

جامعة الحاج لخضر - باتنة -
كلية الحقوق
قسم العلوم السياسية

مقاربة المفاوضات الدولية: نحو تصميم إطار تحليلي متكامل

أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في: العلوم السياسية، تخصص: العلاقات الدولية

إشراف الأستاذ:
د. صالح

إعداد الباحث:
عبد الله راقدي
زياني

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة الجزائر	أستاذ التعليم العالي	أ.د. محمد رضا مزوي
مشرفا ومقررا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر (أ)	د. صالح زياني
عضوا مناقشا	جامعة باتنة	أستاذ محاضر (أ)	د. حسين قادري
عضوا مناقشا	جامعة عنابة	أستاذ محاضر (أ)	د. عبد النور ناجي
عضوا مناقشا	جامعة بسكرة	أستاذ محاضر (أ)	د. مصطفى بخوش

السنة الجامعية: 2009/2008

الإهداء

إلى روح أبي السابحة في عالم الخلود.
إلى زوجتي تقديرا وعرفانا واحتراما.

شكر و عرفان

أتوجه بالشكر الجزيل إلى الذين أنا مدين لهم بالكثير وأخص بالذكر.
الدكتور صالح زياني يأتي على رأس هؤلاء فشكري له موصول لقبوله الإشراف على هذه الأطروحة توجيهاً، وتقييماً وتصحيحاً، فله جزيل الشكر وخالص العرفان.
كما أتوجه بالشكر إلى:

-الأستاذ زقاغ عادل رئيس قسم العلوم السياسية بجامعة باتنة على الدعم والمساعدة والمساندة.

- الأستاذ قارش محمد رئيس قسم علوم الإعلام والاتصال على تشجيعه لإتمام هذا العمل. -
الأستاذ لزه وناسي على المساندة.

أشكر أيضاً، الأستاذ قادري حسين عميد كلية الحقوق بجامعة باتنة، على الدعم والمساعدة، وأستاذي الدكتور غضبان مبروك الذي أشرف على رسالة الماجستير، وكافة أساتذة قسم العلوم السياسية وعلى رأسهم الأستاذ الباحث عبد النور بن عنتر. ولكافة الأصدقاء والأهل، ولكل من كانت لهم صلة قريبة أو بعيدة بهذه الأطروحة.

مقدمة:

عرف ميدان المفاوضات الدولية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية إلى اليوم تحولات كبيرة ومطردة. نتج عنه تنامي عقد المفاوضات بوتيرة متسارعة وثابتة. وما أكد هذا الواقع (الحقيقة) تكنولوجيا الإعلام المتطورة وسرعة انتقال المعلومة. ويجري عقد المفاوضات في العادة لمعالجة الكثير من القضايا المتنوعة (أمنية|سياسة، اقتصادية، بيئية، ثقافية الخ)، وعلى مستويات متعددة، سواء على مستوى منظمة الأمم المتحدة وهيكلها، أو على مستوى مختلف المنظمات الإقليمية كمنظمة الأمن والتعاون في أوروبا حيث تعقد باستمرار مننديات تفاوضية، أو المنظمات الإقليمية الأخرى في شتى بقاع العالم في إفريقيا، وفي آسيا وأمريكا اللاتينية. ويأتي عقدها كمبادرات فردية ثم تتحول إلى مفاوضات ثنائية تعالج ملفات وقضايا المبادلات الفنية، العلوم والتربية، والبيئة، الجريمة، والسكان، أو متعددة الأطراف لتدرس قضايا شتى كقضايا الأمن والتجارة، والشؤون القنصلية.

وتظل المفاوضات الدولية بديلاً - حقيقياً أو محتملاً- لاستخدام القوة في النزاعات الدولية. كون عدم تبنيتها في حل القضايا الخلافية يعنى الانخراط في خيارات نزاعية تكون محصلاتها النهائية في كثير من الأحيان لعبة صفرية التي تتعارض على الأقل مع التصورات

النظرية الراهنة التي ترى في مختلف السياسات الدولية لعبة غير صفيرية. وحيث أصبح من العسير على الدولة ضبط سياساتها بمعزل عن التأثيرات الدولية، وحيث تداخل المصالح بين مختلف البلدان، بات الحديث عن التفاوض مقترنا في الكثير من الحالات مع ظاهرة اعتماد المصالح المتبادل بين الأطراف. وتبعاً لذلك يمكن أن ينظر لعملية التفاوض على أنها وسيلة لإدارة مثل هذا التفاعل، وأداة للتقليل والحد من ظاهرة النزاعات المتعددة الأوجه (أمنية/سياسية، اقتصادية، ثقافية، بيئية، الخ).

ويعتبر التفاوض الدولي عملية تفاعل تُستخدم وسائل غير عنيفة سواء في سياق نزاعي أو تعاوني. كما تلعب دوراً في تكريس الاستقرار في النظام الدولي بشكل عام من خلال آلياتها المرتبطة بالمنهج الوقائي، وعمليات التسوية، وفض النزاعات. كما تعتبر في نفس الوقت باعاً وأداة مرفقة للتعاون الدولي. فالتفاوض الدولي يعتبر أداة تسمح بترقية استقرار المنتظم الدولي، فضلاً عن كونها أداة مثمرة في تحقيق علاقات تعاونية بين أعضائه.

وتستخدم الأطراف المتفاوضة طرق ووسائل متنوعة، لمحاولة التأثير على الأطراف الأخرى، من أجل التوصل في النهاية إلى تحقيق أهدافها، كالتهديدات، والتحذيرات، والابتزاز وهي مناهج مستمدة من أدبيات المدرسة الواقعية. وهو اتجاه لا يولي اهتماماً لإقامة العلاقة بقدر ما يسعى إلى التوصل إلى الهدف وإيجاد حل للقضية. غير أن هذا الاتجاه، بنظر الكثير من الباحثين أضحى، يفتقد للسند الواقعي في العقود الأخيرة التي أصبحت تستدعي تبني منظورات تستجيب لطبيعة المرحلة المتسمة بالتداخل. كما تستخدم التحفيز، والتسديدات الجانبية وحل المشكل حينما تنحو منحى تعاونياً وتسعى إلى بناء علاقات مع الطرف الآخر الذي ترى فيه طرفاً شريكاً كون طبيعة القضايا والسياق تقتضي ذلك.

ورغم أن المحصلات التفاوضية قد تُقاس بالمكاسب المالية، وبما يمكن أن يُتوصل إليه سواء ما تعلق بالحد من انتشار الأسلحة النووية أو التغير المناخي على سبيل المثال، فإن بعض المواقف والسلوكيات التفاوضية -وهلم جرا- تتعاطى مع التفاوض الحالي لاسيما على المستوى الدولي بما تقتضيه السيادة. كونها من مظاهر الدولة التي تبقى أهم فاعل على الساحة الدولية. وتبعاً لذلك، يجدر بكل طرف متفاوض يرغب في التوصل إلى اتفاقية أن يقبل بالحدود التي ترسمها له السيادة ومن ثم عليه أن يتبع المسار الذي تحدده مقتضيات عقد الاتفاق.

غير أن مشاركة الفاعلين غير الدوليين في السياسة الخارجية والعلاقات الدولية أصبح ظاهرة واضحة، لاسيما في البلدان المتقدمة؛ حيث لم يعد بالإمكان الفصل بين الشؤون الداخلية وشؤون السياسة الخارجية. إذ تعد السياسة الدولية حكراً على الدولة كفاعل وحيد، وإنما أصبح يشاركها في ميدان المفاوضات الدولية فاعلون متعددون multi-actors ، لاسيما فيما يتعلق بقضايا ذات الصلة بالشؤون الاقتصادية. فأدوار ووظائف مصالح وزارات الشؤون الخارجية أصبحت محل منافسة من قبل فاعلين جدد، وأضحت الأجندة زاخرة ببنود جديدة ومناهج عمل جديدة. كما أن التوجه نحو المزيد من لامركزية السلطة وانتقالها إلى الأقاليم والدوائر الأخرى، أفضى إلى انخراط المجموعات المحلية والإقليمية في المسائل التقليدية التي كانت حكراً على السلطة المركزية. فعوضاً عن المفاوضات دولة مع دولة، اكتسبت المراكز المحلية والجهوية سلطات تسمح لها بالمبادرة بالدخول في ارتباطات دولية وبلورت آليات جديدة مستقلة تمكنها مع الإيفاء بمصالحها الخاصة والمحلية في الميدان الاقتصادي، البيئي والاجتماعي وحتى السياسي.

كما ساهمت العولمة عبر الانتشار العالمي للتدفقات الاستثمارية التي اتجهت لتغزو عبر قومية فالشركات اليوم تدير بتزايد قضايا الشؤون الاقتصادية عبر الكثير من البلدان كبلدان منظمة الأمن والتعاون في أوروبا، وفي العديد من الأسواق الناشئة في شرق أوروبا، والصين، أو الاقتصاديات الصناعية الحديثة في جنوب شرق آسيا، وفي أمريكا الجنوبية. بالإضافة إلى ذلك، فقد أدت إلى تطوير مجموعة معايير تضبط السلوك المرتبط بالشؤون الاقتصادية. فلم يعد يقتصر الأمر على معرفة الشروط القانونية والاقتصادية التي تحكم تواجدها في البلد وفي البلد المستقبل حيث الشركة الفرع تدير المسائل الاقتصادية بما فيها المفاوضات. وأصبحت سمعة الشركة تتوقف على الأداء العام قياسا مع المعايير الأخلاقية ومعايير حقوق الإنسان والمعايير البيئية والاجتماعية.

أيضا تنامت مشاركة المنظمات (الوطنية أو عبر قومية) غير الحكومية في الحوكمة الدولية وفي مختلف القضايا الدولية فهذه المنظمات تشغل على مستويات متعددة تمتد من قضايا المجتمع المدني مثل حماية البيئة إلى المراقبة والتحقيق باحتمال حصول خروقات حقوق الإنسان، إلى النزاعات الداخلية، فهي غالبا تعمل على المستويات الوطنية، الإقليمية والدولية. ففي قضايا النزاع وقضايا البيئة وتحرير التجارة، أصبحت موضوعات تستأثر اهتمام شرائح واسعة من الناس، سواء أكانوا أفرادا أم مجموعات منظمة. حيث تدفع في اتجاه الشروع في المسارات التفاوضية أو تؤثر في محصلات التفاوض.

هكذا، ومع تشعب وتفرع القضايا، وتعدد المسارات وتداخلها في ظل بروز مساعي فهم العمليات التفاوضية بشكل أفضل، ومن ثم تزويد الممارسين بأدوات جيدة تمكنهم من تحقيق محصلات أفضل، يثار التساؤل عما إذا كانت هناك إمكانية وجدوى لدراسة هذه الظاهرة.

أهمية الموضوع

تظل المفاوضات الدولية ميدان دراسات وبحث رئيسي ضمن نطاق الاهتمامات الأكاديمية في حقل العلاقات الدولية. لاسيما في ظل تنامي وتنوع عوامل الصراعات (اقتصادية، أمنية|سياسية، بيئية، ثقافية الخ)، وصعوبة إن لم يكن استحالة الفصل في الكثير من الحالات بين القضايا الوطنية الداخلية والدولية، وفي ظل تأكيد عدم جدوى اللجوء إلى الحروب وأوجه النزاع الأخرى.

بدأ الاهتمام الأكاديمي بجسر الهوة بين الممارسة والتنظير وبتخفيف التوترات التي طبعت الميدان الدبلوماسي خلال الحرب الباردة من خلال مسعى إنجاز دراسات الهدف منها التوصل تعميمات نظرية حول قضايا عالمية أصبحت الدول منفردة على معالجتها. وتكرس المضي في هذا الاتجاه بسبب التكنولوجيا الحديثة، وسرعة الاتصالات، وظاهرة الاعتماد المتبادل، وتنامي الاعتماد على الموارد الطبيعية المشتركة، كل هذه الأسباب خلقت وضعاً جديداً جعل الدول في موضع الاتصال الدائم. وتبعاً لذلك دفعها في اتجاه تطوير تقاليد ومؤسسات سعيها منها لإيجاد حلول فعالة وعادلة لنزاعاتها الداخلية. غير أن مثل هذه التسويات لم تنضج ولم تكن متينة بما فيه الكفاية لتتعاظم مع الطابع المعقد للصراعات الدولية، سواء ذات الطابع الأمني، الاقتصادي، أو فيما يتعلق بمراقبة والتحكم في قضايا البيئة التي أصبحت ذات بعد عالمي. وتبعاً لذلك لم تثمر هذه المساعي اتجاه يتبنى منظور ما يعرف بالدراسات عبر الحقول المعرفية، وفهما للظواهر العابرة للحدود، ويحقق مرامي تجسير الهوة بين التنظير والممارسة.

فالعلم لم ولن يُحكم بنسق من المبادئ ثابت وغير متغير، ودائم وصارم ومُطلق، كما تبقى حقيقة مفادها أن مجال البحث والمراجعة يظل مفتوحا ابتداء من المفاهيم الأكثر رُسوخا إلى أقلها لاسيما إذا ما تعلق الأمر بظاهرة تنتمي إلى حقل من حقول العلوم الاجتماعية. غير أن الحقيقة الواقعية شديدة التعقيد، والتعامل معها في إطار كليتها أمر صعب التحقيق إذا لم يكن مستحيلا، فلا يمكن ملاحظة كل المتغيرات الفاعلة في ظاهرة معينة، مما يستوجب العمل على اختزال المشكلة في نطاق قابل للبحث والعمل.

إن الإجابة على مثل هذه التساؤلات تتطلب صياغة إقترابات تساعد على فهم مختلف متغيرات العملية التفاوضية، فواعل وبنىات التفاوض وظاهرة الاعتماد المتبادل بين البنية والفواعل وتأثيرات السياق الاجتماعي والسياسي والثقافي والاقتصادي على سلوك الفاعل، فضلا عن تأثيرات المتغيرات الفردية، الداخلية، والدولية في إطار منظومة نسقية. وتحقيق ذلك يقتضى صياغة مقارنة تحليلية تساهم فهم تزوينا بفهم جيد وجديد ودقيق للظاهرة، أي تقديم إطار عمل يتسم ببنية ديناميكية، وباستراتيجية إبتكاري للمعرفة. إطار ينظم المعطيات ويقدم أمثلة من مختلف مجالات الحياة الإنسانية.

فوسط التعقيد الذي أخذته قضية المفاوضات الدولية والمفاهيم التي جاء بها الكم الهائل من الأدبيات التي عالجتها، فقد بدا المضي في تصميم مسعى بحثي إدماجي أكثر من ضروري، وذلك بهدف الإسهام في صياغة مقارنة تحليلية متكاملة لتحسين الفهم للظاهرة ومن ثم تحسين أداء المفاوضين في ميادين الممارسة. ومن أجل ضبط العوامل التي يمكن أن تؤثر في محصلات التفاوض، وبهدف تحليل وتقييم الأهمية التي تكتسبها هذه العوامل، تبرز الحاجة إلى تطوير مقارنة يمكن أن تدرج ضمنها مختلف هذه العوامل. مقارنة توجه عملية البحث، وتسمح بإدماج نتائجها. وهو ما يجعل الإطار التحليلي المتكامل الإستراتيجية البحثية التي تمكن من تطوير إستبصارات، فضلا عن إمكانية استخدامه في التحليل الإمبريقي.

ولكن وبما أن إسهامات علماء السياسة والعلاقات الدولية على سبيل المثال تستمد أبعادها الأنطولوجية والإبستمولوجية في بعض الأحيان من نظريات تنتمي لحقل علم الاجتماع السياسي أو علم الأنثروبوجيا الأجناس، أو علم النفس، وعلم الاقتصاد أو علم المعرفة والعكس قد يكون صحيحا، فمن الأجدر أن يسعى الإطار التحليلي ليربط بين هذه الحقول المعرفية، دون التعامل مع كل حقل على حدا كما لو أنها جزر منعزلة، فتحليل الظاهرة الاجتماعية من منظور أحادي يمثل قصورا راهنا كبيرا.

أسباب اختيار الموضوع

لاشك أن المقارنة لميدان المفاوضات الدولية على قدر كبير من الأهمية العلمية. مما يجعله جديرا بالدراسة والبحث. فهو يندرج ضمن الدراسات التي تعنى بتحليل وتفكيك وإعادة بناء سعيا لتقديم فهما أفضل لظاهرة المفاوضات الدولية. في إطار مسعى ضبط المتغيرات التي يمكن أن تؤثر في عمليات التفاوض الدولي، وتحليلها وتقييم أهميتها. وعلى ضوء معرفة أهمية المفاوضات وأهمية صياغة إطار تحليلي متكامل يساعد في الحصول على فهم أفضل يمكن عرض الأسباب التي دفعت لاختيار هذا الموضوع والمتمثلة في:

-فهم وتحليل وتفسير المفاهيم والمقاربات النظرية كخطوة أولية وضرورية لاستخدام أفضل لها.

- الحاجة إلى تطوير إطار تحليلي متكامل يستوعب ضمنه مختلف المتغيرات المؤثرة، ويوجه عملية البحث، كما يسمح بتوظيف نتائجه.

-صياغة إستراتيجية تحليلية متكاملة تسمح لنا بتطوير إستبصارات تساعدنا في فهم ظاهرة المفاوضات الدولية.

- تبقى المفاوضات ميدانا بكرا في منظومتنا الأكاديمية نحتاج إلى أن نأخذ بتلابيبه، وإلى إيلائه المزيد من الإهتمام. لاسيما في هذه المرحلة التاريخية الحاسمة التي تتسم بالعولمة الشاملة، والمتجهة نحو الحوكمة العالمية والتعقد complexity.

- الضرورة والرصافة تقتضي التحكم في مثل هذه الميادين، فضلا على أن الضرورة العلمية تفرض علينا أن نضع بين يدي الطلبة والمهتمين بحقل المفاوضات ورقة بحثية أولية تفتح المجال أمام بحوث وإنجازات علمية جديدة.

إشكالية وفرضيات الدراسة

بافتراض قصور المقاربات النظرية السائدة في حقل العلاقات الدولية إذا ما أخذت كل منها على حده، فإن الحاجة تبدو ملحة إلى الاستعانة بمختلف الأدوات والاستبصارات التي تمدنا بها المقاربات النظرية المتنوعة والمتعددة لفهم ظاهرة المفاوضات الدولية. وتصبو الدراسة من خلال الاعتماد على المسح النظري وعلى بعض النتائج الإمبريقية إلى صياغة أداة بحثية فعالة تسمح بالمقاربة بشكل أعمق للمفاوضات الدولية، وبناء على ذلك يمكن أن تكون إشكالية الدراسة على هذا النحو: "إلى أي مدى يمكن تصميم إطار تحليلي متكامل لمقاربة المفاوضات الدولية؟

وتتصل بهذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة تثيرها الدراسة:

- ماهي أهم المداخل النظرية السائدة في ميدان المفاوضات الدولية؟

- ماهي طبيعة التحديات وجوانب قصور المداخل النظرية السائدة في ميدان المفاوضات الدولية؟

- ما حقيقة الدور الحيوي للفواعل غير الرسمية في مفاوضات جولة الأورغواي المتعددة الأطراف؟

- هل كان إبرام الاتفاق محصلة لتوافق الأطراف المتفاوضة؟

وعليه تقوم الإشكالية على الفرضية التالية:

-أن أيا من المقاربات النظرية والأطر التحليلية السائدة في حقل العلاقات الدولية قاصرة عن تزويدنا بفهم شامل لظاهرة المفاوضات الدولية،

-وبأن صياغة إطار تحليلي متكامل كفيلا يتجاوز هذا القصور ومن ثم تزويدنا بفهم أفضل لظاهرة المفاوضات الدولية .

وتبعاً لذلك فإن هذه الإشكالية تثير ثلاث نقاط أساسية، تتعلق الأولى بضرورة القيام باستعراض مسحي للأدبيات السائدة لاستشفاف جوانب قصور مختلف هذه المقاربات؛ وفي مستوى ثان يتم استعراض الأداة البحثية البديلة، ثم في مستوى ثالث القيام بفحص مدى جدوى هذه المقاربة عبر دراسة مفاوضات جولة الأورغواي بين الدول المتقدمة والدول النامية حول الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات والاتفاقية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية، وهو ما يفسر الخطة المتبعة في إنجاز هذا البحث.

منهجية الدراسة (المقاربة المنهجية)

كون الدراسة تنصب حول البحث عن إستراتيجية بحثية كفيلة بتزويدنا بفهم جيد لظاهرة المفاوضات الدولية وهذا عبر دراسة المفاهيم في بنيتها وتطور دلالاتها، وعبر فحص المقاربات النظرية السائدة انطلاقاً من افتراضاتها وخلفياتها الأنطولوجية، وبحثاً في الأبعاد التي تركز عليها من أبعاد نفسية اجتماعية، وإدراكية، وتاريخية. وكون أن الإقتربات السائدة تقدم لنا فهماً يمس جانباً من الظاهرة وليس كل الظاهرة مادامت غير موظفة في إطار مترابط مع بعضها البعض توافقاً مع الطبيعة المعقدة لظاهرة المفاوضات الدولية التي تتعدد وتتوغل أبعادها ذلك ما يجعل من الضروري التعاطي معها في إطار اقتراب متعدد المناهج والإقتربات.

ويقتضي تعدد اقتراب معالجة ظاهرة المفاوضات الدولية تعدداً في المناهج المستخدمة في البحث والدراسة اتساقاً مع حقيقة تكامل الحقول المعرفية، واستفادة مع طروحات ما يعرف بالدراسات عبر الحقول المعرفية. سوف تعتمد هذه الدراسة بصورة أساسية على مدخل النسق المعرفي في ظل توظيف المنظور الإيستمولوجي لفحص ودراسة وتحليل المقاربات النظرية السائدة في ميدان تحليل المفاوضات الدولية مع الاستفادة بالمدخل الأخرى، وذلك في إطار منظومة متكاملة بحيث تدور المداخل الأخرى حوله وتكون الاستفادة منها بحسب ما تمليه طبيعة الموضوع وضرورات الملائمة المنهجية وتحقيق التكافؤ بين الموضوع والمنهج.

وسوف يُعتمد من جانب آخر إلى المقارنة كونها بؤرة وجوهر البحث العلمي وبديلاً عن التجربة في العلوم الطبيعية وباعتبار تحقيقها للكثير من الأهداف البحثية. كما أن استخدامها يسمح بضبط عدد كبير من المتغيرات وبمقارنة عدد من الحالات المتشابهة. حيث ستمكن هذه المنهجية المضي في اتجاه يسمح بتوفير شروط وحدة دراسية متجانسة وشروط الاستقلالية المطلوبة بما يسمح ببناء منظورات تصورية حول العلاقات السببية. كما أن الحالتين التي تم انتقائهما من نفس المسار التفاوضي المتعدد الأطراف تستوفي العديد من الشروط المنهجية المرتبطة بالطروحات المرتبطة بالعلاقات السببية. ويتعلق الأمر بحالات قطاعي تحرير الخدمات وحماية الملكية الفكرية التي جرى التفاوض بشأنها خلال جولة الأورغواي. وتقوم هذه الدراسة على مقارنة هيكلية بغية فحص مدى قدرة الإطار التحليلي على أن يزودنا بفهم جيد لمسار مفاوضات اتفاقية جولة الأورغواي.

سوف يتم فحص التغيرات التي طرأت على مجموعة المصالح الوطنية المتعلقة بالخدمات والملكية الفكرية بين الأطراف المتفاوضة، والأهم من ذلك، خلال عملية التفاوض. ومن ثم فحص كيف شكلت هذه المصالح خيارات الأطراف المتفاوضة على طاولة التفاوض. كما يتم فحص محصلات التفاوض المتوصل إليها من حيث هي بالأساس نتيجة خيارات محدودة ومتوافقة وفي نفس الوقت تعكس مصالح الأطراف المتفاوضة أيضاً.

سوف يساعد الإطار التحليلي على إعطاء تفسير لتبدل المصالح أو الخيارات، ودرجة الحرص في وضع الأجندة، وإعادة صياغة القضايا ومدى تأثر كل ذلك بالسياقات الاجتماعية، واختلاف الطابع التساوي للأطراف المتفاوضة في ظل تعدد وتغير الطبيعة المنظماتية، وتغير مستويات دعم المكونات الداخلية، ودرجة فعالية التهديدات الأحادية الجانب من قبل الأطراف القوية، والمدى الذي يمكن فيه للدول النامية من بناء أشكال تحالفات متنوعة مع الدول المتقدمة بخصوص وضع الأجندات الصغيرة.

بالاعتماد على هذه المتغيرات سيتم اختبار كيف تستطيع التفاعلات بين الأطراف المتفاوضة أن تؤدي إلى خلق وتغيير القيم. وكيف لم تستطع بنيات القوة حسم محصلات التفاوض.

فضلا عن ذلك، سيتم فحص السياق التاريخي والآني، والبعد المؤسسي الدولي والداخلي كونها تساعد في مسعى التركيز من جانب على الطابع الديناميكي للعملية التفاوضية. ويساعد مزج البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء بين سلوك الصقور والحمام، وعلى تكتيكات متنوعة، فضلا عن دور كل من الهند والبرازيل في قيادة تحالف الدول النامية، في إبراز دور متغيرات القوة (البنية والسلوك) ومن ثم جدوى تضمينها في الإطار النظري المتكامل.

خطة الدراسة:

انتظمت الدراسة في خطة هيكلية اشتملت على خمسة فصول فضلا عن مقدمة وخاتمة، ويتفرع عن كل فصل مباحث ومطالب وفي بعض الأحيان فروع. فالفصل الأول تم تكريسه لضبط تصور واضح فيما يتعلق بالمفاهيم المطروحة في أدبيات المفاوضات الدولية، بحيث يتم عرض مستويات وأنماط التحليل في المبحث الأول، وعرض مجموعة من التعاريف المختلفة ليتم في النهاية عرض تعريف إجرائي يتناسب مع طبيعة ظاهرة المفاوضات الدولية المتسمة بالتعقد ومع خصائص النسق الدولي الحالي حيث التداخل والتفاعل المتنوع والمتعدد وفي ظل التغير المستمر. وفي المبحث الثالث سيتم معالجة مكونات العملية التفاوضية، عبر التعرض لمفهوم الإستراتيجيات، والتقنيات والتكتيكات، وفي المطلب الثاني سيتم التعرض للفواعل والعملية التفاوضية والبنية التفاوضية.

وبالإضافة بالمفاهيم الأساسية للمفاوضات الدولية وضبط تعريف إجرائي للمفاوضات بما يتناسب وتحولات النسق الدولي الوظيفية والبنائية، فإنه سيتم في الفصل الثاني التعرض لمختلف المقاربات النظرية المستخدمة في دراسة المفاوضات الدولية من المقاربة التاريخية، إلى القانونية، إلى السيكلوجية، إلى المقاربة الإدراكية، إلى نظرية المباريات، إلى المنظور اللغوي، من حيث منظومة القيم الخاصة بها، وافتراضاتها، ومواضيعها وإجراءاتها التحليلية التي تستند إليها في مقاربتها لظاهرة المفاوضات الدولية في إطار السعي للتوصل إلى نتائج أفضل. كما تطرق لدواعي كل مقاربة من هذه المقاربات في اللجوء إلى التفاوض، وفي دواعي تركيزها على بعض أو جزء من تجليات الظاهرة على حساب أخرى.

أما الفصل الثالث فسيتم تكريسه لاستنباط طبيعة التحولات ومظاهر التغير التي طرأت على النسق الدولي من خلال التعرض إلى تحدي نسق الحوكمة الدولية، والتغيرات الوظيفية والبنائية لفترة ما بعد الحرب الباردة لاسيما حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية، إلى

جانب ظاهرة التداخل عبر المستوياتي والتأثيرات المتزامنة. فضلا على ذلك فسيتم التطرق إلى بعض جوانب القصور المنهجية التي تعاني منها المقاربات النظرية السائدة، كل ذلك بما يسمح بالإطلاع على مختلف أبعاد ظاهرة المفاوضات الدولية، وبما يسمح بتغطية أشمل لمختلف جوانب الظاهرة التي تخرج عن النطاق التحليلي للفصل الثاني، كونها جعلت هذه المقاربات النظرية قاصرة على التعامل واستيعاب المتغيرات الجديدة.

في الفصل الرابع، وانطلاقا من البحث في مدى إمكانية الاستناد إلى مثل هذه المبررات لمحاولة الإسهام في تصميم مقارنة متكاملة للمفاوضات الدولية تشتمل على أدوات تحليلية تنتمي إلى أنماط تحليلية وضعية وأخرى ما بعد وضعية، بناء على ذلك، سيتم مناقشة الكيفية التي يمكن النظر بها لتلك المقاربات المختلفة جدا أو المتناقضة على أنها مقاربات متكاملة حينما يتم التعامل مع هذه المفاوضات كأنساق معقدة ومتعددة المستويات، وعلى أنها تجري وفق مسارات اجتماعية غير متناسقة، وباعتبارها عمليات موضوع لتدخل الكثير من المتغيرات غير متوقعة النتائج. مما يستدعي البحث في نقطة أخرى عن دعائم تصورية تبرر تبني إستراتيجية تحليلية تقوم على التكامل بين النمطين، واستنادا إلى الدعائم التصورية للتحليل المتكامل، فسيتم تخصيص الفصل الرابع لمحاولة الإسهام في مسعى صياغة إطار تحليلي متكامل، الذي يتشكل من سبعة متغيرات في شكل مطالب حيث تم التطرق في المطلب الأول إلى العقلانية الصرفة والعقلانية المحدودة في ظل تفاعلات المتغير النفسي والسياسي الاجتماعي، وفي المطلب الثاني تم التعرض للمفاوضات في ظل حوكمة دولية قوامها شبكية منظمانية.

في المطلب الثالث سيتم التطرف إلى التفاعلات بين الدول في ظل محورية مبدأ التبادل، في المطلب الرابع عالج مختلف أبعاد القوة وفي ظل وجود حالات تفاوضية غير متكافئة من حيث علاقات القوة القوة، المطلب الخامس يعالج النقطة المتعلقة بفاعلية الطرف الثالث في ظل مرونة وتجدد تحالفات المفاوضات المتعددة الأطراف، وفي المطلب السادس، تعالج الطابع المرن والمتجدد للتحالفات، والمحادثات و تغيرات الأدوار في ظل الاستهداف ورجع الصدى، المطلب السابع، تتعرض إلى تكريس الطابع التقييدي للسياق الدولي وضرورة بناء نسق تفاوضي مستوعب للمتغيرات الجديدة المتطورة. في الفصل الأخير، كان من المنطقي أن يتم فحص ودراسة الكيفية التي تتم بها الإطار التحليلي المتكامل في المفاوضات الدولية عبر مفاوضات جولة الاورغواي حول الاتفاقية العامة لتحرير تجارة الخدمات والاتفاقية العامة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية.

الصعوبات التي واجهت إنجاز هذا البحث

ما ينبغي الإشارة إليه هو أن الصعوبات التي واجهت إنجاز هذا البحث تتمثل عدم التكافؤ بين الطموح البحثي مقارنة بمتغير الوقت والإمكانيات المتوفرة، وعلى هذا الأساس، فإن هذه الأطروحة تعتبر خطوة أولية في طريق طويل يقتضي عمل متواصل وموسع من أجل المساهمة في تطوير أداة تحليلية متكاملة. وسيكون لملاحظات واقتراحات وانتقادات التي أود أن يفيدني بها أساتذتي وزملائي الطلبة والباحثين في شتى الحقول المعرفية، كون ثمة ضرورة أن يستفيد البحث من الاستبصارات التي تزودنا بها مختلف الحقول المعرفية بالنسبة لظاهرة المفاوضات الدولية المتشعبة والمعقدة.

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لتحليل المفاوضات الدولية

تعد دراسة المفاهيم في بنيتها وتطور دلالاتها من أفضل الطرق لتقويم أي علم من العلوم.¹ فالسؤال... لماذا؟ لا بد أن يأتي بعد... ماذا؟ التي يجاب عليها من خلال إطار مفاهيمي، يشخص ويصف، وينظم ويقارن ويكمم بالألفاظ أي ظاهرة.² فدراسة ظاهرة المفاوضات الدولية سواء الثنائية منها أو المتعددة الأطراف تقتضي الإحاطة ببعض المفاهيم المفتاحية التي تساعد على رسم الإطار الذي تقوم عليه المفاوضات الدولية بالنظر إلى الخصوصيات المميزة لها، وذلك من أجل تحديد التصور المفاهيمي الذي يضبط المفاوضات الدولية. ومن أجل ذلك سوف يتم التطرق في المبحث الأول إلى العناصر المكونة للعملية التفاوضية.

المبحث الأول: أبعاد التحليل السياسي Dimensions of political analysis

كغيرها من الظواهر التي تندرج ضمن النطاق المعرفي للدراسات الدولية والسياسية، تعتمد المفاوضات الدولية على اقتراح وبناء وفحص مختلف الفرضيات المرتبطة بطبيعة العمليات السياسية. على أساس التداخل المستوياتي للمجالات التحليلية التي تستهدفها المفاوضات الدولية كحقل دراسي فرعي متميز ومعقد. ومن هذه الزاوية الباحث على مؤشر وحقيقة تعقد ظاهرة المفاوضات الدولية لانطوائها على عديد المتغيرات التحليلية المتميزة التي تستوجب ضرورة إخضاعها لإسقاطات التحليل السياسية لإجلاء مختلف زوايا الظاهرة وسبر أغوارها في نطاق ما تتطلبه عملية الفحص والاختيار للإفتراسات التي تنبني عليها المقاربات النظرية الإمبريقية للمفاوضات الدولية. لذلك كثيرا ما تتميز الجهود البحثية وتتباين لجهة اعتماد كل باحث على جوانب معينة من الظاهرة معينة بغية التوصل إلى نتائج قابلة للتعميم عبر اختيار وفحص دقيقين للمعطيات المتوفرة وأحيانا من أجل تقديم تبريرات مقنعة لطروحات معينة لتبرير طروحات معينة. تبعا لذلك، سيتمحور هذا العنصر على بعدين: يتعلق البعد الأول، بمستوى التحليل، الذي يعتمد على مستوى التراكم المعرفي الأكثر استخداما في حقل العلاقات الدولية، رغم أنه في واقع الحال، هناك العديد من مستويات التحليل المتميزة فإن الدراسة سوف تقتصر على ثلاث مستويات أساسية: المستوى الدولي، والداخلي، والفردية. في حين يتعلق البعد الثاني، بصيغ أنماط التحليل، حيث ينصب البحث حول طبيعة السلوك السياسي والكيفيات التي بواسطتها تؤدي السلوكيات المتفاعلة إلى نتائج. وعلى ضوء ذلك سوف يتم تصنيف هذه الأنماط إلى نمط الخيار العقلاني، ونمط العملية المؤسسية، ونمط البناء الرمزي (تقريبا سياسة المصالح، والمؤسسات، والأفكار).

المطلب الأول: مستويات تحليل المفاوضات الدولية Level of Analysis

¹ - نصر محمد عارف، إبستمولوجيا السياسة المقارنة: النموذج المعرفي- النظرية- المنهج (لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع)، ص. 30.
² - نفس المرجع.

عادة ما يلجأ الباحثون إلى حصر نطاق البحث والدراسة بمحاولة الإجابة على السؤال: ما هو مستوى التحليل الذي يجدر التركيز عليه؟ من أجل فهم وإستيعاب ديناميات الدراسة ومن ثم التحكم في المتغيرات المشكلة لها. فالبنسبة لميدان المفاوضات الدولية – وللوهلة الأولى- تبدو الإجابة معروفة في هذا المجال لكونه نسفا يطوي في داخله مجموعة التفاعلات التي تُكوّن العلاقات بين الدول مسرحا أساسيا لها بوصفها ناتجة أساسا من التجاذبات والترتيبات والمحصلات النابعة من إفرارات ممارسة الدولة لوظائفها واضطلاعها بمسؤوليتها كوحدة أساسية للتحليل وفاعل أساسي ووحيد في المسرح الدولي، ونحن هنا بصدد مستوى التحليل الدولي أو الصورة الأولى للتحليل، حيث مقارنة المفاوضات الدولية تستدعي التشخيص الدقيق لكل العلاقات والتفاعلات التي تحدث بين الدول. التي من شأنها إسناد عملية تحليل المفاوضات الدولية بأنماطها المتميزة سواء كانت أنماطا صراعية أم تعاونية. لكن مع ذلك ومع التسليم بتعقد ظاهرة المفاوضات الدولية نكون إزاء مقارنة تقتقد إلى التماسك ولعمق التحليلين لجهة تأسيسها على مستوى تحليل واحد يفقد عملية التحليل الصلابة اللازمة للإحاطة بالظاهرة. من هنا يحصل اتفاق مع وجهات النظر التي تدعي أن الدولة ليست بالضرورة الوحدة الأساسية للتحليل مع كونها فاعلا أساسيا في المسرح الدولي. ذلك لأن سلوك الدول في الساحة الدولية يمكن أن يفسر ليس فقط بفهم التفاعلات التي تحدث بين الدول ولكن بالنظر بشكل أخص إليه كمحصلات لعمليات سياسية بين المجموعات والأفراد والمؤسسات داخل الدولة نفسها، بمعنى آخر مجموعة محصلات تفاعل البيئة الداخلية داخل الدولة نفسها.¹ ويعتمد الباحث في تحليل ودراسة ظاهرة المفاوضات الدولية على تحديد دقيق للمتغيرات البحثية حيث يسعى الباحث إلى إيجاد العلاقات السببية التي تربط بين المتغيرات المستقلة والتابعة ومن ثم يمكن قياس درجة وطبيعة ومستوى التغير والتأثير الحاصلين في العملية حسب مستلزمات العلاقات الإرتباطية بين المتغيرات التي تخضع في الأساس إلى عملية إنتقاء من أحد مستويات التحليل أو (الصور الثلاثة) كما عرضها كينيث والتز Kenneth Waltz، مستوى التحليل الدولي (المقاربات النسقية)، مستوى التحليل الوطني، مستوى التحليل الفردي.²

ولقد غير دافيد سينغر David Singer في عمله الموسوم "النظام الدولي" مصطلح الصور إلى مصطلح مستويات التحليل،³ وقد أشار سينغر إلى أن أغلبية المقاربات النظرية في العلاقات الدولية تدرج إما ضمن المستوى الدولي (النظمي) أو المستوى الوطني (تحت

¹ - Robert D Putnam, "Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-Level games", **International organization** 42 (Summer 1988): p.436.

² - ساهم كينيث ولترز في صياغة تصور "مستوى التحليل" من خلال عمله الصادر عام 1959 بعنوان: "الإنسان، الدولة والحرب"، وفيه استعرض ما أسماه الصور الثلاثة three images التي ترد ضمنها معظم التحاليل عن السياسة الدولية. وبحسب ولترز فإن الباحثين يوظفون متغيرات من المستويات الثلاثة إلا أنهم – ولضرورات منهجية- يميلون للتركيز على أحد هذه المستويات دون الأخرى.

³ - ركز دافيد سينغر في عمله الذي ورد ضمن مؤلف كنور كلوز وسيدني فيربا، النسق الدولي: محاولات نظرية حول العوامل السببية في المستويين الداخلي (الوطني) والدولي، يرى سينغر، "أن المشكلة في الحقيقة لا تكمن في من يقرر أن مستوى من المستويات أكثر إفادة من الآخر بالنسبة لميدان العلاقات الدولية وإلى الأبد، ولكن إلى حد ما، من يحقق بأن ثمة قضية تصورية تحظى بالأولوية ويجب أن تحل مؤقتا".

J david Singer, "The Level-of-analysis in international relations", in Klaus Knorr and Sidney Verba, editors, **The International System: Theoretical Essays** (Princeton: Princeton University Press, 1961), p. 90.

النظمي).¹ وهو ما يستوجب بحسبه على الباحث دوماً أن يختار بين التركيز على الكل أو على الأجزاء المشكلة له، على النظام أو على الوحدات المشكلة للنظام، على الغابة أو على الشجرة. ويشدد سينغر على ضرورة أن يكون هذا الاختيار غير عشوائي، بل يصبو إلى هدف بحثي معين، بالإضافة إلى مدى فعالية الاختيار بين إحدى المستويات الثلاثة في الإجابة عن سؤال البحث، ولذلك يعتمد باحثو العلاقات الدولية إلى تصميم أبحاثهم ضمن إحدى مستويات التحليل الثلاثة.²

الفرع الأول: المستوى الدولي (النظمي)

يشتمل هذا المستوى على مختلف صيغ التفاعل بين الفاعلين في النظام الدولي وعدد القوى الكبرى الفاعلة في النظام، وبالتالي طبيعة الاستقطاب القائم (بمعنى هل نحن إزاء أحادية قطبية أم ثنائية قطبية، ...؛) وتوزيع القوة الاقتصادية والعسكرية بين الدول، وبالأزمات والحروب، وبتوازن القوى، وبالمنظمات الدولية؛ وبواقع التحالفات العسكرية والتكتلات الاقتصادية؛ والحفاظ على السلام والاستقرار. ويتضح من ذلك أن المستوى النظمي يتشكل من البيئة الخارجية التي تتقاسمها كل الدول، فهو بذلك يهدف "لاكتشاف الإنتماءات والخصائص الثابتة للسياسة الدولية وإغفال الاختلافات على المستوى الوطني.³ وعموماً تختلف وجهات النظر بخصوص وصف طبيعة النسق الدولي بين الاختيار العقلاني في حالة النظرية الواقعية والواقعية الجديدة.⁴ العملية المؤسساتية في حالة النيولبرالية المؤسساتية أو النظرية النظمية،⁵ أو الاستجابة الرمزية في حالة نظريات العلاقات الدولية البنائية.⁶

هناك أسباب وجيهة تدفع إلى تبني الدولة كوحدة تحليل في نظرية العلاقات الدولية. من هذه الأسباب، هو أن الدولة فاعل أساسي في النسق الدولي حينما يكون موضوع الدراسة العلاقات الدولية. السبب الثاني يتعلق بطابع المقاربة غير مكلفة. فحينما يستغنى عن السياسات الداخلية، فالمحلل لا يكون لديه سوى عدد قليل من المتغيرات. لأجل ذلك، يجدر

¹ - J David Singer, "The Level-of-Analysis Problem in International Relations", in Andrew Linklater, **International Relations: Critical Concepts in Political Science** (Oxford: Taylor & Francis, 2000), p.836.

² - Ibid, p. 855.

³ - Fatih Tayfur, "Systemic-Structural Approaches, World system Analysis and The Study of Policy", **METU Studies in Development** 27 (2000): p.16.

⁴ - للإطلاع على الأدبيات الواقعية لاسيما الكلاسيكية منها أنظر :

Hans J. Morgenthau, "Politics Among Nations" (1959); Kenneth Waltz, "Theories of International Politics" (1979); and Robert O. Keohane, editors, "Neorealism and Its Critics" (1986).

⁵ - بخصوص نظرية النظم، أنظر:

Stephen Krazner, editor, **International Regimes** (Ithaca, NY: Cornell University press, 1983).

⁶ - Alexander Wendt, **Social Theory of International Politics**, 2nd edition, (Cambridge: Cambridge University Press, 1999), p.327.

النظر للمفاوضات الدولية من هذه الوجهة باعتبارها عملية تتعلق بسلوكات الدول في الساحة الدولية.

الفرع الثاني: المستوى الوطني

عادة ما ينظر لسلوك الدول في نظرية العلاقات الدولية كنتيجة للسياسات الداخلية التي تشمل سلوك مجموعات المصالح الداخلية، والمؤسسات السياسية الداخلية، وبنية النظام السياسي وطبيعة عملية صناعة القرار (التفاعل بين السلطة التشريعية، التنفيذية، القضائية)، والجهاز البيروقراطي، والأحزاب السياسية، إضافة إلى العوامل المجتمعية كبنية النظام الاقتصادي، وتأثير المجموعات التي تتقاسم معتقدات مشتركة، مثل الرأي العام، والنقابات، ومستويات الاستقطاب المختلفة.

من هذه الزاوية يمكن اعتبار ظاهرة المفاوضات الدولية كنتيجة لتفاعل الأجهزة السياسية الثلاثة، ولتفاعل الجماعات المصلحية الداخلية، والمجموعات الفرعية. ومن الواضح أن ثمة عدد كبير جدا من الجوانب التي تشير إلى ذلك، فهي جزئيا بسبب تعدد الفاعلين، وأحيانا بسبب وجود إمكانيات تفاعل بينها، وأحيانا أخرى بسبب قبول الطرح القائل بوجود إمكانية لتفتت الدولة، فمن الصعب معرفة المدى الذي سوف تتوقف عنده.

الفرع الثالث: المستوى الفردي

على هذا المستوى يمكن إستكناه سلوك الدولة في الشؤون الدولية من خلال التصرفات والسلوكات المنجزة عن التفاعلات الحاصلة بين الأفراد. بحيث يوجد هؤلاء في أعلى هرم مؤسسات الدولة، ويتبوؤون مناصب قيادية وسياسية مهمة، مديري مؤسسات، أعضاء برلمانات. ففي سياق هذا التصور للعلاقات الدولية يعكس سلوك الدولة أيضا خيارات خاصة للأفراد الذين يحوزون على سلطات أو كمحصلة لمجموع خيارات الأفراد مجتمعين.

من هذا المنظور تبدو المفاوضات الدولية نسقا من العمليات المتعلقة بسلوك أفراد في عمليات سياسية على مستوى مختلف المواقع، رؤساء الدول، والحكومات، وقيادات وأتباع مجموعات في البلدان المتفاوضة، ومما يستشف من هذا المسح البسيط لمستويات التحليل نجد:

أن مستوى التحليل النظامي يُمثل مجالا معرفيا مهما للباحثين في ميدان العلاقات الدولية، تبعا لمنظوره الكلاسيكي¹ فهو يسمح بالحصول على تعميمات نظرية حول الضوابط

¹ - للمزيد من الإطلاع حول هذا المفهوم أنظر: وليد عبدالحى، تحول المسلمات في نظريات العلاقات الدولية (الجزائر، مؤسسة الشروق للإعلام والنشر)، 1994.

التي يفترض أنها تؤثر السلوكيات الدولية. وفي نفس الاتجاه فإن التركيز على المستوى الوطني ومقارنة السياسات الخارجية يمنح هامشاً أقل نسبياً لاقتراح تعميمات وإجراء فحوص امبريقية بشأنها، وذلك بسبب تباين السياق المؤسسي من دولة إلى أخرى وصعوبة الحصول على معطيات دقيقة في حالة أنظمة معينة.¹ أما المستوى الثالث فإنه يزود الباحث باستبصارات دقيقة عندما يتعلق الأمر بدراسة الحالة. إلا أن التفاصيل التي يزودنا بها عن الأفراد تبقى أبعد من أن تكون ذات نفع في دراسات الحالة المقارنة، وذلك لاستغراقها في التفاصيل وارتفاع تكاليفها نظراً لتكلفة عامل الزمن بالنسبة للباحث، وهذا يصعب من فهم القوانين التي تفسر وفهم السلوكيات الدولية، هذا إن كانت تخضع لقوانين معينة.²

وعليه فإن تحليل ودراسة المفاوضات الدولية ضمن المستويات الثلاثة أو عبر إستحضار مجموع العوامل والمتغيرات والأبعاد التي تتيحها مستويات الت من شأنها إسناد أية مقارنة دراسية للمفاوضات الدولية بشكل مؤسس و صلب بالنظر إلى أن المفاوضات الدولية تشكل مجالا واسعا للدراسة تتداخل فيها مفاوضات المستوى الأول مع السياسات الحكومية وفي حالات أخرى تتأثر بأنماط السلوكيات الشخصية للأفراد ذوي المسؤوليات السياسية والقيادية داخل الدول نفسها. تبعا لذلك فإن التحليل للمفاوضات الدولية عبر المستويات الثلاثة من شأنه إسناد عملية الدراسة بشكل مؤسس نظراً لكون ظاهرة المفاوضات الدولية متعددة الأبعاد كونها تتضمن كيانات دولية (دول، ومنظمات دولية حكومية وغير حكومية) تقع ضمن المستوى النظامي تباشر مفاوضات المستوى الأول وتسعى للتأثير على السياسات الحكومية لدول الأخرى (المستوى الوطني)، وفي حالات أخرى تؤثر في مكوناتها الداخلية.

المطلب الثاني: أنماط التحليل السياسي

تختلف النظريات السياسية عن بعضها في الافتراضات المتعلقة بطبيعة السلوك السياسي والعمليات السياسية. كونها تلعب دوراً في تحديد الظروف التي ينطلق منها المحلل السياسي في دراساته والتي يتعين أخذها في الاعتبار عند القيام بعملية التفسير والتنبؤ بالمحصلات الدولية. ومع أن هناك أكثر من ثلاثة متغيرات تتدخل في صياغة النظرية، فإنه بالإمكان ضبطها في ثلاثة أبعاد أساسية: الاختيار العقلاني، والعمليات المؤسسية، والاستجابات الرمزية.

¹ - في هذا الصدد يقول اندراو مورافسيك أن منظري العلاقات الدولية يدعون في الغالب إلى إعطاء الأولوية للتفسيرات النظامية، ولا يوظفون مقاربات السياسة الوطنية والمتغيرات المجتمعية إلا لتفسير الحالات الشاذة للمزيد أنظر:

Peter Evans, op cit., p. 6.

² - لمعلومات أكثر حول مواطن القصور في مستويي التحليل؛ النظامي والوطني أنظر:

Richard Falk, and Saul Mendlovitz, **Toward a Theory of War Prevention: The Strategy of World Order** (New York: World Law Fund, 1979), p.247.

وفي هذا الصدد يقول Levy أنه إذا أردنا نظرية عامة تتمتع بقوة تفسيرية عبر سياقات زمنية ومكانية مختلفة، والتي تولد تنبؤات ذات مصداقية فإن النظريات النظامية Systemic أو المجتمعية قد تكون الأكثر نفعاً. بينما تعطي النظريات الفردية-التوجه معطيات عميقة ومفصلة، وهي بذلك مفيدة عند دراسة حالة معينة، حيث يزودنا منظور صناعة القرار مثلاً بفهم أدق حول الوضع.

Jack S Levy, "Theories of interstate and intrastate War: A levels-of-analysis Approach", 2001, p 23. Retried on: 03/10/2007.

<www.rci.rutgers.edu/~jacklevy/hb_IR.pdf>

الفرع الأول: الاختيار العقلاني

يقوم هذا النمط من التحليل على افتراض أساسي مفاده بأن سلوك الفاعلين في النسق محكوم بالاختيار العقلاني. وهذا يعني بأن للفاعلين خيارات ومصالح ثابتة، وبدائل متاحة، وقدرة على توقع نتائج اختياراتهم، كما أن تقييمهم للمحصلات التفاوضية يتم وفق ما تقتضيه مصالحهم، فضلا عن ذلك فهم يتجهون لاختيار الإستراتيجية التي يتوقع أن تكون ذات مردود عالي. وإذا كانت مقاربات العقلانية القوية تتطلب ضرورة توفر المعلومة كاملة مع التحلي بقدرة مطلقة في معالجتها، فإن المقاربات الضعيفة تتساهل مع هذه الافتراضات كونها تقبل بالمعلومة الناقصة وبقدرة أقل في معالجتها، ويكون ذلك بالخصوص أثناء عملية التخطيط التي تبدأ من عملية وضع البدائل إلى غاية الحصول على النتائج. لكن مع ذلك، فإن جميع هذه النظريات تشترك في افتراض مؤداه أن السلوك يقوم أساسا على مبدأ تعظيم المصالح.¹

إضافة إلى ذلك، تقسم مقاربات هذا النمط -الاختيار العقلاني- على أساس المستوى الذي ينظر فيه إلى درجة اتسام هذه المقاربات بالطابع "العقلاني" في حد ذاتها. فعلى سبيل المثال، فإن وجهة النظر التي ترى بأن الاختيارات عقلانية صرفة، تدفع بالفاعلين دوما إلى تعظيم نفس الرزمة من المصالح الجوهرية التي تنتظم في ثنائية "القوة والثروة". حيث تسعى مختلف الأطراف والوحدات إلى تعظيم حصصها من مشتلات القوة أو الثروة في النسق الدولي. وهناك مقاربات أخرى تشير إلى وجود إمكانية لحصول تغيير في المصالح أو أحداث انتقائية في مختلف الظروف. ومع ذلك، فإن كل المقاربات تنظر إلى الاختيار العقلاني باعتباره مستوى معين من العقلانية الإجرائية، وحيث يكون الفاعلون عقلانيون في ظل سعيهم إلى تحقيق مصالحهم، بغض النظر عن مصدر ومنشأ تلك المصالح.²

وتسعى مقاربات الاختيار العقلاني إلى التنبؤ بالكيفية التي سوف تصاغ بها الاختيارات الفردية في إطار العمل الجماعي. في سياق ذلك، نادرا ما تكون النتائج محصلة لإملاءات أي من الفاعلين على أفراد، بل هي إلى حد ما محصلة لاختيارات مشتركة صادرة عن لاعبين أو أكثر في مباراة. وبناء على ذلك، يكون جوهر السياسة قائم على التفاعل الاستراتيجي بين المصالح المتنافسة أو المتكاملة. وبالنتيجة يكون ذلك هو الإطار التحليلي السائد في اللعبة أو في التفاوض.

1. تقسم أيضا مقاربات الاختيار العقلاني على أساس درجة العقلانية الذي تنسم به الخيارات نفسها: فقد تكون الخيارات عقلانية جوهرية (يسعى الفاعلون دوما إلى تعظيم نفس مجموعة المصالح الحيوية (القوة والثروة)، وهناك بعض المقاربات العقلانية تتساهل مع وجهة النظر التي ترى بأن المصالح قد تتغير أو تحدث بشكل انتقائي وفقا للظروف المختلفة. مع أن كل مقاربات الاختيار العقلاني تفترض وجود درجة من العقلانية الإجرائية.

² - هذه النقطة تناولتها بالدراسة أدبيات كثيرة يمكن العودة ل:

Moe Terry M, "Politics and the Theory of Organization", **Journal of Law and Economic Organization** (Special Issue 1991): 106-129.

لقد حققت مناهج الاختيار العقلاني -المستلهمة من الميدان الاقتصادي ومن نظرية اللعب- نجاحا باهرا في التأسيس لذاتها كنمط مهيم على حقل علم السياسة المعاصر.¹ وحيث كان للمنهجية فضائل كثيرة من حيث تجاوز الغموض الذي كانت تعاني منه مثل هذه المجالات البحثية، إضافة إلى عامل عدم كلفتها من حيث الجهد والوقت. وانطلاقا من وجود فرضيات بسيطة نسبيا، فإنه يمكن لشخص ما القيام بعملية التنبؤ. ففي سياق ذلك، فإن جوهر الكثير من الظواهر المعقدة ظاهريا يمكن النظر إليه بإيجابية، كون تلك الظواهر ما هي إلا مباريات بسيطة نسبيا. ولقد تم تطبيق هذه المقاربة بهدف معرفة سلوك الأفراد في الجماعات والمنظمات، وفي مجال الصراع بين الجماعات المصلحية، والسلوك البيروقراطي في الشؤون التشريعية، وفي ميدان الشؤون الدولية.

كما يمكن لمقاربات الاختيار العقلاني في ميدان العلاقات الدولية، أن تحدد موقع العقلانية على أي من المستويات التي تم التعرض لها سابقا: مستوى الأمم، الجماعات الداخلية، أو الأفراد. بناء على ذلك، تضع مقاربة الاختيار العقلاني المهيمنة في ميدان العلاقات الدولية-الواقعية- الأمة(الدولة) كفاعل أساسي. كما تفترض الواقعية البنوية المعاصرة بأن سلوك هذه الأمم يتسم بطابع كل من السلوك العقلاني الصرف والإجرائي.² ولقد كانت هناك محاولات قليلة نسبيا هدفت إلى ربط عمليات الاختيار العقلاني بمجموعة من الفاعلين، من ذلك فاعلي المستويات- الدنيا (مستويات غير النسقية) في العلاقات الدولية.

فتفسير المفاوضات الدولية وفق منظورات الاختيار العقلاني فقط، يعني النظر إليها، على أنها مباراة بين مختلف الأطراف المتفاوضة، كل طرف يسعى من أجل تعظيم مصالحه الوطنية، أو اعتبار المفاوضات الدولية كتفاعل بين مختلف هذه الأطراف (الدول) على سبيل المثال، مفاوضات الغات التي جمعت الدول النامية والمتقدمة؛ أو مباراة بين الأفراد الأساسيين المتواجدين في مواقع معينة من العملية السياسية لتلك الدول. ولا تحتاج نماذج الاختيار العقلاني التي سوف يتم الاطلاع عليها في الفصل الأخير أن تعهد إلى مستوى تحليلي واحد. ففي سياق ذلك، يمكن النظر بشكل إيجابي إلى المفاوضات الدولية كمباراة ثنائية المستوى تتساوم فيها الجماعات الداخلية على مستوى واحد لتحديد الاستراتيجيات الوطنية التي سوف تتبناها على مستوى آخر(الدولي)، أو كعملية استثنائية معقدة متعددة المستويات يتفاعل فيها الأفراد المتواجدين في الجماعات المصلحية، وفي المؤسسات

¹ - تعرض لهذه النقطة وليام رايدر في الفصل الذي تضمنه كتاب منظورات حول الاقتصاد السياسي المحض. للمزيد يمكن الاطلاع عليه في:

- William Riker, "Political science and rational choice," in James E Alt, and Kenneth A Shepsle, editors, **Perspectives on Positive Political Economy** (Cambridge: Cambridge University press, 1990), pp.163-181.

² - Daniel S Geller, and Joel David Singer, **Nations at War: A Scientific Study of International Conflict** (Cambridge: Cambridge University Press, 1998), p.40.

التجارية، وفي الوكالات الحكومية، أو الرأي العام أو في مختلف المؤسسات الرسمية لا سيما التشريعية من أجل الظفر بموقع يسمح لها بالتساوم على المستوى الدولي.¹

ولقد مكن استخدام مقاربات الخيار العقلاني في العلاقات الدولية بتحديد الطابع العقلاني الذي تتسم به المستويات الثلاثة: الدولي، الوطني، الفردي. فضلا عن ذلك، أمكن النظر أيضا للمفاوضات الدولية - عبر استخدام هذه المقاربة كمباراة فاعلوها دول (الأمم)، و\ أو مجموعات وطنية، أفراد.

الفرع الثاني: العملية المؤسساتية

تقوم العملية المؤسساتية على افتراض رئيسي مفاده أن سلوك الفاعلين يتحدد بالمؤسسات الموجودة سلفا. وتلعب العملية المؤسساتية على هذا الأساس وفي ظل هذا التصور دور حصر الخيارات أو على الأقل فرزها جزئيا بما يجعلها تساهم في توجيه سلوك الفاعلين ضمن اتجاهات محدودة ومحددة طوال المسار التفاوضي،² ومن منظور العملية المؤسساتية يعتبر السلوك السياسي تنفيذا لبرنامج أكثر منه خيارا عقلانيا، وتتحدد المحصلات السياسية عبر عمليات متوقعة (وأحيانا غير منتظرة).³ على أن ما يشدد عليه هذا المنظور هو درجة تأثير الإطار المؤسساتي على سلوك الفاعل الذي يعمل ضمنه، وإذا ما كانت الظروف المعنية تنتمي إلى المؤسساتية القوية أو المؤسساتية الضعيفة.⁴

فالمؤسسات القوية تفترض بأن الضوابط والقواعد القانونية أو الإجراءات تحدد سلوك الفاعلين، ومعرفة محصلة التفاعل التراكمي على مختلف الأصعدة يتطلب ذلك معرفة الخصائص التي تميز المؤسسات المؤثرة في صناعة القرار وفي توجيه سلوك الفاعلين. أما المؤسسات الضعيفة، فتفترض أن المؤسسات لا تحدد سلوك الفاعل. بل تقيده، ولا تهمش دور الخيار العقلاني، بل تنتقل به من صورته المطلقة إلى صورة محدودة.⁵

أيضا تختلف المؤسسات القوية والضعيفة بخصوص مسألة تكوين المؤسسات، بعدما أغفلته المؤسسات القوية. وفي حين تعاطت معها المؤسسات الضعيفة باعتبارها محصلة خيار عقلاني، بالرغم من تشديدها على الطابع المرن الذي تتسم به المؤسسات -

¹ - تناول كتاب بيتر إيفنس وآخرون، المعنون بدبلوماسية الحافة المزدوجة، إشكالية التفاعل بين المكونات الداخلية والمساومات التي تجري على المستوى الدولي، والعمل في حد ذاته يعتبر فحصا للمقاربة التي طرحها روبرت بوتنام التحليل الثنائي المستوى، الكتاب تناول بالدراسة ستة قضايا تطبيقية، فضلا عن محور نظري.

Peter B Evans, Harold K. Jacobson, and Robert D Putnam, **Double-Edged Diplomacy International Bargaining and Domestic Politics** (Los Angeles: California University of California Press, 1993).

² - Ronald H Heck, **Studying educational and social policy: theoretical concepts and research methods** (Lawrence Erlbaum Associates, 2004), pp.140-142.

³ - Göktuğ Morçöl, **Handbook of decision making** (Boca Raton: CRC Press, 2007), p.6.

⁴ - Daniel N Nelson, and Laura Neack, **Global Society in Transition: An International Politics Reader** (London: Kluwer Law International, 2002), pp.328-331.

⁵ - Ibid, p.328.

على سبيل المثال حالما يتم إنشائها تستمر في الوجود رغم أنها لا تكون نتيجة عملية عقلانية حاضرة (جارية)- وهو ما يجعلها تمتلك تأثير مستقلا على المسار التفاوضي في أية لحظة.¹

مثلا كان الأمر مع مقاربات الخيار العقلاني، يمكن تطبيق مقاربات العملية المؤسساتية على أي مستوى من المجموعات. فالأساس الذي تعتمد عليه النظرية المؤسساتية الضعيفة هو النظرية النظامية الدولية التي تؤكد على فكرة مفادها أن المؤسسات الدولية تضيق على السلوكيات الوطنية في قضايا الشؤون الدولية، كما تساعد على تسهيل التعاون حين يتعذر حصوله بطريقة أخرى.² ولقد ركزت السياسات المقارنة باهتمام كبير على العلاقة بين المؤسسات الوطنية وسلوك الدولة الوطني، رغم التدني المحسوس للتفاعلات التي تحصل بين الأنساق الوطنية.³

فمن منظور النمط المؤسساتي، يجب تفسير المفاوضات الدولية وفقا للكيفية التي تحدد بها البنيات الموجودة سلفا نتائج المفاوضات. تبعا لذلك، يمكن معالجة خيار الشروع في مفاوضات جولة الأروغوي باعتبارها اختيارا متوقعا أقدمت عليه "أنظمة صنع السياسة" policy-making systems للدول المعنية بمسار المفاوضات، أو انعكاسا لمساعي تحرير التجارة، لكن في ظل وجود معارضة داخل هذه الدول يمكن أن ينظر للمنظمات الناتجة عنها كمؤسسات محدودة العقلانية.⁴

وعلى مستوى آخر، فإن المؤسساتية تثير إشكالا آخرًا فالبعض يفترض أن المؤسسات معطى مسبقا، إلا أنها في الواقع لديها ضوابط تتبلور بالتفاعل ليتم تقنينها في إطار أنساق يتم مأسستها لاحقا. أما البعض الآخر، فيفترض أنه وبمجرد تشكلها تصبح المؤسسات كيانات تتمتع بشخصية مستقلة.⁵ ومع ذلك فهي لا تفسر بشكل واضح الطريقة التي تؤثر وتتأثر بها هذه الأنساق والمؤسسات مع البيئة التي تعمل فيها. ومن هنا برز النمط التحليلي البنائي في العلاقات الدولية ليحاول تفسير فترات التغير وكيفياته التي تميز مختلف الظواهر الدولية. فنسق حقوق الإنسان، وحماية الأقليات على سبيل المثال، يعتبر بناءً مستمرا يرتبط تطوره بالسياق الدولي، ويسعى في ذات الوقت إلى تقيد سلوك الفاعلين على المستويات الثلاث. وقد ساهم تنامي دور النزاعات التجارية بعد بداية إتفاقية تحرير التجارة في إثارة اهتمام المجموعة الدولية برفع مستوى إلزامية الأنظمة المتعلقة باحترام البيئة.

الفرع الثالث: الاستجابة الرمزية

¹ - Ibid.

² - Joseph M Grieco, **Cooperation Among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade** (Cornell University Press, 1990), pp. 22-23.

³ - Richard R Nelson, **National Innovation Systems: A Comparative Analysis** (Oxford: Oxford University Press, 1993), p.5.

⁴ - بخصوص نظرية الخيار العقلاني وأنظمة صنع السياسة أنظر:

John Hudson, Stuart Lowe, **Understanding the Policy Process: Analyzing Welfare Policy and Practice** (Bristol: The Policy Press, 2004), pp. 190-194.

⁵ - Frederick Mayer, **Interpreting NAFTA: The Science and Art of Political Analysis** (New York: Columbia University Press, 1998), p.22.

تتطلب هذه المقاربة من افتراض أساسي مفاده؛ أن السلوك السياسي ليس بمسألة خيار عقلاني ولا هو عملية مؤسسية، ولكن يمثل استجابة للكيفية التي يتم بها البناء الرمزي للظروف السياسية.¹ وفي ظل هذا التصور، فإن الرموز وأنساقها – تتضمن اللغة، الأفكار، القصص- لا تؤثر فقط على ما يفكر فيه الفاعلون حول العالم وبالتالي كيف يتوقعون نتائج القيام بالفعل، ولكن أيضا كيف يقيمون الأفعال المتيسر لهم القيام بها. وتبعاً لهذا الطرح ترى المقاربة البنائية بأن جوهر السياسة ما هو إلا صراع يجري بين البناءات التي تنسم بطابع التنافس.²

وتستمد المقاربة البنائية تصوراتها من الأعمال الأولية لعالم الاجتماع George Herbert Mead وخلفائه في مدرسة شيكاغو لعلم الاجتماع؛ ومن الأنثروبولوجيا الثقافية، لاسيما العمل المتعلق بالتأملين مثل ذلك الذي عرضه Clifford Geertz، ومن حقل علم النفس – الاجتماعي كالعمل الذي عرضه جايروم برنر Jerome Bruner، وأيضا من أدبيات المدرسة النقدية والدراسات الثقافية.³ وتلجأ إلى استخدام أنساق الرموز التي يتم بناءها اجتماعيا من قبل مجموعات تتقاسم هوية مشتركة وعلى مستويات مختلفة، وهذا رغم ارتباطها – الرموز- بالأفراد. وإلى عهد قريب لم تولى الدراسات والأبحاث الاهتمام الكافي بالمقاربات البنائية (التفسيرية) في علم السياسة.⁴ أما اليوم، فقد تجدد الاهتمام بالدور الذي تلعبه الأفكار في الحياة السياسية، لاسيما في السياسات الدولية. وعلى المستوى الدولي فضلت الأيديولوجية الليبرالية الاهتمام بإنشاء والحفاظ على النظام الدولي الاقتصادي.⁵ وتساعد الأفكار حسب المنظور البنائي على تحقيق التعاون الدولي،⁶ خاصة عبر الدور الذي الذي تلعبه المجموعات عبر قومية ذات الاعتقادات المشتركة في تنشيط التعاون لاسيما في القضايا الدولية.⁷ إضافة إلى الاهتمام الكبير بأنساق الرموز على المستوى الوطني والمستوى تحت الوطني.

فعلى سبيل المثال، تبدو السياسات التجارية على مستوى الغات وفق المنظور الرمزي كصراع أفكار من مستويات متعددة. وربما ينظر لاتخاذ القرار القائم على التفاوض، بخصوص الاتفاقية التجارية كانتصار لوجهة نظر النيولبرالية المهيمنة على التوجه الذي

¹ - Ibid., p. 24.

² - Ibid.

³ - أكثر الأعمال البحثية شهرة في هذه المدرسة هي أعمال:

Burke Kenneth, **On Symbols and Society** (Chicago: University of Chicago Press, 1989).

Bruner Jerome S, **Acts of Meaning** (Cambridge: cambridge University Press, 1990).

⁴ - تنتشر البنائية كثيرا في أدبيات الاتجاه التأملي، وتقوم على افتراض مفاده أن العقل واللاعقلانية سمات الفاعلين والمجموعات التي يوجدون بها.

Colin Elman, **Bridges and boundaries: historians, political scientists, and the study of international relations** (London: MIT Press, 2001), p.134.

⁵ - Alexander Wendt, "Collective Identity Formation and the International State," **American Political Science Review** 88, (June 1994): 384-96.

⁶ - Hongyuan Yu, **Global Warming and China's Environmental Diplomacy** (Shanghai: Nova Publishers, 2008), p.17.

⁷ - أنظر:

Haas Peter M, "Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination," **International Organization** 46, (Winter 1992): pp. 1-35.

كان عليه الاقتصاد الوطني. وقد ينظر للسياسات الداخلية المناوئة لاتفاقية الغات، وفيما بعد اتفاقية منظمة التجارة كاستجابة للتأويلات الرمزية التي تتسم بالطابع التنافسي. ويمكن القول أن المعارضة التي واجهتها اتفاقية الغات لاسيما بالنسبة لدول كالهند والبرازيل على الخصوص، أعطت بعد رمزيا للاتحادات، وللمجموعات البيئية، وللاتجاهات الاقتصادية.

المبحث الثاني: ضبط المفاهيم الأساسية للمفاوضات الدولية

يتناول هذا المبحث بالتحليل المفاهيم الأساسية المرتبطة بالمفاوضات الدولية، بغية الحصول على فهم واضح بخصوصها. تبعا لذلك سيتم ضبط أهم المفاهيم ذات الصلة بالمفاوضات الدولية.

المطلب الأول: تعريف التفاوض

سيتم في هذا العنصر عرض مجموعة من التعاريف التي تزخر بها الأدبيات المرتبطة بمفهوم التفاوض، وذلك بغرض انتقاء تعريف متكامل بغية توجيه المسعى البحثي لموضوع الدراسة. ومع ذلك فإن ضبط تعريف دقيق للمفاوضات الدولية أمر عسير بالنظر لصعوبة حصر كل المتغيرات المؤثرة فيها. فيما يلي بعضا من تلك التعاريف:

- ورد في منجد ميكرو روبرار micro Robert تعريف للتفاوض على أنه: "مجموعة اللقاءات والخطوات التي تتخذ بغرض التوصل إلى اتفاق حول قضية."¹

- ومن جهته يعرف بول Poole التفاوض انطلاقا من سمات المفاوضات الشخصية، "المفاوض الجيد سريع البديهة، لكن مع ذلك فهو يتميز بصبر غير محدود، يعرف كيف يكون متواضعا وحازما في آن واحد، ويعرف كيف يراوغ دون أن يضطر للكذب، ويعرف كيف يجعل الشركاء يثقون به دون أن يبادلهم الشعور ذاته."²

ويعرف "موران روبرار Moran Robert وآخرون التفاوض باعتباره عملية تدير بواسطتها مجموعتين أو أكثر محادثات حول المصالح المشتركة والخلافية، بغية التوصل إلى اتفاقية مفيدة للطرفين"،³ وما يلاحظ على هذا التعريف هو طرحه من منظور اقتصادي، اقتصادي، على غرار التعريف المقترح من قبل "ماستنبروك" Mastenbroek، حيث ينظر للتفاوض على أنه: "الإستراتيجية المناسبة التي تستخدمها الأطراف المتفاوضة لمعالجة قضية تمثل بالنسبة إليهم مصلحة مشتركة، وفي بعض الأحيان متناقضة، وفي ظل وجود

¹ - Dupont Christophe, op cit., p.22.

² - Pool S P, Never offer concessions (London: Routledge Publications, 1997), p. 15.

³ - Robert T Moran et al, Dynamics of Successful International Business Negotiations (Houston: Gulf Publishing Company, 1991), p. 72.

اعتماد متبادل بينهما إلى الحد الذي يجعل إبرام الاتفاق مفيدا لها.¹ ومن جهته، قدم أنزيو Anzieu تعريفا للمفاوضة مؤداه: "هي مجموعة اتصالات ومناورات لدفع طرفين أو أكثر (شركاء أو خصوم) إلى تشكيل قاعدة مشتركة للتبادل".² لكن التساؤل المطروح بشأن هذا التعريف، هو إلى أي مدى يمكن الأخذ بوجهة النظر هذه؟ لاسيما إذا علمنا بأن التفاوض لا يتوقف عند عملية التبادل، بل يدفع إلى أبعد من ذلك أي في اتجاه إحداث تغيرات في المنظومات الإدراكية، ومن ثم في مواقف الأطراف المتفاوضة.

ويعرف كريستوف ديبون Christophe Dupont التفاوض باعتباره: "النشاط الذي يتضمن مشاركة طرفين أو أكثر (أفراد، مجموعات، وفود)، في سبيل إيجاد حل مرضي غير عنيف لقضية تهم الطرفين، مع الأخذ بعين الاعتبار واقع كل منهما".³ هذا التصور لا يتماشى مع الواقع الدولي حيث التداخل بين مختلف المستويات التفاوضية، فضلا عن دور التفاوض في خلق وتحويل القيم.

عموما تركز هذه التعاريف على إحدى مكونات العملية التفاوضية، والخصائص الفردية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض دون الالتفات إلى التفاوض كعملية شاملة ومتكاملة تعنى بمكونات العملية التفاوضية والمحصلة النهائية لها، وعليه فإن محاولة تقديم تعريف شامل ومتكامل يستدعي ضرورة إدماج مختلف الجوانب التي تركز عليها التعريفات السابقة في بناء تعريف متماسك فيما يرتبط بأطراف العملية التفاوضية وموضوعاتها ومستوياتها ومناهجها وآلياتها. ومنه يمكن تعريف التفاوض على أنه عملية مختلطة ثنائية أو متعددة الأطراف يراد منها إيجاد حل للقضايا الخلافية أو التوصل إلى توافق يرضي جميع الأطراف عن طريق تحويل قيم أو ابتكار قيم جديدة وفي ظل تحكم المتغيرات الفردية، والداخلية، والدولية، وفي ظل وجود مؤسسات وطنية ودولية تساعد وتساهم في رسم وإدارة وتنفيذ العمليات التفاوضية والاتفاقيات المنبثقة عنها.

المطلب الثاني: إستراتيجيات التفاوض

إن الحديث عن مفهوم الإستراتيجية بحسب كريستوف ديبون يثير عدد من الأفكار الأساسية التي يقتضي التعامل معها بحذر، والتي من بينها:⁴

- الفكرة المتعلقة بالكيفية التي يتم من خلالها مقارنة نشاط أو مشكلة ما في ظل تصور شامل موجه نحو المستقبل.
- مسألة وجود إرادة تسعى للوصول إلى بعض الأهداف ذات الأولوية.
- قضية انتقاء الأفعال الهامة (الرئيسية) المتجانسة والمتكيفة.

¹ - Mastenbroek W, "Conflicten hantering en onderhandelen", in Christophe Dupont, "la Négociation: Conduite, Theorie, Applications (France: Dalloz, 1982), p. 23.

² - Anzieu D, Introduction à la Psychologie de la Negociation, Bulletin de Psychology (Paris: Ed. la Découverte, 1974), p. 318.

³ - Ibid., p. 34.

⁴ - Dupont Christophe, op cit., p.65.

ويعرفها على أنها انتقاء أولي للتحركات الأساسية التي يترجى منها دفع المفاوضات في اتجاه الأهداف الكبرى وهذا من خلال التعامل معها كمجموعة وفي ظل الأخذ في الاعتبار الظروف المرافقة لتحقيق هذه الأهداف.¹

إذن، فالإستراتيجية تقتضي أن يكون هناك تصور عام وشامل مسبق للمسار الذي ستأخذه المفاوضات، وهي عكس التكتيكات، تتحدد عبرها الأهداف التي يجب تحقيقها لكن يمكن تأجيلها ولا تتسم بالصرامة، وعلى ضوء هذه الأهداف يتم تنظيم الفعل.²

عموما تشير الصيغ التفاوضية إلى وجود إستراتيجيتين أساسيتين، الإستراتيجية التعاونية والإستراتيجية التوزيعية، فضلا على الإستراتيجية العلائقية.

الفرع الأول: الإستراتيجية التوزيعية

يعرف كل من والتن Walton وماكرسي McKersie الإستراتيجية التوزيعية بأنها عبارة عن نسق معقد من الأنشطة المساعدة على تحقيق أهداف طرف من الأطراف عندما يكون في نزاع مع أطراف أخرى، ويكون النزاع حول قضية يفترض أن أهداف الأطراف المتفاوضة بشأنها مشتركة.³ وهم في ذلك يسعون إلى تحقيق مكاسب نسبية من كل قيمة تكون موضوعا للتوزيع، في ظل مفاوضات يحكمها منطق الربح-الخسارة الصرف، حيث مكاسب طرف تأتي على حساب الطرف الآخر، أي بعبارة أخرى لعبة صفرية.⁴ ووفق هذا التصور تستخدم مجموعة من التكتيكات بهدف إجبار الطرف الآخر على الرضوخ في النهاية لمطالب الطرف المنافس، على سبيل المثال يستخدم التهديد، والتخويف، فضلا عن القيام بتصرفات أحادية الجانب. وعندما تكون القيود عالية، فإن استخدام مثل هذه التكتيكات يؤدي إلى مكاسب مشتركة متدنية، علاوة على الإخفاق في التوصل إلى إبرام اتفاقية. ويرى بروت بأن استخدام تكتيكات المواجهة قد يحول دون بروز الإبداع، بل أن استخدامها يؤدي إلى وضعيات يصعب فيها قبول بدائل جديدة، لاسيما إذا حصل اعتقاد بشأنها على أنها في صالح الطرف الآخر.⁵

¹ - Ibid.

² - Ibid.

³ -Walton R E, and McKersie R B, **A Behavioural Theory of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System**, 2nd edition, (New York: Ithaca ILR Press, 1991), p.4.

⁴ - للإطلاع أكثر أنظر:

L L Thompson, "The influence of experience on negotiation performance," **Journal of Experimental Social Psychology** 26 (1990): pp. 528-544

أنظر أيضا:

Weingart L R et al, "Tactical Behavior and Negotiation Outcomes," **The International Journal of Conflict Management** 1 (1990): pp. 7-31.

⁵ - Peter J Carnevale, and Dean G Pruitt, "Negotiation and Mediation," **Annual Review Psychological** 43 (1992): p. 549.

الفرع الثاني: الإستراتيجية التعاونية

يرى كوري Corry بأن الإستراتيجية التي تتبناها الأطراف المتفاوضة من أجل إيجاد حلول مشتركة للقضايا المتنازع بشأنها تأخذ عدة مصطلحات.¹ وعبر هذه الإستراتيجية تكون على الأقل المحصلة النهائية لحجم المكاسب التي يتحصل عليها طرف في العملية التفاوضية غير مساوية لحجم التضحيات التي يقدمها الطرف الآخر.² وتعرف "على أنها نسق من الأنشطة يساعد على تحقيق الأهداف التي لا تتناقض بشكل أساسي مع أهداف الأطراف الأخرى، والتي تبعا لذلك، يمكن التعاطي معها إلى حد ما في سياق متكامل.³ وعليه يسعى المفاوضون إلى إيجاد حلول خلاقة لمطالب الأطراف الأكثر إلحاحا. ومن بين الشروط التي توفر الظروف على استخدامها ومن ثم الحصول على أعلى المكاسب المشتركة، العواطف الودية تجاه الطرف الآخر، والشعور الجيد، والالتزام بالعمل في إطار العلاقة القائمة.⁴ فضلا عن ذلك، تقتضي الإستراتيجية التكاملية حدا أدنى من الثقة ومن الانفتاح بما يسمح بتوفر المعلومة حول وضعية الطرف الآخر.⁵ وهناك أربعة أسباب تدفع إلى تبني إستراتيجية تكاملية: الاعتقاد في إمكانية تبني إستراتيجية حل المشكل، وأن يعلم طرف شريك في التفاوض بتغيير موقفه، والنجاح في التوصل حديثا لعقد اتفاقية، ووجود وسيط.⁶ علاوة على ذلك، تعتبر الثقة من بين أهم العوامل المساعدة على استخدام هذه الإستراتيجية.⁷

الفرع الثالث: الإستراتيجية العلانية

يتم تبني إستراتيجية العلاقات القائمة بين الأطراف في المفاوضات التي تجري بين الأفراد، والمجموعات، والدول.⁸ وهناك أربع قيم أساسية تحكم أية علاقة في وضعها الطبيعي.⁹

¹ - ترد ضمن أدبيات إستراتيجيات التفاوض عدة مصطلحات تحمل معنى الإستراتيجية التكاملية : فكوري يرى بأن عملية الإتفاق المشتركة حول القضايا موضوع المواجهة والتي شرعوا في تحليلها ومن ثم البحث لها عن حلول متنوعة يمكن أن تشير إلى واحدة من هذه المصطلحات: التساوم القائم على قضية issue-based bargaining ، التساوم المتكامل integrative bargaining ، التساوم ربح-ربح، التساوم التعاوني cooperative bargaining ، تساوم المكاسب المشتركة mutual gains .

لمزيد من الإطلاع أنظر: Friedman R A, and Shapiro D L, "Deceptions and mutual gains bargaining: Are they mutually exclusive", *Negotiation Journal* 1 (1995): 243-253.

² - Walton R E, and Mc Kersie R B, op cit., p.5.

³ - Ibid.

⁴ - Dean G Pruitt, Strategy in Negotiation, in Victor A Kremenjuk, *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*, 2nd ed. (USA: Jossey-Bass, A Willy Company, 2001), p.92.

⁵ - Amrita Narlikar, and John Odell, *The Strict Distributive Strategy for a bargaining Coalition: The Like Minded Group in the World Trade Organization*, Conference on Developing Countries and the Trade Negotiation Process, UNCTAD, Geneva, 6-7 November, 2003, p.5.

⁶ - Dean G Pruitt, Strategy in Negotiation, in Victor A Kremenjuk, op cit., p.93.

⁷ - Kimmel M J et al, op cit., p.93.

⁸ - Ibid.

⁹ - Ibid.

- إذا ما أظهر طرف من الأطراف رغبة شديدة حيال قضية ما، فعلى الطرف الآخر أن يقر له بذلك إذا ما رأى أن حاجاته ماسة لهذه القضية.
- يجدر استخدام إستراتيجية حل المشكل الإضافية إذا ما ألح الطرفان على مطالبهما.
- يرى واين Weighing أن الأطراف يجب عليها أن تفاضل بين حاجاتها النسبية في حال إخفاق إستراتيجية حل المشكل الإضافية؛ كما يجب إعطاء الأولوية لحاجات الطرف الملحة في الاتفاقية النهائية.
- يقتضي أن تكون التصريحات صادقة بخصوص الحاجات الأكثر إلحاحا.

وبرأي بروت، فإن استخدام هذه الإستراتيجية غالبا ما يكون مفيدا للأطراف المعنية، حيث تنقلهم إلى مستوى الرفاه¹. كونها تشجعهم على التفاوض الفعال (تستغرق المحادثات وقتا قصيرا مع وجود احتمال كبير بأن تؤدي إلى إبرام الاتفاق)، وسيكون التبادل الذي يحصل على المدى الطويل في صالح الطرف الذي تنازل لفائدة الطرف الآخر².

المطلب الثالث: تقنيات التفاوض

الإعداد للإستراتيجية يجعل المفاوض يمتلك نظرة شاملة مسبقة حول المفاوضات التي يهدف من وراءها إلى تحقيق جملة من الأهداف عبر القيام ببعض الأفعال في أوقات محددة. الأمر الذي يستدعي الفصل في الاختيارات المتنبأة، وفي المخرج المحبذ، والخيارات التي تحظى بالأولوية (اختيار أرضية التفاوض، واستخدام الوقت، ومعرفة مستويات المخاطرة) والأساليب التي يجدر اعتمادها؛ كما ينجم عن ذلك تحضير بعض المبادرات المرتبطة بعملية الإعداد³.

نسبيا يوجد في الواقع عدد محدود منها. ويطلق عليها بالتقنيات الكبرى تمييزا لها عن التكتيكات التي تتميز بالطابع الأنّي السياقي من أجل تحقيق أهداف جزئية وأنية. خلاف ذلك تعتبر التقنية جزء من الإستراتيجية كونها مقاربة للظاهرة من منظور شامل تدير الفعل بنفس المنطق وفي مدة معينة ومحددة، وتتطلع إلى المحصلة النهائية بدلا من المزايا التي قد تحصل عليها من مواقف ظرفية خاصة⁴. تبقى هذه التقنيات وسائل بسيطة من أجل إدراك الأهداف. وتحدد التقنيات الكيفية التي يتعامل بها المفاوض مع الموضوع.

قدم ديبون سبعة أصناف من التقنيات وهي⁵:

- تقنية التقسيم أو التمهصل Techniques de découpage ou d'articulation
- تقنية التبديلات أو الانتقالات (منهج المحاور)، Les techniques des retournements, substitutions ou déplacements (méthode des pivots)

¹ - Ibid.

² - Ibid.

³ - Dupont Christophe, op cit., p.67.

⁴ - Ibid., p.68.

⁵ - Ibid., pp. 68-72.

- تقنية التوسيع والتحول Les Techniques d'élargissement et de transformation
- تقنية التقرير la technique du bilan
- التقنيات المرتبطة بإدارة الوقت Les Techniques liées au maniement du temps
- تقنية الخطوات الأربع La techniques des quatre marches

المطلب الرابع: تكتيكات التفاوض

استنادا إلى معجم روبر؛ تُعرّف التقنية كآلية أو كإجراء ضروري لتحقيق بعض النتائج، ويرى كريستوف ديبيون وجود إمكانية للحديث عن تقنيات كبرى، التي ترتبط بالخطوات (التحضير، الإستراتيجيات والإستراتيجيات الفرعية) الموجهة لهيكلية عملية التفاوض بصفة قطعية.¹ إلى جانب ذلك، يظهر سير المفاوضات المنتظم المواعيد التقنيات مجزأة أكثر، وأكثر موضوعية، ومرتبطة بظرف من الظروف، وبفعل من الأفعال، أو بمرحلة من مراحل النقاش. يمكن وضع هذه التقنيات ضمن مجموعة تسمى "تكتيكات" وهذا بغية تمييز خصائصها المرتبطة بخاصية التنفيذ وبطابعها الظرفي المرتبط دوما بالحدث.² والتكتيكات هي مبادرات ظرفية يستغل فيها المفاوضات الفرص العارضة أو الظرفية لتجاوز العقبات التي تعترضه. ويجري استخدامها حينما تكون الأهداف قريبة نسبيا، أو إذا كان الهدف بسيط نسبيا ولا حاجة إلى وضع تقسيم إضافي للعملية التفاوضية.

ولغويا اشتقت كلمة تكتيك من اللاتينية تكتيكوس "التي تترجم اصطلاحيا " على أنها علامة تنظيم صفوف الجنود. وتطور مصطلح التكتيك إلى حد كبير من أدبيات الحرب والمسائل العسكرية كما يعني أيضا، فن إدارة المعركة في ظل استخدام مختلف الوسائل بهدف الحصول على الفعالية القصوى.³ أو هو مجموعة الوسائل المستخدمة من أجل الحصول على النتيجة المرغوبة.⁴ ومع ذلك فإن مفردات التكتيك تشير إلى ميادين استخدامات أخرى غير ميدان الحرب: "إدارة، مناورة، متابعة السير، مخطط، إجراء."⁵

والجدول التالي يبين لنا التوظيفات الدلالية لكل من الإستراتيجية والتقنية والتكتيك بشكل يميز كل مصطلح وفقا لإستخداماته ودلالاته الوظيفية.

المستوى	الوظيفة	الأفعال
---------	---------	---------

¹ - Dupont Christophe, op cit., p.77.

² - Ibid.

³ - Lasrochas Audebert Patrick , "La Négociation", 3th edion, (France : Editions d'Organisation, 2001), p.244.

⁴ - Ibid.

⁵ - Ibid.

الاستراتيجي	التوجهات الكبرى الخيارات الأهداف	- أفكر في هدفي وأدعم هدف الطرف الخاص - كيفية بلوغ هذا الهدف.
التقني	كيفية التعامل مع الموضوع.	- أبحث عن التقدم بتطلعاتي أو أنظم موقعي الدفاعي - اختيار التقنية
التكتيكي	أعمال دقيقة التوقيت وظرفية	- أتحرك في الميدان على ضوء الظروف، الوقت المناسب، وما هو مفاجئ. - إحداث انقلابات.

المصدر: Patrick Audebert – lasrachas, "La Négociation, p.247

حسب ديبون كريستوف تتمحور الإستراتيجية حول الأهداف المراد تحقيقها، والسبل التي يجب اتباعها للوصول إلى هذه الأهداف (. . .). أما التقنيات فهي ترتبط بالمناورات. في حين ترتبط التكتيكات بالخطوات الدقيقة. وعليه فالإستراتيجية عادة تجيب على السؤال: ما العمل؟ والتقنيات تتمحور حول كيف القيام بالعمل ؟ انطلاقاً من مواضيع التفاوض. والتكتيكات مرتبطة بكيفية القيام بالعمل في الوقت المحدد؟ مع الأخذ بعين الاعتبار الظروف الآنية".¹

المطلب الخامس: البديل الأفضل في المفاوضات: Best Alternative To a Negotiated Agreement (BATNA)

يشير البديل الأفضل في المفاوضات إلى أفضل مسار يمكن أن يسلكه طرف من الأطراف في المحادثات التي وصلت إلى نفق مسدود. فينخرط كل طرف في المفاوضات على أمل التوصل إلى حل تفاوضي جيد مقارنة بما يحققه في حال لم يدخل في عملية التفاوض.² والهدف من ذلك ليس الرفض المطلق للعرض الأقل قيمة، أو التأسف فيما بعد على العرض. وبعد أن تبدأ العملية التفاوضية يتخذ القرار بشأن العرض المقبول، الذي يسمح بالاستمرار في المحادثات. علاوة على ذلك يقرر، أو تقرر ما هو حجم التنازلات الذي يقدم

¹ للإطلاع أكثر على موضوع المفاوضات والاحاطة بموضوع التكتيكات في العملية التفاوضية أنظر : Patrick Audebert lasrachas, op cit., pp.243-294.

² - Fisher R, and W Ury , **Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In** (London: Arrow Books Limited, 198), p. 87.

أثناء عملية التساوم. بتبني هذه المقاربة لا يمكن أبدا لأية عملية تفاوضية أن تكون مرضية لأي طرف.

يعتبر البديل الأفضل في الغالب نقطة مقاومة الطرف المفاوض، وهي النقطة التي يرغب من ورائها إنهاء التساوم، مفضلا ذلك على الحل الذي يأتي عبر التفاوض. مع ذلك، فكثيرا، ما يدخل المفاوضون العمليات التفاوضية بفكرة تتسم بالغموض حول ما يمثل محصلة مرضية. وهذه النقطة قد لا تمثل بالضرورة بديلا للطرف الآخر. وهكذا، قد يكون لطرف مفاوض معياران مقابل الحلول الممكنة التي تم تقييمها. وفي بعض الحالات، يمتنع عن قبول حل بديل لا يرضيه حتى ولو كان أعلى قيمة من البديل الذي بحوزته¹ وسواء قبل أم لم يقبل بحل تحت هذه الشروط، فإن ذلك يتوقف على التكاليف والمكاسب المرتبطة ببعض التحركات أثناء مقارنته للفائدة المرتبطة بالأثر المباشر للتحرك.

ويتوقف قراره بالقبول من عدمه للحل تحت هذه الشروط على رهانات العملية المنجزة. مع هذا القبول المترابط. ويحدد البديل الجيد للمفاوضة (معيار قبول) كل طرف متفاوض المجال الذي يجب أن ينشأ فيه الحل أو ما يسمى بمجال التسويات². فداخل مجال التسويات هذا، توجد الحلول البديلة المتعلقة بكل الأطراف، والتي تعتبر جيدة أو على الأقل مرضية من الاتفاقيات البديلة. وبالتالي يشكل مجال التسوية مجموعة الحلول الممكنة التي ترضي الحد الأدنى من الاحتياجات. إذا لم يوجد هناك حل في هذا المجال، فلا يوجد نقطة بواسطتها تستمر المساومات³.

يمكن للبديل الأفضل للاتفاقية المتفاوض بشأنها أن يكون مجديا للطرف الضعيف في المفاوضات اللامتناسقة، وهذا من خلال اتخاذ قرار قبل الدخول في العملية التساومية، مفاده ما هي التنازلات التي يمكن تقديمها؟ وبالمقابل ما هو العرض الأقل قيمة يكون محل قبول عند تشكيل نظرية التفاوض؟ كان هناك انفصال بين من يعتقدون في مفاوضات تنافسية ومن يعتقدون في مفاوضات تكاملية. حيث تعتقد المجموعة الأولى بأن كل العمليات التفاوضية تتمحور حول الربح والخسارة. والتركيز يكون على الدبلوماسية الثنائية الأطراف بين الدول "دولة- لدولة" والتي تسعى فيها الدول على أفراد بتحسين مصالحها الوطنية على حساب الأطراف الأخرى⁴. أما المجموعة الثانية فتعتقد أن العملية التساومية هي عملية يعمل فيها الفاعلون على توسيع "الكعكة" بواسطة العمل الجماعي وعلى خلق وضعية تكون مفيدة لكليهما⁵.

¹ - Underdal A, "Designing Politically Feasible Solutions", in Raino Malnes and Arild Underdal, **Rationality and Institutions** (Oslo: Universitets forlaget, 1992), p.230.

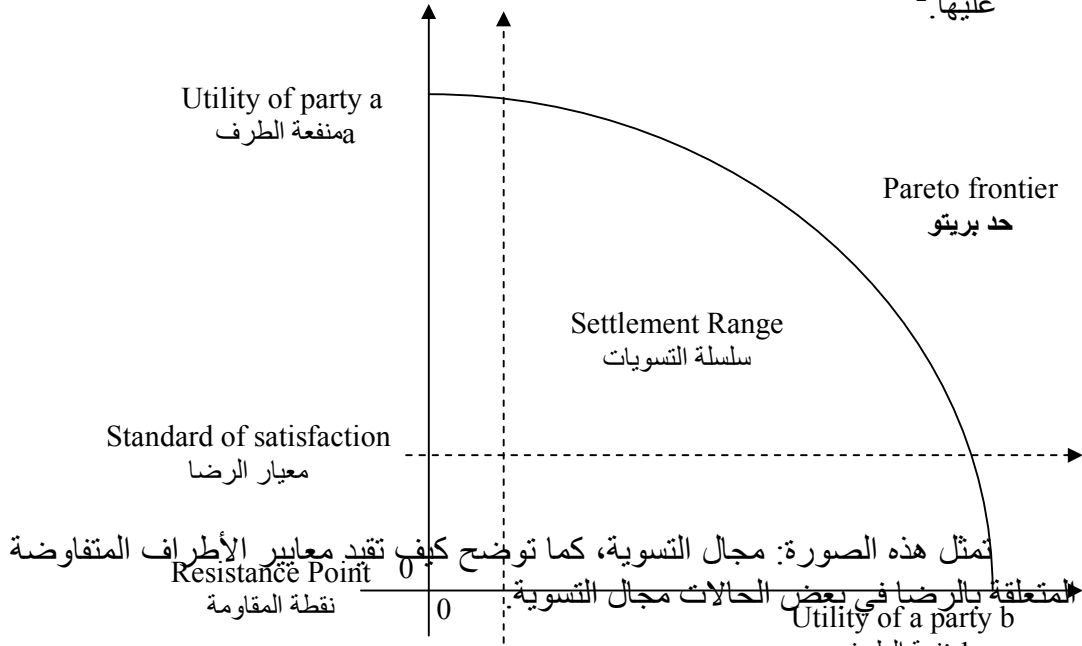
² - Tora Skodvin, **Structure and agent in the scientific diplomacy of climate change, An Empirical Case Study of Science-Policy Interaction in the Intergovernmental Panel on Climate Change** (Norway: kluwer academic Publishers, 2000), p.43.

³ - Ibid.

⁴ - Hopmann P. T., **The Negotiation Process and the Resolution of International Conflict** (Columbia: University of South Carolina Press, 1996), p.24.

⁵ - Hopmann P T, op cit., p.59.

فحينما يصل الفاعل إلى وضعية يستخدم فيها التهديد، يتعين به أن يلوح بالشكل الذي يصبح التهديد ذو مصداقية.¹ وما لم يكن التهديد ذا مصداقية، فإنه غير كاف وأن الخصم لا يرى فيه سوى تهديدات جوفاء. بناء على ذلك، فإن فكرة إدخال الدول الصغيرة للتهديد غير مجدية في الحقيقة ما لم تكن هذه الدول تمتلك موارد تستند عليها.²



المصدر: Tora Skodvin, structure and agent in the scientific diplomacy of climate change, p. 43.

المبحث الثالث: مكونات العملية التفاوضية

سيتم في هذا المبحث التطرق إلى أهم مكونات العملية التفاوضية التي تتمحور أساسا حول الفاعلين، والبنية، والسلوك.

المطلب الأول: الفاعلون في العملية التفاوضية

قد يحصل وأن يكون موضوع التفاوض غامضا أو مصطنعا أو مقنعا لكن من غير الممكن أن تدار مفاوضات من دون مفاوضين – سواء في إطار مفاوضات فيما بين الأفراد أو المجموعات- يسعون لإبرام اتفاق. وعادة ما يعمد المفاوضون إلى تحضير المفاوضات أو الدخول فيها دون التفكير في التوصل إلى اتفاق يقتضي جميع إرادات مختلف الأطراف.

¹ - Mark W Habeeb, **Power and Tactics in International Negotiation: How weak Nations Bargain with Strong Nations** (London: The John Hopkins University Press, 1988), p.25.

² - Lebow R N, **The Art of Bargaining** (Baltimore: The John Hopkins University Press, 1996), p.92.

وكون التفاوض يعتمد أساسا على نشاط الفاعلين الذين يسعون إلى التوصل إلى صيغة توافقية تراعي مصالح الأطراف المختلفة، فإنه وتبعاً لذلك يجدر أن يتمحور البحث فيما يتعلق بالفاعلين في النقاط التالية:¹

- مهمة ووظيفة ودور الفاعل المفاوض؛
 - الخصائص الفردية (الصفات الشخصية، السلوكات، التجارب، الأساليب إلخ) وعلاقتهم المحتملة بنجاح أو إخفاق العملية التفاوضية، فضلا عن الخلفية الثقافية للمفاوضين؛
 - الطريقة التي يدير بها الفاعلون المفاوضات؛
 - المعرفة المتبادلة بين الفاعلين، خاصة بواسطة المعلومة، والملاحظة، والسمع.
- مع ذلك، يعتبر سلوك الفاعل من العوامل المساهمة في تغيير التصميم المؤسساتي. فالبرغم من أن قدرة البنية المؤسساتية في تحسين الأداء المؤسساتي فإنها تقاس بالأثر الذي تتركه على سلوك الأعضاء العاملين داخلها، مع ذلك فإن سلوك الفاعلين قد يؤثر أيضا على الطريقة التي تعمل بها هذه البنيات المؤسساتية.
- من الواضح أن الفاعلين ليسوا أدوات يتم التحكم فيها بواسطة التسويات المؤسساتية، وبالتالي، لا يوجد علاقة في اتجاه واحد بين التصميم المؤسساتي والفاعل. أو قد لا يكون سلوك الفاعل مهما بشكل خاص فيما يتعلق بالطريقة التي تتم بها التسويات المؤسساتية أو ما يسمى أداء القيادة. لأجل ذلك، فإنه يتعين استكشاف دور وتأثير القيادة في عمليات تفاعل بين السياسة - العلم.² ويفترض أن العلاقة بين هذين العاملين تسودها ظاهرة الاعتماد وتتسم بطابع التعقيد. وتنطلق من فكرة أساسية مفادها أن بروز الظاهرة أو التغير من ظروف مسبقة محددة- تعتبر مكونات مناسبة لإحداث التغير. ففي غياب أي من هذه المكونات، لا يمكن للظاهرة- أو التغير- أن تنبثق.³ وتفيدنا هذه الفرضيات في:⁴
- أولا، لمعرفة المدى والطريقة التي يمكن أن يستخدمها التصميم المؤسساتي كأداة لزيادة فعالية عمليات التفاعل بين السياسة - العلم؛
- ثانيا، البحث في تأثير أداء القيادة على وظيفة وفعالية عمليات التفاعل السياسية- العلم؛

ثالثا، تسعى إلى استكشاف طبيعة ظاهرة الاعتماد المتبادل للعلاقة بين التصميم المؤسساتي وسلوك الفاعل الذي يتجسد في أداء القيادة.

ويرتبط الوضع القانوني للمفاوض بالمهام المنوطة به، وبوظيفته، وتصرفاته، ودوره وبما يتناسب مع خصائصه الشخصية. ويذهب دييوان إلى القول بأن الوضعيات القانونية، والظروف، والمعطيات التنظيمية أو الثقافية للمفاوضين تطبع سير المفاوضات.⁵

وفي سياق ذلك، يجدر أن يأخذ بعين الاعتبار بعدان مهمان لفهم الوضع القانوني للمفاوض، أولا يجب معرفة ما إذا كان هذا المفاوض يتمتع بتفويض mandat أم لا، حيث

¹ -Patrick Audebart- Lasrochas, op cit., p. 50.

² - Tora Skodvin , op cit., p.4.

³ - Ragin C C, The Comparative method: moving beyond qualitative and quantitative strategies, in Tora Skodvin, op cit., p.4.

⁴ - Ibid.

⁵ - Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.50.

يتمتع بسلطة كاملة أفضل من السلطة التي يتمتع بها المفاوض الموكل ¹.délégué. ويقتضي التفويض أن يحدد هامش المناورة الذي يتمتع به المفاوض.² ثانياً يتعلق البعد الثاني ببنية القوة (اللحظة، المكان، عدد الأطراف المشاركة، بيئة التفاوض الخ.)، والعوامل "المادية"، ويضيف إليه البعض "قواعد اللعبة"، والإجراءات عوامل مهمة في بعض المفاوضات، على غرار المفاوضات التي تجري على مستوى المؤتمرات.³ عدد الفاعلين في المفاوضات له تأثير رئيسي، وتوجد المفاوضات الثنائية، والمتعددة الأطراف. على سبيل المثال جمعت مفاوضات اتفاقية الغات أكثر من مئة وفد، وهي من الاتجاهات التي تتجه إلى التزايد.

الفرع الأول: السمات الفردية والشخصية للفاعلين في المفاوضات

العملية التفاوضية هي عملية ديناميكية تتدخل فيها مجموعة من العوامل سواء بشكل متزامن أو متسلسل. ففي المفاوضات بمختلف أطوارها ومحطاتها يقدم المفاوض على بعض الاختيارات والتصرفات تجعله في وضعية يكون فيها ملزم بسلسلة من الخيارات.⁴ هذه الخيارات تقع ضمن قطبي النزعة التكاملية والتوجه النزاعية.

لا يوجد اختلاف حول الدور الذي تلعبه الخصوصيات الفردية في المفاوضات بشكل عام. إنما الاختلاف يبرز حول ما إذا كانت الخصوصيات الفردية تلعب دوراً أساسياً أم لا، على اعتبار تدخل "العوامل الموضوعية" مثل طبيعة وكثافة المصالح والرهانات، طبيعة الموضوع (موضوع التفاوض)، وعلاقات القوة، والسياق، إلخ.⁵

وتتمثل الخصوصيات الفردية في الجوانب الفيزيائية (المادية) (مثلاً، السن، الجنس، الانتماء لبلد أو ثقافة، إلخ). ومما جاء في دراسة ديورا غالوب Deborah Kolb "يعتبر النزاع والطابع التنافسي بعدان مهمان في المفاوضات الرسمية، وكنتيجة منطقية فهي ليست مكاناً مريحاً للنساء".⁶ ومع ذلك، هناك من يرى العكس؛ ففي دراسة قامت بها إيمان بن

¹ - Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.50.

² - طبيعة العلاقة الموجودة بين التفويض والمفوضين لها تأثير كبير على سير العملية التفاوضية. أيضاً هناك بعد آخر يتدخل في تسير التفويض يتعلق الأمر بالوضع النفسي للمفاوض. كما تتدخل المتغيرات الثقافية في تحديد التفويض، ففي بعض الثقافات المفاوض الذي لا يتمتع بسلطة قرار واسعة (يكون قادراً على التوقيع في الحين، غير مجبر على العودة في كل مرة للسلطة الهرمية الخ)، ففي الغالب ينظر إلى هذه الحالات كنقص في قدرة المفاوض، نقص في التضامن أو المصادقية)، في حين ينظر إليه في ثقافات أخرى وحيث السعي الدائم إلى توافق المجموعة أو إلى صناع القرار بنظرة إيجابية.

³ - Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.51.

⁴ - Ibid.

⁵ - Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.51.

⁶ - من الدراسات التي تناولت دور الجنس في المفاوضات أظهرت بأن مقاربة الجنسين للمفاوضات مختلفة وأن كل مجموعة تتناول المفاوضات بحساسية، وبكيفية مختلفة. للمزيد من المعلومات حول هذا الموضوع انظر:

Deborah Kolb, Her Place at the Table : Gender and Negotiation, in L Hall, editor, **Negotiation** (London : Sage Publications, 1993).

حردة Iman Benharda وعبر المقابلات العديدة التي أجرتها مع رؤساء مؤسسات يعمل لديهم نساء في المصالح التجارية ويعتبرونهن أفضل من الرجال في المفاوضات التجارية.¹

ومن بين الخصائص الفيزيائية المهمة الاختلافات الثقافية.² وقد ميز هوفستيد Hofstede بين أربعة أبعاد أساسية للثقافة التي يمكن أن تستخدم لتصنيف سلوك المفاوضين.

أولاً، يتعلق الأمر بوجود فروقات بين الفاعلين قائمة على القوة، وتعكس رغبة الأفراد في قبول الفروقات القائمة على التسلسل الهرمي. ثانياً، اعتبار آخر يتعلق بالاتجاه نحو تفادي عدم اليقين ويرتبط ذلك بشكل تام بالقلق، بالاستقرار، وبالرغبة في بناء قواعد قابلة للتنفيذ. ثالثاً، هناك بعد ثالث يتعلق بالنزعة الفردانية التي تتعاطى مع العلاقة القائمة بين الفرد والمجموعة.

رابعاً، ويتعلق الأمر بالنزعة الذكورية التي ترتبط بالطموح، كرغبة في تحقيق النجاح (على سبيل المثال، في مجال الأعمال). وهي عكس النزعة الأنثوية، التي تقتضي اتخاذ مواقف أكثر تواضعاً، وتبني موقف قائمة على علاقات موجهة، والتركيز على إعطاء الدعم و التنشئة. بخصوص الاختلافات الثقافية على سبيل المثال يتميز الماليزيون باحترامهم الكبير للسلطة أكثر من الإسرائيليين، أما اليونانيون فيظهرون اتجاهًا كبيراً نحو تفادي اللاتيقين، واليابانيون يشددون على القيم الذكورية أكثر من السويديين.³

ولقد حدد تشستر كراس Chester Karras ستة متغيرات شخصية تؤثر في سلوك المفاوضين. ويتضمن كل صنف من هذه المتغيرات من ستة إلى ثمانية متغيرات تتعلق (بخاصية السبق في المهمة ، الطاقة ، وروح المبادرة)، متغيرات الطابع العدواني (مثال روح المنافسة، إرادة استخدام القوة، التهديد أو الخداع\الحيلة)، متغيرات الاتصال (القدرة على السماع)، متغيرات عملية التفكير (على سبيل المثال القدرة على التحليل أو الاتصاف بروح اتخاذ القرار)، ومتغيرات الأنا (مثلاً تقديرات الذات، الإحساس بالواجب أو بالمركز القانوني في المنظمة).⁴

الفرع الثاني: أهمية العوامل المتعلقة بالشخصية في المفاوضات

تتغير درجة تأثيرات العوامل الشخصية في مسار ونتائج المفاوضات بحسب عدد الأبعاد الأخرى – خارج العوامل الشخصية- المتدخلة في العملية. ففي العمليات التي تدار بين الأفراد يكون للكيفية التي يتعامل بها الأفراد مع الاتصال حاسماً.⁵ في حين أن مثل هذه

¹ - Laschoras Audebert Patrick, op cit, p.53.

³ - Laschoras Audebert Patrick, op cit. p.54.

⁴ - Chester Karras, The Negotiating Game, in Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.55.

⁵ - Ibid., p.56.

الأهمية تتخفف في المفاوضات ذات الطابع التقني، كونها تستدعي مشاركة تقنيين من ذوي الاختصاص.¹

من جانبه يولي ماكسيم لورو Maxim Leroux أهمية كبيرة للعوامل المرتبطة بالشخصية مع إشارته بأنها ليست العوامل الوحيدة التي تحسم مسار ونتائج المفاوضات. فالمفاوضات بحسبه تبدو كما لو أنها عملية تركيب - تارة متزامنة وتارة متتابعة- لثلاث "سجلات": منطق الأعمال والذي يتميز بالحسابات والعقلانية التي تتمحور حول الرهانات المتصادمة، "منطق اللقاء"، الذي يقع ضمن سجلات النقاشات والحوارات التي تعكس مواجهات ذات أبعاد سيكولوجية، ومنطق مسرح تجاذبات المصالح حيث استخدام الإستراتيجيات يتمحور حول المشاريع، المناورات، السلطات والأدوار.²

المطلب الثاني: البنية والقوة في التفاوض

تشير البنيات إلى المكونات الداخلية التي تتضمنها العملية التفاوضية، مثل عدد الأطراف، الوسائل المتيسرة أو المتوفرة أو وسائل القوة، فضلا عن العلاقات القائمة بين الأطراف.³ و تساهم بنية اللعبة التفاوضية والقواعد التي تحكمها في صياغة الإستراتيجية التفاوضية. ويسجل هنا أن مفهوم القوة لم يعد يحمل ذلك المعنى التقليدي الذي يسوي بين القوة والقدرة، أو المفهوم الذي يربط القوة بما يمتلكه أي فاعل من موارد" كما كان عليه الوضع في المدرستين الواقعية التقليدية والواقعية الجديدة.⁴

الفرع الأول: الأبعاد الثلاثة للقوة

يرى وليام مارك حبيب أن القوة تتكون أساسا من القوة المرتبطة بالموارد الكلية aggregate structural power، والقوة المرتبطة بقضية معينة issue-specific power.⁵ لكن امتلاك الموارد لا يكفي لتحقيق تسوية تفاوضية مرضية، كون الحصول على ذلك يقتضي استخدامها. إلى جانب أن وجود فاعلين أو أكثر في العملية التفاوضية يؤدي إلى تغيرات في سلوك الفاعلين وفي القوة ذاتها التي تتميز بالتغير. وهو ما يفرض حسب حبيب عند تحليله للقوة، إلى وجوب النظر إلى أبعادها الثلاث: القوة المرتبطة بالموارد الكلية، القوة المرتبطة بقضية معينة، والقوة المرتبطة بالسلوك behavioral power.

¹ - عادة ما يأتي دورهم بعد ترتيبات تتسم بالطابع السياسي الشكلي (الحسم في الاتجاهات والقضايا الكبرى).

² - Maxime Leroux, op cit., p. 25.

³ - Rudolf Avenhaus, I. William Zartman, Editors, **Diplomacy Games Formal Models and International Negotiations** (Berlin, Heidelberg Springer-Verlag: 2007), p.6.

⁴ - لقد كان التعريف المقدم للقوة من قبل المدرسة الواقعية في السياسات الدولية، يعادل بينها والقدرة، غير أنه اعتبر مفهوم ضيق (Waltz, 1954)، كونه لا يعني سوى مفهوم إقصاء أو التهديد بإقصاء الطرف الآخر. وهو بذلك لا يتضمن مفاهيم الإقناع التأثير النفوذ والضغط التي تعتبر جزء من مظاهر استعمال القوة. وتوجد أيضا تعاريف أخرى، كذلك التي تربط القوة وما يمتلكه الفاعل من موارد (Organski 1968, Knorr 1970)، مع أنه تعريف منطقي لكنه يبقى ناقص، على اعتبار أن هناك موارد للقوة لا يمكن قياسها، كالأغذية والموارد الروحية. ولسد هذا النقص عرض وليام حبيب تعريف للقوة الذي هو بين أيدينا، حيث ينظر إلى القوة كفعل ينتج عنه حركة.

وتشير القوة المرتبطة ببنية الموارد الكلية(العامة): إلى موارد الفاعل، قدراته، ووضعه إزاء المحيط الخارجي. وتعرف على أنها كل ما يمتلكه الفاعل من موارد. وفي حالة الدولة- الأمة، يعني بها الموارد الوطنية الكلية؛ السكان؛ القطاع الاقتصادي والعسكري".¹

في حين تعني القوة المرتبطة بقضية معينة Issue specific power قدرات الفاعل ووضعيته إزاء فاعل آخر فيما يتعلق بقضية معينة مشتركة.² وتعتبر القوة المرتبطة بقضية معينة، والناشئة عن العلاقة بين الفاعلين في العملية التفاوضية، عنصراً أساسياً من عناصر القوة عند تحليل عملية التفاوض الدولي".³

وتعني القوة المرتبطة بالسلوك - سلوك الفاعلين- العملية التي يراد من وراء استعمالها، المناورة على الشريك أو الخصم. كما يستعمل بواسطتها الفاعلون الموارد الكلية وقضية معينة بهدف تحقيق محصلاتهم المفضلة".⁴ وتتجسد القوة المرتبطة بالسلوك في العملية التفاوضية من خلال التكتيكات المستعملة من قبل الفاعلين،⁵ وكمثال عن التكتيكات المستعملة في المفاوضات، كالتهديدات، الإنذارات، المكافآت، التعويضات-الجانبية، التنازلات، بناء التحالفات، والحيل... الخ. ومن خلال استعمال الإستراتيجيات في المفاوضات الدولية. كما تقتضي عملية التفاوض التحرك(الانتقال) من توازن القوة المرتبطة بقضية في مرحلة ما قبل التفاوض، إلى توازن آخر للقوة المرتبط بقضية أخرى التوازن يأتي في النهاية أو في المحصلة. ويحصل هذا التحرك أو التغيير بواسطة الاستعمال المتبادل للتكتيكات. ويتحدد توازن القوة المرتبط بقضية بواسطة ثلاثة متغيرات: البدائل alternatives، الالتزام commitment، التحكم control.

- والبدايل : تعني قدرة أي فاعل على اكتساب محصلاته المفضلة أثناء تعامله مع طرف ما، منها تلك المحصلات التي قد يكتسبها من خلال علاقته مع الطرف المرتقب التعامل معه. ففي هذه الحالة، على الرغم من أن ميزان القوة الكلي يمنح ميزة لخصمه. إلا أنه يستطيع كسب محصلاته المفضلة في أية قضية- مجال issue- area يتفاوض بشأنها.⁶

- في حين يشير الالتزام إلى المدى والدرجة التي يرغب أو يحتاج فيها فاعل إلى النتائج والمحصلات المفضلة لديه. كما يعتمد الالتزام على القيمة التي توليها الأطراف لمختلف المحصلات الممكنة".⁷ كمثال عن الإصرار ما حصل في المفاوضات التي جرت بين كل من الولايات المتحدة الأمريكية ودولة بنما بخصوص قضية قناة بنما لقد كان إصرار الولايات المتحدة الأمريكية على تحقيق محصلاتها المفضلة قائماً بالأساس على الفائدة التجارية التي كانت تجنيها وفضلاً عن استعمال القناة لأغراض عسكرية، إلى جانب سعي

¹ - Rudolf Avenhaus, op cit., p.17.

² - Ibid.

³ - Ibid., p.21.

⁴ - Ibid.

⁵ - للإحاطة أكثر بموضوع التكتيكات أنظر :

Patrick Andebert Lasrochas, op cit., pp.243-295..

⁶ - Patrick Andebert Lasrochas, op cit., p.21.

⁷ - Ibid.

الولايات المتحدة لأداء دور الهيمنة. في حين كان إصرار دولة بنما يعتمد على القيمة التي كانت توليها لمبدأ سيادتها على أراضيها من جهة، ووحدة إقليمها من جهة أخرى.

- أما المحدد الثالث التحكم control، الذي يتدخل في تحديد توازن القوة المرتبط بقضية معينة، فهو يشير إلى الدرجة التي يستطيع فيها طرف ما ومن جانب واحد تحقيق محصلته المفضلة على الرغم مما قد ينجر من تكاليف أثناء القيام بذلك.¹

إذا كانت الدولة ضعيفة من حيث القوة المرتبطة بالموارد الكلية aggregate power، وتحصل على مورد طبيعي ما من دولة أقوى منها، فإن السبيل الذي يمكنها من التقليل من تبعيتها لهذه الدولة، وبالتالي من قوة تلك الدولة، هو أن تكون قادرة على زيادة قدراتها في الحصول على المصدر المتعلق بتلك الموارد المرغوب الحصول عليه من دولة أخرى.² ومن الحكمة في حال الدولة الضعيفة إذا ما كانت بصدد بناء قوتها التساومية أن تركز على القضايا التي يكون لها فيها ميزة مقارنة.³

الفرع الثاني: تأثير الموارد في المحصلة

هناك من ينظر لبنية التفاوض من خلال توزيع أو إنتظام عناصر القوة، سواء بواسطة البعد المتعلق- بالمصدر (امتلاك الموارد)، أو البعد المتعلق بالنتيجة (القدرة على تحريك طرف في الاتجاه المرغوب فيه).⁴ ويمكن أن تستخدم القوة لأحداث حركة.⁵ تبعا لهذا المعنى تدرس القوة من منظور علاقتها مع كل من المصدر والتأثير الذي تحدثه ويتم ذلك من خلال الإجابة على ثلاث أسئلة: ما هي الأفعال التي يأخذ بها عندما يكون الغرض تحريك الطرف الآخر؟ ثم ما المصادر/ والموارد التي تسمح أو تجعل هذه الأفعال ممكنة؟ وأخيرا ما الأثر الذي تتركه؟ هذه الأسئلة الثلاثة يمكن طرحها بناء على افتراض يحوي عدة مجاهيل: المعادلة تشتمل على المتغيرات التالية: توفر الموارد المخصصة، (2) القيام بالفعل المناسب، و(3) إمكانية وجود هدف يبرر القيام بالفعل الذي سيؤدي إلى حركة مقصودة (المقترح1).⁶ وحالما تحدد هذه المصطلحات بطريقة جيدة، تعرض بيانات حول أنواع الأفعال(1a)، مصادرها(1b)، تحديد الهدف القابل للتحقق(1c)، والنتيجة(1d)، سوف تسمح بعرض أسلوب تحليلي جديد حول تكتيكات القوة.⁷

يتم اللجوء للمفاوضات حينما تدرك الأطراف أن ثمة إمكانية تسمح بالتوصل إلى حل ثنائي أو متعدد للمسألة أو القضية موضوع التجاذب، كون أن المساعي الأحادية الجانب

¹ - Patrick Andebert Lasrochas, op cit., p.26

² - Ibid., p. 21

³ - Ibid.

⁴ - William I Zartman, "What I Want to Know About Negotiations," **International Negotiations** 7 (2002): p.6.

⁶ - Edwards D Bell R, and Wagner H, editors, op cit., p.6.

⁷ - L Wagner, Problem-solving and Convergent Bargaining : An analysis of Negotiation Process and their Outcomes, in Edwards D Bell R, and Wagner H, editors, op cit., p. 26.

تؤدي فقط إلى انسداد قاس ومكلف للأطراف المعنية.¹ ونظرا لأنه موضوع (الانسداد) متحرك – واقعي وإدراكي- فإن ثمة حاجة لتوفير معطيات تتعلق بفترات متعاقبة -time-series data حول بعدي الموضوع (2a) والذات (2b)،² المسببة للانسداد والتكاليف المترتبة عليه.

تصل المفاوضات إلى نهاياتها عندما تتوصل الأطراف إلى حل تفضله على الاستمرار في النزاع أو التفاوض. من أجل التوصل إلى هذا الحل يواجه المفاوضون عبر العملية التفاوضية تحدي تنمية فرص حل مغرية لكل الأطراف.³ ولأن "الرضا" مرن ويأطر العمل الابتكاري فلا توجد في الفترة الحالية وسيلة تسمح بتحديد ماهو مستوى الرضا المناسب أو الصيغة الأفضل. ومع ذلك يمكن التعلم كثيرا بخصوص عملية جلب المفاوضات إلى نهايتها وهذا بواسطة توليد المعطيات بخصوص العروض (الإقتراحات) (3a)، القضايا (3b)، والمواقف (3c).⁴

لأجل ذلك، أنجزت بعض الأعمال في هذا الاتجاه عبر استخدام قياسات تعتمد على مقارنة المنفعة المتعددة- الخصائص multi-attribute utility، التي تتطلب الأخذ بعين الاعتبار الكثير من الرموز التي لا نحصل سوى على نتائج قليلة لكنها تنسم بالطابع الابتكاري في النهاية.⁵

المطلب الثالث: محصلات التفاوض

المحصلة هي اتفاق صريح بين الأطراف، يشتمل على المواضيع أو القضايا التي تم التفاوض بشأنها، أو هو وجه من أوجه السلوك الواقعي (المطابقة للواقع) الذي يميز بنود الاتفاقية ويظل قائما فترة من الوقت. ويفترض أن يمنح كل طرف قيمة محددة سلبية كانت أم إيجابية للمكاسب الآنية والمحتملة. وتظل المحصلات لفترات طويلة دليل سجل محضر المفاوضات الدولية، وبحيث تنصرف لتترك العملية التفاوضية في سياق صورتها التاريخية.⁶

¹ - William I Zartman, op cit., p.7.

² - يمكن الحصول على المعطيات المتعلقة بالموضوع في المستويات المرتبطة بالقدرة، والانسداد المتنام، وضعف الموارد الخ، هذا فيما يتعلق. في حين يجب البحث عن المعطيات غير الموضوعية (المتعلقة بالذات) في التعبير العام أو الخاص حول إدراك الورطة والألم، كما يجب أن يولى اهتمام خاص بالتغيرات التي تطرأ على المواقف الرسمية وهذا من حيث النبرة واللغة.

³ - للإطلاع أكثر حول دور العملية التفاوضية في تنمية وتطوير فرص الحل المشتركة أنظر:

T Ohlson, **Power politics and Peace Politics** (Uppsala: University Department of Peace Research, 1998).

⁴ - William I Zartman, op cit., p.7.

⁵ - بهذا الخصوص يرى ريفا في الفصل الثاني عشر والمتعلق بالطابع الابتكاري لمقاربة المنفعة المتعددة الخصائص والتي تعتمد على الترميز.

H Raifa, **The Art and Science of Negotiation** (Cambridge: cambridge University Press, 1982), Chapter 12.

⁶ - William I Zartman, op cit., p.10.

ويعتبر مصطلح المحصلة من المصطلحات الغامضة. ولقد ميز كل من دافيد إيستون David Easton و شاركنزكي أي Sharkansky I بين مخرجات عملية اتخاذ القرار- التي تعتبر قرارا في حد ذاتها- ومجموعة النتائج التي تنجر من تنفيذ وتكييف ذلك القرار (هنا تشير "للأثر"). وفي إطار وصف المحصلة، سوف يتردد استخدام الفاعلين وكذلك الملاحظين بنفس المعنى؛ وهكذا، فقد يشير الملاحظ بأن الفاعلين نجحوا في التوصل إلى اتفاقية (مخرجة)، وحينذاك يباشر وصف توزيع التكاليف والمكاسب كما لو أنها تفضيل لطرف من الأطراف (من المحتمل أن تشير إلى الأثر المتوقع). علاوة على ذلك، فإنه غالبا ما يتم تقييم المحصلات بناء على المخرجة، فضلا على الخصائص التي يتميز بها الأثر. في نهاية المطاف، غالبا ما يكتسي الأثر أهمية كبيرة. لكن مع ذلك فيمكن أن يكون للقرار فائدة معتبرة نظرا لخصائصه الملائمة. ولا يمكن تحديد الأثر الحالي إلا لاحقا، وفي بعض الأحيان يمكن أن يكون توقع نتائج القرار صعبا تماما، وهذا بحسب أيكلي أف سي Iklé F C نتيجة لأربع أسباب: الشك، تكيف الفاعلين مع الظروف الجديدة، الطبيعة المعقدة للتسويات ذات الطابع التعاوني نفسها، وحتى إذا حصل توقع للنتائج، فإن معيار التقييم نفسه يتغير دوما مع الوقت.

وهناك صيغ نظرية متنوعة التي تناولت بالدراسة والتحليل المكاسب التي يتوصل إليها عبر المفاوضات التجارية. ففي الواقع، إذا ما عرضت البنود كقيم تجارية مختلفة، فإن الأطراف المتفاوضة تستطيع أن تعظم محصلاتها وتجعل المحصلة التفاوضية تنسم بالمنفعة بشكل عام.¹ ولقد تم توسيع مثل هذه الطروحات عبر البحوث التحليلية التي اعتمدت مقارنة صناعة القرار ومقاربة المنفعة المتعددة الخصائص وهذا بغية استكشاف إمكانيات الحصول على أرباح تكون أداة مساعدة للعملية التفاوضية في بعض الحالات.²

ورغم أن المقاربة المتعددة الخصائص يمكن أن تكون حاجزا للابتكار بواسطة الاقتراح بأن البنود على طالة المفاوضات ثابتة، يمكن أن تساعد معطيات المنفعة المتعددة الأوجه كل من الممارسين والدارسين في الحصول على فهم جيد للخيارات المتاحة وتركيب (دمج) الخيارات. ويمكن أن يؤدي استخدامها الصحيح التام إلى ابتكار كبير وإلى توسيع سلسلة المبادلات وتقسيمات قادرة على إنتاج محصلات تفاوضية إيجابية. أيضا يمكن لمقاربة المنفعة المتعددة الأوجه أن تؤدي إلى بروز أسئلة مثل لماذا تتم متابعة محصلات دون أخرى. من الضروري التوصل إلى إتفاقية في ظل شروط العدالة (لكنها غير كافية) إذا ما تم الانصراف إلى تفاصيل المحصلة التفاوضية. إن المعطيات المرتبطة بالعدالة حظيت بالأولية، وهي غير منحازة، أو مركبة.³ يمكن استخدامها لاقتفاء أثر التطور الحاصل على مساعي إيجاد صياغة تسمح بمقاربة ومن ثم إيجاد حل للقضايا الشائكة محل النقاش.⁴ أيضا في حال تقديم التنازلات، تستخدم بعض المعطيات للمساعد في متابعة مسار المفاوضات والمؤشرات كون القرارات ونقاط التحول تقتضي إعطاءها تفسيرات معينة ومقتعة.

¹ - William I Zartman , op cit., p.10..

² - Ibid.

³ - P Young, **Bargaining** (U.S: University of Illinois Press, 1975), p. 135.

⁴ - I W Zartman, "Conflict and Order: Justice in Negotiation," **International Political Science Review** 2(1997): 121-138.

الفرع الأول: الاتفاقية التفاوضية

يعتبر الالتزام أساسيا في أي اتفاقية، وهو يعادل الخطر الذي تتضمنه الاتفاقية الدولية كما يشير إلى ذلك بايلدر أر بي Bilder R. B.¹ ويعد تشكيل التزامات متبادلة هدف التفاوض الأساسي. وبالنسبة للمفاوض، فإن الاتفاقية في النهاية تهتم أساسا بالمدى التي تكون فيه شرطا ضروريا في وضع أو تنفيذ بعض جوانب العقد. ومن المحتمل أن يؤثر مستوى الاتفاق المتوصل إليه إيجابا في مدة العقد أو في استقرار العقد ذاته. وهناك ثلاث مجالات تجعل الاتفاقية جزئية: قد تكون مبهمة وضللة، وقد تغطي فقط بعض بنود الأجندة (ربما الأقل أهمية منها)، وقد يتم التوقيع عليها فقط من قبل بعض الأطراف.²

الفرع الثاني: الامتثال في الاتفاقية التفاوضية

من المسائل التي تساهم في تكريس الإذعان وبدرجة عالية التفصيلات التي تتضمنها المعاهدات و خصائص النظام. ففي سياق ذلك، تفسر أدبيات منظور تنفيذ الاتفاقيات رفض الإذعان للاتفاقيات الدولية كونها لا تتضمن بنود تشترط التنفيذ الفعال، أيضا تؤدي هذه الحالة إلى بروز أوضاع تسود فيها الحوافز المختلطة. ولا تكون مثل هذه الأوضاع مناسبة في ظل وجود المصالح المشتركة المساعدة على إذعان الدول، فضلا عن ذلك تسود في ظلها نظره مفادها أن إحراز أية مكاسب إضافية لطرف من الأطراف ما هي إلا نتيجة عدم الالتزام من جانب واحد.³

ورغم أن الدول تجني كل المكاسب من جراء الانخراط في مسارات تعاونية، مع ذلك فإنها تتدفع إلى مسارات تخل فيها بالالتزامات كونها تسمح لها بتحقيق مكاسب كثيرة. وهكذا فإن الدول التي يمتلكها دافع الإخلال بالالتزامات، باعتبار أنها تكسب الكثير من إتفاقية ولو أنها تكسب كل فوائد التعاون من دون أن تدفع إلى أن تكتفي بحصتها المشروعة (القانونية). وكنتيجة، إذا ما أعتبر الإذعان والتعاون الدولي كوسائل لبقاء الدول، فإن العقاب والتنفيذ مطلوبين لردع الدول من التهرب – مما طرحه Downs, George W في سياق ذلك " إن إستراتيجية العقاب تكون كافية لتنفيذ اتفاقية حينما يدرك كل طرف بأنه إذا ما أخل الطرف الآخر فسوف يعاني بما فيه الكفاية من العقاب وأن الفائدة الصافية سوف لن تكون إيجابية.⁴

¹ - Bilder R B, **Managing the Risks of International Agreement** (Madison: University of Wisconsin Press, 1981), p.66.

² - Christer Jönsson, **European Union Negotiations: Processes, Networks and Institutions** (London: Routledge, 2005), p.81.

³ - Stein A Arthur, **Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relations** (Cornell University Press, 1993), pp. 26-27.

⁴ - Downs George W, David M Rocke, and Peter N Barsoo , "Is the Good News about Compliance Good News about Cooperation?" **International Organization** 50 (1996): p.385.

من جانب آخر، تعرض مدرسة المناجمنت، صورة للاتجاه الذي يقارب لمزايا التنفيذ.¹

أولاً، تنظر أدبيات المناجمنت بأن الإذعان في الاتفاقيات الدولية بصفة عامة جيد. وأنه أفضل من التراجع (التخلي، الارتداد) ويتم تبنيه كخلفية افتراضية، ويؤكد عليه من قبل الأطراف المعنية. وتواجه الدول في واقع العلاقات الدولية الالتزامات التي تأخذها على عاتقها طوال الوقت.

ثانياً، إن هذا المستوى العالي من الإذعان يتحقق في غياب التنفيذ. كما خلص إلى ذلك شايس في الدراسة المسحية التي قام بها على 125 اتفاقية دولية، "نادراً ما تسلم (تخول) الاتفاقيات بسلطة معاقبة، نادراً ما تستخدم عندما يسلم بها، ومن المحتمل أن تكون غير فعالة عندما تستخدم."²

ثالثاً، وربما يكون مهماً، عندما يشكل الإذعان في الواقع مشكلة، من الأفضل التعامل معه من منظور مناجمنت أفضل من مشكلة تنفيذ. في الغالب عدم الإذعان لا يعكس قراراً متداولاً لانتهاك اتفاقية. بدلاً من ذلك، قد يكون ناتجاً لغموض الاتفاقية، أو لوجود مشاكل اقتصادية واجتماعية غير متوقعة. كنتيجة، تقديم حلول من منظور المناجمنت، مثل المحادثات المتبادلة (المشتركة)، تعزيز الشفافية وتحسين إجراءات حل النزاع تعتبر مفتاحاً يسمح بإذعان عالي المستوى.³

المطلب الرابع: القضية التفاوضية

يقتضي تحديد القضية وجعلها محل إهتمام مختلف الأطراف المتفاوضة، ضبط مجالها وحجمها مع تقديم إيضاحات حول طبيعة العمل المطلوب القيام به، والأكثر أهمية، تقديم تفسير مقنع بأن التعامل مع هذه القضية سوف تكون لها عوائد اجتماعية ومكاسب لكل الأطراف، لاسيما إذا كانت القضية ذات امتدادات عالمية. وقد تطرح القضية من قبل طرف أو أكثر. وغالباً ما يقدم الطرف المبادر بطرح وتحديد قضية أدلة علمية أو نظريات. على سبيل المثال مفاوضات الأمم المتحدة حول طبقة الأوزون. يذكر أن تحديد القضية قد يتضمن طرح مقارنة مختلفة جذرياً للتعاون الدولي. على سبيل المثال استخدام مفهوم التكلفة الزائدة

¹ - بخصوص الأعمال التي تناولت أدبيات المناجمنت يمكن الإشارة للأعمال التالية:

Chayes, Abram, and Antonia Handler Chayes, "Compliance without Enforcement: State Behavior under Regulatory Treaties", *Negotiation Journal* 7(1991):311-30.

Chayes, Abram and Antonia Handler Chayes, "On Compliance", *International Organization* 47 (1993): 175-205.

Chayes, Abram and Antonia Handler Chayes, *The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), p. 106.

² - Chayes Abram and Antonia Handler Chayes (*The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), p.32.

³ - Ibid.

المستخدم في إطار سهولة البيئة العالمية، أو الدعوة إلى إنشاء صندوق دعم شراء اللقاح في مجال الصحة.¹

وحيثما يتم وضع الأجندة تتحدد القضية. وفي القضايا العالمية على سبيل المثال، البلدان التي تحدد الأجندة غالبا ما تمتلك القوة التفاوضية خلال المراحل اللاحقة من العملية التفاوضية. وإذا ما تغيبت وفود البلدان في هذه المرحلة الحساسة فقد تفقد قوة التأثير في الإجراءات الأخيرة بشكل واضح. وبالتالي يصعب عليها التأثير بعد ذلك في المراحل اللاحقة.²

المطلب الخامس: العملية التفاوضية

ظل البحث حول الطرق الكفيلة بتحقيق الفهم الجيد للعمليات التفاوضية يشغل اهتمام الباحثين،³ الذين لم يتوصلوا إلى وضع تصور موحد حول الظاهرة. مع ذلك فقد ظلت المحاولات قائمة، ولعل أبرزها العرض الذي قدمه الباحث وليام زارتمان "المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف: مقاربات إدارة الظواهر المعقدة"،⁴ في مؤلفه هذا مهد الطريق لصياغة واختبار فرضيات حيث؛ شدد بشيء من التفصيل على الكيفية التي تؤثر بها العمليات على المحصلات.

لقد كان لتغير دور الدول كفاعلين دوليين إلى جانب تزايد عدد الفاعلين غير الدوليين تأثير على طبيعة عمليات التفاوض. وعلى نحو واضح جدا، فقد كان لهذه التغييرات تأثيرات على عمليات التفاوض كنشاط إذ أصبحت تتميز بالتعقيد وبتعدد وتنوع الفاعلين. واستمرت الدولة في القيام بنشاطها في إطار العلاقات الثنائية مع الدول الأخرى، رغم وجود دول أخرى تنشط في إطار المفاوضات المتعددة الأطراف التي ترعاها المنظمات الدولية

¹ - Pamela Chasek and Lavanya Rajamani, "Steps Towards Enhanced Party: Negotiating Capacity and Strategies of Developing Countries", United Nations Development Programme, December 3, 2001 (V9200). p. 42.

² - K Hamilton, And R Langhorne, The Practice Of Diplomacy, in Baylis John, and Smith Steve, **The Globalization Of World Politics : An Introduction to International Relations**, 3th, edition, (Oxford: Oxford University press, 2004), p. 291 .

³ - انصبت الكثير من المساهمات حول المسعى الهادف إلى فهم جوهر وحقيقة العمليات التفاوضية من خلال العناصر الأساسية المكونة لها، يمكن الإطلاع على المؤلفات التالية:

- Walton R E, and McKersie R B, **A Behavioural Theory Of Labor Negotiations: An Analysis of a Social Interaction System**, 2nd edion, (New York, Ithaca, ILR Press, 1991).

- H Raifa, **The Art and Science of Negotiation** (Cambridge: Harvard University Press, 1982).

William I Zartman, editor, **The Negotiation Process : Theories and applications** (Thousand Oaks, Calif, Sage, 1987).

⁴ - تناول بالدراسة ديناميكية العملية التفاوضية حيث عدد ستة فرضيات تشتملها والعديد من الأبعاد المتفاعلة مشكلة مسار العملية التفاوضية، والتي تؤدي بحسبه إلى "ثلاث صيغ تساومية"، إستقرائية، إستنباطية، المشيدة (المبنية).

William I Zartman and Associates, **International Multilateral Negotiations: Approaches to the Management of Complexity** (San Francisco: Jossey-Bass, 1994), pp . 25-26.

(العصبة، وفيما بعد منظمة الأمم المتحدة)، وفي ظل السعي المتنامي للمنظمات غير الحكومية من أجل تحقيق أهدافها المتعلقة بالتأثير في سلوك الدول.¹

الفرع الأول: تعريف العملية التفاوضية

رغم أن صعوبة وضع تعريف لعملية التفاوض لا ترتبط بطابع المفاوضات المتسم بالمراحل المتعاقبة، وينسحب ذلك حتى على المفاوضات الدولية المنظمة جيدا، كما هو الحال مع الكثير من المؤتمرات الدبلوماسية المتعددة الأطراف. يبقى المشكل الأساسي يكمن في إدراك القوى التي تقبع وراء الطابع الديناميكي للعملية، والأسباب التي تجعل بعض الفترات مفيدة، ومعرفة أدوارها ووظائفها، والكيفية التي تسمح بتجاوز التحديات الأساسية ومن ثم التوصل إلى قرار مشترك. وعموما البحث في العملية لم يستقر على مفهوم واحد وإنما أضفى ديناميكية على أنماط تحليل مجزأة ومستقلة، على سبيل المثال استخدام الأنماط البديلة المتعلقة باتخاذ القرار.

الفرع الثاني: التنازلات والتعويضات في العملية التفاوضية

تشير العملية أساسا إلى تبادل التنازلات والتعويضات بين الأطراف المتفاوضة في سبيل التوصل إلى اتفاقية تكون مناسبة ومقبولة لكل طرف.² حتى ولو أنها محصلات، كما يمكن أن تكون التنازلات والتعويضات نفسها موضوعا للتحديد والتنظيم- متغيرات تابعة تقتضي التفسير والشرح مقارنة مع المتغيرات المستقلة التي تزودنا بالتفسيرات.³ هذه التفسيرات يمكن الحصول عليها بواسطة استخدام نوعين من النظريات، نظريات النقطة النهائية end-point theories ونظريات نقطة الأمن security-point theories.⁴ غير أنه لا يمكن الإعتماد كثيرا على هذه المقاربة كونها تركز على التنازلات والتعويضات مع أن العملية التفاوضية قد تنتج نحو إعادة صياغة وابتكار نقاط نهاية حينما تظهر مؤشرات على أن عملية التوافق البسيطة تسير نحو الطريق المسدود.⁵ فضلا عن العوامل الأخرى المفسرة للتنازلات.

¹- K Hamilton, And R Langhorne R, The Practice Of Diplomacy, in Baylis John, and Smith Steve, op cit., p. 291.

²- William I Zartman, op cit., p.9.

³- Ibid.

⁴- تفسر نظريات النقطة النهائية end- point theories بإعتبارها التنازلات والتعويضات التي تقدم عليها الأطراف والتي تضيف إلى تطابق مسبق بخصوص أهداف كل الأطراف.

-أما نظريات نقطة الأمن ورغم تعددها إلا أن إستخداماتها تقتصر على الجوانب المتعلقة بنقاط الأمن غير المتكافئة- العديد منها تحدد تكاليف النزاع، تكاليف الطريق المسدود، أو تكاليف الوقت- كعامل مفسر للتنازلات.

A Coddington, Comment on a Theory of Bargaining, in Young O., editor, **Bargaining** (University of Illinois Press), 1975.

⁵- William I Zartman , op cit., p.9.

تندرج نقاط الأمن ضمن مقاربات تحليلية أخرى كمقاربات قيم قوس الاحتياط reservation curve والبديل الأفضل للاتفاقية (BATNA) Best Alternative to a Negotiated Agreement ونقاط التهديد.¹ ففي المفاوضات الاقتصادية تستمر الأطراف المتفاوضة في القيام بمقارنات مع البدائل التي تمتلكها. ويفترض أن الأطراف تدعن أو تعيد هيكلة نفسها وهذا بحسب الموقف النسبي للبدائل. ورغم أن خيار الإذعان مقابل إعادة هيكلة ذاتها ليس مكلفا تماما. يمكن تصور هذه البدائل بعدة طرق منها: ما هو الشيء الذي يمكن أن تحصل عليه الأطراف من الدخول في عملية تفاوضية؟ بواسطة توقيف المفاوضات أو انتظار المستقبل؟ ما الذي يجب أو يجدر أن تحصل عليه؟ أو ما الذي جلبوه للمفاوضات؟²

المطلب السادس: السلوك التفاوضي

يشير السلوك التفاوضي إلى الخصائص التي يتصف بها الفاعلون وتفاعلهم في العملية التفاوضية. ولقد اهتمت بذلك الدراسات السيكو-اجتماعية لاسيما في الدراسات التي استندت على الأبحاث التجريبية.³ غير أن اعتمادها على العلاقات الفردية جعلت الإستبصارات التي تزودنا بها حول المفاوضات الدولية المعاصرة قاصرة، كون أن هذه الأخيرة تدار في معظم الحالات من قبل مجموعات مفاوضين، هذا من جانب، ومن جانب آخر أن المجموعات المتفاوضة تدير مفاوضات داخلية قبل أن تقدم على المفاوضات من هذا المستوى. مما يترتب عليه هو استحالة وجود سمة سلوكية خالصة، كما أن اتخاذ القرار بخصوص مفاوضات حاسمة يخضع لتصويت مفاجئ بين الأعضاء الدائمين الذين تطرأ على شخصيتهم تغيرات تحمل مختلف السمات.⁴

توجه كل السلوكات الإنسانية بالسياق الاجتماعي وبالتالي تتأثر بالمجتمع.⁵ والسؤال الجوهرى لا يتعلق بأي المتغيرات الاجتماعية تؤثر في الدراسات البحثية العلمية، ولكن وبالضبط بأية طرق تؤثر أنواع المتغيرات الاجتماعية في العلم.⁶

¹ - Ibid.

² - William I Zartman , op cit., p.9.

³ - رغم الأعمال البحثية الكثيرة المقدمة في هذا المجال لم يعادله تقدم في فهم السلوك الحالي: من السمات السلوكية المهمة يمكن الإشارة لـ Warrior Softliner، للمزيد من الإطلاع أنظر:

G Snyder and P Deising, **Conflict Among Nations** (Princeton: Princeton University Press, 1977). وللزيد من المعلومات حول هذه الأفكار: التعاون/المنافسة مابين الأفراد، التوجهات ذات الدوافع التحفيزية يمكن العودة للعمل الذي قدمه كل من رابين وبروان في الفصل الثامن من مؤلفهم:

J Rubin and B Brown, **The Social psychology of Bargaining and Negotiation** (New York: Academie, 1975).

وللإطلاع أكثر على المنظور المتعلق بالصقور| الحمام| البومة Hawks/doves/owls يمكن العودة لمؤلف:

R Keohane, and J Nye, **Power and Interdependence** (Boston: Little, Brown, 1977).

⁴ - William I Zartman , op cit., p.11.

⁵ - Cole S, **Making Science: Between Nature and Society** (Cambridge Mass: Harvard University Press, 1992), p.62.

⁶ - Ibid., p.68.

يمكن تعريف المؤسسات كمجموعة قواعد اللعبة أو رموز التوجيه التي تساعد على تحديد الممارسات الاجتماعية، وتحدد الأدوار التي يؤديها المشاركون في هذه الأدوار، وتوجه التفاعلات بين الشاغلين لهذه الأدوار.¹ وبما أن المؤسسات هي مجموعة قواعد اللعبة أو الرموز المحددة للسلوكيات الاجتماعية، فإن المنظمات تعتبر كينونات مادية لها مكاتب، وموظفون، وميزانية، وتجهيزات، وشخصية قانونية. من زاوية أخرى، تعتبر المنظمات فواعل في إطار الممارسات الاجتماعية، وتؤثر في سلوك هؤلاء الفاعلين من خلال عملية الضبط التي تصبغها على الممارسات الاجتماعية و من خلال إعطاء توضيح على مؤشرات التسيير المناسب لهم.²

تظهر مشاكل تعكس تعارض السلوكيات حينما تكون التكاليف أو المكاسب غير متناسبة. هذا التمثيل غير المناسب يرتبط على الأقل بميكانيزمين مختلفين: المنافسة الخارجية. فالمظاهر الخارجية ترتبط بتأثيرات سلوك الفاعل والتي تزعج الأطراف الأخرى مما يؤدي إلى تلاشى من حسابات الفاعل المكاسب – التكاليف.³ وتحصل المنافسة حينما يستند الفاعل في تحديد ما يحقق رفايته انطلاقاً مما يحقق رضا الأطراف الأخرى.⁴ إلى الحد الذي تؤدي فيه المشاكل المنجزة عن ذلك التناظر إلى انقسامات غير متكافئة. وتحصل مشكلة اللاتكافؤ حينما تحس الأطراف المعنية بتأثيرها بشكل مختلف وبالتالي تصبح مصالحها مرتبطة بطريقة سلبية.⁵ وتتراكم الانقسامات إلى المدى الذي تجد فيه الأطراف نفسها في ذات الوضعية على كل المستويات أو القضايا، مما ينتج عنه أن الطرف الذي يكون في موقف الربح (أو " الخاسر") يكون على مستوى واحد أيضاً، أي سيكون "كرايح" (خاسر) في أبعد تقدير، وهكذا دواليك.⁶

وكون التفاوض هو بالأساس تفاعل اجتماعي وبالتالي فإن أول ما يجدر أن تأخذ به المقاربات النظرية التي تدرس المفاوضات هو تسليمها بأن تغيير سلوكيات الفاعلين يتم بواسطة التفاعلات المتتالية. ففي حالة التعامل مع خيارات الفاعلين. وبخصوص تشكيل الخيارات أو المصالح كما يسميها علماء السياسة هو بالأساس موضوع مثير للجدل كونهم ينظرون إليها باعتبارها تنشأ من بنيات القوة وهي ذات أساس اقتصادي أو أمني. وهي نظرة قاصرة. لأنه لا يوجد منطق صريح وواضح بين بنيات القوة وتشكيل الخيارات، فوجود مؤسسات اجتماعية وتقاليد تخلق و تحدد كذلك الخيارات.⁷ وعليه فإن تشكيل الخيارات هي نتيجة للقيود والفرص. ففي أدبيات الاقتصاد النيوكلاسيكي، تقوم الخيارات على المنافع الحقيقية التي يسعى إليها من خلال أفعال خاصة يقوم بها الأفراد. ولقد لوحظ بأن بعض

¹ - O R Young, **International Governance: Protecting the Environment in a Stateless Society** (London: Cornell University Press, 1994), p.3.

² - Ibid, p. 4.

³ - E Miles et al, **Explaining Regime Effectiveness: Confronting Theory with Evidence** (Cambridge: MIT Press, 1994), p.19.

⁴ - Ibid.

⁵ - Ibid., p.20.

⁶ - Ibid.

⁷ - Klaus Winkler, **Negotiations with asymmetrical distribution of power: conclusions from dispute resolution in network industries** (U.S: Springer, 2006), p.144.

الحسابات المتعلقة بالمنفعة الحقيقية هي نتيجة لعمليات اجتماعية وإدراكية. والأكثر أهمية، فإن دور الإقناع، والمعتقدات الاجتماعية الأساسية يلعبان دورا في حسابات تشكيل الخيارات.¹

من الضروري الإشارة إلى أن ثمة اختلافات بين الخيارات أو المصالح الأساسية والاختيارات. فحينما تظهر الخيارات، يمكن أن تطرح عدة اختيارات للتصرف. فالولايات المتحدة الأمريكية فضلت وضع قطاع الخدمات في الأجندة التفاوضية لكن كانت متفتحة على الطريقة التي يمكن أن يتفاوض بشأنها. ومع ذلك ففي نهاية الثمانينات، كانت خياراتها تنحو في اتجاه توسيع اتفاقية الخدمات التي كانت تبدو فيها حظوظها ضئيلة. ففي مجال الملكية الفكرية، كانت الولايات المتحدة الأمريكية تفضل مبدئيا اتفاقية محدودة بخصوص السلع المقلدة، في حين تغيرت خياراتها طوال المسار التفاوضي لتوسيع واحدة من هذه القضايا. الاختيارات التي أسست لهذه الخيارات تغيرت كنتيجة أيضا.

وفي العقود الأخيرة، شكلت المقاربة البنائية في حقل العلاقات الدولية تحدي بالنسبة للأدبيات التي تدرس تشكيل الخيارات.² ومع ذلك هناك حاجة الآن لربط هذه المقاربة بقضايا واسعة في علم السياسة، كقضايا القوة. للإشارة حين بدأ التعامل مع القوة في المفاوضات الدولية كان يجري التمييز بين القوة الحقيقية والكامنة.³ من هذه الزاوية، تكوين الخيارات بواسطة تغيير التفاعلات، لاسيما في ظل عالم يتجه نحو مزيد من العولمة حيث كثافة و سرعة التفاعلات تستمر في التزايد، أين يمكن التعامل معها كشيء يعادل مصطلح ما وراء القوة التي تبحث للإجابة على الأسئلة المتعلقة بكيف ولماذا تتشكل الخيارات.⁴ توضيح ما الذي يشكل الخيارات يتطابق مع التصور النيو كلاسيكي الذي يحمله الاقتصاديون. في الاتجاه ذاته أشار ناي إلى الأهمية التي يكتسبها الإقناع وجاذبية ما أسماه "القوة الناعمة، في عصر سيادة المعلومة ودورها في صياغة القواعد القانونية الدولية.⁵

صياغة القواعد الدولية استأثرت في الآونة الأخيرة باهتمام الكثير من الباحثين.⁶ تمتد هذه الدراسة إلى هذه النظريات وهذا سعيًا لفهم مفاوضات الأورغواي بين الدول المتقدمة والنامية ، وأيضا لكون العديد من القضايا الجديدة أدرجت ضمن هذا المسار التفاوضي. ولقد عدد سلكوس Jeswald W Salacuse عشرة عوامل تساهم بشكل

¹ - Krzysztof Apt, and Robert van Rooij, **New Perspectives on Games and Interaction** (Dutch, Amsterdam University Press, 2009), p.146.

² - يعتبر ألكسندر واندت من أعمدة هذا الاتجاه الأكاديمي. ولمزيد من الإطلاع حول هذه المقاربة يمكن العودة لمؤلفه:

Alexander Wendt, **Social Theory of International Politics** (Cambridge: Cambridge University Press, 1999).

³ - Robert Keohane, Joseph Nye, **Power and Interdependence** (Boston: Little, Brown, 1977).

⁴ - Singh J P, "Negotiating regime change: the weak, the strong and the WTO telecom accord," in James N. Roseneau and J P Singh, editors, **Information Technologies and Global Politics: The Changing Scope of Power and Governance** (Albany: University of New York Press, 2002A).

⁵ - Keohane Robert O, and Joseph S Nye, "Power and Interdependence in the Information Age," **Foreign affairs** 5 (September/October 1998).

⁶ - Robert Axelrod , **The Evolution of Cooperation** (New York: Basic Books.1985).

أساسي في تحديد الأسلوب التفاوضي، وكل واحد من هذه العوامل يتشكل من قطبين متعاكسين:¹

الأهداف التفاوضية (العقد مقابل إقامة علاقة)، الوضعية الشاملة (ربح - ربح مقابل ربح - خسارة)، الأسلوب الشخصي (الرسمي مقابل غير الرسمي)، الأسلوب الاتصالي (المباشر مقابل غير المباشر)، توقيت حرج (عالي مقابل أدنى)، النزعة العاطفية (عالية مقابل متدنية)، شكل الاتفاق (خاص مقابل عام)، عملية بناء الاتفاقية (من الأساس مقابل من الأعلى) (z/ 395)، تنظيم الفريق التفاوضي (زعيم واحد مقابل إجماع الآراء، ووجهة النظر المجزأة، والمخاطرة (عالية مقابل متدنية).

المبحث الرابع: أدوات تكميلية لفض النزاعات

سيتم التعرض فيما يلي لتعريفات بعض المفاهيم التي تلتقي مع التفاوض في كونها من الوسائل السياسية المستخدمة في فض النزاعات.

المطلب الأول: الوساطة mediation

أصبحت النزاعات جد مكلفة وغير معقول اللجوء إليها في العقود الأخيرة نظرا للتطور التكنولوجي الهائل والطابع التدميري للأسلحة الموجودة. إضافة إلى ذلك فإن النسق الدولي الحالي، لا ينطوي على مجموعة قواعد قانونية تحكم التعهدات التي تعقد بين الدول، ولا توجد به سلطة مركزية تملك السلطة أو آليات ضبط السلوك الدولي. فانطلاقا من هذا الوضع، يمكن النظر للوساطة كوسيلة جيدة للتعامل مع الاختلافات والتسويات بين الدول.² فهذه الأخيرة يُمكن ممارستها في العديد من المجالات ولا تتضمن تدخل الطرف الثالث الذي يتسم بالطابع الإلزامي (الطرف الثالث قد يكون فردا- مجموعة، أو منظمة) الذي يسعى للتأثير أو حل النزاع.³

ويلعب جلوس الوسيط إلى طاولة المفاوضات مع أطراف النزاع دورا إيجابيا، كونه يقدم أفكار تساعد على تجاوز العقبات التي تعترضهم، مع أن اقتراحاته غير ملزمة، لكن وزنه السياسي وسمعته يسمحان له بان يلعب دورا حاسما في النزاع. يمكن الإشارة إلى وساطة دولة قطر بين الحكومة السودانية والفصائل المتنازعة معها في إقليم دارفور. كما أن الطرف الثالث يسعى لإيجاد حل بين طرفي النزاع وذلك عن طريق إشراكه مباشرة في

¹ - Jeswald W Salacuse, "Ten Ways that Culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results," *Negotiation Journal* 33 (July 1998): p.223.

² - Jacob Bercovitch, *The Study of International Mediation: Theoretical Issues and Empirical Evidence in Resolving International Conflicts: The Theory and Practice of Mediation* (Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, 1996), p. 2.

³ - Ibid., p. 3.

المفاوضات بغرض تقريب وجهات النظر دون تقديم تصور للنزاع نفسه، وهذا ما يميز الوساطة عن التوفيق.¹

المطلب الثاني: التوفيق Conciliation

يعبر عن مرحلة أكثر تقدماً في فعالية الطرف الثالث نحو فض النزاع، حيث يقوم طرف ثالث موثوق بإقامة قناة اتصال غير رسمية بين المتنازعين لمساعدتهم على تحديد القضايا الخلافية وفرص التوفيق في المواقف، عبر تقديم التسهيلات الضرورية لتشجيع الاتصال في شكل مفاوضات ثنائية بهدف ضبط النزاع وتخفيض حدة التوتر.²

قد تتحول لجان التحقيق³ إلى لجان توفيق، وقد تتحول الوساطة إلى توفيق إذا ما رأت أطراف النزاع ذلك. ذلك أن التوفيق يعبر عن مرحلة أكثر تقدماً في فعالية الطرف الثالث نحو فض النزاع.

المطلب الثالث: المساعي الحميدة

تعرف على أنها قيام طرف ثالث بالتدخل لدى طرفي أو أطراف النزاع لحثهما على حل الخلاف أو النزاع عن طريق التفاوض المباشر. ومن الجوانب التي تجعل المساعي الحميدة تختلف عن الوساطة هي كون الوسيط لا يكتفي بحث أطراف النزاع على التفاوض فحسب وإنما يشارك في الجلوس مع أطراف النزاع.⁴ ومن شروط المساعي الحميدة أن يقوم بها طرف ثالث غير معني بالنزاع بحيث يتلخص دوره في جلب أطراف النزاع إلى طاولة التفاوض، من دون المشاركة في اقتراح أو إيجاد الحلول. كون أن دوره يقتصر فقط على ترتيب وتهيئة أسباب وظروف جمع الأطراف المتنازعة على طاولة المفاوضات.

كخلاصة يعتبر تحليل مختلف هذه المفاهيم المتعلقة بالمفاوضات الدولية مقدمة ضرورية لتحقيق دراسة إبستمولوجية لمقاربات المفاوضات الدولية، كون استشفاف فهم جيدة للمقاربات يقتضي ضبط دلالاتها ومعانيها. مع ذلك يتعين التشديد على أن مجال البحث والمراجعة مفتوح من أكثر المفاهيم رسوخاً واستقراراً إلى أقلها. وبعد استعراض مختلف هذه المفاهيم سيتم من خلال الفصل الثاني التعرض إلى المقاربات التحليلية السائدة في ميدان

¹ - عبد الغفار محمد أحمد، فض النزاعات في الفكر والممارسة الغربية: دراسة نقدية تحليلية، ج.1، (الجزائر: دار هومة، 2004)، ص.30.

² - نفس المرجع، ص.31.

³ - بخصوص لجان التحقيقات والمفاهيم ذات الصلة أنظر:

عبد الغفار محمد أحمد، نفس المرجع، ص.26-34.

⁴ - عبد الغفار محمد أحمد، مرجع سابق، ص.29.

المفاوضات الدولية من خلال استعراض أهم افتراضاتها، والاستبصارات التي تزودنا بها بخصوص مقاربة ظاهرة المفاوضات الدولية.

الفصل الثاني: المقاربات النظرية السائدة في حقل المفاوضات الدولية

يتولى هذا الفصل عرض المقاربات النظرية السائدة في المفاوضات الدولية. وتبعا لذلك يمكن ملاحظة أن معظم الإسهامات الأكاديمية في هذا الإطار ترد ضمن الاتجاهات التحليلية الكيفية والكمية، كما يمكن استشفاف بعض الإسهامات النظرية الأخرى من خلال فحص للمنظورات الأكاديمية الأساسية في العلاقات الدولية والتي ترد ضمن إحدى مستويات التحليل الثلاثة المشار إليها سابقا. وذلك من خلال المباحث التالية.

المبحث الأول: تغيرات نسق المفاوضات الدولية

أدت التحولات الهائلة التي شهدتها العقد الأخير من القرن العشرين إلى بروز مفهوم التعاون، وهو بذلك يُعبر عن واقع جديد يعكس اتجاه المجتمعات الدولية نحو المزيد من التفاعل والتكامل والاعتماد المتبادل. وتبعا لتطورات الأحداث الدولية أخذت هذه المفاهيم تنمو وتتكسر، وكان من الطبيعي أن يتوافق النظام الدولي الجديد مع مثل هذه التحولات. ولقد غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام حاجة ملحة للجميع في ظل تعمق نزعة التعاون الدولي، الذي استوجب إنشاء المزيد من المؤسسات الدولية التي أضحت تشكل واقعا جديدا يصطلح عليه بالحوكمة الدولية، التي قيدت وضبطت سلوك الدول (رغم أن الكثير منها تعتبر مؤسسات مابين الحكومات) والمجموعات والأفراد، كما جعلت الأدبيات النظرية السائدة قاصرة على استيعاب مجمل التحديات الماثلة أمام المفاوضات الدولية، فما هي طبيعة هذه التحديات؟

المطلب الأول: تحديات نسق الحوكمة الدولية¹

¹ - الحوكمة الدولية تعتبر كنتاج لشبكة دولية لا تتسم بالطابع الهرمي غالبا، لكن ليس حصريا تلعب المؤسسات الدولية الحكومية دور تنظيم سلوك الدول والفاعلين الآخرين بخصوص مختلف القضايا السياسية، وهي نتاج شبكة غير هرمية ومؤسسات عبر قومية. وتلعب الأنساق عبر قومية دور تنظيم سلوك الفاعلين. بخصوص هذا الموضوع أنظر:

برز منظور الحوكمة الدولية بشكل خاص بسبب فشل الحكومات وعجزها عن تلبية احتياجات مواطنيها بالمستوى المطلوب، سواء نتيجة عدم توفر المهارات والإمكانيات أو لتوسع وتعقد الظواهر وتحولها إلى قضايا عبر قومية، أو بسبب اعتقادهم أنها قضايا بسيطة لا تستوجب الاهتمام. لذلك يعتبر ظهور الحوكمة كانعكاس حقيقي للتغير الجاري في طبيعة ودور الحكومات من جهة، و بسبب التطورات التي طرأت على مستوى الدراسات النظرية الأكاديمية من جهة أخرى. الأمر الذي أفضى على المستوى الممارساتي إلى ظهور العديد من المتغيرات التي جعلت النظرة التقليدية لدور الدولة في الحقل الدولي موضع تحد وتساؤل محوره، ما هي أهم هذه المتغيرات الجديدة؟

الفرع الأول: تحدي الثورة التكنولوجية

غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام خلال العقود الأخيرة حاجة ملحة لكل الشعوب المتطلعة إلى التطور التقني والعلمي، ونمت وتعمقت بنمو الأحداث الدولية، هذه الثورة كان لها على الأقل ثلاثة أبعاد مهمة:¹ أولاً، زادت قدرة المعلومة وتكنولوجيا الاتصال كما وكيفا؛ ثانياً، تم تجاوز القيود التي كانت تفرضها المتغيرات المتعلقة بالمكان والزمان، مما أدى إلى تعزيز التواصل بين الأفراد بشكل ملحوظ؛ ثالثاً، ساهم توفر المعلومة وتكنولوجيا الاتصال في تنامي استخدام الكمبيوتر؛ أيضاً ساعدت الثورة التكنولوجية لاسيما بواسطة شبكة الانترنت في جعل توفر المعلومة وقنوات الاتصال تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة للحكومات وهذا بأربع طرق مختلفة:² أ: ساهم التقدم في تكنولوجيا الاتصال والمعلومة بالخصوص في تمكين الفاعلين غير الدوليين في التأثير على السياسات الدولية بما فيها المفاوضات الدولية، ب: طرأت تغيرات دراماتيكية على ميدان المفاوضات الدولية بسبب التوفر المتزايد للمعلومة، ج: حصول تغير في مفهوم المواطنة تبعاً للتطورات التكنولوجية التي ساهمت في الثورة التكنولوجية، د: أصبحت الانترنت تدار بسلطة خاصة (غير حكومية).

فضلاً عن ذلك، سهل تقليص نفقات الصفقات والوقت المستغرق في عملية الاتصال بين مختلف الفاعلين حول العالم. فعلى سبيل المثال، سمح هذا الوضع لفاعلي المجتمع المدني ببناء تحالفات عبر قومية مكنتهم من تبني مواقف وصياغة بيانات مشتركة، كما سمحت لهم بتطوير إستراتيجيات مشتركة بخصوص القضايا المشتركة مكنتهم من ممارسة تأثير على عمليات المفاوضات الدولية.³

Reinicke Wolfgang H et al, eds., **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000).

¹- Paul Frissen, "The virtual State: postmodernisation, information and public administration," in Brian D Loader, editor, **The Governance of Cyber Space. Politics, Technology, and Global Restructuring** (London: Routledge, 1997), pp. 112-115.

²- Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op. cit., p.8.

³- Ibid.

فقد ساهم فتح حوار عام بين الأفراد عبر العالم عبر الانترنت في تأسيس اتجاه جديد ينادي بعلاقات دولية أكثر مساواة وعدالة.¹ فالديمقراطية بهذه الكيفية فتحت منابر جديدة لوجهات النظر ذات الطابع الفردي في التعاطي مع القضايا السياسية الدولية، رغم أن هذه الأداة وغيرها من الأدوات لا تزال تحت المراقبة في بعض الدول.² كل ذلك أسهم في بلورة مواقف موحدة حول العديد من قضايا محل التفاوض سواء ما تعلق بالنزاعات، بقضايا البيئة، أو بتحرير التجارة.³

في هذه الإطار، يمكن أن نورد مثالا حول المنظمات غير الحكومية التي استخدمت وسائل تكنولوجيا حديثة من أجل تنسيق مواقفها والتعاون فيما بينها، ففي هذا السياق يمكن الإشارة إلى تحالف المنظمات غير الحكومية المتعلق بمحكمة الجنايات الدولية (International Criminal Court (CICC). فهذا التحالف يتألف من أكثر من 800 منظمة غير حكومية كان مسعاها يهدف إلى تأسيس محكمة جنايات دولية عادلة ومستقلة وفعالة. وتبعاً لذلك، أنشأت موقع يحتوي بريد إلكتروني لتسهيل تبادل المراسلات والوثائق والخبرات فيما بين المنظمات غير حكومية بخصوص المفاوضات ومعطيات حول سير محاكم جرائم الحرب في أروشا Arusha و Hague بين الفاعلين الدوليين state actors وغير الدوليين non-state actors. ومما لاشك فيه أن صياغة التقارير وتوزيعها حيال مواقف الحكومات المتعلقة بالقضايا الأساسية خلال مفاوضات محكمة الجنايات الدولية في روما كانت تحت التأثير الكبير لتحالف المنظمات غير الحكومية المتعلقة بمحكمة الجنايات الدولية.⁴ علاوة على ذلك، يساعد إطلاع المنظمات غير الحكومية والصحافة على التقارير ومواقف الوفود في تحديد وبدقة الجوانب الضرورية التي يجدر أن تركز وأن تزيد فيها ضغوطاتها.⁵

يمكن أيضاً الإشارة إلى مثال آخر، والمتعلق بدور المنظمات غير الحكومية في التأثير على السياسات الدولية عموماً والمفاوضات بشكل خاص والمتمثل بالحملة المضادة لاتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف Multilateral Agreement on Investment، فقد استطاعت أكثر من 600 منظمة غير حكومية في أكثر من 50 بلداً منع إبرام اتفاقية متعددة الأطراف حول الاستثمار كان من المزمع أن تعقدها 29 دولة غنية، فقد انهارت المحادثات المنعقدة في باريس بين الدول الأعضاء في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في الأخير بعد نشر مسودة الاتفاقية من قبل شبكة منظمات دولية غير حكومية بسبب الدعاية المضادة، مما دفع بدول أساسية بتغيير موقفها والانسحاب من المفاوضات.⁶ وعليه يمكن القول أن

¹ - Ibid.

² - Andrew L Shapiro, "The Internet," *Foreign Policy* 115 (1999): p. 24.

³ - من الأمثلة توضح مدى فاعلية المنظمات غير الحكومية الممثلة الحملة الدولية لتحريم استخدام الألغام الأرضية التي انطلقت في أكتوبر 1992 بالولايات المتحدة الأمريكية، والتي ترتبت عليها اتفاقية أوتوا التي وقعتها 122 دولة حيث أتفق على تحريم استخدام وإنتاج، وتخزين وتحويل الألغام المضادة للأفراد.

⁴ - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op cit., p.8.

⁵ - William R Pace, and Mark Thieroff, Participation of non-governmental organizations, in Roy S Lee, editor, *The International Criminal Court. The Making of the Rome Statute. Issues, Negotiations, Results* (London: Kluwer Law International, 1999), p. 395.

⁶ - Elizabeth Smyth, State Authority and Investment Security: Non-State Actors and the Negotiation of the Multilateral Agreement on Investment at the OECD, in Richard A Higgott, and Geoffrey R D, editors, *Non-State Actors and Authority in the Global System*, (London: Routledge, 2000), p. cf.

الثورة التكنولوجية هي بصدد دفع النظام الدولي في اتجاه وضع يكون فيه أكثر ديمقراطية نتيجة السماح بتدفق المعلومات فضلا على إمكانية الحصول عليها بشكل سريع وسهل.

ومن جانب آخر، ترتب عن الثورة التكنولوجية وفرة كبيرة في المعلومة التي أدت إلى تغيرات عميقة.¹ فالفجوات المعلوماتية التي كانت سائدة لم تقتصر فقط على تكريس الاختلاف في عمليات التقييم المناسب للمشاكل، ولكن أيضا صعبت من إيجاد الحل المناسب. طبعاً قللت المعلومات الزائدة من الغموض، ومن جانب آخر قد تجعل المعلومات الإضافية الوضعية التفاوضية أكثر تعقيداً، كالحجج التي تكون في صالح أو ضد سياسات معينة. ففائض المعلومات قد يؤدي إلى إضفاء المزيد من الغموض بالنسبة لصانعي القرار حول اختياراتهم الفردية، مما يجعل المفاوضات تمتد فترة طويلة بدلاً من أن تكون قصيرة المدى. فراينخ أنش والفنغ Reinicke H Wolfgang وآخرون يرون بأن التطور التكنولوجي لم يؤثر فقط على إطار- زمن المفاوضات الدولية ولكن أيضاً أثر في قدرة الحكومات في ما يتعلق بضبط وهيكلة العمليات السياسية وفي استخدام التكنولوجيات الحديثة.²

أيضاً كان للثورة التكنولوجية تحدي حول المستوى الجزئي micro-level، فقد ساهمت الثورة التكنولوجية من خلال طابع الثورة المعلوماتية الذي اتسم بالبراعة في تحويل مفهوم المواطنة. وبراعة الثورة تعني بأن الأفراد أصبحوا أكثر كفاءة في ضبط ماذا يناسبهم على مستوى الشؤون الدولية وكيف يجعلون السلوك الذي يرغبون فيه مجسداً في المحصلات الجماعية.³

إجمالاً، يمكن القول أن الثورة التكنولوجية أفضت إلى نتائج إيجابية وسلبية في آن واحد. فمن جهة ساهمت في دعم الاتجاه الذي كرس مسعى الديمقراطية وهذا من خلال فسح المجال أمام المواطنين والمجتمع المدني عبر العالم في المشاركة في الحوارات العامة، ومن جهة أخرى فإن هذه الثورة ينظر لها من زاوية سلبية كونها وضعت الأطراف المتفاوضة والحكومات أثناء عملية التفاوض في بؤرة الضغوط المباشرة للرأي العام المتصلب في المواقف، كما ينظر إليها بأنها كانت سبباً في تفتيت الرأي حول المسائل المطروحة للتفاوض.

الفرع الثاني: تحدي العولمة

¹ - R Oran Young, **International Governance ,Protecting the Environment in a Stateless Society** (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994), pp. 101-102.

² - Reinicke H Wolfgang et al, **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000), p.2.

³ - James N Rosenau, **Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World** (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), pp. 58-59

أصبحت العولمة من المفاهيم الجذابة،¹ والمثيرة لجدل واهتمام الكثير من الباحثين وصناع القرار في العالم. ولقد أفرز هذا الاهتمام المتنوع والمتعدد تنوعا واختلافا في المنظورات التي تعالج هذه الظاهرة.² لكن عموما يوجد مفهومان للعولمة، المفهوم الضيق يشير للعولمة باعتبارها عملية تزايد مستمر للتدفقات الاقتصادية عبر الحدود "السلع والأموال"، والتي أدت إلى اعتماد متبادل اقتصادي بين اقتصاديات وطنية كانت في السابق منفصلة (متميزة).³ وفي معناها الواسع، لا يقتصر مصطلح العولمة على آليات الصفقات الاقتصادية العابرة للحدود. بدلا من ذلك، فهي تعني حصول تبادلات اجتماعية وصفقات عبر الحدود، وعلى مدى واسع من المجالات غير الاقتصادية مثل مجال الاتصال والثقافة (تفاعل الإشارات والرموز)، الانتقال (حركة الأفراد عبر الحدود)، الأمن (تبادل ل أو الإنتاج المشترك للتهديدات، والمجال البيئي (تبادل الملوثات والإنتاج المشترك للمخاطر البيئية).⁴

من تحديات العولمة اتساع الهوة بين الأغنياء والفقراء، ما انجر عنه تغيير التوازن في إطار المثلث المشكل من الفاعلين الوطنيين الدوليين وعبر القوميين. وحصول ردة فعل من قبل فاعلي المجتمع المدني على هذا الإخفاق، وقد تجسدت بتشكيل تحالفات شعارها الاحتجاج ورفض العولمة. وأدت العولمة إلى تبدل في العلاقة بين الفاعلين الاقتصاديين والدول، وإلى تحرير الاقتصاد، والخصوصية على المستويين الوطني والدولي، ليس فقط في عدد الشركات المتعددة القوميات، ولكن أيضا تأثيرها على السياسات العالمية.⁵ على سبيل المثال، أظهرت الشركات المتعددة الجنسيات قدرة كبيرة في جولة مفاوضات الأروغواي حول الاتفاقية العامة لتحرير التجارة والخدمات GATT وأيضا في الأنشطة المتعلقة بالتجارة، حيث لعبت دورا جديرا بالاهتمام في قضايا البيئة والأمن.⁶

المطلب الثاني: تحدي التغيرات البنيوية والوظيفية

¹ - Thompson Grahame and Hirst Paul, **Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance** (Cambridge: Polity Press, 1996), p. 1.

² - أفرزت النقاشات النظرية حول العولمة ثلاثة اتجاهات رئيسية: المفردون يرون بأن العولمة ذات طابع مفيد وإيجابي، ولا تقتصر على الجانب الاقتصادي، بل تتعدى لتشمل المجالات السياسية الأمنية، الثقافية، والتكنولوجية، وينفق أصحاب هذا الاتجاه على أهمية البعد الاقتصادي في التأسيس لتنظيم اجتماعي سيحل محل الدولة. الاتجاه الثاني يتعلق بالمشككين الذي يرون بأن العولمة ليست جديدة وذات آثار مدمرة، وأن الاقتصاد الدولي ينقسم إلى كتلتين اقتصادية تلعب الدولة دورا محوريا. والتحوليون، يرى أصحاب هذا الاتجاه أن أصل كل التحولات نتيجة التدفقات التي لم يسبق للبشرية أن عايشتها، وستظل الدول تحتفظ على موقعها المركزي لكن ستسحب منها بعض الوظائف.

للمزيد من الإطلاع أنظر: كرازي إسماعيل، المرجع السابق.

³ - Wolfgang Reinicke, **Global Public Policy: Governing Without Government?** (Washington, DC: Brookings, 1998), p.6.

⁴ - Michael Zu" M, The Challenge of Globalization and Individualization. A View from Europe, in Hans-Henrik Holm, and Georg Sorensen, editors, **Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War** (Boulder, CO: Westview Press, 1995), p. 141.

⁵ - تتحكم الشركات المتعددة الجنسيات في الموارد المالية، وفي التكنولوجيا، وفي الموارد الطبيعية بشكل لم يسبق له مثيل. حصل نمو في الإنتاج عبر القومي حتما وكثافة. وتستخدم مواردها من القوة في عالم السياسة للتأثير على كل من صانعي القرار الحكوميين وغير الحكومي، كما وتتعاون في فاعلين آخرين.

⁶ - Claire A Cutler, Private authority and international affairs, in A Claire Cutler, editor, **Private Authority and International Affairs** (Albany, NY: State University of New York Press, 1999), p.16.

هناك تغييران كان لهما تأثيرات عميقة ليس فقط على البنية ولكن أيضا على العمليات والقضايا:¹

- أولا، لم تستمر الدول طويلا في لعب دور الفاعل الوحيد على المستوى الدولي، كان عليها أن تتقاسم لعب أدوار على الساحة الدولية مع فاعلين آخرين كالمنظمات الدولية بنوعها الحكومية وغير الحكومية.

- ثانيا، التغير الثاني المهم يتعلق بمجال نشاط الحكومات، فقد توسع مجال نشاطها إلى أن أصبحت تهتم بتنظيم حياة مواطنيها، بعدما كان الاهتمام منصبا فقط على الجانب المتعلق بأمن الأفراد الجسدي، توسع ليشمل الجوانب الاجتماعية والاقتصادية. هكذا شهد القرن العشرين تغير مهم على مستوى نطاق تدخل الدولة، بحيث شهدنا التحول من دولة الرفاه إلى تبني سياسة تقوم على الحد من تدخل الدولة في ضبط الحركية الاقتصادية إلى حدودها الدنيا. ولقد كان لمثل هذا التغير تبعات على صنف من القضايا التي استدعت من الدولة التفاوض بشأنها أي إطار الأنشطة التي تقوم بها على المستوى الدولي. ويبدو من الوهلة الأولى أن تنامي ظاهرة المفاوضات الدولية جاءت كعملية عفوية غير متحكم فيها، غير أنه في الواقع لم تعقد مؤتمرات دولية أو مننديات لتحديد طابع التغير ومن ثم تضع طريقة كيفية المفاوضات الدولية. ومع ذلك، فإن التجديدات التي طرأت على العمليات التفاوضية جاءت عبر قرارات خاصة، وكل واحدة من هذه التحديثات تستجيب لحاجات الأطراف المتفاوضة. لكن وخلف ما يبدو على أنه ترتيبات عفوية، يوجد منطق تطور دولي موضوعي لعب دورا كبيرا في تشكيل تغييرات مست كل مجالات العلاقات الدولية.²

إلى جانب تعزيز الأمن العسكري، رافقت هذه التحولات مجموعة من القضايا الجديدة. فقد سعت المجموعة الدولية عبر المفاوضات الدولية مركزة على المسائل الاقتصادية والاجتماعية، وعلى القضايا المرتبطة، بتحسين الظروف المادية، التي أصبحت تعرف بقضايا السياسات الدنيا Low Politics مقابل قضايا السياسات العليا High Politics المرتبطة بالمرحلة التقليدية، ومثل هذه القضايا لا تعكس فقط توسع مصالح ومسؤوليات الحكومات ولكن تعكس في الجوهر المصالح الضيقة التي كان الفاعلون غير الحكوميون يركزون عليها دوما.³

الميزة الأخرى التي ميزت الأجندة الجديدة هو تزايد اهتمامها بقضايا السياسات الدنيا التي تتطلب التخصص كتلك المتعلقة بمدى كفاية التدريب الممنوح للمفاوضين، لقد طرحت التحديات الناتجة عن ضرورة التخصص إستفهامات حول مدى كفاءة رجال الدولة، فضلا عن ذلك فقد واجه الدور المميز الذي يلعبه الدبلوماسيون تحدي باتجاهين آخرين: الدور المباشر الذي يلعبه الزعماء السياسيون أنفسهم في عمل المفاوضات الدولية، وأيضا تنامي الاتجاه المتعلق بدور القيادات السياسية لكنه مقيد. فمن الواضح القول، أن التحديات الدولية وطبيعتها المركبة والمعقدة لم تعد تسمح لدبلوماسيي المؤسسات الرسمية

¹ - Hamilton K, and Langhome R, **The Practice of Diplomacy** (London: Routledge, 1995), p.137.

² - Brian White, Diplomacy, editors, in John Baylis and Steve Smith, op cit., p.390.

³ - Ibid., p.391.

التقليدية الاستمرار طويلا في لعب الأدوار بمفردهم كما قلصت من الاستقلالية التي كانوا يتمتعون بها سابقا.¹

فضلا عن وجود نزعة تكريس المفاوضات المتعددة الأطراف، فقد تزايدت الأجندة التفاوضية المتنوعة، كما برزت قضايا البيئة، التكنولوجيا، ومراقبة التسلح.² أيضا تغيرت بنية النظام الدولي إثر دخول الكثير من الدول إلى الساحة الدولية بعد استقلالها عن القوى الاستعمارية، لاسيما في بلدان إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، إلى جانب بروز فاعلين جدد. ولقد أنجر عن هذا التحول الذي مس البنية تغيرات على مستوى العمليات. ففي هذا الإطار، ونظرا لعدم تألف هذه الدول مع القواعد والمبادئ الدبلوماسية، فقد قامت الدول بمجموعة محاولات سعت من خلالها إلى أن تمنح وضعا قانونيا دوليا، ومن بين تلك المحاولات يمكن الإشارة لاتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية في 1961.³

ونظرا للانقسام الحاد الذي مس البنية الدولية، فقد تركز النشاط التفاوضي في فترة الحرب الباردة على تفادي قيام مواجهة نووية بين الشرق والغرب التي ستكون نهايتها انهيار النظام الدولي.⁴ وبحجم الطابع التدميري للتسلح النووي كان من الواجب أن تكرر المفاوضات الدولية بشكل تكون فيه بمستوى هذا التحدي كما يذهب إلى ذلك سميث.⁵ في هذا السياق كان لنجاح مسعى حل أزمة صواريخ الاتحاد السوفيتي في كوبا عام 1962 أثره على المحللين والزعماء السياسيين من حيث أنه سمح لهم بالإطلاع على مفاتيح إدارة الأزمة.⁶

ولقد أشار كل من بريان وايت Brian White، إلى أن التعامل مع مصطلح "إدارة الأزمة" يثير عدة تساؤلات، وهو ما حدى بالكثير من الكتاب إلى تفضيل استخدام مصطلح ريتشاردسون "دبلوماسية الأزمة" رغم أنه قديم جدا.⁷ وانطلاقا من هذا المنظور، لم تكن النتيجة الأكثر أهمية المتعلقة بأزمة الصواريخ الكوبية تتعلق بالحصول على نهج دقيق يسمح بإدارة أزمة مستقبلية ولكن يتعلق بالحصول على اتفاق حول ضرورة وضع خط اتصال ساخن - خط اتصال مباشر بين موسكو وواشنطن - وعليه فإن هذا المنظور، يسمح بتعظيم فرص القيام بمفاوضات مباشرة بين الأطراف الفاعلة.⁸ ويضيف الباحثون مثالا آخر يتعلق بنوع آخر من الاتصال المباشر حصل بين القوى العظمى وقد مهدت له قمة جنيف Geneva سنة 1955 التي تمخضت عنها نتائج معنوية. غير أنه ومنذ عام 1970 أصبحت

¹ - Brian White, Diplomacy, editors, John Baylis, and Steve Smith, op cit., p.391.

² - Ibid., p. 292.

³ - Berridge G R, **Diplomacy: Theory and Practice** (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1995), pp.20-31.

⁴ - Ibid.

⁵ - Ibid.

⁶ - Richardson J L, **Crisis Diplomacy: The great Powers Since the Mid-Nineteenth Century** (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), chapter 3.

⁷ - Brian White, "Diplomacy", in John Baylis, and Steve Smith, editors, op. cit., p.392.

⁸ - Ibid, p.393.

اللقاءات عبارة عن منتديات تمخضت عنها نتائج عملية باعتبار أنها أسهمت في تخفيض حدة التوتر بين الشرق والغرب.¹

الفرع الأول: تحدي بنية فترة ما بعد الحرب الباردة

عرفت نهاية الحرب الباردة تحولات دراماتكية كان من أهم معالمها حصول تغير في بنية النسق الدولي، وانتهاء الصراع الأيديولوجي شرق غرب. أيضا وبناء على انتصار المنظومة الليبرالية كان لزاما على مختلف الدول أن تسعى للانضمام إليها سواء بالقيام بإصلاحات سياسية تتوافق مع أسس النظام الديمقراطي، أو بتبني اقتصاد السوق تمهيدا للانضمام لمنظمة التجارة العالمية. فضلا عن ذلك تعتبر ظاهرة الحروب الداخلية - الحروب الإثنية أهم مظاهرها. التي مست الكثير من الدول، إلى جانب ظاهرة الإرهاب التي مثلت أهم القضايا التي تضمنتها أجندة مفاوضات فترة ما بعد الحرب الباردة.

ولقد كان للتحولات الجذرية التي رافقت نهاية الحرب الباردة وقع شديد على المنظرين و صناع القرار على حد سواء. مما حدا بالباحثة ماري كلود سموث Marie – Claude Smouts إلى عنوانة دراستها " بما ذا بقي من السياسة الخارجية؟² حيث ترى الكاتبة في هذه الدراسة أن السياسة الخارجية تتجه لكي تختزل بالنسبة للكثير من دول الجنوب إلى مواجهة مع المؤسسات المالية.³ وتذهب إلى أنه ومع تحرير المبادلات التجارية في التسعينيات في ظل بروز ظاهرة حركة رؤوس الأموال المتسارعة... دفعت بمعظم البلدان إلى الدخول في سباق مع الزمن من أجل التصدير والاستثمار، وعليه فإن مثل هذه المظاهر الجديدة جعلت السياسة الخارجية تحول بدرجة كبيرة إلى خدمة عالم الأعمال.⁴ وهو ما يعني بعبارة أخرى، بروز وهيمنة نمط جديد يتعلق بالمفاوضات الاقتصادية، فضلا عن ذلك، لم يعد الأمن و المصلحة الوطنية تحمل مفاهيم ما قبل نهاية الحرب الباردة، فالحدود الوطنية لم تعد بمعزل عن تأثيرات ثورة الإعلام، والمؤسسات المالية الدولية.⁵

أيضا ومن بين التغييرات بروز التساؤل بشأن جدوى بقاء المسائل التفاوضية بيد الحكومات (ظلت الدبلوماسية حكرا على وزراء الخارجية). تبعا لهذه التحولات أصبحت الحدود المهنية للدبلوماسية جد نفاذة والمهام الرئيسية للدبلوماسية التقليدية محل تساؤل. كما

¹ - Ibid.

² - حول هذا الموضوع أنظر:

Marie Claude Smouts , Que Reste – T – IL De La Politique Etrangère, *Revue Pouvoir* 88 (1999) :5-15.

³ - Ibid, p. 7.

⁴ - Ibid.

⁵ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, *Mass Media in 2025: Industries, Organizations, People, and Nations* (Greenwood Publishing Group, 2001), p.186.

برز تيار بديل للفاعلين الدبلوماسيين من داخل حدود الدولة التقليدية ومن خارجها وهو في الغالب يعمل بصفة مستقلة عن وزارة الخارجية.¹

مست التغيرات وسائل التفاعل التقليدية بين الدول، فقد تراجعت القوة العسكرية نظرا لاستحالة اللجوء إلى استخدام السلاح النووي وتنامي أسلحة ذات مردود مكافئ لها. كما صاحب هذا التحول تغيير في طبيعة وسائل التفاعل التقليدية فيما بين الدول: حيث تضاءلت قيمة القوة العسكرية، كما تغيرت أيضا قيمة القوة الاقتصادية، وجلبت أهمية القضايا الإنسانية المتزايدة بعدا جديدا إلى تحالفات وتفاعلات السلطة التقليدية.²

وتتداخل هذه العمليات مع عامل آخر مهم من النظام التقليدي: تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل بين الدول. ولهذا التداخل عدة أبعاد، قد يكون أهم وأقوى جانب هو مسألة الأمن. لم يعد بالإمكان فصل أمن بلد على بلد آخر – لا يمكن تصور أن بلد في مأمن إذا كان بلد آخر مهدد. مثال ذلك أزمة إيران النووية مع الدول الغربية، كثير من الدول في المنطقة غير راضية على ما يجري في المنطقة كون أي تهديد لإيران سوف يدخل المنطقة برمتها في الحرب. الحل الوحيد الممكن لمسألة الأمن يكمن في إرساء الأمن الجماعي، الذي يمكن تحقيقه عبر بناء نظام يتسم بالمنطق والشمولية. البعد الآخر المتعلق بالجانب الاقتصادي، لم يعد ممكنا لأي بلد تحقيق النمو والرفاه دون التعاون مع بلد آخر، أكثر من ذلك أصبح من العسير على الدولة ضبط سياساتها الاقتصادية دون التأثير بالمعطيات الدولية، وتفتقر إلى السيطرة المباشرة على قيمة عملاتها، وبالتالي عدم وجود إمكانية لاستخدامها في التأثير على التجارة.³ فالعديد من القضايا التي كان ينظر لها باعتبارها قضايا نزاعية متضاربة، كقضايا الأمن، التجارة، القطاع المالي، البيئة وهلم جرا. أصبحت حاليا تنتج انطلاقا من شبكات اعتماد متبادل معقدة، وواحدة من ميزات مثل هذه النزاعات المنجزة عنها أنها تنتشر في المجالات الأخرى أو تأخذ طابعا تصاعديا، وبالتالي يؤدي إلى تعدد أشكال النزاع حيث تكون فيه كل القضايا محل النزاع على نحو متصل.⁴

من جوانب التحولات السياسية المنجزة عن تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل مع نهاية الحرب الباردة، حصول تغيرات في طبيعة العلاقات العالمية التي أسهمت في تدمير الصورة النمطية للعدو وإلى حد ما تراجع الطابع الإيديولوجي للعلاقات الدولية، وخففت من حدة التوتر وأعطت الأمل بإمكانية إيجاد حلول للعديد من القضايا الدولية كقضايا السكان

¹ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, op cit., pp-6-8.

² - National Research Council (U.S.), Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.), Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, **Soviet-American Dialogue in the Social Sciences: Research Workshops on Interdependence among Nations** (National Academies Press, 1990), p.57.

³ - Ian M Rugman, **Leadership in international business Education and Research** (UK: Emerald Group Publishing, 2003), p.278.

⁴ - Christopher G A, and Bryant David Jary, **Giddens' Theory of Structuration: a Critical Appreciation** (Routledge, 1991), p.100.

والقضايا البيئية والقضايا الاقتصادية. كما تركت مبادئ العلاقات الدولية الجديدة بصمات على المفاوضات الدولية من حيث:¹

أولاً: فقد مكنتها من إيجاد حلول عاجلة للعديد من القضايا محل التفاوض التي كانت تتطلب مدة زمنية طويلة مثل مفاوضات تخفيض الأسلحة الإستراتيجية.

ثانياً: جلبت هذه الوضعية مزيداً من الانفتاح والثقة للممارسات التفاوضية وأعطت الأمل بإمكانية نجاح بعض المفاوضات الجارية. لاسيما ما تعلق بتنامي مرونة مواقف الأطراف المتفاوضة والبحث النشط لإيجاد حلول للمشاكل المرتبطة بالتحقق.

ثالثاً: كل القضايا التي ظهرت في هذه المرحلة هي أجندة للمفاوضات المستقبلية. كما اتجهت المحادثات لتشمل القضايا ذات الطابع الجهوي، ومسائل التنمية والبيئة، وحقوق الإنسان.

الفرع الثاني: حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية

تبقى الدولة الفاعل الأساسي في الساحة الدولية، ويتجلى ذلك بطبيعة الحال في صمود موضوع السيادة الوطنية للاهتزازات التي صاحبت هذه التحولات. ورغم أن نتائج المفاوضات يمكن أن تقاس بحجم الأموال المحصلة، ويمدى التوصل إلى تخفيض مخزون السلاح أو الحد من السباق نحو التسليح على سبيل المثال، مع ذلك فإن بعض المواقف والتصرفات التفاوضية - وهلم جرا - تتعاطى مع التساوم الحالي لاسيما على المستوى الدولي وفق ما تقتضيه السيادة.² فيجدر بكل طرف متفاوض يرغب في التوصل إلى اتفاقية أم والتي تعتبر محصلة لعملية التفاوض أن يقبل بالحدود التي ترسمها له السيادة، ومن ثم عليه أن يتبع المسار الذي تحدده نقاط العقد. وفي ظل النظام الدولي يبقى من حق الحكومات فقط القيام بهذا، وأن قبولها باتفاقية دولية يعتبر دوماً مسألة سياسية تتطلب حذر الحكومات. وأصبح واضحاً في السنوات الأخيرة حيث تطورت نقاشات متضاربة بين أصحاب ما يسمى بالتيار العالمي ومعارضيه حيث أضحت هذه النقاشات حاسمة على الساحة الدولية.³ ففي هذا الصدد، يعقد الدبلوماسيون الجلسات التفاوضية الرسمية في طابع يتسم بالكثير من الشكليات،

¹ - Victor A Kremenjuk, The Emerging system of International Negotiation, in Victor A Kremenjuk, editor, op cit., p.28.

² - لم تعد السيادة تحمل مفهوم جون بودان المتمحور حول الأبعاد التالية (الإطلاقية، العمومية، الديمومة، عدم القابلية للتصرف، عدم القابلية للتجزئة أو التعدد)، كونها تتعرض وفي بعض الأحيان تنهار تحت هجومات الاتحادات النقدية، وشبكة الانترنت، والهيئات غير الحكومية. عموماً ثمة إقرار بوجود تغيرات مست السيادة مفهوماً وممارسة. وللمزيد من المعلومات يمكن العودة ل:

إسماعيل كرازي، العولمة والسيادة (مذكرة ماجستير، قسم العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003)، ص ص: 62-121.
³ - المنظور العالمي يضع تصور للعولمة، باعتبارها محدداً ومقيداً لسلوك الدولة. فتتقل رأس المال، الشركات والتكنولوجيا بنظر إليها كأدوات ضاغطة على الدولة تدفعها في اتجاه تبني إستراتيجيات تحرير الأسواق، إذا ما رغبت في الاستفادة من مزايا هذه التجمعات العالمية. حول النقاشات والانتقادات الموجهة لهذا التيار أنظر:

Andrew P Cortell, *Mediating globalization: domestic institutions and industrial policies in the United States and Britain* (SUNY Press, 2005), p.6

كما تزود الحكومات دبلوماسيها بتعليمات جد خاصة، تحظى بالأولوية في الجلسات الرسمية. وتعتبر العملية واحدة من جلسات التساوم أو التبادل، وهي تركز على النتائج قصيرة المدى، ويرغب المفاوضون في التوصل إلى اتفاقيات ملزمة مع نهاية الجلسات.¹

لكن إلى جانب الحكومات، ظهرت أطراف جديدة في مجال العلاقات الدولية، تطالب بأن يكون لها حق التفاوض. وتتعلق هذه أساسا بالمنظمات الدولية، والشركات الكبرى والوحدات الصناعية، الحركات والأحزاب السياسية، والمجموعات الدينية والاجتماعية، فالمنظمات الدولية أصبحت تحتل مكانة تتسم بالكثير من الفعالية على المستوى الدولي. كما طرأت عليها تغيرات حيث لم يعد ينظر إليها كما كان ينظر لمنظمات القرن التاسع عشر باعتبارها مكاتب تسجيل. فقد أصبحت تمتلك سلطات معينة من جانب، ومن جانب آخر تعتبر كفضاء تعقد فيه المفاوضات وكطرف متفاوض. أيضا تمتلك الكثير من الشركات من خلال الترخيص الذي تحصل عليه من حكوماتها كل الحقوق التي تسمح لها بالتفاوض حول تعاملاتها الخارجية. والأمر نفسه يحصل في هذه الفترة مع الأحزاب السياسية والحركات والمجموعات الدينية والاجتماعية، فعبارة الدبلوماسية العامة تم بعثها لتدل على الدور النشط للمنظمات العمومية في مجال المبادلات التي تحصل عبر التفاوض والتعاملات.²

أيضا توسع كثيرا مجال أجندة القضايا التفاوضية، فنفس المفاوضات في السابق كانت تعقد من أجل البحث في قضايا الأمن والتجارة والحدود. فالقارئ تدل أن المفاوضات كانت تدار في الماضي اعتمادا على المعارف السابقة. أما الآن، ومع التكنولوجيا الحديثة وتزايد عدد الأطراف المفاوضة، أصبحت قضايا الأمن والتجارة والحدود أكثر تفصيلا وتنوعا، وتوسع مجال القضايا التفاوضية ليشمل المسائل الإيكولوجية، التبادل في الميادين العلمية والتكنولوجية، والمسائل الإنسانية. كما أن الكثير من القضايا التي كان ينظر إليها باعتبارها قضايا داخلية خالصة أصبحت اليوم ضمن مجال القضايا الدولية.³

أصبحت المفاوضات الدولية شكلا دائما من النشاط الدبلوماسي تجري بمقرات معروفة (فيينا، جنيف، نيويورك، ستوكهولم) وبالتدريج أصبح لديها موظفون دائمون.⁴ ففي مجال مراقبة ونزع التسليح، كانت العملية التفاوضية تتطلب فترة زمنية من خمس إلى سبع سنوات؛ وأحيانا أكثر. ببساطة كان ينظر لمثل هذا النوع من المفاوضات المتعددة الأطراف بغير المنتهية. ومما خلص إليه فيشر أن في هذا النوع من المفاوضات دخلت عناصر جديدة وتغيرات إضافية جذابة على البعد الممارستي للتفاوض. وغالبا ما يشارك

¹ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp. 38-39.

² - تمارس الدبلوماسية العامة تأثير غير مباشر على البلدان والحكومات الأجنبية بواسطة قنوات غير القنوات الرسمية، كالصحافة ووسائل الاتصال الأخرى، وتتضمن في الفترة الحالية الانترنت. أيضا تمارس تأثيرا عن طريق شبكات متنوعة أكثر تخصصا كالاتحادات التجارية، جمعيات التلاميذ، والمؤسسات الدينية. للإطلاع أكثر أنظر:

Jan Melissen, *The New Public Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations, Clingendael Diplomacy Papers 2, May 2005, pp. 4-5.

³ - Marie Claude Smouts, op cit., p.8.

⁴ - David Held Et al, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture* (Stanford University Press, 1999), p.132.

الخبراء الحكوميون وغير الحكوميين أو اللجان الدائمة في هذه الجلسات حيث تزود كل حكومة ممثليها المشاركين بتعليمات، وبصياغة دليل توجيهات تفاوضي لحل المشكلة.¹

المبحث الثاني: التداخل والتأثير بين المسارات التفاوضية الداخلية والدولية

تعتبر المتغيرات الداخلية من أهم العوامل التي تتأثر بها المفاوضات الدولية، وهذا بفعل التأثيرات التي تحدثها على عمليات التفاوض الدولي. فالتوجيهات التي تقدمها الحكومات لمفاوضيها ما هي إلا استمرار لسياستها الخارجية وتنزع إلى تعديلها بغية جعلها تخدم توجهات سياستها واهتمامات جماعاتها المصلحية، فضلا عن الرأي العام.²

ومن البديهي أن يهتم تيار المدرسة الواقعية المهيمن على أدبيات العلاقات الدولية، والمركز على الدولة بالبيئة التي تجري في سياقها المفاوضات. حيث يفترض هذا التيار أن الدولة تسعى لتحقيق مصلحتها القومية المحضة، بيد أن الادعاء بأن الدولة تسعى فقط إلى تحقيق المصلحة القومية يشوبه نوع من الغموض، لاسيما في ظل التحولات الدولية الراهنة المتسمة بـروز فاعلين جدد، بالإضافة إلى الشكوك التي تحوم حول حقيقة ما إذا كانت هذه المصلحة محل توافق وإجماع من قبل أصحاب الجهاز التنفيذي (أصحاب القرار)، وهو ما يذهب إليه روبرت بوتنام بالقول: "حتى لو أبعدنا الجهاز التشريعي عن الدولة، بهذا الشكل التحكمي (مثلما تفعله الكثير من الأدبيات)، فإنه من الخطأ الافتراض بأن الجهاز التنفيذي له رؤى موحدة، وإذا كنا نستعمل الدولة لنعني بها صانعي القرار المركزيين، فإنه يتوجب علينا أن نتعامل معها بصيغة الجمع الدولة هم... وليس الدولة هي"،³ وخلص إلى أنه مثلما هي الأعمال المقدمة من قبل جيمس روزينو حول السياسات المترابطة، والافتراضات التي تأسست عليها المدرسة البيروقراطية، كذلك فإن طروحات المدرسة الواقعية والنيواقعية هي أساس غير مضمون الجانب لمقاربة الكيفية التي يحصل بها التفاعل بين السياسات الداخلية والشؤون الدولية.

الفرع الأول: التأثيرات المترابطة

بخصوص موضوع تزامن التأثيرات، يرى الكثير من الباحثين أن طبيعة النسق الدولي القائمة أساسا على الاعتماد المتبادل تتسم بالتأثير المتزامن وبالتفاعل بين الأطراف

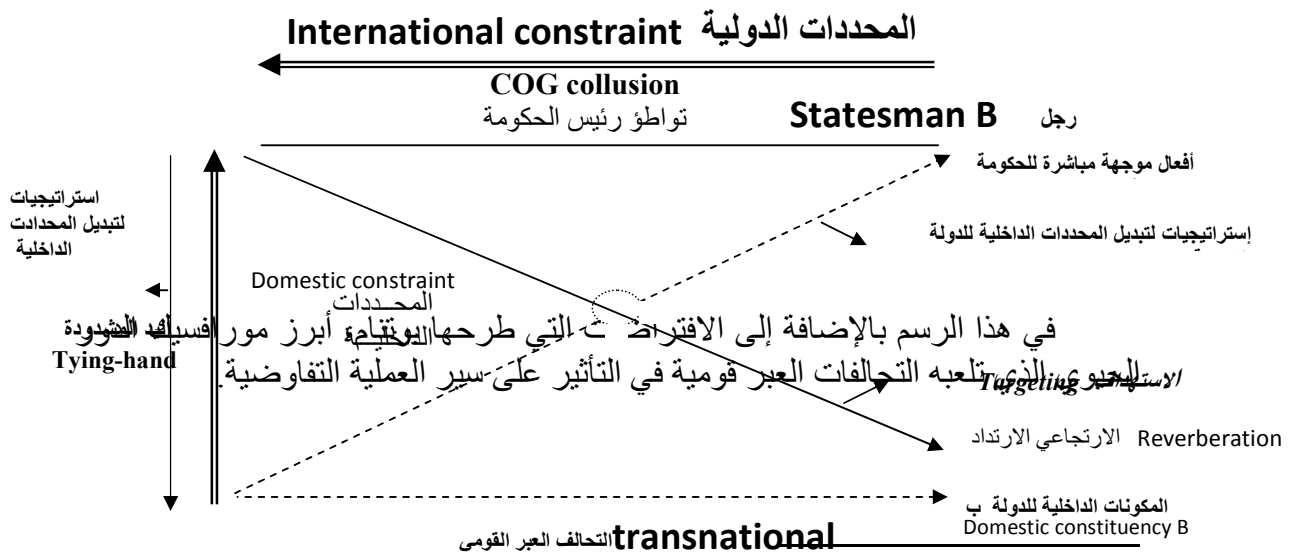
¹ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations: Selected Writings* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp: 19-20.

² - Robert D Putnam, op cit., p. 435

³ - Ibid, p. 436.

المتفاوضة ومكوناتها الداخلية على الخصوص. ففي ظل هذا الوضع، تسعى الجماعات الوطنية إلى ممارسة الضغط على الحكومة بغية دفعها إلى تبني سياستها المفضلة، ومن ثم الدفاع عليها في مفاوضاتها الدولية، ومن جانبها تسعى الحكومة إلى تعزيز مواقفها وتدعيم موقفها التفاوضي عبر تشكيل تحالفات بين هذه المجموعات، وفي ظل ذلك يؤدي رجل الدولة دور وسيط شرف¹.

وتجري مفاوضات المستوى الداخلي والدولي بشكل متزامن. ويسعى صانعو السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد، التحكم في السياسات الداخلية والدولية. فمثلا خلال المفاوضات التي كانت تجري بين الأتراك والأمريكيين بخصوص المطلب الأمريكي للدولة التركية بفتح أراضيها للقوات الأمريكية بغية فتح جبهة في الشمال لإحكام الطوق على القوات العراقية. كان المفاوض التركي يضع في حسابه اهتمامات الرأي العام الداخلي، ومختلف القوى الوطنية، فبعد مد وجزر وبالعودة إلى البرلمان لم تسمح تركيا سوى بفسح مجالها الجوي أمام القوات الأمريكية. ما يفسر موازنة الوفد التركي بين مصالحه مع الحليف الإستراتيجي الأمريكي، ومختلف القوى التركية. حيث يسعى كل طرف على المستوى الدولي لتحقيق أفضل خياراته. وفي ظل هذا الوضع الجديد، يرى مورافسيك أن رجل الدولة لم يعد يتصرف كوسيط شرف كونه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن، الذي يتميز ب بروز ظاهرة التحالفات عبر القومية. وهو وضع قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات) حكومتها، وتسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات، وعلى مكوناتها الداخلية. وتبعا لذلك بلور مورافسيك نموذجا للعلاقات القائمة بين الأطراف المتفاوضة في الرسم النموذجي التالي:



¹ - Ibid.

الفرع الثاني: الارتباط التعاضدي والارتداد الارتجاعي.

في ظل هذه المتغيرات الجديدة القائمة على تصور تداخل وتفاعل الشؤون الداخلية والدولية في العملية التفاوضية. يلجأ رجل الدولة إلى تبني استراتيجية التواطؤ أو التآمر، إذا كان له مصلحة في توسيع ورقة ربح خصمه بغرض السماح له بالتموقع في وضع مريح يسمح لهما في الأخير التوصل إلى عقد الاتفاق النهائي.¹ من بين الاستراتيجيات التي تؤثر على مستويات التفاوض، وبالتالي على الاتفاقية النهائية: إستراتيجيتي الارتداد الارتجاعي reverberation والترابطات التعاضدية Synergic linkages. فاللجوء إلى استراتيجيات الترابطات التعاضدية ليس بهدف تغيير خيارات أي من المكونات الداخلية، ولكن إلى حد ما بتشكيل سياسة معينة، مثل (الزيادة السريعة للصادرات)، التي كانت تحت تصرف الدولة في مرحلة سابقة.² وقد يتم اللجوء إلى تبني إستراتيجية الارتداد الارتجاعي، في الحالة التي يرغب فيها إلى تغيير توقعات المجموعات الداخلية حول الاتفاقية المتمسك بها من قبل المجموعات الداخلية للبلد المتفاوض.³

ينبذ بوتنام إلى الإدعاء بأن الضغط الدولي يوسع من ورقة الربح ويسهل الاتفاق ليس صحيحاً دوماً، فقد يكون للارتداد الارتجاعي آثاراً سلبية، حين يؤدي الضغط الخارجي إلى إحداث تضيق في أوراق الربح ومن ثم انهيار المفاوضات.⁴ وقد يتم اللجوء إلى استخدام إستراتيجية الاستهداف-الربط الاستهدافي- أو بواسطة التسديدات الإضافية side-(Payement) من خلال عرض مكاسب معينة لفائدة المكونات الداخلية القوية أو المجموعة المحورية في البلد الأجنبي.⁵ وتصبح إستراتيجيته الاستهداف مناسبة جداً في المفاوضات حين تكون فيها مصالح مختلف الأطراف متضمنة.⁶

المطلب الثالث: المفاوضات الدولية في ظل تغير طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها

طرأت على النظرية المنظماتية خلال العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين تغيرات كبيرة، مست طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها. ومن العوامل التي ساهمت في إحداث هذا التغير سرعة تنامي عولمة التجارة، ومساهمة التطور التكنولوجي وسرعة المعلومة. ولقد تطلبت مثل هذه الأوضاع إيجاد آليات مرنة للاتصال ولتدفق المعلومة. بالموازاة مع ذلك، أضحت فعالية المنظمة تقاس بمدى تخفيضها لتكاليف الصفقات. ونظراً لهذه التحولات، تركت بنى المنظمات التقليدية -سيما الشكل الهرمي- المجال للمنظمات الافتراضية،⁷ والشبكية،¹ فالحكومات تقوم تقليدياً على تسلسل هرمي

¹ - Anderw Moravscik, op. cit., p. 26.

² - Robert Putnam, op cit., p. 448.

³ - Andrew Moravscik, op cit., p. 29.

⁴ - Robert Putnam, op cit., p. 456.

⁵ - Andrew Moravscik, op cit., p. 29

⁶ - Ibid. p. 29.

⁷ - بخصوص المنظمات الافتراضية أنظر:

Byrne J A, "The Virtual Cooperation," **Business Week** 21(1993): 98-102.

بحث، ولكن ثورة المعلومات اليوم باتت تؤثر في بنية المؤسسات والمنظمات، الأمر الذي أدى إلى تحول التسلسل الهرمي إلى شكل أكثر تسطحاً وبات يشكل جزءاً من شبكات حرة من علاقات الارتباط.

الفرع الأول: نسق الشبكية المحكوم عالمياً

لم يعد بإمكان المنظمات التقليدية (ذات البنى الهرمية) في ظل ما يعرف بتنامي ظاهرة الشبكية تزويد جميع الأطراف بنفس المعلومة، وبالخبرة الضرورية حول قضية معينة وبالسرية المطلوبة.² وفي ظل هذه الظروف نادراً ما تكون الأفعال الانفرادية ممكنة، كما أن الاتفاق حول أي فعل أصبح صعباً نتيجة لاختلاف الأهداف، والقيم، والرهانات، كون أن الأوضاع تغيرت من علاقات إستراتيجية توسم بالجيدة إلى علاقات تسمى بالمهمة، ومن تبادل الصفقات إلى تبادل القيم، ومن علاقات تجزئية ذات طابع نزاعي إلى علاقات تعاونية، ومن مفاوضات مواضيعها تسيطر عليها قضايا السباق نحو التسلح إلى مفاوضات تجري حول ابتكار وتبادل القيم في ظل نزعة تعاونية تكاملية.³

ولقد أدى إدراج مقارنة حل المشكل في المفاوضات الدولية إلى المساهمة في تكوين شبكة منظماتية، أو أنظمة فرعية للمفاوضات ساهمت في إيجاد حلول للعديد من المسائل. ولقد ظلت لسنوات طويلة خاضعة للتفكير السائد لدى الزعماء والقائم على فكرة أنه يكفي إيجاد حل للمشكل الأساسي لتجد آليات القضايا الخلافية الأخرى سبيلها للحل. وتعتبر هذه المقاربة مناسبة لكل مجالات العلاقات: الاقتصادية، البيئية، الأمنية – السياسية، الثقافية. ولم تتوقف تطوير شبكات أكثر تنظيم للمفاوضات الدولية عبر بروز الأنظمة الفرعية، وإنما تطورت مع ظاهرة الاعتماد المتبادل. فلقد استوعبت ظاهرة تنامي الاعتماد المتبادل بين البلدان الصناعية مرتبطة بضرورة إيجاد بيئة نظيفة. مما يعني أن العالم مقبل على مرحلة جديدة يجب أن يتهيا ليدخل في مفاوضات أكثر تعقيداً، وسوف يؤدي إلى وضع لامناص منه يستدعي تشكيل نسق متكامل للمفاوضات الدولية.⁴

لقد أدى التغير في البيئة الدولية إلى بروز أهمية المفاوضات الدولية. فقد تحولت المفاوضات الدولية من منتدى تفاعلات دولية مشتتة ومتقطعة إلى ما يمكن تسميته أحياناً بالسبيل الوحيد أو الملاذ الوحيد لحل النزاع في إطار تنامي الاعتماد المتبادل، التي ساهمت

¹ - للمزيد حول ظاهرة الشبكية وتأثيرها على المنظمات أنظر:

Snow C C Miles, R and Coleman P, "Managing 21st Century Organizations," **Organizational Dynamics**20, (1992): 5-20.

² - Uwe Kracht, Manfred Schulz, **Food security and nutrition: the global challenge** (LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 1999), p.445.

³ - Victor A Kremenyuk, Negotiation : The System of International Negotiations as a Means of Managing, editors: National Research Council (U.S.). Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.). Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, op. cit., pp. 57-59.

⁴ - Ibid.

في تشكيل بعض الأنساق، وهو ما يعني عدم تركيز فهمنا للمفاوضات الدولية في إطار السياسة الخارجية للدول فقط ولكن يجب البحث في ما وراء ذلك.¹

الفرع الثاني: المفاوضات بين البعد العلائقي ومنطق الصفقات

المفاوضات القائمة على العلاقات تستمر مدة طويلة، وتبعاً لذلك يصبح متغير الزمن إستراتيجية رئيسية، ويسمح هذا الوضع للأطراف المتفاوضة بالتوافق طوال الوقت بسهولة.² في أغلب الأحيان لا ينظر للتفاوض كوسيلة لمناقشة أو حل قضية معينة، وإنما كوسيلة للتعلم والاكتشاف أكثر بخصوص الطرف الآخر.³ فتقاسم الكثير من المعلومات؛ يسمح بتعلم الكثير حول الطرف الآخر، مما يزيد من القدرة على التنسيق، ويسمح بإدارة جيدة للاعتماد المتبادل وبفهم الطرف الآخر جيداً.⁴

في حالة المفاوضات المطالبة بالقيم التي تجري في ظل وضعيات تساوم إرادية مع عدم وجود احتمال قيام تعاون، فالمفاوضون الذين يطالبون بحصة صغيرة من الموارد المشتركة وينتابهم إحساس بعدم الاستجابة لطلبهم مع الوضعية التساومية فمن المحتمل أن يعرضوا عن الاتفاقية.⁵ بالمقابل من المحتمل أن يقبل خصومهم العرض عوض رفضه. ومن الممكن أن تؤدي المطالبة بالقيم وحل القضايا المرتبطة بهذا المسعى إلى تشكيل عواطف جياشة، كما تمارس تأثيرات في المستقبل كون أن الأطراف المعنية تحتفظ بذكريات. فتحقيق الانتصار في جولة تتسم بالتنافس قد تؤثر بقوة على الكيفية التي ينظر إليها الطرفان إلى المستقبل. وقد لا تنهي بعض المفاوضات القائمة على العلاقات أبداً. عكس مباراة السجين البسيطة، لا توجد نهاية لمباراة تقوم على المنظور الاستراتيجي. وقد تتحرك المشاكل العويصة ببطء أو تطفو على السطح، وقد تكتشف الأطراف على ما هو مهم في الواقع فقط بعد العمل في إطار جماعي ولمدة طويلة، فالتفاوض وإعادة موضوع غير منتهي. وهي اعتبارات يستند عليها المهتمون للقول بأنها تجري في صيغ ذات طابع منظمتي وسلسلة قيم علاقات طويلة الأجل.

الفرع الثالث: حدود بناء الكتل في المفاوضات المتعددة الأطراف

تعتبر المفاوضات الدولية متعددة الأطراف، من الميادين الأكثر تطوراً وتعقيداً. فهي تجري في إطار نسق متعدد الفواعل والمستويات المشتمل على المنظمات الدولية

¹ - Ibid.

² - Mehdi Khosrowpour et al , *The social and cognitive impacts of e-commerce on modern organizations* (USA : Idea Group Inc, 2004), p.148.

³ - Ibid, p.142.

⁴ - Victor A Kremenjuk, op cit., p.58.

⁵ - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, *The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations* (CRC Press, 2007), p.95.

والحكومات، والمنظمات غير الحكومية حيث تجري المفاوضات بصفة مستمرة على مستوى المؤسسات الدولية، مثل منظمة الأمم المتحدة أو منظمة حلف الشمال الأطلسي الخ.¹ مع ذلك، فالإطار المتعدد لم يحظى بالاهتمام الكافي الذي يسمح بعرض مقارنة تفسيرية جيدة لهذا الإطار المتعدد والمعد الذي يميز ظاهرة المفاوضات الدولية. فالأطراف والأدوار تمثل في الحقيقة عددا من المتغيرات، والطابع المعد للتفاعل يشكل تحدي من أجل تطوير مقاربات تتعاطى مع هذا البعد. هذا التحدي يتأتى من سوء فهم الطبيعة الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف كمجال للدراسة.² وهذا ما تحمله الأبحاث والدراسات المهمة بهذا النمط من التفاوض.³ وإلقاء نظرة فاحصة على المكونات المفاهيمية والإشكالات المنهجية التي يثيرها مصطلح متعدد الأطراف كفيلة باستيعاب التوظيفات المفاهيمية للمصطلح وذلك من خلال النقاط التالية:

أ- إشكالية ضبط واستيعاب مفهوم وديناميكية المفاوضات المتعددة الأطراف: يعرف الطرف المتفاوض في الأدبيات المهمة كمشارك في قضية ذات طابع نزاعي. وقد يكون الطرف ، أفرادا، مجموعات، منظمات، مكونات أو دول. لكن الأمر يختلف في المفاوضات المتعددة الأطراف، بخصوص تحديد الطرف. فالمفاوضات المتعددة تتضمن طرفين فأكثر، تتضمن أطرافا أو مجموعات من جانب واحد (على سبيل المثال، الأطراف الرئيسية، الممثلين، الأعضاء، المستشارين أو المتنازعين). فالأطراف الأساسية تشكل أو يحدد ممثلوها المشكلة/الفرصة كموضوع للتفاوض وتوجه العمل نحو استخلاص نتائج المحصلة المتفاوض بشأنها.⁴ وتحديد تعريف للطرف الرئيسي يعتبر مسألة حاسمة في فهم المتغيرات المتحركة في الظاهرة، كما يجدر تحديد جوانب الاختلاف بين مصطلحات متعدد الأعضاء multiparty ومتعددة الجوانب multilateral التي تشترك في نفس الأسس.⁵ فمصطلح تعدد الأطراف multilateral يحمل معنى الكثير من الجوانب many-sided ، في حين يعني مفاوضات ثنائية الأطراف bilateral وجود طرفين Two-sided ، أما مصطلح multiparty فيعني حضور ثلاثة أطراف فأكثر. فتنبعا لذلك كل المفاوضات المتعددة الجوانب هي مفاوضات متعددة الأعضاء multiparty، لكن ليس كل المفاوضات المتعددة الأعضاء multiparty هي مفاوضات متعددة الأطراف multilateral.⁶

¹ - Ibid, p. 204.

² - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, op cit., p. 198.

³ - Polzer J T et al, Multiparty Negotiation in its Social Context,” Editors: R M Kramer and D M Messick (Thousand Oaks, CA: Sage), pp. 123-142.

- يتم تمييز الممثل عن العضو، فالعضو لا يستطيع أن يضع المسألة التفاوضية والفرص محل التفاوض وغالبا ما يحتفظ به لمساعدة الممثل.⁴

تم تطوير هذه النقطة من قبل:

Kramer R M, the more the merrier? social psychological aspects of multiparty negotiation , in M H Bazerman, R J Lewicki, and B H Sheppard, Editors, **Handbook on Negotiation in Organizations** (Greenwich, CT: JAI Press), pp. 307-332.

⁵ - Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.199.

⁶ - Hampson F O, and Hart M, **Multilateral Negotiations: Lessons From Arms Control, Trade, and the Environment**, Baltimore (MD: The Johns Hopkins University press, 1995), p.4.

ب-طابع التعقد complexity¹ للمفاوضات المتعددة الأطراف تعتبر خاصية التعقيد من المفاهيم السائدة في أدبيات المفاوضات الدولية، فواينهام ينظر للمفاوضات الدولية كممارسة في ظل ظاهرة التعقيد،² وهي الخاصية الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف. فإدارة طابع التعقيد هي عملية بناء غالبية، ودراسته تعتبر من المجالات الحيوية. الأمر الذي يجعل دراسته من قبل باحثي هذا الحقل أمراً مفيداً.³ كما أن التطور الذي يطرأ على هذا الميدان سيعزز من فرص تحسين فهمنا لخاصية التعقيد. ومن المفيد جداً في هذا المجال السعي إلى ضبط المفاهيم والأدوات المنهجية ليتسنى تقليل أو إدارة هذا التعقيد. وتتضمن الدراسات النقدية في هذا المجال قضايا تشكيل التحالفات، والسلوك التفاوضي، ودور الزعماء في تغيير البنية المتسمة بالغموض بشكل يساهم في تسهيل التوصل إلى محصلات تفاوضية.⁴

يتعين على الأطراف المتفاوضة من أجل تحقيق نتائج ملموسة من العملية التفاوضية أن تجد وسائل لإدارة الطابع المعقد للمفاوضات الدولية. وتأتي على رأس هذه الوسائل بناء التحالفات. ويعرف جون أدولز الائتلاف بأنه تنسيق مسبق بين مجموعة من الحكومات تدافع من خلاله في مفاوضات صريحة على مواقفها.⁵ بحيث تستطيع هذه التحالفات أن تخفف على الأطراف المتفاوضة عبء المعلومات المنجزة على الطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف، خاصة على الأطراف الضعيفة التي تعاني من عدم كفاءة المعلومات بالقدر الكافي. لتعقب مواقف مختلف الأطراف ومعرفة خيارات جميع الأطراف بالنسبة لقضية واحدة أو عدة قضايا. كما توفر التحالفات للدول عبر تبادل المعلومات وتنسيق ما تتخذه من تدابير، وسيلة للتعامل مع المفاوضات المتعددة الأطراف، وبما يترتب عليها من محصلات ونتائج.⁶

وتعتبر مسألة استقرار واستمرار التحالف مهمة في دراسة حقل العلاقات الدولية والنظام الدولي، مع أنها لم تحظى بالاهتمام اللازم في البيئة الدولية، حيث يمكن أن تنتج القضايا التفاوضية المتعددة عن طرف واحد، ثم يشرع في بناء علاقات تحالفات متعددة ونسج شبكات مؤثرة.⁷ فالبحث في استقرار التحالفات في بيئة تنظيمية متعددة الأطراف أمر مطلوب ومرغوب حيث طرف تفاوضي ما يتعاون مع طرف آخر بخصوص قضايا معينة ويتنازع معه في قضايا أخرى.⁸ ويستدعي ذلك البحث في الكيفية التي تدير بها الأطراف المتفاوضة التوتر الحاصل بين التعاون والمنافسة، وكيف يؤثر عليهم كشركاء متحالفين؟

¹ - يدرس العلم المعقد الأنساق المعقدة. ويتكون النسق المعقد من أجزاء متفاعلة، بحيث لا يمكن استنتاج سلوك النسق الكلي من سلوك مكوناته. يمتد العلم المعقد من الأجزاء المتعلقة بمكانيزمات المعلومة (التحليل "المادي" لديناميكيات نقل المعلومة) والأنساق المتكيفة (التعلم والوعي يتضمن الأنساق العصبية)، إلى المجتمع الإنساني، إلى الأنساق الأيكولوجية، إلى المجال الفضائي. تنقسم كل هذه الظواهر خصائص الشبكية التي تنتظم ذاتياً. للإطلاع أكثر أنظر:

² - Winham G R, "Complexity in international negotiation," In Druckman D, editor, **Negotiations: Social-Psychological Perspectives** (Beverly Hills, CA: Sage), pp.377-366.

³ - Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.205.

⁴ - Ibid.

⁵ - Odell J, Introduction, in Odell J, editor, **Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA** (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), p. 13.

⁶ - Ibid.

⁷ - Odell J., op cit., p. 13.

⁸ - Ibid.

بالإضافة إلى معرفة كيف تؤثر طبيعة العلاقات على القدرة في القيام بعمل جماعي حاضرا ومستقبلا؟ ثم كيف تستطيع مجموعة متفاوضة أن تدير جيدا ظروفًا معينة للعملية (اختيار الأفراد لأدوار محددة، قنوات الاتصال، التوقيت، المنتديات العامة أو الخاصة)؟ مثل هذه الأسئلة كفيلة بتزويدنا بإستبصارات فيما يتعلق بإدارة الطبيعة المعقدة على مستوى المجموعة المتفاوضة أو الوفد المتفاوض.

ج- إدارة القيادة لظاهرة التعقيد: تتميز المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف المعقدة بتشبعها بأشكال مختلفة ومتعددة من المشاكل التساومية التي تحول دون إتمام الدول لتعاملات مفيدة للأطراف المشتركة. فالشروع في التساوم يكون متقلا بنزاعات حول الأجندة. فالخوف من استغلالها يجعل الأطراف المتفاوضة تمتنع عن إظهار خياراتها الحقيقية كما تمتنع على تقديم تنازلات خلال مرحلة المفاوضات. فالطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف يصعب على الأطراف تحديد الاتفاقيات الحيوية، وإذا ما نجحت في ذلك، فإن التوازن المتعدد سيؤدي إلى بروز نزاعات ذات صبغة إفرادية. مما يجعل وجود القيادة السياسية يكتسي أهمية قصوى.¹

فحيث تعجز الأطراف على تجاوز العوائق التساومية، تستطيع القيادات توفير حظوظ أوفر للنجاح عبر الإجراءات التي تحل المشكل أو تتجاوز المشاكل المنجزة عن القيام بفعل جماعي. والأكثر من ذلك، تستطيع أن تساهم في التوصل إلى اتفاقيات تسمح بتشكيل أجندة المفاوضات الدولية، وتثير الإنتباه إلى القضايا موضع الرهان، وتبتكر خيارات سياسة تنسم بالتجدد، وتبني تحالفات حيوية، وتتوسط في عقد الاتفاقيات.²

وتعتبر العلاقة بين القيادة وإدارة طابع التعقيد من المجالات الحاسمة التي تستدعي الاستمرار في إيلائها المزيد من البحث والدراسة. وقد يظهر بوضوح تأثير القيادة من خلال التصرفات الأحادية الجانب، وعبر الإكراه، وبواسطة التقنيات المساعدة، والطاقم ووضع القانوني. وهذا يتطلب معرفة ميزات خاصة للقيادة السياسية ودورها في تقليل طابع التعقيد وتسهيل التوصل إلى عقد اتفاقية (تتضمن التفكير المتجدد، الابتكار، مهارة حل المشكل، والقدرة على تجاوز العقبات والتوصل إلى اتفاق.³ ولقد ركزت الدراسات السابقة بشكل أساسي على القيادة الرسمية وغير الرسمية في المؤتمرات المتعددة الأطراف. لكن حتى وإن اعتبر هذا المجال مهما، فإن ذلك يتطلب إماما عميقا بالجوانب المتعلقة بالمزايا الشخصية للقيادة الواجب توافرها عند كل فرد عضو في الوفد المتفاوض، حيث يستجيبون لفرص ومحددات كل من البيئتين الداخلية والدولية.⁴

¹ - Jonas Tallberg, **The Power of the Chair: Formal Leadership in International Cooperation**, Paper prepared for the Third Pan-European Conference on EU Politics, Istanbul, 21-23 September 2006, p.6.

² - Ibid, p.6.

³ - Jonas Tallberg, op. cit., p.6.

⁴ - Peter Berton, and Hiroshi Kimura, op cit., pp.228-230.

المبحث الثالث: الحدود المنهجية لأدبيات المفاوضات الدولية

فضلا عن التحديات التي فرضتها التحولات التي طرأت على النسق الدولي بنيويا ووظيفيا على المقاربات النظرية السائدة، أتاحت لنا عملية استظهار أدبيات المفاوضات الدولية ملاحظة واستشفاف القصور المنهجي الذي تعاني منه الإسهامات الأكاديمية نتيجة تركيز معظمها على جانب أو مستوى من مستويات الظاهرة وإهمالها لجوانب ومستويات أخرى. وسيتم استعراض الحدود المنهجية لهذه المقاربات، وإيضاح ضرورة البحث عن إطار تحليلي متكامل يستوعب على الأقل ما تفرق من جوانب نظرية ومعرفية في المنظورات السائدة حول المفاوضات الدولية.

المطلب الأول: مقارنة حل المشكل المشترك مقابل معضلة السجين

من الانتقادات الموجهة للمفاوضات الدولية التقليدية عدم إلتزامها بالفعالية. فرغم استغراق مسارات تفاوضية مهمة لأوقات طويلة فقد ظلت مع ذلك تقبع خلف مسعى تطوير البيئة الدولية. مما حدا بالكثيرين إلى الحكم على الاتفاقيات المتوصل إليها باعتبارها اتفاقيات لا تستوفي الشروط، كما كانت محل انتقاد من قبل المعارضين الذين ما انفكوا يطالبون بإلغائها.¹ ينطبق ذلك أيضا على مشكلة المفاوضات الدولية التي تعتبر قديمة قدم المفاوضات نفسها: حيث تتوخى عملية إدارة المفاوضات الدولية تحقيق نوعين من الأهداف المتداخلة: تحقيق أهداف أحد الأطراف المتفاوضة، وفي نفس الوقت المساهمة في استقرار العملية ومحصلتها المقبولة (تكون أحيانا متطابقة مع الأهداف الأولى). ومن أجل تحقيق هذه

¹ - Jeffrey Z Rubin and Jacob Bercovitch, *Studies in international mediation: essays in honor Jeffrey Z Rubin* (UK: Palgrave Macmillan, 2002), p.25.

الأهداف، ومن ثم إدارة عمليات التفاوض الدولي تم الاعتماد على بناء ما يسمى بالقوة التساومية واستخدامها في صياغة الإستراتيجيات والتكتيكات الفعالة.¹

وباعتبار أنها أصبحت أكثر تعقيدا وتوسعا، ولكي يحصل تطابق مع هذا الطابع المعقد المتنامي، يتطلب ذلك أن يتم تأهيل المفاوضين ولا يكتفون فقط بما يعتبرونه جوهر قوة التساوم ولكن أيضا عليهم أن يدركوا حقيقة أن الخيارات التي يمتلكونها والقيود التي تحددهم محكومة بتغير طبيعة المفاوضات الدولية المعاصرة. كذلك أن يخضع الارتباط بين الإجراءات التفسيرية والموضوع الذي تتم إدارته لإعادة التقييم بغية إحداث التوازن بين ما تتم إدارته من جهة الكيفية التي يكون عليها الموضوع المراد إدارته من جهة ثانية.²

لكي يتسنى تحقيق هذا الغاية، لا يكفي إحداث تغيير بسيط في تكتيكات طرف أو إيجاد طرق تسمح بخداع أحد الشركاء. لقد دخل التفاوض الدولي مرحلة أصبح يتمتع فيها بوظائف جديدة ومهمة، فبدون تقييم خاص لذلك، من غير الممكن الحديث عن ميلاد مقاربة جديدة لإدارة المفاوضات الدولية. في بعض الأحيان تكون هذه الوظائف الجديدة واضحة في حد ذاتها؛ وفي بعض الأحيان غير مرئية. لكن هذا لا يغير كثيرا من وجوب معالجة المفاوضات الدولية ككل كمظهر جديد مهم للبيئة الدولية التي تقتضي إعادة التفكير وإعادة بناء الأدبيات التقليدية.³ وهنا يجدر ذكر إسهامات والت Walt الذي يعتبر من أبرز منتقدي نظرية المباريات من داخل حقل العلاقات الدولية.⁴

الفرع الأول: قصور مقاربة معضلة السجين

نظريا، كانت المقاربات التقليدية تعتمد على نموذج مأزق السجين الذي يعتبر دائما أن جوهر التفاوض هو عملية تركيب بين علاقات التعاون والنزاع، كما يفترض أن التعاون في بداية العملية يكون في مستوياته الدنيا (بداية المحادثات) و يصل إلى مستوياته القصوى في النهاية حينما توقع الاتفاقية. وتفترض أن التفاوض التام يجري بين هاتين النقطتين، وفيها يتغلب أساس القضية موضوع التفاوض على النزاع. الأمر الذي يجعل التفاوض يبدو وكأنه نزاع مستمر بوسائل دبلوماسية. في هذا النزاع، تكمن المصلحة الأساسية لأي طرف في تعظيم مكاسبه وهذا عبر بناء قوة تساومية. وفي واقع الممارسة، بناء على هذا التصور، فإن التساوم يستمر فترة طويلة لكي يتوصل إلى تسوية. ومنه لا يستغرب إذا فشل التفاوض في التوصل إلى اتفاقيات قابلة للاستمرارية والتطبيق.⁵

¹ - Brigid Starkey et al, **Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation** (UK: Rowman & Littlefield, 2005), pp.141-142.

² - Brigid Starkey, et al, op cit., pp.122-123.

³ - Ibid, p.131.

⁴ - Walt Stephen M, "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies", **International Security** 23 (1999): p.39.

⁵ - John M Hobson, **The state and international relations** (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), p.98.

من أكثر النتائج المنجزة على تطبيق هذه المقاربة، هي أن إدارة المفاوضات لفترات طويلة (التساوم- تبادل التنازلات- وتقديم العروض والعروض المضادة) تستغرق الكثير من الوقت، لاسيما حينما يتطور عامل المفاوضات الداخلية، فكل وضعية جديدة على طاولة المفاوضات تمر عبر عملية تسويات بين الأجهزة البيروقراطية على المستوى الداخلي مع الوكالات والمنظمات الحكومية والأجهزة التشريعية.¹ كذلك من النتائج المنجزة أيضا، أن الاتفاقيات المتوصل إليها لا تكون متوازنة، على اعتبار أن التوصل إليها كانت تحت ضغط عوامل ذات طبيعة ظرفية، وإن استخدمها كان بهدف الحصول على تنازلات من الطرف الآخر. لكن حينما تخبو أهمية هذه العوامل، تطفو على السطح شكوك كبيرة حول مدى اتسام الاتفاقية المتوصل إليها بالتوازن والتكافؤ بين الأطراف المتفاوضة.² وهو ما يجعل الاتفاقية عرضة لانتقادات لاذعة من قبل كل الأطراف على المستويين الداخلي و الخارجي، وتكون في النهاية محل إهمال أو إعلان رسمي عن إلغاءها.³

من التغيرات أيضا التي طرأت على هذه المقاربة بحسب ما توصل إليه روبرت أكسيلورد Robert Axelrod بعد دراسته لمأزق السجين لحالات نزاعية تسودها الحوافز المختلطة وحيث التفاعل غير محدد بوضعية الطلقة الواحدة one-shot situation لكنها تعاد مرة ومرة في شكل متتالية،⁴ ولقد وجد أن إدارة لعبة المفاوضات بين طرفين على أساس إستراتيجية خطوة - خطوة tit-for-tat strategy تؤدي على المدى الطويل إلى بروز تعاون عقلاني.⁵ ورغم تبني المقاربة النيوليبرالية للعديد من افتراضات الواقعية لاسيما مع تعلق بفوضوية النسق الدولي لكن مع ذلك فهي ترى بأن الدولة في ظل المعطى الفوضوي تواجه مصالح مختلطة، لاسيما في الوضعيات التي تسود فيها منطق معضلة السجين، ففي هذه الحالة، تفضل كل دولة تعاونا متبادلا. كما تقترض بأن الدول تواصل تبني إستراتيجية خطوة- خطوة وتتعاون في ظل شروط أساسية حيث يحافظ كل طرف على وعوده المتضمنة العمل كشريك على المدى الطويل.⁶

الفرع الثاني: نموذج المباريات التكرارية ومسوغات حل المشكل المشترك

تبعا لذلك، يعتبر البديل المناسب في استخدام نموذج المباريات التكرارية، حيث يكرر اللاعبون الطلقة الواحدة one-shot في عدد لانهائي من الجولات ويختارون بين ثلاثة استراتيجيات للوصول إلى نقطة توازن محددة:⁷

¹ - John M Hobson, op cit., p. 98.

² - Ibid, p.99.

³ - Yadong Luo, **Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion (USA: Greenwood Publishing Group, 1999)**, p.278.

⁴ - John M Hobson, op cit., p.98.

⁵ - Ibid

⁶ - Charles Lipson, and Benjamin J Cohen, **Theory and Structure in International Political Economy: An International Organization Reader (USA: MIT Press, 1999)**, p.17.

⁷ - Charles Lipson, Benjamin J Cohen, op cit., p. 17.

- مباراة (مأزق) "السجين" Prisoner Dilemma: حيث الطرفان لا يتعاونان بغض النظر عما يصدر عن أي منهما، أي: N.C V N.C (N.C: عدم التعاون)

- مباراة "الجبان" Chicken Dilemma: الطرف (A) يتعاون إذا رفض (B) والعكس، أي:

N.C (B) إذا C (A)

N.C (A) إذا C (B)

- مباراة الضمان Assurance Game: الطرف (A) يتعاون إذا تعاون (B) والعكس، أي:

C (A) إذا C (B)

N.C (A) إذا N.C (B)

ومن بين الخصائص الأخرى للمباريات التكرارية نسبية المكاسب، وهكذا فإن قيم الكسب والخسارة لكل منهما متباينة.

وترتفع في هذه المباراة مكاسب الطرف الذي يدير المباراة، غير أنها لا تستمر على المدى المتوسط كون المباراة التي تجري بين الطرفين في هذه الحالة هي "مباراة الضمان، علاوة على ذلك، فإنه في المباراة التكرارية حينما لا يتعاون أحد الطرفين فإنه يدفع الطرف الآخر إلى معاقبته في الجولة اللاحقة وهذا عبر تعليق التعاون معه، مما ينجر عنه وجود حالة تتسم بالتصعيد، مما يحدث تغيرات تمس مختلف جوانب القضية.¹

مثل هذه النتائج أعطت مسوغا إضافيا لمقاربة حل المشكل المشترك. وهي نموذج تصوري للعلاقات القائمة على أساس التحالف. وتطورت في الفترة التي بدأت الأحلاف تتشكل - الرأسمالي والشيوعي. فمعاهدة حلف الشمال الأطلسي North Atlantic Treaty Organization تعتبر الخطوة الأولى في سلسلة الاتفاقيات التي أبرمتها الولايات المتحدة مع حلفائها. ويتسم هذا الحلف بتشابك المصالح التي تعتبر سببا في نجاحه.² ولقد ظهر هذا النموذج كنتيجة لظروف جد مرتبطة بالحرب الباردة، فقد أدخلت إلى الممارسة بعض صيغ السلوك التفاوضي المهمة التي يمكن النظر إليها كمرحلة أولى لنموذج جديد عالمي. بين هذه الأشكال كانت تجري استشارات مكثفة، تبادل معلومات سرية، تقاسم الأعباء، وتبني مبادئ حل المشكل مشتركة.

من الجوانب السلبية التي أثارها أربطوف Arbatov بخصوص مقاربة مأزق السجين، ما يتعلق بالمدة الطويلة التي يستغرقها التساوم، الطابع المعقد للمفاوضات على

¹ - Ibid.

- وارن ناتر، مخطط كيسنجر، في ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي (مصر: مكتبة مدبولي، 1997)، ص. 337².

المستوى الداخلي، وتصلب المواقف على طاولة المفاوضات، وإخضاع المحادثات للأجهزة البيروقراطية التي لا يمكن تفاديها والتي تؤدي في بعض الأحيان إلى التخلي عن الأهداف الأولى التي عقدت من أجلها المفاوضات. على ضوء ذلك، إقترح مقارنة بديلة، تكون أساسا مقارنة حل المشكل المشترك. ويسمح هذا النموذج بوقت أطول أو أقل من المشاورات على مستوى الخبراء، بما فيهم الدبلوماسيون ومثلي الوكالات، تتبع باتفاقية المبادئ على مستوى عال (رؤساء الأقسام على مستوى وزارة الخارجية). ويعتبر الاتفاق على المبادئ من المسائل المهمة، لأنه بدون الاتفاق حول المبادئ على هذا المستوى، لا يمكن عقد المفاوضات. وعليه يجب أن تمنح توجهات خاصة لأولئك الذين تقع على عاتقهم مسؤولية ما تم التوصل إليه بلغة وثائق رسمية قانونية في وقت قصير.¹

وثمة أمران أساسيان تقتضيهما مقارنة حل المشكل المشترك لكي يعتمد عليها في بناء أساس تصوري للمفاوضات الدولية. الأمر الأول هو خلق نظام قيم مشتركة والذي يمكن أن يكون قاعدة مناسبة لتقييم أولويات الأطراف المتفاوضة. أما الأمر الثاني فيتعلق بخلق آلية مناسبة لتنفيذ عملية حل المشكل في البيئة الدولية. ولا يكون هذا ممكنا إلا من خلال بروز نسق يتعلق بالمفاوضات الدولية.²

المطلب الثاني: الحدود المنهجية والسياقية للمقاربة الإدراكية

يذهب "ستاين" Stein إلى القول بأن التحليلات التي تهمل السياق الذي تجري فيه المفاوضات، ومدلول اللغة التي يستخدمها المتفاوضون، وتأثير الثقافة، والعوامل المؤسسية، والسياسية، والسيكولوجية على عمليات الاتصال والاختيار تعتبر غير مناسبة لتفسير التفاوض الدولي.³ ورغم أن المقاربة الإدراكية أضاءت الجوانب المرتبطة بالاتصال والتي بقيت نسبيا غامضة في تحليل مقاربات المباريات. إلا أنها لم تولي اهتمام أكبر للمظاهر المهمة الأخرى للمفاوضات، كعلاقات القوة.⁴

يثير استخدام المقاربة الإدراكية في المفاوضات الدولية مشكلات منهجية من بينها، كيف نستنتج العمليات الإدراكية من التصريحات الشفوية؟ حيث يواجه الباحث نفس المشكل المتعلق بالصحة كالذي يواجهه الخصم على طاولة المفاوضات: "ما الذي يعنيه مما يقوله، وهل ما يقوله هو الذي يعنيه؟ الإجابة على مثل هكذا أسئلة عبر استخدام المقاربة

¹ - Stein Janice Gross, "International Negotiation : A Multidisciplinary Perspective," **Negotiation Journal** 4 (1988): p. 230.

² - Stein Janice Gross, p. 230.

³ - Ibid

⁴ - Ibid. p.31.

الإدراكية بحسب جورج ستاين تقتضي القيام بتحليل سياقي. علاوة على ذلك، تتطلب المقاربة الإدراكية توفر قدر كبير من المعطيات والمصادر.¹

تتجه الكثير من المنظورات المعاصرة إلى الأخذ بالمتغيرات والإستبصارات التي تزودنا بها المقاربة الإدراكية. فعلى سبيل المثال، أشار جون أودلز في دراسته حول المفاوضات الاقتصادية الدولية بأن الفاعلين يستخدمون قواعد بسيطة وتوجيهات ذاتية لقبول أو رفض عرض تفاوضي مفضلين ذلك على الحسابات القائمة على الاحتمال والمنفعة *utility-probability calculi*، كما هو الحال مع معظم النظريات الاقتصادية.² ويضيف، أنه وعلى نحو مشترك يجدر أن يفسر استخدام البديل الجيد للاتفاقية موضوع التفاوض، ونقطة المقاومة كمتغيرات إدراكية (بدائل يتم إدراكها والحكم عليها في أذهان المفاوضين بدلا من ربطها بشكل خاص بالمقاييس المحددة من قبل الملاحظ.³ فعلى سبيل المثال، في دراسة المفاوضات البيئية يتم التركيز على دور التعلم الاجتماعي وتبادل المعارف التي تجسده المجموعات الإستيمولوجية.⁴

المطلب الثالث: الحدود المنهجية للمقاربة السيكو-إجتماعية

الإهداء

إلى روح أبي السابحة في عالم الخلود.
إلى زوجتي تقديرا وعرفانا واحتراما.

¹- A L George, The causal nexus between cognitive belief and decision-making behavior, in L S Falkowski, editor, **Psychological Models in International Politics** (boulder, Colo.: Westview Press,1980), p.123.

²- John S Odell, **Negotiating the World Economy** (Ithaca, NY: Cornell university Press, 2000), p.28.

³- John S Odell, op cit., p.28.

⁴- المجموعات العلمية ينظر لها باعتبارها شبكات خبراء القائمة على المعرفة وتنقسم اعتقادات قيمية وسببية، تنقسم مفاهيم القبول، وتنظيم سياسة مشتركة. لمزيد من المعلومات يمكن العودة لمؤلف:

Haas P M, "Introduction : Epistemic Communities and international Policy Coordination," **International Organization** 46 (1992): pp. 1-35.

شكر وعرفان

أتوجه بالشكر الجزيل إلى الذين أنا مدين لهم بالكثير وأخص بالذكر.
الدكتور صالح زياني يأتي على رأس هؤلاء فشكري له موصول لقبوله الإشراف على هذه الأطروحة توجيهاً، وتقييماً وتصحيحاً، فله جزيل الشكر وخالص العرفان.
كما أتوجه بالشكر إلى:

-الأستاذ زقاغ عادل رئيس قسم العلوم السياسية بجامعة باتنة على الدعم والمساعدة والمساندة.

- الأستاذ قارش محمد رئيس قسم علوم الإعلام والاتصال على تشجيعه لإتمام هذا العمل. -
الأستاذ لزهر وناسي على المساندة.

أشكر أيضاً، الأستاذ قادري حسين عميد كلية الحقوق بجامعة باتنة، على الدعم والمساعدة، وأستاذي الدكتور غضبان مبروك الذي أشرف على رسالة الماجستير، وكافة أساتذة قسم العلوم السياسية وعلى رأسهم الأستاذ الباحث عبد النور بن عنتر. ولكافة الأصدقاء والأهل، ولكل من كانت لهم صلة قريبة أو بعيدة بهذه الأطروحة.

من الانتقادات الموجهة للمقاربة السيكو- اجتماعية افتقارها للتحليل السياقي للمعطيات. ففي بعض الأحيان يؤدي استخدام المقاربة بكيفية غير مناسبة إلى بروز إحساس في قطاع متصل بمجالات معرفية مختلفة مفاده بأن التقييم المكرس للسياق غير صحيح . إننا لا نستطيع أن نكون في وضعية (حالة) واضحة ودقيقة تسمح لنا برؤية واختبار العلاقات الموجود بين الإدراك، الحوافز والعاطفة، نظراً لافتقادنا لمنظورات بحث مناسبة وللصعوبات التي نواجهها عند قياس المتغيرات. في هذا السياق قدم بازرمان وآخرون عرضاً مفاده أن التكامل الجيد للحقول الفرعية لعلم النفس كفيلة بتزويدنا بفهم جيد للمفاوضات.¹ إننا ندرك جيداً مدى الإسهام الذي جاءت به المقاربة السيكو-إجتماعية

¹ - Max H Bazerman , Et Al, op cit., p.303

والمقاربة الإدراكية وعلم النفس العيادي، فأرجو أن تساهم مثل هذه المنظورات في خلق فهم أو تصور موحد وتتجاوز الحواجز لكي يكون هناك سلوك تفاوضي فعال.¹

المطلب الرابع: الوصف بؤرة تركيز المنظور التاريخي

تظل الدراسات البحثية حول المفاوضات مدانة للمنظور التاريخي، رغم أن التحليل التاريخي يعتمد على البحث حول الأحداث الواقعية عموماً، ولا يعنى بجوهر المفاوضات (طبيعة المفاوضات)، أي لا يسعى للإجابة حول مثل هذه الأسئلة: ما هي أنواع المفاوضات، ما هو الموقف التفاوضي، إلى أي مدى تعتمد فعالية المنظمة والتكتيكات على السياق الاجتماعي والسياسي.

قبل كل شيء يجدر أن نأخذ في الاعتبار بأن المفاوضات تجري في سياقات بنوية متغيرة – في إطار أنظمة إجتماعية متغيرة تاريخياً. وهنا يطرح التساؤل حول ما إذا كانت ثمة إمكانية لعرض نظرية عامة، الإجابة متعددة ومختلفة، فالمواقف المتطرفة تنفي إمكانية ذلك نظراً لإستحالة وضع إفتراضات للحياة الإجتماعية تنسم بالطابع العالمي. غير أن الكثير من علماء الإجتماع المعاصرين يعتقدون في إمكانية التوصل إلى ذلك، بغض النظر عن خصوصيات اللحظة التاريخية ومساقاتها.²

كخلاصة لهذا الفصل وباستعراض مختلف الاستبصارات التي تزودنا بها المقاربات النظرية حول المفاوضات الدولية والتي تبين أنها تمتع بقوة تفسيرية في جوانب معينة من ظاهرة المفاوضات الدولية أو على مستوى تحليلي معين أو مرحلة معينة من مراحل المفاوضات، وتبعاً للتحويلات التي طرأت على النسق الدولي وبروز متغيرات جديدة من جهة ثانية، نتبدى محدودية المقاربات النظرية السائدة في تزويدنا بفهم جيد. ومن ثمة فهي لا تقدم لنا بناء تحليلياً نظرياً متماسكاً لمقاربة الظاهرة التفاوضية نظراً لانطواء جل المقاربات السائدة على مواطن قصور إبستمولوجية وأنطولوجية ومنهجية تجعل المفاوضات الدولية في حاجة ماسة إلى محاولة اقتراح إطار تحليلي متكامل من شأنه ترميم البناء النظري السابق. وهو ما يجري السعي إليه من خلال الفصل الرابع.

¹ - Ibid.

² - Anselm L. Strauss, *Creating sociological awareness: collective images and symbolic representations* (New Brunswick, NJ: Transaction, 1991), p.227.

المبحث الخامس: مقارنة نظرية المباريات والمفاوضات الدولية

تعتبر نظرية المباريات من أهم المداخل النظرية المستخدمة في دراسة وتحليل العمليات التفاوضية. حيث أفضى النقاش النظري الواسع الذي ظهر مع نهاية عقد التسعينيات والمرتبطة بالمعايير العلمية الثلاثة: المنطق- الدقة، والأصالة - الإبداع، الصدقية الإمبريقية)، إلى بروز مشاكل جمة. وفي خضم هذا الجدل، أورد ريفا Raifa في مقدمة مقالة له صدرت في كتاب المفاوضات الدولية ما يلي: "تسعى الدراسات البحثية المرتبطة بالمفاوضات وبعض الاتجاهات البحثية إلى استخدام التحليل النسقي والنمذجة لفهم السلوك والإستراتيجيات، فضلا عن جعلهما يتوافقان مع المبادئ العقلية.¹ أيضا كتب: "في المباريات البسيطة يمكن للدراسات التحليلية أن تثبت بأن السلوك الفعلي للفاعل العقلاني يماثل السلوك المثالي. علاوة على ذلك، فقد يؤثر التفكير النظري المجرد الذي يعتمد على المباريات في مخطط البحوث الإمبريقية؛ ويحفز الباحث على الالتزام بخطوات التحقق الذي لا يكون واضحا من دون الاعتماد على الإستبصارات التي تزودنا بها النظرية المجردة.²

وينظر لنظرية المباريات كأداة نظرية أساسية في تحليل المفاوضات، كونها النظرية التي يمكن استخدامها في أي وضعية تكون فيها محصلة أو قرارات شخص تعتمد بطريقة واضحة على أفعال وقرارات الأطراف الأخرى.³ كما تدرس سلوك صانعي القرار الذين تؤثر قراراتهم على أطراف أخرى.

المطلب الأول: توازن ناش وتوازن بريوتو pareto

توازن ناش هو عبارة عن مجموعة إستراتيجيات تتميز بخاصية مفادها أن انحراف اللاعب عن توازنه الإستراتيجي لا يساعده على تحسين مكاسبه. وقد يكون هناك أكثر من توازن واحد، رغم أن بعض الكتاب لا يستخدمون مصطلح "الحل" إلا في حالة حصول توازن واحد.⁴

يبين (الشكل 1) عملية تساومية بين الدولتين A و B حول قضيتين X و Y. وحيث مصالح البلدين A و B متضمنة في X و Y كعلبة تتسم بتوازن. على سبيل المثال، في مفاوضات مراقبة التسليح، قد تمثل X حجم أسلحة A و Y حجم أسلحة B. مثال آخر، في

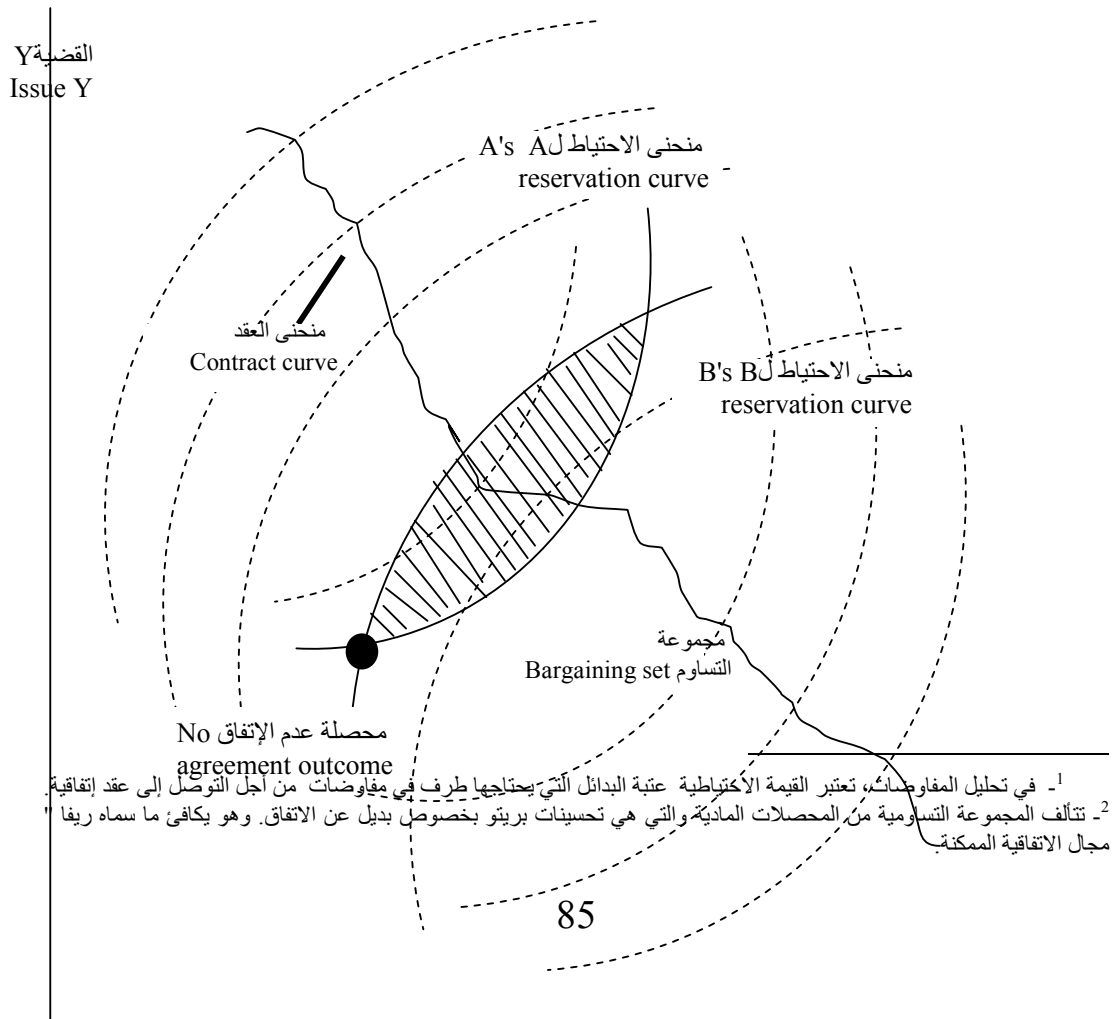
¹ - Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, **Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations** (Berlin: Springer-Verlag, 2007), p. 2.

² - Ibid.

³ - Ibid.

⁴ - Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, op cit., p. 9.

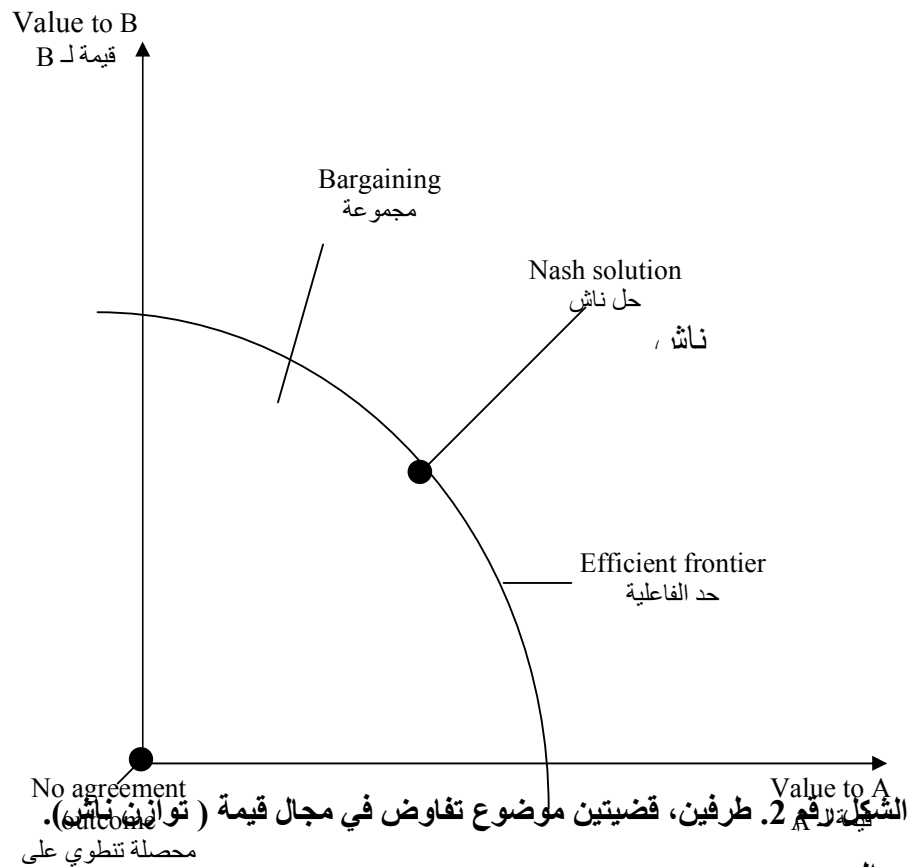
مفاوضات التجارة، قد تمثل X مستوى التعريف الجمركية للدولة A و Y ، مستوى التعريف الجمركية للدولة B . عند التعامل مع أية حالة، تفضل الدولة A حجم الأسلحة X أعلى وحجم أسلحة Y أقل؛ الدولة B تفضل حجم أسلحة Y أعلى وحجم أسلحة X أقل. تمثل الخطوط المتقطعة المنحنيات المهملة A 's و B 's (تركيب ل X و Y وهما قيمتان متكافئتان). صيغتهما تعكسان بديهية مفادها تناقص هامش المنفعة بالقياس مع مستويات X و Y العليا. وعلى نحو متصل، تحدد مجموعتي المنحنيات المهملة منحنى اتفاقية فعالة، والتي هي بمثابة حد تحسين – بريتو المتعلق بالاتفاقية البديلة. وتعتبر نتيجة عدم الاتفاق البديل الذي يواجهه كلا الطرفين في حال إخفاقهما في التوصل إلى إتفاقية تفاوضية. تبعا لذلك، يمتلك كل طرف "منحنى القيم الاحتياطية" reservation curve المعروف بالاتفاقية البديلة وبشكل منحنياتها المهملة عوضا عن X و Y .¹ ويعرف منحنى القيم الاحتياطية كحل لل قضايا المتكافئة قيميا بالمقارنة مع أفضل بديل للاتفاقية محل التفاوض. ولا يوجد أي طرف سوف يقبل تركيبات X و Y التي تمنحه قيمة أقل من البديل. وتشكل مجموعة التساوم تركيبات X و Y المكافئة لتحسينات بديل كل الأطراف.²



الشكل رقم 1. طرفين، قضيتين موضوع التفاوض داخل مجال قضية.

المصدر: Frederick W Mayer, Managing Domestic Differences in International Negotiations : The Strategic use of Internal Side-Payments, International Organization, p.798 .

يظهر الشكل الثاني مجموعة التساوم داخل مجال القيم بالنسبة للطرفين. في هذا الشكل يمثل المحورين قيم بالنسبة لـ A و قيم بالنسبة لـ B. المبدأ يمثل قيمة بديلة لعدم الاتفاق. بالبناء، فقط النقاط الواقعة في المربع الشمالي الشرقي هي تحسينات للبديل وبالتالي تكون مقبولة لكلا الطرفين. متى حصل تخيل (تصور) في مجال القيم، ينقل منحى الاتفاقية إلى داخل الحد الفعال الذي يعرف حدود المكاسب المشتركة المتيسرة للطرفين. ورغم عدم محدودية محصلة التعاون، إذا كان A و B فاعلون مركزيون، فيجدر بالفاعلين العقلانيين أن يستغلوا خلافاتهم النسبية حول المصلحة من أجل التوصل إلى اتفاقية تقع تقريبا على طول الحدود الفعالة. المحصلة الوحيدة الممكنة هي حل ناش، المعروف كنقطة على مستواها يتم تعظيم محصلة الطرفين الطبيعية. يتميز حل ناش بعدة خصائص جذابة، من بينها تلك المتعلقة دوما بما يسمى بفعالية – بريتو؛ وهو سلم مستقل؛ يفضي إلى تقسيم عادل؛ وهي مقتصدة. تستخدم هنا كأساس للمقارنة، لكن لا تدعي أنها شكلت لطابعها المفيد كمحفز محصلات المفاوضات الجارية.



المصدر: Frederick W. Mayer, Managing Domestic Differences in International Negotiations : The Strategic use of Internal Side-Payments, International Organization, p.799.

المطلب الثاني: التساوم القائم على العرض والعرض المقابل Offer-Counteroffe Bargaining

يقوم لاعبان في التساوم القائم على العرض والعرض المقابل بتقديم عروض متسلسلة، طرف يقدم عرضا والطرف الآخر عليه أن يقبل أو يرفض. فإذا ما تم رفض العرض، فالطرف الآخر بإمكانه أن يقدم عرضه المقابل، والطرف الآخر بدوره عليه أن يقبل أو يرفض وهكذا دواليك. ويعتبر كل رد على عرض بمثابة جولة تساومية¹. وكون الوقت ثمين فإن التساوم لا يمكنه أن يستمر إلى الأبد، سبب يجعل اللاعبين يفضلون التوصل إلى اتفاق في حينه من دون تأخير. في سياق ذلك، تشير النماذج التي قدمها شتال Stahl وروبنستاینز Rubinstein بأن اللاعبين يحسمون التساوم في اللحظات الأخيرة من أجل الدخول في جولة تساومية إضافية مستخدمين العوامل الحاسمة $d1$ و $d2$ المحصورة بين الصفر والواحد².

على سبيل المثال، نورد واحدة من قصص مجموعة فوورد Faure، فقد أوردت قصة زائر دخل مصر سائحا في اتجاه الأهرامات وأثناء الزيارة وثق من طفل مصري دعاه إلى ركوب الجمل من أجل اخذ صورة دون مقابل، وفجأة أخذه كرهينة؛ حيث لم يعمل الطفل على تبريك جملة لينزل السائح و يخلي سبيله قبل أن يسدد 200 جنيه. فمن الواضح، أن العوامل الحاسمة بالنسبة للطفل على الأرض والرجل على ظهر الجمل في الصحراء والشمس المصرية مختلفة، ما الذي يتعين بالرجل المسكين أن يفعله؟³

كان على لاعبين أن يقتسما 100 وحدة. فترة Time line المباراة التساومية المتسلسلة ثلاث جولات تقدم فيها العروض بالتناوب كما يلي: كل جولة تساومية تشتمل على حركتين، عرض واستجابة. ومن أجل تبسيط البيان التفسيري، كل عرض يمثل المبلغ الذي يتلقاه اللاعب I من ذات العرض، اللاعب II يحصل على الباقي. يفترض أيضا أن للوقت تكلفة ثابتة من المتفق عليه، إذا كان لاعب واحد غير مبال بين قبول العرض من رفضه (على سبيل المثال نفس المكاسب في الحالتين)، فإنه سوف يقبل بالعرض. التفاوض محدد بثلاث جولات، معبر عليها بالخطوات الستة التالية والتي هي ممثلة بالشكل الذي يبدو في الصورة 1.⁴

1. اللاعب I يقدم العرض $a1$ ، هذا العرض محصور بين 0 و 100 (والتي هي $0 < a1 < 100$).
2. اللاعب II يقبل أو يرفض هذا العرض، إذا ما قبل العرض، المباراة تنتهي، واللاعب I يتلقى $a1$ ، واللاعب II يتلقى $100 - a1$.
3. إذا ما رفض اللاعب II العرض الأول، فإنه يقوم أيضا بتقديم العرض $a2$ للاعب I بين 0 و 100، (العرض محصور بين $0 < a1 < 100$).

¹ - Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, op cit., p. 9.

² - Ibid.

³ - Ibid.

⁴ - Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, op cit., p.10.

4. اللاعب I يقبل أو يرفض هذا العرض. إذا ما قبله، تنتهي اللعبة، اللاعب I يتلقى عرض اللاعب II مخفضا في القيمة نتيجة بسبب مرور الوقت (وهو، $d1a2$)، واللاعب II يتلقى الباقي (وهو $d2(100 - a2)$).
5. إذا ما رفض اللاعب I العرض. فيقدم العرض $a3$ ، أيضا محصور ($0 < 3 < 100$).
6. اللاعب II يقبل أو يرفض العرض. إذا ما قبل العرض اللعبة تنتهي، اللاعب I يتلقى كنتيجة، في الوضع المتوازن يقدم اللاعب I عرضا في الجولة الأولى بمبلغ ثابت واللاعب II يقبل عرضه. يمكن توسيع هذه اللعبة إلى عدد لا نهائي من الحركات، والنتيجة هي في الأساس نفسها: اللاعب II يقبل بسرعة في ظل التوازن عرض اللاعب I. العرض المقدم في وضعه الابتدائي. وعليه فلا توجد عملية تساومية حقيقية.

المطلب الثالث: النماذج الرياضية (المجردة) لعبة معضلة الجبان

سوف يتم التطرق إلى النماذج الرياضية المرتبطة بالمفاوضات عبر توظيف أزمة الصواريخ الكوبية. وفقا لذلك، أظهر كل من برامس Brams و كيلغور Kilgour في دراستهما حول هذه الأزمة أن اللاعبين واجهوا معضلة الجبان. وهو ما استدعى استخدام نموذج رياضي بسيط لوصف هذه الأزمة، حيث- في هذه الحالة- استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية فيها (الأزمة) إستراتيجيتا ثني كوبا على تجسيد المشروع والقيام بهجوم جوي، في حين كانت إستراتيجيات الإتحاد السوفييتي تنطوي على سحب الصواريخ من عدمها.¹

كانت اللائحة المتعلقة بمحصلات الولايات المتحدة الأمريكية تضم النقاط الأربع التالية: انتصار الولايات المتحدة الأمريكية < من التسوية، وانتصار الإتحاد السوفييتي < من قيام حرب نووية، وبالنسبة للإتحاد السوفييتي: انتصار الإتحاد السوفييتي < من التسوية وانتصار الولايات المتحدة الأمريكية < من حرب نووية، تدفع إلى القيام بمسعى مزج إستراتيجيتين صرفتين (إستراتيجية التعطيل، الحفاظ على الصواريخ) و (هجوم جوي، سحب الصواريخ) كثنائي يتشكل من إستراتيجيتين متوازنتين، وهذا الإجراء يعني بأن نموذج مباريات معضلة الجبان يزودنا فعلا بصورة عن الوضعية محل الدراسة، ملاحظة (<) تعني " جيد".²

يتفق الفاعلون على أن الانسداد هو أسوأ محصلة يتم التوصل إليها في وضعية "معضلة الجبان"، ومع ذلك يبقى المجال مفتوحا أمام حلان. ويتمثل هذان الحلان في مساعي انفرادية يقوم بها كل طرف بغية التوصل إلى حل يناسبه أو ما يسمى بالإستراتيجية المتوازنة، وهم في ذلك يستخدمون منهج التعليمات الخاصة بتوجيه الخيارات method of preference directions. وتحدد درجة الفشل - لا يمكن تحديدها بتمثيل بسيط كما هو

¹ - Rudolf Avenhaus , and Zartman I William, Editors, op cit., p. 13.

² - Ibid.

مشار إليه هنا- أي من الأطراف تتحرك لأجل الحصول على مكاسب إضافية. هذه الأخيرة يعتمد في تحصيلها على التسوية التي تتضمن إستراتيجيتي التعطيل والانسحاب.¹

المثال الثاني الذي سيتم التطرق إليه والمتعلق بالفئة الأولى يتضمن مختلف المباريات التي سوف يتمثلها اللاعبون، وسوف يتم توظيف مفاوضات مراقبة التسلح لأجل توضيح ذلك. المثال يشير إلى تفاوض دولتان بخصوص الاستمرار من عدمه في التساوم بشأن بعض أنواع الأسلحة.

		II
الاستمرار	التوقف	I
II الأفضل عسكريا	الوضع القائم	التوقف
تسلح الطرفين *	I الأفضل عسكريا	الاستمرار

الجدول يمثل نموذج رياضي (مجرد) يصور فيه سباق تسلح بين دولتين I و II وبحيث تواجه وضعية لعبة السجين. الأسهم تشير إلى اتجاه الخيارات؛ النجمة تشير فقط إلى التوازن.

المصدر: Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations, p. 14

¹ - Rudolf Avenhaus , and Zartman I William, Editors, op cit., p. 13.

في هذا النموذج لا تتوفر الدولتان إلا على إستراتيجيتان: إستراتيجية التوقف عن مسعى التسلح أو إستراتيجية الاستمرار في التسلح. فإذا توقفت الدولتان عن التسلح تكون المحصلة الحفاظ على الوضع القائم، أما إذ دخلت كليهما في مسعى تسليحي، فإن عليهما في هذه الحالة تحمل عبء تكاليف تصعيد التسلح في ظل عدم الحصول على أفضلية عسكرية. أما إذا ما دخلت دولة في مسعى سباق التسلح في حين لم تقدم الدولة الأخرى على الفعل نفسه، ففي هذه الحالة سوف يكون للدولة التي انخرطت في مسعى تسليحي أفضلية عسكرية، لكن في ظل ارتفاع التكاليف.¹

لكن إذا ما قامت الدولتان بترتيب المحصلات على النحو التالي: تسليح كليهما < خسارة عسكرية، وأفضلية عسكرية < الوضع القائم، فإن كليهما سوف تسعيان إلى التسلح.

في هذا السياق يظهر منهج التعليمات الخاصة بتوجيه الخيارات بأن النتائج المتمخضة عن التسلح تمثل للدولتين ثنائي يتشكل من إستراتيجيتان متوازنتان، حتى وإن مكنهما الوضع القائم من أن يكونا في حال أفضل (في حال أغنى). وتسمى الحالة التي تم وصفها في هذا النموذج بلعبة مأزق السجين.²

في هذين المثالين لم تتم نمذجة تفاصيل العملية التفاوضية وديناميكياتها؛ حيث في الغالب يتم استخدام نموذج يحاكي وضعية تفاوضية ما -كمصفوفة أو نموذج مجرد- بغية الحصول على صورة توضيحية للخيارات (الإستراتيجيات) وللنتائج (المحصلات) التي يتعامل معها المفاوضون (اللاعبون). ويلجأ إلى استخدام بعض النماذج النظرية على اعتبار أن هذه النماذج لا تحاكي الحركات التي يأتي بها اللاعبون (المفاوضون) خلال العملية التفاوضية و تصرفاتهم خارج العلبة.

لأجل تجاوز هذا القصور يستخدم نموذج واغنر Wagner باعتباره النموذج الأكثر تفصيلاً. للإشارة فقد تمت محاكاة صورت بواسطة هذا النموذج أزمة الصواريخ الكوبية. في الخطوة الأولى حدد واغنر سلسلة الخيارات التي يمتلكها كل طرف، والبدائل التي سوف يلجأ إليها عند كل اختيار، فضلاً عن المعلومة التي يتوفر عليها كل طرف. بدأت الأزمة بقرار خروتشوف نشر منظومة صواريخ في كوبا. وانطلاقاً من هذا الإجراء افترض واغنار أن اللعبة ابتدأت باختيار بسيط أقدم عليه خروتشوف بين بدليين كان يمتلكهما: نشر منظومة الصواريخ من عدمه.³

تبعاً للاختيار الذي أقدم عليه خروتشوف والمتعلق بنشر منظومة صواريخ في كوبا، انكب كندي على اختيار بديل من جملة الخيارات المتعددة التي كان يمتلكها. من تلك الخيارات احتفظ واغنر بثلاثة منها:⁴

-قبول كندي مسعى الإتحاد السوفييتي بنشر منظومة الصواريخ في كوبا،

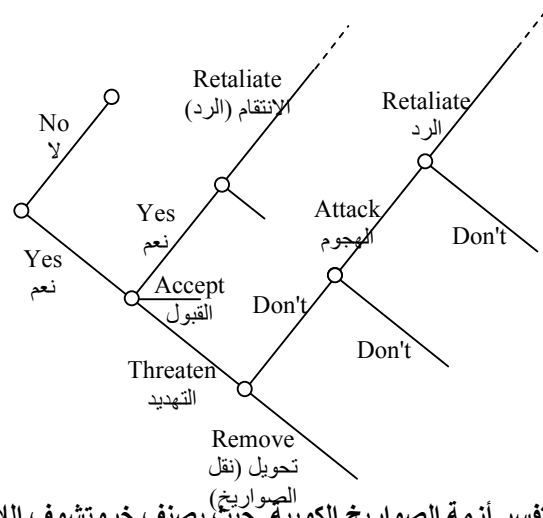
¹ - Rudolf Avenhaus , and Zartman I William, Editors, op cit., p. 13.

³ - Ibid., p.15.

⁴ - Ibid.

- إمكانية ثنيه عن ذلك بالقوة العسكرية،

-أو حث وإقناع الإتحاد السوفييتي بالتراجع عن ذلك القرار.



الصورة رقم : الشكل الموسع لمباراة تفسر أزمة الصواريخ الكوبية. حيث يصنف خروتشوف اللاعب 1 وكيندي اللاعب 2. نعم تعني وضع الصواريخ في كوبا ولا تعني نقلها.

المصدر: Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, Diplomacy Games: Formal Models and International Negotiations, p.15.

السبيل الوحيد لإقناع خروتشوف بسحب الصواريخ هو تهديده ببعض الإجراءات التي ستكون أسوأ من مسعى نصب الصواريخ ذاتها. وكيفما تكون إجراءات كيندي المهددة، فسوف يكون لخروتشوف فرصة الرد، وهكذا دواليك. تبعا لهذا التصور، نموذج واغنز هذه الأزمة باعتبارها مباراة موسعة، حيث تجري اللعبة بناء على قرار خروتشوف المتضمن نقل الصواريخ كرد على تهديد كيندي. يستبعد واغنز تفضيل خروتشوف لهذا الإجراء قياسا بما يترتب عن القرار الأول القاضي بعدم اتخاذ قرار نصب الصواريخ في كوبا.

هذا المسوغ كاف بأن يجعل خروتشوف غير قادر على القيام بهذه الخطوة. وهكذا يبدو أن التوقعات المتعلقة بسلوك كيندي تتبدل وفقا لما يحصل خلال الأزمة. المشكل الأساسي في تفسير سلوك خروتشوف يتعلق بفهم الكيفية التي يمكن أن يحصل بها. بدلا من الذهاب بعيدا في النقاش حول مكاسب اللاعبين، إدماج المعلومة الناقصة، تحليل التهديدات، وما تعلمه اللاعبون خلال الأزمة بخصوص نوايا الطرف الآخر، دفعت هريسون واغنز Harrison Wagner يصرح بما تعلمه من هذا التحليل: لكي يتعلم المتساومون، يجدر أن يكون التساوم مكلفا وإلا فقد يشكك فيهم (المتساومين) بممارسة الخداع. فمصدر الشك الأساسي في عملية التساوم خلال أزمة الصواريخ الكوبية كان استعداد كيندي في القيام بإجراء عسكري إذا لم يحصل نقل للصواريخ. هكذا تم استيعاب مخاطر النزاع الناتج عن الحصار، ليس كشيء تستخدمه الولايات المتحدة للضغط على السوفييات وبالتالي دفعه للتنازل، وإنما كشيء يسمح للسوفييات بالضغط على الأمريكيين مما يجعل تهديد كيندي

المتعلق بالقيام بعمل عسكري لاحق تهديدا يحوز على مصداقية أكثر. وبما أن مبرر السوفيات وجيه في الحصول على معرفة جيدة بخصوص كيفية أخذ تهديدات كيندي على محمل الجد. فإنه وعلى ضوء ذلك، لم تحمل أزمة الصواريخ مخاطر المواجهة، وإنما مثلت أسلوبا غريبا سمح بالتعاون في مجال تبادل المعلومة.¹

نختم بالقول أن النماذج الرياضية المرتبطة بالمفاوضات الدولية هي إما نظريات رياضية مجردة، مثل مقارنة ناش التساومي، أو نظرية العرض والعرض المقابل التساومية لشتال ورؤبستين، التي تقترح حلولاً للمشاكل المنجزة عن التساوم لكن لا تصف حقيقة العملية التفاوضية؛ فهي بالأحرى تقترح نصائح حول الكيفية التي تسمح من عقد الاتفاق مباشرة. أيضا قد تكون نماذج وصفية للمفاوضات التي جرت في الماضي أو الحاضر، التي يمكن تبسيطها لتكون دليلا لعالم الاجتماع أو المؤرخ من أجل فهم سلوك رجال الدولة والدبلوماسيون.

كما تعتبر النماذج الرياضية في المفاوضات الدولية ديناميكية ومساعدة على الكشف بطبيعتها. حيث تصف المفاوضات الدولية بواسطة استخدام البيانات الخارجية حيث تظهر استخدام عناصر سياقية وبنوية في المفاوضات لكن مع ذلك فهي لا تنمذج المفاوضات الفعلية مثلما هي في المقام الأول. إنها تزود بمعرفة مفيدة بخصوص الآليات الممكنة أو النتائج الوضعية وتوفر المعلومة للمفاوضين حول البدائل والمحصلات وتحفز على الإبداع في إيجاد الحلول.

أيضا، تعتبر مناسبة أكثر للاستخدام بغرض وصف هياكل الموقف التفاوضي، حيث أن نظرية أخرى تعرف بنظرية اتخاذ القرار تعالج كيف يتوصل المفاوضون إلى اتفاقات تتناسب والموقف التفاوضي وطريقة فهم الموقف والتعلم منه وكيفية الوصول إلى أفضل الحلول الممكنة. ومن ثم فإن نظرية المباريات تفيدنا في وصف هياكل الموقف التفاوضي ونظرية القرار تفيدنا في وصف كيف تم وضع وتحديد استراتيجيات التفاوض، ومن ثم فالنظريتان مرتبطتان بشكل تكاملي.²

¹ - Rudolf Avenhaus, and Zartman I William, Editors, op cit., p.16.

² - محمد حسن وجيه، مرجع سابق، ص. 190.

المبحث السادس: المقاربة المنظماتية للمفاوضات الدولية

خلص غراهام أليسون في تحليله لأزمة الصواريخ الكوبية إلى أنه وبالرغم من أن النماذج المنظماتية تمنح إمكانية تحسين التفسير والتنبؤ في المجال الدولي، "مع ذلك فإن دراسات المنظمات كان لها أثر ضعيف على أدبيات الشؤون الدولية.¹ كما لم تحظى دراسة المفاوضات الدولية من منظور منظماتي إلا باهتمام قليل، فكتاب لاكس سبينيوس Lax Sebenius " المناجار كمفاوض،² يشير إلى وجود ارتباط بين المستوى المنظماتي التفاوضي والتساوم، مع ذلك فإن هذا الطرح المتألق لا يتفق مع ما كان يرمي إليه أليسون، إذ بحسبه: تستخدم المبادئ العامة المستمدة من نظرية التفاوض وتطبيقاتها لكشف النقاب عن طبيعة المناجمنت المنظماتي organizational management. في ذات السياق جاء مقال وبينهام جيلبار آر Winham Gilbert R "التفاوض كعملية تنسم بالطابع المناجمنتي" ليتعاطى مع العملية التفاوضية وفق البعد المناجمنتي،³ وقد دعا إلى استخدام المتغيرات المنظماتية كونها كفيلة بتسهيل فهم الطابع المعقد للمفاوضات الدولية.⁴

¹ - Allison G T, **Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis** (New York: Little brown, 1971), pp- 68-69.

² - قدم الباحثان لأدبيات التفاوض إستبصارات جديدة، عدت بمثابة أداة انطوت على الكثير من الإضافات لهذا الحقل، لاسيما وأنهما تعرضا إلى جوانب أكثر تعقيدا ولم تحظى بالاهتمام اللازم (تداخل الأبعاد المنظماتية مع الأبعاد التفسيرية)، وللمزيد أنظر:

Lax D A, and J K Sebenius , **The Manager as Negotiator. Bargaining for Cooperation and Competitive Gain** (New York: The Free Press, 1986), pp.1-35.

³ -Winham Gilbert R, "Negotiation as a Management Process," **World Politics** 30 (1977): p. 89.

⁴ - Ibid.

المطلب الأول: الأدوار المرسومة بالحدود

تنطوي خاصية تنظيم المفاوضين على بعد يمكن من خلاله أن تساهم النظرية والبحوث التي تجرى على المستوى المنظماتي للإسهام في فهم العلاقات الدولية، وهي اعتبار الخبرة المنظماتية لدى المفاوضين، التي تعد أحد العناصر المحددة للسلوك الفردي، والمشاركة بين المنظمات والدول، فبحسب روبرت كاهن Robert L Kahn فالحروب، ومساعي إحلال السلام، ومباشرة الأعمال الدبلوماسية، لا يمكن فهمها على وجه التمام كتصرفات رسمية تعكس مواقف الدولة، كما يتعذر فهمها بصفة إجمالية على أنها سلوكيات صادرة عن أفراد يتصرفون كعناصر كأحرار، بل يمكن فهمها أكثر على المستوى الفردي، كتصرفات صادرة عن أناس يمثلون أدورا منظماتية.¹

ويفترض في استقرار المنظمات والحكومات أن المطالب والتوقعات المرتبطة بوجه واسع بالمفاوضات كفيلة بتحديد سلوك الفرد الذي يشغل ذلك الموضع الخاص. ومن المتفق عليه، أنه كلما ارتقينا في التسلسل الهرمي المنظماتي، فإن تقنين الدور يعكس بصورة متزايدة صفات الفرد وكذا متطلبات ومقتضيات المنصب الذي يشغله.² إن أفضل الشواهد على سيطرة مستلزمات الدور تتضح لنا عندما نقارن بين تصريحات القادة الوطنيين عندما يكونون في مناصبهم وبعدها يغادرونها. فمثلا، لم يأت التحذير المشهور من إيزنهاور للشعب الأمريكي بخصوص الخطر الذي تشكله قوة المركب الصناعي العسكري إلا في خضم خطابه التوديعي عام 1961. كذلك الأمر بالنسبة لروبارت مكنامرا McNamara الذي اقترح بأن تدلي الولايات المتحدة الأمريكية بتصريح عام تعرب فيه على أنها لن تكون السباقة إلى إستخدام السلاح النووي، حتى في ساحة القتال"، أو في حال الرد على هجوم استخدمت فيه الأسلحة التقليدية. إذ أن اقتراحه هذا لم يصدر عنه عندما كان على رأس وزارة الدفاع، وإنما وردت في مقال له حول الدور العسكري للأسلحة النووية في 1983.³

وبالرغم من تواجد المفاوضين بعيدين عن المنظمة والبلد اللذين يمثلانها، فلا تسقط عنهم مستلزمات الدور الموكل إليهم، فهم حينما يتفاوضون، يعبرون من جهة عن قيمهم وشخصياتهم، غير أنهم مدفوعون بصورة أكبر بالمكفاءات والعقوبات ذات الطابع التنظيمي، والرغبة في التبجيل المنظماتي، ومشاعر التضامن مع الآخرين في إطار منظماتي، وكذلك التمثيل من خلال المهام المحددة عبر قناة منظماتية، فضلا عن القيم والمعايير. وعلى نحو لا يمكن إنكاره، يعتبر الدور الذي يلعبه المتفاوضون غير اعتيادي باعتبار الجزء الأكبر من التفاعل الذي تقتضيه مثل هذه الحالات يتم مع أفراد خارج المنظمة (أو الدولة).⁴ مع ذلك فإنها ليست الوحيدة؛ أيضا فإن الأفراد في عمليات البيع، أو

¹ - بخصوص أهم مداخل السلوك المنظماتي أنظر: -

John B Miner, **Organizational Behavior: Essential Theories of Process and Structure** (M.E. Sharpe, 2005).

² - Robert Kahn, "Organizational theory", in Victor A Kremenjuk, op cit., p.160

³ - Ibid.

⁴ - Laschoras Audebert Patrick, op cit., pp.50-51.

أداء الخدمات، أو في المواقف التواصلية يتفاعلون كثيرا مع أطراف أخرى لا تنتمي إلى نفس المنظمة التي ينتمون إليها. ويطلق على مثل هذه المواقف التي يشغلها أشخاص "بالأدوار المرسومة الحدود" "boundary roles" التي يمكن أن ينظر لها بلغة المفاوضات: التساوم والتمثيل،¹ ولقد زودتنا المفاهيم ذات العلاقة بنظرية الدور² - كما ينظر إليها في الإطار المنظماتي بآليات- تعني طريقة التعامل الآن في مع المحددات السلوكية المتولدة ذاتيا- أو تلك الناجمة عن التفاعل الفوري للمفاوضات أو العناصر المحددة، أو تلك المترتبة عن الكتلة التي يمثلها المفاوض إراديا أو لا إراديا، أي أن الأفراد المرتبطين بالأدوار المرسومة بالحدود يجدوا أنفسهم في نهاية العملية يقومون بمهمتين: مهمة التمثيل والتساوم، وينتقلوا إلى وضعية اعتماد متبادل يتطلب أكثر قدرة على الإدارة المناجمنية.³

الفرع الأول: التفاوض كأدوار مرسومة بالحدود

أدى الفهم الضيق أو الجزئي للظاهرة الاجتماعية بشكل عام وظاهرة المفاوضات الدولية بشكل خاص أو الجزئي إلى بناء مقاربات اتسمت بالتجزئية في تناولها للظاهرة، وهي خاصية تنسحب على أغلبية المقاربات النظرية السائدة، إلا أن ما يميزها عن بعضها البعض هو جوانب تركيز كل مقاربة.⁴ إن تناول مسألة المفاوضات في إطار نظرية الدور فهو يسمح لنا بتناول صفات التفاوض بصورة فورية ومتكافئة وكذا سلوكيات خصمه أو نظيره، بالإضافة إلى احتياجات وتوقعات الفريق المرافق له أو العامل معه. إن العيب الوحيد في أنماط الدور الحالية الخاصة بهذا النوع الكلاسيكي هي أن تقديرها وقياسها لم يدرس بشكل كاف.

الفرع الثاني: نزاع الأدوار والتفاوض

تعتبر كل من طبيعة النزاع، والكيفيات التي يميل إليها الأفراد في التعاطي معه (النزاع)، فضلا عما يترتب عليهما من نتائج من القضايا الرئيسية التي تساهم في فهم التفاوض، لا سيما في ظل ميل مواقف المفاوضين إلى الدور الذي يتسم بالطابع النزاعي Role conflict. وتتوقف أهمية هذه العوامل على طبيعة مجموعات الدور

¹- Daniel Druckman et al, **Enhancing Organizational Performance** (Washington, DC: National Academies Press, 1997), p.136.

²- يدل مفهوم الدور على النشاطات المرتبطة بمنصب معين في منظمة أو في نظام اجتماعي آخر، ومرتبب من أي فرد يشغل ذلك المنصب أن يقوم به. فالشغل لمنصب يكون موضع اهتمام في أي وقت (يسمى) الشخص البؤرة. وأن الأشخاص الذين يتوقف عملهم على الشخص البؤرة (مراقب، مرسومين، أفراد يتقلدون مناصب متقاربة في خضم العمل وما إلى ذلك، يمتلكون توقعات محددة حول النشاطات التي سيأثرها الشخص البؤرة وكيفية أدائه لها. ويشار إلى هؤلاء الأشخاص جماعيا على أنهم جماعة الدور. لذلك المنصب أو باعثي الدور. إن أعضاء جهاز الدور لشخص ما لا يمتلكون توقعات بشأن سلوكه(ها)، بل إنهم يعربون عن تلك التوقعات كمحاولة منهم للتأثير على سلوكه. فالأوامر الصادرة عن المسؤولين السامين والاقتراحات التي يدلي بها الأعيان، وكذا مطالب المرؤوسين كلها مساعي لأعضاء جهاز الدور قصد التأثير على سلوك الشخص البؤرة؛ وبذلك فإنهم يشكلون الدور المرسل (المبعوث). أما الشخص البؤرة الذي يعد هدفا لهذه المساعي، فإنه يدركها بدقة متفاوتة.

³- Ibid.

⁴- Cross J G, Negotiation as learning process, in W I Zartman, op cit., p. 30.

المنوعة بهم. وبالنسبة لمعظم المواقف التي تنسم بالطابع المنظماتي، يعتبر أعضاء مجموعة الدور أعضاء في المنظمة أيضا. غير أن هذه العضوية تبقى جزئية. فالشركة الممثلة التي تتفاوض على عقد عمل جديد يجب عليها التعامل في نفس الوقت مع توقعات دور المناجمنت، العمال، والاتحادات التمثيلية.

بالنسبة للأدوار المحدودة، وكما أشار إلى ذلك أدامس Adams فهي تتميز بعدد من الخصائص الفريدة. فالأفراد في هكذا دور هم أكثر بعدا من أعضاء منظمتهم – غالبا أكثر بعدا فيزيقيا ونفسيا- وهم بالضرورة منقطعين على الأفراد في بيئتهم الخارجية. ثانيا، الأفراد في الأدوار المحدودة يجب أن يمثلوا منظمتهم بالقياس إزاء أولئك الذين يوجدون خارج منظمتهم. ثالثا، وهي أكثر صعوبة، يجدر بهم أن يحاولوا بطريقة أو بأخرى التأثير في الأفراد خارج منظمتهم بالكيفية التي تمكنهم من خدمة مصلحة منظمتهم. أخيرا، يجلبون المعلومة المتعلقة بالبيئة الخارجية إلى داخل منظمتهم على نحو

يجعل فهم البيئة ومطالبها يتسم بأكثر واقعية.¹

المطلب الثاني: إدارة الاعتماد المتبادل

استدعى هذا الوضع ضرورة البحث من أجل تأصيل مفهوم الاعتماد المتبادل، الذي أصبح مسألة جوهرية في ميدان المفاوضات الدولية. في الواقع سمح الاعتماد المتبادل بين الدول في خلق بيئة مناسبة للمفاوضات الدولية. يذكر أن البحث في ميدان المنظمات عرف تغيرا منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، حينما استلهمت نظرية الأنساق من علم البيولوجيا وطبقت على المنظمات.² فلقد شجع هذا الاتجاه الجديد الباحثين على النظر أولا للمنظمات كأنساق سيرنيطقية قادرة على التنظيم الذاتي self-regulation وأخيرا كأنساق تتفاعل مع محيطها.³

إن الباحثين الذين اعتمدوا فكرة المنظمات كأنظمة متفتحة، والذين اتفقوا على أهمية الترابط الموجود بين المنظمة وبيئتها، لم يتفقوا على كيفية القياس والبناء المفاهيمي لبيئة تنظيم ما أو لبيئة أي نظام اجتماعي آخر، ومما كتبه سكوت في هذا المجال، أن البيئة يتم إدراكها باعتبارها المصدر الأخير للأبعاد المادية، للطاقة، للمعلومة، كل الأشياء الحيوية لاستمرار النسق.⁴ في الحقيقة ينظر حتى للبيئة باعتبارها مصدر النظام في حد ذاتها.⁵ وقد

1- للإطلاع أكثر حول الأدوار المحدودة أنظر:

- Zartman I W, **The Negotiation Process : Theories and Applications** (Thousand Oaks, Calif: sage, 1978).

- Putnam D Robert, "Diplomacy and Domestic politics: The Logic of Two- Level Games," **International Organization**42 (1988): pp.427- 460.

²- Daniel Druckman, Jerome E Singer, and Harold P Van Cott, op cit., p.122.

³- Ibid.

⁴- Scott W R., **Organizations: rational, natural, and open systems** (Upper Saddle River, N. J: Prentice Hall, 1987), p.91.

⁵- Ibid.

ميز سكوت بين ثلاثة مستويات من البيئات أثناء عرضه لمخلص عن الطرق التي اتبعتها مختلف الباحثين لدراسة مشكلة التلازم القائم بين المنظمة والبيئة. فأما المستوى الأول يتعلق بالمجال الإيكولوجي أو المستوى مابين منظمتي يركز على رقعة جغرافية محدود كما يركز على نمط العلاقات التي تربط المنظمات في ذلك الحيز. المقاربة الثانية، غالبا ما تتعاطى مع السكان أو علم البيئة – السكان population- ecology إذ أنها تتلخص في أصناف المنظمات التي تتشابه في بعض الشؤون الأساسية، تماما كما تتشابه عناصر النوع البيولوجي الواحد. أما بالنسبة للمستوى الثالث فلأنه يقوم على مفهوم جهاز المنظمة. ويمكن اعتبار هذه المقاربة امتداد لنظرية الدور، وهي ببساطة استقراء انتقالي من المستوى التنظيمي إلى المستوى الوطني، وبذلك صارت أكثر ملائمة لمسار التفاوض الدولي. فهي ترى أن البيئة الملائمة لأي منظمة تقوم على المنظمات الأخرى التي تتفاعل معها مباشرة.¹

الفرع الأول: اتجاهات مقارنة إدارة الاعتماد المتبادل

تنطوي مهمة إدارة الاعتماد المتبادل بالاستناد إلى مستويات التحليل – تبني مستويات التحليل انطلاقا من مستوى التحليل الفردي إلى المستوى الدولي- إلى التعرف على الجوانب التي تتعاطى معها نظرية المنظمات والنظرية التنظيمية.² يواجه كل منظمة وكل أمة باستمرار سؤالان مفادهما ما هي أفضل طريقة يدار بها اعتماد متبادل لا يمكن تفاديه، وكيف السبيل لتحقيق المكاسب المتأتية منه. دعنا نبدأ مع الحالة التنظيمية ونفترض أن تفادي أو إقصاء اعتماد متبادل ما (معين) بين منظمتين محددتين هو ضرب من المستحيل، وأنها (المنظمة) ذات طبيعة مهيمنة مولدة للنزاع أو مختلطة- الدوافع على أن تكون تماما ذات طبيعة تكافلية،³ أو ذات طبيعة تعزيزية (ترقوية).⁴ من هنا يمكن أن نتصور افتراض يتعلق بالاستمرارية والذي تعرض وفقه على سلم تنقيط محدد تسويات إدارة اعتماد متبادل ذات طبيعة بنوية محددة حصلت بين هذه المنظمات. وبحيث ترتب تصاعديا في هذا السلم نسب الاعتماد المتبادل الذي تمت إدارته (الاعتماد الذي تم التفاوض بشأنه بنجاح) كما الشأن بالنسبة للاعتماد المتبادل الذي لم تتم إدارته، حينذاك نحصل على سلم ترتيبى مثبت عند واحدة من نهاياته بامتزاج تام (الاندماج أو الامتصاص) وعند النهاية الأخرى بنزاع غير متحكم فيه.⁵

¹ - Scott W. R., pp.5-30.

² - Ibid.

³ - Scott W P, **The Skill of Negotiating** (Hampshire: Gower, 1981).

⁴ - Deutsch M, **The Resolution of Conflict: Constructive and destructive Processes** (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1973). p. 52.

⁵ - جرى تطوير الاعتماد المتبادل القابل للإدارة مقابل اعتماد متبادل منظمتي غير قابل للإدارة انطلاقا من البحوث التي أجريت في الميدان التنظيمي. ويبدو أن كل تسوية بنوية مصممة لإدارة الاعتماد المتبادل التنظيمي لها ما يقابلها على المستوى الدولي، فالاندماج التنظيمي يشبه الفدرالية الدولية، والاقتباس يشبه الحملات، كما إن للمخاطر النظامية المشتركة الكثير مما يقابلها، انطلاقا من التسويات الثنائية، التسويات الأحادية- الغرض (الهدف).

الفرع الثاني: الاعتماد المتبادل والتفاوض

عندما يحصل توسيع لمنظمة انطلاقاً من اندماج بين المنظمات، فإن نزاعات المصالح التي كانت قائمة بين المنظمات قبل الاندماج تنتقل إلى داخل حدود المنظمة الجديدة، وهذا قبل أن تبدأ عملية الاقتباس، وحيث تصبح بموجب ذلك موضوعاً للتفاوض يدار من قبل المؤسسة التي حصلت فيها عملية الاندماج، وحتى وإن ظهر نزاع مانع غير متحكم فيه No- holds –barred conflict بعد انهيار مفاوضة¹؛ إن إيجاد حل "لانهيار النظام" بحسب بولدينغ Boulding، يقتضي استئناف التفاوض وفق قواعد جديدة.¹

وفق هذا التصور، تأتي الدعوة للتعاطي مع المفاوضات انطلاقاً من مبدأ خلق قيم تدفع للتعاون المرضي لكل الأطراف. وحيث تكون عبر هذه الإستراتيجية المحصلة النهائية لحجم المكاسب التي يتحصل عليها طرف في العملية التفاوضية على الأقل غير مساوية لحجم التضحيات التي يقدمها الطرف الآخر.² وبحسب بروت هناك أربع أسباب تدفع إلى إدراك وجود إمكانية لتبني إستراتيجية تعاونية: الاعتقاد في إمكانية تبني إستراتيجية حل المشكل، وأن يعلم طرف شريكه في التفاوض بتغيير موقفه، والنجاح في التوصل حديثاً لعقد اتفاقية، ووجود وسيط.³ علاوة على وجود متغير الثقة.⁴

الفرع الثالث: عملية اتخاذ القرار التنظيمي

يمكن فيه للبحث التنظيمي الإسهام في تجديد وإيضاح المسائل الخاصة بالتفاوض الدولي. ويتعلق هذا المجال باتخاذ القرارات الرسمية. فالمنظمات الإنسانية مهما كان حجمها تقوم وظيفتها على صنع القرارات بالاعتماد على اختيار أحد الأفعال البديلة، ويمكن لأي قرار أن يصبح موضوع تفاوض، غير أن عامل ضيق الوقت والموارد يقتضي أن تتخذ معظم القرارات من دون تفاوض رسمي أو موسع. فالهرمية التنظيمية تتعامل مع هذه المشكلة من خلال توزيع ومنح الصلاحيات المتعلقة بصنع القرارات. وهذا التوزيع والمنح قد يكونان بدورهما موضوعاً للتفاوض المناسب بين المنظمات، غير أنه لا مجال لمناقشة العديد من القرارات الفاعلة التي تعمل بها المنظمات.⁵

وغني عن القول، أن عملية اتخاذ القرار تزداد تعقيداً كلما كان حجم المنظمات أوسع وانطوت على العديد من الوحدات الفرعية شبه مستقلة، وكذا على درجة اشتغال القرارات

¹ - Boulding K E, Conflict and Defence, in Walton R E, and McKenney R B, op cit., p. 156.

² - Ibid., p.5.

³ - Dean G Pruitt, Strategy in Negotiation, in Victor A. Kremenyuk, editor, **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**, 2nd ed, (USA, Jossey-Bass, A Wiley Company, 2001), p.93.

⁴ - Kimmel M J et al, Effects of Trust, Aspiration, and Gender on Negotiation Tactics, in Victor A Kremenyuk, op cit., p. 93.

⁵ - Marlene E Turner, **Groups at work: theory and research** (Mahwah, N: Lawrence Erlbaum Associates, 2001), pp.6-7.

المزمع اتخاذها على مسائل بالغة الأهمية، كتوزيع الموارد ، أو أسهم السوق، أو تقسيم الفوائد وما إلى ذلك.¹ إن موقف اتخاذ القرار يتضمن عددا من الأطراف، كل طرف مسئول عن جانب معين من المنظمة، يمثل جمهورا معينا، ولكنه يتحمل في المقابل جزءا من المسؤولية المشتركة والجماعية المرتبطة بصلاحية ونجاح المخطط بأكمله. ويضاف إلى ذلك تعقيد آخر وهو أن الوحدات الفرعية للمنظمات تختلف من دون شك في حجمها ومواردها وقوتها.²

إن السؤال المطروح في مثل هذه الظروف هو كيفية التوصل إلى قرارات تحظى بقبول وينظر إليها على أنها مشروعة وملزمة لجميع الوحدات المشكلة للمنظمة. إن هذه المسألة، التي ينبغي على كل منظمة قابلة لاحتواء عناصر ذات حجم واستقلال معتبرين أن تتعامل معها، متصلة كثيرا بالتفاوض الدولي من وجهين: أولا، لأن جميع الاتجاهات (الكونفدرالية) ابتداء من منظمة الأمم المتحدة والمجموعة الأوروبية وصولا للتكتلات الأصغر حجما والأقل وظيفة، ملزمة بالتعاطي مع مشكلة واحدة: إيجاد طريقة رسمية لاتخاذ قرارات جماعية تصبح شرعية وملزمة لجميع الأطراف.

ثانيا، تعد مهمة إيجاد وتبني إجراء صنع القرار في حد ذاته مشكلة تفاوضية شائكة.

خلاصة لما سبق يمكن أن تزودنا البحوث التي تعتمد على المقاربة المنظماتية بفهم للعملية التفاوضية. انطلاقا من متغير الأدوار المحدودة تكشف لنا النظرية المنظماتية بأن المهارات التفاوضية يمكن التحكم فيها، فضلا عن ذلك تكشف لنا الأهمية التي يكتسبها اختيار الأفراد وما يتناسب مع الأدوار الشخصية التي يقومون بها.

المبحث السابع: مقارنة علوم اللغويات في المفاوضات الدولية

إن أهم النظريات التي قدمها علم اللغويات الحديثة، هي تلك النظريات التي تقدم تحليلا للتفاعلات سواء في مجال ما عرف تقليديا بتحليل مضمون النصوص أو تحليل ديناميكيات لغة الحوار. لابد من التنبيه إلى حقيقة مفادها أن تعبير "تحليل النص" Text analysis يرتبط وتحليل "ديناميكيات لغة الحوار"، وبمعنى آخر يمتد من ما قد نسميه بتحليل المطارحات Discourse Analysis الذي كان سائدا في النماذج والنظريات السابقة- إلى تحليل مستوى المطارحة بطريقة متداخلة، وكثيرا من الأحيان ما يستخدم بعض المتخصصين التعبيرين تبادليا.

لكنه في واقع الأمر يظل لتعبير "المطارحات" معنى اصطلاحيا خاص في علم اللغويات، فهذا التعبير يشير إلى مرحلة بداية السبعينات حيث بدا اهتمام خاص من قبل علماء

¹ - تم التعرض للمفاوضات داخل المجموعات وبين المجموعات بشيء من التفصيل من قبل كل من تومبسون لاي وكراني فوكس في:

Leigh Thompson and Craing R Fox, Negotiation within and Between Groups in organizations: levels of analysis, in Ibid, pp. 221-259.

² - Walton E Richard, Mckersie B Robert, op cit., pp.412-416.

اللغويات بتحليل يتخطى مستوى الجملة (sentence level) بأكملها (Discourse level) ليشمل ذلك تحليل المقولة المكتوبة أو المنطوقة والجدليات (Argumentation) حول حدث معين.¹

ارتبط تعبير "تحليل المطارحات" ارتباطا وثيقا بتعبير التفاعل الحواري (Conversational Interaction) أكثر من ارتباطه بتحليل النص المكتوب الثابت، كتاب كولنارد "تحليل المطارحات" ما هو إلا تحليل المحادثات. وإذا ما تأملنا تعبير "تحليل النص" نجده أيضا ارتبط ارتباطا كبيرا بتعبير "تحليل المضمون" ولقد شاع تعبير تحليل المضمون في مجال العلوم السياسية وكذلك في النقد الأدبي، وإن اختلفت طرق التحليل في المجالين. يعرف تحليل المضمون بأنه أسلوب في البحث لوصف المحتوى الظاهر للاتصال وصفا موضوعيا منظما وكميا.²

المطلب الأول: تحليل الخطاب ولغويات التفاوض

تساعدنا مقاربات تحليل الخطاب في معالجة العمليات الاتصالية انطلاقا من مستويات التحليل الكلية، وهذا من خلال تحليل الكيفية التي تتغير بها طوال الوقت أنماط التفكير الخاصة والمعاني التي تعطى للأشياء. يغطي مصطلح الخطاب مجال واسع من المقاربات النظرية والمناهج. ويمكن تعريف الخطاب كمجموعة محددة من الأفكار، والمصطلحات، والتصنيفات التي يتم إنتاجها وإعادة إنتاجها في ظل جملة من الممارسات الخاصة وعبر المعاني التي تحملها الحقائق الاجتماعية والفيزيائية (المادية).³ إن القيام بتحليل الخطاب يعني إعطاء مدلول للإنتظامات والتغيرات التي تطرأ على مختلف النصوص، وكذلك يرمي إلى فهم الخلفيات والتأثيرات الاجتماعية المتعلقة بمختلف طرق وأنماط الاتصال.⁴ ويتميز ببعدين تحليلين:

-مستوى المضمون، مثال. ما الذي قيل أو كتب في هذا الظرف،
-مستوى السياق، مثال. السياق الاجتماعي الذي أنتج فيه هذا النص، أنتج من قبلهم (الفاعلين) و/ أو بواسطة الممارسات الاجتماعية.⁵
-قد يعاد صياغة وتفسير الخطاب حينما يستخدم كمفهوم متقاطع مع عمليات اتصالية،
ويمح لنا بطرح أسئلة خاصة تساعدنا على هيكلة تحليلاتنا المتعلقة بالعمليات الاستدلالية.⁶
- كيف تم تطوير خطاب معين؟

¹ - حسن محمد وجيه، مرجع سابق، ص. 52.

² - نفس المرجع.

³ - Hajer Maarten A, The Politics of the environmental discourse: ecological modernization and the policy process, in Cornelia Ulbert et al, "Arguing and Bargaining in Multilateral Negotiations" (Paper presented to the Conference on "Empirical Approaches to Deliberative Politics", European University Institute, Swiss Chair Firenze, 21-22 May 2004, p. 21.

⁴ - Cornelia Ulbert, Thomas Risse, Harald Müller, op cit., p. 21.

⁵ - Ibid., p.22.

⁶ - Ibid.

- كيف تتغير مختلف الخطابات طوال الوقت؟
 - إلى ماذا تشير على وجه الخصوص القضية- المجال والجمهور؟
 - أي نوع من المضمون (الصيغ، story-lines، إلخ) ينقلونه؟
 - أي نوع من الإستراتيجيات البلاغية يتم استخدامها لترقية خطاب معين؟
 - من هم المكلفون بنقل خطابات معينة؟
 - ما هي علاقة خطاب واحد مهيم مقارنة مع خطابات أخرى جارية أو خطابات تاريخية؟
 - ما نوع التأثيرات التي تحدثها هذه الخطابات على سلوك الفاعلين؟
- بما أن السياقات، التي تجري فيها المفاوضات، غير ثابتة طوال الوقت، فإننا نتعرض بانتظام للتغيرات التي تطرأ على وضعيات المفاوضات الاجتماعية والمادية وإلى بعض التغيرات التي تنعكس في أساليب جدلية وسلوك.

المطلب الثاني: مفهوم مقارنة لغويات التفاوض

المقصود بهذا المنظور هو استخدام مفاهيم من علم اللغويات والعلوم السياسية والعلاقات الدولية بهدف دراسة ديناميكيات التفاعلات التفاوضية عبر النصوص المتعددة المتبادلة بين أطراف موقف تفاوضي ما في سياق الأزمات أو غيره. وتتضمن هذه النصوص "الأجندة الأصلية" لأطراف الموقف التفاوضي والتحركات الإستراتيجية والتكتيكية للأطراف، وتفاعل واصطدام هذه التحركات التي يتمخض عن عملية اصطدامها وتفاعلها عمليات إزاحة وإحلال واستمرارية، مما يولد نصوصا ناتجة أخرى.

- يتم التعرف عن دقائق تفاعلات الأجندات بعدة وسائل تحليلية من ذلك:¹
- تحليل أثر فعل القول على مستوى الخصوصية الثقافية أو عبر الثقافات؛
- تحليل الموضوع؛
- تحليل التحركات الإستراتيجية؛
- تحليل فجوات البحث الحالية في علم العلاقات الدولية والعلوم السياسية بوصفها أكثر مجالات العلوم الاجتماعية اهتماما بموضوع التفاوض ومدى الحاجة إلى منظور لغويات التفاوض:

إذا ما بحثنا في تعريفات علم العلاقات الدولية لوجدنا أن من أهم الكلمات التي يتم تداولها في معظم التعريفات الخالصة بهذا العلم ومفاهيمه الأساسية كلمات "التفاعلات" و "أنماط التفاعلات" و "عملية التفاعلات"، فالعلاقات الدولية في واقعها الحقيقي ما هي إلا تفاعلات بين الدول والأفراد على كافة المستويات. واللغة في هذا السياق ليست مجرد تعبيرات أو مفردات تدرس كشيء منفصل، وإنما طبقا لمنظور "لغويات التفاوض"، فهي وسيلة التفكير والتخطيط والتنفيذ المتعلقة بتلك التفاعلات وسياقاتها المختلفة.² لكن ومع ذلك، كان ينظر دائما إلى أمر اللغة على أنها أداة أوتوماتيكية، ولم يتطرق إليها البحث بالتعمق

¹ - حسن محمد وجيه، نفس المرجع، ص. 55.

² - نفس المرجع، ص. 56.

المطلوب الذي يواكب دورها المركزي والتعقيدات المصاحبة للأداء اللغوي في سياق هذه التفاعلات الدولية والاجتماعية، وهذا يمثل فجوة بحثية على خريطة أبحاث كل من العلوم السياسية والعلاقات الدولية، حيث لا توجد سوى أعمال قليلة جدا من قبل علماء السياسة التي تناولت أمر علاقة اللغة بالممارسة السياسية.¹

غير أن هذه الأعمال التي تعبر عن توجهات علماء السياسة في هذا الصدد، نزلت في استعراضها وتطرقها لموضوع تحليل اللغة في السياق السياسي إلى مناقشة الأمثلة اللغوية التي لم تتعد مستوى الكلمات والتعبيرات. وكذلك نزلت إلى الجانب التنظيري والفلسفي والاستقرائي، ولم تعالج هذا الموضوع إمبيريقيا بتحليل البيانات واستخلاص النتائج والتنظير بعد تحليل البيانات.²

المطلب الثالث: دواعي استخدام منظور "لغويات التفاوض"

إن استخدام منظور "لغويات التفاوض" وهو الخاص بتحليل ديناميكيات الحوار من خلال الخطابات السياسية والاجتماعية التفاوضية كما أوردنا تعريفه- يستمد شرعية من- من آراء العديد من علماء السياسة والعلاقات الدولية، وكذلك من خلال ارتباط ذلك بأمر حيوية تتعلق بفلسفة العلوم السياسية وعلم العلاقات الدولية.³

وهنا تجدر بنا الإشارة إلى إدراج مقولات بعض الباحثين البارزين: يقول أونف Onuf في مقالته " ما بعد العلاقات الدولية": « إنه من ضمن ما رفضه بعض المنظرين الاجتماعيين تلك المدرسة السائدة المسماة بالمدرسة الوضعية- الموضوعية ويصرّون على استبدالها بعكسها، أي ما يسمى بـ "الدور اللغوي أو المرحلة اللغوية". ويقول إدوارد عازر في مقالته بعنوان "الصراع وبنك المعلومات المعروف بمشروع (كوبداب) التي يعرض فيها دراساته الكمية لتحليل الأحداث: "إن أحد الأبعاد التي يهتم بها علماء العلاقات الدولية هو تنمية وتطوير نظرية أساسية للغة السياسية، ويتضمن ذلك سلوك التحدث وغيره من الأساليب الأخرى. فكما تبنى النظريات في مجال الاقتصاد على أساس تبادل العملات، فإن هذه النظرية للتفاعل السياسي من خلال اللغة ستكون مبنية على تبادل الرموز السياسية، وتحقيق وجود مثل هذه النظرية غير المكلفة أمر مطلوب من حيث كون اللغة السياسية أو قواعد هذه الرموز أكثر تعقيدا من عملية تدفق وتبادل العملات والبضائع".⁴

ويقر Weinstien في كتابه "لغة المواطنة والتبعات السياسية لاختيارات اللغة"، بأهمية أن ينتبه الباحثون في علم اللغويات إلى دراسة اللغة في السياق السياسي

¹ - من أمثلة ذلك:

- Edelman M, *Political language : Words that succeed and politics that fail* (New York: Academic Press, 1974).

² - حسن محمد وجيه، ص. 56.

³ - نفس المرجع.

⁴ - نفس المرجع، ص. 57.

فيقول: إن المناقشات الدائرة حول نظام المعلومات الدولي تعالج الرسائل دون أن تتعمق في الوسيلة الناقلة لهذه المعلومات؛ وهي اللغة.¹

وفي مجال العلوم السياسية قام كارل دوتش بمحاولة ربط السياسة بالاتصال وجعل هذا الأمر محل اهتمامه السياسي، ومع ذلك فأمر معالجة اللغة علميا وبقدر من التعمق لم يستغرق سوى جزءا بسيطا جدا من عمله. ولكن بالقدر الكافي الذي يحرك الآخرين لأخذ هذه المهمة على عاتقهم لدراسة اللغة السياسية. وينتقد دويتش الباحثين لا سيما المتخصصين بعلم اللغويات بالتقاعس عن أداء هذه المهمة مشيرا إلى أن اهتمام الباحثين اللغويين ما زال مقتصرًا على نواحي خاصة بعلم اللغويات متهمًا إياهم بالتركيز على البناء اللغوي مثل القواعد والصوتيات والوحدات الأساسية، والمستويات المختلفة للغة في حد ذاتها. تبعا لذلك يشدد على تناول اللغة السياسية بالدراسة.²

المطلب الرابع: التحليل اللغوي والمفاوضات

أشار محمد وجيه إلى بحث ديفيد بل David Bell غير منشور خلاص فيه إلى: "إن المفاوضات من أكثر العمليات الذهنية تعقيدا... وتحليل ما يحدث في المفاوضات يتضمن وجوب الانتباه للغة، وكذلك لنواحي الاتصال المتعددة الأخرى، ومع ذلك فإننا نجد عددا قليلا من نظريات المفاوضات يتعامل مع ذلك الأمر. كذلك هناك قلة من البحث الامبريقية التي تعالج هذا الأمر، والحقيقة أن معظم الأبحاث الموجودة مشتقة من المدارس النظرية التي تخلو من أمر اللغة كعلم. والاهتمام بهذه الزاوية، ونجد ان نظريات المفاوضات الحالية هي نظريات ترجع في أساسها إلى علم الرياضيات لاسيما نظريات المباريات.³

المطلب الخامس: حاجة إدراج تحليل المضمون ضمن منظور "لغويات التفاوض"

تستخدم تقنية تحليل المضمون أساسا لتحليل النص. ونظرا لوفرة النصوص وتطور المنظور النسقي (على سبيل المثال، نسق التحقيق الشامل) اعتبرت هذه التقنية كأفضل أداة بحثية لفترة طويلة.⁴ رغم ذلك فقد تعرضت بعض جوانب تقنية تفكيك النص decontextualization الكلمات لنقد مداخل تحليل الخطاب. ففي معرض هذا النقد يرى بليغ أم Billig M: "بأن هذه الأداة المنهجية يمكنها أن تحصي الكلمات، لكنها لا تستطيع أن تفسرها. بل أن مجرد القيام قد يؤدي إلى استنتاجات مضللة أحيانا.⁵

¹ - نفس المرجع.

² - حسن محمد وجيه، مرجع سابق، ص. 58.

³ - نفس المرجع، ص. 58.

⁴ - Tesch Renata, *Qualitative Research: Analysis Types & Software Tool* (London: The Falmer Press, 1990).

⁵ - Billig M, *Methodology and Scholarship in Understanding Ideological Explanation*, in Antaki C, editor, *Analysing Everyday Explanation: A Casebook of Methods* (London: Sage, 1989), p. 206.

لقد ظهرت الحاجة في وقت من الأوقات إلى إدراج تحليل المضمون ضمن مقاربات أخرى بغية تحليل النصوص في اللسانيات الحديثة. فعلى سبيل المثال، لاحظ ماركوف جي Markoff J وآخرون بأن تحليل المضمون وعلوم اللغة اتسمت عموماً بالضعف.¹ فهذا الأخير بحاجة إلى أن يدمج ضمن مقاربة أوسع لتحليل الخطاب، بصورة تمكنه من أداء دور واضح في خضم هذه المقاربة بدل أن يتخذ موقف المنافس أو كما أسماه ماركوف Markoff وآخرون "الغيتو المنهجي" methodological ghetto.²

من الواضح أن مستوى الألفاظ يكتسي أهمية كبيرة في تحليل الخطاب، غير أنه على حد تعبير بليغ أم، في معرض نقده لهذه الفكرة أن الكلمات في الخطاب قد تؤول بدقة استناداً إلى السياق الذي ترد فيه فحسب. فعلى سبيل المثال، إن استقصاء ورود كلمة "جيد" في نص ما، قد يضللنا: كم هو عدد الحالات المهملة، وبالتالي فهي تعبر عن تعارض مع مفهوم كلمة جيد، ما هو عدد أحرف التعجب الواردة في الخطاب مجردة من محتوى دلالي حقيقي. إلام أو على من تعود في الحقيقة حالات ورود كلمة جيد good؟ في الحقيقة إن الحاجة قائمة هاهنا على مستوى تحليل مضمون علائقي تكون فيه العلاقات بين الكلمات قابلة للتعريف، والتصنيف، والإحصاء. إلا أن تركيز الباحثين في مجال تحليل المضمون على الوصف الكمي للمعلومات الخاصة بأنواع القيم المذكورة في نص ما لفاعل أو مفاوض ما لا يوضح ديناميكيات التفاعل بين هذه القيم عند توظيفها من قبل المتحاورين عبر النصوص والأطر المرجعية لها في السياقات المختلفة.³

المطلب السادس: كفاءات التواصل داخل وعبر الثقافات

يعتبر هذا المحور من المحاور الأساسية التي يعنى بمعالجتها منظور "لغويات التفاوض" من خلال: دراسة كيفية إحداث ناتج اتصالي (تفاوضي) ما، ثانياً: البحث في ظواهر تركيبية وإثنية تتعلق بكيفية تصنيف المفاوضين على المستوى الاجتماعي والسياسي للواقع، وعلاقة ذلك بإدراكهم للأحداث ولطبيعة موقف التفاعل. وثالثاً: التعريف بشبكة استدعاء المفاهيم في عملية التفاعل.

ومن هذا المنطلق فإن منظور "لغويات التفاوض" يعني أيضاً بتقديم تعريف لتحليل مضمون يتمثل أساساً في كيفية توظيف عناصر "القدرة" في عملية التواصل لتحقيق هدف تفاوضي ما في موقف تفاوضي ما، وهذا الأمر يتعلق بفهم النصوص وعلاقات الإزاحة والاستبدال بين النصوص وديناميكيات الحوار المتعلقة بفهم هذه النصوص (الأحداث).⁴ عناصر هذا التعريف مستمدة من لغويات الدراسة المتعلقة "بكفاءة التواصل" في علم التواصل الاجتماعي، ومن دراسات القدرة في العلوم السياسية والعلاقات الدولية.

¹ - Markoff J. G. Shapiro, and S R Weitman, *Toward the Integration of Content Analysis and General Methodology. Sociological Methodology* (San Francisco: Jossey-Bass, 1974), p. 8.

² - Ibid., p. 7.

³ - حسن محمد وجيه، مرجع سابق، ص. 58.

⁴ - حسن محمد وجيه، مرجع سابق، ص. 58.

وأهم تعريف لكفاءة التواصل كما ذهب إليه أحد خبراء اللغويات الاجتماعية هو تعريف بيكر الذي ينص على: "إن فهم العمق الحقيقي لمعاني الأحداث يتمثل في فهم كيفية تراكم النصوص (الحوارات) السابقة. فهذه الأخيرة الحوارات تتسم بالخصوصية المحددة ويتم اكتسابها واستيعابها من مصادر معينة ومحددة. ومن خصوصية هذه الحوارات أو النصوص تؤدي إلى إصدار أحكام تتسم بالعمومية والتي تستند إلى إعادة صياغة تلك النصوص الخاصة لتناسب سياقاً حوارياً جديداً ما. وكفاءة التواصل للمتخاورين تتمثل في عملية استكشاف وتداول تلك النصوص أو الحوارات من خلال الذاكرة التي تمتلئ بتلك النصوص السابقة وتصنفها بطريقة تختلف من متخاور إلى آخر".¹

فطبقاً لمنظور "لغويات التفاوض" فإن عملية "تحليل المضمون" تستلزم دراسة القدرة السلوكية للمتخاورين، وهي قدرة المتخاور على التعامل مع النصوص وديناميكيات لغة الحوار، لتحقيق هدف تفاوضي. وهنا يستلزم الأمر تحديد تصور دقيق لعناصر كفاءة التواصل من خلال المفاهيم المتعلقة "بالقدرة"، وتكوين مفاهيم مستمدة من هذه العلوم وعلم اللغويات مجتمعة.

والقدرة من منظور "لغويات التفاوض" يُعنى بتعريف عناصر ومهارات تلك "القدرة" السلوكية والذهنية التي يكون الهدف من تنميتها هو تعظيم المنافع وتحقيق الأهداف الإستراتيجية من خلال كفاءة التواصل. فتاريخ العلاقات الدولية أثبت أن الكفاءة العالية في توظيف القدرة السلوكية قد مكنت دول صغيرة من إدارة الصراع بكفاءة مع دول عظمى تفوقها من حيث موارد القدرة المادية.²

- تمثل هذه العناصر التقنيات الرئيسية اللازمة لمتخاور ما لتحقيق أهدافه التفاوضية بنجاح في السياقين السياسي والاجتماعي.

- كذلك تمثل العناصر والمحددات الأساسية للفهم الموضوعي للحوارات. ولنص ما ولعمليات تفاعل النصوص (التناص) وميكانيزماتها. وبالتالي فإن فقدان أي عنصر من عناصر هذه "القدرات" أو "الكفاءات" لدى متخاور أو مفاوض ما بمثابة تحديد للخلل في أداء ذلك المتخاور أو المفاوض.

كفاءات قدرات التواصل الأربعة والعرقية من منظور لغويات التفاوض:
أولاً: عناصر كفاءة الحوار التفاوضي اللغوي والاجتماعي داخل وعبر الثقافات.
ثانياً: عناصر كفاءة الحوار للغويات الأساسية.
ثالثاً: عناصر كفاءة الحوار اللغوية والدبلوماسية.

خلاصة، يمكن القول أنه لم تكن التصنيفات المقترحة لهذه المقاربات على مستوى من الشمولية الكاملة، ولكنها تعكس إلى حد ما الطابع التعددي الذي ينطوي عليه حقل التفاوض اليوم، فكل واحدة من هذه المقاربات تستند إلى أدلة (قرائن) إمبيريقية وتمتلك بعض من الميزات التي تمنحها إمكانية تقديم مساهمة بناءة لفهم المفاوضات الدولية. فالمقاربات

¹ - Becker A L, *The Linguistic of Particularity* (BLC 10, 1984), p.11.

² - حسن محمد وجيه، ص.60.

الآنفة هي منظورات يجري تبنيها حاليا في هذا الحقل المعرفي أو ذاك، ويتعين هنا الإقرار بأنه غالبا ما يستخدم الممارسون أو الباحثون واحدة من المقاربات في ظل اعتقادهم بأنها أكثر إفادة للحالة محل الدراسة أو الاهتمام. كما تقدم كل مقارنة على حدا من المقاربات السابقة توجيهات من أجل بناء تصورات متماسكة بشأن آليات التعامل مع المفاوضات الدولية، حيث تزودنا كل واحدة من هذه المقاربات بإستبصارات تحليلية لفهم دواعي اللجوء إلى التفاوض، وكل منها بمجموعة قيمها، وبافتراضاتها، وبمواضيعها وبإجراءاتها تهدف إلى الحصول على أفضل النتائج. هذا من ناحية أولى،

ومن ناحية ثانية، تعتبر كل مقارنة في حد ذاتها جزئية ويقتصر تأثيرها فقط في إطار حقل المفاوضات الدولية. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يكون لكل مقارنة نتائج غير متوقعة، كون أن الأهداف المتوخاة من دراسة الظاهرة بمختلف أبعادها تقتضي فهما جيدا نتيجة آليات الدمج التكاملية لكل المقاربات عبر التساند البحثي بين المقاربات وأدوات التحليل المختلفة.

الفصل الثالث: حدود المقاربات النظرية السائدة في المفاوضات الدولية

سيتم بناء على هذا العرض فحص الحدود المنهجية للمقاربات التحليلية السائدة في حقل المفاوضات الدولية، وعرض المبررات التي تدفع في اتجاه البحث عن صياغة إطار تحليلي متكامل. وباستعراض مختلف الطروحات التي تزودنا بها المقاربات النظرية، سيتجلى أن كل واحدة من هذه المقاربات تمتع بخاصية تفسيرية حول بعد أو أبعاد معينة أو على مستوى معين من المستويات التحليلية للظاهرة مما يجعلها تقدم توصيفات متباينة تتوقف على الخلفية الأنطولوجية والإبستمولوجية للمدخل النظري من جهة، وسياق الظاهرة الاجتماعية الميداني من جهة أخرى. فضلا عن ذلك فالدراسة تقتضي الاستفادة من مختلف الإستبصارات النظرية التي تتيحها بحسب ما تمليه طبيعة الموضوع وضرورات الملائمة المنهجية وتحقيق التكافؤ بين الموضوع والمنهج وفق الجوانب التي تركز عليها كل مقارنة، وهو ما ستتم محاولة الإسهام به في هذا المحور من خلال المباحث التالية.

المبحث الأول: تغيرات نسق المفاوضات الدولية

أدت التحولات الهائلة التي شهدتها العقد الأخير من القرن العشرين إلى بروز مفهوم التعاون، وهو بذلك يُعبر عن واقع جديد يعكس اتجاه المجتمعات الدولية نحو المزيد من التفاعل والتكامل والاعتماد المتبادل. وتبعاً لتطورات الأحداث الدولية أخذت هذه المفاهيم تنمو وتتكرس، وكان من الطبيعي أن يتوافق النظام الدولي الجديد مع مثل هذه التحولات. ولقد غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام حاجة ملحة للجميع في ظل تعمق نزعة التعاون الدولي، الذي استوجب إنشاء المزيد من المؤسسات الدولية التي أضحت تشكل واقعا جديداً يصطلح عليه بالحوكمة الدولية، التي قيدت وضبطت سلوك الدول (رغم أن الكثير منها تعتبر مؤسسات مابين الحكومات) والمجموعات والأفراد، كما جعلت الأدبيات النظرية السائدة قاصرة على استيعاب مجمل التحديات الماثلة أمام المفاوضات الدولية، فما هي طبيعة هذه التحديات؟

المطلب الأول: تحديات نسق الحوكمة الدولية¹

برز منظور الحوكمة الدولية بشكل خاص بسبب فشل الحكومات وعجزها عن تلبية احتياجات مواطنيها بالمستوى المطلوب، سواء نتيجة عدم توفر المهارات والإمكانيات أو لتوسع وتعقد الظواهر وتحولها إلى قضايا عبر قومية، أو بسبب اعتقادهم أنها قضايا بسيطة لا تستوجب الاهتمام. لذلك يعتبر ظهور الحوكمة كانعكاس حقيقي للتغير الجاري في طبيعة ودور الحكومات من جهة، و بسبب التطورات التي طرأت على مستوى الدراسات النظرية الأكاديمية من جهة أخرى. الأمر الذي أفضى على المستوى الممارساتي إلى ظهور العديد من المتغيرات التي جعلت النظرة التقليدية لدور الدولة في الحقل الدولي موضع تحد وتساؤل محوره، ما هي أهم هذه المتغيرات الجديدة؟

¹ - الحوكمة الدولية تعتبر كنتاج لشبكة دولية لا تتسم بالطابع الهرمي غالباً، لكن ليس حصرياً تلعب المؤسسات الدولية الحكومية دور تنظيم سلوك الدول والفاعلين الآخرين بخصوص مختلف القضايا السياسية، وهي نتاج شبكة غير هرمية ومؤسسات عبر قومية. وتلعب الأنساق عبر قومية دور تنظيم سلوك الفاعلين. بخصوص هذا الموضوع أنظر:

Reinicke Wolfgang H et al, eds., **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000).

الفرع الأول: تحدي الثورة التكنولوجية

غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام خلال العقود الأخيرة حاجة ملحة لكل الشعوب المتطلعة إلى التطور التقني والعلمي، ونمت وتعمقت بنمو الأحداث الدولية، هذه الثورة كان لها على الأقل ثلاثة أبعاد مهمة:¹ أولاً، زادت قدرة المعلومة وتكنولوجيا الاتصال كما وكيفاً؛ ثانياً، تم تجاوز القيود التي كانت تفرضها المتغيرات المتعلقة بالمكان والزمان، مما أدى إلى تعزيز التواصل بين الأفراد بشكل ملحوظ؛ ثالثاً، ساهم توفر المعلومة وتكنولوجيا الاتصال في تنامي استخدام الكمبيوتر؛ أيضاً ساعدت الثورة التكنولوجية لاسيما بواسطة شبكة الانترنت في جعل توفر المعلومة وقنوات الاتصال تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة للحكومات وهذا بأربع طرق مختلفة:² أ: ساهم التقدم في تكنولوجيا الاتصال والمعلومة بالخصوص في تمكين الفاعلين غير الدوليين في التأثير على السياسات الدولية بما فيها المفاوضات الدولية، ب: طرأت تغيرات دراماتيكية على ميدان المفاوضات الدولية بسبب التوفر المتزايد للمعلومة، ج: حصول تغير في مفهوم المواطنة تبعاً للتطورات التكنولوجية التي ساهمت في الثورة التكنولوجية،

د: أصبحت الانترنت تدار بسلطة خاصة (غير حكومية).

فضلاً عن ذلك، سهل تقليص نفقات الصفقات والوقت المستغرق في عملية الاتصال بين مختلف الفاعلين حول العالم. فعلى سبيل المثال، سمح هذا الوضع لفاعلي المجتمع المدني ببناء تحالفات عبر قومية مكنتهم من تبني مواقف وصياغة بيانات مشتركة، كما سمحت لهم بتطوير إستراتيجيات مشتركة بخصوص القضايا المشتركة مكنتهم من ممارسة تأثير على عمليات المفاوضات الدولية.³

فقد ساهم فتح حوار عام بين الأفراد عبر العالم عبر الانترنت في تأسيس اتجاه جديد ينادي بعلاقات دولية أكثر مساواة وعدالة.⁴ فالديمقراطية بهذه الكيفية فتحت منابر جديدة لوجهات النظر ذات الطابع الفردي في التعاطي مع القضايا السياسية الدولية، رغم أن هذه الأداة وغيرها من الأدوات لا تزال تحت المراقبة في بعض الدول.⁵ كل ذلك أسهم في بلورة مواقف موحدة حول العديد من قضايا محل التفاوض سواء ما تعلق بالنزاعات، بقضايا البيئة، أو بتحرير التجارة.⁶

¹ - Paul Frissen, "The virtual State: postmodernisation, information and public administration," in Brian D Loader, editor, **The Governance of Cyber Space. Politics, Technology, and Global Restructuring** (London: Routledge, 1997), pp. 112-115.

² - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op. cit., p.8.

³ - Ibid.

⁴ - Ibid.

⁵ - Andrew L Shapiro, "The Internet," **Foreign Policy** 115 (1999): p. 24.

⁶ - من الأمثلة توضح مدى فاعلية المنظمات غير الحكومية الممثلة الحملة الدولية لتحريم استخدام الألغام الأرضية التي انطلقت في أكتوبر 1992 بالولايات المتحدة الأمريكية، والتي ترتبت عليها اتفاقية أوتوا التي وقعتها 122 دولة حيث أتفق على تحريم استخدام وإنتاج، وتخزين وتحويل الألغام المضادة للأفراد.

في هذه الإطار، يمكن أن نورد مثالا حول المنظمات غير الحكومية التي استخدمت وسائل تكنولوجيا حديثة من أجل تنسيق مواقفها والتعاون فيما بينها، ففي هذا السياق يمكن الإشارة إلى تحالف المنظمات غير الحكومية المتعلق بمحكمة الجنايات الدولية (International Criminal Court (CICC). فهذا التحالف يتألف من أكثر من 800 منظمة غير حكومية كان مسعاها يهدف إلى تأسيس محكمة جنایات دولية عادلة ومستقلة وفعالة. وتبعاً لذلك، أنشأت موقع يحتوي بريد إلكتروني لتسهيل تبادل المراسلات والوثائق والخبرات فيما بين المنظمات غير حكومية بخصوص المفاوضات ومعطيات حول سير محاكم جرائم الحرب في أروشا Arusha و Hague بين الفاعلين الدوليين state actors وغير الدوليين non-state actors. ومما لاشك فيه أن صياغة التقارير وتوزيعها حيال مواقف الحكومات المتعلقة بالقضايا الأساسية خلال مفاوضات محكمة الجنايات الدولية في روما كانت تحت التأثير الكبير لتحالف المنظمات غير الحكومية المتعلقة بمحكمة الجنايات الدولية.¹ علاوة على ذلك، يساعد إطلاع المنظمات غير الحكومية والصحافة على التقارير ومواقف الوفود في تحديد وبدقة الجوانب الضرورية التي يجدر أن تركز وأن تزيد فيها ضغوطاتها.²

يمكن أيضاً الإشارة إلى مثال آخر، والمتعلق بدور المنظمات غير الحكومية في التأثير على السياسات الدولية عموماً والمفاوضات بشكل خاص والمتمثل بالحملة المضادة لاتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف Multilateral Agreement on Investment، فقد استطاعت أكثر من 600 منظمة غير حكومية في أكثر من 50 بلداً منع إبرام اتفاقية متعددة الأطراف حول الاستثمار كان من المزمع أن تعقدها 29 دولة غنية، فقد انهارت المحادثات المنعقدة في باريس بين الدول الأعضاء في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في الأخير بعد نشر مسودة الاتفاقية من قبل شبكة منظمات دولية غير حكومية بسبب الدعاية المضادة، مما دفع بدول أساسية بتغيير موقفها والانسحاب من المفاوضات.³ وعليه يمكن القول أن الثورة التكنولوجية هي بصدد دفع النظام الدولي في اتجاه وضع يكون فيه أكثر ديمقراطية نتيجة السماح بتدفق المعلومات فضلاً على إمكانية الحصول عليها بشكل سريع وسهل.

ومن جانب آخر، ترتب عن الثورة التكنولوجية وفرة كبيرة في المعلومة التي أدت إلى تغيرات عميقة.⁴ فالفجوات المعلوماتية التي كانت سائدة لم تقتصر فقط على تكريس الاختلاف في عمليات التقييم المناسب للمشاكل، ولكن أيضاً صعبت من إيجاد الحل المناسب. طبعاً قللت المعلومات الزائدة من الغموض، ومن جانب آخر قد تجعل المعلومات الإضافية الوضعية التفاوضية أكثر تعقيداً، كالحجج التي تكون في صالح أو ضد سياسات معينة.

¹ - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op cit., p.8.

² - William R Pace, and Mark Thieroff, Participation of non-governmental organizations, in Roy S Lee, editor, **The International Criminal Court. The Making of the Rome Statute. Issues, Negotiations, Results** (London: Kluwer Law International, 1999), p. 395.

³ - Elizabeth Smyth, State Authority and Investment Security: Non-State Actors and the Negotiation of the Multilateral Agreement on Investment at the OECD, in Richard A Higgott, and Geoffrey R D, editors, **Non-State Actors and Authority in the Global System**, (London: Routledge, 2000), p. cf.

⁴ - R Oran Young, **International Governance, Protecting the Environment in a Stateless Society** (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994), pp. 101-102.

ففائض المعلومات قد يؤدي إلى إضفاء المزيد من الغموض بالنسبة لصانعي القرار حول اختياراتهم الفردية، مما يجعل المفاوضات تمتد فترة طويلة بدلا من أن تكون قصيرة المدى. فراينخ أنش والفنغ Reinicke H Wolfgang وآخرون يرون بأن التطور التكنولوجي لم يؤثر فقط على إطار- زمن المفاوضات الدولية ولكن أيضا أثر في قدرة الحكومات في ما يتعلق بضبط وهيكلة العمليات السياسية وفي استخدام التكنولوجيات الحديثة.¹

أيضا كان للثورة التكنولوجية تحدي حول المستوى الجزئي micro-level، فقد ساهمت الثورة التكنولوجية من خلال طابع الثورة المعلوماتية الذي اتسم بالبراعة في تحويل مفهوم المواطنة. وبراعة الثورة تعني بأن الأفراد أصبحوا أكثر كفاءة في ضبط ماذا يناسبهم على مستوى الشؤون الدولية وكيف يجعلون السلوك الذي يرغبون فيه مجسدا في المحصلات الجماعية.²

إجمالا، يمكن القول أن الثورة التكنولوجية أفضت إلى نتائج إيجابية وسلبية في آن واحد. فمن جهة ساهمت في دعم الاتجاه الذي كرس مسعى الديمقراطية وهذا من خلال فسح المجال أمام المواطنين والمجتمع المدني عبر العالم في المشاركة في الحوارات العامة، ومن جهة أخرى فإن هذه الثورة ينظر لها من زاوية سلبية كونها وضعت الأطراف المتفاوضة والحكومات أثناء عملية التفاوض في بؤرة الضغوط المباشرة للرأي العام المتصلب في المواقف، كما ينظر إليها بأنها كانت سببا في تفتيت الرأي حول المسائل المطروحة للتفاوض.

الفرع الثاني: تحدي العولمة

أصبحت العولمة من المفاهيم الجذابة،³ والمثيرة لجدل واهتمام الكثير من الباحثين وصناع القرار في العالم. ولقد أفرز هذا الاهتمام المتنوع والمتعدد تنوعا واختلافا في المنظورات التي تعالج هذه الظاهرة.⁴ لكن عموما يوجد مفهومان للعولمة، المفهوم الضيق يشير للعولمة باعتبارها عملية تزايد مستمر للتدفقات الاقتصادية عبر الحدود "السلع والأموال"، والتي أدت إلى اعتماد متبادل اقتصادي بين اقتصاديات وطنية كانت في السابق

¹ - Reinicke H Wolfgang et al, **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000), p.2.

² - James N Rosenau, **Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World** (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), pp. 58-59

³ - Thompson Grahame and Hirst Paul, **Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance** (Cambridge: Polity Press, 1996), p. 1.

⁴ - أفرزت النقاشات النظرية حول العولمة ثلاثة اتجاهات رئيسية: المفرطون يرون بأن العولمة ذات طابع مفيد وإيجابي، ولا تقتصر على الجانب الاقتصادي، بل تتعدى لتشمل المجالات السياسية الأمنية، الثقافية، والتكنولوجية، وينفق أصحاب هذا الاتجاه على أهمية البعد الاقتصادي في التأسيس لتنظيم اجتماعي سيحل محل الدولة. الاتجاه الثاني يتعلق بالمشككين الذي يرون بأن العولمة ليست جديدة وذات آثار مدمرة، وأن الاقتصاد الدولي ينقسم إلى تكتلات اقتصادية تلعب الدولة دورا محوريا. والتحوليون، يرى أصحاب هذا الاتجاه أن أصل كل التحولات نتيجة التدفقات التي لم يسبق للبشرية أن عايشتها، وستظل الدول تحتفظ على موقعها المركزي لكن ستسحب منها بعض الوظائف.

للمزيد من الإطلاع أنظر: كرازي إسماعيل، المرجع السابق.

منفصلة (متميزة).¹ وفي معناها الواسع، لا يقتصر مصطلح العولمة على آليات الصفقات الاقتصادية العابرة للحدود. بدلا من ذلك، فهي تعني حصول تبادلات اجتماعية وصفقات عبر الحدود، وعلى مدى واسع من المجالات غير الاقتصادية مثل مجال الاتصال والثقافة (تفاعل الإشارات والرموز)، الانتقال (حركة الأفراد عبر الحدود)، الأمن (تبادل ل\أو الإنتاج المشترك للتهديدات، والمجال البيئي (تبادل الملوثات والإنتاج المشترك للمخاطر البيئية).²

من تحديات العولمة اتساع الهوة بين الأغنياء والفقراء، ما انجر عنه تغيير التوازن في إطار المثلث المشكل من الفاعلين الوطنيين الدوليين وعبر القوميين. وحصول ردة فعل من قبل فاعلي المجتمع المدني على هذا الإخفاق، وقد تجسدت بتشكيل تحالفات شعارها الاحتجاج ورفض العولمة. وأدت العولمة إلى تبدل في العلاقة بين الفاعلين الاقتصاديين والدول، وإلى تحرير الاقتصاد، والخصوصية على المستويين الوطني والدولي، ليس فقط في عدد الشركات المتعددة القوميات، ولكن أيضا تأثيرها على السياسات العالمية.³ على سبيل المثال، أظهرت الشركات المتعددة الجنسيات قدرة كبيرة في جولة مفاوضات الأروغواي حول الاتفاقية العامة لتحرير التجارة والخدمات GATT وأيضا في الأنشطة المتعلقة بالتجارة، حيث لعبت دورا جديرا بالاهتمام في قضايا البيئة والأمن.⁴

المطلب الثاني: تحدي التغيرات البنيوية والوظيفية

هناك تغيران كان لهما تأثيرات عميقة ليس فقط على البنية ولكن أيضا على العمليات والقضايا.⁵

- أولا، لم تستمر الدول طويلا في لعب دور الفاعل الوحيد على المستوى الدولي، كان عليها أن تتقاسم لعب أدوار على الساحة الدولية مع فاعلين آخرين كالمنظمات الدولية بنوعها الحكومية وغير الحكومية.

- ثانيا، التغير الثاني المهم يتعلق بمجال نشاط الحكومات، فقد توسع مجال نشاطها إلى أن أصبحت تهتم بتنظيم حياة مواطنيها، بعدما كان الاهتمام منصبا فقط على الجانب المتعلق بأمن الأفراد الجسدي، توسع ليشمل الجوانب الاجتماعية والاقتصادية. هكذا شهد القرن العشرين تغير مهم على مستوى نطاق تدخل الدولة، بحيث شهدنا التحول من دولة الرفاه إلى

¹ - Wolfgang Reinicke, *Global Public Policy: Governing Without Government?* (Washington, DC: Brookings, 1998), p.6.

² - Michael Zü M, *The Challenge of Globalization and Individualization. A View from Europe*, in Hans-Henrik Holm, and Georg Sorensen, editors, *Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War* (Boulder, CO: Westview Press, 1995), p. 141.

³ - تتحكم الشركات المتعددة الجنسيات في الموارد المالية، وفي التكنولوجيا، وفي الموارد الطبيعية بشكل لم يسبق له مثيل. حصل نمو في الإنتاج عبر القومى حجما وكثافة. وتستخدم مواردها من القوة في عالم السياسة للتأثير على كل من صانعي القرار الحكوميين وغير الحكومي، كما وتتعاون في فاعلين آخرين.

⁴ - Claire A Cutler, *Private authority and international affairs*, in A Claire Cutler, editor, *Private Authority and International Affairs* (Albany, NY: State University of New York Press, 1999), p.16.

⁵ - Hamilton K, and Langhome R, *The Practice of Diplomacy* (London: Routledge, 1995), p.137.

تبنى سياسة تقوم على الحد من تدخل الدولة في ضبط الحركة الاقتصادية إلى حدودها الدنيا. ولقد كان لمثل هذا التغير تبعات على صنف من القضايا التي استدعت من الدولة التفاوض بشأنها أي إطار الأنشطة التي تقوم بها على المستوى الدولي. ويبدو من الوهلة الأولى أن تنامي ظاهرة المفاوضات الدولية جاءت كعملية عفوية غير متحكم فيها، غير أنه في الواقع لم تعقد مؤتمرات دولية أو منتديات لتحديد طابع التغير ومن ثم تضع طريقة كيفية المفاوضات الدولية. ومع ذلك، فإن التجديدات التي طرأت على العمليات التفاوضية جاءت عبر قرارات خاصة، وكل واحدة من هذه التحديثات تستجيب لحاجات الأطراف المتفاوضة. لكن وخلف ما يبدو على أنه ترتيبات عفوية، يوجد منطق تطور دولي موضوعي لعب دورا كبيرا في تشكيل تغيرات مست كل مجالات العلاقات الدولية.¹

إلى جانب تعزيز الأمن العسكري، رافقت هذه التحولات مجموعة من القضايا الجديدة. فقد سعت المجموعة الدولية عبر المفاوضات الدولية مركزة على المسائل الاقتصادية، والاجتماعية، وعلى القضايا المرتبطة، بتحسين الظروف المادية، التي أصبحت تعرف بقضايا السياسات الدنيا Low Politics مقابل قضايا السياسات العليا High Politics المرتبطة بالمرحلة التقليدية، ومثل هذه القضايا لا تعكس فقط توسع مصالح ومسؤوليات الحكومات ولكن تعكس في الجوهر المصالح الضيقة التي كان الفاعلون غير الحكوميون يركزون عليها دوما.²

الميزة الأخرى التي ميزت الأجندة الجديدة هو تزايد اهتمامها بقضايا السياسات الدنيا التي تتطلب التخصص كتلك المتعلقة بمدى كفاية التدريب الممنوح للمفاوضين، لقد طرحت التحديات الناتجة عن ضرورة التخصص إستفهامات حول مدى كفاءة رجالات الدولة، فضلا عن ذلك فقد واجه الدور المميز الذي يلعبه الدبلوماسيون تحدي باتجاهين آخرين: الدور المباشر الذي يلعبه الزعماء السياسيون أنفسهم في عمل المفاوضات الدولية، وأيضا تنامي الاتجاه المتعلق بدور القيادات السياسية لكنه مقيد. فمن الواضح القول، أن التحديات الدولية وطبيعتها المركبة والمعقدة لم تعد تسمح لدبلوماسيي المؤسسات الرسمية التقليدية الاستمرار طويلا في لعب الأدوار بمفردهم كما قلصت من الاستقلالية التي كانوا يتمتعون بها سابقا.³

فضلا عن وجود نزعة تكريس المفاوضات المتعددة الأطراف، فقد تزايدت الأجندة التفاوضية المتنوعة، كما برزت قضايا البيئة، التكنولوجيا، ومراقبة التسليح.⁴ أيضا تغيرت بنية النظام الدولي إثر دخول الكثير من الدول إلى الساحة الدولية بعد استقلالها عن القوى الاستعمارية، لاسيما في بلدان إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، إلى جانب بروز فاعلين جدد. ولقد أنجر عن هذا التحول الذي مس البنية تغيرات على مستوى العمليات. ففي هذا الإطار، ونظرا لعدم تألف هذه الدول مع القواعد والمبادئ الدبلوماسية، فقد قامت الدول بمجموعة

¹ - Brian White, Diplomacy, editors, in John Baylis and Steve Smith, op cit., p.390.

² - Ibid., p.391.

³ - Brian White, Diplomacy, editors, John Baylis, and Steve Smith, op cit., p.391.

⁴ - Ibid., p. 292.

محاولات سعت من خلالها إلى أن تمنح وضعاً قانونياً دولياً، ومن بين تلك المحاولات يمكن الإشارة لاتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية في 1961.¹

ونظراً للانقسام الحاد الذي مس البنية الدولية، فقد تركز النشاط التفاوضي في فترة الحرب الباردة على تفادي قيام مواجهة نووية بين الشرق والغرب التي ستكون نهايتها انهيار النظام الدولي.² وبحجم الطابع التدميري للتسلح النووي كان من الواجب أن تركز المفاوضات الدولية بشكل تكون فيه بمستوى هذا التحدي كما يذهب إلى ذلك سميث.³ في هذا السياق كان لنجاح مسعى حل أزمة صواريخ الاتحاد السوفييتي في كوبا عام 1962 أثره على المحللين والزعماء السياسيين من حيث أنه سمح لهم بالإطلاع على مفاتيح إدارة الأزمة.⁴

ولقد أشار كل من بريان وايت Brian White، إلى أن التعامل مع مصطلح "إدارة الأزمة" يثير عدة تساؤلات، وهو ما حدى بالكثير من الكتاب إلى تفضيل استخدام مصطلح ريتشاردسون "دبلوماسية الأزمة" رغم أنه قديم جداً.⁵ وانطلاقاً من هذا المنظور، لم تكن النتيجة الأكثر أهمية المتعلقة بأزمة الصواريخ الكوبية تتعلق بالحصول على نهج دقيق يسمح بإدارة أزمة مستقبلية ولكن يتعلق بالحصول على اتفاق حول ضرورة وضع خط اتصال ساخن - خط اتصال مباشر بين موسكو وواشنطن - وعليه فإن هذا المنظور، يسمح بتعظيم فرص القيام بمفاوضات مباشرة بين الأطراف الفاعلة.⁶ ويضيف الباحثون مثلاً آخر يتعلق بنوع آخر من الاتصال المباشر حصل بين القوى العظمى وقد مهدت له قمة جنيف Geneva سنة 1955 التي تمخضت عنها نتائج معنوية. غير أنه ومنذ عام 1970 أصبحت اللقاءات عبارة عن منتديات تمخضت عنها نتائج عملية باعتبار أنها أسهمت في تخفيض حدة التوتر بين الشرق والغرب.⁷

الفرع الأول: تحدي بنية فترة ما بعد الحرب الباردة

عرفت نهاية الحرب الباردة تحولات دراماتكية كان من أهم معالمها حصول تغيير في بنية النسق الدولي، وانتهاء الصراع الأيديولوجي شرق غرب. أيضاً وبناء على انتصار المنظومة الليبرالية كان لزاماً على مختلف الدول أن تسعى للانضمام إليها سواء بالقيام بإصلاحات سياسية تتوافق مع أسس النظام الديمقراطي، أو بتبني اقتصاد السوق تمهيداً للانضمام لمنظمة التجارة العالمية. فضلاً عن ذلك تعتبر ظاهرة الحروب الداخلية - الحروب

¹ - Berridge G R, **Diplomacy: Theory and Practice** (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1995), pp.20-31.

² - Ibid.

³ - Ibid.

⁴ - Richardson J L, **Crisis Diplomacy : The great Powers Since the Mid-Nineteenth Century** (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), chapter 3.

⁵ - Brian White, "Diplomacy", in John Baylis, and Steve Smith, editors, op. cit., p.392.

⁶ - Ibid, p.393.

⁷ - Ibid.

الإثنية أهم مظاهرها. التي مست الكثير من الدول، إلى جانب ظاهرة الإرهاب التي مثلت أهم القضايا التي تضمنتها أجندة مفاوضات فترة ما بعد الحرب الباردة.

ولقد كان للتحويلات الجذرية التي رافقت نهاية الحرب الباردة وقع شديد على المنظرين و صناع القرار على حد سواء. مما حدا بالباحثة ماري كلود سموث Marie – Claude Smouts إلى عنونة دراستها " بما ذا بقي من السياسة الخارجية؟¹ حيث ترى الكاتبة في هذه الدراسة أن السياسة الخارجية تتجه لكي تختزل بالنسبة للكثير من دول الجنوب إلى مواجهة مع المؤسسات المالية.² وتذهب إلى أنه ومع تحرير المبادلات التجارية في التسعينيات في ظل بروز ظاهرة حركة رؤوس الأموال المتسارعة... دفعت بمعظم البلدان إلى الدخول في سباق مع الزمن من أجل التصدير والاستثمار، وعليه فإن مثل هذه المظاهر الجديدة جعلت السياسة الخارجية تحول بدرجة كبيرة إلى خدمة عالم الأعمال.³ وهو ما يعني بعبارة أخرى، بروز وهيمنة نمط جديد يتعلق بالمفاوضات الاقتصادية، فضلا عن ذلك، لم يعد الأمن و المصلحة الوطنية تحمل مفاهيم ما قبل نهاية الحرب الباردة، فالحدود الوطنية لم تعد بمعزل عن تأثيرات ثورة الإعلام، والمؤسسات المالية الدولية.⁴

أيضا ومن بين التغييرات بروز التساؤل بشأن جدوى بقاء المسائل التفاوضية بيد الحكومات (ظلت الدبلوماسية حكرا على وزراء الخارجية). تبعا لهذه التحويلات أصبحت الحدود المهنية للدبلوماسية جد نفاذة والمهام الرئيسية للدبلوماسية التقليدية محل تساؤل. كما برز تيار بديل للفاعلين الدبلوماسيين من داخل حدود الدولة التقليدية ومن خارجها وهو في الغالب يعمل بصفة مستقلة عن وزارة الخارجية.⁵

مست التغييرات وسائل التفاعل التقليدية بين الدول، فقد تراجعت القوة العسكرية نظرا لاستحالة اللجوء إلى استخدام السلاح النووي وتنامي أسلحة ذات مردود مكافئ لها. كما صاحب هذا التحول تغيير في طبيعة وسائل التفاعل التقليدية فيما بين الدول: حيث تضاءلت قيمة القوة العسكرية، كما تغيرت أيضا قيمة القوة الاقتصادية، وجلبت أهمية القضايا الإنسانية المتزايدة بعدا جديدا إلى تحالفات وتفاعلات السلطة التقليدية.⁶

وتتداخل هذه العمليات مع عامل آخر مهم من النظام التقليدي: تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل بين الدول. ولهذا التداخل عدة أبعاد، قد يكون أهم وأقوى جانب هو مسألة الأمن. لم يعد بالإمكان فصل أمن بلد على بلد آخر – لا يمكن تصور أن بلد في مأمن إذا كان

¹ - حول هذا الموضوع أنظر:

Marie – Claude Smouts , Que Reste – T – IL De La Politique Etrangère, *Revue Pouvoir* 88 (1999) :5-15.

² - Ibid, p. 7.

³ - Ibid.

⁴ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, **Mass Media in 2025: Industries, Organizations, People, and Nations** (Greenwood Publishing Group, 2001), p.186.

⁵ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, op cit., pp-6-8.

⁶ - National Research Council (U.S.), Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.), Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, **Soviet-American Dialogue in the Social Sciences: Research Workshops on Interdependence among Nations** (National Academies Press, 1990), p.57.

بلد آخر مهدد- مثال ذلك أزمة إيران النووية مع الدول الغربية، كثير من الدول في المنطقة غير راضية على ما يجري في المنطقة كون أي تهديد لإيران سوف يدخل المنطقة برمتها في الحرب. الحل الوحيد الممكن لمسألة الأمن يكمن في إرساء الأمن الجماعي، الذي يمكن تحقيقه عبر بناء نظام يتسم بالمنطق والشمولية. البعد الآخر المتعلق بالجانب الاقتصادي، لم يعد ممكنا لأي بلد تحقيق النمو والرفاه دون التعاون مع بلد آخر، أكثر من ذلك أصبح من العسير على الدولة ضبط سياساتها الاقتصادية دون التأثير بالمعطيات الدولية، وتفتقر إلى السيطرة المباشرة على قيمة عملاتها، وبالتالي عدم وجود إمكانية لاستخدامها في التأثير على التجارة.¹ فالعديد من القضايا التي كان ينظر لها باعتبارها قضايا نزاعية متضاربة، كقضايا الأمن، التجارة، القطاع المالي، البيئة وهلم جرا. أصبحت حاليا تنتج انطلاقا من شبكات اعتماد متبادل معقدة، وواحدة من ميزات مثل هذه النزاعات المنجرة عنها أنها تنتشر في المجالات الأخرى أو تأخذ طابعا تصعيديا، وبالتالي يؤدي إلى تعدد أشكال النزاع حيث تكون فيه كل القضايا محل النزاع على نحو متصل.²

من جوانب التحولات السياسية المنجرة عن تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل مع نهاية الحرب الباردة، حصول تغيرات في طبيعة العلاقات العالمية التي أسهمت في تدمير الصورة النمطية للعدو وإلى حد ما تراجع الطابع الإيديولوجي للعلاقات الدولية، وخفت من حدة التوتر وأعطت الأمل بإمكانية إيجاد حلول للعديد من القضايا الدولية كقضايا السكان والقضايا البيئية والقضايا الاقتصادية. كما تركت مبادئ العلاقات الدولية الجديدة بصمات على المفاوضات الدولية من حيث:³

أولا: فقد مكنتها من إيجاد حلول عاجلة للعديد من القضايا محل التفاوض التي كانت تتطلب مدة زمنية طويلة مثل مفاوضات تخفيض الأسلحة الإستراتيجية.

ثانيا: جلبت هذه الوضعية مزيدا من الانفتاح والثقة للممارسات التفاوضية وأعطت الأمل بإمكانية نجاح بعض المفاوضات الجارية. لاسيما ما تعلق بتنامي مرونة مواقف الأطراف المتفاوضة والبحث النشط لإيجاد حلول للمشاكل المرتبطة بالتحقق.

ثالثا: كل القضايا التي ظهرت في هذه المرحلة هي أجندة للمفاوضات المستقبلية. كما اتجهت المحادثات لتشمل القضايا ذات الطابع الجهوي، ومسائل التنمية والبيئة، وحقوق الإنسان.

¹ - Ian M Rugman, **Leadership in international business Education and Research** (UK: Emerald Group Publishing, 2003), p.278.

² - Christopher G A, and Bryant David Jary, **Giddens' Theory of Structuration: a Critical Appreciation** (Routledge, 1991), p.100.

³ - Victor A Kremenyuk, **The Emerging system of International Negotiation**, in Victor A Kremenyuk, editor, op cit., p.28.

الفرع الثاني: حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية

تبقى الدولة الفاعل الأساسي في الساحة الدولية، ويتجلى ذلك بطبيعة الحال في صمود موضوع السيادة الوطنية للاهتزازات التي صاحبت هذه التحولات. ورغم أن نتائج المفاوضات يمكن أن تقاس بحجم الأموال المحصلة، وبمدى التوصل إلى تخفيض مخزون السلاح أو الحد من السباق نحو التسلح على سبيل المثال، مع ذلك فإن بعض المواقف والتصرفات التفاوضية - وهلم جرا - تتعاطى مع التساوم الحالي لاسيما على المستوى الدولي وفق ما تقتضيه السيادة¹. فيجدر بكل طرف متفاوض يرغب في التوصل إلى اتفاقية أم والتي تعتبر محصلة لعملية التفاوض أن يقبل بالحدود التي ترسمها له السيادة، ومن ثم عليه أن يتبع المسار الذي تحدده نقاط العقد. وفي ظل النظام الدولي يبقى من حق الحكومات فقط القيام بهذا، وأن قبولها باتفاقية دولية يعتبر دوما مسألة سياسية تتطلب حذر الحكومات. وأصبح واضحا في السنوات الأخيرة حيث تطورت نقاشات متضاربة بين أصحاب ما يسمى بالتيار العالمي ومعارضيه حيث أضحت هذه النقاشات حاسمة على الساحة الدولية². ففي هذا الصدد، يعقد الدبلوماسيون الجلسات التفاوضية الرسمية في طابع يتسم بالكثير من الشكليات، كما تزود الحكومات دبلوماسييهما بتعليمات جد خاصة، تحظى بالأولوية في الجلسات الرسمية. وتعتبر العملية واحدة من جلسات التساوم أو التبادل، وهي تركز على النتائج قصيرة المدى، ويرغب المتفاوضون في التوصل إلى اتفاقيات ملزمة مع نهاية الجلسات³.

لكن إلى جانب الحكومات، ظهرت أطراف جديدة في مجال العلاقات الدولية، تطالب بأن يكون لها حق التفاوض. وتتعلق هذه أساسا بالمنظمات الدولية، والشركات الكبرى والوحدات الصناعية، الحركات والأحزاب السياسية، والمجموعات الدينية والاجتماعية، فالمنظمات الدولية أصبحت تحتل مكانة تتسم بالكثير من الفعالية على المستوى الدولي. كما طرأت عليها تغيرات حيث لم يعد ينظر إليها كما كان ينظر لمنظمات القرن التاسع عشر باعتبارها مكاتب تسجيل. فقد أصبحت تمتلك سلطات معينة من جانب، ومن جانب آخر تعتبر كفضاء تعقد فيه المفاوضات وكطرف متفاوض. أيضا تمتلك الكثير من الشركات من خلال الترخيص الذي تحصل عليه من حكوماتها كل الحقوق التي تسمح لها بالتفاوض حول تعاملاتها الخارجية. والأمر نفسه يحصل في هذه الفترة مع الأحزاب السياسية والحركات

¹ - لم تعد السيادة تحمل مفهوم جون بودان المتمحور حول الأبعاد التالية (الإطلاقية، العمومية، الديمومة، عدم القابلية للتصرف، عدم القابلية للتجزئة أو التعدد)، كونها تتعرض وفي بعض الأحيان تنهار تحت هجوم الاتحادات النقدية، وشبكة الانترنت، والهيئات غير الحكومية. عموما ثمة إقرار بوجود تغيرات مست السيادة مفهومها وممارسة. وللمزيد من المعلومات يمكن العودة ل: إسماعيل كرازي، العولمة والسيادة (مذكرة ماجستير، قسم العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003)، ص ص: 62-121.

² - المنظور العالمي يضع تصور للعولمة، باعتبارها محددا ومقيدا لسلوك الدولة. فتنقل رأس المال، الشركات والتكنولوجيا ينظر إليها كأدوات ضاغطة على الدولة تدفعها في اتجاه تبني إستراتيجيات تحرير الأسواق، إذا ما رغبت في الاستفادة من مزايا هذه التجمعات العالمية. حول النقاشات والانتقادات الموجهة لهذا التيار أنظر:

Andrew P Cortell, *Mediating globalization: domestic institutions and industrial policies in the United States and Britain* (SUNY Press, 2005), p.6

³ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp. 38-39.

والمجموعات الدينية والاجتماعية، فعبارة الدبلوماسية العامة تم بعثها لتدل على الدور النشط للمنظمات العمومية في مجال المبادلات التي تحصل عبر التفاوض والتعاملات.¹

أيضا توسع كثيرا مجال أجندة القضايا التفاوضية، فنفس المفاوضات في السابق كانت تعقد من اجل البحث في قضايا الأمن والتجارة والحدود. فالقارئ تدل أن المفاوضات كانت تدار في الماضي اعتمادا على المعارف السابقة. أما الآن، ومع التكنولوجيا الحديثة وتزايد عدد الأطراف المفاوضة، أصبحت قضايا الأمن والتجارة والحدود أكثر تفصيلا وتنوعا، وتوسع مجال القضايا التفاوضية ليشمل المسائل الإيكولوجية، التبادل في الميادين العلمية والتكنولوجية، والمسائل الإنسانية. كما أن الكثير من القضايا التي كان ينظر إليها باعتبارها قضايا داخلية خالصة أصبحت اليوم ضمن مجال القضايا الدولية.²

أصبحت المفاوضات الدولية شكلا دائما من النشاط الدبلوماسي تجري بمقرات معروفة (فيينا، جنيف، نيويورك، ستوكهولم) وبالتدريج أصبح لديها موظفون دائمون.³ ففي مجال مراقبة ونزع التسليح، كانت العملية التفاوضية تتطلب فترة زمنية من خمس إلى سبع سنوات؛ وأحيانا أكثر. ببساطة كان ينظر لمثل هذا النوع من المفاوضات المتعددة الأطراف بغير المنتهية. ومما خلص إليه فيشر أن في هذا النوع من المفاوضات دخلت عناصر جديدة وتغيرات إضافية جذابة على البعد الممارستي للتفاوض. وغالبا ما يشارك الخبراء الحكوميون وغير الحكوميين أو اللجان الدائمة في هذه الجلسات حيث تزود كل حكومة ممثليها المشاركين بتعليمات، وبصياغة دليل توجيهات تفاوضي لحل المشكلة.⁴

المبحث الثاني: التداخل والتأثير بين المسارات التفاوضية الداخلية والدولية

تعتبر المتغيرات الداخلية من أهم العوامل التي تتأثر بها المفاوضات الدولية، وهذا بفعل التأثيرات التي تحدثها على عمليات التفاوض الدولي. فالتوجيهات التي تقدمها الحكومات لمفاوضيها ما هي إلا استمرار لسياستها الخارجية وتنزع إلى تعديلها بغية جعلها

¹ - تمارس الدبلوماسية العامة تأثير غير مباشر على البلدان والحكومات الأجنبية بواسطة قنوات غير القنوات الرسمية، كالصحافة ووسائل الاتصال الأخرى، وتتضمن في الفترة الحالية الانترنت. أيضا تمارس تأثيرا عن طريق شبكات متنوعة أكثر تخصصا كالاتحادات التجارية، جمعيات التلاميذ، والمؤسسات الدينية. للإطلاع أكثر أنظر:

Jan Melissen, *The New Public Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations, Clingendal Diplomacy Papers 2, May 2005, pp. 4-5.

² - Marie Claude Smouts, op cit., p.8.

³ - David Held Et al, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture* (Stanford University Press, 1999), p.132.

⁴ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations: Selected Writings* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp: 19-20.

تخدم توجهات سياستها واهتمامات جماعاتها المصلحية، فضلا عن الرأي العام.¹

ومن البديهي أن يهتم تيار المدرسة الواقعية المهيمن على أدبيات العلاقات الدولية، والمركز على الدولة بالبيئة التي تجري في سياقها المفاوضات. حيث يفترض هذا التيار أن الدولة تسعى لتحقيق مصلحتها القومية المحضة، بيد أن الادعاء بأن الدولة تسعى فقط إلى تحقيق المصلحة القومية يشوبه نوع من الغموض، لاسيما في ظل التحولات الدولية الراهنة المتسمة ببروز فاعلين جدد، بالإضافة إلى الشكوك التي تحوم حول حقيقة ما إذا كانت هذه المصلحة محل توافق وإجماع من قبل أصحاب الجهاز التنفيذي (أصحاب القرار)، وهو ما يذهب إليه روبرت بوتنام بالقول: "حتى لو أبعدنا الجهاز التشريعي عن الدولة، بهذا الشكل التحكمي (مثلما تفعله الكثير من الأدبيات)، فإنه من الخطأ الافتراض بأن الجهاز التنفيذي له رؤى موحدة، وإذا كنا نستعمل الدولة لنعني بها صانعي القرار المركزيين، فإنه يتوجب علينا أن نتعامل معها بصيغة الجمع الدولة هم... وليس الدولة هي"،² وخلص إلى أنه مثلما هي الأعمال المقدمة من قبل جيمس روزينو حول السياسات المترابطة، والافتراضات التي تأسست عليها المدرسة الليبروقراطية، كذلك فإن طروحات المدرسة الواقعية والنيواقعية هي أساس غير مضمون الجانب لمقاربة الكيفية التي يحصل بها التفاعل بين السياسات الداخلية والشؤون الدولية.

الفرع الأول: التأثيرات المترابطة

بخصوص موضوع تزامن التأثيرات، يرى الكثير من الباحثين أن طبيعة النسق الدولي القائمة أساسا على الاعتماد المتبادل تنسم بالتأثير المترابن وبالتفاعل بين الأطراف المتفاوضة ومكوناتها الداخلية على الخصوص. ففي ظل هذا الوضع، تسعى الجماعات الوطنية إلى ممارسة الضغط على الحكومة بغية دفعها إلى تبني سياستها المفضلة، ومن ثم الدفاع عليها في مفاوضاتها الدولية، ومن جانبها تسعى الحكومة إلى تعزيز مواقفها وتدعيم موقفها التفاوضي عبر تشكيل تحالفات بين هذه المجموعات، وفي ظل ذلك يؤدي رجل الدولة دور وسيط شرف.³

وتجري مفاوضات المستوى الداخلي والدولي بشكل مترابن. ويسعى صانعو السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد، التحكم في السياسات الداخلية والدولية. فمثلا خلال المفاوضات التي كانت تجري بين الأتراك والأمريكيين بخصوص المطلب الأمريكي للدولة التركية بفتح أراضيها للقوات الأمريكية بغية فتح جبهة في الشمال لإحكام الطوق على القوات العراقية. كان المفاوض التركي يضع في حسابه اهتمامات الرأي العام الداخلي، ومختلف القوى الوطنية، فبعد مد وجزر وبالعودة إلى البرلمان لم تسمح تركيا سوى بفسح مجالها الجوي أمام القوات الأمريكية. ما يفسر موازنة

¹ - Robert D Putnam, op cit., p. 435

² - Ibid, p. 436.

³ - Ibid.

الوفد التركي بين مصالحه مع الحليف الإستراتيجي الأمريكي، ومختلف القوى التركية. حيث يسعى كل طرف على المستوى الدولي تحقيق أفضل خياراته. وفي ظل هذا الوضع الجديد، يرى مورافسيك أن رجل الدولة لم يعد يتصرف كوسيط شرف كونه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن، الذي يتميز ب بروز ظاهرة التحالفات عبر القومية. وهو وضع قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات) حكومتها، وتسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات، وعلى مكوناتها الداخلية. وتبعا لذلك بلور مورافسيك نموذجا للعلاقات القائمة بين الأطراف المتفاوضة في الرسم النموذجي التالي:

في هذا الرسم بالإضافة إلى الافتراضات التي طرحها بوتنام، أبرز مورافسيك الدور الحيوي الذي تلعبه التحالفات العبر قومية في التأثير على سير العملية التفاوضية.

الفرع الثاني: الارتباط التعاضدي والارتداد الارتجاعي.

في ظل هذه المتغيرات الجديدة القائمة على تصور تداخل وتفاعل الشؤون الداخلية والدولية في العملية التفاوضية. يلجأ رجل الدولة إلى تبني استراتيجية التواطؤ أو التآمر، إذا كان له مصلحة في توسيع ورقة ربح خصمه بغرض السماح له بالتموقع في وضع مريح يسمح لهما في الأخير التوصل إلى عقد الاتفاق النهائي.¹ من بين الاستراتيجيات التي تؤثر على مستويات التفاوض، وبالتالي على الاتفاقية النهائية: إستراتيجيتي الارتداد الارتجاعي reverberation والترابطات التعاضدية Synergic linkages. فاللجوء إلى استراتيجيات الترابطات التعاضدية ليس بهدف تغيير خيارات أي من المكونات الداخلية، ولكن إلى حد ما بتشكيل سياسة معينة، مثل (الزيادة السريعة للصادرات)، التي كانت تحت تصرف الدولة في مرحلة سابقة.² وقد يتم اللجوء إلى تبني إستراتيجية الارتداد الارتجاعي، في الحالة التي

¹ - Anderw Moravscik, op. cit., p. 26.

² - Robert Putnam, op cit., p. 448.

يرغب فيها إلى تغير توقعات المجموعات الداخلية حول الاتفاقية المتمسك بها من قبل المجموعات الداخلية للبلد المتفاوض.¹

ينبه بوتنام إلى الإدعاء بأن الضغط الدولي يوسع من ورقة الربح ويسهل الاتفاق ليس صحيحاً دوماً، فقد يكون للارتداد الارتجاعي آثاراً سلبية، حين يؤدي الضغط الخارجي إلى إحداث تضيق في أوراق الربح ومن ثم انهيار المفاوضات.² وقد يتم اللجوء إلى استخدام إستراتيجية الاستهداف-الربط الاستهدافي- أو بواسطة التسديدات الإضافية -side (Payement) من خلال عرض مكاسب معينة لفائدة المكونات الداخلية القوية أو المجموعة المحورية في البلد الأجنبي.³ وتصبح إستراتيجيته الاستهداف مناسبة جداً في المفاوضات حين تكون فيها مصالح مختلف الأطراف متضمنة.⁴

المطلب الثالث: المفاوضات الدولية في ظل تغير طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها

طرأت على النظرية المنظماتية خلال العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين تغيرات كبيرة، مست طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها. ومن العوامل التي ساهمت في إحداث هذا التغير سرعة تنامي عولمة التجارة، ومساهمة التطور التكنولوجي وسرعة المعلومة. ولقد تطلبت مثل هذه الأوضاع إيجاد آليات مرنة للاتصال ولتدفق المعلومة. بالموازاة مع ذلك، أضحت فعالية المنظمة تقاس بمدى تخفيضها لتكاليف الصفقات. ونظراً لهذه التحولات، تركت بنى المنظمات التقليدية -سيما الشكل الهرمي- المجال للمنظمات الافتراضية،⁵ والشبكية،⁶ فالحكومات تقوم تقليدياً على تسلسل هرمي بحت، ولكن ثورة المعلومات اليوم باتت تؤثر في بنية المؤسسات والمنظمات، الأمر الذي أدى إلى تحول التسلسل الهرمي إلى شكل أكثر تسطحاً وبات يشكل جزءاً من شبكات حرة من علاقات الارتباط.

الفرع الأول: نسق الشبكية المحوكم عالمياً

لم يعد بإمكان المنظمات التقليدية (ذات البنى الهرمية) في ظل ما يعرف بتنامي ظاهرة الشبكية تزويد جميع الأطراف بنفس المعلومة، وبالخبرة الضرورية حول قضية

¹ - Andrew Moravcsik, op cit., p. 29.

² - Robert Putnam, op cit., p. 456.

³ - Andrew Moravcsik, op cit., p. 29

⁴ - Ibid. p. 29.

⁵ - بخصوص المنظمات الافتراضية أنظر:

Byrne J A, "The Virtual Cooperation," **Business Week** 21(1993): 98-102.

⁶ - للمزيد حول ظاهرة الشبكية وتأثيرها على المنظمات أنظر:

Snow C C Miles, R and Coleman P, "Managing 21st Century Organizations," **Organizational Dynamics** 20, (1992): 5-20.

معينة وبالسريعة المطلوبة.¹ وفي ظل هذه الظروف نادرا ما تكون الأفعال الانفرادية ممكنة، كما أن الاتفاق حول أي فعل أصبح صعبا نتيجة لاختلاف الأهداف، والقيم، والرهانات، كون الأوضاع تغيرت من علاقات إستراتيجية توسم بالجيدة إلى علاقات تسمى بالمهمة، ومن تبادل الصفقات إلى تبادل القيم، ومن علاقات تجزئية ذات طابع نزاعي إلى علاقات تعاونية، ومن مفاوضات مواضيعها تسيطر عليها قضايا السباق نحو التسلح إلى مفاوضات تجري حول ابتكار وتبادل القيم في ظل نزعة تعاونية تكاملية.²

ولقد أدى إدراج مقارنة حل المشكل في المفاوضات الدولية إلى المساهمة في تكوين شبكة منظماتية، أو أنظمة فرعية للمفاوضات ساهمت في إيجاد حلول للعديد من المسائل. ولقد ظلت لسنوات طويلة خاضعة للتفكير السائد لدى الزعماء والقائم على فكرة أنه يكفي إيجاد حل للمشكل الأساسي لتجد آليا القضايا الخلافية الأخرى سبيلها للحل. وتعتبر هذه المقاربة مناسبة لكل مجالات العلاقات: الاقتصادية، البيئية، الأمنية – السياسية، الثقافية. ولم تتوقف تطوير شبكات أكثر تنظيم للمفاوضات الدولية عبر بروز الأنظمة الفرعية، وإنما تطورت مع ظاهرة الاعتماد المتبادل. فلقد استوعبت ظاهرة تنامي الاعتماد المتبادل بين البلدان الصناعية مرتبطة بضرورة إيجاد بيئة نظيفة. مما يعني أن العالم مقبل على مرحلة جديدة يجب أن يتهيأ ليدخل في مفاوضات أكثر تعقيدا، وسوف يؤدي إلى وضع لأمناص منه يستدعي تشكيل نسق متكامل للمفاوضات الدولية.³

لقد أدى التغير في البيئة الدولية إلى بروز أهمية المفاوضات الدولية. فقد تحولت المفاوضات الدولية من منتدى تفاعلات دولية مشتتة ومتقطعة إلى ما يمكن تسميته أحيانا بالسبيل الوحيد أو الملاذ الوحيد لحل النزاع في إطار تنامي الاعتماد المتبادل، التي ساهمت في تشكيل بعض الأنساق، وهو ما يعني عدم تركيز فهمنا للمفاوضات الدولية في إطار السياسة الخارجية للدول فقط ولكن يجب البحث في ما وراء ذلك.⁴

الفرع الثاني: المفاوضات بين البعد العلانقي ومنطق الصفقات

المفاوضات القائمة على العلاقات تستمر مدة طويلة، وتبعاً لذلك يصبح متغير الزمن إستراتيجية رئيسية، ويسمح هذا الوضع للأطراف المتفاوضة بالتوافق طوال الوقت بسهولة.⁵ بسهولة.⁵ في أغلب الأحيان لا ينظر للتفاوض كوسيلة لمناقشة أو حل قضية معينة، وإنما

¹ - Uwe Kracht, Manfred Schulz, **Food security and nutrition: the global challenge** (LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 1999), p.445.

² - Victor A Kremenyuk, *Negotiation : The System of International Negotiations as a Means of Managing*, editors: National Research Council (U.S.). Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.). Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, op. cit., pp. 57-59.

³ - Ibid.

⁴ - Ibid.

⁵ - Mehdi Khosrowpour et al , **The social and cognitive impacts of e-commerce on modern organizations** (USA : Idea Group Inc, 2004), p.148.

كوسيلة للتعلم والاكتشاف أكثر بخصوص الطرف الآخر.¹ فتقاسم الكثير من المعلومات؛ يسمح بتعلم الكثير حول الطرف الآخر، مما يزيد من القدرة على التنسيق، ويسمح بإدارة جيدة للاعتماد المتبادل وبفهم الطرف الآخر جيدا.²

في حالة المفاوضات المطالبة بالقيم التي تجري في ظل وضعيات تسالوم إرادية مع عدم وجود احتمال قيام تعاون، فالمفاوضون الذين يطالبون بحصة صغيرة من الموارد المشتركة وينتابهم إحساس بعدم الاستجابة لطلبهم مع الوضعية التساومية فمن المحتمل أن يعرضوا عن الاتفاقية.³ بالمقابل من المحتمل أن يقبل خصومهم العرض عوض رفضه. ومن الممكن أن تؤدي المطالبة بالقيم وحل القضايا المرتبطة بهذا المسعى إلى تشكيل عواطف جياشة، كما تمارس تأثيرات في المستقبل كون أن الأطراف المعنية تحتفظ بذكريات. فتحقيق الانتصار في جولة تنسم بالتنافس قد تؤثر بقوة على الكيفية التي ينظر إليها الطرفان إلى المستقبل. وقد لا تنهي بعض المفاوضات القائمة على العلاقات أبدا. عكس مباراة السجين البسيطة، لا توجد نهاية لمباراة تقوم على المنظور الاستراتيجي. وقد تتحرك المشاكل العويصة ببطء أو تطفو على السطح، وقد تكتشف الأطراف على ما هو مهم في الواقع فقط بعد العمل في إطار جماعي ولمدة طويلة، فالتفاوض وإعادة موضوع غير منتهي. وهي اعتبارات يستند عليها المهتمون للقول بأنها تجري في صيغ ذات طابع منظمتي وسلسلة قيم علاقات طويلة الأجل.

الفرع الثالث: حدود بناء الكتل في المفاوضات المتعددة الأطراف

تعتبر المفاوضات الدولية متعددة الأطراف، من الميادين الأكثر تطورا وتعقيدا. فهي تجري في إطار نسق متعدد الفواعل والمستويات المشتمل على المنظمات الدولية والحكومات، والمنظمات غير الحكومية حيث تجري المفاوضات بصفة مستمرة على مستوى المؤسسات الدولية، مثل منظمة الأمم المتحدة أو منظمة حلف الشمال الأطلسي الخ.⁴ مع ذلك، فالإطار المتعدد لم يحظى بالاهتمام الكافي الذي يسمح بعرض مقارنة تفسيرية جيدة لهذا الإطار المتعدد والمعقد الذي يميز ظاهرة المفاوضات الدولية. فالأطراف والأدوار تمثل في الحقيقة عددا من المتغيرات، والطابع المعقد للتفاعل يشكل تحدي من أجل تطوير مقاربات تتعاطى مع هذا البعد. هذا التحدي يتأتى من سوء فهم الطبيعة الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف ك مجال للدراسة.⁵ وهذا ما تحمله الأبحاث والدراسات المهمة بهذا النمط من التفاوض.⁶ وإلقاء نظرة فاحصة على المكونات المفاهيمية والإشكالات المنهجية التي يثيرها

¹ - Ibid, p.142.

² - Victor A Kremenjuk, op cit., p.58.

³ - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, **The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations** (CRC Press, 2007), p.95.

⁴ - Ibid, p. 204.

⁵ - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, op cit., p. 198.

⁶ - Polzer J T et al, Multiparty Negotiation in its Social Context," Editors: R M Kramer and D M Messick (Thousand Oaks, CA: Sage), pp. 123-142.

مصطلح متعدد الأطراف كفيلة باستيعاب التوظيفات المفاهيمية للمصطلح وذلك من خلال النقاط التالية:

أ- إشكالية ضبط واستيعاب مفهوم وديناميكية المفاوضات المتعددة الأطراف: يعرف الطرف المتفاوض في الأدبيات المهمة كمشارك في قضية ذات طابع نزاعي. وقد يكون الطرف ، أفراداً، مجموعات، منظمات، مكونات أو دول. لكن الأمر يختلف في المفاوضات المتعددة الأطراف، بخصوص تحديد الطرف. فالمفاوضات المتعددة تتضمن طرفين فأكثر، تتضمن أطرافاً أو مجموعات من جانب واحد (على سبيل المثال، الأطراف الرئيسية، الممثلين، الأعضاء، المستشارين أو المتنازعين). فالأطراف الأساسية تشكل أو يحدد ممثلوها المشكلة\الفرصة كموضوع للتفاوض وتوجه العمل نحو استخلاص نتائج المحصلة المتفاوض بشأنها¹. وتحديد تعريف للطرف الرئيسي يعتبر مسألة حاسمة في فهم المتغيرات المتحركة في الظاهرة، كما يجدر تحديد جوانب الاختلاف بين مصطلحات متعدد الأعضاء multiparty ومتعددة الجوانب multilateral التي تشترك في نفس الأسس². فمصطلح تعدد الأطراف multilateral يحمل معنى الكثير من الجوانب many-sided ، في حين يعني مفاوضات ثنائية الأطراف bilateral وجود طرفين Two-sided ، أما مصطلح multiparty فيعني حضور ثلاثة أطراف فأكثر. فتبعاً لذلك كل المفاوضات المتعددة الجوانب هي مفاوضات متعددة الأعضاء multiparty، لكن ليس كل المفاوضات المتعددة الأعضاء multiparty هي مفاوضات متعددة الأطراف multilateral³.

ب- طابع التعقد complexity⁴ للمفاوضات المتعددة الأطراف تعتبر خاصية التعقيد من المفاهيم السائدة في أدبيات المفاوضات الدولية، فواينهام ينظر للمفاوضات الدولية كممارسة في ظل ظاهرة التعقيد⁵، وهي الخاصية الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف. فإدارة طابع طابع التعقيد هي عملية بناء غالبية، ودراسته تعتبر من المجالات الحيوية. الأمر الذي يجعل دراسته من قبل باحثي هذا الحقل أمراً مفيداً⁶. كما أن التطور الذي يطرأ على هذا الميدان سيعزز من فرص تحسين فهمنا لخاصية التعقيد. ومن المفيد جداً في هذا المجال السعي إلى ضبط المفاهيم والأدوات المنهجية ليتسنى تقليل أو إدارة هذا التعقيد. وتتضمن الدراسات

- يتم تمييز الممثل عن العضو، فالعضو لا يستطيع أن يضع المسألة التفاوضية والفرص محل التفاوض وغالباً ما يحتفظ به لمساعدة الممثل¹.

تم تطوير هذه النقطة من قبل:

Kramer R M, the more the merrier? social psychological aspects of multiparty negotiation , in M H Bazerman, R J Lewicki, and B H Sheppard, Editors, **Handbook on Negotiation in Organizations** (Greenwich, CT:JAI Press), pp. 307-332.

²- Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.199.

³- Hampson F O, and Hart M, **Multilateral Negotiations: Lessons From Arms Control, Trade, and the Environment**, Baltimore (MD: The Johns Hopkins University press, 1995), p.4.

⁴- يدرس العلم المعقد الأنساق المعقدة. ويتكون النسق المعقد من أجزاء متفاعلة، بحيث لا يمكن استنتاج سلوك النسق الكلي من سلوك مكوناته. يمتد العلم المعقد من الأجزاء المتعلقة بمكانيزمات المعلومة (التحليل "المادي" لديناميكيات نقل المعلومة) والأنساق المتكيفة (التعلم والوعي يتضمن الأنساق العصبية)، إلى المجتمع الإنساني، إلى الأنساق الأيكولوجية، إلى المجال الفضائي. تتقاسم كل هذه الظواهر خصائص الشبكية التي تنتظم ذاتياً.

للإطلاع أكثر أنظر:

⁵- Winham G R, "Complexity in international negotiation," In Druckman D, editor, **Negotiations: Social-Psychological Perspectives** (Beverly Hills, CA: Sage), pp.377-366.

⁶- Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.205.

النقدية في هذا المجال قضايا تشكيل التحالفات، والسلوك التفاوضي، ودور الزعماء في تغيير البنية المتسمة بالغموض بشكل يساهم في تسهيل التوصل إلى محصلات تفاوضية.¹

يتعين على الأطراف المتفاوضة من أجل تحقيق نتائج ملموسة من العملية التفاوضية أن تجد وسائل لإدارة الطابع المعقد للمفاوضات الدولية. وتأتي على رأس هذه الوسائل بناء التحالفات. ويعرف جون أدولز الائتلاف بأنه تنسيق مسبق بين مجموعة من الحكومات تدافع من خلاله في مفاوضات صريحة على مواقفها.² بحيث تستطيع هذه التحالفات أن تخفف على الأطراف المتفاوضة عبء المعلومات المنجزة على الطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف، خاصة على الأطراف الضعيفة التي تعاني من عدم كفاءة المعلومات بالقدر الكافي. لتعقب مواقف مختلف الأطراف ومعرفة خيارات جميع الأطراف بالنسبة لقضية واحدة أو عدة قضايا. كما توفر التحالفات للدول عبر تبادل المعلومات وتنسيق ما تتخذه من تدابير، وسيلة للتعامل مع المفاوضات المتعددة الأطراف، وبما يترتب عليها من محصلات ونتائج.³

وتعتبر مسألة استقرار واستمرار التحالف مهمة في دراسة حقل العلاقات الدولية والنظام الدولي، مع أنها لم تحظى بالاهتمام اللازم في البيئة الدولية، حيث يمكن أن تنتج القضايا التفاوضية المتعددة عن طرف واحد، ثم يشرع في بناء علاقات تحالفات متعددة ونسج شبكات مؤثرة.⁴ فالبحث في استقرار التحالفات في بيئة تنظيمية متعددة الأطراف أمر مطلوب ومرغوب حيث طرف تفاوضي ما يتعاون مع طرف آخر بخصوص قضايا معينة ويتنازع معه في قضايا أخرى.⁵ ويستدعي ذلك البحث في الكيفية التي تدير بها الأطراف المتفاوضة التوتر الحاصل بين التعاون والمنافسة، وكيف يؤثر عليهم كشركاء متحالفين؟ بالإضافة إلى معرفة كيف تؤثر طبيعة العلاقات على القدرة في القيام بعمل جماعي حاضرا ومستقبلا؟ ثم كيف تستطيع مجموعة متفاوضة أن تدير جيدا ظروفًا معينة للعملية (اختيار الأفراد لأدوار محددة، قنوات الاتصال، التوقيت، المنتديات العامة أو الخاصة)؟ مثل هذه الأسئلة كفيلة بتزويدنا بإستبصارات فيما يتعلق بإدارة الطبيعة المعقدة على مستوى المجموعة المتفاوضة أو الوفد المتفاوض.

ج- إدارة القيادة لظاهرة التعقيد: تتميز المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف المعقدة بتشعبها بأشكال مختلفة ومتعددة من المشاكل التساومية التي تحول دون إتمام الدول لتعاملات مفيدة للأطراف المشتركة. فالشروع في التساوم يكون مثقلا بنزاعات حول الأجندة. فالخوف من استغلالها يجعل الأطراف المتفاوضة تمتنع عن إظهار خياراتها الحقيقية كما تمتنع على تقديم تنازلات خلال مرحلة المفاوضات. فالطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف يصعب على الأطراف تحديد الاتفاقيات الحيوية، وإذا ما نجحت في ذلك، فإن التوازن المتعدد

¹ - Ibid.

² - Odell J, Introduction, in Odell J, editor, **Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA** (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), p. 13.

³ - Ibid.

⁴ - Odell J., op cit., p. 13.

⁵ - Ibid.

سيؤدي إلى بروز نزاعات ذات صبغة إفرادية. مما يجعل وجود القيادة السياسية يكتسي أهمية قصوى.¹

فحيث تعجز الأطراف على تجاوز العوائق التساومية، تستطيع القيادات توفير حظوظ أوفر للنجاح عبر الإجراءات التي تحل المشكل أو تتجاوز المشاكل المنجزة عن القيام بفعل جماعي. والأكثر من ذلك، تستطيع أن تساهم في التوصل إلى اتفاقيات تسمح بتشكيل أجندة المفاوضات الدولية، وتثير الإنتباه إلى القضايا موضع الرهان، وتبتكر خيارات سياسة تنسم بالتجدد، وتبني تحالفات حيوية، وتتوسط في عقد الاتفاقيات.²

وتعتبر العلاقة بين القيادة وإدارة طابع التعقيد من المجالات الحاسمة التي تستدعي الاستمرار في إيلائها المزيد من البحث والدراسة. وقد يظهر بوضوح تأثير القيادة من خلال التصرفات الأحادية الجانب، وعبر الإكراه، وبواسطة التقنيات المساعدة، والطاقم ووضع القانوني. وهذا يتطلب ضرورة معرفة ميزات خاصة للقيادة السياسية ودورها في تقليل طابع التعقيد وتسهيل التوصل إلى عقد اتفاقية (تتضمن التفكير المتجدد، الابتكار، مهارة حل المشكل، والقدرة على تجاوز العقبات والتوصل إلى اتفاق.³ ولقد ركزت الدراسات السابقة بشكل أساسي على القيادة الرسمية وغير الرسمية في المؤتمرات المتعددة الأطراف. لكن حتى وإن اعتبر هذا المجال مهما، فإن ذلك يتطلب إلماما عميقا بالجوانب المتعلقة بالمزايا الشخصية للقيادة الواجب توافرها عند كل فرد عضو في الوفد المتفاوض، حيث يستجيبون لفرص ومحددات كل من البيئتين الداخلية والدولية.⁴

المبحث الثالث: الحدود المنهجية لأدبيات المفاوضات الدولية

فضلا عن التحديات التي فرضتها التحولات التي طرأت على النسق الدولي بنيويا ووظيفيا على المقاربات النظرية السائدة، أتاحت لنا عملية استظهار أدبيات المفاوضات الدولية ملاحظة واستشفاف القصور المنهجي الذي تعاني منه الإسهامات الأكاديمية نتيجة تركيز معظمها على جانب أو مستوى من مستويات الظاهرة وإهمالها لجوانب ومستويات أخرى. وسيتم استعراض الحدود المنهجية لهذه المقاربات، وإيضاح ضرورة البحث عن

¹ - Jonas Tallberg, *The Power of the Chair: Formal Leadership in International Cooperation*, Paper prepared for the Third Pan-European Conference on EU Politics, Istanbul, 21-23 September 2006, p.6.

² - Ibid, p.6.

³ - Jonas Tallberg, op. cit., p.6.

⁴ - Peter Berton, and Hiroshi Kimura, op cit., pp.228-230.

إطار تحليلي متكامل يستوعب على الأقل ما تفرق من جوانب نظرية ومعرفية في المنظورات السائدة حول المفاوضات الدولية.

المطلب الأول: مقارنة حل المشكل المشترك مقابل معضلة السجين

من الانتقادات الموجهة للمفاوضات الدولية التقليدية عدم إسهامها بالفعالية. فرغم استغراق مسارات تفاوضية مهمة لأوقات طويلة فقد ظلت مع ذلك تقبع خلف مسعى تطوير البيئة الدولية. مما حدا بالكثيرين إلى الحكم على الاتفاقيات المتوصل إليها باعتبارها اتفاقيات لا تستوفي الشروط، كما كانت محل انتقاد من قبل المعارضين الذين ما انفكوا يطالبون بإلغائها.¹ ينطبق ذلك أيضا على مشكلة المفاوضات الدولية التي تعتبر قديمة قدم المفاوضات نفسها: حيث تتوخى عملية إدارة المفاوضات الدولية تحقيق نوعين من الأهداف المتداخلة: تحقيق أهداف أحد الأطراف المتفاوضة، وفي نفس الوقت المساهمة في استقرار العملية ومحصلتها المقبولة (تكون أحيانا متطابقة مع الأهداف الأولى). ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، ومن ثم إدارة عمليات التفاوض الدولي تم الاعتماد على بناء ما يسمى بالقوة التفاوضية واستخدامها في صياغة الإستراتيجيات والتكتيكات الفعالة.²

وباعتبار أنها أصبحت أكثر تعقيدا وتوسعا، ولكي يحصل تطابق مع هذا الطابع المعقد المتنامي، يتطلب ذلك أن يتم تأهيل المفاوضين ولا يكتفون فقط بما يعتبرونه جوهر قوة التساوم ولكن أيضا عليهم أن يدركوا حقيقة أن الخيارات التي يمتلكونها والقيود التي تحددهم محكومة بتغير طبيعة المفاوضات الدولية المعاصرة. كذلك أن يخضع الارتباط بين الإجراءات التسييرية والموضوع الذي تتم إدارته لإعادة التقييم بغية إحداث التوازن بين ما تتم إدارته من جهة الكيفية التي يكون عليها الموضوع المراد إدارته من جهة ثانية.³

لكي يتسنى تحقيق هذا الغاية، لا يكفي إحداث تغيير بسيط في تكتيكات طرف أو إيجاد طرق تسمح بخداع أحد الشركاء. لقد دخل التفاوض الدولي مرحلة أصبح يتمتع فيها بوظائف جديدة ومهمة، فبدون تقييم خاص لذلك، من غير الممكن الحديث عن ميلاد مقارنة جديدة لإدارة المفاوضات الدولية. في بعض الأحيان تكون هذه الوظائف الجديدة واضحة في حد ذاتها؛ وفي بعض الأحيان غير مرئية. لكن هذا لا يغير كثيرا من وجوب معالجة المفاوضات الدولية ككل كمظهر جديد مهم للبيئة الدولية التي تقتضي إعادة التفكير وإعادة

¹ - Jeffrey Z Rubin and Jacob Bercovitch, *Studies in international mediation: essays in honor Jeffrey Z Rubin* (UK: Palgrave Macmillan, 2002), p.25.

² - Brigid Starkey et al, *Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation* (UK: Rowman & Littlefield, 2005), pp.141-142.

³ - Brigid Starkey, et al, op cit., pp.122-123.

بناء الأدبيات التقليدية.¹ وهنا يجدر ذكر إسهامات والت Walt الذي يعتبر من أبرز منتقدي نظرية المباريات من داخل حقل العلاقات الدولية.²

الفرع الأول: قصور مقارنة معضلة السجين

نظريا، كانت المقاربات التقليدية تعتمد على نموذج مأزق السجين الذي يعتبر دائما أن جوهر التفاوض هو عملية تركيب بين علاقات التعاون والنزاع، كما يفترض أن التعاون في بداية العملية يكون في مستوياته الدنيا (بداية المحادثات) و يصل إلى مستوياته القصوى في النهاية حينما توقع الاتفاقية. وتفترض أن التفاوض التام يجري بين هاتين النقطتين، وفيها يتغلب أساس القضية موضوع التفاوض على النزاع. الأمر الذي يجعل التفاوض يبدو وكأنه نزاع مستمر بوسائل دبلوماسية. في هذا النزاع، تكمن المصلحة الأساسية لأي طرف في تعظيم مكاسبه وهذا عبر بناء قوة تساومية. وفي واقع الممارسة، بناء على هذا التصور، فإن التساوم يستمر فترة طويلة لكي يتوصل إلى تسوية. ومنه لا يستغرب إذا فشل التفاوض في التوصل إلى اتفاقيات قابلة للاستمرارية والتطبيق.³

من أكثر النتائج المنجرة على تطبيق هذه المقاربة، هي أن إدارة المفاوضات لفترات طويلة (التساوم- تبادل التنازلات- وتقديم العروض والعروض المضادة) تستغرق الكثير من الوقت، لاسيما حينما يتطور عامل المفاوضات الداخلية، فكل وضعية جديدة على طاولة المفاوضات تمر عبر عملية تسويات بين الأجهزة البيروقراطية على المستوى الداخلي مع الوكالات والمنظمات الحكومية والأجهزة التشريعية.⁴ كذلك من النتائج المنجرة أيضا، أن الاتفاقيات المتوصل إليها لا تكون متوازنة، على اعتبار أن التوصل إليها كانت تحت ضغط عوامل ذات طبيعة ظرفية، وأن استخدامها كان بهدف الحصول على تنازلات من الطرف الآخر. لكن حينما تخبو أهمية هذه العوامل، تطفو على السطح شكوك كبيرة حول مدى اتسام الاتفاقية المتوصل إليها بالتوازن والتكافؤ بين الأطراف المتفاوضة.⁵ وهو ما يجعل الاتفاقية عرضة لانتقادات لاذعة من قبل كل الأطراف على المستويين الداخلي والخارجي، وتكون في النهاية محل إهمال أو إعلان رسمي عن إلغائها.⁶

من التغيرات أيضا التي طرأت على هذه المقاربة بحسب ما توصل إليه روبرت أكسيلورد Robert Axelrod بعد دراسته لمأزق السجين لحالات نزاعية تسودها الحوافز المختلطة وحيث التفاعل غير محدد بوضعية الطلقة الواحدة one-shot situation لكنها

¹ - Ibid, p.131.

² - Walt Stephen M, "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies", International Security 23 (1999): p.39.

³ - John M Hobson, **The state and international relations** (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), p.98.

⁴ - John M Hobson, op cit., p. 98.

⁵ - Ibid, p.99.

⁶ - Yadong Luo, **Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion (USA: Greenwood Publishing Group, 1999)**, p.278.

تعاد مرة ومرة في شكل متتالية،¹ ولقد وجد أن إدارة لعبة المفاوضات بين طرفين على أساس إستراتيجية خطوة - خطوة tit-for-tat strategy تؤدي على المدى الطويل إلى بروز تعاون عقلائي.² ورغم تبني المقاربة النيوليبرالية للعديد من افتراضات الواقعية لاسيما مع تعلق بفوضوية النسق الدولي لكن مع ذلك فهي ترى بأن الدولة في ظل المعطى الفوضوي تواجه مصالح مختلطة، لاسيما في الوضعيات التي تسود فيها منطق معضلة السجين، ففي هذه الحالة، تفضل كل دولة تعاونا متبادلا. كما تفترض بأن الدول تواصل تبني إستراتيجية خطوة- خطوة وتتعاون في ظل شروط أساسية حيث يحافظ كل طرف على وعوده المتضمنة العمل كشريك على المدى الطويل.³

الفرع الثاني: نموذج المباريات التكرارية ومسوغات حل المشكل المشترك

تبعاً لذلك، يعتبر البديل المناسب في استخدام نموذج المباريات التكرارية، حيث يكرر اللاعبون الطلقة الواحدة one-shot في عدد لانهائي من الجولات ويختارون بين ثلاثة استراتيجيات للوصول إلى نقطة توازن محددة:⁴

- مباراة (مأزق) "السجين" Prisoner Dilemma: حيث الطرفان لا يتعاونان بغض النظر عما يصدر عن أي منهما، أي: $N.C \vee N.C$: (عدم التعاون)

- مباراة "الجبان" Chicken Dilemma: الطرف (A) يتعاون إذا رفض (B) والعكس، أي:

$N.C$ (B) إذا C (A)

$N.C$ (A) إذا C (B)

- مباراة الضمان Assurance Game: الطرف (A) يتعاون إذا تعاون (B) والعكس، أي:

C (B) إذا C (A)

$N.C$ (B) إذا $N.C$ (A)

ومن بين الخصائص الأخرى للمباريات التكرارية نسبية المكاسب، وهكذا فإن قيم الكسب والخسارة لكل منهما متباينة.

¹ - John M Hobson, op cit., p.98.

² - Ibid

³ - Charles Lipson, and Benjamin J Cohen, **Theory and Structure in International Political Economy: An International Organization Reader** (USA: MIT Press, 1999), p.17.

⁴ - Charles Lipson, Benjamin J Cohen, op cit., p. 17.

وترتفع في هذه المباراة مكاسب الطرف الذي يدير المباراة، غير أنها لا تستمر على المدى المتوسط كون المباراة التي تجري بين الطرفين في هذه الحالة هي "مباراة الضمان، علاوة على ذلك، فإنه في المباراة التكرارية حينما لا يتعاون أحد الطرفين فإنه يدفع الطرف الآخر إلى معاقبته في الجولة اللاحقة وهذا عبر تعليق التعاون معه، مما ينجر عنه وجود حالة تنسم بالتصعيد، مما يحدث تغيرات تمس مختلف جوانب القضية.¹

مثل هذه النتائج أعطت مسوغا إضافيا لمقاربة حل المشكل المشترك. وهي نموذج تصوري للعلاقات القائمة على أساس التحالف. وتطورت في الفترة التي بدأت الأحلاف تتشكل - الرأسمالي والشيوعي. فمعاهدة حلف الشمال الأطلسي North Atlantic Treaty Organization تعتبر الخطوة الأولى في سلسلة الاتفاقيات التي أبرمتها الولايات المتحدة مع حلفائها. ويتسم هذا الحلف بتشابك المصالح التي تعتبر سببا في نجاحه.² ولقد ظهر هذا النموذج كنتيجة لظروف جد مرتبطة بالحرب الباردة، فقد أدخلت إلى الممارسة بعض صيغ السلوك التفاوضي المهمة التي يمكن النظر إليها كمرحلة أولى لنموذج جديد عالمي. بين هذه الأشكال كانت تجري استشارات مكثفة، تبادل معلومات سرية، تقاسم الأعباء، وتبني مبادئ حل المشكل مشتركة.

من الجوانب السلبية التي أثارها أربطوف Arbatov بخصوص مقاربة مأزق السجين، ما يتعلق بالمدة الطويلة التي يستغرقها التساوم، الطابع المعقد للمفاوضات على المستوى الداخلي، وتصلب المواقف على طاولة المفاوضات، وإخضاع المحادثات للأجهزة البيروقراطية التي لا يمكن تفاديها والتي تؤدي في بعض الأحيان إلى التخلي عن الأهداف الأولى التي عقدت من أجلها المفاوضات. على ضوء ذلك، إقترح مقاربة بديلة، تكون أساسا مقاربة حل المشكل المشترك. ويسمح هذا النموذج بوقت أطول أو أقل من المشاورات على مستوى الخبراء، بما فيهم الدبلوماسيون ومثلي الوكالات، تتبع باتفاقية المبادئ على مستوى عال (رؤساء الأقسام على مستوى وزارة الخارجية). ويعتبر الاتفاق على المبادئ من المسائل المهمة، لأنه بدون الاتفاق حول المبادئ على هذا المستوى، لا يمكن عقد المفاوضات. وعليه يجب أن تمنح توجيهات خاصة لأولئك الذين تقع على عاتقهم مسؤولية ما تم التوصل إليه بلغة وثائق رسمية قانونية في وقت قصير.³

وثمة أمران أساسيان تقتضيهما مقاربة حل المشكل المشترك لكي يعتمد عليها في بناء أساس تصوري للمفاوضات الدولية. الأمر الأول هو خلق نظام قيم مشتركة والذي يمكن أن يكون قاعدة مناسبة لتقييم أولويات الأطراف المتفاوضة. أما الأمر الثاني فيتعلق بخلق آلية مناسبة لتنفيذ عملية حل المشكل في البيئة الدولية. ولا يكون هذا ممكنا إلا من خلال بروز نسق يتعلق بالمفاوضات الدولية.⁴

¹ - Ibid.

- وارن ناتر، مخطط كيسنجر، في ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي (مصر: مكتبة مدبولي، 1997)، ص. 337².

³ - Stein Janice Gross, "International Negotiation : A Multidisciplinary Perspective," **Negotiation Journal** 4 (1988): p. 230.

⁴ - Stein Janice Gross, p. 230.

المطلب الثاني: الحدود المنهجية والسياقية للمقاربة الإدراكية

يذهب "ستاين" Stein إلى القول بأن التحليلات التي تهمل السياق الذي تجري فيه المفاوضات، ومدلول اللغة التي يستخدمها المفاوضون، وتأثير الثقافة، والعوامل المؤسسية، والسياسية، والسيكولوجية على عمليات الاتصال والاختيار تعتبر غير مناسبة لتفسير التفاوض الدولي.¹ ورغم أن المقاربة الإدراكية أضاءت الجوانب المرتبطة بالاتصال والتي بقيت نسبياً غامضة في تحليل مقاربات المباريات. إلا أنها لم تولي اهتمام أكبر للمظاهر المهمة الأخرى للمفاوضات، كعلاقات القوة.²

يثير استخدام المقاربة الإدراكية في المفاوضات الدولية مشكلات منهجية من بينها، كيف نستنتج العمليات الإدراكية من التصريحات الشفوية؟ حيث يواجه الباحث نفس المشكل المتعلق بالصحة كالذي يواجهه الخصم على طاولة المفاوضات: "ما الذي يعنيه مما يقوله، وهل ما يقوله هو الذي يعنيه؟ الإجابة على مثل هكذا أسئلة عبر استخدام المقاربة الإدراكية بحسب جورج ستاين تقتضي القيام بتحليل سياقي. علاوة على ذلك، تتطلب المقاربة الإدراكية توفر قدر كبير من المعطيات والمصادر.³

تتجه الكثير من المنظورات المعاصرة إلى الأخذ بالمتغيرات والإستبصارات التي تزودنا بها المقاربة الإدراكية. فعلى سبيل المثال، أشار جون أودلز في دراسته حول المفاوضات الاقتصادية الدولية بأن الفاعلين يستخدمون قواعد بسيطة وتوجيهات ذاتية لقبول أو رفض عرض تفاوضي مفضلين ذلك على الحسابات القائمة على الاحتمال والمنفعة utility-probability calculi، كما هو الحال مع معظم النظريات الاقتصادية.⁴ ويضيف، أنه وعلى نحو مشترك يجدر أن يفسر استخدام البديل الجيد للاتفاقية موضوع التفاوض، ونقطة المقاومة كمتغيرات إدراكية (بدائل يتم إدراكها والحكم عليها في أذهان المفاوضين بدلاً من ربطها بشكل خاص بالمقاييس المحددة من قبل الملاحظ.⁵ فعلى سبيل المثال، في دراسة المفاوضات البيئية يتم التركيز على دور التعلم الاجتماعي وتبادل المعارف التي تجسده المجموعات الإستيمولوجية.⁶

¹ - Ibid

² - Ibid. p.31.

³ - A L George, The causal nexus between cognitive belief and decision-making behavior, in L S Falkowski, editor, **Psychological Models in International Politics** (boulder, Colo.: Westview Press, 1980), p.123.

⁴ - John S Odell, **Negotiating the World Economy** (Ithaca, NY: Cornell university Press, 2000), p.28.

⁵ - John S Odell, op cit., p.28.

⁶ - المجموعات العلمية ينظر لها باعتبارها شبكات خبراء القائمة على المعرفة وتنقسم اعتقادات قيمية وسببية، تنقسم مفاهيم القبول، وتنظيم سياسة مشتركة. لمزيد من المعلومات يمكن العودة لمؤلف:

Haas P M, "Introduction : Epistemic Communities and international Policy Coordination," **International Organization** 46 (1992): pp. 1-35.

المطلب الثالث: الحدود المنهجية للمقاربة السيكو-اجتماعية

من الانتقادات الموجهة للمقاربة السيكو- اجتماعية افتقارها للتحليل السياقي للمعطيات. ففي بعض الأحيان يؤدي استخدام المقاربة بكيفية غير مناسبة إلى بروز إحساس في قطاع متصل بمجالات معرفية مختلفة مفاده بأن التقييم المكرس للسياق غير صحيح . إننا لا نستطيع أن نكون في وضعية (حالة) واضحة ودقيقة تسمح لنا برؤية واختبار العلاقات الموجود بين الإدراك، الحوافز والعاطفة، نظرا لافتقادنا لمنظورات بحث مناسبة وللصعوبات التي نواجهها عند قياس المتغيرات. في هذا السياق قدم بازرمان وآخرون عرضا مفاده أن التكامل الجيد للحقول الفرعية لعلم النفس كفيلة بتزويدنا بفهم جيد للمفاوضات.¹ إننا ندرك جيدا مدى الإسهام الذي جاءت به المقاربة السيكو-اجتماعية والمقاربة الإدراكية وعلم النفس العيادي، فأرجو أن تساهم مثل هذه المنظورات في خلق فهم أو تصور موحد وتتجاوز الحواجز لكي يكون هناك سلوك تفاوضي فعال.²

المطلب الرابع: الوصف بؤرة تركيز المنظور التاريخي

تظل الدراسات البحثية حول المفاوضات مدانة للمنظور التاريخي، رغم أن التحليل التاريخي يعتمد على البحث حول الأحداث الواقعية عموما، ولا يعنى بجوهر المفاوضات (طبيعة المفاوضات)، أي لا يسعى للإجابة حول مثل هذه الأسئلة: ما هي أنواع المفاوضات، ما هو الموقف التفاوضي، إلى أي مدى تعتمد فعالية المنظمة والتكتيكات على السياق الاجتماعي والسياسي.

قبل كل شيء يجدر أن نأخذ في الاعتبار بأن المفاوضات تجري في سياقات بنوية متغيرة – في إطار أنظمة اجتماعية متغيرة تاريخيا- وهنا يطرح التساؤل حول ما إذا كانت ثمة إمكانية لعرض نظرية عامة، الإجابة متعددة ومختلفة، فالمواقف المتطرفة تنفي إمكانية ذلك نظرا لإستحالة وضع إفتراضات للحياة الاجتماعية تتسم بالطابع العالمي. غير أن الكثير من علماء الاجتماع المعاصرين يعتقدون في إمكانية التوصل إلى ذلك، بغض النظر عن خصوصيات اللحظة التاريخية ومساقاتها.³

¹- Max H Bazerman , Et Al, op cit., p.303

²- Ibid.

³- Anselm L Strauss, **Creating sociological awareness: collective images and symbolic representations** (New Brunswick, NJ: Transaction , 1991), p.227.

كخلاصة لهذا الفصل وباستعراض مختلف الاستبصارات التي تزودنا بها المقاربات النظرية حول المفاوضات الدولية والتي تبين أنها تمتع بقوة تفسيرية في جوانب معينة من ظاهرة المفاوضات الدولية أو على مستوى تحليلي معين أو مرحلة معينة من مراحل المفاوضات، وتبعاً للتحويلات التي طرأت على النسق الدولي وبروز متغيرات جديدة من جهة ثانية، تتبدى محدودية المقاربات النظرية السائدة في تزويدنا بفهم جيد. ومن ثمة فهي لا تقدم لنا بناء تحليلياً نظرياً متماسكاً لمقاربة الظاهرة التفاوضية نظراً لانطواء جل المقاربات السائدة على مواطن قصور إبستمولوجية وأنطولوجية ومنهجية تجعل المفاوضات الدولية في حاجة ماسة إلى محاولة اقتراح إطار تحليلي متكامل من شأنه ترميم البناء النظري السابق. وهو ما يجري السعي إليه من خلال الفصل الرابع.

الفصل الرابع: نحو صياغة مقارنة تحليلية متكاملة للمفاوضات الدولية

باستعراض أدبيات واطر تحليل المفاوضات الدولية في سياق الفصلين الأول والثاني، وكذلك الكشف عن مختلف الجودود المنهجية للمقاربات النظرية السائدة في المفاوضات الدولية التي تولى الفصل الثالث إبرازها. أمكننا الوقوف على أمرين أساسيين:

يتعلق الأمر الأول بالزخم الإصطلاحي والمفهومي الذي تنطوي عليه الدراسة المعرفية للمفاوضات الدولية مما استدعى ضرورة ضبط وتحديد كل المصطلحات والمفاهيم والأدبيات المستخدمة في حقل المفاوضات الدولية. أما الأمر الثاني فقد سمح بالوقوف على مواطن القصور التي تعترى المقاربات النظرية السائدة في حالة تصديدها لتحليل ودراسة وفهم المفاوضات الدولية. وهو ما شكل رافداً مهماً في إطار السعي إلى محاولة بناء وتصميم

إطار تحليلي متكامل يستوعب بشكل إدماجي ما نقارب في المفاوضات الدولية على نحو يدفع بتحقيق إستبصارات أفضل لهذا الحقل المعرفي والدراسي وذلك من خلال مباحث هذا الفصل الموسوم ب: نحو صياغة مقارنة تحليلية متكاملة للمفاوضات الدولية.

المبحث الأول: المنطلقات الإبستمولوجية والأنطولوجية المؤسسة للمقاربة التحليلية المتكاملة

أظهر الفحص النظري كيف أن التمسك بمدخل نظري واحد لمقاربة ظاهرة المفاوضات الدولية هو في حقيقة الأمر مسعى غير مأمول النتائج في نهاية المطاف رغم سهولة التعاطي معه. وهو بذلك يبعدنا عن فهم واستيعاب مختلف متغيرات ظاهرة المفاوضات الدولية التي أضحت تتسم بمزيد من التعقيد. لأجل ذلك سوف يجري التعرض للمنطلقات الأنطولوجية والإبستمولوجية التي تبرر وتؤسس لمسعى البحث عن صياغة إطار تحليلي متكامل.

المطلب الأول: تحليل المفاوضات في ظل تكامل المنظورات الكمية والكيفية

المبحث الأول: تغيرات نسق المفاوضات الدولية

أدت التحولات الهائلة التي شهدتها العقد الأخير من القرن العشرين إلى بروز مفهوم التعاون، وهو بذلك يُعبر عن واقع جديد يعكس اتجاه المجتمعات الدولية نحو المزيد من التفاعل والتكامل والاعتماد المتبادل. وتبعاً لتطورات الأحداث الدولية أخذت هذه المفاهيم تنمو وتتكرس، وكان من الطبيعي أن يتوافق النظام الدولي الجديد مع مثل هذه التحولات. ولقد غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام حاجة ملحة للجميع في ظل تعمق نزعة التعاون الدولي، الذي استوجب إنشاء المزيد من المؤسسات الدولية التي أضحت تشكل واقعا جديداً يصطلح عليه بالحوكمة الدولية، التي قيدت وضبطت سلوك الدول (رغم أن الكثير منها تعتبر مؤسسات مابين الحكومات) والمجموعات والأفراد، كما جعلت الأدبيات

النظرية السائدة قاصرة على استيعاب مجمل التحديات الماثلة أمام المفاوضات الدولية، فما هي طبيعة هذه التحديات؟

المطلب الأول: تحديات نسق الحوكمة الدولية¹

برز منظّور الحوكمة الدولية بشكل خاص بسبب فشل الحكومات وعجزها عن تلبية احتياجات مواطنيها بالمستوى المطلوب، سواء نتيجة عدم توفر المهارات والإمكانيات أو لتوسع وتعقد الظواهر وتحولها إلى قضايا عبر قومية، أو بسبب اعتقادهم أنها قضايا بسيطة لا تستوجب الاهتمام. لذلك يعتبر ظهور الحوكمة كانعكاس حقيقي للتغير الجاري في طبيعة ودور الحكومات من جهة، و بسبب التطورات التي طرأت على مستوى الدراسات النظرية الأكاديمية من جهة أخرى. الأمر الذي أفضى على المستوى الممارساتي إلى ظهور العديد من المتغيرات التي جعلت النظرة التقليدية لدور الدولة في الحقل الدولي موضع تحد وتساؤل محوره، ما هي أهم هذه المتغيرات الجديدة؟

الفرع الأول: تحدي الثورة التكنولوجية

غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام خلال العقود الأخيرة حاجة ملحة لكل الشعوب المتطلعة إلى التطور التقني والعلمي، ونمت وتعمقت بنمو الأحداث الدولية، هذه الثورة كان لها على الأقل ثلاثة أبعاد مهمة:² أولاً، زادت قدرة المعلومة وتكنولوجيا الاتصال كما وكيفاً؛ ثانياً، تم تجاوز القيود التي كانت تفرضها المتغيرات المتعلقة بالمكان والزمان، مما أدى إلى تعزيز التواصل بين الأفراد بشكل ملحوظ؛ ثالثاً، ساهم توفر المعلومة وتكنولوجيا الاتصال في تنامي استخدام الكمبيوتر؛ أيضاً ساعدت الثورة التكنولوجية لاسيما بواسطة شبكة الانترنت في جعل توفر المعلومة وقنوات الاتصال تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة للحكومات وهذا بأربع طرق مختلفة:³ أ: ساهم التقدم في تكنولوجيا الاتصال والمعلومة بالخصوص في تمكين الفاعلين غير الدوليين في التأثير على السياسات الدولية بما فيها المفاوضات الدولية، ب: طرأت تغيرات دراماتيكية على ميدان المفاوضات الدولية بسبب التوفر المتزايد للمعلومة،

¹ - الحوكمة الدولية تعتبر كنتاج لشبكة دولية لا تنتم بالطابع الهرمي غالباً، لكن ليس حصرياً تلعب المؤسسات الدولية الحكومية دور تنظيم سلوك الدول والفاعلين الآخرين بخصوص مختلف القضايا السياسية، وهي نتاج شبكة غير هرمية ومؤسسات عبر قومية. وتلعب الأنساق عبر قومية دور تنظيم سلوك الفاعلين. بخصوص هذا الموضوع أنظر:

Reinicke Wolfgang H et al, eds., **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000).

² - Paul Frissen, "The virtual State: postmodernisation, information and public administration," in Brian D Loader, editor, **The Governance of Cyber Space. Politics, Technology, and Global Restructuring** (London: Routledge, 1997), pp. 112-115.

³ - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op. cit., p.8.

ج: حصول تغير في مفهوم المواطنة تبعاً للتطورات التكنولوجية التي ساهمت في الثورة التكنولوجية،

د: أصبحت الانترنت تدار بسلطة خاصة (غير حكومية).

فضلاً عن ذلك، سهل تقليص نفقات الصفقات والوقت المستغرق في عملية الاتصال بين مختلف الفاعلين حول العالم. فعلى سبيل المثال، سمح هذا الوضع لفاعلي المجتمع المدني ببناء تحالفات عبر قومية مكنتهم من تبني مواقف وصياغة بيانات مشتركة، كما سمحت لهم بتطوير إستراتيجيات مشتركة بخصوص القضايا المشتركة مكنتهم من ممارسة تأثير على عمليات المفاوضات الدولية.¹

فقد ساهم فتح حوار عام بين الأفراد عبر العالم عبر الانترنت في تأسيس اتجاه جديد ينادي بعلاقات دولية أكثر مساواة وعدالة.² فالديمقراطية بهذه الكيفية فتحت منابر جديدة لوجهات النظر ذات الطابع الفردي في التعاطي مع القضايا السياسية الدولية، رغم أن هذه الأداة وغيرها من الأدوات لا تزال تحت المراقبة في بعض الدول.³ كل ذلك أسهم في بلورة مواقف موحدة حول العديد من قضايا محل التفاوض سواء ما تعلق بالنزاعات، بقضايا البيئة، أو بتحرير التجارة.⁴

في هذه الإطار، يمكن أن نورد مثالا حول المنظمات غير الحكومية التي استخدمت وسائل تكنولوجية حديثة من أجل تنسيق مواقفها والتعاون فيما بينها، ففي هذا السياق يمكن الإشارة إلى تحالف المنظمات غير الحكومية المتعلق بمحكمة الجنايات الدولية (International Criminal Court (CICC). فهذا التحالف يتألف من أكثر من 800 منظمة غير حكومية كان مسعاها يهدف إلى تأسيس محكمة جنائيات دولية عادلة ومستقلة وفعالة. وتبعاً لذلك، أنشأت موقع يحتوي بريد إلكتروني لتسهيل تبادل المراسلات والوثائق والخبرات فيما بين المنظمات غير حكومية بخصوص المفاوضات ومعطيات حول سير محاكم جرائم الحرب في أروشا Arusha و Hague بين الفاعلين الدوليين state actors وغير الدوليين non-state actors. ومما لاشك فيه أن صياغة التقارير وتوزيعها حيال مواقف الحكومات المتعلقة بالقضايا الأساسية خلال مفاوضات محكمة الجنايات الدولية في روما كانت تحت التأثير الكبير لتحالف المنظمات غير الحكومية المتعلقة بمحكمة الجنايات الدولية.⁵ علاوة على ذلك، يساعد إطلاع المنظمات غير الحكومية والصحافة على التقارير ومواقف الوفود في تحديد وبدقة الجوانب الضرورية التي يجدر أن تركز وأن تزيد فيها ضغوطاتها.⁶

¹ - Ibid.

² - Ibid.

³ - Andrew L Shapiro, "The Internet," **Foreign Policy** 115 (1999): p. 24.

⁴ - من الأمثلة توضح مدى فاعلية المنظمات غير الحكومية الممثلة الحملة الدولية لتحريم استخدام الألغام الأرضية التي انطلقت في أكتوبر 1992 بالولايات المتحدة الأمريكية، والتي ترتبت عليها اتفاقية أوتوا التي وقعت 122 دولة حيث أُنقِصَ على تحريم استخدام وإنتاج، وتخزين وتحويل الألغام المضادة للأفراد.

⁵ - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op cit., p.8.

⁶ - William R Pace, and Mark Thieroff, Participation of non-governmental organizations, in Roy S Lee, editor, **The International Criminal Court. The Making of the Rome Statute. Issues, Negotiations, Results** (London: Kluwer Law International, 1999), p. 395.

يمكن أيضا الإشارة إلى مثال آخر، والمتعلق بدور المنظمات غير الحكومية في التأثير على السياسات الدولية عموما والمفاوضات بشكل خاص والمتمثل بالحملة المضادة لاتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف Multilateral Agreement on Investment، فقد استطاعت أكثر من 600 منظمة غير حكومية في أكثر من 50 بلدا منع إبرام اتفاقية متعددة الأطراف حول الاستثمار كان من المزمع أن تعقدها 29 دولة غنية، فقد انهارت المحادثات المنعقدة في باريس بين الدول الأعضاء في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في الأخير بعد نشر مسودة الاتفاقية من قبل شبكة منظمات دولية غير حكومية بسبب الدعاية المضادة، مما دفع بدول أساسية بتغيير موقفها والانسحاب من المفاوضات.¹ وعليه يمكن القول أن الثورة التكنولوجية هي بصدد دفع النظام الدولي في اتجاه وضع يكون فيه أكثر ديموقراطية نتيجة السماح بتدفق المعلومات فضلا على إمكانية الحصول عليها بشكل سريع وسهل.

ومن جانب آخر، ترتب عن الثورة التكنولوجية وفرة كبيرة في المعلومة التي أدت إلى تغيرات عميقة.² فالفجوات المعلوماتية التي كانت سائدة لم تقتصر فقط على تكريس الاختلاف في عمليات التقييم المناسب للمشاكل، ولكن أيضا صعبت من إيجاد الحل المناسب. طبعاً قللت المعلومات الزائدة من الغموض، ومن جانب آخر قد تجعل المعلومات الإضافية الوضعية التفاوضية أكثر تعقيداً، كالحجج التي تكون في صالح أو ضد سياسات معينة. ففائض المعلومات قد يؤدي إلى إضفاء المزيد من الغموض بالنسبة لصانعي القرار حول اختياراتهم الفردية، مما يجعل المفاوضات تمتد فترة طويلة بدلاً من أن تكون قصيرة المدى. فراينخ أنش والفنغ Reinicke H Wolfgang وآخرون يرون بأن التطور التكنولوجي لم يؤثر فقط على إطار- زمن المفاوضات الدولية ولكن أيضاً أثر في قدرة الحكومات في ما يتعلق بضبط وهيكلة العمليات السياسية وفي استخدام التكنولوجيات الحديثة.³

أيضا كان للثورة التكنولوجية تحدي حول المستوى الجزئي micro-level، فقد ساهمت الثورة التكنولوجية من خلال طابع الثورة المعلوماتية الذي اتسم بالبراعة في تحويل مفهوم المواطن. وبراعة الثورة تعني بأن الأفراد أصبحوا أكثر كفاءة في ضبط ماذا يناسبهم على مستوى الشؤون الدولية وكيف يجعلون السلوك الذي يرغبون فيه مجسداً في المحصلات الجماعية.⁴

إجمالاً، يمكن القول أن الثورة التكنولوجية أفضت إلى نتائج إيجابية وسلبية في آن واحد. فمن جهة ساهمت في دعم الاتجاه الذي كرس مسعى الديمقراطية وهذا من خلال فسخ المجال أمام المواطنين والمجتمع المدني عبر العالم في المشاركة في الحوارات العامة، ومن

¹ - Elizabeth Smyth, State Authority and Investment Security: Non-State Actors and the Negotiation of the Multilateral Agreement on Investment at the OECD, in Richard A Higgott, and Geoffrey R D, editors, **Non-State Actors and Authority in the Global System**, (London: Routledge, 2000), p. cf.

² - R Oran Young, **International Governance, Protecting the Environment in a Stateless Society** (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994), pp. 101-102.

³ - Reinicke H Wolfgang et al, **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000), p.2.

⁴ - James N Rosenau, **Along the Domestic- Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World** (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), pp. 58-59

جهة أخرى فإن هذه الثورة ينظر لها من زاوية سلبية كونها وضعت الأطراف المتفاوضة والحكومات أثناء عملية التفاوض في بؤرة الضغوط المباشرة للرأي العام المتصلب في المواقف، كما ينظر إليها بأنها كانت سببا في تفتيت الرأي حول المسائل المطروحة للتفاوض.

الفرع الثاني: تحدي العولمة

أصبحت العولمة من المفاهيم الجذابة،¹ والمثيرة لجدل واهتمام الكثير من الباحثين وصناع القرار في العالم. ولقد أفرز هذا الاهتمام المتنوع والمتعدد تنوعا واختلافا في المنظورات التي تعالج هذه الظاهرة.² لكن عموما يوجد مفهومان للعولمة، المفهوم الضيق يشير للعولمة باعتبارها عملية تزايد مستمر للتدفقات الاقتصادية عبر الحدود "السلع والأموال"، والتي أدت إلى اعتماد متبادل اقتصادي بين اقتصاديات وطنية كانت في السابق منفصلة (متميزة).³ وفي معناها الواسع، لا يقتصر مصطلح العولمة على آليات الصفقات الاقتصادية العابرة للحدود. بدلا من ذلك، فهي تعني حصول تبادلات اجتماعية وصفقات عبر الحدود، وعلى مدى واسع من المجالات غير الاقتصادية مثل مجال الاتصال والثقافة (تفاعل الإشارات والرموز)، الانتقال (حركة الأفراد عبر الحدود)، الأمن (تبادل لـأو الإنتاج المشترك للتهديدات، والمجال البيئي (تبادل الملوثات والإنتاج المشترك للمخاطر البيئية).⁴

من تحديات العولمة اتساع الهوة بين الأغنياء والفقراء، ما انجر عنه تغيير التوازن في إطار المثلث المشكل من الفاعلين الوطنيين الدوليين وعبر القوميين. وحصول ردة فعل من قبل فاعلي المجتمع المدني على هذا الإخفاق، وقد تجسدت بتشكيل تحالفات شعارها الاحتجاج ورفض العولمة. وأدت العولمة إلى تبدل في العلاقة بين الفاعلين الاقتصاديين والدول، وإلى تحرير الاقتصاد، والخصوصية على المستويين الوطني والدولي، ليس فقط في عدد الشركات المتعددة القوميات، ولكن أيضا تأثيرها على السياسات العالمية.⁵ على سبيل المثال، أظهرت الشركات المتعددة الجنسيات قدرة كبيرة في جولة مفاوضات الأروغواي

¹ - Thompson Grahame and Hirst Paul, **Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance** (Cambridge: Polity Press, 1996), p. 1.

² - أفرزت النقاشات النظرية حول العولمة ثلاثة اتجاهات رئيسية: المفردون يرون بأن العولمة ذات طابع مفيد وإيجابي، ولا تقتصر على الجانب الاقتصادي، بل تتعدى لتشمل المجالات السياسية الأمنية، الثقافية، والتكنولوجية، ويتفق أصحاب هذا الاتجاه على أهمية البعد الاقتصادي في التأسيس لتنظيم اجتماعي سيحل محل الدولة. الاتجاه الثاني يتعلق بالمشككين الذي يرون بأن العولمة ليست جديدة وذات آثار مدمرة، وأن الاقتصاد الدولي ينقسم إلى كتلتين اقتصادية تلعب الدولة دورا محوريا. والتحوليون، يرى أصحاب هذا الاتجاه أن أصل كل التحولات نتيجة التدفقات التي لم يسبق للبشرية أن عايشتها، وستظل الدول تحتفظ على موقعها المركزي لكن ستسحب منها بعض الوظائف.

المزيد من الإطلاع أنظر: كرازي إسماعيل، المرجع السابق.

³ - Wolfgang Reinicke, **Global Public Policy: Governing Without Government?** (Washington, DC: Brookings, 1998), p.6.

⁴ - Michael Zü M, The Challenge of Globalization and Individualization. A View from Europe, in Hans-Henrik Holm, and Georg Sorensen, editors, **Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War** (Boulder, CO: Westview Press, 1995), p. 141.

⁵ - تتحكم الشركات المتعددة الجنسيات في الموارد المالية، وفي التكنولوجيا، وفي الموارد الطبيعية بشكل لم يسبق له مثيل. حصل نمو في الإنتاج عبر القومي حتما وكثافة. وتستخدم مواردها من القوة في عالم السياسة للتأثير على كل من صانعي القرار الحكوميين وغير الحكومي، كما وتتعاون في فاعلين آخرين.

حول الاتفاقية العامة لتحرير التجارة والخدمات GATT وأيضا في الأنشطة المتعلقة بالتجارة، حيث لعبت دورا جديرا بالاهتمام في قضايا البيئة والأمن.¹

المطلب الثاني: تحدي التغيرات البنيوية والوظيفية

هناك تغيران كان لهما تأثيرات عميقة ليس فقط على البنية ولكن أيضا على العمليات والقضايا:²

- أولا، لم تستمر الدول طويلا في لعب دور الفاعل الوحيد على المستوى الدولي، كان عليها أن تتقاسم لعب أدوار على الساحة الدولية مع فاعلين آخرين كالمنظمات الدولية بنوعها الحكومية وغير الحكومية.

- ثانيا، التغير الثاني المهم يتعلق بمجال نشاط الحكومات، فقد توسع مجال نشاطها إلى أن أصبحت تهتم بتنظيم حياة مواطنيها، بعدما كان الاهتمام منصبا فقط على الجانب المتعلق بأمن الأفراد الجسدي، توسع ليشمل الجوانب الاجتماعية والاقتصادية. هكذا شهد القرن العشرين تغير مهم على مستوى نطاق تدخل الدولة، بحيث شهدنا التحول من دولة الرفاه إلى تبني سياسة تقوم على الحد من تدخل الدولة في ضبط الحركية الاقتصادية إلى حدودها الدنيا. ولقد كان لمثل هذا التغير تبعات على صنف من القضايا التي استدعت من الدولة التفاوض بشأنها أي إطار الأنشطة التي تقوم بها على المستوى الدولي. ويبدو من الوهلة الأولى أن تنامي ظاهرة المفاوضات الدولية جاءت كعملية عفوية غير متحكم فيها، غير أنه في الواقع لم تعقد مؤتمرات دولية أو منتديات لتحديد طابع التغير ومن ثم تضع طريقة كيفية المفاوضات الدولية. ومع ذلك، فإن التجديدات التي طرأت على العمليات التفاوضية جاءت عبر قرارات خاصة، وكل واحدة من هذه التحديثات تستجيب لحاجات الأطراف المتفاوضة. لكن وخلف ما يبدو على أنه ترتيبات عفوية، يوجد منطق تطور دولي موضوعي لعب دورا كبيرا في تشكيل تغيرات مست كل مجالات العلاقات الدولية.³

إلى جانب تعزيز الأمن العسكري، رافقت هذه التحولات مجموعة من القضايا الجديدة. فقد سعت المجموعة الدولية عبر المفاوضات الدولية مركزة على المسائل الاقتصادية والاجتماعية، وعلى القضايا المرتبطة، بتحسين الظروف المادية، التي أصبحت تعرف بقضايا السياسات الدنيا Low Politics مقابل قضايا السياسات العليا High Politics المرتبطة بالمرحلة التقليدية، ومثل هذه القضايا لا تعكس فقط توسع مصالح ومسؤوليات الحكومات ولكن تعكس في الجوهر المصالح الضيقة التي كان الفاعلون غير الحكوميون يركزون عليها دوما.⁴

¹ - Claire A Cutler, Private authority and international affairs, in A Claire Cutler, editor, **Private Authority and International Affairs** (Albany, NY: State University of New York Press, 1999), p.16.

² - Hamilton K, and Langhome R, **The Practice of Diplomacy** (London: Routledge, 1995), p.137.

³ - Brian White, Diplomacy, editors, in John Baylis and Steve Smith, op cit., p.390.

⁴ - Ibid., p.391.

الميزة الأخرى التي ميزت الأجندة الجديدة هو تزايد اهتمامها بقضايا السياسات الدنيا التي تتطلب التخصص كتلك المتعلقة بمدى كفاية التدريب الممنوح للمفاوضين، لقد طرحت التحديات الناتجة عن ضرورة التخصص إستفهامات حول مدى كفاءة رجالات الدولة، فضلا عن ذلك فقد واجه الدور المميز الذي يلعبه الدبلوماسيون تحدي باتجاهين آخرين: الدور المباشر الذي يلعبه الزعماء السياسيون أنفسهم في عمل المفاوضات الدولية، وأيضا تنامي الاتجاه المتعلق بدور القيادات السياسية لكنه مقيد. فمن الواضح القول، أن التحديات الدولية وطبيعتها المركبة والمعقدة لم تعد تسمح لدبلوماسيي المؤسسات الرسمية التقليدية الاستمرار طويلا في لعب الأدوار بمفردهم كما قلصت من الاستقلالية التي كانوا يتمتعون بها سابقا.¹

فضلا عن وجود نزعة تكريس المفاوضات المتعددة الأطراف، فقد تزايدت الأجندة التفاوضية المتنوعة، كما برزت قضايا البيئة، التكنولوجيا، ومراقبة التسلح.² أيضا تغيرت بنية النظام الدولي إثر دخول الكثير من الدول إلى الساحة الدولية بعد استقلالها عن القوى الاستعمارية، لاسيما في بلدان إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، إلى جانب بروز فاعلين جدد. ولقد أنجر عن هذا التحول الذي مس البنية تغيرات على مستوى العمليات. ففي هذا الإطار، ونظرا لعدم تألف هذه الدول مع القواعد والمبادئ الدبلوماسية، فقد قامت الدول بمجموعة محاولات سعت من خلالها إلى أن تمنح وضعا قانونيا دوليا، ومن بين تلك المحاولات يمكن الإشارة لاتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية في 1961.³

ونظرا للانقسام الحاد الذي مس البنية الدولية، فقد تركز النشاط التفاوضي في فترة الحرب الباردة على تفادي قيام مواجهة نووية بين الشرق والغرب التي ستكون نهايتها انهيار النظام الدولي.⁴ وبحجم الطابع التدميري للتسلح النووي كان من الواجب أن تركز المفاوضات الدولية بشكل تكون فيه بمستوى هذا التحدي كما يذهب إلى ذلك سميث.⁵ في هذا السياق كان لنجاح مسعى حل أزمة صواريخ الاتحاد السوفييتي في كوبا عام 1962 أثره على المحللين والزعماء السياسيين من حيث أنه سمح لهم بالإطلاع على مفاتيح إدارة الأزمة.⁶

ولقد أشار كل من بريان وايت Brian White، إلى أن التعامل مع مصطلح "إدارة الأزمة" يثير عدة تساؤلات، وهو ما حدى بالكثير من الكتاب إلى تفضيل استخدام مصطلح ريتشاردسون "دبلوماسية الأزمة" رغم أنه قديم جدا.⁷ وانطلاقا من هذا المنظور، لم تكن النتيجة الأكثر أهمية المتعلقة بأزمة الصواريخ الكوبية تتعلق بالحصول على نهج

¹ - Brian White, Diplomacy, editors, John Baylis, and Steve Smith, op cit., p.391.

² - Ibid., p. 292.

³ - Berridge G R, **Diplomacy: Theory and Practice** (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1995), pp.20-31.

⁴ - Ibid.

⁵ - Ibid.

⁶ - Richardson J L, **Crisis Diplomacy : The great Powers Since the Mid-Nineteenth Century** (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), chapter 3.

⁷ - Brian White, "Diplomacy", in John Baylis, and Steve Smith, editors, op. cit., p.392.

دقيق يسمح بإدارة أزمة مستقبلية ولكن يتعلق بالحصول على اتفاق حول ضرورة وضع خط اتصال ساخن - خط اتصال مباشر بين موسكو وواشنطن - وعليه فإن هذا المنظور، يسمح بتعظيم فرص القيام بمفاوضات مباشرة بين الأطراف الفاعلة.¹ ويضيف الباحثون مثالا آخر يتعلق بنوع آخر من الاتصال المباشر حصل بين القوى العظمى وقد مهدت له قمة جنيف Geneva سنة 1955 التي تمخضت عنها نتائج معنوية. غير أنه ومنذ عام 1970 أصبحت اللقاءات عبارة عن مننديات تمخضت عنها نتائج عملية باعتبار أنها أسهمت في تخفيض حدة التوتر بين الشرق والغرب.²

الفرع الأول: تحدي بنية فترة ما بعد الحرب الباردة

عرفت نهاية الحرب الباردة تحولات دراماتكية كان من أهم معالمها حصول تغير في بنية النسق الدولي، وانتهاء الصراع الأيديولوجي شرق غرب. أيضا وبناء على انتصار المنظومة الليبرالية كان لزاما على مختلف الدول أن تسعى للانضمام إليها سواء بالقيام بإصلاحات سياسية تتوافق مع أسس النظام الديمقراطي، أو بتبني اقتصاد السوق تمهيدا للانضمام لمنظمة التجارة العالمية. فضلا عن ذلك تعتبر ظاهرة الحروب الداخلية - الحروب الإثنية أهم مظاهرها- التي مست الكثير من الدول، إلى جانب ظاهرة الإرهاب التي مثلت أهم القضايا التي تضمنتها أجندة مفاوضات فترة ما بعد الحرب الباردة.

ولقد كان للتحولات الجذرية التي رافقت نهاية الحرب الباردة وقع شديد على المنظرين و صناع القرار على حد سواء. مما حدا بالباحثة ماري كلود سموث Marie – Claude Smouts إلى عنوانة دراستها " بما ذا بقي من السياسة الخارجية؟"³ حيث ترى الكاتبة في هذه الدراسة أن السياسة الخارجية تتجه لكي تختزل بالنسبة للكثير من دول الجنوب إلى مواجهة مع المؤسسات المالية.⁴ وتذهب إلى أنه ومع تحرير المبادلات التجارية في التسعينيات في ظل بروز ظاهرة حركة رؤوس الأموال المتسارعة... دفعت بمعظم البلدان إلى الدخول في سباق مع الزمن من أجل التصدير والاستثمار، وعليه فإن مثل هذه المظاهر الجديدة جعلت السياسة الخارجية تحول بدرجة كبيرة إلى خدمة عالم الأعمال.⁵ وهو ما يعني بعبارة أخرى، بروز وهيمنة نمط جديد يتعلق بالمفاوضات الاقتصادية، فضلا عن ذلك، لم يعد الأمن و المصلحة الوطنية تحمل مفاهيم ما قبل نهاية الحرب الباردة، فالحدود الوطنية لم تعد بمعزل عن تأثيرات ثورة الإعلام، والمؤسسات المالية الدولية.⁶

¹ - Ibid, p.393.

² - Ibid.

³ - حول هذا الموضوع أنظر:

Marie Claude Smouts , Que Reste – T – IL De La Politique Etrangère, *Revue Pouvoir* 88 (1999) :5-15.

⁴ - Ibid, p. 7.

⁵ - Ibid.

⁶ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, *Mass Media in 2025: Industries, Organizations, People, and Nations* (Greenwood Publishing Group, 2001), p.186.

أيضا ومن بين التغييرات بروز التساؤل بشأن جدوى بقاء المسائل التفاوضية بيد الحكومات (ظلت الدبلوماسية حكرا على وزراء الخارجية). تبعا لهذه التحولات أصبحت الحدود المهنية للدبلوماسية جد نفاذة والمهام الرئيسية للدبلوماسية التقليدية محل تساؤل. كما برز تيار بديل للفاعلين الدبلوماسيين من داخل حدود الدولة التقليدية ومن خارجها وهو في الغالب يعمل بصفة مستقلة عن وزارة الخارجية.¹

مست التغييرات وسائل التفاعل التقليدية بين الدول، فقد تراجعت القوة العسكرية نظرا لاستحالة اللجوء إلى استخدام السلاح النووي وتنامي أسلحة ذات مردود مكافئ لها. كما صاحب هذا التحول تغيير في طبيعة وسائل التفاعل التقليدية فيما بين الدول: حيث تضاءلت قيمة القوة العسكرية، كما تغيرت أيضا قيمة القوة الاقتصادية، وجلبت أهمية القضايا الإنسانية المتزايدة بعدا جديدا إلى تحالفات وتفاعلات السلطة التقليدية.²

وتتداخل هذه العمليات مع عامل آخر مهم من النظام التقليدي: تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل بين الدول. ولهذا التداخل عدة أبعاد، قد يكون أهم وأقوى جانب هو مسألة الأمن. لم يعد بالإمكان فصل أمن بلد على بلد آخر – لا يمكن تصور أن بلد في مأمن إذا كان بلد آخر مهدد. مثال ذلك أزمة إيران النووية مع الدول الغربية، كثير من الدول في المنطقة غير راضية على ما يجري في المنطقة كون أي تهديد لإيران سوف يدخل المنطقة برمتها في الحرب. الحل الوحيد الممكن لمسألة الأمن يكمن في إرساء الأمن الجماعي، الذي يمكن تحقيقه عبر بناء نظام يتسم بالمنطق والشمولية. البعد الآخر المتعلق بالجانب الاقتصادي، لم يعد ممكنا لأي بلد تحقيق النمو والرفاه دون التعاون مع بلد آخر، أكثر من ذلك أصبح من العسير على الدولة ضبط سياساتها الاقتصادية دون التأثير بالمعطيات الدولية، وتفتقر إلى السيطرة المباشرة على قيمة عملاتها، وبالتالي عدم وجود إمكانية لاستخدامها في التأثير على التجارة.³ فالعديد من القضايا التي كان ينظر لها باعتبارها قضايا نزاعية متضاربة، كقضايا الأمن، التجارة، القطاع المالي، البيئة وهلم جرا. أصبحت حاليا تنتج انطلاقا من شبكات اعتماد متبادل معقدة، وواحدة من ميزات مثل هذه النزاعات المنجزة عنها أنها تنتشر في المجالات الأخرى أو تأخذ طابعا تصاعديا، وبالتالي يؤدي إلى تعدد أشكال النزاع حيث تكون فيه كل القضايا محل النزاع على نحو متصل.⁴

من جوانب التحولات السياسية المنجزة عن تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل مع نهاية الحرب الباردة، حصول تغيرات في طبيعة العلاقات العالمية التي أسهمت في تدمير الصورة النمطية للعدو وإلى حد ما تراجع الطابع الإيديولوجي للعلاقات الدولية، وخففت من

¹ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, op cit., pp-6-8.

² - National Research Council (U.S.), Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.), Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, **Soviet-American Dialogue in the Social Sciences: Research Workshops on Interdependence among Nations** (National Academies Press, 1990), p.57.

³ - Ian M Rugman, **Leadership in international business Education and Research** (UK: Emerald Group Publishing, 2003), p.278.

⁴ - Christopher G A, and Bryant David Jary, **Giddens' Theory of Structuration: a Critical Appreciation** (Routledge, 1991), p.100.

حدة التوتر وأعطت الأمل بإمكانية إيجاد حلول للعديد من القضايا الدولية كقضايا السكان والقضايا البيئية والقضايا الاقتصادية. كما تركت مبادئ العلاقات الدولية الجديدة بصمات على المفاوضات الدولية من حيث:¹

أولاً: فقد مكنتها من إيجاد حلول عاجلة للعديد من القضايا محل التفاوض التي كانت تتطلب مدة زمنية طويلة مثل مفاوضات تخفيض الأسلحة الإستراتيجية.

ثانياً: جلبت هذه الوضعية مزيداً من الانفتاح والثقة للممارسات التفاوضية وأعطت الأمل بإمكانية نجاح بعض المفاوضات الجارية. لاسيما ما تعلق بتنامي مرونة مواقف الأطراف المتفاوضة والبحث النشط لإيجاد حلول للمشاكل المرتبطة بالتحقق.

ثالثاً: كل القضايا التي ظهرت في هذه المرحلة هي أجندة للمفاوضات المستقبلية. كما اتجهت المحادثات لتشمل القضايا ذات الطابع الجهوي، ومسائل التنمية والبيئة، وحقوق الإنسان.

الفرع الثاني: حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية

تبقى الدولة الفاعل الأساسي في الساحة الدولية، ويتجلى ذلك بطبيعة الحال في صمود موضوع السيادة الوطنية للاهتزازات التي صاحبت هذه التحولات. ورغم أن نتائج المفاوضات يمكن أن تقاس بحجم الأموال المحصلة، وبمدى التوصل إلى تخفيض مخزون السلاح أو الحد من السباق نحو التسلح على سبيل المثال، مع ذلك فإن بعض المواقف والتصرفات التفاوضية - وهلم جرا - تتعاطى مع التساوم الحالي لاسيما على المستوى الدولي وفق ما تقتضيه السيادة.² فيجدر بكل طرف متفاوض يرغب في التوصل إلى اتفاقية أم والتي تعتبر محصلة لعملية التفاوض أن يقبل بالحدود التي ترسمها له السيادة، ومن ثم عليه أن يتبع المسار الذي تحدده نقاط العقد. وفي ظل النظام الدولي يبقى من حق الحكومات فقط القيام بهذا، وأن قبولها باتفاقية دولية يعتبر دوماً مسألة سياسية تتطلب حذر الحكومات. وأصبح واضحاً في السنوات الأخيرة حيث تطورت نقاشات متضاربة بين أصحاب ما يسمى بالتيار العالمي ومعارضيه حيث أضحت هذه النقاشات حاسمة على الساحة الدولية.³ ففي هذا

¹ - Victor A Kremenjuk, The Emerging system of International Negotiation, in Victor A Kremenjuk, editor, op cit., p.28.

² - لم تعد السيادة تحمل مفهوم جون بودان المتمحور حول الأبعاد التالية (الإطلاقية، العمومية، الديمومة، عدم القابلية للتصرف، عدم القابلية للتجزئة أو التعدد)، كونها تتعرض وفي بعض الأحيان تنهار تحت هجوم الاتحادات النقدية، وشبكة الانترنت، والهيئات غير الحكومية. عموماً ثمة إقرار بوجود تغيرات مست السيادة مفهوماً وممارسة. وللمزيد من المعلومات يمكن العودة ل:

إسماعيل كرازي، العولمة والسيادة (مذكرة ماجستير، قسم العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003)، ص ص: 62-121.
³ - المنظور العالمي يضع تصور للعولمة، باعتبارها محدداً ومقيداً لسلوك الدولة. فتتقل رأس المال، الشركات والتكنولوجيا بنظر إليها كأدوات ضاغطة على الدولة تدفعها في اتجاه تبني إستراتيجيات تحرير الأسواق، إذا ما رغبت في الاستفادة من مزايا هذه التجمعات العالمية. حول النقاشات والانتقادات الموجهة لهذا التيار أنظر:

Andrew P Cortell, *Mediating globalization: domestic institutions and industrial policies in the United States and Britain* (SUNY Press, 2005), p.6

الصدد، يعقد الدبلوماسيون الجلسات التفاوضية الرسمية في طابع يتسم بالكثير من الشكليات، كما تزود الحكومات دبلوماسيها بتعليمات جد خاصة، تحظى بالأولوية في الجلسات الرسمية. وتعتبر العملية واحدة من جلسات التساوم أو التبادل، وهي تركز على النتائج قصيرة المدى، ويرغب المفاوضون في التوصل إلى اتفاقيات ملزمة مع نهاية الجلسات.¹

لكن إلى جانب الحكومات، ظهرت أطراف جديدة في مجال العلاقات الدولية، تطالب بأن يكون لها حق التفاوض. وتتعلق هذه أساسا بالمنظمات الدولية، والشركات الكبرى والوحدات الصناعية، الحركات والأحزاب السياسية، والمجموعات الدينية والاجتماعية، فالمنظمات الدولية أصبحت تحتل مكانة تتسم بالكثير من الفعالية على المستوى الدولي. كما طرأت عليها تغيرات حيث لم يعد ينظر إليها كما كان ينظر لمنظمات القرن التاسع عشر باعتبارها مكاتب تسجيل. فقد أصبحت تمتلك سلطات معينة من جانب، ومن جانب آخر تعتبر كفضاء تعقد فيه المفاوضات وكطرف متفاوض. أيضا تمتلك الكثير من الشركات من خلال الترخيص الذي تحصل عليه من حكوماتها كل الحقوق التي تسمح لها بالتفاوض حول تعاملاتها الخارجية. والأمر نفسه يحصل في هذه الفترة مع الأحزاب السياسية والحركات والمجموعات الدينية والاجتماعية، فعبارة الدبلوماسية العامة تم بعثها لتدل على الدور النشط للمنظمات العمومية في مجال المبادلات التي تحصل عبر التفاوض والتعاملات.²

أيضا توسع كثيرا مجال أجندة القضايا التفاوضية، فنفس المفاوضات في السابق كانت تعقد من أجل البحث في قضايا الأمن والتجارة والحدود. فالقارئ تدل أن المفاوضات كانت تدار في الماضي اعتمادا على المعارف السابقة. أما الآن، ومع التكنولوجيا الحديثة وتزايد عدد الأطراف المفاوضة، أصبحت قضايا الأمن والتجارة والحدود أكثر تفصيلا وتنوعا، وتوسع مجال القضايا التفاوضية ليشمل المسائل الإيكولوجية، التبادل في الميادين العلمية والتكنولوجية، والمسائل الإنسانية. كما أن الكثير من القضايا التي كان ينظر إليها باعتبارها قضايا داخلية خالصة أصبحت اليوم ضمن مجال القضايا الدولية.³

أصبحت المفاوضات الدولية شكلا دائما من النشاط الدبلوماسي تجري بمقرات معروفة (فيينا، جنيف، نيويورك، ستوكهولم) وبالتدريج أصبح لديها موظفون دائمون.⁴ ففي مجال مراقبة ونزع التسليح، كانت العملية التفاوضية تتطلب فترة زمنية من خمس إلى سبع سنوات؛ وأحيانا أكثر. ببساطة كان ينظر لمثل هذا النوع من المفاوضات المتعددة الأطراف بغير المنتهية. ومما خلص إليه فيشر أن في هذا النوع من المفاوضات دخلت عناصر جديدة وتغيرات إضافية جذابة على البعد الممارستي للتفاوض. وغالبا ما يشارك

¹ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp. 38-39.

² - تمارس الدبلوماسية العامة تأثير غير مباشر على البلدان والحكومات الأجنبية بواسطة قنوات غير القنوات الرسمية، كالصحافة ووسائل الاتصال الأخرى، وتتضمن في الفترة الحالية الانترنت. أيضا تمارس تأثيرا عن طريق شبكات متنوعة أكثر تخصصا كالاتحادات التجارية، جمعيات التلاميذ، والمؤسسات الدينية. للإطلاع أكثر أنظر:

Jan Melissen, *The New Public Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations, Clingendael Diplomacy Papers 2, May 2005, pp. 4-5.

³ - Marie Claude Smouts, op cit., p.8.

⁴ - David Held Et al, *Global Transformations: Politics, Economics and Culture* (Stanford University Press, 1999), p.132.

الخبراء الحكوميون وغير الحكوميين أو اللجان الدائمة في هذه الجلسات حيث تزود كل حكومة ممثليها المشاركين بتعليمات، وبصياغة دليل توجيهات تفاوضي لحل المشكلة.¹

المبحث الثاني: التداخل والتأثير بين المسارات التفاوضية الداخلية والدولية

تعتبر المتغيرات الداخلية من أهم العوامل التي تتأثر بها المفاوضات الدولية، وهذا بفعل التأثيرات التي تحدثها على عمليات التفاوض الدولي. فالتوجيهات التي تقدمها الحكومات لمفاوضيها ما هي إلا استمرار لسياستها الخارجية وتنزع إلى تعديلها بغية جعلها تخدم توجهات سياستها واهتمامات جماعاتها المصلحية، فضلا عن الرأي العام.²

ومن البديهي أن يهتم تيار المدرسة الواقعية المهيمن على أدبيات العلاقات الدولية، والمركز على الدولة بالبيئة التي تجري في سياقها المفاوضات. حيث يفترض هذا التيار أن الدولة تسعى لتحقيق مصلحتها القومية المحضة، بيد أن الادعاء بأن الدولة تسعى فقط إلى تحقيق المصلحة القومية يشوبه نوع من الغموض، لاسيما في ظل التحولات الدولية الراهنة المتسمة بـروز فاعلين جدد، بالإضافة إلى الشكوك التي تحوم حول حقيقة ما إذا كانت هذه المصلحة محل توافق وإجماع من قبل أصحاب الجهاز التنفيذي (أصحاب القرار)، وهو ما يذهب إليه روبرت بوتنام بالقول: "حتى لو أبعدنا الجهاز التشريعي عن الدولة، بهذا الشكل التحكيمي (مثلما تفعله الكثير من الأدبيات)، فإنه من الخطأ الافتراض بأن الجهاز التنفيذي له رؤى موحدة، وإذا كنا نستعمل الدولة لنعني بها صانعي القرار المركزيين، فإنه يتوجب علينا أن نتعامل معها بصيغة الجمع الدولية هم... وليس الدولة هي،"³ وخلص إلى أنه مثلما هي الأعمال المقدمة من قبل جيمس روزينو حول السياسات المترابطة، والافتراضات التي تأسست عليها المدرسة البيروقراطية، كذلك فإن طروحات المدرسة الواقعية والنيواقعية هي أساس غير مضمون الجانب لمقاربة الكيفية التي يحصل بها التفاعل بين السياسات الداخلية والشؤون الدولية.

الفرع الأول: التأثيرات المترابطة

بخصوص موضوع تزامن التأثيرات، يرى الكثير من الباحثين أن طبيعة النسق الدولي القائمة أساسا على الاعتماد المتبادل تتسم بالتأثير المتزامن وبالتفاعل بين الأطراف

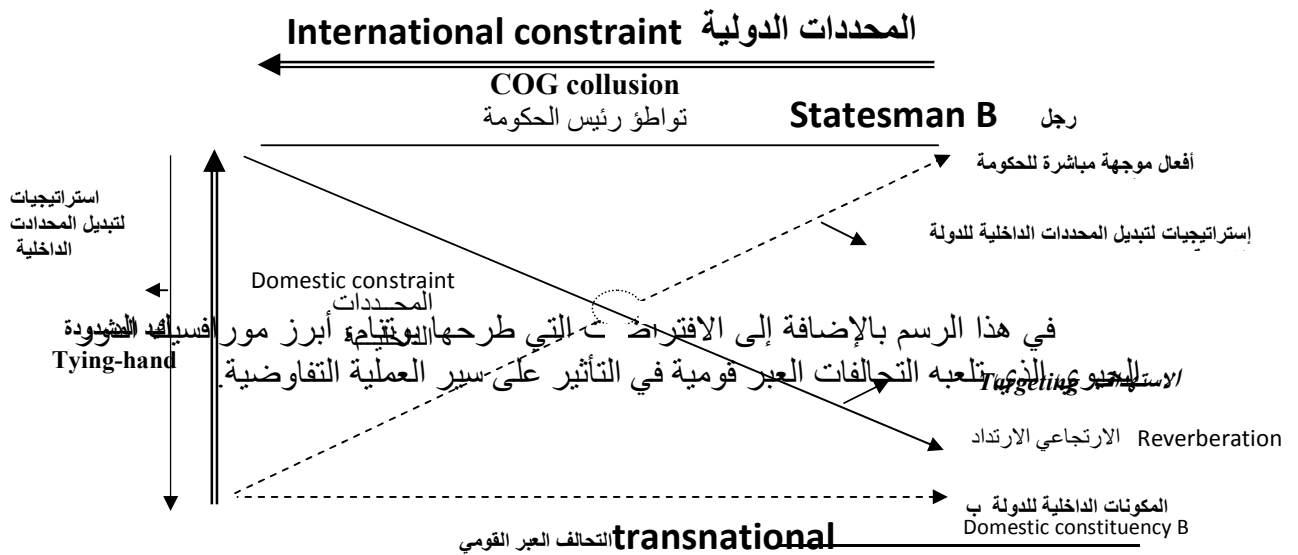
¹ - Johan Kaufmann, *The Diplomacy of International Relations: Selected Writings* (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp: 19-20.

² - Robert D Putnam, op cit., p. 435

³ - Ibid, p. 436.

المتفاوضة ومكوناتها الداخلية على الخصوص. ففي ظل هذا الوضع، تسعى الجماعات الوطنية إلى ممارسة الضغط على الحكومة بغية دفعها إلى تبني سياستها المفضلة، ومن ثم الدفاع عليها في مفاوضاتها الدولية، ومن جانبها تسعى الحكومة إلى تعزيز مواقفها وتدعيم موقفها التفاوضي عبر تشكيل تحالفات بين هذه المجموعات، وفي ظل ذلك يؤدي رجل الدولة دور وسيط شرف¹.

وتجري مفاوضات المستوى الداخلي والدولي بشكل متزامن. ويسعى صانعو السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد، التحكم في السياسات الداخلية والدولية. فمثلا خلال المفاوضات التي كانت تجري بين الأتراك والأمريكيين بخصوص المطلب الأمريكي للدولة التركية بفتح أراضيها للقوات الأمريكية بغية فتح جبهة في الشمال لإحكام الطوق على القوات العراقية. كان المفاوض التركي يضع في حسابه اهتمامات الرأي العام الداخلي، ومختلف القوى الوطنية، فبعد مد وجزر وبالعودة إلى البرلمان لم تسمح تركيا سوى بفسح مجالها الجوي أمام القوات الأمريكية. ما يفسر موازنة الوفد التركي بين مصالحه مع الحليف الإستراتيجي الأمريكي، ومختلف القوى التركية. حيث يسعى كل طرف على المستوى الدولي لتحقيق أفضل خياراته. وفي ظل هذا الوضع الجديد، يرى مورافسيك أن رجل الدولة لم يعد يتصرف كوسيط شرف كونه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن، الذي يتميز ب بروز ظاهرة التحالفات عبر القومية. وهو وضع قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات) حكومتها، وتسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات، وعلى مكوناتها الداخلية. وتبعا لذلك بلور مورافسيك نموذجا للعلاقات القائمة بين الأطراف المتفاوضة في الرسم النموذجي التالي:



¹ - Ibid.

الفرع الثاني: الارتباط التعاضدي والارتداد الارتجاعي.

في ظل هذه المتغيرات الجديدة القائمة على تصور تداخل وتفاعل الشؤون الداخلية والدولية في العملية التفاوضية. يلجأ رجل الدولة إلى تبني استراتيجية التواطؤ أو التآمر، إذا كان له مصلحة في توسيع ورقة ربح خصمه بغرض السماح له بالتموقع في وضع مريح يسمح لهما في الأخير التوصل إلى عقد الاتفاق النهائي.¹ من بين الاستراتيجيات التي تؤثر على مستويات التفاوض، وبالتالي على الاتفاقية النهائية: إستراتيجيتي الارتداد الارتجاعي reverberation والترابطات التعاضدية Synergic linkages. فاللجوء إلى استراتيجيات الترابطات التعاضدية ليس بهدف تغيير خيارات أي من المكونات الداخلية، ولكن إلى حد ما بتشكيل سياسة معينة، مثل (الزيادة السريعة للصادرات)، التي كانت تحت تصرف الدولة في مرحلة سابقة.² وقد يتم اللجوء إلى تبني إستراتيجية الارتداد الارتجاعي، في الحالة التي يرغب فيها إلى تغيير توقعات المجموعات الداخلية حول الاتفاقية المتمسك بها من قبل المجموعات الداخلية للبلد المتفاوض.³

ينبذ بوتنام إلى الإدعاء بأن الضغط الدولي يوسع من ورقة الربح ويسهل الاتفاق ليس صحيحاً دوماً، فقد يكون للارتداد الارتجاعي آثاراً سلبية، حين يؤدي الضغط الخارجي إلى إحداث تضيق في أوراق الربح ومن ثم انهيار المفاوضات.⁴ وقد يتم اللجوء إلى استخدام إستراتيجية الاستهداف-الربط الاستهدافي- أو بواسطة التسديدات الإضافية side-(Payement) من خلال عرض مكاسب معينة لفائدة المكونات الداخلية القوية أو المجموعة المحورية في البلد الأجنبي.⁵ وتصبح إستراتيجيته الاستهداف مناسبة جداً في المفاوضات حين تكون فيها مصالح مختلف الأطراف متضمنة.⁶

المطلب الثالث: المفاوضات الدولية في ظل تغير طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها

طرأت على النظرية المنظماتية خلال العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين تغيرات كبيرة، مست طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها. ومن العوامل التي ساهمت في إحداث هذا التغير سرعة تنامي عولمة التجارة، ومساهمة التطور التكنولوجي وسرعة المعلومة. ولقد تطلبت مثل هذه الأوضاع إيجاد آليات مرنة للاتصال ولتدفق المعلومة. بالموازاة مع ذلك، أضحت فعالية المنظمة تقاس بمدى تخفيضها لتكاليف الصفقات. ونظراً لهذه التحولات، تركت بنى المنظمات التقليدية -سيما الشكل الهرمي- المجال للمنظمات الافتراضية،⁷ والشبكية،¹ فالحكومات تقوم تقليدياً على تسلسل هرمي

¹ - Anderw Moravscik, op. cit., p. 26.

² - Robert Putnam, op cit., p. 448.

³ - Andrew Moravscik, op cit., p. 29.

⁴ - Robert Putnam, op cit., p. 456.

⁵ - Andrew Moravscik, op cit., p. 29

⁶ - Ibid. p. 29.

⁷ - بخصوص المنظمات الافتراضية أنظر:

Byrne J A, "The Virtual Cooperation," **Business Week** 21(1993): 98-102.

بحث، ولكن ثورة المعلومات اليوم باتت تؤثر في بنية المؤسسات والمنظمات، الأمر الذي أدى إلى تحول التسلسل الهرمي إلى شكل أكثر تسطحاً وبات يشكل جزءاً من شبكات حرة من علاقات الارتباط.

الفرع الأول: نسق الشبكية المحكوم عالمياً

لم يعد بإمكان المنظمات التقليدية (ذات البنى الهرمية) في ظل ما يعرف بتنامي ظاهرة الشبكية تزويد جميع الأطراف بنفس المعلومة، وبالخبرة الضرورية حول قضية معينة وبالسرية المطلوبة.² وفي ظل هذه الظروف نادراً ما تكون الأفعال الانفرادية ممكنة، كما أن الاتفاق حول أي فعل أصبح صعباً نتيجة لاختلاف الأهداف، والقيم، والرهانات، كون الأوضاع تغيرت من علاقات إستراتيجية توسم بالجيدة إلى علاقات تسمى بالمهمة، ومن تبادل الصفقات إلى تبادل القيم، ومن علاقات تجزئية ذات طابع نزاعي إلى علاقات تعاونية، ومن مفاوضات مواضيعها تسيطر عليها قضايا السباق نحو التسلح إلى مفاوضات تجري حول ابتكار وتبادل القيم في ظل نزعة تعاونية تكاملية.³

ولقد أدى إدراج مقارنة حل المشكل في المفاوضات الدولية إلى المساهمة في تكوين شبكة منظماتية، أو أنظمة فرعية للمفاوضات ساهمت في إيجاد حلول للعديد من المسائل. ولقد ظلت لسنوات طويلة خاضعة للتفكير السائد لدى الزعماء والقائم على فكرة أنه يكفي إيجاد حل للمشكل الأساسي لتجد آليات القضايا الخلافية الأخرى سبيلها للحل. وتعتبر هذه المقاربة مناسبة لكل مجالات العلاقات: الاقتصادية، البيئية، الأمنية – السياسية، الثقافية. ولم تتوقف تطوير شبكات أكثر تنظيم للمفاوضات الدولية عبر بروز الأنظمة الفرعية، وإنما تطورت مع ظاهرة الاعتماد المتبادل. فلقد استوعبت ظاهرة تنامي الاعتماد المتبادل بين البلدان الصناعية مرتبطة بضرورة إيجاد بيئة نظيفة. مما يعني أن العالم مقبل على مرحلة جديدة يجب أن يتهيا ليدخل في مفاوضات أكثر تعقيداً، وسوف يؤدي إلى وضع لامناص منه يستدعي تشكيل نسق متكامل للمفاوضات الدولية.⁴

لقد أدى التغير في البيئة الدولية إلى بروز أهمية المفاوضات الدولية. فقد تحولت المفاوضات الدولية من منتدى تفاعلات دولية مشتتة ومتقطعة إلى ما يمكن تسميته أحياناً بالسبيل الوحيد أو الملاذ الوحيد لحل النزاع في إطار تنامي الاعتماد المتبادل، التي ساهمت

¹ - للمزيد حول ظاهرة الشبكية وتأثيرها على المنظمات أنظر:

Snow C C Miles, R and Coleman P, "Managing 21st Century Organizations," **Organizational Dynamics**20, (1992): 5-20.

² - Uwe Kracht, Manfred Schulz, **Food security and nutrition: the global challenge** (LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 1999), p.445.

³ - Victor A Kremenjuk, Negotiation : The System of International Negotiations as a Means of Managing, editors: National Research Council (U.S.). Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.). Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, op. cit., pp. 57-59.

⁴ - Ibid.

في تشكيل بعض الأنساق، وهو ما يعني عدم تركيز فهمنا للمفاوضات الدولية في إطار السياسة الخارجية للدول فقط ولكن يجب البحث في ما وراء ذلك.¹

الفرع الثاني: المفاوضات بين البعد العلائقي ومنطق الصفقات

المفاوضات القائمة على العلاقات تستمر مدة طويلة، وتبعاً لذلك يصبح متغير الزمن إستراتيجية رئيسية، ويسمح هذا الوضع للأطراف المتفاوضة بالتوافق طوال الوقت بسهولة.² في أغلب الأحيان لا ينظر للتفاوض كوسيلة لمناقشة أو حل قضية معينة، وإنما كوسيلة للتعلم والاكتشاف أكثر بخصوص الطرف الآخر.³ فتقاسم الكثير من المعلومات؛ يسمح بتعلم الكثير حول الطرف الآخر، مما يزيد من القدرة على التنسيق، ويسمح بإدارة جيدة للاعتماد المتبادل وبفهم الطرف الآخر جيداً.⁴

في حالة المفاوضات المطالبة بالقيم التي تجري في ظل وضعيات تساوم إرادية مع عدم وجود احتمال قيام تعاون، فالمفاوضون الذين يطالبون بحصة صغيرة من الموارد المشتركة وينتابهم إحساس بعدم الاستجابة لطلبهم مع الوضعية التساومية فمن المحتمل أن يعرضوا عن الاتفاقية.⁵ بالمقابل من المحتمل أن يقبل خصومهم العرض عوض رفضه. ومن الممكن أن تؤدي المطالبة بالقيم وحل القضايا المرتبطة بهذا المسعى إلى تشكيل عواطف جياشة، كما تمارس تأثيرات في المستقبل كون أن الأطراف المعنية تحتفظ بذكريات. فتحقيق الانتصار في جولة تنسم بالتنافس قد تؤثر بقوة على الكيفية التي ينظر إليها الطرفان إلى المستقبل. وقد لا تنهي بعض المفاوضات القائمة على العلاقات أبداً. عكس مباراة السجين البسيطة، لا توجد نهاية لمباراة تقوم على المنظور الاستراتيجي. وقد تتحرك المشاكل العويصة ببطء أو تطفو على السطح، وقد تكتشف الأطراف على ما هو مهم في الواقع فقط بعد العمل في إطار جماعي ولمدة طويلة، فالتفاوض وإعادة موضوع غير منتهي. وهي اعتبارات يستند عليها المهتمون للقول بأنها تجري في صيغ ذات طابع منظمتي وسلسلة قيم علاقات طويلة الأجل.

الفرع الثالث: حدود بناء الكتل في المفاوضات المتعددة الأطراف

تعتبر المفاوضات الدولية متعددة الأطراف، من الميادين الأكثر تطوراً وتعقيداً. فهي تجري في إطار نسق متعدد الفواعل والمستويات المشتمل على المنظمات الدولية

¹ - Ibid.

² - Mehdi Khosrowpour et al , *The social and cognitive impacts of e-commerce on modern organizations* (USA : Idea Group Inc, 2004), p.148.

³ - Ibid, p.142.

⁴ - Victor A Kremenjuk, op cit., p.58.

⁵ - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, *The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations* (CRC Press, 2007), p.95.

والحكومات، والمنظمات غير الحكومية حيث تجري المفاوضات بصفة مستمرة على مستوى المؤسسات الدولية، مثل منظمة الأمم المتحدة أو منظمة حلف الشمال الأطلسي الخ.¹ مع ذلك، فالإطار المتعدد لم يحظى بالاهتمام الكافي الذي يسمح بعرض مقارنة تفسيرية جيدة لهذا الإطار المتعدد والمعد الذي يميز ظاهرة المفاوضات الدولية. فالأطراف والأدوار تمثل في الحقيقة عددا من المتغيرات، والطابع المعد للتفاعل يشكل تحدي من أجل تطوير مقاربات تتعاطى مع هذا البعد. هذا التحدي يتأتى من سوء فهم الطبيعة الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف كمجال للدراسة.² وهذا ما تحمله الأبحاث والدراسات المهمة بهذا النمط من التفاوض.³ وإلقاء نظرة فاحصة على المكونات المفاهيمية والإشكالات المنهجية التي يثيرها مصطلح متعدد الأطراف كقيلة باستيعاب التوظيفات المفاهيمية للمصطلح وذلك من خلال النقاط التالية:

أ- إشكالية ضبط واستيعاب مفهوم وديناميكية المفاوضات المتعددة الأطراف: يعرف الطرف المتفاوض في الأدبيات المهمة كمشارك في قضية ذات طابع نزاعي. وقد يكون الطرف ، أفرادا، مجموعات، منظمات، مكونات أو دول. لكن الأمر يختلف في المفاوضات المتعددة الأطراف، بخصوص تحديد الطرف. فالمفاوضات المتعددة تتضمن طرفين فأكثر، تتضمن أطرافا أو مجموعات من جانب واحد (على سبيل المثال، الأطراف الرئيسية، الممثلين، الأعضاء، المستشارين أو المتنازعين). فالأطراف الأساسية تشكل أو يحدد ممثلوها المشكلة/الفرصة كموضوع للتفاوض وتوجه العمل نحو استخلاص نتائج المحصلة المتفاوض بشأنها.⁴ وتحديد تعريف للطرف الرئيسي يعتبر مسألة حاسمة في فهم المتغيرات المتحركة في الظاهرة، كما يجدر تحديد جوانب الاختلاف بين مصطلحات متعدد الأعضاء multiparty ومتعددة الجوانب multilateral التي تشترك في نفس الأسس.⁵ فمصطلح تعدد الأطراف multilateral يحمل معنى الكثير من الجوانب many-sided ، في حين يعني مفاوضات ثنائية الأطراف bilateral وجود طرفين Two-sided ، أما مصطلح multiparty فيعني حضور ثلاثة أطراف فأكثر. فتنبعا لذلك كل المفاوضات المتعددة الجوانب هي مفاوضات متعددة الأعضاء multiparty، لكن ليس كل المفاوضات المتعددة الأعضاء multiparty هي مفاوضات متعددة الأطراف multilateral.⁶

¹ - Ibid, p. 204.

² - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, op cit., p. 198.

³ - Polzer J T et al, Multiparty Negotiation in its Social Context,” Editors: R M Kramer and D M Messick (Thousand Oaks, CA: Sage), pp. 123-142.

- يتم تمييز الممثل عن العضو، فالعضو لا يستطيع أن يضع المسألة التفاوضية والفرص محل التفاوض وغالبا ما يحتفظ به لمساعدة الممثل.⁴

تم تطوير هذه النقطة من قبل:

Kramer R M, the more the merrier? social psychological aspects of multiparty negotiation , in M H Bazerman, R J Lewicki, and B H Sheppard, Editors, **Handbook on Negotiation in Organizations** (Greenwich, CT: JAI Press), pp. 307-332.

⁵ - Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.199.

⁶ - Hampson F O, and Hart M, **Multilateral Negotiations: Lessons From Arms Control, Trade, and the Environment**, Baltimore (MD: The Johns Hopkins University press, 1995), p.4.

ب-طابع التعقد complexity¹ للمفاوضات المتعددة الأطراف تعتبر خاصية التعقيد من المفاهيم السائدة في أدبيات المفاوضات الدولية، فواينهام ينظر للمفاوضات الدولية كممارسة في ظل ظاهرة التعقيد،² وهي الخاصية الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف. فإدارة طابع التعقيد هي عملية بناء غالبية، ودراسته تعتبر من المجالات الحيوية. الأمر الذي يجعل دراسته من قبل باحثي هذا الحقل أمراً مفيداً.³ كما أن التطور الذي يطرأ على هذا الميدان سيعزز من فرص تحسين فهمنا لخاصية التعقيد. ومن المفيد جداً في هذا المجال السعي إلى ضبط المفاهيم والأدوات المنهجية ليتسنى تقليل أو إدارة هذا التعقيد. وتتضمن الدراسات النقدية في هذا المجال قضايا تشكيل التحالفات، والسلوك التفاوضي، ودور الزعماء في تغيير البنية المتسمة بالغموض بشكل يساهم في تسهيل التوصل إلى محصلات تفاوضية.⁴

يتعين على الأطراف المتفاوضة من أجل تحقيق نتائج ملموسة من العملية التفاوضية أن تجد وسائل لإدارة الطابع المعقد للمفاوضات الدولية. وتأتي على رأس هذه الوسائل بناء التحالفات. ويعرف جون أدولز الائتلاف بأنه تنسيق مسبق بين مجموعة من الحكومات تدافع من خلاله في مفاوضات صريحة على مواقفها.⁵ بحيث تستطيع هذه التحالفات أن تخفف على الأطراف المتفاوضة عبء المعلومات المنجزة على الطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف، خاصة على الأطراف الضعيفة التي تعاني من عدم كفاءة المعلومات بالقدر الكافي. لتعقب مواقف مختلف الأطراف ومعرفة خيارات جميع الأطراف بالنسبة لقضية واحدة أو عدة قضايا. كما توفر التحالفات للدول عبر تبادل المعلومات وتنسيق ما تتخذه من تدابير، وسيلة للتعامل مع المفاوضات المتعددة الأطراف، وبما يترتب عليها من محصلات ونتائج.⁶

وتعتبر مسألة استقرار واستمرار التحالف مهمة في دراسة حقل العلاقات الدولية والنظام الدولي، مع أنها لم تحظى بالاهتمام اللازم في البيئة الدولية، حيث يمكن أن تنتج القضايا التفاوضية المتعددة عن طرف واحد، ثم يشرع في بناء علاقات تحالفات متعددة ونسج شبكات مؤثرة.⁷ فالبحث في استقرار التحالفات في بيئة تنظيمية متعددة الأطراف أمر مطلوب ومرغوب حيث طرف تفاوضي ما يتعاون مع طرف آخر بخصوص قضايا معينة ويتنازع معه في قضايا أخرى.⁸ ويستدعي ذلك البحث في الكيفية التي تدير بها الأطراف المتفاوضة التوتر الحاصل بين التعاون والمنافسة، وكيف يؤثر عليهم كشركاء متحالفين؟

¹ - يدرس العلم المعقد الأنساق المعقدة. ويتكون النسق المعقد من أجزاء متفاعلة، بحيث لا يمكن استنتاج سلوك النسق الكلي من سلوك مكوناته. يمتد العلم المعقد من الأجزاء المتعلقة بمكانيزمات المعلومة (التحليل "المادي" لديناميكيات نقل المعلومة) والأنساق المتكيفة (التعلم والوعي يتضمن الأنساق العصبية)، إلى المجتمع الإنساني، إلى الأنساق الأيكولوجية، إلى المجال الفضائي. تنقسم كل هذه الظواهر لخصائص الشبكية التي تنتظم ذاتياً.
للإطلاع أكثر أنظر:

² - Winham G R, "Complexity in international negotiation," In Druckman D, editor, **Negotiations: Social-Psychological Perspectives** (Beverly Hills, CA: Sage), pp.377-366.

³ - Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.205.

⁴ - Ibid.

⁵ - Odell J, Introduction, in Odell J, editor, **Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA** (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), p. 13.

⁶ - Ibid.

⁷ - Odell J., op cit., p. 13.

⁸ - Ibid.

بالإضافة إلى معرفة كيف تؤثر طبيعة العلاقات على القدرة في القيام بعمل جماعي حاضرا ومستقبلا؟ ثم كيف تستطيع مجموعة متفاوضة أن تدبر جيدا ظروفًا معينة للعملية (اختيار الأفراد لأدوار محددة، قنوات الاتصال، التوقيت، المنتديات العامة أو الخاصة)؟ مثل هذه الأسئلة كفيلة بتزويدنا بإستبصارات فيما يتعلق بإدارة الطبيعة المعقدة على مستوى المجموعة المتفاوضة أو الوفد المتفاوض.

ج- إدارة القيادة لظاهرة التعقيد: تتميز المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف المعقدة بتشبعها بأشكال مختلفة ومتعددة من المشاكل التساومية التي تحول دون إتمام الدول لتعاملات مفيدة للأطراف المشتركة. فالشروع في التساوم يكون متقلا بنزاعات حول الأجندة. فالخوف من استغلالها يجعل الأطراف المتفاوضة تمتنع عن إظهار خياراتها الحقيقية كما تمتنع على تقديم تنازلات خلال مرحلة المفاوضات. فالطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف يصعب على الأطراف تحديد الاتفاقيات الحيوية، وإذا ما نجحت في ذلك، فإن التوازن المتعدد سيؤدي إلى بروز نزاعات ذات صبغة إفرادية. مما يجعل وجود القيادة السياسية يكتسي أهمية قصوى.¹

فحيث تعجز الأطراف على تجاوز العوائق التساومية، تستطيع القيادات توفير حظوظ أوفر للنجاح عبر الإجراءات التي تحل المشكل أو تتجاوز المشاكل المنجزة عن القيام بفعل جماعي. والأكثر من ذلك، تستطيع أن تساهم في التوصل إلى اتفاقيات تسمح بتشكيل أجندة المفاوضات الدولية، وتثير الإنتباه إلى القضايا موضع الرهان، وتبتكر خيارات سياسة تنسم بالتجدد، وتبني تحالفات حيوية، وتتوسط في عقد الاتفاقيات.²

وتعتبر العلاقة بين القيادة وإدارة طابع التعقيد من المجالات الحاسمة التي تستدعي الاستمرار في إيلائها المزيد من البحث والدراسة. وقد يظهر بوضوح تأثير القيادة من خلال التصرفات الأحادية الجانب، وعبر الإكراه، وبواسطة التقنيات المساعدة، والطاقم ووضع القانوني. وهذا يتطلب معرفة ميزات خاصة للقيادة السياسية ودورها في تقليل طابع التعقيد وتسهيل التوصل إلى عقد اتفاقية (تتضمن التفكير المتجدد، الابتكار، مهارة حل المشكل، والقدرة على تجاوز العقبات والتوصل إلى اتفاق.³ ولقد ركزت الدراسات السابقة بشكل أساسي على القيادة الرسمية وغير الرسمية في المؤتمرات المتعددة الأطراف. لكن حتى وإن اعتبر هذا المجال مهما، فإن ذلك يتطلب إماما عميقا بالجوانب المتعلقة بالمزايا الشخصية للقيادة الواجب توافرها عند كل فرد عضو في الوفد المتفاوض، حيث يستجيبون لفرص ومحددات كل من البيئتين الداخلية والدولية.⁴

¹ - Jonas Tallberg, **The Power of the Chair: Formal Leadership in International Cooperation**, Paper prepared for the Third Pan-European Conference on EU Politics, Istanbul, 21-23 September 2006, p.6.

² - Ibid, p.6.

³ - Jonas Tallberg, op. cit., p.6.

⁴ - Peter Berton, and Hiroshi Kimura, op cit., pp.228-230.

المبحث الثالث: الحدود المنهجية لأدبيات المفاوضات الدولية

فضلا عن التحديات التي فرضتها التحولات التي طرأت على النسق الدولي بنيويا ووظيفيا على المقاربات النظرية السائدة، أتاحت لنا عملية استظهار أدبيات المفاوضات الدولية ملاحظة واستشفاف القصور المنهجي الذي تعاني منه الإسهامات الأكاديمية نتيجة تركيز معظمها على جانب أو مستوى من مستويات الظاهرة وإهمالها لجوانب ومستويات أخرى. وسيتم استعراض الحدود المنهجية لهذه المقاربات، وإيضاح ضرورة البحث عن إطار تحليلي متكامل يستوعب على الأقل ما تفرق من جوانب نظرية ومعرفية في المنظورات السائدة حول المفاوضات الدولية.

المطلب الأول: مقارنة حل المشكل المشترك مقابل معضلة السجين

من الانتقادات الموجهة للمفاوضات الدولية التقليدية عدم إلتزامها بالفعالية. فرغم استغراق مسارات تفاوضية مهمة لأوقات طويلة فقد ظلت مع ذلك تقبع خلف مسعى تطوير البيئة الدولية. مما حدا بالكثيرين إلى الحكم على الاتفاقيات المتوصل إليها باعتبارها اتفاقيات لا تستوفي الشروط، كما كانت محل انتقاد من قبل المعارضين الذين ما انفكوا يطالبون بإلغائها.¹ ينطبق ذلك أيضا على مشكلة المفاوضات الدولية التي تعتبر قديمة قدم المفاوضات نفسها: حيث تتوخى عملية إدارة المفاوضات الدولية تحقيق نوعين من الأهداف المتداخلة: تحقيق أهداف أحد الأطراف المتفاوضة، وفي نفس الوقت المساهمة في استقرار العملية ومحصلتها المقبولة (تكون أحيانا متطابقة مع الأهداف الأولى). ومن أجل تحقيق هذه

¹ - Jeffrey Z Rubin and Jacob Bercovitch, *Studies in international mediation: essays in honor Jeffrey Z Rubin* (UK: Palgrave Macmillan, 2002), p.25.

الأهداف، ومن ثم إدارة عمليات التفاوض الدولي تم الاعتماد على بناء ما يسمى بالقوة التساومية واستخدامها في صياغة الإستراتيجيات والتكتيكات الفعالة.¹

وباعتبار أنها أصبحت أكثر تعقيدا وتوسعا، ولكي يحصل تطابق مع هذا الطابع المعقد المتنامي، يتطلب ذلك أن يتم تأهيل المفاوضين ولا يكتفون فقط بما يعتبرونه جوهر قوة التساوم ولكن أيضا عليهم أن يدركوا حقيقة أن الخيارات التي يمتلكونها والقيود التي تحددهم محكومة بتغير طبيعة المفاوضات الدولية المعاصرة. كذلك أن يخضع الارتباط بين الإجراءات التفسيرية والموضوع الذي تتم إدارته لإعادة التقييم بغية إحداث التوازن بين ما تتم إدارته من جهة الكيفية التي يكون عليها الموضوع المراد إدارته من جهة ثانية.²

لكي يتسنى تحقيق هذا الغاية، لا يكفي إحداث تغيير بسيط في تكتيكات طرف أو إيجاد طرق تسمح بخداع أحد الشركاء. لقد دخل التفاوض الدولي مرحلة أصبح يتمتع فيها بوظائف جديدة ومهمة، فبدون تقييم خاص لذلك، من غير الممكن الحديث عن ميلاد مقاربة جديدة لإدارة المفاوضات الدولية. في بعض الأحيان تكون هذه الوظائف الجديدة واضحة في حد ذاتها؛ وفي بعض الأحيان غير مرئية. لكن هذا لا يغير كثيرا من وجوب معالجة المفاوضات الدولية ككل كمظهر جديد مهم للبيئة الدولية التي تقتضي إعادة التفكير وإعادة بناء الأدبيات التقليدية.³ وهنا يجدر ذكر إسهامات والت Walt الذي يعتبر من أبرز منتقدي نظرية المباريات من داخل حقل العلاقات الدولية.⁴

الفرع الأول: قصور مقاربة معضلة السجين

نظريا، كانت المقاربات التقليدية تعتمد على نموذج مأزق السجين الذي يعتبر دائما أن جوهر التفاوض هو عملية تركيب بين علاقات التعاون والنزاع، كما يفترض أن التعاون في بداية العملية يكون في مستوياته الدنيا (بداية المحادثات) و يصل إلى مستوياته القصوى في النهاية حينما توقع الاتفاقية. وتفترض أن التفاوض التام يجري بين هاتين النقطتين، وفيها يتغلب أساس القضية موضوع التفاوض على النزاع. الأمر الذي يجعل التفاوض يبدو وكأنه نزاع مستمر بوسائل دبلوماسية. في هذا النزاع، تكمن المصلحة الأساسية لأي طرف في تعظيم مكاسبه وهذا عبر بناء قوة تساومية. وفي واقع الممارسة، بناء على هذا التصور، فإن التساوم يستمر فترة طويلة لكي يتوصل إلى تسوية. ومنه لا يستغرب إذا فشل التفاوض في التوصل إلى اتفاقيات قابلة للاستمرارية والتطبيق.⁵

¹ - Brigid Starkey et al, **Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation** (UK: Rowman & Littlefield, 2005), pp.141-142.

² - Brigid Starkey, et al, op cit., pp.122-123.

³ - Ibid, p.131.

⁴ - Walt Stephen M, "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies", **International Security** 23 (1999): p.39.

⁵ - John M Hobson, **The state and international relations** (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), p.98.

من أكثر النتائج المنجزة على تطبيق هذه المقاربة، هي أن إدارة المفاوضات لفترات طويلة (التساوم- تبادل التنازلات- وتقديم العروض والعروض المضادة) تستغرق الكثير من الوقت، لاسيما حينما يتطور عامل المفاوضات الداخلية، فكل وضعية جديدة على طاولة المفاوضات تمر عبر عملية تسويات بين الأجهزة البيروقراطية على المستوى الداخلي مع الوكالات والمنظمات الحكومية والأجهزة التشريعية.¹ كذلك من النتائج المنجزة أيضا، أن الاتفاقيات المتوصل إليها لا تكون متوازنة، على اعتبار أن التوصل إليها كانت تحت ضغط عوامل ذات طبيعة ظرفية، وإن استخدامها كان يهدف الحصول على تنازلات من الطرف الآخر. لكن حينما تخبو أهمية هذه العوامل، تطفو على السطح شكوك كبيرة حول مدى اتسام الاتفاقية المتوصل إليها بالتوازن والتكافؤ بين الأطراف المتفاوضة.² وهو ما يجعل الاتفاقية عرضة لانتقادات لاذعة من قبل كل الأطراف على المستويين الداخلي و الخارجي، وتكون في النهاية محل إهمال أو إعلان رسمي عن إلغاءها.³

من التغيرات أيضا التي طرأت على هذه المقاربة بحسب ما توصل إليه روبرت أكسيلورد Robert Axelrod بعد دراسته لمأزق السجين لحالات نزاعية تسودها الحوافز المختلطة وحيث التفاعل غير محدد بوضعية الطلقة الواحدة one-shot situation لكنها تعاد مرة ومرة في شكل متتالية،⁴ ولقد وجد أن إدارة لعبة المفاوضات بين طرفين على أساس إستراتيجية خطوة - خطوة tit-for-tat strategy تؤدي على المدى الطويل إلى بروز تعاون عقلاني.⁵ ورغم تبني المقاربة النيوليبرالية للعديد من افتراضات الواقعية لاسيما مع تعلق بفوضوية النسق الدولي لكن مع ذلك فهي ترى بأن الدولة في ظل المعطى الفوضوي تواجه مصالح مختلطة، لاسيما في الوضعيات التي تسود فيها منطق معضلة السجين، ففي هذه الحالة، تفضل كل دولة تعاونا متبادلا. كما تقترض بأن الدول تواصل تبني إستراتيجية خطوة- خطوة وتتعاون في ظل شروط أساسية حيث يحافظ كل طرف على وعوده المتضمنة العمل كشريك على المدى الطويل.⁶

الفرع الثاني: نموذج المباريات التكرارية ومسوغات حل المشكل المشترك

تبعا لذلك، يعتبر البديل المناسب في استخدام نموذج المباريات التكرارية، حيث يكرر اللاعبون الطلقة الواحدة one-shot في عدد لانهائي من الجولات ويختارون بين ثلاثة استراتيجيات للوصول إلى نقطة توازن محددة:⁷

¹ - John M Hobson, op cit., p. 98.

² - Ibid, p.99.

³ - Yadong Luo, **Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion (USA: Greenwood Publishing Group, 1999)**, p.278.

⁴ - John M Hobson, op cit., p.98.

⁵ - Ibid

⁶ - Charles Lipson, and Benjamin J Cohen, **Theory and Structure in International Political Economy: An International Organization Reader (USA: MIT Press, 1999)**, p.17.

⁷ - Charles Lipson, Benjamin J Cohen, op cit., p. 17.

- مباراة (مأزق) "السجين" Prisoner Dilemma: حيث الطرفان لا يتعاونان بغض النظر عما يصدر عن أي منهما، أي: N.C V N.C (N.C: عدم التعاون)

- مباراة "الجبان" Chicken Dilemma: الطرف (A) يتعاون إذا رفض (B) والعكس، أي:

N.C (B) إذا C (A)

N.C (A) إذا C (B)

- مباراة الضمان Assurance Game: الطرف (A) يتعاون إذا تعاون (B) والعكس، أي:

C (A) إذا C (B)

N.C (A) إذا N.C (B)

ومن بين الخصائص الأخرى للمباريات التكرارية نسبية المكاسب، وهكذا فإن قيم الكسب والخسارة لكل منهما متباينة.

وترتفع في هذه المباراة مكاسب الطرف الذي يدير المباراة، غير أنها لا تستمر على المدى المتوسط كون المباراة التي تجري بين الطرفين في هذه الحالة هي "مباراة الضمان، علاوة على ذلك، فإنه في المباراة التكرارية حينما لا يتعاون أحد الطرفين فإنه يدفع الطرف الآخر إلى معاقبته في الجولة اللاحقة وهذا عبر تعليق التعاون معه، مما ينجر عنه وجود حالة تتسم بالتصعيد، مما يحدث تغيرات تمس مختلف جوانب القضية.¹

مثل هذه النتائج أعطت مسوغا إضافيا لمقاربة حل المشكل المشترك. وهي نموذج تصوري للعلاقات القائمة على أساس التحالف. وتطورت في الفترة التي بدأت الأحلاف تتشكل - الرأسمالي والشيوعي. فمعاهدة حلف الشمال الأطلسي North Atlantic Treaty Organization تعتبر الخطوة الأولى في سلسلة الاتفاقيات التي أبرمتها الولايات المتحدة مع حلفائها. ويتسم هذا الحلف بتشابه المصالح التي تعتبر سببا في نجاحه.² ولقد ظهر هذا النموذج كنتيجة لظروف جد مرتبطة بالحرب الباردة، فقد أدخلت إلى الممارسة بعض صيغ السلوك التفاوضي المهمة التي يمكن النظر إليها كمرحلة أولى لنموذج جديد عالمي. بين هذه الأشكال كانت تجري استشارات مكثفة، تبادل معلومات سرية، تقاسم الأعباء، وتبني مبادئ حل المشكل مشتركة.

من الجوانب السلبية التي أثارها أربطوف Arbatov بخصوص مقاربة مأزق السجين، ما يتعلق بالمدة الطويلة التي يستغرقها التساوم، الطابع المعقد للمفاوضات على

¹ - Ibid.

- وارن ناتر، مخطط كيسنجر، في ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي (مصر: مكتبة مدبولي، 1997)، ص. 337².

المستوى الداخلي، وتصلب المواقف على طاولة المفاوضات، وإخضاع المحادثات للأجهزة البيروقراطية التي لا يمكن تفاديها والتي تؤدي في بعض الأحيان إلى التخلي عن الأهداف الأولى التي عقدت من أجلها المفاوضات. على ضوء ذلك، إقترح مقارنة بديلة، تكون أساسا مقارنة حل المشكل المشترك. ويسمح هذا النموذج بوقت أطول أو أقل من المشاورات على مستوى الخبراء، بما فيهم الدبلوماسيون ومثلي الوكالات، تتبع باتفاقية المبادئ على مستوى عال (رؤساء الأقسام على مستوى وزارة الخارجية). ويعتبر الاتفاق على المبادئ من المسائل المهمة، لأنه بدون الاتفاق حول المبادئ على هذا المستوى، لا يمكن عقد المفاوضات. وعليه يجب أن تمنح توجيها خاصة لأولئك الذين تقع على عاتقهم مسؤولية ما تم التوصل إليه بلغة وثائق رسمية قانونية في وقت قصير.¹

وثمة أمران أساسيان تقتضيهما مقارنة حل المشكل المشترك لكي يعتمد عليها في بناء أساس تصوري للمفاوضات الدولية. الأمر الأول هو خلق نظام قيم مشتركة والذي يمكن أن يكون قاعدة مناسبة لتقييم أولويات الأطراف المتفاوضة. أما الأمر الثاني فيتعلق بخلق آلية مناسبة لتنفيذ عملية حل المشكل في البيئة الدولية. ولا يكون هذا ممكنا إلا من خلال بروز نسق يتعلق بالمفاوضات الدولية.²

المطلب الثاني: الحدود المنهجية والسياقية للمقاربة الإدراكية

يذهب "ستاين" Stein إلى القول بأن التحليلات التي تهمل السياق الذي تجري فيه المفاوضات، ومدلول اللغة التي يستخدمها المتفاوضون، وتأثير الثقافة، والعوامل المؤسسية، والسياسية، والسيكولوجية على عمليات الاتصال والاختيار تعتبر غير مناسبة لتفسير التفاوض الدولي.³ ورغم أن المقاربة الإدراكية أضاعت الجوانب المرتبطة بالاتصال والتي بقيت نسبيا غامضة في تحليل مقاربات المباريات. إلا أنها لم تولي اهتمام أكبر للمظاهر المهمة الأخرى للمفاوضات، كعلاقات القوة.⁴

يثير استخدام المقاربة الإدراكية في المفاوضات الدولية مشكلات منهجية من بينها، كيف نستنتج العمليات الإدراكية من التصريحات الشفوية؟ حيث يواجه الباحث نفس المشكل المتعلق بالصحة كالذي يواجهه الخصم على طاولة المفاوضات: "ما الذي يعنيه مما يقوله، وهل ما يقوله هو الذي يعنيه؟ الإجابة على مثل هكذا أسئلة عبر استخدام المقاربة

¹ - Stein Janice Gross, "International Negotiation : A Multidisciplinary Perspective," **Negotiation Journal** 4 (1988): p. 230.

² - Stein Janice Gross, p. 230.

³ - Ibid

⁴ - Ibid. p.31.

الإدراكية بحسب جورج ستاين تقتضي القيام بتحليل سياقي. علاوة على ذلك، تتطلب المقاربة الإدراكية توفر قدر كبير من المعطيات والمصادر.¹

تتجه الكثير من المنظورات المعاصرة إلى الأخذ بالمتغيرات والإستبصارات التي تزودنا بها المقاربة الإدراكية. فعلى سبيل المثال، أشار جون أودلز في دراسته حول المفاوضات الاقتصادية الدولية بأن الفاعلين يستخدمون قواعد بسيطة وتوجيهات ذاتية لقبول أو رفض عرض تفاوضي مفضلين ذلك على الحسابات القائمة على الاحتمال والمنفعة *utility-probability calculi*، كما هو الحال مع معظم النظريات الاقتصادية.² ويضيف، أنه وعلى نحو مشترك يجدر أن يفسر استخدام البديل الجيد للاتفاقية موضوع التفاوض، ونقطة المقاومة كمتغيرات إدراكية (بدائل يتم إدراكها والحكم عليها في أذهان المفاوضين بدلا من ربطها بشكل خاص بالمقاييس المحددة من قبل الملاحظ.³ فعلى سبيل المثال، في دراسة المفاوضات البيئية يتم التركيز على دور التعلم الاجتماعي وتبادل المعارف التي تجسده المجموعات الإستيمولوجية.⁴

المطلب الثالث: الحدود المنهجية للمقاربة السيكو-اجتماعية

من الانتقادات الموجهة للمقاربة السيكو- اجتماعية افتقارها للتحليل السياقي للمعطيات. ففي بعض الأحيان يؤدي استخدام المقاربة بكيفية غير مناسبة إلى بروز إحساس في قطاع متصل بمجالات معرفية مختلفة مفاده بأن التقييم المكرس للسياق غير صحيح . إننا لا نستطيع أن نكون في وضعية (حالة) واضحة ودقيقة تسمح لنا برؤية واختبار العلاقات الموجودة بين الإدراك، الحوافز والعاطفة، نظرا لافتقادنا لمنظورات بحث مناسبة وللصعوبات التي نواجهها عند قياس المتغيرات. في هذا السياق قدم بازرمان وآخرون عرضا مفاده أن التكامل الجيد للحقول الفرعية لعلم النفس كفيلة بتزويدنا بفهم جيد للمفاوضات.⁵ إننا ندرك جيدا مدى الإسهام الذي جاءت به المقاربة السيكو-اجتماعية والمقاربة الإدراكية وعلم النفس العيادي، فأرجو أن تساهم مثل هذه المنظورات في خلق فهم أو تصور موحد وتتجاوز الحواجز لكي يكون هناك سلوك تفاوضي فعال.⁶

¹ - A L George, The causal nexus between cognitive belief and decision-making behavior, in L S Falkowski, editor, **Psychological Models in International Politics** (boulder, Colo.: Westview Press,1980), p.123.

² - John S Odell, **Negotiating the World Economy** (Ithaca, NY: Cornell university Press, 2000), p.28.

³ - John S Odell, op cit., p.28.

⁴ - المجموعات العلمية ينظر لها باعتبارها شبكات خبراء القائمة على المعرفة وتتقاسم اعتقادات قيمية وسببية، تتقاسم مفاهيم القبول، وتنظيم سياسة مشتركة. لمزيد من المعلومات يمكن العودة لمؤلف:

Haas P M, "Introduction : Epistemic Communities and international Policy Coordination," **International Organization** 46 (1992): pp. 1-35.

⁵ - Max H Bazerman , Et Al, op cit., p.303

⁶ - Ibid.

المطلب الرابع: الوصف بؤرة تركيز المنظور التاريخي

تظل الدراسات البحثية حول المفاوضات مدانة للمنظور التاريخي، رغم أن التحليل التاريخي يعتمد على البحث حول الأحداث الواقعية عموماً، ولا يعنى بجوهر المفاوضات (طبيعة المفاوضات)، أي لا يسعى للإجابة حول مثل هذه الأسئلة: ما هي أنواع المفاوضات، ما هو الموقف التفاوضي، إلى أي مدى تعتمد فعالية المنظمة والتكتيكات على السياق الاجتماعي والسياسي.

قبل كل شيء يجدر أن نأخذ في الاعتبار بأن المفاوضات تجري في سياقات بنوية متغيرة - في إطار أنظمة إجتماعية متغيرة تاريخياً- وهنا يطرح التساؤل حول ما إذا كانت ثمة إمكانية لعرض نظرية عامة، الإجابة متعددة ومختلفة، فالمواقف المتطرفة تنفي إمكانية ذلك نظراً لإستحالة وضع إفتراضات للحياة الإجتماعية تنسم بالطابع العالمي. غير أن الكثير من علماء الإجتماع المعاصرين يعتقدون في إمكانية التوصل إلى ذلك، بغض النظر عن خصوصيات اللحظة التاريخية ومساقاتها.¹

كخلاصة لهذا الفصل وباستعراض مختلف الاستبصارات التي تزودنا بها المقاربات النظرية حول المفاوضات الدولية والتي تبين أنها تمتع بقوة تفسيرية في جوانب معينة من ظاهرة المفاوضات الدولية أو على مستوى تحليلي معين أو مرحلة معينة من مراحل المفاوضات، وتبعاً للتحويلات التي طرأت على النسق الدولي وبروز متغيرات جديدة من جهة ثانية، تنبذ محدودية المقاربات النظرية السائدة في تزويدنا بفهم جيد. ومن ثمة فهي لا تقدم لنا بناء تحليلياً نظرياً متماسكاً لمقاربة الظاهرة التفاوضية نظراً لانطواء جل المقاربات السائدة على مواطن قصور إبستمولوجية وأنطولوجية ومنهجية تجعل المفاوضات الدولية في حاجة ماسة إلى محاولة اقتراح إطار تحليلي متكامل من شأنه ترميم البناء النظري السابق. وهو ما يجري السعي إليه من خلال الفصل الرابع.

جانب قضايا المفاوضات اللامتواسقة في مجالات الاقتصاد والبيئة والأمن.

رغم ذلك تظل مثل هذه المساعي غير قادرة على إعطاء تفسير ومن ثم فهم الظاهرة بشكل كامل، من حيث مراحل وعناصر العملية التفاوضية. وفي هذه الحالة، سيكون من الضروري علينا اللجوء إلى تفسير مبني على السياق الجوهري للمفاوضات، بما في ذلك

¹ - Anselm L. Strauss, *Creating sociological awareness: collective images and symbolic representations* (New Brunswick, NJ: Transaction, 1991), p.227.

الطبيعة الفردية للقضايا محل التفاوض. وقد حدث بعض التطور بإدخال السياق الجوهري للمفاوضات في نماذج العملية التفاوضية بفضل العمل المرتكز على "التعقيد المنظم"¹، وهو مفهوم موسع يأخذ بعين الاعتبار أكثر الجوانب المغيبة في عملية التفاوض. غير أن مثل هذا العمل يقتضي فهم عناصر التعقيد المذكورة سابقا أو على الأقل تتميها تتميها فعّالا، فربما هناك احتمال وجود حدود صارمة تقف عقبة أمام إمكانية إدخال جميع هذه العناصر في إطار نظري يتسم بالشمول. بعبارة أخرى، فإنه حتى ولو تمت صياغة إطار نظري شامل يتضمن المعايير المنتظمة في عملية التفاوض فإنه سيظل قاصرا في معظم الأحوال عن فهم الظاهرة فهما متكاملا وشاملا. لأن وراء التفسير تتدخل متغيرات قوام فهمها يستدعي جوانب فنية ترتبط بخاصية العلوم الاجتماعية كمجال واسع لللايقينيات المعرفية أو اليقينيات النسبية المستدعية دوما لأعمال المراجعات تحقيقا للتراكمية التي يظهر أن ميدان المفاوضات الدولية تمثل لها مجالا خصبا في ذلك، عبر الإطار التعددي للمنظورات المتزاحمة في حقل العلوم الاجتماعية.

¹ - Winham G R, "Multilateral Economic Negotiations," **Negotiation Journal** 3 (1987): p.178.

الفصل الخامس: مفاوضات الاتفاقية العامة لتحرير التجارة - دراسة حالة الملكية الفكرية وتحرير تجارة الخدمات

إن إلقاء نظرة فاحصة على الكثير من الدراسات البحثية التي عالجت قضايا المفاوضات الدولية تظهر حقيقة مفادها عدم وجود إستراتيجية بحثية موحدة، ولا ترتيبات منتظمة متكاملة متناسقة كفيلاً بإفادتنا بفهم جيد للظاهرة. ففي الواقع، توجد دراسات بحثية متنوعة؛ توجد بحوث دراسة الحالة من منظور تاريخي، والدراسات القائمة على التجارب المخبرية، والدراسات المسحية، ودراسات تحليل المعطيات، فضلاً عن الدراسات التي تعتمد على النمذجة الرياضية. مثل هذا التنوع في الأدوات المناهجية هو ظاهرة جيدة، لكنه غير كاف بل غير مجد إذا كنا نهدف إلى الوصول إلى فهم الظاهرة فهماً شاملاً، لا سيما إذا أدركنا أن ظاهرة التفاوض ترتبط بكل مناحي الحياة والتفاعلات المجتمعية، انطلاقاً من التفاعلات الضيقة بين الأطفال في ساحات اللعب، إلى الجماعات الصغيرة والمنظمات إلى الدول والمنظمات الدولية المختلفة. كما تتنوع البحوث الأكاديمية المهمة بظاهرة التفاوض كونها تأتي انعكاساً لتنوع الحقول المعرفية المهمة بهذه الظاهرة فمن علم السياسة، إلى علم الاجتماع، إلى علم النفس، إلى علم القانون، إلى علم التاريخ، إلى علم الاقتصاد، والسلوك المنظماتي، وعلم الأنثروبولوجيا. من هنا يعتبر مسعى صياغة توليفة من المقاربات والمناهج مفيداً في زيادة صلابة النتائج المترتبة على البحث في هذا الحقل.

المبحث الأول: خصائص المفاوضات المتعددة الأطراف

تعتبر المفاوضات متعددة الأطراف على جانب كبير من التعقيد نظراً لاشتغالها على عديد من المتغيرات المتفاعلة، وهذا ما صعب في بناء منهجية فعالة ومتكاملة تستوعب مجمل هذه المتغيرات. فالأطراف المتفاوضة، والفواعل والأدوار هي في الحقيقة عناصر تتفاعل ليؤدي في النهاية إلى محصلات. فما هي أهم خصائص المفاوضات المتعددة الأطراف.

المطلب الأول: من مفاوضات قضية واحدة إلى مفاوضات متعددة القضايا

أدى التحول من مستوى مفاوضات ذات قضية واحدة إلى مستوى مفاوضات متعددة القضايا إلى حصول تغيرات عميقة مست طبيعة العملية التفاوضية، على اعتبار انه يمنح فرص للأطراف المتفاوضة بابتكار القيم فضلا عن المطالبة بها. وقد عبر عنها كل من دافيد لاكس David Lax وجيمس سيبينيوس Jim Sebenius بالقول: "تعتبر كل من ابتكار القيم والمطالبة بها أجزاء حاضرة ومرتبطة بالعملية التفاوضية. ولا يهم كيف تساهم حل المشكلات بطريقة ابتكاريه في توثيق الروابط رغم أن ما تقوم به لحد الساعة هو فك هذه الروابط، من جانب آخر، هل تظل قابلة للتقسيم؛ فضلا عن ذلك، هل ثمة ما يستوجب المطالبة بالقيم المبتكرة¹ إلى سياق ذلك تسعى الأطراف المتفاوضة إلى تكريس المصالح التي تحظى بالأولوية، بل ولجعل المصالح التي تراها مكملة ضمن الأهداف الرئيسية.

وتعتبر المفاوضات المتعددة الأطراف أكثر تعقيدا من المفاوضات الثنائية. هذا التعقيد يعكس وجود اختلاف كبير في المصالح المتعارضة بين الأطراف المتفاوضة، فضلا عن تدخل الكثير من المتغيرات في العملية التفاوضية، إلى جانب تضمن العمليات التفاوضية في أغلب الأحيان عدد من القضايا² على سبيل مفاوضات الشراكة بين سوريا والإتحاد الأوروبي، ففضلا على المسائل التي تقع ضمن الإطار التفاوضي للشراكة، يحاول الإتحاد الأوروبي إدراج مسألة احتضان سوريا لرموز المقاومة الفلسطينية، وعلاقتها مع إيران وحزب الله.

- يتزايد احتمال الحصول على المكاسب على شكل دالة أسية وفق عدد المشاركين في المفاوضات؛ حساب القيم المتعلقة بمجموعات المكاسب المحتملة في نفس الوقت تصبح أكثر تعقيدا.

- تتزايد الاختلافات الثقافية بتزايد عدد البلدان المشاركة في العملية التفاوضية، مثل هذا الوضع يجعل العملية الاتصالية أكثر تعقيدا مما ينجر عنه ازدياد مخاطر سوء الفهم، ويعود ذلك أساسا إلى وجود صعوبات لغوية بين الأطراف المتفاوضة.

- ينظر للمفاوض في المفاوضات المتعددة الأطراف كمحارب في معركة كبيرة، ربما يتقدم جيدا إلى الأمام (أو يحس بأن يستطيع القيام بذلك)، لكن وكما هو حال الجنود فهم أيضا يتحركون باستمرار إلى الأمام ويتراجعون إلى الخلف من الصعب جدا عليهم معرفة أي التحركات تؤثر بشكل سليم على مجرى المعركة ككل.

¹ - David A Lax, and Sebenius K James, **The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain** (New York: Free Press, 1986), p. 33.

² - Deborah M Kolb, and Faure Guy Olivier, **Organization Theory: The Interface Structure, Culture, Procedures, and Negotiation Processes**, in Zartman I William, **International Multilateral Negotiation: Approaches to the Management of Complexity** (San Francisco: Jossey-Bass Publishers), p. 127.

- يعد تبادل أطراف الحديث من أشكال الاتصال السائدة في المفاوضات الثنائية بحيث يسمح بتبادل وجهات النظر والحجج التي يمتلكها كل طرف بشكل مباشر وآني. في حين يتم الاتصال في المفاوضات المتعددة الأطراف عبر التصريحات الرسمية، وعبر الأوراق البحثية - فهي عملية معقدة، بطيئة وغير مرنة).

-حينما تجمع عملية تفاوضية ثلاثة أطراف أو أكثر، قد تتشكل تحالفات بين الأطراف في مواجهة بعضها البعض. ويسعى المفاوضون إلى تحقيق أفضل خياراتهم، في ظل وجود علاقات قوة تحكم المسار التفاوضي: "تقتضي عملية التفاوض فاعلين أو أكثر يحاولون التوصل إلى اتفاق ... بواسطة استعمال القوة".¹

المطلب الثاني: تعدد المستويات التفاوضية في ظل غياب الكتلة الواحدة

أصبح الافتراض الذي يعتبر الدولة الفاعل الأساسي والوحيد وأنها تعمل على تحقيق مصلحتها الوطنية في سياستها الخارجية يشوبه نوع من الشك. فالتحولات الدولية الراهنة أفرزت وضعاً جديداً سمح ببروز فاعلين جدد، إلى جانب طرح المسألة المتعلقة ما إذا كانت المصلحة التي تسعى الدولة تحقيقها عي محل توافق وإجماع من قبل صناع القرار (الجهاز التنفيذي والتشريعي). فمختلف الأدبيات ترى بأن الأجهزة البيروقراطية متعددة ومتنوعة ومختلفة المصالح ولا تمتلك وجهة نظر أو آراء موحدة. تبعا لهذا التصور يمكن النظر للدولة باعتبارها مجموعة دوائر صنع القرار بصيغة هؤلاء... وليس الدولة ذات الرأس الواحد.² من هنا ينظر إلى الجماعات غير الرسمية على أنها تلعب دورا ضاعطا وفاعلا على الحكومة من أجل تحقيق أهدافها وتطلعاتها، كما تعمل الدولة على توظيفها وجعلها مورد من موارد قوتها. علاوة على ذلك يسعى صانعو السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد، التحكم في السياسات الداخلية والدولية.³

على سبيل المثال، قدم نيدركارد Nedergaard افتراضان حول سلوك الحكومة عند تعاطيها مع القضايا التي تقع ضمن مجال الاقتصاد السياسي، فالافتراض الأول مفاده أن الفاعلون السياسيون عقلانيون يعملون على تعظيم مصالحهم كما هو حال بالنسبة للفاعلين الاقتصاديين.⁴ أما الافتراض الثاني فيشير اتسام النظام السياسي باللاتناسق، وهو ما يعني

¹ - Habeeb Mark William, op cit., p. 14

² - Putnam D Robert, op cit., p. 435.

³ - Ibid, p. 437.

⁴ - "إنهم ليسوا موظفو الخدمة العامة يهتمون بالكيفية التي يؤثر بها على المصلحة العامة، ولكن بدلا من ذلك فإنهم يهتمون بمسألة إعادة انتخابهم وتعيينهم في الوظائف الحكومية. أنظر:

Derek Beah, 'The Negotiation of the Europe Agreements with Poland, Hungary, And Czechoslovakia-A three-level game', retrieved on: 22/03/2003.

<www.sam.sdu.dk/~dbe/EuropeAgr.pdf>

بأنه حينما تستفيد مجموعة أفراد محدودة العدد من تبعات بعض القرارات السياسية، فإن التكاليف تتوزع على عدد كبير من الأفراد.¹

ففي إطار مفاوضات التجارة الدولية على سبيل المثال، وبناء على هذين الافتراضيين، يبرز دور الجماعات المساندة والمعارضة لمسعى تحرير التجارة العالمية. فمن منظور الاتجاه الداعم لتشجيع تحرير التجارة العالمية، تعتبر معانات الجماعات التي ترفض التحرير الاقتصادي جراء المشاكل المصاحبة لمسعى الرفض، مؤشر جيد للتدليل على الطابع السلبي لهذا المسعى (جانب تقلص حظوظ تحرير التجارة).² وإذا ما أرادت أن تكون ذات تأثير يقول: " لكي يكون لهذه الجماعات دور أكثر فاعلية، يجب تنظيم بشكل جيد، وأن تكون لها قدرة على ممارسة ضغوط ملموسة على من يمثلها.³

المطلب الثالث: بناء التحالفات التفاوضية

من أهم ما يميز المفاوضات المتعددة الأطراف قيام التحالف الذي يعد من الوسائل التي تزيد في تعقيد ظاهرة المفاوضات المتعددة الأطراف. ويقوم التحالف في المفاوضات المتعددة الأطراف أساسا بين مجموعة من الحكومات تدافع عن موقف مشترك عبر التنسيق الصريح. فالتحالف الذي يجري بناءه في مجال تحرير التجارة يمكن أن يحدد وفقا للمصلحة المترتبة عن منتج معين أو مترتبة عن أيديولوجية مشتركة. ويجدر أن ينظر للتحالفات التي تشكل في مرحلة من المراحل التفاوضية على أنها نتاج مرحلة تفاوضية سابقة بدلا من أن ينظر إليها على أنها بنية خارجة عن هذه العملية. وبالنسبة لأي دولة، فإن الإستراتيجية الجيدة غالبا ما تتضمن استخدام تكتيكات لبناء تحالفات، بغية شق صف التحالفات المنافسة، ولمواجهة مساعي الدخلاء الذين يحاولون كسر تحالفهم.⁴

ويمكن أن تلعب المزايا الفردية والشخصية، دورا في إحداث تأثيرات ديناميكية على اتجاه ومحصلة العملية التفاوضية رغم تقييدات المؤسسات والجماعات الداخلية الضاغطة. وتسلم العقلانية المقيدة⁵ بأن جزءا من العملية التفاوضية يحدث على المستوى الذاتي. حيث يفترض أن الغموض والتحيز تنسم به كل الأطراف، فالوفود المتفاوضة تذهب إلى المفاوضات لجمع المعلومة وتسعى أيضا للتأثير على تفكير الأطراف الأخرى، بما فيه مكوناتها الداخلية. وعليه حينما يتخذ قرار بما يستوجب أن يكون عليه، يرغب المفاوضون

¹ - Ibid, p.8.

² - Judith Goldstein, and Lisa Martin, "Legalization, Trade Liberalization, and Domestic Politics: A Cautionary Note," **International Organization** 54(2000): p. 606.

³ - Ibid, p. 606.

⁴ - David Lax, and James K Sebenius, **Discuss Sequencing in the Context of Coalition Building. Games, and Negotiations** (Boston, Harvard Business School Press, 1996), p. 58

⁵ - النقطة الأساسية التي تركز عليها نماذج الخيار العقلاني المقيد هو حاجة المدير manager لاتخاذ القرار في ظل وجود معلومات ناقصة، وفي ظل ضغط عامل الوقت، وحينما يكون هناك اختلاف حول الأهداف وتقليل بأن الحل الممكن optimal لا يمكن أن يحصل دوما في ظل وجود هذه التقييدات. للمزيد من المعلومات أنظر:

Richard Butler, **Strategic Investment Decisions: Theory, Practice, and Process** (Princeton University Press, 1993), p.8.

في فهم مختلف التحركات الممكنة التي ستؤثر على اعتقادات وأحاسيس الأطراف الأخرى. فالبحوث التجريبية وجدت بأنه عندما يكون هناك شك كبير حول المصالح تتجه العروض المفتوحة لتعيد تشكيل اعتقادات الطرف الآخر حول المحصلة المحتملة. فأسوأ عرض مفتوح من A يحتمل أن يقابل بعرض سيئ من B.¹ في 2001 دافعت الحكومات ومنظمات غير حكومية في البيان الوزاري لمنظمة التجارة العالمية حول اتفاقية التجارة المتعلقة الملكية الفكرية والصحة العمومية حيث سعت عبر وسائل الإعلام إعادة صياغة اتفاقية الملكية الفكرية.² تأييد الاتفاقية الأصلية صيغت كبديل يسمح بالقرصنة على الملكية الخاصة. في 1999 حاول الخصوم إعادة صياغة اتفاقية التجارة المتعلقة الملكية الفكرية باستخدام نقاط مرجعية مختلفة – كحاجز لمعالجة مرض نقص المناعة AIDS وأمراض أخرى مهددة للصحة الإنسانية.³

المبحث الثاني: جولة الأروغواي ومفاوضات الدول المتقدمة والنامية حول تحرير تجارة الخدمات والاتفاقية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية

نظرا لإخفاق البحوث الكمية في التوصل إلى فهم دقيق وشامل للظاهرة الدولية (فشل في التنبأ بنهاية الحرب الباردة على سبيل المثال)، وبروز المقاربات البنائية في ميدان العلاقات الدولية، وفي ظل التنقيحات النظرية السائدة، برزت طروحات ترى في إمكانية استخدام عدد من الأدوات التحليلية التفسيرية في تحليل ودراسة المفاوضات الدولية الحديثة. على سبيل المثال الإستراتيجيات البحثية التي تعتمد دراسات الحالة systematic case studies والتي تستخدم "المقارنة الثنائية، كمقارنة حالتين عند دراسة مسارات تفاوضية دولية. وحيث تمكن الباحث من المزاجية بين مجموعة من الحالات التفاوضية التي تشترك في العديد من الخصائص وتختلف في متغير واحد حاسم.⁴

¹ - David A Lax, and James K. Sebenius, **The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain** (New York: The Free Press, 1986), p.135.

² - في ظل سياق دولي يتسم بالتداخل والتفاعل المستوياتي أضحت وسائل الإعلام أداة مؤثرة في سير العمليات التفاوضية والمحصلات الناتجة عنها.

³ - يمكن أن يكون مسعى إعادة صياغة القضايا جزءا من إستراتيجية أكثر تكاملا، ففي بعض الحالات يحاول المفاوضون والوسطاء ورؤساء الهيئات التي تتخذ القرارات فيها بالإجماع مثل رؤساء مجلس منظمة التجارة العالمية إعادة صياغة القضايا المثيرة للمنازعات وتنقيحها من عدة جوانب ليتسنى لهم في النهاية تجاوز الطريق المسدود وتحقيق مكاسب مشتركة.

⁴ - المقترحة من قبل ألكسندر جورج:

Alexander L. George, and Richard Smoke, **Deterrence in American Foreign Policy** (Columbia: university Press 1974).

وتتموضع هذه المقاربة مع الدراسات الواقعية التي تحاول توفير ظروف التجارب المخبرية حتى وإن كانت بعدد قليل من الحالات. ورغم أن دراسات الحالة إتجهت نحو إبراز النجاح الذي حققته الدول النامية في مفاوضات التكنولوجيات العالية (المتطورة)، مع ذلك فمن الضروري القيام بدراسة بحثية مقارنة لحالات متماثلة. تبعا لذلك يتعين التحكم في عدد المتغيرات إذا كان كبيرا لاسيما عندما تكون الافتراضات المتعلقة بالعوامل الأساسية المسببة مختلفة. فبانتهاء الحالات بهذه الكيفية، سوف نتجه إلى الإيفاء بشروط التجانس والاعتماد الشرطي الضروري لبناء المطالب السببية.¹ ولا يمكن القيام بالمقارنة إلا إذا كانت الوحدات متشابهة، وما جدوى ذلك إذا كانت الظاهرة الاجتماعية ظاهرة تنسم بطابع التغير والاختلاف. فخلافا للتجارب المخبرية حيث يسهل عزل عناصر والاحتفاظ بعناصر أخرى، فإن البيئة التي تجري فيها المفاوضات لا تسمح بذلك (صعوبة فصل المتغيرات التابعة عن المستقلة، كما لا يمكن ضبط المتغيرات العرضية المتدخلة في الظاهرة)، والاستخدام المتتابع للتكتيكات التفاوضية التي سيتطرق إليها ليست مستقلة تماما عن المحصلات السابقة.²

على ضوء ذلك، فإن هاتين الحالتين التي تم انتقائهما تفيان بالأغراض وفقا للضوابط المنهجية التي تسمح بوضع المطالب السببية. ويمكن الاحتفاظ بهاتين الحالتين الدراستين بخصوص توزيع القوة الشاملة، والسياق، والتاريخ/الزمن، فالبعد المؤسسي الدولي والفاعلون الدوليون وغير الدوليون، كلها عوامل تساهم في إصباح العملية التفاوضية بالطابع الديناميكي.

أيضا خلال هذه الجولة، استخدمت الدول المتقدمة والنامية نفس الإستراتيجيات النزاعية والتعاونية، والمزج بين سلوك الصقور والحمائم، ووضع الأجندة وبناء التحالفات. وفي الحالتين، قادت كل من الهند والبرازيل تحالف الدول النامية. كما تعتبر كل من قضية الملكية الفكرية وتحرير التجارة من أكثر الحالات التي لقيت اهتماما في مفاوضات قضايا-المجال، وحظيت بتمثيل جيد في مختلف المفاوضات التي انعقدت على اعتبار أنها قضايا تنتمي للاقتصاديات القائمة على المعرفة. كما تشتمل هاتين الحالتين الدراستين على العديد من الملاحظات لكل مفاوضة مقارنة بحالات تفاوضية لا تشتمل سوى على ملاحظة واحدة.³

¹ - Gary King, et al, **Designing Social Enquiry: Scientific Inference in Qualitative Research** (Princeton: Princeton University Press, 1994), pp. 91-95.

² - Terrence Hopmann, "Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Processes," **International Negotiation** 7 (2002): pp.76-77.

³ - King Gary, Robert O Keohane, and Sidney Verba, **Designing Social Enquiry: Scientific Inference in Qualitative Research** (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994), p.52.

المطلب الأول: الاتفاقية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية (trips).

تعتبر الملكية الفكرية¹ نتاجا فكريا ترد على أشياء غير مادية كالملكية الصناعية والملكية الأدبية والفنية. حيث مكنت هذه الحقوق من حماية مبتكرات المبدعين. وتنقسم الملكية الفكرية إلى ملكية أدبية وفنية وملكوية صناعية. وتشتمل حقوق الملكية الأدبية والفنية حقوق المؤلف، والحقوق المجاورة التي تشتمل على حقوق فنان الأداء، حقوق منتجي المسجلات الصوتية، حقوق هيئات الإذاعة. في حين تتضمن حقوق الملكية الصناعية حقوقا على الحلول الابتكارية أو على شارات مميزة تستخدم إما لتمييز المنتجات أو لتمييز المنشآت التجارية. والحقوق التي ترد على الابتكارات الجديدة، إما ذات قيمة نفعية، أو ابتكارات ذات قيمة جمالية، ومنها الحقوق التي تترتب عن الشارات المميزة².

كانت المبادئ الدولية الرئيسية التي تنظم براءات الاختراع الصناعية والعلامات التجارية وحقوق التأليف السائدة في الخمسينيات تركز على معاهدات متعددة الأطراف، مثل اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية عام 1883 واتفاقية برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية في 1886. ولم تكن الدول المتقدمة مهتمة كثيرا بحماية حقوق الملكية الفكرية إلا في العقود الأخيرة من القرن العشرين حيث بذلت جهود كبيرة ترمي إلى إرساء قواعد ومعايير دولية تؤمن الحماية لحقوق الملكية الفكرية. وقد توجت تلك الجهود بإبرام معاهدة بودابست ومعاهدة التعاون في مجال حماية براءات الاختراع، واتفاقيتي لاهاي ولوكارنو حول التصميمات الصناعية، واتفاقيتي مدريد ونيس، وبروتوكول مدريد ومعاهدة قانون العلامات التجارية، واتفاقيتي لشبونة ومدريد حول المؤشرات الجغرافية، واتفاقات روما وجنيف والاتفاقية العالمية لحقوق التأليف حول الملكية الأدبية والفنية³.

شهد عقدي الثمانينات والتسعينيات تنامي عدد النزاعات الدولية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، كما شهد أيضا اتخاذ الولايات المتحدة الأمريكية عددا من الإجراءات القانونية والمؤسسية الجديدة على المستوى الوطني في مجال حماية الملكية الفكرية والتي يذكر من بينها⁴:

- تعديل عام 1980 لقانون حقوق التأليف والنشر لعام 1975 بما يكفل حقوق التأليف للبرمجيات،

¹ - من أهم الاتفاقيات التي تضمنت هذه القضية: اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية لسنة 1883 المتعلقة ببراءة الاختراع. اتفاقية بام Beme لحماية الأعمال الأدبية والفنية لسنة 1886. اتفاقية روما (اتفاقية الدولية لحماية فناني الموسيقى والتمثيل. ومنظمات منتجي البث الإذاعي الفونوغرام phonograms لعام 1961. أديرت هذه المعاهدات من طرف المنظمة العالمية للملكية الفكرية التي أسست سنة 1967 والتي أصبحت في سنة 1974 فرع لمنظمة الأمم المتحدة.

² - Jay Dratler, *Licensing of Intellectual Property* (New York: Law Journal Press, 2006), pp. 1-16.

³ للإطلاع أكثر أنظر - Watal Jayashree, *Intellectual Property Rights in the WTO and Developing World*, The Hague: Kluwer Law International, 2001.

⁴ - Richard Raysman, et al, "Intellectual Property Licensing: Forms and Analysis," *Law Journal Press* (1999): 5-40.

- قانون عام 1984 حول حماية الشرائح شبه الموصلة،
القانون التجاري لعام 1988 الذي دفع بمشكلة الحماية الأجنبية الضعيفة للملكية الفكرية
الأمريكية إلى مقدمة القضايا التي تحظى بالأولوية على طاولة المفاوضات الثنائية
والإجراءات الانتقامية التجارية المحتملة.

المطلب الثاني: الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (General Agreement Of Trade in Services (GATS)

يتناول مفهوم تجارة الخدمات والمبادئ الأساسية للاتفاقية، وأشكال توريد الخدمات
إضافة إلى تحديد الخدمات المصرفية التي تشملها هذه الاتفاقية.

الفرع الأول: مفهوم الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات

كان نطاق تطبيق القواعد الدولية للتجارة متعددة الأطراف قبل جولة الأورغواي
مقصورا على التجارة في السلع، ولقد كشفت جولة الأورغواي بعد مفاوضات شاقة استمرت
قاربة 8 سنوات والتي كانت الجولة الثامنة في نظام تحرير التجارة الدولية من خلال الاتفاقية
العامة للتعريف الجمركية GAAT عن نتائج مهمة كان أهمها إنشاء منظمة التجارة العالمية
WTO وتوقيع الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (General Agreement Of Trade in Services (GATS)¹.

يختلف تحرير التجارة في الخدمات عنه في حالة تحرير التجارة في السلع،
حيث أنه في معظم الحالات لا توجد مشكلة (عبور حدود) وتعريفات جمركية بالنسبة إلى
الخدمات. إن قيود تجارة الخدمات تأتي من خلال القوانين والقرارات والإجراءات التي
تضعها كل دولة² وقد سعت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات إلى إزالة وتخفيف هذه القيود
للوصول إلى تبادل حرّ للخدمات. ومن المتوقع أن يتم التحرر من القوانين والتشريعات
الوطنية والقواعد والإجراءات التي تفرضها الدول خلال عشر سنوات على الأكثر من تاريخ
بدء إنفاذ اتفاقية الخدمات³. فبموجب هذه الاتفاقية يتم إخضاع تجارة الخدمات لأسس
التجارة متعددة الأطراف.

الفرع الثاني: المبادئ الأساسية للاتفاقية العامة لتجارة الخدمات

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية: من أروجواي لسياتل وحتى الدوحة (الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002-2003)، ص. 123.

² - عبد المطلب عبد الحميد، العولمة واقتصاديات البنوك (الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001)، ص. 109.

³ - نفس المرجع، ص. 109.

إن اتفاقية تحرير تجارة الخدمات تقوم على عدد من المبادئ والقواعد التي يجب أن تراعى عند تطبيقها يمكن إيجازها فيما يلي :

أ- مبدأ الدولة الأولى بالرعاية

نصت على هذا المبدأ المادة (2) من القسم الثاني من الاتفاقية ، ويضاف إلى ذلك أن الاتفاقية تقضي بأن أي ميزة تمنحها دولة عضو في الاتفاقية لعضو آخر ولدولة أخرى غير عضو فيما يتعلق بالتجارة في الخدمات ينبغي أن تمنح في ذات الوقت ودون شروط أو قيود إلى كافة الأطراف الأعضاء في الاتفاقية ولا يمنع ذلك من منح ميزة لدولة مجاورة أي مشاركة في الحدود، لتسهيل التبادل فيما بين مناطق خدمات على الحدود فقط، وتقتصر على الخدمات التي تنتج وتستهلك محلياً، وفي كل الأحوال فإن أي ميزة مراجعة الاستثناءات الممنوحة بعد مرور خمس سنوات على بدء سريان اتفاقية الخدمات، حيث يلاحظ أن الفقرة الثالثة من المادة الثانية من الاتفاقية تنصّ على أنه بإمكان أي عضو أن يطبق معياراً لا يتفق مع بدأ الدولة الأولى بالرعاية إذا ما نصّ على ذلك صراحة في ملحق الإعفاءات الخاصة بالمادة الثانية¹.

ب- مبدأ التحرير التدريجي

يعتبر التحرير التدريجي لتجارة الخدمات وسيلة لتشجيع النمو الاقتصادي بين كل الشركاء التجاريين ، حيث تنظم المادة 19 الواردة في الجزء الرابع من الاتفاقية والمعنونة تحت عنوان "التفاوض حول الالتزامات المحددة" عملية الوصول إلى مستويات أعلى من التحرير من خلال جولات متعاقبة من المفاوضات يبدأ أولها بعد خمس سنوات على الأكثر من تاريخ تنفيذ اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية، وتوجه تلك المفاوضات نحو تخفيض أو إزالة أية آثار معاكسة على تجارة الخدمات تعوق من كفاءة الولوج للأسواق وبما يحقق منافع متوازنة لجميع المشاركين في تلك المفاوضات .

ج- مبدأ الشفافية

تلزم اتفاقية التجارة في الخدمات كل عضو أن ينشر جميع الإجراءات ذات الصلة وذات التطبيقات العامة التي تتعلق بتنفيذ هذه الاتفاقية أو تؤثر على تنفيذها، وذلك دون إبطاء في موعد لا يتجاوز بدء سريان هذه الاتفاقية ، وينبغي أيضاً نشر جميع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة في الخدمات أو المؤثرة فيها والتي يكون العضو قد وقع عليها ، ويجوز لأي عضو الحق في إخطار مجلس التجارة في الخدمات بأي إجراءات يتخذها أي عضو آخر

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص.129 .

ويعتبرها العضو مؤثراً في تنفيذ بنود الاتفاقية . ومن جهة أخرى ليس في هذه الاتفاقية ما يفرض على أي عضو تقديم معلومات سرية يمكن أن يؤدي الإعلان عنها إلى إعاقة تنفيذ القوانين أو إلحاق الأذى بالمصلحة العامة، أو إلى الإضرار بالمصالح التجارية لمشروع أو منشآت معينة، عامة كانت أم خاصة.¹

كما تلتزم الدول الأعضاء بإخطار مجلس تجارة الخدمات في منظمة التجارة العالمية سنوياً على الأقل بأية قوانين أو قرارات جديدة أو تعديلات في القوانين السارية، حيث أشارت الاتفاقية إلى أنه يجوز للعضو أن يعدل جداول التزاماته أو سحبها كاملة بعد مضي ثلاثة سنوات من تقديمها، وكل ما عليه أن يبلغ منظمة التجارة العالمية بهذا التعديل قبل سريانه بثلاثة أشهر، وعليه تعويض الأعضاء المتضررين.

د- مبدأ زيادة مشاركة الدول النامية

تنص الاتفاقيات في المادة الثالثة والرابعة من الاتفاقية على ضرورة تسهيل وتشجيع زيادة مشاركة الدول النامية الأعضاء في التجارة الدولية من خلال التفاوض حول بعض الالتزامات التي تهدف إلى تقوية طاقة قطاعات الخدمات في الدول النامية ورفع مستوى كفاءتها وتحسين فرص وصولها إلى الأسواق الخارجية وتيسير حصولها على التكنولوجيا،² تحسين إمكانية وصول الدول النامية إلى قنوات التوزيع وشبكات المعلومات، تحرير الوصول إلى أسواق التصدير في القطاعات والوسائل التي تهم تلك الدول. تعزيز وتقوية قدرات توفير الخدمات المحلية وزيادة كفاءتها وقدرتها التنافسية عن طريق السماح للدول النامية بالحصول على التكنولوجيا وفقاً للأسس التجارية تحرير الوصول إلى أسواق التصدير في القطاعات والوسائل التي تهم تلك الدول.³

هـ- مبدأ عدم السماح بالاحتكارات والممارسات التجارية المقيدة

تم الاتفاق على هذا المبدأ بهدف إزالة الأساليب الحمائية التي يمكن أن تعرقل تحرير تجارة الخدمات، والتي تتمثل في بعض الممارسات غير المشروعة التي قد يتبعها مقدمو الخدمات الوطنيون أو محتكرو الأسواق المحلية لنوعية معينة من الخدمات مما يحد من منافسة الأجانب في تلك الأسواق، أو قد يتم أيضاً بواسطة هؤلاء المحتكرين عند تقديمهم الخدمات في أسواق خارجية.⁴ فقد نصت المادة الثامنة على أنه على الدول التي تمنح هؤلاء

¹ - سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية بين الغات 1994 ومنظمة التجارة العالمية (الإسكندرية: مطبعة الإشعاع، 2001)، ص.321.

² - عبد الواحد العفوري، مرجع سابق، ص.141.

³ - نفس المرجع، ص.86.

⁴ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص.115-116.

المحتكرين الحق في احتكار السوق المحلي أن تتأكد من عدم استغلال هذا الحق بطريقة لا تتسق مع التزام الدول بالتحريم، ويرى مجلس تجارة الخدمات بناء على طلب الدولة المتضررة من تلك الممارسات أن يطلب من العضو المانح للحق الاحتكاري معلومات محددة تخصّ هذه العمليات.¹

المبحث الثالث: الشروع في مفاوضات تحرير التجارة والملكية الفكرية

تنقسم فترة مفاوضات جولة الأورغواي إلى أربع مراحل: المرحلة الأولى التي سبقت جولة الأورغواي وامتدت إلى غاية 1986، وكشفت عن كيفية صياغة هذه القضايا في جدول أعمال الجولة؛ تليها المرحلة التي امتدت إلى غاية لقاءات المراجعة نصف السنوية في بروكسل وفيها برز حجم الانقسامات بين الشمال والجنوب حول هذه القضايا في اللقاءات التقييمية المنعقدة في شهر ديسمبر 1988 في مونتريال؛ وفي الفترة الممتدة من لقاء مونتريال إلى لقاء بروكسل في 1990 والتي قادت تقريبا إلى إبرام كل الاتفاقيات؛ أما المرحلة الأخيرة فاتسمت بالبحث في تفاصيل الاتفاقيات المبرمة.

يذكر أنه وخلال المفاوضات، أصرت الولايات المتحدة الأمريكية والدول الصناعية الكبرى على ضرورة أن تتضمن الوثيقة الختامية اتفاقية حول حماية حقوق الملكية الفكرية بدعوى أن تعزيز تلك الحماية أمر ضروري للنهوض بالنشاطات البحثية الأساسية وسائر

¹ - عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق، ص. 117.

النشاطات الأخرى ذات التكلفة الباهضة بالإضافة إلى تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة.¹

المبحث الأول: تغيرات نسق المفاوضات الدولية

أدت التحولات الهائلة التي شهدتها العقد الأخير من القرن العشرين إلى بروز مفهوم التعاون، وهو بذلك يُعبر عن واقع جديد يعكس اتجاه المجتمعات الدولية نحو المزيد من التفاعل والتكامل والاعتماد المتبادل. وتبعاً لتطورات الأحداث الدولية أخذت هذه المفاهيم تنمو وتتكسر، وكان من الطبيعي أن يتوافق النظام الدولي الجديد مع مثل هذه التحولات. ولقد غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام حاجة ملحة للجميع في ظل تعمق نزعة التعاون الدولي، الذي استوجب إنشاء المزيد من المؤسسات الدولية التي أضحت تشكل واقعا جديداً يصطلح عليه بالحوكمة الدولية، التي قيدت وضبطت سلوك الدول (رغم أن الكثير منها تعتبر مؤسسات مابين الحكومات) والمجموعات والأفراد، كما جعلت الأدبيات النظرية السائدة قاصرة على استيعاب مجمل التحديات الماثلة أمام المفاوضات الدولية، فما هي طبيعة هذه التحديات؟

المطلب الأول: تحديات نسق الحوكمة الدولية²

برز منظور الحوكمة الدولية بشكل خاص بسبب فشل الحكومات وعجزها عن تلبية احتياجات مواطنيها بالمستوى المطلوب، سواء نتيجة عدم توفر المهارات والإمكانيات أو لتوسع وتعدد الظواهر وتحولها إلى قضايا عبر قومية، أو بسبب اعتقادهم أنها قضايا بسيطة لا تستوجب الاهتمام. لذلك يعتبر ظهور الحوكمة كانعكاس حقيقي للتغير الجاري في طبيعة ودور الحكومات من جهة، و بسبب التطورات التي طرأت على مستوى الدراسات النظرية الأكاديمية من جهة أخرى. الأمر الذي أفضى على المستوى الممارساتي إلى ظهور العديد من المتغيرات التي جعلت النظرة التقليدية لدور الدولة في الحقل الدولي موضع تحد وتساؤل محوره، ما هي أهم هذه المتغيرات الجديدة؟

الفرع الأول: تحدي الثورة التكنولوجية

¹ - محمد طوبا أنغون، "اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية"، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية (2002): ص. 105.

² - الحوكمة الدولية تعتبر كنتاج لشبكة دولية لا تتسم بالطابع الهرمي غالباً، لكن ليس حصرياً تلعب المؤسسات الدولية الحكومية دور تنظيم سلوك الدول والفاعلين الآخرين بخصوص مختلف القضايا السياسية، وهي نتاج شبكة غير هرمية ومؤسسات عبر قومية. وتلعب الأنساق عبر قومية دور تنظيم سلوك الفاعلين. بخصوص هذا الموضوع أنظر:

Reinicke Wolfgang H et al, eds., **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000).

غدت ثورة المعلومات وتقنية الاتصالات ووسائل الإعلام خلال العقود الأخيرة حاجة ملحة لكل الشعوب المتطلعة إلى التطور التقني والعلمي، ونمت وتعمقت بنمو الأحداث الدولية، هذه الثورة كان لها على الأقل ثلاثة أبعاد مهمة:¹ أولاً، زادت قدرة المعلومة وتكنولوجيا الاتصال كما وكيفاً؛ ثانياً، تم تجاوز القيود التي كانت تفرضها المتغيرات المتعلقة بالمكان والزمان، مما أدى إلى تعزيز التواصل بين الأفراد بشكل ملحوظ؛ ثالثاً، ساهم توفر المعلومة وتكنولوجيات الاتصال في تنامي استخدام الكمبيوتر؛ أيضاً ساعدت الثورة التكنولوجية لاسيما بواسطة شبكة الانترنت في جعل توفر المعلومة وقنوات الاتصال تمثل تحدياً كبيراً بالنسبة للحكومات وهذا بأربع طرق مختلفة:² أ: ساهم التقدم في تكنولوجيا الاتصال والمعلومة بالخصوص في تمكين الفاعلين غير الدوليين في التأثير على السياسات الدولية بما فيها المفاوضات الدولية، ب: طرأت تغيرات دراماتيكية على ميدان المفاوضات الدولية بسبب التوفر المتزايد للمعلومة، ج: حصول تغير في مفهوم المواطنة تبعاً للتطورات التكنولوجية التي ساهمت في الثورة التكنولوجية، د: أصبحت الانترنت تدار بسلطة خاصة (غير حكومية).

فضلاً عن ذلك، سهل تقليص نفقات الصفقات والوقت المستغرق في عملية الاتصال بين مختلف الفاعلين حول العالم. فعلى سبيل المثال، سمح هذا الوضع لفاعلي المجتمع المدني ببناء تحالفات عبر قومية مكنّتهم من تبني مواقف وصياغة بيانات مشتركة، كما سمحت لهم بتطوير إستراتيجيات مشتركة بخصوص القضايا المشتركة مكنّتهم من ممارسة تأثير على عمليات المفاوضات الدولية.³

فقد ساهم فتح حوار عام بين الأفراد عبر العالم عبر الانترنت في تأسيس اتجاه جديد ينادي بعلاقات دولية أكثر مساواة وعدالة.⁴ فالديمقراطية بهذه الكيفية فتحت منابر جديدة لوجهات النظر ذات الطابع الفردي في التعاطي مع القضايا السياسية الدولية، رغم أن هذه الأداة وغيرها من الأدوات لا تزال تحت المراقبة في بعض الدول.⁵ كل ذلك أسهم في بلورة مواقف موحدة حول العديد من قضايا محل التفاوض سواء ما تعلق بالنزاعات، بقضايا البيئة، أو بتحرير التجارة.⁶

في هذه الإطار، يمكن أن نورد مثالا حول المنظمات غير الحكومية التي استخدمت وسائل تكنولوجيا حديثة من أجل تنسيق مواقفها والتعاون فيما بينها، ففي هذا السياق يمكن الإشارة إلى تحالف المنظمات غير الحكومية المتعلقة بمحكمة الجنايات الدولية (International Criminal Court (CICC. فهذا التحالف يتألف من أكثر من 800

¹ - Paul Frissen, "The virtual State: postmodernisation, information and public administration," in Brian D Loader, editor, **The Governance of Cyber Space. Politics, Technology, and Global Restructuring** (London: Routledge, 1997), pp. 112-115.

² - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger, op. cit., p.8.

³ - Ibid.

⁴ - Ibid.

⁵ - Andrew L Shapiro, "The Internet," **Foreign Policy** 115 (1999): p. 24.

⁶ - من الأمثلة توضح مدى فاعلية المنظمات غير الحكومية الممثلة الحملة الدولية لتحريم استخدام الألغام الأرضية التي انطلقت في أكتوبر 1992 بالولايات المتحدة الأمريكية، والتي ترتبت عليها اتفاقية أوتوا التي وقعتها 122 دولة حيث أُنقِصَ على تحريم استخدام وإنتاج، وتخزين وتحويل الألغام المضادة للأفراد.

منظمة غير حكومية كان مسعاها يهدف إلى تأسيس محكمة جنائيات دولية عادلة ومستقلة وفعالة. وتبعاً لذلك، أنشأت موقع يحتوي بريد إلكتروني لتسهيل تبادل المراسلات والوثائق والخبرات فيما بين المنظمات غير حكومية بخصوص المفاوضات ومعطيات حول سير محاكم جرائم الحرب في أروشا Arusha وHague بين الفاعلين الدوليين state actors وغير الدوليين non-state actors. ومما لاشك فيه أن صياغة التقارير وتوزيعها حيال مواقف الحكومات المتعلقة بالقضايا الأساسية خلال مفاوضات محكمة الجنائيات الدولة في روما كانت تحت التأثير الكبير لتحالف المنظمات غير الحكومية المتعلقة بمحكمة الجنائيات الدولية.¹ علاوة على ذلك، يساعد إطلاع المنظمات غير الحكومية والصحافة على التقارير ومواقف الوفود في تحديد وبدقة الجوانب الضرورية التي يجدر أن تركز وأن تزيد فيها ضغوطاتها.²

يمكن أيضاً الإشارة إلى مثال آخر، والمتعلق بدور المنظمات غير الحكومية في التأثير على السياسات الدولية عموماً والمفاوضات بشكل خاص والمتمثل بالحملة المضادة لاتفاقية الاستثمار المتعددة الأطراف Multilateral Agreement on Investment، فقد استطاعت أكثر من 600 منظمة غير حكومية في أكثر من 50 بلداً منع إبرام اتفاقية متعددة الأطراف حول الاستثمار كان من المزمع أن تعقدها 29 دولة غنية، فقد انهارت المحادثات المنعقدة في باريس بين الدول الأعضاء في منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي في الأخير بعد نشر مسودة الاتفاقية من قبل شبكة منظمات دولية غير حكومية بسبب الدعاية المضادة، مما دفع بدول أساسية بتغيير موقفها والانسحاب من المفاوضات.³ وعليه يمكن القول أن الثورة التكنولوجية هي بصدد دفع النظام الدولي في اتجاه وضع يكون فيه أكثر ديموقراطية نتيجة السماح بتدفق المعلومات فضلاً على إمكانية الحصول عليها بشكل سريع وسهل.

ومن جانب آخر، ترتب عن الثورة التكنولوجية وفرة كبيرة في المعلومة التي أدت إلى تغيرات عميقة.⁴ فالفجوات المعلوماتية التي كانت سائدة لم تقتصر فقط على تكريس الاختلاف في عمليات التقييم المناسب للمشاكل، ولكن أيضاً صعبت من إيجاد الحل المناسب. طبعاً قللت المعلومات الزائدة من الغموض، ومن جانب آخر قد تجعل المعلومات الإضافية الوضعية التفاوضية أكثر تعقيداً، كالحجج التي تكون في صالح أو ضد سياسات معينة. ففائض المعلومات قد يؤدي إلى إضفاء المزيد من الغموض بالنسبة لصانعي القرار حول اختياراتهم الفردية، مما يجعل المفاوضات تمتد فترة طويلة بدلاً من أن تكون قصيرة المدى. فراينخ أتش والفنغ Reinicke H Wolfgang وآخرون يرون بأن التطور التكنولوجي لم

¹ - Tanja Bruhl, and Volker Rittberger , op cit., p.8.

² - William R Pace, and Mark Thieroff, Participation of non-governmental organizations, in Roy S Lee, editor, **The International Criminal Court. The Making of the Rome Statute. Issues, Negotiations, Results** (London: Kluwer Law International, 1999), p. 395.

³ - Elizabeth Smyth, State Authority and Investment Security: Non-State Actors and the Negotiation of the Multilateral Agreement on Investment at the OECD, in Richard A Higgott, and Geoffrey R D , editors, **Non-State Actors and Authority in the Global System**, (London: Routledge, 2000), p. cf.

⁴ - R Oran Young, **International Governance ,Protecting the Environment in a Stateless Society** (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994), pp. 101-102.

يؤثر فقط على إطار- زمن المفاوضات الدولية ولكن أيضا اثر في قدرة الحكومات في ما يتعلق بضبط وهيكلة العمليات السياسية وفي استخدام التكنولوجيات الحديثة.¹

أيضا كان للثورة التكنولوجية تحدي حول المستوى الجزئي micro-level، فقد ساهمت الثورة التكنولوجية من خلال طابع الثورة المعلوماتية الذي اتسم بالبراعة في تحويل مفهوم المواطنة. وبراعة الثورة تعني بان الأفراد أصبحوا أكثر كفاءة في ضبط ماذا يناسبهم على مستوى الشؤون الدولية وكيف يجعلون السلوك الذي يرغبون فيه مجسدا في المحصلات الجماعية.²

إجمالا، يمكن القول أن الثورة التكنولوجية أفضت إلى نتائج إيجابية وسلبية في آن واحد. فمن جهة ساهمت في دعم الاتجاه الذي كرس مسعى الديمقراطية وهذا من خلال فسح المجال أمام المواطنين والمجتمع المدني عبر العالم في المشاركة في الحوارات العامة، ومن جهة أخرى فإن هذه الثورة ينظر لها من زاوية سلبية كونها وضعت الأطراف المتفاوضة والحكومات أثناء عملية التفاوض في بؤرة الضغوط المباشرة للرأي العام المتصلب في المواقف، كما ينظر إليها بأنها كانت سببا في تفتيت الرأي حول المسائل المطروحة للتفاوض.

الفرع الثاني: تحدي العولمة

أصبحت العولمة من المفاهيم الجذابة،³ والمثيرة لجدل واهتمام الكثير من الباحثين وصناع القرار في العالم. ولقد أفرز هذا الاهتمام المتنوع والمتعدد تنوعا واختلافا في المنظورات التي تعالج هذه الظاهرة.⁴ لكن عموما يوجد مفهومان للعولمة، المفهوم الضيق يشير للعولمة باعتبارها عملية تزايد مستمر للتدفقات الاقتصادية عبر الحدود "السلع والأموال"، والتي أدت إلى اعتماد متبادل اقتصادي بين اقتصاديات وطنية كانت في السابق منفصلة (متميزة).⁵ وفي معناها الواسع، لا يقتصر مصطلح العولمة على آليات الصفقات الاقتصادية العابرة للحدود. بدلا من ذلك، فهي تعني حصول تبادلات اجتماعية وصفقات عبر

¹ - Reinicke H Wolfgang et al, **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance** (Ottawa: International Development Research Center, 2000), p.2.

² - James N Rosenau, **Along the Domestic-Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World** (Cambridge: Cambridge University Press, 1997), pp. 58-59

³ - Thompson Grahame and Hirst Paul, **Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance** (Cambridge: Polity Press, 1996), p. 1.

⁴ - أفرزت النقاشات النظرية حول العولمة ثلاثة اتجاهات رئيسية: المفردون يرون بأن العولمة ذات طابع مفيد وإيجابي، ولا تقتصر على الجانب الاقتصادي، بل تتعدى لتشمل المجالات السياسية الأمنية، الثقافية، والتكنولوجية، ويتفق أصحاب هذا الاتجاه على أهمية البعد الاقتصادي في التأسيس لتنظيم اجتماعي سيحل محل الدولة. الاتجاه الثاني يتعلق بالمشككين الذي يرون بأن العولمة ليست جديدة وذات آثار مدمرة، وأن الاقتصاد الدولي ينقسم إلى كتلتين اقتصادية تلعب الدولة دورا محوريا. والتحوليون، يرى أصحاب هذا الاتجاه أن أصل كل التحولات نتيجة التدفقات التي لم يسبق للبشرية أن عايشتها، وستظل الدول تحتفظ على موقعها المركزي لكن ستسحب منها بعض الوظائف.

للمزيد من الإطلاع أنظر: كرازيدي إسماعيل، المرجع السابق.

⁵ - Wolfgang Reinicke, **Global Public Policy: Governing Without Government?** (Washington, DC: Brookings, 1998), p.6.

الحدود، وعلى مدى واسع من المجالات غير الاقتصادية مثل مجال الاتصال والثقافة (تفاعل الإشارات والرموز)، الانتقال (حركة الأفراد عبر الحدود)، الأمن (تبادل ل أو الإنتاج المشترك للتهديدات، والمجال البيئي (تبادل الملوثات والإنتاج المشترك للمخاطر البيئية).¹

من تحديات العولمة اتساع الهوة بين الأغنياء والفقراء، ما انجر عنه تغيير التوازن في إطار المثلث المشكل من الفاعلين الوطنيين الدوليين وعبر القوميين. وحصول ردة فعل من قبل فاعلي المجتمع المدني على هذا الإخفاق، وقد تجسدت بتشكيل تحالفات شعارها الاحتجاج ورفض العولمة. وأدت العولمة إلى تبدل في العلاقة بين الفاعلين الاقتصاديين والدول، وإلى تحرير الاقتصاد، والخصوصية على المستويين الوطني والدولي، ليس فقط في عدد الشركات المتعددة القوميات، ولكن أيضا تأثيرها على السياسات العالمية.² على سبيل المثال، أظهرت الشركات المتعددة الجنسيات قدرة كبيرة في جولة مفاوضات الأرجواي حول الاتفاقية العامة لتحرير التجارة والخدمات GATT وأيضا في الأنشطة المتعلقة بالتجارة، حيث لعبت دورا جديرا بالاهتمام في قضايا البيئة والأمن.³

المطلب الثاني: تحدي التغيرات البنيوية والوظيفية

هناك تغيران كان لهما تأثيرات عميقة ليس فقط على البنية ولكن أيضا على العمليات والقضايا:⁴

- أولا، لم تستمر الدول طويلا في لعب دور الفاعل الوحيد على المستوى الدولي، كان عليها أن تتقاسم لعب أدوار على الساحة الدولية مع فاعلين آخرين كالمنظمات الدولية بنوعها الحكومية وغير الحكومية.

- ثانيا، التغير الثاني المهم يتعلق بمجال نشاط الحكومات، فقد توسع مجال نشاطها إلى أن أصبحت تهتم بتنظيم حياة مواطنيها، بعدما كان الاهتمام منصبا فقط على الجانب المتعلق بأمن الأفراد الجسدي، توسع ليشمل الجوانب الاجتماعية والاقتصادية. هكذا شهد القرن العشرين تغير مهم على مستوى نطاق تدخل الدولة، بحيث شهدنا التحول من دولة الرفاه إلى تبني سياسة تقوم على الحد من تدخل الدولة في ضبط الحركة الاقتصادية إلى حدودها الدنيا. ولقد كان لمثل هذا التغير تبعات على صنف من القضايا التي استدعت من الدولة التفاوض بشأنها أي إطار الأنشطة التي تقوم بها على المستوى الدولي. ويبدو من الوهلة الأولى أن تنامي ظاهرة المفاوضات الدولية جاءت كعملية عفوية غير متحكم فيها، غير أنه في الواقع

¹ - Michael Zü M, The Challenge of Globalization and Individualization. A View from Europe, in Hans-Henrik Holm, and Georg Sorensen, editors, Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War (Boulder, CO: Westview Press, 1995), p. 141.

² - تتحكم الشركات المتعددة الجنسيات في الموارد المالية، وفي التكنولوجيا، وفي الموارد الطبيعية بشكل لم يسبق له مثيل. حصل نمو في الإنتاج عبر القومي حتما وكثافة. وتستخدم مواردها من القوة في عالم السياسة للتأثير على كل من صانعي القرار الحكوميين وغير الحكومي، كما وتتعاون في فاعلين آخرين.

³ - Claire A Cutler, Private authority and international affairs, in A Claire Cutler, editor, **Private Authority and International Affairs** (Albany, NY: State University of New York Press, 1999), p.16.

⁴ - Hamilton K, and Langhome R, **The Practice of Diplomacy** (London: Routledge, 1995), p.137.

لم تعقد مؤتمرات دولية أو منتديات لتحديد طابع التغير ومن ثم تضع طريقة كيفية المفاوضات الدولية. ومع ذلك، فإن التجديدات التي طرأت على العمليات التفاوضية جاءت عبر قرارات خاصة، وكل واحدة من هذه التحديثات تستجيب لحاجات الأطراف المتفاوضة. لكن وخلف ما يبدو على أنه ترتيبات عفوية، يوجد منطق تطور دولي موضوعي لعب دورا كبيرا في تشكيل تغيرات مست كل مجالات العلاقات الدولية.¹

إلى جانب تعزيز الأمن العسكري، رافقت هذه التحولات مجموعة من القضايا الجديدة. فقد سعت المجموعة الدولية عبر المفاوضات الدولية مركزة على المسائل الاقتصادية، والاجتماعية، وعلى القضايا المرتبطة، بتحسين الظروف المادية، التي أصبحت تعرف بقضايا السياسات الدنيا Low Politics مقابل قضايا السياسات العليا High Politics المرتبطة بالمرحلة التقليدية، ومثل هذه القضايا لا تعكس فقط توسع مصالح ومسؤوليات الحكومات ولكن تعكس في الجوهر المصالح الضيقة التي كان الفاعلون غير الحكوميون يركزون عليها دوما.²

الميزة الأخرى التي ميزت الأجندة الجديدة هو تزايد اهتمامها بقضايا السياسات الدنيا التي تتطلب التخصص كذلك المتعلقة بمدى كفاية التدريب الممنوح للمفاوضين، لقد طرحت التحديات الناتجة عن ضرورة التخصص إستقهاامات حول مدى كفاءة رجالات الدولة، فضلا عن ذلك فقد واجه الدور المميز الذي يلعبه الدبلوماسيون تحدي باتجاهين آخرين: الدور المباشر الذي يلعبه الزعماء السياسيون أنفسهم في عمل المفاوضات الدولية، وأيضا تنامي الاتجاه المتعلق بدور القيادات السياسية لكنه مقيد. فمن الواضح القول، أن التحديات الدولية وطبيعتها المركبة والمعقدة لم تعد تسمح لدبلوماسيي المؤسسات الرسمية التقليدية الاستمرار طويلا في لعب الأدوار بمفردهم كما قلصت من الاستقلالية التي كانوا يتمتعون بها سابقا.³

فضلا عن وجود نزعة تكريس المفاوضات المتعددة الأطراف، فقد تزايدت الأجندة التفاوضية المتنوعة، كما برزت قضايا البيئة، التكنولوجيا، ومراقبة التسليح.⁴ أيضا تغيرت بنية النظام الدولي إثر دخول الكثير من الدول إلى الساحة الدولية بعد استقلالها عن القوى الاستعمارية، لاسيما في بلدان إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، إلى جانب بروز فاعلين جدد. ولقد أنجر عن هذا التحول الذي مس البنية تغيرات على مستوى العمليات. ففي هذا الإطار، ونظرا لعدم تألف هذه الدول مع القواعد والمبادئ الدبلوماسية، فقد قامت الدول بمجموعة محاولات سعت من خلالها إلى أن تمنح وضعاً قانونياً دولياً، ومن بين تلك المحاولات يمكن الإشارة لاتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية في 1961.⁵

¹ - Brian White, Diplomacy, editors, in John Baylis and Steve Smith, op cit., p.390.

² - Ibid., p.391.

³ - Brian White, Diplomacy, editors, John Baylis, and Steve Smith, op cit., p.391.

⁴ - Ibid., p. 292.

⁵ - Berridge G R, **Diplomacy: Theory and Practice** (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1995), pp.20-31.

ونظرا للانقسام الحاد الذي مس البنية الدولية، فقد تركز النشاط التفاوضي في فترة الحرب الباردة على تفادي قيام مواجهة نووية بين الشرق والغرب التي ستكون نهايتها انهيار النظام الدولي.¹ وبحجم الطابع التدميري للتسلح النووي كان من الواجب أن تركز المفاوضات الدولية بشكل تكون فيه بمستوى هذا التحدي كما يذهب إلى ذلك سميث.² في هذا السياق كان لنجاح مسعى حل أزمة صواريخ الاتحاد السوفييتي في كوبا عام 1962 أثره على المحللين والزعماء السياسيين من حيث أنه سمح لهم بالإطلاع على مفاتيح إدارة الأزمة.³

ولقد أشار كل من بريان وايت Brian White، إلى أن التعامل مع مصطلح "إدارة الأزمة" يثير عدة تساؤلات، وهو ما حدى بالكثير من الكتاب إلى تفضيل استخدام مصطلح ريتشاردسون "دبلوماسية الأزمة" رغم أنه قديم جدا.⁴ وانطلاقا من هذا المنظور، لم تكن النتيجة الأكثر أهمية المتعلقة بأزمة الصواريخ الكوبية تتعلق بالحصول على نهج دقيق يسمح بإدارة أزمة مستقبلية ولكن يتعلق بالحصول على اتفاق حول ضرورة وضع خط اتصال ساخن - خط اتصال مباشر بين موسكو وواشنطن - وعليه فإن هذا المنظور، يسمح بتعظيم فرص القيام بمفاوضات مباشرة بين الأطراف الفاعلة.⁵ ويضيف الباحثون مثالا آخر يتعلق بنوع آخر من الاتصال المباشر حصل بين القوى العظمى وقد مهدت له قمة جنيف Geneva سنة 1955 التي تمخضت عنها نتائج معنوية. غير أنه ومنذ عام 1970 أصبحت اللقاءات عبارة عن منتديات تمخضت عنها نتائج عملية باعتبار أنها أسهمت في تخفيض حدة التوتر بين الشرق والغرب.⁶

الفرع الأول: تحدي بنية فترة ما بعد الحرب الباردة

عرفت نهاية الحرب الباردة تحولات دراماتكية كان من أهم معالمها حصول تغير في بنية النسق الدولي، وانتهاء الصراع الأيديولوجي شرق غرب. أيضا وبناء على انتصار المنظومة الليبرالية كان لزاما على مختلف الدول أن تسعى للانضمام إليها سواء بالقيام بإصلاحات سياسية تتوافق مع أسس النظام الديمقراطي، أو بتبني اقتصاد السوق تمهيدا للانضمام لمنظمة التجارة العالمية. فضلا عن ذلك تعتبر ظاهرة الحروب الداخلية - الحروب الإثنية أهم مظاهرها. التي مست الكثير من الدول، إلى جانب ظاهرة الإرهاب التي مثلت أهم القضايا التي تضمنتها أجندة مفاوضات فترة ما بعد الحرب الباردة.

ولقد كان للتحولات الجذرية التي رافقت نهاية الحرب الباردة وقع شديد على المنظرين و صناع القرار على حد سواء. مما حدا بالباحثة ماري كلود سموث Marie –

¹ - Ibid.

² - Ibid.

³ - Richardson J L, *Crisis Diplomacy : The great Powers Since the Mid-Nineteenth Century* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), chapter 3.

⁴ - Brian White, "Diplomacy", in John Baylis, and Steve Smith, editors, op. cit., p.392.

⁵ - Ibid, p.393.

⁶ - Ibid.

Claude Smouts إلى عنوانها " بما ذا بقي من السياسة الخارجية؟¹ حيث ترى الكاتبة في هذه الدراسة أن السياسة الخارجية تتجه لكي تختزل بالنسبة للكثير من دول الجنوب إلى مواجهة مع المؤسسات المالية.² وتذهب إلى أنه ومع تحرير المبادلات التجارية في التسعينيات في ظل بروز ظاهرة حركة رؤوس الأموال المتسارعة... دفعت بمعظم البلدان إلى الدخول في سباق مع الزمن من أجل التصدير والاستثمار، وعليه فإن مثل هذه المظاهر الجديدة جعلت السياسة الخارجية تحول بدرجة كبيرة إلى خدمة عالم الأعمال.³ وهو ما يعني بعبارة أخرى، بروز وهيمنة نمط جديد يتعلق بالمفاوضات الاقتصادية، فضلا عن ذلك، لم يعد الأمن و المصلحة الوطنية تحمل مفاهيم ما قبل نهاية الحرب الباردة، فالحدود الوطنية لم تعد بمعزل عن تأثيرات ثورة الإعلام، والمؤسسات المالية الدولية.⁴

أيضا ومن بين التغييرات بروز التساؤل بشأن جدوى بقاء المسائل التفاوضية بيد الحكومات (ظلت الدبلوماسية حكرا على وزراء الخارجية). تبعا لهذه التحولات أصبحت الحدود المهنية للدبلوماسية جد نفاذة والمهام الرئيسية للدبلوماسية التقليدية محل تساؤل. كما برز تيار بديل للفاعلين الدبلوماسيين من داخل حدود الدولة التقليدية ومن خارجها وهو في الغالب يعمل بصفة مستقلة عن وزارة الخارجية.⁵

مست التغييرات وسائل التفاعل التقليدية بين الدول، فقد تراجعت القوة العسكرية نظرا لاستحالة اللجوء إلى استخدام السلاح النووي وتنامي أسلحة ذات مردود مكافئ لها. كما صاحب هذا التحول تغيير في طبيعة وسائل التفاعل التقليدية فيما بين الدول: حيث تضاءلت قيمة القوة العسكرية، كما تغيرت أيضا قيمة القوة الاقتصادية، وجلبت أهمية القضايا الإنسانية المتزايدة بعدا جديدا إلى تحالفات وتفاعلات السلطة التقليدية.⁶

وتتداخل هذه العمليات مع عامل آخر مهم من النظام التقليدي: تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل بين الدول. ولهذا التداخل عدة أبعاد، قد يكون أهم وأقوى جانب هو مسألة الأمن. لم يعد بالإمكان فصل أمن بلد على بلد آخر – لا يمكن تصور أن بلد في مأمن إذا كان بلد آخر مهدد- مثال ذلك أزمة إيران النووية مع الدول الغربية، كثير من الدول في المنطقة غير راضية على ما يجري في المنطقة كون أي تهديد لإيران سوف يدخل المنطقة برمتها في الحرب. الحل الوحيد الممكن لمسألة الأمن يكمن في إرساء الأمن الجماعي، الذي يمكن تحقيقه عبر بناء نظام يتسم بالمنطق والشمولية. البعد الآخر المتعلق بالجانب الاقتصادي، لم

¹ - حول هذا الموضوع أنظر:

Marie Claude Smouts , Que Reste – T – IL De La Politique Etrangère, *Revue Pouvoir* 88 (1999) :5-15.

² - Ibid, p. 7.

³ - Ibid.

⁴ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, **Mass Media in 2025: Industries, Organizations, People, and Nations** (Greenwood Publishing Group, 2001), p.186.

⁵ - Erwin Kenneth Thomas, Brown H Carpenter, op cit., pp-6-8.

⁶ - National Research Council (U.S.), Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.), Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, **Soviet-American Dialogue in the Social Sciences: Research Workshops on Interdependence among Nations** (National Academies Press, 1990), p.57.

يعد ممكنا لأي بلد تحقيق النمو والرفاه دون التعاون مع بلد آخر، أكثر من ذلك أصبح من العسير على الدولة ضبط سياساتها الاقتصادية دون التأثير بالمعطيات الدولية، وتفتقر إلى السيطرة المباشرة على قيمة عملاتها، وبالتالي عدم وجود إمكانية لاستخدامها في التأثير على التجارة.¹ فالعديد من القضايا التي كان ينظر لها باعتبارها قضايا نزاعية متضاربة، كقضايا الأمن، التجارة، القطاع المالي، البيئة وهلم جرا. أصبحت حاليا تنتج انطلاقا من شبكات اعتماد متبادل معقدة، وواحدة من ميزات مثل هذه النزاعات المنجرة عنها أنها تنتشر في المجالات الأخرى أو تأخذ طابعا تصعيديا، وبالتالي يؤدي إلى تعدد أشكال النزاع حيث تكون فيه كل القضايا محل النزاع على نحو متصل.²

من جوانب التحولات السياسية المنجرة عن تنامي ظاهرة الاعتماد المتبادل مع نهاية الحرب الباردة، حصول تغيرات في طبيعة العلاقات العالمية التي أسهمت في تدمير الصورة النمطية للعدو وإلى حد ما تراجع الطابع الإيديولوجي للعلاقات الدولية، وخفت من حدة التوتر وأعطت الأمل بإمكانية إيجاد حلول للعديد من القضايا الدولية كقضايا السكان والقضايا البيئية والقضايا الاقتصادية. كما تركت مبادئ العلاقات الدولية الجديدة بصمات على المفاوضات الدولية من حيث:³

أولا: فقد مكنتها من إيجاد حلول عاجلة للعديد من القضايا محل التفاوض التي كانت تتطلب مدة زمنية طويلة مثل مفاوضات تخفيض الأسلحة الإستراتيجية.

ثانيا: جلبت هذه الوضعية مزيدا من الانفتاح والثقة للممارسات التفاوضية وأعطت الأمل بإمكانية نجاح بعض المفاوضات الجارية. لاسيما ما تعلق بتنامي مرونة مواقف الأطراف المتفاوضة والبحث النشط لإيجاد حلول للمشاكل المرتبطة بالتحقق.

ثالثا: كل القضايا التي ظهرت في هذه المرحلة هي أجندة للمفاوضات المستقبلية. كما اتجهت المحادثات لتشمل القضايا ذات الطابع الجهوي، ومسائل التنمية والبيئة، وحقوق الإنسان.

الفرع الثاني: حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية

تبقى الدولة الفاعل الأساسي في الساحة الدولية، ويتجلى ذلك بطبيعة الحال في صمود موضوع السيادة الوطنية للاهتزازات التي صاحبت هذه التحولات. ورغم أن نتائج

¹ - Ian M Rugman, **Leadership in international business Education and Research** (UK: Emerald Group Publishing, 2003), p.278.

² - Christopher G A, and Bryant David Jary, **Giddens' Theory of Structuration: a Critical Appreciation** (Routledge, 1991), p.100.

³ - Victor A Kremenjuk, **The Emerging system of International Negotiation**, in Victor A Kremenjuk, editor, op cit., p.28.

المفاوضات يمكن أن تقاس بحجم الأموال المحصلة، ويمدى التوصل إلى تخفيض مخزون السلاح أو الحد من السباق نحو التسلح على سبيل المثال، مع ذلك فإن بعض المواقف والتصرفات التفاوضية - وهلم جرا - تتعاطى مع التساوم الحالي لاسيما على المستوى الدولي وفق ما تقتضيه السيادة.¹ فيجدر بكل طرف متفاوض يرغب في التوصل إلى اتفاقية أم والتي تعتبر محصلة لعملية التفاوض أن يقبل بالحدود التي ترسمها له السيادة، ومن ثم عليه أن يتبع المسار الذي تحدده نقاط العقد. وفي ظل النظام الدولي يبقى من حق الحكومات فقط القيام بهذا، وأن قبولها باتفاقية دولية يعتبر دوما مسألة سياسية تتطلب حذر الحكومات. وأصبح واضحا في السنوات الأخيرة حيث تطورت نقاشات متضاربة بين أصحاب ما يسمى بالتيار العالمي ومعارضيه حيث أضحت هذه النقاشات حاسمة على الساحة الدولية.² ففي هذا الصدد، يعقد الدبلوماسيون الجلسات التفاوضية الرسمية في طابع يتسم بالكثير من الشكليات، كما تزود الحكومات دبلوماسييهما بتعليمات جد خاصة، تحظى بالأولوية في الجلسات الرسمية. وتعتبر العملية واحدة من جلسات التساوم أو التبادل، وهي تركز على النتائج قصيرة المدى، ويرغب المتفاوضون في التوصل إلى اتفاقيات ملزمة مع نهاية الجلسات.³

لكن إلى جانب الحكومات، ظهرت أطراف جديدة في مجال العلاقات الدولية، تطالب بأن يكون لها حق التفاوض. وتتعلق هذه أساسا بالمنظمات الدولية، والشركات الكبرى والوحدات الصناعية، الحركات والأحزاب السياسية، والمجموعات الدينية والاجتماعية، فالمنظمات الدولية أصبحت تحتل مكانة تتسم بالكثير من الفعالية على المستوى الدولي. كما طرأت عليها تغيرات حيث لم يعد ينظر إليها كما كان ينظر لمنظمات القرن التاسع عشر باعتبارها مكاتب تسجيل. فقد أصبحت تمتلك سلطات معينة من جانب، ومن جانب آخر تعتبر كفضاء تعقد فيه المفاوضات وكطرف متفاوض. أيضا تمتلك الكثير من الشركات من خلال الترخيص الذي تحصل عليه من حكوماتها كل الحقوق التي تسمح لها بالتفاوض حول تعاملاتها الخارجية. والأمر نفسه يحصل في هذه الفترة مع الأحزاب السياسية والحركات والمجموعات الدينية والاجتماعية، فعبارة الدبلوماسية العامة تم بعثها لتدل على الدور النشط للمنظمات العمومية في مجال المبادلات التي تحصل عبر التفاوض والتعاملات.⁴

¹ - لم تعد السيادة تحمل مفهوم جون بودان المتمحور حول الأبعاد التالية (الإطلاقية، العمومية، الديمومة، عدم القابلية للتصرف، عدم القابلية للتجزئة أو التعدد)، كونها تتعرض وفي بعض الأحيان تنهار تحت هجوم الاتحادات النقدية، وشبكة الانترنت، والهيئات غير الحكومية. عموما ثمة إقرار بوجود تغيرات مست السيادة مفهوما وممارسة. وللمزيد من المعلومات يمكن العودة ل: إسماعيل كرازيدي، العولمة والسيادة (مذكرة ماجستير، قسم العلوم السياسية، جامعة باتنة، 2003)، ص ص: 62-121.

² - المنظور العالمي يضع تصور للعولمة، باعتبارها محددا ومقيدا لسلوك الدولة. فتتقل رأس المال، الشركات والتكنولوجيا بنظر إليها كأدوات ضاغطة على الدولة تدفعها في اتجاه تبني إستراتيجيات تحرير الأسواق، إذا ما رغبت في الاستفادة من مزايا هذه التجمعات العالمية. حول النقاشات والانتقادات الموجهة لهذا التيار أنظر:

Andrew P Cortell, **Mediating globalization: domestic institutions and industrial policies in the United States and Britain** (SUNY Press, 2005), p.6

³ - Johan Kaufmann, **The Diplomacy of International Relations** (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp. 38-39.

⁴ - تمارس الدبلوماسية العامة تأثير غير مباشر على البلدان والحكومات الأجنبية بواسطة قنوات غير القنوات الرسمية، كالصحافة ووسائل الاتصال الأخرى، وتتضمن في الفترة الحالية الانترنت. أيضا تمارس تأثيرا عن طريق شبكات متنوعة أكثر تخصصا كالاتحادات التجارية، جمعيات التلاميذ، والمؤسسات الدينية. للإطلاع أكثر أنظر:

Jan Melissen, **The New Public Diplomacy**, Netherlands Institute of International Relations, Clingendael Diplomacy Papers 2, May 2005, pp. 4-5.

أيضا توسع كثيرا مجال أجندة القضايا التفاوضية، فنفس المفاوضات في السابق كانت تعقد من أجل البحث في قضايا الأمن والتجارة والحدود. فالقارئ تدل أن المفاوضات كانت تدار في الماضي اعتمادا على المعارف السابقة. أما الآن، ومع التكنولوجيا الحديثة وتزايد عدد الأطراف المفاوضة، أصبحت قضايا الأمن والتجارة والحدود أكثر تفصيلا وتنوعا، وتوسع مجال القضايا التفاوضية ليشمل المسائل الإيكولوجية، التبادل في الميادين العلمية والتكنولوجية، والمسائل الإنسانية. كما أن الكثير من القضايا التي كان ينظر إليها باعتبارها قضايا داخلية خالصة أصبحت اليوم ضمن مجال القضايا الدولية.¹

أصبحت المفاوضات الدولية شكلا دائما من النشاط الدبلوماسي تجري بمقرات معروفة (فيينا، جنيف، نيويورك، ستوكهولم) وبالتدريج أصبح لديها موظفون دائمون.² ففي مجال مراقبة ونزع السلاح، كانت العملية التفاوضية تتطلب فترة زمنية من خمس إلى سبع سنوات؛ وأحيانا أكثر. ببساطة كان ينظر لمثل هذا النوع من المفاوضات المتعددة الأطراف بغير المنتهية. ومما خلص إليه فيشر أن في هذا النوع من المفاوضات دخلت عناصر جديدة وتغيرات إضافية جذابة على البعد الممارستي للتفاوض. وغالبا ما يشارك الخبراء الحكوميون وغير الحكوميين أو اللجان الدائمة في هذه الجلسات حيث تزود كل حكومة ممثلها المشاركين بتعليمات، وبصياغة دليل توجيهات تفاوضي لحل المشكلة.³

المبحث الثاني: التداخل والتأثير بين المسارات التفاوضية الداخلية والدولية

تعتبر المتغيرات الداخلية من أهم العوامل التي تتأثر بها المفاوضات الدولية، وهذا بفعل التأثيرات التي تحدثها على عمليات التفاوض الدولي. فالتوجيهات التي تقدمها الحكومات لمفاوضيها ما هي إلا استمرار لسياستها الخارجية وتنزع إلى تعديلها بغية جعلها تخدم توجهات سياستها واهتمامات جماعاتها المصلحية، فضلا عن الرأي العام.⁴

ومن البديهي أن يهتم تيار المدرسة الواقعية المهيمن على أدبيات العلاقات الدولية، والمركز على الدولة بالبيئة التي تجري في سياقها المفاوضات. حيث يفترض هذا التيار أن الدولة تسعى لتحقيق مصلحتها القومية المحضة، بيد أن الادعاء بأن الدولة تسعى فقط إلى تحقيق المصلحة القومية يشوبه نوع من الغموض، لاسيما في ظل التحولات الدولية الراهنة المتسمة ببروز فاعلين جدد، بالإضافة إلى الشكوك التي تحوم حول حقيقة ما إذا

¹ - Marie Claude Smouts, op cit., p.8.

² - David Held Et al, **Global Transformations: Politics, Economics and Culture** (Stanford University Press, 1999), p.132.

³ - Johan Kaufmann, **The Diplomacy of International Relations: Selected Writings** (Martinus Nijhoff Publishers, 1998), pp: 19-20.

⁴ - Robert D Putnam, op cit., p. 435

كانت هذه المصلحة محل توافق وإجماع من قبل أصحاب الجهاز التنفيذي (أصحاب القرار)، وهو ما يذهب إليه روبرت بوتنام بالقول: "حتى لو أبعدنا الجهاز التشريعي عن الدولة، بهذا الشكل التحكيمي (مثلما تفعله الكثير من الأدبيات)، فإنه من الخطأ الافتراض بأن الجهاز التنفيذي له رؤى موحدة، وإذا كنا نستعمل الدولة لنعني بها صانعي القرار المركزيين، فإنه يتوجب علينا أن نتعامل معها بصيغة الجمع الدولة هم... وليس الدولة هي"،¹ وخلص إلى أنه مثلما هي الأعمال المقدمة من قبل جيمس روزينو حول السياسات المترابطة، والافتراضات التي تأسست عليها المدرسة البيروقراطية، كذلك فإن طروحات المدرسة الواقعية والنيواقعية هي أساس غير مضمون الجانب لمقاربة الكيفية التي يحصل بها التفاعل بين السياسات الداخلية والشؤون الدولية.

الفرع الأول: التأثيرات المتزامنة

بخصوص موضوع تزامن التأثيرات، يرى الكثير من الباحثين أن طبيعة النسق الدولي القائمة أساساً على الاعتماد المتبادل تنسم بالتأثير المتزامن وبالتفاعل بين الأطراف المتفاوضة ومكوناتها الداخلية على الخصوص. ففي ظل هذا الوضع، تسعى الجماعات الوطنية إلى ممارسة الضغط على الحكومة بغية دفعها إلى تبني سياستها المفضلة، ومن ثم الدفاع عليها في مفاوضاتها الدولية، ومن جانبها تسعى الحكومة إلى تعزيز مواقفها وتدعيم موقفها التفاوضي عبر تشكيل تحالفات بين هذه المجموعات، وفي ظل ذلك يؤدي رجل الدولة دور وسيط شرف.²

وتجري مفاوضات المستوى الداخلي والدولي بشكل متزامن. ويسعى صانعو السياسات في مفاوضاتهم الدولية إلى تحقيق أمرين في آن واحد، التحكم في السياسات الداخلية والدولية. فمثلاً خلال المفاوضات التي كانت تجري بين الأتراك والأمريكيين بخصوص المطلب الأمريكي للدولة التركية بفتح أراضيها للقوات الأمريكية بغية فتح جبهة في الشمال لإحكام الطوق على القوات العراقية. كان المفاوض التركي يضع في حسابه اهتمامات الرأي العام الداخلي، ومختلف القوى الوطنية، فبعد مد وجزر وبالعودة إلى البرلمان لم تسمح تركيا سوى بفسح مجالها الجوي أمام القوات الأمريكية. ما يفسر موازنة الوفد التركي بين مصالحه مع الحليف الإستراتيجي الأمريكي، ومختلف القوى التركية. حيث يسعى كل طرف على المستوى الدولي لتحقيق أفضل خياراته. وفي ظل هذا الوضع الجديد، يرى مورافسيك أن رجل الدولة لم يعد يتصرف كوسيط شرف كونه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن، الذي يتميز ب بروز ظاهرة التحالفات عبر القومية. وهو وضع قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات) حكومتها، وتسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات، وعلى مكوناتها الداخلية. وتبعاً لذلك بلور مورافسيك نموذجاً للعلاقات القائمة بين الأطراف المتفاوضة في الرسم النموذجي التالي:

¹ - Ibid, p. 436.

² - Ibid.

في هذا الرسم بالإضافة إلى الافتراضات التي طرحها بوتنام، أبرز مورافسك دور الحيوي الذي تلعبه التحالفات العبر قومية في التأثير على سير العملية التفاوضية.

الفرع الثاني: الارتباط التعاضدي والارتداد الارتجاعي.

في ظل هذه المتغيرات الجديدة القائمة على تصور تداخل وتفاعل الشؤون الداخلية والدولية في العملية التفاوضية. يلجأ رجل الدولة إلى تبني استراتيجية التواطؤ أو التآمر، إذا كان له مصلحة في توسيع ورقة ربح خصمه بغرض السماح له بالتموقع في وضع مريح يسمح لهما في الأخير التوصل إلى عقد الاتفاق النهائي.¹ من بين الاستراتيجيات التي تؤثر على مستويات التفاوض، وبالتالي على الاتفاقية النهائية: إستراتيجيتي الارتداد الارتجاعي reverberation والترابطات التعاضدية Synergic linkages. فاللجوء إلى استراتيجيات الترابطات التعاضدية ليس بهدف تغيير خيارات أي من المكونات الداخلية، ولكن إلى حد ما بتشكيل سياسة معينة، مثل (الزيادة السريعة للصادرات)، التي كانت تحت تصرف الدولة في مرحلة سابقة.² وقد يتم اللجوء إلى تبني إستراتيجية الارتداد الارتجاعي، في الحالة التي يرغب فيها إلى تغيير توقعات المجموعات الداخلية حول الاتفاقية المتمسك بها من قبل المجموعات الداخلية للبلد المتفاوض.³

ينبذ بوتنام إلى الإدعاء بأن الضغط الدولي يوسع من ورقة الربح ويسهل الاتفاق ليس صحيحاً دوماً، فقد يكون للارتداد الارتجاعي آثاراً سلبية، حين يؤدي الضغط الخارجي إلى إحداث تضيق في أوراق الربح ومن ثم انهيار المفاوضات.⁴ وقد يتم اللجوء إلى استخدام إستراتيجية الاستهداف-الربط الاستهدافي- أو بواسطة التسديدات الإضافية side-Payment) من خلال عرض مكاسب معينة لفائدة المكونات الداخلية القوية أو المجموعة

¹ - Anderw Moravscik, op. cit., p. 26.

² - Robert Putnam, op cit., p. 448.

³ - Andrew Moravscik, op cit., p. 29.

⁴ - Robert Putnam, op cit., p. 456.

المحورية في البلد الأجنبي.¹ وتصبح استراتيجيه الاستهداف مناسبة جدا في المفاوضات حين تكون فيها مصالح مختلف الأطراف متضمنة.²

المطلب الثالث: المفاوضات الدولية في ظل تغير طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها

طُرأت على النظرية المنظمة خلال العقد الأخير من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين تغيرات كبيرة، مست طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها. ومن العوامل التي ساهمت في إحداث هذا التغير سرعة تنامي عولمة التجارة، ومساهمة التطور التكنولوجي وسرعة المعلومة. ولقد تطلبت مثل هذه الأوضاع إيجاد آليات مرنة للاتصال ولتدفق المعلومة. بالموازاة مع ذلك، أضحت فعالية المنظمة تقاس بمدى تخفيضها لتكاليف الصفقات. ونظرا لهذه التحولات، تركت بنى المنظمات التقليدية - سيما الشكل الهرمي - المجال للمنظمات الافتراضية،³ والشبكية،⁴ فالحكومات تقوم تقليدياً على تسلسل هرمي بحت، ولكن ثورة المعلومات اليوم باتت تؤثر في بنية المؤسسات والمنظمات، الأمر الذي أدى إلى تحول التسلسل الهرمي إلى شكل أكثر تسطحاً وبات يشكل جزءاً من شبكات حرة من علاقات الارتباط.

الفرع الأول: نسق الشبكية المحوكم عالميا

لم يعد بإمكان المنظمات التقليدية (ذات البنى الهرمية) في ظل ما يعرف بتنامي ظاهرة الشبكية تزويد جميع الأطراف بنفس المعلومة، وبالخبرة الضرورية حول قضية معينة وبالسرية المطلوبة.⁵ وفي ظل هذه الظروف نادرا ما تكون الأفعال الانفرادية ممكنة، كما أن الاتفاق حول أي فعل أصبح صعبا نتيجة لاختلاف الأهداف، والقيم، والرهانات، كون أن الأوضاع تغيرت من علاقات إستراتيجية توسم بالجيدة إلى علاقات تسمى بالمهمة، ومن تبادل الصفقات إلى تبادل القيم، ومن علاقات تجزئية ذات طابع نزاعي إلى علاقات تعاونية، ومن مفاوضات مواضيعها تسيطر عليها قضايا السباق نحو التسلح إلى مفاوضات تجري حول ابتكار وتبادل القيم في ظل نزعة تعاونية تكاملية.⁶

¹ - Andrew Moravcsik, op cit., p. 29

² - Ibid. p. 29.

³ - بخصوص المنظمات الافتراضية أنظر:

Byrne J A, "The Virtual Cooperation," **Business Week** 21(1993): 98-102.

⁴ - للمزيد حول ظاهرة الشبكية وتأثيرها على المنظمات أنظر:

Snow C C Miles, R and Coleman P, "Managing 21st Century Organizations," **Organizational Dynamics** 20, (1992): 5-20.

⁵ - Uwe Kracht, Manfred Schulz, **Food security and nutrition: the global challenge** (LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 1999), p.445.

⁶ - Victor A Kremenjuk, **Negotiation : The System of International Negotiations as a Means of Managing**, Managing, editors: National Research Council (U.S.). Committee on Contributions of Behavioral and

ولقد أدى إدراج مقارنة حل المشكل في المفاوضات الدولية إلى المساهمة في تكوين شبكة منظمتية، أو أنظمة فرعية للمفاوضات ساهمت في إيجاد حلول للعديد من المسائل. ولقد ظلت لسنوات طويلة خاضعة للتفكير السائد لدى الزعماء والقائم على فكرة أنه يكفي إيجاد حل للمشكل الأساسي لتجد آليا القضايا الخلافية الأخرى سبيلها للحل. وتعتبر هذه المقاربة مناسبة لكل مجالات العلاقات: الاقتصادية، البيئية، الأمنية – السياسية، الثقافية. ولم تتوقف تطوير شبكات أكثر تنظيم للمفاوضات الدولية عبر بروز الأنظمة الفرعية، وإنما تطورت مع ظاهرة الاعتماد المتبادل. فلقد استوعبت ظاهرة تنامي الاعتماد المتبادل بين البلدان الصناعية مرتبطة بضرورة إيجاد بيئة نظيفة. مما يعني أن العالم مقبل على مرحلة جديدة يجب أن يتهيأ ليدخل في مفاوضات أكثر تعقيدا، وسوف يؤدي إلى وضع لامناص منه يستدعي تشكيل نسق متكامل للمفاوضات الدولية.¹

لقد أدى التغير في البيئة الدولية إلى بروز أهمية المفاوضات الدولية. فقد تحولت المفاوضات الدولية من منتدى تفاعلات دولية مشتتة ومتقطعة إلى ما يمكن تسميته أحيانا بالسبيل الوحيد أو الملاذ الوحيد لحل النزاع في إطار تنامي الاعتماد المتبادل، التي ساهمت في تشكيل بعض الأنساق، وهو ما يعني عدم تركيز فهمنا للمفاوضات الدولية في إطار السياسة الخارجية للدول فقط ولكن يجب البحث في ما وراء ذلك.²

الفرع الثاني: المفاوضات بين البعد العلائقي ومنطق الصفقات

المفاوضات القائمة على العلاقات تستمر مدة طويلة، وتبعاً لذلك يصبح متغير الزمن إستراتيجية رئيسية، ويسمح هذا الوضع للأطراف المتفاوضة بالتوافق طوال الوقت بسهولة.³ في أغلب الأحيان لا ينظر للتفاوض كوسيلة لمناقشة أو حل قضية معينة، وإنما كوسيلة للتعلم والاكتشاف أكثر بخصوص الطرف الآخر.⁴ فتقاسم الكثير من المعلومات؛ يسمح بتعلم الكثير حول الطرف الآخر، مما يزيد من القدرة على التنسيق، ويسمح بإدارة جيدة للاعتماد المتبادل وبفهم الطرف الآخر جيداً.⁵

في حالة المفاوضات المطالبة بالقيم التي تجري في ظل وضعيات تساوم إرادية مع عدم وجود احتمال قيام تعاون، فالمفاوضون الذين يطالبون بحصة صغيرة من الموارد المشتركة وينتابهم إحساس بعدم الاستجابة لطلبهم مع الوضعية التساومية فمن المحتمل أن يعرضوا عن الاتفاقية.⁶ بالمقابل من المحتمل أن يقبل خصومهم العرض عوض رفضه.

Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.). Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, op. cit., pp. 57-59.

¹ - Ibid.

² - Ibid.

³ - Mehdi Khosrowpour et al , **The social and cognitive impacts of e-commerce on modern organizations** (USA : Idea Group Inc, 2004), p.148.

⁴ - Ibid, p.142.

⁵ - Victor A Kremenjuk, op cit., p.58.

⁶ - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, **The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations** (CRC Press, 2007), p.95.

ومن الممكن أن تؤدي المطالبة بالقيم وحل القضايا المرتبطة بهذا المسعى إلى تشكيل عواطف جياشة، كما تمارس تأثيرات في المستقبل كون أن الأطراف المعنية تحتفظ بذكريات. فتحقيق الانتصار في جولة تتسم بالتنافس قد تؤثر بقوة على الكيفية التي ينظر إليها الطرفان إلى المستقبل. وقد لا تنهي بعض المفاوضات القائمة على العلاقات أبداً. عكس مباراة السجين البسيطة، لا توجد نهاية لمباراة تقوم على المنظور الاستراتيجي. وقد تتحرك المشاكل العويصة ببطء أو تطفو على السطح، وقد تكتشف الأطراف على ما هو مهم في الواقع فقط بعد العمل في إطار جماعي ولمدة طويلة، فالتفاوض وإعادة موضوع غير منتهي. وهي اعتبارات يستند عليها المهتمون للقول بأنها تجري في صيغ ذات طابع منظمتي وسلسلة قيم علاقات طويلة الأجل.

الفرع الثالث: حدود بناء الكتل في المفاوضات المتعددة الأطراف

تعتبر المفاوضات الدولية متعددة الأطراف، من الميادين الأكثر تطوراً وتعقيداً. فهي تجري في إطار نسق متعدد الفواعل والمستويات المشتمل على المنظمات الدولية والحكومات، والمنظمات غير الحكومية حيث تجري المفاوضات بصفة مستمرة على مستوى المؤسسات الدولية، مثل منظمة الأمم المتحدة أو منظمة حلف الشمال الأطلسي الخ.¹ مع ذلك، فالإطار المتعدد لم يحظى بالاهتمام الكافي الذي يسمح بعرض مقارنة تفسيرية جيدة لهذا الإطار المتعدد والمعقد الذي يميز ظاهرة المفاوضات الدولية. فالأطراف والأدوار تمثل في الحقيقة عدداً من المتغيرات، والطابع المعقد للتفاعل يشكل تحدي من أجل تطوير مقاربات تتعاطى مع هذا البعد. هذا التحدي يتأتى من سوء فهم الطبيعة الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف كمجال للدراسة.² وهذا ما تحمله الأبحاث والدراسات المهمة بهذا النمط من التفاوض.³ وإلقاء نظرة فاحصة على المكونات المفاهيمية والإشكالات المنهجية التي يثيرها مصطلح متعدد الأطراف كقيلة باستيعاب التوظيفات المفاهيمية للمصطلح وذلك من خلال النقاط التالية:

أ- إشكالية ضبط واستيعاب مفهوم وديناميكية المفاوضات المتعددة الأطراف: يعرف الطرف المتفاوض في الأدبيات المهمة كمشارك في قضية ذات طابع نزاعي. وقد يكون الطرف ، أفراداً، مجموعات، منظمات، مكونات أو دول. لكن الأمر يختلف في المفاوضات المتعددة الأطراف، بخصوص تحديد الطرف. فالمفاوضات المتعددة تتضمن طرفين فأكثر، تتضمن أطرافاً أو مجموعات من جانب واحد (على سبيل المثال، الأطراف الرئيسية، الممثلين، الأعضاء، المستشارين أو المتنازعين). فالأطراف الأساسية تشكل أو يحدد ممثلوها المشكلة/الفرصة كموضوع للتفاوض وتوجه العمل نحو استخلاص نتائج المحصلة

¹ - Ibid, p. 204.

² - Carsten K W De Dreu, and Michele J Gelfand, op cit., p. 198.

³ - Polzer J T et al, Multiparty Negotiation in its Social Context," Editors: R M Kramer and D M Messick (Thousand Oaks, CA: Sage), pp. 123-142.

المتفاوض بشأنها.¹ وتحديد تعريف للطرف الرئيسي يعتبر مسألة حاسمة في فهم المتغيرات المتحركة في الظاهرة، كما يجدر تحديد جوانب الاختلاف بين مصطلحات متعدد الأعضاء multiparty ومتعددة الجوانب multilateral التي تشترك في نفس الأسس.² فمصطلح تعدد الأطراف multilateral يحمل معنى الكثير من الجوانب many-sided ، في حين يعني مفاوضات ثنائية الأطراف bilateral وجود طرفين Two-sided ، أما مصطلح multiparty فيعني حضور ثلاثة أطراف فأكثر. فتبعاً لذلك كل المفاوضات المتعددة الجوانب هي مفاوضات متعددة الأعضاء multiparty، لكن ليس كل المفاوضات المتعددة الأعضاء multiparty هي مفاوضات متعددة الأطراف multilateral.³

ب-طابع التعقد complexity⁴ للمفاوضات المتعددة الأطراف تعتبر خاصية التعقيد من المفاهيم السائدة في أدبيات المفاوضات الدولية، فواينهم ينظر للمفاوضات الدولية كممارسة في ظل ظاهرة التعقيد،⁵ وهي الخاصية الأساسية للمفاوضات المتعددة الأطراف. فإدارة طابع التعقيد هي عملية بناء غالبية، ودراسته تعتبر من المجالات الحيوية. الأمر الذي يجعل دراسته من قبل باحثي هذا الحقل أمراً مفيداً.⁶ كما أن التطور الذي يطرأ على هذا الميدان سيعزز من فرص تحسين فهمنا لخاصية التعقيد. ومن المفيد جداً في هذا المجال السعي إلى ضبط المفاهيم والأدوات المنهجية ليتسنى تقليل أو إدارة هذا التعقيد. وتتضمن الدراسات النقدية في هذا المجال قضايا تشكيل التحالفات، والسلوك التفاوضي، ودور الزعماء في تغيير البنية المتسمة بالغموض بشكل يساهم في تسهيل التوصل إلى محصلات تفاوضية.⁷

يتعين على الأطراف المتفاوضة من أجل تحقيق نتائج ملموسة من العملية التفاوضية أن تجد وسائل لإدارة الطابع المعقد للمفاوضات الدولية. وتأتي على رأس هذه الوسائل بناء التحالفات. ويعرف جون أدولز الائتلاف بأنه تنسيق مسبق بين مجموعة من الحكومات تدافع من خلاله في مفاوضات صريحة على مواقفها.⁸ بحيث تستطيع هذه التحالفات أن تخفف على الأطراف المتفاوضة عبء المعلومات المنجزة على الطابع المعقد

- يتم تمييز الممثل عن العضو، فالعضو لا يستطيع أن يضع المسألة التفاوضية والفرص محل التفاوض وغالباً ما يحتفظ به لمساعدة الممثل.¹

تم تطوير هذه النقطة من قبل:

Kramer R M, the more the merrier? social psychological aspects of multiparty negotiation , in M H Bazerman, R J Lewicki, and B H Sheppard, Editors, **Handbook on Negotiation in Organizations** (Greenwich, CT: JAI Press), pp. 307-332.

²- Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.199.

³- Hampson F O, and Hart M, **Multilateral Negotiations: Lessons From Arms Control, Trade, and the Environment, Baltimore** (MD: The Johns Hopkins University press, 1995), p.4.

⁴- يدرس العلم المعقد الأنساق المعقدة. ويتكون النسق المعقد من أجزاء متفاعلة، بحيث لا يمكن استنتاج سلوك النسق الكلي من سلوك مكوناته. يمتد العلم المعقد من الأجزاء المتعلقة بمكانيزمات المعلومة (التحليل "المادي" لديناميكيات نقل المعلومة) والأنساق المتكيفة (التعلم والوعي يتضمن الأنساق العصبية)، إلى المجتمع الإنساني، إلى الأنساق الأيكولوجية، إلى المجال الفضائي. تنقسم كل هذه الظواهر لخصائص الشبكية التي تنظم ذاتياً. للإطلاع أكثر أنظر:

⁵- Winham G R, "Complexity in international negotiation," In Druckman D, editor, **Negotiations: Social-Psychological Perspectives** (Beverly Hills, CA: Sage), pp.377-366.

⁶- Crump Larry, and Glendon A IAN, op cit., p.205.

⁷- Ibid.

⁸- Odell J, Introduction, in Odell J, editor, **Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA** (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), p. 13.

للمفاوضات المتعددة الأطراف، خاصة على الأطراف الضعيفة التي تعاني من عدم كفاءة المعلومات بالقدر الكافي. لتعقب مواقف مختلف الأطراف ومعرفة خيارات جميع الأطراف بالنسبة لقضية واحدة أو عدة قضايا. كما توفر التحالفات للدول عبر تبادل المعلومات وتنسيق ما تتخذه من تدابير، وسيلة للتعامل مع المفاوضات المتعددة الأطراف، وبما يترتب عليها من محصلات ونتائج.¹

وتعتبر مسألة استقرار واستمرار التحالف مهمة في دراسة حقل العلاقات الدولية والنظام الدولي، مع أنها لم تحظى بالاهتمام اللازم في البيئة الدولية، حيث يمكن أن تنتج القضايا التفاوضية المتعددة عن طرف واحد، ثم يشرع في بناء علاقات تحالفات متعددة ونسج شبكات مؤثرة.² فالبحث في استقرار التحالفات في بيئة تنظيمية متعددة الأطراف أمر مطلوب ومرغوب حيث طرف تفاوضي ما يتعاون مع طرف آخر بخصوص قضايا معينة ويتنازع معه في قضايا أخرى.³ ويستدعي ذلك البحث في الكيفية التي تدير بها الأطراف المتفاوضة التوتر الحاصل بين التعاون والمنافسة، وكيف يؤثر عليهم كشركاء متحالفين؟ بالإضافة إلى معرفة كيف تؤثر طبيعة العلاقات على القدرة في القيام بعمل جماعي حاضرا ومستقبلا؟ ثم كيف تستطيع مجموعة متفاوضة أن تدير جيدا ظروفًا معينة للعملية (اختيار الأفراد لأدوار محددة، قنوات الاتصال، التوقيت، المنتديات العامة أو الخاصة)؟ مثل هذه الأسئلة كفيلة بتزويدنا بإستبصارات فيما يتعلق بإدارة الطبيعة المعقدة على مستوى المجموعة المتفاوضة أو الوفد المتفاوض.

ج- إدارة القيادة لظاهرة التعقيد: تتميز المفاوضات الدولية المتعددة الأطراف المعقدة بتشعبها بأشكال مختلفة ومتعددة من المشاكل التساومية التي تحول دون إتمام الدول لتعاملات مفيدة للأطراف المشتركة. فالشروع في التساوم يكون متقلا بنزاعات حول الأجندة. فالخوف من استغلالها يجعل الأطراف المتفاوضة تمتنع عن إظهار خياراتها الحقيقية كما تمتنع على تقديم تنازلات خلال مرحلة المفاوضات. فالطابع المعقد للمفاوضات المتعددة الأطراف يصعب على الأطراف تحديد الاتفاقيات الحيوية، وإذا ما نجحت في ذلك، فإن التوازن المتعدد سيؤدي إلى بروز نزاعات ذات صبغة إفرادية. مما يجعل وجود القيادة السياسية يكتسي أهمية قصوى.⁴

فحيث تعجز الأطراف على تجاوز العوائق التساومية، تستطيع القيادات توفير حظوظ أوفر للنجاح عبر الإجراءات التي تحل المشكل أو تتجاوز المشاكل المنجزة عن القيام بفعل جماعي. والأكثر من ذلك، تستطيع أن تساهم في التوصل إلى اتفاقيات تسمح بتشكيل أجندة المفاوضات الدولية، وتثير الإنتباه إلى القضايا موضع الرهان، وتبتكر خيارات سياسة تتسم بالتجدد، وتبني تحالفات حيوية، وتتوسط في عقد الاتفاقيات.⁵

¹ - Ibid.

² - Odell J., op cit., p. 13.

³ - Ibid.

⁴ - Jonas Tallberg, **The Power of the Chair: Formal Leadership in International Cooperation**, Paper prepared for the Third Pan-European Conference on EU Politics, Istanbul, 21-23 September 2006, p.6.

⁵ - Ibid, p.6.

وتعتبر العلاقة بين القيادة وإدارة طابع التعقيد من المجالات الحاسمة التي تستدعي الاستمرار في إيلائها المزيد من البحث والدراسة. وقد يظهر بوضوح تأثير القيادة من خلال التصرفات الأحادية الجانب، وعبر الإكراه، وبواسطة التقنيات المساعدة، والطاغم ووضع القانوني. وهذا يتطلب ضرورة معرفة ميزات خاصة للقيادة السياسية ودورها في تقليل طابع التعقيد وتسهيل التوصل إلى عقد اتفاقية (تتضمن التفكير المتجدد، الابتكار، مهارة حل المشكل، والقدرة على تجاوز العقبات والتوصل إلى اتفاق.¹ ولقد ركزت الدراسات السابقة بشكل أساسي على القيادة الرسمية وغير الرسمية في المؤتمرات المتعددة الأطراف. لكن حتى وإن أُعتبر هذا المجال مهماً، فإن ذلك يتطلب إلماماً عميقاً بالجوانب المتعلقة بالمزايا الشخصية للقيادة الواجب توافرها عند كل فرد عضو في الوفد المتفاوض، حيث يستجيبون لفرص ومحددات كل من البيئتين الداخلية والدولية.²

المبحث الثالث: الحدود المنهجية لأدبيات المفاوضات الدولية

فضلاً عن التحديات التي فرضتها التحولات التي طرأت على النسق الدولي بنيويا ووظيفيا على المقاربات النظرية السائدة، أتاحت لنا عملية استظهار أدبيات المفاوضات الدولية ملاحظة واستشفاف القصور المنهجي الذي تعاني منه الإسهامات الأكاديمية نتيجة تركيز معظمها على جانب أو مستوى من مستويات الظاهرة وإهمالها لجوانب وللمستويات أخرى. وسيتيم استعراض الحدود المنهجية لهذه المقاربات، وإيضاح ضرورة البحث عن

¹ - Jonas Tallberg, op. cit., p.6.

² - Peter Berton, and Hiroshi Kimura, op cit., pp.228-230.

إطار تحليلي متكامل يستوعب على الأقل ما تفرق من جوانب نظرية ومعرفية في المنظورات السائدة حول المفاوضات الدولية.

المطلب الأول: مقارنة حل المشكل المشترك مقابل معضلة السجين

من الانتقادات الموجهة للمفاوضات الدولية التقليدية عدم إسهامها بالفعالية. فرغم استغراق مسارات تفاوضية مهمة لأوقات طويلة فقد ظلت مع ذلك تقبع خلف مسعى تطوير البيئة الدولية. مما حدا بالكثيرين إلى الحكم على الاتفاقيات المتوصل إليها باعتبارها اتفاقيات لا تستوفي الشروط، كما كانت محل انتقاد من قبل المعارضين الذين ما انفكوا يطالبون بإلغائها.¹ ينطبق ذلك أيضا على مشكلة المفاوضات الدولية التي تعتبر قديمة قدم المفاوضات نفسها: حيث تتوخى عملية إدارة المفاوضات الدولية تحقيق نوعين من الأهداف المتداخلة: تحقيق أهداف أحد الأطراف المتفاوضة، وفي نفس الوقت المساهمة في استقرار العملية ومحصلتها المقبولة (تكون أحيانا متطابقة مع الأهداف الأولى). ومن أجل تحقيق هذه الأهداف، ومن ثم إدارة عمليات التفاوض الدولي تم الاعتماد على بناء ما يسمى بالقوة التفاوضية واستخدامها في صياغة الإستراتيجيات والتكتيكات الفعالة.²

وباعتبار أنها أصبحت أكثر تعقيدا وتوسعا، ولكي يحصل تطابق مع هذا الطابع المعقد المتنامي، يتطلب ذلك أن يتم تأهيل المفاوضين ولا يكتفون فقط بما يعتبرونه جوهر قوة التساوم ولكن أيضا عليهم أن يدركوا حقيقة أن الخيارات التي يمتلكونها والقيود التي تحددهم محكومة بتغير طبيعة المفاوضات الدولية المعاصرة. كذلك أن يخضع الارتباط بين الإجراءات التفسيرية والموضوع الذي تتم إدارته لإعادة التقييم بغية إحداث التوازن بين ما تتم إدارته من جهة الكيفية التي يكون عليها الموضوع المراد إدارته من جهة ثانية.³

لكي يتسنى تحقيق هذا الغاية، لا يكفي إحداث تغيير بسيط في تكتيكات طرف أو إيجاد طرق تسمح بخداع أحد الشركاء. لقد دخل التفاوض الدولي مرحلة أصبح يتمتع فيها بوظائف جديدة ومهمة، فبدون تقييم خاص لذلك، من غير الممكن الحديث عن ميلاد مقارنة جديدة لإدارة المفاوضات الدولية. في بعض الأحيان تكون هذه الوظائف الجديدة واضحة في حد ذاتها؛ وفي بعض الأحيان غير مرئية. لكن هذا لا يغير كثيرا من وجوب معالجة المفاوضات الدولية ككل كمظهر جديد مهم للبيئة الدولية التي تقتضي إعادة التفكير وإعادة

¹ - Jeffrey Z Rubin and Jacob Bercovitch, **Studies in international mediation: essays in honor Jeffrey Z Rubin** (UK: Palgrave Macmillan, 2002), p.25.

² - Brigid Starkey et al, **Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation** (UK: Rowman & Littlefield, 2005), pp.141-142.

³ - Brigid Starkey, et al, op cit., pp.122-123.

بناء الأدبيات التقليدية.¹ وهنا يجدر ذكر إسهامات والت Walt الذي يعتبر من أبرز منتقدي نظرية المباريات من داخل حقل العلاقات الدولية.²

الفرع الأول: قصور مقاربة معضلة السجين

نظريا، كانت المقاربات التقليدية تعتمد على نموذج مأزق السجين الذي يعتبر دائما أن جوهر التفاوض هو عملية تركيب بين علاقات التعاون والنزاع، كما يفترض أن التعاون في بداية العملية يكون في مستوياته الدنيا (بداية المحادثات) و يصل إلى مستوياته القصوى في النهاية حينما توقع الاتفاقية. وتفترض أن التفاوض التام يجري بين هاتين النقطتين، وفيها يتغلب أساس القضية موضوع التفاوض على النزاع. الأمر الذي يجعل التفاوض يبدو وكأنه نزاع مستمر بوسائل دبلوماسية. في هذا النزاع، تكمن المصلحة الأساسية لأي طرف في تعظيم مكاسبه وهذا عبر بناء قوة تساومية. وفي واقع الممارسة، بناء على هذا التصور، فإن التساوم يستمر فترة طويلة لكي يتوصل إلى تسوية. ومنه لا يستغرب إذا فشل التفاوض في التوصل إلى اتفاقيات قابلة للاستمرارية والتطبيق.³

من أكثر النتائج المنجرة على تطبيق هذه المقاربة، هي أن إدارة المفاوضات لفترات طويلة (التساوم- تبادل التنازلات- وتقديم العروض والعروض المضادة) تستغرق الكثير من الوقت، لاسيما حينما يتطور عامل المفاوضات الداخلية، فكل وضعية جديدة على طاولة المفاوضات تمر عبر عملية تسويات بين الأجهزة البيروقراطية على المستوى الداخلي مع الوكالات والمنظمات الحكومية والأجهزة التشريعية.⁴ كذلك من النتائج المنجرة أيضا، أن الاتفاقيات المتوصل إليها لا تكون متوازنة، على اعتبار أن التوصل إليها كانت تحت ضغط عوامل ذات طبيعة ظرفية، وأن استخدامها كان بهدف الحصول على تنازلات من الطرف الآخر. لكن حينما تخبو أهمية هذه العوامل، تطفو على السطح شكوك كبيرة حول مدى اتسام الاتفاقية المتوصل إليها بالتوازن والتكافؤ بين الأطراف المتفاوضة.⁵ وهو ما يجعل الاتفاقية عرضة لانتقادات لاذعة من قبل كل الأطراف على المستويين الداخلي والخارجي، وتكون في النهاية محل إهمال أو إعلان رسمي عن إلغائها.⁶

من التغيرات أيضا التي طرأت على هذه المقاربة بحسب ما توصل إليه روبرت أكسيلورد Robert Axelrod بعد دراسته لمأزق السجين لحالات نزاعية تسودها الحوافز المختلطة وحيث التفاعل غير محدد بوضعية الطلقة الواحدة one-shot situation لكنها

¹ - Ibid, p.131.

² - Walt Stephen M, "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies", International Security 23 (1999): p.39.

³ - John M Hobson, **The state and international relations** (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), p.98.

⁴ - John M Hobson, op cit., p. 98.

⁵ - Ibid, p.99.

⁶ - Yadong Luo, **Entry and Cooperative Strategies in International Business Expansion (USA: Greenwood Publishing Group, 1999)**, p.278.

تعاد مرة ومرة في شكل متتالية،¹ ولقد وجد أن إدارة لعبة المفاوضات بين طرفين على أساس إستراتيجية خطوة - خطوة tit-for-tat strategy تؤدي على المدى الطويل إلى بروز تعاون عقلائي.² ورغم تبني المقاربة النيوليبرالية للعديد من افتراضات الواقعية لاسيما مع تعلق بفوضوية النسق الدولي لكن مع ذلك فهي ترى بأن الدولة في ظل المعطى الفوضوي تواجه مصالح مختلطة، لاسيما في الوضعيات التي تسود فيها منطق معضلة السجين، ففي هذه الحالة، تفضل كل دولة تعاونا متبادلا. كما تفترض بأن الدول تواصل تبني إستراتيجية خطوة- خطوة وتتعاون في ظل شروط أساسية حيث يحافظ كل طرف على وعوده المتضمنة العمل كشريك على المدى الطويل.³

الفرع الثاني: نموذج المباريات التكرارية ومسوغات حل المشكل المشترك

تبعاً لذلك، يعتبر البديل المناسب في استخدام نموذج المباريات التكرارية، حيث يكرر اللاعبون الطلقة الواحدة one-shot في عدد لانهائي من الجولات ويختارون بين ثلاثة استراتيجيات للوصول إلى نقطة توازن محددة:⁴

- مباراة (مأزق) "السجين" Prisoner Dilemma: حيث الطرفان لا يتعاونان بغض النظر عما يصدر عن أي منهما، أي: $N.C \vee N.C$: (عدم التعاون)

- مباراة "الجبان" Chicken Dilemma: الطرف (A) يتعاون إذا رفض (B) والعكس، أي:

$N.C$ (B) إذا C (A)

$N.C$ (A) إذا C (B)

- مباراة الضمان Assurance Game: الطرف (A) يتعاون إذا تعاون (B) والعكس، أي:

C (B) إذا C (A)

$N.C$ (B) إذا $N.C$ (A)

ومن بين الخصائص الأخرى للمباريات التكرارية نسبية المكاسب، وهكذا فإن قيم الكسب والخسارة لكل منهما متباينة.

¹ - John M Hobson, op cit., p.98.

² - Ibid

³ - Charles Lipson, and Benjamin J Cohen, **Theory and Structure in International Political Economy: An International Organization Reader** (USA: MIT Press, 1999), p.17.

⁴ - Charles Lipson, Benjamin J Cohen, op cit., p. 17.

وترتفع في هذه المباراة مكاسب الطرف الذي يدير المباراة، غير أنها لا تستمر على المدى المتوسط كون المباراة التي تجري بين الطرفين في هذه الحالة هي "مباراة الضمان، علاوة على ذلك، فإنه في المباراة التكرارية حينما لا يتعاون أحد الطرفين فإنه يدفع الطرف الآخر إلى معاقبته في الجولة اللاحقة وهذا عبر تعليق التعاون معه، مما ينجر عنه وجود حالة تنسم بالتصعيد، مما يحدث تغيرات تمس مختلف جوانب القضية.¹

مثل هذه النتائج أعطت مسوغا إضافيا لمقاربة حل المشكل المشترك. وهي نموذج تصوري للعلاقات القائمة على أساس التحالف. وتطورت في الفترة التي بدأت الأحلاف تتشكل - الرأسمالي والشيوعي. فمعاهدة حلف الشمال الأطلسي North Atlantic Treaty Organization تعتبر الخطوة الأولى في سلسلة الاتفاقيات التي أبرمتها الولايات المتحدة مع حلفائها. ويتسم هذا الحلف بتشابك المصالح التي تعتبر سببا في نجاحه.² ولقد ظهر هذا النموذج كنتيجة لظروف جد مرتبطة بالحرب الباردة، فقد أدخلت إلى الممارسة بعض صيغ السلوك التفاوضي المهمة التي يمكن النظر إليها كمرحلة أولى لنموذج جديد عالمي. بين هذه الأشكال كانت تجري استشارات مكثفة، تبادل معلومات سرية، تقاسم الأعباء، وتبني مبادئ حل المشكل مشتركة.

من الجوانب السلبية التي أثارها أربطوف Arbatov بخصوص مقاربة مأزق السجين، ما يتعلق بالمدة الطويلة التي يستغرقها التساوم، الطابع المعقد للمفاوضات على المستوى الداخلي، وتصلب المواقف على طاولة المفاوضات، وإخضاع المحادثات للأجهزة البيروقراطية التي لا يمكن تفاديها والتي تؤدي في بعض الأحيان إلى التخلي عن الأهداف الأولى التي عقدت من أجلها المفاوضات. على ضوء ذلك، إقترح مقاربة بديلة، تكون أساسا مقاربة حل المشكل المشترك. ويسمح هذا النموذج بوقت أطول أو أقل من المشاورات على مستوى الخبراء، بما فيهم الدبلوماسيون ومثلي الوكالات، تتبع باتفاقية المبادئ على مستوى عال (رؤساء الأقسام على مستوى وزارة الخارجية). ويعتبر الاتفاق على المبادئ من المسائل المهمة، لأنه بدون الاتفاق حول المبادئ على هذا المستوى، لا يمكن عقد المفاوضات. وعليه يجب أن تمنح توجيهات خاصة لأولئك الذين تقع على عاتقهم مسؤولية ما تم التوصل إليه بلغة وثائق رسمية قانونية في وقت قصير.³

وثمة أمران أساسيان تقتضيهما مقاربة حل المشكل المشترك لكي يعتمد عليها في بناء أساس تصوري للمفاوضات الدولية. الأمر الأول هو خلق نظام قيم مشتركة والذي يمكن أن يكون قاعدة مناسبة لتقييم أولويات الأطراف المتفاوضة. أما الأمر الثاني فيتعلق بخلق آلية مناسبة لتنفيذ عملية حل المشكل في البيئة الدولية. ولا يكون هذا ممكنا إلا من خلال بروز نسق يتعلق بالمفاوضات الدولية.⁴

¹ - Ibid.

- وارن ناتر، مخطط كيسنجر، في ممدوح محمود مصطفى منصور، سياسات التحالف الدولي (مصر: مكتبة مدبولي، 1997)، ص. 337².

³ - Stein Janice Gross, "International Negotiation : A Multidisciplinary Perspective," **Negotiation Journal** 4 (1988): p. 230.

⁴ - Stein Janice Gross, p. 230.

المطلب الثاني: الحدود المنهجية والسياقية للمقاربة الإدراكية

يذهب "ستاين" Stein إلى القول بأن التحليلات التي تهمل السياق الذي تجري فيه المفاوضات، ومدلول اللغة التي يستخدمها المفاوضون، وتأثير الثقافة، والعوامل المؤسسية، والسياسية، والسيكولوجية على عمليات الاتصال والاختيار تعتبر غير مناسبة لتفسير التفاوض الدولي.¹ ورغم أن المقاربة الإدراكية أضاءت الجوانب المرتبطة بالاتصال والتي بقيت نسبياً غامضة في تحليل مقاربات المباريات. إلا أنها لم تولي اهتمام أكبر للمظاهر المهمة الأخرى للمفاوضات، كعلاقات القوة.²

يثير استخدام المقاربة الإدراكية في المفاوضات الدولية مشكلات منهجية من بينها، كيف نستنتج العمليات الإدراكية من التصريحات الشفوية؟ حيث يواجه الباحث نفس المشكل المتعلق بالصحة كالذي يواجهه الخصم على طاولة المفاوضات: "ما الذي يعنيه مما يقوله، وهل ما يقوله هو الذي يعنيه؟ الإجابة على مثل هكذا أسئلة عبر استخدام المقاربة الإدراكية بحسب جورج ستاين تقتضي القيام بتحليل سياقي. علاوة على ذلك، تتطلب المقاربة الإدراكية توفر قدر كبير من المعطيات والمصادر.³

تتجه الكثير من المنظورات المعاصرة إلى الأخذ بالمتغيرات والإستبصارات التي تزودنا بها المقاربة الإدراكية. فعلى سبيل المثال، أشار جون أودلز في دراسته حول المفاوضات الاقتصادية الدولية بأن الفاعلين يستخدمون قواعد بسيطة وتوجيهات ذاتية لقبول أو رفض عرض تفاوضي مفضلين ذلك على الحسابات القائمة على الاحتمال والمنفعة utility-probability calculi، كما هو الحال مع معظم النظريات الاقتصادية.⁴ ويضيف، أنه وعلى نحو مشترك يجدر أن يفسر استخدام البديل الجيد للاتفاقية موضوع التفاوض، ونقطة المقاومة كمتغيرات إدراكية (بدائل يتم إدراكها والحكم عليها في أذهان المفاوضين بدلا من ربطها بشكل خاص بالمقاييس المحددة من قبل الملاحظ.⁵ فعلى سبيل المثال، في دراسة المفاوضات البيئية يتم التركيز على دور التعلم الاجتماعي وتبادل المعارف التي تجسده المجموعات الإستيمولوجية.⁶

¹ - Ibid

² - Ibid. p.31.

³ - A L George, The causal nexus between cognitive belief and decision-making behavior, in L S Falkowski, editor, **Psychological Models in International Politics** (boulder, Colo.: Westview Press, 1980), p.123.

⁴ - John S Odell, **Negotiating the World Economy** (Ithaca, NY: Cornell university Press, 2000), p.28.

⁵ - John S Odell, op cit., p.28.

⁶ - المجموعات العلمية ينظر لها باعتبارها شبكات خبراء القائمة على المعرفة وتنقسم اعتقادات قيمية وسببية، تنقسم مفاهيم القبول، وتنظيم سياسة مشتركة. لمزيد من المعلومات يمكن العودة لمؤلف:

Haas P M, "Introduction : Epistemic Communities and international Policy Coordination," **International Organization** 46 (1992): pp. 1-35.

المطلب الثالث: الحدود المنهجية للمقاربة السيكو-اجتماعية

من الانتقادات الموجهة للمقاربة السيكو- اجتماعية افتقارها للتحليل السياقي للمعطيات. ففي بعض الأحيان يؤدي استخدام المقاربة بكيفية غير مناسبة إلى بروز إحساس في قطاع متصل بمجالات معرفية مختلفة مفاده بأن التقييم المكرس للسياق غير صحيح . إننا لا نستطيع أن نكون في وضعية (حالة) واضحة ودقيقة تسمح لنا برؤية واختبار العلاقات الموجود بين الإدراك، الحوافز والعاطفة، نظرا لافتقادنا لمنظورات بحث مناسبة وللصعوبات التي نواجهها عند قياس المتغيرات. في هذا السياق قدم بازرمان وآخرون عرضا مفاده أن التكامل الجيد للحقول الفرعية لعلم النفس كفيلة بتزويدنا بفهم جيد للمفاوضات.¹ إننا ندرك جيدا مدى الإسهام الذي جاءت به المقاربة السيكو-اجتماعية والمقاربة الإدراكية وعلم النفس العيادي، فأرجو أن تساهم مثل هذه المنظورات في خلق فهم أو تصور موحد وتتجاوز الحواجز لكي يكون هناك سلوك تفاوضي فعال.²

المطلب الرابع: الوصف بؤرة تركيز المنظور التاريخي

تظل الدراسات البحثية حول المفاوضات مدانة للمنظور التاريخي، رغم أن التحليل التاريخي يعتمد على البحث حول الأحداث الواقعية عموما، ولا يعنى بجوهر المفاوضات (طبيعة المفاوضات)، أي لا يسعى للإجابة حول مثل هذه الأسئلة: ما هي أنواع المفاوضات، ما هو الموقف التفاوضي، إلى أي مدى تعتمد فعالية المنظمة والتكتيكات على السياق الاجتماعي والسياسي.

قبل كل شيء يجدر أن نأخذ في الاعتبار بأن المفاوضات تجري في سياقات بنوية متغيرة – في إطار أنظمة اجتماعية متغيرة تاريخيا- وهنا يطرح التساؤل حول ما إذا كانت ثمة إمكانية لعرض نظرية عامة، الإجابة متعددة ومختلفة، فالمواقف المتطرفة تنفي إمكانية ذلك نظرا لإستحالة وضع إفتراضات للحياة الاجتماعية تنسم بالطابع العالمي. غير أن الكثير من علماء الاجتماع المعاصرين يعتقدون في إمكانية التوصل إلى ذلك، بغض النظر عن خصوصيات اللحظة التاريخية ومساقاتها.³

كخلاصة لهذا الفصل وباستعراض مختلف الاستبصارات التي تزودنا بها المقاربات النظرية حول المفاوضات الدولية والتي تبين أنها تمتع بقوة تفسيرية في جوانب معينة من ظاهرة المفاوضات الدولية أو على مستوى تحليلي معين أو مرحلة معينة من مراحل المفاوضات، وتبعاً للتحويلات التي طرأت على النسق الدولي وبرزت متغيرات جديدة من جهة ثانية، تتبدى محدودية المقاربات النظرية السائدة في تزويدنا بفهم جيد. ومن ثمة فهي لا تقدم

¹ - Max H Bazerman , Et Al, op cit., p.303

² - Ibid.

³ - Anselm L Strauss, *Creating sociological awareness: collective images and symbolic representations* (New Brunswick, NJ: Transaction , 1991), p.227.

لنا بناء تحليليا نظريا متماسكا لمقاربة الظاهرة التفاوضية نظرا لانطواء جل المقاربات السائدة على مواطن قصور إبستمولوجية وأنطولوجية ومنهجية تجعل المفاوضات الدولية في حاجة ماسة إلى محاولة اقتراح إطار تحليلي متكامل من شأنه ترميم البناء النظري السابق. وهو ما يجري السعي إليه من خلال الفصل الرابع.

المطلب الخامس: المصلحة الوطنية بين تقييدات الخيار العقلاني والتفاعلات الاجتماعية السياقية

صعبت طبيعة التعقد الذي اتسمت به مفاوضات التجارة المتعددة الأطراف من التعامل مع المعلومة التي على ضوئها يتحدد مدى عقلانية الأطراف المتفاوضة. فقد أُمِطت هذه المفاوضات اللثام عن حقيقة مفادها أننا أمام ظاهرة شبكات إستخباراتية تجارية. فهذه الأخيرة تجمع، وتوزع، وتحلل المعلومات المتعلقة بالأداء التجاري والاقتصادي للدولة، فضلا عن معلومات حول الدول الأخرى.¹ في هذه الدراسة، تم حصر هذه القضايا مع الأخذ في الاعتبار الخيار العقلاني الذي تعاملت معه هذه المصالح كشيء معطى، لكن ليس بالضرورة مناقضا لحقيقة مفادها؛ أن الفاعلين ينخرطون في سلوكيات إستراتيجية ممارساتية سياقية في ظل التشبث بمصالحهم الذاتية. وهو ما يتفق مع طروحات كاتزنستاين بأن الممارسات الاجتماعية يمكن أن تغير المصالح، رغم أنها لا تدخل ضمن السؤال الكبير المحدد للتغيرات.²

أخيرا أظهرت هذه الدراسة أن المفاوضات الدولية ظاهرة معقدة متداخلة لا تتحدد فقط عبر مطالبات الفاعلين، ولا عبر تفاعلاتهم خلال عملية التفاوض حتى حصول النتائج، وإنما يتعين الانتباه إلى تدخل وتداخل متغيرات تبدو ثانوية لتؤدي إلى تبديل بل وإلى خلق مصالح تؤدي في النهاية إلى تغيير المحصلات.

خاتمة

كان الاهتمام في هذه الدراسة منصبا حول محاولة بحثية لتقديم إطار تحليلي متكامل لمقاربة المفاوضات الدولية، عبر محاولة الإجابة عما إذا كانت هناك إمكانية لصياغة هذه المقاربة. وتأسيسا على ذلك، ركزت الدراسة على استعراض أدبيات المفاوضات الدولية النظرية. التي سمحت بتحديد النطاق المفاهيمي لمختلف المداخل والتصورات السائدة، فضلا عن استشفاف الحدود المنهجية وجوانب قصور مختلف المداخل والأطر التحليلية، التي كانت وراء السعي في اتجاه البحث عن مقاربة بحثية بديلة. اتساقا مع الإشكالية المطروحة والفرضيات المقدمة تم تكريس الجزء الرئيسي من هذه الدراسة لمحاولة الإسهام في هذا الاتجاه. وقد سمحت المحاور التي تم

¹ - Peter Drahos, op cit., p. 82.

² - Peter Katzenstein, ed, "The Culture of National Security: Norms and Identity (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1996), p.21

تناولها بالدراسة والبحث بتصميم إطار تحليلي متكامل بالاستعانة بتوظيف عديد استبصارات مختلف المداخل النظرية والمعرفية المقاربة لظاهرة المفاوضات الدولية، والتي من شأنها سير أغوار الظاهرة وإستكناه مختلف متغيراتها، في محاولة لتقديم أفضل فهم له أو بشكل أعمق وأشمل مقارنة ببعض الافتراضات التي تجعل الباحث أسيرا لتصورات نمطية محددة مسبقا تعيق عملية الإحاطة بالمفاوضات الدولية لظاهرة معقدة ومتداخلة. وثمة مبررات كافية تجعل من الضروري وضع أداة تحليلية تسمح بمقاربة هذه الأبعاد.

وقد توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

أولاً- فيما يتعلق بمفهوم المفاوضات الدولية، اتضح أن أية مقارنة لفهم المسارات التفاوضية تتوجه لمعالجة العملية عادة من جانب واحد، (من ذلك، البعد القانوني، البعد النفسي الاجتماعي، البعد الإدراكي، والبعد التاريخي) أو في مرحلة من المراحل (مرحلة ما قبل المفاوضات، عملية التفاوض، محصلات التفاوض).

ثانياً- وباستعراض كيفية تفاعل متغيرات تحليلية على مختلف المستويات على ضوء التحليل القائم على البعد الأنطولوجي، وبعرض المزايا التي تزودنا بها التقاطعات الأنطولوجية والابستمولوجية، فقد تبين وجود إمكانية لصياغة إطار تحليلي متكامل يأخذ بعين الاعتبار أبعاد ظاهرة المفاوضات الدولية.

ثالثاً- وبخصوص الدراسات البحثية الكمية فقد تم التوصل إلى أن طرق انتقاء متغيرات معينة تميل للتطور وأحيانا للتغير الكامل، وهذا ما يطرح مشكلة إعادة النظر في المتغيرات المنتقاة. والمتغيرات التي لم تؤخذ بعين الاعتبار، وذلك يعتبر مهمة صعبة، وإن لم تكن مستحيلة التحقيق، وهذا نظرا لصعوبة إدراك المستجد من هذه المتغيرات، أو نظرا للتشويه الذي يشوب إدراكها، أو لغياب الإفادة، فضلا على طابعها المكلف.

رابعاً- تندرج الدراسات التحليلية الكيفية في الغالب ضمن الاتجاهات التي تعتمد على المتغيرات الفردية أو السياقات البنوية، بحيث تعنى بالإحاطة بالأبعاد النفسية والإدراكية، ومثل هذا المسعى يقتضي القيام ببحوث مخبرية مع ما تقتضيه ذلك من إمكانيات كبيرة.

خامساً- باستعراض مختلف الاستبصارات التي تزودنا بها المقاربات النظرية حول المفاوضات الدولية، يبدو واضحا أن كلا منهما تمتع بصلابة تحليلية وتفسيرية في جوانب معينة من الظاهرة، أو على الأقل تهتم بمستوى تحليلي معين، أو بمرحلة معينة من المفاوضات، ومن ثم فهي تقدم استنتاجات متباينة حول ظاهرة المفاوضات الدولية. وهذا يستوجب على أي مسعى بحثي لتصميم إطار تحليلي متكامل لمقاربة المفاوضات الدولية أن يأخذ بعين الاعتبار الطابع السياقي، على أن يتم توظيف مختلف الاستبصارات النظرية حسب ما تمليه طبيعة الموضوع ومتطلبات الملازمة المنهجية ومستلزمات تحقيق التكافؤ بين المنهج والموضوع.

سادساً- حول الدعائم التصورية للتحليل المتكامل، خلصت الدراسة إلى تأكيد عدم جدوى تبني منظورات بحثية أحادية التوجه، مما يستوجب أن يجري العمل وباستمرار على تصميم مقاربة متكاملة تأخذ بمختلف المتغيرات المؤثرة في الظاهرة، وهذا من أجل الحصول على برنامج بحثي شامل وفعال.

ومن النتائج التي زودنا بها الإطار التحليلي المتكامل المقترح حول مفاوضات جولة الأورغواي:

أولاً- سمح استخدام الإطار التحليلي إلى فهم مسار مفاوضات جولة الأورغواي بشكل أفضل، حيث برزت عقلانية خيارات الأطراف المتفاوضة مقيدة بالمتغيرات النفسية والسياسية المجتمعية، فالدول النامية عارضت قضايا تحرير التجارة لأنها كانت تنظر إليها باعتبارها مسعى خالص للدول المتقدمة باشرته منذ 1986.

ثانياً- أدى استخدام الإطار التحليلي إلى إدراك الدور الذي تلعبه أبعاد القوة الثلاث متكاملة، كما اتضح أن بنية القوة والموارد وقضايا -المجال رغم أهميتها الكبيرة لم تحسم محصلات التفاوض. كما سمح بمعرفة الدور الذي لعبه التفاعل الإيجابي بين الأطراف المتفاوضة إلى ابتكار قيم جديدة وحتى تبديل أو التخلص من القيم.

ثالثاً- تكشف لنا الدور الحيوي الذي لعبته فواعل ومكونات السياسات الداخلية في صياغة أوراق الربح، وتأثيرها على أوراق ربح المستويات الدولية، وهذا عبر التداخل والتفاعل عبر المستويات. ففي الواقع، كان للدعم الذي تلقتة مساعي التوصل إلى عقد اتفاقية تحرير التجارة من قبل القطاع الصناعي للولايات المتحدة الأمريكية أثراً مهماً على المسارين التفاوضيين المتعلقين بوضع الأجندة وبناء التحالفات، كما عملت المكونات الداخلية على توجيه المفاوضين الدوليين. فقد قيدت وحدة مصالح القطاع الصناعي في الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الثمانينات بدائل المفاوضين، كما قيدت جماعات المزارعون في فرنسا لأوراق التفاوض. في حين حظيت مواقف الهند والبرازيل التفاوضية بالدعم والمساندة من قبل المكونات الداخلية في قطاع التجارة.

رابعاً- لم يكن للمجموعات العلمية نفس النفوذ والتأثير على قطاع تحرير تجارة الخدمات وقضايا الملكية الفكرية.

خامساً- سمحت مرونة تشكيل التحالفات وتحويلها بتنويع البدائل وتجاوز الطرق المسدودة، ويتضح ذلك من أثر مسلك كافي أو لي الذي اشتهر بعد قيام تحالف الخط المعتدل في جولة الأورغواي الذي يشير إلى قدرة المجموعات المعتدلة على تجاوز الطرق المسدودة بين الجانبين المتطرفين. بحيث مكن تشكيل هذه المجموعة المعتدلة بعرض قطاع الخدمات على مائدة المفاوضات، ودفعت الدول النامية والمتقدمة على حد سواء إلى التخلي عن مواقفهما المبدئية في اتجاه بعضهما البعض.

سادساً- اتضح الدور القيادي للأطراف الفاعلة في هذه المفاوضات فقد قادت الهند والبرازيل الدول النامية، بينما قادت كل من الولايات المتحدة الأمريكية والمجموعة الأوروبية الدول المتقدمة. كما فسرت حماسة الدول النامية في دعم إطار مفاوضات تحرير التجارة على أنه انعكاس لعملية تحرير التجارة التي أقدمت عليها كل من الهند والبرازيل.

سابعاً- أظهرت الدراسة تأثير المتغيرات الثقافية في سلوك الأطراف المتفاوضة وفي الأجندة التفاوضية، فقد بدا سلوك فرنسا وتشديداتها على ضرورة استثناء قطاع السمعي البصري واضحاً وخاضعاً للاعتبارات الثقافية بالأساس.

ثامناً- فيما يتعلق بجوانب القصور في تسريع التوصل إلى إبرام اتفاقيات وتنفيذها، فقد أماطت هذه الدراسة اللثام عن نقطة مهمة تتمثل في أن اهتزاز الثقة خلال المسار التفاوضي يعيق مسعى التوصل لحلول توافقية، ونظراً لهذا الدور الحاسم والمحوري الذي تلعبه الثقة يبدو من المناسب جداً طرح حزمة من الإجراءات الكفيلة بتخفيف حدة الريبة والتشكيك المتبادلين قبيل الشروع في

التفاوض. ويعتبر ذلك بديلا لا مفر منه في ظل غياب هيئة يحتكم إليها للتعاطي مع الخروقات المحتملة للاتفاقيات التفاوضية، فضلا عن غياب سلطة تكفل إذعان المتفاوضين في المقام الأول.

تاسعا- إن مثل هذا الوضع يدفع إلى التفكير في إنشاء مؤسسات وهيئات دولية جديدة تناط بها مسؤوليات تتسم في جانب منها بالطابع الإلزامي. وسوف تدفع الدول إلى سلوكات تعكس نواياها الحسنة. كما ستسمح بتوفير هامش أمان ومهم الذي من المحتمل جدا أن يدفع مختلف الأطراف إلى المخاطرة بوضع الثقة في بعضها البعض. وتبعاً لذلك، ستتكرس الثقة أكثر في الطرف الذي يطلق إشارات التعاون مع الأطراف الأخرى، لاسيما حينما يخاطر ويضع ثقته في الأطراف الأخرى بالرغم من أن ذلك يجعله في مواجهة تحدي ينجر عنه القفز إلى المجهول - مع ما تحمله هذه العبارة من مخاطر. غير أنه وفي ظل هذا التوجه، يجدر بصناع القرار والمفاوضين أن يتذكروا بأن التفاوض في ظل وضعية أمنية حرة تأمل الحالات الأسوأ. لأنه لا توجد ضمانات بخصوص الدوافع الحالية والمستقبلية بالنسبة للأطراف الأخرى. وهو ما سيجلب مخاطر سعى الأطراف إلى تعزيز أمنها ومصالحها على حساب أمن ومصالح الدول الأخرى رغم أنها لا تقصد ذلك.

وما تجدر الإشارة إليه بالنسبة لأية أبحاث جديدة تصبو إلى صياغة هذه الأداة البحثية البديلة القائمة على التكامل الإيستمولوجي الذي تقتضيه الدراسات عبر الحقول المعرفية، هو الضرورة المنهجية في إضافة محاور جديدة تعضد هذا المسعى وتثري هذه الدراسة. ويتعلق الأمر بربط الخلفيات الإيتيولوجية بتوليفة مناسبة من المنظورات بما يتماشى والطبيعة المعقدة للمفاوضات الدولية. وهو الأمر الذي يجعل هذه الدراسة في حاجة ماسة إلى مجهودات بحثية ضافية وإضافية في المستقبل تستكمل ما يبدو أنه جوانب قصور في هذا البحث.

قائمة المراجع الكتب والفصول باللغة العربية

- 1- نصر محمد عارف، إيستمولوجيا السياسة المقارنة: النموذج المعرفي- النظرية-المنهج. (لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع).
- 2- عبد الغفار محمد، أحمد، فض النزاعات في الفكر والممارسة الغربية: دراسة نقدية تحليلية. ج. 1، (الجزائر: دار هومة، 2004).
- 3- وليد ، عبدالحى. تحول المسلمات في نظريات العلاقات الدولية. (الجزائر: مؤسسة الشروق للإعلام والنشر، 1994).

- 1- Axelrod, R. **The Evolution of Cooperation**. New York: Basic Books, 1984.
- 2- Andrew P. Cortell, **Mediating globalization: domestic institutions and industrial policies in the United States and Britain**. Albany : SUNY Press, 2005.
- 3- Arthur, A . Stein. **Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relations**. Cornell University Press, 1993.
- 3- Bartos, O. J. **Process and Outcome of Negotiation**. New York, Columbia University Press, 1974.
- 4- Berridge, G. R. **Diplomacy: Theory and Practice**. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1995.
- 5-Bilder, R. B. **Managing the Risks of International Agreement**. Madison: University of Wisconsin Press, 1981.
- 6- Brams, J. Steven. **Biblical games: game theory and the Hebrew Bible**. London: MIT Press, 2002.
- 7- Brian, D. Loader., editors, **The Governance of Cyber Space. Politics, Technology, and Global Restructuring**. London: Routledge, 1997.
- 8- Brigid, Starkey., et al, **Negotiating a Complex World: An Introduction to International Negotiation**. Rowman & Littlefield, 2005.
- 9- Carsten , K. W De Dreu. and Michele, J. Gelfand. **The Psychology of Conflict and Conflict Management in Organizations**. UK: CRC Press, 2007.
- 10- Charles, Lipson. and Benjamin, J . Cohen. **Theory and structure in international political economy: an international organization reader**. London: MIT Press, 1999.
- 11- Chayes, Abram. and Antonia, Handler. Chayes. **The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements**. Cambridge: MA- Harvard University Press. 1995.
- 12- Christer, Jönsson. **European Union negotiations: processes, networks and institutions**. London: Routledge, 2005.
- 13- Christophe, Dupont. **la Négociation: Conduite, Theorie, Applications**. France: Dalloz, 1982.

- 14- Claire, A. Cutler. Private authority and international affairs, in A, Claire. Cutler, editors, **Private Authority and International Affairs**. Albany, NY: State University of New York Press, 1999.
- 15- Colin, Elman. **Bridges and Boundaries: Historians, Political Scientists, and The Study of International Relations**. London: MIT Press, 2001.
- 16- Christopher, Gelpi. **The Power of Legitimacy: Assessing the Role of Norms in Crisis Bargaining**. Princeton University Press, 2003.
- 17- Croome, John. **Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round**. The Hague: Kluwer Law International, 1999.
- 18- Cross, J.G. **A Theory of Adaptive Economic Behavior**. Cambridge University Press, 1983.
- 19- David Held Et al, **Global Transformations: Politics, Economics and Culture**. Stanford University Press, 1999.
- 20- Dean, G. Pruitt, Strategy in Negotiation, in Victor, A. Kremenyuk, editors, **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**, 2nd ed , USA, Jossey-Bass, A Willy Company, 2001.
- 21- Devinder, Sharma. **GATT to WTO: Seeds of Despair**. New Delhi: Konarak Publishers, 1994,
- 22- Devereaux, Charan. Intellectual trade meets intellectual property: The Making of the TRIPS agreement, in John, S. Odell, Editors, **Negotiating Trade Developing Countries in the WTO and NAFTA**. Cambridge University Press, 2006.
- 23- Druckman, editors, **Negotiations: Social-Psychological Perspectives**. Thousand Oaks Calif,: Sage, 1977.
- 24- Erwin , Kenneth. Thomas. and Brown, H. Carpenter. **Mass Media in 2025: Industries, Organizations, People, and Nations**. Greenwood Publishing Group, 2001.
- 25- Fisher, R. and Ury, W. **Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving**. Boston: Houghton Mifflin, 1991.
- 26- Frederick, Mayer. **Interpreting NAFTA: The Science and Art of Political Analysis**. NY: Columbia University Press, 1998.
- 27- Frederick ,W. May. **Launching the Uruguay Round: Clayton Yeutter and the Two-Track Decision**. Institute for the Study of Diplomacy, School of Foreign Service, Georgetown University. 1992.

- 28- Frissen, Paul. The Virtual State: Postmodernisation, information and public administration. in Brian. D, editors, **Loader The Governance of Cyber space. Politics, Technology, and Global Restructuring**. London: Routledge, 1997).
- 29- Gary King, et al. **Designing Social Enquiry: Scientific Inference in Qualitative Research**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- 30- Geller, Daniel. S. and Joel David Singer. **Nations at war: a scientific study of International Conflict**. London: Cambridge University Press, 1998.
- 31- Göktuğ, Morçöl. **Handbook of decision making**. CRC Press, 2007.
- 32- Hamilton, K. and Langhome, R. **The Practice of Diplomacy**. London: Routledge, 1995.
- 33- Hampson, F. O. and Hart M, **Multilateral Negotiations: Lessons From Arms Control, Trade, and the Environment**, Baltimore. MD: The Johns Hopkins University press, 1995.
- 34- Heck , Ronald . H. **Studying educational and social policy: theoretical concepts and research methods**. Lawrence Erlbaum Associates, 2004.
- 35- Hopmann, P .T. **The Negotiation Process and the Resolution of International Conflict**. Columbia: University of South Carolina Press, 1996.
- 36- James, N. Rosenau. **Along the Domestic–Foreign Frontier: Exploring Governance in a Turbulent World**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.
- 37- Jay, Dratler, **Licensing of Intellectual Property**. New York: Law Journal Press, 2006.
- 38- Johan, Kaufmann. **The Diplomacy of International Relations**. (Leiden Martinus Nijhoff, 1998).
- 39- John, M. Hobson. **The state and international relations**. London: Cambridge University Press, 2000.
- 40- John, S. Odell. **Negotiating the World Economy**. Ithaca,N,Y, Cornell university Press, 2000.
- 41- John, S. Odell. editors, **Negotiating Trade Developing Countries in the WTO and NAFTA**. London: Cambridge University Press, 2006.
- 42- John S. Odell. Bounded rationality and the world political economy. in David, Andrews., Randall, Henning. and Louis Pauly, editors, **Governing the World's Money**. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2002.

- 43- John S. Odell. **Negotiating the World Economic**. Ithaca: Cornell University Press, 2000).
- 44- Joseph, M. Grieco. **Cooperation Among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade**. Cornell University Press, 1990.
- 45- Lakatos, Imre, "Falsification, and the Methodology of Scientific Research Programmes," in Imre Lakatos, and Alan Musgrave, eds, **Criticism and the Growth of Knowledge**. New York: Cambridge University Press, 1970.
- 46- Lasrochas, Audebert. Patrick. **"La Négociation"**. 3 ed. France : Editions d'Organisation,2001.
- 47- Lax, A. David. and Sebenius, K. James , **The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain**. N.Y: Free Press, 1986.
- 48- Lebow, R . N. **The Art of Bargaining**. Baltimore: The John Hopkins University Press.1996.
- 49- Leigh, L. Thompson. **The Social Psychology of Organizational Behavior: Key Readings**. UK: Psychology Press, 2002,
- 50- M, Rugman. **Leadership in international business Education and Research**. UK: Emerald Group Publishing, 2003.
- 51- Maxime, Leroux. **Les Dimensions Cachés de la Négociation**. France: INSEP, 1992.
- 52- Mehdi, Khosrowpour., et al. **The social and Cognitive Impacts of E-Commerce on Modern Organizations**. Idea Group Inc (IGI), 2004.
- 53- Michael Zu" M, The Challenge of Globalization and Individualization. A View from Europe, In Hans-Henrik Holm and Georg Sorensen,editors, **Whose World Order? Uneven Globalization and the End of the Cold War**. Boulder, CO: Westview Press, 1995.
- 54- National Research Council (U.S.), Committee on Contributions of Behavioral and Social Science to the Prevention of Nuclear War, National Research Council (U.S.), Commission on Behavioral and Social Sciences and Education, **Soviet-American dialogue in the social sciences: research workshops on interdependence among** National Academies Press, 1990.
- 55- Peter. B .Evans, Harold K Jacobson , Robert D Putnam , **Double-Edged Diplomacy International Bargaining and Domestic Politics**. Berkely Los Angeles London: California University of California Press,1993.
- 56- Peter, Katzenstein. Editors,**The Culture of National Security: Norms and Identity**. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1996.

- 57- Pruitt, D. G. and Lewis, S. A. The Psychology of integrative bargaining. in D, Sharma, Devinder. **GATT to WTO: Seeds of Despair**. New Delhi: Konarak Publishers. 1994.
- 58- Raifa, H. **The Art and Science of Negotiation**. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
- 59- Richard R. Nelson **National Innovation Systems: A Comparative Analysis**. London: Oxford University Press US, 1993.
- 60- Richard, Raysman. et al. "Intellectual Property Licensing: Forms and Analysis." **Law Journal Press**, 1999.
- 61- Rudolf, Avenhaus . and William, I. Zartman., editors, **Diplomacy Games Formal Models and International Negotiations**. Berlin: Heidelberg Springer-Verlag: 2007.
- 62- Reinicke, Wolfgang. H. **Global Public Policy: Governing Without Government?** (Washington, DC, Brookings. 1998.
- 63- Reinicke Wolfgang H et al, eds **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance**. Ottawa: International Development Research Center, 2000.
- 64- Reinicke, H. Wolfgang., et al. **Critical Choices. The United Nations, Networks and the Future of Global Governance**. Ottawa: International Development Research Center, 2000.
- 65- Richardson, J. L. **Crisis Diplomacy : The great Powers Since the Mid-Nineteenth Century**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- 66- Robert, T.Moran., et al. **Dynamics of Successful International Business Negotiations**. Houston: Gulf Publishing Company, 1991.
- 67- Rudolf, Adlung., et al , "The GATS: key features and sectors", In Bernard, Hoekamn., Aaditya, Mattoo, and Philip English, Eds, **Development, Trade, and the WTO: A Handbook**. Washington, DC: The World Bank, 2002.
- 68- Ryan, Michael. **Knowledge Diplomacy: Global Competition and the Politics of Intellectual Property**. Washington, DC: Brookings Institution Press, 1998.
- 69- Skodvin ,Tora. **Structure and agent in the scientific diplomacy of climate change, An Empirical Case Study of Science-Policy Interaction in the Intergovernmental Panel on Climate Change**. Norway: kluwer academic Publishers, 2000.

- 70- Thompson, Grahame. and Hirst, Paul. **Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities of Governance.** Cambridge: Polity Press, 1996.
- 71- Watal , Jayashree. **Intellectual Property Rights in the WTO and Developing World.** The Hague: Kluwer Law International, 2001.
- 72- Wendt , Alexander , **Social Theory of International Politics**, edition. 2. Cambridge: University Press, 1999.
- 73- William, I. Zartman. **Peacemaking in international conflict: methods & techniques.** US: Institute of Peace Press, 2007.
- 74- William, Mark. Habeeb. **Power and Tactics in International Negotiation. How weak Nations Bargain with Strong Nations.** London, The John Hopkins University Press, 1988.
- 75- William, R. Pace, and Mark, Thieroff. Participation of non-governmental organizations, in Roy, S. Lee, editors, **The International Criminal Court. The Making of the Rome Statute. Issues, Negotiations, Results.** London: Kluwer Law International, 1999.
- 76- Wolfgang, Reinicke. **Global Public Policy: Governing Without Government?** Washington, DC: Brookings, 1998.
- 77- Yadong, Luo, **Entry and cooperative strategies in international business expansion.** UK: Greenwood Publishing Group, 1999.
- 78-Young, Oran. **International Governance , Protecting the Environment in a Stateless Society.** Ithaca, NY: Cornell University Press, 1994.
- 79- Uwe Kracht, Manfred Schulz. **Food Security and Nutrition: the Global Challenge.** LIT Verlag Berlin-Hamburg-Münster, 1999.

الدوريات المحكمة
بالعربية
1-أنغون، محمد طوبا ، "اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية وانعكاساتها على البلدان النامية"، مجلة التعاون الإقتصادي بين الدول الإسلامية، 2002، ص.104-132.
باللغات الأجنبية

- 1- Byrne J A, "The Virtual Cooperation," **Business Week** 21(1993): 98-102.
- 2- Carnevale PJD, Isen AM. "The influence of positive affect and visual access on the discovery of integrative solutions in bilateral negotiation." **Organizational Behavior Humanitarian Decision Process** 37 (1986):1-13

- 3- Daniel N. Nelson, Laura Neack , “Global Society in Transition: An International Politics Reader.” **Kluwer Law International** (2002):328-331
- 4- Drake, William. J. and Kalypso, Nicolaides. “Ideas, interests, and institutionalization: ‘trade in services’ and the Uruguay Round.” **International Organization** 46 (1992): 37–100
- 5- Finnemore, Martha and Kathryn Sikkink. “International Norm Dynamics and Political Change.” **International Organization** 52 (1998): 887–918
- 6- Garthoff, R. L. “On Estimating and Imputing Intentions.” **International Security** 2 (1978): 22- 32.
- 7- Haas, Peter M. “Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination.” **International Organization** 46 (Winter 1992):1–35.
- 8- Holsti, K. Mirror, Mirror on the Wall, Which are the Fairest Theories of All?. **International Studies Quarterly** 33 (1989): 255-61.
- 9- Hopmann, P.T. “Asymmetrical Bargaining in the Conference on security and Cooperation in Europe.” **International Organization** 32 (1978):141-177.
- 10- Hopmann, P. T., and T. D. King, Interactions and perceptions in the test ban negotiations. **International Studies Quarterly** 20 (1976): 105-142
- 11- Judith Goldstein and Lisa , “Martin Legalization, Trade Liberalization, and Domestic Politics :A Cautionary Note,” **International Organization** 54 (Summer 2000):
- 12- Jeswald W. Salacuse . “Ten Ways that Culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results.” **Negotiation Journal**, (july 1998): 223.240.
- 13- Kelly, H. H., and Mechela, J. L. “Attribution Theory and research.” **Annual Review of Psychology** 31 (1980): 457- 501.
- 14- Larson, D. W. “The Psychology of Reciprocity in International Relations.” **Negotiation Journal** 4 (1988): 281- 301.
- 15- Oskamp, S. Effects of programmed Strategies on Cooperation in the Prisoner’s Dilemma and Other Mixed-Motive Games, **Journal of Conflict Resolution** 15 (1971): 225-259.
- 16- Patchen, M. “Strategies For Eliciting Cooperation From an Adversary laboratory and International Finding”. **Journal Of Conflict Resolution** 31 (1987): 164-185.

- 17- Peter, Drahos. "When the Weak Bargain with the Strong: Negotiations in the World Trade Organization," *International Negotiation* 8 (2003): 79-109.
- 18- Robert D Putnam, "Diplomacy and Domestic Politics: the Logic of Two-Level games," *International organization* 42 (Summer 1988): 428- 60.
- 19- Stein, Janice. Gross, "International Negotiation : a Multidisciplinary Perspective," *Negotiation Journal* 4 (1988): 221-231.
- 20- Singh, Janice. Gross. "The Institutional Environment and Effects of Telecommunication Privatization and Market liberalization in Asia." *Telecommunications Policy* 24 (2000): 885-906.
- 21- Snow, C. C. Miles, R and Coleman P, "Manging 21st Century Organizations," *Organizational Dynamics* 20 (1992): 5-20.
- 22- Susan K Sell, "Intellectual Property Protection and Antitrust in the Developing World: Crisis, Coercion, and Choice," *International Organization* 49 (1995): 186-187.
- 23- Terrence, Hopmann. "Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Processes." *International Negotiation* 7 (2002): 67-85.
- 24- Terrence Hopmann, Negotiating Data: Reflections on the Qualitative and Quantitative Analysis of Negotiation Processes, *International Negotiation* 7 (2002): 67-85
- 25- Thompson , L. L, "The influence of experience on negotiation performance," *Journal of Experimental Social Psychology* 26 (1990): 528-544.
- 26- Winham, Gilbert. R. "Negotiation as a Management Process." *World Politics* 30(1977): 87-114.
- 27- Wendt, Alexander. "Collective Identity Formation and the International State." *American Political Science Review* 88 (June 1994): 384-96.
- 25- Wendet, Alexander. "Anarchy is what States Makes of it: The Social Construction of Power Politics," *International Organization* 46 (1992):
- 28- William, I. Zartman. "Conflict and Order: Justice in Negotiation." *International Political Science Review* 2 (1997):121-138.
- 29- Walt, Stephen M. "Rigor or Rigor Mortis? Rational Choice and Security Studies". *International Security* 23 (1999): 5-48
- 30- Winham, G. R. "Multilateral Economic Negotiations," *Negotiation Journal* 3 (1987): 175- 189.

31- Wright S C and Taylor D M, "Responding to Tokenism: individual action in the face of collective injustice," **European Journal of Social Psychology** 28 (1998): 647- 667.

32- Young, Michael. D. and Mark, Schafer. "Is There Method in our Madness? Ways of Assessing Cognition in International Relations." **Mershon International Studies Review** 42 (1998):63–96

وصلات الانترنت

1-Jack S Levy, "Theories of interstate and intrastate War: A levels-of-analysis Approach", 12/05/2004.

<www.rci.rutgers.edu/~jacklevy/hb_IR.pdf>

2- Jonas Tallberg, "The Power of the Chair: Formal Leadership in the European Union,"

<unjobs.org/authors/jonas-tallberg>14, 05, 2007

3- Narlikar Amrita, and John Odell, **The Strict Distributive Strategy for a Bargaining Coalition: The Like Minded Group in the World Trade Organization**, 03/02/2006.

<www.ppl.nl/bibliographies/wto/files/7200.pdf> 21/02/2006

4- Robert M Cutler, "Complexity Science and Knowledge- Creation in International Relations Theory".

< www.robertcutler.org/download/pdf/en02eolx.pdf>, 12/03//2006.

5- Rudra Sil Peter, and J Katzenstein, **What is Analytic Eclecticism and why Do We Need? A Pragmatist Perspective on Problems and Mechanisms in the Study of World Politics**"

<www.asu.edu/clas/polisci/cqrm/APSA2005/Sil_Katzenstein_Eclecticism.pdf>

07/05/2006

6- Derek Beah, «The Negotiation of the Europe Agreements with Poland, Hungary, And Czechoslovakia-A three-level game » .

<www.sam.sdu.dk/~dbe/EuropeAgr.pdf>

الملحق رقم 1: مسار جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف

جرت جولات المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف

- الفترة الأولى 1947-1961: تم عقد 5 جولات من المفاوضات التجارية متعددة الأطراف وتركزت جميعها في تجارة السلع .

- الفترة الثانية 1962-1979: تم عقد جولتين

- الجولة السادسة :جولة كينيدي: (1964-1967)التوصل إلى تخفيض جمركي بـ 50% على المعدلات السائدة حتى هذا التاريخ . وتم الاتفاق سنة 1965 على تطبيق الجزء الرابع من اتفاقية الجات المتعلقة بالتجارة والتنمية. وتم التوصل في هذه الجولة إلى مضمون المادة (6) المتعلقة بالإغراق.

الجولة السابعة : جولة طوكيو (1973-1979) وقد شارك في هذه الجولة 102 دولة ، و أهم ما توصلت إليه :

-إزالة القيود غير الجمركية

-إبرام 9 اتفاقيات جماعية وهي تختلف عن الاتفاقية متعددة الأطراف، إذ أن الدخول فيها اختياري ولا يترتب عليها التزامات للدول التي لم تدخل فيها.

الفترة الثالثة : جولة الأوروغواي

- الجولة الثامنة :جولة الأوروغواي (1986-1993)

في الأوروغواي في “بونت دو لست” استمرت قرابة سبع سنوات متواصلة منذ إعلان ثم 1993 سبتمبر 1986 وحتى الموافقة المبدئية على نتائج الجولة في 15 ديسمبر في 1994 التوقيع النهائي على الوثيقة الختامية من قبل المجلس الوزاري منتصف أفريل مراكش

الملحق رقم 2: اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية: الأحكام العامة والمبادئ الأساسية

أولاً : ملاحظات عامة

(1) الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة ، منظمة التجارة العالمية واتفاق تريبس.

اختتمت مفاوضات جولة أروغواي للتجارة متعددة الأطراف التي عقدت في إطار الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الغات) في 15 ديسمبر / كانون الأول 1993 . وقد تم اعتماد الاتفاق الذي يتضمن نتائج تلك المفاوضات ، وهو الاتفاق الذي يؤسس منظمة التجارة العالمية (اتفاق منظمة التجارة العالمية) بمدينة مراكش في 15 إبريل/ نيسان 1994 .

1. اشتملت المفاوضات للمرة الأولى في إطار الاتفاق بشأن التعريفات الجمركية والتجارة، على مناقشات حول جوانب حقوق الملكية التي تؤثر على التجارة العالمية .وقد سfert تلك المفاوضات عن اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة) اتفاق تريبس (، والمتضمن في مرفق مع اتفاقية منظمة التجارة العالمية .

2. دخلت اتفاقية منظمة التجارة العالمية ، بما في ذلك اتفاق تريبس (والملزم لدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية) ، حيز التنفيذ في الأول من يناير / كانون الثاني 1995 . وقد أسفرت الاتفاقية الأولى عن إنشاء منظمة جديدة وهي منظمة التجارة العالمية التي باشرت أعمالها بدءاً من الأول من يناير / كانون الثاني 1995 .

(2) الترتيبات الانتقالية والتعاون الفني (الجزء السادس).

1. لا يلتزم أي من البلدان الأعضاء بتطبيق أحكام اتفاق تريبس قبل انتهاء فترة زمنية عامة مدتها سنة واحدة تلي نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية (أي قبل الأول من يناير / كانون الثاني 1996) (المادة 1-65) . وعلى الرغم من ذلك يمكن منح بعض الدول فترات انتقالية إضافية ، ويشار إلى تاريخ الفترة الانتقالية المعنية للدولة العضو بتاريخ نفاذ الاتفاقية لتلك الدولة .

5. يجوز لأي بلد من البلدان النامية الأعضاء في منظمة التجارة العالمية ، وكذلك الدول الأخرى السائرة في طريق التحول إلى نظام الاقتصاد الحر التي تنفذ إصلاح هيكلي لنظام حقوق الملكية الفكرية فيها وتواجه مشاكل في إعداد وتنفيذ قوانين الملكية الفكرية ولوائحها التنظيمية ، تأجيل تطبيق الاتفاق لفترة زمنية أخرى لأربع سنوات (أي حتى الأول من

يناير / كانون الثاني 200) فيما عدا الأحكام المتعلقة بالمعاملة الوطنية ومعاملة الدول الأكثر رعاية (المادة 65 - 3).

6. يجوز لأب بلد من البلدان النامية التي يلزمها الاتفاق بتوسيع نطاق حماية المنتجات المغطاة ببراءات اختراع. وتتمتع بمثل هذه الحماية في أراضيها ، يجوز لذلك البلد تأجيل تطبيق الاتفاق الخاص بتلك المنتجات لفترة إضافية مدتها خمس سنوات (أي حتى الأول من يناير / كانون الثاني 2005).

7. يجوز لأي بلد من البلدان الأعضاء الأقل نمواً أن يؤجل تطبيق أحكام الاتفاق لفترة زمنية مدتها عشر سنوات بدءاً من تاريخ تطبيق الاتفاق (أي حتى الأول من يناير / كانون الثاني 2006) ، فيما عدا الأحكام المتعلقة بالمعاملة الوطنية ومعاملة الدولة الأكثر رعاية . ويتم تمديد تلك المهلة بناءً على طلب مبرر (المادة 66-15).

8. يلزم اتفاق تريبس البلدان الأعضاء المتقدمة ، وبناءً على الطلب ووفقاً لأحكام وشروط يتم الاتفاق عليها ، بإتاحة التعاون التقني والمالي الذي يخدم مصالح البلدان الأعضاء النامية والأقل نمواً ، ويشمل هذا التعاون المساعدة في إعداد القوانين والمساندة فيما يتعلق بإنشاء أو تعزيز المكاتب والهيئات المحلية ، بما في ذلك تدريب موظفيها (المادة 67) .

(3) الترتيبات المؤسسية (الجزء السابع)

9. أنشأت اتفاقية منظمة التجارة العالمية هيكلًا تنظيميًا ثلاثيًا للمنظمة . يحتل المؤتمر الوزاري الدرجة العليا ويجتمع مرة واحدة كل عامين على الأقل (المادة 6 -1) . ويتمتع المؤتمر بسلطة اتخاذ القرارات حول الموضوعات الخاصة جميعها باتفاقية منظمة التجارة العالمية . ويحتل المجلس العام الدرجة الثانية ويتألف من ممثلين للدول الأعضاء جميعها ، ويجتمع " كلما كان ذلك مناسباً " للقيام بمهامه ومهام المؤتمر الوزاري خلال الفترات التي تفصل بين اجتماعات المؤتمر (المادة 2-4) . ويقوم المجلس العام بمهام هيئة فض المنازعات وهيئة مراجعة السياسات التجارية (المادة 4-3 والمادة 4-4).

10. كذلك أنشأت اتفاقية منظمة التجارة العالمية (المادة 5-4) مجلساً يعنى بجوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة (مجلس تريبس) . ويقوم المجلس ، تحت الإشراف العام للمجلس العام ، بمراقبة تنفيذ اتفاق تريبس (المادة 5-4) ، وتكون عضوية مجلس تريبس مفتوحة لممثلي البلدان الأعضاء ، ووفقاً لأحكام اتفاق تريبس (الجزء السابع المادة 68) يكلف مجلس تريبس بمراقبة تنفيذ اتفاق تريبس وامتثال البلدان الأعضاء بالتزاماتها المترتبة على ذلك الاتفاق ، كما يقوم المجلس بمراجعة تنفيذ اتفاق تريبس بعد انقضاء الفترة الانتقالية الخاصة بالبلدان النامية (أي بعد الأول من يناير / كانون الثاني 2000) ومرة كل عامين بعد ذلك (أو كلما تفرض التطورات الجديدة إجراء تعديلات وتغييرات) (المادة 71-1) وقد عقد مجلس تريبس اجتماعه الأول في 9 مارس / آذار 1995.

(4) ترتيبات التعاون مع الويبو

11. ينص اتفاق تريبس على التشاور بهدف وضع ترتيبات إقامة علاقة تعاون متبادلة بين منظمة التجارة العالمية والويبو في مجال الملكية الفكرية . وتشتمل مقدمة الاتفاق على العبارة التالية : " رغبة منها في إقامة علاقة تعاون متبادلة بين منظمة التجارة العالمية والمنظمة العالمية للملكية الفكرية وكذلك المنظمات الدولية الأخرى المعنية.. "

12. وينص اتفاق تريبس أيضاً على أنه يجوز للمجلس في أثناء تأديته لمهامه ، التشاور مع أي مصدر يراه ملائماً وكذلك أن يسعى المجلس ، بالتشاور مع المنظمة العلمية للملكية الفكرية ، إلى وضع ترتيبات مناسبة للتعاون مع هيئات تلك المنظمة ، وذلك في غضون سنة واحدة من اجتماعه الأول (المادة 68) . وينص الاتفاق أيضاً على إجراء مشاورات حول مجالات محددة للتعاون بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومنظمة التجارة العالمية ، وتنص المادة 63-2، خاصة تبليغ الأعضاء القوانين واللوائح التنظيمية إلى مجلس تريبس " يسعى مجلس تريبس إلى التخفيف إلى أقصى حد من العبء الذي تتحمله الأعضاء من جراء تطبيق ذلك الالتزام ، وله أن يقرر التنازل عن الالتزام بتبليغ القوانين واللوائح التنظيمية إليه مباشرة إذا نجحت المشاورات مع الويبو بشأن إنشاء سجل مشترك يتضمن تلك القوانين واللوائح التنظيمية وينظر المجلس أيضاً ، في هذا الصدد ، في أي عمل يكون ضرورياً بشأن الإخطارات امتثالاً للالتزامات النصوص عليها في هذا الاتفاق والناבעة من أحكام المادة 6 (ثالثاً) ممن اتفاقية باريس 1967

13. ولهذا الغرض فقد تم توقيع بين المنظمة العالمية للملكية الفكرية ومنظمة التجارة العالمية في 22 ديسمبر /كانون الأول 1995 ، لتقنين التعاون بين المنطمتين في مجالات تبليغ القوانين والإجراءات التنظيمية للملكية الفكرية ، الإفادة بشعارات الدولة والشعارات الأخرى التقنية القانونية والتعاون التقني مع الدول النامية / وقد دخل الاتفاق حيز التنفيذ في الأول من يناير /كانون الثاني 1996.

ثانياً : الأحكام العامة والمبادئ الأساسية والأحكام الختامية(الجزء الأول والجزء السابع)
14. إن المبدأ الأساسي الذي يحكم طبيعة ومدى الالتزامات التي يفرضها اتفاق تريبس يتوقف على التزام الأعضاء بإنفاذ أحكام الاتفاق وتطبيق المعاملة المنصوص عليها في الاتفاق على مواطني الدول الأعضاء الأخرى.

ويقصد باصطلاح " مواطن "سائر الأعضاء الطبيعيين أو الاعتباريين الذين يستوفون معايير الأهلية اللازمة للحماية المنصوص عليها في اتفاقية باريس واتفاق برن واتفاقية روما ومعاهدة واشنطن الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة ، لو أن الأعضاء جميعهم في منظمة التجارة العالمية كانوا أعضاء في تلك الاتفاقيات.

15. للأعضاء حرية تحديد الطريقة الملائمة لتنفيذ أحكام اتفاق تريبس في إطار أنظمتها وممارستها القانونية ولها أن تنفذ حماية أوسع من الحماية التي يتطلبها هذا الاتفاق شريطة ألا تخل تلك الحماية الإضافية بأحكام الاتفاق .(المادة 1-1 والمادة. (3-1) .

(1) تعريف الملكية الفكرية

16- ينص اتفاق تريبيس على أنه ولأغراض هذا الاتفاق ، فإن اصطلاح الملكية الفكرية يشير إلى فئات الملكية الفكرية التي تتناولها الأقسام من 1 إلى 7 من الجزء الثاني من اتفاق تريبيس ، وتحديداً حق المؤلف والحقوق المتعلقة به والعلامات التجارية والبيانات الجغرافية والرسوم الصناعية وبراءات الاختراع وتصميمات الدوائر المتكاملة (طبوغرافياتها) والمعلومات غير المكشوف عنها (المادة 1-2).

(3) الإدراج بالإحالة إلى اتفاقية باريس واتفاقية برن

17 (4). يقوم اتفاق تريبيس على مبادئ تعود للقرن السابق وضمنت في اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية واتفاقية برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية ، وقد تم واقع الأمر ، إدماج الأحكام الأساسية في هاتين الاتفاقيتين بالإشارة مباشرة في اتفاق تريبيس. 18. وفيما يتعلق بالملكية الصناعية ، يشترط اتفاق تريبيس على الأعضاء للالتزام بالمواد من 1 إلى 12 ، والمادة 19 من اتفاقية باريس وذلك فيما يتصل بالأجزاء 2 و3 و4 من الاتفاقية (المادة 1-2).

19. وفي مجال حق المؤلف ، يطلب من الدول الأعضاء مراعاة المواد من 1 وحتى 21 من اتفاقية برن وملحقاتها.

وعلى الرغم من ذلك ، فإن الدول الأعضاء لا تتمتع ولا تتحمل التزامات بناء على المادة 6 (ثانياً) من اتفاقية برن والخاصة بالحقوق النابعة عنها (المادة 9-1).

20. وعلى الرغم من ذلك فإن اتفاق تريبيس ينص على أنه ليس في الأجزاء من الأول وحتى الرابع من هذا الاتفاق ما يحد من الالتزامات القائمة التي قد تترتب على الأعضاء بناء على اتفاقية برن (المادة 2-2).

(3) مبدأ المعاملة الوطنية

21. ينص اتفاق تريبيس على مبدأ المعاملة الوطنية بأن يطبق كل عضو على مواطني سائر الدول الأعضاء الأخرى المعاملة المنصوص عليها في الاتفاقية وذلك وفقاً للحقوق المماثلة المنصوص عليها في اتفاقية باريس واتفاقية برن واتفاقية روما ومعاهدة الملكية الفكرية فيما يتصل بالدوائر المتكاملة . ويراعي اتفاق تريبيس الاستثناءات الواردة في الاتفاقيات المعنية . ويطبق هذا المبدأ على الحقوق الخاصة بالملكية الصناعية وحق المؤلف.

وفيما يتعلق بفناني الأداء ومنتجات التسجيلات الصوتية وهينات الإذاعة ، لا يطبق هذا الالتزام إلا فيما يتعلق بالحقوق المنصوص عليها في هذا الاتفاق (المادة 3) . وتستثنى أيضاً من هذا المبدأ الإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقيات متعددة الأطراف المبرمة تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية والخاصة باكتساب حقوق الملكية الفكرية أو الحفاظ عليها (المادة 5).

(4) معاملة الدولة الأكثر رعاية

22. يضيف اتفاق تريبس مبدأ الدولة الأكثر رعاية ، ولم يرد سابقاً ، فيما يتعلق بالملكية الفكرية ، وفي الاتفاقيات المتعددة الأطراف على الأقل . وينص هذا المبدأ على أنه أية ميزة أو مزية أو أفضلية أو حصانة يمنحها عضو لمواطني أي بلد آخر (عضواً كان أو غير عضو) يجب منحها فوراً ودون أي شرط لمواطني سائر الأعضاء ، مع وجود بعض الاستثناءات المحددة (المادة 4) . وكما هي الحال في مبدأ المعاملة الوطنية ، تستثنى من هذا المبدأ الإجراءات المنصوص عليها في الاتفاقيات المتعددة الأطراف المبرمة تحت رعاية المنظمة العالمية للملكية الفكرية والخاصة باكتساب حقوق الملكية الفكرية أو الحفاظ عليها (المادة 5).

(5) حماية الموضوعات الموجودة

23. يتضمن اتفاق تريبس أحكاماً محددة تتعلق بتطبيق على موضوع حقوق الملكية الفكرية الموجودة في بلد عضو معين في تاريخ تطبيقه للاتفاق ، وبينما لا يفرض الاتفاق أي التزام في يتعلق بالأعمال التي حدثت قبل تاريخ تطبيق الاتفاق في عضو معين (المادة 70-1) ، إلا أن الاتفاق يفرض التزامات فيما يتعلق بالمواد القائمة والمحمية في تاريخ تطبيق الاتفاق الحالي في البلد العضو المعني ، أو المواد التي تستوفي عند ذلك أو لاحقاً معايير الحماية المحددة بموجب الاتفاق (المادة 70-2). ولكن يتعين تحديد الالتزامات المتعلقة بحق المؤلف بالنسبة إلى المصنفات والالتزامات الموجودة والالتزامات المتعلقة بحقوق منتجي التسجيلات الصوتية وفناني الأداء في التسجيلات الصوتية الموجودة ، بناء على المادة 18 من اتفاقية برن فقط (المادة 70-2).

24. يجوز لأي دولة فرض تعويضات محددة بسبب أعمال بدأ إنجازها أو استثمرت فيها مبالغ هامة ، قبل تاريخ قبول البلد العضو المعني للاتفاق ، وأصبحت تلك الأعمال تعدياً بسبب تطبيق اتفاق تريبس ، ويجب أن تشمل تلك التعويضات إلى دفع مكافأة عادلة على الأقل (المادة 70-4).

25. هناك بعض الاستثناءات لهذه القواعد العامة ، وعلى وجه الخصوص. ليس هنالك أي التزام بإعادة الحماية للموضوع الذي أصبح ملكاً عاماً (المادة 70-3) . بالإضافة على ذلك ، فإن بعض الالتزامات المتعلقة ببرامج الحاسوب والمصنفات السينمائية والصوتية (المادة 11 والمادة 14-4) لا تطبق على الأصل أو النسخ التي تم شراؤها قبل تاريخ تطبيق اتفاق تريبس (المادة 70-5) . بالإضافة على ذلك ، فإن الأحكام الخاصة بموجهات الانتفاع دون تصريح (المادة 31) وعدم التمييز فيما يتعلق بمجالات التكنولوجيا (المادة 27-1) لا تطبق استخدام دون ترخيص من صاحب الحق حين يكون الترخيص بذلك الاستخدام فد منح الحكومة قبل تاريخ العلم بالاتفاق الحالي (المادة 70-6).

26. يسمح بتعديل أية طلبات لحقوق الملكية الفكرية تكون قيد النظر في تاريخ تطبيق اتفاق تريبس ، من أجل المطالبة بحماية معززة ينص عليها الاتفاق الحالي ، شرط ألا يشمل هذا التعديل إضافة مواد جديدة (المادة 70-7).

(6) التحفظات

27. يحظر على الأعضاء إبداء أية تحفظات بشأن أي حكم من أحكام اتفاق تريبس دون موافقة سائر البلدان الأعضاء الأخرى (المادة 72).

(7) الاستثناءات الأمنية

28. يمنح هذا الاتفاق استثناء عاماً للدول الأعضاء من اتخاذ أية إجراءات قد تمس مصالحها الأمنية الأساسية وعلى وجه الخصوص ، لا يلزم الاتفاق أي عضو بتقديم أية معلومات يعد الإفصاح عنها منافياً لمصالحه الأمنية الأساسية ، وبالإضافة إلى ذلك ، يمكن لأي عضو اتخاذ إجراءات يعدها ضرورية لحماية مصالحه الأمنية الأساسية فيما يتعلق بالمواد القابلة للإنشطار أو المواد التي تشتق منها ، أو فيما يتعلق بتجارة الأسلحة والذخائر والمعدات الحربية والتجارة في سلع مواد أخرى تتم التجارة فيما بينها بصورة مباشرة أو غير مباشرة بغية تزويد المؤسسات العسكرية باحتياجاتها أو اتخذت في أوقات الحرب أو الطوارئ الأخرى في العلاقات الدولية . كما يجوز لأي من الدول الأعضاء اتخاذ أي إجراء في سباق القيام بالتزاماتها بموجب ميثاق الأمم المتحدة لصون الأمن والسلام الدوليين (المادة 37).

ثالثاً: المعايير المتعلقة بإتاحة حقوق الملكية الفكرية ونطاقها والانتفاع بها (الجزء الثاني)

يشتمل الجزء الثاني من اتفاق تريبس على الحد الأدنى من المعايير المتعلقة بإتاحة حقوق الملكية الفكرية ونطاقها والانتفاع بها ، ويتألف هذا الجزء من ثمانية أقسام تتعلق بحق المؤلف والحقوق المجاورة والعلامات والبيانات الجغرافية والرسوم والنماذج الصناعية وتصميمات الدوائر المتكاملة (طوبوغرافياتها) وحماية المعلومات غير المكشوف عنها ومكافحة الممارسات المنافية للمنافسة المشروعة في التراخيص التعاقدية (لايتناول تعريف الملكية الفكرية الوارد في المادة 1-2 الموضوع الأخير).

(1) العلامات التجارية (القسم 2)

30. تشتمل العناصر الأساسية للمعايير المتعلقة بإتاحة حقوق العلامات التجارية ونطاقها والانتفاع بها ، على الآتي:

- تعد كل إشارة تسمح بتمييز السلع والخدمات الخاصة بمنشأة ما عن سلع المنشآت الأخرى وخدماتها مؤهلة لأن تكون علامة تجارية (ويشمل ذلك علامات الخدمات) (المادة 15 - 1)

:

- يجوز اشتراط الإدراك بالنظر لتسجيل الإشارات المجردة من أية صفة تمييزية أو تلك التي تكتسب التمييز عن طريق الانتفاع (15 - 1).

- يجوز للأعضاء جعل التسجيل رهناً بالانتفاع (المادة 15- 2) ، غير أنه لا يجوز عدّ الانتفاع شرطاً لإيداع طلب لتسجيلها كما لا يجوز رفض طلب التسجيل لمجرد عدم الانتفاع المزمع بالعلامة خلال ثلاث سنوات بعد تاريخ الإيداع (المادة 15-3).

- لا يجوز أن تكون طبيعة السلع والخدمات التجارية بشأنها عقبة تحول تسجيل العلامة (المادة 15-4).

- يلتزم الأعضاء بنشر كل علامة تجارية وإتاحة فرصة للاعتراض على تسجيل علامة تجارية (المادة 15-5).

- يتمتع مالك العلامة التجارية بالحق الاستثنائي في منع أي شخص آخر من الانتفاع بإشارات أو علامة مشابهة بالنسبة إلى سلع وخدمات مماثلة أو مشابهة ، حتى كان من شأن ذلك الانتفاع أن يسفر عن احتمال حدوث لبس.
- ويفترض حدوث لبس عندما تكون السلع أو الخدمات مماثلة (المادة 16-1) ، ويجوز للأعضاء النص على استثناءات محدودة كالانتفاع المشروع بعبارات الوصف (المادة 17).
- يجوز منح بعض الحقوق لمالك العلامات التجارية المشهورة أو العلامات المشهورة المتعلقة بالخدمات (المادة 16-2 والمادة 16-3).
- يسري التسجيل الأول للعلامة التجارية وكل تجديد للتسجيل مدة لا تقل عن سبع سنوات ، ويسمح بتجديد التسجيلات لعدد غير محدد من المرات (المادة 18).
- إذا كان الانتفاع مشروطاً لاستمرار التسجيل ، فلا يجوز إلغاء التسجيل إلا بعد انقضاء مدة لا تقل عن ثلاث سنوات متواصلة من عدم الانتفاع ، إلا في حالة تبرير عدم الانتفاع بأسباب شرعية (المادة 19-1).
- تحظر أية عرقلة لا مبرر لها للانتفاع بالعلامة (المادة 20).
- يحظر الترخيص الإجباري للعلامات (المادة 21).
- يجوز التنازل عن العلامات التجارية مع أو دون انتقال ملكية المشروع الذي تعود العلامة التجارية إليه (المادة 21).

(2) البيانات الجغرافية (القسم 3)

31. تشمل العناصر الأساسية لمعايير إتاحة والانتفاع بالحقوق الخاصة بالبيانات الجغرافية على الآتي:
- يعرف الاتفاق " البيانات الجغرافية " بأنها البيانات التي تحدد سلعة ما بمنشئها في أراضي أحد الأعضاء أو منطقة أو موقع في تلك الأراضي ، حيث تكون نوعية السلعة أو شهرتها أو سماتها الأخرى راجعة بصورة أساسية إلى منشئها الجغرافي (المادة 22 أ).
 - يلتزم الأعضاء بتوفير الوسائل القانونية المعنية لمنع استخدام أية وسيلة تبين أو توحي ، بأسلوب يظل الجمهور ، بأن السلعة المعنية نشأت في منطقة جغرافية خلاف مكان المنشأ الحقيقي (المادة 22 أ)).
 - تلتزم البلدان الأعضاء برفض التسجيل أو إبطاله بالنسبة إلى علامة تجارية تتضمن بيانات مضللة (المادة 22-3) ، كما توفر الوسائل التي تمنع استخداماً يشكل عملاً من أعمال المنافسة غير المنصفة حسب معنى المادة 10 (ثانياً من اتفاقية باريس) (المادة 22-2 ب).
 - تطبق تدابير الحماية على البيانات الجغرافية المطابقة للحقيقة بحرفها والمضللة مع ذلك (المادة 22-2) كما تطبق بالنسبة للخمر والمشروبات الروحية حتى إذا كان المنشأ الحقيقي للسلع مبيناً أو كان البيان الجغرافي مستعملاً في شكل ترجمة أو مصحوباً بعبارات مثل " نوع " أو " نسق " أو " تقليد " أو ما يماثل ذلك (المادة 23-1) .
 - لا تلزم الحماية بالنسبة إلى مؤشر جغرافي معين خاص ببلد عضو آخر حيث يكون المؤشر مطابقاً للاسم الدارج لهذه السلع والخدمات ، أو إنتاج الكرمة ، مطابقاً للاسم الدراج لنوع من

الاعناب الموجودة في أراضي ذلك البلد العضو بدءاً من تاريخ نفاذ اتفاق منظمة التجارة العالمية (المادة 24-6))
- لا تلزم الاتفاقية حماية المؤشرات الجغرافية غير المحمية أو التي انتهت حمايتها في بلد المنشأ ، أو التي لم تعد مستخدمة في ذلك البلد (المادة 24-9).
- يتضمن الاتفاق موجهات لتوفير الحماية الإضافية للبيانات الجغرافية المتعلقة) بالأنبذة والمشروبات الروحية (المادة 23) ويشمل ذلك الحماية متعددة الأطراف بالنسبة (للأنبذة) التي تحمل مؤشرات جغرافية متماثلة الاسم (المادة 23-3) وبعض الاستثناءات لحقوق أساسية كحقوق الأولوية (المادة 24-4) وفي حق استخدام السماء الشخصية (المادة 24-8) . وتحديد مهل زمنية للتسجيل في بعض الحالات (المادة 24-7).
لتسهيل حماية المؤشرات الجغرافية الخاصة بالخمور ، تجري مفاوضات في مجلس الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية حول إنشاء نظام دولي للأخطار بالمؤشرات الجغرافية وتسجيلها بالنسبة للخمور ويصبح نافذاً في البلدان الأعضاء المشاركة في النظام (المادة 23-4).

(3) التصميمات الصناعية (القسم 4)

32. تشمل العناصر الأساسية للمعايير بإتاحة حقوق التصميمات الصناعية ونطاقها والانتفاع بها على الآتي:
- يلتزم الأعضاء بمنح الحماية للتصميمات الصناعية المبتكرة بصورة مستقلة الجيدة أو الأصلية ويجوز للأعضاء تحديد بعض معايير منح الحماية (المادة 1-25).
- ينبغي ألا تسفر شروط منح الحماية لتصميمات المنسوجات ، التي قد ترد في قانون الرسوم والنماذج الصناعية أو قانون حق المؤلف ، عن إضعاف غير معقول لفرص الحصول على هذه الحماية ، ولا سيما أية شروط تتعلق بالتكلفة أو الفحص أو النشر (المادة 25).
- لصاحب التصميم الصناعي المتمتع بالحماية حق منع الأطراف الثالثة من صنع أو بيع أو استيراد السلع المحتوية أو المجسدة لتصميم متمتع بالحماية ، حين يكون القيام بذلك لأغراض تجارية ، مع جواز منح استثناءات محدودة (المادة 1-26).
- تدوم مدة الحماية الممنوحة مال يقل عن عشر سنوات (المادة 3-26).
(4) براءات الاختراع (القسم 5)

33. تتضمن الشروط الأساسية للمعايير المتعلقة بإتاحة حقوق براءات الاختراع ونطاقها والانتفاع بها على الآتي:
- تتاح إمكانية الحصول على براءات الاختراع لأية منتجات وعمليات في ميادين التكنولوجيا ، شريطة أن تكون جديدة ومنطوية على خطوة إبداعية وقابلة للتطبيق الصناعي (المادة 27-1) ، ويجوز للبلدان أن تستثني الاختراعات التي يكون منع استغلالها التجاري في أراضيها ضرورياً لحماية النظام العام أو الآداب بما في ذلك حماية الحياة أو الصحة البشرية أو الحيوانية أو النباتية أو لتجنب الإضرار الشديد بالبيئة ، شريطة ألا يكون ذلك الاستثناء ناجماً فقط عن حظر قوانينها لذلك الاستغلال (المادة 27-2). ويجوز أيضاً للبلدان

الأعضاء استثناء طرق التشخيص والعلاج والجراحة اللازمة لمعالجة البشر أو الحيوانات خلاف الأحياء الدقيقة والطرق البيولوجية في معظمها إنتاج النباتات أو الحيوانات خلاف الأساليب والطرق البيولوجية والبيولوجية الدقيقة (المادة 3-27) وعلى البلدان الأعضاء منح الحماية لأنواع النباتات إما عن طريق براءات الاختراع أو بنظام فعال خاص بهذه الأنواع أو بأي مزيج منهما (المادة 3-27).

- تمنح براءات الاختراع ويتم التمتع بملكيته أيًا كان الاختراع أو مجال التكنولوجيا وسواء كانت المنتجات مستوردة أو منتجة محلياً (1-27).

- تخول الحقوق الاستثنائية لمالك البراءة حين يكون موضوع البراءات منتجاً مادياً حق منع أطراف ثالثة من صنع أو استخدام أو عرض أو بيع استيراد ذلك لمنتج ، كما تعطي ، حين يكون موضوع البراءة عملية صناعية ، حق منع أطراف ثالثة من استخدام العملية واستخدام وعرض وبيع أو بين استيراد المنتج الذي يتم الحصول عليه مباشرة بهذه الطريقة لهذه الأغراض (المادة 1-28) ، ويجيز الاتفاق للأعضاء فرص استثناءات محدودة (المادة 30).

- لأصحاب البراءات الحق في التنازل عنها (للغير) أو تحويلها (للغير) وإتاحتها للترخيص (المادة 2-28).

تقرض بعض الشروط الخاصة بالكشف عن الاختراع في طلب الحصول على البراءة (المادة 29).

حين يسمح باستخدام براءة الاختراع دون الحصول على موافقة صاحب الحق في البراءة (ويعرف عادة بالترخيص الإجباري) بما في ذلك الاستخدام من قبل الحكومة يتعين احترام أحكام مفصلة (المادة 31) . ويكون هذا الاستخدام في حالة تعلقه بتكنولوجيا أشباه الموصلات محدوداً لأغراض مفصلة (المادة 31 ج).

- تتاح فرصة لإعادة النظر أمام القضاء في أي قرار بإلغاء البراءة أو إسقاطها (المادة 32)

• لا تنتهي مدة الحماية المتاحة قبل إنقضاء 20 سنة بدءاً من تاريخ الإيداع (المادة 33).

- يقع عبء إثبات أن طريقة تصنيع منتج تختلف عن الطريقة المشمولة ببراءة اختراع ، على الشخص المتهم بالتعدي في بعض الحالات (المادة 34).

34. بالإضافة إلى الالتزامات السابقة ، فإن عضو لا يمنح الحماية بموجب البراءات للمستحضرات الصيدلانية والمنتجات الزراعية الكيميائية وفقاً للمادة 27 من اتفاق تريبس ، بدءاً من دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ (أي في الأول من يناير /كانون الثاني 1995) ، عليه أن يقبل بإيداع طلبات البراءات لتلك المستحضرات والمنتجات ، وعليه أن يفعل ذلك بدءاً من الأول من يناير /كانون الثاني 1995 . وما أن يصبح اتفاق تريبس قابلاً للتطبيق في البلد العضو ، يلتزم ذلك البلد أن يطبق على تلك الإيداعات معايير الأهلية للبراءة كما تم تطبيق تلك المعايير في تاريخ الإيداع وتاريخ الأولوية للطلب. وفي حالة استيفاء لمعايير الأهلية للحماية ، فإن العضو يلتزم بتوفير حماية البراءة لما تبقى من مدتها من تاريخ الإيداع (المادة 70 - 8).

35. على أن البلد العضو ملزم بمنح حق استثنائي في التسويق ، بشأن الاختراع موضع الطلب المذكور ، لمدة خمس سنوات بدءاً من منح الموافقة على التسويق وينتهي حق

التسويق منى رفض العضو طلب البراءة المودعة فيه أو منح البراءة على أساس ذلك الطلب ، على أن الرفض أو المنح إذا وقع بعد أكثر من خمس سنوات لاحقة للحصول على الموافقة على التسويق في العضو ، فإن حق التسويق في العضو ينقضي عندئذ بعد خمس سنوات من منح الموافقة على التسويق في العضو ، وذلك إذا أودع طلباً للبراءة ومنحت براءة وتم الحصول على موافقة على التسويق في عضو آخر، بعد دخول اتفاقية منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ (المادة 70-9).

(4). التصميمات التخطيطية (الرسوم الطوبوغرافية) للدوائر المتكاملة (القسم 6)

36. يتضمن اتفاق تريبس الأحكام جميعها من معاهدة الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة نظاماً للحماية القانونية للتصميمات التخطيطية (طوبوغرافياتها) للدوائر المتكاملة ، وتتضمن أحكاماً ، ضمن موضوعات أخرى ، حول موضوعات المحمية والشكل القانوني للحماية والمعاملة الوطنية ونطاق الحماية واستغلالها وتسجيلها والكشف عنها في أثناء فترة الحماية ويشترط اتفاق تريبس.

- أن تلتزم الأعضاء بمنح الحماية للتصميمات التخطيطية (طوبوغرافيات الدوائر المتكاملة) وفقاً للمواد من 2 وحتى 7 (فيما عدا المادة 3-6) التي تشتمل على أحكام تتعلق بالترخيص الإجمالي (والمادة 12 والمادة 16-3 من معاهدة الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة (المادة 35).

- يستعيز اتفاق تريبس عن مدة السنوات الثماني الدنيا المنصوص عليها في المادة 8 من معاهدة الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة بمدة تتراوح ما بين 10 إلى 15 سنة دنيا (المادة 38).

- بالإضافة إلى الأفعال التي تحظرها معاهدة الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة، ينص اتفاق تريبس على عمل محظور إضافي وهو أي عمل يتعلق بأية سلعة تتضمن دائرة متكاملة، عندما تتضمن تلك السلعة تصميماً منسوخاً بصورة غير قانونية (المادة 36).

- ينص اتفاق تريبس على أن بعض الأعمال التي تتم بحسن نية لا تعد مخالفة للقانون (تجيز المادة 6 - 4 من معاهدة الملكية الفكرية فيما يختص بالدوائر المتكاملة الاستثناءات المماثلة بصورة صريحة)، ولكن يتم دفع إتاوة معقولة لصاحب الحق مقابل المخزون منها بعد توجيه الإخطار (المادة 37 - 1).

(5) حماية المعلومات غير المكشوف عنها (القسم 7)

37. ينص اتفاق تريبس على أنه وفي أثناء ضمان الحماية الفعالة للمنافسة غير المنصفة حسب ما تنص عليه المادة 10) ثانياً) من اتفاقية باريس تلتزم البلدان الأعضاء بحماية المعلومات غير المكشوف عنها والبيانات المقدمة للحكومات أو الهيئات المقدمة للحكومات أو للحكومية وفقاً للأحكام التالية (المادة 39 - 1):

- للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين حق منع الإفصاح عن المعلومات التي تقع تحت رقابتهم بصورة قانونية لآخرين أو حصولهم عليها أو استخدامهم لها دون الحصول على موافقة منهم، بأسلوب يخالف الممارسات التجارية النزيهة (المادة 39 - 2).
- يتم توفير مثل تلك الحماية للمعلومات السرية (أي المعلومات غير المعروفة عامة لدى الأوساط التي تتعامل مع النوع المعني من المعلومات) - وتكون ذات قيمة تجارية نظراً لكونها سرية، كما أخضعت لإجراءات معقولة بغية الحفاظ على سريتها (المادة 39 - 2).
- تلتزم الأعضاء بحماية الاختبارات السرية أو أية بيانات أخرى تم تقديمها للحصول على الموافقة على تسويق الأدوية أو المنتجات الكيماوية الزراعية التي تستخدم مواد كيماوية جديدة، وتتم حماية هذه البيانات من الاستخدام التجاري غير المنصف والكشف عنها، في حالات محددة (المادة 39 - 3).

(6). الرقابة على الممارسات غير التنافسية في التراخيص التعاقدية (القسم 8)

38. توافق البلدان الأعضاء على إمكانية أن يترتب على بعض الممارسات أو الشروط المتعلقة بترخيص حقوق الملكية الفكرية التي تقيد المنافسة، أثاراً سلبية على التجارة، وقد تعرقل نقل التكنولوجيا وتعميمها. (المادة 39 - 1)، ويسمح اتفاق تريبس للأعضاء أن تحدد في تشريعاتها الممارسات أو شروط الترخيص التي يمكن أن تشكل في حالات معينة إساءة لاستخدام حقوق الملكية الفكرية ويكون لها أثر سلبي على المنافسة في السوق ذات الصلة كما يجوز لأي من البلدان اتخاذ تدابير ملائمة لمكافحة ومنع هذه الممارسات (المادة 40 - 2).

رابعاً

يلتزم كل من البلدان الأعضاء بالدخول في مشاورات، حين الطلب، مع أي عضو آخر لضمان الامتثال لهذه التشريعات (المادة 40 - 3) أو عندما يخضع أحد مواطني البلد العضو للمحاكمة في بلد عضو آخر (المادة 40 - 4).

إنفاذ حقوق الملكية الفكرية (الجزء الثالث)

(1)الالتزامات العامة (القسم 1)

40. يقتضي اتفاق تريبس أن تكفل الأعضاء إجراءات إنفاذ محددة لتسهيل اتخاذ تدابير فعالة ضد أي تعد على حقوق الملكية الفكرية التي يشملها الاتفاق، وتشمل تلك الإجراءات توقيع جزاءات عاجلة لمنع التعدي وجزاءات تعد رادعة لتعدييات أخرى. وتطبق هذه الإجراءات بالأسلوب الذي يضمن تجنب إقامة حواجز أمام التجارة المشروعة ويوفر ضمانات ضد إساءة استعمالها (المادة 41 - 1).

41. تكون إجراءات إنفاذ حقوق الملكية الفكرية منصفة وعادلة، ولا يجوز أن تكون معقدة أو باهظة التكاليف بصورة غير ضرورية، ول تنطوي على مهل غير معقولة أو تأخير لا داعي له (المادة 41 - 2). ويفضل أن القرارات المتخذة بصدد موضوع أي من القضايا مكتوبة ومعللة. وتتم إتاحتها على الأقل للأطراف المعنية بالقضية دون أي تأخير لا لزوم له، وألا تستند تلك القرارات إلا إلى الأدلة التي أعطيت للأطراف المتخاصمة فرصة عرض وجهة نظرها فيها (المادة 41 - 3). وتتاح للأطراف محل دعوى في قضية ما فرصة مراجعة القرارات الإدارية النهائية وعلى الأقل الجوانب القانونية للأحكام القضائية الأولى المتخذة بصدد موضوع هذه القضية) إلا في حالة صدور حكم ببراءة المتهم في قضية جنائية) (المادة 41 - 4).

42. ومع ذلك، فإن اتفاق تريبس لا يلزم الأعضاء بإقامة نظام قضائي خاص بإنفاذ حقوق الملكية الفكرية منفصل عن النظام الخاص بإنفاذ القوانين عامة. كما لا ينشئ الاتفاق التزاماً فيما يتصل بتوزيع الموارد بين إنفاذ حقوق الملكية الفكرية وإنفاذ القوانين عامة (المادة 41 - 5).

(2) الإجراءات والجزاءات المدنية والإدارية (القسم 2)

43. ينص اتفاق تريبس على المبادئ التوجيهية الخاصة بالإجراءات المدنية والإدارية الواجب اتباعها لإنفاذ حقوق الملكية الفكرية وتشتمل على الحكام الخاصة بالإجراءات العادلة والمنصفة (المادة 42)، الأدلة (المادة 43)، الأوامر القضائية (الأدلة 44)، التعويضات (المادة 45)، وجزاءات أخرى كصلاحية الأمر بالتخلص من المواد والمعدات التي تستخدم في صنع السلع موضع التعدي (المادة 46)، وحق الحصول على المعلومات كصلاحية أن تأمر السلطات المتعدي بإعلام صاحب الحق بهوية الأطراف الأخرى المشتركة في إنتاج السلع أو الخدمات المتعدية وتوزيعها وقنوات التوزيع التي تستعملها (المادة 47)، تعويض المدعي عليه (المادة 48)، وأن تتفق الإجراءات الإدارية مع المبادئ المنصوص عليها في هذا القسم (المادة 49).

(3) التدابير المؤقتة (القسم 3)

43. ينص اتفاق تريبس على موجهات خاصة بالتدابير المؤقتة للحيلولة دون حدوث تعد على أي حق من حقوق الملكية الفكرية، ولا سيما منع السلع المتعدية من دخول القنوات التجارية القائمة في مناطق اختصاصاتها، ويشمل ذلك السلع المستوردة فور تخليصها جمركياً، وصون الأدلة الصلة فيما يتعلق بالتعدي المزعوم، واتخاذ تدابير مؤقتة دون علم الطرف الآخر إذا كان من المرجح أن يسفر أي تأخير عن إلحاق أضرار يصعب تعويضها أو حين يوجد احتمال في إتلاف الأدلة (المادة 50).

(4) المتطلبات الخاصة بالتدابير الحدودية (القسم 4)

44. ينص اتفاق تريبس على بعض الإجراءات الخاصة بالتدابير الحدودية لتمكين صاحب الحق الذي لديه أسباب مشروعة للظن بوجود احتمال استيراد سلع فيها تزويد لعلامة تجارية أو انتحال لحق المؤلف من التقدم بالتماس مكتوب بأن توقف السلطات الجمركية إجراءات الإفراج عن تلك السلع وتداولها بحرية. وتطبق المبادئ التوجيهية فيها يتعلق بوقف الإجراءات لدى السلطات الجمركية (المادة 51)، تطبيق مثل هذه الإجراءات (المادة 42)، وتقديم ضمان أو كفالة موازية له (المادة 51)، وإخطار وقف الإجراءات (المادة 54)، ومدة الوقف (المادة 55)، وتعويض مستورد السلع وصاحبها (المادة 56)، الحق في المعاينة والحصول على المعلومات (المادة 57)، والإجراءات التي تتخذ دون طلب (المادة 58)، الجزاءات (المادة 59)، والواردات قليلة الشأن (المادة 60).

(5) الإجراءات الجنائية (القسم 5)

46. يقتضي اتفاق تريبس أن تنص الأعضاء في قوانينها على إجراءات وعقوبات جنائية تطبق على الأقل في حالات التقليد المتعمد للمعاملات التجارية المسجلة أو انتحال حقوق المؤلف على نطاق تجاري، وأن تنص الأعضاء أيضاً على الجزاءات كالحبس أو الغرامة المالية والحجز ومصادرة وإتلاف السلع المتعدية أو أية مواد ومعدات تستخدم بصورة رئيسة في ارتكاب الجرم.

اكتساب حقوق الملكية الفكرية والحفاظ عليها وما يتصل بها من الإجراءات (الجزء الرابع)

47. ينص اتفاق على أحكام عامة حول المبادئ الخاصة بالإجراءات المتعلقة باكتساب حقوق الملكية الصناعية والحفاظ عليها. ويجوز للبلدان الأعضاء أن تشترط لاكتساب أو استمرار حقوق الملكية الصناعية المنصوص عليها في الاتفاق (باستثناء حماية المعلومات غير المكشوف عنها)، الالتزام بإجراءات وشكليات معقولة على أن تظل هذه الإجراءات والشكليات متنسقة مع أحكام هذه الاتفاقية (المادة 62 - 1)، ويجب أن تتيح إجراءات المنح أو التسجيل، منح أو تسجيل الحق في غضون مدة زمنية معقولة تجنباً لتقليل مدة الحماية بغير مبرر (المادة 62 - 2)، تخضع الإجراءات المتعلقة باكتساب حقوق الملكية الفكرية والحفاظ عليها، إجراءات الإلغاء الإداري، وحيثما تنص على ذلك قوانين البلدان الأعضاء، للمبادئ المطبقة في الإنفاذ (المادة 62 - 4، المرجع في المادة 41 - 2 والمادة 41 - 3) وأن تخضع معظم القرارات الإدارية النهائية لإعادة النظر فيها من قبل سلطة قضائية أو شبه قضائية (المادة 62 - 5)

48. ينص الاتفاق أيضاً على أن تطبق أحكام المادة 4 من اتفاقية باريس الخاصة بحق الأولوية، مع ما يلزم من تبديل، على العلامات الخاصة بالخدمات.

منع النزاعات وتسويتها (الجزء الخامس)

(1) الشفافية

49. يلزم الاتفاق الدول الأعضاء بأن تنشر أو تضع في متناول الجمهور قوانينها ولوائحها التنظيمية وقراراتها القضائية النهائية وقراراتها الإدارية ذات التطبيق العام واتفاقاتها الثنائية المتعلقة بموضوعات اتفاق تريبس (المادة 63 - 1).
كما يلزم الاتفاق البلدان الأعضاء بإخطار مجلس اتفاق جوانب حقوق الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة بتلك القوانين. وفي المقابل يلتزم المجلس بالسعي لتقليل الأعباء الملقاة على عاتق البلدان الأعضاء وذلك بالدخول في مشاورات مع المنظمة العالمية للملكية الفكرية حول إمكانية إنشاء سجل مشترك يضم هذه القوانين واللوائح التنظيمية. (المادة 63 - 2).
51. كما يلتزم المجلس بهذا الخصوص بدراسة أي إجراء يكون ضرورياً بشأن الإخطارات بناء على الالتزامات التي ينص عليها اتفاق تريبس والناجمة عن أحكام المادة 6 (ثانياً) من اتفاقية باريس.

(2) تسوية النزاعات

52. يعد نظام تسوية النزاعات الذي أنشأ بموجب اتفاقية منظمة التجارة العالمية، من أهم عناصر اتفاق تريبس. ويطبق اتفاق تريبس أحكام المادة 22 والمادة 23 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام 1994 (اتفاقية منظمة التجارة العالمية)، التي تفصلها مذكرة التفاهم الخاصة بمنظمة التجارة العالمية حول القوانين والإجراءات التي تحكم تسوية النزاعات (والمضمنة كمرفق مع اتفاق منظمة التجارة العالمية)، التي تطبق على المشاورات وتسوية النزاعات بموجب اتفاق تريبس (المادة 64 - 1).
53. وعلى الرغم من ذلك، لا تطبق أحكام الفقرتين 1(ب) و 1(ج) من المادة 23 من الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام 1994 - والتي تشير إلى ما يسمى بمجالات تسوية النزاعات في حالة "عدم الاعتداء" -، على تسوية النزاعات بموجب اتفاق تريبس لفترة لا تقل عن خمس سنوات بدءاً من تاريخ دخول اتفاق منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ (أي حتى الأول من يناير/كانون الثاني 2000 على أقل تقدير). ويدرس المؤتمر الوزاري أية تمديدات لتلك الفترة ويقرر فيها بالإجماع (المادة 64 - 2 والمادة 64 - 3).

فهرس المحتويات

1.ص	مقدمة
12.ص	الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لتحليل المفاوضات الدولية
12.ص	المبحث الأول: أبعاد التحليل السياسي للمفاوضات الدولية
13.ص	المطلب الأول: مستويات تحليل المفاوضات الدولية
15.ص	الفرع الأول: المستوى الدولي (النظمي)
16.ص	الفرع الثاني: المستوى الوطني
17.ص	الفرع الثالث: المستوى الفردي
18.ص	المطلب الثاني: أنماط التحليل السياسي في المفاوضات الدولية
19.ص	الفرع الأول: الاختيار العقلاني
22.ص	الفرع الثاني: العملية المؤسسية
24.ص	الفرع الثالث: الاستجابة الرمزية
26.ص	المبحث الثاني: ضبط المفاهيم الأساسية للمفاوضات الدولية
26.ص	المطلب الأول: تعريف التفاوض
28.ص	المطلب الثاني: إستراتيجيات التفاوض
29.ص	الفرع الأول: الإستراتيجية التوزيعية
30.ص	الفرع الثاني: الإستراتيجية التعاونية
31.ص	الفرع الثالث: الإستراتيجية العلانية
32.ص	المطلب الثالث: تقنيات التفاوض
33.ص	المطلب الرابع: تكتيكات التفاوض
35.ص	المطلب الخامس: البديل الأفضل في المفاوضات الدولية
38.ص	المبحث الثالث: مكونات العملية التفاوضية
38.ص	المطلب الأول: الفاعلون في العملية التفاوضية
40.ص	الفرع الأول: السمات الفردية والشخصية للفاعلين في المفاوضات
42.ص	الفرع الثاني: أهمية العوامل المتعلقة بالشخصية في المفاوضات
43.ص	المطلب الثاني: البنية والقوة في التفاوض
43.ص	الفرع الأول: الأبعاد الثلاثة للقوة
46.ص	الفرع الثاني: تأثير الموارد في المحصلة
48.ص	المطلب الثالث: محصلات التفاوض
50.ص	الفرع الأول: الاتفاقية التفاوضية
50.ص	الفرع الثاني: الامتثال في الاتفاقيات التفاوضية
52.ص	المطلب الرابع: القضية التفاوضية
53.ص	المطلب الخامس: العملية التفاوضية
54.ص	الفرع الأول: تعريف العملية
55.ص	الفرع الثاني: التنازلات والتعويضات في العملية التفاوضية
56.ص	المطلب السادس: السلوك التفاوضي
60.ص	المبحث الرابع: أدوات تكميلية لفض النزاعات
60.ص	المطلب الأول: الوساطة
61.ص	المطلب الثاني: التوفيق
62.ص	المطلب الثالث: المساعي الحميدة
63.ص	الفصل الثاني: المقاربات النظرية السائدة في حقل المفاوضات الدولية
63.ص	المبحث الأول: المقاربة القانونية للمفاوضات الدولية
64.ص	المطلب الأول: التشريعات القانونية و المفاوضات الدولية
65.ص	المطلب الثاني: مواصفات الخبير القانوني والمفاوضات الدولية
66.ص	المطلب الثالث: أطراف التفاوض بين التفويض والتوكيل

المطلب الرابع: إرساء أنظمة الحقوق والواجبات وإبرام المعاهدات المعيارية في المفاوضات الدولية	ص. 67
المطلب الخامس: تأويل الحقوق والواجبات	ص. 68
المبحث الثاني: المقاربة التاريخية للمفاوضات الدولية	ص. 69
المطلب الأول: نزعة وخصائص البحث التاريخي	ص. 69
المطلب الثاني: التاريخ والعلاقات الدولية	ص. 70
المطلب الثالث: المفاوضات الدولية كبؤرة إهتمام تاريخي	ص. 71
المطلب الرابع: النزعة التاريخية والبحوث المنهجية	ص. 72
المبحث الثالث: المقاربة السيكلوجية للمفاوضات الدولية	ص. 74
المطلب الأول: إستراتيجيتا الابتكار والمطالبة بالقيم	ص. 74
المطلب الثاني: عامل الثقة في العملية التفاوضية	ص. 75
المطلب الثالث: إثارة الإدراك – العاطفة في المفاوضات الدولية	ص. 77
المطلب الرابع: الاتصال والعملية التفاوضية	ص. 78
المبحث الرابع: المقاربة الإدراكية للمفاوضات الدولية	ص. 79
المطلب الأول: التمرکز حول الذات في التفاوض	ص. 80
المطلب الثاني: الأوهام القائمة على الحوافز في التفاوض	ص. 81
المطلب الثالث: تشكّل، استمرار، وتلاشي الصور السلبية	ص. 82
المبحث الخامس: مقارنة نظرية المباريات والمفاوضات الدولية	ص. 86
المطلب الأول: توازن ناش وتوازن بريتو	ص. 87
المطلب الثاني: التساوم القائم على العرض والعرض المقابل	ص. 90
المطلب الثالث: النماذج الرياضية (المجردة) لعبة معضلة الجبان	ص. 92
المبحث السادس: المقاربة المنظماتية للمفاوضات الدولية	ص. 99
المطلب الأول: الأدوار المرسومة بالحدود	ص. 99
الفرع الأول: التفاوض كدوار مرسومة بالحدود	ص. 101
الفرع الثاني: نزاع الأدوار والتفاوض	ص. 102
المطلب الثاني: إدارة الإعتماد المتبادل	ص. 103
الفرع الأول: إتجاهات مقارنة إدارة الإعتماد المتبادل	ص. 104
الفرع الثاني: الإعتماد المتبادل والتفاوض	ص. 105
الفرع الثالث: عملية إتخاذ القرار المنظماتي	ص. 105
المبحث السابع: مقارنة علوم اللغويات في المفاوضات الدولية	ص. 107
المطلب الأول: تحليل الخطاب ولغويات التفاوض	ص. 108
المطلب الثاني: مفهوم مقارنة لغويات التفاوض	ص. 109
المطلب الثالث: دواعي استخدام منظور "لغويات التفاوض"	ص. 111
المطلب الرابع: التحليل اللغوي والمفاوضات	ص. 112
المطلب الخامس: حاجة إدراج تحليل المضمون ضمن منظور لغويات التفاوض	ص. 112
المطلب السادس: كفاءات التواصل داخل وعبر الثقافات	ص. 114
الفصل الثالث: حدود المقاربات النظرية السائدة في المفاوضات الدولية	ص. 117
المبحث الأول: تغيرات نسق المفاوضات الدولية	ص. 118
المطلب الأول: تحديات نسق الحوكمة الدولية	ص. 118
الفرع الأول: تحدي الثورة التكنولوجية	ص. 119
الفرع الثاني: تحدي العولمة	ص. 122
المطلب الثاني: تحدي التغيرات البنيوية والوظيفية	ص. 123
الفرع الأول: تحدي بنية فترة ما بعد الحرب الباردة	ص. 126
الفرع الثاني: حدود ودور السيادة في المفاوضات الدولية	ص. 128
المبحث الثاني: التداخل والتأثير بين المسارات التفاوضية الداخلية والدولية	ص. 131
المطلب الأول: التأثيرات المتزامنة	ص. 131
المطلب الثاني: الارتباط التعاضدي والارتداد الإرتجاعي	ص. 133
المطلب الثالث: المفاوضات الدولية في ظل تغير طبيعة المنظمات والعمليات المرتبطة بها	ص. 134

الفرع الأول: نسق الشبكية المحكوم عالميا	ص. 134
الفرع الثاني: المفاوضات الدولية بين البعد العلاني ومنطق الصفقات	ص. 135
الفرع الثالث: حدود بناء الكتل في المفاوضات المتعددة الأطراف	ص. 136
المبحث الثالث: الحدود المنهجية لأدبيات المفاوضات الدولية	ص. 141
المطلب الأول: مقارنة حل المشكل المشترك مقابل معضلة	ص. 141
الفرع الأول: قصور مقارنة معضلة السجين	ص. 142
الفرع الثاني: نموذج المباريات التكرارية ومسوغات حل المشكل المشترك	ص. 144
المطلب الثاني: الحدود المنهجية والسياقية للمقاربة الإدراكية	ص. 146
المطلب الثالث: حدود المقاربة السيكلوجتماعية	ص. 147
المطلب الرابع: الوصف كبؤرة تركيز المنظور التاريخي	ص. 148
الفصل الرابع: نحو صياغة مقارنة تحليلية متكاملة للمفاوضات الدولية	ص. 149
المبحث الأول: المنطلقات الإستمولوجية والأنطولوجية المؤسسة للمقاربة التحليلية المتكاملة	ص. 150
المطلب الأول: تحليل المفاوضات في ظل تكامل المنظورات الكمية والكيفية	ص. 150
المطلب الثاني: صياغة الإطار التحليلي المتكامل ومسألة ضبط المتغيرات	ص. 154
المطلب الثالث: اللامقايضة والتحليل عبر المستويات	ص. 155
المبحث الثاني: الإطار التحليلي المتكامل للمفاوضات الدولية	ص. 159
المطلب الأول: تفاعلات المتغير النفسي والسياق الاجتماعي بين العقلانية الصرفة والمحدودة	ص. 159
المطلب الثاني: بعد التساوم الشبكي المنظماتي	ص. 165
المطلب الثالث: التفاعلات الدولية بين التساوم ومبدأ تسويق البدائل	ص. 168
المطلب الرابع: أبعاد علاقات القوة التفاوضية	ص. 174
المطلب الخامس: مرونة وتجدد تحالفات المفاوضات المتعددة الأطراف	ص. 177
المطلب السادس: المحادثات وتغير الأدوار بين الاستهداف ورجع الصدى	ص. 179
المطلب السابع: نسق دولي محدّد ومستوعب لمتغيرات جديدة متطورة	ص. 181
الفصل الخامس: مفاوضات الاتفاقية العامة لتحرير التجارة- دراسة حالة الملكية الفكرية وتحرير تجارة الخدمات	
	ص. 186
المبحث الأول: خصائص المفاوضات المتعددة الأطراف	ص. 187
المطلب الأول: من مفاوضات قضية واحدة إلى مفاوضات متعددة القضايا	ص. 187
المطلب الثاني: تعدد المستويات التفاوضية في ظل غياب الكتلة الواحدة	ص. 189
المطلب الثالث: بناء التحالفات	ص. 190
المبحث الثاني: جولة الأرغواي ومفاوضات الدول المتقدمة والنامية حول تحرير تجارة الخدمات واتفاقية حقوق الملكية الفكرية	ص. 192
المطلب الأول: الاتفاقية المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية	ص. 194
المطلب الثاني: الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات	ص. 195
الفرع الأول: مفهوم الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات	ص. 195
الفرع الثاني: المبادئ الأساسية للاتفاقية العامة لتجارة الخدمات	ص. 196
المبحث الثالث: الشروع في مفاوضات تحرير التجارة والملكية الفكرية	ص. 200
المطلب الأول: الطريق إلى بونت دو لست: تجاذبات الاقتصاد المعرفي	ص. 200
الفرع الأول: التمهيد لإدراج حقوق الملكية الفكرية	ص. 201
الفرع الثاني: مسعى الدول المتقدمة لتحرير الخدمات	ص. 205
الفرع الثالث: إخفاق اجتماعات بريكس وبروز صعوبات بناء الأجندة	ص. 207
المطلب الثاني: مونريال- بين التردد والتسويات التدريجية	ص. 209
الفرع الأول: الملكية الفكرية: لحظة الفرز والتجاذب	ص. 210
الفرع الثاني: تحرير تجارة الخدمات: التفهم والانتقال التدريجي	ص. 212
المطلب الثالث: الإذعان وانتقائية حرية حركة الخدمات: من مونريال إلى بروكسل	ص. 213

الفرع الأول: الملكية الفكرية: الإذعان في ظل إستراتيجية ربط القضايا	ص. 213
الفرع الثاني: حرية الخدمات بين حرية تنقل الأشخاص والاستثناء الثقافي	ص. 215
المطلب الرابع: تسريع اتفاقية الملكية الفكرية ببروكسل وإرجاء الخدمات إلى اجتماعات مراكش	ص. 216
الفرع الأول: تكريس أجندة الملكية الفكرية مع إرجاء التنفيذ	ص. 216
الفرع الثاني: ترحيل اتفاق الخدمات إلى اجتماع مراكش	ص. 217
المبحث الرابع: فحص وتحليل مسار جولة الأورغواي	ص. 219
المطلب الأول: أوراق الريح بين فاعلية المنظمات غير الحكومية ومقتضيات بناء التحالفات	ص. 219
المطلب الثاني: الخيارات المتاحة في ظل التداخل المستوياتي	ص. 221
المطلب الثالث: هندسة التحالفات عبر تعدد المسالك	ص. 223
المطلب الرابع: دور علاقات القوة	ص. 224
المطلب الخامس: تقييدات الخيار العقلاني في ظل التفاعلات الاجتماعية السياقية	ص. 230
خاتمة	ص. 231
قائمة المراجع	ص. 233
الملاحق	ص. 243
فهرس الجداول والأشكال:	
جدول رقم 01: يبين التوظيفات الدلالية للإستراتيجية والتقنية والتكتيك	ص 34
تمثيل بياني رقم 01: يبين مجال التسوية وتقييد معايير الرضا للأطراف المتفاوضة	ص 37
تمثيل بياني رقم 02: توازن ناش في المفاوضات الدولية	ص 90
جدول رقم 02: يمثل سباق تسلح بين دولتين تواجهان وضعية لعبة السجين	ص 94
تمثيل رقم 03: تفسير لأزمة الصواريخ الكوبية من منظور المباريات	ص 96