه بر منابع طبیعی و اقتصادی، فرهنگ، ارتش و دیگر شؤون کشور گردد ممنوع است" (قانون اساسی، ۱۳۵۸). "اصل عزت" که عبارت است از اینکه هر صلح یا مذاکره‌ای نزد مسلمانان باید از موضعی برابر و با عزت انجام شود، نیز یکی دیگر از اصول راهبردی ایرانیان در مذاکرات بین المللی است که می توان ریشه اش را به این آیه شریفه قرآن کریم رساند: "فلا تهنوا و تدعوا الی السلم و انتم الاعلون و الله معکم و لن یترکم اعملکم: پس سستی نوزید و کافران را به آشتی مخوانید، که شما برترید و خدا با شماست و از ارزش کارهایتان هرگز نخواهد کاست" (قرآن کریم، ۴۷:۳۵).

زبان هم از مولفه های فرهنگی موثر بر مذاکره است. این تاثیر گذاری در سطح کلامی و غیر کلامی مشاهده می شود. آنچه که در برخی اسناد راهبردی راجع به مذاکرات دیپلماتیک ایرانیان آمده است اینکه در سطح ارتباط کلامی

ایرانی‌ها در مذاکرات به ابهام تمایل دارند. «ابهام در گفتار نه تنها پذیرفته شده است بلکه تحسین هم می‌شود؛ اگر به گونه‌ای به کار برده شود که طرف مذاکره کننده را به نحو موفقیت آمیزی گیج کند» (بار، ۲۰۰۴: ۳۸). بدین ترتیب می‌توان از وجود فرضیه عدم قطعیت در بیان ایرانی‌های مذاکره کننده سخن گفت که بر دو اصل مبتنی است. «الف» پیام‌ها نمی‌توانند مطابق با هر معیاری تفسیر شوند (ب) یک مذاکره کننده باهوش هرگز به تفسیر نهایی یک پیام اشاره نمی‌کند» (بار، ۲۰۰۴: ۳۸).

در سطح ارتباطات غیر کلامی نیز مذاکرات با ایرانی‌ها شدیداً زمینه‌محور است. این زمینه‌محوری «نه تنها در انتخاب لغات مورد استفاده بلکه در تمایل برای تفسیر پیام بر اساس زمینه‌ای که این پیام در آن رد و بدل می‌شود نیز» (بار، ۲۰۰۴: ۳۰). مشاهده می‌شود. علاوه بر این زمینه‌محوری را می‌توان در موارد دیگری از آداب و تشریفات مثلاً جای دادن میهمان در سمت راست میزبان و یا نزدیک درب خروج، حرکت‌های مختلف سر و دست در حین مذاکرات مشاهده کرد. آداب و تشریفات مذاکره کنندگان ایرانی در ارتباطات میان‌فرهنگی به دلیل بهره‌مندی از فرهنگ ایرانی - اسلامی اصول خاصی را الزام می‌دارد: نوع تعامل با زنان در مذاکره، عدم حضور در ضیافت‌هایی که مشروب در آن‌ها توزیع می‌شود، غیرت و غرور ایرانی که خود را در قالب تلاش برای حفظ موضع استعلائی در مذاکرات نشان می‌دهد و مواردی از این دست از اصول آداب و تشریفات مذاکره ایرانی به شمار می‌آیند.

انگاره سطح دیگری است که بر مذاکره تاثیر گذار است. منظور از انگاره تصویری است که طرفین مذاکره از یکدیگر دارند. مذاکرات ایرانیان با غربی‌ها بهترین نمونه برای توصیف نحوه تاثیر انگاره بر روند مذاکرات است. برای نمونه در "سند دیپلماسی عمومی هرزلیا" در مورد تصور ایرانیان از غرب آمده است «ترکیبی از احترام [به غرب] به خاطر دستاوردهایش در همان موضوعاتی که فرهنگ ایرانی به خود افتخار می‌کند (علم و فرهنگ)، در کنار طرد تأثیرات

فرهنگی گسترش یافته آن در جامعه ایران و احساس قربانی شدن به دست غرب... این تصورات در اندیشه سیاسی ایرانی ها منجر به تمایل نسبت به تئوری‌های توطئه شده است» (بار، ۲۰۰۴: ۱) یکی از مهم ترین پدیده‌های اجتماعی و فرهنگی که بر سازنده انگاره ایرانیان نسبت به غربی ها به حساب می‌آید، "تهاجم فرهنگی" است. گفتمانی که پس از انقلاب اسلامی و به ویژه در دهه هفتاد شمسی شکل گرفته و پرورش یافت و سپس در دهه هشتاد شمسی با الهام از مفهوم "قدرت نرم" و مفصل بندی نسبتاً متفاوتی به "جنگ نرم" تغییر یافت. شکل گیری انگاره ها همبسته با شکل گیری و تثبیت گفتمان هاست و گفتمان ها ریشه در مناسبات تاریخی، سیاسی، اجتماعی و اقتصادی جامعه‌ی ایرانی البته در کنش و واکنش با جامعه جهانی است. در نتیجه ایرانیان در طول تاریخ مذاکرات خود با غرب، به طرز گفتمانی غربی را توطئه گری تلقی می کنند که اصولاً برای منافع ملی شان یک تهدید به شمار می آید.

هویت از دیگر عوامل و مولفه های فرهنگی موثر بر روند مذاکره است. هویت ایرانی را می توان بر اساس تصویری که از خویشتن^۱ دارد بازشناخت. برای نمونه و از منظر "سند دیپلماسی عمومی هرزلیا" هویت ایرانی دو بعد بر سازنده دارد: یک بعد تأکید بر ایرانیت است که «بازتاب دهنده افتخار به اشرافیتی باستانی و ملتی شاهنشاهی است که بخش قابل توجهی از خاور میانه را فرماندهی می کرد و به جهان گنجینه های هنری، علمی و معماری را ارائه می نمود» (بار، ۲۰۰۴: ۵)؛ بعد دیگر بر اسلامیت و شیعی گری تأکید دارد. این بعد «با حس قوی بی اعتنایی به قدرت، احساس مظلومیت، شکست خوردگی و خوار شدگی توسط نیروهای بیرونی شناخته می شود. چنین تصویری از هویت ایرانی با نشاندار شدن ماجرای تاریخی حکومت امام علی همراه است، کسی که به عنوان خلیفه جانشین پیامبر اسلام حقیقتاً غصب شد» (بار، ۲۰۰۴: ۵). این تصویر از خویشتن می تواند در مذاکرات ایرانی به صورت برخورد های عمودی با طرف مذاکره یا

1 - Self

"دیگری" بیگانه و غریبه بیانجامد و دقیقاً به معنا و تعبیر تلاش برای حفظ حقوق خود یا تأکید بر گذشته پر افتخار ایرانی - اسلامی نمودار شود.

ویژگی‌ها	سطوح و مولفه‌های موثر فرهنگ ایرانی بر مذاکره
<ul style="list-style-type: none"> - نظام سیاسی دو قطبی (خودی - غیر خودی) - افقی بودن سطح مذاکرات با خودی - عمودی بودن سطح مذاکرات با غیر خودی 	فرهنگ سیاسی
<ul style="list-style-type: none"> - تعریف مصالح ملی بر اساس ارزش‌های دینی - تصمیم‌گیری وظیفه‌گرا مبتنی بر ارزش‌های دینی - تعریف شکست و پیروزی بر اساس منطق وظیفه‌گرا 	فرهنگ راهبردی
<ul style="list-style-type: none"> - تمایل به ابهام در سطح ارتباط کلامی - زمینه - محوری در سطح ارتباط غیر کلامی 	زبان
<ul style="list-style-type: none"> - حاکمیت اصول دینی بر تشریفات حین مذاکره - توجه به غرور ایرانی برای حفظ موضع استعلایی در مذاکره 	آداب و تشریفات
<ul style="list-style-type: none"> - توطئه‌انگاری ایرانیان در مذاکرات خود نسبت به غربی‌ها - طرد فرهنگ غربی و موضع‌گیری در برابر آن 	انگاره‌ها
<ul style="list-style-type: none"> - توجه به ایرانیت - اسلامیت و شیعی‌گری 	هویت

نتیجه‌گیری

مطالعات در حوزه فرهنگ پژوهی، شامل موضوع ارتباط میان دو فرهنگ متفاوت نیز می‌شود. در این مقاله به این مسئله پرداخته شد که دو جامعه خاص یا واحدهای انسانی بهره‌مند از فرهنگ‌های متفاوت چگونه با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند. مذاکره و بطور خاص مذاکره در سطح بین‌المللی بعنوان وجه غالب ارتباط به حساب می‌آید که در آن اغلب طرفین منازعه از زمینه‌های فرهنگی متفاوت با هم تعامل می‌کنند. به هر حال امروزه بسیاری از محققان حوزه ارتباطات میان‌فرهنگی به مسئله مذاکره توجه نموده‌اند. برای نمونه از نظر ریموند کوهن تفاوت‌های موجود در ادراکات - که ناشی از تفاوت‌های فرهنگی هستند- مستقیماً بر نحوه مذاکره توسط ملیت‌های مختلف تاثیرگذار است (کوهن، ۱۹۹۱: ۲۱۶).

پیش‌بینی رفتار مذاکره‌ای طرف مقابل اتفاقی است که در آگاهی نسبت به فرآیند ارتباط میان فرهنگی رخ می‌دهد. در صورت وجود درک میان فرهنگی صحیح و متناسب میان دو طرف و ایجاد میان‌ذهنی پرنرنگ در بین طرفین متنازع می‌توان به موفقیت‌آمیز بودن فرآیند مذاکره امیدوار بود. توانایی ادراک میزان عدم تناسب فرهنگی به طرفین کمک می‌کند تا خود را متناسب با پیچیدگی فرآیند میان‌فرهنگی مذاکره آماده نموده و تعاملات خود را تنظیم کنند.

پرسش اصلی این مقاله واکاوی مفهوم و پدیده مذاکره بین‌المللی به مثابه مفهوم، پدیده و شکلی از ارتباط میان فرهنگی است که در راه پاسخ بدان، به زمینه فرهنگی هر یک از واحدهای درگیر در مذاکره که خود شامل سطوح، عوامل و مولفه‌های مختلفی بوده و بر فرآیند مذاکره مؤثر است، اشاره شد. بدین ترتیب که زمینه فرهنگی با اتکا بر فرهنگ سیاسی و راهبردی بر تعیین اولویت‌ها و منافع کنش‌گران درگیر در فرآیند مذاکره، نقش مهمی ایفا می‌کند. از سوی دیگر، هویت هر کنش‌گر که نتیجه هنجارها و نگرش‌های فرهنگی او نسبت به خود یا خویش‌شن است، نحوه ایفای نقش او را در فرآیند مذاکره تعیین می‌کند. توانایی‌های زبانی هر فرهنگ و به دنبال آن شیوه تفکر برآمده از آن، فرآیندهای

متفاوتی را در بیان برای طرفین مذاکره پدید می‌آورد که آگاهی نسبت به آنها در دستیابی به توافق بسیار مؤثر است. آگاهی کنش‌گر نسبت به قرار گرفتن او در فضای میان‌فرهنگی تحت تاثیر درک او نسبت به انگاره‌های ذهنی خود و طرف مقابل است. به عبارت دیگر قدرت درک فرهنگ‌های دیگر در اصل ظرفیتی است که به تناسب ویژگی‌های هر فرهنگ در اختیار کنشگران متعلق به آن قرار می‌گیرد. آداب و تشریفات شیوه مذاکره بین‌المللی هم از دیگر مولفه‌های فرهنگی اثرگذار بر یک فرایند ارتباط میان‌فرهنگی است. درنهایت می‌توان چنین نتیجه گرفت که با در نظر گرفتن مذاکره بین‌المللی به مثابه شکلی از ارتباط میان‌فرهنگی می‌توان تاثیرگذاری فرهنگ بر فرایند مذاکره در سه حوزه مشخص، نشان داد: اول در شکل و ساختار مذاکره، دوم در میزان دستیابی به توافق مشترک و درک و فهم بین‌الذهانی و سوم در نوع توافق حاصل شده. این مدل را می‌توان برای تمام کنشگران دخیل در فرایند مذاکره بین‌المللی به کار برد.

منابع

۱. محسنیان راد، مهدی، (۱۳۸۲)، ضرورت توجه به مقوله میان فرهنگی در جامعه شوروی، داریوش، (۱۳۸۰)، تعریف ها و مفهوم فرهنگ: مرکز اسناد فرهنگی آسیا.
۲. پهلوان، چنگیز، (۱۳۷۷)، گفتارهایی در زمینه فرهنگ و تمدن. پیام امروز.
۳. سلیمی، حسین، (۱۳۷۹)، فرهنگ گرایی، جهانی شدن و حقوق بشر: وزارت امور خارجه.
۴. گیدنز، آنتونی، (۱۳۷۴)، جامعه شناسی. ترجمه: منوچهر صبوری: نشر نی.
۵. موسوی خمینی، روح الله، (۱۳۷۸)، صحیفه امام. جلد ۱: موسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی.
۶. ونت، الکساندر، (۱۳۸۵)، نظریه اجتماعی سیاست بین الملل. ترجمه: حمیرا مشیرزاده. انتشارات وزارت امور خارجه.

- 7- Albin, C. (1999). Justice, Fairness, and Negotiation: Theory and Reality, in Peter Berton, Hiroshi Kimura and William Zartman (eds), International Negotiation. Basingstoke: Macmillan, pp. 257-90.
- 8- Almond, G & Verba, S. (1989). The Civic Culture: Revisited. Sage Publications Inc.
- 9- Arnold, M. (1869/1994). Culture and Anarchy. Yale University Press.
- 10- Barnett, M & Finnemore, M. (1999). The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations. International Organization, vol. 53, no. 4, pp. 699-732.
- 11- Bar, Sh. (2004). Iran: Cultural Values, Self images and Negotiation Behavior. The Interdisciplinary Center Herzliya Lauder School of Government, Diplomacy and Strategy Institute for Policy and Strategy
- 12- Bennett, M. J. (1998). Basic Concepts of Intercultural Communication: Selected Readings. Intercultural Press.
- 13- Bercovitch, J. (1991). "International Mediation,". Journal of Peace Research, vol. 28, no. 1, pp. 7-17.

- 14- Berton, Peter, Hiroshi Kimura and William Zartman (eds) 1999: International Negotiation. Actors, Structure/Process, Values. Basingstoke: Macmillan.
- 15- Cohen, R. (1991/1997). Negotiating across Culture: International Communication in an Interdependent World. United States of America: Institute of Peace.
- 16- Dawkins, R. (1998). Unweaving the Rainbow. Mariner Books.
- 17- Deutsch, M. (1994). constructive conflict management for the world today. International Journal of Conflict Management, vol. 5, pp. 111 – 129.
- 18- Druckman, D. (1997). "Negotiation in the Interuational Context," Peacemaking in International Conflict; Methods and Techniques, I. William Zartman and J. Lewis Rasmussen eds., United States Institute of Peace.
- 19- Faure, G. O. (1999) Cultural Aspects of International Negotiation. In Berton, Kimura and Zartman (eds), International Negotiation. Actors, Structure/Process, Values. Basingstoke: MacMillan.
- 20- Faure, Guy Olivier and Rubin, Jeffrey Z. (eds) 1993: Culture and Negotiation. Newbury Park, CA: Sage.
- 21- Gelfand, M. J., Nishii, L. H., Holcombe, K. M., Dyer, N., Ohbuchi, K. I., and M. Fukuno. (2001). Cultural influences on cognitive representations of conflict: Interpretations of conflict episodes in the U.S. and Japan. Journal of Applied Psychology.
- 22- Gelfandand, M & Brett, J. (2004). Negotiation and Culture. Stanford university press.
- 23- Gilady, L & Russett, B. (2002). Handbook of International Relations. SAGE Publications.
- 24- Gudykunst, W. (2005). Theorizing about Intercultural Communication. SAGE Publication.
- 25- Hitz, H. (1977). Logical Basis of Semiotics. In T.A. Sebeok (eds.): A Perfusion of Signs. Bloomington: Indiana University Press.
- 26- Hopmann, T. (1996). Bargaining and Problem Solving; Two Perspectives on International Negotiation. Turbulent Peace; The Challenges of Managing International Conflict. United States Institute of Peace Press.

- 27- Howlett, D. (2006). The Future of Strategic Culture. Defense Threat Reduction Agency.
- 28- Ikle, F. (1964). How Nations Negotiate. Praeger.
- 29- Jacquin & Berdal .(1998). Culture in world politics. Mellenium
- 30- Jönsson, C. (1990). Communication in International Bargaining. London: Pinter.
- 31- Kier, E. (1995). "Culture and Military Doctrine: France between the Wars," International Security, vol. 19, no. 4, pp. 65-93.
- 32- Kremenyuk, V. A. (ed.) (1991). International Negotiation. Analysis, Approaches, Issues. Oxford: Jossey-Bass. New edition 2002.
- 33- Lang, W. (1993). A Professional's View. In Faure and Rubin(eds) Culture and Negotiation. Newbury Park, CA: Sage. pp. 38-46.
- 34- Legro, J. (1996). "Culture and Preferences in the International Cooperation Two-Step," The American Political Science Review, vol. 90, no. 1.
- 35- Levine, E.P. 1971: Mediation in International Politics. Peace Research Society Papers, Vol.13, pp. 23-43.
- 36- Markus,H & Kitayama, R & Heiman, S and R.(1996). Culture and basic psychological principles. Guilford.
- 37- Merriam-Webster On-line Dictionary, Negotiate, retrieved from <http://www.m-w.com/dictionary/negotiate>. in 06/11/2012
- 38- Moscovici (1976). Social Influence and Social Change. Paris, Serge: Academic Press.
- 39- Newman, L. (2008). The Role of Culture in Conflict Resolution. M. A. Thesis. Naval Postgraduate School. California. US.
- 40- Nisbett, R. (2003). The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently. The Free Press.
- Olson, M. (1971). The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- 41- Pfetsch, F. R. (2007). Negotiating Political Conflicts. PALGRAVE MACMILLAN.

- 42- Pillar, P. R. (1983). Negotiation Peace: War termination as a bargaining process. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- 43- Pruitt, Dean G. and Lewis, Steven A. (1977). The Psychology of Integrative Bargaining. In Druckman, Daniel (ed.): Negotiations, Social-Psychological Perspectives. Beverly Hills, CA: Sage, pp. 161-92.
- 44- Reeves, J. (2004). Culture and International Relations. Routledge.
- 45- Rubin, Jeffrey Z. and Brown, Bert R. (1975) the Social Psychology of Bargaining and Negotiation. London: Academic Press.
- 46- Salacuse, J. (1998). Ten Ways that Culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results. Negotiation Journal, vol. 14.
- 47- Thomas, E.J. and Fink L.F. (1963). Effects of Group Size, in Psychological Bulletin, Vol. 4, No.60: pp. 371-84.
- 48- Tullock, G. (1969). Federalism: Problems of Scale, in Public Choice, vol.6: pp.19-30.
- 49- Williams, R. (1981). Culture. Fontana Press.
- 50- Zartman, W. I. (1985). Negotiating from Asymmetry: The North-South Stalemate. Negotiation Journal, Vol.1, No. 4: pp. 121-38.
- 51- Zartman, W.I. (1977). Negotiation as a Joint Decision-Making Process. The Journal of Conflict Resolution, Vol. 21, No. 4: pp. 619-638.