
Received/Geliş 30 /4/2018	Article History Accepted/ Kabul 5 /6/2018	Available Online / Yayınlanma 10 /6/2018
--	--	---

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد . م. عمر حمد كردي

العراق / جامعة تكريت/ كلية الحقوق

الملخص

إن النزاع أو الخلاف هو الذي ينشأ بين شخصين أو أكثر أو بين فئتين أو حزبين أو كيانين، أو عائلتين، علي موضوع معين سواءً كان ذلك موضوعاً قانونياً أو بسبب وجود تعارض في المصالح، ويرتبط حل النزاعات الدولية بتحديد مفهوم النزاع وعلاقته بغيره من المفاهيم، كالصراع، التوتر، الأزمة، الحرب وأنه يبين عدم توازن يحتاج إلى تغيير من أجل الوصول إلى توازن جديد، كما أن النزاع ليس بالضرورة ظاهرة سلبية، فمن الممكن أن يكون شيء إيجابياً لأنه قد يكون محركاً للتغيير، تتخذ النزاعات أنواعاً متعددة، كالنزاعات الشخصية، العقائدية، القانونية، السياسية، الفنية ، والدولية، وتمثل طرق تسوية النزاعات الدولية في العديد من الطرق، كالطرق الدبلوماسية، والطرق السياسية، والتحكيم الدولي (وسيلة شبه قضائية) والتسوية القضائية، وتشكل الطرق السلمية "الدبلوماسية" أهم الطرق لحل النزاعات الدولية دون اللجوء إلى القوة أو الحرب، كالمفاوضات والمسامحة والوساطة والتوفيق والتحقيق.

Abstract

A dispute or dispute arises between two or more persons, between two groups, two parties, two entities, or two families, on a particular topic whether it is a legal matter or a conflict of interest. The resolution of international disputes is related to the definition of the conflict and its relation to other concepts, The conflict is not necessarily a negative phenomenon. It can be positive because it may be an engine of change. Conflicts take on many kinds, such as personal, ideological, political, Legal, political, technical, and international, IS international settlement of disputes in many ways, diplomacy such as roads, political roads, international arbitration (a means of quasi-judicial) judicial settlement, and is a peaceful means "diplomacy" the most important ways to resolve international conflicts without resorting to force or war, Kalmvaudhat, good offices, mediation, conciliation and investigation.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

المقدمة

النزاع أو الخلاف، هو الذي ينشأ بين شخصين أو أكثر، أو بين فئتين أو حزبين أو كيانين، أو عائلتين، علي موضوع معين سواء كان ذلك موضوعاً قانونياً أو بسبب وجود تعارض في المصالح، وتقوم الحالة الطبيعية للسياسة الخارجية للوحدات السياسية المختلفة، ومختلف الفواعل الدولية الأخرى في السياسة الدولية على طبيعة سلمية تعتمد في إعدادها على مفاهيم، وتصورات كالدبلوماسية، والتي تعتبر ذات أهمية في تحديدها، يفسر تطور الدبلوماسية وفق عقلانية زمنية، محددة بتطور العلاقات الدولية باعتبارها جزءاً من هذا الكل، وتعتبر مرحلة استقرار الإنسان في ظل جماعات بشرية، مرحلة أساسية من مراحل الفلسفة التنظيمية للإنسانية، إذ إن المرحلة الثانية مرتبطة باحتكاك الجماعات البشرية ببعضها البعض وإدراكها للقيم المشتركة وأحياناً التشابه أو للاختلاف، وأحياناً التناقض، والتي يمكن أن تكون سبباً للصراع والحرب.

أهمية البحث:

تكمن أهمية الدراسة في اظهار التفاوض بانه الطريقة الأهم من الطرق الدبلوماسية في حل النزاعات كونه يقوم على الاتصال المباشر بين الشخصين المتنازعين بغية تسوية النزاع القائم بينهما عن طريق اتفاق مباشر.

مشكلة البحث:

نحاول من خلال بحثنا هذا أن نبرز دور التفاوض بانه طريق لحل النزاعات بالوسائل القانونية الدبلوماسية المباشرة بين أطراف النزاع عن غيره من الوسائل القانونية الأخرى، المساعي الحميدة، الوساطة، التحقيق، التوفيق.

منهجية البحث:

نستخدم في بحثنا هذا المنهج الاستقرائي لبيان أهمية التفاوض كوسيلة من وسائل فض النزاعات بالوسائل القانونية التي تبناها القانون الدولي الدبلوماسي.

هيكلية البحث:

وعلى هذا الأساس، نشير إلى هذا الموضوع في المطالب والفروع التالية:

المطلب الأول: حل النزاعات الدولية

الفرع الأول: مفهوم النزاع وعلاقته بغيره من المفاهيم

الفرع الثاني: أنواع النزاع

المطلب الثاني: الطرق السلمية " الدبلوماسية " لحل النزاعات الدولية

الفرع الأول: المفاوضات

الفرع الثاني: المساعي الحميدة

الفرع الثالث: الوساطة

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

المطلب الثالث: الاتصال الفعال والتأثير في الآخرين

الفرع الأول: مفهوم ومشاكل الاتصال

الفرع الثاني: الحلول المقترحة لمشكلات الاتصال

المطلب الرابع: الحواجز التي تعيق تسوية النزاعات وفن التفاوض

الفرع الأول: الحواجز التي تعيق تسوية النزاعات

الفرع الثاني: فن التفاوض

الخاتمة: أولاً – الاستنتاجات، ثانياً – التوصيات.

المطلب الأول

حل النزاعات الدولية⁽¹⁾

يرتبط حل النزاعات الدولية بتحديد مفهوم النزاع وعلاقته بغيره من المفاهيم وهذا ما سوف نتناوله في الفرع الأول من مطلبنا هذا، أما في الفرع الثاني منه فأننا سوف نتناول الإشارة إلى أنواع النزاع، وفقاً لما يلي:

الفرع الأول

مفهوم النزاع وعلاقته بغيره من المفاهيم

أولاً: مفهوم النزاع: يعني النزاع، جزء من العلاقات البشرية، أي أن النزاع هو دليل علي وجود أزمة تفضي إلى خيارات، وأنه يبين عدم توازن يحتاج إلى تغيير من أجل الوصول إلى توازن جديد، إن النزاع ليس بالضرورة ظاهرة سلبية، كما أنه يمكن أن يكون شيء إيجابي لأنه قد يكون محرك للتغيير، وقد عرفت محكمة العدل الدولية، النزاع الدولي بأنه: " خلاف حول نقطة قانونية أو واقعية أو تناقض أو تعارض الآراء القانونية أو الواقعية أو المنافع بين دولتين " (2).

ثانياً: علاقة النزاع بغيره من المفاهيم

1 ينظر بخصوص النزاعات الدولية:

د. ماجد إبراهيم علي، قانون العلاقات الدولية، دراسة في إطار القانون الدولي والتعاون الدولي الأممي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة 2004 / 2005، ص 190 وما بعدها.

د. أحمد عبد الحميد عشوش، ود. عمر أبو بكر باخشوب، الوسيط في القانون الدولي العام، دراسة مقارنة مع الاهتمام بمواقف المملكة العربية السعودية، مؤسسة شباب الجامعة، الرياض، بدون سنة طبع، ص 120.

د. حسن الجلي، مبادئ الأمم المتحدة وخصائصها التنظيمية، معهد البحوث والدراسات، القاهرة 1970، ص 21

د. حامد سلطان، القانون الدولي العام وقت السلم، دار النهضة العربية، القاهرة 1946 ص 34.

2-د. عبد العزيز مخيمر عبد الهادي، القانون الدولي العام بلا مكان طبع، 1986، ص 26.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

للنزاع أهمية للترفة بينه وبين ما يشابه من مصطلحات:

1- الموقف عند عرض الأمر علي مجلس الأمن التابع لمنظمة الأمم المتحدة، إذ يجب علي الدولة التي تكون عضو في مجلس الأمن وتكون طرفاً في نزاع تمتع عن التصويت " حق الفيتو " علي القرارات التي قد تتخذ وفقاً لأحكام الفصل السادس من ميثاق الأمم المتحدة والمادة 52 من الميثاق (الفصل الثامن، حول التنظيمات الإقليمية) بيد أنها لا تلزم بذلك الامتناع إذا كانت طرفاً في موقف يؤدي إلى احتكاك دولي، فيما يتعلق بالنزاع والموقف، وبعبارة أخرى فإن النزاع يعني عدم توافق قصير الاجل وقابل للحل إذا استخدمت أدواته بشكل صحيح⁽³⁾ ،

2- الصراع: إذ إن الصراع عبارة عن مشاكل طويلة الأمد وعميقة الجذور تحتوي على قضايا تبدو للوهلة الأولى أنها غير قابلة للتفاوض وعصية بوجه كل الحلول والمقترحات لحلها، ويعرف الصراع بأنه: تنافس على القيم وعلى القوة والموارد، يكون الهدف فيه بين المتنافسين تحييد، أو تصفية، أو الإضرار بخصومهم، وكما يمكن أن يكون الصراع مادياً - استخدام الوسائل المادية - يمكن أن يكون معنوياً كالصراع الأيديولوجي، أو الحضاري.

3- التوتر: يشير إلى حالة عداة وتخوف وشكوك وتصور بتباين المصالح أو ربما الرغبة في السيطرة أو تحقيق الانتقام، غير أنه يبقى في هذا الإطار دون أن يتعداه ليشمل تعارضاً فعلياً وصریحاً وجهوداً متبادلة من الأطراف للتأثير علي بعضهم البعض، والتوتر حالة تسبق النزاع، وكثيراً ما رافقت انفجار الصراع.

4- الأزمة: هي مجموعة ظروف وأحداث مفاجئة تنطوي على تهديد واضح للوضع القائم لها انعكاسات هامة على النظام الدولي، توصف بأنها " حمي العلاقات الدولية "، والأزمة هي مرحلة أكثر تقدماً من التوتر فهي تهديد كبير ومفاجئ في وقت قصير.

5- الحرب : هي أعلى مستوى يمكن أن يبلغه النزاع ، إذ يصل الأطراف إلى درجة التصارم العسكري المباشر باستخدام مختلف أساليب الإكراه المادي⁽⁴⁾ .

3 ينظر:

د. صلاح الدين عامر، قانون التنظيم الدولي، ط 6، دار النهضة العربية القاهرة، 1998، ص 900 - 902.

د. محمد سامي عبد الحميد، التنظيم الدولي، الجماعة الدولية، الأمم المتحدة، ط 6، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 104 وما بعدها.

4 محمد محمد علي الفاخري، التسوية السلمية كوسيلة من وسائل حل الصراعات الدولية، دراسة حالة التسوية المصرية - الإسرائيلية، رسالة ماجستير، أكاديمية الدراسات العليا، بنغازي، 2008، ص 99 وما بعدها.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

الفرع الثاني

أنواع النزاع

أولاً: أنواع النزاع: بصفة عامة، ويشمل ما يلي:

1- النزاعات الشخصية: هذه الأنواع من النزاعات تظهر من خلال الطريقة التي ينظر أو يتعامل بها كل طرف مع الآخر، أي نزاع بين أشخاص يخفي تحته صراعات جوهرية.

2- النزاع حول الهوية: وتحدث هذه النزاعات عندما يشعر أحد الأطراف بأن جزءاً أساسياً من هويته قد أهينت أو أهملت، وهذه الأنواع من النزاعات تتكون على أساس الاختلافات الاثنية أو الدينية.

3- النزاعات العقائدية: وتنشأ هذه النزاعات عند محاولة أي جهة فرض قيمها أو نظمها العقائدية على جهة أخرى، وتتميز بالتطرف وضيق الأفق وإلغاء أي فسحة مشتركة بينهما.

وهذا السياق ينطبق على الدول أيضاً ، وإن كانت منازعات الدول تكون أشمل وأعمد من النزاع بين الأفراد ، حيث إن النزاعات الدولية قد تكون حول واقعة معينة أو موضوع قانوني أو تعارض في المصالح الاقتصادية أو السياسية أو العسكرية أو الأيديولوجية وتباين الحجج بشأنها وربما يتحول النزاع إلى حرب باردة⁽⁵⁾

ثانياً: النزاعات الدولية: جري الفقه والتعامل الدولي على التمييز بين ثلاث أنواع من المنازعات الدولية، وهي:

1- المنازعات القانونية: هذا النوع من المنازعات يصلح أن تنظر فيه محكمة دولية ، أو محكمة تحكيم، أو محكمة العدل الدولية التي تقضي طبقاً لقواعد القانون الدولي العام⁽⁶⁾.

2- المنازعات السياسية: هذا النوع من المنازعات لا يصلح أن تنظر فيه محكمة دولية، ويمكن الرجوع بشأنه إلى طرق التسوية السلمية الأخرى.

5 ينظر حول أنواع النزاعات:

د. مصطفى صايح، تصنيف النزاعات الدولية ، معلوماتي ، متاح على الشبكة الدولية الإنترنت : <http://arwah-topic5362motamarida.ahlamontada.com/t> - أحر زيارة في 2018/3/19.

د. جميل عودة، أنواع النزاعات وطرق حلها، النبأ المعلوماتية، متاح على الشبكة الدولية الإنترنت: 2008 / 6 / 21

6 . زهير عبد الكريم الحسيني " مفهوم النزاع القانوني في ضوء فتوى محكمة العدل الدولية في 26 / 4 / 1988 " المجلة المصرية للقانون الدولي مجلد 49، 1988 ص 33 - 36

وينظر:

د. فتحي جاد الله الحوشي، التفرقة بين النزاع السياسي والقانوني في القانون الدولي، رسالة دكتوراه، جامعة المنصورة 2007 ص 22 وما بعدها

د. صلاح الدين عامر مقدمه لدراسة القانون الدولي العام، ط 1، القاهرة 1995 ص 901 - 902

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

3- المنازعات الفنية : يتم تسوية هذا النوع من المنازعات عن طريق الوكالات والمنظمات المتخصصة التي تكون عادة ملمة بالمشكلات الفنية، ويمكن تصنيف مختلف طرق التسوية السلمية للمنازعات الدولية، كالطرق الدبلوماسية، والطرق السياسية، والتحكيم الدولي (وسيلة شبه قضائية)⁽⁷⁾.

المطلب الثاني

الطرق السلمية الدبلوماسية لحل النزاعات الدولية

يعني حل المنازعات الدولية بالطرق السلمية، عدم اللجوء إلى القوة أو الحرب. وقد أشارت معاهدة لاهاي لعام 1907 إلى ضرورة استخدام طرق التسوية الودية ذات الصبغة الدبلوماسية (كالمفاوضات والمساعي الحميدة والوساطة والتوفيق والتحقيق.. أو اللجوء إلى الطرق القضائية (بواسطة هيئات التحكيم أو محكمة العدل الدولية)، وقد فرض ميثاق الأمم المتحدة على الدول الأعضاء عرض كل نزاع أخفقت الدول في حله على مجلس الأمن، ونصت المادة الثانية (فقرة 3) من ميثاق الأمم المتحدة على أنه:

" يفض جميع أعضاء الهيئة منازعاتهم الدولية بالوسائل السلمية، على وجه لا يجعل السلم والأمن والعدل الدولي عرضة للخطر."

وخصص الفصل السادس (م 33 - 38) لترجمة هذا الالتزام فقد أوجبت المادة (33) " على المتنازعين في كل خلاف قد يؤدي استمراره إلى تهديد السلم والأمن الدوليين أن يسعوا إلى حله بآدي ذي بدء بطريق المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية واللجوء إلى المنظمات أو الاتفاقات الإقليمية أو غيرها من الوسائل السلمية."

وجاء في المادة (34) من الميثاق نفسه أن لمجلس الأمن أن يحقق في كل نزاع أو في كل حالة قد تؤدي إلى خلاف بين الدول، والفرق بين النزاع والحالة هو أنه في الأخيرة تهتم الدول بحادته دولية ليس لها مصلحة مباشرة في حلها⁽⁸⁾.

غير أن تجارب السنين، أثبتت أن الدول كثيراً ما تكيف الوصف القانوني للخلاف القائم علي نحو لا يجرمها من حق التصويت عليه، وهذا ما يحدث إذا ما صنف الخلاف على أنه نزاع

(م 27 / 3) من ميثاق الأمم المتحدة، كذلك يمكن للجمعية العامة أن تنظر في أي نزاع لا ينظر فيه مجلس الأمن فعلاً وتصدر توصياتها بشأنه، يبقى الفرق في أن قرارات مجلس الأمن ملزمة، علي عكس توصيات الجمعية العامة فهي، في رأي جمهور الفقهاء، تحمل قوة التوصيات ليس إلا، ومن جهة أخرى ومنذ أن تسلم الأمين العام الأسبق داغ همرشولد مهام الأمانة العامة للأمم المتحدة ازدادت أهمية هذا

7. د. عبد الله الأشعل، القانون الدولي المعاصر، قضايا نظرية وتطبيقية، ط 1 دار النهضة العربية، القاهرة 1997 ص 56 - 57.

د. ابراهيم محمد العناني، اللجوء إلى التحكيم الدولي، ط 1، دار الفكر العربي، القاهرة 1973 ص 115.

د. حسام حسن حسان، الجدار العازل ومحكمة العدل الدولية، دار النهضة العربية 2004، ص 152.

8 يحي بوزيدي، حل النزاعات بالطرق السلمية، مدونات، 6 / 8 / 2009 منشور على الشبكة الدولية الإنترنت، وينظر: د. عبد الله بن راشد السندي، المنازعات الدولية والخطوات اللازمة لتسويتها الجزيرة للصحافة والطباعة والنشر منشور على الشبكة الدولية الإنترنت.

د. عبد الفقار محمد احمد، فض النزاعات في الفكر والممارسة الغربية دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص 33 وما بعدها.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد . م. عمر حمد كردي

المنصب السياسية فقد أسهم هو وخلفاؤه أو فانت وفالدهام ودرى كويلار وبطرس غالي وكوفي أنان في وضع حد لعدد من المنازعات الدولية بالحلول السياسية الودية (أفغانستان وهاييتي والبوسنة والصومال ... وغيرها)

الفرع الأول

المفاوضات

يعتبر التفاوض من خلال التأثير والإقناع ضرورة ومهارة من مهارات الاتصال، إذ تشكل مهارات الاتصال ثروة ثمينة في حياة الإنسان المهنية والشخصية، وهذا التأثير سيشكل الفرق بين النجاح والفشل، إننا جميعاً بحاجة إلى التفاوض الفعال في الحياة والأعمال والناجحون هم من يمتلكون المهارات الفعالة في الاتصال والابتكار وإدارة النزاع أو الصراع والتمكن من وائل واستراتيجيات وتكتيكات التفاوض، وعلى هذا الأساس يمكن تحديد:

أولاً- مفهوم التفاوض:

يعتبر التفاوض حقيقة حياتية ، فكل شخص يتفاوض علي شيء ما كل يوم ، ويعد التفاوض وسيلة أساسية للحصول علي ما تريد من الآخرين ، أنه عبارة عن اتصـال بـشـخـص اـهـيـن لـلـوـصـول إلى اتفاق، عندما يكون لديك والطرف الآخر بعض المصالح التي تتفقان وتعارضان فيها وهناك الكثير من المواقف التي تتطلب إجراء المفاوضات فيها ، وأن التنازع يعد صناعة رائجة ، حيث إن كل شخص يريد المساهمة في اتخاذ القرارات بشكل يؤثر فيها ، وأن القلة القليلة من الناس تقبل بالقرارات المفروضة عليها من قبل الأشخاص الآخرين، ويختلف الناس فيما بينهم ، ولهذا يستخدمون التفاوض لمعالجة هذه الاختلافات، ويتوصلون إلى معظم القرارات سواء في الأعمال التجارية أو الإدارية أو السياسية ، أو في داخل العائلة ، من خلال التفاوض . والمتخصصين عند ذهابهم إلى المحكمة يحاولون التفاوض للتوصل إلى تسوية سلمية قبل المرافعة القضائية .وعلي مستوى العلاقات الدولية تقوم المفاوضات علي الاتصالات المباشرة بين الدولتين المتنازعتين بغية تسوية النزاع القائم بينهما عن طريق اتفاق مباشر ، وتجري المفاوضات عادة بين وزراء خارجية الدول المتنازعة ومثليها الدبلوماسيين ، أو يوكلون إليهم القيام بتلك المهمة ، كما تجري المفاوضات في مؤتمر دولي أو منظمة دولية ، وكثيرا ما تشترط المعاهدات الدولية وجوب اللجوء إلى المفاوضات الدبلوماسية قبل اللجوء إلى التحكيم أو القضاء الدوليين وتمتاز المفاوضات الدبلوماسية بالمرونة والكتمان ، ولذلك فهي تصلح عملاً لتسوية مختلف أنواع المنازعات واغلبها باستثناء المنازعات العسيرة إلا أن المفاوضات الدبلوماسية تعتمد علي توافر حد أدنى من تعادل القوى السياسية بين الطرفين المتفاوضين وإلا وقعت الدولة الضعيفة تحت رحمة الدولة القوية⁽⁹⁾.

9 بخصوص المفاوضات، ينظر:

د. حسين وجيه، مقدمه في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة الكويت، 1994 ص 353

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

ثانياً: طرق التفاوض:

هنالك طرق للتفاوض يستخدمها الناس:

- 1- طريقة التفاوض اللينة: يريد المفاوض اللين تجنب النزاع الشخصي ولهذا يقوم بتقديم التنازلات لغرض الوصول إلى اتفاق فهو يريد حلاً ودوداً لكنه غالباً ما ينتهي بشعور المرارة والاستغلال.
- 2- طريقة التفاوض المتشددة: يريد المفاوض المتشدد أن يري كل موقف على أنه مباراة في الإرادة من أجل الفوز، إلا أنه غالباً ما ينتهي بإنتاج موقف متصلب مساو له من قبل الطرف الآخر.
- 3- طريقة التفاوض المبدئية: تقع بين اللين والشدة، وتقرح هذه الطريقة أن تنظر إلى المكاسب المتبادلة حيثما أمكن ذلك وإلى أين تتعارض المصالح، وأن علي المفاوض الإصرار بأن النتيجة تستند إلى مقاييس عادلة مستقلة عن إرادة كل طرف، وهذه الطريقة لا تستخدم أي حيلة أو مخادعة، وهي توضح كيفية الحصول على ما تريده قانوناً وبطريقة لبقة ومؤدبة، يمكنك من أن تكون عادلاً وفي نفس الوقت تقوم بحمايتك من الذين يحاولون استغلالك⁽¹⁰⁾.

ثالثاً: مهارات التفاوض:

وهناك أربع عناصر يمكن تطبيقها وهي كذلك، مهارات يستخدمها المفاوض الماهر، وهي:

- 1- فصل الناس عن المشكلة
- 2- التركيز على المصالح وليس على الموقف
- 3- إيجاد اختيارات أو بدائل مختلفة قبل اتخاذ القرار.
- 4- الإصرار على أن تكون النتيجة مستندة إلى مقاييس موضوعية⁽¹¹⁾.

جيمس دورتي وروبرت بالاستغراف، النظريات المتضاربة في العلاقات الدولية، ترجمة: د. وليد عبد الحي، ط 1، كاظمة للنشر والترجمة والتوزيع 1985، ص 354
د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشريعة الإسلامية، دار النهضة العربية القاهرة 2005، ص 17 وينظر ص 37.
د. رياض صالح أبو العطا، القانون الدولي العام المعاصر، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة 2000 ص 266
د. عبد الله الأشعل، مقدمه في القانون الدولي المعاصر، ط 3، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006 ص 164 م
10 - ينظر بالخصوص:

د. حسن ناصر المحنة، حل النزاعات وفن التفاوض info@brob.org

دنيا الأمل إسماعيل، المساعي الحميدة في حل النزاعات الدولية، الخلاف الحدودي السعودي / القطري، دراسة حالة، الحوار المتمدن، العدد 3055، 6 / 7 / 2010 م
د. مفيد محمود شهاب، المفاوضات الدولية: علم وفن، محاضرة أقيمت في ندوة المفاوضات

الدولية، معهد الدراسات الدبلوماسية، الرياض، 13 / 17 فبراير 1993، ص 141 - 17

G.Kennedy , J. Benson , and J. Mcmillan , Manging Negotiations , How to get better Deal, 3ed Ed . London, Hunchison Bussiness. 1987, p. 42 - 47

11 - د. أحمد يوسف أحمد، د. محمد زيادة، مقدمه في العلاقات الدولية، التفاوض والسياسة الخارجية، مركز السلام، الثقافة الدبلوماسية على الانترنت وينظر:

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

الفرع الثاني

المساعي الحميدة

قد يتطور النزاع إلى أن يصل بين الأشخاص إلى صراع، وربما يكون للطرفين مواقف مما يصعب تداركه، وذلك بسبب عدم جلوس الطرفين إلى المفاوضات لحل النزاع الحاصل، أو أن المفاوضات جرت على أساس المفاوضات الموقفية، وربما أن النزاع لا يحل إلا بالتفاوض، فما العمل أو الحل؟

يتعين أن نفهم إن المساعي الحميدة، يقصد بها: العمل الودي الذي يقوم به طرف ثالث صديق للطرفين المتخاصمين بقصد التخفيف من حدة الخلاف بينهما، وإيجاد حل أكثر ملاءمة لاستئناف المفاوضات والوصول إلى تفاهم فيما بينهما.

وتعد المساعي الحميدة من الوسائل السلمية السياسية في حل النزاعات الدولية والإقليمية، التي أشارت إليها اتفاقيات لاهاي لعام 1889 – 1907، ودعت الدول إلى استخدامها في علاقاتها المتبادلة، وقد أدى استخدام هذه الوسيلة إلى تسوية بعض المنازعات في مراحلها الأولى وقبل أن تتفاقم وتتحوّل إلى أزمة كما حدث في النزاع بين بوليفيا والبرجواي عام 1932 حول مشكلة شاكو بفضل المساعي الحميدة التي قامت بها دول أمريكا الجنوبية، كما أدت إلى تخفيف حدة المنازعات من خلال حث ودفع الأطراف المتنازعة إلى التفاوض، ومن أمثلتها مساعي الولايات المتحدة الأمريكية الحميدة بين تونس وفرنسا عام 1908، ومساعي السويد بين العراق وإيران، وكذلك مساعي مجلس الأمن الدولي لحل القضية الإندونيسية عام 1947، والهدف من المساعي الحميدة تفادي نشوب نزاع وينطبق ذلك على الأفراد كما ينطبق على الدول أيضاً، إذ أنه تفادي لنشوب نزاع مسلح، وحل النزاع سلمياً، وقد تهدف المساعي الحميدة إلى وضع حد لحرب قائمة ومن أمثلة ذلك قبول هولندا وإندونيسيا في أغسطس عام 1947 المساعي الحميدة للولايات المتحدة الأمريكية لإنهاء الحرب التي كانت قائمة بين هاتين الدولتين .

ولكي نفهم إن الطرف الذي يقوم بالمساعي الحميدة يكتفي بالتقريب بين الطرفين المتنازعين وحثهما على استئناف المفاوضات لتسوية النزاع دون أن يشترك هو في المفاوضات⁽¹²⁾.

بوليت حزوري، إثر البعد الثقافي في عملي التفاوض:

Lebanon web design and development. coddict

مهارات التفاوض Negotiation Skills مدونة M253، ينظر Team working in a distributed environment

د. حسن الحسن، التفاوض: فن ومهارة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، الأردن، 1989، ص 16 وما بعدها

د. إلسد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الإدارية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، الأردن، 1987، ص 13 وما بعدها

12- غي أنيل، قانون العلاقات الدولية، ترجمة: نور الدين اللباد، 1999، ص 133.

د. أمين إلسد، تسوية النزاعات بالوسائل السلمية بيروت 1997 ص 21 وما بعدها

الدبلوماسية والمساعي الحميدة فرض الحل أم إجراءات بناء الثقة الاتحاد الرياضي العام – سوريا، على الانترنت

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

الفرع الثالث

الوساطة

هي مساعي ودي يقوم به طرف ثالث من أجل حل نزاع قائم بين طرفين، إلا أن الطرف الوسيط يختلف عن الطرف الثالث الذي يقوم بالمساعي الحميدة كما ذكرنا سلفاً، ذلك إن الطرف الذي يقوم بالوساطة يشترك في المفاوضات التي تتم بين الطرفين المتنازعين، ويقوم أيضاً باقتراح الحل الذي يراه مناسباً للنزاع إذا رأى أن ذلك مما يساعد أطرافه على الوصول إلى نهاية مثمرة في اتصالاتهم، ومن صفات الوساطة أنها اختيارية أي إن الطرف الذي يقوم بالوساطة لحل النزاع يقوم به متطوعاً وكذلك تكون الأطراف المتنازعة حرة في قبول الوساطة أو رفضها، أما علي مستوى العلاقات الدولية بين لدول فإن الطرف الوسيط أو الدولة الوسيطة في حالة رفضها من قبل الدول المتنازعة لا تعد مخالفة للقانون الدولي وأن كان الرفض قد يعد عملاً غير ودي ، ومن أمثلة رفض الوساطة ، رفض هولندا سنة 1947 وساطة الصين في النزاع بينها وبين أندونيسيا ، ورفض الهند سنة 1951 ووساطة أستراليا لإنهاء النزاع بينها وبين باكستان حول كشمير ، رفض المغرب وساطة الجمهورية العربية المتحدة في حل النزاع بينها وبين الجزائر في نهاية عام 1963 بخصوص الحدود بين هاتين الدولتين، ومن نافلة القول ، إن الوساطة تكون مجردة من كل قوة ملزمة ولا يمكن فرضها علي الأطراف المتنازعة ، لأنها لا تعد حكماً واجب التنفيذ ، ولكن قد يكون الالتجاء إلى الوساطة إجبارياً إذا وجد نص في هذا المعني يتضمنه اتفاق دولي ، ومن أمثلة ذلك نص المادة الثامنة من معاهدة باريس المعقودة في 30 مارس عام 1856 حيث فرضت علي الدول الأطراف مبدأ الوساطة لتذليل العقبات التي قد تنشأ بين الإمبراطورية العثمانية واحدي دول الوفاق الأوروبي (13).

المطلب الثالث

الاتصال الفعال والتأثري في الآخرين

أن المفاوضات بجميع أشكالها لا يمكن إجراؤها دون أن يكون هناك اتصال، وبدون الاتصال لا يمكن أن تكون هناك مفاوضات فما هو الاتصال .

د. جميل عودة، فض النزاعات السياسية بالوسائل السلمية، المؤتمر الوطني العراقي، على الانترنت

13 د. محمد سامي عبد الحميد، التنظيم الدولي - الجماعة الدولية - الأمم المتحدة، ج 1، ط 6، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000، ص 102 وما بعدها.

د. مصطفى سلامة حسين، العلاقات الدولية، ط 12، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984، ص 73 وما بعدها

د. سمير أبو ركية، الوساطة لحل المنازعات الدولية، دنيا الرأي، على الإنترنت.

د. أحمد أبو ناجي، مدي فاعلية الوسائل البديلة لحل النزاعات الدولية وعلاقتها بالقضاء، ط 1، دار النهضة، القاهرة، 199، ص 38 وما بعدها.

د. صالح يحيى الشاعر، تسوية المنازعات الدولية سلمياً، ط 1، مكتبة مدبولي القاهرة، 2006، ص 102 وما بعدها.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد . م. عمر حمد كردي

الفرع الأول

مفهوم ومشاكل الاتصال

مفهوم الاتصال:

يعتبر الاتصال مقدمة للدخول في مفاوضات لحل مشكلة ما، ولكل شيء مقدمة، وعليه لا يمكن إجراء حوار أو مفاوضات دون الإتيان بتمهيد أو مقدمة، كما تنص القاعدة الأصولية العقلية " قبول الشيء يستلزم إيجاب مقدمته " وأن الهدف من الاتصال الوصول إلى قرار مشترك، إن الاتصال ليس شيئاً سهلاً حتى بين الناس الذين عاشوا مع بعضهم سنين طويلة مازالوا يعانون من سوء الفهم كل يوم ، ولهذا فليس غريباً أن نجد اتصالاً ضعيفاً بين الناس الذين لا يعرفون بعضهم بشكل جيد ، والذين قد يشعرون شعوراً معادياً أو مريباً تجاه بعضهم ، ومهما قلنا يجب أن نتوقع إن الطرف الآخر دائماً سيسمع شيئاً مختلفاً .

ثانياً- مشاكل الاتصال:

هناك ثلاث مشاكل في الاتصال وهي:

1-التأثير علي أطراف أخرى : قد يتحدث المتفاوضون مع بعضهم البعض ، أو علي الأقل بطريقة مفهومة ، وغالباً ما يتعد طرف عن الآخر، وبدلاً من القيام بمحاولة جديّة للاتصال مع الجانب الآخر ، تراهم يتكلمون فقط للتأثير علي أطراف ثالثة ، وبدلاً من الوصول إلى نتيجة مشتركة متفق عليها ، وبدلاً من التحدث مع بعضهم البعض فإنهم يحاولون التأثير علي الجمهور أو مع مؤيديهم أو مناصريهم من خلال وسائل الإعلام لغرض الانحياز لأحد الأطراف ، حيث نجد أن بعض الأطراف أو الكتل السياسية ، وعوضاً من حل مشاكلهم فيما بينهم فإنهم يدخلون الشعب طرفاً ثالثاً لكسب انحيازه لهذه الجهة أو تلك ، وكثيراً من هذه التصريحات ما ادت إلى إراقة الدماء وأصبحت وبالاً علي الشعب ، وعليه فإن هذا النوع من الاتصال يكون مستحيلاً ، خصوصاً ، إذا حرص كل طرف علي مصالحه فقط دون مراعاة مصالح الآخرين

2-عدم الإصغاء الجيد : يعد عدم الاستماع إلى الطرف المقابل أحد مشاكل عدم الاتصال قد يصادف أنك تتكلم مع شخص بشكل واضح ومفهوم لكنه لا يصغي إليك أو لا يعير اهتماماً لما تقوله ، وقس علي ذلك أنك تعرضت إلى هذا من خلال الحوار ، واجعل نفسك أنك استخدمت هذا الأسلوب مع الغير، هل تستطيع ان تعيد ما قاله الطرف الآخر ، قد تكون مشغولاً جداً بالتفكير في جوابك علي ما قيل ، وذلك لأنك اخترت عدم الإصغاء إلى المتحدث، وجعلت جل اهتمامك أنك كيف ترضي مناصريك فقط ، ولم تركز علي الأهم من ذلك وهو الحوار مع الطرف المقابل ، ولم تكن مهتماً بها ، وفي النهاية ستتكشف إن من أوكلوك مهمة الحوار كانت آمالهم منصبة علي النتيجة الطيبة التي حصلت من خلال الحوار إذا كيف تحصل علي نتيجة مرضية وأنت لم تصغي إلى ما تكلم به الطرف المقابل ، وعليه فأنت تكون في هذه الحالة مفاوض فاشل لا تصلح أن تحل نزاع أو مشكلة .

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد . م. عمر حمد كردي

3- سوء الفهم: وهو مشكلة الاتصال الثالثة، وما يقوله أحدنا قد يسى الأخر تفسيره، وحتى عندما يكون المتحاورين في غرفة واحدة فإن الاتصال من شخص إلى آخر يبدو وكأنه إرسال إشارة دخان في ربح عالية وإذ سيتكلم الأطراف لغات مختلفة فإن فرصة سوء التفسير ربما تكون كبيرة، ومثال ذلك قضية احتجاز الرهائن الأمريكيين في أوائل عام 1980 بعد انتصار الثورة الإيرانية حيث ذهب السكرتير العام للأمم المتحدة في حينه السيد (فالدهلم) لإطلاق سراح الرهائن الأمريكيين. وعند وصوله إلى مطار طهران، نقل عنه الراديو والتلفزيون الإيراني عبارة:

" I have come as a mediator to work out a compromise "

وتعني (أتيت وسيطاً " لأعمل علي التسوية) إلا إنها ترجمت إلى اللغة الفارسية (أتيت كمتطفل لأعمل علي تعريضكم للخطر) وبعد ساعة من إعلان الخبر ، تم رمي سيارته بالحجارة من قبل الإيرانيين الغاضبين ، وباتت محاولة إطلاق الرهائن بالفشل⁽¹⁴⁾ .

الفرع الثاني

الحلول المقترحة لمشكلات الاتصال

أولاً: استمع بفعالية وافهم ما يقال: إن الحاجة إلى الإصغاء واضحة ومهمة والاستماع الفعال ليس ما تسمعه أنت فقط وإنما افهم ما يقوله الطرف المقابل، أيضا استمع باهتمام وقاطع بين الفينة والأخرى مستفهماً: هل أنا أفهم ما تقولونه الآن بصورة واضحة؟ وأن ما تعنونه هو كذا ... فإن الطرف المعني سيدرك أنه لا يضيع الوقت عبثاً وسيشعر أيضا بالقناعة من أن الطرف المقابل يستمع ويفهم بشكل جيد، وقد قيل قديماً " إن أرخص تنازل تستطيع أنت القيام به للطرف الآخر هو عندما تجعل الآخرين يعرفون أنه تم الاستماع إليهم بشكل جيد " ويعتبر الكثير إن عدم إعطاء اهتماماً لقضية الطرف الآخر أو عدم الاعتراف بأي شرعية لوجهات نظره إنما فكرة جيدة وصحيحة. ونري إن المفاوضات الجيد هو الذي يعمل بعكس ذلك تماماً.

ثانياً : تحدث لكي تفهم من قبل الآخرين : إن الحوار ليس جدالاً ولا محاكمة إنما هو عملية إقناع وأن الذي تحاول إقناعه هو شخص جالس أمامك ، وليس إقناع طرف ثالث ، فإذا تم مقارنة الحوار مع إجراءات المحاكمة فسوف يبدو الموقف أشبه بقاضي ومتهم ، أما إذا جعل المتحاورين من أنفسهم قضاة يعملون سوية علي هدي فكرة مشتركة للوصول إلى الحقيقة والعدالة كل يري القضية المعروضة أمامه من زاوية مختلفة ، ووجهة نظر تختلف عما يراه الطرف الآخر ، هناك يمكن التوصل إلى اتفاق من خلال الفهم الواضح لوجهات النظر المختلفة، والحوار الناجح يجب أن يكون لديه فكرة واضحة عما يريد أن يفهمه الطرف الآخر من عملية الاتصال ، وعليه أن يكون ملماً بالاتصال اللفظي وغير اللفظي ، ويوضح المطلوب بحيث لا يكون هناك أي غموض في كلامه ، علاوة علي ذلك إن مهمة المستمع أن يحصل علي التفاصيل ، ويفحص ويتأكد مما يقال ، وعلي المفاوضات أن يجمع المعلومات عن الطرف الآخر لتسهيل مهمة الاتصال ، وأما

14 د. صالح يحي الشاعري، تسوية المنازعات الدولية سلمياً، ط 1، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2006 ص 38 وما بعدها.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

المفاوض المتمكن من ادواته عليه أن يصف المشكلة وتأثيرها عليه وليس فيما فعله الطرف الآخر، وبما إن الغرض من التفاوض هو لخدمة المصالح، وأن الفرصة لحدوث ذلك ستزداد عند إعلان تلك المصالح، فرمما لا يعلم الطرف الآخر بماهية مصالحك، وربما أنت أيضاً لا تعلم ما هي مصالحه، في مفاوضاتنا لعله من الحكمة أن نركز علي تطلعات قديمة عوضاً عن التركيز علي اهتمامات المستقبل، وربما لم يسمع احدنا الآخر قط، إذا كيف سنناقش المصالح بطريقة بناءه وبدون التشبث بموقف متصلب، إذا أردت من الطرف الآخر أن يأخذ مصالحك في الحسبان، وضح له ما هي تلك المصالح، وعليه نسوق مثال علي ذلك: المؤلف الذي يرغب أن يكون باستطاعته إعطاء أغلبية كتبه بدون مقابل، عليه أن يبحث الموضوع من الناشر أو صاحب المطبعة، وربما يكون للناشر مصلحة مشتركة من خلال ترويج تلك الكتب، أو قد يرغب بعرض سعر مخفض لقاء هذه الكتب اجعل مصالحك تأتي بصورة مفصلة ودقيقة.

ثالثاً- تحليل النزاع:

عندما نريد أن نقوم بعملية تحليل النزاع، يجب علينا أن نضع النقاط التالية لتكون الرؤية واضحة من خلال معرفة ما يلي:

1-الأطراف: من هي الأطراف الرئيسية والثانوية، وهل هناك أطراف خارجية ذات نفوذ؟

2-جذور المشكلة: ما هي الدوافع إلى هذا النزاع، وما هي احتياجات ومخاوف الأطراف؟

3-مرحلة النزاع: ما هي المرحلة الحالية للنزاع، وما هي درجته ومن هو الأكثر معاناة بين الأطراف؟

4-تاريخ العلاقات: هل تعايشت الأطراف بسلام من قبل، وما هي أسباب النزاع، وهل بذلت محاولات سابقة للتسوية ولماذا فشلت، وهل هناك أسباب لإفشالها، وما هو وضع العلاقات بين القيادات، وما هي موارد وإمكانيات كل طرف من أطراف النزاع، وهل هناك

قنوات ومصالح

مشتركة⁽¹⁵⁾.

المطلب الرابع

الحواجز التي تعيق تسوية النزاعات وفن التفاوض

هناك العديد من الحواجز في هذا الإطار، نشير إليها في الفروع التالية:

الفرع الأول

الحواجز التي تعيق تسوية النزاعات

15 د. أحمد أبو ناجي، مدي فاعلية الوسائل البديلة سلمياً، ط1 مكتبة مدبولي القاهرة 2006 ص 38 وما بعدها وينظر

د. أحمد أبو ناجي، مدي فاعلية الوسائل البديلة لحل النزاعات الدولية وعلاقتها بالقضاء، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 1997، ص 56 وما بعدها.

الادارة الناجحة بأسلوب الاتصال الفعال، منتديات www.siironline.org

سمر أبو ركة، المفاوضات لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام، دنيا الرأي، 4 / 5 / 2011 على الانترنت.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

توجد العديد من الحواجز أو العوائق التي تعيق عملية تسوية النزاعات ومنها نذكر:

أولاً: المساومة على المواقف، إن عملية المفاوضة سواء تعلقت بعقد، أو نزاع عائلي أو تسوية سلمية بين الدول، فإن الناس ينهكون بعملية مساومة على موقف ما إذ إن كل طرف يتخذ موقفاً ويجادل من أجله، ويمكن أن يجري الحكم علي أي طريقة تفاوضية من خلال ثلاثة معايير:

المعيار الأول: يجب أن تؤدي إلى اتفاق حكيم، إذا كان الاتفاق ممكناً

المعيار الثاني: يجب أن تكون متكافئة

المعيار الثالث: يجب أن تصلح أو على الأقل أن لا تقطع العلاقات بين الأطراف المتفاوضة، وهذه المعايير تعد أكثر أشكال المفاوضات شيوعاً علي الأخذ والعطاء، إن اتخاذ الموقف كما في حالة المشتري والبائع عندما يتم التساوم علي سعر السلعة قد يتفق المشتري مع البائع علي ثمن السلعة المعروضة، وقد لا يتفقون علي الثمن والسبب في ذلك كان يتمسك بمواقفه إن المفاوضة الموقفية تفشل في تلبية المعايير الأساسية للتوصل إلى اتفاق حكيم بكفاءة وودية، وكثير ما استخدمت المساومة الموقفية من قبل العديد من الأطراف السياسية، وكل يعد ما يحصل عليه من خلال المساومة الموقفية علي أنها مكاسب، وفي نهاية المطاف سرعان ما تطفو علي السطح بسبب تعارضها مع المصالح العليا للمجتمع وسرعان ما تتحول إلى نزاع.

ثانياً- الجدل علي المواقف:

عندما يساوم المتفاوضون علي المواقف فإنهم يميلون إلى غلق أنفسهم في تلك المواقف، وكلما حاولت إقناع الطرف الآخر باستحالة تغيير موقفك، أصبح ذلك أكثر صعوبة، وكلما كان هنالك اهتماماً متزايداً بالمواقف كان هناك اهتمام أقل مكرس لمواجهة الاهتمامات الضمنية للأطراف، وأصبح التوصل إلى الاتفاقات أقل احتمالاً، إن الخطر الذي يمكن أن يحدث بسبب إعاقة المساومة الموقفية للتفاوض قد توضح عندما توقفت المحادثات في عهد الرئيس الأمريكي (جون كينيدي) والخاصة بالإدانة الواسعة للاختبارات النووية برز السؤال التالي: ما هو عدد التفتيشات الموقعية التي يسمح بإجرائها من قبل الاتحاد السوفيتي، السابق، والولايات المتحدة، في كل سنة ضمن الحدود الإقليمية لكل بلد للتحري عن أي حوادث مشبوهة؟ وفي نهاية الأمر وافق الاتحاد السوفيتي على ثلاث تفتيشات، إلا إن الولايات المتحدة أصرت علي أن تكون علي الأقل عشرة تفتيشات، وهناك فشلت المحادثات بسبب الجدل علي المواقف، كما إن الاتفاقية العراقية الأمريكية (صوفا) التي تنظم انسحاب القوات الأمريكية من العراق، والتي كانت موضع جدل في مجلس النواب العراقي، إذ إن هناك بعض الكتل السياسية ترفض الاتفاقية بدون بديل، واتخذت موقفاً من الاتفاقية برمتها، مما دعا إلى حصول الجدل في مجلس النواب كما عرضتها وسائل الإعلام في 19 / 11 / 2008 م، ومنها ما تساوم علي قبول الاتفاقية بشروط وهذه الشروط ربما ليس لها علاقة بالاتفاقية، منها ما يتعلق بإلغاء المحكمة الجنائية العليا، وقانون المسائلة والعدالة، كما صرح بذلك رئيس الوزراء العراقي في مؤتمر صحفي بتاريخ 20 / 11 / 2008 م،

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد . م. عمر حمد كردي

وكثير من التصريحات من قبل الكتل السياسية في مجلس النواب العراقي التي تسميها مطالب لا يمكن التنازل عنها ، ويمكن لنا أن نعتبرها من ضمن الجدل مقرونة بالمساومة علي الموقف .

ثالثاً- المساومة علي الموقف تهدد العلاقات بالخطر:

تصبح المساومة الموقفية مباراة في الإرادة، حيث يؤكد كل مفاوض يفعل وما لا يفعل إن مهمة ابتكار حل مقبول بصورة مشتركة تميل لتصبح كأثما معركة ، حيث يحاول كل طرف من خلال القوة إجبار الطرف الآخر لتغيير مواقفه مما ينتج عنه غضب واستياء ، عندما يري أحد الأطراف أنه ينصاع مرغماً إلى الإرادة الصلبة للطرف الآخر بينما لا يأخذ بنظر الاعتبار اهتماماته المشروعة وهكذا تقيد المساومة الموقفية وتحطم بعض الأحيان العلاقة بين الأطراف ، ونتيجة لهذا فإن الكثير من المشاريع التجارية التي كانت تعمل سوية لسنين طويلة يمكن أن تنفصل في شراكتها ، وكثيراً من الجيران يمكن أن يتوقفوا عن الكلام فيما بينهم ، وتتولد المشاعر المرة خلال هذه المواجهة ، ويمكن لها أن تستمر إلى الأبد، وبما إن المفاوضات تقوم بين شخصين ، كذلك يمكن لعدد من الأطراف أن يجلسوا حول طاولة المفاوضات أو يمكن أن يكون لكل طرف عدة أشخاص أو هيئات أو لجان أو عدد من الوزارات أو احزاب أو كيانات أو قبائل، وكلما ازداد عدد الناس المتعلقين بعملية المفاوضة كلما انتهى الحديث عن المساومة الموقفية، فإذا كان هناك 150 دولة تتفاوض في مؤتمرات الأمم المتحدة والوكالات الدولية ، تصبح عملية المفاوضة الموقفية أقرب إلى المستحيل، يمكن أن يقول الجميع نعم إلا واحدة أو عدد قليل يقول كلا ، كما إن التنازلات تكون صعبة ، لمن عليك تقدم التنازل ؟ إلا إن المئات من الصفقات الثنائية يمكن لها أن تكون غير كافية لعقد اتفاق متعدد الأطراف وفي مثل هكذا مواقف قد تؤدي المفاوضة الموقفية إلى تكوين الائتلافات ما بين الأطراف التي تكون مصالحها المشتركة علي الأغلب رمزية أكثر منها مادية، وفي الأمم المتحدة تؤدي مثل هذه الائتلافات إلى مفاوضات بين الشمال والجنوب، أو بين الشرق والغرب، وبسبب وجود العديد من الأعضاء في مجموعة يصبح تطوير موقف عام أكثر صعوبة، والأسوأ من هذا فإنه حالما يتمكنون من تطوير موقف ما، والاتفاق عليه يصبح تغييره أكثر صعوبة، ويكون تغير موقف ما صعباً أيضاً بشكل مساو عندما يمثل المشاركون الإضافيون الغائبون عن طاولة المفاوضات السلطة العليا والذين عليهم مع هذا إعطاء موافقتهم⁽¹⁶⁾.

الخاتمة

إن نجاح الوسائل المبذولة لحل المنازعات رغم كل ما يقال في حقها، يبقى في الغالب الأعم رهيناً بمدى الاستعداد الذي يمكن أن تبديه الأطراف المتنازعة في التفاوض والتصالح، وتسوية النزاع، وتنفيذ القرارات التي تم التوصل إليها.. والمهم هو أن يكون هناك اتفاق على اللجوء لهذه الوسائل من طرف المتنازعين، فرهان تطبيق هذه الطرق مقبول ونجاح التجربة رهين بتوعية الفاعلين في المجال القانوني، والمجتمع المدني، والمشاركة الإيجابية للإعلام، ومدى تفهم الجهة التشريعية... الخ

16 د. أحمد جويد، أسباب نشوء النزاعات وطرق معالجتها، تشبيك للتنمية والدراسات، على الانترنت

ابتعد عن الاستسلام وتجنب المساومة: خمسة أنماط أساسية لتسوية الصراعات، مجله الجزيرة، 3 / 12 / 2002 على الانترنت.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

وعلى هذا الاساس، يمكن التوصل إلى بعض النتائج، وإيراد بعض التوصيات على النحو التالي: أولاً- النتائج:

- 1-إن، النزاع أو الخلاف، بصفة عامة، هو الذي ينشأ بين شخصين أو أكثر أو بين فئتين أو حزبين أو كيانين، أو عائلتين...، على موضوع معين سواءً كان ذلك موضوعاً قانونياً أو بسبب وجود تعارض في المصالح.
- 2-يرتبط حل النزاعات الدولية بتحديد مفهوم النزاع وعلاقته بغيره من المفاهيم، كالصراع، التوتر، الأزمة، الحرب وأنه يبين عدم توازن يحتاج إلى تغيير من أجل الوصول إلى توازن جديد، كما أن النزاع ليس بالضرورة ظاهرة سلبية، فمن الممكن أن يكون شيء إيجابي لأنه قد يكون محركاً للتغيير.
- 3-تتخذ النزاعات أنواعاً متعددة، كالنزاعات الشخصية، العقائدية، القانونية، السياسية، الفنية، والدولية.
- 4-تتمثل طرق تسوية النزاعات الدولية في العديد من الطرق، كالطرق الدبلوماسية، والطرق السياسية، والتحكيم الدولي (وسيلة شبه قضائية) والتسوية القضائية.
- 5- تشكل الطرق السلمية "الدبلوماسية" أهم الطرق لحل النزاعات الدولية دون اللجوء إلى القوة أو الحرب، كالمفاوضات والمسامحة الحميدة والوساطة والتوفيق والتحقيق.
- 6- تتضح أهمية التفاوض من خلال التأثير والإقناع كضرورة ومهارة من مهارات الاتصال، إذ تشكل مهارات الاتصال ثروة ثمينة في حياة الإنسان المهنية والشخصية، وهذا التأثير سيشكل الفرق بين النجاح والفشل.
- 7- تعتبر المسامحة الحميدة عمل ودي يقوم به طرف ثالث صديق للطرفين المتخاصمين بقصد التخفيف من حدة الخلاف بينهما، وإيجاد حل أكثر ملائمة لاستئناف المفاوضات والوصول إلى تفاهم بينهما.
- 8- تشكل الوساطة مسعى ودي يقوم به طرف ثالث من أجل حل نزاع قائم بين طرفين، إذ يشترك في المفاوضات التي تتم بينهما، ويقوم باقتراح الحل الذي يراه مناسباً للنزاع إذا رأى أن ذلك سيكون مثمراً.
- 9-ترتبط الوسائل السلمية بمبدأ السيادة، أي أن عملية اللجوء إليها اختيارية، والدولة حرة في اللجوء إلى هذه الوسائل أو عدم اللجوء إليها.

ثانياً- التوصيات:

- 1-ينبغي على الأشخاص الذين يقومون بالحول أو الطرق لحل النزاعات أن يجوزون مسبقاً على ثقة أطراف النزاع
- 2-لنجاح الحلول المقدمة يستحسن أن يتم حل النزاعات بالطرق الودية، السلمية بعيداً على الصراعات المسلحة.
- 3-الحل الذي يتوصل إليه الأشخاص يجب أن يجمع بين عدة اعتبارات بين القانون والسياسة واعتبارات العدل والإنصاف.
- 4-ينبغي الارتكاز على مبدأ مهم وهو مبدأ حسن النية الذي يجعل أطراف النزاع تتعاون فيما بينها من أجل عدم استفحال النزاع، ويجعل هدف الدول هو البحث عن الحقيقة وبالتالي هو مرهون بمبدأ حسن النية، إذ لا عدالة مع سوء النية.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

- 5- ينبغي أن تعتمد المفاوضات الدبلوماسية على توافر حد أدنى من تعادل القوي السياسية بين الطرفين المتفاوضين وإلا وقعت الدولة الضعيفة تحت رحمة الدولة القوية
- 6- لا يمكن أن تجري المفاوضات بجميع أشكالها دون أن يكون هناك اتصال، وبدون الاتصال لا يمكن أن تكون هناك مفاوضات، فيجب أن يكون الاتصال مقدماً أو تمهيداً للدخول في مفاوضات لحل مشكلة ما.
- 7- أن الحوار ليس جدالاً ولا محاكمة إنما هو عملية إقناع وأن الذي تحاول إقناعه هو شخص موجود أمامك، وليس إقناع طرف ثالث خارج إطار الحوار إذ ينبغي ملاحظة ذلك لتحقيق النتائج المرجوة.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

المصادر والمراجع

أولاً: الكتب العربية

- ابراهيم محمد العناني، اللجوء إلى التحكيم الدولي، ط 1، دار الفكر العربي، القاهرة 1973.
- أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشريعة الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة 2005.
- أحمد أبو ناجي، مدي فاعلية الوسائل البديلة سلمياً، ط 1 مكتبة مدبولي القاهرة 2006.
- أحمد أبو ناجي، مدي فاعلية الوسائل البديلة لحل النزاعات الدولية وعلاقتها بالقضاء، ط 1، دار النهضة، القاهرة، 1999.
- أحمد جويد، أسباب نشوء النزاعات وطرق معالجتها، تشبيك للتنمية والدراسات، على الانترنت.
- أحمد عبد الحميد عشوش، ود. عمر أبوبكر باخشب، الوسيط في القانون الدولي العام، دراسة مقارنة مع الاهتمام بمواقف المملكة العربية السعودية، مؤسسة شباب الجامعة، الرياض، بدون سنة طبع.
- أحمد يوسف أحمد، د، محمد زيادة، مقدمه في العلاقات الدولية، التفاوض والسياسة الخارجية، مركز السلام
- جميل عودة، فض النزاعات السياسية بالوسائل السلمية، المؤتمر الوطني العراقي، على الانترنت.
- جيمس دورتي وروبرت بالاستغراف، النظريات المتضاربة في العلاقات الدولية، ترجمة: د. وليد عبد الحي، ط 1، كاظمة للنشر والترجمة والتوزيع 1985.
- حامد سلطان، القانون الدولي العام وقت السلم، دار النهضة العربية، القاهرة 1946.
- حسام حسن حسان، الجدار العازل ومحكمة العدل الدولية، دار النهضة العربية 2004.
- حسن أبشر الطيب: الإعداد للتفاوض، الإدارة العامة، العدد الثاني، سبتمبر 1994.
- حسن الجليبي، مبادئ الأمم المتحدة وخصائصها التنظيمية، معهد البحوث والدراسات، القاهرة 1970.
- حسن الحسن، التفاوض: فن ومهارة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، الأردن، 1989.
- حسين وجيه، مقدمه في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة الكويت، 1994.
- د. صلاح الدين عامر، قانون التنظيم الدولي، ط 6، دار النهضة العربية، القاهرة. 1998.
- دنيا الأمل إسماعيل، المساعي الحميدة في حل النزاعات الدولية، الخلاف الحدودي السعودي / القطري، دراسة حالة، الحوار المتمدن، العدد 3055، 6 / 7 / 2010 م
- الدولية، معهد الدراسات الدبلوماسية، الرياض، 13 / 17 فبراير 1993.
- رياض صالح أبو العطاء، القانون الدولي العام المعاصر، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة 2000.

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

- زهير عبد الكريم الحسني " مفهوم النزاع القانوني في ضوء فتوى محكمة العدل الدولية في 26 / 4 / 1988 " المجلة المصرية للقانون الدولي مجلد 49، 1988.
 - سمر أبو ركة ، المفاوضات لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي العام ، دينا الرأي ، 4 / 5 / 2011 علي الانترنت.
 - صالح يحي الشاعري، تسوية المنازعات الدولية سلمياً، ط 1، مكتبة مدبولي القاهرة، 2006.
 - صلاح الدين عامر مقدمه لدراسة القانون الدولي العام، ط 1، القاهرة 1995.
 - عبد الفقار محمد احمد، فض النزاعات في الفكر والممارسة الغربية دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
 - عبد الله الأشعل، القانون الدولي المعاصر، قضايا نظرية وتطبيقية، ط 1 دار النهضة العربية، القاهرة 1997.
 - عبد الله الأشعل، مقدمه في القانون الدولي المعاصر، ط 3، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006.
 - غي أنيل، قانون العلاقات الدولية، ترجمة: نور الدين اللباد، 1999.
 - ماجد إبراهيم علي، قانون العلاقات الدولية، دراسة في إطار القانون الدولي والتعاون الدولي الأممي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة 2004 / 2005.
 - محمد سامي عبد الحميد، التنظيم الدولي، الجماعة الدولية، الأمم المتحدة، ط 6، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
 - محمد سامي عبد الحميد، التنظيم الدولي - الجماعة الدولية - الأمم المتحدة، ج 1، ط 6، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2000.
 - محمد محمد علي الفاخري، التسوية السلمية كوسيلة من وسائل حل الصراعات الدولية، دراسة حالة التسوية المصرية - الإسرائيلية، (رسالة ماجستير)، أكاديمية الدراسات العليا، بنغازي، 2008.
 - مصطفى سلامة حسين ، العلاقات الدولية ، ط 12 ، دار المطبوعات الجامعية ، الإسكندرية ، 1984.
 - مفيد محمود شهاب المفاوضات الدولية: علم وفن، محاضرة أقيمت في ندوة المفاوضات النزاعات الدولية ، منتديات الجلفة لكل الجزائريين والعرب ، 16 / 4 / 2009 علي الموقع www.djelfa.info
 - يحي بوزيدي، حل النزاعات بالطرق السلمية، مدونات، 6 / 8 / 2009 على الإنترنت، وانظر: د. عبد الله بن راشد السندي، المنازعات الدولية والخطوات اللازمة لتسويتها الجزيرة للصحافة والطباعة والنشر على الإنترنت.
 - السيد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة الدبلوماسية والتجارية في المنظمات الإدارية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، الأردن، 1987.
- الرسائل والاطاريح الجامعية:

دور القانون الدولي الدبلوماسي في التفاوض

م.د. بشير سبهان أحمد م. عمر حمد كردي

- فتحي جاد الله الحوشي، التفرقة بين النزاع السياسي والقانون في القانون الدولي (رسالة دكتوراه) جامعة المنصورة 2007، ص 40.

المصادر من الشبكة الدولية الانترنت:

ثانياً: الكتب الأجنبية

- G.Kennedy , J. Benson , and J. Mcmlan , Manging Negotiations , How to get better Deal, 3ed Ed . London, Hunchison Business. 1987.