

پرونده «وطن امروز» درباره مدل‌های مذاکراتی ترامپ و درس‌های مذاکرات دیگر کشورها با آمریکا برای ایران

مقاومت در برابر مرد دیوانه

و هر بار با مخالفت مسؤوولان کشورمان روبه‌رو شده است. سؤال اصلی در رابطه با دیپلماسی آمریکایی و موضوع گفت‌وگوهای هسته‌ای آمریکا و ایران اما این است که استراتژی ترامپ برای گفت‌وگو با ایران چیست؟ و که نه به عنوان یک مذاکره‌کننده دیپلماتیک، بلکه به عنوان یک مذاکره‌کننده اقتصادی و مدل «بیزینس‌من» شناخته می‌شود، قرار است چه مدلی از مذاکره را برای ایران به نمایش بگذارد تا دولت ایران را مجبور کند بهتر است با او گفت‌وگو کند؟

گروه سیاسی: از زمان کمپین‌های انتخاباتی برای انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۱۶، دونالد ترامپ بارها برجام را قرار دای یوسسیده و بی‌ارزش دانسته و اعلام کرده بود از توافق هسته‌ای با ایران بیرون می‌آید. او بعد از پیروزی در انتخابات نیز بیان کرد در دولت او مذاکرات جدیدی با ایران درباره مسائل هسته‌ای و موشکی انجام خواهد شد. نزدیک به ۲ سال از زمانی که ترامپ به عنوان چهل‌وپنجمین رئیس‌جمهور ایالات‌متحده قسم یاد کرد می‌گذرد و او تاکنون ۱۱ بار به رئیس‌جمهور ایران درخواست مذاکره داده



گنگ و از منظر منافع ملی و عقاید مذهبی ایران بی‌معنی هستند که نمی‌توان آنها را شروطی واقعی برای مذاکره‌های بزرگ قلمداد کرد. در عین حال نکته دیگری نیز در این درخواست‌ها وجود دارد و آن اظهارنظرهای گله و بیسگانه نمایندگان کنگره و مشاوران ترامپ از جمله رودی جولیان (شهردار اسبق نیویورک، معروف به شهردار منافقین) است که از دولت ترامپ می‌خواهند مسأله تغییر رژیم را در ایران دنبال کند. جان بولتون که خود پیش از ورود به کاخ سفید از سخنرانان همیشگی مراسم منافقین در شهرهای مختلف جهان بوده و بارها خواستار تغییر نظام در ایران یا حمله نظامی به کشورمان شده بود، اگرچه بعد از ورود به کاخ سفید مواضع خود را کمی نرم‌تر و بیان کرد دولت ترامپ به دنبال براندازی در ایران نیست اما راهکارهایی که او به ترامپ ارائه می‌دهد به نظر بسیاری از تحلیلگران مسائل بین‌الملل، در نهایت رهنمون‌کننده رئیس‌جمهور آمریکا به نامی کردن ایران است.

مدل کره‌شمالی؛ سیاست عکس یادگاری مشاوران ترامپ اما هم‌اینک به دنبال راهکاری برای تدوین استراتژی دولت آمریکا در قبال ایران هستند. آنها می‌دانند اگر قرار باشد مذاکره‌های بین دولت ترامپ و ایران شکل بگیرد، این مذاکره باید بر اساس مدلی باشد که پیش از این موفقیت خود را در صحنه بین‌المللی نشان داده است. با این حال آنها هم‌اکنون مدل مناسبی را که توسط ترامپ اجرایی شده و به صورت واقعی به نتیجه رسیده باشد در اختیار ندارند. ترامپ شخصاً سعی می‌کرد مذاکرات مدل «نیکسونی» را مدل اصلی مذاکرات خود معرفی کند اما تدریجی‌های او و توتی‌های آتشینش در مقابل کره‌شمالی نشان داد شاید بتواند مدل مذاکرات نیکسون یا مانو را در مقابل خیرنگاران و عکاسان به صورت ظاهری شبیه‌سازی کند اما در باطن، نیکسون توانست به ۲۵ سال خصومت ۲ کشور پایان دهد

شاید باید در واقع کل مقاله ماکووسکی را که از کارشناس برجسته «موسسه یهودیان برای امور امنیت ملی» است در چند سطر خلاصه کرد: «ترامپ می‌داند ایران را چگونه تحت فشار بگذارد اما اگر ایران در نهایت مذاکره با او را نیز بپذیرد، نمی‌داند چطور باید با ایران وارد مذاکره شود و اهدافش از این مذاکرات نیز به کلی مبهم است؟» در این میان شاید به بیانه ۱۲ بندی مایک پمپئو در درخواست‌های آمریکا از ایران اشاره و گفته شود اهداف اصلی آمریکا از برخورد با ایران را همین ۱۲ بند تشکیل می‌دهد اما نگاهی به خواسته‌های رؤیایی و غیرواقعی مایک پمپئو از ایران نشان می‌دهد می‌توان همه آنها را در ۳ بخش کلی طبقه‌بندی کرد: «نه برنامه هسته‌ای داشته باشند، نه نفوذ منطقه‌ای داشته باشند و نه مبانی دینی تان را در امور اجرایی کشور اعمال کنند». هر سه این خواسته‌ها به قدری

شاید بسیاری از محققان به دنبال مقایسه رویکردهای مذاکره‌ای آمریکا با کشورهای دیگر بوده و سعی کنند الگوی مناسبی برای مذاکرات بعدی بیابند اما از نکته‌ای که در این میان نباید غافل ماند، این مسأله است که آیا شرایط ایران و آمریکا با شرایط آمریکا و کره‌شمالی یا ژاپن و چین یکی است و آیا می‌توان مؤلفه‌های اقتصادی و سیاسی کشورها را بدون صورت چنان با هم شبیه‌سازی کرد که بتوان قاعده و قانونی کلی درباره مذاکرات آمریکایی به سبک ترامپ به دست آورد؟ نگاهی به شرایط اقتصادی و سیاسی و حتی نظامی ایران و مقایسه آن با نمونه‌های ذکر شده نشان می‌دهد در الگوسازی از مذاکرات آمریکا با قدرتهای جهانی نباید به سمت کلی‌نگری و تعمیم دادن این نظریات به مثال ایران رفت.

مدل کره‌شمالی را به دلیل شکست شدید آن نمی‌توان اصولاً مدل مناسبی برای گفت‌وگو دید. نه اقتصاد ایران، نه شرایط سیاسی کشورمان و نه حتی فرهنگ کشورمان و نوع مقاومت در برابر قدرتهای جهانی را نمی‌توان با کره‌شمالی مقایسه کرد. در مدل چین نیز شرایط اقتصادی و سیاسی کشورمان شدت با چین فاصله دارد. چین در شرایطی به استقبال جنگ تجاری با آمریکا رفته است که هم‌اکنون به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان جهان تبدیل شده و رشد اقتصادی ۶/۵ درصدی را نیز در حالی تجربه می‌کند که این رشد را مدیون فروش منابع نفتی نیست و تنها از راه تولید به دست آمده است.

زمانی که قرار باشد در مذاکره‌های حضور پیدا کنید، باید به پشتوانه داشته‌های خود که طرف مقابل نمی‌تواند دخل و تصرفی در آنها به‌وجود بیاورد، مذاکره را آغاز کنید. دولت حسن روحانی در مذاکرات با اوام، تمام امتیازاتی را که می‌توانست برای داشتن معامله‌ای خوب به طرف مقابل بدهد، داده است. تطبیق شدن فعالیت‌های هسته‌ای کشورمان و در عین حال نگرفتن امتیازاتی که آمریکا باید با عمل به تعهداتش به ایران می‌داد - که مهم‌ترین‌شان برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی بود - باعث ضعف ایران در مقابله با آمریکا شده است. اگرچه از لحاظ توانایی دفاعی و نظامی قدرت ایران نسبت به چند سال پیش که با دولت اوام مذاکره می‌کرد افزایش یافته است اما از نظر اقتصادی یا اتکا به توان هسته‌ای دیگر نمی‌تواند در مذاکرات احتمالی حرفی برای گفتن داشته باشد. آمریکا همان‌طور عمل کرده بود که ترامپ و مشاورش جان بولتون خواسته بودند. در ابتدا باید توان هسته‌ای ایران زیر سؤال رفته و تعطیل می‌شد و بعد توان دفاعی، بخشی از توانایی‌های ایران که در مذاکرات احتمالی

ترامپ هم‌اینک بعد از حدود یک سال مذاکره و دیدار با کیم جونگ اون، هنوز بر سر چارچوب اصلی این مذاکرات نیز توافقی با طرف مقابل نکرده است. در ابتدای امر، زمانی که ترامپ اعلام کرد از توافق هسته‌ای با ایران بیرون می‌آید، مدلی که برای گفت‌وگو با تهران در نظر گرفته بود، مدل مذاکراتش مشاوران ترامپ از جمله رودی جولیان (شهردار اسبق نیویورک، معروف به شهردار منافقین) است که از دولت ترامپ می‌خواهند مسأله تغییر رژیم را در ایران دنبال کند. جان بولتون که خود پیش از ورود به کاخ سفید از سخنرانان همیشگی مراسم منافقین در شهرهای مختلف جهان بوده و بارها خواستار تغییر نظام در ایران یا حمله نظامی به کشورمان شده بود، اگرچه بعد از ورود به کاخ سفید مواضع خود را کمی نرم‌تر و بیان کرد دولت ترامپ به دنبال براندازی در ایران نیست اما راهکارهایی که او به ترامپ ارائه می‌دهد به نظر بسیاری از تحلیلگران مسائل بین‌الملل، در نهایت رهنمون‌کننده رئیس‌جمهور آمریکا به نامی کردن ایران است.

مدل چین؛ بی‌ربط و غیر قابل اجرا ترامپ حالا پس از کره‌شمالی به دنبال ارائه کردن مدل دیگری از مذاکره برای ارائه به ایران است. او این مدل جدید را در گفت‌وگوهای تجاری خود با چین پیاده کرده است. گفت‌وگوهای تجاری ترامپ با مسؤوولان چینی نیز مانند گفت‌وگوهای که با مسؤوولان کره‌شمالی داشت، هنوز به نتیجه نهایی

اقتصاد مقاومتی ژاپنی

ژاپنی‌ها پس از جنگ جهانی دوم چگونه خود را به اقتصاد دنیا تحمیل کردند

طره‌ه برای بررسی این عدم توازن و رسیدن به راهکاری برای آن در دهه ۱۹۷۰ میلادی آغاز شد. این گفت‌وگوها تقریباً تا آغاز دهه ۹۰ میلادی اما ادامه یافت. آمریکایی‌ها معمولاً در هر مرحله نکته‌ای تازه درباره میزان تجارت دو کشور بیان می‌کردند و به قراردادهایی غیررسمی برای محدود کردن میزان صادرات محصولات ژاپنی به ایالات‌متحده می‌رسیدند اما وضعیت به‌گونه‌ای بین ۲ کشور پیش رفته بود که آمریکایی‌ها مجبور بودند در هر زمان که وارد گفت‌وگو می‌شوند برای یک از صنایعی که در ژاپن قدرت گرفته و توانسته بود منافع آمریکا را به خطر بیندازد، وارد مذاکره با طرف ژاپنی شوند. این ابتکار عمل جز به واسطه حمایت شدید از انواع و اقسام تولیدات از محصولات کشاورزی گرفته تا صنعتی و بعد از آن محصولات با تکنولوژی بالا (های‌تک) میسر نبود. در مقاله‌ای که دانشگاه توکیووی ژاپن در این‌باره در سال ۱۹۹۹ در مجله «ناشنکده مطالعات فرهنگی بین‌المللی» منتشر کرده، آمده است: «اولین درگیری‌های اقتصادی بین ژاپن و آمریکا بر سر صنعت نساجی این کشور و صادرات بیش از حد پارچه به آمریکا رخ داد. این صنعت در دهه ۵۰ میلادی با حمایت‌های پررنگ دولت ژاپن به خودقلمی و شکوفایی رسیده بود. دولت ایالات‌متحده بارها از دولت ژاپن خواست که وارد مذاکره در این‌باره شود اما در نهایت در دهه ۷۰ میلادی یعنی ۲۰ سال بعد بود که دولت ژاپن مذاکرات تجاری را قبول کرد. در طول این دوره ژاپنی‌ها برای اینکه بتوانند ارتباطشان با آمریکا را نیز حفظ کنند، با انجام مذاکرات و کم کردن مقطعی

نرسیده است اما مهم‌ترین دستاورد او در این میان، رسیدن به آتش‌بسی ۹۰ روزه در جنگ تجاری با چین بوده است. مسأله مهم در این جنگ، تلاش ترامپ برای بالا بردن میزان تعرفه واردات از چین بود تا بلکه بتواند از سرریز شدن کالاهای چینی به آمریکا و از بین رفتن صنایع داخلی جلوگیری کرده و شغل بیشتری برای آمریکایی‌ها ایجاد کند. تصمیم یکجانبه او به بالا بردن میزان تعرفه‌های گمرکی با واکنش متقابل چین همراه شد و ۲ کشور در محصولاتی مانند فولاد و سویا و دیگر مواد غذایی و تکنولوژیکی، تعرفه‌های سنگینی بر کالاهای طرف مقابل وضع کردند. چین از این جنگ، به عنوان «بزرگ‌ترین جنگ تجاری در طول تاریخ» یاد کرد و روابط ۲ کشور به قدری به سردی گرایید که تحلیلگران بین‌المللی از این مسأله به‌عنوان سراغ‌ازی بر شکل گرفتن جنگ سرد دوم یاد کردند. با این حال ترامپ که می‌خواست درباره مسائل اقتصادی وارد گفت‌وگو با چین شود، بعد از اعمال تعرفه‌های شدید که به نوعی همان اعمال تحریم بر کالاهای چینی می‌شد، سرانجام وارد مذاکره با این کشور شد و در حاشیه اجلاس جی ۲۰ توانست با صحبت با «شی جین پینگ» رئیس‌جمهور چین، به آتش‌بسی ۹۰ روزه بین دو کشور دست یابد. این آتش‌بسی برای این برقرار شده است تا ۲ طرف بتوانند چارچوب اصلی گفت‌وگوها و مذاکرات را تعیین کرده و وارد گفت‌وگو درباره منافع تجاری خود شوند. بر اساس پیش‌بینی ترامپ اگر این گفت‌وگوها نتیجه‌بخش باشد، او به فکر حذف تعرفه‌ها بین ۲ کشور خواهد بود.

دومین مدل مذاکره نیز که شاید به نظر برسد ترامپ سعی دارد آن را به ایران نشان دهد، چندان با شرایط کشور ما و منافع ملی کشورمان هم‌راستا در نمی‌آید. مدل مذاکراتی ترامپ در کشور روه‌های اقتصادی و سیاسی یک مدل است؛ تهدید، اجرایی کردن محدود تهدید، درخواست برای مذاکره،

مذاکره و در عین حال افزایش فشارها در حین مذاکرات و بعد از آن در نهایت نتیجه نهایی که رسیدن به خواسته‌ها و اهداف ایالات‌متحده است. این مدل مذاکراتی تاکنون در مسأله کره‌شمالی و ایران موفق نبوده است. ایران از همان ابتدا واکنشی به این تهدیدات نشان نداد و راه مقاومت را در پیش گرفت، کره‌شمالی وارد مذاکراتی شد که اساسا یک نمایش بود و حالا مدل چین که آن هم مشخص نیست به سرانجام نهایی می‌رسد یا نه.

در همین حال یکی از مسائلی که باعث شده است پیش‌بینی درستی درباره نتایج مذاکرات با مسؤوولان چینی نیز شکل نگیرد، بازداشت کردن یکی از مدیران شرکت چینی هواوی در کاتانا و تلاش برای فرستادن او به آمریکا به اتهام عمل نکردن به تحریم‌های آمریکا علیه ایران است. این اتفاق درست در همان روزی رخ داد که توافق ایالات‌متحده و چین برای آتش‌بسی تجاری به مدت ۳ ماه اعلام شد و به نظر می‌رسد نقشی مهم در به ثمر نرسیدن این گفت‌وگوها داشته باشد.

مدل گفت‌وگو با ژاپن

در دهه ۱۹۸۰ میلادی و زمانی که ژاپن به کمک سیاست‌های حمایت از صنعت، بالا بردن میزان تعرفه‌های وارداتی و پایین آوردن میزان ارزش پول ملی خود درصدد حمایت از بخش تولیدش برآمده بود، آمریکا به این نتیجه رسید در حال از دست دادن بازار جهانی بوده و قرار است شاهد شکل‌گیری غول بزرگ تجاری ژاپن در دنیا باشد. از همین‌جا فشارهای اقتصادی و سیاسی آمریکا بر مسؤوولان ژاپنی برای پیوستن به اقتصاد لیبرال و بازار آزاد سرمایه آغاز شد. پاسخ آمریکا به رشد چشمگیر اقتصاد ژاپن برداشتن این گام‌ها بود؛ وضع تعرفه ۱۰۰ درصدی بر وسایل الکترونیکی و اعمال محدودیت‌های تجاری برای صنایع اتومبیل‌سازی، فولاد، صنایع ماشین‌سازی و همچنین شکر ژاپن.

نزدیک به یک دهه ژاپن و آمریکا با یکدیگر در جنگ اقتصادی به سر می‌بردند. سرانجام ژاپن که در آن زمان متحد آمریکا نیز به حساب می‌آمد بعد از ۱۰ سال مقاومت، بازار خود را به روی کالاهای خارجی و آمریکایی باز کرد اما پروسه‌ای که برای این کار طی کرد بسیار مهم‌تر از نتیجه آن است. اگرچه در جنگ تجاری با آمریکا در نهایت بعد از ۱۰ سال به بازار آزاد پیوست اما این پروسه ۱۰ ساله به نحوی پیش رفت که آمریکایی‌ها دیگر نمی‌دانستند در برابر کدام‌یک از بازارهای ژاپنی باید موضع بگیرند. ژاپن به این نتیجه رسیده بود که کارخانه‌ها و بخش تولید این کشور توان رویارویی و رقابت با اقتصاد و بازار آمریکا جهانی نیستند، به همین دلیل در طول این ۱۰ سال که مذاکرات با آمریکایی‌ها را به پیش می‌بردند، باز هم بیشترین حمایت‌ها از بخش‌های تولیدی انجام شد و زمانی که درهای اقتصاد ژاپن به روی کالاهای خارجی باز شد، تولید این کشور به‌قدری قدرتمند بود که توانست با وجود حمله کالاهای خارجی باز هم به حیات خود ادامه داده و شایستگی برای رقابت در حد جهانی را نیز داشته باشد. مدلی که ژاپن برای استقامت و پا گرفتن اقتصادش بعد از جنگ دوم جهانی و خسارت‌های جنگ در پیش گرفته بود، می‌تواند به مدل الگویی قابل توجه برای همه اقتصادهای در حال ظهور در دنیا تبدیل شود. نکته جالب درباره جنگ تجاری آمریکا و ژاپن این است که همان‌طور که در گزارش شبکه تلویزیونی PBS منتشر شده، با وجود اینکه گفته شد آمریکا توانسته ژاپن را به سمت باز کردن درهایش به روی بازار آزاد تشویق و ترغیب کند اما تا پایان دهه ۲۰۰۰ میلادی، یعنی تا همین چند سال پیش، باز هم میزان صادرات ژاپن به آمریکا بسیار بیشتر از میزان صادرات آمریکا به ژاپن بود و تراز معاملاتی در نهایت به نفع ژاپن سنگینی می‌کرد.

اقتصادی و سیاسی قرار می‌داد اما هم‌اینک چنین بهانه و توجیهی ندارد و به همین دلیل است که در مذاکرات با چین نمی‌تواند حرف اول و آخر را بزند. با وجود همه این اقدامات، حتی تا پایان سال ۲۰۰۰ میلادی نیز میزان کسری تجاری آمریکا در برابر ژاپن بالا بود و بدین ترتیب ملاحظه می‌شود تمام مذاکرات و ایجاد محدودیت‌ها نتوانستند در مقابل مقاومت و از طریق حمایت از تولید ملی می‌توان نه‌تنها با اقتصاد بزرگی مثل آمریکا مقابله کرد، بلکه در سراسر جهان نیز اثر و نفوذ اقتصادی خود را حفظ کرد. به عبارتی، ژاپن به عنوان بازنده جنگ دوم جهانی و تنها کشوری که تاکنون از بعب اتمی علیه آن استفاده شده، در مقطعی توانست با تکیه بر توان داخلی و تقویت قدرت درون‌زای خود، به یکی از بزرگانی مهم اقتصاد دنیا تبدیل شود.

درس‌های اقتصاد مقاومتی ژاپن برای ایران

مدل مذاکره با ژاپن این‌ روزها بشدت در رسانه‌های آمریکایی دنبال می‌شود و تحلیل‌های متفاوتی درباره آن وجود دارد. برخی موفقیت آمریکا در کشاندن ژاپن به سمت اقتصاد لیبرالی را در موفقیت در مذاکرات آن دهه دنبال می‌کنند و برخی دیگر عنوان می‌کنند آمریکا در آن زمان بیشتر از زمان حاضر می‌توانست به اقتصاد کشورها آسیب بزند و هم‌اینک چنین قدرتی ندارد. تحلیلگر تلویزیونی PBS آمریکا در این‌باره می‌گوید: «در آن زمان سازمان تجارت جهانی وجود نداشت که اقدامات یکجانبه تجاری را محکوم کند و آمریکا توانست براجتی با اعمال تعرفه بر محصولات ژاپنی به اهداف خود در بستن مرزهایش به روی این محصولات برسد. آمریکا همچنین در آن زمان از مهره اصلی جنگ سرد یعنی ترساندن کشورها از اتحادیه جماهیر شوروی استفاده می‌کرد و بدین ترتیب هر کشوری را که می‌خواست، تحت فشار

چینی، همچنان از فولاد آن بهره می‌برد.

سومین درسی که می‌توان از اقتصاد مقاومتی به سبک ژاپنی گرفت، تقدیم نکردن یک‌شبه تمام مزیت‌های اقتصادی‌اش به طرف آمریکایی بود. همین مسأله بود آمریکا را در نهایت به این تصمیم رساند که نه درباره تک‌تک محصولات و تولیدات ژاپنی، بلکه درباره ایجاد تغییرات در کل سیستم اقتصادی این کشور باید پای میز معامله با ژاپن برود. البته یک نکته بزرگ نباید فراموش شود؛ ژاپن به عنوان بازنده بزرگ جنگ، در مقابل آمریکا به عنوان برنده بزرگ جنگ مذاکره می‌کرد و از همین رو دست بسیار پایین‌تری در مذاکرات داشت اما ایران اکنون برنده بزرگ جنگ غرب آسیاست و آمریکا بازنده این نبرد!

