

المبحث الثامن عشر:

اللغة والدبلوماسية.

إن اللغة أهم وسيلة من وسائل الاتصال بين البشر، وهي وسيلة الدبلوماسية في العلاقات الجماعية والفردية، وبين العلاقات الدولية كتابة ومشاهدة، ولهذه الأهمية سوف نلقي بعض الضوء حول هذه الوسيلة من خلال الآتي:

البند الأول: الخصيصة اللغوية للدبلوماسية.

من خلال هذا البند نتساءل كيف نفهم أهمية ودور اللغة في المفاوضات والحوار والاتصال؟ هل يجب أن يتحلى الدبلوماسي بتعدد اللغات وأن يكون "مفوهاً" كلاماً وخطاباً؟ أم يجب أن يكون كاتباً و شاعراً؟ أم فنانياً ومناضلاً أم إعلامياً وسياسياً؟ هل يجب أن يمتلك الدبلوماسي تراثاً يستند إليه؟ أم يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار انتمائه الاجتماعي والسياسي والاقتصادي والاثني.. إلى آخر ما هنالك من تسميات ومصطلحات يمكن أن تخطر ببالنا... الخ؟ لذلك وجدت من المناسب أن أطرح وجهة نظري التالية حول استخدام اللغة.

أولاً - في العلاقات الثنائية.

أن حياكة العلاقات الثنائية بين الدبلوماسي والآخر، أفراداً وجماعات ممثلين ومؤسسات، أراها أكثر جدوى في لغة البلد المضيف، لأنها الوسيلة المؤثرة والأقرب والأفضل في استخدام وتوظيف العاطفة والفكر والبلاغة، و في تقريب وجهات النظر بين الدبلوماسيين وحتى غير الدبلوماسيين والآخر من الذين يتعامل معهم أو يعايشهم، وكم يكون الدبلوماسي مؤثراً حين يكون مجيداً للغة الدبلوماسيين الآخرين الذين يزاملونه في نفس البلد المضيف.

ثانياً: في العلاقات الرسمية.

إن اللغة الأم أي (لغة الدبلوماسي نفسه) هي اللغة التي يجب أن تكون المجلية، وهي وسيلة التخاطب "السيادية" مع الآخرين في معالجة أمهات وبنات وأبناء القضايا التي يتصدى لمعالجتها أو لحلها وأرى ضرورة استخدامها بصورة خاصة في المباحثات والمفاوضات والمؤتمرات والندوات...الخ، التي يجريها أو يخوضها الدبلوماسيون والمبعوثون وسواهم.

البند الثاني: التقنيات والترجمة:

1 - أهمية التقنيات: دبلوماسياً.

أن فهم واستخدام التقنيات الحديثة أصبح ضرورة ملحة للدبلوماسيين ولكن الضرورة تستدعي معرفة مخاطرها التي يمكن أن تتجم عن استخدامها في التخاطب "الشفهي و الكتابي و التراسل" عبرها بالإضافة الى الجدية في كل حركة وسكنة يمكن أن يأتيها الدبلوماسي إبان ممارسته لعمله الدبلوماسي الرسمي، وحتى غير الرسمي، لما لذلك من أهمية في تحصينه وتماسك شخصيته ومواقفه العامة والخاصة .

لأن هذه التقنيات التي أتاحت للجميع وقد أصبحت ضرورية للعمل في مجالاته المتنوعة، أصبحت تستغل استغلالاً سلبياً في كثير من المجالات، وتقوم بتلفيق حالات غير صحيحة وغير دقيقة قد تمس في عمل الدبلوماسي ومصالح بلاده وسمعته وسمعتها، حيث يتم اللجوء إلى إضافة أفكار لم تكن موجودة وإدخال أفكار غير متفق عليها، والتلاعب بنتائجها المتمخضة عن المباحثات أو المفاوضات وتزوير الحقائق .

هذه الأحوال التي تستدعي بالضرورة الحذر، والاهتمام بالترجمة والمترجمين وبالوثائق التقنية والتقليدية من ورقيات وأقراص مضغوطة(CD) ومن تصوير

وتكليف، من حيث الالتفات إلى أهمية السرية التي يعول عليها في مسائل كثيرة تتصل بمصير قضايا على جانب من الأهمية في الحاضر والمستقبل.

2 - أهمية الترجمة: دبلوماسياً.

إن الترجمة على جانب كبير من الأهمية سياسياً ودبلوماسياً وبخاصة إبان المباحثات و المفاوضات بين الدول، فللمصطلح أهميته وللنص أهمية أكبر، خاصة وأن للنصوص والمصطلحات أبعاداً وتفسيرات متعددة يمكن أن تؤدي إلى نتائج متباينة، قد يكون هذا التباين واضحاً في الحالة والمشكلة الواحدة.

الأمر الذي يدعونا إلى أخذ ذلك بعين الاهتمام والتدقيق، هذا من جهة ومن جهة أخرى فإن المفاوضين قد يمارسون الحنكة (والدبلوماسية) إبان المفاوضات، وهذه الدبلوماسية، وبخاصة حين تمارس الحنكة السياسية، قد تبدو الأمور سائرة في اتجاهات لا يدركها المترجم ولا يعيها بالشكل والمضمون الذي يريده في كل مناورة أو اجتهاد أو طرح أفكار تجريبية على ساح المفاوضات، فإذا لم يؤخذ بالحسبان مثل هذه المسائل، فقد تصل المفاوضات إلى طريق مسدود، وفي مآزق لا تحمد عقباها وهذا الأمر قد يحصل وقد لا يحصل و ولكن حساب حسابه ضرورة ملحة.

البند الثالث: كيف نفهم أهمية اللغة للدبلوماسي؟

من خلال ما تقدم تُطرح امامنا مسائل عدة تحتاج إلى توضيح وتصريح وتبنيه ومعالجة من هذه المسائل :

أولاً - إن دراية المفاوض الرئيسي في لغة التفاوض أمر مهم وملح، إن توفرت هذه الدراية، فهي تتيح له متابعة مختلف الأفكار المطروحة، و توفر له مراقبة ودقة معاني الترجمة والمترجم، مما يجعله في صورة الأبعاد التي يرمي إليها الطرف المفاوض الآخر بصورة مباشرة.

وبذلك يتحقق للدبلوماسي رقابتان، رقابة على المفاوض الرئيسي ورقابة على المترجم الذي ينقل الأفكار، سواء كان هذا المترجم على نفس طاولة المفاوضات أم كان في الكواليس، بحيث يتاح الفرصة للمفاوض الرئيسي الفرصة، كي يدقق ويمحص أفكاره ويعد ردوده الناجمة، خلال الفترة الزمنية التي يحتاجها المترجم لنقل الترجمة .

ثانياً - إن اختيار المترجم الذي يتسم بقدرات ذاتية مميزة، من حيث ثقافته السياسية والفكرية، ودرايته المسبقة بالموضوع المطروح، ومعرفته بمن يقود المفاوضات سياسياً وفكرياً، أمر غاية بالأهمية لأنه في هذه الحال يستطيع الاستجابة السريعة والمطلوبة في فهم الأفكار التي يطرحها من يفاوض، وبخاصة عند ممارسة التكتيك والدبلوماسية والتورية على الأخر وطرح الأفكار التجريبية، لأن جميع هذه المسائل وغيرها، تجعل من استجابة المترجم هذه لكل ما يطرح مسألة ذات أهمية.

ثالثاً - إن الحالة النفسية للدبلوماسي المفاوض، تؤثر تأثيراً مباشراً في أدائه التفاوضي وفي حيويته اللازمة إبان المفاوضات.

كما أن تساوق ودقة ما يسمى "body-language" أو لغة الجسد مع الأفكار المطروحة تكون عادة ذات دلالة يجب مراعاتها وأخذها بعين الاعتبار لأهميتها على الجانبين بشكل أو بآخر، لأن مختلف الأطراف يواكبون هذه التفاعلات وقد يبنون عليها "سلباً وإيجاباً"

إن تساوق النقاط المشار إليها سابقاً مع الأفكار المطروحة (تعني المواءمة) التي يجب أن يأتيها المفاوض بقدر ما يأتيها المترجم في كل فريق، (كل ما أمكنه ذلك) وإن لم يستطيعا، فيمكن أن يكون للوجود وحيادية تعابير الوجه على سبيل المثال، الأثر والتأثير المناسب في مثل هذه الحالات، حتى تتطلي الموجبات المقدمة وتعطي مفاعيلها.