مجلة العلوم السياسيّة

اسم المقال: تطوير استراتيجيات التفاوض لدعم الدبلوماسية العراقية
اسم الكاتب: د. مثنى علي حسين
رابط ثابت: https://political-encyclopedia.org/index.php/library/93
تاريخ الاسترداد: 2026/11/01 06:03 +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 السياسيّة جامعة بغداد ورفده في مكتبة الموسوعة السياسيّة مستوفياً شروط حقوق الملكية الفكريّة ومتطلبات رخصة المشاع الإبداعي التي ينضوي المقال تحتها.

تطوير استراتيجيات التفاوض لدعم الدبلوماسية العراقية

الدكتور
مثنى علي المهداوي(*)

من اولى النجاحات التي تحسب لصالح الدول بالاضافة الى متانة الاقتصاد واستقرار الوضع الامني النجاح الدبلوماسي، الذي يشكل ظاهرة حضارية لها. فان اية دولة من دول العالم بكل تقسيماتها المتقدمة والمتوسطة وحتى دول العالم الثالث يشكل النشاط الدبلوماسي فيها علامة فارقة لما تكسبه من تحركات في اطار العلاقات الدولية على كافة الاصعدة، وعلى مستوى التحركات من خلال المؤتمرات والتجمعات والمناسبات السياسية والاقتصادية والتضامنية، وغيرها من فرص اللقاءات التي تتوفر وفق الظروف والمناخات المتاحة. وان الدور الذي تلعبه الدبلوماسية العراقية في هذه المرحلة مهم في تطوير العلاقات مع الدول الاخرى من خلال العمل على الحضور الايجابي في جميع المجالات التي تتواجد فيها الدبلوماسية العراقية وفتح قنوات دبلوماسية مع دول المنطقة التي مازالت الى الان علاقاتها مع العراق هامشية ولا تتعدى الزيارات واللقاءات الطارئة والبسيطة دون الاطلاع على السياسة العراقية وبرامجها[1].

كثير من المعنيين بالشؤون الدبلوماسية ان نجاح الدبلوماسية يتوقف على مدى سيرها وفق مبادئ قويمة تضمن لها تحقيق الغايات السامية التي وجدت من اجلها. لاسيما المبدأ القائل بان الدبلوماسية اداة سلام بعكس القوة المسلحة التي هي اداة الحرب. وتشير كثير من الامثلة الى ان بعض الدول استخدمت الدبلوماسية لغير اهدافها السامية مما ادى الى اندلاع حروب مدمرة. واكثر ما تسعى الدبلوماسية القويمة الى تحقيقه هو ابتعادها عن أي تعصب سياسي. فقد دلت التجارب العديدة ان تصلب الدولة وتعصبها في نشر مذهبها السياسي، او فرضه على الغير بالقوة لا يؤدي في الغالب الى تفاهم ودي واستقرار بين الدول. وهذا يعني ان الدبلوماسية السلمية هي ان تؤمن بالتفاهم مع المذاهب السياسية الاخرى ولا تقفل الباب امام امكانية التعايش السلمي مع الدول الاخرى[2].

(*)ا مدرس/ كلية العلوم السياسية-جامعة بغداد

اولاً : استراتيجيات التفاوض الدبلوماسي

تـــاتي المفاوضـــات في صـــلب مهـــام الدبلوماســية[3]، والمفاوضــات لا تقــوم عــادة الا بوجـود مشـكلة بـين دولتـين او اكثـر، ومحاولتهمـا مـن خـلال هـذه المفاوضـات حلهـا عـن طريـق الالتقاء والتوافق. والمفاوضات اذ تعود بتاريخها الى حقـب قديمـة فـان التطـور والتقـدم الـذي حصـل لـدول العـالم زاد من تـداخل العلاقـات بينهـا، وزاد مـن المشـكلات الناجمـة عـن هـذا التـداخل في العلاقـات نتيجـة وقـوف كـل دولـة وراء مصـالحها. وقــد ادى بالــدول نتيجــة نظرتهــا المطلقــة الى مصـالحها الى التصـادم من اجلهـا والى قيـام الكثير مـن الحـروب الاقليميـة والمحليـة. ممـا زاد مـن اهميـة تطوير مفـاهيم ووسـائل جديـدة لتغير نظرة الـدول لمصالحها. وتتمثل هذه النظرة في ان المشكلات لا تحلهـا المصـادمات والحـروب والنظـرة القائمـة علـى المصـالح المطلقـة وانمـا النظـرة القائمـة علـى المصـالح المشتركة والتوافق والاقنـاع الذي يؤدي الى السـلام عن طريق استخدام اسلوب التفاوض[4].

فعملية التفـاوض هي جوهر العلاقة بين القوى الدولية، والتفـاوض بهـذا المعنى اكثر اتسـاعاً مـن القـانون الدبلوماسـي، فـان علاقـة التفـاوض يجــب ان تفهــم بمعــنى انهــا مــرادف لعمــل الدبلوماسـي[5] ولعـل الدبلوماسـية العراقيـة بحاجـة اكثر من غيرها الى تطوير استراتيجيات التفـاوض من اجل تجاوز الكثير من المشاكل الخارجية للبلد. والمقصود باستراتيجيات التفـاوض التقنيات المتبعة في عمليـــة المفاوضـــات، والكثـــير يخلـــط بـــين الاسـتراتيجيات والاهـداف، ولابـد مـن التنويـه الى ان الاسـتراتيجية تـربط بالوسـائل في حـين تتعلق الاهـداف بالغايات ولهذا فـان الخلـط بـين الاسـتراتيجية والهـدف يصبح خلطاً بين الوسـائل والغايات، ويمكـن ان يقـود الى سوء التصـرف واتخاذ قـرارات خاطئة. وهكـذا تمثل الاسـتراتيجية وسـيلة لتحقيـق الهـدف ولـيس الهـدف نفسه، فهي الطريقة التي توصل الى الهدف. والاهداف الواضـحة والمحـددة والتحليـل الجيـد للموقـف التفاوضـي لا يغني عن وجود استراتيجية فعالة يستطيع بواسطتها تحقيق تلك الاهداف وتحويلها الى واقع حقيقي[6].

واذا مـا ارادت الدبلوماسية العراقيـة ان تحقـق اهـدافها المرجـوة فعليهـا ان تعمـل علـى تطـوير العنصـر الاساسي للدبلوماسية، الا وهـو المفاوضـات عـن طريـق اتبـاع اسـتراتيجيات ناجحـة تسـتخدم في المفاوضـات ومن هذه الاستراتيجيات ما يلي:

1. استراتيجية مفاوضة الدول غير المتعاونة

تستخدم هذه الاستراتيجية عندما يدخل متغير جديد الى العملية التفاوضية لتغير وضع راكد الى متحـرك، عنـدما يريـد الطـرف الاخـر الاسـتئثار بنتـائج المفاوضـات، ومـن الاسـاليب التكتيكيـة الـتي تتضـمنها هذه الاستراتيجية هي:

أ. ضبط النفس وعدم الاندفاع: ويلعب عامل الخــبرة دور كبــير في هــذا التكتيــك، لان الظـروف تنطـوي علـى عناصـر تـؤدي الى الاندفاع.

وهنـــا يلعـــب التكـــوين النفســـي والاجتماعي والقيمي لاطراف التفاوض دوراً هاماً بالاضـــافة الى مـــدى الادراك لعناصـــر ومتغـــيرات الظروف المحيطة بالموضوع التفاوضي.

ب. المفاجـــأة: وينطـــوي هـــذا الاســـلوب التكتيكي على نقلة مفاجئة لاتجاه او منحى الحوار.

ج. الانســـحاب الظـــاهري: يتضـــمن هـــذا الاسلوب التكتيكي شيء من الخداع، والهـــدف منـــه اقنـــاع الطـــرف الثـــاني بالانســـحاب مـــن المفاوضـــات دون ان يعرف ان الموقف لازال مسيطر عليه.

د. الانسحاب برفق: عندما تجد الدولة انها بموقـــف تفاوضـــي حـــرج، وتصـــبح المعطيات البيئية المحيطة ليس بصالحها عليها الانسحاب بذكاء. ولكن التكرار الكثير في اتباع هذا الاسلوب التكتيكي يفقد اثره في نفوس الاخرين.

هـ. الحدود: ويقصد به تظاهر احد اطراف التفـــاوض بوصـــوله الى الحـــد النهـــائي لتنازلاته للطرف الاخر[7].

2.استراتيجية التعامل مع الدول المتعاونة

تنطوي هـذه الاستراتيجية في اغلـب الاحيان على الروح التعاونية لاطراف المفاوضات اتجاهاً وسلوكاً. ولكن ليس بالضرورة تطبيقها على مختلـف الموضـوعات والمواقـف التفاوضـية بـنفس الاتجـــاه والمســـلك والاســـاليب التكتيكيـــة لهـــذه الاستراتيجية هي:

أ. المشاركة: أي اظهـار الـروح التعاونيـة لمعالجـة الموضوع المتفاوض عليه، بالاضافة الى الرغبة بالخروج من هذه المفاوضات كاصدقاء يؤمن كـل طـرف بحـق الطـرف الاخـر في تحقيـق اهدافه.

ب. مفترق الطرق: أي طرح عدة امور في الحوار بحيـث تقـدم بعـض التنـازلات في جانـب وتغنم بعض المكاسب في الجانب الاخر. ويجب ان تتناول الامور الصغرى بعناية بان لا يمضـي المفـاوض وقتـاً طـويلاً في الحـوار حولها فقد يستغلها الطرف الثاني باعتبارها اموراً اساسية ثم التركيز عليها.

ج. اســلوب الخطــوة خطــوة: وينطــوي هــذا الاسلوب على السير باتجاه الخصم بخطى هادئـة ومدروسـة، لاسـيما عنـدما تكـون امكانيات الدولة والفرص المتاحة لها محدودة والطرف الثاني اكثر رجحانا[8].

3.الاستراتيجية الشاملة

تنطوي هذه الاستراتيجية على عدد من الاساليب التكتيكية بين التشدد واللين وما بينهما من اســاليب موضــوعية تــدل علــى الــروح التعاونيــة في المفاوضـات والايمـان بالاهـداف المشـتركة لكـل مـن الاطـراف، ومـن تكتيكـات هـذه الاسـتراتيجية تقـديم التنازلات بين التشدد واللين اعتماداً على نمط تفاوض

الطـرف الثـاني، ومـدى ايمانـه بـالروح التعاونيـة للتفـاوض او العكـس، ودقـة وتعقيـد المشـكلة المتفاوض عليها[9].

ثانيا: شروط نجاح الاستراتيجيات التفاوضية الدبلوماسية

ان نجـاح هـذه الاسـتراتيجيات التفاوضية في دعم الدبلوماسية العراقية يعتمد على توفير شروط معينة منها:

1.وجود مفاوضين ناجحين:

على المفاوضين الدبلوماسيين اذا ما ارادوا النجاح ان يتمتعوا بسمات معينة منها:

أ. الحـذر مـن الاقـدام علـى ايـة خطـوة دبلوماسية من دون درس وتمحيص ومن دون حسـاب للعواقـب. فالدبلوماسـية المسـرعة لا تـؤدي الى خسـائر ماديـة فحسب وانما الى خسران الدولة مركزها المعنوي والفعلي بين الدول[10].

ب. التميـز بمهـارة جمـع وتحليـل واسـتخدام المعلومـات، فالمفاوضـات بجوانبهـا المتعـددة تسـتند وبصـورة قويـة علـى المعلومات. ذلك ان طبيعة هذه العملية تعتمـد وبدرجـة كبـيرة علـى مقـدار المعلومـات المتاحـة للمفاوضـين وان لا مفاوضات بدون معلومات.

ج. التميز بمهارة الالمام بمعارف متنوعة ذات صـلة بالتفـاوض. فعمليـة المفاوضـات بطبيعتهـا وجوانبهـا المتعـددة تتطلـب مـن المتفاوضين ان يكونوا موسوعيين من حيث الالمـام بالمعـارف المتنوعـة ذات الصـلة بالتفاوض.

د. ان يتميزوا بمهارة اتخاذ القرار التفاوضي، أي لـديهم الفهـم الافضـل للعناصـر والمتغـيرات الداخلـة في عمليـة صـنع القـرار التفاوضـي، مثـل تقـدير الاحتمـالات، اسـاليب حـل المشاكل، وتطوير البدائل، أي تطوير كفاءة الاعتماد على الاجتهاد الشخصي.

هـ. ان يفرقـوا بـين الاشـخاص والمشـكلة، فمـن الصعب التعامل مع مشكلة بدون ان يحصل سـوء تفـاهم او غضـب او انزعـاج، وان الفشـل في التعامـل مـع الاخـرين كبشـر معرضين الى ردود فعل انسانية قد يؤدي الى كارثة في المفاوضات[11].

2.ادارة المفاوضات بطريقة ناجحة

قد تفرض الطبيعة الخاصة لبعض انواع المفاوضـات ترتيبـاً معينـاً للمراحـل التـي تمـر بهـا، الا ان بعـض الجوانـب المرحليـة يتكـرر حـدوثها مـن نمـط تفاوضي الى اخر، ويشـمل هـذا الامـر نمـط التفـاوض الدبلوماسـي العراقـي ايضـاً، وبشـكل عـام فـان هنـاك ثـلاث مراحـل علـى الدولـة ان تـديرها بصـورة ناجحـة هي:

أ. بدأ المفاوضات: تكون جولات هذه المرحلة استطلاعية وغـير ملزمـة، ويعقـب المحادثـات

تقديم مشاريع مقترحة او اوراق عمل يصف كل طرف مطالبة وحججه. وعلى الوفد الدبلوماسي المفاوض ايجاد الجو التفاوضي المناسب موقفه بوضوح والتعرف على مواقف الاخرين. والجو قد يكون ودي اذا ما اعطي بعض الوقت للتنسيق والتفاعل وتكييف الموضوعات، او رسمي اذا ما التزم المفاوض بما بين يديه من توجيهات وخطط واستراتيجيات وقلل التصرفات العاطفية، او حيادي عندما يتصرف المفاوض بالاسلوب الذي يوحي لبقية الاطراف ان لديه بدائل جيدة وفي ذات الوقت يبدي عدم اكتراث فيما يتعلق بالوصول الى اتفاق، او يكون جو متشدد عندما يعرف المفاوض الاطراف الاخرى بتعارض مصالحه مع مصالحها ونيته في السعي من اجل الوصول الى الاتفاق الافضل، اما الجو العدائي فيمكن اثارته بسهولة فهو لا يحتاج من الطراف المفاوض الذي يرغب فيه سوى ان يكون عدائياً سواء كان هذا العداء صريحاً ام ضمنياً ويعبر بالممارسة. الا ان هذا المدخل الى التفاوض اذا لم يرتكز على قوة تدعمها شرعية القضية التي يدور حولها التفاوض او منطق عادل يدعمها فانه يمثل نوعاً من الهزيمة الذاتية. وعموماً على الوفد الدبلوماسي المفاوض ان يساعد الطراف الاخر على فهم موقفه، ولا يعطي ولا يطلب أي معلومة بلا مقابل وانما يبادلها، او يجعل عملية الوصول الى حلول وسطى امراً ممكناً، ويتجنب الخوض في التفاصيل ومحاولة صياغة الموقف بثقة، وترتيب الاقوال والتصرفات في جدول زمني[12].

ب. المساومة: في هذه المرحلة يصار الى تحليل اسباب الخلاف وتحديد اسبابه، وفي هذه المرحلة تكون المساومة هي المنهجية التي تنتهجها الاطراف المتفاوضة. وواجب الوفد الدبلوماسي المفاوض في هذه المرحلة توفير الزخم اللازم للتفاوض والمحافظة على زخم التفاوض ومراقبته وتوجيه الزخم (والمقصود بالزخم تحريك الاطراف للتطور في المفاوضات) ومنها كسر الحاجز النفسي. ومن اساليب ابقاء الحركة الامامية التأكيد على التقدم وتأجيل الخوض في الخلافات، ومقابلت التنازلات بالشكر والثناء، ومساعدة الاطراف على التنازل بسهولة، وتجنب الوصول الى نهائيات غير ناضجة، وتبرير التنازلات باختصار، وتجنب تقديم اكثر من تنازل في ان واحد، وعدم المجادلة كثيراً، بل المفاوضة بدلاً عن ذلك، وعدم

السماح للاطراف الاخرى بالتنازل وسحب التنازلات، ومحاولة ادارة عملية الانسحاب من المفاوضات عندما يتطلب الوضع ذلك[13].

ان توفير الزخم المناسب للمفاوضات ليس بالمهمة السهلة، ولهذا، فان على المفاوض واجب في هذا الاتجاه الا وهو ايجاد الشعور باهمية وضرورة هذا الزخم. فكل من الاطراف المتفاوضة يجب ان يتمالكه الشعور بتقديم وتطور المفاوضات. ان من شأن هذا الشعور المشترك ان يولد الدافعية الحركية في المفاوضات ويمده بالزخم المطلوب لاستمراريته وحيويته والتحرك الجوهري هو الذي يؤثر دائما في هذا الشعور. كما ان هناك عوامل اخرى يمكن ان تؤثر فيه، فعلى سبيل المثال، فقد تقوم بعض الاطراف بتقديم تنازلات ولكن ذلك لا يولد لديها الشعور بوجود تقدم ما، وذلك بسبب شعورها بان التنازلات التي قدمتها الاطراف الاخرى لا معنى لها. وعلى العكس من ذلك، فانه حتى بدون تقديم تنازلات فقد يتمالك اطراف التفاوض الشعور بانهم قد حققوا تقدماً ما. وربما تمثل ذلك في احساسهم بان مستوى اعلى من التفاهم والثقة المتبادلين قد تحق، وهذا كفيل بدفع المفاوضات الى الامام واعطاء الزخم المطلوب. وتعتمد الاساليب والتكتيكات المستخدمة عادة لتوفير الزخم اللازم للمفاوضات على الاستراتيجيات التي تتبنها اطراف التفاوض[14].

ج. نهاية المفاوضات: يجب ان يتحلى الوفد المفاوض في هذه الجولة بهدوء الاعصاب، فبدون ذلك فان الامر سينطوي على كثير من العواطف الممزوجة بالقلق والتي تنتج في كثير من الاحيان على نتائج سلبية، ويتحقق هذا الهدوء بالاستعداد النفسي، وتوافر المعلومات. وينبغي اختيار الحدود ونقل الموقف النهائي حيال كل موضوع واستغلال عنصر الوقت والمحافظة على مشاعر الاطراف الاخرى وخاصة اذا كانت ستخرج من المفاوضات بخسارة[15].

وبما ان الحاجة الى المفاوضات ستكرر مستقبلاً، فان هناك ضرورة لتقيمها، سواء كان هذا التقييم لمعرفة مدى تحقيق الاهداف المرسومة، او الاستفادة منها في مفاوضات لاحقة. سيما في الحالات التفاوضية التي تنطوي على عنصر العلاقة المستمرة على المدى البعيد، وقد يشترك في التقييم افراد اخرين لم يشتركوا في الوفد التفاوضي.

3.توفير خصائص التفاوض الناجحة

اذا ما ارادت الدبلوماسية العراقية ان تحقق نجاحات في استراتيجياتها التفاوضية فعليها ان تنظر الى أي مفاوضات كمشروع تعاوني، فاذا ما اقبل الطرفان كلاهما على التفاوض بروح تعاونية فمن المحتمل جداً اقناعهما بالسعي الى بلوغ اهداف يمكن

تقسيمها بالتساوي، على اية حال لا ينبغي التخلي عن الاتجاهات التنافسية فهي بمثابة عملية توحيدية، أي تنافس ينسق انشطة اطراف التفاوض، اذ ان يداً واحدة لا تصفق وحدها، والمناقشة من كل طرف تفاوضي والذي يقيس عن طريقها كفاءته ووسائله في مقابل الطرف الاخر ووسائله، ويجني من الثمرات ما يتناسب مع ذلك تناسباً طردياً، تكون لاحقاً انحازاً تعاونياً في التفاوض. وهناك بعض الخصائص والسمات للمفاوضات الناجحة منها:

أ. المساواة بين اطراف التفاوض: وهي امر ضروري، مع ان الواقع يقول ان معظم المفاوضات تبدأ وأحد الطرفين في موقع لا يحسد عليه، الا ان وجود درجة من المساواة لابد منه لكي يكون ثمة مجال للحوار والنقاش الهادف الى تحقيق النتائج المرجوة من التفاوض[16].

ب. حرية المناقشة: كلما احس طرفا التفاوض انهما على قدم المساواة ازداد النقاش حجماً والحوار نوعاً. ان حرية المناقشة والحوار في المفاوضات امر جوهري اذا اريد لاتجاهات الطرفين ان تتغير ذلك التغير الذي يؤدي الى اتفاق يتم التوصل اليه بروح تعاونية ويترتب عليه الالتزام بتنفيذ كل بنود الاتفاقية التفاوضية.

ج. الالتزام بالمستقبل: التفاوض لا ينصب على الماضي لان مافات قد فات وانقضى، اما المستقبل فلم يحدد، زبذلك يتيح لاطراف التفاوض انقاذ ومعالجة الكثير من المشاكل والموضوعات المعلقة[17].

د. المرونة في الحوار: رغم تعدد وتنوع انماط شخصيات المفاوضين الدبلوماسيين وتوجهاتهم واساليبهم التفاوضية، فان المرونة في الحوار، لاسيما في الموضوعات الثانوية، قد تلعب دوراً كبيراً في التمهيد لكسب مواقع واهداف اساسية. ولكن ما يجدر ملاحظته هو ان المرونة التي نقصدها يجب ان تكون ضمن الحدود والبدائل المرسومة[18].

ثالثاً: تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية في الدبلوماسية العراقية

من الممكن زيادة وتكثيف فعالية الدبلوماسية العراقية في مبادرتها لايجاد حلول لبعض المشكلات الخارجية المستعصية، ومن الضروري ان يكون جزء مهم من جدول اعمال الدبلوماسية العراقية في هذه المرحلة هو الحفاظ على العلاقات الايجابية القائمة مع بعض الدول. ان المبادرة الفاعلة والنشطة للدبلوماسية العراقية هي اسلوب غريب عن التقليد الراسخ في العراق، الا ان ذلك لا يجعله منهجاً خاطئاً، حيث لم يساعد الاسلوب التقليدي على حل الصراعات الخارجية، بل الاسوأ من ذلك، لقد ادى الى تدخلات خارجية مرفوضة واصبح يشكل نقطة

ضـعف للعـراق واسـهم في الـترويج للمصـالح السياسـية والاقتصـادية لاطـراف خارجيـة علـى حسـاب مصـالح العـراق. وهنـاك عواقـب مكلفـة لعـدم المبـادرة ولعـدم الاخـذ بزمـام الامـور في مـا يتعلق بالمصالح الخارجية، والاعتماد على اطراف اخرى في معالجة القضايا الخارجية والتجربة الراهنة في العراق هي اوضح مثال على ذلك[19].

ان المبـادرة الفعالـة للدبلوماسـية العراقيـة في السياسـة الخارجيـة عـن طريـق تطـوير اسـتراتيجيات التفـاوض يجـب ان تنطلـق لتشـمل العلاقـات الاقليميـة والدوليـة. وكمـا ان الاصـلاحات الداخليـة تتطلـب ان تسـيير الاصـلاحات الاقتصـادية جنبـاً الى جنـب مـع السياسة، فان العلاقات الاقليمية والدولية تتطلب هـي الاخـرى اصـلاحاً سياسـياً واقتصـادياً. فعـن طريـق امـتلاك الدبلوماسـية العراقيـة رؤيـة واضـحة واسـتراتيجيات تفـاوض لتطبيق هـذه الرؤية، يكـون العـراق جـاهز للارتبـاط بالعـالم بطريقـة بنـاءة وشـاملة. والاسـتراتيجية البنـاءة في هـذه الحالـة تتمثـل في ايجـاد وتقـديم افكـار ايجابيـة عـن دعـم الدبلوماسية العراقية، فالتحذير والشكوى الصادرة تجاه الكثير من الدول ليست سبباً كافياً لاحداث تغيـير في سياسـات هـذه الـدول، فقـط عـبر بنـاء وصـياغة رؤيـة دبلوماسـية بديلـة وتقـديمها للعـالم يستطيع العراق قلب الموجة الحالية لصالحه[20].

فـالعراق بـأمس الحاجـة الى الـدور الخـارجي، لاسـيما مـن دول الجـوار لتهدئـة السـاحة العراقيـة والحيلولـة دون تفاقمهـا. وهـذا مـا يبـين اهميـة التركيـز علـى التفـاوض الدبلوماسـي خصوصـاً ان دول الجـوار اختـارت الطـرق الدبلوماسـية لحـل الكثـير مـن الخلافات القائمة فيما بينها او مع الولايات المتحدة، باعتبارها الطـرق الاكثـر نجاحـاً لحـل الازمـات، فلمـاذا يخـرج العـراق عـن هـذا المسـار وتحقـق هـذه الـدول مصـالحها علـى حسـاب العـراق، بـدل مـن ان يحقـق العراق مصالحة قبل كل شيء[21]. وهذه الاستراتيجيات التفاوضية لا تتقـاطع مـع مبـادئ الدبلوماسـية العراقيـة التي عبر عنها وزير الخارجية هوشيار زيباري بقوله ((ان عراق اليوم عراق مسالم ومتسامح مع جيرانه وبعيد كل البعـد عـن نهـج العـدوان والاسـتعلاء وعلينـا اليـوم ان نطـوي صـفحتنا ونعمـل مـن اجـل بنـاء علاقـات علـى اسـاس الاحـترام وعـدم التـدخل في الشـؤون الداخليـة))[22].كمـا ان التحـرك باتجـاه دول مهمـة في المنطقـة ((الشـرق اوسـطية)) او ((الخليجيـة)) يعـني ان العراق نجح في انجاز الجولة الاهم للوصول الى الارتباط العالمي. وهـذا يحتـاج الى الحكمـة والدرايـة اللازمتـين في التعامـل الدبلوماسـي لحـل الكثـير مـن المشـاكل القائمة[23].وفضلاً عن الشروط التي ذكرت سابقاً نجاح تطبيـق الاسـتراتيجيات التفاوضـية، فـان تنفيـذ هـذه الاسـتراتيجيات التفاوضـية في الدبلوماسـية العراقيـة يتطلب وجود مستلزمات خاصة منها:

1. ان الاطار المؤسسي للعمل الدبلوماسي في اية دولة لابد وان يكون منسجماً مع طبيعة ومتطلبات الوظيفة الدبلوماسية. وحيث ان العمل الدبلوماسي هو اداة تنفيذية لتحقيق اهداف السياسة الخارجية، فان المؤسسة التنفيذية التي تقوم بادارة الشؤون الخارجية، أي وزارة الخارجية[24]، هي المسؤولة عن تنفيذ السياسة الخارجية من خلال الوظيفة الدبلوماسية لها. ولذلك يجب ان يفسح المجال لهذه الوزارة لتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية بعيداً عن تدخل أي جهة اخرى.

الا ان ذلك لا يعني غياب التنسيق بين الادوات، فمخطط السياسة الخارجية لابد ان يقوم بمثل هذا الدور، وعلى النمط الخارجي فان العمل الدبلوماسي والعمل العسكري والعمل الدعائي يجب ان يكمل كل منهما الاخر[25]، وانما المقصود بعدم التدخل للجهات الاخرى، عدم التدخل في الوظيفة الدبلوماسية لوزارة الخارجية، لاسيما من قبل الجهات العسكرية والامنية التي لا تجيد العمل الدبلوماسي.

2. قد يعتقد البعض ان الدبلوماسية السرية قد انتهت، ولكن في الواقع ان الذي حدث هو انه عرفت اساليب جديدة للعمل الدبلوماسي. فالعمل الدبلوماسي السري يعرف المفاوضات كقاعدة اساسية لتنفيذ الغاية من العمل الدبلوماسي[26]. واذا ما ارادت الدبلوماسية العراقية ان تنجح في تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية فعليها ان تنتهج اسلوب الدبلوماسية السرية العلنية[27]، فمن المعروف ان الدبلوماسية سابقاً كانت دبلوماسية سرية وهذه الدبلوماسية تحولت للعلنية بعد ان اوجبت الاتفاقات الدولية ذلك، الا ان المفاوضات في كثير من الاحيان تستوجب السرية لنجاحها، وذلك ان نجاح المفاوضات الدبلوماسية يتطلب في بعض الاحيان عدم اعلان الكثير من المسائل التي تم التفاوض عليها لوسائل الاعلام، وهذا ما يستوجب في الكثير من الاحيان انتهاج الدبلوماسية التي تجمع السرية والعلنية. وتتمثل هذه الطريقة بان المفاوض الدبلوماسي في مرحلة التمهيد للمفاوضات يتبع طريقة الخروج الى وسائل الاعلام بتصريحات عمومية حول بدء المفاوضات ويتجنب الخوض في تفاصيل هذه المفاوضات امام وسائل الاعلام، وهو بذلك يحقق الهدفين هدف اعلان المفاوضات وهدف المحافظة على تفاصيل هذه المفاوضات بعيداً عن وسائل الاعلام والرأي العام لانجاحها في المستقبل، فالتفاصيل التي يخوض بها الخبراء في مجال المشكلة محل المفاوضات لايجوز ان تعلن امام وسائل الاعلام او حتى الرأي العام، لان ذلك قد يؤدي الى فشل المفاوضات نتيجة

تولد ضغوط من الرأي العام تجاه موضوع معين في مجال المفاوضات. ويجب ان تستمر هذه الحالة من عدم الاعلان عن التفاصيل طيلة المفاوضات الى ان يتم الاتفاق النهائي.

فالعلاقة بين الرأي العام والسياسة الخارجية والدبلوماسية هي عملية معقدة، ويمكن تلخيص ذلك في العوامل الاتية:

أ. ان صانعي القرارات السياسية الخارجية والعاملين في الوظيفة الدبلوماسية قد يضعوا نصب اعينهم اتجاهات الرأي العام في بعض الاحيان، ويستغنون عن تلك الاتجاهات في احيان اخرى، ايماناً بان مثل هذا الاستغناء يحقق فائدة كبيرة في نطاق العمل الدبلوماسي.

ب. يتصف الرأي العام بعدم اهتمامه بامور العمل الدبلوماسي، ولا ينطبق هذا الامر على المجتمعات المتخلفة فقط، فالمواطن لا يهتم الا بمشاكله، وهناك اتجاه عام في كثير من الدول المتقدمة بان العمل الخارجي له نطاق مستقل لا يتناوله الا صفوة قليلة من الناس هي المسؤولة عن مناقشة وتحليل ابعاده.

ج. ان طبقات المجتمع الجماهيرية تعودت الا تحصل على المعلومات اللازمة في مسائل المفاوضات الدبلوماسية، ويمكن القول بان الرأي العام المحلي يتصف بالسلبية في هذه القضايا.

د. حتى لو افترضنا ان المعلومات متوفرة لدى الرأي العام، الا ان حكمة كثيراً ما يكون خاضعاً لانسياقه وراء العاطفة[28].

واذا كان الاستغناء عن اتجاهات الرأي العام في المفاوضات الدبلوماسية من الامور المتعارف عليها لدى اغلب الدول بما فيها المتقدمة، فان الدبلوماسية العراقية في هذه المرحلة تبدو اكثر احتياجاً من غيرها لتطبيق هذه الامور في المفاوضات الدبلوماسية تحقيقاً للمصلحة العامة.

الاستنتاجات:

ان تطوير استراتيجيات التفاوض يعد احد العوامل الاساسية لدعم الدبلوماسية العراقية، لاسيما في هذه المرحلة التي تستوجب جهد دبلوماسي مكثف لحل الكثير من المشاكل الخارجية، مما سينعكس ايجابياً على السياسة الداخلية، وذلك لما تحمله العديد من المشاكل الداخلية في العراق من ابعاد خارجية. وتمثل عملية استخدام اكثر من استراتيجية تفاوضية بما يتناسب مع سياسات الدول الاخرى تجاه العراق اول خطوات تطوير الاستراتيجيات التفاوضية، والتي تحتاج الى مستلزمات خاصة لتطبيقها على ارض الواقع، من وجود مفاوضين ناجحين وادارة المفاوضات بطريقة ناجحة وتوفير خصائص التفاوض الناجحة. ومع ان هذه الشروط كفيلة بانجاح تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية، الا ان خصوصية الواقع

العراقي تستوجب من الدبلوماسية العراقية في هذه المرحلة ان تحقق نجاحات متسارعة تسهم ان لم نقل بصورة مباشرة، فبصورة غير مباشرة في حل الكثير من المشاكل الداخلية. وهو ما يستوجب دعم الدبلوماسية العراقية من جميع السلطات العراقية، وأحد أوجه هذا الدعم اعطاء الحرية للمؤسسة المعنية بتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية، أي وزارة الخارجية لتنفيذ هذه الاستراتيجيات بالوسائل الدبلوماسية بدون أي تدخل من جهات اخرى لا تمتلك الاسلوب الدبلوماسي اللازم لتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية. وعدم التدخل هذا لا يقتصر فقط على الجهات الحكومية، بل حتى على الاوساط الشعبية، التي يجب عليها هي الاخرى ان تترك الدبلوماسية العراقية تعمل بحرية بما يحقق المصالح العامة حتى وان استوجب ذلك تجاوز اتجاهات الرأي العام.

الهوامش

[1] جاسم محمد كاظم، الدبلوماسية العراقية والحضور المؤثر، www.ku/u/iraq.com. 2007/4/18.

[2] د. فاضل زكي محمد، الدبلوماسية في عالم متغير، دار الحكمة للطباعة والنشر، بغداد، 1992، صص483-485. انظر كذلك: د. اسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الاصول والنظريات، ذات السلاسل، الكويت، 1985، ص ص396-400.

[3] يقصد بالمفاوضات الدبلوماسية ((المباحثات والمداولات والمنافسات والمساومات الشفهية او الخطية التي تجري بين ممثلي دولتين او اكثر، ذات مصالح متقاربة او متعارضة، يقدم خلالها كل من الطرفين حججه ويحاول ان يدحض حجج خصمه، بغية الوصول الى اتفاق يتعلق بحل قضية تهمهما، او مطلب او نزاع يقتضي تسويته بالطرق الودية او تحديد موقف او تقرير اجراء او عقد معاهدة....الخ. زايد عبيد مصباح، السياسة الخارجية، منشورات ELGA، فاليتا-مالطا، 1994، ص127.

[4] د. فاضل زكي محمد، مصدر سبق ذكره، ص ص475-476.

[5] د. احمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، 2001، ص ص467-468.

[6] د. ناجي معلا، التفاوض الاستراتيجية والاساليب (مدخل في الحوار الاقناعي)، زهران للنشر والتوزيع، عمان، 1992، ص74.

[7] حسين الدوري، فن التفاوض اسسه وتطبيقاته، مطبعة الجامعة، بغداد، 1984، ص ص78-83.

[8] المصدر نفسه، ص ص84-89.

[9] المصدر نفسه، ص ص90-92. لمزيد من الاطلاع حول التطبيقات العملية للاستراتيجية التفاوضية الشاملة انظر اندور باسيفيتش، الامبراطورية الامريكية: حقائق وعواقب الدبلوماسية الامريكية، الدار العربية للعلوم، بيروت، 2004، ص ص109-121.

[10] د. فاضل زكي محمد، مصدر سبق ذكره، ص483.

[11] روجر فيشر ووليم يوري، فن التفاوض الوصول الى نعم دون استسلام، ترجمة منى الاعرجي، الدار العربية، بغداد، 1989، ص ص33-35.

[12] د. ناجي معلا، مصدر سبق ذكره، ص ص82-83.

[13] المصدر نفسه، ص ص104-105.

[14] المصدر نفسه، ص106.

[15] المصدر نفسه، ص ص121-125.

[16] د. حسين الدوري، مصدر سبق ذكره، ص ص21-24.

[17] المصدر نفسه، ص25.

[18] المصدر نفسه، ص16.

[19] المبادرة سبيلاً لمعالجة المشكلات الاقليمية، www.ku/u/iraq.com.2007/3/4.

[20] المصدر نفسه.

[21] موسوعة النهرين، www.nahrain. Com. 2007/3/3.

[22] صحيفة الشرق الاوسط، العدد 9668، 2005/5/18.

[23] ردع الارهاب والحرب، www.aawsat. Com. 2007/1/18.

[24] زايد عبيد الله مصباح، مصدر سبق ذكره، ص125.

[25] د. احمد نوري النعيمي، مصدر سبق ذكره، ص467.

[26] المصدر نفسه، ص474.

[27] لمزيد من الاطلاع حول الدبلوماسية السرية العلنية انظر د. فاضل زكي محمد، مصدر سبق ذكره، ص ص481-482.

[28] د. احمد نوري النعيمي، مصدر سبق ذكره، ص ص359-360.