

دور المفاوضات في تعزيز السلم الدولي**م.م. وسام صالح عبد الحسين الربيعي****جامعة بابل / كلية الآداب****The Role of Negotiations in Reinforcing World Peace****Asst. Lect. Wisam Salih Abdul Hussain****College of Arts\ University of Babylon**

wissamsaleh74@yahoo.com

Abstract

Negotiations are used by Governments to achieve their goals in foreign affairs. The tool of negotiations is very effective because it is a diplomatic device used by governments to achieve their objectives which are the major motive that make the governments to establish cooperation relationships. On the other hand, negotiations are the best way to avoid wars or to put a war to an end. Accordingly, the concept of peace is connected with the use of the device of negotiations, so that negotiations are very important for governments as they are represent accepted conventions that closely related to the world peace.

Key words: negotiations, countries, international peace.

الخلاصة:

تعد المفاوضات من افضل الوسائل التي تستعين بها الدول لتحقيق أهدافها المختلفة في السياسة الخارجية، وهذا يرجع تحديدا 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 القومية، ولعل ان هذه المصالح مثلت دافعا أساسيا يدفع بالدول إلى إقامة علاقات تعاون تضمن للأطراف الحصول عليها على وفق علاقة الريح لكليهما، من جانب آخر تمثل المفاوضات افضل السبل لاجتتاب خيار الحرب او ربما تسويته لذلك جاء التأكيد من أن مفهوم السلم والتأكيد عليه يرتبط أساسا 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 عالميا يتعلق بإدامة حالة السلم الدولي كثقافة في علاقات الدول فيما بينها، كونها تسعى إلى تثبيته وتنميته وتعزيزه من طريق حل الخلافات فيما بين الفاعلين الدوليين.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، الدول، السلم الدولي.

المقدمة

تعد قضية الارتباط والتفاعل من المسائل المسلم بها في مسار فلسفة العلاقات الدولية، وهذا يرجع أساسا إلى طبيعة المصلحة الوطنية- القومية ومدى ارتباطها بالأهداف والغايات التي تسعى الوحدات المكونة للمجتمع الدولي إلى تحقيقها وبما يتفق مع توجهات ومصالح الأطراف الأخرى.

لذلك تعد الوسائل الدبلوماسية من أهم الطرق التي تتوسل بها الدول لتحقيق مبدأ التكامل والتفاعل مع الآخرين وذلك بقصد ضمان مصلحتها في البيئة الدولية، وأن المفاوضات تعتبر الوسيلة الدبلوماسية الأكثر أهمية، وذلك لدورها الكبير في هذا المجال، فمن خلالها تدخل الدول في علاقات تعاون مع الوحدات الأخرى، وعن طريقها يمكن للدول أن تقض منازعاتها وتسوي مشكلاتها، لذلك أضحت المفاوضات اليوم ذات قيمة عالمية لا يمكن إغفالها لأنها تعمل على شد أطراف المنظومة الدولية الواسعة إلى بعضها وعلى أسس من العدالة والمساواة، وعن طريقها تسعى الدول للولوج في مسار التحديث والعصرنة في عالم اليوم والذي ترافق أساسا مع ثورة التطور التكنولوجي الهائلة وتزايد التبادل الدولي وظهور انظمة القيم القائمة على الرخاء الاقتصادي والاجتماعي والسياسي بالإضافة إلى تبادل المعلومات بشأن الأخطار ذات التأثير السلم والاستقرار الدولي، لذلك أصبحت الضرورة لازمة لأن تتفاوض الدول فيما بينها وذلك بغية تأمين الحاجات والمتطلبات الجديدة في المجتمع الدولي والتي تتوافق أساسا مع أهداف ورغبات وتطلعات الدول في الوقت الحاضر.

أهمية الدراسة:

تقوم هذه الدراسة على أهمية تتعلق في أن للمفاوضات دورا كبيرا في حل كافة الإشكالات التي تقف حائلا دون تطور علاقات الدول مع بعضها البعض الآخر، كما وان أهميتها تتحقق أساسا في إيجاد الأسس والقواعد التي تعمل على إنشاء واستمرارية وإدامة علاقات التعاون فيما بين الدول مع غيرها من الوحدات الدولية، فضلا على أن لها أهمية تتعلق بإدارة وتسوية قضايا الصراع والنزاع والحروب وتحويل مسارها بما يخدم قضايا الأمن والسلم الدوليين.

فرضية الدراسة:

اثبتت هذه الدراسة على فرضية قوامها أن المفاوضات كأسلوب دبلوماسي عملي يسهم وبشكل كبير في إقامة وديمومة حالة الاستقرار في المجتمع الدولي، فسعي الدولة الجاد إلى الاستعانة بهذا الأسلوب في إقامة علاقات تعاون مع باقي الدول سيعمل دون أدنى شك على تطور تلك العلاقات بالشكل الذي يخدم السلم والأمن الدوليين، كما وأن جدية الدول في استخدام طريق التفاوض لحل المشكلات الناجمة عن تناقض وتباين مصالحها مع باقي الدول سيؤدي إلى حصول حالة التوافق التي ينشدها ميثاق الأمم المتحدة وبما يتفق مع قواعد القانون الدولي العام.

منهجية الدراسة

أن طبيعة الموضوع اقتضت الاستعانة بمنهج التحليل النظري وذلك لأهميته بموضوع الدراسة، حيث تم استعمال أدواته المدخلات والمخرجات والأثر الراجع في تحليل اثر عملية التفاعل مابين المفاوضات والدول وحالة السلم الدولي، كما وتمت الاستعانة بالمنهج التاريخي والمنهج الوصفي والمنهج السلوكي.

هيكلية الدراسة:

إلى جانب المقدمة، توزعت الدراسة على ثلاث مباحث، فالمبحث الأول تناول في دراسته إطارا مفاهيميا لمعنى المفاوضات وذلك بتعريف وبيان مضمونه لغويا واصطلاحا.

أما المبحث الثاني فقد تركزت دراسته على بيان دور المفاوضات في تطور العلاقات مابين الدول، فيما جاء المبحث الثالث لبيان في دراسته أثر المفاوضات الدولية في تنمية السلم والأمن الدوليين.

المبحث الأول: المفاوضات، دراسة في المفهوم.

التفاوض لغة: من الفعل فاوض والتي تعني المساواة والمشاركة والأخذ والعطاء، كأن كل واحد منها رد ما عنده إلى صاحبه⁽¹⁾، والفعل يفاوض يعني عقد المحادثات المؤدية إلى التفاعل والتي تتعلق بالتوصل إلى أساس للاتفاق نحو مشكلة قائمة او هدف محدد⁽²⁾. أما المعنى الاصطلاحي للمفاوضات، فقد تعددت التعريفات الخاصة بالباحثين والعلماء حول المفهوم، لكنها في النهاية تكاد تكون متفقة على معنى واحد، فقد عرفه الدكتور عبد الأمير الأنباري بأنها (الوسيلة الرئيسية لتنظيم العلاقات الدولية الثنائية والجماعية وتحقيق الأهداف الوطنية ومنطلقاتها في جميع المجالات)⁽³⁾ أما الدكتور محمد عليوة فقد عرفه: (اتصال شفوي بين طرفين او أكثر يهدف في الأقل إلى الوصول إلى اتفاق مشترك على طريقة العمل او صيغة شفوية)⁽⁴⁾.

ويرى الدكتور صالح الشاعري: (هي مناقشات ومحادثات يقدم خلالها كل طرف مقترحاته وتصوراته للمسألة، وسيتلقى المقترحات والتصورات المضادة من الطرف الآخر والتعديلات التي يريد هذا الطرف إدخالها على تلك المقترحات)⁽⁵⁾ وقد عرفها الدكتور فاروق السيد عثمان بأنها محادثات بين طرفين او أكثر حول موضوع معين او مشكلة قائمة بقصد الوصول إلى اتفاق⁽⁶⁾، وبالتالي يمثل التفاوض على وفق ما مر أعلاه بأنه حوارات ونقاشات تجري بين أطراف

¹ ابن منظور، لسان العرب، ط4، دار صادر، بيروت، بيروت، 2004، ص 415

² ثامر كامل الخزرجي، التفاوض: إدارة وسياسة، المجلة السياسية والدولية، العدد 2، الجامعة المستنصرية، 2006، ص 68.

³ د. عبد الأمير الأنباري، حول المفاوضات الدولية: متطلباتها وأساليبها، المركز القومي للإرشاد والتطوير الإداري، بغداد، 1987، ص 60

⁴ د. سيد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة والدبلوماسية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، 1978، ص 87

⁵ د. صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات الدولية سلميا، ط1، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2006، ص 29.

⁶ د. فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، ط1، دار الأمين للطباعة، القاهرة، 2004، ص 60

فاعلة بقصد الوصول إلى اتفاق مشترك حول مسألة او مسائل هامة تمثل لكل منها مصلحة عامة ترتبط بإنجاز أهداف محددة ذات أهمية كبرى لهذه الأطراف.

إن التفاوض كفكرة لها امتدادات في عمق التاريخ فهي تعود إلى العصور القديمة وما يعزز ذلك قصة(آدم وحواء عليهما السلام) إذ أنها تقدم لنا وصفا لأول عملية تفاوضية يمكن أن نتعلم الكثير من نتائجها⁽¹⁾، هذا الأمر توضح أكثر مع تطور الإنسانية، وفي الحضارات القديمة كان لهذا المفهوم حضور كبير ولاسيما في حضارة وادي الرافدين في بابل وسومر وأكد إذ نشأت علاقات جديدة بين هذه الحضارات وازدادت الحاجة إلى الاتصال وحل المشكلات الناجمة عن نشاط التبادل التجاري والمعاملات الاجتماعية التي تتطلب توافر وسيلة من شأنها أن تساعد على ترتيب هذه النشاطات والاتفاق على وضع قواعد صحيحة لذلك الهدف وهنا برز التفاوض كوسيلة ملبية لهذه الحاجة المتزايدة واختص بها

رجال ذوو صفات شخصية قوية وخبرة ودارية مميزة⁽²⁾ واستمر الحال حتى العصر الحديث، والذي اخذ فيه التفاوض صورته المكتملة مع ظهور الدولة بعد معاهدة وستفاليا عام 1648 وما عرف بعد ذلك بدبلوماسية المؤتمرات وبقي الالتزام بهذا المفهوم واضحا خلال حقبة توازن القوى والحربين العالميتين الأولى والثانية ونزاعات الحرب الباردة والتي كانت تقضي في كثير من الأحيان من اللجوء إلى التفاوض⁽³⁾ على هذا الأساس أيقنت الدول قديما وحديثا أن التفاوض هو اسلم الطرق للوصول إلى أهدافها وغاياتها، ذلك أن لغة الصراعات والنزاعات والحروب سيؤدي بها إلى دفع الكثير من الأضرار مع عدم ضمان تحقق تلك الأهداف والتي ترتبط أساسا بمصالحها الآتية والمستقبلية.

وعليه فإن التعامل الدولي يحث على شيوع المفاوضات لتسوية الخلافات، فمن ناحية أن الدول تتمتع بحرية اللجوء إلى هذا الأسلوب، والأكثر من هذا انه يمثل وجود حسن النية، إذ أن لديها حرية حركة مواصلة المفاوضات أو تأجيلها أو قطعها، وقد نصت المعاهدات والمواثيق على جدوى هذا الطريق في حل المنازعات بالطرق السلمية، بل أن هناك رأي يذهب إلى ضرورة أن تستنفذ الدول بادئ الأمر الطرق الدبلوماسية قبل عرض الخلافات إلى التحكيم أو القضاء⁽⁴⁾، وبالتالي تعد المفاوضات افضل الطرق لتسوية المنازعات الدولية وأكثرها شيوعا، وهي الطريقة المألوفة لعقد مختلف المعاهدات والاتفاقات الدولية⁽⁵⁾

وتقوم المفاوضات على الاتصالات المباشرة بين الدولتين المتنازعتين بغية تسوية النزاع القائم بينهما عن طريق اتفاق مباشر، المفاوضات عادة بين وزراء خارجية الدول المتنازعة وممثليها الدبلوماسيين ممن يولكون إليهم مهمة القيام بتلك المهمة، كما وقد تجري في مؤتمر دولي⁽⁶⁾ وهذا المؤتمر يجمع الدول المتنازعة ودولا أخرى غيرها وذلك إذا كان الفصل في النزاع يمس مصالح دول أخرى ليست أطرافا في النزاع⁽⁷⁾ بل وأحيانا ما يكون الالتجاء لتلك المفاوضات أمرا مفروضا في بعض المعاهدات كشرط سابق على الالتجاء للتحكيم أو القضاء⁽⁸⁾

ولعل أن الأهم في موضوع المفاوضات هو لا بد من أن يكون لأطراف التفاوض وجود بعض المصالح والاحتياجات المشتركة التي تدفع كل منهم لإجراء التفاوض، رغم وجود مصالح وأهداف متعارضة وإلا لما طلب كل منهم الاجتماع وبالتالي التفاوض، وتطور المفاوضات حول حالة او اثنتين أساسيتين، أما أولاهما فهي أن للطرفين مصلحة متبادلة محتملة في جهد مشترك، أو أن يتفق الطرفان أن يتنازلا عن شيء ما مقابل هدف أكثر أهمية⁽⁹⁾ لذا فحقيقة المفاوضات تتحقق من

¹ karras chester; The Therogotalion game, N,Y,Tnomasy, crowe publishes, 1970, p, 12.

² د. شوقي ناجي جواد، عباس غالي أبو الثمن، التفاوض مهارة وإستراتيجية، ط1، مطبعة الفنون، بغداد، 1991، ص ص 31-32

³ د. مثنى علي المهدي، تطور فن المفاوضات بعد الحرب الباردة، محاضرات أقيمت على طلبية الدراسات العليا مرحلة الماجستير، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، بغداد، 2007، ص 1.

⁴ د. كاظم هاشم نعمة، العلاقات الدولية، ط1، شركة آياد للطباعة الفنية، بغداد، 1988، ص 415.

⁵ د. سعد حقي توفيق، مبادئ لعلاقات الدولية، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2000، ص 529.

⁶ د. عصام العطية، القانون الدولي العام، ط5، مطبعة المكتبة القانونية، بغداد، 2012، ص 303.

⁷ د. جابر الراوي، المنازعات الدولية، ط1، مطبعة السلام، بغداد، ص32.

⁸ د. الشافعي محمد بشير، القانون الدولي العام في السلم والحرب، ط1، دار بور سعيد للطباعة، الإسكندرية، 1971، ص 289.

⁹ فكرت نامق العاني، النظرية التفاوضية وحل الصراعات الدولية، مجلة دراسات دولية، العدد 11، مركز الدراسات الدولية، جامعة بغداد، 2001. ص 19

حيث الجوهر من غير وجود مصلحة مشتركة ليس ثمة ما يتفاوض من أجله، ومن غير وجود نزاع ليس ثمة ما يتفاوض حوله⁽¹⁾.

ولكي يكون التفاوض ناجحاً، يحتاج كل طرف ان يكون ذا مصداقية، أي يحتاج كل طرف الى ان يعلن بيانات يمكن تصديقها، تتبنى موقفاً معقولاً وقادراً على أن يدعم موقفه بالفعل، والمفاوضات ذات النوايا الطيبة والتي تتحلى بالمصداقية تكون لديها إمكانية أكبر للانخراط في مفاوضات ناجحة⁽²⁾، وعلى الرغم من أن المفاوضات تتميز بمحاسن كثيرة إلا أن نجاحها يتوقف على الروح التي تسود المفاوضات، فإذا كانت الدول المتفاوضة لا تتمتع بقوة سياسية متعادلة فإن الدول الكبرى تغطي على الدول الصغرى وتفرض عليها إرادتها⁽³⁾. مع ذلك تعتبر المفاوضات الخيار الأسلم الذي يمكن للدول أن تسترشد به لأجل تحقيق أهدافها وطموحاتها وذلك من خلال إقامة علاقات تكامل مع باقي الدول وعلى النحو الذي يمكنها من ضمان مصلحتها بالشكل الأفضل، كما وان خيار التفاوض سيسهم دون أدنى شك بإدارة وحل وتسوية النزاعات والصراعات بين الأطراف المتفاوضة من خلال صياغة منهج عمل يوصلهم في أحيان كثيرة إلى اتفاق مشترك تقتنع به هذه الأطراف.

المبحث الثاني: أهمية المفاوضات في تطور العلاقات بين الدول.

أن الذهاب إلى المفاوضات أصبح أمراً لا بد منه طالما أن هناك مصالح مشتركة فالشبكة الكثيفة من التفاعلات تتضمن بالأساس علاقات تعاون وأن التفاوض الدولي يشكل احد هذه الأدوات الرئيسية لإدارة هذا التعاون إذ إن الحاجة والرغبة في التعاون ليست كافية في حد ذاتها إذ تقتضي هذه الحاجة أو الرغبة تطوير طرق وأساليب للتفاهم حول كيفية تحقيق هذا التعاون وأحد هذه الطرق أو الأساليب هو التفاوض⁽⁴⁾، فوجود أهداف مشتركة ومصالح متبادلة ستشكل حافزاً للدول لأن تتفق فيما بينها لأجل تحقيقها فالتفاوض هنا يكون على أساس التعاون والتكامل والشمولية أي محاولة النظر إلى مصالح الأطراف كافة بشكل متكامل وكيف يمكن أن يحقق كل طرف مصالحه مع مراعاة مصالح الطرف الآخر من خلال التعاون والمرونة والذي ينتج عنه في النهاية تحقق مصالح الطرفين وعلاقات قوية و متماسكة⁽⁵⁾ وفي هذا النوع من المفاوضات غالباً ما تسود روح التعاون والتفهم الكامل لموقف كل طرف والتسليم لشرعية أن يرى كل طرف مصالحه وان تحتكم الأطراف التفاوضية للمنطق والإقناع⁽⁶⁾.

لذلك نجد أن مبدأ تبادل المنفعة وفق هذا النموذج غالباً ما يتسم فيما بين الأطراف على أساس التراخي ويدخل هنا ما يسمى بـ (التفاوض الإبداعي) إذ يتم من خلاله الوصول إلى المصالح المشتركة من خلال توفير المناخ التعاوني والذي من شأنه أن يهيئ الأحوال المناسبة لنجاح المفاوضات وفق مستويات وأساليب تؤدي بالطرفين إلى العمل المشترك بتنسيق وإبداع⁽⁷⁾ وهذا النوع من المفاوضات غالباً ما تكون مبنية على مبدأ تفاوضي (ريح - ربح)؛ لأن المتفاوضين يلجأون فيها إلى تبني استراتيجيات تقوم على تطوير التعاون الراهن وتعميق وتوسيع العلاقات القائمة⁽⁸⁾ وبجملة أخرى ينتهج الأطراف المتفاوضة مبدأ أو منهج المصلحة المشتركة أو ما يعرف بمباراة (اكسب - اكسب) حيث يكون التركيز هنا على وضع يحقق مصالح الطرفين وهنا تقوم الأطراف بمساعدة بعضها بعض على العمل معا وبصورة ابتكارية للوصول إلى اتفاقات محددة يستفيد منها الجميع طالما أن الغاية تعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض ومدته إلى مجالات جديدة⁽⁹⁾.

¹ روبرت د.كانتور، السياسة الدولية المعاصرة، ترجمة احمد ظاهر، ط1، مكتب الكتب الأردني للطباعة، عمان، 1989، ص 459
² كارين امغست، ايفان م. اريغون، مبادئ العلاقات الدولية، ترجمة حسام الدين خضور، ط1، دار الفرقد للطباعة، 2013، ص 196.
³ د. سموحي فوق العادة، القانون الدولي العام، ط1، المطبعة بلا، دمشق، 1969، ص 678.
⁴ محمد عبد الرحمن زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط1، مكتبة دار الشروق الدولية، القاهرة، 2003، ص13
⁵ سامي محمد فريخ، تسوية النزاعات، ط1، مطبعة دار النشر للجامعات، القاهرة، 2007، ص76
⁶ طه كاسب ألروبي، فن التفاوض والإقناع، ط1، دار الأسرة للنشر، عمان، 2006، ص7
⁷ ناظم عبد الواحد الجاسور، موسوعة علم السياسة، ط1، دار مجدلوي للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص115 - 116.
⁸ نادر احمد أبو شيخه، أصول التفاوض، ط2، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009، ص36
⁹ حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، ط1، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، 1994، ص ص 105 - 106.

وتكون مهمة الوصول إلى علاقة (ربحية أو كسبية) سريعة في كثير من الأحيان لأنه ليس هناك ثمة ما يوجد مقترحات ومقترحات مضادة بل أن هناك فقط مقترحات تتم عن رغبة في التعاون مفعمة بأجواء من الثقة الكبيرة تكون هدفها في النهاية الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف بيد أن غلبة عنصر التوافق هو الذي يؤثر في طبيعة العلاقات ما بين أطراف التفاوض فوجود علاقة ودية بينهم تغريهم بالمرونة وهذا الأمر يتأكد أكثر ما يكون في المفاوضات الدبلوماسية بين الأصدقاء والحلفاء⁽¹⁾. هذا يعني أن المنافع المتبادلة ستدفع بالإطراف أكثر باتجاه عملية التفاوض لأنها في الحقيقة تعني رغبة كل طرف من أطرافها في الوصول إلى اتفاق يحقق المصلحة المتبادلة لهذه الأطراف وعليه فأن بلوغ هذه المنافع يعد بحد ذاته كسبا لجميع أطراف العملية التفاوضية⁽²⁾

أما عن الإستراتيجية المتبعة في هذا النوع من المفاوضات، فأن الدول تلجأ عادة إلى الإستراتيجية التعاونية أو ما تسمى بـ(إستراتيجيات تعظيم الفائدة المتبادلة) والتي تعني في النهاية تطوير التعاون وتعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض إلى مجالات جديدة كما أنها تسعى إلى إيجاد بدائل وحلول مقبولة لإطراف العملية التفاوضية كافة أما مفاوض هذا النوع من المفاوضات يكون متساهلا ومتعاون وفي الوقت نفسه متشدد إذ ينغمس في محاولة التعامل مع الآخرين للوصول إلى اتفاق يرضي مطالب كل الأطراف⁽³⁾ وطبقا إلى الهدف التفاوضي (التعاوني) فإنه غالبا ما يندرج تحت مضمونه عدة أشكال تدفع في النهاية الأطراف إلى التفاوض والتي تتمثل بالآتي: -

1 - التفاوض لأجل توسعة اتفاق قائم. فالأطراف تتدفع دائما باتجاه تجديد اتفاقات وتعهدات وترتيبات قائمة بالأصل، وسيكون الدافع أن هناك حالة من الخوف من انتهاء المدة القانونية لها قد يؤدي في النهاية إلى تأثير سلبي للجميع أو أن هناك رغبة في تجديدها لغرض استمرار مبدأ المصلحة والفائدة لهذه الأطراف ومثال هذا النوع في ما تقوم به الولايات المتحدة الأمريكية مع دول الخليج العربي إذ تيقنت هذه الأخيرة بان انتهاء المظلة الأمنية الأمريكية سيعرض أمنها للخطر أما الولايات المتحدة فان مصلحة ذلك هو موارد هذه المنطقة والتي لها علاقة بمصالح الأمن القومي الأمريكي. وكذلك التحالف السوري الإيراني الذي لايزال ساري المفعول منذ انتصار الثورة الإسلامية الإيرانية عام 1979 حتى يومنا هذا.

2 - التفاوض من أجل تطبيع العلاقات وذلك بقصد تأسيس علاقات دبلوماسية جديدة وإنهاء موقف متأزم وهذا النوع من المفاوضات نجده كثيرا في مسار تسوية الصراع (العربي - الصهيوني) ومحاولات الكيان الصهيوني بذل كل ما لديه لإقامة علاقات دبلوماسية مع الدول العربية قوامها التعاون في مجالات عديدة وهذا ما حدث مع كل من مصر والأردن.

3 - التفاوض بقصد إنشاء وأقامة كتل سياسي معين بين دول تجمعها أهداف وتطلعات واحدة وهذه الحالة يمكن أن نشهدها في تأسيس المنظمات الإقليمية في مناطق العالم المختلفة كالاتحاد الأوربي ومجلس التعاون الخليجي وجامعة الدول العربية وغيرها، كما أن التفاوض ممكن لأجل التوصل إلى اتفاقيات بغية إدخال أطراف جديدة حلف عسكري معين وأبرز مثال على ذلك المفاوضات التي يجريها حلف شمال الأطلسي ومن وراءه الولايات المتحدة لأجل إدخال الدول التي كانت ترزخ تحت الحكم الشيوعي وبما يتفق ورغبة هذه الدول في انضمامهم إلى الحلف.

وعليه تلعب المصلحة المشتركة دورا كبيرا في حث الدول إلى الدخول في مفاوضات فيما بينها وذلك بما يتوافق أساسا مع أهداف وتطلعات وغايات الدول المتفاوضة، وهذا النوع من المفاوضات يلعب دورا كبيرا في تطور طبيعة العلاقة بين الدول وذلك لوجود جملة من المميزات والتي تأتي في مقدمتها:

¹ د. فكرت نامق العاني، مصدر سبق ذكره، ص 21.

² - بشير العلاق، إدارة التفاوض، ط1، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص15

³ د. سيد عليوة، مصدر سبق ذكره، ص26.

- 1 - أن صفة التعاون هي السمة الطاغية على علاقة الأطراف المتفاوضة ومن ثم تقوية أو أصر العلاقة فيما بينهم.⁽¹⁾ وعليه فالكل يحاول الوصول إلى نتائج أفضل وأحسن من خلال التكامل دائما والتعاون في العملية التفاوضية لذلك فان المنهج التعاوني في التفاوض يتميز بكون أن النتائج تكون أفضل والحلول أكثر استمرارية⁽²⁾.
 - 2 - أنها تجري غالبا ما بين أطراف يرتبطون فيما بينهم بعلاقات ايجابية جيدة وذلك نتيجة لوجود الكثير من القيم الايجابية في علاقات هذه الأطراف ويبدو ان هذا الأمر سيقى واردا طالما أن هناك استمرارية في تشعب وغازرة المنافع والاحتياجات المادية والمعنوية لهذه الأطراف
 - 3 - وجود مجموعة من الأهداف المشتركة أي أن الأطراف تتفاوض لأجل الوصول إلى مجموعة من المصالح وليست مصلحة واحدة والتي هي عبارة عن حاجات ورغبات واهتمامات كل طرف⁽³⁾ ومن ثم فهم يسعون إلى تحقيقها من خلال العمل والجهد المشترك
 - 4 - أن هذا النوع من التفاوض مبني على أساس الكل رابحون. فالأطراف يسعون إلى تطوير التعاون ومدته إلى مجالات أوسع. فهم بذلك سيحصلون على منافع متبادلة اكبر. كما انه غالبا ما يتم التوصل إلى اتفاق بصورة سريعة.
 - 5 - تكون الأجواء هنا مليئة بالثقة، والانفتاح، وحرية التعبير، وعدم وجود الشك وحالات المباغته والمفاجأة وما غير ذلك.
 - 6 - يكون مفاوضي هذا النوع متعاونين ومتساهلين وان كان هناك بعض التشدد ومن ثم ستكون هناك رغبة كبيرة منهم في الوصول إلى الهدف من التفاوض بكل مرونة.
- المبحث الثالث: أثر المفاوضات الدولية في تنمية السلم والأمن الدوليين.**

إن جدوى الطرق السلمية لحل النزاعات الدولية أدركها الأولون فقد اهدى إليها الفراعنة المصريون في 3000 قبل الميلاد، واعتمدها الإغريق في علاقات دول المدينة، وفي الأزمنة الحديثة ذهب الفقه القانوني الدولي إلى وضع قيود على الحرب فقد جاءت الإشارات في اتفاقيات لتؤكد على أهمية اعتماد الطرق السلمية لحل الخلافات الدولية، ففي 1899 و1907 عالجت مواثيق لاهاي مسألة التسوية السلمية للخلافات الدولية، ومن بعد ذلك تولت عصبة الأمم والمحكمة الدولية الدائمة، وفي عام 1924 أقيم بروتوكول جنيف لتسوية الخلافات الدولية بيد انه لم يؤخذ به، وفي عام 1928-1929 اقر المؤتمر السادس للدول الأمريكية في هافانا اتفاقيات التحكيم والتوفيق بين الدول الأمريكية من اجل حل خلافاتها سلميا، ومن ثم اعتنقت الأمم المتحدة حل المنازعات بالطرق السلمية وكذلك المنظمات الإقليمية⁽⁴⁾ على هذا الأساس تيقنت الدول قديما أن الوسائل الدبلوماسية بقنواتها المختلفة - وفي مقدمتها المفاوضة - هي افضل وسيلة لضمان مصالحها الوطنية، وبذلك عمدت الدول اليوم إلى تركيز الاهتمام إلى اعتماد الدبلوماسية كأداة للسياسة الخارجية والتي تشير إلى كيفية نقل قواعد السلوك السياسي الداخلي إلى مستوى العلاقات الدولية، وبالتالي فأن تحقيق مصالح الدولة يكون من خلال القنوات السلمية، فالدبلوماسية بذلك تعد أداة لتنفيذ السياسة الخارجية، وهي تنفذ من جانب اختصاص أهل الخبرة وأهل الحكمة في وزارة الخارجية، فالدبلوماسي يقوم بتنفيذ الخطة التي يرسمها رجل السياسة في الدولة في أوقات السلم⁽⁵⁾، وهو بذلك شخص مجاز للتفاوض عن بلده ويقوم بوظيفة لاطالما بقيت ثابتة وهو الحصول على أقصى ميزة بأقل التكاليف، فالدبلوماسية - ومن خلال الشروع في المفاوضات - تكون أكثر فائدة عندما يكون الطريق أكثر وعورة، فهي تمهد الطريق لكي يتعايش المتخاصمون، وهي بذلك وسيلة لإحداث تغيير في النظام القائم سواء بإقامة صداقات جديدة او إصلاح الخلافات مع الأصدقاء القدامى⁽⁶⁾.

¹ نادر احمد أبو شيخة، مصدر سبق ذكره، ص 21.

² جيرارد أ. نيرنيج، أسس التفاوض، ترجمة حازم عبد الرحمن، ط1، مطبعة المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1988، ص42.

³ جيرارد أ. نيرنيج، المصدر نفسه، ص ص 52 - 53.

⁴ د. كاظم هاشم نعمة، مصدر سبق ذكره، ص ص 409 - 410.

⁵ د. احمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية، ط1، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بغداد، 2002، ص ص 40 - 303.

⁶ مادلين اولبرليت، مذكرة إلى الرئيس المنتخب، ترجمة عمر الأيوبي، ط1، الدار العربية للعلوم، بيروت، 2008، ص ص 58 - 63.

لذلك فإن طبيعة التعامل الدولي يحث على شيوع المفاوضات لتسوية الخلافات، فمن ناحية ان الدول تتمتع بحرية اللجوء إلى هذا الأسلوب، والأكثر من هذا انه يمثل وجود حسن نية إذ إن للدول حرية مواصلة المفاوضات او تأجيلها او قطعها، بل أن هناك رأي يؤكد على الدول أن تستنفذ المفاوضات دورها كطريقة سلمية لحل المنازعات مع الدول الأخرى قبل عرضها على الوسائل الدبلوماسية الأخرى من قبيل التحكيم والقضاء⁽¹⁾ لذا جاء التأكيد على أن كل المشاكل الدولية تعد محلا للمفاوضات كإنهاء بعض المنازعات وتخفيض او الحد من الأسلحة وإنهاء الاستعمار والوصول إلى توفيق للمصالح المتفاوضة⁽²⁾. وهذا الأمر يتفق بحقيقته مع ما جاء في ميثاق الأمم المتحدة وفقا للمادة (1-4) والتي تنازلت فيها الدول عن استخدام القوة او التهديد باستعمالها ضد الأراضي او الاستقلال السياسي لدول أخرى وبما يتنافى مع غايات الأمم المتحدة التي تتمثل بتأمين السلم والأمن الدوليين، وتحقيق العدالة واحترام الالتزامات الدولية ورفع مستوى ورفاهية الشعوب وتطويرها الاقتصادي والاجتماعي⁽³⁾.

على هذا الأساس فإن قراءة واقع المجتمع الدولي تؤكد أن دور المفاوضات الدولية في تأمين السلم والأمن الدوليين والمحافظة عليهما يستلزم أساسا حل المشكلات التي تحدث ما بين الدول والسعي الدؤوب دون تفاقمها وهذا الأمر يتم من طريقين:

أولهما: اقتناع الدول بأهمية المفاوضات في حل وتسوية المشكلات التي تنشأ نتيجة لاختلاف وتعارض الأهداف في السياسية الخارجية، فالخلافات او النزاعات وربما الحروب تنشأ بسبب المصالح المتناقضة او غير المتطابقة لأجل تحقيق الدول أهدافها فتكون هناك رغبة لكل طرف في تحقيق أعلى المكاسب على حساب الطرف الآخر وهنا يدخل التفاوض بعده الطريقة المعتادة والأكثر شيوعا لتسوية النزاعات⁽⁴⁾ فوجود تعارض في المصالح او الطموحات بين الأطراف المعنية سيولد حالة من الصراع والتي لا يمكن فضها إلا من خلال جلوس الأطراف المتنازعة إلى طاولة المفاوضات لحسم الأمور المتصارع عليها⁽⁵⁾، وحتى في حالة النزاعات الشديدة جدا فقد تلجأ الدول في كثير من الأحيان إلى إتباع أسلوب المفاوضات لأجل (تسكين الأوضاع) وربما تمييعها إما لصعوبة البت فيها او لخفض مستوى حالة الصراع والتأخر لصالح مفاوضات مقبلة تكون الأوضاع أكثر ملائمة لطرف ما او للأطراف معا، ذلك أن هذه الأطراف ترى ان المصلحة المتبادلة هنا قائمة على أساس خوف مشترك بدلا من رغبة مشتركة لحل مشكلتهم وفي ذلك فان المفاوضات تدفعها هنا السلبيات والمخاوف أكثر من الآمال لا لحل المشكلات بالضرورة ولكنها قد تحقق المخاطر وتجعل العلاقات أكثر تقريبا⁽⁶⁾.

جدير بالذكر أن وجود بعض المصالح المشتركة قد تفيد في أحيان كثيرة لإجراء التفاوض حول المصالح والأهداف المتناقضة وعليه فالمشاركة في بعض المصالح تخدم كحافز نحو الدخول في مسارات لتحقيق اتفاق حول المصالح الأخرى المتنازع عليها⁽⁷⁾ وعليه فالمشاركة في بعض المصالح يخدم كحافز للاتفاق من طريق المساومات التي تحدث حول مجموعة المصالح التي يشملها الخلاف⁽⁸⁾ كما وأن مبدأ الحل الوسطية يدخل في حالات كثيرة كعامل حسم في فض الخلافات والتي يعني أساسا (لا ضرر ولا ضرار) وهذا مبدأ مقبول من كافة أطراف التفاوض كبديل عن الضرر المادي والمعنوي المتمثل بالتشرد ومن ثم فإنها تحفظ للأطراف مصالحها كافة وفق أسس عادلة ومنصفة⁽⁹⁾ وفي حالة تعذر

¹ د. كاظم هاشم نعمة، مصدر سبق ذكره، ص 415.

² د. سعد حقي توفيق، مصدر سبق ذكره، ص 530.

³ رامي محمد عمار، الوجيز في المنظمات الدولية، ط1، مطبعة البريستول، مكان الطبع بلا، 2003، ص 61

⁴ بيار ماري دويوي، القانون الدولي العام، ترجمة محمد عرب صاصيلا، سليم حداد، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2008، ص 594

⁵ بشير العلاف، مصدر سبق ذكره، ص 18

⁶ دينيس روس، فن الحكم، ترجمة هاني تابري، ط1، دار الكتاب العربي، بيروت، 2008، ص ص 214 – 215.

⁷ فكرت نامق العاني، مصدر سبق ذكره، ص 19.

⁸ إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، ط1، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، سنة الطبع بلا، ص 276

⁹ بشير العلاف، مصدر سبق ذكره، ص ص 15 – 17

الوصول إلى حل وسط فإنه قد تدخل أطراف ثالثة والتي يمكن أن تقوم باقتراح صيغ لحلول وسط تقبلها الأطراف ومن ثم فإنها قد تسهم في تحقيق حدة النزاع إلا أن قدرة الأطراف الخارجية على التأثير يتوقف عموماً على قدرتها على التأثير في أطراف النزاع أو المشكلة محل النزاع⁽¹⁾.

هذا النوع من المفاوضات يعول كثيراً على مهارة المفاوض وحرفيته في إدارة العملية التفاوضية فعلى المفاوض ان يقوم بتهدئة الأجواء حتى يتمكن من نقل مناخه من الأجواء التنافسية والقائمة على أساس محاولة تحقيق الأهداف على حساب الطرف الآخر إلى الأجواء التعاونية والمنطلقة أساساً على تحقيق مبدأ التوصل الى اتفاق يضمن مصالح أطراف التفاوض⁽²⁾. لذلك تعد المفاوضات هنا افضل طريقة لتجنب العنف والحرب، والدول تعول كثيراً على فاعليتها في تحقيق اتفاق يضمن في النهاية حل لمشكلتهم المشتركة لذلك عدت المفاوضات على أنها الأساس في التوصل إلى تسوية كاملة أو حلول وسط ومن ثم التوافق المتبادل حول المسائل المتنازع عليها.

ثانياً: تلعب الأمم المتحدة دوراً كبيراً في ضمان ثقافة الأمن والسلم الدوليين، وذلك من خلال حث الأطراف المتنازعة على حل مشكلاتها وفقاً للميثاق، فالأمم المتحدة ترى في أن رفض حالة الحرب والمحافظة على السلام هو السبب المنطقي الأصلي لوجودها⁽³⁾ لذلك جاء التأكيد من جانب المنظمة الدولية بأن على جميع الدول اعتماد الوسائل السلمية في حل النزاعات من مفاوضات ووساطة ومسامحة حميدة وتحكيم لإنهاء أي نزاع فيما بينها وهذا ما جاء تأكيده في الفقرة الثالثة من المادة الثانية من الميثاق⁽⁴⁾ لكن في حال فشل الدول في هذا الأمر فإن الأمم المتحدة أخذت على نفسها دور المتصرف بذلك، إذ عهدت إلى نفسها في الفقرة الأولى من المادة الأولى (باتخاذ التدابير الفعالة لمنع الأسباب المؤدية إلى تهديد الأمن والسلام وذلك بالوسائل السلمية المتاحة أو بالوسائل القمعية، إذا ما حدث هذا التهديد وفقاً للقانون الدولي واسترشاداً بمبادئ العدل والمساواة)⁽⁵⁾. لذلك فليس غريباً أن تلجأ الأمم المتحدة في استعمال طريق المفاوضات كأحد الوسائل السلمية (وفق الفصل السادس) لحل المنازعات بين أعضائها، ولكن إذا ما استمر ذلك التهديد فأنها ستلجأ إلى تبني خيار الوسائل القمعية (وفق الفصل السابع)⁽⁶⁾. ولكي تضمن الأمم المتحدة ممارسة دورها وتأدية عملها على أتم وجه، فإن الميثاق ضمن لها تصوراً شاملاً لصياغة نظام شامل تستخدم من خلاله المفاوضات في تسوية النزاعات وإدارة الأزمات الدولية وذلك من خلال ما يأتي:

- 1 - مجموعة من القواعد والمبادئ العامة التي يتعين على الدول احترامها والسير على هديها (كالتعهد بعدم استعمال القوة أو التهديد باستعمالها فعلاً كأسلوب لحل المنازعات الدولية).
- 2- مجموعة من الآليات التي أنشأها الميثاق لمساعدة الدول على تسوية المنازعات التي قد تتدلع فيما بينها بالطرق السلمية، وفي هذا السياق يمكن للأمين العام للأمم المتحدة أو للجمعية العامة للأمم المتحدة أو لمجلس الأمن أن يؤدي أدواراً منفردة أو مشتركة لمساعدة الأطراف المتنازعة على اختبار انساب الوسائل السياسية أو القانونية للتسوية أو حتى اقتراح هذه الوسائل من خلال ضوابط معينة نص عليها الميثاق، فضلاً عن وجود محكمة العدل الدولية وهي آلية الأمم المتحدة الأساس التي يمكن أن تلجأ إليها الدول الأعضاء وغير الأعضاء أيضاً لحل المنازعات ذات الطبيعة القانونية.
- 3 - تفويض مجلس الأمن بالتدخل باسم المجتمع الدولي في حالة الأزمات الدولية مع تزويده بكل الصلاحيات التي تمكنه من التدخل العسكري واستعمال القوة المسلحة وفقاً للآلية المنصوص عليها في الميثاق، ويعد أمر استعمال القوة المسلحة من جانب مجلس الأمن كأمر إجراء أممي إذا ما فشلت الوسائل الدبلوماسية والسلمية والعقوبات الدولية في تجنب خطر ذلك التهديد وعليه فإن ما ذكرناه أعلاه يتيح للأمم المتحدة بالتدخل لإدارة الصراعات والمشكلات التي تطف

¹ د. فكرت نامق العاني، مصدر سبق ذكره، ص ص 24-25.

² نادر احمد أبو شيخه، مصدر سبق ذكره، ص 234

³ غراهام ايفانز، وجيفري نوينهام، قاموس بنغوين للعلاقات الدولية، مركز الخليج للأبحاث، ط1، 2004، ص 759.

⁴ نزيه علي منصور، حق النقض (الفيتو) ودوره في تحقيق السلم والأمن الدوليين، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 2009، ص 63.

⁵ المصدر نفسه، ص 61.

⁶ Hanskelsan, The principles of international law, London, 1952,p31 4

حجر عثرة في طريق السلم والأمن الدوليين⁽¹⁾ ويبدو أن هذا الإجراء الأخير يمثل إجراء ضاغطا على الأطراف المتنازعة لأجل الدفع بها بقصد اختيار الوسائل الدبلوماسية وعلى رأسها المفاوضات لحل خلافاتها، ولعل أن أزمة الخليج الثانية لعام(1990-1991) تمثل خير دليل على ذلك فقد مارست الأمم المتحدة دورها الكبير معتبرة أن هذه الحالة تمثل تهديدا للأمن والسلم الدوليين.

والحقيقة أن دور الأمم المتحدة في هذا المجال يستند إلى أسس وضوابط قانونية اتفقت عليها كل الدول المنضوية تحت لواء الميثاق وألزمت نفسها بضرورة احترامه والسير على هديه وعدم الشروع بانتهاكه، وكما يبدو فإن الطبيعة القانونية لهذا الدور قد استندت إلى الآتي:

- 1- أن الأمم المتحدة تعتبر أن حفظ الأمن والسلم الدوليين المقصد الأول الذي جاء به ميثاقها وان تحققه يعدّ شرطا لازما لتحقيق المقاصد الأخرى، وبدونه ينتفي التعاون الدولي في الشؤون الإنسانية كافة، لذلك فان عليها أن تقوم بتحقيق هذا المبدأ على أتم وجه وذلك من خلال إلزام الدول الأعضاء لديها في أن يكون لديها الاستعداد لذلك لاسيما مع حدوث مشكلات وأزمات فيما بينها والتي يمكن أن تعكر في النهاية حفظ الاستقرار الدولي.
- 2- إن الدول تنازلت عن جزء من سيادتها الوطنية وذلك من أجل تدعيم عمل وسلطات المنظمة في تحقيق الاستقرار العالمي ومن ثم حل المشكلات فيما بين الدول على أسس قواعد ومبادئ متفق عليها وهو ما أطلق على تسميته بميثاق الأمم المتحدة.
- 3- أن الأرصدة المتنازل عنها من السيادة الوطنية للدول إنما يعطي الأمم المتحدة سيادة كونية على مساحة مشتركة توافق الأعضاء طوعا أنها مساحة سيادية تمارس من خلالها المنظمة الدولية دورها في معالجة مشكلات مشتركة على قاعدة العدالة والنزاهة⁽²⁾

مع كل ذلك التأثير الذي تمارسه الأمم المتحدة في مجال حل المشكلات والأزمات الدولية ألا أن دورها لازال مقصورا عن التأثير بذلك الحجم الكبير وهذا الأمر يرجع أساسا إلى عدم احترام الدول الكبرى وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية لأهم مقاصد الميثاق فهي لازالت تمارس دورها عن طريق فرض هيمنتها سواء على الأمم المتحدة من خلال التحكم بقراراتها تحت يافطة الحق الدولي الذي منحه إياها الميثاق لما يسمى (حق الفيتو) او من خلال التدخل في شؤون الدول الأخرى وهذا يتعارض أساسا مع أهم متطلبات قيام الأمم المتحدة التي حثت على ضرورة احترام الدولة سيادة الدول الأخرى، هذا جانب الانتهاكات التي تمارسها باقي الأطراف الدولية ذات التأثير في المجتمع الدولي كروسيا وفرنسا والمملكة المتحدة الى جانب الكيان الصهيوني الذي كان ولا زال ينتهك باعته المتكررة أهم قرارات الأمم المتحدة سواء التي تم اتخاذها بحقه او التي تتوافق ضمنا مع طبيعة الميثاق.

من كل ما تقدم يمكن القول أن الدول والأمم المتحدة تلعب دورا كبيرا في إدامة السلم والأمن الدوليين، فالحث او الالتزام او الدخول في المفاوضات كطرف رئيسي او ثانوي سيؤدي دون أدنى شك إلى استبعاد الوسائل السلمية الأخرى والتي تكون أكثر تعقيدا بالنسبة للدول في ضمان مصالحها فيما لو تم انتهاز طريق المفاوضات الذي يكون أكثر ضمانا، كما انه سيبقي خطر الحرب بعيدا عن حل قضايا الاختلاف، التي يمكن أن تحصل ما بين الدول فالحرب وان قامت فإن التفاوض يمثل افضل الطرق في العودة إلى الاستقرار.

¹ إبراهيم دراجي، إصلاح الأمم المتحدة، تناقضات التجربة، مجلة محاور إستراتيجية، العدد 3، المركز الاستراتيجي للدراسات العربية والدولية، بيروت، 2006، ص 38.

² ناصر قنديل، الأمم المتحدة بين أطروحات لتطوير والإصلاح أو الإلغاء أو إعادة الاعتبار، مجلة محاور إستراتيجية، المصدر سبق ذكره، ص 21.

الخاتمة:

تبين لنا من عرض الدراسة أن المفاوضات تعد الوسيلة الدبلوماسية الأهم التي يمكن أن تلجأ إليها الدولة في علاقاتها مع الدول الأخرى فهي تنظم هذه العلاقات بقصد تحقيق الأهداف السياسية والمنافع الاقتصادية بالإضافة دورها الكبير في إدارة النزاعات والصراعات والحروب وصولاً إلى تسويتها، على هذا الأساس نجد أن التفاوض كفلسفة وفن وسياسة يرتبط أساساً بتحقيق السلم لأنه يدفع بالدول إلى ضرورة الوصول إلى اتفاق يضمن النهوض بالمصالح المشتركة ومدّها إلى مجالات متعددة قد تشمل جميع جوانب الحياة الإنسانية، هذا بالإضافة إلى دوره الكبير في تركيز ثقافة الأمن الدولي - خاصة إذا ما اتضحت جدية الدول في هذا المجال - لأنه يعمل على تضيق وربما إنهاء أوجه الاختلاف والخلاف التي يمكن أن تحصل بين الدول جراء الأهداف المتعارضة، فهو بذلك يعد الطريقة الأفضل للأطراف لأن تحقق مصالحها في البيئة الدولية، فبمجرد الشروع بالحوار والنقاش فإن ذلك يضمن تبادل الآراء بمختلف المواضيع والقضايا والمشاكل وحل الخلافات وبشكل يؤدي إلى إحلال الوفاق وزيادة التفاهم والتفاعل وإقامة التوازن بين المصالح المتباينة. لذلك تعد المفاوضات أسهل وأقصر الطرق وأكثرها جدية في حل الإشكالات التي يمكن أن تقع فيها الدول في سعيها وراء مصالحها الخاصة مع الأطراف الأخرى، ففي الوقت الذي تعول فيه الدولة إتباع هذا الأسلوب في ضمان وحفظ مصالحها بقصد التعاون والتكامل مع الآخرين، ينبغي عليها بذات الوقت أن تستعين بنفس الأسلوب لتسوية الخلافات ومن مبدأ حسن نية وبما يتوافق مع مقومات السلم الدولي الذي تشهده الأمم المتحدة في ميثاقها الذي ألزمت فيه جميع الدول الأعضاء لأجل معالجة وحل نزاعاتها مع باقي الدول بالطرق السلمية وفي مقدمتها المفاوضات

المصادر:**1- الكتب**

- 1- ابن منظور، لسان العرب، ط4، دار صادر، بيروت، 2004
- 2- د. احمد نوري الأنعمي، السياسة الخارجية، ط1، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بغداد، 2002.
- 3- د. إسماعيل صبري مقلد، العلاقات السياسية الدولية، ط1، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، سنة الطبع بلا.
- 4- د. الشافعي محمد بشير، القانون الدولي العام في السلم والحرب، ط1، دار بور سعيد للطباعة، الإسكندرية، 1971
- 5- بشير العلق، إدارة التفاوض، ط1، دار اليازودي العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2010،
- 6- بيار ماري دويوي، القانون الدولي العام، ترجمة محمد عرب صاصيلا، سليم حداد، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت 2008.
- 7- د. جابر الراوي، المنازعات الدولية، ط1، مطبعة السلام، بغداد، ص32.
- 8- جيرارد أ. نيرنيج، أسس التفاوض، ترجمة حازم عبد الرحمن، ط1، مطبعة المكتبة الأكاديمية، القاهرة، 1988
- 9- حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، ط1، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب الكويت، 1994
- 10- دينس روس، فن الحكم، ترجمة هاني تابري، ط1، دار الكتاب العربي، بيروت، 2008،
- 11- رامز محمد عمار، الوجيز في المنظمات الدولية، ط1، مطبعة البريستول، مكان الطبع بلا، 2003.
- 12- روبرت د.كانتور، السياسة الدولية المعاصرة، ترجمة احمد ظاهر، ط1، مكتب الكتب الأردني للطباعة، عمان، 1989.
- 13- سامي محمد فريح، تسوية النزاعات، ط1، مطبعة دار النشر للجامعات، القاهرة، 2007.
- 14- د. سعد حقي توفيق، مبادئ لعلاقات الدولية، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2000.
- 15- د. سموحي فوق العادة، القانون الدولي العام، ط1، المطبعة بلا، دمشق، 1969.

- 16- د. سيد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة والدبلوماسية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، 1978.
- 17- د. شوقي ناجي جواد، عباس غالي أبو التمن، التفاوض مهارة إستراتيجية، ط1، مطبعة الفنون، بغداد، 1991.
- 18- د. صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، ط1، مكتبة مدبولي، القاهرة، 2006.
- 19- طه كاسب ألدروي، فن التفاوض والإقناع، ط1، دار الأسرة للنشر، عمان، 2006.
- 20- د. عبد الأمير الأنباري، حول المفاوضات الدولية: متطلباتها وأساليبها، المركز القومي للإرشاد والتطوير الإداري، بغداد، 1987.
- 21- د. عصام العطية، القانون الدولي العام، ط5، مطبعة المكتبة القانونية، بغداد، 2012.
- 22- غراهام ايفانز، وجيفري نوبنهام، قاموس بنغوين للعلاقات الدولية، مركز الخليج للأبحاث، ط1، 2004.
- 23- د. فاروق السيد عثمان، التفاوض وإدارة الأزمات، ط1، دار الأمين للطباعة، القاهرة، 2004، ص 60
- 24- كارين ا. منغست، ايفان م. اريغون، مبادئ العلاقات الدولية، ترجمة حسام الدين خضور، ط1، دار الفرقد للطباعة، 2013.
- 25- د. كاظم هاشم نعمة، العلاقات الدولية، ط1، شركة أياد للطباعة الفنية، بغداد، 1988.
- 26- نادر احمد أبو شيخه، أصول التفاوض، ط2، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2009.
- 28- د. ناظم عبد الواحد الجاسور، موسوعة علم السياسة، ط1، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- 29- نزيه علي منصور، حق النقض (الفيتو) ودوره في تحقيق السلم والأمن الدوليين، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 2009
- 30- مادلين اولبريت، مذكرة إلى الرئيس المنتخب، ترجمة عمر الأيوبي، ط1، الدار العربية للعلوم، بيروت، 2008.
- 31- محمد عبد الرحمن زايد، المفاوضات الدولية بين العلم والممارسة، ط1، مكتبة دار الشروق الدولية، القاهرة، 2003.
- 2- البحوث والدراسات.
- 32- إبراهيم دراجي، إصلاح الأمم المتحدة، تناقضات التجربة، مجلة محاور إستراتيجية، العدد 3، المركز الاستراتيجي للدراسات العربية والدولية، بيروت، 2006.
- 33- ثامر كامل الخزرجي، التفاوض: إدارة وسياسة، المجلة السياسية والدولية، العدد 2، الجامعة المستنصرية، بغداد، 2006.
- 34- فكرت نامق العاني، النظرية التفاوضية وحل الصراعات الدولية، مجلة دراسات دولية، العدد 11، مركز الدولية، جامعة بغداد، 2001
- 35- د. مثنى علي المهداوي، تطور فن المفاوضات بعد الحرب الباردة، محاضرات أقيمت على طلبية الدراسات العليا مرحلة الماجستير، كلية العلوم السياسية، جامعة بغداد، بغداد، 2007.
- 3- الكتب باللغة الانكليزية.

36- Hanskelsan، The principles of international law، London، 1952.

37- karras chester ; The Therogotalion game، N،Y،Tnomasy، crowe publishes، 1970.