

العوامل المؤثرة على المفاوضات الدولية

Factors affecting international negotiations

د. ثالان جمال محمد

جامعة دهوك - كلية العلوم الإنسانية

alan.mohammed@uod.ac

تاريخ استلام البحث: ٢٠٢٥/٥/١ تاريخ قبول النشر: ٢٠٢٥/٨/٣

الملخص:

لقد أصبحت المفاوضات الدولية في العصر الحديث ميداناً هاماً من الميادين العلمية ذات التأثير في التعامل بين الدول أو المنظمات أو الجماعات أو الشعوب، نتيجة لازدياد حجم العلاقات والترابط بين أعضاء المجتمع الدولي على مختلف مستوياتها، وللمفاوضات أهمية كبيرة في الوصول إلى الاتفاق، وقد تستمر حتى بعد الوصول إلى هذا الاتفاق وتجري المفاوضات بين الدول إما لتحسين العلاقات بينهما أو لإزالة ما قد يحدث بينهما من منازعات، ومن خلال هذه الدراسة سنسعى لبيان تأثير المفاوضات الدولية بمجموعة من العوامل المتداخلة التي تؤثر على سيرها ونتائجها، ومن أهم هذه العوامل ما يتعلق بالشخص المفاوض وهو يشكل عنصراً مهماً في نجاح أو فشل العملية التفاوضية، حيث تؤثر قدراته الشخصية والذهنية ومهاراته في الإقناع والتواصل على مسار المفاوضات، وأيضاً العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية والتي هي وضوح الأهداف والمصالح والثقة بين أطراف النزاع وكذلك حسن النية، وأخيراً تلعب البيئة الدولية دوراً فاعلاً في التأثير على المناخ التفاوضي، فعندما تعدم أجواء الاستقرار والتعاون الدولي يكون من الأسهل الوصول إلى الحل المقبول، أما في حالة التوترات والفوضى الإقليمية وتدخل الأطراف الخارجية فإن ذلك ينعكس سلباً على العملية التفاوضية.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، المنازعات الدولية، العوامل المؤثرة، شخصية المفاوض، تسوية

النزاعات، تحليل التفاوضي، البيئة الدولية.

Abstract:

Global negotiations have become a major part of our contemporary world, influencing the relations between nations, organizations, groups, or people. It is so because increasingly relationships and inter-connectedness between members of the global community are occurring at various levels. Negotiations are of very great importance in reaching agreements, and negotiations can even continue even after agreeing. Negotiations between states are either directed towards improving relations or settling disputes that may arise between them. In this study, we seek to establish how international negotiations, which are regulated by an interdependent system of factors determining their course and outcome, carry the consequences. Among the



most important factors is that related to the negotiator, who is central to whether the negotiation process is successful or not. Their cognitive and personal capacity and their proficiency with persuasion and communication influence the negotiation process. Further, factors related to the negotiation process itself, such as clarity of interest and goals, trust among parties, and good faith, are critical. Finally, the international setting functions positively in influencing the negotiation climate. If stability and international cooperation are the prevailing environment, it is easier to reach a satisfactory settlement. But where there is tension in different regions, instability, and intervention by external powers, the negotiation process gets affected negatively.

Keywords: Negotiations, International Disputes, Influential Factors, Negotiator's personality, Dispute settlement, Negotiation analysis, International Environment.

المقدمة

تعتبر المفاوضات من الوسائل التقليدية القديمة لحل النزاعات الدولية والداخلية وهي وسيلة تقتصر في اغلب الاحيان على أطراف النزاع أنفسهم او من خلال طرف ثالث آخر يجمع تلك الاطراف على طاولة المفاوضات كمسعى حميد، وتعتبر من المواضيع المهمة والواسعة في الحياة المعاصرة التي امتلكت تأثيرا كبيرا كممارسة حياته على مستوى الأفراد والمجموعات والجماعات وكذلك الدول التي بات لا غنى عنها في اوقات السلم والحرب من أجل حل النزاعات وتنظيم العلاقات تسيير الشؤون الدولية تحقيقا للمصلحة المشتركة لكافة أعضاء المجتمع الدولي. من الطبيعي أن تتأثر المفاوضات بعدة عوامل منها ما يرتبط بالجوانب الشخصية كالعوامل النفسية والوراثية، ومنها ما تفرضه طبيعة الظروف أو السياقات المختلفة السياسية والإقتصاد والإجتماعية أو الموقع الجغرافي. وفي المفاوضات بين الدول تبرز عوامل أخرى متصلة في شخصية الدولة نفسها بحيث تعكس سلوكياتها ومواقفها مع الدول الأخرى، بالإضافة إلى ذلك هناك عوامل خارجية تفرضها البيئة الدولية، بحيث تشكل هذه العوامل دوافع القبول بالعمليات التفاوضية أو دوافع الرفض والعزوف عنها. فعلى الصعيد العالمي تسعى بعض الدول ولا سيما الدول القوية والكبرى إلى تعزيز مواقفها التفاوضية من خلال الانضمام الى تحالفات استراتيجية أو عبر استعراض قوتها الاقتصادية والعسكرية، فتلجأ أحيانا إلى فرض التفاوض طبقاً إلى ذلك في حين هناك دول لا تمتلك مثل هذه القدرات فتلجأ إلى قبول المفاوضات وتوافق على الدخول فيها.

أهمية الدراسة: يمثل فهم العوامل المؤثرة على المفاوضات من الأمور الهامة في مختلف المجالات ومنها العلاقات الدولية، كونها تؤثر على عملية حل النزاعات، فالمفاوضات ليست مجرد اللجوء إلى طاولة الحوار وإبداء الآراء أو التنازل عن مواقف أو التثبيت فيها، بل هي عملية متغيرة تتأثر بالعديد من العوامل منها المتعلقة بشخصية المفاوضين والعملية التفاوضية والبيئة الدولية بمختلف سياقاتها.

مشكلة الدراسة: إن المفاوضات تمثل أداة رئيسية في حل النزاعات فيما بين الدول، لكن نجاحها لا يعتمد فقط على المهارات والقدرات التي تمتلكها كل دولة بل تتأثر بمجموعة من العوامل النفسية التابعة لشخصية المفاوضين وكذلك العوامل المتعلقة بالعملية التفاوضية والبيئة الدولية وسياقاتها المختلفة، فهذه العوامل المعقدة بطبيعتها إما أن تساهم في تقريب وجهات النظر أو تؤدي إلى المزيد من التعقيد قد تشكل عائقاً كبيراً أمام الفشل في الوصول إلى حلول مستدامة.

أهداف الدراسة: تسعى هذه الدراسة الى تحقيق جملة من الأهداف مما يأتي: مفهوم المفاوضات الدولية ومن ضمنها أنواع وخصائص وأهمية المفاوضات الدولية، وكذلك عرض أهم العوامل التي تؤثر على العملية التفاوضية منها دور أداء المفاوضين ولباقتها ولباقتها في نجاح العملية التفاوضية والتوصل إلى الاتفاق، وبيان العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية، وأيضاً تحديد مدى تأثير البيئة الدولية على العملية التفاوضية.

فرضية الدراسة: تنطلق دراستنا من فرضية مفادها ان عملية المفاوضات تتأثر بمجموعة من العوامل تشمل على الجوانب الشخصية والبيئية والطبيعية مما ينعكس بشكل مباشر على مسار عمليات المفاوضات ونتائجها.

المنهجية الدراسة: إن هذه الدراسة تعتمد على المنهج التحليلي الوصفي بإعتباره المنهج الأنسب لتحليل طبيعة العوامل المؤثرة في المفاوضات من مختلف الجوانب، إذ يقوم هذا المنهج بوصف الظاهرة التفاوضية وتحليلها مع التركيز على تفسير كيفية تحليل العوامل المختلفة في مسارات التفاوض.

هيكلية الدراسة: تنقسم هذه الدراسة إلى مبحثين رئيسيين، يتناول المبحث الاول مفهوم المفاوضات الدولية، في حين يسلط المبحث الثاني الضوء على المحددات المؤثرة على العملية التفاوضية.

المبحث الأول: مفهوم المفاوضات الدولية

لفهم دور المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات الدولية، لا بد من التعرف على مفهوم هذه الأداة التقليدية الشائعة في مجال حل النزاعات، والتي تتخذ أشكالاً وأنواعاً متعددة. كما أن جذور المفاوضات تمتد عبر عصور مختلفة، بدءاً من العصور القديمة وصولاً إلى يومنا هذا، ما يجعل منها واحدة من أكثر الوسائل شيوعاً في تسوية المنازعات. عليه سنتناول في هذا المبحث تعريف المفاوضات الدولية وتحديد أنواعها في المطلب الاول، وسنعرض خصائص وأهمية المفاوضات الدولية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: تعريف المفاوضات الدولية وأنواعها

من أجل فهم مدلول المفاوضات بشكل دقيق لا بد من التطرق إلى مفهومه من الناحيتين اللغوية والاصطلاحية، وكذلك التطرق إلى أنواعه التي تستند إلى معايير مختلفة، سنخصص هذا المطلب لسرد التعاريف الفقهية المطروحة من جانب الفقه الدولي بشأن المفاوضات الدولية في الفرع الاول، وتحديد أنواعها في الفرع الثاني.



الفرع الأول: تعريف المفاوضات الدولية

تناولت المعاجم اللغوية العربية والاجنبية لفظ المفاوضات بعدة معاني، وأسهب الفقه القانوني والعلمي من جانبه في بيان مدلول المصطلح بتعاريف كثيرة تتقارب معظمها في الملامح العامة وتتحد بالجوهر والمضمون.

أولاً: المفاوضات لغةً: المفاوضات: جمع مفاوضة مصدر فاوض وتعني رد كل طرف ما عنده الى صاحبه ويراد بها المساواة والمشاركة والمجاراة في الامر، وفوض اليه الامر أي رده وسلمه إليه وصيره له وجعله الحاكم فيه ومنها يقال فوضت أمري الى الله أي رددته اليه سبحانه وتعالى وتوكلت عليه، وفي المال فتعني شاركه فيه ^(١) في الحقيقة وردت كلمة مفاوضة في معاجم اللغة العربية ^(٢). بمعاني تتباعد عن المعنى الاصطلاحي والتي بها تبادل الرأي والتشاور مع ذوي الشأن بغية الوصول الى تسوية أو اتفاق ما. وفي اللغة الانكليزية يشار إلى المفاوضات بمصطلح وهو مصطلح يستخدم للدلالة على عملية التفاوض بين طرفين أو أكثر، وهذا المصطلح مشتق في الأساس من كلمة negotiate الذي يستخدم للدلالة على قابلية الشخص للدخول في المفاوضة او المساومة negotiation ^(٣).

ثانياً: المفاوضات اصطلاحاً: تعرف المفاوضات على أنها تبادل للرأي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى تسوية للنزاع القائم بينهما ^(٤). وتم تعريفها كذلك بأنها تبادل للآراء بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي من أجل حل مسألة أو مشكلة ما ^(٥). يلاحظ على هذا التعريف بأنه انه يوسع من نطاق أشخاص التفاوض ليشمل جميع اشخاص القانون الدولي وليس فقط الدول والمنظمات الدولية. ويذهب جانب فقهي في بيان مدلول المفاوضات بأنها الحوار المنظم الذي يتم بين طرفين أو أكثر لهما شخصية قانونية محددة كاسلوب متفق عليه بينهما لحل الخلافات والمسائل الخلافية العالقة (موضوع النزاع) بهدف التوصل إلى حلول أو اتفاقات تعكس مصالح مشتركة لهما ^(٦). من جانب آخر عرفت المفاوضات بأنه بأحدى ادوات الدبلوماسية السياسية التي يدير بها السفراء والمبعوثون العلاقات الدولية بشكل عام ليشكل عمل رجل دبلوماسي بالدرجة الاولى ^(٧). وعرفها الفقيه (جيرهار فان غلان) أنها تبادل للآراء بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى تسوية سلمية لأي نزاع قائم بينهما ^(٨).

ومن خلال ما سبق عرضه من تعريفات لمصطلح المفاوضات يمكننا في ضوء ذلك تقديم تعريف مبسط لهذا المصطلح بأنه عملية حوار وتبادل الآراء ووجهات النظر تجري بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي حول موضوع قانوني أو سياسي أو اقتصادي.... الخ، لغرض الوصول إلى تسوية سلمية للنزاع بما يحقق المصالح المشتركة ويلبي مطالب الاطراف المفاوضة بصورة عادلة وثابتة ومنطقية.

الفرع الثاني: أنواع المفاوضات الدولية

تتخذ المفاوضات الدولية أنواع عديدة تبعاً للمعيار الذي تتصف على أساسه، والتي سوف نعرضها كما يأتي:

أولاً: المفاوضات الدولية إستناداً الى المعيار العددي: أستناداً إلى معيار عدد الاطراف المشاركة في التفاوض تنقسم المفاوضات إلى مفاوضات ثنائية وجماعية، إذ يقصد بالمفاوضات الثنائية بأنها تجري بين شخصين من أشخاص القانون الدولي بلقائهما على طاولة المفاوضات لحل النزاع القائم بينهما، وتمتاز بالبساطة والسهولة في إدارتها والسرعة في الاتصال دون قيود وتعقيدات ويكون اتخاذ القرارات فيها وتنفيذه أسهل وأسرع، نظراً لمحدودية الاطراف المفاوضة وربما التقارب والالتقاء في طبيعة المصالح موضوع النزاع^(٩). بعكس المفاوضات الجماعية أو (المتعددة الاطراف) التي لا تقتصر على طرفين متنازعين فقط بل تشترك أطراف أخرى ذات صلة بالنزاع تجري في العادة ضمن الية المنظمات أو المؤتمرات الدولية وتطور فيها النقاش حول مصالح دولية عامة تهم المجتمع الدولي بأسره، كحماية السلم والامن أو توحيد الجهود المبذولة والتعاون في قضايا سياسية أو إقتصادية متنوعة أو لأجل صياغة نصوص معاهدة أو إعلاناً دولياً... الخ^(١٠). ومن أمثلة المفاوضات الثنائية تلك التي جرت بين الصين وفيتنام حول ترسيم الحدود البحرية بينهما التي اسفرت في عام ٢٠٠٠ عن ابرام اتفاقية لحل النزاع القائم بشأنها. ومن أمثلة المفاوضات الجماعية تلك التي تنصب في جانب كبير منها على ابرام المعاهدات العامة والشارعة، كالمفاوضات التي جرت لوضع اتفاقية استخدام المجاري المائية في الاغراض غير الملاحية لسنة ١٩٩٧^(١١).

ثانياً: المفاوضات الدولية إستناداً الى معيار المدة الزمنية: تأسيساً على معيار المدة التي تستغرقها المفاوضات فإنها تصنف إلى مفاوضات دائمة ومؤقتة، إذ يقصد بالمفاوضات الدائمة بأنها تلك التي تشغل حيزاً زمنياً محدداً يستمر لفترة طويلة نسبياً، حيث تجري فيها عدة جلسات للتفاوض بصورة متتالية ودورية قد تمتد لشهور أو ربما لسنين وقد يحدث فيها انقطاع وقتي ومن ثم تستأنف مرة أخرى من جديد^(١٢). ومن أمثلتها المفاوضات الإسرائيلية-ال فلسطينية الطويلة الأمد، وأيضاً المفاوضات بين إيران ومجموعة (١+٥) حول الملف النووي الإيراني^(١٣). أما المفاوضات المؤقتة والتي تعرف بالمفاوضات المكونية بأنها تلك التي تجري في فترة زمنية قصيرة بهدف التوصل إلى حل لمشكلة معينة وقائمة، حيث تعتمد على سلسلة من الزيارات القصيرة الأمد والمتابعة والمكثفة التي يقوم بها رؤساء الدول أو الحكومات أو وزراء الخارجية، وتمتاز الحلول التي تتوصل إليها هذا النوع من المفاوضات بأنها حلول جزئية تقوم على تفكيك النزاع بشكل جزئي ويعاب على هذا النوع من المفاوضات أن المفاوضين لا يمتلكون مهارات وقدرات عالية وفهم للتفاصيل الدقيقة للنزاع، لكونها تجري من قبل سياسيين وليس مفاوضين محترفين^(١٤). ومن الامثلة الحديثة على هذا النوع من المفاوضات اتفاق وقف إطلاق النار بين حركة حماس وإسرائيل الذي تم برعاية مشتركة من الولايات المتحدة الأمريكية ومصر وقطر، بهدف إنهاء الحرب الدائرة في قطاع غزة^(١٥).



يتضح لنا من خلال ما سبق أن المفاوضات الدائمة عادة ما تكون ذات صبغة إيجابية وتحاول أن تحل النزاع من جذوره بشكل دائم وتستهدف زائدة تحذف النزاعات المعقدة والصعبة التي تحتاج إلى نفس طويل في عملية إجرائها على عكس المفاوضات المؤقتة التي تركز على الحلول الجزئية زائدة تحذف وتمتاز بالسرعة وتكون المعالجات المطروحة ذات طبيعة آنية مؤقتة، ويعود ذلك إلى طبيعة المواضيع المتفاوضة بشأنها التي غالباً ما تتخذ شكل صراع محدود وقتي وتقتصر على الطرفين المتفاوضين بشكل مباشر.

ثالثاً: المفاوضات الدولية إستناداً إلى معيار نطاق المواضيع أو القضايا: بناءً على هذا المعيار فإن المفاوضات تنقسم إلى مفاوضات شاملة ومفاوضات محدودة، بناءً على هذا المعيار فإن المفاوضات تنقسم إلى مفاوضات شاملة ومفاوضات محدودة فقصد بالمفاوضات الشاملة هي تلك التي يكون مواضيعها المتعددة الجوانب وتمتد تأثيرها لتشمل المجتمع الدولي قاطبة أو منطقة إقليمية معينة^(١٦). ومن أمثلتها المفاوضات الدولية التي تمت بخصوص إبرام قانون البحار في الفترة ما بين أعوام ١٩٧٢-١٩٨٢ وانتهت بإقرار اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار لعام ١٩٨٢^(١٧). أما المفاوضات المحدودة فهي التي تنصب على موضوع وأمر محدد كالتفاوض على المسائل التجارية أو الإقتصادية أو ما يتعلق برسم الحدود بين دولتين جارتين زائدة تحذف^(١٨). ومن أمثلتها المفاوضات بين ألمانيا وبولندا لحل الخلاف الحدودي بينهما بخصوص حدود ألمانيا الشرقية مع بولندا بعد إعلان الوحدة الألمانية والتي أسفرت عن إبرام المعاهدة الحدودية فيما بينهم عام ١٩٩٠.

يتبين لنا مما ذكر سالفاً أن شمولية أو جزئية المواضيع المطروحة في المفاوضات تعتمد على طبيعة الموضوع المتفاوض من أجله، فالنزاعات المعقدة لا يمكن تسويتها بالمفاوضات حصراً بل لابد من الاستعانة بوسائل أخرى منها، كالتحكيم أو إحالة القضية إلى محكمة العدل الدولية أو الاستعانة بالمنظمات الدولية، بعكس النزاعات البسيطة أو غير المعقدة حيث يمكن ان يتم تسويتها بشكل كامل عبر المفاوضات دون الحاجة إلى استخدام وسيلة أو سلوك سبيل آخر.

رابعاً: المفاوضات الدولية إستناداً إلى معيار الشروط المسبقة: حيث يقصد بالمفاوضات غير المشروطة تلك التي تتم بدون شرط أو قيد سابق بمجرد قبول الأطراف الدعوى للتفاوض حيث يتم البدء بها والجلوس على مائدة التفاوض والخوض في تفاصيلها وهي الأصل في المفاوضات. إما المفاوضات المشروطة فهي التي يضع فيها أطرافها أو إحداها شروط معينة لأجل قبول التفاوض أو البدء بها أو استمرارها كأشترط الاعتراف بوضع سياسي معين أو وقف إجراء عسكري أو إعادة الأوضاع إلى ما كانت عليه قبل بدء النزاع وما إلى ذلك، ومن الأمثلة على ذلك أصرار فيتنام على وقف القصف الأمريكي كشرط للتفاوض مع الولايات المتحدة الأمريكية. وأيضاً أشترط رئيس وزراء إسرائيل الاسبق (مناحم بيغن) أن تجري المفاوضات مع مصر على مستوى القيادة كشرط مبدئي في مفاوضات كامب ديفيد التي جرت بين مصر وإسرائيل عام ١٩٧٧-١٩٧٨^(١٩).

من جانبنا نرى بأن ما يعيب المفاوضات التي يوضع فيها شرط سابق لإجرائها قد قد تسهم في عرقلة التفاوض ويضعف الحماس وفقدان الثقة بين الجانبين هذا اذا أبدى الطرف الآخر استعدادا على الدخول في التفاوض وفق هذا الشرط على عكس المفاوضات غير المشروطة التي تجري في جو من الثقة والانفتاح والايجابية لكل طرف تجاه الآخر.

خامساً: المفاوضات الدولية إستناداً إلى معيار القوة الإلزامية: وفق معيار القوة الإلزامية لإجراء التفاوض من عدمه، تتفرع إلى مفاوضات ملزمة وغير ملزمة. فالمفاوضات الملزمة هي تلك التي يلزم فيها الطرفان باللجوء إليها عند حدوث النزاع ما أو بعد حدوثه، وغالباً ما يكون ذلك وليد معاهدات سابقة، حيث تنص بعض الاتفاقيات على اللجوء إلى المفاوضات كوسيلة وحيدة لتسوية النزاع أو بالاشتراك مع وسائل أخرى، إما المفاوضات غير الملزمة فهي تلك المفاوضات التي لا يوجد فيها الزام قانوني أو لزوم اللجوء إليها بصفقتها وسيلة لتسوية النزاع القائم أما أن تكون الأطراف المتنازعة لم تتفق أصلاً على وسائل معينة لتسوية النزاع أو أنها اتفقت لكنها لم تضع التفاوض ضمن طرق التسوية المعتمدة لديها^(٢٠).

في الحقيقة تحتوي أغلب الاتفاقيات والمعاهدات الدولية (خصوصاً الشارعة منها) على نصوص تعالج مسائل التسوية عند الاختلاف في تفسير المعاهدة أو تطبيقها سواء على صعيد المعاهدات الثنائية أو الجماعية العامة فعلى سبيل المثال المادة (٢٧) من اتفاقية الأمم المتحدة للتنوع البيولوجي نصت إلى التفاوض لحل المنازعات التي تثور بشأنها كوسيلة أولية تتبعها وسائل أخرى متوالية عند أخفاقها^(٢١).

ونعتقد حسب وجهة نظرنا بأن المفاوضات الملزمة التي يتفق فيها الأطراف المتنازعة على وسيلة لحل النزاع (سواء كان بالتفاوض أو غيرها) وإن كان ذلك يخل من حيث الأساس بمبدأ حرية اختيار وسائل التسوية إلا أننا نجد نفسنا مؤيدين لفكرة الزامية وسيلة التسوية في خضم انتشار المنازعات وكثرتها على مستوى المجتمع الدولي وتباطئ الدول بحلها ومعالجتها مما يؤدي إلى توتر العلاقات في البيئة الدولية من جانب وإستحالة إجراء المفاوضات فضلاً عن تلاشي آثارها بمرور الزمن من جانب آخر.

المطلب الثاني: خصائص المفاوضات الدولية وأهميتها

نظراً لأهمية المفاوضات كونها من الوسائل التي يستخدمها الأطراف المتنازعة على المستوى الشخصي أو الداخلي أو الدولي في حل نزاعاتهم فقد أصبح لها أصول ومبادئ ونظريات لتشكل حقلاً فريداً قائماً بحد ذاته، ومن الطبيعي نتيجة لذلك أن تكتسب خصائص معينة تضي عليها طابعاً يحفظ لها ذاتيتها وخصوصيتها ويميزها عن غيرها من الوسائل كالوساطة والتحكيم. عليه سنتناول في هذا المطلب أبرز الخصائص التي تتميز بها المفاوضات في الفرع الأول، في حين سنخصص الفرع الثاني لبيان أهمية المفاوضات.



الفرع الأول: خصائص المفاوضات الدولية

تمتاز المفاوضات الدولية بجملة من الخصائص التي تميزها عن غيرها من الوسائل كالتحكيم والصلح والوساطة ومن أبرز هذه الخصائص ما يأتي:

أولاً: المفاوضات عملية اختيارية: تعتبر المفاوضات عملية اختيارية إرادية تقوم على الاقتناع التام للمفاوضين بأن الدخول فيها يحقق مكاسب لكل طرف ويعود بالنفع لجميع الأطراف دون إرغام أو إكراه أي أن للأطراف المتخاصمة الحرية الكاملة في اللجوء إليها من عدمه (٢٢).

ثانياً: المفاوضات عملية قائمة على الحوار المتبادل: المفاوضات عملية تبادلية حوارية تستند إلى الإعتماد المتبادل والتفاهم بين الطرفين المتفاوضين وعلى أساس من التوازن النسبي والعدل في مواقفهما، أي بمعنى أن الأطراف المشاركة في التفاوض تسعى قدر الإمكان إلى تحقيق نتيجة مقبولة للنزاع قيد النظر من قبلها، حيث يأمل كل طرف أن يتحرك الطرف المقابل باتجاه الموقف الذي يختاره بما يشمل ذلك تقديم التنازلات والتعديلات والبدائل على المواقف والأفكار (٢٣).

ثالثاً: المفاوضات عملية ديناميكية (متغيرة): تتسم المفاوضات بأنها عملية ديناميكية حركية متكاملة ومستمرة فهي ليست حدثاً طارئاً أو موقفاً عارضاً أو مأزقاً انياً يسعى المفاوض للخروج منها بأي وسيلة أو ثمن بل يحتاج إلى الممارسة المستمرة والدراسة المتأنية والخبرات المتراكمة والتنظيم الجيد والإعداد المدروس والمتابعة المستمرة والتقييم المتواصل (٢٤).

رابعاً: المفاوضات عملية قائمة على عنصر المرونة: تقتضي المفاوضات الناجحة مراعاة عنصر المرونة والمساومة المتوازنة وهذا ما يميزها عن غيرها من وسائل التسوية الأخرى المعروفة، حيث ينبغي أن يطلع كل طرف على رأي الطرف الآخر وينظر إليه بإيجابية وتفاعل بعيداً عن المشاحنات والنقاش الحاد أو استفزاز الطرف الثاني (٢٥). ولعل من أبرز العوامل التي تعطي المفاوضات المرونة والمناورة هي تعدد البدائل التي يستطيع كل جانب على حدة أو معاً طرحها والتفاوض بشأنها عند الاختلاف حول بعض التسويات والحلول التي تدفع زائدة تحذف إلى الجمود والتوقف (٢٦).

خامساً: المفاوضات عملية سرية: يراعي في المفاوضات اتخاذ جانب السرية ويفترض أن تجري في جو من الكتمان بعيداً عن التأثيرات الخارجية والمصالح الدولية التي قد تدفع بمسار المفاوضات باتجاه لا يخدم مصالح أي من الطرفين أو كليهما (٢٧). يبدو أن هذه الخاصية تعطي لها قدراً من الأهمية والفعالية إذا استخدمت واستغلت في الاتجاه الذي يخدم العملية التفاوضية مع الحذر من المبالغة فيها.

سادساً: المفاوضات عملية سريعة وسهلة اللجوء إليها: تترك خاصية السرعة التي تتميز بها المفاوضات من حيث إجراءات البدء والخصوص فيها وإنجازها بأن لها أثر كبير في معالجة القضايا المتنازع عليها، فسهولة وسرعة اللجوء إليها واستخدامها تؤدي إلى تسوية مبكرة للمشكلة بقصد تهدئة التوتر وإزالة عوامل الخلاف وإعادة العلاقات إلى وضعها الطبيعي قبل تفاقمها (٢٨). عليه نرى أن ميزة السرعة في اللجوء إلى التفاوض يخدم عملية السلام التي يهدف إليها كل طرف بقصد نزع فتيل الأزمة

قبل إشتدادها وتعقيد عواقبها بحيث يصعب عندئذ السيطرة عليها، لكن في الوقت نفسه لا نميل الى تأييد التعجيل اثناء التفاوض كي لا يغفل الجوانب المتفاوضة معالجة بعض الامور التي قد تبقى عالقة دون حل، وبالتالي تكون بذرة للخلاف والتنازع في المستقبل زائدة تحذف.

سابعاً: المفاوضات عملية شاملة: تمتاز المفاوضات بشمولية المواضيع المطروحة في إطار التفاوض إذ يشمل إطارها العام تقريباً كافة مواضيع القانون الدولي كتلك التي تتعلق بموضوع السيادة أو بأقليم الدولة أو بقانون المعادات الدولية، وتمتد أستخدمها الى كل انواع المنازعات بغض النظر عن طبيعتها السياسية أو القانونية^(٢٩).

ثامناً: المفاوضات عملية مكتوبة بلغة قانونية واضحة: أن كان الاصل عدم وجود شكل معين تتخذه المفاوضات حيث من الممكن أن تجري بصورة شفوية او كتابية الا انه أصبح من الثابت ان تدون جميع إجراءات التفاوض وما يصل اليها المفاوضين بصورة دقيقة ومفصلة ويراعي توخي الدقة واستخدام اللغة المناسبة المعتمدة للتفاوض منعاً لاي نزاع قد يثور في المستقبل بين الطرفين بسبب مشاكل تصاحب استعمال اللغة او ترجمتها. وبذلك فإنه إذا كان التفاوض يجري في الغالب بصورة شفوية الا ان إجراءاتها وتفاصيلها وجزئياتها وكل ما يتصل بعملية التفاوض بما في ذلك الاتفاق الذي يتوصل اليه الجانبان يتطلب ان يكون مدوناً ومكتوباً بلغة وصياغة قانونية واضحة وسلسلة^(٣٠). ولخاصية الحوار والمشفاهة والكتابة التي تتميز بها المفاوضات تعطيها مرونة عالية وإيجابية فاعلة، حيث يستطيع الطرفان التحوار في جو من الحرية وتبادل النقاش بمرونة وتشاور بسلاسة وهذوء ومن ثم تدوين ما توصلوا إليه.

تاسعاً: المفاوضات عملية معقدة قائمة على مواقف وسلوكيات الاطراف المتنازعة: ينتاب عملية التفاوض مواقف من التعقيد والغموض ترتبط بمجموعة من العوامل السابقة واللاحقة مثل هيكل العلاقات بين أطراف النزاع وشخصية المفاوضين وإدراكهم ودوافعهم وتحليلاتهم للقضايا قيد التفاوض ومدى الاهتمام بها والكيفية التي يريدون ان تكون عليها العلاقات في المستقبل وغيرها، وتعطي منظومة العوامل السابقة أو المعاصرة للتفاوض والمؤثرة بصورة مباشرة أو غير مباشرة على المفاوضات بعداً تضيفي على المفاوضات جانباً من التعقيد والغموض النسبي، حيث يرتبط حل هذا التعقيد على رغبات الأطراف المتفاوضة في التوصل إلى حل شامل وعادل وممنهج يزيل كل اللبس ويوضح المسائل والأمور المعقدة التي شكلت بذرة النزاع في حالة كون هذه العوامل سلبية التأثير إما إذا كانت إيجابية الاثر فلا شك أن ذلك سيخدم العملية التفاوضية ويعزز من فرص نجاحها^(٣١).

عاشراً: المفاوضات عملية شائعة لتسوية النزاعات: يعتبر التفاوض أفضل وأسهل وسيلة لتسوية المنازعات وأكثرها شيوعاً وأستخداماً ويفتح المجال امام التوصل إلى حلول ناجحة سريعة وفعالة سواء كانت المفاوضات تجري بشكل مباشر أو غير مباشر^(٣٢). نرى بان المفاوضات تأتي في مقدمة وسائل التسوية الدبلوماسية ويمكنها ان توظف الوسائل الدبلوماسية الأخرى لخدمة نجاح العملية عبر الاستعانة ببعضها كالتحقيق أو التوفيق بالإضافة إلى ذلك يمكن أن تكون بعض هذه الوسائل تمهيداً لها كالمساعي الحميدة والوساطة.



عليه ومن خلال ما سبق بيانه من خصائص ومزايا تتمتع بها المفاوضات يتضح لنا بأنها تعد من أيسر وأفضل الطرق التي يتم اللجوء إليها لتسوية المنازعات وتعد في الكثير من الاحيان الخيار الأول والمفضل الذي يلجأ إليه أطراف النزاع لفض نزاعاتهم والنهج الطبيعي الذي يسلكونه عند مواجهة النزاع في بدايته.

الفرع الثاني: أهمية المفاوضات الدولية

كسبت المفاوضات الدولية كنتيجة للمزايا التي ذكرناها أهمية كبيرة تتخلص بما يأتي:
أولاً: تعبر المفاوضات وسيلة وقائية وعلاجية للنزاع المنظور في ذات الوقت، حيث تلعب دوراً وقائياً كبيراً في منع وقوع النزاع واستفحاله، وإلى جانب ذلك تعد المفاوضات وسيلة علاجية عند بدء النزاع أو بعده في أي مرحلة كان حيث بالإمكان أن يتم اللجوء إليها لحل النزاع القائم وإصلاح الاضرار الناجمة عنه وتعتبر في حالة نجاحها خير ضمان للوصول إلى توافق بين المتفاوضين حول الوسائل المختلف حولها تبعاً لما يقوم به المتفاوض من حوارات ومناقشات وتبادل الأفكار وأيضاً عند فشلها يمكن الاستفادة من أخطاء الماضي ومعرفة نقاط الضعف والخلل والتصدي لها في أي مفاوضات مستقبلية^(٣٣).

ثانياً: تعد المفاوضات وسيلة مباشرة يتلقى فيها الطرفان وجهاً لوجه لحل أو تسوية نزاع معين، فهي تعطي فرصة للتلاقي وبحث المسائل ذات الاهتمام المشترك حتى لو جرت بصورة غير مباشرة ويكون فيها كل طرف عالماً بمطالب وأفكار الطرف الآخر وما يبغيه من عملية التفاوض والنوايا التي يحملها تجاه فكرة التفاوض ولا شك فأن فرصة الحوار والمواجهة بين الطرفين ستسهل نجاحها والوصول إلى حلول رضائية، لأنها تعكس رغبات وإرادات وقناعات المتفاوضين ونواياهم التي اعربو عنها في جو تفاوضي بناء وحر^(٣٤).

ثالثاً: أن صلاحية المفاوضات لكل أنواع المنازعات الدولية وشموليتها لجميع مواضيع القانون الدولي ذات الطابع السياسي والاقتصادي والاجتماعي والثقافي، بالإضافة إلى أختصارها للجهد والوقت واتسامها بالمرونة تجعل منها أنفع وانجح الوسائل التي يمكن للأطراف المتنازعة أن تستخدمها لحل النزاع، فكم من نزاعات امتدت لسنين طويلة وتركت وراءها ارثاً ثقيلاً وجدت نهايتها وحلها بالمفاوضات لتعد السبيل الافضل على المستوى الدولي وحتى الشخصي للوصول إلى النتائج المنطقية والمعالجات العادلة قد تعجز الوسائل الاخرى للتسوية الوصول إليها^(٣٥). عليه تعد المفاوضات البديل الأكثر نجاحاً والابسط استخداماً عند معالجة الأزمات في أي مرحلة كانت عليها أو عند نفاذ الأساليب الأخرى للتسوية كبديل عن الحرب واستخدام القوة بشكا عام^(٣٦).

رابعاً: تعطي المفاوضات أهمية خاصة وتأثير فعال بالمقارنة مع الوسائل الاخرى كالوسائل القضائية^(٣٧). والتي تستند على أسس قانونية كالتحكيم والمحاكم الدولية.

خامساً: تعمل المفاوضات على إدامة الصلات وتعزيز التعاون المستمر بين أطرافها من خلال الإبقاء على التعامل والتواصل الدائم بينهما، حيث تأتي المفاوضات نتيجة للتنازع والتخاصم الناجم بدوره عن عدم قدرة أي طرف على فرض حل بإرادة المنفردة واقتناعه بأن الحوار والتفاهم هو الوسيلة الأكثر

فعالية والاقوى تأثيراً لتسوية النزاع، ولهذا تعتبر المفاوضات أداة الدبلوماسية الاولى لتنظيم العلاقات بين الجماعة الدولية والإدارة الأزمت وحل القضايا الشائكة واتخاذ المواقف تجاهها نظراً لحاجتها الماسة للاتصال والتحاور والتنسيق والترابط بين ومع أطراف الأزمة أو الصراع^(٣٨).

سادساً: تسهم المفاوضات في خلق مناخ للتهدة بين الأطراف المعنية وتعمل على ترطيب الأجواء التي عكرها النزاع القائم وتحد من التوترات والمشاحنات التي تصيب العلاقات الدولية لتعود الفائدة في النهاية ليس على أطراف النزاع المفاوض من أجله فحسب بل إلى عموم المنطقة التي شهدتها والمجتمع الدولي بأسره خصوصاً إذا كان النزاع من نوع النزاعات الكبيرة الاستراتيجية العميقة الاثر والتأثير حيث يتنفس العالم ومنطقة الصراع خاصة الصعداء عند قبول طرفيه مبدأ المفاوضات او جلوسهم على مائدة واحدة أو اتفاقهم على أرضية مشتركة بعد أن كان النزاع يوجي بشبح صراع دامي أو حرب طويلة^(٣٩). ويبدو أن هذا العامل هو السبب وراء جعل ميثاق الأمم المتحدة المفاوضات في مقدمة الوسائل الودية للتسوية في صدر المادة (١/٣٣).

وفي النهاية يتضح لنا من خلال دراسة المزايا أو الخصائص التي تتصف بها المفاوضات التي مررنا عليها في الفرع السابق أنها تشكل بدورها الأساس لأهميتها في ميدان القانون الدولي والعلاقات الدولية والتي أصبحت أداة رئيسية لا غنى للجماعة الدولية عنها تستخدمها لحل المنازعات القائمة بشكل رئيسي وإدارة دفة المصالح والعلاقات بين الاشخاص الدوليين خصوصاً مع تزايد وتطور وسائل الاتصال وانتشار التكنولوجيا واتساع وتشابك الروابط الاقتصادية والتجارية بفعل العولمة وتعدد المشاكل الدولية وتأزمها وشدة الترابط والتداخل في المصالح الدولية المتضاربة التي لم تعد تحتاج إلى وقت طويل لحسمها بل تتطلب السرعة والانجاز لتصفيتها ومعالجة اثارها مما يعزز ذلك من موقع المفاوضات كوسيلة أولية سريعة رخيصة نافعة لعملية للنزاعات وأكثر الطرق تفضيلاً وأستخداماً من قبل أطرافها.

المبحث الثاني: المحددات المؤثرة على العملية التفاوضية

لا توجد ولا تدور المفاوضات في فراغ وإنما تتأثر بمجموعة متشابكة من المحددات والعوامل منها ما يتصل بالمفاوضين أنفسهم ومنها ما يرتبط بالعملية التفاوضية وموضوع التفاوض واخرى خارجية تفرضها البيئة الدولية، كل هذه العوامل المتشعبة تلقي تأثيرها الكبير على مسارات التفاوض والنتيجة التي يتوصل إليها الجانبان ومدى نجاحها، انطلاقاً من ذلك سنعرض في هذا المبحث العوامل المرتبطة بشخصية المفاوضين في المطلب الاول، وسنبين العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية والبيئة الدولية في المطلب الثاني.

المطلب الأول: العوامل المرتبطة بشخصية المفاوضين

تعد شخصية المفاوض من العوامل الحاسمة التي تؤثر في سير ونتائج العملية التفاوضية، حيث تلعب صفاته الشخصية وأسلوبه دوراً كبيراً في تحقيق الأهداف المرجوة والوصول إلى اتفاقات فعالة. فالتفاوض ليس مجرد تبادل للمطالب والعروض، بل هو تفاعل ديناميكي يعتمد على مهارات المفاوض في الإقناع، والقدرة على التحليل، والمرونة في التعامل مع المواقف المختلفة. كما أن عوامل مثل الذكاء



العاطفي، والثقة بالنفس، والصبر، والمصادقية تسهم في بناء علاقات تفاوضية ناجحة تعزز فرص التوصل إلى حلول مرضية لجميع الأطراف. في هذا السياق، تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على أهم العوامل المرتبطة بشخصية المفاوضين وتأثيرها في نجاح المفاوضات، من خلال الفرعين التالي:

الفرع الأول: العوامل الشخصية للمفاوض الدولي

بما أن التفاوض سلوك إنساني في الأصل فإن شخصية المفاوض وأنماطها هي أحد أهم العوامل التي تملك تأثيراً جماً وبالغاً على سير المفاوضات، والتي بدورها تتأثر بعوامل أخرى عديدة مثل جنس المفاوض وسنه ومستوى تعليمه وخبراته المكتسبة وحالته النفسية وأنماط شخصية فمثلاً هناك الشخصية المسيطرة التي تتصف بالميل نحو الهيمنة والتسلط ورفض مبدأ القبول بالهزيمة والحب وتتمتع بدرجة عالية من الود والإخلاص والصدق وتأخذ بالنصائح وتقبل الآراء المعارضة وتنبذ العنف والصراع. وهناك الشخصية المستقلة التي تبتعد عن تأثيرات العواطف والتفاعل الاجتماعي وتفضل الموضوعية والواقعية في تعاملها مع المفاوض المقابل وتعتمد على الحجج والبراهين وتتعامل مع الحقائق والأرقام والبيانات ولا تعباً بالموقف الذي عليه الطرف المقابل. وبالنتيجة فإن الموقف التفاوضي يختلف تبعاً لذلك حسب نمط الشخصية التي عليها المفاوض ففي حالة الأولى تميل الشخصية المسيطرة إلى المساواة المجردة في كل القضايا المطروحة على طاولة التفاوض، في حين تلجأ الشخصية الثانية إلى أسلوب الحلول الوسطية وتقديم التنازلات للهروب من التوتر والمشاحنات، أما الشخصية المستقلة فأنها تستخدم العقل والتحليل والبحث ولا تؤمن بالحوار المتبادل^(٤٠) كشخصية كوفي عنان الذي يعد نموذجاً بارزاً للشخصية المستقلة في التفاوض الدولي، فقد عرف بقدرته على اتخاذ القرارات العقلانية مبنية على التحليل العميق للواقع كقضية الصراع في دارفور^(٤١).

تؤدي المهارات والقرارات التي يكتسبها المفاوض والتكتيك الذي يمارسه الدور الحيوي والفاعل في المفاوضات^(٤٢)، فذكاء المفاوض وحذاقته ولياقته وتسليحه بقوة الحجة والاقتناع ووضوح الرؤية لديه وتوافر الحس الوطني وتفضيل المصلحة العامة على الخاصة والثقة بالنفس والقدرة على التحمل؛ فضلاً عن تمييزه بالفطنة والحكمة والقدرة على جمع المعلومات من الطرف المفاوض ومعرفة مستوى ثقافته ومواطن القوة والضعف لديه^(٤٣) تؤثر بشكل أو آخر على مدى النجاح في المفاوضات. كذلك تلعب مراعاة بروتوكولات التفاوض بداية من أسلوب التحية والمجاملة وطريقة الجلوس ومراعاة قواعد الحديث والانتباه إلى الإشارات والحركات ونبرة الصوت.... فضلاً عن المعرفة الكبيرة باللغة والمفردات وامتلاك مكنون ثقافي واسع واستخدام تكنولوجيا التواصل والمحاكاة، ناهيك عن الاستعانة بالمرجمين والخبراء والفنيين والمتضلعين بالمسائل الدقيقة والفنية التي ينصب عليها موضوع التفاوض والتي تحتاج إلى دراية وخبرة لا تتوفر إلا عند المختصين وهنا يمكن الإشارة إلى دور ريتشارد هولبروك الذي قاد مفاوضات السلام في البوسنة والهرسك وتوصل إلى أبرام اتفاقية دايتون عام ١٩٩٥ بعد حرب دموية أودت بحياة أكثر من مئة ألف شخص^(٤٤).

الفرع الثاني: العوامل المهنية للمفاوض الدولي

كما أن وضع المفاوض المهني ومركز السلطة الرسمية التي يشغلها ومقدار النفوذ الذي يمتلكه تؤدي دوراً مهماً وتشغل حيزاً كبيراً أثناء المفاوضات يستطيع أن يوظفه لأحداث التأثير المطلوب في الطرف الآخر وعملية المفاوضات برمتها، فعندما تجري المفاوضات على مستوى القادة والزعماء خصوصاً إذا كان من بينهم شخصيات شهيرة مرموقة معروفة بنفوذها وشخصيتها المحببة حتماً ستختلف عنه حالة المفاوضين العاديين، وفي هذا الموضع يمكن بيان الدور الدبلوماسي الذي لعبه هنري كيسنجر في قضية حرب أكتوبر عام ١٩٧٣ ونجاحه في التوصل إلى اتفاق فض الاشتباكات ووقف الحرب بين مصر وإسرائيل عام ١٩٧٤.^(٤٥) وأيضاً فإن سلوكيات المفاوض تلقي هي الأخرى بتأثيرها على اجواء المفاوضات فتجذب أسلوب الخداع والمراوغة والابتزاز وإثارة المفاوض المقابل أو توتير الاجواء عبر تسريب بيانات خاطئة عن موقفه ولجؤه إلى الكذب والالتفاف في محاولة لأبتزاز الطرف الثاني وغيرها....، كل هذه العوامل التي تتصل بذاتية المفاوضين وشخصياتهم تؤدي دورها في أنجاح العملية التفاوضية من أجل حل النزاع أو إبرام اتفاق دولي يعود فائدته على جميع الاطراف المشاركة^(٤٦)

المطلب الثاني: العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية والبيئة الدولية

تعد العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية من المحددات الأساسية لنجاح أو فشل المفاوضات، خاصة في السياق الدولي، حيث تتفاعل هذه العوامل مع البيئة الخارجية، فتتأثر بها وتؤثر فيها، مما ينعكس مباشرة على طبيعة العلاقات الدولية ومساراتها. وعليه سنتطرق الى العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية والبيئة الدولية في الفرعين وذلك الاتي:

الفرع الأول: العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية

ترتبط هذه العوامل بمجرى المفاوضات وسيرها حتى نهايتها وتؤثر بشكل أو بآخر على المركز التفاوضي لكل طرف وتتلخص فيما يلي:

١. يعتبر شكل وعقيدة الدولة وأيدولوجية نظامها السياسي مرتكزاً تستند عليه الدولة المفاوضة أثناء التفاوض وتعمل جاهدة حتى لا تتجاوز ضمن سياق العام لمسار المفاوضات لأنه يمثل لها خطاً احمر، وهذا ما نلاحظه على وجه الخصوص في المفاوضات المعقدة التي تستغرق وقت طويل وجولات عديدة متعاقبة قد لا تنتهي بنتيجة إيجابية شاملة، كالذي يجري في المفاوضات الاسرائيلية-الفلسطينية التي لا زال تبني الجانب الاسرائيلي عقيدة التوسعية والاستيطانية التي تقوم على احتلال الاراضي وغصبها من ساكنيها ورفض حل المشاكل الرئيسية العالقة كمشكلة اللاجئين والمياه وحقوق العودة وغيرها استناداً إلى خلفيات دينية سياسية اجتماعية واقتصادية معروفة مما يقوض باستمرار أي مفاوضات تجري بين الطرفين التي تنتهي في كل مرة الى طريق مسدود (٤٧).

٢. تلقي نوع وشكل العلاقة السائدة بين الطرفين المفاوضين بظلالها الكثيفة على الجو الذي يسود المفاوضات ويأتي هذا العامل في مقدمة العوامل المؤثرة على مسار التفاوضي، فالمفاوضات التي تجري



بين دول تربط بعلاقات صداقة ووثام تختلف عن نظريتها التي تشهد عداء وصراع وتنافس مستمر، وفي الحالتين هناك تفرقة بين حالة التعاون والصداقة الوثيقة الممتدة لسنين عديدة وتستند الى تاريخ طويل من العلاقات الحميمة وبين حالة الصداقة المؤقتة العابرة، وأيضاً في حالة العداء هناك فرق بين حالة التخاصم والتنازع المستمر لأمد طويل أو حالة العداء العابر الوقتي، عليه ولا شك بأن مسيرة التفاوض ونتيجتها يتأثران بشكل وطبيعة العلاقة المذكورة فنجد في الحالة الاولى تكون المفاوضات سلسلة وبناء سهلة؛ وتثمر نتائج إيجابية تدوم لفترات طويلة على عكس الثانية حيث يسودها التوتر والتشاحن وتصعب وتطول وقد تتعثر وربما يصاحبها الفشل ويكون فيها كل طرف متشدداً في موقفه؛ وهي أن نجحت توصل الجانبان فيها إلى اتفاق فعالاً ما يكون وقتياً سرعان ما ينفطر عقده أمام أي مشكلة جديدة تبرز على السطح (٤٨). تبعاً لذلك فان المفاوضات يتأثر بشكل عام بنوع وطبيعة العلاقات والنزاعات والتاريخ الذي يربطه مع الطرف الثاني التي تفرض وجودها على طاوله التفاوض وتكون محل اعتبار من قبله (٤٩). وفي هذا المجال يمكن ذكر أزمة قطر مع بعض الدول العربية وعلى رأسهم السعودية في عام ٢٠١٧ والتي تعتبر من الأزمات الدبلوماسية الخليجية الشائكة منذ تأسيس مجلس التعاون الخليجي، وقد تم حلها بجهود أطراف محايدة عن طريق الوساطة والتفاوض غير المباشر (٥٠).

٣. تترك شخصية الدول المتفاوضة وميزان القوى الذي تملكه أثراً بالغاً على المفاوضات الجارية بينهم، فمجموعة العناصر التي تملكها الدولة وتتفرد بها تعطي قوة دافعة في التفاوض لصالحها تتمثل بالموقع الجغرافي وعدد السكان وعاداتها وتقاليدها وقوتها الاقتصادية والعسكرية ومقدار تجانس العرقي وتاريخ البلاد ومستوى التقدم في مجالات الحياة المختلفة والثروات التي تملكها ودرجة الاستقرار السياسي والتطور الديمقراطي لديها وسجلها في مجال الحقوق الانسان... الخ، ولا شك فإن هذه العناصر وغيرها تؤثر بشكل أو بآخر على موازين القوى لكل من الطرفين تجعلها تتساوي فيها أو تميل لصالح طرف على آخر، فمثلاً حجم القوة التي يمتلكها كل جانب خصوصاً السياسية والعسكرية والاقتصادية تعزز موقفه التفاوضي وتجعل النتيجة الناجمة عنها وديمومتها رهناً لها، فعندما تتفاوض دولتان متوازنتان بالقوة والمركز لا شك أن مفاوضاتهما تمتاز بالندية تزيج المشكلات التي تقف عائقاً في سبيلها وتجعلها سهلة وموضوعية وتصل إلى نتائج المنطقية عادلة متوازنة تتجنب قدر الامكان الصراع المسلح، على عكس المفاوضات الدائرة بين دولة ذات مركز قوي وأخرى ضعيفة حيث تكون علاقتهما غير متكافئة ويسودها طابع الإملاء والفرض من الطرف القوي باتجاه الضعيف الذي يعجز عن الحركة والمناورة، كمفاوضات البرامج النووي الإيراني مع مجموعة الدول الكبرى الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا وفرنسا وروسيا والصين (٥١) (١+٥).

٤. لا شك أن التحضير للتفاوض وتوفير الجدية والإرادة الحقيقية ومراعاة مبدأ حسن النية تشكل هي الاخرى عوامل نجاح رئيسية للمفاوضات بشكل خاص - وسبل التسوية الاخرى بشكل عام - (٥٢)، فالأعداد الجيد لجدول اعمال المواضيع المطروحة ومراعاة التنظيم والتنسيق للنقاط التي تجري بشأنها التفاوض وتوفير البيانات والمعلومات الرئيسية المؤكدة وسهولة الاتصال والرجوع الى الجهات التي يمثلها

كل طرف، ناهيك عن توفير مبدأ حسن النية وعدم التشكيك بالطرف الثاني ووجود إدارة مشتركة قوية ورغبة حقيقية لكل منهما تحرص على تدعيم العلاقات واستدامتها، كل هذه العوامل ستجعل من المفاوضات تجري في جو يسوده الثقة المتبادلة وتجد ارضية مشتركة خصبة للتفاهم تدفع بها نحو التوصل إلى حلول متوازنة مثمرة فاعلة (٥٣). والنموذج الأبرز على ذلك مفاوضات ترسيم الحدود البحرية بين مصر واليونان عام ٢٠٢٠ وأجريت هذه المفاوضات في اجواء هادئة وغير عدائية تسودها احترام متبادل حتى وصلت الى الاتفاق بين الدولتين في نفس العام (٥٤).

٥. يظهر تأثير عامل طبيعة النزاع محل التفاوض ومدى ثقله واهميته الاستراتيجية بالنسبة لكل طرف من أطراف التفاوض الدولي، وهذا يرتبط بدوره بالمصلحة التي يمسه النزاع القائم والاهداف المبتغاة من وراء التفاوض والتي يفترض أن تكون متوازنة ومتناسبة ومتسقة مع مبدأ التعاون والمنفعة المتبادلة. فقد يمس موضوع النزاع مصلحة إستراتيجية للدولة المفاوضة كان يكون مرتبط بمكانتها أو بمواردها التي تعتمد عليها أو انها تهدف من وراء المفاوضات الى تحقيق اهداف قومية اساسية لها تتعلق بوجودها وامنها كبناء تحالف أو قرار معاهدة مصيرية... الخ، عليه فأن المفاوضات التي تنصب على نزاع يتعلق بموضوع سيادي ومصيري ستكون أكثر صعوبة وتعقيداً، كالمفاوضات العراقية الامريكية بشأن سحب القوات الأمريكية في العراق، من حالة المفاوضات الدائرة حول قضايا ونزاعات أقل أهمية وتأثيراً وترتبط بمصالح ثانوية محدودة (٥٥).

٦. تؤثر وضع الدولة السياسي ومدى استقرارها الامني الداخلي والية صنع القرار السياسي فيها على أجواء المفاوضات، ويلعب المناخ الديمقراطي السائد فيها وموقف الرأي العام الداخلي الدور الحيوي في تعزيز مواقفها في العملية التفاوضية برمتها، فالدولة التي تكثر فيها النزاعات المسلحة والمشاكل الداخلية سيكون وضعها أثناء التفاوض مختلف بالتأكيد عن الدولة التي تشهد استقراراً أمنياً وتتمتع بسلام وعلاقات طيبة مع جيرانها والرأي العام فيها متماسك يؤيد التفاوض باتجاه معين يتوافق مع مسارات المفاوضات أنفسهم، وفي هذا الصدد فان اشتراك الرأي العام الداخلي واطلاعه على مسار المفاوضات والخطوط العريضة العامة لها عبر تأثير الاحزاب السياسية ومنظمات المجتمع المدني والجمعيات المهنية... الخ (٥٦). يعطي المفاوضات قوة وتصميم حقيقي في الخارج اثناء التفاوض وحجة اقناع في وجه المعارضين أيضاً في الداخل مثل مفاوضات خروج بريطانيا من الاتحاد الاوروبي (بريكسيت) عام ٢٠١٦-٢٠٢٠.

ولا ننسى أن وضع الدولة الديمقراطي التي تستند إلى الإرادة الشعبية المعبر عنها في البرلمان المنتخب والطريقة التي يصنع فيها القرار السياسي لها تأثير كبير في المفاوضات وتختلف حالة هذه الدولة الديمقراطية عن حالة الدول ذات النظام الشمولي والدكتاتوري الذي يرجع للحاكم وحده صلاحية إصدار القرارات والأوامر والتوجيهات. حيث يجد المفاوض نفسه في الحالة الاولى أمام قيود يفرضها عليه الرأي العام ومطالب وطنية يعبر عنها البرلمان المنتخب تلقي التأثير الكبير على إرادة المفاوض التي تعكس مصالح بلاده التي يمثلها، بينما في حالة الثانية فأن إرادة الدكتاتور تعد المصدر الرئيسي الذي



يستقي منه المفاوض موقفه وموقعه أثناء العملية التفاوضية والتي تعكس بدورها مصالحه الشخصية واهوائه المزاجية الذاتية وتجعل من المفاوضات نتائجها ذات طبيعة وقتية ترتبط بشخص الحكم وبقائه في السلطة على عكس حالة الدولة الديمقراطية حيث تكون مفاوضاتها والنتائج التي تسفر عنها أكثر ديمومة واستمرارية وثبات لكونها تستند إلى إرادة شعبية عامة^(٥٧).

الفرع الثاني: العوامل الخارجية المرتبطة بالبيئة الدولية

تملك الأوضاع الدولية السائدة وحجم الظروف والتوازنات التي تجري في المحيط الدولي التأثير الكبير والبالغ على المفاوضين وأجواء التفاوض، فقد يساعد الوضع الدولي السائد دولة معينة على الدخول والانخراط في التفاوض ويعطي للجو التفاوضي الايجابية والمرونة بعكس الحال عندما تكون البيئة الدولية متوترة ومشحونة بالنزاعات والمواقف المتعارضة الصلبة فستعقد المفاوضات وتتصلب المواقف وتستعصي المنازعات عن الحل، فإجراء المفاوضات في حالة ظروف غير المستقرة فضلاً عن اتسامها بالصعوبة والتعقيد يكون هناك إمكانية لاستفادة طرف معين منها على حساب الطرف الآخر^(٥٨). وفي هذا الصدد لا يفوتنا أن نشير إلى دور المنظمات الدولية والجمعيات والمؤسسات الدولية في التشجيع على التفاوض والتأثير بشكل أو بآخر على المناخ الذي يسود المفاوضات^(٥٩)، حيث تدفع الضغوط الممارسة من قبلها الأطراف المتنازعة على انتهاج سبيل معين تفضله المنظمة أو تحث على التفاوض أو تدفع المفاوضين أنفسهم إلى التحلي بالمرونة وتقديم التنازلات المشتركة في سبيل الوصول إلى تسوية ودية متوازنة تبعد شبح الحرب أو الصرع المسلح^(٦٠). إذا كانت المفاوضات من الناحية القانونية تجري بين أطراف النزاع فقط دون تدخل أطراف خارجية، إلا أنها من الناحية الواقعية توجد أطراف أخرى (الخارجية) - غير أطراف التفاوض - تلعب دوراً في التأثير على العملية المفاوضات أو على نتائجها، خاصة إذا تشابكت المصالح بصورة أو بأخرى بين الوحدات الدولية. وهذا التأثير قد يكون إيجاباً أو سلباً على عملية التفاوضية، ويختلف حجم ومدى التأثير وفق تقدير أطراف التفاوض لمثل هذه العوامل ووضعها في اعتبارهم عند تحديد الموقف التفاوضي. ويبين دور الأطراف الخارجية وتأثيرها على العملية التفاوضية الدولية في السياقين: الأول تتمثل بالمساعي الحميدة أو الوساطة التي تقوم بها أطراف الخارجية دولاً أو منظمات أو شخصيات لها مكانة دولية، بهدف التمهيد لإجراء أو استمرار المفاوضات وتسهيل أدائها بين الأطراف المتنازعة وفي هذه الحالة قد يكون هذا التدخل لها التأثير إيجابي على عملية المفاوضات. وثانياً تتمثل بقيام أطراف دولية خارجية بالتأثير على سلوك التفاوضي لأطراف المفاوضات بهدف توجيه المفاوضات للوصول إلى نتائج تخدم مصالح هذه الأطراف الخارجية، أو بهدف منع الأطراف المتفاوضة من التوصل إلى اتفاق يتضمن تسوية النزاع. وهذا التدخل الخارجي يكون سلبياً على إجراء المفاوضات الدولية^(٦١). مثلما جرى في مفاوضات السلام في سورية جنيف ٣ وتدخل أطراف خارجية، مما أدى إلى فشل هذه مؤتمر بسبب تدخلات الخارجية وتضارب مصالحها.

بالاستناد إلى ما سبق يمكن القول إجمالاً أن تأثير هذه العوامل على المفاوضات يتعدد ويتنوع من عدة جوانب فقد تقتصر على نطاق الدوافع التي تحفز الاطراف المتنازعة إلى التفاوض والدخول بها أو قد تشمل تأثيرها المواقف التفاوضي أثناء المفاوضات والأجواء العامة التي تسودها، ومن الممكن ان تشمل تأثيرها جميع مراحل المفاوضات منذ البداية وحتى النهاية. هذا وقد يكون تأثير هذه العوامل بشكل انفرادي منفصل كلاً على حدى أو مشتركاً بين بعضها أو قد يكون جماعياً حيث تشترك جميعها وينسب متفاوتة تختلف من عامل الى اخر قوة وضعفاً.

الخاتمة

بعد الإنتهاء من هذه الدراسة توصلنا إلى بعض الاستنتاجات والتوصيات والتي سندرجها وفقاً لما يأتي:
أولاً: الاستنتاجات:

- هناك جملة من الاستنتاجات التي تم التوصل إليها، ومن أبرزها ما يأتي:
 ١. تعتبر المفاوضات الدولية من الطرق الهامة في مجال التسوية السلمية للنزاعات بين الدول لما لها في الوقت الحاضر من مكانة مهمة في القانون الدولي، حيث تعتبر وسيلة تقليدية ممكن ان تلجأ اليها الدول لغرض تسوية منازعاتها.
 ٢. المفاوضات وسيلة وقائية وعلاجية لها اهمية خاصة لحل الخلافات ومنعها لوقوع النزاعات وما يترتب عليها من الكوارث والمأساة البشرية وفي نفس الوقت وسيلة علاجية حيث يمكن اللجوء اليها حتى عند أو بعد وقوع النزاع حيث بالإمكان ان يتم اللجوء إليها لحل النزاع القائم ومنع تفاقمها.
 ٣. تعتبر المفاوضات الدولية أكثر طرق التسوية السلمية مزجاً للطابع السياسي والطابع القانوني معاً بصورة متوازنة، حيث يغلب الطابع السياسي على الطابع القانوني في إجراءات المفاوضات بينما يكون الطابع القانوني هو الأكثر غلبة على الطابع السياسي في نتيجة المفاوضات.
 ٤. تعمل المفاوضات على تجنب الدول للجوء الى استخدام القوة العسكرية، وذلك من خلال مناقشة الآراء وتقريب وجهات النظر من قبل أطراف النزاع من اجل الوصول الى اتفاق او ضمان التوصل إلى حلول دائمة للنزاع القائم بين تلك الأطراف.
 ٥. إن عملية المفاوضات فيما بين الدول تتأثر بمجموعة من العوامل التي تشتمل على الجوانب الشخصية المرتبطة بشخصية المفاوضين، وكذلك على العوامل المرتبطة بالعملية التفاوضية والبيئة الدولية ما تتضمنه من تجاذبات ونزاعات واختلاف القيم والمصالح.
 ٦. تعد شخصية المفاوضين من العوامل الهامة والحاسمة التي تؤثر بشكل مباشر على العملية التفاوضية من خلال ما يمتلكون من صفات ومهارات شخصية لتحقيق الأهداف المرجوة، ناهيك عن المستوى التعليمي والعمر والخبرات النفسية والمركز الرسمي التي تعتبر هي الاخرى من بين العوامل الشخصية التي تؤثر على العملية برمتها.



٧. هناك عدة عوامل ترتبط بالعملية التفاوضية والتي لها بالغ الأثر على العملية التفاوضية والتي تتمثل بالجوانب الثقافية المتمثلة بالعقيدة والأيديولوجيا والنظام السياسي السائد، بالإضافة إلى العوامل التي تتعلق بالعلاقات السائدة بين طرفي المفاوضات، فالدول التي تمتلك أيديولوجيات متشابهة أو تتمتع العلاقة فيما بينها بالاحترام والود تجعل من عملية المفاوضات امراً أسهل مما لو كانت هناك اختلافات جوهرية متعارضة.

٨. تعمل الظروف الدولية ومدى وجود نزاعات عنيفة وتوترات وأزمات مختلفة تأثير كبير على عملية المفاوضات، مما يخلق جواً متصلباً من ناحية المواقف والسلوكيات، أما إذا كانت الظروف الدولية ملائمة فإن نجاح عملية التفاوض تكون أكبر وبالتالي الوصول إلى نتائج إيجابية.

ثانياً: التوصيات:

هناك جملة من التوصيات التي تم صياغتها عبر الدراسة، لعل من أبرزها ما يأتي:

١. نوصي بضرورة احاطة المفاوضات الدولية بالسرية التامة كونها تساهم في الاسراع للوصول الى حلول مرضية للأطراف المتنازعة، اذ ان عامل السرية يساعد على عدم تدخل اي طرف ثالث في المفاوضات القائمة بين طرفي النزاع.

٢. نوصي بضرورة ان يمتلك المفاوض مجموعة من الصفات مثل الذكاء والحنكة والصبر والحكمة وأن يكون لبقاً دبلوماسياً ومحل ثقة في الساحة الدولية وخاصة عندما يقوم بحل النزاع أو إدارة الازمة.

٣. نوصي بضرورة معرفة الشخص المفاوض متى يقدم تنازلات ومتى يحصل على التنازل من الطرف الآخر والوقوف على نقاط ضعفه والضغط عليه من اجل الوصول الى الاهداف التي يسعى الى تحقيقها من خلال المفاوضات الجارية.

٤. نوصي بضرورة التحضير المسبق للمفاوضات عبر جمع المعلومات وتحليلها للوقوف على أبرز المصالح او الاهداف التي يسعى المفاوض لتحقيقها.

٥. نوصي بضرورة إدخال الدورات التدريبية لإعداد القادة الذين سيقودون المفاوضات من اجل تطوير مهاراتهم وقدراتهم على حل النزاعات بفاعلية أكبر.

٦. تفعيل دور المحللين السياسيين ومراكز التحليل السياسي من أجل تقديم تحليلات علمية ودقيقة بناءً على نظريات دارجة في علم السياسة تساهم في دعم الجهود التي تبذل في المفاوضات.

(^١) ابن منظور، لسان العرب، ط ٣، المجلد ١١، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٤، ص ٢٣٩؛ الفيروز ابادي، قاموس المحيط، ط ٧، مؤسسة الرسالة، بيروت، ص ٦٥١.

(^٢) أن مصطلح المفاوضات دخل إلى اللغة العربية كمدلول اصطلاحي قانوني لأول مرة عندما عرّبت اتفاقيتي لاهاي للتسوية السلمية للمنازعات الدولية عام ١٨٩٩-١٩٠٧ وبشكل لا يتطابق مع المعنى اللغوي الشائع ويختلف عنه، وكذلك اشتقت من مصطلح التفويض لأن المفاوض ينبغي عليه أن يحمل تفويضاً من دولته تخوله التكلم باسمها وهي وثيقة رسمية تصدر من جهة عليا في الدولة التي ينتمي إليها، ويشاع استخدامها عادة في صيغة الجمع لا المفرد. ينظر: د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة جرش، المملكة الأردنية الهاشمية، عدد ٤، ٢٠١٢، ص ٩٤.

(^٣) Oxford Word power (English – English – Arabic), Second Edition, University Press, U.K, P517.

(^٤) د. سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط ١، دار الوائل للطباعة والنشر، الأردن، ٢٠٠٢، ص ٣٥٩. وفي هذا الصدد تعرف المنازعات على أنها خلاف بين دولتين على مسألة قانونية أو حادث معين أو تعارض في وجهات نظرهما القانونية أو مصالحهما. أو هي عدم الاتفاق بين أشخاص القانون الدولي حول مسألة من القانون أو الواقع يبدي فيها أحد الاطراف أدعاء بخصوص المسألة موضوع النزاع في الوقت التي يرفضها الطرف الآخر أو ينكرها. وتنقسم إلى منازعات سياسية وقانونية، حيث تنشأ الأولى عن طلب أحد أطراف النزاع تعديل وضع قائم تؤدي فيه المصالح الاستراتيجية والاقتصادية دوراً كبيراً في اندلاعه يتعذر معها تطبيق القواعد القانونية للتسوية وتكون غير صالحة لأن تنظر فيه محكمة، أما المنازعات القانونية تنشأ نتيجة عدم الاتفاق في وجهات النظر القانونية بعيداً عن المسائل السياسية. للمزيد ينظر: د. نبيل أحمد حلمي، التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٣، ص ٥٤؛ صفاء سمير إبراهيم، المنازعات الناجمة عن خلاف الدول وسبل تسويتها، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٢، ص ٧٢. ومن الجدير ذكره في هذا الصدد أن المادة (٣٦ / ٢) من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية عدت نماذج للمنازعات ذات طبيعة قانونية في معرض حديثها عن ولايتها الجبرية.

(^٥) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤، ص ١٦.

(^٦) د. نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، الأردن، ١٩٩٧، ص ١٣.

(^٧) صلاح الدين محمد عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، ط ١، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠١٢، ص ٤٢.

(^٨) جيرهارد فان غلان، القانون بين الأمم، ترجمه: عباس العمر، ج ٢، دار الافاق الجديدة، بيروت، ١٩٧٠، ص ٢٠٤.

(^٩) في هذا الصدد يمكن أن نميز بين نوعين آخرين من النزاعات وهي النزاعات الدولية التي يكون أطرافها الدول أو أشخاص القانون الدولي عامتاً والنزاعات الداخلية التي يكون أحد أطرافها أو كلاهما من أشخاص القانون الداخلي سواء كان أشخاصاً طبيعيين أو اعتبارية، وتخضع الأولى لقواعد القانون الدولي المعنية بالمفاوضات بينما تخضع الثانية للقواعد الداخلية ذات العلاقة.



- (١٠) أياد ياسين حسين، المفاوضات الدولية ودورها في حل المنازعات الدولية في إطار القانون الدولي، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة صلاح الدين، أربيل، ٢٠٠٨، ص ٤٥-٤٦.
- (١١) Ian Brownlie, The Peaceful Settlement of International Disputes-The Wang Taiya Lecture in Public International Law, Oxford University Press, UK, 2009, p.271.
- (١٢) د. نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ط١، دار اترك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠١٤، ص ٢٧١.
- (١٣) سنية الحسيني، العملية السلمية الفلسطينية الإسرائيلية بين مقاربتين متناقضتين، مجلة المستقبل العربي، تصدر عن مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد ٤٢٦، اب/ اغسطس، ٢٠١٤، ص ١١٧-١٢٣؛ د. رشيد عماره الزيدى ودانا محمد صالح، إستراتيجيات التفاوض الاوروبية - الإيرانية حول الراجح النووي الإيراني، مجلة القادسية للقانون والعلوم السياسية، تصدر عن كلية القانون، جامعة القادسية، المجلد ٢، عدد ٢، ٢٠٠٩، ص ٦٤ وما بعدها.
- (١٤) أياد ياسين حسين، مصدر سابق، ص ٤٠-٤١.
- (١٥) أبرز الفاعلين في مفاوضات وقف إطلاق النار في غزة، شبكة الجزيرة الاعلامية، ٢٠٢٥، الرابط www.aljazeera.net تاريخ اخر زيارة ٢٠٢٥/٣/٢.
- (١٦) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الاسلامية، مصدر سابق، ص ٣٥-٣٦.
- (١٧) أياد ياسين حسين، المصدر السابق، ص ٤١.
- (١٨) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر عن الجمعية المصرية للقانون الدولي، القاهرة، مجلد ٥٩، ٢٠٠٣، ص ١٣.
- (١٩) د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص ٢٥٠.
- (٢٠) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، مصدر سابق، ص ٣٩-٤٤؛ عمر أبو عبيدة الأمين، المفاوضات الدولية، مجلة جامعة الإمام المهدي للشرعية والقانون، تصدر عن جامعة الإمام المهدي، العدد ٢، ٢٠١٣، ص ٢٤٣-٢٤٥.
- (٢١) ينظر: المادة (٢٧) من اتفاقية الامم المتحدة للتنوع البيولوجي لسنة ١٩٩٢.
- (٢٢) د. ثامر كامل محمد، الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفاوضات، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان- الاردن، ٢٠٠٠، ص ٣١٧.
- (٢٣) د. ولاء علي البحيري، المفاوضات وإدارة الأزمات في التعامل الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٠، ص ٣٥.
- (٢٤) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزيمة، المدخل إلى فن المفاوضات، ط١، دار الحاد للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، ٢٠٠٦، ص ٣٥.

- (٢٥) د. صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، مكتبة مدبولي للنشر والتوزيع، ٢٠٠٦، ص ٣١؛ د. مفتاح عمر درباش، المنازعات الدولية وطرق تسويتها (دراسة وفق قواعد وأحكام الفقه والقانون الدولي)، ط ١، شركة المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ٢٠١٣، ص ٦٨.
- (٢٦) عبدالسلام جمعة زافود، إدارة الالتزامات الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، ط ١، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، ٢٠١٣، ص ١٣٦.
- (٢٧) د. صالح يحيى الشاعري، مصدر سابق، ص ٣١.
- (٢٨) ينظر: رواد غالب سليقة، إدارة الالتزامات الدولية في ظل النظام الأمن الجماعي، منشورات الحلبي الحقوقية، ط ١، ٢٠١٤، ص ٨٨.
- (٢٩) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية "دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية"، دار النهضة العربية القاهرة، ٢٠٠٥، ص ١٦.
- (٣٠) د. أحمد محمود جمعة، دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات الدولية، دار النهضة العربية، ٢٠١٢، ص ٤٤.
- (٣١) نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص ١٤٤.
- (٣٢) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ٩٠٦؛ د. جمال حواش، التفاوض في الالتزامات والمواقف الطارئة، دار الأترك للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٥، ص ٢٢.
- (٣٣) د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص ١٨٤.
- (٣٤) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، مصدر سابق، ص ٢٢.
- (٣٥) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزايمة، مصدر سابق، ص ٢٤-٢٥.
- (٣٦) د. ولاء علي البحيري، مصدر سابق، ص ١٢٢؛ د. محمد سعد أبو عامود، التفاوض الدولي، ط ١، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠١٠، ص ٩.
- (٣٧) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، مصدر سابق، ص ٢٣-٢٤.
- (٣٨) د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص ١٤٨-١٥١؛ د. أحمد عبدالكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣، ص ٥٢.
- (٣٩) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، مصدر سابق، ص ٢٢.
- (٤٠) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزايمة، مصدر سابق، ص ١٢٨-١٣١؛
- Jeremy Day, International Negotiations Trainers Notes, Cambridge University Press, UK, 2012, P.6-8.
- (٤١) [الأمين العام يقول إنه يتوقع ردا من حكومة السودان غدا بشأن قوة مختلطة لحفظ السلام في دارفور | أخبار الأمم المتحدة](https://www.iasj.net/iasj/journal/132/issues)
- (٤٢) ريتشارد لوكي وجيمس باترسون، كيف تكون مفاوضاً أفضل، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠١١، ص ٦٤.
- (٤٣) د. السيد أمين شلبي، في الدبلوماسية المعاصرة، ط ٢، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٧، ص ٢٠٨؛



Max H. Bazerman, et al, International Negotiations Cross- Cultural Communication Skills for International Business Executives, Special Report, by the program on Negotiation at Harvard Law School, Harvard University, WA. DC, U.S.A, 2012, p. 4-7.

(٤٤) د. أحمد محمود جمعة، مصدر سابق، ص ٤٩-٥٩؛ أحمد مختار الجمال، المفاوضات وإدارة الازمات، مجلة السياسة الدولية، تصدر عن مؤسسة الاهرام، القاهرة، عدد ١٠٧، ١٩٩٢، ص ٢٤٣؛ د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، ط٦، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، ٢٠٠٧، ص ٥٩٣.

(٤٥) د. محمد سعد أبو عامود، مصدر سابق، ص ٥٧؛ هبة عبد الستار، حرب أكتوبر ١٩٧٣ وصرع القوى العظمى "كيف هندس كيسنجر السياسة الخارجية الامريكية لحماية اسرائيل"، مجلة الاهرام، تصدر من مؤسسة الاهرام، القاهرة، العدد ٤٩٩٨٨، ٢٠٢٣.

(٤٦) د. أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر عن الجمعية المصرية للقانون الدولي، القاهرة، المجلد ٥٦، ٢٠٠٠، ص ٤٥.

(٤٧) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزايمة، مصدر سابق، ص ١٣٩.

(٤٨) د. محمد سعد أبو عامود، مصدر سابق، ص ٨٢-٨٨.

(49) Jeremy Day, op. cit., p. 21.

(٥٠) د. سليم كاطع علي، الازمة الخليجية - القطرية: الأبعاد والنتائج، مجلة كلية القانون والعلوم السياسية، تصدر من كلية القانون والعلوم السياسية، العدد ١١، ٢٠٢٤، ص ٣٥٨-٣٥٩.

(٥١) د. أحمد محمود جمعة، مصدر سابق، ص ٤٥-٤٧. ومن امثلتها المفاوضات التي دارت بين الولايات المتحدة الامريكية والعراق عام ٢٠٠٧-٢٠٠٨ لتنظيم وجود القوات الامريكية في العراق بعد انسحابها منه حيث تخللها ممارسة الضغوط والاملاءات من الجانب الامريكي على نظيره العراقي التي اثرت في النهاية في موقف الاخير واضعفت مطالبه خصوصاً انها جرت في فترة وجود قوات امريكية مرابضة على الاراضي العراقية، للمزيد حول ذلك ينظر: ليلي نقولا الرحباني، التدخل الدولي مفهوم في طور التبدل، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠١١، ص ١٢٩-١٣٠.

(52) Anne Peters, op. cit., p. 15.

(٥٣) د. أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، مصدر سابق، ص ٤٦-٤٧؛ د. مفتاح عمر درباش، مصدر سابق، ص ٦٨.

(٥٤) يمان دابقي، اتفاق ترسيم الحدود البحرية بين مصر واليونان الدوافع والانعكاسات على معادلة الطاقة شرق الاوسط، تحليل سياسي تصدر من مؤسسة البرق للسياسات والاستشارات، اسطنبول، عام ٢٠٢٠.

(٥٥) د. محمد سعد أبو عامود، التفاوض الدولي، مصدر سابق، ص ٩٨؛ د. مفتاح عمر درباش، المصدر السابق، ص ٦٨.

(56) Ethan A. Berghoff and Michael J. Fieweger and Thomas V.M. Linguanti and Other, The International Negotiations Handbook: Success Through Preparation, Strategy and Planning, The Public International Law & Policy Group and Baker & McKenzie, Chicago, U.S.A, 2007, P.37.

- (٥٧) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزايمة، مصدر سابق، ص ١٤١-١٤٢؛ عبد السلام جمعة زاقود، إدارة الالتزام الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، دار الزهران للنشر والتوزيع، الاردن، ٢٠١٣، ص ١٣٦.
- (٥٨) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزايمة، مصدر سابق، ص ١٤٢-١٤٣.
- (٥٩) Ethan A. Berghoff and Michael J. Fieweger and Thomas V.M. Linguanti and Other, op. cit., p.37.
- (٦٠) د. محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩١، ص ٢٦-٢٧؛ د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ٢٠٠٣، ص ٥١.
- (٦١) سنان عبدالله حسن الدعيس، دور المفاوضات في حل منازعات الحدودية الدولية دراسة تطبيقية لتسوية النزاع الحدودي بين اليمن والسعودية، رسالة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، القاهرة، ٢٠٠٩، ص ٢٧١-٢٧٢.

قائمة المصادر

أولاً: المعجم

- (١) ابن منظور، لسان العرب، ط ٣، المجلد ١١، دار صادر، بيروت، ٢٠٠٤.
- (٢) الفيروز ابادي، قاموس المحيط، ط ٧، مؤسسة الرسالة، بيروت.

ثانياً: الكتب:

- (1) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤.
- (2) -----، المفاوضات الدولية" دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية القاهرة، ٢٠٠٥.
- (3) د. أحمد محمود جمعة، دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات الدولية، دار النهضة العربية، ٢٠١٢.
- (4) د. أحمد عبدالكريم سلامة، النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات، ط ١، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٣.
- (٥) د. السيد أمين شلبي، في الدبلوماسية المعاصرة، ط ٢، عالم الكتب، القاهرة، ١٩٩٧.
- (٦) د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة جرش، المملكة الاردنية الهاشمية، عدد ٤، ٢٠١٢.
- (7) د. سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط ١، دار الوائل للطباعة والنشر، الاردن، ٢٠٠٢.
- (8) صفاء سمير إبراهيم، المنازعات الناجمة عن خلاف الدول وسبل تسويتها، ط ١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٢.



- (9) د. نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، الأردن، ١٩٩٧.
- (10) صلاح الدين محمد عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، ط١، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠١٢.
- (11) جيرهارد فان غلان، القانون بين الأمم، ترجمه: عباس العمر، ج٢، دار الافاق الجديدة، بيروت، ١٩٧٠.
- (12) د. نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ط١، دار اترك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠١٤.
- (13) د. ثامر كامل محمد، الدبلوماسية المعاصرة واستراتيجية إدارة المفاوضات، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان- الأردن، ٢٠٠٠.
- (١٤) د. ولاء علي البحيري، المفاوضات وإدارة الأزمات في التعامل الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٠.
- (15) د. محمود علي و د. محمد عوض الهزيمة، المدخل إلى فن المفاوضات، ط١، دار الحاد للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، ٢٠٠٦.
- (١٦) د. مفتاح عمر درباش، المنازعات الدولية وطرق تسويتها (دراسة وفق قواعد وأحكام الفقه والقانون الدولي)، ط١، شركة المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ٢٠١٣.
- (17) د. صالح يحيى الشاعر، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، مكتبة مديولي للنشر والتوزيع، ٢٠٠٦.
- (١٨) عبدالسلام جمعة زاقود، إدارة الازمات الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، ط١، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، ٢٠١٣.
- (١٩) رواد غالب سليقة، إدارة الازمات الدولية في ظل النظام الأمن الجماعي، منشورات الحلبي الحقوقية، ط١، ٢٠١٤.
- (20) د. صلاح الدين عامر، مقدمة لدراسة القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢.
- (21) د. جمال حواش، التفاوض في الازمات والمواقف الطارئة، دار الاترك للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٥.
- (22) د. محمد سعد أبو عامود، التفاوض الدولي، ط١، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، ٢٠١٠.
- (23) ريتشارد لوكي وجيمس باترسون، كيف تكون مفاوضاً أفضل، مكتبة جرير، السعودية، ٢٠١١.
- (٢٤) د. نبيل أحمد حلمي، التوفيق كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، ط١، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٣.
- (٢٥) د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، ط٦، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، ٢٠٠٧.
- (26) ليلي نقولا الرحباني، التدخل الدولي مفهوم في طور التبدل، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠١١.
- (٢٧) عبد السلام جمعة زاقود، إدارة الازمات الدولية في ظل النظام العالمي الجديد، دار الزهران للنشر والتوزيع، الأردن، ٢٠١٣.
- (28) د. محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩١.
- (29) -----، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ٢٠٠٣.

ثالثاً: الرسائل العلمية:

- (1) أياد ياسين حسين، المفاوضات الدولية ودورها في حل المنازعات الدولية في إطار القانون الدولي، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة صلاح الدين، اربيل، ٢٠٠٨.
- (2) سنان عبدالله حسن الدعيس، دور المفاوضات في حل منازعات الحدودية الدولية دراسة تطبيقية لتسوية النزاع الحدودي بين اليمن والسعودية، رسالة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، القاهرة، ٢٠٠٩.

رابعاً: البحوث المنشورة:

- (1) د. أحمد أبو الوفا، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر عن الجمعية المصرية للقانون الدولي، القاهرة، مجلد ٥٩، ٢٠٠٣.
- (2) د. أحمد عبد الكريم سلامة، النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر عن الجمعية المصرية للقانون الدولي، القاهرة، المجلد ٥٦، ٢٠٠٠.
- (3) أحمد مختار الجمال، المفاوضات وإدارة الأزمات، مجلة السياسة الدولية، تصدر عن مؤسسة الاهرام، القاهرة، عدد ١٠٧، ١٩٩٢.
- (4) سنية الحسيني، العملية السلمية الفلسطينية الإسرائيلية بين مقاربتين متناقضتين، مجلة المستقبل العربي، تصدر عن مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد ٤٢٦، اب/ اغسطس، ٢٠١٤.
- (5) د. سليم كاطع علي، الازمة الخليجية - القطرية: الأبعاد والنتائج، مجلة كلية القانون والعلوم السياسية، تصدر من كلية القانون والعلوم السياسية، العدد ١١، ٢٠٢٤.
- (6) عمر أبو عبدة الأمين، المفاوضات الدولية، مجلة جامعة الإمام المهدي للشرعة والقانون، تصدر عن جامعة الإمام المهدي، العدد ٢، ٢٠١٣.
- (٧) د. رشيد عماره الزيدى و دانا محمد صالح، إستراتيجيات التفاوض الاوروبية - الإيرانية حول الراج النووي الإيراني، مجلة القادسية للقانون والعلوم السياسية، تصدر عن كلية القانون، جامعة القادسية، المجلد ٢، عدد ٢، ٢٠٠٩.

خامساً: الاتفاقيات والمواثيق الدولية

- (1) اتفاقية الامم المتحدة للتنوع البيولوجي لسنة ١٩٩٢.
- (2) النظام الاساسي لمحكمة العدل الدولية لسنة ١٩٤٥.

سادساً: المواقع الالكترونية

- (١) أبرز الفاعلين في مفاوضات وقف إطلاق النار في غزة، شبكة الجزيرة الاعلامية، ٢٠٢٥، الرابط www.aljazeera.net
- (٢) يمان دابقي، اتفاق ترسيم الحدود البحرية بين مصر واليونان الدوافع والانعكاسات على معادلة الطاقة شرق الاوسط، تحليل سياسي تصدر من مؤسسة البرق للسياسات والاستشارات، اسطنبول، عام ٢٠٢٠.



سادساً: مصادر الاجنبية

- 1) Ethan A. Berghoff and Michael J. Fieweger and Thomas V.M. Linguanti and Other, The International Negotiations Handbook: Success Through Preparation, Strategy and Planning, The Public International Law & Policy Group and Baker & McKenzie, Chicago, U.S.A, 2007.
- 2) Jeremy Day, International Negotiations Trainers Notes, Cambridge University Press, UK, 2012.
- 3) Ian Brownlie, The Peaceful Settlement of International Disputes-The Wang Taiya Lecture in Public International Law, Oxford University Press, UK, 2009.
- 4) Max H. Bazerman and Iris Bohnet and Robert C. Bordone and other, International Negotiations Cross- Cultural Communication Skills for International Business Executives, Special Report, by the program on Negotiation at Harvard Law School, Harvard University, WA.DC, U. S. A, 2012..
- 5) Oxford Word power(English – English – Arabic), Second Edition, University Press, U.K.