

إجراءات المفاوضات الدولية في تسوية المنازعات

م.د. الان جمال محمد، كلية العلوم الانسانية / جامعة دهوك، إقليم كردستان العراق

مخلص

للمفاوضات الدولية دورة حياة تبدأ بمراحل تسبق عملية التفاوض ومراحل تجري فيها التفاوض وتستلزم إجراءات يجب على المفاوضين اتباعها والأخذ بها لكونها من المستلزمات الضرورية التي تفرضها قواعد المفاوضات الناجمة، ولا بد أن تنتهي المفاوضات بنتائج أو مخرجات إيجابية تمثل طموح المفاوضين أو سلبية يدرك من خلالها من يقوم بالتفاوض مقومات نجاح أي عملية لتسوية النزاع يستخدمها الطرفان في المستقبل قد تكون عبر مفاوضات أخرى أو طريقة جديدة يتفاوض عليها الطرفان لغرض فض النزاع بحكم العلاقة التي نشأت ودامت بينهما ليتمكن من خلالها كل طرف تجاوز السبلات التي لمسها في المفاوضات السابقة، ارتباطاً لهذا تعزّي المفاوضات مساوئ أو تسهم بشكل أو بآخر في إفشال التفاوض وعدم التوصل إلى نتيجة مرضية يتطلب دراستها ومعرفتها لغرض تلافيا منها ما هي عامة تجري على جميع المفاوضات الدولية ومنها ما هي تخص نزاع معين وترتبط بملابساته وخصوصيته التي تختلف من نوع إلى آخر.

الكلمات الدالة : المفاوضات ، التسوية ، المنازعات.

1 مقدمة

تعد المفاوضات من أفضل الوسائل التي تستعين بها الدول لتحقيق أهدافها المختلفة وتسوية منازعاتها، وهذا يرجع تحديداً إلى قيمة التأثير العالية التي تحدثها هذه الأداة في هذا المجال ومدى ارتباطها بالوسائل الدبلوماسية السلمية الأخرى والتي تسعى من خلالها الدول إلى تأمين مصالحها الوطنية، من جانب آخر تمثل المفاوضات أفضل السبل لأجتناب خيار الحرب لذلك جاء التأكيد على أن مفهوم السلم يرتبط أساساً بسعي الدول الجاد لتوظيف هذه الوسيلة كطريقة للتعاملات فيما بينها، وبذلك تمثل المفاوضات قيمة عليا لا غنى للدول عنها، كونها تمثل منهج عمل واضح مقبول عالمياً يتعلق بإدامة حالة السلم الدولي كثقافة في علاقات الدول فيما بينها، كونها تسعى إلى تثبيته وتمييزه وتعزيزه عن طريق حل الخلافات فيما بين الفاعلين الدوليين. وأصبح التفاوض بمختلف أطوره وأساليبه وأشكاله يتعدى مجال الدبلوماسية التقليدية إلى مختلف أشكال التواصل والتفاعل الإنساني الفاعل والاستباقي، الأمر الذي فتح الباب واسعاً لمشاركة كافة مدارس علم النفس السلوكي الفردي والاجتماعي في دراسة وتفهم علوم التفاوض. ولغرض إنجاح المفاوضات وإزالة التوتر وتخفيف المواقف العدائية يتطلب الأمر بذل جهد من المفاوضين لإظهار مشاعر الود والتغلب على الأحكام المتصورة التي تشوه صورة كل منهم في ذهن الآخر وسيطلب خلق هذا المناخ اتباع أسلوب موضوعي في النقاش وتشمل هذه الخطوة على مجموعة من العمليات الأساسية التي لا يتم التفاوض بدونها ومنها اختيار التكنيكات التفاوضية المناسبة والاستعانة بالأدوات التفاوضية وممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر كل هذه الأدوات أو الإجراءات وغيرها التي سنأتي على ذكرها لاحقاً ضرورية وأساسية لإنجاح عملية التفاوض .

1.1 أهمية الدراسة

تمثل أهمية الدراسة في محاولة التوضيح إجراءات المفاوضات الدولية لتسوية المنازعات والتعرف على أهم هذه الإجراءات التي تجري من خلالها عملية التفاوض على خلاف معين بين طرفين أو أكثر.

2.1 مشكلة الدراسة

تتمحور إشكالية الدراسة في كيفية الاتفاق على مبدأ التفاوض وشكل المفاوضات واختيار الفريق المتفاوض واللغة المستخدمة فيها وكذلك الاتفاق على تحديد الموضوعات محل التفاوض ووضع الاستراتيجية التفاوضية المناسبة وتحديد الأهداف المرغوب تحقيقها وبيان الزامية او اختيارية المفاوضات والعوامل المؤثرة فيها.

3.1 فرضية الدراسة

تنطلق الدراسة من فرضية مفادها إن الإجراءات وسيلة مهمة قبل الخوض في المفاوضات لغرض انجاحها والوصول إلى الهدف الذي مفادته تحقيق التسوية بين أطراف النزاع ومنع حدوث خطر الحرب.

4.1 أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى ما يلي:

- بيان إجراءات عملية التفاوض
- بيان نتائج المفاوضات الدولية

- بيان مساوى المفاوضات الدولية

5.1 منهجية الدراسة

أعتمد الدراسة على المنهج الوصفي لتحقيق أهداف الدراسة.

6.1 خطة الدراسة

عليه سنتناول في هذا الدراسة، الإجراءات المتبعة عادة في المفاوضات الدولية في المبحث الأول، وسنبين النتائج التي عنها المفاوضات في المبحث الثاني، ونوضح في المبحث الثالث أبرز العيوب التي تحيط بالعملية التفاوضية.

2. المبحث الأول: إجراءات عملية التفاوض

بما أن المفاوضات⁽¹⁾ عملية ديناميكية تفاعلية مستمرة فمن المؤكد أنها تستلزم اتخاذ إجراءات معينة يجب مراعاتها منها ما تأتي في مرحلة الإعداد للمفاوضات ومنها ما تأتي في مرحلة المفاوضات نفسها، وفي البدء لابد من الإشارة إلى أن الإجراءات المتخذة في كل مرحلة لها أثر كبير في المرحلة التي تليها وبالتالي في المحصلة النهائية للعملية كلها المتمثلة بالنتيجة التي تنتج عن التفاوض، انطلاقاً من ذلك سنتناول في هذا المبحث إجراءات التفاوض في مرحلة الإعداد للمفاوضات في المطلب الأول وتنطرق في المطلب الثاني للإجراءات المتبعة أثناء التفاوض.

1.2 المطلب الأول: مرحلة الإعداد والتجهيد للمفاوضات

وتعد هذه المرحلة من أول مراحل العملية التفاوضية يتم من خلالها اتخاذ إجراءات معينة تندرج من التجهيد والإعداد والتحضير لها وهي إجراءات أولية ذات طبيعة إجرائية شكلية تتطلب توفير بعض المتطلبات المادية والفنية والبشرية تمكن من إجراء عملية التفاوض بيسر وفعالية وإتقان. ويذهب الفقه إلى عد المرحلة التي تسبق الخوض في المفاوضات بالمفاوضات المسبقة أو التمهيدية أو التحضيرية أو غير رسمية بقصد التعارف وكسب الثقة وتحديد المسائل التي سيتم التفاوض من أجلها وتكوين انطباعات حولها. وتساهم هذه المرحلة بشكل كبير في أنجاح المفاوضات الرسمية التي تعقبها ونعرض لها كما يلي:

أولاً: الموافقة على مبدأ التفاوض: أي إقناع الطرفين بأهمية وضرورة العملية التفاوضية وأنها الطريق الأفضل لحل النزاع القائم وتحقيق المصالح المشتركة برضاها ويحدث هذا بطرق مختلفة عبر الاتصال الدبلوماسي الروتيني، أو وسائل الاتصال الأخرى بواسطة المنظمات الدولية والجماعات غير الحكومية أو وسائل الإعلام أو ربما من خلال مبادرات شخصية يقوم بها مسؤول معين رفيع المستوى أو بأي شكل آخر⁽²⁾.

ثانياً: شكل المفاوضات واختيار فريق التفاوض: تتخذ المفاوضات عند إجراء شكلين مباشر وغير مباشر، والأسلوب غير مباشر يقوم على تدخل طرف ثالث أو تبادل مذكرات دبلوماسية حيث يبين كل طرف رأيه للطرف الآخر بصورة صريحة وواضحة ومكتوبة يمكن له الرد عليها ومناقشتها وصولاً إلى نتيجة معينة ولهذا الأسلوب فائدة تكمن في استطاعة الأجهزة المختصة التأكد والتدقيق بهدوء وروية قبل أن تعطي رأياً كما لا يسمح لها بإنكار موقفها طالما أنه ثابت أو مكتوب ويمثل الرأي الرسمي الثابت لها إلا أنه يعيبها البطء والروتين. أما الأسلوب المباشر فيقوم على إجراء اللقاءات المباشرة بين الطرفين⁽³⁾ بشكل فردي أي يقوم فرد واحد بها أو فريق تفاوضي. ويمكن الجمع بين الأسلوبين بأن تبدأ المفاوضات بفرد ثم تتحول في مرحلة تالية إلى أسلوب الفريق التفاوضي الجماعي ويمكن أن يتم تكليف جهة استشارية متخصصة لقيام بذلك حسب طبيعة الموضوع الذي يجري التفاوض من أجله⁽⁴⁾.

والأشخاص القائمين بالتفاوض قد يكونوا من المسؤولين عن تصريف الشؤون الخارجية للدولة كرئيس الدولة أو الحكومة أو وزير الخارجية⁽⁵⁾ أو كبار الموظفين الدوليين في المنظمات الدولية، كما يمكن أن يكون الأشخاص المفاوضين من غير هؤلاء ممن يصرح لهم بواسطة تفويض رسمي صادر إليهم يتم اعتمادهم للمحادثات والاتصالات بين الجهات ذات العلاقة عبر القنوات الدبلوماسية⁽⁶⁾ أو بواسطة البعثات الدائمة المعتمدة لدى المنظمات الدولية⁽⁷⁾.

كما يمكن إرسال بعثة خاصة لهذا الغرض تكون مزودة بأوراق التفويض اللازمة ومحددة المهام المنوطة بها تفصيلاً والصلاحيات التي تستطيع استعمالها⁽⁸⁾. مع إيلاء الاهتمام باختيار رئيس الفريق التفاوضي الذي يفترض أن تتوفر فيه شروط المفاوض الصحيح وأن يبدأ رئيس الفريق في عقد الاجتماعات الداخلية لفريقه المناقشة المطالب والمقترحات والحجج والمبررات وتنظيم عمل ومشاركة كل عضو في الفريق⁽⁹⁾.

وتبين لنا بأن هذا الإجراء يخص الجهة المفاوضة سواء كانت دولة أو منظمة أو غيرها تملك الإدارة والحرية في اختيار الشخص أو الأشخاص المناسبين دون تدخل من الطرف الآخر، ومع هذا الافتراض فأن من المرجح أن يكون الاختيار مناسباً يحظى بالقبول أو الرضى الضمني للطرف الثاني، هذا إذا أراد الطرف المفاوض نجاح المفاوضات، لأن هناك بعض الشخصيات التي لا تترشح إليها الدولة أو الجهة المفاوضة التابعة لطرف الثاني مما يكون عائقاً وحجر عثرة في عمل التفاوض عندما تطلب الدولة المفاوضة تغيير المفاوض لأسباب معينة.

ثالثاً: تحديد موعد ومكان المفاوضات واللغة المستخدمة: يتم التشاور في العادة بين أطراف العملية التفاوضية على تحديد زمان ومكان عقد المفاوضات التي قد تجري في عاصمة إحدى الدولتين أو في عاصمة كل منهما بالتبادل أو في مكان قريب من الحدود المشتركة بينهما أو في مدينة محايدة لدولة ثالثة (خصوصاً في حالة وجود توتر في العلاقات بين الأطراف المعنية أو عدم وجود علاقات دبلوماسية بينها) أو لدى مقر منظمة دولية⁽¹⁰⁾ وتجري المفاوضات بصورة سرية أو علنية حسب الاتفاق وأن كانت في الغالب تجري سرّاً لأجل تلافي تأثير الرأي العام⁽¹¹⁾. كذلك يجب على المفاوضين تحديد القواعد القانونية التي يتم اللجوء إليها أثناء التفاوض التي ربما تكون معاهدة معينة نشأ نزاع بسببها أو بالرجوع إلى قواعد القانون الدولي المدونة أو العرفية وذلك حسب الاتفاق المبدئي للطرفين⁽¹²⁾. وبالإضافة إلى ما سبق تتطلب المفاوضات الاتفاق مسبقاً على لغة التفاوض التي بواسطتها يتم تبادل الاقتراحات والآراء ولا توجد مشكلة بهذا الخصوص فيما لو كانت لغة الطرفين المفاوضين واحدة، أما إذا كانت لغاتهم مختلفة فعادة يتم التفاوض بلغة واحدة متفق عليها قد تكون الإنكليزية أو الفرنسية أو بلغة كل منهما عبر الاستعانة بمترجم⁽¹³⁾.

رابعاً: تحديد الموضوعات محل التفاوض ووضع الإستراتيجية التفاوضية المناسبة وترتيب الأهداف المرغوب تحقيقها: يجب على المفاوض أن يقوم بتسجيل كافة موضوعات النزاع التي سيتم بحثها بشكل مباشر وأي موضوعات أخرى جانبية لها علاقة بالمشكلة بشكل غير مباشر يتولد لدى الأطراف الرغبة في التفاوض حولها من أجل إعطاء التكميلية في الحلول التي يتم من خلالها تسوية النزاع وتلافي أي إشكالات قد تظهر في المستقبل عند وضع الحلول موضوع التطبيق على أرض الواقع⁽¹⁴⁾. كما تتطلب المفاوضات أن يتبنى كل طرف قبل الدخول فيها إستراتيجية عامة تتمثل بخطة عمل شاملة تكون مدخلاً عاماً للوضع التفاوضي ومن ثم تبني إستراتيجية سهلة ومرنة بعيداً عن التعقيد تقوم على تكتيك مثل البدء بطلب الأكثر للحصول على الأقل الذي يريده المفاوض فضلاً عن وضع خطوط حمراء لا يمكن التنازل عنها وتقيم الوضع التفاوضي في كل مرحلة... الخ⁽¹⁵⁾.

ويتوجب على المفاوض أيضاً أن يحدد ويصف الأهداف المرجوة عند البدء والتحضير للعملية التفاوضية بغرض تحقيق أفضل النتائج ويراعي ترتيبها وتسلسلها وأن تكون ممكنة قابلة للتطبيق وواقعية ووضع الحدود الدنيا التي لا يمكن التفریط بها والعليا التي لا يمكن تجاوزها مع إمكانية اعتماد المرونة في بعض الأهداف بحيث يمكن تغييرها حسب ظروف ووضع التفاوض⁽¹⁶⁾.

ومن المنطقي أن يتوفر لدى المفاوض معلومات كافية وواقعية عن النزاع من كافة الجوانب والزوايا عبر الاطلاع على المستندات والخرائط والوثائق المتعلقة به ودراستها قبل الخوض في التفاوض وعن الطرف الخصم المشارك في المفاوضات وإدراكه لكافة الظروف القانونية والسياسية للجهة التي سيتم التفاوض معها وكل البيانات التفصيلية عن البيئة الخارجية والدولية المحيطة بالقضية التي يمكن أن يكون لها تأثير على أجواء المفاوضات ومعرفة التاريخ السابق للطرف المفاوضات الآخر. كذلك الرجوع إلى السوابق والمراجع التي تحكم مواقف مماثلة والإطلاع على المناقشات التي دارت بشأنها. ودراسة المشروعات المقدمة إليه من كافة الجوانب قبل إعطاء رأيه بها يجب أن يبني على الأدلة القاطعة والحقائق الثابتة والاستنتاجات المنطقية المعقولة⁽¹⁷⁾. ويستقي المفاوض هذه المعلومات والبيانات والوثائق من خلال مصادر متنوعة كالدراسات والبحوث الأكاديمية والعلمية المتنوعة والمعلومات المتوفرة في وسائل الإعلام بمختلف أنواعها وتقارير المراكز البحثية المتخصصة... الخ⁽¹⁸⁾.

ونرى أن بعض إجراءات المرحلة التمهيدية للتفاوض تعتمد على الدولة المفاوضة بمفردها مثل اختيار الفريق التفاوضي وجميع المعلومات والوثائق اللازمة وبعضها الآخر يعتمد على اللقاء والتشاور والتباحث مع الطرف الآخر مثل اختيار زمان ومكان ولغة المفاوضات وتقرير مسألة سرية وعلنية المفاوضات إن مدى نجاح المفاوضات وسلاستها مرهون بالمواقف التفاوضية التي تتضح من اللقاء الأولي غير الرسمي بينهما حيث يعرض كل طرف موقفه على الآخر ويدرك مدى جديته ورغبته في التوصل إلى حل توافقي للجانبين. ويستطيع كل طرف من خلال الإجراءات السابقة التي مررنا عليها بإيجاز تكوين قناعته من خلالها وبذلك فإن إجراءات المرحلة التفاوضية السابقة على المفاوضات الرسمية وجلساتها لها فائدتين الأولى أنها تسهم في تكوين القناعات ومعرفة رغبات الطرف المقابل وثانياً تضع الأرضية المناسبة التي ستنتقل منها مرحلة الخوض الفعلي في المفاوضات القادمة التي تعتمد في نجاحها بشكل كبير على الاستعدادات السابقة المتخذة.

2.2 الفرع الثاني: مرحلة الخوض في المفاوضات وأساليبها

تتمثل هذه المرحلة بجلسات تعرض فيها الموضوعات ويبدأ الحوار والنقاش حولها وتبادل الاقتراحات حيث يستخدم كل طرف أساليب الإقناع ومختلف التكتيكات بقصد إقناع الطرف المقابل بموقفه إلى أن يتم التوصل إلى حلول مقبولة في حال نجاحها أو انتهائها دون التوصل إلى شيء، وفي الحقيقة فإن هذه المرحلة الحاسمة المهمة تتميز بخطوات تسلسلية نحاول بيانها بإيجاز واقتصاب قدر الإمكان دون الخوض في الجوانب الفلسفية وهذه الخطوات:

أولاً: البدء بالمواضيع العامة التي تمس النزاع بشكل بعيد غير مباشر أو تكون خارج موضوع المفاوضات بالإشارة إلى خبر أو حادث معين تتحدث عنه الصحف أو وكالات الأنباء أو استرجاع تاريخ العلاقات بين الطرفين... الخ لتهيئة الأجواء وتبادل الحوار أو خلق المناخ الإيجابي وينبغي الابتعاد عن إثارة الأمور التي تفجر قضايا جدلية أو ذات حساسيات دينية أو قومية أو سياسية لأي منها.

ثانياً: شرح موضوع النزاع بحسب تسلسله التاريخي ووفق الوثائق التي تؤيد وجهة نظر الطرف المتفاوض مع عرض الأدلة والوثائق والوقائع ونصوص القانونية الخاصة بموضوع النزاع ويفضل البدء بمناقشة المسائل الصغيرة المتميزة بالسهولة وذات العلاقة بموضوع المفاوضات أو إبداء مجموعة من الملاحظات العامة أو المبادئ المستقرة التي لا

تحتل أن تشير اعتراضاً أو ضيقاً لدى المقابل وإنما تكون بمثابة دعوى للحديث وفي الوقت نفسه تقدم هدفاً موضوعياً يجري التناقص حوله. وهذا يؤدي إلى تعود المفاوضين على أسلوب بعضهم البعض ويشجع على الانتقال إلى المسائل المعقدة والجوهرية محل النزاع ويجعل حلها يسيراً بهذا البت في المسائل البسيطة⁽¹⁹⁾.

ويقتضي الانتباه إلى ضرورة تحقيق الانسجام. للآزم بين الغرض من المفاوضات وموضوعها وبين قواعد القانون الدولي، والعمل على إشاعة جو بناء والامتناع عن أي تصرف يعرقل المفاوضات أو يعكر الأجواء، والتركيز على الأهداف الرئيسية المرجوة طيلة مرحلة التفاوض وجعلها المقدم الأساسي للعملية التفاوضية بأكملها⁽²⁰⁾.

ثالثاً: البدء في عرض وتوضيح المواقف ووجهات النظر والدخول في صلب الموضوع ومناقشة البنود التي هي محل خلاف والوارد في جدول الأعمال وعرض كل جهة طلباتها مما تريده من الطرف الآخر ومن ثم الاستماع إلى ما يقوله المقابل بجدية وتدوين وتوثيق طلباته ومناقشاته ورد على كل نقطة وأخذها بمحمل الجد، وقد يجري ذلك في نفس الجلسة أو في جلسات أخرى التي عادة ما تخلوا من الشكليات وتنحصر في التفاوض على صلب الموضوع، وتمتاز هذه المرحلة باتباع تكتيكات خاصة تقوم على ما يأتي:

أ. المساومة: التي تعني الأخذ والعطاء من أجل إشباع الاحتياجات المتبادلة بين المتفاوضين وهذا يفرض على كل طرف مفاوض أن يكون مرناً متفهماً مستعداً للأخذ والرد ويعترف كل طرف بنقاط والاتفاق والاختلاف تجاه القضايا المطروحة ثم يصار إلى تحديد وتحليل سبب نشوء الخلاف وتفاقمه حتى يتمكن الطرفان من استخدام إستراتيجية التساوم والكسب المتبادل. يؤدي ذلك في النهاية إلى خلق التفاهم وتوافر الآراء والقدرة على قبول وجهة النظر الآخر وهذا يتطلب الاستماع إلى النهاية لحديث المقابل وعدم مقاطعة أو الاستخفاف بأقوال والإمسك عن الكلام غير الضروري ومراعاة الدقة والموضوعية في الكلام وعدم إلزام النفس بمقترحات الطرف الآخر وتفحص الأدلة والوقائع وعدم الدخول في دوامة التخمين أو الإطالة والتسويق وتلخيص كل طرف ما يريده⁽²¹⁾. ويمكن في هذا الصدد إذا كان الموضوع الذي يجري التفاوض من أجله شائعاً ومعقداً تجزئته وتقسيمه إلى عدة موضوعات والتفاوض بشأن كل منهم ويفضل حل مشاكل الجوهرية أولاً فإن لم يستجب أحد الأطراف لذلك فتترك جانباً وتحل المشاكل الأخرى الأقل جوهرية⁽²²⁾.

ب. التنازلات: ارتباطاً بعملية المساومة يلجأ المفاوضون وبشكل متقابل إلى أسلوب التنازلات المشروطة حيث يتم مقابلة التنازلات مقدمة من أحد الأطراف بمحدود ما يسمح به موضوع التفاوض ضمن الحدود الدنيا بتنازلات مماثلة من قبل الطرف الآخر ويفضل تقديم التنازلات في نهاية المفاوضات وليس في بدايتها وبالتالي يجب أن تكون النظرة المشتركة للتنازلات على أنها بادرة حسن النية رغبة في الوصول إلى حلول سريعة وعادلة. وعلى كل حال تتطلب المفاوضات أبدء المرونة ويلجأ المفاوضون في العادة إلى رفع سقف المطالبات حيث يبدأ بطلب الأكثر ليحصل على الأقل الذي يريده بعد تقديم التنازلات المطلوبة مما يرفع من طموح الطرف المقابل للحصول على مكاسب التي يشترط أن تكون معقولة ومرضية ومحدودة⁽²³⁾.

ج. تقديم التنازلات المتقابلة: يدفع الطرفين إلى اقتراح الحلول والبدائل المناسبة حيث يعطي تعدد البدائل المطروحة الفرصة للأطراف من أجل التعاون على إيجاد الحل الأفضل بعد دراسة وتمحيص وتذليل العقبات والعقد التي تقف في طريق التسوية التفاوضية فعندما يواجه المفاوضون عدداً لا بأس به من المقترحات والبدائل فإن إمكانية الحل لاشك ستكون أكبر في نظرهم لأنهم سيجدون حظهم أكبر في الاختيار وقدرتهم على المفاضلة والتنوع أوسع يمكنهم من الوصول إلى اختيار الحل الأمثل والأنسب والأفضل⁽²⁴⁾. مع ملاحظة أن تتضمن البدائل المطروحة من التنازلات مراعاة مصالح كل طرف وتحقيق أهدافه حسب الممكن وأن تعود عليه بالنفع والفائدة وبشكل متوازن متكافئ مع مصالح الطرف الآخر⁽²⁵⁾.

د. الضغوط: قد يلجأ أحد الطرفين أو كلاهما إلى استخدام أسلوب الضغوط (التهديدات) باستخدام عناصر الوقت والجهد وكسب ميل الرأي العام والمصلحة بهدف أجبار الخصم على قبول وضع معين أو الامتناع عن أمر ما سواء داخل جلسة التفاوض أو خارجها كسباً للقضية التفاوضية وإحراز النصر لأجل الوصول إلى اتفاق ينهي النزاع بشكل شامل أو يخص أحد جزئياته تمهيداً للحل النهائي. وبالإجمال وتنوع هذه الضغوط بين أشكال مختلفة فبعضها تمثل ضغوط نفسية لها تأثير معنوي، وأخرى مادية تتمثل بالضغوط الاقتصادية والعسكرية وأخرى سياسية بتدخل طرف ثالث يجوز على احترام الأطراف المتنازعة كشخصية مرموقة أو موظف كبير في منظمة دولية. وفقد تلجأ مثلاً إحدى الدولة المفاوضة إلى تكثيف حملة إعلامية كبيرة لحشد الرأي العام العالمي أو المحلي حول نقطة معينة أو مسألة محل خلاف في التفاوض وتلجأ إلى أسلوب التهديد بصيغ عديدة مثل تهديدها بعدم التصويت على مشروعات القرارات المقدمة على الرغم من مشاركتها للمفاوضات أو تهديدها بسحب المساعدات المالية والاقتصادية أو بحشد القوات العسكرية أو استخدام القوة... إلخ، مع الإشارة إلى عدم المبالغة في أسلوب الضغط أو تركيزه على طرف دون آخر مما يؤدي إلى اختلال العلاقة التفاوضية واستفادة أحد الأطراف منها دون الطرف الآخر وهذا ما يحدث مثل عندما يتم التهديد قطع المساعدات المالية أو استخدام القوة العسكرية التي تستخدمها الدول الكبرى والغنية في مفاوضاتها مع الدول الصغيرة والفقيرة فيؤدي بالتالي إلى أن تكون اتفاقات التسوية الناجمة عنها غير متكافئة ومختلفة تنور نزاعات بشأنها عند التطبيق⁽²⁶⁾.

رابعاً: تأتي بعد ذلك خطوة الإقناع عندما ينجح كل الطرفين المفاوضين في جعل آراء ومواقف خصمه متطابقة مع آرائه ومواقفه هو وبذلك يكون قد حقق المطلوب من المفاوضات وأقل تكلفة ممكنة. ويصاحب هذه المرحلة تقديم التنازل مقابل ما يجد فيه كل منها نقاط التقاء تحقيق مصالحها وتخدم الأهداف المرجوة ويسعى كل طرف إلى أن تكون له الكلمة الأخيرة على العرض الأخير للطرف المقابل ولهذا يفضل الانتظار لأطول فترة ممكن قبل طرحه⁽²⁷⁾.

وعليه تقوم تكتيكات وإستراتيجيات التفاوض على سلوك كلا الطرفين مسلکاً تعابوياً اقناعياً توزع نتيجة المفاوضات بالتساوي ولا يستأثر أحدهما على حساب الآخر أو تتحقق مطالبه مقابل عدم الاكثارات بمصالح الطرف الآخر وبهذا فإن نتيجة المفاوضات في حال كون المفاوضات متوازنة تراعي الشروط والاعتبارات الاعتيادية المناسبة ستكون إيجابية بناءة تصب في مصلحة المفاوضين جميعاً وهي علاقة توازنية تفترض التعادل بين كفيها، أما عند اختلال أحد الكفين نتيجة لعدم الالتزام بمراعاة الضوابط المعقولة المنطقية للتفاوض فسيؤدي ذلك إلى فشل المفاوضات أو تعثرها بأقل تقدير وهذا ما سنوضحه في المطلب الثاني.

وتجدر الإشارة إلى أنه المفاوضات تعتمد على الحوار الذي يحتاج إلى إتباع أسلوب معين وفي الحقيقة لا يمكن أن يكون هناك أسلوب معين يسري على جميع المفاوضات الدولية ولكن يلتمس الفقه خصائص تمتاز بها بعض من فرق التفاوض الدولي لتعطي لأسلوبها خصائص وصفات معينة تتسم بها وتميزها عن غيرها.

فالأسلوب الأمريكي يمتاز بتبني روح الثقة والاعتدال والانفتاح مع الطرف المقابل وبسرعة ويتعد من التشدد كما أنه يتفنن في استخدام التكتيكات الملائمة لتحقيق المكاسب بالإجمال فإن المفاوض الأمريكي يمتاز بالاعتراف والثقة والقدرة على المساومة وبناء المواقف على الأسس القانونية والتركيز على المكاسب الإستراتيجية⁽²⁸⁾.

وعند تعذر ذلك يبدأون بالمناورة بالجزئيات والأمور الفرعية والانتقال بعد ذلك للمسائل الإستراتيجية⁽²⁹⁾. على حين يتصف الأسلوب التفاوضي الألماني بدقة والاهتمام بمرحلة الإعداد المفاوضات وتقديم العروض الواضحة المعقولة أثناء التفاوض ويفضل طرحها بحزم وثبات واتساق والافتقار إلى المرونة الكافية في تقديم التنازلات أو الحلول الوسطية والحرص على الاهتمام بالمواعيد والأوقات المخصصة للتفاوض ولا يفوته كحال المفاوض الأمريكي مراعاة الجوانب القانونية تزويد الطاقم التفاوض بالخبراء والمستشارين القانونيين المحترمين⁽³⁰⁾.

بينما يبتعد المفاوضون الإنكليز عن بروتوكولات التخطيط والإعداد للمفاوضات لكنهم وديون واجتماعيون وأكثر صراحة وقبولاً للآخرين ويتحلون بالمرونة والاستيعاب للطرف الآخر ولكنهم في نفس الوقت محتمون كثيراً بالشئون السياسية الداخلية كحال المفاوضين الفرنسيين والذين يحرصون على تجنب المواقف التي قد تضطربهم إلى تقديم التنازلات التي تؤثر على مكانتهم التاريخية أو تتصل بالأمن القومي بلدهم ويلتزمون في ذات الوقت باستخدام اللغة الفرنسية كلغة رسمية للمفاوضات لكن لا ينفي هذا اعتمادهم المرونة في تغير أنماط المفاوضات حسب الوقت والاستجابة لسلوك الطرف المقابل وتداعيات الموضوع المفاوض من أجله ويفضلون التفاوض خطوة بخطوة⁽³¹⁾. بينما ينفرد الأسلوب العربي في التفاوض بالاهتمام بالعلاقات الشخصية وبناء الروابط والأواصر مع الطرف المقابل وترسيخ الثقة وثبا في جو المفاوضات ويعتمد على الحوار التعاوني القائم على المساومة والمشفاهة والمعرفة ويتعد عن المنهج التفاوضي⁽³²⁾.

ويتبين المفاوض الأفريقي في أسلوبه بين شرق القارة وغربها فبينما يعتمد الأول سياسة الماطلة في الحديث حتى يوافق الخصم يميل المفاوض من حول غرب أفريقيا إلى الاختصار والإيجاز وتحديد الأهداف بشكل مبكر⁽³³⁾. ومهم الأسلوب الصيني بناء العلاقات الصداقة وإبراز الود والتقدير للطرف المقابل ويستهدف المفاوضون الصينيون تقضي أهداف الخصم وتسطير علاقات الصداقة لخدمة موقفهم التفاوضي وهم يتشككون وينظرون بحساسية مفرطة عند تفاوضهم مع الفرق التفاوضية الأوروبية أو الأمريكية خصوصاً في المسائل السياسية الحرجة وهم بذلك يختلفون عن نظرائهم اليابانيين الذين يبتعدون عن استغلال علاقاتهم الشخصية والصداقات التي تجمعهم مع غيرهم في المفاوضات التي يخوضونها بشكل غير مشروع خصوصاً إذا كان من يفادهم حسن النية ويميل إلى التوصل إلى اتفاق منصف ونهائي، مع نيتهم في الوقت عينه البروتوكولات الرسمية والمجاملات التي لا طائل منها⁽³⁴⁾.

وتتمتع المفاوض الهندي بأسلوب الماطلة والمساومة وعدم الاستسلام لمطالب من يفادهم ويشكك ويرتاب من ما يطرحه الطرف الآخر والسعي إلى تحقيق منافع ذاتية له وينبع ذلك من الضغوط الاقتصادية التي تعاني منها الهند والحاجة إلى تأمين مستقبل زاهر لأجيالها⁽³⁵⁾.

ويتضح لنا من خلال عرض الخطوط العريضة لنماذج من أساليب التفاوض التي عرضنا لها أنها متنوعة وتعدد حسب عادات وتقاليد الشعوب التي تمثلها وتتأثر بالعوامل الاقتصادية والاجتماعية والظروف السياسية المحيطة بها وهي إن كانت إيجابية في جوانب معينة لكن تحتاج إلى المراجعة والتقويم في الجوانب غير المقبولة أو المحبذة وعلى كل حال فإن هذه الأنماط هي سمات عامة يمكن أن تتغير حسب الموضوع التفاوضي والعلاقة بين الأطراف المفاوضة وطبيعة الظروف المحيطة للعامة.

ويجدر الإشارة إلى أن إجراءات المفاوضات لا تتقيد بمدد زمنية من حيث الأصل فقد تنهي بسرعة في غضون ساعات أو أيام أو أشهر محدودة وقد تطول حتى تستغرق أعوام عديدة منها على سبيل المثال المفاوضات التي جرت لإنهاء الحرب الكورية في الخمسينات من القرن المنصرم التي استغرقت عامين وعقد خلالها مئات الاجتماعات⁽³⁶⁾ ويمكن استثناء أن يوضع جدول زمني لإنجاز المفاوضات بحيث لا تتجاوز المدد المقررة فيه التي سعى بتخطيط النهاية أو الجدول الزمنية للتفاوض⁽³⁷⁾.

من خلال عرض إجراءات التفاوض بإيجاز تبين إن كانت تبدأ مثالية إلا إنها قلما تتوفر جميعها في المفاوضات الدائرة حول النزاعات المثارة والتي تعتمد على طبيعة النزاع وموضوعه ومواقف أطرافه وتأريخه، وكذلك تأثير البيئة الخارجية لتتصفي بالتالي لكل مفاوضة خصوصية وتفرّد وتميز به عن غيرها من المفاوضات.

3. المبحث الثاني: نتائج المفاوضات الدولية

من الطبيعي أن تكون للمفاوضات الدولية نهاية تصل إليها مسار التفاوض بين الأطراف، وتتمخض عنها نتائج⁽³⁸⁾ تختلف من حالة تفاوض إلى أخرى، وبالعموم يمكن أن تنتهي المفاوضات بالنجاح الكامل أو الجزئي، ويمكن أن تنتهي بالفشل التام أو الجزئي أيضاً، عليه سنتناول في هذا المبحث النتائج الطبيعية للمفاوضات في حالة نجاحها وأيضاً في حالة فشلها وإعادة التفاوض كما يأتي:

1.3 المطلب الأول: نجاح المفاوضات

عندما تنتهي المفاوضات الدولية بالنجاح الشامل والكلّي ووصول الأطراف إلى حل للنزاع القائم بينهم وتحقق مكاسب للطرفين متوازنة وعادلة فينبغي أن البدء صياغة وكتابة النتيجة النهائية باتفاقية يدونان فيها جميع القضايا والنود التي اتفقوا عليها حيث يتبع الأطراف في هذا الصدد أحد الأمرين أما أن يصيغوا اتفاقية جديدة شاملة بكل تفاصيلها أو بعض مبادئ عامة تحكم الموضوعات محل التفاوض ثم تأتي صياغة التفاصيل في وقت لاحق عبر اجتماعات أخرى أو لجان تشكل لهذا الغرض وفي كل الأحوال فإن النتيجة الإيجابية للمفاوضات تتمثل في حال نجاحها الشامل أما بالتوصل عموماً إلى حل جديد لم يكن في حسابات الطرفين منذ البداية أي تقرير وضع جديد محل النزاع أو يكون الحال بتأكيد استنتاج كان موجوداً سابقاً عند بدء التفاوض كتقرير حالة تثبيت حق لأحد الأطراف كان يدعيه في السابق ونازعه فيه الطرف الثاني أي ثبت حالة سابقة نشأ سببها النزاع القائم⁽³⁹⁾.

وينبغي الإشارة إلى ضرورة أن يكون التفاوض مزوداً بتفويض يخوله التوقيع على الاتفاقية المزمع عقدها وقد يكفي بالتوقيع بالأحرف الأولى ثم يقوم وزير الخارجية أو رئيس الدولة أو من له سلطة توقيع الاتفاقيات بالتوقيع النهائي وقد يحدث أن يتم التوقيع مع تحفظ التفاوض بأن موافقة دولته مبدئية حين عرضها على جهة الاختصاص وفي هذه الحالة لا يقيد المفاوضات بحكومتها بموافقة نهائية حتى يرجع إليها أو يعرض أمرها على البرلمان الوطني⁽⁴⁰⁾ وحرى بالذكر أن صياغة المعاهدة الدولية وتبويب الحلول الناتجة عن المفاوضات في بنودها يخضع بشكل عام إلى قواعد القانون الدولي المتعارف عليه بخصوص إبرام المعاهدات الدولية بكافة مراحلها من تحرير نصها وكتابة أحكامها مروراً بإقرارها وتصديقها وانتهاءً بآثارها وفق اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات الدولية لسنة 1969⁽⁴¹⁾ وفي هذا الصدد من المتصور من وجهة نظرنا أن تنثور نزاعات أخرى عند مرحلة تحرير المعاهدات أو الاتفاق الذي ينهي النزاع أو عند تطبيق بنودها، فقد تحفظ إحدى الجهتين على نص معين أو تنازع حول حجية لغة المعاهدة... إلخ. مما يدعوا ذلك إلى التفاوض مجدداً لنقض النزاع القائم بشأنها.

ويذهب الدكتور سهيل حسين الفتلاوي إلى التمييز بين نوع النزاع وموضوع التفاوض قانونياً أما سياسياً وأثر ذلك على شكل النتيجة التي ترتبت على إجراء المفاوضات، فيرى أنه إذا كان التفاوض يتعلق بأمور قانونية فإن الأطراف سوف تتوصل إلى اتفاق يخضع لقواعد وشروط المعاهدات الدولية، إما إذا كان النزاع يتعلق بأمور سياسية فإن المفاوضات يصيغون تقريراً يوقعون عليه ولا يبرمون معاهدة تتضمن التزامات قانونية محدودة من جانب كل منها لكون موضوع النزاع سياسي وليس قانوني⁽⁴²⁾ وينبغي عند صياغة اتفاق التسوية الناجم عن المفاوضات أن يراعى الشمول في بنوده بكل الجوانب والقضايا التي تم الاتفاق عليها كما يجب الاهتمام بدقة الاختيار للألفاظ والكلمات الواردة في الاتفاقية⁽⁴³⁾ وتوخي اليقظة والحذر التام لأن بعض المفاوضات يعمدون إلى الغموض في الألفاظ والتعابير المستخدمة أو يستخدمون عبارات لا تتضمن حلاً لكل النقاط التي تم الاتفاق عليها من أجل تحقيق مكاسب معينة لدولهم أو لأجل التحايل والمأطلة والتسويق مما يؤدي في المستقبل إلى نشوء النزاعات والمشاكل التي قد تفسد جوهر الاتفاق وتشكل بيئة خصبة للخلافات المحتدمة في المستقبل⁽⁴⁴⁾.

2.3 المطلب الثاني: فشل المفاوضات

قد تنتهي المفاوضات بنتيجة سلبية تتمثل بالفشل في التوصل إلى حل شامل ينهي النزاع وتقوم الأطراف المعنية كل من جهة بإصدار بيان يعترفون فيه صراحاً بفشل جولات المفاوضات وعدم وصولها إلى نتيجة إيجابية ملموسة، وبذلك يسدل لستار على المفاوضات وجولاتها ويعود فشلها إلى أسباب عديدة كتضارب المصالح وعدم التعاون بين طرفين والافتقار إلى الكفاءة لدى الفريق التفاوضي وأيضاً عدم وجود النية لدى إحدى الأطراف للتوصل إلى حل أو لأن الظروف لبيئية المحيطة تعرقل فرص التسوية.... إلخ. والتي تختلف من نزاع إلى آخر، وإن تعددت الأسباب إلا أنها نتيجة واحدة وهي عدم حسم الموضوع محل التفاوض وقد يحدث أن ينقل النزاع من طاولة المفاوضات إلى ميدان العمليات العسكرية عندما يتفاقم الوضع ويخرج عن السيطرة ويصبح استخدام القوة العسكرية البديل الأكثر قبولاً منها أو أحدهما، وبالمحصلة فإن فشل مفاوضات يعني بقاء النزاع كما هو عليه في أجل تقرير بما يصاحبها من نشوء أزمات أو تؤثر أكثر للعلاقات بينها وكذلك للبيئة الإقليمية والدولية المحيطة بالنزاع. ويمكن في حالة الفشل أن يتفق الطرفان على أجل مسمى أو غير مسمى للتفاوض من جديد⁽⁴⁵⁾. وهذا برأينا أفضل حالات الفشل الذي يصيب المفاوضات لأنه يخفف من أجواء التوتر ويعطي الأمل في عودتها مرة أخرى بعد أن يتم القضاء على أسباب الانهيار ومعالجتها، وبتقديرنا أن للمفاوضات الفاشلة وعلى الرغم من سلبيتها إلا أنها تساهم في كسر الحواجز بين المفاوضين التي تكون من مخلفات حالة النزاع أو الحرب السابقة كما تساهم في معرفة مطالب كل طرف بالآخر ولاشك فيه فإن إدراك العيوب والشوائب التي تلحق بالمفاوضات الدائرة تدفع كل طرف لمعالجتها وتلاقيها في المفاوضات المقبلة.

وأن للالتزام بالتفاوض هو في جوهره التزام بعناية (وسيلة) وليس التزام بتحقيق النتيجة وإن فشل المفاوضات لا يعني على أن يظل النزاع بدون تسوية وإنما يجب على أطرافه اللجوء إلى وسيلة أخرى للتسوية يرتضونها⁽⁴⁶⁾. ويعد ذلك أحد المبادئ الواجبة الإلتباع عند فشل المفاوضات حيث يلتزم الطرفان بمبدأ الحل السلمي للمنازعات الدولية بأي وسيلة كانت قد تكون بالمفاوضات مرة أخرى مع إجراء بعض التغيرات كتنغير أشخاص المفاوضات وتبديل موضوعات جدول أعمال... إلخ⁽⁴⁷⁾. بالإضافة إلى ذلك فإن الفشل لا يعتبر واقعة غير مشروعة دولياً ولا يرتب من حيث الأساس أي مسؤولية لطرف الذي تسبب فيه لأن الدولة لها الحرية في الدخول بالمفاوضات أو الخروج منها ولها السلطة التقديرية في هذا الإطار، حيث هناك استثناءات ترد على هذا المبدأ حيث كثيراً ما تكون المفاوضات مقدمة لأنواع أخرى من طرق التسوية الأخرى، فمن الممكن أن يتم تسوية نزاع ما عن طريق التفاوض ويتضح فيما بعد أنها لا تصلح للتسوية أو قد يصاحبها الفشل لأي سبب ما، ويرى المتنازعات أن من الأفضل البحث عن وسائل أخرى للتسوية غير القضاء الدولي والتحكيم مثلاً كما في النزاع بين اليونان والمملكة المتحدة حول قضية (امبايثلوس) في بداية القرن الـ 21 التي جرت التفاوض بشأنها في البدء لكن فشلها أدى إلى إحالة القضية إلى محكمة العدل الدولية الدائمة، وأيضاً النزاع بين بريطانيا وفرنسا حول الجزر المتنازع عليها في القناة الإنجليزية حيث أحيل النزاع بعد فشل مفاوضاتها إلى محكمة العدل الدولية. ومن ناحية أخرى من الممكن أن يتم تسوية النزاع عن طريق المفاوضات حتى بعد عرضه على محكمة العدل أو التحكيم⁽⁴⁸⁾.

ولا يمنع فشل المفاوضات الدول المتفاوضة من ممارسة حقوقها المشروعة بشرط أن تأخذ في اعتبارها حقوق الدول الأخرى وأن لا تعتدي عليها كما أن فشل المفاوضات لا يرتب أي آثار قانونية ملزمة بمعنى عدم إمكانية التمسك بما تم تقديمه أو طرحه أثناءها باستثناء حالة اتجاه نية الدولة وقصدها في الإلتزام بما طرحته أثناء المفاوضات ولم تنوي أن يكون مجرد اقتراح أو بديل عنه فإنه يكون ملزماً لها حيث يمكن الاستناد إلى ما تم طرحه أثناء المفاوضات من مسائل إذا كان يشكل ذلك اعترافاً صريحاً بالأمر المطروح وليس مجرد اقتراح أو رأي أو تنازل وهذا ما سار عليه محكمة العدل الدولية⁽⁴⁹⁾، وتقتنع بما ذهب إليه الأستاذ الدكتور أحمد أبو الوفا في إن محاضر المفاوضات ليست لها أي قوة إلزامية إلا فقط الاتفاقات الكاملة التي ارتضتها الأطراف المتفاوضة وما عدها فإن جميع ما يطرح أثناء المفاوضات لا يمكن الاعتداد به وإنما فقط يمكن الاستفادة منها على سبيل الاستدلال والاستئناس بها عند فض النزاع بطريقة أخرى⁽⁵⁰⁾، ولا شك من جانبنا فإن محاضر المفاوضات الفاشلة ستعرف كل طرفين مواقفها ومدى مطالبهم في أي مفاوضات لاحقاً يقرر الطرفان العودة إليها حيث يصحب من الناحية العملية أن يتراجع كل منهما عن مواقفه الثابتة والصريحة المرونة في محاضر المفاوضات السابقة وإن كان نظرياً وقانونياً يمكنه التنازل عنها أو تغييرها. إلا إذا كان موقفها هذا السبب الرئيسي لانتهيار المفاوضات حيث قد يختم استمرارها التغير في المواقف.

3.3 المطلب الثالث: إعادة التفاوض

قد لا تؤدي المفاوضات دائماً إلى نتيجة إيجابية أو سلبية بالكامل فقد تنجح في جزء وتفشل في جزء آخر حيث تصل الأطراف المتفاوضة إلى الاتفاق حول جزئية معينة وتحقق في الاتفاق حول مسائل أخرى قد تكون قانونية أو ربما جوهرية، عندئذ يمكن للمفاوضين إرجاء بحث الأمور الأخرى إلى مرحلة تالية حتى يمكن التفاوض مستقبلاً على النقاط والمسائل التي لم تحسم أو يتفق عليها في المفاوضات السابقة ولا يشمل إعادة التفاوض حالة الفشل الجزئي التي يصيب المفاوضات فقط، وإنما يمكن طرح إعادة التفاوض عند فشلها بالكامل ومتى ما رأت أطراف النزاع ضرورة العودة إلى طاولة المفاوضات مرة أخرى لاستئناف المفاوضات من النقطة أو المرحلة التي توقفت عندها أو العودة إلى مرحلة البداية من جديد بإعطاء كل طرف لنفسه فرصة التسوية الودية ومراجعة مواقفهم واقتراح الحلول البديلة لتلافي نقاط الاختلاف والمسائل التي تسبب في جمود المفاوضات وفشلها⁽⁵¹⁾.

وعلى سبيل المثال فإن تصور إعادة التفاوض يشمل الحالات التالية:

- عندما لا يتوصل الأطراف إلى الاتفاق في مفاوضات جارية، فبدلاً من تكييف ما انتهوا إليه على أنه فشل المفاوضات، يقترحون إعادة التفاوض في وقت لاحق⁽⁵²⁾.
- إذا حدث تغيير جوهري في الأحوال التي دعت إلى إبرام معاهدة أو اتفاق ما ليس هناك ما يمنع إذا اتفقت الأطراف المعنية على ذلك من إعادة التفاوض لجعل المعاهدة متوافمة مع الأحوال الجديدة⁽⁵³⁾.

وعلى كل فإن الأساس القانوني الذي يبرر التفاوض حول تعديل المعاهدة أو إبرام معاهدة جديدة هو مبدأ سلطات الإرادة لأن ما تنشئه الإرادة يمكن لها أن تهيئه أو تعيد التفاوض عليه أيضاً⁽⁵⁴⁾.

وفي النهاية نرى في اعتقادنا بأن إعادة التفاوض تأتي في كثير من الأحيان في حالة الفشل التام أو الكلي للمفاوضات حيث يعمل الطرفان على إعادة التفاوض من جديد تبدأ من نقطة الصفر أو البداية، أما في حالة الفشل حول المفاوضات فالمفاوضون يعملون على استئناف المفاوضات حول المسائل الخلافية التي لم يتوصلوا إلى حلول بشأنها في المرحلة السابقة فيبدأون بالتفاوض من النقطة التي وصلت إليها دون التطرق إلى المسائل المحسومة سابقاً. وبالرغم من ذلك هذا لا يمنع من التفاوض من جديد حول جميع المسائل حتى التي حسمت سابقاً نظراً لتغير الظروف المحيطة بالنزاع أو طرأ أمر جديد يستدعي التفاوض من البداية أو إقرار الحلول المسائل الخلافية تتعارض مع ما تم الاتفاق عليه في البداية فيعيد التفاوض من المرحلة الأولى.

4. المبحث الثالث: مساوئ المفاوضات الدولية

تصاحب المفاوضات الدولية عيوب أو مساوئ تلقي التأثير الكبير على أهميتها كوسيلة مرغوبة وسهلة وفاعلة لتسوية النزاعات مما تستلزم التطرق إليها لغرض تلافيها ومعالجتها من أجل جعل العمل التفاوضي أكثر سهولة وأفضل سبيل وأضمن نتيجة:

- أ. كثرة اللجوء إلى استخدام الضغوط النفسية أو المادية أو السياسية تؤدي إلى عرقلة التفاوض ووصولها إلى طرق مسدودة حيث يمكن لبعض الضغوط الممارسة خصوصاً من قبل طرف ثالث وبالذات إذا كانت إيجابية أن تخدم المسار التفاوضي لكن الإسراف في ممارستها والمبالغة فيها خاصة إذا كانت صادرة من أحد أطراف التفاوض نفسه فلاشك ستعقد المفاوضات الجارية وقد تفشلها وإذا نجحت فإن القبول بالحلول الناجمة عنها تكون وقتية وقصيرة الأجل⁽⁵⁵⁾.
- ب. في هذا الصدد أيضاً يشوب المفاوضات في بعض الأحيان الإفراط في استخدام أسلوب الابتزاز لتقديم التنازلات غير المبررة وغير المشروطة ومن جانب طرف مقابل تعنت وتصلب في المواقف للجانب الآخر⁽⁵⁶⁾، سلاح التنازل كحال الضغوط حدين يمكن أن يستفاد منها في دفع مسار التفاوض وتشجيع الطرفين على نجاح المفاوضات، ومن الممكن أن يستخدم للتأثير بشكل غير عادل على طرف لحساب طرف ثاني⁽⁵⁷⁾. ونرى بأن كلاهما يعتمدان بشكل رئيسي على طبيعة الموضوع محل التفاوض وميزان القوى بينها.
- ج. ما يقلل من أهمية المفاوضات عموماً تخلف الجدية والرغبة لدى الأطراف بتسوية النزاع لكونها تعتمد بشكل كبير على روح التوافق والتعاون بين الطرفين والرغبة الحقيقية في استخدام هذه الوسيلة ومدى انسجامهم معها وجديتهم في ممارستها واقتناعهم بالنتائج التي توصلوا إليها لأن المفاوضات سلوك شخصي تعتمد على ذات المفاوضة التي يخضعها النزاع وليس كما الحال في الوسائل الأخرى لتسوية كالتقاضي الدولي مثلاً حيث يحكم الأخير نصوص قانونية وضوابط إجرائية وعناصر بشرية متخصصة في العمل القضائي تعطي حكمها في النزاع بشكل مجرد⁽⁵⁸⁾.
- د. يعيب المفاوضات في بعض الأحيان طول المدة التي تستغرقها خصوصاً في النزاعات المعقدة أو الشائكة عندما يعتمد أحد الطرفين على إطالتها دون مبرر من أجل إرهاق الطرف الآخر أو الحصول على مكسب ما أو لاتخاذها أداة وستار لإضفاء وضع شرعي على أمر مخالف لقواعد القانون الدولي، ويمكن الإشارة إلى المفاوضات العربية الإسرائيلية بخصوص النزاع في الشرق الأوسط كمثال على ذلك⁽⁵⁹⁾.
- هـ. تكشف المفاوضات مشكلة تعد مشكلة رئيسية تصيبها وتفشل الجهود المبذولة لإنجاحها إلا وهي اختلاف موازين القوى بين الدولتين أو الجهتين المتفاوضتين، حيث يؤدي عدم التكافؤ بين طرف وآخر إلى وسم المفاوضات بالفشل أو العقم في النتائج المترتبة عليها ويؤدي إلى نتائج وحلول غير متوازنة تعطي لطرف أكثر ما يستحق وتأخذ من آخر أكثر ما ينبغي⁽⁶⁰⁾. وهنا فإن من الأخطاء التي تشجع أثناء التفاوض المبالغة في تقدير قوة الذات مقابل الطرف الآخر يؤدي إلى رفع سقف المطالب بشكل يبتعد عن العقلانية وتحويل العلاقة معه إلى علاقة تنفقت لدور الود والألفة والتعاون البناء وهذا كله لاشك يلقي بضلاله السلبية على جو المفاوضات ونتائجها⁽⁶¹⁾.
- و. تتأثر المفاوضات عادة بطبيعة العلاقة بين الطرفين السابقة وأيضاً التي تواكب التفاوض، وتأتي أولاً قبل كل شيء حالة وجود أعمال عسكرية (حرب) بينها أم لا لأن المفاوضات التي تعقب حالة الحرب بين الخصمين خصوصاً إذا كانت طويلة أو نجم عنها ضحايا بشرية وإتلاف للممتلكات فإن الرأي العام لكلا الجهتين لا تحبذ التفاوض ولا تقبل الدخول فيها نتيجة حالة الكره والعداء التي سبقت المفاوضات أو التي تحدث أثناءها مما يسهم في تلبس جو التفاوض والافتقار إلى الثقة والمصادقية في إنهاء النزاع، فتصبح المفاوضات أكثر صعوبة وأشد تعقيداً من تلك التي تجري بين دول توجد بينها علاقات طبيعية⁽⁶²⁾.
- ز. تبرز مشكلة السرعة في إجراء المفاوضات ومحاولة جني الثمار دوراً كبيراً على النتائج التي تتمخض عن التفاوض حيث يعيب المفاوضين بحث المسائل التفصيلية أو توقع المشاكل التي تظهر عند التطبيق فتأتي الحلول متيسرة⁽⁶³⁾. كما تصر ضعف كفاءة الطريق التفاوضي من حيث الخبرة والقدرات والإمكانيات التي يمتلكها من نجاعة وقدرة هذه الوسيلة في أحداث الأثر المطلوب، أو الابتعاد عن إتباع القواعد والسياسات المتبعة في العملية التفاوضية وعدم تقييد بالضوابط والحدود المعمول بها في الإستراتيجيات والتكتيكات المستخدمة، فكل هذه في مجملها تؤثر سلباً على مراحل المفاوضات ومخرجاتها⁽⁶⁴⁾.
- ح. تشكل المفاوضات السرية التي تدور في الخفاء أحد أهم العوامل التي تؤثر العلاقات الدولية وتبعث على التشاؤم والغضب وتكثر فيها التكهانات والشائعات خصوصاً إذا كانت تحري بين خصوم سابقين خاضوا جولات عديدة من الحروب والنزاعات السابقة. ولا يعني هذا أن علانية المفاوضات عن تكشف عن كل تفاصيلها أمام الرأي العام لكن يجب توخي الوسطية والاعتدال بين الحفاظ على السرية وحق الشعوب في معرفة ما يجري التفاوض بشأنه على الأقل عبر الخطوط العريضة والانجازات المحرزة⁽⁶⁵⁾.
- ط. تعتبر الانتقائية في استخدام المفاوضات لتسوية بعض النزاعات دون غيرها أحد العيوب الذي تخص هذه الوسيلة عندما لا تستند إلى ضابط موضوعي وإنما إلى تحيز والهوى والمصالح الشخصية للدولة وتبعاً للظروف الدولية التي تفضل المفاوضات في نزاعات معينة وتبعتها في نزاعات أخرى ويمكن ملاحظة ذلك مثلاً في

إطار الأمم المتحدة عبر مجلس الأمن على ضرورة التوصل إلى حل سلمي متفاوض عليه في النزاع بين البوسنة والهرسك في منطقة البلقان بينما تجاهله ذلك بالنسبة لمشكلة احتلال العراق للكويت أو لنزاع لوكربي⁽⁶⁶⁾.

ي. لعل من أبرز العيوب التي تلحق بالمفاوضات الدولية كونها وسيلة تتأثر بالاعتبارات السياسية التي تقف عائقاً أمام تطوير وتطبيق قواعد القانون الدولي وأيضاً هضمها الكثير من الحقوق التي تستحق الحماية، حيث يلجأ بعض المفاوضين إلى أسلوب الصفقات بغية تحقيق مكاسب على حساب حقوق معينة⁽⁶⁷⁾.

ك. ونرى من جانبنا أن المفاوضات كوسيلة دبلوماسية لتسوية النزاعات تفتقر إلى القواعد والقوانين الملزمة التي تنظم إجراءاتها والمسائل المرتبطة بها تشكل أحد العيوب التي تلحق بها بالمقارنة مع القواعد القانونية المنظمة لتسوية النزاعات عبر القضاء الدولي أو الضوابط التي تحكم إجراءات اللجوء للمنظمات الدولية بغرض التسوية وإنما تستند المفاوضات على قواعد عرفية غير ملزمة وتعتمد على سلوك الأشخاص المفاوضين وطبيعة المصلحة المفترضة وشكل النزاع المنظور وتأثير البيئة الدولية كل هذه العوامل وغيرها لا تجعل من حالة تفاوضية مختلفة قطعاً عن أخرى حتى وأن تساوت من حيث بعض العناصر أو الثوابت المشتركة. وأن كنا لا نفكر الخصوصية التي تمتاز بها هذه الوسيلة والتي تعطي المرونة والملائمة لاستخدامها بشكل يتناسب مع النزاع المتفاوض من أجله.

5. الخاتمة

في ختام هذه الدراسة التي تناولت موضوع إجراءات المفاوضات الدولية نرى إن الأهمية التي تكمنها المفاوضات الدولية لا تقتصر فقط على كونها وسيلة لتسوية النزاعات بشكل ودي فحسب بل تتعدى أكثر من ذلك باعتبارها أداة لبناء العلاقات بين أشخاص القانون الدولي وفي مقدمتها الدول وإشاعة روح التعاون والتفاهم المشترك وتعزيز أواصر المحبة والوئام بينها سعيًا إلى تحقيق مصالح مشتركة تعود بفائدتها عليها وعلى المجتمع الدولي قاطبة وهذا ما يفسر كونها وسيلة تستخدم في أوقات السلم وكذلك النزاعات بما يعني أن المفاوضات كانت ولا تزال حاجة ملحة على الصعيد الدولي والداخلي وحتى الشخصي، حيث أصبح عصر اليوم عصر المفاوضات ولا شك أن دخول طريق المفاوضات يعطي لأطرافها فرصة لبيان طبيعة وماهية ومضمون ادعاءاتهم وطلباتهم وحقوق والتزاماتهم، ويفترض ذلك توافر أكبر قدر من حسن النية لدى الأطراف المتفاوضة.

ويجدر الإشارة أن إجراءات التفاوض لا تتقيد بمدد زمنية من حيث الأصل فقد تنهي بسرعة في غضون ساعات أو أيام أو أشهر محدودة وقد تطول حتى تستغرق أعوام عديدة منها أو يمكن استثناءً أن يوضع جدول زمني لإنجاز المفاوضات بحيث لا تتجاوز المدد المقررة فيه التي سعى بتخطيط النهاية أو الجدول الزمنية للتفاوض. في النهاية أن إجراءات التفاوض التي عرضناها بإيجاز أن كانت تبدو مثالية إلا أنها قلما تتوفر جميعها في المفاوضات الدائرة حول النزاعات المثارة تعتمد هذه على طبيعة كل نزاع وموضوعة ومواقف أطرافه وتاريخه بعد وتأثير البيئة الخارجية لتصفى في التالي كل مفاوضة دولية خصوصاً وفرد وتميز به عن غير من المفاوضات الأخرى.

6. قائمة المصادر

1.6 الكتب

1. إسماعيل فهدى، التفاوض من أجل السلام في الشرق الأوسط، دار الشروق، القاهرة، 2006.
2. د. إبراهيم محمد العناني، القانون الدولي العام، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004 – 2005.
3. د. أحمد أبو الوفا، القانون الدولي والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006.
4. د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005.
5. د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2014.
6. د. أحمد أبو الوفا، الوسيط في القانون الدولي العام، ط4، دار النهضة العربية-القاهرة، 2004.
7. د. أحمد محمود جمعة، دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010.
8. بيار ماري دويوي، القانون الدولي العام، ترجمة د. محمد عرب صاصيلا ود. سليم حداد، ط1، مؤسسة الجامعة لدراسات والنشر والتوزيع، بيروت – لبنان، 2008.
9. د. جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، ط1، دار إيتراك للنشر والتوزيع-القاهرة، 2005.
10. د. حسن محمد وجه، التفاوض في عصر الاستفزاز، ط1، شركة نهضة مصر للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008.
11. د. حسين بن عطية الزهراني، القانون الدولي لتسوية المنازعات الدولية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2013.
12. د. حسين بن عطية الزهراني، القانون الدولي لتسوية المنازعات الدولية، ط1، مكتبة القانون والاقتصاد، 2013.
13. د. خالد نشأت الجابري، التفاوض، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014.
14. د. سهيل حسين الفتلاوي، تسوية المنازعات الدولية، ط1، دار الناكرة للنشر والتوزيع، بغداد، 2014.
15. د. صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، ط1، مكتبة مدبولي-القاهرة، 2006.
16. د. سلامة عبد التواب، المفاوضة الجماعية في القانون العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004.
17. د. عبد العزيز مخيمر عبد الهادي، دروس في مبادئ القانون الدولي العام، مركز الكتاب الجامعي، جامعة المنصورة، 2006.

18. د. عبد العزيز محمد سرحان، دور محكمة العدل الدولية في تسوية المنازعات الدولية، ط2، بدون دار النشر، 1986
19. د. عبد الله محمد الهواري، مذكرات في القانون الدولي العام، دار النهضة العربية-القاهرة، بدون سنة النشر
20. د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، 2002.
21. د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط1، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، 2003.
22. د. محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، ط1، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1991.
23. د. محمد سامي عبد الحميد ود. محمد السعيد الدقاق ود. إبراهيم أحمد حاسين، القانون الدولي العام، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 2004.
24. د. محمد سعد أبو عامود، التفاوض الدولي، دار الفكر الجامعي-الإسكندرية، 2010
25. د. محمد علي ود. محمد عوض الهزيمة، ط1، المدخل إلى فن المفاوضات، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2006.
26. هشام محمود الاقداي، علم التفاوض الدولي والاتصال الدبلوماسي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2010.
27. د. نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ط1، دار إتراف للنشر والتوزيع-القاهرة، 2014.
28. د. يوسف حسن يوسف، الدبلوماسية الدولية، ط1، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2011.

2.6 الرسائل الجامعية

1. أياذ ياسين حسين، المفاوضات الدولية ودورها في حل المنازعات الدولية في إطار القانون الدولي العام، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة صلاح الدين-أربيل، 2008.
2. صالح بن علي بن إسماعيل بدوي، تسوية المنازعات بالطرق الدبلوماسية دراسة الاسهامات المملكة العربية السعودية في هذا المجال، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2009.

3.6 البحوث والدراسات والمقالات

1. د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي (دراسة في القانون الدولي العام)، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة جرش، عمان، عدد (4)، 2012.
2. د. أحمد أبو الوفا، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر من الجمعية المصرية للقانون الدولي، مصر-القاهرة، المجلد التاسع والخمسون، العدد 59، 2003.
3. الخبر الذي نشرته جريدة الزمان، الطبعة الدولية، بعنوان (عباس يقترح في الأمم المتحدة جدولاً للحوار مع إسرائيل)، الصادر عن مؤسسة الزمان للصحافة والنشر، لندن، عدد 4915، السنة 17، الأربعاء، 24/ أيلول/ 2014.

4.6 الاتفاقيات

1. اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية لعام 1961
2. اتفاقية فيينا للعلاقات القنصلية لسنة 1963
3. اتفاقية عدم انتشار الأسلحة الذرية لسنة 1968
4. اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات 1969

7. الهوامش

- (1) المفاوضات أنها وسيلة ودية مباشرة تتم من خلال تنظيم شروط العمل وظروفه وعلاقاته بقصد التوصل إلى الاتفاق. ويتم ممارسة المفاوضات من خلال الحوارات والمناقشات والاتصالات التي تجري بين الاطراف المتفاوضة من ممثلهم من جهة وأرباب العمل وممثلهم من جهة أخرى، بصورة جماعية. د. سلامة عبد التواب، المفاوضة الجماعية في القانون العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004، ص24.
- (2) ينظر: د. محمد علي ود. محمد عوض الهزيمة، ط1، المدخل إلى فن المفاوضات، دار الحامد للنشر والتوزيع، 2006، ص 112. تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن المفاوضات إن كانت تقوم على الإقناع والرضا المتبادل من كلا الطرفين في الأساس استناداً إلى مبدأ حرية اختيار وسيلة التسوية المناسبة للنزاع، لكن قد يلتزم الطرفان باللجوء إليها استناداً إلى نص في اتفاقية أو معاهدة دولية أو حكم قضائي تقرر إلزام المتخاصمين بالدخول في مفاوضات مع التذكير بأن الإلزام ينحصر في استخدام الوسيلة دون النتيجة كما جاء في المادة 4 من اتفاقية عدم انتشار الأسلحة الذرية لسنة 1968 التي ألزمت الأطراف فيها بالقيام بمفاوضات من أجل وقف سباق التسلح الذري، ونزع أسلحته: للمزيد ينظر: د. عبد الله محمد الهواري، مذكرات في القانون الدولي العام، دار النهضة العربية-القاهرة، بدون سنة النشر، ص 422 – 423.
- (3) صالح يحيى الشاعر، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، ط1، مكتبة مديوني-القاهرة، 2006، ص 28.
- (4) ينظر: د. محمد سعد أبو عامود، التفاوض الدولي، دار الفكر الجامعي-الإسكندرية، 2010، ص 129.
- (5) يحدد القانون الدولي من يقوم بعملية التفاوض، إلا أنه بالنسبة للمسائل العامة فإن المفاوضات تتم بين رؤساء الدول والحكومات أو وزراء الخارجية في العادة لحسابيتها ومسها لقضايا مصيرية بالغة التحقيق. ينظر: د. عبد العزيز مخيمر عبد الهادي، دروس في مبادئ القانون الدولي العام، مركز الكتاب الجامعي، جامعة المنصورة، 2006، ص 383 – 384.
- (6) أشارت اتفاقية فيينا للعلاقات الدبلوماسية لعام 1961 في مادتها الثانية إلى أن من وظائف البعثات الدبلوماسية التفاوض مع حكومة الدولة المتهمة لديها، أما بالنسبة للبعثات القنصلية فمن المعلوم أنهم لا يملكون صفة تمثيلية لدى الدول المرسلين إليها ولذلك لم تنص اتفاقية فيينا للعلاقات القنصلية لسنة 1963 في المادة (5) على جعل التفاوض من مهام القناصل، مع إمكانية أن يمارس القنصل التفاوض في حالة موافقة دولته على ذلك وتزويده بأوراق التفويض المعقدة.
- (7) للمزيد حول وظائف البعثات البائمة لدى المنظمات الدولية ينظر: د. يوسف حسن يوسف، الدبلوماسية الدولية، ط1، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة، 2011، ص 43.
- (8) للمزيد ينظر: د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي والشرعية الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2014، ص 65 – 74؛ د. محمد سامي عبد الحميد ود. محمد السعيد الدقاق ود. إبراهيم أحمد حاسين، القانون الدولي العام، منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 2004، ص 312 – 314.
- (9) للمزيد ينظر: د. خالد نشأت الجابري، التفاوض، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2014، ص 179 – 180.
- (10) د. عبد الله محمد الهواري، مصدر سابق، ص 324.

- (11) د. أحمد أبو الوفا، القانون الدولي والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2006، ص 391 – 392.
- (12) ينظر: د. حسين بن عطية الزهراني، القانون الدولي لتسوية المنازعات الدولية، ط1، مكتبة القانون والاقتصاد، 2013، ص 20 – 21.
- (13) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشريعة الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 54.
- (14) د. محمود علي ود. محمد عوض الهزاية، مصدر سابق، ص 113.
- (15) د. أحمد أبو الوفا، الوسيط في القانون الدولي العام، ط4، دار النهضة العربية-القاهرة، 2004، ص 647؛ د. محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، مصدر سابق، ص 224 وما بعدها.
- (16) د. محمود علي ود. محمد عوض الهزاية، المصدر السابق، ص 116؛ د. جمال حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، ط1، دار إيتراك للنشر والتوزيع-القاهرة، 2005، ص 175.
- (17) للمزيد ينظر: أياد ياسين حسين، المفاوضات الدولية ودورها في حل المنازعات الدولية في إطار القانون الدولي العام، رسالة ماجستير، كلية القانون والسياسة، جامعة صلاح الدين-أربيل، 2008، ص 101 – 102؛ د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي (دراسة في القانون الدولي العام)، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة جرش، عمان، عدد (4)، 2012، ص 99؛ د. صالح يحيى الشاعري، مصدر سابق، ص 34.
- (18) د. جمال حواش، مصدر سابق، ص 174 – 175.
- (19) للمزيد ينظر: أياد ياسين حسين، مصدر سابق، ص 110؛ د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مصدر سابق، ص 99.
- (20) ينظر: د. سهيل حسين الفتلاوي، تسوية المنازعات الدولية، ط1، دار النازكة للنشر والتوزيع، بغداد، 2014، ص 149 – 150.
- (21) ينظر: د. محمود علي ود. محمد عوض الهزاية، مصدر سابق، ص 119 – 120؛ د. محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، ط1، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1991، ص 233.
- (22) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2005، مصدر سابق، ص 80.
- (23) ويجدر الإشارة إلى أن الدكتور أحمد أبو الوفا طرح نظريات تخص التنازلات في المفاوضات لا يتسع المجال لذكرها للمزيد يراجع المصدر نفسه، ص 56_60.
- (24) د. سهيل حسين الفتلاوي، المفاوضات الدولية المباشرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، مصدر سابق، ص 101 – 102.
- (25) ينظر: د. محمد سعيد أبو عامود، مصدر سابق، ص 121.
- (26) ينظر: د. نيكولا أشرف شالي، الجوانب القانونية للمفاوضات في المعاهدات الدولية، ط1، دار إيتراك للنشر والتوزيع-القاهرة، 2014، ص 432 – 435.
- (27) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2014، مصدر سابق، ص 113.
- (28) ينظر: د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط1، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، 2003، ص 43 – 46؛ هشام محمود الاقداي، علم التفاوض الدولي والاتصال الدبلوماسي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2010، ص 324 – 325.
- (29) ينظر: د. محمد سعيد أبو عامود، مصدر سابق، ص 246 – 247.
- (30) ينظر: أياد ياسين حسين، مصدر سابق، ص 112.
- (31) ينظر: أياد ياسين حسين، مصدر سابق، ص 103 – 104.
- (32) د. حسن محمد وجه، التفاوض في عصر الاستفزاز، ط1، شركة نهضة مصر للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، ص 94 – 95. ويتبع الأسلوب الإسرائيلي في التفاوض على (الميكافيلية) التي تقوم بالتركيز على الغايات والأهداف والحصول على أكبر مكاسب ممكنة دون تقديم تضحيات أو تنازلات كبيرة. ينظر: إسمايل فهدى، التفاوض من أجل السلام في الشرق الأوسط، دار الشروق، القاهرة، 2006، ص 100.
- (33) د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، مصدر سابق، ص 45.
- (34) ينظر: أياد ياسين حسين، المصدر السابق، ص 116 – 117.
- (35) د. محمد بدر الدين زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، المصدر السابق، ص 101 – 102.
- (36) ينظر: د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، 2002، ص 592.
- (37) ينظر: محمد بدر الدين مصطفى زايد، المفاوضات الدولية، مصدر سابق، ص 293. وفي هذا الصدد تعد المفاوضات الفلسطينية – الإسرائيلية من المفاوضات الطويلة الأمد التي استغرقت لأعوام عديدة ولا تزال قائمة لحد الآن، وأعلنت السلطة الفلسطينية مؤخراً على لسان رئيسها محمود عباس بأنها ستقترح أمام الأمم المتحدة عن اجتماع جمعيتها للدورة 69 أيلول 2014 جدولاً زمنياً لاستئناف المفاوضات والتوصل خلالها إلى حل لحسم القضية خلال (5) أشهر للمزيد ينظر: الخبر الذي نشرته جريدة الزمان، الطبعة الدولية، بعنوان (عباس يقترح في الأمم المتحدة جدولاً للحوار مع إسرائيل)، الصادر عن مؤسسة الزمان للصحافة والنشر، لندن، عدد 4915، السنة 17، الأربعاء، 24/ أيلول/ 2014، ص 6.
- (38) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2014، مصدر سابق، ص 143.
- (39) يجدر الإشارة إلى أن محكمة العدل الدولية أولت اهتماماً كبيراً لنتيجة المفاوضات الدولية. للمزيد ينظر: د. عبد العزيز محمد سرحان، دور محكمة العدل الدولية في تسوية المنازعات الدولية، ط2، بدون دار النشر، 1986، ص 139.
- (40) ينظر: د. صالح يحيى الشاعري، مصدر سابق، ص 44.
- (41) للمزيد حول إجراءات تحرير المعاهدات وصياغتها ينظر: يار ماري دويوي، القانون الدولي العام، ترجمة د. محمد عرب صايليا ود. سليم حداد، ط1، مؤسسة الجامعة لدراسات والنشر والتوزيع، بيروت – لبنان، 2008، ص 300 وما بعدها؛ د. محمد المجذوب، مصدر سابق، ص 596 وما بعدها.
- (42) ينظر: د. سهيل حسين الفتلاوي، تسوية المنازعات الدولية، مصدر سابق، ص 136 – 137.
- (43) ينظر: د. محمود علي ود. محمد عوض الهزاية، مصدر سابق، ص 121.
- (44) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2005، مصدر سابق، ص 92 – 94.
- (45) ينظر: د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص 689 – 690.
- (46) ينظر: د. عبد الله محمد الهواري، مصدر سابق، ص 424.
- (47) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، تصدر من الجمعية المصرية للقانون الدولي، مصر-القاهرة، المجلد التاسع والخمسون، العدد 59، 2003، ص 71 – 72.
- (48) د. حسين بن عطية الزهراني، القانون الدولي لتسوية المنازعات الدولية، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2013، ص 25.
- (49) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2014، مصدر سابق، ص 154-156.
- (50) د. أحمد أبو الوفا، مصدر نفسه، ص 155 – 161.
- (51) للمزيد ينظر: نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص 694، ص 732.
- (52) ربما رغبة في تجاوز الآثار السلبية وخيبة الأمل التي تصاحب شعوب الدول المتنازعة عندما تعلم بإخفاق المفاوضات ووصولها إلى طريق مسدود، فيعمل المفاوضون على فتح أفق جديدة وبث الأمل مرة أخرى باحترام التفاوض مرة أخرى.
- (53) إن أثر تغير الجوهر في الظروف على المعاهدات يمكن وفق المادة (62) اتفاقية القانون المعاهدات 1969 في إنهاء المعاهدة أو الانسحاب منها بشروط إشارة إليها إذا كان وجود هذه الظروف التي أصابها التغير الجوهرى أساساً محملاً بموافقة الأطراف على الارتباط بالمعاهدة أو إذا ترتب على تغير تبديل جذري على مدى الالتزامات المتبادلة الأطراف المعاهدة مما يفتح الباب من جديد للتفاوض حول تعديل المعاهدة السابقة أو إبرام معاهدة أخرى تكون متناسباً مع تغير الذي طرأ على الظروف للمزيد ينظر: د. محمد المجذوب، مصدر سابق، ص 678 – 680.
- (54) ينظر: د. أحمد أبو الوفا، الجوانب القانونية في المفاوضات الدولية، 2003، مصدر سابق، ص 72 – 73.
- (55) د. أحمد أبو الوفا، القانون الدولي والعلاقات الدولية، مصدر سابق، ص 392.
- (56) ينظر: د. محمد سعد أبو عامود، مصدر سابق، ص 201.
- (57) ينظر: د. محمود علي ود. محمد عوض الهزاية، مصدر سابق، ص 121.

- (58) د. إبراهيم محمد العناني، القانون الدولي العام، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة، 2004 – 2005، ص 854.
- (59) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2014، مصدر سابق، ص 165 - 167.
- (60) ينظر: د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص 690 – 691.
- (61) ينظر: د. أحمد محمود جمعة، دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010، ص 58.
- (62) ينظر: صالح بن علي بن إسماعيل بديوي، تسوية المنازعات بالطرق الدبلوماسية دراسة الاسهامات المملكة العربية السعودية في هذا المجال، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، 2009، ص 42 – 43.
- (63) د. أحمد محمود جمعة، المصدر السابق، ص 58.
- (64) د. نيكولا أشرف شالي، مصدر سابق، ص 691.
- (65) د. صالح يحيى الشاعري، مصدر سابق، ص 45.
- (66) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2005، مصدر سابق، ص 104.
- (67) د. أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية، 2014، مصدر سابق، ص 32 - 33.