

الفصل السادس

الدبلوماسية الدولية المعاصرة
التوجهات والمهام

حول دور الدبلوماسية في العلاقات الدولية:

تعتبر الدبلوماسية واحدة من أكثر أدوات القوة القومية للدولة تأثيراً في قدرتها على الدفاع عن مصالحها الحيوية إزاء ما قد تواجهه من تحديات وأخطار خارجية، فعوامل القوة القومية الأخرى، كما يصفها بعض أساتذة العلاقات الدولية، هي بمثابة الموارد التي تقع على عاتق الدبلوماسية مهمة تشكيلها ومزجها ببعضها في أكثر الصور قدرة على التأثير في مواقف وسياسات الآخرين، وعلى ذلك، فإن الدبلوماسية هي التي تعطى لهذه القوة الوزن اللائق، وتزودها بالاتجاه المناسب، وهي التي تقدر على استثارة طاقاتها الكامنة بما يجعلها تبدو كما لو أنها القوة الحقيقية التي تمتلكها الدولة، بل أن هناك ثمة من يعتقد أن أهمية الدبلوماسية في إبراز قوة الدولة في وقت السلم لا يضاهيها من حيث القدرة على التأثير سوى كفاءة رجال الاستراتيجية العسكرية في إبراز تلك القوة في وقت الحرب، فكلاهما يهدف إلى التأثير في مواقف الآخرين وأن اختلفت الوسائل⁽¹⁾.

وفق هذه الآراء وغيرها، فإن الدبلوماسية هي العقل المفكر للقوة القومية (the brains of the national power)، حتى إذا شاب رؤيتها التشويش والاضطراب، أو جانب أحكامها الصواب، أو فتر تصميمها على بلوغ الأهداف المنوط بها تحقيقها، فإن عناصر قوة الدولة الأخرى من اقتصادية وتكنولوجية وعسكرية وديموجرافية وثقافية، لن يكون لها قيمة كبيرة يمكن للدولة أن تعول عليها في سعيها إلى تحقيق ما تخطط له من أهداف خارجية، بل يمكن القول بأن تميز الأداء الدبلوماسي للدولة يمكن أن يدعم بصورة ملموسة مقدرتها على تعويض بعض جوانب القصور أو الضعف في ما هو متاح لها من عوامل القوة الأخرى. ومن هنا نخلص إلى أنه إذا أمكن للدولة أن تجيد توظيف عوامل قوتها والوصول بها إلى حدها الأقصى من القدرة على التأثير، فإن بإمكان دبلوماسيتها أن تصل بهذه القوة فوق ما يمكن توقعه منها. أن دبلوماسية علي درجة عالية من التميز والكفاءة والافتدار يمكنها أن تحقق انسجاماً تاماً بين تمتلكه الدولة من أدوات القوة ووسائل التأثير، وبين ما تخطط له من أهداف وغايات، ولهذا، فإنه يصبح من

(1) Hans J. Morganthau, Politics Among Nations, op. cit., P. 539.

الأهمية بمكان أن تحاول الدولة الارتقاء بجودة أدائها الدبلوماسية تحت كل الظروف، ويكون ذلك بدعم وتعزيز كفاءة المؤسسات المستولة عن إدارتها.

المهام الرئيسية للدبلوماسية:

أكدنا على أهمية الدبلوماسية كإحدى الركائز الرئيسية والمؤثرة في إبراز القوة القومية للدولة وفي تمكينها من حماية مصالحها العليا بالوسائل السلمية. وفي سبيل تحقيق هذه الغاية الأساسية، فإن للدبلوماسية أربع مهام رئيسية تكمل بعضها بعضاً، وتمثل في⁽¹⁾:

١- أنه يقع على كاهل الدبلوماسية تحديد ما تتوخاه من أهداف استناداً إلى ما تحوزه الدولة من موارد القوة، سواء ما كان منها متاحاً أو محتملاً، ذلك أن الأهداف لا يمكنها أن تنفصل عن قاعدتها من الموارد القومية.

٢- كذلك وبالمثل فإن على الدبلوماسية تحديد أهداف الدولة الأخرى وتقدير حجم قاعدة الموارد الفعلية والكامنة المساندة لها.

٣- أن على الدبلوماسية أن تحدد إلى أى مدى يمكن أن تلتقى أهدافها أو تتعارض مع أهداف هذه الدول الأخرى.

٤- بعدها يأتي دور الدبلوماسية في اختيار الوسائل الملائمة لطبيعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها.

أن إخفاق الدبلوماسية في تحقيق أى من هذه المهام قد يتسبب في إلحاق الضرر الشديد الخارجي للدولة، وهنا نلاحظ:

أولاً: أن الفشل في تقييم قوة الدول الأخرى سواء بالمبالغة (Overrating)، أو التهوين (Underrating) يتساوى في أضراره بالمساعي التي تبذلها الدبلوماسية لبلوغ أهدافها المحددة.

فالمبالغة في التقييم تؤدي بدبلوماسية الدولة إلى الإفراط في تقديم التنازلات للخصم في مواقف التفاوض والمساومة، بل وقد يصل الأمر أحياناً إلى حد الاستسلام لمطالبه تحت

(1) Ibid, PP. 539-541.

وطأة الإحساس بتفوق قواه، وبالصورة التي تبدو معها مقاومة ضغوطه على أنها تحمل من المخاطر ما يفوق قدرة الدولة على احتمال نتائجها وتبعاتها، ومن ذلك أن البديل قد يكون الدخول في حرب معه في ظروف غير مواتية وفي ظل موازين قوى غير متكافئة. أما التهوين من قوة الطرف الآخر فقد يحمل معه خطراً من نوع آخر، فهو قد يوجد لدى المسئولين عن إدارة دبلوماسية الدولة إحساساً زائداً بالثقة بسبب ما يتصورون أنه امتلاكهم لقدرات يتفوقون بها على خصومهم، وهو ما قد يدفعهم إلى تكثيف ضغوطهم على الطرف الآخر أو مبالغتهم في طلباتهم منه، وهنا قد يبدى هذا الطرف الآخر من القدرة على المقاومة ما يخرج عن حدود ما يتوقعونه منه، وهذا الاحتمال قد ينتهى بدبلوماسية الدولة إلى نتيجة من ثلاث: إما التراجع، أو الإقرار بالهزيمة، أو الاندفاع باتجاه الحرب، وكلها بدائل أسوأ من بعضها.

ثانياً: أما بالنسبة للمقارنة التي يجريها المسئولون عن دبلوماسية الدولة لأهدافها بأهداف الدول الأخرى للتعرف على ما قد يكون بينها من أوجه الالتقاء أو التعارض، فإن لمثل هذه المقارنة أيضاً أهميتها. فالتقاء تلك الأهداف ببعضها لا يخلق أى مشكلة أمام دبلوماسية الدولة، أما في الحالات التي يبدو فيها مثل هذا التعارض قائماً، فإن على هؤلاء المسئولين أن يقرروا أى تلك الأهداف على درجة من الأهمية لا تبرر التضحية بها وإنما محاولة تحقيق ما يبدو ممكناً منها، وقد يتطلب ذلك الدخول في مساومات دبلوماسية مع هذه الدول الأخرى من أجل التوصل إلى حلول واتفاقات وسط تحاول أن ترضى مصالح الطرفين بصورة مقبولة. وفي أحيان أخرى، ينصب الجهد الدبلوماسي بشكل أساسي على محاولة إزالة ذلك التعارض في الأهداف على قدر الإمكان، وقد يتحقق ذلك عملياً من خلال الاتفاق المتبادل مع الأطراف الأخرى على إعادة تعريف تلك الأهداف، بغية إيجاد أرضية مشتركة يلتقون عندها وبها لا يضع المصالح الحيوية لأحد الأطراف فوق مصالح الأطراف الأخرى. ويعتمد نجاح الجهود الدبلوماسية الموجهة نحو إزالة التعارض بوسيلة إعادة تعريف الأهداف على مدى الذكاء والمهارة والخبرة والقدرة على التأثير والإقناع التي يتمتع بها المفاوضون.

ثالثاً: أنه بالنسبة لسعى الدبلوماسية إلى إيجاد مناخ سلمى يساعد على تحقيق أهداف الدولة بصورة أكثر إيجابية منه في ظروف التوتر أو العداء أو عدم الاستقرار، فإن هناك

ثلاث أدوات تستطيع الدبلوماسية من خلالها التوصل إلى هذه النتيجة الهامة وهي: الإقناع، والحلول الوسط، والتهديد باستخدام القوة لحمل الطرف الآخر على تغيير موقفه بصورة أكثر مرونة. ويعتمد ذكاء الدبلوماسية هنا على الكيفية التي يتم بها استخدام كل واحدة من تلك الأدوات وأيضاً على التوقيت الأكثر ملاءمة لهذا الاستخدام.

وإذا كان هذا المنطق في التعامل مع المواقف الخارجية يبدو صحيحاً بوجه عام، فإن انطباقه على السلوك الدبلوماسي للدول الكبرى قد يكون مختلفاً عنه بالنسبة لغيرها. فالدول الكبرى بحكم ما تمتلكه من قدرات وعناصر قوة تتفوق بها على غيرها من الدول، لا تجد عادة ما يحفزها على تركيز جهودها الدبلوماسية على أدوات الإقناع والنحو عن الحلول الوسط، وإنما قد تتحول تلك الجهود باتجاه التركيز على أداة التهديد وما يصحبها من ضغوط مادية ومعنوية لا تترك خياراً أمام الطرف المستهدف بها سوى الاستسلام أو المقاومة. بعبارة أخرى فإن السلوك الدبلوماسي للدول الكبرى والنابع من اعتبارات القوة والتفوق يميل إلى املاء الشروط أكثر من البحث عن حلول متوازنة وعادلة.

الوظائف التي يؤديها الممثلون الدبلوماسيون:

بداية يمكن القول أن للتمثيل الدبلوماسي ثلاثة أبعاد مهمة هي البعد الرمزي، والبعد القانوني، والبعد السياسي.

ويقصد بالبعد الرمزي في التمثيل الدبلوماسي (Symbolic Representation) الذي تتبادله الدول مع بعضها، أن الممثل الدبلوماسي هو رمز لدولته ولوضعها ومكانتها ولما تتمتع به من نفوذ سواء في محيطها الإقليمي المحدود أو في محيطها الدولي الأوسع، ويجب أن يكون الممثل الدبلوماسي قادراً على تجسيد هذا المركز بصورة مشرفة ولائقة في كافة علاقاته واتصالاته بالدولة المعتمد لديها.

أما البعد القانوني في التمثيل الدبلوماسي (Legal Representation)، فيقصد به أن الممثل الدبلوماسي هو الممثل القانوني لحكومته ووكيلها لدى الدولة التي يمثلها فيها، ومن ذلك أنه عندما تصدر عنه تصريحات بالنيابة عن حكومته، أو عندما يوقع على اتفاقيات بتفويض منها، فكأن حكومته هي التي وقعتها، وبالتالي فإنها تكون ملزمة قانوناً بالوفاء بما تضمنته تلك الاتفاقيات من تعهدات والتزامات.

وأما عن البعد السياسى فى التمثيل الدبلوماسى، فىقصد به مشاركة الممثل الدبلوماسى مع المسئولين فى دولته فى صنع سياستها الخارجية وتشكيلها على النحو الذى يخدم مصالحها ويعزز مواقفها ويساعدها على تحقيق أهدافها، وهى مسئولية بالغة الأهمية. وينبع ذلك من كون الممثل الدبلوماسى حلقة الاتصال الرئيسية بين حكومته والعالم الخارجى، وهو أداؤها التى تعتمد عليها فى تقييمها للمواقف الخارجية التى تكون طرفا فيها ويكون هذا الممثل الدبلوماسى على دراية كافية بها، وهنا قد تبدو فائدة دوره فيما قد يتقدم به إلى حكومته من توصيات بشأن ما يمكنها انتهاجه من سياسات أو تنفيذ من إجراءات تجاه الأطراف التى تتشارك مع دولته فى مواقف دولية معينة.

من ناحية أخرى، فإن على الممثل الدبلوماسى أن يكون متيقظا دائما لكل ما يجرى فى الدولة المعتمد لديها حتى تبقى دولته على علم تام بحقيقة الأوضاع الداخلية فى تلك الدولة بكل ما يمكن أن تنطوى عليه من مؤشرات تمس مصالحها فيها، وهو عندما يجمع المعلومات المتعلقة بتلك الأوضاع، فإن عليه أن يلجأ فى ذلك إلى الطرق والوسائل المشروعة حتى إذا اكتملت تلك المعلومات قام بتضمينها فى تقارير خاصة يبعث بها إلى حكومته حتى تتوفر على دراستها وتحليلها واتخاذ القرارات المناسبة على ضوءها.

تطور الدبلوماسية الدولية :

لقد حققت الدبلوماسية الدولية طفرة هائلة للأمم بفضل ثورة الاتصالات، وهو ما ترتب عليه اتساع آفاق وميادين العمل الدبلوماسى بصورة لم يعرف تاريخ الدبلوماسية مثيلا لها من قبل، وإذا كان لنا أن نشير إلى أهم المعالم الدالة على عمق هذا التطور ومداه، فإننا سوف نوجزه فى الآتى:

١- بروز النمط الدبلوماسى الدولى المتعدد الأطراف (Multilateral Dipomacy) الذى يختلف عن النمط الدبلوماسى الثنائى التقليدى (Bilateral Diplomacy) وهذا النمط الدبلوماسى الدولى المتعدد الأطراف تجسده الأمم المتحدة والوكالات الدولية المتخصصة المنبثقة عنها (Specialized Agencies)، كما يجسده هذا العدد الذى يفوق الحصر من المؤتمرات والملتقيات والندوات الدولية التى يشارك فيها الدبلوماسيون ممثلين عن حكوماتهم، والتى تخدم كساحة دولية للتباحث وتبادل

الآراء والأفكار حول مختلف القضايا التي تستحوذ على اهتمام تلك الحكومات وتتطلب التوصل إلى حلول دولية جماعية لها.

بعبارة أخرى، فإن هذا الكم الهائل من الاتصالات الدبلوماسية أصبح يتم من خلال عدد كبير للغاية من المنظمات والأجهزة والمؤسسات الدولية المتعددة الأطراف، وهذه الاتصالات الدبلوماسية الدولية الواسعة على أهميتها التي لا تنكر، أصبحت تنطوي على قدر كبير من التعقيدات التي تنحو إلى التزايد مع تفاقم المشكلات الدولية وتشابك أبعادها وتعدد مسبباتها وكذلك مع الحاجة إلى إيجاد أرضية مشتركة تسمح بتحقيق اتفاق دولي واسع حول ما يجب أن يكون عليه أسلوب مواجهتها وحلها، إلخ.

٢- أنه وبفعل كل تلك التطورات الجذرية في كل اتجاه والتي أصبحت تعم العالم من أقصاء إلى أقصاء، فإنه ولكي ينجح الممثلون الدبلوماسيون في أداء مهامهم بصورة فعالة ومؤثرة، بات من الضروري أن تتوفر لهم قاعدة مناسبة من الإلمام بأمر كثيرة تتسع لتشمل المعرفة بالأمر الاقتصادية، والأساليب المستخدمة في بث الدعايات الخارجية الموجهة، وطرق التحليل الاستراتيجي لأبعاد المواقف الدولية بتشابكاتها المعقدة، هذا بالإضافة إلى ما يجب أن يتمتعوا به من عمق فكري وثقافي، إلخ. وفي سبيل ذلك يستعين الممثلون الدبلوماسيون بأعداد كبيرة من الخبراء والمستشارين الذين تضمهم مؤسسات العمل الدبلوماسي والذين يكونون فيما بينهم فريقاً متكاملًا من الخبرات والمعارف والثقافات في العديد من الميادين والمجالات.

٣- أن من السمات الأخرى البارزة لتطور آفاق العمل الدبلوماسي على المستوى الدولي، هذا التزايد غير المسبوق في حجم الاتصالات المباشرة بين رؤساء الدول والحكومات، متجاوزين في ذلك قنوات الاتصال الدبلوماسي التقليدية بأطرها الروتينية المعروفة. وتتم هذه الاتصالات الدبلوماسية على مستوى القمة إما بأسلوب اللقاءات الشخصية المباشرة أو بالاتصالات الهاتفية بين هؤلاء القادة والرؤساء والتي أصبح يطلق عليها بلغة الدبلوماسية الدولية المعاصرة: دبلوماسية الهاتف (Telephone Diplomacy).

ولدبلوماسية القمة مزاياها الإيجابية الكثيرة كما أن لها أيضا مشكلاتها وسلبياتها. فمن مزاياها إنها تختزل العوائق البيروقراطية التي كانت تحول في الماضي دون تصعيد المشكلات إلى مستوى رؤساء الدول للبت فيها بقرارات سياسية حاسمة يمكنها أن توفر حلولاً فعالة لها. كما أنها تسمح بتبادل وجهات النظر على قمة المستويات السياسية المسئولة في تلك الدول مباشرة دون أن يلحق بها التشويه أو التحريف الذي غالباً ما ينجم عن النقل عبر المستويات الدبلوماسية الأقل.

أن هذه المزايا الإيجابية العديدة لدبلوماسية القمة هي التي أدت إلى كل هذا التوسع في الاستعانة بدورها خاصة عندما تتفاقم الأمور إلى الحد الذي يصبح فيه تدخل الرؤساء ضرورياً ولا بديل له.

أما عن مشكلات الممارسة الدبلوماسية علي مستوى القادة والرؤساء، فإنها تبدو أشد ما تكون وضوحاً في افتقار العديد من الرؤساء إلى الخبرة والمران الدبلوماسي الذي يجعلهم قادرين عن إدارة هذه الاتصالات بالدرجة القصوى من الحنكة والاعتدال، وقد يكون الحل هو في استعانة هؤلاء الرؤساء بمساعديهم ممن يمكنهم أن يزودوهم بالمشورة والرأي عند الحاجة.

٤- أن السرعة الهائلة التي أصبحت تنتقل بها المعلومات علي اتساع العالم جعلت مهمة الممثل الدبلوماسي أكثر يسراً من جهة، وأكثر صعوبة من جهة أخرى. فسرعة تبادل المعلومات بين أطراف هذه العمليات الاتصالية تزيد من سرعة التواصل فيما بينهم. لكن هذه السرعة تتطلب توافر قدرة عالية للغاية على تصنيف وتحليل المعلومات، وهي القدرة التي تزيد مع الممارسة والتدريب والمران ولا يمكن أن تتحقق بدونها.

أن هذا التطور المهم المتعلق بالغزارة الشديدة للمعلومات والسرعة الفائقة التي يتسم بها تدفقها وتداولها بين مختلف الأطراف المعنيين بها، أدى إلى بروز نتيجتين لا تقلان أهمية عن بعضهما، الأولى ومؤداها أنه لم يعد بإمكان الدبلوماسيين حجب المعلومات عن الرأي العام في دولهم، وأما النتيجة الثانية فهي أن من يملك تقنيات ومصادر المعلومات، يمكنه أن يوظفها بالكيفية التي تخدم أهداف دبلوماسيته، أو بعبارة

أخرى فإن التلاعب بالمعلومة وفقا لأهداف المرسل، يجردها من حياديتها وهو ما يزيد من قدرتها على تضليل الرأي العام^(١).

أيضا وبفضل تطور تقنيات الاتصال والمعلومات، فقد زادت مساحة التداخل بين الدبلوماسية الإعلامية والدبلوماسية الرسمية للدولة. وهذا التداخل غير المسبوق بين الإعلام المفتوح والدبلوماسية أصبح يفرض على الدبلوماسيين أن يخرجوا عن صمتهم وتحفظهم التقليدي، وأن يتعلموا كيف يتعاملون وهم أكثر انفتاحا على وسائل الإعلام الدولي محاولين بذلك استئثار هذه الإمكانيات الجديدة في دعم المواقف الدبلوماسية لدولهم. أن الإعلام الدولي بأدواته البالغة التطور أصبح قادرا كما هو واضح على النفاذ إلى المخابئ الدبلوماسية واقتحامها والكشف عن خباياها وأسرارها أمام الرأي العام العالمي، وهو ما أفقد الدبلوماسية قدرتها التي اشتهرت بها في الماضي على المدارة والمراوغة والقدرة على الكتمان، حتى لم يعد أمامها إلا مصادقة خصمها التقليدي: الإعلام.

وهناك من يرى أن التداخل المتزايد بين الدبلوماسية الإعلامية والدبلوماسية الرسمية يمكن أن يلحق الأذى بدبلوماسية الدولة عندما يصبح سرها مكشوفاً أمام خصومها، هذا في حين يمكن أن يحدث العكس إذا كانت أسرار غيرها هي المكشوفة لأسرارها هي^(٢).

٥- أن من معالم التطور الأخرى فسي توجهات الدبلوماسية الدولية وأدواتها، أن أصبح اتصال الحكومات بشعوب غير شعوبها مباشرة، أمراً بالغ الدلالة والأهمية بمعيار ما أصبح متاحا للدبلوماسية الدولية المعاصرة من قدرات غير مسبوقه على التأثير.

(١) راجع:

حيدر بدوى صادق، مستقبل الدبلوماسية في ظل الواقع الإعلامى والاتصالى الحديث، دراسات استراتيجية، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، العدد ٥، ١٩٩٦، ص ٣٠ - ٣١.

(٢) المرجع السابق، ص ٣٤.

ومن علامات هذا التحول الجديد أن أصبح من المؤلف، وبخاصة في ظروف الأزمات الدولية الإقليمية ظهور رؤساء الدول الأطراف في تلك الأزمات على شاشات التلفزيون يخاطبون شعوب الدول الأخرى على الرغم من تدهور العلاقات معهم وانحدارها إلى أدنى مستوياتها. وقد بات هذا النهج المستحدث في الدبلوماسية الدولية المعاصرة معروفاً بدبلوماسية الرؤساء، كما قد يسمى أحياناً بالدبلوماسية الشعبية وذلك لكون الطرف الآخر المخاطب من قبل الرئيس هو شعب الدولة الأخرى وليس الحكومة المسئولة فيها^(١).

أن التغييرات التي أسلفنا الإشارة إليها، ليست سوى بضعة مؤشرات تحاول أن تصور طبيعة ما سوف يجمله إلينا المستقبل القريب من تطورات بالغة العمق والأهمية، فما تحدته تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات الآن، وما سوف تحدته غداً، هو قفزة هائلة على طريق التواصل الإنساني لم يسبق لها مثيل، وسوف تظهر آثارها واضحة جلية في مجال العمل الدبلوماسي^(٢).

المهام التفاوضية للعمل الدبلوماسي:

يعتبر التفاوض من أهم وظائف العمل الدبلوماسي أن لم يكن أهمها على الإطلاق، وفي الكثير من الآراء، فإن التفاوض يمثل المحك الرئيسي لكفاءة دبلوماسية الدولة ولقدرات القائمين عليها، فنواتج العمليات التفاوضية التي تكون الدولة طرفاً فيها هي التي توفر المؤشر الواقعي الذي يمكن الاحتكام إليه في تقييم مستوى الخبرة والحنكة والمهارة التي يتمتع بها هؤلاء الدبلوماسيون.

(١) المرجع السابق، ص ٣٦ - ٣٧.

(٢) راجع في تطور الدبلوماسية الدولية أيضاً:

John Baylis and Steve Smith (eds), The Globalization of World Politics, (Oxford University Press, 1997), PP. 251 - 260.

التعريف بطبيعة عملية التفاوض والمساومة بالوسائل الدبلوماسية^(١):

يعتبر التفاوض الدبلوماسي، أى التفاوض الذى يحدث بين الدول والحكومات، وبكل ما يتضمنه هذا التفاوض من مساومات وتنازلات متبادلة، أداة رئيسية ومهمة من أدوات تسوية الصراعات الدولية. وبصفة عامة لا يخرج مفهوم التفاوض الدبلوماسي في مضمونه الأساسى على الإطار التالى من التعريفات:

- يشكل التفاوض بالوسائل الدبلوماسية حجر الزاوية في الاتصالات التى تقيمها الدولة مع غيرها من الدول، كما أنه إجراء ضرورى تلجأ إليه الدولة لتحقيق مصالحها وتسوية نزاعاتها سلميا. وتنبثق أهمية المفاوضات من حقيقة مفادها أن البديل لها قد يكون باللجوء إلى العنف المسلح الذى يصعب التأكد من نتائجه وعواقبه.

(١) حول أصول العملية التفاوضية، وأركانها، وديناميكياتها، واستراتيجيات المساومة المستخدمة فيها، يمكن الرجوع إلى المصادر الآتية:

Jack Sawyer and Herold Gutzkow, Bargaining and Negotiation. in, Herbert Kelman, ed., International Behavior: A Social Psychological Analysis, (Holt, Rinehart, New York, 1965).

Fred Charles Ikle, How Nations Negotiate, (Harper & Row, New York, 1964).

Victor A Kremenyuk, ed., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, (Jossey-Bass, San Francisco, 1991).

Alexander L. George, Forceful Persuasion: Coercive Diplomacy as an Alternative to War. (United States Institute of Peace Press, Washington D. C., 1991).

Raymond Cohen, Negotiating Across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy, (United States Institute of Peace, Washington D.C., 1991).

ومن المراجع العربية حول هذا الموضوع:

د. باسل رؤوف الخطيب، المقومات الرئيسة للمفاوضات الدولية: دراسة نظرية، مجلة العلوم الاجتماعية، جامعة الكويت، المجلد ١٨، العدد الأول، ربيع عام ١٩٩٠، ص ٥٩ - ٨٨.

د. محمد بدر الدين مصطفى، نحو إطار لدراسة المفاوضات الدولية، مجلة السياسة الدولية، العدد ١٢٥، يوليو ١٩٩٦، ص ٥٠ - ٦٥.

د. اسماعيل صرى مقلد، النظرية التفاوضية في العلاقات الدولية، مجلة العلوم الإدارية والسياسية، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد الثاني، ١٩٨٥.

- أن المفاوضات هي الخيار الأسلم الذي قد يحقق المصالح ويفضى إلى التسويات بثمن يقل كثيرًا عن الثمن الذي قد تدفعه الدولة مقابل لجوئها إلى القوة والحرب.

- أن المفاوضات هي وسيلة يتم استخدامها من قبل الأطراف المشاركين فيها بقصد تنظيم وتنمية علاقاتهم المتبادلة استنادًا إلى ما يجمع بينهم من مصالح مشتركة.

- أن التفاوض الدبلوماسي هو عملية تهدف أطرافها من ورائها إلى التوصل لاتفاق مشترك يمكنهم من تغيير سلوكهم المستقبلي تجاه بعض القضايا المتنازع عليها بينهم والتي تمس مصالحهم في الصميم.

ومن هذه التعريفات وغيرها لمفهوم التفاوض الدبلوماسي، يمكن القول بأن التفاوض هو بطبيعته عملية تساومية بين الأطراف المشاركين فيها، والذين يتفاوتون فيما بينهم من حيث:

(أ) القاعدة النسبية المتاحة لكل منهم من الموارد والطاقت والقدرات.

(ب) قوة الدافع الذى يغذى فيهم التصميم على التفاوض ومواصلته بالرغم من اشكالياته وصعوباته.

(ج) حساباتهم الذاتية بخصوص الموقف التفاوضى القائم، متضمنة تصوراتهم عن كافة أبعاده وخلفياته والمؤثرات التى تكتنفه بمختلف صورها الإيجابية والسلبية على السواء.

(د) التوقعات التى يقيمونها حول ما يمكنهم الحصول عليه من مكاسب أو يصيبهم من خسائر كمحصلة للمساومات المتبادلة التى يجرونها في مواجهة بعضهم البعض وتأثير ذلك عليهم من حيث الميل إلى المرونة أو التشدد في المواقف التفاوضية.

(هـ) مهاراتهم فى توظيف الموقف التفاوضى بمحاولة استخلاص أنسب الشروط وأكثرها ملاءمة أو اتساقا مع الأهداف التى يسعون إلى تحقيقها من خلال التفاوض.

العلاقة بين المفاوضات الدبلوماسية والنزاعات الدولية:

ترتبط المفاوضات الدبلوماسية على نحو وثيق ومباشر بالنزاعات الدولية، وهي النزاعات التي يمكن القول بأنها تمر عادة بثلاث مراحل متعاقبة على النحو التالي:

١- المرحلة الأولى التي تتوتر فيها العلاقات، لسبب أو آخر، مما يخرجها من إطارها القائم ليتحول بها إلى اتجاه مختلف.

٢- المرحلة الثانية التي يخرج فيها النزاع إلى العلن كنتيجة للفشل في احتواء تداعياته بصورة مبكرة.

٣- المرحلة الثالثة التي تبدأ فيها محاولة تسوية النزاع سلمياً بين أطرافه بوسيلة التفاوض الدبلوماسي، وهنا قد تتباين دوافع أطراف النزاع، عندما يقررون لأنفسهم سلوك هذا المسار التفاوضي. فبعضهم قد يسعى لإظهار نفسه بمظهر المرونة في موافقه باستخدامه لأساليب الإقناع والحوار كأساس لحل خلافاته مع غيره من الأطراف، كما أن بعض الأطراف تتصرف على هذا النحو بسبب اقتناعها بافتقارها إلى القدرة على حسم النزاع لصالحها بالوسائل الاقتصادية أو العسكرية، وفي حالة ثالثة، فقد يجد طرف نفسه مضطراً إلى التفاوض بسبب ضعفه السياسي أو هزيمته العسكرية وعدم قدرته على الصمود في وجه الضغوط الموضوعية عليه من قبل الأطراف الأخرى في النزاع الذي يسع إلى تسويته سلمياً.

أهداف المفاوضات الدولية:

سلفت الإشارة إلى أن المفاوضات الدبلوماسية هي الطريق الذي تسلكه الدول نحو التوصل إلى حلول تفاوضية مقبولة تمكنها من تسوية النزاعات التي تكون طرفاً فيها سلمياً.

وبالرغم من أهمية هذا الهدف الذي يشكل الدافع الأساسي المحرك للكثير من العمليات التفاوضية التي تتم على المستوى الدولي، إلا أن ذلك يجب ألا يحول دون التفرقة بين ما يمكن اعتباره الأهداف الحقيقية للتفاوض الدبلوماسي وبين ما لا يمكن

اعتباره كذلك، أى عندما يكون لهذا التفاوض أهداف أخرى مغايرة تماما لما يجرى الإعلان عنه أو الترويج له.

فبالنسبة للأهداف الحقيقية التى يخدمها التفاوض الدبلوماسى إلى جانب التسوية السلمية للنزاعات الدولية، فإنه يأتى من بينها:

(أ) رغبة الأطراف المتفاوضة فى توسيع إطار الترتيبات المشتركة القائمة بينهم والانطلاق منها إلى تطوير القاعدة الموجودة من علاقات التعاون والتنسيق المشترك بتقوية دعائمها وتوسيع مداها وآفاقها الراهنة.

(ب) رغبة الأطراف المتفاوضة فى تنقية علاقاتهم من بعض التوترات وعوامل سوء الفهم التى شابتها والعودة بها إلى سابق عهدها.

(ج) الرغبة فى إعادة توزيع الأعباء والالتزامات التى تتحملها الأطراف المتفاوضة بموجب معاهدة قائمة، من خلال إحلالها بمعاهدة جديدة يعقدونها على أسس أكثر عدالة وتوازناً.

(د) الرغبة فى تطبيع العلاقات بوضع نهاية لأوضاع غير طبيعية قائمة بين تلك الأطراف ومن أمثلتها: عدم وجود علاقات دبلوماسية، أو وجود مقاطعة سياسية أو اقتصادية أو ما شابه، إلخ.

أما فيما يتعلق بالأهداف غير المعلنة أو غير المباشرة للتفاوض الدبلوماسى، فإنها قد تتسع لتشمل:

١- الإبقاء على مسالك اتصال مفتوحة بين الأطراف المتفاوضة مما يسهل عليها التوصل إلى ترتيبات جديدة لبعض المسائل الأخرى التى لا تشملها عملية التفاوض الجارية بينهم.

٢- استخدام التفاوض كأداة للحصول على المزيد من المعلومات عن موضوع معين يهم أحد الأطراف المتفاوضين، أى توظيف العملية التفاوضية لأغراض الاستطلاع والتجسس، وقد يكون ذلك ممكناً بمحاولة اختبار نوايا الطرف الآخر أو التعرف

على أسلوبه في التفكير، والمضى من ذلك إلى محاولة إقامة توقعات حول ما يحتمل أن يكون عليه سلوكه في موقف دولي معين، إلخ.

٣- استخدام التفاوض بقصد تضليل الطرف الآخر وتشتيت انتباهه أو دفعه إلى تحويل اهتمامه وتركيزه من موضوعات معينة إلى غيرها، كما قد يتم ذلك بمحاولة خلق انطباعات خاطئة ومضللة لديه حول موضوعات معينة وجعله يبنى تصرفاته ويشكل ردود أفعاله على هذا الأساس.

٤- محاولة استخدام التفاوض أحياناً للأغراض الدعائية المحضه، وليس من أجل تحقيق اتفاق أو التوصل إلى تسوية سلمية للنزاع القائم مع الطرف الآخر.

٥- وأخيراً، فقد يستخدم التفاوض من أجل إحداث تأثيرات نفسية أو سياسية معينة لدى طرف ثالث يقع خارج العملية التفاوضية القائمة بين أطرافها المباشرين.

أشكال التفاوض الدولي وأساليبه :

قد تعدد أشكال التفاوض الدبلوماسي الدولي وتتنوع أساليب وفقاً لطبيعة الظروف والتقدير والاحتياجات والتوقعات التي تحسبها أطرافه. وبصورة عامة، فإن هذا التفاوض قد يأخذ شكلاً مباشراً، أى وجهاً لوجه، كما قد يأخذ شكلاً غير مباشر وذلك عندما يتم عبر طرف ثالث من خلال ما يقوم به هذا الطرف الأخير من جهود الوساطة أو المساعي الحميدة على نحو ما سلفت الإشارة إليه في موضع سابق.

ومع أن المفاوضات المباشرة هي الأكثر استخداماً على الساحة الدولية لأنها توفر الجهد والوقت وتحفظ كرامة الدول المتفاوضة عندما تتم بحسن نية وحين تتوفر لديها الرغبة الحقيقية في التوصل إلى الحلول والتسويات الملائمة، فإن دورها في ظروف الأزمات الدولية العنيفة والنزاعات المتجذرة أو المعقدة يكون محدوداً نسبياً بالمقارنة. ومرد تلك الصعوبة هو أنه إذا كان أحد تلك الأطراف قوياً بدرجة كبيرة، فإنه يستطيع حينئذ أن يفرض شروطه على الطرف الآخر دون حاجة تدعوه إلى إضاعة جهده ووقته في عمليات تفاوضية لا ضرورة لها. ومن ثم، فإن التفاوض عبر طرف ثالث قد يكون في العديد من الأحيان الوسيلة الأكثر ملاءمة لتسوية النزاعات الدولية وحلها، ليس بسبب

قدرة هذا الطرف الثالث على تضييق شقة الخلاف بين الأطراف التي ارتضت وساطته فيما بينها، وإنما لأن دوره قد يكون بالنسبة للطرف الأضعف الملاذ الوحيد في محاولته التأثير على موقف الطرف الأقوى خلال التفاوض، التخفيف من قسوة شروطه التابعة من ميله للتركيز على أساليب الضغط والإكراه لانتزاع التنازلات. كما أن من المزايا الواضحة الأخرى للتفاوض عبر طرف ثالث، أن الدول المتنازعة قد تجد أن من السهل عليها النزول على رأى هذا الطرف الثالث منه بالنسبة لخصومها حيث يكون أقل حساسية بالمقارنة.

أما عن أساليب التفاوض، فقد تتمثل هي الأخرى في صورة رسمية أو غير رسمية، وتتم المفاوضات الرسمية عادة بأنها قد تكون ذات طابع سرى أو علنى، أما المفاوضات غير الرسمية فإنها تنحو في الغالب لأن تكون سرية في طابعها. وفي العديد من مواقف النزاع الدولى، تفضل الدول الأطراف في تلك المواقف المفاوضات غير الرسمية على المفاوضات الرسمية لأسباب جوهرية، منها الدرجة العالية نسبياً من المرونة التي تتيحها هذه المفاوضات لتلك الأطراف سواء ما تعلق من ذلك بالمواقف و اختيار الموضوعات أو تقييم النتائج. فالمواقف التفاوضية غير الرسمية توفر مجالاً أكبر للأخذ والرد، كما يمكن لأى طرف أن يتراجع فيما بعد عما سبق له وأن قدمه أو قبله من تنازلات، بل وقد يصل الأمر به إلى حد التخلي عن الالتزامات التي سبق وأن ارتضاها متذرعاً في تراجعه عنها أو في تحلله منها بشتى الأعذار والمبررات. وقد يضاف إلى ذلك كله، أن علنية المفاوضات عندما تجرى بالأساليب الرسمية، قد تحد من قدرة المفاوضين على اتخاذ القرارات السريعة، كما قد تحرمهم من المزايا التي كثيراً ما توفرها المواقف التفاوضية التي تركز على استخدام عنصر المفاجأة والمناورة، إلخ.

أسس العملية التفاوضية:

تتمثل أسس العملية التفاوضية في الآتى:

أولاً: علاقات القوة النسبية بين أطراف العملية التفاوضية، فنمط التوزيع القائم لهذه العلاقات يشكل عاملاً مؤثراً للغاية في تغذية الدافع لديها للتفاوض أو العزوف عنه. ففي الحالات التي تتسم بوجود اختلال شديد في توزيعات القوة بين طرفين

تتعارض مصالحهما، يضعف الميل إلى التفاوض والمساومة، والسبب هو أن الطرف الأقوى لن يكون بحاجة إلى إهدار وقته في مساومات لا ضرورة لها حيث بإمكانه أن يملئ شروطه من مركز القوة غير مبال بردود فعل الطرف الآخر باعتباره الطرف الوحيد الخاسر فيها. ومن هنا فإن الحالات التي تشجع على التفاوض والمساومة هي التي يكون فيها توزيع علاقات القوة بين طرفي النزاع متعادلاً أو قريباً من مستوى التعادل.

ثانياً: مدى التوافق أو التعارض في مصالح الأطراف المتفاوضة ففي حالة التعارض التام في المصالح، تتحول أداة حل النزاع من المساومة بأسلوب التفاوض الدبلوماسي إلى الخيارات الأخرى ذات الطبيعة القسرية أو الإكراهية. أما في الحالات التي تتداخل فيها المصالح، فإن وسيلة إزالة هذا التداخل تكون التنسيق وليس المساومة. وعلى ذلك يمكن القول أن المواقف التي تحمل أطرافها على التفاوض والمساومة هي المواقف التي تكون العلاقة فيها مستندة إلى مزيج من المصالح المشتركة والمصالح المتعارضة حيث تخدم الأولى كحافز إيجابي نحو الدخول في مساومات دبلوماسية تساعد على تحقيق اتفاق حول مجموعة المصالح الأخرى المتنازع عليها.

ثالثاً: المناخ النفسى السائد من حيث الشعور بالثقة أو عدم الثقة في النوايا التي تحملها هذه الأطراف لبعضها البعض. ومعنى ذلك أنه إذا جرت المساومات الدبلوماسية بين الدول الأطراف في هذه العمليات التفاوضية في مناخ عام من الشعور بالثقة وحسن النية، فإن ذلك سوف يفسر على أن الأهداف المعلنة للتفاوض تمثل ما تسعى هذه الأطراف إلى تحقيقه في واقع الأمر، ولا يهم في ذلك أن تنتهي تلك المساومات إلى نتائج قد تختلف في حجمها أو في أهميتها عن تلك التي بدأت منها.

رابعاً: البعد الاتصالي في عمليات التفاوض والمساومة، ويتمثل ذلك في أن عنصر الاتصال يشكل عصباً رئيسياً مهماً من أعصاب عملية التفاوض والمساومة، فالهدف من الإبقاء على قنوات الاتصال مفتوحة هو محاولة كل طرف إقناع الآخرين بأن مصلحته لا تكمن في ما يفكر فيه هو وحده، وإنما في التعرف كذلك

على ما يشغل تفكيرهم حول كافة أبعاد المواقف القائم بينه وبينهم. ويمكن أن يتحقق ذلك عملياً بأسلوب تبادل المعلومات والإيضاحات والتفسيرات وكذلك بالتعرف على الاحتمالات التي قد يثيرها التحرك في هذا المسار أو ذاك.

خامساً: طبيعة المساومات من حيث كونها تصالحية أو قسرية وإكراهية. فالمساومات التصالحية هي التي تركز في ادارتها للعملية التفاوضية على المصالح المشتركة وليس على المصالح المتنازع عليها. أما المساومات القسرية أو الإكراهية فهي التي تتم في مناخ من التهديد والإرهاب والتخويف وعروض القوة ومن الميل إلى الإبتزاز الذي تمارسه أطراف قوية على أطراف أخرى ضعيفة لحملها على الإذعان أو الاستسلام لما يراد إملاؤه عليها من شروط مجحفة بحقوقها ومصالحها، إلخ. وتعتبر المساومات القسرية أو الإكراهية هي الصورة الأكثر شيوعاً في ظروف الأزمات الدولية، وفيها تنحو الأطراف المتفاوضة، كلها أو بعضها، إلى التركيز على المصالح المتنازع عليها مع السعى إلى تحقيق المكاسب وتجنب الخسائر. وعلى الرغم من الطبيعة الاستفزازية لهذا النوع من المساومات، فإن الاحتمال يبقى وارداً بأن تتحول المساومات الإكراهية في مرحلة لاحقة من مراحل التفاوض الدبلوماسي إلى مساومات تصالحية ويكون هذا التحول هنا بشرط اعتراف الدول الأطراف في تلك المساومات الإكراهية وعلى أساس متبادل، بمشروعية المطالب والدعاوى التي تثيرها تلك الأطراف في مواجهة بعضها البعض. كما أن ذلك يمكن أن يحدث أيضاً عندما تتجه الأطراف المتشددة إلى تعديل أهدافها بحيث تصبح أكثر تواضعاً وأكثر قبولاً للآخرين عما كانت عليه في المرحلة السابقة، وبحيث تبدو الخسارة الناتجة عن هذا التخفيض شيئاً هيناً إذا ما قورن بالمزايا العديدة التي يمكن لتلك الأطراف ان تحصل عليها من جراء تحسين علاقاتها ببعضها في المدى البعيد.

استراتيجيات المساومة في مواقف التفاوض الدبلوماسي الدولي:

في عمليات التفاوض الدبلوماسي الدولي، يتجه كل طرف إلى انتهاز استراتيجية تساومية خاصة به يسعى من خلالها للحصول على الحد الأقصى من المزايا، وأن يظفر في

الوقت نفسه بموافقة الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى على ما يحاول التوصل إليه من وراء تلك المساومات . وتجدر الإشارة إلى أنه إذا عمدت الأطراف المتفاوضة إلى التركيز على عنصر التهديد في مواقف المساومة، فإن هذا التهديد لا بد وأن يختلف في حالة الدول الصديقة عنه في حالة الدول المعادية، فهو مع الأولى يأخذ صياغات لينة ومرنة تزيد من إمكانية التراجع وتبديل المواقف، بينما لا يكون الأمر كذلك مع العداء وانعدام الثقة كمنافس نفسى سلبى يسيطر على أجواء العملية التفاوضية.

وفي سياق المساومات المصاحبة لعمليات التفاوض الدبلوماسى، فإن الفجوة التى تفصل سقف المطالب التى يبدأ منها طرف مساومته عن سقف المطالب الذى يبدأ منه الآخرون، قد تكون من العمق والاتساع بمكان، لكن ومع تقدم العملية التفاوضية، تتقلص هذه الفجوة وتضيق، وغالبا ما يحدث ذلك بتأثير أحد عاملين: لجوء حد الأطراف إلى تخفيض مطالبه وإعادة بلورتها بصورة أكثر واقعية، أو دخول الطرفين المتفاوضين مرحلة تقديم التنازلات سواء حدث ذلك على أساس متبادل أو على أساس منفرد أو من جانب واحد.

وعادة ما تبدأ التنازلات في دائرة القضايا الهامشية ثم تتدرج بالوقت لتنتقل إلى دائرة المسائل الأكثر أهمية، ويكتمل تأثير هذه العملية عندما يتم تقديم التنازلات بصورة متبادلة، إذ يعد هذا التبادل أحد مؤشرات التكافؤ النسبى في الموازين التفاوضية.

والتنازلات في صورتها المثلثى هى التى تعكس بدقة التباين في موازين القوة التى تسود بين الدول الأطراف في تلك المساومات الدبلوماسية.

ومن ناحية أخرى، فإن التنازل الذى يبادر به أحد الأطراف قد يقوم بدور مهم في تسهيل التوصل إلى اتفاق كما قد يتفاعل في الاتجاه العكسى تماماً، ولهذا السبب تمتنع بعض الأطراف عن التسرع في تقديم التنازلات حتى لا يتم تفسيرها من قبل الآخرين على أنها مؤشر ضعف أكثر من كونها مؤشر مرونة أو دليلا على الرغبة في دفع المفاوضات على طريق التسوية والحل.

كذلك يلاحظ أنه ليس شرطاً أن تتم كل المساومات الدبلوماسية بأسلوب الإقناع، فقد يستطيع أحد الأطراف الذى يتمتع بسمعة أنه متهور أو متقلب أو عنيد أن يحقق

لنفسه بعض المزايا التي قد تعجز عن تحقيقها الأطراف الأخرى، والسبب في ذلك هو التخوف من أن يتصرف هذا الطرف بطريقة يغلب عليها طابع الاندفاع أو المجازفة غير المحسوبة.

وأخيرًا يجب الإشارة إلى أن بعض الآليات المستخدمة في هذه العمليات التساومية قد تكون مجدية وفعالة في جولة معينة من جولات التفاوض، بينما قد لا تكون كذلك في الجولات التفاوضية اللاحقة، وهو ما يعنى أن التطوير المستمر للآليات التي يمكن عن طريقها دعم الجهد التساومي لكل طرف مفاوض خلال كافة المراحل والجولات التي تستغرقها هذه العملية الشاقة والمعقدة يصبح أمرًا ضروريًا ويحتاج إلى حسابات واقعية ودقيقة.

دور الأطراف الثالثة في تذليل العوائق التي تعترض العمليات التفاوضية :

لا يوجد ثمة خلاف حول أهمية الدور الذي تقوم به الأطراف الثالثة في تذليل العوائق التي تعترض مجرى العمليات التفاوضية وتحول بينها وبين تحقيق الغايات المنشودة من وراء الاستمرار فيها.

ويتركز هذا الدور الوسيط بصورة رئيسية حول اقتراح الصيغ والحلول الوسط التي يمكنها أن تحوز قبولًا عامًا لها من قبل الأطراف المتفاوضة، ومما يعزز هذا الدور الوسيط ويزيد من فاعليته، ما يتسم به من حياد وتجنب التحيز العاطفي إلى جانب أحد أطراف الموقف على نحو يمكن أن يساء تفسيره.

وبشكل عام، فإن الذي يحدد أبعاد هذا الدور الوسيط ومداه هو بالأساس ما تقبل به تلك الأطراف ولا تحفظ عليه، وكذلك ما تتيحه طبيعة الموقف التفاوضي نفسه. وأيا ما كان الأمر، فإن مهام هذا الدور الوسيط قد تتعدد وتتنوع لتأخذ شكلًا أو أكثر من الآتي:

- (أ) تمرير الرسائل بين أطراف العملية التفاوضية دون تجاوز هذه المهمة المحدودة إلى محاولة التأثير في مضامين تلك الرسائل بإضفاء تفسيرات معينة عليها.
- (ب) التدخل الفاعل والمؤثر في المساومات التي تجرى بين الأطراف المتفاوضة.

(ج) ممارسة الضغوط على أحد الأطراف لحمله على تغيير موقفه إذا ما كان ذلك يساعد على تحريك العملية التفاوضية وإخراجها من جمودها.

(د) تقديم المعلومات التي قد تفيد أحد الأطراف في التعرف بواقعية أكثر على موقف الطرف الآخر أو عن حقيقة نواياه.

(هـ) الإشراف على تنفيذ بعض الترتيبات أو الاتفاقات التي استطاعت الأطراف المتفاوضة التوصل إليها وتتطلب مساعدة الطرف الثالث لهم في تأمين تنفيذها بالصورة المرجوة.

(و) المبادرة إلى اقتراح بعض الأطر الإجرائية أو الآليات التنفيذية التي تساعد في تذليل جانب من العوائق التي تعترض سير العملية التفاوضية وتمنع تقدمها.

(ز) محاولة جذب أنظار الأطراف المتفاوضة في اتجاه مختلف، من خلال إقناعهم بالتركيز على المصالح المشتركة التي تجمع بينهم وليس على الأمور التي تزيد من هوة الخلاف أو من حساسياتهم المتبادلة، وهكذا.

وأخيرًا، يمكن القول بأن الدور الوسيط الذي تؤديه هذه الأطراف الثالثة قد يأخذ شكلًا رسميًا معلنًا كما أنه قد يبدأ ويستمر بشكل غير رسمي، أيضا فقد يأخذ هذا الدور طابعًا مباشرًا أو غير مباشر، ويرتبط الأمر كله في النهاية بطبيعة التوقعات التي تعلقها أطراف العملية التفاوضية على جدوى هذا الدور وأهميته.

خصائص التفاوض في ظروف الأزمات الدولية:

تعرف الأزمة الدولية بأنها الصورة الأكثر دراماتيكية والأشد كثافة للصراعات الدولية، والتي تتوقف دون نقطة الحرب الساخنة.

وتؤدي الأزمة الدولية إلى تنشيط احتمال الحرب بحيث يغدو عاملاً مركزياً في تصور أطرافها وبما يمكن أن يتركه ذلك من انعكاسات مباشرة أو تأثيرات قوية على مسلكهم منها. ومن السمات البارزة للأزمة الدولية:

١- أن جوهر الأزمة الدولية يكمن في صعوبة التنبؤ بمجرياتها، ولهذا الصعوبة سببان

رئيسيان يتعلق أولهما بعدم قدرة أطرافها على التحكم الكامل في زمامها أو السيطرة على مجرياتها، بينما يتعلق ثانيهما بعدم وجود معلومات كاملة يمكن الاعتماد عليها في التعرف بدقة على الأهداف والنوايا التي تضمهرها أطراف الأزمة لبعضها البعض.

٢- أن مناخ الأزمة الدولية يمتلىء عادة بعروض القوة والتهديدات المتبادلة وبالتوترات النفسية والعاطفية الحادة، وهى عوامل سالبة للغاية وتتفاعل كلها باتجاه تفاقم الأزمة وتساعد أخطارها.

٣- ميل أطراف الأزمة فى العادة إلى تضخيم المخاطر، والتهويل أو المبالغة فى تقييمهم لمضاعفاتها المحتملة على مصالحهم، كما يزيد تركيزهم بصورة واضحة على الاعتبارات المتعلقة بالكرامة والسمعة والجرأة وبخاصة فى مواجهة محاولات الضغط والتهديد والابتزاز التى قد يتعرضون لها على نحو أو آخر، إلخ.

ومن هنا تتسم عملية التفاوض والمساومة فى مواقف الأزمات الدولية بسهات وخصائص معينة تتبع فى التحليل الأخير من طبيعة مناخ الأزمة ذاته، ومن ذلك على سبيل المثال:

(أ) بروز الميل إلى استعمال وسائل القسر والإكراه وبصورة قد تكون بالغة الإثارة والاستفزاز، إذ قد لا يقتصر الأمر هنا على مجرد التهديد بالانسحاب من العملية التفاوضية وترك المشكلات المتنازع عليها معلقة بين أطرافها دون حل، وإنما قد يتجاوز ذلك إلى التهديد باستخدام وسائل العنف المادى التى قد تصل إلى حد الحرب.

(ب) ضيق الإطار الزمنى التى تؤخذ فى سياقه القرارات حيث يطفى على أطراف الأزمة الشعور الزائد بالاستعجال، ومن ذلك أن بعض الأطراف قد تضع شرطاً زمنياً محدداً لطلباتها التى تحاول دفع الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى للإذعان لها، وهذا الإلحاح الشديد على عامل الوقت قد يضع المسؤولين عن إدارة هذه العمليات التفاوضية تحت ضغوط هائلة لا يعرفون كيف يحددون مواقفهم حيالها.

(ج) أن أى تحرك قد يقدم عليه أحد أطراف الأزمة فى الاتجاه الخاطى، كما أن أى مناورة

قد يقصد منها التهويش أو الخداع والتضليل، قد تقلب الموقف التفاوضي القائم رأساً على عقب وتقود لا إراديا ودون سابق قصد إلى نتائج بالغة الخطورة.

(د) أنه وعلى الرغم من الصعوبات المتناهية والكثيرة التي تعاني منها عمليات الاتصال خلال المفاوضات التي تتم في ظروف الأزمة، إلا أن الحاجة إلى تكثيف الاتصال مع الخصم تبدو أمراً ملحاً للغاية وبخاصة مع تصاعد حدة المواجهة وتفاقم التوترات التي يفرزها الموقف، وبالتالي يصبح من الضروري الإبقاء على قنوات اتصال مستمرة ومفتوحة بين هذه الأطراف وبعضها، فهذه القنوات تتيح لبعض أطراف الموقف التراجع وبصورة قد تحفظ لها ماء وجهها.

وبصورة عامة يمكن القول أن الأزمة الدولية تدخل مرحلة التسوية عملياً عندما تعيد الدول الأطراف في تلك المساومات تقييمها لأهدافها ومطالبها التي انطلقت منها، وتعتبر إعادة التقييم علامة تحول فارقة في سياق عملية المساومة لأنها قد تكون المقدمة الفعلية نحو تقديم تنازلات متبادلة توفر في النهاية صيغة الحل الوسط الذي تقبل به كل تلك الأطراف.

دور المنظمات الدولية في تحقيق اتفاقات متبادلة بين المتفاوضين:

تبدو المنظمات الدولية أحيانا وكأنها تهىء أنسب أطر التفاوض بين أطراف بعض النزاعات والأزمات الدولية وبصورة قد لا تتيحها ترتيبات التفاوض المباشر سواء كانت هذه الترتيبات التفاوضية ثنائية أو متعددة الأطراف. وقد يكون السبب في ذلك هو:

أولاً: أن المنظمات الدولية تكون أقل تأثراً في العادة بضغوط المصالح القومية من الدول، كما أن الإمكانيات التنظيمية الكبيرة التي تحوزها تلك المنظمات تجعلها قادرة على توفير قاعدة من التسهيلات التي تخدم العملية التفاوضية في ظروف النزاعات والأزمات الدولية أكثر مما تستطيعه الدول الأطراف فيها.

ثانياً: أن المنظمات الدولية تستطيع من جانب آخر أن توفر إطاراً إجرائياً ملائماً للتفاوض في مثل هذه المناخات السياسية البالغة التوتر والقابلية للاشتعال، من خلال تجهزتها التي تكون في حالة من الانعقاد الدائم، الأمر الذي يساعد على وضع

تلك النزاعات والأزمات الدولية تحت السيطرة، والانطلاق من ذلك إلى محاولة إقناع أطرافها بالتفاوض الدبلوماسي المباشر لإيجاد مخرج لها.

ثالثاً: أنه عندما تقوم المنظمات الدولية بدور الضامن لترتيبات أو لاتفاقات دولية معينة أمكن التوصل إليها عن طريق المفاوضات، فإنها وفي نفس الوقت تضى عليها مسحة قوية من الشرعية الدولية.

لكن هذه الإيجابيات يقابلها على الجانب الآخر بعض السلبيات ونقاط الضعف ومن ذلك أن هذه المنظمات الدولية لا تملك سوى سلطة التوصية مما يعنى أنه بدون موافقة الأطراف المعنيين في تلك النزاعات والأزمات، فإنه يكون من الصعب عليها وضع تلك التوصيات حيز التنفيذ، أما السلبية الأخرى فتتمثل في ضآلة الموارد والقدرات المتاحة لهذه المنظمات الدولية، وتبدو تلك المشكلة أكثر ما تكون وضوحاً في ظروف الأزمات الدولية الكبيرة التي تتطلب من تلك المنظمات دوراً مكلفاً وتدخلاً واسع النطاق. ومن هنا قد تجد المنظمة الدولية نفسها مضطرة إلى الاستعانة بدعم إحدى الدول الكبرى لها، وهو ما يحمل معه مخاطر دفعها لاتخاذ مواقف لا تتفق مع الصفة الدولية المحايدة لهذا الدور الوسيط، وهو ما قد يعمل بدوره على تعقيد الوضع القائم أو الدفع به في مسارات خطيرة، إلخ.

العوامل التي تؤثر في نواتج ومخرجات عمليات التفاوض والمساومة بالوسائل الدبلوماسية:

هناك الكثير من العوامل التي تؤثر في نواتج هذه العمليات التفاوضية ومخرجاتها، ومن ذلك: الموقف العام الذي تدور تلك العمليات التفاوضية في إطاره/ الموارد والقدرات المتاحة لكل طرف مفاوض/ مدى قوة الأطراف الخارجيين الذين يرتبطون بعلاقات وثيقة مع كل واحد من هذه الأطراف المفاوضة/ مدى الالتقاء أو التعارض في مصالح هذه الأطراف/ توجهات الرأي العام في كل واحدة من تلك الدول وما إذا كانت تتفاعل باتجاه المرونة أو التشدد في التفاوض/ درجة الثقة النسبية التي يحملها كل طرف في نوايا الطرف الآخر/ مدى الرغبة التي تحس بها تلك الأطراف بشأن إيجاد تسوية للمسائل المتنازع عليها/ طبيعة الاتصالات التي تجرى بين المتفاوضين من حيث كونها مباشرة أو

غير مباشرة، مستمرة أو متقطعة، كثيفة أو محدودة، إلخ/ المهارات والخبرات والآليات المستخدمة في إدارة عمليات التفاوض والمساومة، إلخ.

وبرغم أهمية تلك العوامل كلها، تبقى بضعة ملاحظات جوهرية يجب الإشارة إليها، ومن ذلك:

١- أنه ليس من الضروري دائما أن تؤول المزايا في أى موقف من مواقف المساومة الدبلوماسية للطرف الأقوى، كما أنه ليس من المحتم أن تأتي نتائج العملية التفاوضية في كل مرة لتعكس بدقة موازين القوة النسبية السائدة بين أطرافها فهناك العديد من المؤثرات التي قد تتفاعل باتجاه تحييد بعض جوانب تلك العلاقة، وبالتالي فإنها قد تعمل لصالح الطرف الأضعف نسبياً.

٢- أن نتائج المفاوضات وما يجرى في مياقها من مساومات متبادلة، كما هي أقرب لأن تحدث في الواقع، لا يمكن أن تحقق كل المرغوب فيه من وجهة نظر كل طرف، لكنها في الوقت نفسه لا تأتي وهي بعيدة تماما عن توقعاته. ويتوقف مدى الاختلاف بين المرغوب فيه والمحقق فعلا من نتائج علي ظروف كل موقف تفاوضي وما يكتنفه من مؤثرات تشكل مسلك أطرافه وتدفع به في هذا الاتجاه أو ذاك.

نتائج المفاوضات:

حينها يكتب للمفاوضات النجاح، يسجل المفاوضون نتائج مفاوضاتهم في وثائق دولية مختلفة وأهم تلك الوثائق: المعاهدات والاتفاقات، ثم تأتي بعد ذلك في الأهمية: البروتوكولات والمواثيق والاتفاقات المؤقتة.

أولاً: المعاهدات الدولية:

تعتبر المعاهدات من العقود الدولية الرسمية التي لها صفة تشريعية، إذ أن نصوصها وأحكامها بالنسبة للدول التي تعقدها هي بمثابة قوانين واجبة التطبيق. وهذه النصوص والأحكام تزداد قيمة بازدياد عدد الدول الموقعة عليها، إذ أن هذا النوع من المعاهدات يضيف أحكاما جديدة إلى القانون الدولي.

وتتشابه المعاهدات الدولية من حيث موضوعاتها ونصوصها وأشكالها في بعض الأحيان مع الاتفاقيات الدولية حتى أنه يصعب التمييز بينهما. إلا أنه وبالرغم من هذا التشابه فإنه يمكن التمييز بين المعاهدات والاتفاقيات استنادا إلى المعايير التالية:

(أ) أن المعاهدات تطلق على العقود الدولية التي لها أهمية خاصة بالنسبة لأهدافها، أو لموضوعها، أو لمكانة الدول الموقعة عليها، وغالبا ما تكون ذات صبغة سياسية.

(ب) أما الاتفاقيات فإنها تتضمن تعهدات ثانوية محدودة قد تخص مسائل اقتصادية أو تجارية أو ثقافية وما إلى غير ذلك من المجالات.

وقد يثور التساؤل هنا حول الكيفية التي يتم بها عقد المعاهدات الدولية. ويأتى الرد على ذلك بأنه لا يوجد في دساتير الدول ما يمنع رؤساءها من القيام بعقد المعاهدات بأنفسهم طالما أنهم يترعون على قمة أجهزة السلطة في بلادهم. وبرغم ذلك فإنه لم يحدث أن قام رؤساء دول بالتفاوض مباشرة مع ممثلى دول أخرى والتعاقد معهم، ويرجع السبب فى ذلك إلى تخوفهم من التسرع فى عقد المعاهدات دون تمهل أو تدبر كاف، هذا بالإضافة إلى تخوفهم من التورط الذى قد يدفع إليه إلحاح رؤساء الدول الأخرى عليهم لعقدها. وقد جرى العرف الدولى على أن يعهد بمهمة التفاوض فى عقد المعاهدات الدولية إلى وزراء الخارجية أو الممثلين الدبلوماسيين للدولة بناء على تعليمات محددة تصدر إليهم من حكوماتهم.

وهؤلاء الممثلون الرسميون الذين يعهد إليهم بمهمات التفاوض بعقد المعاهدات مع الدول الأخرى يكونون مزودين عادة بكتب التفويض الخاصة بهذه المهام مع بيان بالتعليمات والصلاحيات الممنوحة لهم من حكوماتهم. وقد درج العرف على أن يوقع المندوبون بالحروف الأولى على تلك المعاهدات تمهيدا لعرضها على حكوماتهم للحصول على موافقاتها النهائية عليها، لكى تصبح بعدها عقدا نافذا المفعول بين أطرافها. وتجدر الإشارة إلى أن التصديق على المعاهدات فى الدول ذات أنظمة الحكم الدكتاتورى تعنى موافقة رئيس الدولة فقط، أما فى الدول الديمقراطية فإن إجراء التصديق يكون من سلطة الهيئات التشريعية المنتخبة شعبيا. ومن ناحية أخرى، فإنه يتعين على حكومات الدول الأطراف فى تلك المعاهدات أن تقدم الوثائق الخاصة بالتصديق خلال فترة محددة عادة ما

ينص عليها في صلب المعاهدة نفسها، وتقوم دول كثيرة بنشر النص الكامل للمعاهدات التي تكون أطرافاً فيها في الجريدة الرسمية للدولة.

أما عن المحتوى الأساسى للمعاهدات الدولية فهناك مجموعة من العناصر الجوهرية التي لا بد لأى معاهدة دولية أن تتضمنها، وهى كالآتى:

١- المقدمة أو ديباجة المعاهدة وتتناول عرضاً ملخصاً للأهداف والأسباب الموجبة لها، كما تتضمن أسماء الدول المتعاقدة.

٢- أحكام المعاهدة، وهنا لا بد أن تكون المعاهدة واضحة المعانى دقيقة الصياغة وأميل إلى التركيز منها إلى الإطالة والتفصيل، وحين تحتوى المعاهدة على أحكام كثيرة فإنها يمكن أن تبوب في مواد مستقلة ومتسلسلة كأن يكون هناك فصل سياسى وآخر اقتصادى، إلخ. وقد تتضمن تلك الأحكام بعض الأحكام الانتقالية أو الأحكام الخاصة، كما قد تتضمن بعض البنود السرية التي تتفق الأطراف المتعاقدة على نشرها في وقت لاحق.

٣- مدة نفاذ أو سريان المعاهدة، واللغة الرسمية المعتمدة لها، إذ يتعين ذكر التاريخ الذى تنتهى فيه المعاهدة، أما إذا كانت المدة ضمنية، فيشار هنا إلى أن المعاهدة تبقى نافذة ما لم يطلب أحد أطرافها إلغائها.

وإذا ما رغبت دولة خارج المعاهدة فى الانضمام إليها، فإن ذلك الانضمام يخضع لموافقة الدول المتعاقدة التي تضع فى حساباتها مدى القدرة المتاحة للدولة الراغبة فى الانضمام للوفاء بما تضمنته المعاهدة من أحكام والتزامات.

وحيث لا تحظى المعاهدة بالتجديد أو تحقق المسامى الرامية إلى تعديلها، فإن مصيرها يكون الانتهاء، وهناك أكثر من طريقة يمكن أن تنتهى بها المعاهدات الدولية، ومن ذلك:

١- انتهاء المعاهدة من تحقيق الأهداف التي عقدت من أجلها مما لم يعد معه مبرر لاستمرارها.

٢- انقضاء أجل المعاهدة، فالمعاهدات تنتهى كذلك بحلول الموعد المحدد لانتهائها على النحو المبين فيها بنص محدد.

٣- أتفاق الأطراف المتعاقدة على إلغائها لعدم حاجتهم إلى استمرار التزامهم بها ورد فيها من أحكام وتعهدات.

٤- الفسخ، ومضمونه أن الإخلال الجوهرى بإحكام معاهدة ثنائية من جانب أحد طرفيها يعطى الطرف الآخر حق التمسك بهذا الإخلال كأساس لإنهاء المعاهدة أو لإيقاف العمل بها كلياً أو جزئياً.

وتجدر الإشارة إلى أن فسخ المعاهدة من جانب طرف واحد إذا أخل الطرف الآخر بالتزاماته فيها أثار خلافاً حاداً بين فقهاء القانون الدولى، فقد نازع بعضهم فى شرعية مثل هذا الفسخ بدعوى أنه يهدر القوة الإلزامية للمعاهدات ويؤدى إلى عدم استقرار العلاقات والمعاملات الدولية، هذا فى حين يرى البعض الآخر منهم جواز الفسخ بالإرادة المنفردة للدول الأطراف فى تلك المعاهدات إذا توفرت أسبابه.

٥- ثبوت استحالة تنفيذ المعاهدة عملياً وهو ما يمكن أن يستند إليه من قبل أى من طرفيها كأساس لإنائها. أما إذا كانت الاستحالة فى التنفيذ مؤقتة، فإنه يجوز الاستناد إليها فقط كأساس لإيقاف العمل بالمعاهدة.

٦- زوال الشخصية القانونية لإحدى الدول المتعاقدة، ويقصد بذلك أن تكون هذه الشخصية القانونية قد زالت زوالاً تاماً، ومن هنا تأتى المعاهدات التى تكون قد ارتبطت بها إلى نهايتها.

٧- التغيير الجوهرى فى الظروف وأساس ذلك هو أن المعاهدات تعقد تحت شرط ضمنى وهو بقاء الأمور على حالها، فإذا حدث تغيير جوهرى فى الظروف كان للدولة المعنية أن تطالب بأبطال أو تعديل المعاهدة، ويكون مطلبها حينئذ منسجماً مع قواعد القانون الدولى العام، ويقصد بالتعبير الجوهرى فى الظروف:

(أ) إذا كان وجود هذه الظروف قد كون أساساً هاماً لإرتضاء الأطراف المتعاقدين الالتزام بالمعاهدة.

(ب) أو أن يكون قد ترتب على هذا التغيير حدوث تبدل جذرى فى مضمون الالتزامات التى لم تنفذ بعد طبقاً للمعاهدة.

ويرتب على إنتهاء المعاهدة إعفاء أطرافها من أى التزام بالاستمرار فى تنفيذ أحكامها، كما ينتهى تمتعهم بالحقوق التى كلفتها لهم المعاهدة المنتهية، ولكن ذلك لا يؤثر على أى حق أو التزام أو مركز قانونى لأطرافها نشأ نتيجة تنفيذ المعاهدة قبل انتهائها أو إنهاؤها وذلك احتراماً لمبدأ الحق المكتسب^(١).

ثانياً: البروتوكولات الدولية:

يعرف البروتوكول بأنه الاتفاق الذى تتوصل إليه الأطراف المتعاقدة ويتضمن أحد الموضوعات التى تدخل فى دائرة علاقاتها المتبادلة، ومن أنواع هذه البروتوكولات.

أ- البروتوكول الإضافى ويتضمن الشروط الإضافية التى لم يأتى ذكرها أو التى تعذر وضعها فى المعاهدة.

ب- البروتوكول النهائى، ويتضمن الإشارة إلى كيفية إتمام بعض الشروط التى ورد ذكرها فى المعاهدة.

ج- بروتوكول التصديق وهو وثيقة التصديق التى يتبادلها الرؤساء فيما بينهم لجعل المعاهدة نافذة المفعول.

د- بروتوكول التحكيم، وهو اتفاق بين دولتين أو أكثر لعرض أى خلاف طارئ بينهم على هيئة دولية قضائية أو سياسية ترتضى الأطراف المتعاقدة بالأحكام التى ستصدر عنها.

ثالثاً: المواثيق (Pacts):

هى عقود دولية تحتوى على ضمانات وتعهدات تقدمها الدول الأعضاء لاتخاذ خطوات سياسية موحدة تجاه قضية معينة ذات طابع دولى. وأهم ما يميز الميثاق عن المعاهدة، هو أن المواثيق تتميز بكونها تتم فى جو خاص مشبع بالود والرغبة الحقة فى تنفيذ الضمانات والتعهدات المتفق عليها.

(١) فى موضوع المعاهدات الدولية والأسباب الموجبة لإلغائها، راجع: د. عبد الواحد محمد الفار، القانون الدولى العام، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٤، ص ٣٤١-٣٤٧.

رابعاً: الإتفاقات المؤقتة (Interim Agreements):

تعقد الاتفاقات المؤقتة بين الدول حين لا ترغب في الإرتباط بتعهدات صريحة ودائمة. وفي هذه الحالة ترتبط الدولة المعنية بالتزام محدود تجاه الدولة أو الدول الأخرى.

نماذج لممارسات الدبلوماسية الدولية المعاصرة:

من أبرز النماذج التي تبلورت في العقود الأخيرة عن ممارسات الدبلوماسية الدولية المعاصرة:

١- الدبلوماسية المتعددة الأطراف: (Multilateral Diplomacy)

وهي الدبلوماسية التي تخرج كما سلفت الإشارة عن الإطار الثنائي التقليدي، لتصبح الممارسات التي تتعدد الأطراف المشاركة فيها على نطاق دولي واسع.

ومن الصور الرئيسية التي تتمثل عليها ممارسات الدبلوماسية المتعددة الأطراف: دبلوماسية المؤتمرات الدولية (Conference Diplomacy) التي تتسم بأنها دبلوماسية مفتوحة وبتميزها بدرجة عالية نسبياً من العلنية والحضور الدولي.

ومن إيجابيات دبلوماسية المؤتمرات، قدرتها على توفير قنوات متعددة تستطيع الدول الأطراف فيها التوصل إلى أسس المشكلات الدولية التي تعنيها وتؤثر في مصالحها المشتركة والبحث عن حلول عملية لها، والدخول في نقاشات متعمقة حول القضايا التي تنعقد من أجلها تلك المؤتمرات الدولية.

أما الصورة الأخرى للدبلوماسية المتعددة الأطراف، فهي الدبلوماسية البرلمانية (Parliamentary Diplomacy) التي تسعى إلى تحقيق اتفاق دولي مقبول حول موضوع معين بأسلوب حشد التأييد الذي تسانده غالبية من الدول، وعادة ما يتم ذلك في أروقة المنظمات والمؤسسات الدولية القائمة. وتشابه الأساليب المستخدمة في تعبئة هذا التأييد الدولي الواسع، مع ما يحدث داخل البرلمانات الوطنية حيث يزيد الاعتماد على أدوات المناورة ومحاولات إرضاء المصالح المتعارضة بأسلوب التوفيق بينها. لكن وبرغم أهمية تلك الأدوات والأساليب، فإنه ليس ثمة ما يضمن أن تنجح دائماً في التوصل إلى النتائج

المطلوبة، إذا قد تمنى هذه الجهود الدبلوماسية الدولية بالإخفاق خاصة عندما يتعذر التوفيق بين مصالح تلك الأطراف على نحو تقبل به وترتضيه.

٢- الدبلوماسية الوقائية (Preventive Diplomacy):

يتركز اهتمام الدبلوماسية الوقائية حول مفهوم الاحتواء المبكر (Early Containment) للأزمات الدولية بالتصدي لأسبابها وبما يحول دون تدهورها وانفجارها في صورة حروب مسلحة.

ويتطلب نجاح جهود الأحتواء المبكر كأداة رئيسية من أدوات الدبلوماسية الوقائية، الاستشعار الدقيق لمواقف الأزمات، وتفهم أسبابها، وتحديد الأطراف المسؤولة عن تحريك تلك الأزمات في مساراتها الخطرة، وتقييم الأضرار والتداعيات التي يمكن أن تتركها الأزمة على المصالح العليا لأطرافها، إلخ.

ومثل هذه الجهود الدبلوماسية التي تمثل متطلباً مهماً من متطلبات التنفيذ الفعال للدبلوماسية الوقائية، يمكن أن يقوم بها من يطلق عليهم الأطراف الثالثة أو الوسطاء الذين تتركز مساعيهم على محاولة تقريب مواقف أطراف الأزمة من بعضها البعض، بإقناعهم بضرورة التحول عنها باتجاه تبنى مواقف أكثر إيجابية على طريق تسويتها بالوسائل السلمية. ولا يخفى أن أداء هذه الأدوار الدبلوماسية الوسيطة والمتوازنة، يستلزم تمتع من يقومون بها بمستوى عال من الخبرة والمهارة لاسيما في مجال الإقناع وبلورة الحلول الوسط. وتبدو أهمية هذه الخصائص السلوكية المتميزة لأدوار الأطراف الوسيطة منذ اللحظة التي يدخلون فيها إلى معترك الأزمة وأنتهاء بما قد يتوصلون إليه من نتائج ترتضيها كافة الأطراف المشاركة في الأزمة، وهكذا.

٣- الدبلوماسية المكوكية (Shuttle Diplomacy):

تعرف الدبلوماسية المكوكية بأنها ذلك النهج من الممارسات الدبلوماسية الدولية الذي يتسم بوجود سلسلة من الاتصالات المباشرة والمكثفة بين كبار المسؤولين السياسيين في عدد من الدول، ومن خلال ما يجرونه بينهم من مشاورات ومساومات يحاولون عن طريقها حسم بعض القضايا العالقة والتي تحول دون إقامة علاقات سلمية طبيعية بينهم.

ويعتمد أداء هذا النمط الديناميكي النشط من العمل الدبلوماسي والتوصل إلى نتائج إيجابية من خلاله، على دفع الأطراف المتنازعة إلى التفاوض الذي يضطلع بدور مهم فيه وسيط دبلوماسي محايد من ذوى القدرات التفاوضية الفذة، أو ممن يتمتعون بمكانة سياسية بارزة، ومثال ذلك وزير الخارجية الأمريكي الأسبق هنرى كيسنجر الذى ينسب إليه الفضل في ابتداء الدبلوماسية المكوكية أثناء وبعد حرب أكتوبر ١٩٧٣ في الشرق الأوسط، وقد قامت ممارسته لها على التحركات السريعة والاتصالات المباشرة مع كل من مصر وسوريا ومن جهة، وإسرائيل من جهة أخرى.

بيد أن ما يؤخذ على الدبلوماسية المكوكية هو أنها تحصر هذا الدور الوسيط في عدد محدود للغاية من الشخصيات السياسية ممن قد يتعذر اختيار بديل لهم. لكن هذا المأخذ يتضاءل إلى جانب نجاح الدبلوماسية المكوكية في اقتحام العديد من المواقف الدولية الصعبة التى تعجز الوسائل الدبلوماسية العادية عن تحقيق نتائج إيجابية فيها^(١).

٤- الدبلوماسية النووية: (Nuclear Diplomacy)

ترتبط الدبلوماسية النووية بالجهود الدولية الرامية إلى ضبط التسليح النووى وحظر انتشار الأسلحة النووية باعتبارها أخطر أسلحة الدمار الشامل، وأكثرها تهديداً لاستقرار السلم والأمن الدوليين.

أن وسيلة المجتمع الدولي، ممثلاً في الأمم المتحدة وأجهزتها المتخصصة، للحد من انتشار الأسلحة النووية، هي عقد المعاهدات التى تحاول المنظمة العالمية من خلالها الحصول على تعهدات من الدول الموقعة عليها بالامتناع عن حيازة هذه الأسلحة الخطيرة مقابل ضمانات دولية تقدم إليها. وأبرز تلك المعاهدات هي معاهدة حظر انتشار الأسلحة النووية التى عقدت في عام ١٩٦٨ وتم تجديدها في عام ١٩٩٥، هذا بالإضافة إلى المعاهدات الأخرى التى أعلنت مناطق عديدة من العالم كأمرিকা اللاتينية، وأفريقيا، خالية من الأسلحة النووية.

(١) راجع:

Conway W. Henderson, International Relations: Conflict and Cooperation at the Turn of the 21st Century. (McGraw Hill, New York, 1997), P. 205.

تجدر الإشارة إلى أن كثافة الاتصالات والمشاورات التي تتم بين الدول الأطراف في هذه المشكلات الدولية الهامة، تقوم بدور رئيسي في إقناع تلك الدول بالانضمام إلى المعاهدات التي تعقد خصيصا لهذه الغاية والتعهد باحترام كل ما تتضمنه من أحكام والتزامات.

وتبرز الاتصالات المستمرة والمكثفة التي أجرتها أخيرًا ولا تزال الوكالة الدولية للطاقة الذرية مع دول ككوريا الشمالية وإيران وليبيا وغيرها، مدى ما تنطوي عليه الدبلوماسية النووية من صعوبات وتعقيدات وذلك لاتصال القضايا التي يتم التفاوض عليها بصورة وثيقة ومباشرة مع دواعى الأمن القومى لكل تلك الدول.