



The Role of Negotiation in the Settlement of Commercial Disputes under Iranian Law

Hossein Khadem-e-Shari'a Lahijani¹, Jamshid Asgar Ramaki^{2*}, Meysam Eslami³

1. Department of Private Law, Varmin-Pishva Branch, Islamic Azad University, Varamin, Iran.
2. Department of Private Law, Varmin-Pishva Branch, Islamic Azad University, Varamin, Iran.
3. Department of Private Law, Varmin-Pishva Branch, Islamic Azad University, Varamin, Iran.

ARTICLE INFORMATION

Article Type: Original Research

Pages:205-222

Article history:

Received:05 Sep 2025

Edition:14 Nov 2025

Accepted: 05 Jan 2026

Published online: 28 Mar 2026

Keywords:

Dispute Settlement; Negotiation; Commercial Disputes; UNCITRAL.

Corresponding Author:

Jamshid Asgar Ramaki

Address:

Iran, Varamin, Islamic Azad University, Varmin-Pishva Branch, Department of Private Law.

Orchid Code:

0000-0007-5990-9736

Tel:

09121019370

Email:

Jamshid7142@iau.ac.ir

ABSTRACT

Background and Aims: In Iranian law, negotiation is regarded as one of the most significant mechanisms for resolving commercial disputes—both as a preliminary tool facilitating other methods such as arbitration and conciliation, and as an independent approach with binding and legal effects. The present study aims to elucidate the legal status of negotiation in the settlement of commercial disputes within the framework of Iranian law.

Materials and Methods: This research is theoretical in nature and follows a descriptive–analytical methodology.

Ethical Considerations: Throughout the research process, authenticity of sources, honesty, and academic integrity were fully observed.

Findings: Although the Iranian legal system has not explicitly recognized an independent institution under the title of “commercial negotiation,” the general principles contained in the Civil Code, the Commercial Code, and arbitration regulations provide sufficient capacity for its recognition. Moreover, a comparative analysis with international instruments demonstrates that negotiation not only reduces litigation costs but also plays a fundamental role in enhancing trust and ensuring the continuity of commercial relationships.

Conclusion: In light of the principles of good faith and freedom of contract, it is possible to consolidate the legal standing of negotiation in the Iranian legal system and even render it contractually binding. Therefore, it is recommended that Iranian policymakers, drawing upon international models, enact specific regulations concerning “pre-arbitration and pre-negotiation agreements” to strengthen negotiation as an effective and sustainable mechanism for resolving commercial disputes.

Cite this article as:

Khadem-e-Shari'a Lahijan, H; Ramaki, J-A; Eslami, M. *The Role of Negotiation in the Settlement of Commercial Disputes under Iranian Law*. Economic Jurisprudence Studies. 2026.



فصلنامه مطالعات فقه اقتصادی، دوره هشتم، شماره اول، بهار ۱۴۰۵

جایگاه مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری در حقوق ایران

حسین خادم‌الشریعه لاهیجانی^۱، جمشید عسگر رمکی^{۲*}، میثم اسلامی^۳

۱. گروه حقوق خصوصی، واحد ورامین، پیشوا، دانشگاه آزاد اسلامی، ورامین، ایران.

۲. گروه حقوق خصوصی، واحد ورامین - پیشوا، دانشگاه آزاد اسلامی، ورامین، ایران.

۳. گروه حقوق خصوصی، واحد ورامین - پیشوا، دانشگاه آزاد اسلامی، ورامین، ایران.

چکیده

زمینه و هدف: مذاکره در حقوق ایران به‌عنوان یکی از مهم‌ترین شیوه‌های حل و فصل اختلافات تجاری، هم در قالب ابزاری مقدماتی برای تسهیل سایر روش‌ها مانند داوری و سازش، و هم به‌مثابه روشی مستقل با کارکردهای الزام‌آور و حقوقی قابل تحلیل است. هدف از پژوهش حاضر تبیین جایگاه مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری در حقوق ایران می‌باشد.

مواد و روش‌ها: این تحقیق از نوع نظری بوده و روش آن توصیفی-تحلیلی می‌باشد.

ملاحظات اخلاقی: در تمام مراحل نگارش پژوهش حاضر، ضمن رعایت اصالت متون، صداقت و امانت‌داری رعایت شده است.

یافته‌ها: گرچه نظام حقوقی ایران به‌صراحت نهاد مستقلی تحت عنوان «مذاکره تجاری» را شناسایی نکرده، اما اصول کلی مندرج در قانون مدنی، قانون تجارت و مقررات داوری، ظرفیت‌های کافی برای پذیرش آن را داراست. از سوی دیگر، بررسی تطبیقی با اسناد بین‌المللی نشان می‌دهد که مذاکره نه‌تنها به کاهش هزینه‌های ترافیعی کمک می‌کند، بلکه در ارتقای اعتماد و استمرار روابط تجاری نیز نقش بنیادین دارد.

نتیجه: در پرتو اصول حسن نیت و آزادی قراردادهای، می‌توان جایگاه حقوقی مذاکره را در نظام حقوقی ایران تثبیت و حتی به‌صورت قراردادی الزام‌آور نمود. از این‌رو، پیشنهاد می‌شود سیاست‌گذار ایرانی با بهره‌گیری از الگوهای بین‌المللی و با تصویب مقررات خاص درباره «موافقت‌نامه‌های پیش‌داوری و پیش‌مذاکره»، جایگاه این نهاد را به‌عنوان ابزار مؤثر و پایدار در نظام حل و فصل اختلافات تجاری تقویت نماید.

اطلاعات مقاله

نوع مقاله: پژوهشی

صفحات: ۲۰۵-۲۲۲

سابقه مقاله:

تاریخ دریافت: ۱۴۰۴/۰۶/۱۴

تاریخ اصلاح: ۱۴۰۴/۰۸/۲۳

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۴/۱۰/۱۵

تاریخ انتشار: ۱۴۰۵/۰۱/۰۸

واژگان کلیدی:

حل و فصل اختلافات؛ مذاکره؛ اختلافات تجاری؛ آنسیترال.

نویسنده مسئول:

جمشید عسگر رمکی

آدرس پستی:

ایران، تهران، دانشگاه آزاد اسلامی، واحد ورامین - پیشوا، گروه حقوق خصوصی.

تلفن:

09121019370

کد ارکید:

0000-0007-5990-9736

پست الکترونیک:

Jamshid7142@iau.ac.ir

۱. مقدمه

در جهان معاصر که اقتصاد جهانی بر پایه تعاملات پیچیده و گسترده میان بنگاه‌های تجاری استوار است، اختلافات تجاری امری اجتناب‌ناپذیر به شمار می‌آید. گسترش مبادلات اقتصادی و تنوع قراردادهای موجب شده است که اختلاف در تفسیر مفاد، اجرای تعهدات یا ارزیابی خسارات، بخش طبیعی از حیات تجاری محسوب شود. در چنین شرایطی، حل و فصل کارآمد اختلافات نه تنها شرط استمرار روابط تجاری است، بلکه تضمین‌کننده ثبات بازار، اعتماد میان طرفین و جذب سرمایه‌گذاری در سطح ملی و بین‌المللی نیز خواهد بود. از این رو، نظام‌های حقوقی کارآمد همواره در پی طراحی سازوکارهایی بوده‌اند که از طریق آن، اختلافات تجاری با کمترین هزینه، در کوتاه‌ترین زمان و با بیشترین کارایی برطرف گردد. در میان شیوه‌های گوناگون حل اختلاف، مذاکره جایگاهی ویژه دارد. مذاکره فرآیندی است که در آن طرفین اختلاف، بدون مداخله مستقیم مقام ثالث، با تکیه بر اراده و منافع مشترک، به دنبال راه‌حلی مرضی‌الطرفین برای حل اختلاف خود هستند. این روش، برخلاف داوری یا رسیدگی قضایی که مبتنی بر صدور رأی الزام‌آور از سوی شخص ثالث است، بر پایه گفت‌وگو، تبادل نظر و جلب رضایت متقابل استوار است. از منظر حقوقی، مذاکره نه تنها روشی غیررسمی و انعطاف‌پذیر است، بلکه ابزار حفظ روابط تجاری و کاهش تنش‌های حقوقی میان بازرگانان به شمار می‌رود. در ادبیات حقوق تجارت، دو رویکرد نسبت به جایگاه مذاکره در فرآیند حل اختلافات قابل تمایز است. نخست، رویکردی که مذاکره را ابزار کمکی در کنار سایر شیوه‌ها مانند داوری، میانجیگری یا طرح دعوا در محاکم می‌داند. در

این برداشت، مذاکره معمولاً گام نخست در مسیر حل اختلاف است که هدف آن کاستن از دامنه تعارض و تسهیل مسیر برای بهره‌گیری از روش‌های رسمی‌تر است. در بسیاری از قراردادهای تجاری، طرفین پیش از ارجاع اختلاف به داوری یا دادگاه، مکلف می‌شوند ابتدا از طریق مذاکره یا سازش مستقیم، برای حل اختلاف خود تلاش نمایند. این شرط، که در قالب «تعهد به مذاکره پیش از طرح دعوا» شناخته می‌شود، در واقع نقش فیلتر یا پیش‌شرط را برای سایر روش‌های حل اختلاف ایفا می‌کند و از بار سنگین دعاوی بر محاکم و داوران می‌کاهد.

در مقابل، رویکرد دوم، مذاکره را نه صرفاً ابزاری مقدماتی بلکه به‌عنوان راهکاری مستقل و خودبسنده برای حل اختلاف در نظر می‌گیرد. در این رویکرد، طرفین قرارداد می‌توانند در ضمن عقد، شرطی تحت عنوان «شرط مذاکره» درج کنند که براساس آن، در صورت بروز اختلاف، موظف به ورود به فرآیند مذاکره و تلاش جدی برای دستیابی به توافق خواهند بود. در برخی نظام‌های حقوقی، چنین شرطی از نظر حقوقی الزام‌آور تلقی می‌شود و در صورت تخلف از آن، دادگاه‌ها یا داوران می‌توانند از ورود به مرحله مذاکره به‌طور واقعی انجام شود. این دیدگاه، مذاکره را به‌عنوان نهادی حقوقی با آثار الزام‌آور و دارای کارکرد مستقل به رسمیت می‌شناسد؛ امری که می‌تواند در حقوق ایران نیز مورد توجه و توسعه قرار گیرد. با وجود اهمیت روزافزون این دو رویکرد در نظام‌های حقوقی پیشرفته، جایگاه مذاکره در حقوق ایران هنوز به‌طور منسجم و صریح تبیین نشده است. هرچند اصولی چون آزادی قراردادهای، لزوم وفای به عهد و حسن نیت

۳. ملاحظات اخلاقی

در مراحل مختلف نگارش این مقاله، ضمن رعایت اصالت متون، صداقت و امانتداری رعایت شده است.

۴. یافته‌ها

یافته‌ها حاکی از آن است که گرچه نظام حقوقی ایران به‌صراحت نهاد مستقلی تحت عنوان «مذاکره تجاری» را شناسایی نکرده، اما اصول کلی مندرج در قانون مدنی، قانون تجارت و مقررات داوری، ظرفیت‌های کافی برای پذیرش آن را داراست. از سوی دیگر، بررسی تطبیقی با اسناد بین‌المللی نشان می‌دهد که مذاکره نه تنها به کاهش هزینه‌های ترافیعی کمک می‌کند، بلکه در ارتقای اعتماد و استمرار روابط تجاری نیز نقش بنیادین دارد.

۵. بحث

در این قسمت ابتدا به تبیین مبانی نظری بحث پرداخته خواهد شد.

۵-۱. مبانی نظری

مبانی نظری هر پژوهش، شالوده فکری و مفهومی آن را تشکیل می‌دهد و چارچوبی فراهم می‌آورد که از خلال آن، مفاهیم کلیدی و روابط میان آن‌ها درک و تحلیل می‌شوند. در مطالعه جایگاه مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری نیز، تبیین مبانی نظری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ چراکه فهم دقیق مفهوم «مذاکره»، شناخت انواع و کارکردهای آن، و نیز بررسی ارتباط آن با سایر شیوه‌های حل اختلاف، مستلزم اتکا بر مبانی حقوقی، اقتصادی و نظری مرتبط است.

مبانی نظری مذاکره فراتر از تعریف صرف آن است و شامل اصول، ارزش‌ها و چارچوب‌های پشت این فرایند در روابط تجاری می‌شود. نخست، از منظر فلسفی و اخلاقی، مذاکره بر پایه

می‌توانند مبنای پذیرش مذاکره و الزام به آن باشند، اما در عمل، نه قانون مدنی و نه قانون تجارت ایران مقررات روشنی درباره آثار حقوقی شرط مذاکره یا الزام به گفت‌وگو پیش از داوری ارائه نکرده‌اند. از این‌رو، بررسی اثرگذاری هر دو رویکرد در بستر حقوق ایران، نه تنها برای تبیین ظرفیت‌های موجود ضروری است، بلکه می‌تواند راهگشای اصلاحات تقنینی در حوزه حل و فصل اختلافات تجاری نیز باشد. هدف از پژوهش حاضر، تحلیل جایگاه حقوقی مذاکره در فرآیند حل اختلافات تجاری در ایران است؛ با تأکید بر این پرسش اساسی که آیا مذاکره در نظام حقوقی ایران، صرفاً ابزاری مقدماتی و غیرالزام‌آور محسوب می‌شود یا می‌تواند به‌عنوان نهادی مستقل و دارای ضمانت اجرا شناخته شود؟ فرضیه پژوهش بر این استوار است که اصول کلی حاکم بر قراردادهای و تعهدات در حقوق ایران، به‌ویژه اصل آزادی اراده و قاعده حسن نیت، ظرفیت لازم برای پذیرش مذاکره به‌عنوان یک تعهد قراردادی الزام‌آور را فراهم می‌آورد؛ هرچند این ظرفیت تاکنون به‌صورت تقنینی و نظام‌مند توسعه نیافته است. مع الوصف، این بررسی، ضمن آشکار ساختن کمبودهای حقوقی، به ارائه راهکارهایی برای ارتقای جایگاه مذاکره در نظام حقوقی ایران و هم‌سویی آن با تحولات حقوق تجارت جهانی خواهد انجامید.

۲. مواد و روش‌ها

پژوهش حاضر یک مطالعه توصیفی-تحلیلی می‌باشد و روش گردآوری اطلاعات در آن، کتابخانه‌ای است.

تجارت، ابزاری برای تحقق اصل آزادی قراردادهای و تجلی اراده آزاد طرفین در چارچوب نظم عمومی حقوقی است. (Velazquez & Rosen, 2019, 24)

از دیدگاه تجاری، مذاکره فراتر از یک گفت‌وگوی ساده تلقی می‌شود و به منزله فرآیندی استراتژیک است که با هدف دستیابی به بیشترین منافع ممکن برای هر طرف، در عین حفظ همکاری بلندمدت، انجام می‌گیرد. بنگاه‌های تجاری از مذاکره نه تنها برای حل اختلافات، بلکه برای تنظیم روابط آینده، تثبیت موقعیت رقابتی و مدیریت ریسک‌های قراردادی نیز استفاده می‌کنند. در این معنا، مذاکره بخشی از راهبرد مدیریت اختلافات است که با توجه به شرایط اقتصادی، قدرت چانه‌زنی و منافع اقتصادی طرفین طراحی می‌شود. (Bate, 2020, 17)

از دیدگاه اقتصادی، مذاکره فرآیندی برای تخصیص بهینه منابع و کاهش هزینه‌های تعارض است. نظریه‌های اقتصادی مذاکره تأکید دارند که ورود به مذاکره، زمانی کارآمد است که هزینه‌های ترافیعی و داوری از منافع احتمالی پیروزی در دعوا بیشتر باشد. از این رو، مذاکره به عنوان سازوکاری کم‌هزینه‌تر و منعطف‌تر نسبت به روش‌های رسمی، موجب افزایش بهره‌وری اقتصادی و پایداری روابط تجاری می‌گردد. (Maude, 2021, 36)

عناصر اصلی مذاکره را می‌توان در چهار محور اصلی خلاصه کرد. نخست، وجود طرفین مذاکره که هر یک دارای منافع، انتظارات و محدودیت‌های خاص خود هستند و بدون حضور آنها، فرآیند مذاکره فاقد معنا خواهد بود. دوم، موضوع مذاکره است که باید به گونه‌ای مشخص و قابل بحث باشد تا طرفین بتوانند پیرامون آن تصمیم‌گیری نمایند. سوم، منافع مشترک و متقابل طرفین است که اساس هر توافق محسوب

انصاف، احترام متقابل و وفای به عهد شکل می‌گیرد؛ اصولی که در منابع فقهی و قرآنی نیز مورد تأکید قرار گرفته‌اند، مانند آیه «أوفوا بالعقود» که پایبندی به تعهدات را الزامی می‌داند. دوم، مبانی روانشناختی مذاکرات اهمیت دارد، زیرا انگیزه‌ها، نیازها و رفتارهای طرفین تعیین‌کننده موفقیت فرایند مذاکره است. شناخت این عوامل به افزایش تعامل سازنده و کاهش تعارضات کمک می‌کند (گوهری مقدم و کیانی مجاهد، ۱۳۹۸، ۲۲۴). سوم، مبانی حقوقی و قراردادی مذاکرات را معتبر و قابل اجرا می‌سازند؛ رعایت قوانین و چارچوب‌های حقوقی، اطمینان طرفین را تقویت کرده و امکان حل و فصل اختلافات را فراهم می‌آورد. نهایتاً، مبانی اقتصادی و تجاری، شامل بهره‌وری، کاهش هزینه‌ها و تسهیل معاملات، اهمیت مذاکره را در جریان تجارت نشان می‌دهد (شیروی و کاظمی، ۱۳۹۸، ۲۳۴). ترکیب این مبانی، مذاکره را نه تنها به عنوان یک ابزار عملی بلکه به عنوان یک فرایند نظام‌مند، اخلاقی و حقوقی در حل اختلافات و ارتقای تعاملات تجاری مطرح می‌سازد و پایه‌ای قوی برای تحلیل نقش مذاکره در حقوق ایران فراهم می‌آورد.

۵-۱-۱. تعریف مذاکره

مذاکره در معنای عام، فرآیندی ارتباطی و تعاملی است که در آن دو یا چند طرف، با هدف دستیابی به توافقی مشترک درباره موضوعی مورد اختلاف، به تبادل نظر و تنظیم منافع متقابل می‌پردازند. از منظر حقوقی، مذاکره را می‌توان مقدمه‌ای بر توافق دانست که از مسیر گفت‌وگو و تعامل مستقیم میان اشخاص حقوقی یا حقیقی شکل می‌گیرد و ممکن است منتهی به قرارداد یا توافق‌نامه نهایی گردد. در واقع، مذاکره در حقوق

پیشرفته، حسن نیت به عنوان تعهدی ضمنی در تمامی مراحل مذاکره و انعقاد قرارداد پذیرفته شده است. (Menkel-Meadow, 2022, 63) این اصل، نه تنها تضمین کننده سلامت فرآیند گفت و گو است، بلکه زمینه ساز ثبات روابط تجاری در بلندمدت نیز می باشد. در کنار این اصول اخلاقی، رعایت تعهدات قراردادی نیز از اصول حقوقی بنیادین در مذاکره محسوب می شود. هنگامی که طرفین در جریان مذاکره به توافقی موقت یا تعهدی مقدماتی دست می یابند، وفای به آن تعهدات شرط اساسی استمرار اعتماد و حسن جریان مذاکرات است. عدم رعایت تعهدات میان مرحله ای، می تواند موجب سقوط مذاکرات و حتی ایجاد مسئولیت حقوقی گردد (Soyer, 2024, 118).

در بعد تجاری، اصول دیگری همچون شفافیت، پیش بینی پذیری و تعادل منافع نیز اهمیت دارند. شفافیت، به معنای ارائه روشن اطلاعات مرتبط با موضوع مذاکره است؛ پیش بینی پذیری، به طرفین امکان می دهد تا از نتایج احتمالی اقدامات خود آگاه باشند؛ و تعادل منافع، تضمین می کند که هیچ یک از طرفین در وضعیت ناعادلانه قرار نگیرد (Leathes, 2017, 59). این اصول، همراه با رعایت انصاف و احترام متقابل، سبب می شوند که مذاکره نه تنها وسیله ای برای حل اختلاف، بلکه ابزاری برای تحکیم روابط تجاری و افزایش سرمایه اجتماعی در محیط کسب و کار باشد. در نهایت، می توان گفت که اصول اخلاقی و حقوقی مذاکره، به ویژه صداقت، حسن نیت و رعایت تعهدات، بنیان مشروعیت و کارایی این نهاد در نظام حقوقی و تجاری را تشکیل می دهند؛ اصولی که بدون آن ها، هیچ مذاکره ای پایدار، منصفانه و مؤثر نخواهد بود.

می شود؛ چراکه بدون شناسایی نقاط اشتراک، هیچ مذاکره ای به نتیجه نخواهد رسید. و نهایتاً، محیط مذاکره که شامل شرایط فرهنگی، اقتصادی، سیاسی و حتی روانی حاکم بر گفت و گو است و می تواند بر سبک، نتیجه و کارایی مذاکره تأثیرگذار باشد. (Velazquez & Rosen, 2019, 45) بر این اساس، مذاکره نه صرفاً یک تعامل شخصی، بلکه فرایندی حقوقی و اقتصادی است که نیازمند مهارت، شناخت ساختار منافع و درک متقابل از زمینه های مشترک است. همین ویژگی چند بعدی، آن را به ابزاری بنیادین در مدیریت اختلافات تجاری و تقویت روابط اقتصادی بدل می سازد.

۵-۱-۲. اصول و قواعد مذاکره

مذاکره، به عنوان فرآیندی برای حل و فصل اختلافات تجاری، نه تنها بر مهارت و منطق اقتصادی استوار است، بلکه بر اصول اخلاقی و حقوقی بنیادینی تکیه دارد که اعتبار و کارآمدی آن را تضمین می کنند. نخستین و مهم ترین اصل، صداقت در گفت و گو است. صداقت به معنای پرهیز از فریب، کتمان یا ارائه اطلاعات نادرست است و موجب اعتمادسازی میان طرفین می شود. در نظام های حقوقی مختلف، اصل صداقت نه تنها یک الزام اخلاقی، بلکه یکی از پایه های مشروعیت هر توافق محسوب می گردد؛ چراکه توافقی که بر مبنای فریب یا پنهان کاری حاصل شود، از نظر حقوقی قابل ابطال است. (Leathes, 2017, 52) اصل دیگر که نقش محوری در فرآیند مذاکره دارد، حسن نیت است. حسن نیت به معنای رفتار منصفانه و معقول در طول مذاکرات است و اقتضا می کند که طرفین، ضمن تلاش برای حفظ منافع خویش، از سوءاستفاده از موقعیت طرف مقابل خودداری کنند. در بسیاری از نظام های حقوقی

۵-۱-۳. انواع مذاکره در تجارت

مذاکره در عرصه تجارت اشکال گوناگونی دارد که بسته به ماهیت اختلاف، سطح روابط طرفین و محیط حقوقی و اقتصادی، شکل و ساختار متفاوتی می‌یابد. یکی از نخستین تمایزها میان مذاکره داخلی و مذاکره بین‌المللی است. مذاکره داخلی در چارچوب یک نظام حقوقی واحد و میان اشخاص حقیقی یا حقوقی تابع همان نظام انجام می‌شود، درحالی‌که مذاکره بین‌المللی میان طرفینی از نظام‌های حقوقی و فرهنگی مختلف صورت می‌گیرد. در مذاکرات بین‌المللی، چالش‌هایی نظیر تفاوت‌های زبانی، تفاوت در تفسیر قواعد حقوقی، و عدم هماهنگی در انتظارات اقتصادی، اهمیت بیشتری می‌یابند. از این رو، مذاکره‌کنندگان باید علاوه بر مهارت‌های فنی، به دانش تطبیقی و حساسیت فرهنگی نیز مجهز باشند تا از بروز سوءتفاهم جلوگیری شود (Barney, 2022, 71).

تمایز دیگر، میان مذاکره مستقیم و مذاکره غیرمستقیم است. در مذاکره مستقیم، طرفین اختلاف بدون واسطه با یکدیگر گفت‌وگو می‌کنند و مسئولیت کامل تبادل اطلاعات، مدیریت تنش و دستیابی به توافق را بر عهده دارند. این نوع مذاکره، به‌ویژه در روابط بلندمدت تجاری که سطح اعتماد بالا است، رایج‌تر می‌باشد. در مقابل، در مذاکره غیرمستقیم، طرفین از طریق واسطه، نماینده یا مشاور حقوقی وارد فرآیند گفت‌وگو می‌شوند. این شیوه در مواردی مفید است که اختلاف عمیق بوده یا روابط طرفین دچار تنش شده است و حضور واسطه می‌تواند به تعدیل فضا و تسهیل گفت‌وگو کمک کند (DeMarr & Janasz, 2020, 102).

دسته‌بندی مهم دیگر، تمایز میان مذاکره همکاریانه و مذاکره رقابتی است. مذاکره همکاریانه

بر اساس منطق منافع مشترک و ایجاد ارزش افزوده برای هر دو طرف شکل می‌گیرد. در این رویکرد، هدف، دستیابی به توافقی برد-برد است؛ یعنی توافقی که در آن هیچ‌یک از طرفین احساس زیان نکند و رابطه تجاری استمرار یابد. در مقابل، مذاکره رقابتی بر پایه منافع متعارض و چانه‌زنی سخت شکل می‌گیرد و هر طرف می‌کوشد بیشترین امتیاز ممکن را کسب کند، حتی اگر این امر به زیان رابطه بلندمدت منجر شود. (Verma, 2024, 88) در واقع، انتخاب میان این دو نوع مذاکره بستگی به ماهیت اختلاف، سطح اعتماد و میزان وابستگی اقتصادی طرفین دارد. در مجموع، شناخت انواع مذاکره در عرصه تجارت به فعالان اقتصادی و حقوق‌دانان امکان می‌دهد تا در هر موقعیت، مناسب‌ترین الگو را برگزینند. در حقوق ایران نیز توجه به این تفکیک‌ها می‌تواند در تبیین جایگاه مذاکره به‌عنوان ابزار مؤثر حل اختلافات تجاری و در تنظیم روابط قراردادی، نقشی اساسی ایفا کند.

۵-۲. جایگاه مذاکره در حقوق ایران و

دو رویکرد اصلی

جایگاه مذاکره در نظام حقوقی ایران، به‌ویژه در حوزه روابط تجاری و قراردادهای مدنی، موضوعی است که میان دو رویکرد اصلی یعنی رویکرد سنتی مبتنی بر قواعد فقه امامیه و رویکرد نوین مبتنی بر تعامل با نظام‌های حقوقی بین‌المللی قرار دارد. از یک‌سو، مبانی فقهی همچون لزوم وفای به عهد، نفی ضرر، و اصل تراضی، مذاکره را به‌عنوان فرآیندی مشروع و عقلایی در جهت تحقق مصالح مشروع طرفین به رسمیت می‌شناسند. از سوی دیگر، تحولات اقتصادی و الزامات تجارت جهانی موجب شده است که مذاکره در حقوق ایران نه تنها ابزار پیش‌قراردادی،

تفاوت میان مذاکره همکاریانه و رقابتی را مورد توجه قرار داده است. مذاکره همکاریانه بر اساس منافع مشترک و حفظ روابط تجاری بلندمدت پایه‌ریزی می‌شود و بر ایجاد ارزش مشترک برای طرفین تأکید دارد. این نوع مذاکره با قواعدی چون حسن نیت، نفی ضرر و عدالت قراردادی سازگار است و هدف آن، رسیدن به توافقی است که هیچ‌یک از طرفین متضرر نشوند. در مقابل، مذاکره رقابتی که بر منافع متعارض و چانه‌زنی سخت مبتنی است، در فقه با محدودیت‌هایی مواجه است تا از بروز زیان غیرموجه یا استثمار طرف ضعیف جلوگیری شود (قاسمی شوب، شاهرودی و ایازی، ۱۳۹۹، ۱۲۵). در مجموع، فقه امامیه با تأکید بر اصول اخلاقی و حقوقی، مانند وفای به عهد، حسن نیت، و پرهیز از ضرر، بستر مشروع و معتبر برای مذاکره در روابط تجاری فراهم می‌آورد. این دیدگاه نشان می‌دهد که مذاکره در فقه، ابزار تنظیم قرارداد، کاهش تنش‌ها و ایجاد اعتماد در روابط اقتصادی است و می‌تواند به‌عنوان الگویی سازنده برای نظام حقوقی ایران در تقویت جایگاه مذاکره به‌کار گرفته شود.

۲-۲-۵. قواعد فقهی ناظر بر مذاکرات تجاری

یکی از محوری‌ترین دلایل قرآنی ناظر بر وفای به عهد و تعهدات قراردادی، آیه شریفه «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ» (مائده، ۱) است. این دستور صریح، مؤمنان را به پایبندی به قراردادها و تعهداتشان فرا می‌خواند و نشان‌دهنده اهمیت اخلاقی و حقوقی وفای به عهد در اسلام است. از منظر فقهی، این اصل به‌عنوان مبنایی برای مشروعیت و اعتبار قراردادهای تجاری شناخته می‌شود و بر التزام طرفین به مفاد توافقات تجاری تأکید دارد. در بستر معاملات اقتصادی، رعایت

بلکه یکی از سازوکارهای مؤثر حل و فصل اختلافات شناخته شود. این پیوند میان فقه و حقوق مدرن، بستری برای تبیین جایگاه مذاکره به‌عنوان نهادی میانجی میان عدالت قراردادی و کارآمدی اقتصادی فراهم می‌آورد.

۵-۲-۱. مبانی فقهی مذاکره در فقه امامیه و تأثیر آن بر تنظیم روابط تجاری

مذاکره در فقه امامیه جایگاهی گسترده و چندبعدی دارد و در ابواب مختلف فقه از جمله معاملات تجاری، قراردادهای و تعهدات مورد توجه قرار گرفته است. فقه امامیه، مذاکره را نه صرفاً به‌عنوان یک گفت‌وگوی اختیاری، بلکه به‌عنوان فرآیندی مشروع و دارای آثار حقوقی به رسمیت می‌شناسد که می‌تواند در تحقق مصالح طرفین و تضمین عدالت در روابط اقتصادی نقش ایفا کند (موحدی نیا، مظهرقراملکی و حسینی، ۱۳۹۷، ۵۸۵). در بخش متاجر و در مرحله انعقاد عقد، مذاکره اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا اراده و تراضی طرفین در تنظیم مفاد عقد، تعیین شرایط و تضمین اجرای صحیح تعهدات، مستلزم گفت‌وگوی مستمر و آگاهانه است (گوهری مقدم و کیانی مجاهد، ۱۳۹۸، ۲۲۴). یکی از نمونه‌های روشن توجه فقه امامیه به مذاکره، احکام خاص مربوط به خیار مجلس در عقد بیع است. این خیار به خریدار یا فروشنده امکان می‌دهد که در همان جلسه انعقاد عقد، در صورت عدم توافق کامل یا وجود ابهام در شرایط معامله، تصمیم به فسخ یا ادامه معامله بگیرند. این حکم، در واقع انعکاسی از اهمیت گفت‌وگو و تبادل نظر پیش از تثبیت نهایی قرارداد است و نشان می‌دهد که مذاکره در فقه، نه تنها به مرحله پیش از انعقاد عقد محدود نمی‌شود، بلکه بر مراحل اجرای تعهدات نیز اثرگذار است (کیانی و جوادی ارجمند، ۱۳۹۷، ۱۹۰). فقه امامیه همچنین

گفت‌وگو است (گوهری مقدم و کیانی مجاهد، ۱۳۹۸، ۲۲۸).

سومین قاعده، اصل تراضی است که اساس همه معاملات مشروع را تشکیل می‌دهد. تراضی به معنای توافق آگاهانه و آزادانه طرفین بر مفاد معامله یا شرایط مذاکره است. این اصل نشان می‌دهد که هر گونه اقدام یا تصمیمی بدون رضایت طرفین، فاقد مشروعیت حقوقی و اخلاقی است. مذاکره در چارچوب تراضی، به‌عنوان فرآیندی عقلایی و هدفمند برای شناسایی منافع مشترک و دستیابی به توافق پایدار شناخته می‌شود (قاسمی شوب، شاهرودی و ایازی، ۱۳۹۹، ۱۲۷). تلفیق این سه قاعده، مذاکره را در فقه امامیه به‌عنوان ابزار مشروع، عقلانی و اخلاقی برای حل اختلافات و تنظیم روابط تجاری معرفی می‌کند. رعایت وفای به عهد، پرهیز از ضرر و تحقق تراضی، نه تنها اعتبار حقوقی مذاکره را تضمین می‌کند، بلکه امکان مدیریت منافع متعارض، کاهش تنش‌ها و ایجاد اعتماد پایدار میان فعالان اقتصادی را فراهم می‌آورد. بدین ترتیب، مذاکره در چارچوب قواعد فقهی، هم به عنوان فرآیندی مستقل و هم به عنوان مقدمه‌ای برای سایر شیوه‌های حل اختلاف، دارای کارکرد عملی و مشروع در نظام حقوقی ایران است.

۵-۲-۳. منابع قانونی و مقررات مرتبط

در نظام حقوقی ایران، مبانی قانونی و مقررات موجود، جایگاه مذاکره را به‌طور غیرمستقیم اما مؤثر در فرآیند حل و فصل اختلافات تجاری تثبیت می‌کنند. قانون مدنی به‌ویژه در مباحث مربوط به قراردادهای، بر اصل تراضی، حسن نیت و لزوم وفای به عهد تأکید دارد. این اصول، زیربنای هرگونه مذاکره محسوب می‌شوند و به طرفین اجازه می‌دهند تا از طریق گفت‌وگو و توافق متقابل،

این حکم قرآنی موجب تقویت اعتماد میان طرفین، کاهش اختلافات و تسهیل جریان تجارت می‌گردد. همچنین، این اصل همخوان با قاعده فقهی «الوفاء بالعهد» است که ترک عهد و قرارداد را نه تنها از منظر اخلاقی بلکه از نظر حقوقی نیز مذموم می‌داند. به این ترتیب، آیه مذکور بهترین پشتوانه قرآنی برای تبیین اهمیت مذاکرات و وفای به تعهدات در حقوق تجاری ایران است. در فقه امامیه، قواعد بنیادینی وجود دارد که مشروعیت و اعتبار مذاکره را در روابط تجاری تضمین می‌کنند و آن را به‌عنوان فرآیندی عقلانی برای تحقق مصالح مشروع طرفین معرفی می‌نمایند. نخستین قاعده، لزوم وفای به عهد است که بر تعهد طرفین به رعایت توافقات و وعده‌های خود در جریان مذاکره تأکید دارد. وفای به عهد، زمینه اعتماد متقابل را فراهم می‌کند و مانع از اقدامات فریبکارانه یا نقض تعهدات پیش‌قراردادی می‌شود. در صورت رعایت این قاعده، مذاکره نه تنها به توافق نهایی منتهی می‌شود، بلکه موجب استحکام روابط اقتصادی میان طرفین نیز خواهد شد (موحدی نیا، مظهرقراملکی و حسینی، ۱۳۹۷، ۵۹۰). قاعده دوم، نفی ضرر است که از اصول کلیدی فقهی در معاملات تجاری محسوب می‌شود. بر اساس این قاعده، هیچ یک از طرفین حق ندارد اقداماتی انجام دهد که موجب ضرر غیرضروری یا ناعادلانه برای طرف مقابل گردد. این اصل، رفتار منصفانه در مذاکره و احترام به منافع متقابل را تضمین می‌کند و اساس تعاملات تجاری پایدار را شکل می‌دهد. به عبارت دیگر، مذاکره در فقه امامیه محدودیت‌هایی دارد که هدف آن جلوگیری از زیان‌های غیرموجه و ارتقای عدالت در جریان

شده تا مذاکره الکترونیکی خودکار به عنوان قالب نوینی از تعاملات حقوقی مورد توجه قرار گیرد؛ این نوع مذاکره بر مبنای الگوریتم‌های از پیش تعیین شده و اصول انصاف و تراضی عمل می‌کند (داداش‌تبار احمدی، مقدم چرکری و انعامی، ۱۳۸۸، ۹؛ زنوزی، ۱۳۸۵، ۵). بنابراین، مجموعه مقررات موجود در حقوق ایران، از طریق شناسایی ضمنی مذاکره و حمایت از نتایج آن، بستر لازم را برای تقویت جایگاه این نهاد در نظام حل و فصل اختلافات تجاری فراهم کرده‌اند.

۵-۲-۴. مذاکره به عنوان ابزار کمکی

مذاکره در نظام حقوقی ایران، علاوه بر نقش مستقل خود، به عنوان ابزاری کمکی و مقدماتی در کنار سازوکارهایی همچون داوری، میانجیگری و دعاوی قضایی به کار گرفته می‌شود. در بسیاری از اختلافات تجاری، طرفین پیش از رجوع به مراجع رسمی، از طریق گفت‌وگو تلاش می‌کنند تا زمینه تفاهم و کاهش تنش را فراهم کنند. این شیوه، نه تنها از بروز خصومت‌های حقوقی جلوگیری می‌کند بلکه موجب صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های ترافیعی نیز می‌شود. بر اساس بررسی‌های تجربی، در بسیاری از پرونده‌های تجاری، مذاکره پیش از داوری یا میانجیگری به توافق‌هایی انجامیده که نیاز به صدور رأی یا حکم رسمی را از میان برداشته است (بردبار، ۱۳۹۱، ۷۵). در رویه قضایی ایران نیز، گرچه مذاکره به عنوان مرحله‌ای الزامی پیش از اقامه دعوی شناخته نشده است، اما محاکم در مواردی که طرفین پیش از طرح دعوی به گفت‌وگو پرداخته و زمینه سازش را فراهم کرده‌اند، به این تلاش‌ها به عنوان قرینه‌ای بر حسن نیت و تمایل به حل مسالمت‌آمیز اختلاف استناد نموده‌اند (حاجی‌پور، ۱۳۹۵، ۹۰). این امر نشان می‌دهد که مذاکره در

اختلافات خود را بدون توسل به دعاوی رسمی حل کنند. ماده‌های ۱۰ و ۲۱۹ قانون مدنی، با شناسایی آزادی قراردادی و الزام‌آور بودن توافقات مشروع، ظرفیت حقوقی لازم برای اعتبار بخشیدن به نتایج حاصل از مذاکرات را فراهم می‌سازند. در واقع، این مواد، پشتوانه فقهی و حقوقی نهاد مذاکره را در قالب توافقاتی پیش‌قراردادی و تفاهم‌نامه‌ها شکل می‌دهند (شیروی و کاظمی، ۱۳۹۸، ۲۳۴).

در قانون تجارت ایران، هرچند واژه «مذاکره» به صراحت به کار نرفته است، اما سازوکارهای پیش‌بینی شده برای حل اختلافات تجاری، از جمله داوری، سازش و میانجی‌گری، بر پایه گفت‌وگو و تراضی بنا شده‌اند. اصول حاکم بر روابط تجاری، به‌ویژه در مباحث مربوط به شرکت‌ها و اسناد تجاری، اقتضا می‌کند که پیش از مراجعه به مراجع قضایی، طرفین از ابزار مذاکره برای تنظیم روابط خود و حل اختلافات احتمالی استفاده کنند. افزون بر این، عرف تجاری نیز به عنوان منبع تکمیلی حقوق تجارت، نقش تعیین‌کننده‌ای در اعتبار مذاکرات و توافقات ناشی از آن دارد (رجب‌زاده، شجاعی‌فرد و جوانشیر، ۱۳۹۹، ۱۸۷).

در حوزه مقررات خاص بانکی و بیمه‌ای نیز، مذاکره به عنوان مقدمه‌ای برای تنظیم قراردادها و حل اختلافات ناشی از اجرای آن‌ها، نقشی محوری دارد. بانک‌ها در تعامل با مشتریان و سایر مؤسسات مالی، غالباً از مذاکرات مقدماتی برای تعیین نرخ‌ها، شرایط پرداخت و روش‌های جبران خسارت بهره می‌برند. همچنین در صنعت بیمه، مذاکره ابزار اصلی برای تعیین شرایط بیمه‌نامه و ارزیابی میزان تعهدات طرفین است. پیشرفت فناوری و گسترش تجارت الکترونیک نیز سبب

۷۵). در رویه قضایی ایران نیز، گرچه مذاکره به‌عنوان مرحله‌ای الزامی پیش از اقامه دعوی شناخته نشده است، اما محاکم در مواردی که طرفین پیش از طرح دعوی به گفت‌وگو پرداخته و زمینه سازش را فراهم کرده‌اند، به این تلاش‌ها به عنوان قرینه‌ای بر حسن نیت و تمایل به حل مسالمت‌آمیز اختلاف استناد نموده‌اند (حاجی‌پور، ۱۳۹۵، ۹۰). این امر نشان می‌دهد که مذاکره در عمل، نقش مکمل و تسهیل‌کننده در فرآیند دادرسی دارد و می‌تواند مسیر حل اختلاف را هموار سازد. از منظر اقتصادی نیز، مذاکره مقدماتی با هدف حفظ روابط تجاری پایدار اهمیت دارد؛ زیرا برخلاف دعاوی قضایی که معمولاً به قطع رابطه میان طرفین می‌انجامد، گفت‌وگوی سازنده پیش از ورود به داوری یا دادگاه، امکان ادامه همکاری‌های آتی را حفظ می‌کند (توسلی نایینی و بهزادی‌پور، ۱۳۹۵، ۸). افزون بر این، توسعه فناوری‌های نوین موجب شده است که مذاکره الکترونیکی میان عامل‌های تجاری به عنوان ابزاری هوشمند و کم‌هزینه در پیشگیری از اختلافات مورد استفاده قرار گیرد (چهارسوقی و طاهری، ۱۳۹۵، ۹۳). بدین ترتیب، مذاکره به‌عنوان ابزار کمکی در نظام حقوقی و اقتصادی ایران، نه تنها کارکردی تسهیل‌گر دارد بلکه موجب تقویت فرهنگ گفت‌وگو و اعتماد متقابل در روابط تجاری می‌شود.

۳-۵. مزایا و چالش‌های مذاکره و نگاه

پیشگیرانه

مذاکره به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای تعامل در روابط تجاری، نقشی فراتر از حل اختلافات ایفا می‌کند و به‌مثابه روشی پیشگیرانه برای جلوگیری از بروز تعارضات نیز عمل می‌نماید. در نظام‌های حقوقی و اقتصادی امروز، از جمله در ایران،

عمل، نقش مکمل و تسهیل‌کننده در فرآیند دادرسی دارد و می‌تواند مسیر حل اختلاف را هموار سازد. از منظر اقتصادی نیز، مذاکره مقدماتی با هدف حفظ روابط تجاری پایدار اهمیت دارد؛ زیرا برخلاف دعاوی قضایی که معمولاً به قطع رابطه میان طرفین می‌انجامد، گفت‌وگوی سازنده پیش از ورود به داوری یا دادگاه، امکان ادامه همکاری‌های آتی را حفظ می‌کند (توسلی نایینی و بهزادی‌پور، ۱۳۹۵، ۸). افزون بر این، توسعه فناوری‌های نوین موجب شده است که مذاکره الکترونیکی میان عامل‌های تجاری به عنوان ابزاری هوشمند و کم‌هزینه در پیشگیری از اختلافات مورد استفاده قرار گیرد (چهارسوقی و طاهری، ۱۳۹۵، ۹۳). بدین ترتیب، مذاکره به‌عنوان ابزار کمکی در نظام حقوقی و اقتصادی ایران، نه تنها کارکردی تسهیل‌گر دارد بلکه موجب تقویت فرهنگ گفت‌وگو و اعتماد متقابل در روابط تجاری می‌شود.

۵-۲-۵. مذاکره به‌عنوان راهکار مستقل

مذاکره در نظام حقوقی ایران، علاوه بر نقش مستقل خود، به‌عنوان ابزاری کمکی و مقدماتی در کنار سازوکارهایی همچون داوری، میانجیگری و دعاوی قضایی به کار گرفته می‌شود. در بسیاری از اختلافات تجاری، طرفین پیش از رجوع به مراجع رسمی، از طریق گفت‌وگو تلاش می‌کنند تا زمینه تفاهم و کاهش تنش را فراهم کنند. این شیوه، نه تنها از بروز خصومت‌های حقوقی جلوگیری می‌کند بلکه موجب صرفه‌جویی در زمان و هزینه‌های ترافیعی نیز می‌شود. بر اساس بررسی‌های تجربی، در بسیاری از پرونده‌های تجاری، مذاکره پیش از داوری یا میانجیگری به توافق‌هایی انجامیده که نیاز به صدور رأی یا حکم رسمی را از میان برداشته است (بردبار، ۱۳۹۱،

افزون بر این، مذاکره با فراهم کردن اعطاف‌پذیری و کنترل بیشتر برای طرفین، زمینه اتخاذ تصمیمات خلاقانه و متناسب با منافع دوطرف را فراهم می‌کند. برخلاف فرایندهای رسمی که به تصمیم داور یا قاضی وابسته‌اند، در مذاکره طرفین خود بر نتیجه کنترل دارند و می‌توانند راه‌حلهایی متناسب با ویژگی‌های خاص رابطه تجاری بیابند. (Leathes, 2017, 59)

این ویژگی سبب می‌شود که مذاکره نه فقط در مقام راه‌حلی جایگزین، بلکه به‌عنوان یک رویکرد مستقل برای اداره روابط تجاری مورد توجه قرار گیرد. در مقایسه میان مذاکره به‌عنوان ابزار کمکی و مذاکره به‌عنوان راهکار مستقل، می‌توان گفت در حالت نخست، مذاکره مقدمه‌ای برای داوری یا سازش رسمی است و نقش تسهیل‌گر دارد؛ اما در حالت دوم، خود به‌عنوان سازوکاری مستقل برای پایان‌بخشی به اختلافات عمل می‌کند. مواد تأکید می‌کند که در سطح بین‌المللی، شرکت‌ها روزبه‌روز بیشتر به مذاکره مستقل به‌جای داوری یا دادخواهی روی می‌آورند، زیرا این روش با نیازهای تجاری مدرن، به‌ویژه در حوزه تجارت الکترونیک و قراردادهای پیچیده، هم‌خوانی بیشتری دارد. (Maude, 2021, 134)

وجه نوآورانه و کمتر بررسی‌شده در ادبیات حقوقی و مدیریتی، نگاه پیشگیرانه به مذاکره است. در این رویکرد، مذاکره نه تنها واکنشی به اختلاف موجود، بلکه ابزاری برای مدیریت ریسک و پیشگیری از تعارضات آینده تلقی می‌شود. شرکت‌ها می‌توانند از طریق مذاکره مستمر در مراحل انعقاد، اجرای و اصلاح قراردادهای، زمینه بروز سوءتفاهم یا نقض تعهدات را کاهش دهند. این امر به گفته لیتز، از طریق ایجاد نظام ارتباطی پایدار میان شرکا، شفاف‌سازی تعهدات و

مذاکره به‌عنوان سازوکاری کارآمد برای مدیریت روابط تجاری و کاهش هزینه‌های دادرسی مورد توجه قرار گرفته است. با وجود این، بهره‌گیری مؤثر از ظرفیت‌های مذاکره نیازمند شناخت دقیق مزایا و چالش‌های آن است تا بتوان از این ابزار، نه فقط برای رفع اختلافات، بلکه برای پیشگیری از شکل‌گیری آنها بهره برد.

۵-۳-۱. مزایای مذاکره

مذاکره در عرصه تجارت، افزون بر کارکرد حل اختلاف، به‌عنوان ابزاری مؤثر برای پیشگیری از بروز منازعات و کاهش هزینه‌های حقوقی شناخته می‌شود. نخستین و شاید مهم‌ترین مزیت مذاکره، صرفه‌جویی در زمان و هزینه است. فرآیندهای قضایی و داوری غالباً طولانی و پرهزینه‌اند و ممکن است روابط تجاری را به شکل جدی مخدوش کنند، در حالی که مذاکره امکان دستیابی به توافق سریع و کم‌هزینه را فراهم می‌آورد. به گفته ولزکز و روزن، یکی از ویژگی‌های برجسته مذاکره تجاری، قابلیت آن در کاهش اتلاف منابع مالی و زمانی از طریق گفت‌وگوی مستقیم و غیررسمی میان طرفین است. (Velazquez & Rosen, 2019, 42)

از سوی دیگر، حفظ روابط تجاری از دیگر مزایای بنیادین مذاکره است. در بسیاری از اختلافات، طرفین تمایل دارند پس از حل تعارض، همچنان به همکاری اقتصادی ادامه دهند. مذاکره به‌جای تأکید بر تقابل، بر همکاری و درک متقابل استوار است و این امر موجب تداوم اعتماد و تعامل میان بنگاه‌ها می‌شود. به باور بیت، موفقیت در حل اختلافات تجاری نه تنها در دستیابی به توافق، بلکه در حفظ ارزش رابطه تجاری و امکان همکاری آینده نهفته است. (Bate, 2020, 117)

جوردان در تحلیل خود از سازوکارهای حل اختلاف بیان می‌کند که یکی از ضعف‌های ساختاری مذاکره، نبود چارچوب الزام‌آور برای تعهدات ناشی از گفت‌وگوهای غیررسمی است (Jordaan, 2022, 101). این مشکل در حقوق ایران نیز مشهود است، زیرا قوانین مدنی و تجاری موجود، سازوکار مستقلی برای اعتباربخشی به نتایج مذاکره پیش‌بینی نکرده‌اند. در نتیجه، توافقات غیررسمی حاصل از مذاکره، در صورت بروز اختلاف جدید، ممکن است از منظر دادگاه‌ها فاقد اثر الزام‌آور تلقی شوند.

سومین مانع اساسی، موانع فرهنگی و سازمانی است. در فرهنگ حقوقی ایران، حل اختلاف از طریق نهادهای رسمی همچون دادگاه یا داوری، همچنان دارای جایگاه برتر نسبت به روش‌های غیررسمی مانند مذاکره تلقی می‌شود. ورما معتقد است که عوامل فرهنگی از جمله نگرش سلسله‌مراتبی، بی‌اعتمادی به سازوکار گفت‌وگو و تمایل به تصمیم‌گیری متمرکز، از موانع رشد فرهنگ مذاکره در جوامع شرقی است (Verma, 2024, 78). در بسیاری از نهادهای اقتصادی ایران، فاقد واحدهای تخصصی برای مدیریت اختلافات از طریق مذاکره‌اند؛ در نتیجه، شرکت‌ها به‌جای استفاده از رویکرد پیشگیرانه، مستقیماً به روش‌های قهری متوسل می‌شوند.

در این میان، تحلیل نوآورانه می‌تواند بر راهکارهای عملی برای غلبه بر این محدودیت‌ها در حقوق ایران متمرکز شود. نخست، می‌توان با تدوین مقررات خاص درباره «توافق‌نامه‌های مذاکره»، جایگاه قانونی و الزام‌آور برای نتایج مذاکره قائل شد. دمار و دجناس پیشنهاد می‌کنند که نظام‌های حقوقی باید با پذیرش اصولی چون

پیش‌بینی سازوکارهای حل اختلاف درون قراردادی محقق می‌شود. (Leathes, 2017, 74). بنابراین، مذاکره در حقوق و تجارت معاصر نه تنها روشی برای پایان دادن به اختلافات است، بلکه ابزاری هوشمندانه برای مدیریت روابط تجاری و پیشگیری از بحران‌های حقوقی آینده محسوب می‌شود، رویکردی که در حقوق ایران نیز می‌تواند با تکیه بر اصول حسن نیت و احترام متقابل میان متعاملین، جایگاه مستحکمی بیابد.

۵-۳-۲. چالش‌ها و محدودیت‌ها

مذاکره، هرچند ابزاری کارآمد برای حل و پیشگیری از اختلافات تجاری است، اما در عمل با چالش‌ها و محدودیت‌هایی مواجه می‌شود که می‌تواند کارایی آن را در حقوق ایران کاهش دهد. نخستین و مهم‌ترین مانع، نابرابری اطلاعات و قدرت میان طرفین مذاکره است. در بسیاری از معاملات تجاری، به‌ویژه میان شرکت‌های بزرگ و کسب‌وکارهای کوچک، یک‌طرف از منابع اطلاعاتی، فنی و مالی گسترده‌تری برخوردار است که این امر موجب شکل‌گیری مذاکره‌ای ناعادلانه می‌شود. به گفته منکل میدو، نابرابری در دسترسی به اطلاعات می‌تواند روند تصمیم‌گیری را به نفع طرف قدرتمند منحرف کند و از دستیابی به توافقی عادلانه جلوگیری نماید (Menkel, Meadow, 2022, 56). در چنین شرایطی، ضرورت حمایت‌های حقوقی و تنظیم‌گری دولت در جهت تضمین برابری نسبی میان متعاملین احساس می‌شود.

دومین چالش عمده، عدم الزام قانونی نتیجه مذاکره است. برخلاف داوری یا سازش رسمی که در قالب سندی الزام‌آور تنظیم می‌شود، نتیجه مذاکره معمولاً جنبه اخلاقی یا عرفی دارد و در صورت نقض، ضمانت اجرای مؤثری ندارد.

می‌کوشد با تکیه بر تجارب بین‌المللی و اقتضائات بومی، به تحلیل راهبردهای حقوقی، آموزشی و نهادی لازم برای گسترش استفاده از مذاکره در عرصه تجارت بپردازد.

۵-۴-۱. آموزش و فرهنگ‌سازی

آموزش و فرهنگ‌سازی در حوزه مذاکره تجاری، رکن بنیادین نهادینه‌سازی این شیوه در ساختار حقوقی و اقتصادی هر کشور است. در واقع، بسیاری از ناکامی‌های مذاکرات تجاری در ایران نه به دلیل ضعف قوانین، بلکه به سبب کمبود دانش حقوقی و مهارت‌های ارتباطی طرفین رخ می‌دهد. آشنایی فعالان اقتصادی با مفاهیم پایه‌ای حقوق قراردادها، تعهدات متقابل، و اصول حسن نیت، می‌تواند از بروز بسیاری از اختلافات جلوگیری کند و مذاکره را به ابزاری مؤثر برای حفظ منافع مشروع طرفین بدل سازد. از سوی دیگر، تربیت مذاکره‌گران حرفه‌ای که با فنون تحلیل منافع، مدیریت تعارض، و شیوه‌های متقاعدسازی آشنا باشند، ضرورتی انکارناپذیر در فضای تجاری امروز است (DeMarr & de Janasz, 2020, 94). در این راستا، برگزاری دوره‌های مشترک میان نهادهای دانشگاهی، اتاق‌های بازرگانی و مراکز داوری می‌تواند زمینه انتقال تجربه و تقویت مهارت‌های عملی را فراهم کند. در نهایت، فرهنگ‌سازی در زمینه مذاکره باید از سطح آموزش رسمی فراتر رود و در قالب گفتمان عمومی تجارت، به عنوان رفتاری عقلایی، اخلاقی و مبتنی بر احترام متقابل نهادینه شود؛ امری که تحقق آن مستلزم هم‌افزایی میان سیاست‌گذاران، دانشگاه‌ها و بخش خصوصی است.

۵-۴-۲. سیاست‌گذاری و حمایت قانونی

تقویت جایگاه مذاکره در نظام حقوقی ایران، مستلزم سیاست‌گذاری دقیق و اصلاح قوانین برای

«تعهد به حسن نیت در مذاکره» و «حمایت از اعتماد مشروع طرفین»، ضمانت اجرای مدنی برای نقض توافقات مذاکره‌ای پیش‌بینی کنند (DeMarr & de Janasz, 2020, 94).

آموزش مهارت‌های مذاکره و گنجاندن آن در ساختارهای آموزشی و حرفه‌ای وکالت و تجارت می‌تواند به ارتقای فرهنگ گفت‌وگو و تعامل کمک کند. به گفته سویر، ایجاد نهادهای تخصصی میانجی‌گری و مذاکره تجاری در کنار دادگاه‌ها، ضمن کاهش حجم دعاوی، موجب تقویت سازوکارهای خودتنظیمی اقتصادی می‌شود. (Soyer, 2024, 143) بنابراین، برای ارتقای جایگاه مذاکره در حقوق ایران، باید ضمن رفع موانع نهادی و فرهنگی، چارچوب‌های قانونی و حمایتی لازم برای تضمین عدالت در فرایند مذاکره و الزام‌آوری نتایج آن فراهم شود. در این صورت، مذاکره می‌تواند به‌عنوان ابزار مؤثر و پایدار در مدیریت اختلافات تجاری و تحقق عدالت قراردادی ایفای نقش کند.

۵-۴. راهکارها و سیاست‌گذاری برای

ترویج مذاکره

در پرتو چالش‌های پیش‌گفته، روشن است که کارآمدی مذاکره در حل و پیشگیری از اختلافات تجاری تنها زمانی تحقق می‌یابد که بسترهای حقوقی، نهادی و فرهنگی لازم برای آن فراهم گردد. مذاکره، اگرچه ریشه در عقلانیت و اراده آزاد طرفین دارد، اما بدون سیاست‌گذاری هدفمند و حمایت نظام حقوقی، نمی‌تواند به‌عنوان یک سازوکار پایدار و مؤثر در روابط تجاری نهادینه شود. از این‌رو، بررسی راهکارها و سیاست‌گذاری‌های لازم برای ترویج فرهنگ مذاکره و تقویت جایگاه آن در نظام حقوقی و اقتصادی ایران ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. این بخش

این، فناوری‌های نوین امکان ثبت لحظه‌ای توافقات و مستندسازی فرایند مذاکره را فراهم می‌سازند که در صورت بروز اختلاف، مرجع قانونی و شفاف برای اثبات حسن نیت طرفین محسوب می‌شود. مذاکره الکترونیکی به عنوان یک روند رسمی و ساختاریافته، می‌تواند به عنوان ابزار مستقل یا مکمل سایر روش‌های حل اختلاف مورد استفاده قرار گیرد و با تحلیل داده‌های تبادل شده، طرفین را در اتخاذ تصمیمات آگاهانه یاری کند. (Maude, 2021, 134). از سوی دیگر، قراردادهای هوشمند امکان اجرای خودکار مفاد توافق حاصل از مذاکره را فراهم می‌کنند و می‌توانند تضمین کنند که تعهدات هر طرف به‌موقع و بدون نیاز به دخالت انسانی اجرا شود. در نتیجه، ادغام فناوری با مذاکره، نه تنها کارآمدی فرایند حل اختلاف را افزایش می‌دهد، بلکه بستر لازم برای توسعه راهکارهای نوآورانه و الزام‌آور در نظام تجاری و حقوقی فراهم می‌کند.

۶. نتیجه

مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری، چه به‌عنوان ابزار کمکی و چه به‌عنوان راهکار مستقل، نقش بسزایی در ارتقای کارآمدی نظام حقوقی و اقتصادی ایفا می‌کند. به عنوان ابزار کمکی، مذاکره پیش از ورود به داوری، میانجیگری یا دعاوی قضایی، زمینه کاهش هزینه‌ها و زمان رسیدگی را فراهم می‌آورد و طرفین را برای مراحل رسمی آماده می‌سازد. در این نقش، مذاکره امکان حفظ روابط تجاری و ایجاد فضای اعتماد میان طرفین را فراهم می‌کند و می‌تواند از بروز اختلافات شدیدتر و پرهزینه جلوگیری کند. در مقابل، نگاه به مذاکره به عنوان راهکار مستقل با پیش‌بینی شرط مذاکره در قراردادها، امکان استفاده از آن به‌صورت الزام‌آور و رسمی را فراهم

شناسایی آن به‌عنوان راهکاری مستقل و الزام‌آور است. نخستین گام در این مسیر، افزودن مقررات خاص در قانون تجارت و قانون داوری برای پیش‌بینی «شرط مذاکره» در قراردادهای تجاری است؛ بدین معنا که طرفین پیش از رجوع به داوری یا دادگاه، مکلف به انجام مذاکره‌ای جدی و مستند شوند. در گام دوم، باید مکانیزم‌های تضمین حقوقی نتایج مذاکره طراحی گردد تا توافقات حاصل، همانند قراردادهای عادی، دارای آثار الزام‌آور باشند. این امر می‌تواند از طریق ایجاد نهاد «توافق‌نامه مذاکره تجاری» در قانون، همراه با شرایط شکلی و ماهوی خاص تحقق یابد (Jordaan, 2022, 101). نوآوری مهم در این زمینه، پیشنهاد چارچوبی عملی برای ثبت رسمی نتایج مذاکره نزد مراجع تجاری یا دفاتر ثبت اسناد است که به این توافقات اعتبار اجرایی می‌بخشد. علاوه بر آن، می‌توان پیش‌بینی کرد که دادگاه‌ها یا مراجع داوری، در صورت احراز حسن نیت در فرایند مذاکره، نتیجه آن را به‌منزله تعهد معتبر میان طرفین تلقی کنند. در نهایت، با این اصلاحات می‌توان از مذاکره نه فقط به‌عنوان مقدمه‌ای برای حل اختلاف، بلکه به‌عنوان نهادی حقوقی با کارکرد الزام‌آور در روابط تجاری بهره گرفت.

۵-۴-۳. فناوری و ابزارهای نوین

فناوری و ابزارهای نوین نقش مهمی در تسهیل و تقویت مذاکره تجاری ایفا می‌کنند و امکان گسترش دامنه دسترسی و سرعت فرایند گفت‌وگوها را فراهم می‌آورند. پلتفرم‌های آنلاین، با ارائه محیطی امن و قابل رصد، امکان برگزاری مذاکره میان طرفین در نقاط جغرافیایی متفاوت را فراهم می‌کنند و به کاهش هزینه‌های رفت‌وآمد و صرفه‌جویی در زمان کمک می‌کنند. علاوه بر

استفاده مؤثر و پایدار از مذاکره به عنوان ابزاری استراتژیک در مدیریت اختلافات خواهد بود. چشم‌انداز آینده نشان می‌دهد که گسترش استفاده از فناوری و ابزارهای نوین، همچون پلتفرم‌های آنلاین و قراردادهای هوشمند، می‌تواند امکان برگزاری مذاکره الکترونیکی و اجرای خودکار توافقات را فراهم آورد و کارآمدی فرایند حل اختلاف را به شکل چشمگیری افزایش دهد. این فناوری‌ها همچنین بستر لازم برای نوآوری در سازوکارهای الزام‌آور مذاکره فراهم می‌کنند و می‌توانند در مدیریت ریسک، تحلیل داده‌ها و تصمیم‌گیری‌های تجاری به کار گرفته شوند. با توجه به اهمیت روزافزون روابط تجاری و پیچیدگی قراردادهای بین‌المللی، پژوهش‌های تکمیلی در زمینه مذاکره تجاری و توسعه چارچوب‌های حقوقی، نهادی و فناوری، امری ضروری است. مطالعات آینده می‌توانند به تحلیل راهکارهای کاربردی برای غلبه بر موانع فرهنگی، سازمانی و اطلاعاتی مذاکره، توسعه مدل‌های آموزش تخصصی و تدوین مقررات تکمیلی بپردازند. افزون بر این، بررسی تطبیقی با نظام‌های حقوقی پیشرفته می‌تواند تجربه‌های موفق را برای اقتباس در بستر ایران فراهم آورد و به شکل‌گیری نظامی منسجم، کارآمد و پیشگیرانه در مدیریت اختلافات تجاری منجر شود. در جمع‌بندی، می‌توان گفت که مذاکره، هم به عنوان ابزار کمکی و هم به عنوان راهکار مستقل، با بهره‌گیری از اصول اخلاقی، قواعد حقوقی و فناوری‌های نوین، امکان حل اختلافات تجاری را به شکل عقلایی، سریع و مقرون به صرفه فراهم می‌کند. تقویت جایگاه مذاکره مستلزم سیاست‌گذاری هوشمند، آموزش مستمر و فرهنگ‌سازی گسترده است و می‌تواند به عنوان نهادی حقوقی،

می‌آورد. این رویکرد ضمن کاهش بار دادگاه‌ها و مراجع داور، طرفین را به یافتن راهکارهای توافقی و عقلانی ترغیب می‌کند و به عنوان یک نهاد حقوقی معتبر، سازوکار پیشگیرانه‌ای برای مدیریت ریسک‌های تجاری ارائه می‌دهد. از منظر نوآوری، این مقاله چند جنبه قابل توجه ارائه می‌دهد. نخست، نگاه پیشگیرانه به مذاکره، که فراتر از حل اختلاف موجود، بر مدیریت ریسک و کاهش دعاوی آتی تمرکز دارد، نشان می‌دهد که مذاکره می‌تواند نقش استراتژیک در برنامه‌ریزی تجاری و مدیریت تعارض ایفا کند. دوم، ارائه چارچوب مقایسه‌ای دو رویکرد — ابزار کمکی و راهکار مستقل — به تحلیل مزایا و محدودیت‌های هر روش کمک می‌کند و امکان انتخاب رویکرد مناسب با توجه به شرایط خاص قرارداد و روابط تجاری را فراهم می‌آورد. سوم، تأکید بر تضمین حقوقی نتایج مذاکره از طریق پیشنهاد ایجاد مکانیزم‌های قانونی و چارچوب‌های عملی، امکان رسمی‌سازی توافقات حاصل از مذاکره را فراهم می‌سازد و جایگاه آن را در نظام حقوقی ایران تثبیت می‌کند. ضرورت سیاست‌گذاری، آموزش و فرهنگ‌سازی از دیگر نتایج کلیدی این پژوهش است. اصلاح قوانین برای پیش‌بینی شرط مذاکره و الزام‌آوری نتایج آن، ایجاد نهادهای تخصصی میانجیگری و مذاکره، و تدوین دستورالعمل‌های اجرایی، می‌تواند به ارتقای جایگاه مذاکره در نظام تجاری و حقوقی ایران کمک کند. هم‌زمان، آموزش حقوقی و تجاری فعالان اقتصادی و تقویت مهارت‌های مذاکره حرفه‌ای، فرهنگ گفت‌وگوی عقلانی و اخلاقی را در سطح کسب‌وکار نهادینه می‌سازد و موجب افزایش اعتماد و کاهش تعارض‌های تجاری می‌شود. ترکیب این اقدامات نهادی و آموزشی، زمینه‌ساز

- اقتصادی و استراتژیک در نظام تجاری ایران تثبیت شود و به ارتقای عدالت و کاهش تعارض‌های تجاری کمک شایان توجهی نماید.
- ۷. سهم نویسندگان**
نگارش متن توسط نویسندگان و نظارت علمی و اصلاحات نهایی توسط نویسنده مسئول صورت گرفت.
- ۸. تضاد منافع**
در این پژوهش هیچگونه تضاد منافی وجود ندارد.
- منابع**
منابع فارسی
- بدرا، محمدشستا. (۱۳۹۸). الگوی مذاکره رصدخانه ای با نگاهی تحلیلی انتقادی به فلسفه مذاکره و رویکردهای آن (مطالعه موردی، توافق برجام). سیاست دفاعی، ۲۷(۱۰۷)، ۹-۵۱.
 - بردبار، غلامرضا. «تبیین راهبرد ارتقای کیفیت فنون مذاکره در صنعت.» مطالعات مدیریت راهبردی ۳، شماره ۱۱ (۱۳۹۱)، ۶۷-۹۲.
 - توسلی نایینی، منوچهر، و بهزادی پور، سعید. «بر هم خوردن تعادل اقتصادی قرارداد و پیش‌بینی شرط هاردشیپ در قراردادهای بین‌المللی.» دانش حقوق مدنی ۵، شماره ۱ (پیاپی ۹) (۱۳۹۵)، ۱-۱۰.
 - چهارسوقی، سیدکمال، و طاهری، زهرا. «ارائه یک مکانیزم مذاکره برای سیستم‌های چندکارگزار در مبادلات الکترونیکی خودکار، بر مبنای روش‌های تحلیل رفتار خریدار و فروشنده در اقتصاد خرد.» مدل‌سازی در مهندسی ۱۴، شماره ۴۶ (۱۳۹۵)، ۸۷-۹۵.
 - حاجی‌پور، مرتضی. «نقش محدودکننده حسن نیت در مذاکرات.» پژوهش حقوق خصوصی ۴، شماره ۱۴ (۱۳۹۵)، ۸۱-۱۰۸.
 - داداش‌تباراحمدی، کوروش، مقدم چرکری، نصراله، و انعامی، ندا. «ارائه چارچوبی برای مذاکره الکترونیکی خودکار در تجارت الکترونیک.» کنفرانس ملی سالانه انجمن کامپیوتر ایران، ۱۳۸۸.
 - رجب‌زاده، ملیحه، شجاعی‌فرد، علی، و جوانشیر، جلال. «رتبه‌بندی عوامل مؤثر بر موفقیت مذاکرات تجاری بین‌الملل.» کنفرانس بین‌المللی چالش‌ها و راهکارهای نوین در مهندسی صنایع و مدیریت و حسابداری، ۱۳۹۹.
 - زنوزی، آسمان. «تجارت الکترونیک و تعامل عامل‌های هوشمند در زنجیره تأمین و تغییرات.» کنفرانس لجستیک و زنجیره تأمین، ۱۳۸۵.
 - شهبازی، آرامش، و مژگان خسرونژاد. «تعهد به مذاکره در حل و فصل مسالمت‌آمیز اختلافات بین‌الملل.» مطالعات حقوق عمومی (حقوق) ۵۱، شماره ۳ (۱۴۰۰)، ۱۰۹۵-۱۱۱۴.
 - شیروی، عبدالحسین، و کاظمی، محمدجواد. «تحلیل اقتصادی مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری.» مجلس و راهبرد ۲۶، شماره ۹۹ (۱۳۹۸)، ۲۲۷-۲۴۷.
 - شیروی، عبدالحسین، و محمدجواد کاظمی. «بررسی شرط مذاکره در حل و فصل اختلافات تجاری با توجه به رویه قضایی بین‌المللی.» حقوقی دادگستری ۸۲، شماره ۱۰۴ (۱۳۹۷)، ۲۱۷-۲۴۰.

منابع لاتین

- فضائی، مصطفی، و مسعود احسن نژاد. «تعهد به مذاکره در حقوق بین‌الملل در پرتو رویه دیوان بین‌المللی دادگستری با تاکید بر قضیه بولیوی و شیلی.» مطالعات حقوقی (علوم اجتماعی و انسانی شیراز) ۱۲، شماره ۳ (۱۳۹۹)، ۲۱۹-۲۴۹.
- قاسمی شوب، محمد، شاهرودی، محمدرضا، و ایازی، سیدمحمدعلی. «بازشناسی مذاکره سیاسی امام حسن (ع)؛ اصول گفتمان صلح.» پژوهش‌های سیاست اسلامی ۸، شماره ۱۸ (۱۳۹۹)، ۱۱۸-۱۴۱.
- کیانی، احسان، و جوادی ارجمند، محمدجعفر. «گفتمان سیاست خارجی جریان‌های ملی‌گرا و اسلام‌گرا مطالعه موردی، مقایسه تطبیقی مذاکره با سفارت آمریکا.» پژوهش‌های انقلاب اسلامی ۷، شماره ۲۵ (۱۳۹۷)، ۱۸۳-۲۰۵.
- گوهری مقدم، ابوزر، و کیانی مجاهد، حامد. «الگوی مذاکره در سیره نبوی.» دانش سیاسی ۱۵، شماره ۱ (پیاپی ۲۹) (۱۳۹۸)، ۲۱۷-۲۴۲.
- موحدی نیا، مهدی، مظهرقراملکی، علی، و حسینی، سیدمحمد. «اصول و قواعد بنیادین فقهی حاکم بر مذاکره.» پژوهش‌های فقهی ۱۴، شماره ۳ (۱۳۹۷)، ۵۸۱-۶۰۶.
- Barney, Jordaan. *Negotiation and Dispute Resolution for Lawyers*. London. Edward Elgar, 2022.
- Bate, Stephen, *Resolving Business Disputes*, London, Spiramus Press Ltd, 2020.
- DeMarr, Beverly J., and Suzanne de Janasz. *Negotiation & Dispute Resolution*. Chicago. Chicago Business Press, 2020.
- Leathes, Michael. *Negotiation. Things Corporate Counsel Need to Know but Were Not Taught*. Hague. Wolters Kluwer, 2017.
- Maude, Barry, *International Business Negotiation. Principles and Practice*, London, Bloomsbury Publishing, 2021.
- Menkel-Meadow, Carrie. *Negotiation. A Very Short Introduction*. Oxford. Oxford University Press, 2022.
- Soyer, Barış. *Commercial Disputes. Resolution and Jurisdiction*. Hague. Taylor & Francis, 2024.
- Velazquez, Rosen, *Settlement Agreements in Commercial Disputes. Negotiating*, Hague, Wolters Kluwer Law & Business, 2019.
- Verma, Ankit. *Dispute Resolution Via Negotiation. A Useful Guide to Resolve Disputes*. London. Springer, 2024.

