مجلة العلوم القانونية والسياسية

اسم المقال: مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية
اسم الكاتب: أ.م.د. بشير جمعة عبد الجبار
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/1136
تاريخ الاسترداد: 2026/11/01 17:02 +03

الموسوعة السياسيّة هي مبادرة أكاديمية غير هادفة للربح، تساعد الباحثين والطلاب على الوصول واستخدام وبناء مجموعات أوسع من المحتوى العلمي العربي في مجال علم السياسة واستخدامها في الأرشيف الرقمي الموثوق به لإغناء المحتوى العربي على الإنترنت.
لمزيد من المعلومات حول الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political، يرجى التواصل على info@political-encyclopedia.org

استخدامكم لأرشيف مكتبة الموسوعة السياسيّة - Encyclopedia Political يعني موافقتك على شروط وأحكام الاستخدام المتاحة على الموقع https://political-encyclopedia.org/terms-of-use

تم الحصول على هذا المقال من موقع مجلة العلوم القانونية والسياسية جامعة ديالى ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية

The Principle of Negotiation in International Relations

الكلمة المفتاحية : **التفاوض، العلاقات، الدولية.**

Keywords: Negotiation, Relations, International.

أ.م.د. بشير جمعة عبد الجبار

كلية القانون والعلوم السياسية – الجامعة العراقية

Assistant Prof. Dr. Bashir Juma'a AbdulJabbar
Faculty of Law and Political Science - Iraqi University
E-mail: drbasher2007@gmail.com

ملخص البحث

يمثل التفاوض تبادلاً للرأي بين شخصين دوليين لتسوية نزاع معين. ويتميز بالمرونة والسرية والسرعة والاستقلالية.

يُعَدُّ التفاوض وسيلة إلزامية وفقاً للقانون الدولي، وذو طبيعة سياسية في الوقت نفسه، وأن أي طرف لا يستطيع الزام الطرف الاخر بالرجوع إلى التفاوض. ويكون أما بين طرفين أو متعدد الأطراف. وقد يكون بواسطة المنظمات. وليس من السهل تحديد مراحل التفاوض، كذلك لا يتدخل القانون في تحديد مكان التفاوض أو وقت انجازه. فإن البحث ينطلق من فرضية مفادها أنه كلما اتسعت أهمية التفاوض في مجال تسوية المنازعات الدولية كلما ضاقت سبل التدخل في الشؤون الداخلية للأطراف بما تمثله من وسيلة مرنة تعزز استقلاليتهم في حل الخلاف، والعكس صحيح، كما أن وجود بعض القواعد المنظمة للإجراءات التمهيدية للتفاوض ضروري لتيسير انعقاده، في حين أن عدم وجود هكذا قواعد قد يحول دون انعقاد المفاوضة. ولغرض الوفاء بمتطلبات الموضوع فقد قسمنا البحث على تمهيد يتناول التطور التاريخي للتفاوض الدولي ومبحثين: الأول مفهوم مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية، والثاني احكام التفاوض في العلاقات الدولية. ومن ثم نختم البحث بأهم الاستنتاجات والتوصيات التي تم التوصل إليها.

المقدمـــــة

يمثل التفاوض الوسيلة الطبيعية لتسوية الخلافات التي تثور ما بين الأشخاص الدولية بخصوص مسألة سياسية أو قانونية، واتسعت أهميته في القانون الدولي المعاصر بالنظر لما تتصف به من استقلالية كونها تكفل للأطراف تسوية منازعاتهم بحرية من دون تدخل الدول أو المنظمات الأخرى، أي تؤكد المساواة ما بين الأطراف المتنازعة، كما أخذت تتسع صورها فلم تعد تقتصر على المفاوضات الثنائية، بل أخذت تتخذ شكل الجماعية أو المتعددة الأطراف عند اتساع مدى الخلاف ليمتد أثره إلى أطراف أخرى. كما أخذت مختلف المنظمات الدولية تدعو إلى المفاوضات عند نشوب نزاع بين أعضائها كإجراء أولي للتسوية السلمية، وبالتالي لا يمكن إهمال التفاوض في تسوية المنازعات الدولية بالنظر لطبيعته.

ويهدف البحث إلى تحديد الإطار القانوني للتفاوض في القانون الدولي، وبيان أوجه النقص فيه ومشكلاتها التنظيمية للوصول إلى الالية المناسبة في التفاوض كطريقة للتسوية السلمية.

وتدور إشكالية البحث حول الإجابة على العديد من التساؤلات هي: ما مدى خضوع التفاوض الدولي لقواعد القانون الدولي؟ ما هي طبيعته القانونية ؟ وما هي متطلبات نجاحه من الناحية الموضوعية والاجرائية؟

وانسجاماً مع تلك الإشكالية فأن البحث ينطلق من فرضية مفادها أنه كلما اتسعت أهمية التفاوض في مجال تسوية المنازعات الدولية كلما ضاقت سبل التدخل في الشؤون الداخلية للأطراف بما تمثله من وسيلة مرنة تعزز استقلاليتهم في حل الخلاف، والعكس صحيح، كما أن وجود بعض القواعد المنظمة للإجراءات التمهيدية للتفاوض ضروري لتيسير انعقاده، في حين أن عدم وجود هكذا قواعد قد يحول دون انعقاد المفاوضة.

ولأجل ذلك سنعتمد في دراسة موضوع البحث المنهج التحليلي القائم على دراسة دور التفاوض الدولي كوسيلة لتسوية المنازعات دراسة تحليلية وفق ما جاء به الفقه من آراء وتوجهات حول الموضوع.

ولغرض الوفاء بمتطلبات الموضوع فقد قسمنا البحث على تمهيد يتناول التطور التاريخي للتفاوض الدولي ومبحثين: الأول ماهية التفاوض في العلاقات الدولية، والثاني احكام التفاوض في العلاقات الدولية. ومن ثم نختم البحث بأهم الاستنتاجات والتوصيات التي تم التوصل إليها.

تمهيد: التطور التاريخي للمفاوضات الدولية

كانت اهمية العلاقات في العصور القديمة وتحديداً في زمن الإغريق تختلف باختلاف أطرافها، ففي العلاقات بين المدن اليونانية نفسها كانت هناك قواعد للسلم والحرب كالتفاوض قبل اندلا ع الأخيرة، فضلاً عن دورها في تبادل الأسرى، أما علاقة اليونانيين بالشعوب الأخرى فكانت تقوم على سياسة فرض القوة والسيطرة الرومانية، وكذلك الحال بالنسبة إلى الرومان إذ يعتقدون بتفوقهم على الشعوب الأخرى وبحقهم في السيطرة، مما أضفى على علاقاتهم الدولية طابع القوة، ومع ذلك عرفوا بعض القواعد في حالة السلم وهي معاهدات الصلح مع الدول الأجنبية استجابةً لظروف سياسية معينة وإن كانت منتقدة لغلبة إرادة الغالب على المغلوب[١]. كما كان مجلس الحكماء آنذاك يوفد مبعوثين للتفاوض مع الشعوب الأخرى قبل اللجوء إلى الحرب لغرض الإقرار بعدالتها على الرغم من كونها إجراءً شكلياً[٢].

ولا يمكن إغفال حضارتي وادي الرافدين ووادي النيل القديمة في مجال المفاوضات، ففي عام ٣١٠٠ قبل الميلاد عقدت أول معاهدة صلح بين دولة مدينة لكش ودولة مدينة اوما العراقيتين، ونصت على شرط التحكيم لحسم ما قد ينشأ بينهما من منازعات، وفي مصر عقدت معاهدة صلح بين رمسيس الثاني ملك مصر وخاتو سيل ملك اكيثين وذلك في عام ١٢٧٩ قبل الميلاد[٣].

وفي العصور الوسطى كان للمسيحية دور في إنماء وتطوير القانون الدولي من خلال التأكيد على مبدأ المساواة بين الأفراد والشعوب ونبذ المنازعات، وأن كانت عقبة في تطويره من جانب آخر بسبب سيطرة رجال الكنيسة على السلطتين الزمنية والروحية، ومحاولة

توسيعها على حساب الدول الأخرى غير الأوربية، وقد استمر ذلك حتى نهاية القرن الخامس عشر، إذ بقيت أوربا يحكمها سلطة دينية تتمثل بالبابا والقانون الكنسي إلى جانب الإمبراطور والقانون الزمني[٤].

أما موقف الإسلام من المفاوضة فتجد أساسها الشرعي في العديد من الآيات القرآنية الكريمة كما في قوله تعالى جل جلاله:(ادْعُ إلى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ أن رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ)[٥]، وقوله ايضاً :(هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ جَادَلْتُمْ عَنْهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا)[٦]. وقوله أيضاً: (قَالُوا يَا نُوحُ قَدْ جَادَلْتَنَا فَأَكْثَرْتَ جِدَالَنَا فَأْتِنَا بِمَا تَعِدُنَا أن كُنتَ مِنَ الصَّادِقِينَ)[٧].

ولعل صلح الحديبية يُعَدُّ إنموذجاً للسلام، والذي عقد بين المسلمين بقيادة الرسول الكريم محمد (صلى الله عليه وسلم) وأصحاب قريش في السنة السادسة للهجرة، وذلك بعد أن اتجه النبي ومعه حوالي ألف وأربعمائة من أصحابه متجهاً إلى مكة لأداء العمرة وليس الحرب، غير أن زعماء قريش في بادئ الأمر رفضوا السماح لهم بدخول مكة واستعدوا لمحاربته، غير أن الرسول الكريم (صلى الله عليه وسلم) منع كل ما من شأنه أن يحول خطته عن هدفها المرسوم باتجاه الحرب، فقام بإرسال خواش بن أمية الخزاعي إلى قريش لغرض الحوار، فرفضوا السماح له ولأصحابه بدخول مكة، فبين رسولنا الكريم محمد(صلى الله عليه وسلم) أهداف المسلمين من الزيارة، وأرسل إليهم عثمان بن عفان (رضي الله عنه) لتنشيط الحوار مع زعماء مكة، الذين أرسلوا فيما بعد سهيل بن عمرو لمفاوضة الرسول (صلى الله عليه وسلم) الذي قدم اعتذاراً لما بدر عن زعماء قريش المتشددين، ثم جرى بينهم الصلح[٨]. ومن الأمثلة أيضاً تلك المفاوضات التي جرت في العصر الذهبي بين عمرو بن العاص وبين المقوقس خلال الفتح العربي لمصر، وانتهت بقبول الأخير لشروط الصلح[٩].

وهكذا فقد تطور أسلوب المفاوضات كوسيلة لتسوية المنازعات الدولية منذ العصور القديمة والوسطى حتى أضحى وسيلة أساسية من وسائل التسوية السلمية بموجب عدد من المواثيق الدولية كميثاق الأمم المتحدة.

المبحث الأول

ماهية التفاوض في العلاقات الدولية

ليبان ماهية التفاوض الدولي لا بد أولاً من البحث في مفهومه من ثم الخوض في متطلبات نجاحه في العلاقات الدولية، وذلك كما في المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: مفهوم التفاوض الدولي.

المطلب الثاني: متطلبات نجاح التفاوض الدولي.

المطلب الأول : مفهوم التفاوض الدولي :

يُعَدُّ ايجاد تعريف دقيق لمفهوم التفاوض امر ضروري لتميزها عما يشتبه به من الوسائل السلمية لتسوية المنازعات الدولية، وسنتناول في هذا المطلب تعريف التفاوض وذاتيته، وذلك كما في الفرعين الآتيين :

الفرع الأول : تعريف التفاوض الدولي :

تأتي المفاوضة لغةً من فوض وفاوض، ولها عدة معان في اللغة العربية، فتأتي بمعنى شركة مفاوضة أي شركة يكون فيها الشركاء متساويين مالاً وتصرفاً وديناً، وبمعنى مفاوضة العلماء أي محادثتهم أو مذاكرتهم في العلم، وتأتي أيضاً بمعنى التسوية لتشمل المحادثات بين عدة فرقاء[١٠].

وكلمة المفاوضات باللغة الانكليزية (*Negotiations*) ترجع في أصلها إلى الكلمة اللاتينية (*negotium*) والتي تتكون من مقطعين الأول (*neg*) ويعني لا، والثاني (*otium*) ويعني راحة، وبجمع المقطعين يصبح معنى الكلمة (لا راحة) أو (عدم الراحة)[١١]. مما يشير إلى أن عملية التفاوض ليست عملية سهلة على الأطراف المتفاوضة.

أما المفاوضة اصطلاحاً فقد جاء الفقه الدولي بتعاريف متعددة لها من ذلك تعريف غوشمة بأنها (مباحثات بين الأطراف المعنية للتوصل إلى اتفاق معين حول موضوع معين)، وعرفها ديبيز بأنها (العملية التي يتم بموجبها اجتماع طرفين أو أكثر لإجراء المباحثات التي تهدف إلى التوصل لاتفاق حول مسألة معينة)، في حين عرفها جيراورد بأنها تغير العلاقات

الدولية[١٢]. ونلاحظ على التعاريف المذكورة انها لم تبين طبيعة الاطراف المفاوضة في حل المسالة.

وعرفها ريفيه بأنها (علم تمثيل الدول وفن المفاوضات) وعرفها دي مارنبنس بأنها (علم الشؤون الخارجية للدول)[١٣]. ونلاحظ على ذلك أن هذين التعريفين يركزان على التصنيف العلمي للمفاوضة وأهميتها في العلاقات الدولية.

كما عرفت المفاوضات بأنها (تبادل الرأي بين الدولتين المتنازعتين بغية إيجاد حل سلمي للنزاع عن طريق توافق الآراء والوصول إلى حل ترضاه بإرادتها)[١٤].

في حين عرفها آخرون من حيث طريقة إجرائها بأنها مفاوضات مباشرة بين الدول ومنهم د. علي صادق أبو هيف إذ عرفها بأنها (تبادل الرأي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى تسوية للنزاع القائم بينهما)[١٥]. وعرفها د. جابر إبراهيم الراوي بأنها (الاتصال المباشر بين دولتين أو الدول المتنازعة مباشرة وتبادل الآراء بقصد تسوية النزاع القائم عن طريق الاتفاق المباشر)[١٦].

ونرى أن هذا التعريف أشمل وأوضح لما يندرج تحت المفاوضة من جوانب في تسوية أي نزاع دولي[*]. وأن كان يقصره على الدول (من دون محاولة تعميمها لبقية الأشخاص الدولية) كون النزاع عادةً يتخذ مدى أوسع قد يصل إلى درجة استخدام القوة. لذا يمكن تعريف المفاوضات بأنها (تبادل الرأي بين شخصين دوليين لتسوية نزاع معين).

الفرع الثاني : السمات العامة للمفاوضات :

إذا كانت المفاوضة تمثل تبادل الرأي بين الأطراف المعنية للوصول إلى تسوية سلمية حول موضوع معين فإن المفاوضة تحمل عدداً من السمات التي تميزها عن غيرها من الوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات الدولية، وهذه السمات ناشئة عن طبيعة المفاوضة القائمة على التراضي ويمكن تلخيصها بما يأتي :

١. تمثل المفاوضة ضرورة من ضرورات أي تجمع إنساني له كيان دولي لتبادل المنفعة على أساس التراضي، أي أنها تؤكد المساواة ما بين الأطراف المتنازعة[١٧].

٢. تتصف المفاوضة ايضاً بالمرونة والسرية والسرعة، فبالنسبة للمرونة فإن كل طرف سوف يطلع على رأي الطرف الآخر، وتجري المناقشة بينهما بحسب ما تقتضيه مصالحهما، كما تتصف بالسرعة لأن طبيعة العلاقات الودية تتطلب السرعة في تسوية النزاع، كما تمثل هذه الوسيلة بالوسيلة العادية لحل أي نزاع دولي، الأمر الذي يترتب على فشلها اللجوء إلى الوسائل الأخرى، وتتصف أيضاً بالسرية بهدف إبعاد المفاوضة عن التأثيرات الخارجية[١٨]. ومع ذلك أن سرية أو علنية المفاوضة يتوقف على رغبة الدول الأطراف في إفشائها من عدمه[١٩].

هذا وتمارس الدول عدة سبل للتغلب على العقبات في حالة المبالغة في العداء ومن الوسائل الأكثر شيوعاً هو اللجوء إلى انتهاج لقاءات القمة أو إيفاد مندوبين على مستوى عال مثل لقاءات القمة بين الاتحاد السوفيتي والولايات المتحدة أو إيفاد كيسنجر في المفاوضات الفيتنامية وزيارة السادات إلى القدس المحتلة عام ١٩٧٧ كوسيلة لمواجهة المشكلة بين مصر وإسرائيل، لكن الغالب أن الوساطة والمساعي الحميدة هي من انجح الوسائل للتغلب على هذه العقبات، وقد يلجأ الأطراف إلى إطلاق تصريحات غامضة تتضمن عرضاً للتفاوض ولكن بأسلوب لا حرج فيه مثال ذلك تصريح (هوشي منه) ١٩٥٣ عما إذا كانت فرنسا قد وعت الدرس وتريد التفاوض[٢٠].

٣. تتسم المفاوضة بالاستقلالية عن الوسائل الأخرى في تسوية المنازعات سلمياً كالمساعي الحميدة والتوفيق والوساطة فبالنسبة للمساعي الحميدة فهي تتيح لدولة ثالثة بموافقة الطرفين المتنازعين بالتقريب بينهما من دون الاشتراك في المفاوضات ولا تقدم حلاً للنزاع، في حين يتم تشكيل لجان التوفيق من قبل عناصر أجنبية محايدة وأن كان اختيارهم بإرادة الأطراف المتنازعة، أما الوساطة فإنها تقتضي قيام دولة ثالثة لإيجاد تسوية بين الأطراف المتنازعة وبما يتيح لها الاشتراك في المفاوضات الدائرة بينهما ولها أن تقترح حلاً للنزاع والتي قد تكون فردية أو جماعية وقد تكون إلزامية أو غير إلزامية[٢١].

هذا وأن العلاقة التي تنشأ بين الوسيط وعملية التفاوض يمكن إجمالها بـ: [٢٢]

أ– وضع وإقرار التفاوض بين المتفاوضين : في كثير من الأحيان تتركز المشكلة التفاوضية في كيفية جذب أو إقناع الأطراف لمائدة التفاوض خاصة عندما تتباعد وتتناقض مواقف أطراف النزاع بشكل كبير، عندها يصبح دور الوسيط لا غنى عنه لكسر الجمود وتهيئة الظروف كبدء التفاوض حيث يصل دور الوسيط في تشجيع الأطراف أو أحداها على اختيار الممثل المناسب لها مثال ذلك التدخل الأمريكي الإسرائيلي في اختيار قيادة فلسطينية يدخل في هذا الإطار.

ب– توضيح وتأسيس خطط العمل : وهنا يقوم الوسيط بتوضيح الأمور وإحاطة الأطراف بكيفية معالجة مشاكل مماثلة من قبل، كما قد يقترح مبادئ وإجراءات أساسية كخارطة الطريق التي وضعتها الولايات المتحدة لتسوية النزاع الفلسطيني الإسرائيلي.

ج– الاتصال : في كثير من الأحيان يتعذر الاتصال بين الأطراف المتنازعة وخصوصاً الاتصالات المباشرة في الحالات التي تزداد درجة العداوة والصراع بينهما، وهنا تزداد أهمية الوسيط وقدرته على تكييف تبادل المعلومات سواء حسب رغبته في تسهيل الاتفاق أو حسب شكل الاتفاق والترتيبات التي يريد إرسالها.

المطلب الثاني : متطلبات نجاح المفاوضات الدولية :

على الرغم من أهمية المفاوضات في تسوية المنازعات فإن الاتفاقيات والمبادئ العامة للقانون لم ترسم قواعد تفصيلية خاصة بتنظيمها كما هو الحال في الوسائل الأخرى كالوساطة والمساعي الحميدة والتوفيق والتحكيم والقضاء الذي غالباً ما تم تنظيمها وفق اتفاقيات دولية، وذلك يعزو إلى ما تتصف به المفاوضات من صفات كالمرونة والتراضي القائم على توازن القوة، في حين يجرى في العادة النص في المعاهدات والاتفاقيات على اللجوء إلى المفاوضة لتسوية النزاعات عند الخلاف في تفسيرها أو تطبيقها، لكنها لا تضع قواعد معينة لإجرائها[٢٣]، ومع ذلك فإن الأمر لا يعني عدم إمكان استخلاص بعض القواعد المهمة في المفاوضات، وأن نجاحها في تسوية النزاعات يعتمد على عدة امور، مما سندرسه في الفرعيين الآتيين :

الفرع الأول : **توازن القوى** :

ويعني توفر حد أدنى من التعادل بين الأطراف الراغبة في التفاوض وإلا وقعت الدولة الضعيفة تحت رحمة الأخرى في التفاوض، إذ يُعَدُّ ذلك شرطاً ناشئاً عن طبيعة المراكز السياسية والاقتصادية والعسكرية للدول، وأن كان القانون الدولي لا يبحث في جعل توازن القوى السياسية شرطاً لصحة المفاوضات أو مما يسميها بعضهم الاتفاق المباشر، بل يكتفي بالتأكيد على مبدأ المساواة في السيادة بين الدول بصرف النظر عن المساواة الواقعية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن الدول الخاضعة لنظام الحماية أو الانتداب أو الحياد أو الاحتلال تمثل دولاً ناقصة السيادة وبالتالي فإن دخولها في مثل هكذا مفاوضات يعني عدم إقامة مساواة وتوازن في التفاوض[٢٤]. وفي ذلك ظهرت نظريتان لبحث التوازن بين الأطراف هما :

أ. نظرية المحاربين : وتمثل المفاوضة الطبقات السياسية والعسكرية التي تعتد بمبادئ القوة والشرف والكرامة وتجري تعاملها وكأنها في حالة حرب بهدف التغلب على العدو.

ب. نظرية أصحاب الدكاكين : وتمثل الطبقات البرجوازية التي ظهرت بعد شيوع الاتصالات الدولية وتفاعلها للتوصل إلى أواسط الحلول، فتؤمن بالدبلوماسية والمحادثات الصريحة القائمة على الثقة المتبادلة للتوصل إلى سلم دائم بهدف ضمان النفع العام[٢٥].

بيد أنه كثيراً ما يفرض طرف ما شرطاً أو عدداً من الشروط لبدء التفاوض مع الطرف الآخر وقد تكون هذه الشروط شكلية أو موضوعية، ومن الشروط الشكلية مثلاً طريقة الجلوس ومستوى التمثيل وتثار عادةً عند التفاوض مع أطراف لا تتمتع بمكانة دبلوماسية رسمية كما في مفاوضات الاستقلال، وهذا نراه بشكل مستمر في المفاوضات الإسرائيلية – الفلسطينية إذ كانت المشكلة في البداية رفض إسرائيل التفاوض مع منظمة التحرير الفلسطينية وفي مراحل عديدة كان الهدف رفض وجود أي طرف فلسطيني ورفضه التفاوض معه، وفي مرحلة لاحقة وبدعم أمريكي رفضت إسرائيل التفاوض مع (عرفات) وطلبت البحث عن بديل آخر للتفاوض معه ومؤخراً رفضه التفاوض مع ممثلي حركة حماس ووقف الانتفاضة كشرط للمفاوضات، أما الشروط الموضوعية في مفاوضات السلام كوقف القتال كشرط

أساس للتفاوض وهذا ما حصل في الحرب الفيتنامية عندما أصرت فيتنام على وقف القصف الجوي الأمريكي كشرط للتفاوض[٢٦].

وبالتالي فأن سير المفاوضة قد لا يجري بالإرادة المحضة للأطراف دائماً كما قد يبدو للوهلة الأولى، بل قد يشوبها ضغوط معنوية أو سياسية أو مادية (كأن تكون اقتصادية) لحمل الطرف الآخر على التنازل عن موقفه أو التأثير فيه، وهو ما يتنافى مع أصول فن المفاوضة[٢٧].

وعلى بالرغم من الدور الذي يمكن أن تلعبه قوة الأطراف في المفاوضات إلا أنه ليس دائماً عاملاً حاسماً في هذا الشأن حيث أن (حروب القد)[*] بين بريطانيا وايسلندا الاولى عام ١٩٥٨م عندما مددت ايسلندا حد الصيد الساحلي من ٤ ميل إلى ١٢ ميلاً، والثانية عام ١٩٧٢م عندما مددت هذا الحد إلى ٥٠ ميلاً وبالرغم من الخسائر الاقتصادية لبريطانيا بسبب ما قامت به ايسلندا وعلى الرغم من قوة بريطانيا العسكرية والاقتصادية، إلا أن المفاوضات بين البلدين أكدت حق أيسلندا بالسيادة على مياهها الساحلية، مما يثبت أن الضعفاء قد ينتصرون أحياناً في المفاوضات اللامتناظرة حينما يعتبرون المسألة المتفاوض حولها من المباديء العليا أو من حقوقهم السيادية أو الدفاع ضد ظلم أرتكب بحقهم[٢٨].

وفضلاً عما تقدم فإنه يمكن أن تقسم المفاوضات إلى فئتين مستقلتين الأولى مفاوضات حل النزاع والثانية مفاوضات عقد الصفقات والاتفاقيات، ففي مفاوضات حل النزاع فإنه يوجد بين طرفين أو أكثر ويحاولان حل النزاع بينهما في حين أن مفاوضات إنشاء الصفقات يدخل فيها الطرفان من أجل تنظيم علاقتهما وسلوك أحدهما إتجاه الآخر. حيث تتحكم في عملية التفاوض بين الدول ثلاثة عوامل هي (المصالح والحقوق والقوة) وكالمفاوضات لإبرام صفقة أو حل نزاع فإن نتيجتها تتحكم بها هذه العوامل الثلاثة فاختلاف مصالح الأطراف هو الذي يدفعهم إلى الجلوس على طاولة واحدة لكن عوامل القوة والحق لها الأثر في نتيجة المفاوضات لأن الأطراف يعلمون أنه إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق فإن إجراءات قسرية ستبدأ.

١– المصالح : هي حاجات ورغبات واهتمامات ومخاوف أطراف التفاوض وهي التي تحدد موقفه التفاوضي، فالمصالح المشتركة تساهم في حل أي مسألة بقوة وتحافظ على علاقات طويلة الأمد.

٢– الحقوق : وهي معيار يثبت مشروعية وعدالة موقف أطراف التفاوض وهي يمكن أن تستند إلى قاعدة قانونية دولية أو إلى إتفاقية سابقة، وقد تستند إلى معايير السلوك المقبولة دولياً. كمباديء الإنصاف و السوابق الدولية وغيرها.

٣– القوة : تعني القوة القدرة على إجبار شخص على القيام بعمل لن يقوم به لولا القسر. والقوة هنا لها مدلول مختلف، فهي ليست اللجوء إلى إنفاذ حقوق قانونية، ويتم استخدام العنف بطريقين الأول العدوان (*Aggression*) أو تشويه السمعة.

وإسناداً إلى المعطيات السالفة فإن هنالك منهجان في التفاوض الأول هو نهج الخصومة (*Adversarial Approach*) والثاني نهج حل المشكلات (*Problem Solving*) ففيما يركز النهج الأول على عاملي الحقوق والقوة يركز الثاني على موضوع المصالح التي يروم الأطراف تحقيقها، وكل تفاوض يضمن بطريقة أو بأخرى كلا المنهجين. بيد أنه لابد من التمييز دائماً بين هذين النوعين من أساليب التفاوض كونها تساعد على تحديد الخيارات الملائمة لاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض.

١– نهج الخصومة : فالمتفاوض الذي يعتقد بنهج الخصومة في التفاوض يرى أن موضوع التفاوض لا يقبل القسمة بين طرفين وإنما يكون لأحد الطرفين فقط، فيكون أحد الطرفين خاسراً والآخر رابحاً، وبمعنى آخر فإن الموارد التي يتم التفاوض بشأنها تعد محدودة. ويطلق على هذا النوع من المفاوضات (المفاوضات الصفرية) والتي يقصد بها بأن ربح طرف على حساب خسارة الطرف الآخر، وأبرز من يعمد إلى استخدام هذا الاسلوب في المفاوضات التجارية هم الصينيين، حيث ينظر الصينيون للمفاوضات مع الأجانب على أنها تمثل شكلاً من أشكال الحرب تستعمل فيها كل الأدوات التي ابتكرها (صن تسو) في كتابه (فن الحرب)

ولهذا نجد أن الحرب مصطلح مألوف وسط الطلاب في التاريخ الصيني، إذ تقول الحكمة الصينية " يُعَدُّ عالم التجارة بمنزلة ساحة حرب حقيقية"(٢٩).

٢– منهج حل المشكلات : هذا المنهج يقوم على أساس أن يخرج كل واحد من الطرفين رابحاً من المفاوضات أو أفضل حالاً من قبل المفاوضات، وهذا المنهج يؤدي إلى توقع المتفاوضين لنتيجة المفاوضات أو الاتجاهات العامة لنتيجتها على الأقل حيث تتم التسوية بين مصالح أطراف التفاوض وكأن المفاوضين يعملون من أجل مشروع مشترك، لكن هذا النوع لا ينظر إليه على أنه أساس لعبة الرابح والخاسر بل يكون الطرفان في موقع الرابح دائماً.

ويرى كل من *Fisher* و *Ury* أن التركيز على المصالح وليس الموقف المستند إلى الحق والقوة هو الذي يخلق تنوعاً في الخيارات أمام أطراف التفاوض والذي يقدم منافع متبادلة لكلا الطرفين وذلك بتجديد كل طرف للمصالح التي يروم تحقيقها وأن يعترف، في الوقت نفسه، بمصالح الطرف الآخر ومن ثم يستطيع كلا الطرفين أيضاً التعاون بينهما للوصول إلى اتفاق ملائم لكليهما.

ولتوضيح هذا النهج بمثال عملي يمكن الإشارة إلى اتفاقية كامب ديفيد بين مصر وإسرائيل عام ١٩٧٨م، فقد احتلت إسرائيل شبه جزيرة سيناء نتيجة حرب عام ١٩٦٧م، وفي تلك المفاوضات أصرت إسرائيل على استبقاء شبه جزيرة سيناء، فيما أصرت مصر على استعادة شبه الجزيرة، واصرار المتفاوضين على هذه النتيجة لم يؤد إلى نتيجة، لكن في مرحلة لاحقة بدأت عملية التفاوض على أساس المصالح، فكانت إسرائيل مهتمة بمصالحها الأمنية ولا تريد العودة إلى مرحلة ما قبل عام ١٩٦٧م حيث يوجد الجيش المصري على حدودها، أما مصر فإنها لم ترغب بالتفريط في سيادتها على سيناء. وهذه المفاوضات التي استندت إلى تأمين مصالح الطرفين أدت إلى الحل وهو أن تعيد إسرائيل سيناء إلى كامل السيادة المصرية، مقابل أن تجعل مصر جزئياً سيناء منزوعة السلاح في أجزاء كبيرة من شبه الجزيرة لضمان أمن إسرائيل.

ويفضل كثير من الشراح نهج حل المشكلات بقوة كبديل عن منهج الخصومة كونه أكثر مرونة لكن يلاحظ أن أطراف التفاوض لا يميلون إلى اعتماد أحد المنهجين لوحده فقط، بل عادةً ما يخلطون بينهما، وهذا المنهج المختلط يعكس المرونة التي يدير بها المتفاوضون عملية التفاوض[٣٠].

الفرع الثاني : توافر مهارات معينة للتفاوض :

لما كانت المفاوضة تتطلب المرونة للوصول إلى أنجع الحلول فإنه ينبغي أن يتصف القائم بها بمهارات معينة هي :[٣١]

١. القدرة على تجميع البيانات والمعلومات وتحليلها وهو ما يتطلب أن يكون مطلعاً وممتلكاً لقدر كبير من المعلومات.
٢. القدرة على الاتصال وتبادل المعلومات للتوفيق بين المصالح المشتركة ولاسيما أنها تمثل عملية لتبادل المنافع بين الطرفين.
٣. الإلمام بجوانب سياسية وقانونية واجتماعية أو أية جوانب تتصل بموضوع المفاوضة، واعتماد الإستراتيجية المناسبة المرسومة من قبل الدولة.
٤. صنع القرار التفاوضي المناسب بما لا يتعارض مع مصالح الدولة الطرف في الخلاف.
٥. توفر صفات شخصية معينة كاليقظة الذهنية في التعامل والابتعاد عن الجمود وفقدان الخيال البناء ويكون ذا حكمة بعيداً عن الغضب وذا شخصية مؤثرة، وهو ما دفع بالحكومات إلى الاهتمام بتدريب منسبيها على فن المفاوضة.

المبحث الثاني

مدى لزوم المفاوضات وأسلوب إجرائها

إنَّ البحث في المفاوضات كوسيلة سلمية لتسوية المنازعات الدولية يقتضي بيان مدى لزوم اللجوء إليها وكيفية إجرائها حسبما جرى عليه العمل الدولي وكما في المطالب الاتية :

المطلب الأول : مدى لزوم المفاوضات :

طبقاً للمبادئ العامة في القانون الدولي فإن جميع الدول ملزمة بفض منازعاتها بالوسائل السلمية من دون اللجوء إلى استخدام القوة باستثناء بعض الحالات كالدفاع الشرعي، وفي ذلك نص ميثاق الأمم المتحدة على أنه : (يمتنع أعضاء الهيأة جميعاً في علاقاتهم الدولية عن التهديد باستعمال القوة أو استخدامها ضد سلامة الأراضي أو الاستقلال السياسي لأية دولة....)، ونص ايضاً على أنه : (يفضُّ جميع أعضاء الهيأة منازعاتهم الدولية بالوسائل السلمية على وجه لا يجعل السلم والأمن والعدل الدولي عرضة للخطر)[٣٢].

أي أن المفاوضة وغيرها من الوسائل السلمية من حيث المبدأ هي وسائل إلزامية وفقاً للقانون الدولي، ويتعين اللجوء إليها لتسوية جميع المنازعات الدولية ولاسيما ذات الأهمية الإستراتيجية، كما لها أهمية كبيرة في تسوية المنازعات بين الدول التي ترتبط بمصالح قومية أو خاصة دون غيرها من الوسائل السلمية [٣٣].

وعلى الرغم من تسليم الفقه بضرورة تسوية المنازعات بشكل سلمي، إلا أنه اختلف بشأن تكييف طبيعة وسيلة المفاوضات، إذ يذهب رأي إلى عدها وسيلة قانونية أكثر من كونها سياسية بالنظر لكثرة النص عليها في الاتفاقيات والمعاهدات الدولية من جهة، وإلى كون الدول تستند إلى حجج قانونية لتأكيد مصالحها أثناء تبادل الرأي فيما بينها من جهة أخرى، بينما يميل غالبية الفقه إلى عدها وسيلة سياسية لتسوية المنازعات السياسية الناشئة بين الدول[٣٤].

في تقديرنا أن المفاوضة هي وسيلة سلمية يغلب عليها الطابع القانوني وأن كان لها مدلول سياسي في الوقت نفسه، فالمفاوضات من حيث مصدرها أنها التزام قانوني دولي مفروض على الدول لتسوية منازعاتها الدولية دون تمييز سواء كان النزاع سياسياً أم قانونياً، أي من حيث منشأ الالتزام يكمن في الاتفاقيات الشارعة والعرف الدولي، ومن حيث أثرها تقود المفاوضات إلى اتفاق دولي لفض النزاع، ومع ذلك فإن لها مدلولاً سياسياً من حيث كونها لا توجد قواعد موضوعية تنظم أسلوب وطريقة إجراء المفاوضات الدولية.

ومع ذلك فإن للاتفاق الدولي دور كبير في تحديد إجراء المفاوضة، فهناك اتفاقات لم يرد فيها الاتفاق على اللجوء إلى المفاوضة لتسوية المنازعات الناشئة عنها بل تحدد وسيلة أخرى كالوساطة أو التحكيم أو غير ذلك، مما لا يمكن مع ذلك اللجوء إلى المفاوضة لتسوية النزاع ما لم يتم الاتفاق خلاف ذلك، وإذا لم ترد في الاتفاق أية وسيلة تسوية للنزاع كاتفاقية القرض بين الولايات المتحدة الأمريكية وسوريا لعام ١٩٧٨ واتفاقية الإجراءات الأمنية بصيانة وحماية مواد وخدمات ومعلومات عسكرية أمريكية معينة بين الولايات المتحدة الأمريكية والكويت لعام ١٩٧٨ وغير ذلك، فإنه لا يستطيع أي من الأطراف إلزام الطرف الآخر باللجوء إلى المفاوضات لتسوية النزاع ما لم يتفقوا على خلاف ذلك، وإذا وردت المفاوضات مع غيرها من الوسائل السلمية لتسوية المنازعات فإن الالتزام بها يتوقف على طبيعة النص عليها فإنها تكون ملزمة إذا كان النص باللجوء إليها يكون أولاً قبل غيره، وتكون غير ملزمة إذا لم يحدد النص أسبقية وسيلة على أخرى، وقد تكون المفاوضات ملزمة بجميع الأحوال إذا تم النص على ضرورة اللجوء إليها في الاتفاقيات الدولية عند حدوث نزاع في تفسيرها أو تطبيقها، وقد يكون الاتفاق لاحقاً على النزاع[٣٥].

المطلب الثاني : أسلوب إجراء المفاوضات :

إنَّ البحث في أسلوب إجراء المفاوضات الدولية يقتضي تعيين الجهة القائمة بالتفاوض وإطار عملية التفاوض، مما سندرسه في الفرعيين الآتيين:

الفرع الأول : من حيث الجهة القائمة بالتفاوض :

إنَّ المفاوضات تجري عادةً بين وزراء خارجية الدول المتنازعة أو بين ممثليهم الدبلوماسيين أو بين من يوكل إليهم القيام بهذه المهمة والذين يشترط فيهم أن يكونوا من ذوي الخبرة والمهارة لغرض نجاح المفاوضات، وعلى المفاوض إن كان وفداً فيجب أن يكون فريقاً متضامناً ومتفاهماً في طرح وجهات نظره[٣٦].

كما أن هناك حالات قد تجري فيها المفاوضات عن طريق رؤساء الدول أو الحكومات، كما قد تجري المفاوضات ولاسيما الثنائية عن طريق المراسلات الخطية في الوقت الحاضر بسبب تطور وسائل الاتصال السلكية واللاسلكية[٣٧]. أي أنه بعد بروز مظاهر العولمة الثقافية كأجهزة الانترنت ووسائل الاتصال الهاتفي والفاكس والتلكس ونحوها لم يُعَدُّ هناك حاجة ملحة للسفر خارج الدولة من أجل إجراء المفاوضات حول بعض المسائل غير الجوهرية.

ولاسيما أن القانون الدولي لا يفرض شكلاً معيناً لإجراء المفاوضات فقد تكون شفاهة أو كتابة أو بكلتا الطريقتين[٣٨].

مع العلم لابد لسير المفاوضات أن يكون ممثل الدولة مزوداً بوثيقة تفويض[٣٩]. والتي تصدر عن السلطة المختصة في دولته، وقد تطلبت اتفاقية فينا لقانون المعاهدات لسنة ١٩٦٩ ضرورة صدور مثل تلك الوثيقة لغرض تمثيل الدولة في التفاوض وللقيام بأي عمل يتعلق بالمعاهدات[٤٠]. إذ لم تحدد الاتفاقية صفة ذلك العمل سواء كان قبل إبرام المعاهدة الدولية أو بعد إبرامها، أي لتسوية ما ينشأ عنها من منازعات تتعلق بتفسيرها أو تطبيقها.

أما إذا نشب نزاع واقعي لا يستند إلى معاهدة بل إلى حالة معينة قائمة كنزاع حول الحدود بين دولتين، فإن الحكمة تقضي، كما يقول د. سعدي بسيسو، بأن يتم تحديد الوكالة الممنوحة للمفاوض وذلك خشية إساءة استعمال السلطة أو لتفادي الضرر الذي ينجم عن خطأه[٤١].

وإذا انتهت المفاوضات بنجاح فإنه لا بد من إصدار وثيقة موقعة من قبل الأطراف تتضمن شروط الاتفاق وبنوده، مما يتطلب أن يكون المفاوض مزوداً بوثيقة تفويض خاصة بالتوقيع على الاتفاق والتي تختلف عن تلك الوثيقة الخاصة بالتفويض لدخول المفاوضات، ويكون عادةً بالتوقيع بالأحرف الأولى أي إبداء موافقة مبدئية على الاتفاق[٤٢].

والملاحظ أن اتفاقية فيينا المذكورة آنفاً إذا كانت قد تطلبت صدور وثيقة التفويض كقاعدة عامة فإنها استثنت من ذلك كل من رئيس الدولة ورئيس الحكومة ووزير الخارجية ورئيس البعثة الدبلوماسية والممثلون المعتمدون من دولة لدى مؤتمر دولي أو لدى منظمة أو أحد أجهزتها لغرض اعتماد نص معاهدة[٤٣]. وذلك يعزو إلى كونهم معلومين لدى الدول ولا غبار عليهم حسبما جرى عليه العرف الدولي، وما عدا ذلك فلا بد من حصول الممثل على وثائق تفويض من سلطاتها المختصة[٤٤]. وعليه فإن تسوية المنازعات الدولية بطريق المفاوضات يتطلب صدور تفويض خاص بذلك.

وعلى أية حال فإن القانون الداخلي للدول يحدد السلطة المختصة بالتفاوض، ففي العراق وفقاً لقانون عقد المعاهدات رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٥ تطلب صدور وثيقة التفويض موقعة من قبل كل من رئيس مجلس الوزراء و وزير الخارجية سوية، حيث عرفت وثيقة التفويض "الوثيقة التي يعين بموجبها مجلس الوزراء شخصاً أو اكثر بتمثيل جمهورية العراق في التفاوض بشأن عقد معاهدة ما أو اعتمادها أو توثيقها أو الاعراب عن موافقة جمهورية العراق على الالتزام بمعاهدة ما أو القيام بأي عمل اخر ازاء معاهدة ما ولا يجوز تحويلها للغير وتصدر بتوقيع رئيس مجلس الوزراء و وزير الخارجية"[٤٥]. كما أن القانون في المادة الخامسة البند أولاً و ثانياً اعفى رئيس مجلس الوزراء و وزير الخارجية من الحصول على وثيقة التفويض لغرض عقد المعاهدات[٤٦].

الفرع الثاني : صور عملية التفاوض :

إنَّ عملية التفاوض تتخذ عادة ثلاث صور يمكن بيانها على النحو الآتي:

أ- المفاوضات الثنائية : وتتخذ هذه المفاوضات الشكل التقليدي للتسوية السلمية التي تجري بين الطرفين المتنازعين من قبل الممثلين المفاوضين الذين يجري تعيينهم وفق الأصول القانونية أو عن طريق المراسلات التقنية[٤٧].

ومن بين تلك المفاوضات تلك التي جرت بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك سنة ١٨٤٨ بشأن الحدود المشتركة في نهر ريوجراند، ومقدمات الصلح بين فرنسا وألمانيا في ٢٦ شباط ١٧٧١ و١٨٧١[٤٨]. وغير ذلك من المفاوضات التي هي في واقع الحال كثيرة لكنها غير ظاهرة بالنظر لاتصافها بالسرية، إذ تتميز هذه المفاوضات بالسرية التي تمنع من التأثيرات الخارجية، وتجري عادة بإحدى الوسائل الآتية[٤٩]:

١- المذكرات الدبلوماسية : ويكون ذلك عن طريق تبادل المذكرات بواسطة البعثات الدبلوماسية، ويكون هذا الأسلوب مثمراً إذا كانت العلاقات بين الدولتين جيدة، حيث يستطيع كل طرف بيان رأيه بشكل صريح وللطرف الآخر حق الرد عليه، مثال ذلك تسوية المنازعات بين العراق وسوريا حول مشاكل القبائل الحدودية عام ١٩٢٣ حيث تم ذلك بتبادل المذكرات الدبلوماسية بين المعتمد السامي البريطاني في العراق والمعتمد الفرنسي في سوريا، ويتسم هذا الأسلوب بأنه لا يسمح للأطراف بإنكار موقفهم ما دام ثابتاً ومكتوباً، وممكن استخدامها حتى عند استخدام القوة، لكن يؤخذ عليها أنها بطيئة وتحتاج إلى روتين معقد.

٢- أسلوب اللقاءات : وفيها يجري تزويد الممثلين المفاوضين بوثائق تفويض تحدد صلاحياتهم، فإن لم يصل النزاع درجة التوتر فاللقاءات تتم داخل إحدى الدولتين المتنازعتين أو في كلا الدولتين على التناوب، أما إذا وصل درجة التوتر فإن اللقاءات تتم على حدودهما أو بواسطة شخص ثالث أو في منظمة دولية.

ب- المفاوضات المتعددة الأطراف : وتجري حينما يكون هناك أكثر من طرفين في النزاع، مما يقتضي عقد مؤتمر دولي يُعَدُّ إطاراً للمفاوضات وأن أمتنعت إحدى الدول المتنازعة عن الحضور، كما قد تحضر في المؤتمر دول أخرى لها مصلحة في تسوية النزاع لكنها ليست أطرافاً فيه كاشتراك الدولة التي يجري فيها نهر دولي يمر في إقليم أكثر من دولتين في نزاع ينشب بين قسم منها وقد تتضرر من قرار التسوية، مع الأخذ بعين الاعتبار عدم إمكان مساهمتها في دراسة النزاع ووضع مقترحات له، وقد تؤدي مثل تلك المؤتمرات إلى اللجوء لوسيلة أخرى لتسوية النزاع كالوساطة والمساعي الحميدة[٥٠]. فإن اشتركت دولة أخرى في المفاوضات وقدمت حلولاً للنزاع كنا أمام وساطة، أو قد يقتصر دورها على التقريب بين الدولتين دون الاشتراك في التسوية[٥١].

وتجري المفاوضات المتعددة الأطراف عن طريق المؤتمرات التي تجمع الأطراف المتنازعة، وغير المتنازعة التي هي ليست طرفاً في النزاع ، وتجري هكذا مفاوضات عادةً في المنازعات الجسيمة التي قد تؤثر في الصالح العام للجماعة أو التي تمس أطرافاً غير أطراف النزاع[٥٢].

ويعرض د. سعدي بسيسو أسلوب المفاوضات التي تجري في مؤتمر دولي إذ تخصص الجلسة الأولى لتدقيق كتب التفويض وبعده تبدأ المفاوضات وتدرج الخلاصة الرسمية لكل ما يدور فيها من مذكرات وآراء في سجل خاص يدعى بـ (محضر الجلسات)، وتدون نتيجة المفاوضة في كل نقطة يتم تناولها في وثيقة خاصة تسمى بروتوكول، وكثيراً ما قد يصاحب المؤتمر مساعي حميدة ووساطة عن طريق تدخل الدول الأجنبية في تسوية النزاع[٥٣].

ج- المفاوضات الجماعية : بالنظر إلى كثرة المنازعات الدولية وتطور العلاقات الدولية فإن المفاوضات الثنائية أصبحت لا تواكب الواقع الدولي المعاصر في تسوية المنازعات ذات الطبيعة العامة التي تهم مجموعة من الدول، مما حدا بالأخيرة إلى اللجوء إلى المفاوضات بواسطة المنظمات الدولية من أجل تذليل الصعوبات التي تعترضها[٥٤]. أي أن النزاع حينما يتجاوز مداه أو خطره الدول المتنازعة ليمس مصالح دول أخرى مشاركة في منظمة

دولية، فإن ذلك يدفع بالأخيرة إلى احتضان عملية المفاوضات وهو ما يسمى بـ (دبلوماسية المؤتمرات أو الدبلوماسية البرلمانية)[٥٥].

وقد أكدت محكمة العدل الدولية في قرار لها بشأن قضية أفريقيا الجنوبية الغربية بأن (دبلوماسية المؤتمرات أو الدبلوماسية كثيراً ما تعد أكثر أشكال المفاوضات أهمية من الناحية العملية وليس مهماً عدد الأطراف في هذا الجانب أو ذلك النزاع، بل يعتمد على طبيعة المسألة المطروحة)[٥٦]. هذا ويتعين أن تجري المفاوضات الجماعية في مقر المنظمة الدولية، وقد يجري اختيار هيأة معينة ذات اختصاص في تسوية المنازعات بالوسائل السلمية مكاناً للاجتماع إذا كانت المفاوضات خارج إطار المنظمة الدولية[٥٧].

وأخيراً قد تقتضي مصلحة الدول المتنازعة إنشاء لجان مشتركة يتعذر تسويتها بالمفاوضات المباشرة للدولتين المتنازعتين، وينشأ ذلك عن الطبيعة الفنية وما تتطلبه من كفاءة ومهارة القائمين بالتسوية كتلك الناشئة عن الاتفاقيات المتعلقة بالتكنولوجيا واستخدام مياه البحار وتعيين الحدود الدولية والإعلام والتعليم مثالها اتفاقية إنشاء اللجان المشتركة للتعاون الاقتصادي والفني بين العراق والجزائر لعام ١٩٨٢، واتفاقية التعاون السياحي بين العراق وتونس لعام ١٩٧٧ والاتفاق التجاري بين العراق وموريتانيا لعام ١٩٧٨ واتفاقيات أخرى[٥٨]. وقد اختلف الفقه الدولي في تحديد طبيعة اللجان المشتركة إلى ثلاثة آراء هي :

١- يذهب جانب من الفقه إلى عد اللجان المشتركة صورة من صور التحكيم الدولي[٥٩]، وقد انتقد ذلك؛ لأن التحكيم يقوم به طرف ثالث لا علاقة له بالنزاع وأنه مقيد بالقانون من دون أخذ موافقة الأطراف المتنازعة عند إصدار القرار[٦٠]، في حين أن اللجان المشتركة تؤلف بشكل متساوٍ من قبل تلك الأطراف وأن قراراتها معلقة على قبول تلك الأطراف المتنازعة[٦١].

٢- ويذهب رأي آخر إلى عد اللجان المشتركة وسيلة مستقلة لتسوية المنازعات تجمع غالبية مميزات الوسائل الأخرى، وأن ما يميزها عن المفاوضات المباشرة أن قراراتها ملزمة للطرفين وأنها تقترب من لجان التوفيق من حيث أنها تعتمد أسلوب التسوية المناسب

للدول المتنازعة وأنها تتولى مهام لجنة التحقيق حيث تقوم بجمع الأدلة والمعلومات المتنازع عليها[٦٢]. أي أنها لا يمكن أن تعد من قبيل التوفيق؛ لأن الأخير يفترض إنشاء لجان تؤلف من الدول المتنازعة من رعاياهما، فضلاً عن رعايا أجانب[٦٣]. كما يتسم التوفيق بأن اللجوء إليه يكون إلزامياً إذا ما طلب أحد الطرفين ذلك بينما ليس لتقريرهِ أي صفة إلزامية لأن مهمة اللجنة التوفيقية هي دراسة النزاع وتقديم تقرير عنه يتضمن مقترحات، كما أن أعضاء اللجنة يتم اختيارهم سلفاً بموجب أحكام المعاهدة قبل حدوث النزاع[٦٤].

كما تختلف اللجان المشتركة عن لجان التحقيق من حيث كون الاخيرة مهمتها سرد الوقائع وتفحصها من دون إبداء الرأي في المسؤولية، ويكون ذلك من خلال تقرير موضوعي ينطوي على سرد الوقائع وتترك للدولتين المتنازعتين حرية الأخذ به وتسوية خلافاتهم مباشرة أو عبر التحكيم وتتصف بأنها اختيارية وليس لتقريرها صفة إلزامية وتتكون وفق اتفاق خاص كتلك الصفات التي تضطلع بها اللجان المشتركة، لكن قرارات الأخيرة تكون ملزمة للطرفين[٦٥].

٣- ويذهب رأي ثالث وهو الراجح بأن اللجان المشتركة لا تخرج عن كونها مفاوضات مباشرة بين الدولتين المتنازعتين غير أنها تتميز بكونها تضم أفراداً من ذوي الكفاءة في الموضوع محل النزاع، ولاسيما أنها تملك سلطة إصدار قرارات معلقة على قبول الدول الأطراف، فضلاً عن كونها لا تمتلك اختصاصات كتلك التي تمارسها هيئات التحكيم والتوفيق والتحقيق[٦٦]. وبهذا الاتجاه صنف د. علي صادق أبو هيف تلك اللجان ضمن المفاوضات والتي يقتصر دورها في دراسة النزاع وتقديم تقرير استرشادي حول الموضوع[٦٧]. وبهذا المعنى ذهب آخرون كالدكتور محمد صالح سفر[٦٨].

وفي إطار الاختلاف بين المفاوضات بين دولتين و المفاوضات التي تجري بين دولة وإحدى المنظمات الدولية أو الإقليمية، فإن المفاوضات بين دولتين هي مفاوضات ثنائية تعكس إرادتين فقط في حين أن المفاوضات بين دولة ومنظمة دولة أو إقليمية وعلى الرغم من أنها من الناحية النظرية والعملية تعكس تفاوض بين إرادتين (إرادة الدولة و إرادة المنظمة) فعلى سبيل المثال نجد أن المفاوضات بين الاتحاد الأوربي وبريطانيا بشأن إنفصال الأخيرة من الإتحاد الأوربي كانت مفاوضات جماعية، حيث أن الإتحاد الأوربي، وضع مباديء أساسية للتفاوض مع بريطانيا تتمثل في أنه "لن يكون هنالك أي مفاوضات منفصلة بين الدول الأعضاء والمملكة المتحدة على الأمور التي تتعلق بانسحاب المملكة من الاتحاد"(٦٩).

إلا أنه في كثير من الأحيان نجد بأنه يعكس كذلك مواقف الدول المنتمية لتلك المنظمة، فعلى سبيل المثال فإن المفاوضات بين تركيا والاتحاد الأوربي عكست مواقف متناقضة للدول الأعضاء حيال انضمام تركيا للاتحاد، ففي الوقت الذي نجد فيه كل من فرنسا وألمانيا والنمسا كانت ترفض انضمام تركيا للاتحاد الأوربي حيث نجد بأن ألمانيا برئاسة المستشارة أنجيلا ميركل طرحت موضوع (الشريك المميز) بدلاً من العضوية الكاملة، وفرنسا التي رفض رئيسها ساركوزي انضمام تركيا للاتحاد ولكنه اقترح تأسيس اتحاد البحر الأبيض المتوسط الذي يتضمن تركيا(٧٠). أما النمسا فإن مستشارها سوشل طالب بمنح تركيا (شراكة خاصة) دون منحها العضوية(٧١).

ومقابل هذه المواقف المعارضة نجد أن هنالك مواقف مؤيدة لانضمام تركيا إلى الاتحاد الأوربي منها الموقف البريطاني والايطالي، حيث أن بريطانيا كانت تدعم بقوة سياسة الاستمرار بالتوسع الأوربي، وتعدها إحدى أولوياتها، وبعد فوز أردوغان بالرئاسة صرح وزير الخارجية البريطاني (ديفيد ميليباند) بأنه "من مصلحة أوربا تشجيع تركيا على التقدم أكثر فأكثر في اتجاه العضوية في الإتحاد الأوربي بعكس ما تفعله الإهانات والسلوك الرفضي اللذان يسهمان في تعزيز موقف القوميين المتشددين داخل تركيا"(٧٢). أما الموقف الايطالي

فإنه يؤيد انضمام تركيا إلى دول الإتحاد الأوربي، بسبب إيمانها بتعدد الثقافات في أوربا، بل إنها ترى أن رفض تركيا يُعَدُّ نفياً لأسباب قيام الإتحاد ذاته[٧٣].

وعليه يمكن القول بأن تعدد الإرادات قد يؤدي إلى عدم الإتفاق أو إطالة أمد المفاوضات لعدم القدرة على الوصول إلى تسوية مقبولة من جميع الأطراف.

مراحل عملية المفاوضات : اختلف الفقه بشأن تحديد المراحل التي تمر بها عملية التفاوض إلى عدة اتجاهات هي[٧٤]:

أ- ذهب جانب من الفقه على تقسيمها إلى خمسة مراحل : الأولى الاستكشاف وفيها يتم بلورة وفهم طرفي التفاوض وما يحتاجه كل منهما، والثانية المساومة باختيار السبيل الذي يوفر مزايا عدة، والثالثة مرحلة عرض الصفقة بشكل واضح، والرابعة مرحلة التسوية، والخامسة مرحلة عرض المصادقة على الاتفاق.

ب-ويذهب جانب آخر ومنهم د. أميمية الدهان إلى تقسيمها على خمسة مراحل أيضاً هي : الأولى مرحلة الإعداد للمفاوضات وفيها يتم مناقشة عدة أمور كالأهداف وتحديد الموضوعات والطموحات ونوعية العلاقات بين الطرفين وتوفير المعلومات وتحديد مكان وزمان المفاوضة وتحضير جدول الأعمال والاهتمام بلغة المفاوضة وغير ذلك، والثانية مرحلة إجراء المفاوضات وتبدأ باجتماعات تمهيدية ثم افتتاح المفاوضات ثم الاتفاق على الإجراءات ثم مراعاة القيم والمعايير وصولاً للمساومة وبيان الاختلافات، والثالثة مرحلة إنهاء المفاوضات وفيها يتم تحضير مسودة الاتفاق والتوقيع عليها، والرابعة مرحلة تنفيذ الاتفاق، والخامسة مرحلة تقييم المفاوضات.

ج- في حين ذهب جانب آخر من الفقه وهم بيلي وتارمر إلى تقسيم المراحل على ثلاث : الأولى مرحلة ما قبل المفاوضات وفيها يتم تحليل وجمع المعلومات وتحديد الأهداف المناسبة، الثانية مرحلة الاجتماع وفيها يجري التقديم والمناقشة والاتفاق والثالثة مرحلة ما بعد المفاوضات وفيها يبدأ الاتفاق من عدمه والذي يتضمن المسائل الجوهرية والشكلية.

في تقديرنا أن الاتجاه الأخير هو الراجح من حيث ما يجب أن تمر به المفاوضة بخلاف الاتجاهين السابقين الذين يخلطان بين مرحلة التفاوض ومرحلة التوقيع والمصادقة على الاتفاق.

وأخيراً ينبغي الإشارة إلى أن القانون الدولي لا يتدخل في تنظيم المفاوضات لا من حيث المكان الذي قد يجري في داخل إحدى الدول المتنازعة أو خارجها، وكذلك من حيث عدم وجود فترة زمنية لإنجاز المفاوضات فقد تجري خلال ساعات أو قد تطول لتصل أيام أو أشهر أو أعوام، كما أن الأطراف المتنازعة لها حرية مطلقة في اختيار الأساليب والطرق المناسبة لإجراء المفاوضات فقد تكون سرية أو علنية، كما ليس لها شكل محدد، فقد تجري بشكل شفوي أو تحريري[٧٥]، كما أن ما سبق دراسته يمثل قواعد استقر عليها العمل الدولي، فضلاً عن الفقه الدولي.

وفي ضوء ما تقدم فإنَّ المفاوضات الدولية تمثل تبادل الرأي بين شخصين دوليين لتسوية نزاع قائم بحرية، وإنها ضرورة من ضرورات أي كيان دولي لتبادل المنفعة على أساس التراضي، وأنها تؤكد المساواة ما بين الأطراف المتنازعة، وتتصف بالمرونة والسرية والسرعة، كما انها وسيلة يلزم القانون الدولي باللجوء اليها كما هو حال سائر الوسائل السلمية قبل تصاعد النزاع إلى نزاع مسلح.

كما أن القانون الدولي وأن أحاط المفاوضات ببعض الأحكام كتلك المتعلقة بوثائق التفويض واحترام مبدأ السيادة الا أنه لا يتدخل في تنظيم المفاوضات لا من حيث المكان الذي قد يجري في داخل إحدى الدول المتنازعة أو خارجها، وكذلك من حيث عدم وجود فترة زمنية لإنجاز المفاوضات وتكون سرية أو علنية، كما ليس لها شكل محدد، فقد تجري بشكل شفوي أو تحريري، وقد تكون ثنائية أو جماعية أو متعددة الأطراف.

الخاتمـــــة

بعد الانتهاء من بحث موضوع (مبدأ التفاوض في العلاقات الدولية) تم التوصل إلى الاستنتاجات والتوصيات الاتية:

اولاً: الاستنتاجات:

١. يمثل التفاوض تبادلاً للرأي بين شخصين دوليين لتسوية نزاع معين.

٢. للتفاوض ذاتية المرونة والسرية والسرعة والاستقلالية، غير أن نجاحه يبقى مرتبطاً بوجود توازن للقوى، وكفاءة شخصية في المفاوض.

٣. يُعَدُّ التفاوض وسيلة إلزامية وفقاً للقانون الدولي، وذو طبيعة سياسية من حيث جوهرها بالنظر إلى عدم وجود قواعد موضوعية تنظم أسلوب وطريقة إجرائه. كما لا يستطيع أي طرف إلزام الغير باللجوء إلى التفاوض قبل غيرها من الوسائل.

٤. استقر العرف الدولي على أن يكون التفاوض ثنائياً عبر عقد اللقاءات أو تبادل المذكرات عبر الوسيلة التقليدية أو الرقمية، التي تمكن كل طرف من بيان رأيه بشكل صريح ولا يسمح بإنكار موقفهم ما دام ثابتاً ومكتوباً. واستقر ايضاً على أن يكون متعدد الأطراف يحضره بعض الدول التي لها مصلحة. وقد يكون جماعياً بواسطة المنظمات حينما يتجاوز النزاع مداه ليمس مصالح دول عديدة.

٥. من الصعب حصر مراحل التفاوض، التي قد تتسع أو تضيق على وفق الحالة القائمة. كذلك لا يتدخل القانون الدولي في تحديد مكان التفاوض أو وقت انجازه.

ثانياً: التوصيات:

١. ندعو المجتمع الدولي إلى إيجاد قواعد إرشادية تنظم إجراءات التفاوض ومكانه من اجل تذليل العقبات التي تعترض الدول في هذا الخصوص.

٢. من الافضل وجود نص في الاتفاقيات الجماعية والثنائية يقضي بلزوم اللجوء إلى المفاوضة قبل اللجوء إلى الوسائل الاخرى وقبل الرجوع للمنظمة الدولية حفاظاً على سيادة الدول.

الهـــوامـــش

(١) يوسف العاصي الطويل، تطور الوسائل السلمية في القانون الدولي، بحث منشور بتاريخ ٦ مايو ٢٠١٠ على موقع الفكر الجديد الالكتروني.

(٢) د. سهيل حسين الفتلاوي، المنازعات الدولية، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨٦، ص٥٠.

(٣) د. عصام العطية، القانون الدولي العام، دار ابن الأثير للنشر والتوزيع، الموصل ٢٠٠٠، ص١٥٣، ١٥٤.

(٤) المصدر نفسه، ص١٥٧–١٥٩.

(٥) سورة النحل، الاية (١٢٥).

(٦) سورة النساء، الآية (١٠٩).

(٧) سورة هود، الآية (٣٢).

(٨) لمزيد من التفصيل ينظر : د. هاشم يحيى الملاح، الوسيط في السيرة النبوية والخلافة الراشدة، دار ابن الأثير للطباعة والنشر، الموصل، ٢٠٠٥، ص ٢٨٥–٢٩٢. وجدير بالذكر أن المصطلح الشائع لدى المسلمين منذ فجر الإسلام للدلالة على الحوار والتفاوض هو المراوضة أو فن المراوضة، بمعنى تجاذبنا في البيع والشراء والمثل المبكر. ينظر : د. محمد طلعت الغنيمي، أحكام المعاهدات في الشريعة الإسلامية (دراسة مقارنة)، دار المعارف بالإسكندرية، بلا سنة نشر، ص٦٨.

(٩) د. محمد طلعت الغنيمي، مصدر سابق، ص٦٨. بيد أن الإسلام حرم التفاوض مع الأشخاص الذين لا يلتزمون بالاتفاقيات المعقودة معهم، كما في قوله تعالى (وَلاَ تُجَادِلْ عَنِ الَّذِينَ يَخْتَانُونَ أَنفُسَهُمْ) سورة النساء /الآية (١٠٧)، مع العلم أن العرب المسلمين لا يلجئون للحرب إلا بعد إجراء مفاوضات مع العدو من أجل التسوية السلمية للنزاع. ينظر : د. سبعاوي إبراهيم الحسن، حل النزاعات بين الدول العربية (دراسة في القانون الدولي)، ط١، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، ١٩٨٧، ص١١٦.

(١٠) جبران مسعود، معجم الرائد (لغوي عصري)، دار العلم للملايين، بيروت، بلا سنة طبع، ص١٤١٠.

(١١) أمين أبو ريا، مهارات التفاوض، مركز تدريب بترومين، الرياض، ١٩٨٩، ص٢٧.

(١٢) د. شوقي ناجي جواد ود. عباس غالي أبو ثمن، التفاوض مهارة واستراتيجية، ط١، مطبعة الفنون، بغداد، ١٩٩١، ص٤٠-٤٢.

(١٣) د. هاشم الشاوي، الوجيز في فن المفاوضة، مطبعة شفيق، بغداد، ب.ت، ص٣٥-٣٦.

(١٤) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١١٨.

(١٥) د. علي صادق أبو هيف، القانون الدولي العام، ط١٢، منشأة المعارف بالإسكندرية، ١٩٦٦، ص٧٣٠.

(١٦) د. جابر إبراهيم الراوي، المنازعات الدولية، دار السلام للطباعة والنشر، بغداد، ١٩٧٨، ص٣١. وبهذا المعنى اتجه جانب من الفقه كالدكتور سموحي فوق العادة الذي عبر عن هذه الوسيلة السلمية باصطلاح " الاتفاق المباشر " الذي تتوصل إليه الدولتان المتنازعتان نتيجة مفاوضات تتم بالمراسلة أو في مؤتمر دولي. ينظر : د. سموحي فوق العادة، القانون الدولي العام، ب.م، ١٩٦٠، ص٧٦٨.

(*) يكون النزاع دولياً اذا كان هناك خلاف ما حول مسألة تقع بين شخصين أو أكثر من اشخاص القانون الدولي، أما إذا كان أحد أطراف النزاع شخص غير دولي فلا يُعَدُّ دولياً كتلك التي تحصل بين دولة وبين الأجانب، بينما كان المفهوم الكلاسيكي للنزاع الدولي يجعل الأخير مقصوراً على الدول فحسب، هذا وتتخذ المنازعات الدولية عدة صور: أما أن تكون سياسية فيتم تسويتها عادةً بالوسائل الدبلوماسية، وأما أن تكون قانونية فيتم تسويتها بالوسائل القضائية، لكن السؤال الوارد لدينا هو: ما هو معيار التمييز بين المنازعات القانونية والمنازعات السياسية ؟ انقسم الفقه في تحديد ذلك إلى ثلاثة اتجاهات : الأول يرى في المنازعات القانونية بأنها قابلة للتسوية وفق نصوص قانونية، بينما لا تكون كذلك المنازعات السياسية، والثاني يرى في المنازعات القانونية بأنها قليلة الأهمية تتصل بمسائل ثانوية لا تمس المصالح العليا للدولة بخلاف السياسية، والثالث يرى أن المنازعات القانونية ترد على حقوق معينة لا تتصل بتعديل قانون قائم بخلاف السياسية. ينظر : د. محمد حافظ غانم، مبادئ القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٧، ص٦٩٤-٦٩٦. ونرى تلك الاتجاهات الثلاثة جميعها ملازمة للتمييز بين المنازعة القانونية والسياسية. كما تتخذ المنازعات صورة أخرى ظهرت بفضل عوامل التقدم العلمي والفني للدول والمنظمات تدعى بـ(المنازعات الفنية) التي يجري تسويتها عبر تشكيل لجان فنية متخصصة للدول والمنظمات أو عن طريق محاكم متخصصة. ينظر : سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص٢٥،

٢٦، ٢٩. وفي مجال المفاوضات الدولية لا أهمية للتمييز بين أنواع المنازعات (قانونية – سياسية – فنية)، لأنها صالحة لتسوية جميع المنازعات الدولية بما فيها المواقف، حيث لإرادة الدول دور كبير في تسوية المنازعات. ينظر : المصدر نفسه، ص٥٠–٥٢.

(١٧) د. شوقي ناجي جواد وآخرون، مصدر سابق، ص٤٠، ٤١.

(١٨) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١١٨، ١١٩.

(١٩) د. احمد ابو الوفا، القانون الدولي والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٦، ص ٤٩١.

(٢٠) د. جمانة شومان، المفاوضات الدولية، سلسلة دراسات عراقية (٢٤)، ط١، بيروت، بغداد، ٢٠٠٩، ص٣٧، ٣٨، ٣٩.

(٢١) لمزيد من التفصيل ينظر : د. سموحي فوق العادة، مصدر سابق، ص٧٦٩–٧٨٠ ؛ د. علي صادق أبو هيف، مصدر سابق، ص٧٣١–٧٣٣ ؛ د. جابر إبراهيم الراوي، مصدر سابق، ص٣١–٣٩.

(٢٢) د. جمانة شومان، مصدر سابق، ص٣٧، ٣٨، ٣٩. تجدر الإشارة إلى أن الوسيط يلجأ إلى عدد من الأدوات التي تمكنه من القيام بمهمته في تقريب وجهات النظر بين الأطراف المعنية بالتفاوض وهي تنقسم إلى مجموعتين الأولى تضم الجدل والإقناع والثانية أدوات التأثير (مكافآت – وعود – تحذير وتحديد – الخ)، وكون الوساطة هي محاولة لتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة فإن من المنطق أن تعتمد بدرجة كبيرة على الإقناع واكتشاف البدائل، وقد يمارس الوسيط اذا كان دولة عظمى طرق غير مشروعة كالولايات المتحدة إذ استخدمت التهديد في مراحل عديدة من المفاوضات الإسرائيلية – الفلسطينية، أي تأخذ الوساطة شكل تدخل سلبي يقصد به التأثير في السلوك التفاوضي للأطراف لمنع الوصول إلى اتفاق أو للتأثير على شكل ومضمون الاتفاق، لذلك من المهم جداً أن يحتاط المفاوض من هذا النوع ومن أمثلة ذلك محاولات كل من فرنسا وإسرائيل للتأثير على المملكة المتحدة خلال مفاوضات الجلاء ٥٣–١٩٥٤ لإقناعها بعدم الانسحاب من مصر والتخلي عن قاعدة قناة السويس حيث كان لهم أهدافهم، ففرنسا تخشى من توجهات الرأي العام المصرية بأهمية استعادة قناة السويس وإسرائيل كانت تأمل إبقاء القوات البريطانية كعنصر عازل بينها وبين مصر. ينظر: المصدر نفسه، ص٤٨، ٤٩.

(٢٣) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١١٩.

(٢٤) د. عصام العطية، مصدر سابق، ص٥٨٣ ؛ د. هشام الشاوي، مصدر سابق، ص٣٥، ٣٦.

(٢٥) د. هشام الشاوي، مصدر سابق، ص٦٧، ٦٨. وهو ما يجعل المفاوضات محدودة الفائدة وتتوقف في الواقع على الروح التي تسود المفاوضات وعلى تكافؤ القوى السياسية المتنازعة، وإلا بقيت الدول الصغيرة تحت رحمة الدول العظمى. ينظر : شارل روسو، القانون الدولي العام، ترجمة : شكر الله خليفة وعبد المحسن سعد، المؤسسة الأهلية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٨٢، ص٢٧٥.

(٢٦) د. ظافر ناظم سليمان، دور ناظم سليمان، دور الجامعة في تسوية النزاعات العربية، جامعة الدول العربية في عصر التكتلات الإقليمية، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠٢، ص٢٤٥.

(٢٧) د. احمد ابو الوفا، مصدر سابق، ص ٣٩٢.

- حروب القد : هي الحروب التي وقعت بين أيسلندا وانكلترا حول حقوق الصيد البحري وتحديد الحد البحري لدولة أيسلندا، وقد سميت بهذا الاسم نسبة إلى أسماك القد التي كان يتم اصطيادها بكثرة في هذه المياه.

(28) *Tanya Alfredson et. al, Negotiation theory and practice , Food and agricultural organization of the United Nation , Italy , January / 2008 , P.11*

(٢٩) ن. مارك لام و جون ل. قراهام، الصين الآن : ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية في أكثر أسواق العالم قوة ونشاطاً وحيوية، ترجمة : نور الدائم بابكر عبد الله، العبيكان للنشر، المملكة العربية السعودية، ٢٠١٢، ص٢١٧.

(30) *Roger Fisher and William Ury , Getting to yes : Negotiating an agreement without giving in , Random house business books , United Kingdom , 1983 , PP. 4-5.*

(٣١) د. شوقي ناجي جواد وآخرون، مصدر سابق، ص١٩–٢٣ ؛ د. هشام الشاوي، المصدر السابق، ص١٥، ١٦، ١٠٤.

(٣٢) المادة (٢ ف٣–٤) من ميثاق الامم المتحدة لسنة ١٩٤٥.

(٣٣) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١٢٧.

(٣٤) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص ١٢٧.

(٣٥) المصدر نفسه، ص١٢٠ – ١٢٢.

(٣٦) د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، ط٦، منشورات الحلبي، ٢٠٠٧، ص٥٩٣.

(٣٧) د. محمد صالح سفر، منظمة الأمم المتحدة (خلفيات النشأة والمبادئ)، دار الفتح للنشر والتوزيع، قطر، ١٩٩٧، ص١٤٢.

(٣٨) د. علي صادق أبو هيف، مصدر سابق، ص٧٣٠.

(٣٩) عرفت اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام ١٩٦٩ وفق المادة (٢) منها وثيقة التفويض بأنها (تلك الوثيقة الصادرة عن السلطة المختصة في الدولة والتي تعين شخصاً أو أشخاصاً لتمثيل الدولة في التفاوض أو في قبول نص معاهدة أو في إضفاء الصفة الرسمية عليه أو في التعبير عن ارتضائها بمعاهدة أو في القيام بأي عمل آخر يتعلق بالمعاهدة).

(٤٠) المادة (٢) من الاتفاقية نفسها.

(٤١) د. سعدي بسيسو، محاضرات في القانون الدولي، بلا مكان للنشر ولا سنة للطبع، ص٧٥. مع العلم أن وثيقة التفويض تكون لازمة عند إتباع أسلوب اللقاءات في المفاوضات من دون تلك المتعلقة بأسلوب تبادل المذكرات الدبلوماسية بين الأطراف المتنازعة. ينظر : د. سبعاوي إبراهيم، مصدر سابق، ص١٢٢–١٢٣.

(٤٢) د. محمد المجذوب، مصدر سابق، ص٥٩٤. أما إذا فشلت المفاوضات فإن الأطراف المتنازعة أما أن تصدر بياناً تعترف فيه بإخفاقها أو أن تترك الأمر مفتوحاً لمعاودة التفاوض أو لاعتماد وسيلة أخرى لتحقيق التسوية. ينظر : المصدر نفسه، الصفحة نفسها.

(٤٣) المادة (٧) من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام ١٩٦٩.

(٤٤) د. محمد حافظ غانم، دراسة لأحكام القانون الدولي فيما يتعلق بالمعاهدات وتطبيقاتها في الوطن العربي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦١، ص٤٥–٤٦.

(٤٥) البند سادسا من المادة الاولى من قانون عقد المعاهدات رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٥ منشور في الوقائع العراقية العدد ٤٣٨٣ في ٢٠١٥/١٠/١٢.

(٤٦) المادة ٥ البند اولا / يمثل رئيس مجلس الوزراء جمهورية العراق بحكم منصبه دونما حاجة لإبراز وثائق التفويض لغرض القيام بالأعمال المتعلقة لعقد المعاهدات.

ثانيا / يُعَدُّ وزير الخارجية ممثلا لجمهورية العراق بحكم منصبه دونما حاجة إلى ابراز وثائق تفويض لغرض التفاوض في شأن عقد المعاهدة. قانون عقد المعاهدات رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٥.

(٤٧) د. محمد صالح سفر، مصدر سابق، ص١٤٢.

(٤٨) د. جابر إبراهيم الراوي، مصدر سابق، ص٣٢.

(٤٩) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١٢٢–١٢٤.

(٥٠) د. محمد صالح سفر، مصدر سابق، ص١٤٢، ١٤٣.

(٥١) د. علي صادق أبو هيف، مصدر سابق، ص٧٣١.

(٥٢) المصدر نفسه، ص٧٣٠، ٧٣١.

(٥٣) د. سعدي بسيسو، مصدر سابق، ص٧٦.

(٥٤) د. سهيل حسين الفتلاوي، مصدر سابق، ص٥٣.

(٥٥) د. محمد المجذوب، مصدر سابق، ص٥٩٤.

(٥٦) مشار إليه في : د. محمد صالح سفر، مصدر سابق، ص١٤٣.

(٥٧) المصدر نفسه، ص١٤٤.

(٥٨) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١٢٥.

(٥٩) المصدر نفسه، ص١٢٦.

(٦٠) د. محمد حافظ غانم، القانون الدولي العام، مصدر سابق، ص٦٩٧ ؛ د. علي صادق أبو هيف، مصدر سابق، ص٧٤٢، ٧٤٣.

(٦١) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، المصدر السابق، ص١٢٦.

(٦٢) المصدر نفسه، ص١٢٦.

(٦٣) د. علي صادق أبو هيف، مصدر سابق، ص٧٤١.

(٦٤) د. شارل روسو، مصدر سابق، ص٢٨٣ ؛ د. سموحي فوق العادة، مصدر سابق، ص٧٧٨–٧٧٩.

(٦٥) د. شارل روسو، المصدر السابق، ص٢٧٩. وتجدر الإشارة إلى أن التحقيق كوسيلة لحل المنازعات ظهر في مؤتمر لاهاي الأول بناءً على اقتراح روسيا، ثم صيغت قواعده في اتفاقية لاهاي الثانية المعقودة بتاريخ ١٨ تشرين الأول ١٩٠٧، وطبقت لأول مرة في قضية *Dogger Bank* أو حيادي هول *Hull* عام ١٩٠٤ وعلى أثرها نظمت طريقة التحقيق سنة ١٩٠٧. لمزيد من التفصيل ينظر : د. شارل روسو، المصدر السابق، ص ٢٧٩، ٢٨٠. أما التوفيق فظهر بعد عام ١٩١٩ عن طريق عدد من المعاهدات الثنائية والجماعية كالمعاهدة البلطيقية المؤرخة في ١٧ كانون الثاني ١٩٢٥ والاتفاقية العامة للتوفيق بين الدول الأمريكية عام ١٩٢٩ ومعاهدة عدم الاعتداء والتوفيق بين دول أمريكا الجنوبية والمعروفة بالميثاق عام ١٩٣٢. ينظر : د. سموحي فوق العادة، المصدر السابق، ص٧٧٨.

(٦٦) (١) د. سبعاوي إبراهيم الحسن، مصدر سابق، ص١٢٦، ١٢٧.

(٦٧) (١) د. علي صادق أبو هيف، المصدر السابق، ص٧٣٠.

(٦٨) (١) د. محمد صالح سفر، مصدر سابق، ص١٤٢.

(69) *European Council , Special meeting of the European Council (Art.50) , EUCO XT 20004/17 , Brussels , 29/April/2017 , P.3.*

(70) *European Union center of North Carolina , Turkeys quest for EU membership , EU briefing , March/2008 , PP. 5-6.*

(٧١) حسين طلال مقلد، تركيا والإتحاد الأوربي : بين العضوية والشراكة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية والقانونية، العدد ١، المجلد ٢٦، جامعة دمشق، سوريا، ٢٠١٠، ص٣٦٦.

(٧٢) المصدر نفسه، ص٣٣٦.

(٧٣) حيدر جاسم محمد، واقع السياسة الخارجية التركية حيال الإتحاد الأوربي ومستقبلها، رسالة ماجستير غير منشورة مقدمة إلى جامعة الشرق الأوسط، الأردن، ٢٠١٤، ص٨٦.

(٧٤) د. شوقي ناجي جواد وآخرون، مصدر سابق، ص٦١–٦٣.

(٧٥) د. محمد المجذوب، مصدر سابق، ص٥٩٢، ٥٩٣.

المصـــــادر

❖ القرآن الكريم

❖ المصادر العربية :

اولاً: المعاجم :

١. جبران مسعود، معجم الرائد (لغوي عصري)، دار العلم للملايين، بيروت، ب.ت.

ثانياً: الكتب :

١. أمين أبو ريا، مهارات التفاوض، مركز تدريب بترومين، الرياض، ١٩٨٩.
٢. د. احمد ابو الوفا، القانون الدولي والعلاقات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٦.
٣. د. جابر إبراهيم الراوي، المنازعات الدولية، دار السلام للطباعة والنشر، بغداد، ١٩٧٨.
٤. د. جمانة شومان، المفاوضات الدولية، سلسلة دراسات عراقية (٢٤)، ط١، بيروت، بغداد، ٢٠٠٩.
٥. د. سبعاوي إبراهيم الحسن، حل النزاعات بين الدول العربية (دراسة في القانون الدولي)، ط١، دار الشؤون الثقافية العامة، بغداد، ١٩٨٧.
٦. د. سعدي بسيسو، محاضرات في القانون الدولي، مطبعة التفيض، بغداد ١٩٤٩.
٧. د. سموحي فوق العادة، القانون الدولي العام، ب.م، ١٩٦٠.
٨. د. سهيل حسين الفتلاوي، المنازعات الدولية، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨٦.
٩. د. شوقي ناجي جواد ود. عباس غالي أبو ثمن، التفاوض مهارة واستيراتيج، ط١، مطبعة الفنون، بغداد، ١٩٩١.
١٠. د. ظافر ناظم سليمان، دور الجامعة في تسوية النزاعات العربية، جامعة الدول العربية في عصر التكتلات الإقليمية، بيت الحكمة، بغداد، ٢٠٠٢.

١١. د. عصام العطية، القانون الدولي العام، دار ابن الأثير للنشر والتوزيع، الموصل ٢٠٠٠.
١٢. د. علي صادق أبو هيف، القانون الدولي العام، ط١٢، منشأة المعارف بالإسكندرية، ١٩٦٦.
١٣. د. محمد المجذوب، القانون الدولي العام، ط٦، منشورات الحلبي، ٢٠٠٧، ص٥٩٣.
١٤. د. محمد حافظ غانم، دراسة لأحكام القانون الدولي فيما يتعلق بالمعاهدات وتطبيقاتها في الوطن العربي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦١.
١٥. د. محمد حافظ غانم، مبادئ القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٧.
١٦. د. محمد صالح سفر، منظمة الأمم المتحدة (خلفيات النشأة والمبادئ)، دار الفتح للنشر والتوزيع، قطر، ١٩٩٧.
١٧. د. محمد طلعت الغنيمي، أحكام المعاهدات في الشريعة الإسلامية (دراسة مقارنة)، دار المعارف بالإسكندرية، ب.ت.
١٨. د. هاشم الشاوي، الوجيز في فن المفاوضة، مطبعة شفيق، بغداد، ب.ت.
١٩. د. هاشم يحيى الملاح، الوسيط في السيرة النبوية والخلافة الراشدة، دار ابن الأثير للطباعة والنشر، الموصل، ٢٠٠٥.
٢٠. شارل روسو، القانون الدولي العام، ترجمة : شكر الله خليفة وعبد المحسن سعد، المؤسسة الأهلية للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٨٢.
٢١. ن. مارك لام و جون ل. قراهام، الصين الآن : ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية في أكثر أسواق العالم قوة ونشاطاً وحيوية، ترجمة : نور الدائم بابكر عبد الله، العبيكان للنشر، المملكة العربية السعودية، ٢٠١٢، ص٢١٧.

ثالثاً : المجلات :

١. حسين طلال مقلد، تركيا والإتحاد الأوربي : بين العضوية والشراكة، مجلة جامعة دمشق للعلوم الإقتصادية والقانونية، العدد ١، المجلد ٢٦، جامعة دمشق، سوريا، ٢٠١٠.

رابعاً : المصادر على الانترنيت :

١. يوسف العاصي الطويل، تطور الوسائل السلمية في القانون الدولي، بحث منشور بتاريخ ٦ مايو ٢٠١٠ على موقع الفكر الجديد الالكتروني:

http://yaltawil.blogspot.com/2010/05/blog-post_06.html

رابعاً: المواثيق والقوانين:

١. ميثاق الامم المتحدة لسنة ١٩٤٥.

٢. اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام ١٩٦٩.

٣. قانون عقد المعاهدات رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٥.

❖ المصادر الأجنبية :

(1) European Council , Special meeting of the European Council (Art.50) , EUCO XT 20004/17 , Brussels , 29/April/2017.

(2)European Union center of North Carolina , Turkeys quest for EU membership , EU briefing , March/2008.

(3)Roger Fisher and William Ury , Getting to yes : Negotiating an agreement without giving in , Random house business books , United Kingdom , 1983.

(4)Tanya Alfredson et. al, Negotiation theory and practice , Food and agricultural organization of the United Nation , Italy , January / 2008.

The Principle of Negotiation in International Relations

Assistant Prof. Dr. Bashir Juma'a AbdulJabbar
Faculty of Law and Political Science - Iraqi University

Abstract

Negotiation is an exchange of opinion between two international persons to settle a particular dispute. It is characterized by flexibility, confidentiality, promptness and independence.

Negotiation is a mandatory method in accordance with international law, and it is of a political nature at the same time. Any party may not be able to obligate the other party but by returning to negotiations .

Negotiation shall be either between two parties only, it may be multilateral, or it may be through organizations. It is not easy to define the stages of negotiation, nor does the law intervene in determining the place of negotiation or the time of its completion.

The research is based on the assumption that the greater the importance of negotiations in the area of settling international disputes, the narrower the means of intervention in the internal affairs of the parties will be, as a flexible means of enhancing their independence in resolving the dispute and vice versa.

In addition, the existence of such rules may organize the initiative procedures necessary for holding negotiation the holding of negotiations.

While the absence of such rules may prevent holding this negotiation.

In order to meet the requirements of the subject matter, we divided the research into a prelude to the historical development of international negotiation and to two topics: the first is the concept of the principle of negotiation in international relations. The second is the provisions of negotiation in international relations. The research concludes with the most important results and recommendations.