المقومات الرئيسية للمفاوضات الدولية : دراسة نظرية

باسل رؤوف الخطيب
معهد الدراسات الدبلوماسية ـ الرياض

مقدمـــة

تلعب المفاوضات دورا كبيرا في تحقيق مصالح الدولة ايا كانت وفي مختلف المجالات. فقد اصبح من تراث الماضي اعتماد الدولة اولا على القوة ووسائل العنف، او على التمسك بالمواقف التي لا رجعة فيها ولا تغير. لقد حل مكانها تدريجيا قواعد سلوكية وممارسات تتبعها الدول لتؤمن لها حرية الحركة ومرونة المواقف، وتضمن استمرار علاقاتها وتحقيق مصالحها. ومما لا ريب فيه، ان اهمية المفاوضات قد ازدادت في هذا القرن بسبب التطورات التي مر بها المجتمع الدولي، والتي أصبحت تشكل عائقا امام تصلب سياسات الدول او مواقفها، نظرا لتعارض ذلك مع قدرتها على الوصول الى أهدافها المرجوة. وتبرز أهمية هذا البحث في هذا الوقت، بسبب تعاظم دور المفاوضات في حل القضايا الدولية المعاصرة، وصعوبة الاعتماد على الوسائل او الحلول العسكرية، وتزايد الاهتمام بالحلول السلمية للمشكلات والنزاعات الدولية ايا كانت. من هذا المنطلق، يأتي هذا البحث ليحاول اعطاء صورة مبسطة عن المفاوضات الدولية، وليزيل الغموض او الالتباس الذي يحيط ببعض المفاهيم المستخدمة في هذا المجال.

يهدف هذا البحث الى تناول كافة المتغيرات والعناصر الهامة التي تشكل الاطار النظري للمفاوضات الدولية عموما والثنائية الاطراف على وجه الخصوص. وبناء على ذلك، لن يتم تناول الابعاد العملية للمفاوضات سواء من حيث المراحل او الاستراتيجيات، ولا تفاصيل المفاوضات الدبلوماسية او المتعددة الاطراف الا بما يفيد الغرض الاساسي من هذا الجهد. ولقد قسم البحث الى اربعة اجزاء رئيسية وخاتمة. يتناول الجزء الاول السمات العامة للمفاوضات الدولية ثنائية الاطراف من خلال مقارنتها بالمفاوضات الدبلوماسية. اما الجزء الثاني فسيتطرق الى العلاقة القائمة بين النزاعات

الدولية والمفاوضات. فيما يتناول الجزء الثالث العوامل التي تستند اليها المفاوضات الدولية عموما، وسيقدم الجزء الرابع المقومات الاساسية للمفاوضات الثنائية الاطراف بما يشمل الاهداف والوظائف والاركان وغيرها من الامور المتصلة بها.

السمات العامة للمفاوضات الدولية ثنائية الاطراف

تعتبر المفاوضات حجر الزاوية في اتصال الدولة مع غيرها من الدول والخطوة الاولى التي تعتمدها لتحقيق مصالحها وتسوية خلافاتها سلميا. وتعود اهمية المفاوضات الى حقيقة ان النقيض من الاعتماد عليها قد يكون اللجوء الى وسائل القوة والعنف والتي لا يمكن التأكد من نتائجها وعواقبها. فالمفاوضات هي الخيار الاسلم الذي قد يحقق المصالح ويفضي الى التسويات بثمن يقل كثيرا عن الثمن الذي قد تدفعه الدولة نظير استخدامها لوسائل القوة والحرب.

يمكن تعريف المفاوضات الدولية عموما على انها وسيلة تستخدم لتنظيم العلاقات الدولية من خلال تنمية هذه العلاقات وتحقيق المصالح المشتركة، او من خلال تسوية الخلافات او النزاعات بين الاطراف المعنية. وتتم تسوية النزاعات الدولية عبر المفاوضات، وهو الدور الاهم لها عادة عن طريق قيام كل طرف «بالاعلان عن اهدافه ومطالبه ومن ثم محاولته تحقيق اكبر جزء منها، عن طريق الحوار او المساومة او اعطاء التنازلات للطرف او الاطراف الاخرى» (Scrutton, 1982:319).

وتفيد مطالعة الادبيات العربية التي تناولت موضوع المفاوضات عموما، سواء من منظور المهنة الدبلوماسية او منظور السياسة الدولية، ان الكثير منها لا يدقق في الفوارق بين المفاوضات الدولية اي International Negotiations، والمفاوضات الدبلوماسية Diplomatic Negotiations، بالرغم من ان المفاوضات الدولية بشكليها الثنائي أو المتعدد الاطراف هي اساليب تتيح للدولة الاتصال المباشر وغير المباشر، الرسمي وغير الرسمي مع غيرها من الدول، فيما تتسم الدبلوماسية بكونها اداة الاتصال الرسمي المباشر بين دولتين تتبادلان التمثيل الدبلوماسي، كما ان المفاوضات الدبلوماسية وهي احد اركان العمل الدبلوماسي تتخذ الطابع الرسمي في اغلب الاحيان.

من منظور تاريخي، وعلى الاقل منذ القرن الثامن عشر، كانت المفاوضات وسيلة اتصالية شمولية الطابع تسعى الدول من خلالها الى تحقيق اقصى فوائد ممكنة بصرف النظر عن وجود التمثيل الدبلوماسي. ومع ان الدبلوماسية ازدهرت منذ ذلك الوقت بسبب استخدام الدول الاقوى على الساحة الاوروبية لها، الا ان انتشارها كاداة ثنائية الطابع لم يمنع من قيام الحروب، كما ان اسس العلاقات الثنائية لم ترسم من قبل المبعوثين

الدبلوماسيين دوما، بل عن طريق المفاوضات، وخصوصا تلك التي كانت تجرى في المؤتمرات المعقودة بعد قيام الحرب مثلا بين زعيم الدولة المنتصرة وزعيم الدولة المنهزمة. لقد كانت الدولة أو الدول المنتصرة تفاوض تلك المنهزمة وتجبرها على قبول شروطها لاظهار ان ما تم كان مبنيا على اتفاق الطرفين الغالب والمغلوب. وبعد الوصول الى هذه الاتفاقات كان المجال يترك للدبلوماسيين لتكريس المكاسب وتثبيت الاوضاع بين الطرفين (Watson, 1983:52-62). ولقد أبرزت هذه الحقيقة التاريخية أهمية المفاوضات في رسم اسس العلاقات الدولية ودور الدبلوماسية في ترسيخ هذه الاسس. وازدهرت المفاوضات بعد ذلك نتيجة قيام الثورة الصناعية والتوسع في العلاقات الاقتصادية بين مختلف الدول، مما ثبت دعائم الدبلوماسية كمهنة لها اشخاصها واساليبها في الوقت الذي اصبحت فيه المفاوضات وسيلة تتجاوز في اهدافها واشخاصها ميادين السياسة والدبلوماسية. ومع ان التعريف الاوسع انتشارا للدبلوماسية هو انها ادارة العلاقات الدولية عن طريق التفاوض (Nicolson, 1964:4)، فان دور المفاوضات في هذا القرن تجاوز دور الدبلوماسية كوسيلة وحيدة للاتصال السياسي، كما تجاوزت المفاوضات الدبلوماسية التي تشكل جوهر هذه الادارة بالضرورة. ويتضح الامر بعد اجراء مقارنة بين المفاوضات الدولية والمفاوضات الدبلوماسية مما سيبرز مدى التفاوت بينهما وعدم الدقة في اعتبار كافة المفاوضات الدولية مفاوضات دبلوماسية :

أولا : مع ان الدبلوماسية هي وسيلة اتصال مباشر تتيح التشاور المستمر بين الدول التي تتبادل التمثيل الدبلوماسي، فان طبيعة المشاورات والاتصالات الدبلوماسية لا تبرز عادة وجود خلاف علني بين هذه الدول، وذلك بسبب خصوصية القنوات الدبلوماسية وطبيعة اجراءاتها التي تتناول القضايا العالقة بهدوء وتستطيع معالجتها دون ضجة. اما المفاوضات وهي اطار اتصالي اوسع فقد اثبتت في معظم الاحيان انها الاساس في تنظيم العلاقات بين الدول بما في ذلك مثلا الاتفاق على انشاء العلاقات الدبلوماسية ذاتها. فالمفاوضات هنا تجرى وتسبق حتى اقامة العلاقات الدبلوماسية، بالرغم من كون الدبلوماسية قناة منظمة للاتصالات بين الدول وكون التفاوض محور العمل والأداء الدبلوماسي.

ثانيا : بما ان دور المفاوضات قد يبدأ ويسبق قيام الدبلوماسيين بمهامهم المختلفة، فان الاعتماد عليها يفترض وجود مسائل ينبغي الاتفاق حولها او انها محط خلاف بين الدولة وغيرها من الدول وهو امر يدل على ما يلي :

أ) ان المفاوضات قد تقوم قبل او بعد نشوء الخلاف او النزاع سواء وجدت علاقات دبلوماسية ام لم توجد وسواء كانت هنالك اتصالات مباشرة ام غير مباشرة بين الاطراف المعنية.

ب) ان المفاوضات بين الدول تتم حتى بوجود التمثيل الدبلوماسي بين الاطراف المعنية، اذ ان توفر القنوات الدبلوماسية لا يعني اقتصار التفاوض بين الدول على الممثلين الدبلوماسيين المعتمدين في الخارج، كما ان المفاوضات التي تجرى خارج هذه القنوات تختلف في كثير من مقوماتها عن مقومات المفاوضات الدبلوماسية، سواء من حيث الاجراءات ام الاشخاص ام القضايا المطروحة. فحين تعقد المفاوضات خارج القنوات الدبلوماسية اي من خلال مؤتمر خاص مثلا، فان هذا يدل على عجز الممثلين الدبلوماسيين المعتمدين في كلا الدولتين عن معالجة الامور العالقة، وعلى الاقل استنادا للاجراءات الدبلوماسية المعتادة كالتفاوض الشخصي او الكتابي اي عن طريق المذكرات. (فوق العادة، 1973:90-96).

جـ) ان عجز الدبلوماسية باشخاصها ووسائلها عن حل الخلاف او النزاع القائم قد يكون مؤشرا على احتمالين اساسيين هما :

1) ان الخلاف او النزاع يتسم بالاهمية، وان الحل يقتضي بحثه من قبل مسئولين ارفع مستوى من مستوى الممثلين الدبلوماسيين، يتمتعون بالصلاحيات او القدرة على اتخاذ القرار، ومفوضين بالاتفاق على الحلول الممكنة سياسيا ام قانونيا.

2) ان المشكلة او النزاع القائم يتضمن ابعادا او قضايا تتطلب وجود خبراء يتمتعون بمهارات معينة او محددة، يستطيعون من خلالها فهم دقائق المشكلة وانعكاساتها واقتراح الحلول، وبشكل يفوق قدرة الممثل الدبلوماسي على ذلك. وتتضح الصورة بشكل افضل من خلال ابراز الفارق بين المفاوضات الثنائية الرسمية التي تتجاوز الوسيلة الدبلوماسية وتلك الثنائية التي تتم عبرها. ويتضح هذا الفارق اصلا عند النظر في المسببات التي تبرر قيام المفاوضات بالمقام الاول. فالمفاوضات الثنائية الرسمية قد تقوم حين تواجه احدى الدولتين مطلبا يفرض عليها اتخاذ موقف او اجراء قد يؤثر على طبيعة علاقاتها مع الدولة الاخرى. واعتمادا على طبيعة هذه العلاقات وماهية المطلب او الموقف فان رد فعل الدولة مثلا قد يكون حادا، معتدلا، او غامضا. فاذا كانت العلاقات جيدة والقنوات الدبلوماسية قادرة على احتواء رد الفعل هذا، فان المفاوضات الاساسية تتم هنا عبر المبعوثين الدبلوماسيين. اما اذا كانت القضية ترتبط بمصالح الدولة الحيوية كالسيادة او الامن، او تتعلق بقضايا ذات طابع اختصاصي كالقضايا العسكرية او الاقتصادية او القانونية، فقد تكون المفاوضات الدبلوماسية اضعف من ان تتعامل مع الاحداث. عندها قد يتطلب الامر قيام صانعي القرارات في الدولتين بتجاوز القنوات الدبلوماسية واخذ زمام الامور بانفسهم والاتصال ببعضهم البعض باي شكل يرونه. لأجل ذلك، يمكن القول ان طبيعة النزاع في النهاية هي التي تقرر الفارق بين المفاوضات التي تسعى الدولة من خلالها لحماية مصالحها الهامة وتقتصر على كبار مسئوليها ومسئولي الدولة الاخرى، وبين ما يتعلق

بسياستها الخارجية عموما ويمكن تسويته عبر تفاوض الممثلين الدبلوماسيين لكلا الطرفين. وبصرف النظر عن الفارق بين هذين النوعين من المفاوضات فانه ينبغي التنويه بان المفاوضات الدبلوماسية تبقى الخيار الاول للدولة لحل مشاكلها مع غيرها من الدول عند وجود العلاقات الدبلوماسية، وهي التي تساعد على وضع التصورات الخاصة بالقضية المعلقة وملابساتها ووجهات نظر المسئولين في الدول الاخرى، بسبب تعامل بعثاتها المستمر مع اولئك المسئولين او غيرهم (البكري، 1985:55-63).

د) ان التفاوض عبر القنوات الدبلوماسية ومن خلال الوسيلة الاهم وهي المذكرات الرسمية، قد يتناول امرا محددا في كل مرة، تتفاوت اهميته بالنسبة للدولة، ولا يوجد ما يدفع دوما الى اخذ عنصر الزمن قيد الاعتبار عند السعي الى معالجته. اما المفاوضات التي تتم خارج القنوات الدبلوماسية، وبعيدا عن مرونة متطلباتها الشكلية كعدم الاعتماد على المذكرات المكتوبة بصيغة او باسلوب محدد بروتوكوليا مثلا، فانها تتطرق الى العديد من المسائل التي تصب في معين العلاقات الثنائية او المتعددة الاطراف لطرفي النزاع. لذلك، فان الاتفاقات التي تسعى المفاوضات الى تحقيقها قد لا تتعلق بقضايا حيوية فحسب، بل قد ترتبط مثلا بترتيب هذه المواضيع حسب اهميتها (وضع اجندة)، او بالقواعد والاعتبارات التي تحكم المفاوضات آنئذ كاشخاص المفاوضين ومستوياتهم والمكان، وسرية المفاوضات او علنيتها الى غير ذلك من الامور. اما عامل الزمن وعلى عكس المفاوضات الدبلوماسية عموما، فقد يكون محل اهتمام كبير خصوصا اذا اتفقت الاطراف على تحديد موعد للبدء او الانتهاء من المفاوضات، او اذا كانت هذه المفاوضات قد عقدت اثر قيام ازمة تهدد بانفجار قد يتجاوز بعواقبه الاطراف الاساسية.

ثالثا : بالرغم من ان الدبلوماسية والمفاوضات الدبلوماسية كانت حكرا على رئيس الدولة واقرب مستشاريه وسفرائه قبل القرن العشرين، فان الممارسات الدولية في هذا القرن اثبتت ان الشئون الخارجية ليست وقفا على وزارة الخارجية. فالادارات الاخرى بالدولة كوزارات الدفاع او الاقتصاد تسهم ايضا في ادارة دفة الشئون الخارجية، كما ان الدولة قد تعتمد في مفاوضاتها على اشخاص لايعملون في السلك الدبلوماسي لتمثيلها والتحدث باسمها ومعالجة القضايا التي تهمها. لاجل ذلك، يمكن الوصول الى بعض الاستنتاجات البسيطة وهي انه ليس كل مفاوض باسم الدولة دبلوماسي بالضرورة، وإن المفاوضات تتجاوز بطبيعتها القنوات الدبلوماسية وادواتها، وهي اكثر شمولا كاطار عمل، واكثر تخصصا اذا ما تعلق الامر مثلا بالنواحي العسكرية او الاقتصادية خصوصا حين يكون المفاوضون من ادارات او اجهزة الدولة الاخرى.

رابعا : في الوقت الذي تتسم فيه الدبلوماسية بثنائيتها وطابعها الاتصالي المباشر، وبالشكليات الواجب اتباعها حتى في اساليب مفاوضاتها، فان مفاوضات الدولة قد تكون

ثنائية او متعددة الاطراف، بصرف النظر عن وجود علاقات دبلوماسية مع الاطراف المعنية. ومع ان القاعدة هي لجوء الدولة الى حل مشاكلها مباشرة وبهدوء عن طريق الدبلوماسية، فان فشل الدبلوماسية انذاك قد يدفع الى الاستعانة باطراف اخرى للمشاركة في حل النزاع. فاذا وافقت الاطراف الاخرى على ذلك، فان المفاوضات تبدأ عبرها مثلا ومن خلال المساعي الحميدة او الوساطة دون التقيد بمساءلة الشكليات التي تلازم المفاوضات الدبلوماسية المعتادة (Hartman, 1978:218-220). ومن ناحية اخرى ينبغي التأكيد على ان المفاوضات التي تجريها الدولة مع الدول الاخرى داخل المحافل والمنظمات الدولية، لا تتطلب وجود علاقات دبلوماسية او حتى ودية. فهي تتطلب فقط وجود مصالح مشتركة يمكن المحافظة عليها او تحقيقها عبر الاتصال المباشر او غير المباشر، او عبر الوقوف او التصويت معا في تكتلات او مجموعات ذات اهداف متماثلة عند اتخاذ القرارات النهائية. ومع ان الاصل في المفاوضات الدولية كونها ومن منظور تقليدي بحت ثنائية الطابع، الا ان وقائع القرن العشرين وفي ضوء تعدد الدول وتشعب المنظمات الدولية وقضاياها قد نقل مفاوضات الدولة الى ميدان اوسع هو ميدان المفاوضات المتعددة الاطراف. (الخطيب، 1987:45-55).

وتتضح هذه الصورة من خلال الاجراءات التي تتبعها الدولة في المؤتمرات او المنظمات الدولية، فقد ترى الدولة ان الوصول الى اهدافها قد يتحقق من خلال تقديمها لمشروع قرار ما مثلا، ولذلك فهي تبادر الى اجراء الاتصالات مع الدول الاخرى في محاولة لكسب تأييدها ودعمها للمشروع حتى ولو لم توجد علاقات دبلوماسية معها. لذلك واذا كانت الدولة تنتسب داخل المؤتمر او المنظمة الدولية الى مجموعات او تكتلات قومية كالمجموعة العربية في الامم المتحدة، او دول السوق الاوروبية المشتركة في حوار الشمال والجنوب، فانها تستهل جهودها بالتشاور وعلى اسس ثنائية مع الدول الرئيسية في هذه المجموعات في محاولة لكسب تأييد تلك الدول أولا، ومن ثم محاولة تجنيد جهودها للتأثير على مواقف الدول الاخرى في المجموعة او التكتل ثانيا. فاذا حصلت الدولة على التأييد اللازم لمشروعها من التكتل، فانها تحاول بعد ذلك وعن طريق الاتصالات الثنائية او متعددة الاطراف مع المجموعات الاخرى في المحفل الدولي الى ضمان العدد الكافي من الاصوات والذي قد يؤمن النجاح لمشروع قرارها.

النزاعات الدولية والمفاوضات

أولا ـ السمات العامة للنزاعات الدولية : يعتقد Burton (1972:137-138)، أن النزاعات الدولية تشكل عنصرا حيويا في العلاقات الانسانية لانها وسيلة للتغيير واداة لتحقيق القيم الاجتماعية المرتبطة بالرخاء والامن والعدالة وفرص التطور. ولقد عرف

Haas (1972:252) ، النزاع الدولي بانه سلوك دولة ما على نحو معين للمحافظة على، او تغيير ابعاد علاقة ما، عن طريق اتخاذ مواقف او تقديم مطالب الى دولة اخرى صديقة كانت ام عدوة.

ويعتبر تضارب المصالح وتباين وجهات النظر من المظاهر الطبيعية التي تتسم بها كافة العلاقات الدولية. من هذا المنطلق فقد اعتقد بعض علماء السياسة مثل Morganthau (1985:8)، ان النزاع هو جوهر السياسة الدولية وان السياسة الدولية هي حصيلة التفاعلات التي تقوم بين المجتمعات البشرية المكونة للمجتمع الدولي. وفي ضوء حقيقة ان الدول هي التعبير السياسي المنظم لتلك المجتمعات، فان تضارب مصالحها واهدافها يتحول الى نزاعات بينها لأنها لا تعترف بوجود سلطة عليا تحكم سلوكها وتصرفاتها. ونشوب النزاع او استمراره يعتمد على عدة عناصر مثل مقدار ونوعية العلاقات التي تربط بين اطرافه، وطريقة الاتصال فيما بينها واهمية المصالح المتنازع عليها. ومع ان ردود فعل اطراف النزاع تجاه بعضها البعض قد يكون المؤشر على مدى حدة النزاع وأهميته، فان استمراره او حله يعتمد على العلاقة بين اسبابه الواقعية وبين اهمية المصالح والاهداف التي تسعى اليها الاطراف المعنية أساسا.

وكقاعدة عامة تنشب النزاعات والخلافات الدولية نتيجة العديد من العوامل. ومن اهم هذه العوامل في نظر كثير من علماء السياسة ومنهم Northedge & Donelan (1971:86-91)، تضارب المصالح السياسية او الاقتصادية او الاجتماعية، او ارتباطها بشرف الدولة او امنها او عقيدتها، او بسبب الظروف الداخلية، او القرارات التي يتخذها صانعو القرارات في الدول المعنية. ولكن ما دام الخلاف او النزاع من المظاهر الطبيعية للعلاقات الدولية فهل يمكن ان يكون النزاع غاية بحد ذاته؟ بمعنى انه هل يمكن ان تقوم الدولة باثارة النزاع عن عمد لتحقيق اهداف تتجاوز في ابعادها مظاهره الماثلة للعيان؟ للاجابة عن هذا التساؤل لابد من القول اولا ان نتائج اي نزاع تشترك فيه الدولة ستدور حول عدة احتمالات اهمها: أ) تحقيق الدولة لجميع او بعض اهدافها نتيجة تراجع الطرف الاخر عن موقفه. ب) رضوخ الدولة او احد اطراف النزاع لما يطلب منه او يفرض عليه. جـ) انكار اطراف النزاع لوجود مسائل معلقة بينهما، او محاولة احد الاطراف او جميعها احتواء النزاع عن طريق التصريحات او الاجراءات الفردية او المشتركة التي توحي بان النزاع «أمر عارض» او «زوبعة في فنجان» او «حادث منعزل» وهو ما يرد في الكثير من وسائل الاعلام بين وقت واخر. د) بقاء النزاع على ما هو عليه دون حل او تسوية. هـ) لجوء الاطراف الى الوسائل التي يقرها المجتمع الدولي، وتمكن من ايجاد البدائل والحلول السلمية للنزاع ومن ضمنها المفاوضات. و) تطور او تفاقم النزاع بشكل يحوله الى ازمة

حادة. وحين تصل الاوضاع الى هذا الحد، فان الاطراف قد تلجأ الى المفاوضات لحلها، او تعتمد على وسائلها الخاصة لتحقيق مصالحها. فاذا عقدت المفاوضات عقب قيام الازمة فانها تتمحور انذاك حول سبل حل الازمة وانعكاساتها، لا على حول المسببات التي ادت اليها والتي تتصل بجذورها في المقام الاول.

ومع ان المفاوضات التي تعقد عقب الأزمات تختلف في بعض اسسها ومظاهرها واجراءاتها عن المفاوضات التي تعقد في احوال تضارب المصالح او نشوب النزاعات العادية، فان التساؤل السابق وفي ضوء الاحتمالات اعلاه يثير مسألة وجود ظاهرتين هامتين هما : 1) ان النزاعات الدولية هي محصلات منطقية للتعامل بين الدول، ولذا فهي لا تنشب في هذه الحالة بسبب عمل مدبر وهادف، بل تقع نتيجة استمرار العلاقات ذاتها وقيام ظروف ابرزت التناقض في المواقف او المصالح او الاساليب. 2) ان النزاع الدولي قد ينشب نتيجة قيام الدولة وعن سابق تصميم باثارته مع غيرها للوصول الى اهداف تتجاوز بطبيعتها اسبابه ونتائجه الواقعية او المحتملة. ففي هذه الحالة تسعى الدولة من وراء عملها الى تحقيق نوعين من الاهداف. النوع الاول، ويرتبط عادة بتغير اوضاع علاقاتها مع الاطراف الاخرى لاسباب سياسية او اقتصادية او تاريخية مثلا. والثاني، ويتعلق في الغالب بسعيها لتغيير التوازنات الدولية القائمة، او محاولتها فرض هيمنتها على الدولة او الدول الاخرى او النظام الدولي ككل.

ومع الاعتراف بقدرة الدولة على اثارة النزاع، يعتقد كل من Lerche & Said (1979:142)، ان تحقيقها لاهدافها لابد ان يعتمد على ثلاثة عوامل رئيسية هي : توقيت بداية النزاع، طريقة متابعة مراحله المختلفة، وتوقيت مرحلة الوصول الى التسوية واعادة العلاقات الطبيعية مع الدولة الخصم بعد تحقيق الاهداف المنشودة. ومع ان احداث منطقة الشرق الاوسط قد ابرزت العديد من الامثلة على سعي بعض الدول لاثارة الازمات والنزاعات عن عمد، لتحقيق اهداف تتجاوز القضايا المرتبطة مباشرة بتلك النزاعات، فان بعض هذه الامثلة قد شكل علامات فارقة في تاريخ المنطقة نظرا لانعكاساتها الاقليمية والدولية وعلى اكثر من صعيد. وضمن هذا الاطار يوفر العدوان الثلاثي او ما سمي بحملة السويس ضد مصر عام 1956 احد ابرز الامثلة على ذلك.

ففي شهر اكتوبر 1956، استغلت بريطانيا وفرنسا واسرائيل قرار مصر تأميم قناة السويس واعادتها للسيطرة المصرية، استغلتها في خلق ازمة دولية وفي اثارة الرأي العام العالمي ضد هذه الدولة العربية. وفي خضم هذه الازمة والعلاقات المتردية بين مصر وتلك الدول، عمدت الدول الثلاث الى شن حملة عسكرية ضد مصر، بدعوى مخالفة القرار المصري لاتفاقيات القناة المعقودة سابقا، والحاجة الى ابقاء القناة مفتوحة. وحيث ان

التوسع في تفاصيل الحملة او التطرق الى دوافعها يخرج عن نطاق هذا البحث، فانه يكفي في هذا الصدد الاشارة الى الوثائق السرية التي نشرتها وزارة الخارجية البريطانية عن تلك الحقبة، والى الكثير من المؤلفات التي تعنى بقضايا الشرق الاوسط، والتي توضح ان اهداف العدوان الثلاثي على مصر كانت ابعد بكثير من مجرد الذريعة الاساسية، وكانت تشمل امورا اخرى كالاطاحة بحكم الرئيس جمال عبد الناصر، والمحافظة على المصالح الغربية في المنطقة عن طريق وقف امتداد الشعور القومي العربي المعادي لهذه الدول الى غير ذلك.

ثانيا : العلاقة بين النزاعات الدولية والمفاوضات : ترتبط المفاوضات ارتباطا وثيقا بالنزاعات الدولية خصوصا وان هذه النزاعات تمر عموما في ثلاث مراحل متميزة : المرحلة الاولى، وهي المرحلة التي تتعرض فيها العلاقات بين الاطراف المعنية الى سلسلة من الاحداث التي تخرج عن الاطار الروتيني لهذه العلاقات وبالتالي تسبق قيام النزاع. والمرحلة الثانية، وهي المرحلة التي يخرج فيها النزاع الى العلن. والمرحلة الثالثة، وهي تلك التي تبدأ فيها محاولات معالجة النزاع وتسويته بين الاطراف المعنية (Hill, 1982:109-110). فمن ناحية، قد يكون الارتباط امرا طبيعيا بالنظر الى ان ميل الدولة للتفاوض قد يكون واضحا قبل نشوء النزاع وهو ما ينسجم بالضرورة مع المرحلة الاولى من مراحل النزاع الدولي. اما في المرحلة الثانية فعندها يظهر اعتماد الدولة على المفاوضات كاداة للتسوية والحل، بدل اعتمادها على وسائل اخرى لديها كالوسائل الاقتصادية او العسكرية. اما المرحلة الثالثة من النزاعات فهي لا توضح ميل الدولة للتفاوض او اعتمادها على هذه الوسيلة لحل نزاعاتها فحسب، بل تظهر مقدار الاهمية التي تعطيها الدولة للمفاوضات، وصدق نواياها في ايجاد الحل او تسوية النزاع القائم بعيدا عن الوسائل الاخرى المتوفرة لديها. من ناحية اخرى، تفيد الصلة القائمة بين النزاعات الدولية والمفاوضات في معرفة الدوافع الاساسية وراء قرار الدولة بالتفاوض. ففي الاحوال العادية، تدخل الدولة في المفاوضات عند قيام ما يعكر صفو علاقاتها مع غيرها، وبعد ان يتضح عجز وسائلها الاخرى، او قصور الترتيبات القائمة مع تلك الاطراف عن معالجة الامور، سواء تعلق ذلك بفعالية القنوات الدبلوماسية والسياسية، او بالاتصالات المباشرة او غير المباشرة التي جرت معها. وحين تقرر الدولة التفاوض فان دوافعها لا تنفصل عن الاهداف المرجوة من التفاوض فحسب، بل تصبح القاعدة التي يستند اليها الموقف التفاوضي بحيث يمكن الحكم على مدى جدية او عدم جدية المفاوضات ذاتها.

بناء على ذلك يمكن القول ان دخول الدولة في مفاوضات مع غيرها من الاطراف الاخرى، وبعد نشوب النزاع، قد يعود الى واحد او اكثر من الدوافع التالية :

أ) حل النزاع او الخلاف القائم مع الاطراف الاخرى بالطرق السلمية. ب) منع تطور النزاع وتدهور الاوضاع وتفاقم الظروف التي قد تدفع الى استخدام وسائل العنف. جـ) اعادة الاوضاع والعلاقات السلمية الى سابق عهدها قبل نشوء النزاع بمراحلة المختلفة. د) اظهار الدولة لنفسها بمظهر المرونة في مواقفها، وباعتمادها على وسائل الاقناع والحوار لحل مشاكلها مع الاطراف الاخرى. هـ) قناعة الدولة بعدم قدرتها على حسم النزاع لصالحها اعتمادا على وسائلها الاخرى سواء كانت دبلوماسية ام اقتصادية ام عسكرية. و) عدم وجود بدائل اخرى لحل النزاع واعتقادها بان الظروف التي تمر بها دون الدخول في مفاوضات قد تؤدي الى استخدام العنف او قيام الحرب وهي امور لا يمكن توقع عواقبها. ز) اضطرارها الى التفاوض بسبب ضعفها السياسي او هزيمتها العسكرية وعدم قدرتها على مواجهة الضغوط المفروضة عليها انذاك من اطراف النزاع الاخرى (Schelling, 1966:125).

بالاضافة الى ذلك، ولعل هذا هو الامر الاهم، يفيد الترابط بين النزاعات والمفاوضات في معرفة الاهداف الحقيقية من قرار الدولة بالتفاوض ومن سعيها الى ان تكون المفاوضات غاية بحد ذاتها بدلا من ان تكون وسيلة لحل النزاع القائم. وترتبط مسألة المفاوضات كغاية بما ورد سابقا حول انواع النزاعات الدولية وخصوصا تلك التي تثيرها الدولة عن عمد لتحقيق اهداف معينة بمواجهة طرف اخر. وبناء على ذلك فان مسألة استخدام المفاوضات كغاية قد لا تتصل باسباب النزاع نفسه فقط، مع ان ذلك قد يكون الامر الظاهر، بل تتعلق بدوافع الدولة واهدافها الحقيقية من اظهار الميل للتفاوض او الدخول في مفاوضات فعلا. لذلك فان مفاوضات الدولة في هذه الحالة تتجاوز مجرد الخلافات التي تنجم عن وجود علاقات مع الاطراف الاخرى، لانها ستتمحور حول السعي لاثارة النزاع وبالتالي يصبح مبدأ التفاوض وكذلك المفاوضات نفسها امتدادا لهذا النزاع لا وسيلة لحله. لذا فان اتضاح الرغبة وحتى دخول الدولة في مفاوضات قد لا يعني بالضرورة حرصها على الوصول الى تسوية تتعلق بقضية معينة، بل قد يعكس ذلك نيتها في تحقيق مكاسب او اهداف جانبية تخرج عن موضوع النزاع ذاته بالرغم من علاقة هذه المكاسب والاهداف به.

وتوفر قضايا النزاع العربي ـ الاسرائيلي الكثير من الامثلة على استخدام المفاوضات كغاية وخصوصا من قبل اسرائيل. فبعد قيام هذا الكيان عام 1948 استطاع زعماؤه اقناع العالم برغبتهم في العيش بسلام مع جيرانهم وبايمانهم بالمفاوضات والحوار البناء بالرغم من العداء الكبير الذي يكنه الجيران الاقوياء لاسرائيل «الاصغر والاضعف». ومع ان الموقف العربي الرافض للتفاوض مع اسرائيل قد ساعدها على كسب قطاعات هامة من الرأي

العام العالمي، فان اسرائيل فشلت في جر العرب الى التفاوض معها. والهدف الاساسي لاسرائيل من محاولة الدخول في مفاوضات مباشرة مع الدول العربية الاقرار بوجودها اولا واقامة العلاقات معها دون اي عمل جدي لتسوية القضية الفلسطينية. فحين تمت المفاوضات المباشرة مع مصر بعد عام 1977 والتي نجم عنها عام 1978 اتفاقيات كامب ديفيد، فان هذه المفاوضات ساعدت على اعتراف مصر بها والتعامل معها ولو بشكل محدود في الوقت الذي بقيت فيه القضية الفلسطينية دون حل.

الاسس التي تبنى عليها مفاوضات الدولة

حين تعتزم الدولة التفاوض، فان اتجاهها نحو ذلك سواء عبر القنوات الدبلوماسية او خارجها لا يأتي من فراغ، بل يكون حصيلة العديد من العوامل المادية والمعنوية التي تتصل بسياستها الخارجية، وبقرارتها الخاصة في كيفية تحقيق مصالحها الوطنية. وتحدد هذه العوامل تصرفات الدولة كما تشكل القاعدة التي يبنى عليها قرارها بالتفاوض، بصرف النظر عن تورطها في نزاع او خلاف، او قوة او ضعف مركزها التفاوضي حين نشوبه. ويظهر تأثير هذه العوامل عند دخول الدولة في المفاوضات وبعد انتهائها. فمن خلال دراسة السلوك التفاوضي للدولة يمكن فهم دوافعها من التفاوض، وطبيعة اساليبها التفاوضية، ومدى مصداقية التزامها فيما بعد بتنفيذ الاتفاقات التي يتم الوصول اليها. ومن ابرز العوامل التي تستند اليها مفاوضات الدولة ما يلي :

أ) الشخصية القومية للدولة : تؤثر الشخصية القومية على السلوك التفاوضي لأية دولة وعلى الصعيدين الداخلي والخارجي. ويقصد بالشخصية القومية البنية المعنوية والنفسية لمجتمع الدولة التي تجعله يختلف عن بقية المجتمعات في الدول والوحدات السياسية الأخرى. وتتبلور الشخصية القومية نتيجة تفاعل العديد من المتغيرات التي يتمتع بها الافراد في مجتمع الدولة كالرقعة الجغرافية والتجانس العرقي او اللغوي او الحضاري، بالاضافة الى العناصر الاخرى كالعادات والتقاليد والتاريخ المشترك وغيره (Rodee et al., 1983:33-34).

وتكتسب مسألة الشخصية القومية اهتماما ملحوظا في ادبيات المفاوضات منذ سنوات عدة. وحيث ان معظم الدراسات في هذا المجال قد وضعت في الغرب عموما، وفي الولايات المتحدة الاميركية على وجه الخصوص، فان اسسها قد بنيت في الغالب على فرضيات او ممارسات سلوكية عكستها المفاوضات التي جمعت بين دول الغرب اصلا او بين هذه الدول وبين اطراف اخرى. وطبقا لهذه الدراسات التي يمكن التحفظ على بعض اسسها ونتائجها، فان الشخصية القومية اجمالا تتضح من خلال التطلعات التي يجسدها قادة اية دولة، من خلال نظامها السياسي، وعبر القرارات التي يتخذونها على كافة الاصعدة المتعلقة بالشئون الخارجية. ويظهر اثر الشخصية القومية كذلك عند ملاحظة الاساليب

الخارجية. ويظهر اثر الشخصية القومية كذلك عند ملاحظة الاساليب التفاوضية لممثلي الدولة والوسائل التي يستخدمونها لحل النزاعات التي تشترك فيها.

من هذا المنطلق، وبالنظر الى اعتبارات المرونة والرغبة في الوصول الى تسوية عن طريق التفاوض، اشارت بعض الدراسات التي تناولت السلوك التفاوضي لبعض الشعوب كالدراسة التي اعدها Davis & Triandis (1965) مثلا، ان تعود الاميركيين على الممارسات الديمقراطية وسعيهم نحو مجتمع الرفاهية، قد جعل مفاوضيهم، وطبقا لهذه الدراسة، يتسمون باعتدال المواقف والميل الى الحلول الوسط والسعي الى التسويات السريعة القائمة على أسس واقعية.

اما الصينيون وطبقا الدراسة اعدها Solomon (1987)، فانهم يعرفون بصبرهم واناتهم عند التفاوض، وبكرههم للمفاوضات ذات الطابع القانوني او غير الشخصي، وبتفضيلهم للتفاوض المرحلي الذي ينمي الثقة المتبادلة مع الطرف المقابل. ويشتهر الصينيون كذلك بتبني استراتيجيات تكفل حرية الحركة والتقييم المستمر، وتضمن استخدام وسائل الضغط المتوفرة لهم بنجاح. ولا تنتهي التسويات التي يتوصلون اليها بمجرد توقيع الاتفاق مع الطرف الاخر، بل يحرصون على ترك الباب مفتوحا لمتابعة الالتزام بالتنفيذ والتشاور المستمر معه لفترات طويلة بعد ذلك.

ويشتهر المفاوضون السوفييت، حسب رأي الدراسات الغربية عموما والاميركية على وجه الخصوص، بسلوكهم الذي يعكس امورا عدة مثل تاثرهم بتاريخهم المبني على القوة والعنف، وبالأسس العقائدية لدولتهم الحديثة، وبعزلتهم الجغرافية والحضارية والسياسية عن اوروبا. لذا فهم يتسمون بالتصلب، وباستبدادية الرأي، واستدلالية المنهج، واعتبارهم ان المفاوضات جزء من تنافس اكبر نحو المزيد من القوة والنفوذ. لذلك يحاول المفاوض السوفييتي ابقاء نده في موقف دفاعي مستمر اما عن طريق المجابهة، او الفظاظة، او الاساليب التي تعتمد على الروح القتالية والمماطلة (Sloss & Davis, 1987).

اما الفرنسيون فيعرفون بعزوفهم عن المفاوضات الرسمية التي تجري وجها لوجه خصوصا حين تتعلق بمسائل الامن القومي. وهم يميلون عموما الى المفاوضات غير الرسمية لرغبتهم في تجنب الظروف التي يمكن ان تجبرهم على تقديم التنازلات. ويتصف الفرنسيون ايضا بحرصهم على التفاوض من مركز القوة، واهتمامهم المستمر بالمحافظة على مكانتهم وسمعتهم واستقلاليتهم خصوصا في اوقات الضعف. وحيث ان اساليبهم التفاوضية تعتمد على مدى قوتهم او ضعفهم بمواجهة الطرف الاخر، فان شعورهم بالضعف قد يدفعهم الى رفض المحادثات او التنازلات، والى التمسك بمواقف متصلبة ترتكز على مبررات اخلاقية او قانونية او سياسية او منطقية. اما في حالة التفاوض من مركز

القوة فان الطابع العام لسلوكهم التفاوضي يتسم بالاعتماد على عوامل المفاجأة والمواجهة، وعلى الاستخدام المرحلي لاساليب الضغط والاكراه. ويهدف الفرنسيون من جراء استخدامهم لهذه الاستراتيجية الى وضع الخصم في حالة عدم التوازن المستمر لكي يسهل ذلك من وصولهم الى الاهداف المرجوة (Harrison, 1987).

ب) **عقيدة الدولة** : تؤثر العقيدة الاساسية للدولة سواء كانت دينية ام سياسية على مدى ميلها الى التفاوض او تسوية نزاعاتها مع الاطراف الاخرى. ويظهر تأثير العقيدة على المفاوضات من جراء الصعوبات التي تثيرها عندما تتعلق المفاوضات باسس هذه العقيدة من قريب او بعيد. ونظرا لقوة تأثيرها، فان المفاوض باسم الدولة لا يمكنه ان يتجاهلها او يجعلها موضع تنازلات هامة بصرف النظر عن مبررات مثل هذا التنازل. ولذا فان التضارب بين ما يتطلبه الحفاظ على العقيدة واسسها، وبين ما يقتضيه اعطاء التنازلات لتسوية نزاع قائم، لا يحل على حساب العقيدة بالمقام الاول بل قد يكون على حساب التسوية المرجوة في معظم الاحيان. ويوفر القرن العشرين امثلة كثيرة على ذلك بعضها لا يزال عالقا في الاذهان، والآخر لايزال يفرض وجوده على بعض النزاعات الدولية المعاصرة.

ومن ابرز الامثلة التاريخية في الثلث الاول من هذا القرن متطلبات العقيدة النازية التي تبلورت في عهد هتلر. فلقد اعتمد النازيون على مسألتي تفوق الجنس الاري وتوحيد الشعب الالماني في دولة واحدة كأساس لتعاملهم مع الدول المحيطة بهم. وكان من نتائج ذلك سعي هتلر وباي ثمن الى ضم كافة الاراضي الاوروبية التي تعيش فيها اقليات المانية الى «الوطن الام» سواء وجدت في بولندا او تشيكوسلوفاكيا او فرنسا. ومع ان القوة العسكرية كانت عماد السياسة الخارجية لالمانيا النازية، فان مفاوضات هتلر مع جيرانه تركزت على رفض التسويات والمعاهدات التي فرضت على المانيا بعد هزيمتها في الحرب العالمية الاولى، ورفض اية اقتراحات لا تعترف بتبعية اراضي تلك الاقليات له. وحين نجح هتلر باستعادة هذه الاراضي وغيرها بالقوة كانت الحرب العالمية الثانية اهم انعكاس لهذا السعي.

وتتضح اهمية العقيدة في المفاوضات والسياسة الدولية عند النظر في العناصر الاساسية للنزاع العربي ـ اليهودي على فلسطين. فمن ناحية، تمحورت العقيدة الصهيونية حول الحق اليهودي المزعوم في الارض العربية الفلسطينية. وبعد قيام الكيان الصهيوني ترجمت هذه العقيدة عمليا بالتوسع والضم الاسرائيلي المباشر (عن طريق الحرب)، وغير المباشر (عن طريق قضم مناطق الحدود والتلاعب في خطوط الهدنة) للأراضي العربية.

ولقد رافق ذلك اقامة المستوطنات في هذه الاراضي، والرفض المستمر ـ خارج اطار اتفاقية السلام مع مصر عام 1978 ـ لأية تسويات سلمية نهائية للأراضي الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة وبناء على مبدأ الارض مقابل السلام. ومن ناحية اخرى، استمرت مقاومة العرب للمخططات الصهيونية والسياسات الاسرائيلية في فلسطين، لا لأن الأراضي المحتلة تشكل ركنا هاما في التطلعات القومية العربية فحسب، بل لأن بعض هذه الأراضي كالقدس والخليل مثلا تضم مقدسات ترتبط ارتباطا وثيقا بالعقيدة الاسلامية واسسها. لذلك فان التفكير في اخضاعها لتسوية سياسية على حساب السيادة العربية وحق المسلمين فيها سيكون امرا اقرب للمستحيل بالنظر الى المواقف الاساسية للأمتين العربية والاسلامية. من هنا يمكن القول بان ارتباط اية مفاوضات دولية بالعقيدة الدينية او السياسية للدولة سيشكل عقبة كبيرة في وجهها وفي وجه اية محاولات تسعى للوصول الى تسوية سياسية تمسها، كما قد يكون ذلك السبب الرئيسي في عدم استمرار اية ترتيبات يتم الوصول اليها، لو استطاع طرف، واعتمادا على ظروفه او الأوضاع الدولية، ارغام الطرف الاضعف على قبول التسوية.

جـ) **مكانة الدولة ومركزها على الساحة الدولية** : تعتبر مكانة الدولة احدى المقومات الرئيسية للسياسة الخارجية للدولة. وتعود اهمية المكانة الى سعى الدولة الدائم للحفاظ عليها من خلال قدرتها على حماية استقلالها وسيادتها وكسب احترام المجتمع الدولي لها ولسمعتها. وتتصل مكانة الدولة وكقاعدة عامة بمدى قوتها او ضعفها ونجاحها او فشلها في تنفيذ سياساتها. فالدولة القوية تميل عادة الى تكثيف علاقاتها الدولية على مختلف الاصعدة سعيا وراء تعزيز مكانتها وتحقيق اهدافها الوطنية (Couloumbis & Wolfe, 1982:78). وحين تستطيع الدولة استخدام امكاناتها للوصول الى غاياتها عن طريق ردع او اكراه الدول الاخرى، فان اعتمادها على المفاوضات لا يتصل انذاك بالمصالح موضوع النزاع او التفاوض فحسب، بل بمكانتها وشرفها الوطني كذلك. اما الدول الضعيفة وبسبب افتقارها عادة الى الوسائل الفعالة لتحقيق أهدافها ومصالحها فانها تميل الى استخدام الدبلوماسية والمفاوضات كأساس لتعاملها مع غيرها من الدول. لاجل ذلك فان المفاوضات التي تدخل بها لا ترتبط حيويا بمسألة المكانة بقدر ارتباطها بالمسائل المطروحة على مائدة المفاوضات وضمن السعي لحفظ ماء الوجه على اقل تقدير.

د) **القوة العسكرية** : تؤثر القوة العسكرية على ميل الدولة للتفاوض قبل وبعد قيام النزاعات مع الدول الاخرى. فاذا كانت الدولة ضعيفة عسكريا او محاطة بجيران اقوياء فان اللجوء الى المفاوضات لحل نزاعاتها او تحقيق اهدافها يصبح امرا منطقيا. اما اذا كانت الدولة قوية وذات تماس جغرافي مع جيران ضعفاء فان ميلها الى التفاوض قد يكون أقل

كلفة من اعتمادها على القوة العسكرية، كما قد تصبح قوتها حافزا لجيرانها او خصومها الضعفاء لفتح قنوات اتصال لحل المشاكل معها. ويؤدي وجود القوة العسكرية في تصرف الدولة القوية الى دعم موقفها التفاوضي، خصوصا اذا كان لقوتها العسكرية تأثير رادع، او انها هددت باستخدامها في حال عدم رضوخ الطرف الاخر لمطالبها (Russett & Starr, 1985:173-176).

لقد استطاع هتلر بعد ان تولى زعامة المانيا رسميا في يناير 1933، وبعد ان اتضحت قوته السياسية والعسكرية ان ينسحب من عصبة الامم في نفس ذلك العام، ثم يستعيد منطقة الراين في عام 1936، والتي كانت محايدة طبقا لمعاهدة استسلام المانيا في فرساي عام 1919، واخيرا ضم النمسا له عام 1938. لقد كانت قوته العسكرية سببا في رضوخ جيرانه لمطالبه ودافعا للدول الكبرى انذاك لاتباع سياسة التهدئة تجاهه والقبول بمواقفه ومكتسباته الارضية. لقد استخدم هتلر القوة العسكرية كاداة تفاوضية حين طلب من تشيكوسلوفاكيا تسليم اقليم سودتلاند Sudetland لوجود مليوني نسمة من الناطقين باللغة الالمانية فيها (Ziegler, 1981:35-37). ولم ينفع تشيكوسلوفاكيا اعلانها للتعبئة العامة، او اشتراكها في تحالف دفاعي مع فرنسا وروسيا، اذ ما ان حل شهر سبتمبر 1938 حتى كانت قوات هتلر قد احتلت المقاطعة بالقوة. وحين عقد مؤتمر ميونخ في نفس ذلك الشهر وافقت بريطانيا وفرنسا على اجراءات هتلر وعلى ضمه للمقاطعة المذكورة. ومع ان كتب التاريخ تذكر بحسرة كلمات رئيس وزراء بريطانيا وممثلها في المؤتمر نيفن تشمبرلين من انه حقق السلام في عصره بعد ان وعده هتلر بان ضم مقاطعة سودتلاند سيكون اخر عمل من هذا القبيل، فان هتلر قام في مارس 1939 اي بعد اربعة شهور تقريبا بضم بقية تشيكوسلوفاكيا له (Jones, 1988:34-35). ويعد الغزو الاسرائيلي للبنان عام 1982 من ابرز الامثلة التي يقدمها الشرق العربي للعالم. فكما هو معلوم استطاعت اسرائيل، واعتمادا على قوتها العسكرية، احتلال مساحات شاسعة منه وفرض هيمنتها عليها. ونتيجة لذلك نجحت اسرائيل في فرض معاهدة 17 ايار 1983 على لبنان بالشروط التي لاءمتها تماما. وحين اخذ موقفها السياسي ومن ثم العسكري يتضعضع نتيجة وقوف الرأي العام المحلي والدولي ضدها، وتصاعد النشاطات العسكرية الناجحة في مواجهتها، فان قيام حكومة لبنانية جديدة ومتماسكة ادى فيما بعد الى الغاء الاتفاق المذكور وعقد مفاوضات جديدة في الناقورة عام 1985. ولقد كان لتدهور موقف اسرائيل سياسيا وعسكريا اثر واضح في اعلانها عن نيتها بالانسحاب من كافة الاراضي اللبنانية حتى قبل ان تنتهي تلك المفاوضات. ولا ريب ان هذا الانسحاب «الطوعي» كان اول انسحاب غير مشروط تقوم به اسرائيل من ارض عربية احتلتها بالقوة.

هـ) القوة الاقتصادية للدولة : تتمتع الدولة ذات الموارد او القوة الاقتصادية الملموسة بمركز دولي مرموق وبقدرة فعالة على تحقيق اهداف سياساتها. وفي عالم يعطي اهتماما ملحوظا لدور الاقتصاد والتنمية الاقتصادية في حياة اي مجتمع وطني، فان الدولة القوية اقتصاديا وبصرف النظر عن قوتها العسكرية او السياسية تتمتع بمركز تفاوضي هام على الساحة الدولية. فقوة المانيا الغربية او اليابان في عالم اليوم ـ مثلا ـ ليست مبنية على القوة العسكرية لهاتين الدولتين، ولا على النفوذ السياسي لهما بقدر ما يعود الى قوتهما الاقتصادية وتأثيرهما على مختلف مقومات الاقتصاد الدولي. فتمتع الدولة إذاً بقوة اقتصادية يعزز من مقاومتها للضغوط التي قد تواجهها اثناء التفاوض كالحظر او المقاطعة او التعريفات الجمركية، وهي الادوات الاكثر استخداما في المفاوضات الدولية. كما ان من شأن ذلك رفع قدرتها على تجنيد نفس هذه الادوات وغيرها في تعاملها او تفاوضها مع الدول الاخرى سواء كانت طبيعة التعامل ثنائية ام متعددة الاطراف.

و) التحالفات والانتماءات الدولية : تعتبر تحالفات الدولة السياسية او العسكرية او الاقتصادية او غيرها من المؤثرات الهامة على السلوك التفاوضي للدولة. ذلك ان انتماءها الى حلف عسكري مثلا قد يقوي من مركزها او على الاقل يعزز من موقفها امام خصم اقوى قد يحاول استغلال ضعفها لدى قيام الحاجة الى المفاوضات. لقد استطاعت الباكستان مثلا تحمل كافة الضغوط السياسية والعسكرية التي فرضت عليها من الاتحاد السوفييتي بسبب موقفها من قضية افغانستان على مدى سنين طويلة. ولم يكن ذلك نتيجة اعتمادها على قدراتها الذاتية بقدر ما كان ذلك عائدا للدعم الغربي لها ودعم الولايات المتحدة الاميركية على وجه الخصوص. وحتى بعد ان عقدت مفاوضات جنيف حول افغانستان في عام 1988 بين الاطراف المعنية، فان باكستان اصرت على موقفها من القضية ولم تعط للسوفييت حرية املاء شروطهم عليها نظرا للدعم المادي والمعنوي الذي تلقته من حلفائها.

المقومات الأساسية للمفاوضات الدولية

أولا ـ أهداف المفاوضات الدولية: تدخل الدولة في المفاوضات حين تدعو الحاجة اليها كأداة سلمية لحل خلافاتها مع الدول الأخرى. وعندما تقرر ذلك تأخذ الدولة في حسبانها العواقب التي قد تواجهها من جراء الأمتناع عن التفاوض، أو عدم الوصول إلى اتفاق مع اطراف النزاع الأخرى خصوصا حين تكون قد عجزت عن التأثير على النزاع اعتمادا على وسائلها الأخرى. وبناء على هذا المنطق تعتبر المفاوضات وسيلة للوصول إلى حل يسوي خلافاتها ويحقق الممكن من مصالحها بالنظر الى موقفها التفاوضي. لذلك، وما دامت هذه القاعدة تشكل الطابع العام للمفاوضات الدولية، فان كون النزاع حصيلة طبيعية للتباين بين مصالحها ومصالح غيرها من الدول عند وجود علاقات معها، أو كونه

عملا مقصوداً بحد ذاته يجعل من الضروري التفريق بين أهداف المفاوضات حين تكون «وسيلة» وبين أهدافها حين تصبح «غاية». ففي الحالة الأولى يمكن اعتبار المفاوضات عملا جديا واداة يمكنها حل الخلاف أو النزاع وبما يحقق أو على الأقل بما يخدم المصالح المشتركة للأطراف المعنية. أما في الحالة الثانية فان المفاوضات حينئذ تكون عملا يتسم بعدم الجدية، يتيح اضاعة الوقت، ويسمح بخدمة مصالح طرف على حساب طرف آخر.

أ) أهداف المفاوضات حين تكون غاية: تتعدد اهداف الدولة وتتنوع حين تكون المفاوضات غاية. ومع ذلك يمكن القول أن أهم هذه الأهداف هي:

1) الحصول على مكاسب ضمنية هامة لايمكن الحصول عليها دون الدخول في مفاوضات مع الطرف أو الأطراف الأخرى مثل الأعتراف السياسي بها. وتشكل محاولات إسرائيل الحديثة في هذا المجال أفضل الأمثلة على ذلك وخصوصا في ضوء التناقض الواضح الذي تقع فيه بالنسبة لقضية السلام في الشرق الأوسط. فمن ناحية تصر إسرائيل دوما على التفاوض المباشر مع سوريا والأردن ولبنان مع ميلها المستمر إلى رفض عقد مؤتمر دولي في هذا الخصوص. من ناحية أخرى ومع ان القضية الفلسطينية تخص الفلسطينيين بالدرجة الأولى، فان إسرائيل التي طالما نادت بأهمية المفاوضات العربية ـ الإسرائيلية ترفض وتمنع أي اتصال او تفاوض مع منظمة التحرير الفلسطينية، سواء كان رسميا أم غير رسمي لأن جلوس ممثلين من المنظمة مع مسئوليها يعني الأعتراف بهم كممثلين لشعب يسعى لاستعادة حقوقه المشروعة. لذا فان من الواضح أن المفاوضات بالنسبة لإسرائيل لايقصد بها أكثر من حصولها على اعتراف هذه الدول بها ومن ثم التعامل معها، مع ابقاء القضية الفلسطينية رهينة السياسة الإسرائيلية وتحت رحمة أية تسويات مستقبلية ممكنة تنحصر في هذه الدول.

2) الحصول على مكاسب سياسية على الصعيد الداخلي وبما يخدم مصالح زعماء الدولة. ومن الأمثلة على ذلك نجاح رتشارد نيكسون في الوصول الى منصب رئيس الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1968. فقد عزي نجاحه انذاك إلى التأييد الذي لقيه من الشعب الأمريكي، نتيجة اعلانه عن السياسات التي سيتبعها إذا انتخب رئيسا وفي مقدمتها انهاء تورط امريكا في فيتنام، وحل هذا النزاع بالتفاوض (Dougherty & Pfaltzgraff, 1986:257-261).

3) الحصول على مكاسب دعائية باستغلال فرصة عقد المفاوضات لاحراج الخصم، أو لتأكيد سياساتها المختلفة، أو لاعلانها للمواقف التي قد تؤثر على الدول والأطراف البعيدة عن النزاع أو المفاوضات. ان مواقف الولايات المتحدة والأتحاد السوفييتي في كافة المؤتمرات الدولية، كمؤتمرات نزع السلاح المعقودة تحت رعاية الأمم المتحدة، وكذلك

مؤتمرات الأمن الأوروبي التي تجمع دول حلف وارسو وحلف شمال الأطلنطي وغيرها من الدول الأوروبية، تزخر بالأمثلة التي تفيد استغلال هذه المنابر في النيل من السياسات العسكرية أو الاقتصادية أو المعايير الأخلاقية الخاصة بهاتين الدولتين أو حلفائهما.

4)تهدئة النزاع أو احتواؤه أو محاولة كسب الوقت لاعادة ترتيب الأمور الداخلية أو الخارجية، بحيث يمكن فيما بعد مواجهة الخصم أو اكراهه على التراجع أو حتى هزيمته. ومن افضل الأمثلة على ذلك موقف فيتنام الشمالية من المفاوضات مع الولايات المتحدة الأمريكية. لقد كان للضغوط العسكرية الأمريكية الهائلة اثرها الواضح على حمل فيتنام الشمالية على الدعوة للتفاوض في اوائل عام 1968. ودخلت هذه الدولة وحليفتها جبهة التحرير الوطنية الفيتنامية (الفيتكونج) في مفاوضات استغرقت حوالي خمس سنوات مع الولايات المتحدة وحليفتها حكومة فيتنام الجنوبية. وفي نهاية عام 1972 توصلت الأطراف إلى اتفاق تم بموجبه وقف اطلاق النار، وعدم أدخال أية قوات أو معدات جديدة، وسحب القوات الامريكية من فيتنام الجنوبية.. الخ. ولكن في بداية عام 1973 ادخلت فيتنام الشمالية اكثر من 300,000 جندي إلى فيتنام الجنوبية حيث بدأت سلسلة من العمليات العسكرية ضد حكومة سايغون. وفي ضوء ازمة ووترجيت التي شلت الرئاسة الامريكية، ثم حرب اكتوبر 1973 في الشرق الأوسط ، وانسحاب معظم القوات الامريكية من فيتنام، استطاعت فيتنام الشمالية ان تمسك بزمام الامور عسكريا في الجنوب. وفي ابريل 1975 واثر هجوم عام وكاسح استسلمت حكومة فيتنام الجنوبية الموالية لأمريكا إلى القوات الشيوعية بعد أن سقطت عاصمتها سايغون. وبعد ذلك أعلن ضم هذه الدولة إلى فيتنام الشمالية التي تحقق هدفها بعد سنين طويلة من الصراع (Stoessinger, 1982:217-224).

5) المحافظة على قنوات الاتصال مفتوحة مع الخصم والتأثير على قدرته ونواياه أو ميله لاستخدام العنف. أن محادثات نزع السلاح سواء بين الشرق والغرب، أو بين الولايات المتحدة الأمريكية والأتحاد السوفييتي منذ عام 1946 وحتى اليوم، قد ساعدت وبغض النظر عن تدهور أو تحسن العلاقات بين المعسكرين طيلة هذه الفترة، ساعدت في استمرار الاتصالات السياسية بين الفريقين، وفي معرفة مواقف واهداف كل منهما، بالاضافة إلى ايضاح طبيعة القضايا المطروحة للتفاوض.

6) خداع الخصم أو الحصول على معلومات عنه وعن نواياه ومواقفه من قضايا مطروحة او بعيدة عن موضوع التفاوض، وكذلك اعطاؤه معلومات مزيفة عن وقائع أو أمور تتعلق بنوايا الدولة وقدراتها وأهدافها.

ب) اهداف المفاوضات حين تكون وسيلة: تتمثل أهداف الدولة حين تكون جادة في أستخدام المفاوضات كأداة للحلول السلمية في أحد الاحتمالات التالية:

1) تعزيز وتوسيع الاتفاقات القائمة بينها وبين الأطراف الأخرى لقيام ظروف اثرت على علاقاتها معهم ودفعتها إلى الغاء أو تعديل أو تحديد الاتفاقات القائمة (Craig & George, 1983:158).

2) تطبيع العلاقات وصولاً إلى اتفاقات تنهي أوضاعا شاذة كعدم وجود علاقات دبلوماسية، أو انهاء مقاطعة سياسية أو اقتصادية وما شابه (Ikle, 1985:28-30). ومن الأمثلة على ذلك المفاوضات الامريكية مع الصين الشعبية لتطبيع العلاقات بينهما. لقد بدأت المفاوضات في منتصف عام 1971 وانتهت في اواخر عام 1978 باقامة علاقات دبلوماسية بين البلدين. ولاشك ان طول المدة التي استغرقتها المفاوضات كان له مايبرره بالنظر الى العداوة الشديدة بين البلدين والتي بدأت منذ قيام هذه الدولة الشيوعية في بكين عام 1949. وفي ضوء تعقيد وتشعب القضايا والخلافات بين البلدين والتي كانت حكومة الصين الوطنية ـ تايوان في قمتها ـ كان لابد للطرفين بحث الكثير من الامور التي تؤثر على العلاقات المتبادلة سعيا وراء ايجاد اسس افضل للتعاون.

3) اعادة توزيع مكتسبات طرف على حساب طرف اخر خصوصا حين تجري المفاوضات بعد قيام حرب بين الاطراف المعنية. ففي مثل هذه الحالة تعمد الدولة أو الدول المنتصرة إلى فرض شروطها على الدولة المنهزمة، سواء من حيث اقتطاع اراضيها أو اقامة نظام سياسي جديد او ترتيبات عسكرية معينة معها. ويوفر التاريخ امثلة كثيرة على مثل هذه الظاهرة كالشروط التي فرضتها المانيا على فرنسا بعد ان هزمتها في حرب عام 1860، والشروط التي وضعتها فرنسا على المانيا في معاهدة فرساي بعد هزيمتها في الحرب العالمية الأولى (Ziegler, 1981:17).

4) اقامة علاقات جديدة أو الاتفاق على التزامات متبادلة مبنية على أسس جديدة، بحيث يتم وضع ترتيبات أو اجراءات تفيد الأطراف المعنية، تكفل معالجة الأوضاع التي طرأت على العلاقة القائمة وتضمن تحقيق القيم والمصالح المستقبلية بينهما. ومن الأمثلة على ذلك الاتفاقات الدولية التي تنشيء منطقة للتجارة الحرة أو سوقا مشتركة أو منظمة دولية (Craig & George, 1983:159).

ثانيا ـ وظائف المفاوضات : بالاشارة إلى الأهداف الأساسية من المفاوضات الجدية الطابع، يعتقد البعض بان للمفاوضات عدة وظائف رئيسية تتلاءم مع مختلف المراحل التي تمر بها عمليا قبل الوصول إلى حل للنزاع. وفي حين يرى Zartman & Berman (1982: 147-202)، بان لها ثلاث وظائف رئيسية هي الوظائف التشخيصية والتشكيلية والتطبيقية، فإن من الممكن اضافة وظيفة اخرى هي الوظيفة التنظيمية والتي تأخذ في الحسبان

انعكاسات الوصول إلى اتفاق بين اطراف النزاع على الأطراف الخارجة عنه. ولهذا يمكن القول ان للمفاوضات اربع وظائف رئيسية هي:

1) وظيفة تشخيصية: ويقصد بذلك استخدام الأطراف المعنية لها كأداة للتعرف على الأبعاد المختلفة للنزاع أو القضية المطروحة، وأهداف ومطالب الفرقاء، وما يمكن لكل طرف ان يقدمه في سبيل الوصول إلى الاتفاق او التسوية او الحل.

2) وظيفة تشكيلية: حيث تستخدم المفاوضات اما لتعزيز أو وضع أو بلورة مبدأ أو مفهوم يعالج المشكلة عموما ويحكم ابعادها المختلفة، ويصلح في النهاية ليكون اساسا لاتفاق الأطراف. ومثال على ذلك مبدأ الأرض مقابل الأمن والذي اصبح القاعدة التي بنيت عليها اتفاقات كامب ديفيد بين مصر واسرائيل وادى إلى توقيع معاهدة السلام بينهما.

3) وظيفة تطبيقية: ويقصد بذلك استخدام المبدأ الذي سيحكم الاتفاق عموما في معالجة كافة التفاصيل العملية المرتبطة بتنفيذه (Zartman, 1984:2). وبعيدا عن اتفاقات كامب ديفيد، فان تطبيق مبدأ «الأرض مقابل السلام» الذي يجري تداوله في الشرق الاوسط كأساس لاية مفاوضات او تسويات شاملة بين اسرائيل والدول المجاورة، قد لايتعلق باسترجاع سوريا للجولان فقط، أو استعادة لبنان لسيادته على الشريط الحدودي الذي تحتله اسرائيل في جنوبه، أو تطبيع العلاقات الاردنية ـ الاسرائيلية فرضا، بل سيرتبط كذلك بقضايا عديدة اخرى مثل اوضاع اللاجئين الفلسطينيين في البلدان العربية الثلاثة، وحق تقرير المصير للفلسطينيين، ونوعية الحكم الذاتي لهم لو اتفق على ذلك.

4) وظيفة تنظيمية: لايقصد بذلك استخدام المفاوضات كأداة لتنظيم أو أعادة تنظيم العلاقات بين الأطراف المعنية فحسب، بل الاعتماد على هذه المفاوضات لتقرير الأسس التي تحكم اتجاهات التعامل مع الأطراف الأخرى خارج المفاوضات. ان الوصول إلى اتفاق عبر المفاوضات على كيفية استغلال مجرى مائي يمر في دولتين قد لايؤثر عليهما فقط، بل كذلك على اية دولة اخرى يعبرها اويهمها هذا المجرى، بحيث قد يدفع الاتفاق تلك الدولة أو الدول اذا ما تضررت منه إلى رفض الاعتراف به أو مقاومته بشتى الطرق والاساليب.

ثالثا ـ أركان المفاوضات: تعتبر المفاوضات الدولية حدثا مستمرا لأنها تجري بين أطراف مختلفة تحاول الاتفاق على اختيار قيمة أو مصلحة من بين مجموعة القيم والمصالح المطروحة للتفاوض، ومن ثم تنفيذ ما تم الوصول اليه بعد الاتفاق على أسسه ومضامينه. لذلك، ولكي تستكمل مسيرة المفاوضات لابد من توفر مقومات معينة ترتكز عليها، ولايمكن العمل بدونها وهذه المقومات أو الاركان هي:

1) الأطراف : يقصد بالاطراف ممثلو الدول المتنازعة اي الاشخاص الذين يتحدثون باسم هذه الدول ويعملون على تحقيق مصالحها وحل نزاعاتها بالتفاوض فيما بينهم. فالمفاوضات تتم دوما بين اشخاص مستقلين عن بعضهم البعض سواء من حيث الميزات والمواقف أو الاهداف والاساليب التفاوضية وطالما ان باستطاعة كل طرف ان يقبل أو يساوم أو يرفض شروط الطرف المقابل فان الاستقلالية هي ما يميز بين الفرقاء على طاولة التفاوض. وحيث ان مفاوضي الدولة ينقسمون وطبقا لما ذكر سابقا إلى مفاوضين دبلوماسيين ومفاوضين غير دبلوماسيين، فان دور المفاوضين من غير الدبلوماسيين في المفاوضات الثنائية الاطراف يتضح من خلال الأهمية التي تسبغ على المفاوضات نفسها وعلى مواضيعها واهدافها. وتبرز أهمية المفاوض غير الدبلوماسي كذلك عند بداية المفاوضات وعند نهايتها. فقد تثور مشكلة بين دولتين تتبادلان التمثيل الدبلوماسي وعندها تبدأ المفاوضات بين الدولتين عبر الممثلين الدبلوماسيين لدى البلدين، ولكن بالنظر إلى ان حرية المفاوض الدبلوماسي ومرونة تحركاته تبقى اسيرة الاتصالات الدبلوماسية محددة الاسس والاجراءات والادوات، فان دور المفاوض غير الدبلوماسي يتجاوز بالطبيعة مسألة وجود القنوات الدبلوماسية من عدمها وله ان يقرر متى وكيف تبدأ المفاوضات (Northedge & Donelan, 1971:285-286)، سواء عبر القنوات الدبلوماسية او خارجها. وحتى لو تمكن المفاوض الدبلوماسي من حل النزاع القائم فان الحل سيعتمد بالنهاية على مدى قبول رؤسائه به. فهم المفاوضون اصلا ومن موقع مسئولياتهم في الدولة، وهم الذين قرروا اصلا كيفية الوصول إلى الاتفاق ومدى التمسك به بعد الوصول اليه.

2) المصالح المشتركة: لكي تبدأ المفاوضات او تستمر لابد من وجود مصالح مشتركة بين الأطراف تجمع بينها وتشكل القاعدة التي يمكن ان تبني عليها الحلول المنشودة. وتشمل المفاوضات عامة نوعين من المصالح المشتركة هي المصالح المتطابقة والمصالح المتممة. ويقصد بالمصالح المتطابقة تلك التي تتعلق بقيمة أو هدف معين يفيد الأطراف المعنية ولايمكن الحصول عليها الا من خلال التعاون بينها. وفي هذه الحالة ينصب اهتمام الأطراف سواء كان ذلك قبل عقد المفاوضات أو اثناء التفاوض على خصائص القيمة أو الهدف والأرباح أو الخسائر التي ترتبط به كالاتفاق على اقامة منطقة للتجارة الحرة بين دولتين. اما المصالح المتممة، فهي تلك التي تتعلق بقيم او أهداف مختلفة لايمكن أي طرف من أطراف التفاوض الحصول عليها مستقلا عن الاخر بل لابد له من الاتفاق بشأنها مع الطرف الاخر لكي يمكن تحقيقها. ومن الامثلة على هذه المصالح اتفاقات المقايضات والتبادل التجاري (Ikle, 1985:2-4).

3)المصالح المتضاربة : يقصد بالمصالح المتضاربة تلك القيم والأهداف الخاصة بكل طرف والتي أدى السعي إلى تحقيقها اعتمادا على الظروف القائمة إلى النزاع بين الأطراف المعنية. وبعيدا عن ماهية هذه المصالح فان النزاع ينشب عادة نتيجة اخذ كل طرف في اعتباره الأرباح أو الخسائر التي سيجنيها أو يتعرض لها نتيجة سعي الطرف الاخر، أو لتحقيقها اعتمادا على اجراءاته الفردية. ومع ان وجود مصالح مشتركة واخرى متنازع عليها قد يكون الدافع الرئيسي لقيام المفاوضات، فان الدول قد تلجأ الى التفاوض حتى في حال غيابها وذلك اعتمادا وطبقا لما ذكر سابقا على دوافعها في اثارة النزاع او التفاوض تحقيقا لغاياتها واهدافها الجانبية.

4) التحرك المتبادل : يقصد بالتحرك المتبادل الخطوات والاجراءات المستقلة او المشتركة التي تتخذها الاطراف المعنية والتي تؤدي، اما للدخول في المفاوضات، او إلى استمرارها، او إلى الوصول إلى نتائج ومن ثم اتخاذ الموقف المناسب اعتمادا على نجاح المفاوضات أو فشلها. وتتضح أهمية التحرك المشترك استنادا إلى دوره في الفصل ما بين المفاوضات ذاتها كحدث يجمع بين اطراف مختلفة، وبين الظروف التي دفعت بها للتفاوض بالمقام الاول. فالمفاوضات لاتأخذ مسيرتها دون تطلع الفرقاء الى الدخول بها، ولاتعقد الا بعد ان تبدأ الاطراف داخل قاعة المفاوضات في التحرك باتجاه بعضها البعض بعد اعلانها لمواقفها وشروطها، كما لايمكن لها ان تستمر الا اذا اعتمدت الأطراف على الأخذ والعطاء وتبادل الالتزامات (Zartman, 1983:5).

5) النتائج : مع ان المفاوضات كعملية اتصالية تهدف إلى تحقيق المصالح المشتركة وتضييق شقة الخلاف والتوصل إلى اتفاق بين الأطراف ذات العلاقة، فان النتائج هي المتغير الذي يمكن من خلاله الحكم على نجاح او فشل المفاوضات. ان نجاح المفاوضات يعكس اتفاق الاطراف على النزاع جزئيا او كليا بناء على اسس عمل او اجراءات مستقلة او مشتركة. كما ان فشلها رغما عن ارتباطه باسباب النزاع قد يعني عمليا توقف المفاوضات او انتهائها بين الأطراف. وسواء كان مرد التوقف انسحاب احد الأطراف او نتيجة موافقة الطرفين، فان الفشل أو التوقف بحد ذاته هو نتيجة لرغبة طرف او لقبول الطرفين صراحة او ضمنا على هذا التوقف او ذلك الفشل (Zartman, 1983:7-8).

رابعا ـ انواع المفاوضات : يؤثر تنوع المفاوضات الدولية وتعددها احيانا في القدرة على التعرف بدقة على مضامينها الواقعية وصورها الحقيقية. وحيث ان اسباب ذلك قد تعود مثلا إلى صعوبة التعرف على الأسس التي تبنى عليها هذه المفاوضات، أو نتيجة للحكم عليها من خلال منظور معين في ذهن من يهمه الامر، فان من الافضل ان ينظر للمفاوضات اعتمادا على المعايير التي تجعل من الحكم عليها امرا يسيرا بالرغم من حقيقتين اساسيتين

هما: اولا، من النادر ان تبنى اية مفاوضات دولية على معيار واحد، وثانيا ان تعدد معايير المفاوضات لايمنع من ظهورها بشكل يوضح ماهيتها ويسهل الحكم على اهدافها او نتائجها.

تتعدد المعايير التي يمكن الحكم من خلالها على نوع المفاوضات ايا كانت. وبالرغم من تعددها يمكن القول بان المعيار الاهم في الحكم على نوعها هو ذلك المبني على اساس الاطراف المشاركة في التفاوض. ولذلك تقسم المفاوضات إلى مفاوضات ثنائية الاطراف، اي تلك التي تتم بين طرفي خلاف او نزاع، ومفاوضات متعددة الاطراف وهي التي تعقد بين اكثر من طرفين في اي مكان وزمان. ولاتعود اهمية هذا المعيار لبساطته فحسب، بل الى شموله لكافة المعايير الاخرى التي يمكن الاستناد اليها او تجاوزها طالما ان الهدف من المفاوضات هو الوصول الى حل عبر اتصال الاطراف المعنية ببعضها البعض.

ونظرا لان المفاوضات اداة اتصال دولية اولا واخيرا، فان اعتبار الاتصال معيارا مستقلا يؤدي إلى القول بان المفاوضات تنقسم تبعا لذلك إلى مفاوضات دبلوماسية حيث يتم الاتصال بين الاطراف المختلفة عبر القنوات الدبلوماسية المعتمدة، أو مفاوضات غير دبلوماسية اي تلك التي تجري خارج اطار هذه القنوات حيث تأخذ مكانها حتى ولو لم توجد علاقات دبلوماسية بين اطرافها. وترتبط بمعيار الاتصال هذا مسألة المفاوضين او اشخاص التفاوض التي وان كانت لاتشكل معيارا رئيسيا فان وجودها هو مايضفي على هذا التقسيم طابعه المميز. فالمفاوضات الدبلوماسية هي التي تجري بالطبع بين الممثلين الدبلوماسيين للدولة في الدول الاخرى كالسفير او القائم بالاعمال مثلا، او ممثلي الدول الاخرى من الدبلوماسيين المعتمدين لديها، او عبر سفرائها أو مندوبيها الدائمين في المنظمات الدولية وهم عادة برتبة سفير، وسواء كانت هذه المفاوضات ثنائية الطابع اي بين سفيرين، او متعددة الاطراف حين يشترك فيها بالاضافة الى ممثليها عدد اخر من السفراء. اما في المفاوضات غير الدبلوماسية، فان اشخاصها دبلوماسيون بالضرورة وقد يكونون من مستوى تفاوضي يفوق مستوى السفير او الممثل الدبلوماسي. ولذا فقد يكون المفاوض انئذ رئيس الدولة، او وزير خارجيتها (وهما منصبان سياسيان بصرف النظر عن ارتباط دبلوماسية الدولة بهما) او اي وزير او مسئول يمثل قطاعات او وزارات او اجهزة الدولة الاخرى.

بالاضافة الى ذلك تنقسم المفاوضات الدولية ومن حيث طبيعة القضايا محل التفاوض إلى مفاوضات تدور حول امور سياسية أو عسكرية أو اقتصادية أو قانونية. . إلى غير ذلك. اما من حيث عدد هذه القضايا فقد تكرس المفاوضات لبحث مسألة واحدة أو عدة مسائل بصرف النظر عن تفرعات هذه المسائل وابعادها المختلفة. اما من حيث أهمية

هذه القضايا فقد تكون القضايا محط التفاوض هامة ومصيرية تتعلق بأمن أو استقلال أو سيادة الدولة مثلا، أو أقل من ذلك أي ترتبط بمسائل لايؤدي الفشل في حلها إلى اللجوء للعنف ووسائل القوة كتلك المرتبطة بالقضايا الهامة. اما من حيث المدة التي تستغرقها، فقد تنقسم المفاوضات الى مفاوضات محددة زمنيا بالاتفاق، أو بانذار احد الطرفين للاخر، او تكون مفتوحة (Holsti ,1977:202-204)،اما بسبب طبيعة القضايا المطروحة كمفاوضات نزع السلاح او الحد منه بين الولايات المتحدة الامريكية والاتحاد السوفياتي، او تنتهي بالوصول إلى نتائج تحل الخلاف القائم أو بتوقف الاطراف عن التفاوض لسبب أو لاخر.

خامسا ـ اشكال التفاوض : تجرى المفاوضات بين الاطراف المعنية اما بشكل مباشر، اي وجها لوجه، او بشكل غير مباشر عبر طرف ثالث اعتمادا على وسائل المساعي الحميدة او الوساطة وغيرها. ومع ان المفاوضات المباشرة هي الاكثر استخداما على الساحة الدولية لانها توفر في الجهد والوقت وتصون كرامة الدول المتفاوضة حين تتم بحسن النية وبرغبة في ايجاد الحلول الملائمة، فان دورها في حالات الازمات الشديدة او الخلافات العميقة او المتصاعدة، يكون محدودا لانه اذا كان احد الاطراف قويا فان باستطاعته فرض شروطه على الطرف الاخر، كما ان التسوية أو المعاهدة التي يتم فرضها انذاك قد تكون سببا في اثارة النزاعات مستقبلا حين تتغير الظروف في صالح الطرف الاضعف (Burton, 1972: 132).

اما التفاوض عبر طرف ثالث، فقد يكون احيانا الوسيلة الافضل لحل النزاعات لا لقدرة الطرف الثالث على تضييق شقة الخلاف بين الاطراف التي وافقت على اشتراكه، بل قد يكون الملجأ الوحيد للطرف الاضعف للتأثير على الطرف الاقوى اثناء المفاوضات والتخفيف من حدة شروطه او استخدامه لاساليب الضغط والاكراه (Rubin & Brown, 1975: 57). ومن محاسن التفاوض عبر طرف ثالث ايضا، ان الدول المتنازعة قد تجد من الاسهل عليها الرضوخ لرأي هذا الطرف بالمقارنة مع رضوخها لخصمها، وبالذات في حال الوصول إلى تسوية قد تخلق انطباعا بانها قد تراجعت عن موقفها او اصيبت بهزيمة سياسية أو دبلوماسية.

سادسا ـ اساليب التفاوض : تتم المفاوضات بشكل رسمي او غير رسمي. وتتسم المفاوضات الرسمية عادة بكونها سرية او علنية، اما المفاوضات غير الرسمية فقد تكون في الغالب ذات طابع سري. وتفضل الدول عادة المفاوضات غير الرسمية لعدة اسباب اهمها المرونة التي توفرها للاطراف سواء من حيث المواقف او المواضيع او النتائج. فمن ناحية قد تعتبر المواقف التفاوضية فيها مواقف مبدأية خاضعة للاخذ والرد، وان الاتفاقات الجزئية التي يتم التوصل اليها يمكن اعادة النظر بها مستقبلا، كما يمكن لأي طرف فيها بعد التراجع عن التنازلات المقدمة اثنائها او رفض هذه الاتفاقات او التخلي عن الالتزامات المتفق

عليها. وقد تبرز في المفاوضات غير الرسمية اهمية العلاقات الشخصية بين رؤساء الوفود خصوصا اذا كانوا من القادة، حيث يمكن ان تلعب انطباعاتهم ومشاعرهم المتبادلة دورا اكبر في المفاوضات بالمقارنة مع المفاوضات التي تعقد بصورة رسمية او علنية (Ikle,1985: 134).

ويلاحظ ان الاجتماعات الرسمية او غير الرسمية بين قادة الدول قد زادت بشكل كبير في هذا القرن نتيجة تقدم وسائل الاتصال والمواصلات. ولقد ساعد ذلك في فهم القادة لبعضهم البعض، كما ادى في الكثير من الاحيان إلى الاسراع في عقد المفاوضات خصوصا وان قادة الدول هم غالبا صانعو قراراتها. ومن ناحية اخرى، يلاحظ تجنب الدول اجمالا لعقد المفاوضات الرسمية او العلنية وبالذات في المحافل الدولية المتعددة الاطراف، خوفا من استخدام علنية المواقف والجلسات في اغراض الدعاية وزعزعة المواقف امام الرأي العام المحلي والدولي. ولقد اصبح من الواضح كذلك ان علنية هذه المفاوضات قد حرمت المفاوضين من اتخاذ القرارات السريعة، ومن اية فوائد مرجوة من تبني مواقف تعتمد على عنصر المفاجأة. ولذا فقد أدت هذه الظاهرة إلى دفع المفاوضين في المؤتمرات والاجتماعات الدولية باستمرار إلى اتخاذ مواقف محسوبة تهدف إلى التأثير على الاطراف الاخرى سواء كانت داخل قاعة المفاوضات او خارجها.

الخلاصة

مع ان التنافس والتباين في المواقف ووجهات النظر ظاهرة طبيعية في السلوك الانساني، فان لجوء الانسان إلى الحوار والمناقشة وبالضرورة المفاوضات لمعالجة اموره لم يكن الخيار الاول له وهو امر ثابت منذ اقدم العصور. وتفيد مطالعة التاريخ ان اللجوء إلى القوة كان الطابع المميز لعلاقات الانسان مع غيره، والوسيلة الاهم في حل مشاكله بدليل الهالة التي احاطت بمفهوم القوة والرجل القوي، ومن ثم الدولة القوية خصوصا بعد ان تحولت الكيانات الاجتماعية الانسانية الى كيانات سياسية. ولقد ادى تزايد عدد الدول على الساحة الدولية واضطرارها بمرور الزمن للتعامل مع بعضها البعض، ادى الى قيام الخلافات والنزاعات فيما بينها بالنظر الى ان لكل دولة مصالحها الخاصة بها ووسائلها التي تعتمد عليها للوصول لأهدافها المنشودة.

تنشأ الحاجة إلى المفاوضات حين تأخذ الدولة في حسبانها مدى العواقب التي يمكن ان تواجهها من جراء عدم الوصول إلى اتفاق مع طرف أو اطراف النزاع الاخرى، خصوصا بعد ان تكون قد فشلت في التأثير على مجريات النزاع اعتمادا على وسائلها الاخرى. وبالنظر إلى التفاوت في ميل الدول عموما إلى الاعتماد على مختلف الوسائل

المتوفرة لها لحل او تسوية نزاعاتها، يمكن القول ان اللجوء الى المفاوضات امر يخضع للخيارات المتاحة للدولة ويتم بعد تقييم العديد من الاعتبارات والعوامل سواء التي تتعلق بها او بطبيعة النزاع او بالاطراف الاخرى.

في الاحوال العادية، تدخل الدولة في مفاوضات عند قيام ما يعكر صفو علاقاتها مع الدول الاخرى، وحين يتضح عدم قدرة الترتيبات القائمة بينها وبين الاطراف الاخرى على معالجة الامور، سواء كان ذلك عبر القنوات الدبلوماسية ام من خلال الاتصالات الرسمية وغير الرسمية مع تلك الاطراف. من هذا المنطلق تعتبر المفاوضات مجرد وسيلة للوصول الى الغرض الاساسي منها، وهو حل الخلاف أو النزاع وتسويته بما يحقق المصالح الخاصة بالطرفين. ومع ان هذا الاعتبار هو الغالب في معظم المفاوضات الدولية، فان المفاوضات قد تكون غاية في حد ذاتها حين يكون الباعث الاساسي لا الوصول الى حل للنزاع القائم، بل تحقيق اهداف جانبية اخرى تخرج عن نطاق ما يجري في قاعة التفاوض.

يتأثر ميل الدولة لاستخدام المفاوضات بالعديد من العوامل التي تحدد مدى هذا الميل حتى قبل دخولها في نزاع مع الآخرين. فعوامل الشخصية القومية او العقيدة أو المكانة أو القوة كلها امور تؤثر على سلوك الدولة في الساحة الدولية، وبالتالي لايمكن تجاهل انعكاساتها على الموقف التفاوضي أو الاساليب التفاوضية للدولة. ومع الاعتراف بأهمية هذه العوامل، فان المفاوضات تبقى وسيلة اتصال حيوية للدولة بصرف النظر عن الانعكاسات السلبية المحتملة لهذه العوامل او الاهداف الحقيقية من وراء دخول الدولة في المفاوضات.

تساعد المفاوضات الدولية في تنظيم العلاقات بين الاطراف المعنية حتى ولو لم تؤد الى حل نهائي للنزاع القائم. وعند الوصول إلى حل فان تنظيم العلاقة لايقتصر عندئذ على اطراف النزاع بل يمتد إلى الأطراف الأخرى الخارجة عنه كذلك. فالتسوية التي يتم الوصول اليها قد تتعلق بقضية واحدة او قضايا متعددة ولذا لابد للاطراف الاخرى ان تتأثر بنتائج التسوية من قريب أو بعيد نظرا لتشابك مصالح الدول وتعدد ابعاد العلاقات فيما بينها.

وتسهم المفاوضات الدولية الجادة في منع تفاقم الاوضاع أو تدهورها بين الاطراف المعنية عند نشوب النزاع. ولذا فان استخدامها يسهم في ايجاد الظروف التي تساعد على استمرار العلاقات القائمة وفي صيانتها وذلك عبر الحلول التي يمكن التوصل اليها بالتفاوض. لقد اصبح من الواضح انه بدون علاقات متبادلة لايمكن قيام نزاعات بين الدول، وانه كلما ازدادت هذه العلاقات زادت احتمالات قيام النزاعات. وبالنظر إلى

ضرورة اتصال الدول مع بعضها البعض وعلى مختلف الاصعدة، فقد كان من الطبيعي ان تكتسب المفاوضات اهمية اضافية لانها قد تكون الركيزة الاساسية لكافة هذه الاتصالات.

ولايمكن للمفاوضات الدولية وحدها ان تضع الحلول الدائمة لاي خلاف او نزاع بين دولتين، ومع ذلك فان دورها بجانب اية أداة اخرى تستخدم في هذا المجال لايمكن انكاره. فالاعتماد على المفاوضات الدولية قد يسبق قيام النزاعات او يواكبها وصولا الى نتيجة اي كانت. كما ان الاعتماد على غيرها من الوسائل التي ترتكز على وجود اطراف ثالثة او اكثر كالاتصال عبر المساعي الحميدة او التفاوض عبر الوسطاء لايقلل من شأنها. وحتى لو وجدت الوسيلة فان من الطبيعي ان تستمر المفاوضات لضمان حسن استخدام تلك الوسيلة وتنفيذ اي اتفاق يتم الوصول اليه بعد ذلك. ان تزايد احتمالات وقوع النزاعات الدولية يزيد من الحاجة إلى الوسائل الناجعة لحل مثل هذه النزاعات. وما دامت هذه الحاجة واضحة، فان الاعتماد على المفاوضات ودورها في العلاقات الدولية سيبقى قائما ومستمرا.

المصادر العربية

البكري، ع.
1985 العلاقات الدبلوماسية والقنصلية. الكويت: دار الشراع.

الخطيب، ب.
1987 «الدبلوماسية المتعددة الاطراف والمنظمات الدولية». مجلة الدراسات الدبلوماسية - (4):38-63.

فوق العادة، س.
1973 الدبلوماسية الحديثة. دمشق: دار اليقظة العربية.

المصادر الاجنبية

Burton, J.
1972 World Society. Cambridge: Cambridge University Press.

Couloumbis, T. & Wolfe, J.
1982 International Relations: Power and Justice (2nd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Craig, G. & George, A.
1983 Force and Statecraft. New York: Oxford University Press.

Davis, E. & Triandis, H.
1965 "An Exploratory Study of Intercultural Negotiations." Technical Report 26. Urbana, IL: University of Illinois, Effective Research Laboratory.

Dougherty, J. & Pfaltzgraff, R.
1986 American Foreign Policy: FDR to Reagan. New York: Harper & Row.

Haas, M.
1972 "Sources of International Conflict." pp. 252-277 in J. Rosenau , V. Davis & M. East (Eds.), The Analysis of International Politics. New York: Free Press.

Harrison, M.
1987 "France: The Diplomacy of Self-Assured." pp. 75-104 in H. Binnendijk (Ed.), National Negotiating Styles. Washington, DC: U.S. Foreign Service Institute.

Hartman, F.
1978 The Relations of Nations (5th ed.). New York: Macmillan.

Hill, B.
1982 "An Analysis of Conflict Resolution Techniques." Journal of Conflict Resolution 1 (September) : 109-137.

Holsti, J.
1977 International Politics (3rd ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Ikle, F.
1985 How Nations Negotiate. New York: Harper & Row.

Jones, W.
1988 The Logic of International Relations. Glenview, IL: Scott & Foresman.

Lerche, C. & Said, A.
1979 Concepts of International Politics. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Morganthau, H.
1985 Politics Among Nations (6th ed.). New York: Knopf.

Nicolson, H.
1964 Diplomacy. New York: Oxford University Press.

Northedge, F. & Donelan, M.
1971 International Disputes. London: Europa Publications.

Rodee, C. Anderson T., Christol C., & Green, T.
1983 Introduction to Political Science. New York: McGraw Hill.

Rubin, J. & Brown, B.
1975 The Social Psychology of Bargaining and Negotiation. New York: Academic Press.

Russett, B. & Starr, H.
1985 World Politics. New York: Freeman.

Schelling, T.
1966 Arms and Influence. New Haven: Yale University Press:

Scrutton, R.
1982 Dictionary of Political Thought. New York: Harper & Row.

Sloss, L. & Davis, S.
1987 "The Soviet Union: The Pursuit of Power and Influence Through Negotiation." pp. 17-43 in H. Binnendijk (Ed.), National Negociating Styles. Washington, DC: U.S. Foreign Service Institute.

Solomon, R.
1987 "China: Friendship and Obligation in Chinese Negotiating Style." pp.1-16 in H. Binnedijk (Ed.), National Negotiating Styles. Washington, DC: U.S. Foreign Service Institute.

Stoessinger, J.
1982 The Might of Nations (7th ed.). New York: Random.

Watson, A.
1983 Diplomacy. New York: McGraw Hill.

Zartman, W.
1983 The 50% Solution (Ed.). New Haven: Yale University Press.

1984 "Negotiations: Theory and Reality." pp. 1-8 in O. Bendahmane & J. McDonald (Eds.), International Negotiations: Art & Science. Washington, DC: U.S. Foreign Service Institute.

Zartman, W. & Berman, M.
1982 The Practical Negotiator. New Haven: Yale University Press.

Ziegler, D.
1981 War, Peace, and International Politics. Boston: Little Brown and Co.

The Major Component of International Negociations: A Theoretical Perspective

Basel R. Khatib

The purpose of this study is to identify the main variables which form or affect international negociations. As an instrument for the adjustment of relations and resolution of disputes, negociation has been subjected to rigorous scholarly scrutiny, though this has often led to confusion and misconception. This study utilizes a descriptive analytical approach supported by historical data. The study evaluates the basic characteristics of negociation: the link with conflict; the factors influencing its conduct; and the main components and attributes of the process of negociation. The major findings indicate that differences between diplomatic and non-diplomatic negociations exist, and although negociations have been primarily used for conflict resolution, they often accomplish objectives only remotely connected with the issues at hand. Negociations can serve many useful functions: they can define issues, formulate solutions and organize relationships. Moreover, regardless of the outcome, negociation has been proven to be a viable machinery for communication, and a better alternative than the use of force.