

ثقافة التفاوض والحوار

الدكتور

إبراهيم الشهاوى

المحامى بالنقض والإدارية العليا
وكيل وزارة الاقتصاد
ومستشار مصلحة الشركات الأسبق

الضهرس

٥

المقدمة

٩

الباب الأول

مفهوم ثقافة التفاوض والحوار

١٢

الفصل الأول

ماهية ثقافة التفاوض والحوار

١٢

المبحث الأول

التعريف بثقافة التفاوض والحوار

١٣

المطلب الأول

معنى التفاوض والحوار

أولاً : معنى التفاوض وعناصره ثانياً : معنى الحوار ومواقف حوارية

١٧

المطلب الثاني

أهمية ثقافة التفاوض والحوار

أولاً : أهمية ثقافة التفاوض ثانياً : أهمية ثقافة الحوار

ثالثاً : معطيات ثقافة التفاوض والحوار

(١) التفاعل المعرفي (٢) المنهجية والنتائج

رابعاً : ثقافة الشعوب في التفاوض والحوار

(١) ملامح ثقافية لبعض الشعوب (٢) ملامح ثقافية للصين والهند

المطلب الثالث

آفاق التبادل الثقافي في التفاوض والحوار

أولاً : ثقافة الأسوة والقُدوة ثانياً : التبادل الثقافي في الحضارة الإسلامية

ثالثاً : التبادل الثقافي بين الحضارات الحديثة

(١) القانون والقضاء الإداري (٢) القانون المدني المصري

(٣) النهضة الفكرية (٤) التبادل الثقافي في عصر العولمة

رابعاً : عالم الأديباء وأديب العلماء

المبحث الثاني

ثقافة العلوم الإنسانية في التفاوض والحوار

المطلب الأول

ثقافة المنطق والفلسفة في التفاوض والحوار

أولاً : ثقافة المنطق في التفاوض والحوار

ثانياً : ثقافة الفلسفة في التفاوض والحوار

المطلب الثاني

ثقافة الاجتهاد في التفاوض والحوار

أولاً : الاجتهاد والإبداع والتجديد

ثانياً : القياس والاستحسان والمصالح المرسلّة

ثالثاً : المحكم والمتشابه

رابعاً : الإسلام والمسلمين .

خامساً : فتاوى في الميزان

٦٠

المطلب الثالث

ثقافة الاعتقاد في التفاوض والحوار

أولاً : الإسلام عقيدة وشريعة ثانياً : الإعجاز العلمي بين الإيمان والمنهج

ثالثاً : أعياد تجمعنا في الميزان رابعاً : المؤمنون بالبعث ومن لا يؤمنون به

٧٤

المطلب الرابع

أقوال في الميزان

أولاً : خدعوك فقالوا وخبر لم أفهمه ثانياً : ثقافة العدالة والحق والالتزام

ثالثاً : نادي القضاة واستقلال القضاء رابعاً : السياج المغلق

خامساً : الإيمان والاعتقاد وتطبيق الشريعة

سادساً : السلطة والسلطان والتبشير الديني

سابعاً : الدولة الدينية والدولة المدنية ثامناً : ثقافة الأصوليين

تاسعاً : شعار الإسلام هو الحل

٩٥

المطلب الخامس

تبادل ثقافة الأعراف والأحكام

أولاً : مفهوم الأعراف والأحكام ثانياً : اندماج الأعراف ومبادئ الشريعة

ثالثاً : العرف ومبادئ الشريعة في الدستور والقانون

رابعاً :تبادل ثقافة العلم النبوي خامساً : تبادل ثقافة الطب النبوي

سادساً : الدين النصيحة سابعاً : الشهادة واجب لا رخصة

ثامناً : تقدير الشهادة من اختصاص القاضي

١١٣

الفصل الثاني

ثقافة إدارة التفاوض و الحوار

١١٤

المبحث الأول

إدارة التفاوض والحوار

١١٤

المطلب الأول

أحكام عامة في إدارة التفاوض والحوار

أولاً : أحكام تنظيمية وقواعد قانونية ثانياً : معطيات موضوع التفاوض

١١٦

المطلب الثاني

ثقافة الفريق التفاوضي والحواري

أولاً : تشكيل الفريق التفاوضي ثانياً : اختيار المفاوض وتدريبه

١١٨

المطلب الثالث

الفريق المفاوض في المؤتمرات الدولية

أولاً : أوراق التفويض ثانياً : العوامل المؤثرة في العملية التفاوضية

ثالثاً : الدعوة لانعقاد المؤتمرات الدولية

١٢٢

المبحث الثاني

ثقافة الاستراتيجيات والتكتيكات

١٢٢

المطلب الأول

الإستراتيجيات التفاوضية

١٢٦

المطلب الثاني

التكتيكات والحيل التفاوضية

أولاً :مدركات طبيعة القضايا المطروحة ثانياً : تكتيكات متنوعة وبديلة
ثالثاً : تكتيكات التهديد والمساومة

١٣٣

المبحث الثالث

ثقافة مناهج البحث العلمي في التفاوض والحوار

١٣٣

المطلب الأول

مناهج البحث العلمي في التفاوض والحوار

أولاً : المنهجين الشخصي والموضوعي ثانياً : المنهجين الاستقرائي والاستنباطي
ثالثاً : المنهجين المؤسسي والسلوكي رابعاً : المنهجين المقارن والتجريبي
خامساً : المنهجين التاريخي والوصفي الإحصائي

١٤٠

المطلب الثاني

ثقافة المعارف والعلوم وأنماط السلوك

أولاً : ثقافة المعارف والعلوم في التفاوض والحوار

١) ثقافة المعارف والعلوم ٢) ثقافة علم الإحصاء ٣) ثقافة علم الفلك

ثانيًا : ثقافة العلوم الإنسانية في التفاوض والحوار

ثالثًا : أنماط السلوك وتغييرها

١٥٢

المطلب الثالث

ثقافة شعرة معاوية في التفاوض والحوار

أولاً : معاوية ثمره هند وأبو سفيان ثانيًا : ماهية شعرة معاوية

١٥٨

الفصل الثالث

ثقافة مجالات التفاوض

١٦٠

المبحث الأول

التفاوض الاقتصادي والتجاري

١٦٠

المطلب الأول

التخطيط للتفاوض التجاري والاقتصادي

أولاً : التخطيط للتفاوض التجاري و آلياته

ثانيًا : إستراتيجيات التفاوض التجاري والاقتصادي

ثالثًا : تكتيكات التفاوض التجاري والاقتصادي

١٦٤

المطلب الثاني

ثقافة المنازعات والأزمات التجارية والاقتصادية

أولاً : المنازعات التجارية والاقتصادية ثانياً : الأزمات التجارية والاقتصادية

المطلب الثالث

ثقافة صياغة العقود التجارية

أولاً : تعريف بعض المصطلحات ثانياً : صياغة العقود والمعاهدات

ثالثاً : مراحل الصياغة القانونية

المبحث الثاني

ثقافة الغزو القانوني بالعقود الإلكترونية

المطلب الأول

موقف الدول النامية من العقود الإلكترونية

أولاً : تطور التشريعات في العقود الإلكترونية

ثانياً : الطبيعة القانونية للمحررات الإلكترونية في الدول النامية

المطلب الثاني

رأي الفقه في تعديل التشريع الوطني

المطلب الثالث

الآثار السلبية للعقود الإلكترونية

أولاً : التقنيات الإلكترونية في عصر العولمة

ثانياً : حماية الملكية الفكرية

١٨٢

المبحث الثالث

ثقافة التفاوض والحوار في الأزمة المالية العالمية

١٨٣

المطلب الأول

مفهوم الأزمة المالية العالمية

المحور الأول : قراءة في الأزمة المالية العالمية

المحور الثاني : إن وماذا وهل ؟ حوار مفتوح

١٨٨

المطلب الثاني

أبعاد الأزمة المالية العالمية وتداعياتها

أولاً : الإرث الأسود للرئيس بوش ثانياً : الأزمة المالية وتداعياتها في مصر

ثالثاً : مبدأ تدخل الدولة رابعاً : تجربة المتعثرين في مصر

خامساً : الخصخصة والتأميم سادساً : الأسوأ لم يأت بعد

١٩٨

المطلب الثالث

القول الفصل في الأزمة

أولاً : هل شعار الرأسمالية هو الحل ؟! ثانياً : عصر المدير التنفيذي

ثالثاً : نعم للتفاوض والحوار رابعاً : تحليل ثقافي لأزمة الثقة

خامساً : صعود وسقوط

٢١٥

الباب الثاني

تطور ثقافة التفاوض والحوار

٢١٧

الفصل الأول

مفهوم تطور ثقافة التفاوض والحوار

٢٢٠

المبحث الأول

الإعداد للتفاوض والحوار وتطوره

٢٢٠

المطلب الأول

إرادة التفاوض والحوار

أولاً : إرادة التفاوض والحوار وتخطي عقباته

ثانياً : التفاوض والحوار للإعداد للمفاوضات

٢٢٣

المطلب الثاني

القوة النسبية في التفاوض والحوار

أولاً : تأثير القوة في التفاوض الدولي ثانياً : مهارات المفاوضين والمفاوضين

٢٢٦

المبحث الثاني

الطبيعة القانونية للتفاوض الدولي

٢٢٦

المطلب الأول

مفهوم الطبيعة القانونية للتفاوض الدولي

٢٢٨

المطلب الثاني

التفاوض في شؤون البيئة

أولاً : ثقافة حماية شؤون البيئة ثانياً : ثقافة البعد البيئي في الشريعة الإسلامية

ثالثاً : المنظمة العالمية للبيئة رابعاً : ثقافة الأمان النووي

٢٣٤

المبحث الثالث

التفاوض في المرحلة التعاقدية

٢٣٤

المطلب الأول

مفهوم التفاوض في المرحلة التعاقدية

٢٣٧

المطلب الثاني

المسئولية المدنية في مرحلة التفاوض التعاقدية

أولاً : الالتزام بالإعلام ثانياً : الالتزام بالاستعلام ثالثاً : الالتزام بالاستقامة
رابعاً : الالتزام بضمان السرية خامساً : الالتزام باحترام العادات والأعراف

٢٤١

المطلب الثالث

الطبيعة القانونية للمسئولية المدنية في المرحلة التعاقدية

أولاً : المسئولية المدنية في ألمانيا ثانياً : المسئولية المدنية في فرنسا
ثالثاً : المسئولية المدنية في الدول الأنجلو أمريكية

رابعاً : المسئولية المدنية في مصر خامساً : المسئولية المدنية في التحكيم التجاري

٢٤٩

الفصل الثاني

تطور ثقافة التفاوض في العقود ذات الطابع الدولي

٢٥١

المبحث الأول

عقد امتياز المرفق العام B.O.T

المطلب الأول

مفهوم عقد امتياز نظام B.O.T

أولاً : نبذة تاريخية ثانياً : تعريف عقد الامتياز B.O.T

المطلب الثاني

الطبيعة القانونية لعقد امتياز B.O.T

المطلب الثالث

الخصائص الذاتية لعقد امتياز B.O.T

المبحث الثاني

عقود Consortium & F.I.D.I.C & Know-How

المطلب الأول

عقد الكونسورتيوم Consortium

الصيغة الأولى : اتحاد الكونسورتيوم الصيغة الثانية : عقد الإنشاءات

الصيغة الثالثة : المشروع المشترك

المطلب الثاني

العقدان F.I.D.I.C & Know-How

أولاً : عقد الفيديك F.I.D.I.C ثانياً : عقد الملكية الفكرية Know-How

المطلب الثالث

الجوانب الاقتصادية للعقود المستحدثة

أولاً : الآثار الاقتصادية ثانياً : حافز الاستثمار

٢٧١

الفصل الثالث

تطور ثقافة التفاوض والحوار في السلم والسلام

٢٧٢

المبحث الأول

ثقافة التفاوض والحوار في قضية طابا

٢٧٢

المطلب الأول

التفاوض والحوار في قضية طابا

أولاً : ثقافة المنهج والأداء في التحرير والتحكيم

ثانياً : ثقافة المنهج والأداء في التفاوض والتحكيم

٢٧٩

المطلب الثاني

ثقافة الثقة المتبادلة في المجتمع

٢٨١

المبحث الثاني

ثقافة حوار الدوحة والتفاوض في بيروت

٢٨١

المطلب الأول

ثقافة حوار الموالاة والمعارضة في الدوحة

٢٨٣

المطلب الثاني

ثقافة التفاوض والحوار في بيروت

أولاً : فكرة الدولة وقضية الدولة ثانياً : حوارات أخرى

٢٨٥

المبحث الثالث

تطور ثقافة التفاوض والحوار في السلم والسلام

٢٨٥

المطلب الأول

ثقافة السلم والسلام في الإسلام

٢٨٩

المطلب الثاني

ثقافة الميثاق والوفاء بالعهد

المطلب الثالث

٢٩٣

ثقافة الإنجاز والمصير

أولاً : ثقافة المتن والهوامش ثانياً : ثقافة الموالات والممانعة

ثالثاً : ثقافة المسؤولية والإنجاز

٢٩٩

المطلب الرابع

تطور ثقافة الحوار في المسلسلات والأفلام

أولاً : فيلم حسن ومرقص ثانياً : أفلام ومسلسلات أخرى

ثالثاً : الحكمة ضالة المؤمن

٣٠٣

المطلب الخامس

ثقافة الحوار مع النفس

أولاً : في مقام الإحسان والحسن ثانياً : ثقافة دوائر الهمم الإيمانية
ثالثاً : ثقافة خواطر النفس القوية رابعاً : ثقافة خواطر النفس الراضية المطمئنة
خامساً : ثقافة خواطر النفس اللوامة

الفصل الرابع

٣١٣

ثقافة التفاوض والحوار في الفقه الإسلامي

المبحث الأول

٣١٤

الفريق المفاوض وصلاحياته

المطلب الأول

٣١٤

شروط التفاوض

أولاً : القاعدة العامة ثانياً : تعيين الأصلح لمهام التفاوض

المطلب الثاني

٣١٦

صلاحيات المفاوض

الوجه الأول : ترك الحرية للمفاوض

الوجه الثاني : تزويد المفاوض بالتعليمات

الوجه الثالث : مذهب مختلط

الوجه الرابع : التشاور بين أفراد الفريق المفاوض

المطلب الثالث

٣٢٠

أدبيات العملية التفاوضية

ثقافة القواعد العامة والخاصة في المفاوضات

أولاً : القواعد العامة ثانياً : القواعد الخاصة

المبحث الثاني

الحيل والتكتيكات في الفقه الإسلامي

المطلب الأول

مفهوم الحيل أو التكتيكات

أولاً : الحيل في الفقه الإسلامي ثانياً : جواز الحيل في المفاوضات

المطلب الثاني

أساليب الحيل في التفاوض والحوار

أولاً : إغتنم الحيلة وإختبر القوة ثانياً : إحكام الأسئلة والأجوبة

المبحث الثالث

نتائج المفاوضات

المطلب الأول

فشل المفاوضات

أولاً : المفاوضات السلبية ثانياً : التفاوض غطاء لمعرفة موقف الآخر

المطلب الثاني

انتهاء المفاوضات

أولاً : الاتفاق النهائي للمفاوضات ثانياً : العدول عن التفاوض

٣٤٣

المطلب الثالث

ثقافة إثبات الاتفاق النهائي

أولاً : الكتابة ركن في المعاهدات الدولية ثانياً : ثقافة إثبات الدين في المعاملات
ثالثاً : ثقافة ميزان المعاملات بالقسط رابعاً : ثقافة تطبيق الشريعة في المعاملات

الخاتمة

٣٥٤

أولاً : ثقافة التفاوض والحوار في الشريعة والقانون

٣٦٣

ثانياً : ثقافة التفاوض والحوار في الفقه الإسلامي

٣٦٥

ثالثاً : ختام الخاتمة

٣٧٢

الفهرس