

University of Algiers -03-

جامعة الجزائر -03-

Faculty of Political Science and International Relations

كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية

Department of International Studies

قسم الدراسات الدولية

محاضرات في مادة الدبلوماسية المتعددة الأطراف والتفاوض

موجهة لطلبة ماستر دراسات اقليمية :

اعداد الأستاذ : شايب علي

السنة الجامعية : 1440 . 1441 هـ / 2019 - 2020 م

المقدمة .

المحور الاول : ماهية الدبلوماسية .

المحور الثاني : الدبلوماسية عبر العصور.

المحور الثالث: أنواع الدبلوماسية.

المحور الخامس : الدبلوماسية المتعددة الاطراف .

المحور السادس : أشكال الدبلوماسية المتعددة الأطراف .

المحور السابع : التفاوض.

المحاضرة التاسع: أنواع التفاوض.

المحور العاشر : استراتيجيات التفاوض .

المحور الحادي عشر: مراحل التفاوض.

### مقدمة

تعتبر الدبلوماسية من المواضيع الأساسية اليوم في العلاقات الدولية بحيث تكتسي أهمية بالغة في ظل التعقيدات الدولية الحالية خاصة في ظل التطور الحاصل في ميدان العلاقات الدولية مما جعل الكثير من الباحثين يعطون لها الدور البارز في التحليل من خلال التفاعلات الحاصلة على مستوى العلاقات بين الدول وذلك قصد ايجاد الحلول التي تستند عليها الدول في قضاياها الخارجية او في ظل التفاعل ديناميكية السلوك الجماعي للدول في ظل القرارات الجماعية التي تركز عليها المنظمات والهيئات الدولية .

كما تحتل الدبلوماسية مكانة خاصة في مسيرة التطورات الحاصلة على مستوى الفواعل الدولية منذ معاهدة واستفاليا 1648 والتي اعتبرت ان الدولة الفاعل الاساسي في العلاقات الدولية الى غاية الحرب العالمية الثانية ومع ظهور الفواعل الدولية الاخرى كالمنظمات الدولية والمؤسسات المالية والاقتصادية ، أما ما حصل من تطورات بعد الحرب الباردة والذي أظهر التفاعل في السلوكات بين وحدات النظام الدولي الذي ذات فيه التشابك والتعقيد من حيث السلوك والتفاعل والتنسيق خاصة مع الضعف في طبيعة القدرة والمقدرة التي تقوم على اساسها الدولة سواء من الداخل او الخارج والذي سمح بظهور فواعل جديدة عابرة للدولة أو ما تسمى ( مافوق الدولة ) الذي اعطى لهته الفواعل لأهمية البالغة للدبلوماسية من حيث السلوكات التي تقوم بها اتجاه الفواعل الاخرى ومثال على ذلك الشركات المتعددة الجنسيات والمنظمات الغير حكومية ورجال الاعمال ومراكز الابحاث العلمية التي اصبح لها دور كبير تنافس الدولة فيلا الفعل وكذلك تستوي معها في الفعل في ظل جلوس الدولة مع احدى هذه الفواعل على طاولة المفاوضات بالندية بغية الوصول الى علاقات تكاملية تتوج بالحفاظ على مصالح الطرفين في هذه اللقاءات .

وفي حال حاولنا الاعتماد على دراسة تحليلية لمخطط الدول الحالية على مستوى النظام الدولي التي تفوق 193 وكل دولة لديها بعثات دبلوماسية وقنصلية هذا فيما بينها كدول فيمكن هنا ان تشكل نظام دبلوماسي خاص بها متمثل في التمثيل و التبادل الدبلوماسية عن طريق البعثات الدبلوماسية المشكلة من المبعوثين الدائمين الممثلين للدول

## محاضرات : حول الدبلوماسية المتعددة الأطراف والتفاوض

---

أما على مستوى الفواعل الأخرى التي تتبادل معها الدول البعثات الدبلوماسية كالمنظمات الدولية مثل الأمم المتحدة والمنظمات الدولية الأخرى كمنظمة التعاون الإسلامي ومنظمة التجارة العالمية ومنظمة الصحة العالمية ... الخ .

ويختلف الباحثين في طبيعة تحديد الدبلوماسية كظاهرة مستقلة على حقل السياسية الخارجية أو تابعة لها خاصة ان المذهب الذي يعتبر ان الدبلوماسية هي أداة في تنفيذ السياسة الخارجية للدولة عن طريق بعثاتها الدبلوماسية في الخارج سواء في علاقاتها الثنائية مع الفواعل الدولية أو عن طريق تجسيد رؤيتها اتجاه القضايا الدولية عبر المحافل الدولية كاجتماعات المنظمات الدولية والمؤتمرات الدولية مثل مؤتمر دافوس للبيئة .

## المحور الاول : ماهية الدبلوماسية .

لعل من بين الظواهر التي تنتشر في التفاعلات الخارجية للدول هي تلك السلوكيات التي تجسدها وحدات النظام الدولي فيما بينها بحيث تظهر كل منها في ابراز اهم الرؤى التي تتجسد في سياساتها خارج حدودها والتي تظهر عبر ممارسات يمكن تجسيدها على الواقع الدولي ويمكن ان تكون كطرح قابل لتنفيذ والحوار والتشاور فيه ، فعلم العلاقات دولية الذي تظهر فيه الظواهر السياسية وعلى مستوى ميكانيزمات تفاعل فيما بينها تختلف الافرع التي تتفرع عليه فيما يظهر كل فرع مكمل ومحرك في طبيعة الحركية لوحدات النظام الدولي ، ومن ابرز ما يظهر هذه التفاعلات هي الدول التي تعد احدى ركائز العلاقات الدولية .

وقصد اظهار جوانب من السلوكيات التي تتجسد في البيئة الدولية والمتمثلة في افرازات البيئة الداخلية للدول والتي تكون نابعة على مواقف تاريخية لتلك او الدول او انها نتاج افرازات داخلية حددتها ظروف معينة ، ويختلف البعض في مدى الجدل الحاصل على مستوى طبيعة تجسيد السياسات الخارجية والتي يرى البعض على انها هي نتاج ضغوط وافرازات داخلية تترجم الى فعل لا ارادي لصناع القرارات في الدول فيما يذهب الشق الاخر الى ان البيئة الدولية هي من تدفع بصناع السياسات لدى الدول في اتجاه منحى معين قصد محاولة تجنب الحرج والاصطدام غير ان كلاهما يجزم ان جميع هذه السلوكيات تتجسد عبر قناة وآلية الدبلوماسية .

### 1 : أصل الدبلوماسية .

لقد اتسم النشاط الدبلوماسي منذ قرون بتلك المهمة التي يقوم بها المبعوثين والممثلين على المجتمعات سواء تمثلت في اقوام او قبائل او دول لذلك يمكن ان نفرق بين النشاط الدبلوماسي ومصطلح الدبلوماسية في حد ذاته ، و يجب التفريق بين المصطلح والنشاط الذي يطلق على الدبلوماسية في حدود الفعل والوصف والتعريف .

بحيث تعود كلمة الدبلوماسية بشكلها اللفظي الى الاصول اليونانية بحيث اشتقت هذه الكلمة من خلال الوثيقة الرسمية التي كان السلطات في اليونان تصدرها بحيث سميت ب (diplôma)، بحيث منح هذا الاسم لجميع الوثائق التي يحملها الشخص الذي له مزايا

مميزة ومعينة لدى السلطات اليونانية وهي في الاساس تتصل بمفهوم (**diplôme**) اي الشهادة<sup>1</sup>.

وتعتبر السلطات اليونانية هي الاولى في اطلاق هذا الوصف على من يتمتع بصفات ومميزات خاصة لدى السلطات لينتشر هذا المصطلح في العديد من الهيئات والمجتمعات التي تلتها وذلك عبر تطور مفهوم هذا المصطلح مع الموصوف الذي يحمل صفة العمل الدبلوماسي ، لذلك هناك فرق بين كلمة (**diplone**) والتي تتمثل في الفعل والذي يتمثل اشتقاقه من فعل طوى الورقة او طوى كتاب البعثة وكلمة (**diplôma**) وذلك بالنظر الى اصل طبيعة الدولة اليونانية التي كانت تتميز بالنشاط التجاري والبعثات الكبيرة القائمة من المجتمعات الاخرى<sup>2</sup>.

وقصد تقديم ايضاحات مفصلة حول اصول هذه الكلمة التي اختلف بشأنها الباحثين في مجال الدراسات الدبلوماسية فمثال على ذلك "نيكلسون" الذي يعتبر ان اهم ما توصلت اليه الدراسات هي ان اصل اشتقاق كلمة الدبلوماسية ليست يونانية كما يعتقد البعض بل تعود اصولها الى الاغريقين الذي اطلقوا هذا المصطلح على الوثيقة المزوجة من خلال كلمة (**ديبلوما**) وهذا ما أكده الكاتب جينيه الذي اعتقد ان اصول هذه الكلمة تتقارب في المفاهيم والتي تتشابه في الكتابة رغم وجود اختلاف في الاحرف التي كتبت من خلالها وهي كتالي :

Diplôma- duplicata – diplôme – diplois – diplomatique – diplomaticus .

ويشرح "غاردن" في كتابه " الوسيط في الدبلوماسية " كلمة (duplicata) بتلك الوثيقة التي يصدرها الامير الى الافراد الذين يتمتعون بحصانة وامتياز ومقربون لدى الامير لذلك تقدم اليهم هذه الوثيقة مع الختم عليها وادراج نسخة ثانية في مخزن الارشيف الذي يستغله الامير لإخفاء جميع الوثائق الرسمية الصادرة والمتلقية من المعاهدات والجهات الاخرى لدى الامير<sup>3</sup>.

كما تعود كلمة دبلوم أول مرة الى العصر الروماني الذي استخدمت فيه كلمة (**diplôme**)، بحيث تطلق كلمة دبلوم على الشهادة التي جوازات سفر استخدمتها

1 علي حسين الشامي ، الدبلوماسية نشأتها وتطورها وقواعدها ، عمان ، دار الثقافة، 2009.ص 27.

2 نفس المرجع .ص 29.

3 المرجع نفسه.

الامبراطورية الرومانية الى الافراد الذين ترسلهم الإمبراطورية الى الامم الاخرى بحيث تقدم لهم جواز سفر خاص بهم من خلال اظهاره لمروهم في الطريق اثناء بعثتهم ممثلين على مجلس الشيوخ الروماني الى الامم الاخرى ، وكانت تقدم في شكل صفائح من البرونز.

كما يوضح جيريه ان الاصل لكلمة الدبلوم جاءت في عهد شيشرون في القرن 43 قبل الميلاد بحيث استخدمت هذه الكلمة تعبيراً على تزكية للأشخاص الذين يحملون صفة مميزة وكذلك للذين لهم صلات بالدولة الرومانية خاصة التجار الكبار والمبعوثين من الاطراف الاخرى وكذلك للذين لهم نسب مع العائلة الحاكمة او الامير<sup>4</sup>.

## 2 : علاقة الدبلوماسية والعلوم الاخرى .

وقصد اظهار مفهوم الدبلوماسية مع العلوم او الكلمات الاخرى وذلك لتعميق فهم معنى الدبلوماسية بالخصوص بعض الباحثين يوجد لديهم رؤية تؤكد على ان هناك علوم تتفرع منها الدبلوماسية ولذلك مجرد كلمة من القاموس السياسي مثلها مثل الديموقراطية ، الحرب ، السلام ، السياسة الخارجية ، الامن... الخ، فيما يرى البعض ان الدبلوماسية هي علم قائم بذاته نظراً لوجود هذا المصطلح والممارسة في جميع العلوم كالاقتصاد والسياسة والتاريخ والقانون والتكنولوجيا والادب والفن... الخ، وحتى تتمكن من تقديم العلاقة التي تجمع هذا المصطلح مع العلوم الاخرى واطهار الدور وطبيعة تمييز بين العلم والفن والمفهوم والممارسة في الدبلوماسية .

### أ . علاقة الدبلوماسية والتاريخ.

ويمكن ان نعتبر الدبلوماسية لها علاقة وطيدة مع التاريخ سواء في المفهوم الذي تطور تاريخياً ومع مرور الزمن والذي من خلاله نستطيع تتبع المجتمعات والامبراطوريات التي مارست المهام الدبلوماسية من خلال اشتقاق هذه الكلمة او من خلال ممارستها ، اما على التاريخ الذي اعتمد على مصطلح الدبلوماسية من

<sup>4</sup> علي حسين الشامي ، مرجع سابق. ص 30.

خلال تفرع مفهوم خاص بعلم التاريخ ألا وهو التاريخ الدبلوماسي والذي يهتم بدراسة الارهاصات التاريخية لمفهوم الدبلوماسية وتطورها تاريخيا او من خلال دراسة ممارسة ومهنة الدبلوماسية في العصر الحديث ، بحيث يرتكز هذا الفرع على التحولات التاريخية الحاصلة في مسار الممارسة الدبلوماسية ومهنة الدبلوماسية ، لذلك يمكن اعتبار العلاقة بين التاريخ والدبلوماسية متلازمان في العلائقية التي يرتبط كل مفهوم بآخر وتكملة بعضهما البعض عبر استناد كل منهما للأخر في المرجعية<sup>5</sup>.

#### ب . علاقة الدبلوماسية بالقانون.

وتظهر علاقة الدبلوماسية مع علم القانون بالتكاملية بحيث ان اصل فرع علم بالقانون الدبلوماسي الذي يتفرع على القانون الدولي العام ، بحيث يعنى هذا العلم بجميع اللوائح والتشريعات القانونية في مجال الممارسة الدبلوماسية وينظمها بدأ بالاتفاقيات والمعاهدات الدبلوماسية والتشريعات الوطنية التي أكدتها معاهدة واستفاليا سنة 1946 .

وقصد بإظهار طبيعة العلائقية التي تربط القانون بالدبلوماسية الذي في الاساس يعود الى الاصل في تطور مفهوم الدبلوماسية والتي كانت في طبيعة التحول للمفهوم الذي بدأ في عصر الاغريق والرومان فلو لا وجود ممارسة ونشاط اطلق عليه كلمة الدبلوماسية ما تفرع علم القانون الدبلوماسي وما وجد بأساس لذلك يمكن القول ان القانون الدبلوماسي استمد قوته ووجوده من وجود الدبلوماسية ، وكذلك لو لا وجود قانون ينظم ويأسس للدبلوماسية ويعطيها الصبغة القانونية لما بقيت الدبلوماسية حبيسة ممارسة او فن غير مثبت لدى الدول والهيئات الدولية<sup>6</sup>.

#### هـ . الدبلوماسية والاقتصاد .

وتظهر العلاقة بين الدبلوماسية والاقتصاد في المجتمعات القديمة خاصة ان المبعوث الذي يتميز بالامتيازات والحصانات كان يرسل لإيجاد حلول حول

<sup>5</sup> اسماعيل أحمد الجبوري وعلي اباد الهاشمي، التاريخ الدبلوماسي ، عمان ، دار الفكر ،2015،ص26.

<sup>6</sup> علاء ابو عامر الوظيفة الدبلوماسية ، عمان ، دار الشروق ،2001، ص32.

الرعي والكلأ و الماء في المجتمعات القديمة أما علة العلاقة التي تربط علم الاقتصاد بالدبلوماسية تمثل في الدبلوماسية الاقتصادية التي تتفرع على علم الاقتصاد بحيث ظهرت العديد من اشكل الدبلوماسية التجارية التي والاقتصادية في القرون الماضية او عصر العولمة والتي اصبحت فيه الدول تسعى الى تقوية اقتصاداتها عبر المفاوضات والمبعوثين الدبلوماسيين واكبر دليل على ذلك اعتماد جميع السفارات مكاتب خاصة لديها بالاقتصاد وممثلين مهتمين بالشؤون الاقتصادية في السفارات والبعثات الدبلوماسية<sup>7</sup>.

### ب الدبلوماسية و السياسة الخارجية.

وتظهر علاقة الدبلوماسية بالسياسة الخارجية في الشقين المفاهيمي والممارساتي بحيث يود في اساس تطور مفهوم كلمة الدبلوماسية الى تلك الصفة التي يتمتع بها جميع الذين لهم صلات بمجتمعات اخرى سواء في البعثات التي يرسلها الامير او الملك او الذين يتميزون بعلاقة مع تلك المملكة وهم من الخارج لذلك كانت تتصف المجتمعات بعلاقتها بالمجتمعات الاخرى بالسياسة الخارجية وان لم يظهر بشكل مفاهيمي محدد انما في الممارسات ، ومع تطور العلوم فقد تفرع علم السياسة الخارجية كعلم قائم بذاته في العصر الحديث وله مقارباته ومفاهيمه الخاصة اعطى لكلمة الدبلوماسية شكل مغاير لما كانت عليه وذلك بالمفارقة التي تتمثل في المفهوم بحد ذاته تمثل في الفن والعلم والممارسة<sup>8</sup>.

### د. الدبلوماسية و العلاقات الدولية.

تتمثل العلاقة بين الدبلوماسية والعلاقات الدولية في الاطار الذي تأسس عليه تطور مفهوم الدبلوماسية بين المصطلح والممارسة بحيث ساهم تطور مفهوم الدبلوماسية في ظهور وتطور علم العلاقات الدولية ، بحيث يظهر مفهوم الدبلوماسية في تطوره ان الجانب الممارساتي فيه اثر على العلاقات الدولية بشكل اساسي ، وذلك

<sup>7</sup> عياط أسماء ، الدبلوماسية الاقتصادية في عصر الذكاء الاصطناعي والعولمة الاقتصادية، مجلة البشائر الاقتصادية ،المجلد 05، العدد 01. ص 416.

<sup>8</sup> محمود خلف ، الدبلوماسية بين النظرية والممارسة ، عمان ، دار زهران ، 1997.ص 77.

عبر الممارسات التي كان المبعوثين للامبراطوريات والامراء والملوك والقبائل في المجتمعات قرون الماضية والتي كانت ترمز الى المبعوث من طرفهم الى الممالك والامبراطوريات الاخرى، لذلك تظهر الممارسة في تلك العلاقات التي تجمع بين تلك القبائل او الممالك مع الاطراف الخارجية الاخرى وهو ما يؤسس لمفهوم العلاقات ، غير انه وبعد ظهور علم العلاقات الدولية تغيرت العلاقة بين المفهومين وبذلك بتنظيم العلاقات الذي اصبح بين الدول ووجود نظام دولي وعلاقات بين الدول والذي لم يعد فيه الدبلوماسية بشكل الذي كان من قبل وذلك لتوسع وتطور مفهوم العلاقات الدولية في عصر الدولية الوطنية والنظام الدولي الذي امتاز بالتعقيد والتشابك والتفرع مما اعتبر فيه الدبلوماسية فرع بسيط من هذا العلم<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> جوزيف فرانكل ، العلاقات الدولية ، تر: غازي عبد الرحمان القصيبي ، جدة، دار تهامة للنشر، 198.ص13

## المحور الثاني : الدبلوماسية عبر العصور.

لقد عرفت الدبلوماسية تطورها منذ العصور البدائية للإنسان وذلك في طبيعتها كمنهج وكمارسة وأكبر دليل على ذلك في الحوارات التي تمت بين هابيل وقابيل مروراً الى الانبياء المرسلون الى الارض، وان لم تكن الدبلوماسية ظاهرة في تحديدها الانطولوجي ظهرت في الممارسات التي اتسمت كصفة دائمة مع البشر في سلوكياتهم ، كما عرفت الحضارات والمجتمعات الانسانية الدبلوماسية في سلوكياتها اتجاه الامم الاخرى التي كانت تعيش على المعمورة قصد التفاهم والتعاون واتخاذ الحلول في الازمات التي تحصل فيما بين تلك الامم .

لقد ظهرت الدبلوماسية في المجتمعات الاولى للبشرية في شكلها الاتصالي ، بحيث كانت الاتصالات الدائرة بين الافراد والمجتمعات القبلية والحضارية هي السمة الطاغية على العلاقات فيما بينهم، لذلك يمكن وصف الدبلوماسية في تلك المرحلة الاولى للبشرية على انها الاتصال الذي يتم بين المجتمعات والقبائل والحضارات قصد ترجمة رغباتهم في ايجاد حلول لحياتهم اليومية ويهدف الاتصال للاتفاق والتفاهم في جميع الازمات التي تحدث في ما بين هذه المجتمعات قصد ايجاد حلول لها ، وحتى نخرج الى طبيعة التحولات التي مرت بها الدبلوماسية الى ان وصلت بشكلها الحالي يجب وضع أهم المحطات التي ساهمت في تحولها عبر الحقب الزمنية.

### 1. الدبلوماسية القبلية.

تعتبر الدبلوماسية في العصور القبلية هي البدايات الاولى التي تشكلت فيها الاتصالات والمفاوضات وجميع اشكال اللقاءات التي كانت القبائل والعشائر تمارسها وتمتعتها ، لعل البعض من الباحثين يعتبرون ان شكل الدبلوماسية كان قبل القبل والعشائر الاولى التي عاشت على الارض ومرد تفسيراتهم بان الاتصال والتواصل كان قبل المجتمعات بحيث استندوا الى الاتصال الذي كان بين الله و آدم وبين آدم والشيطان في السماء ، وكذلك بين آدم وحواء عند قطف التفاحة في الجنة ، والذي نزلت معه الآية في قوله تعالى " وقلنا يا آدم اسكن انت وزوجك

الجنة وكلا منها حيث شئتم رغدا " وكذلك في قوله تعالى " قلنا اهبطوا منها جميعا فإما يأتينكم مني هدى فمن تبع هداي فلا خوف عليهم ولا يحزنون " <sup>10</sup>.

وكذلك يستند هؤلاء الباحثين في مجال في الحفريات التاريخية الى الحوار والاتصال الذي دار بين هابيل وقابيل بسبب المرأة التي وقع القتال بينهما بسببها كما قال تعال في محكم التنزيل " لئن بسطت الي يدك لتقتلني ما انا بباسط يدي اليك لأقتلك اني اخاف الله رب العالمين ، اني اريد ان تبوء باثمي واثمك فتكون من اصحاب النار وذلك جزاء الظالمين ، فطوعت له نفسه قتل أخيه " <sup>11</sup>، وهنا يؤكد هؤلاء رؤيتهم على ان دبلوماسية ظهرت بداياتها من هذا الزمن نظرا لتزامن مفهوم الدبلوماسية بالاتصال .

فيما يذهب الباحثين الاخرين الى ان الدبلوماسية بدأت مع المجتمعات القبلية والعشائرية الاولى بحيث لا يمكن ان نعتبر الاتصال بين الافراد هو دبلوماسية بل يكون ضمن القبائل والعشائر التي سكنت الارض في العصور الاولى من التاريخ وتمثل ذلك في الاقوام التي عاشت في الارض كانت لها اتصالات وتواصل وحروب وصراعات قبلية من اجل العيش والرعي والماء وكذلك من اجل اتباع الرسل والانبياء ، وكانت جميع المجتمعات والقبائل التي تعيش في مناطق معينة من الارض تعيش حالة من صراعات والحروب تسعى عادة الى الحل والتهديئة والتفاوض فيما بينها لإيقاف الحروب وتسوية النزاعات عبر ارسال مبعوثين وممثلين على تلك القبيلة او الملك <sup>12</sup>.

وكانت في العادة القبائل والماليك ترسل مبعوثيها سواء في القبيلة التي كان يرسل شيخها الى شيخ القبيلة الاخرى من يمثله ويكون من وجهاء العشيرة وكبار القوم حتى يتسنى التحدث باسم تلك القبيلة لدى القبائل الاخرى او مجموعة من القبائل تعرض الصلح على قبيلتين متنازعتان وهذا حدث كثيرا في ظل القبائل العربية في الجزيرة العربية والتي عادة ما يكون الصلح بين القبائل سمة موروثية

<sup>10</sup> القرآن الكريم ، سورة البقرة ، الآية 30-37.

<sup>11</sup> نفس المرجع، سورة المائدة، الآية 32.

<sup>12</sup> عبد الفتاح علي الرشدان، أصول العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، عمان، المركز العلمي للدراسات السياسية، 2005، ص32.

فيما بينهم وتسعى من خلالها القبائل الى وضع حلول واتفاقات فيما بينها حتى تتجنب الحروب والاقنتال وكذلك قصد التحالفات لدحر الاعداء الجانب .

## 2. الدبلوماسية الاغريقية.

لقد ظهرت الدبلوماسية في عصر الاغريقين عبر اشكال التفاوض ونظام التراضي والصلح بحيث كان الاغريق هم اول من وضع نظام الصلح بينهم وبين القبائل والامم الاخرى ويعد هذا النظام عبارة على معاهدات ابرمها الاغريق بين العديد من المدن والذي اتسم بمبدأ الصلح والتعاهد والتهدئة في الازمات ، لذلك يرجح نيكلسون على ان الاغريق هم من اعطوا الدفع القوي في نظام المعاهدات والصلح والوساطة وادارة الازمات نظرا لما اتسموا به في الدبلوماسية الممارساتية في عصرهم .

وتعتبر الهدنة المؤقتة التي تمارس اليوم في الحروب والصراعات اول من اسس لها هم الاغريق ولعل اشكال وطبيعة السلوكات التي مارسها الاغريق في الدبلوماسية التي جسدها في عصرهم تنقسم الى ثلاث فترات زمنية معينة وهي كتالي :

أ. دبلوماسية المنادي : ولقد عرفت بمرحلة الاله هرمس والذي اتصفت بالخداع والرواغة التي يجسدها ممثل الاله عند الملك لتشاور والحوار في جميع القضايا وتسمى هذه الدبلوماسية بالدينية نظرا لتسك الملك بكل ما يريده الاله .

ب. دبلوماسية الخطيب : وتتمثل هذه الدبلوماسية باختيار الخطيب الذي يكون من طبقة العلماء والخطاب والفلاسفة والحكماء ليكون مبعوث للملك .

ج. مرحلة الرقي والتطور : بحيث اتسمت بتطور المدن الاغريقية لتصل الى تجسيد الدبلوماسية شبيهه باليوم والذي تم عبر ارسال مبعوثين وممثلين على المدون والامم<sup>13</sup> .

<sup>13</sup> عبد الفتاح علي الرشدان، مرجع سابق.35.

### 3. الدبلوماسية الرومانية.

لقد تأثرت الامبراطورية بالإغريق من حيث العديد من المجالات والتي من بينها الدبلوماسية ، فقد ظهر تطور كبير في عصر الإمبراطورية الرومانية في العلاقات الدبلوماسية من خلال الانتظام في طبيعتها وكذلك من حيث الاجتماعات واللقاءات الجماعية بحيث يمكن القول بان أول ظهور للدبلوماسية المؤتمرات في عهد الرومان، والذي كان ضمن النشاطات الخارجية التوسعية في العالم لضمان الاهداف الكبرى للإمبراطورية من بينها التوسع واحتلال اراضي كبرى في العديد من المناطق الاخرى من العالم والتي يتبعها السيطرة واخضاع شعوب اخرى تحت سيطرتها وهذا ما ادى الى اختلاف الاعراق والطبائع للمجتمعات التي تتشكل منها الإمبراطورية الرومانية الذي ساعد في ظهور المؤتمرات والاتحادات لهذه الشعوب تحت اطار المركزية الذي يتمثل في روما<sup>14</sup>.

كما اتسمت الدبلوماسية الامبراطورية بسمات خاصة بها وذلك حسب طبيعة الاطماع والسيطرة وكذلك سياسة المغلوب مولع بالغالب وهذا يتمثل في الشعوب الغير منضوية تحت هيمنة روما بالدبلوماسية التحالفات والاتحادات بعيدا على فكرة التفاوض المتبادل بل فرض هيمنة الرومان منطقتهم وفق الاتحاد والتكل الذي تقوده هي وتحت لوائها وذلك ضمن سياسة السيطرة والهيمنة، وهذا ما يعاب على الرومان انهم لم يبدعوا ولم يقدموا ايه اساليب اخرى في الدبلوماسية او اعطائها دفعا قويا في الاطار المدني والعسكري بل كانت مساهمتهم تمثلت فقط في التوصل الى الاتحاد والمؤتمرات وذلك ما يخدم إمبراطوريتهم في جوانب الهيمنة والسيطرة<sup>15</sup>.

لقد تركزت الدبلوماسية الرومانية على جملة من النقاط كانت تتمحور ضمنها وهي كالتالي :

أ. عرفت الدبلوماسية الرومانية بالمعاهدات والاتفاقيات فهذا يضاف الى قوة الدبلوماسية الرومانية من الجوانب الشكلية فيما يعاب عنها تغيب المضمون فيها .

<sup>14</sup> عبد الفتاح علي الرشدان، مرجع، ص37.

<sup>15</sup> جريمي بلاك، تاريخ الدبلوماسية، تر: أحمد علي سالم، أبوظبي، هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة، 2013، ص31.

ب. اعتمدت السياسة الخارجية في الامبراطور هو صاحب الرؤية والمحدد لمكونات السياسة الخارجية وتعيين مجلس الشيوخ الذي يقرر فيما الاطر الكبرى للعلاقات الخارجية.

ج. ومن بين مهمات مجلس الشيوخ قبول المبعوثين على الدول الاخرى وله الحصانة الدبلوماسية والتي اول من ابتدعها هم الرومان .

#### 4. الدبلوماسية الاسلامية .

تعد الدبلوماسية في العهد الاسلامي من اقوى اشكال الدبلوماسية وذلك بالتزامها بالتعاليم الاسلامية خاصة في العصور الاولى للدولة الاسلامية والنور الاولي في الاسلام ، فلم تكن الدبلوماسية في الدولة الاسلامية من الابتداع بل من تعاليم القرآن والسنة والسلوك الفرد المسلم في الجماعة، فمن بين المميزات التي تميزت بها الدبلوماسية الاسلامية هي ما يلي :

أ. احتكام الامة الاسلامية الى الكتاب والسنة في تعامل ومبادئ سياستها الخارجية.

ب. تمثلت الدبلوماسية الاسلامية بطابعين مختلفين مع الدول الاخرى المسلمة والغير مسلمة ، فالدول المسلمة ليس لها شروط وحدود في التعامل غير ان الدول الغير مسلمة عليها الجزية والسلام والعهد.

ج. الدبلوماسية الاسلامية مبنية على أسس نشر التسامح والتآخي والعهود والمواثيق والاخوة والسلام والحوار والتفاوض والصلح .

#### 5. الدبلوماسية في العصر الحديث<sup>16</sup> .

ولقد ركزت الدبلوماسية الاسلامية ضمن مبادئ الشريعة الاسلامية على المرتكزين السلم والحرب اللذان اعتمدتهما الاسلام في العلاقات مع الاطراف الخارجية الاخرى الدول الاسلامية الاخرى او الغير اسلامية على حد سواء وذلك في التآخي والسلام المشروط في الجزية، لذلك يعتبر بعض المفكرين في الشؤون

<sup>16</sup> محمد حبش ، الاسلام والدبلوماسية قراءة في القيم الدبلوماسية ، الدوحة، مركز الدوحة الدولي، 2013، ص55.

والقضايا الدبلوماسية والتفاوض أن اقوى مبادئ ظهرت في الدبلوماسية هي مبادئ الشريعة الاسلامية وذلك في اطار حفظ النفس والمجتمع والدولة والنظام الدولي، أي ان الذين يدافعون على مستويات التحليل في السياسة الخارجية اليوم وانهم اول من اعطى تفسير لهذه المستويات فهم مخطئون باعتبار ان الشريعة الاسلامية ومبادئ الاسلامية هي من حددت هذه المستويات من قبل .

ومن خلال الآيات القرآنية في القرآن الكريم والتي تحث على القتال والدفاع على النفس ورد الاعداء مثل قوله تعالى " وقاتلوا في سبيل الله الذين يقاتلونكم ولا تعتدوا ان الله لا يحب المعتدين ، واقتلوهم حيث ثقفتموهم واخرجوهم من حيث اخرجوكم ، والفتنة أشد من القتل " <sup>17</sup>، ومن خلال هذه الآية التي تظهر جليا فيها مبادئ عدة تمثلت في :

1. ان القتال والحرب يكون في سبيل الله وليس في سبيل الاطماع والغنائم وفي سبيل رغبات وشهوات الفرد بل ان القتال يكون في نشر الدين الاسلامي عبر القتال في سبيل الله .

2. كما نصت الآية بوضوح على عدم الاعتداء على المجتمعات الغير مسلمة والتي حرمها الاسلام واعتبره جرما كبيرا بل رفض الاسلام ذلك ونص الآية صريح ولا تعتدوا ان الله لا يحب المعتدين أي ان الاعتداء يخرج من حب الله للعبد وذلك للجرم الكبير الذي يرتكبه السلم المعتدي .

3. ويظهر في الآية كذلك مبادئ الحرب بإخراج الغير مسلمين من حيث اخرجوا المسلمين وتحرم التمادي في الرد على الاعتداء بحيث نص الآية صريح لا يمكن باي حال من الاحوال ان يزيد الرد على المعتدي والحاق الضرر به بغير حق.

<sup>17</sup> القرآن الكريم ، سورة البقرة، الآية 190.

## 5. الدبلوماسية المعاصرة.

تعود أشكال الدبلوماسية المعاصرة التي ظهرت مع بداية العنانية للممارسة الدبلوماسية مع الثورة الفرنسية 1789 والتي كانت بداية التأسيس للدبلوماسية المعاصرة، خاصة في انتهاء الحكم الملكي وبداية التحول في النظام السياسي الى برلماني تساق فيه جميع القرارات على العلن وامام الانفتاح الخارجي على الاطراف الاخرى والتي ارتكزت على مبدأ الحياة السياسية الديموقراطية المبنية على الشفافية والحوار في اتخاذ القرارات .

كما ساهمت اتفاقية فيينا لسنة 1815 في وضع اللمسات الكبرى للدبلوماسية باعتبارها احدى معالم التحولات في مسارات السلم والحرب وكذلك احدى معالم الدبلوماسية الحديثة ، وأدى كذلك نظام التحالفات والمعاهدات الذي ظهر مع الحربين العالميتين الى توسع اطر الدبلوماسية التي كانت تقتصر على الثنائية الى الجماعية وتغير معها المواضيع التي تعالجها الدبلوماسية خاصة مع ظهور المنظمات الدولية والتي أعطت للدبلوماسية دفعا قويا في شكلها وفي طبيعة المواضيع التي تعالجها، وكذلك ظهر التحول في مسار الدبلوماسية في شكل الفواعل من الدولة كفاعل اساسي في العلاقات الدولية الى الفواعل الدولية الاخرى التي تشارك الدولة في الفعل مما تغير معه شكل الدبلوماسية من المتعددة الاطراف الى التعددية<sup>18</sup> .

<sup>18</sup> علي حسن الشامي ، مرجع سابق، ص125.

## المحور الثالث: أنواع الدبلوماسية.

لقد تعدد شكل الدبلوماسية منذ قرون عدة وذلك نظرا الى السياقات التي جاءت فيها الدبلوماسية بحيث انتشر العمل الدبلوماسي من القديم غير انه تغيرت مواضعه وطبيعة العمل الدبلوماسي حسب المرحلة الزمنية التي كان فقيها ، فربما اثر طبيعة تكوين المجتمعات والافراد في طبيعة العمل الدبلوماسي فكل ينظر اليه حسب البيئة الدبلوماسية التي واكبت تلك العصر او المرحلة الزمنية ، ففي المجتمعات البدائية كانت هناك عادات وتقاليد تربط المجتمع او القبيلة بقبائل اخرى فكان النشاط الدبلوماسي مغاير في تنظيمه وتشكيله لفترة الدولة كفاعل اساسي في العلاقات الدولية الذي جاءت به معاهدة واستفاليا سنة 1948 ، وكذلك مغاير لفترة القرن السابع عشر والثامن عشر وفرة الحروب العالمية والحرب الباردة والفترة الراهنة لذلك سوف نعمل على اظهار انواع الدبلوماسية التي اختلفت حسب كل مرحلة في مسمياتها وسلوكياتها والضوابط التي تحميها وتسير ضمنها .

### 1. الدبلوماسية الفردية .

وتعرف الدبلوماسية الفردية على انها ذلك اللقاء الذي يتم بين فردين اثنين قصد التجاوز للخلافات او قصد حلول لمشاكل معينة او قصد انجاز مشروع معين وتعرف هذه الدبلوماسية بالدبلوماسية لبسيطة نظرا لشكلها البسيط الغير معقد والذي تمارس فيه الدبلوماسية عبر اطار ضيق يكون ضمن حدود الافراد وليس الجماعات او الدول<sup>19</sup> .

ومن ابرز سمات هذه الدبلوماسية تتمثل في طبيعة التفاوض فيها بحيث لا يمكن ان نعتبر ان هذه الدبلوماسية لها تمثيل دبلوماسي وامتيازات وحصانات خاضعة لها بل تتركز جل محادثاتها في اطار التعاون وحل القضايا التي تجمع بين اثنين خاصة في الاسر الزوجية واصحاب رؤوس الاموال او في الحياة اليومية للأفراد ، ويتم فيها التفاوض على النقاط الغير متفق عليها او المختلف عليها وفي

العادة جرت ان هذا النوع من التفاوض يرفض او يغيب عنه شكل الوسيط نظرا الى الطبيعة الحساسة او السرية التي تمتاز بها فهي غير علنية ومرد ذلك الى ان دائرة نشاط التفاوض بين فردين يكون حساس وسري للغاية وكذلك الى طبيعة المواضيع التي تعالجها هذه الدبلوماسية .

## 2. الدبلوماسية الثنائية .

لقد كانت معاهدة واستفاليا سنة 1648 هي الاساس في منطلق النظام الدولي بشكله الحالي والذي اعتبرت فيه الدولة كفاعل اساسي في العلاقات الدولية مما اعطى للدولة بشكل كامل السيادة على قراراتها سواء الداخلية او الخارجية مما دفع بالدول في تلك المرحلة بالإسراع الى اقامة علاقات مع الدول الاخرى والتي لها نفس الفعل في النظام الدولي ، وقد ساهم هذا الشكل الذي جاءت به معاهدة واستفاليا في اظهر العلاقات الدبلوماسية الثنائية بحيث كانت كل دولة تسعى الى بناء علاقات دبلوماسية اخرى تنظم فيها طبيعة التعاملات والسلوكيات في النظام الدولي ضمن التفاعلات في هذا النظام الذي يعتبر وحداته المتمثلة في الدولة متساوية القرار والفعل والنشاط<sup>20</sup> .

وتعتبر الدبلوماسية الثنائية على انها الدبلوماسية التقليدية بحيث تعتبر على انها اول اشكال الدبلوماسية في وجود الدولة لذلك يعتبرها الباحثين على انها تقليدية ومن بين اكثر المواضيع التي عالجتها الدبلوماسية الثنائية في بداياتها الاولى هي :

1. بناء العلاقات الثنائية : حيث لجأت الدول لعد معاهدة واستفاليا مباشرة في بناء العلاقات مع الوحدات الدولية الاخرى المماثلة لها وهي الدول خاصة ان النظام الدولي الذي عرف في تلك المرحلة بالنظام الدولي بوحدانية الدولة في الفعل وهي الاساسي والرئيسي<sup>21</sup> .

20

21

2. التعاون ك بحيث لجات الدولة في تلك المرحلة الى البحث على سبل لتعاون فيما بينها وبين الدول الاخرى قصد بناء وتطوير ذاتها عبر التعاون مع الدول الاخرى في ظل وجود المجتمعات الغير متطورة وبسيطة كانت تحت حكم الكنيسة والخروج من عصور الظلام .

3 . البعد الامني : لقد امتازت الدبلوماسية الثنائية في بداياتها بالتركيز على البعد الامني خاصة بعد معاناة كبيرة للدول الاوربية من الحروب التي نشبت فيما بين المجتمعات الاوربية والتي انتهت بمعاهدة واستفاليا مما دفع بتركيز الدول على البعد الامني الذي يحفظ حدودها وامنها وارضيتها.

ولقد تطورت الدبلوماسية الثنائية فيما بعد مع تطور في المجتمعات والتطور الحاصل في العديد من المجالات والذي ساهم بشكل كبير في تطور الدبلوماسية الثنائية والتي كانت اغلب مواضيعها التي تعالجها محدودة مقصورة في السلام والحرب والتعاون الى مواضيع اخرى حسب متطلبات المجتمعات والدول التي تزداد تعقيدا مع تزايد التحولات الحاصلة في طبيعة النظام الدولي من جهة وفي طبيعة التحولات في المجتمعات والثورات العلمية الحاصلة على مستوى العالم الى ان تم تنظيم الشكل الدبلوماسي الثنائي وفق الاطر والقوانين التي تتماشى مع متطلبات هذه الدبلوماسية ، فكانت اولى المحطات في التمثيل الدبلوماسي الذي تأطره اتفاقية فيينا لعام 1961 والذي اعترفت ضمنا وبصورة مباشرة في ان كل دولة مستقلة ذات سيادة لها الحق من الاستفادة في التمثيل الدبلوماسي الثنائي وفي اقامة علاقات دبلوماسية ثنائية مع الدول الاخرى وفق ما تنص عليه هذه الاتفاقية من شروط وضوابط<sup>22</sup> .

### 3. الدبلوماسية الجماعية.

وتعتبر الدبلوماسية الجماعية من أهم اشكال الدبلوماسية التي ظهرت في القرن التاسع عشر نظرا لأهميتها وطبيع نشاطها فالدبلوماسية الجماعية ليست هي

<sup>22</sup> علي حسن الشامي ، مرجع سابق .ص.195.

نفسها الدبلوماسية المتعددة الاطراف والسبب يختلف في طبيعة الفواعل لان في العلاقات الدولية تختلف منذ معاهدة واستفاليا ففي مرحلة ما بين معاهدة واستفاليا الى الحرب العالمية الاولى تختلف على غيرها نظرا لان الدول هي الفاعل الوحيد لذلك تسمى الجماعية ، واكبر دليل على ذلك اتفاقية فيينا 1815 الدبلوماسية التي شاركت فيها مجموعة من الدول دون غيرها وكذلك بروتوكول اكس لاشابيل 1818 فهنا يبرز دول الدول الخالص في الدبلوماسية ففي اتفاقية فيينا وبروتوكول اكس لاشابيل لا تظهر صور اخرى للفاعل الدولية ، فالدبلوماسية الجماعية هي تلك النشاطات والسلوكيات الخارجية للدول تترجم بأفعال من خلال لقاءات واتفاقيات تبرز في قرارات تخرج بها الدول، ولعل الاختلاف بين الدبلوماسية الجماعية والمتعددة الاطراف يتم في طبيعة الفواعل الدولية من غير الدولة كالمنظمات الدولية التي تعتبر فاعل رئيسي في النظام الدولي فيما عدى سواها تتفقان وتتشركان في العديد من النقاط كالشكل الجماعي واللقاءات والخروج بقرارات والتفاوض ... الخ<sup>23</sup>.

#### 4. الدبلوماسية التعددية

لقد ظهرت مصطلح التعددي في طبيعة الاختلاف على مستوى النظام الدولي الذي اثرت عليه العديد من الفواعل في السلوكيات داخله او في التفاعل بين الوحدات السياسية ، لعل ما عرشنا اليه من قبل حول طبيعة الدبلوماسية الجماعية والمتعددة الاطراف التي اعتبرنا ان البدايات كانت مع مؤتمر واستفاليا وتشكيل النظام الدولي الذي اعتبرت فيه الدول الفاعل الرئيسي في هذا النظام<sup>24</sup>.

غير ان فترة الحرب الباردة وما تلاها فترة التسعينات القرن الماضي ظهرت هذه الدبلوماسية بشكل مكثف خاصة مع ظهور فواعل جديدة ومتعددة من غير الدولة على مستوى النظام الدولي والتي اصبحت بدورها تنافس الدول في الفعل والسلوكيات الخارجية وتعمل على تجسيد سياسة خارجية لها تمكنها من

<sup>23</sup> اسماعيل أحمد الجبوري ، مرجع سابق. ص112.

منافسة الدولة في المهام والادوار، مما اعطى لها صبغة الفاعل الدولي والتي بدورها ساهمت في النشاطات الدبلوماسية والمفاوضات والحوار الدبلوماسية... الخ.

## المحور الخامس : الدبلوماسية المتعددة الاطراف .

لقد كانت الدبلوماسية الثنائية هي أساس في العلاقات الدولية لفترة طويلة من الزمن اذ كانت الدول تدخل في علاقاتها مع بعضها البعض بصورة مباشرة وعبر اللقاءات الثنائية وما ينجم عنها من اتفاقيات ومعاهدات ثنائية وتحالفات عسكرية وغيرها .

وقد ساعد على اتساع الدبلوماسية الثنائية تقسيم العالم الى مناطق نفوذ بين الدول الاوروبية فأصبح تحت سيطرة كل دولة استعمارية العديد من الدول المستعمرة وتتولى الدول تمثيل متعدد لدى الهيئات الدولية او الدول الاخرى مما اصبح التمثيل متعدد الاطراف وكذلك لتحول في طبيعة المواضيع في علم الدبلوماسية التي كانت مواضيعها محدودة في اطار ثنائي الى مواضيع شائكة تتطلب دبلوماسية متعددة الاطراف .

### 1 مفهوم الدبلوماسية المتعددة الاطراف :

لقد تعددت التعاريف للدبلوماسية المتعددة الاطراف ومرده الى كون ان المواضيع التي تعالجها هذه الدبلوماسية متعددة الاطراف ومتشعبة وكذلك دخول فواعل جدد على الساحة الدولية خاصة بعد الحرب العالمية الثانية مما أعطى للدبلوماسية المتعددة الاطراف صبغة مغايرة لما كانت عليه حيث ظهرت المنظمات الاقليمية وكذلك الجمعيات العالمية وكذلك أصحاب رؤوس الاموال والعلماء الاكاديميين ومراكز الابحاث مما ساعد في تعدد المفاهيم للدبلوماسية المتعددة الاطراف .

كما يقصد بالدبلوماسية المتعددة الاطراف بتلك الدبلوماسية التي تكون فيها عدد الدول أكثر من دولتين خاصة ان الدبلوماسية المتعددة الاطراف تشمل غير الفواعل التي جاءت بها معاهدة واستقليا والمتمثلة في الدول الدولة الفاعل الاساسي

والوحيد في النظام الدولي ، بحيث تتم في اطار المؤتمرات والاجتماعات الدولية أو اللقاءات الثنائية ضمن تمثيل ثالث يكون بالوكالة<sup>25</sup>.

بحيث يعرف الباحث الاكاديمي علاء أبو عامر الدبلوماسية المتعددة الاطراف على أنها " أنها ذلك الشكل من الدبلوماسية الذي تشارك فيه أكثر من دولتين والذي يتمثل في الاجتماعات الدولية والمؤتمرات الدولية ، وهذه الدبلوماسية يعتقد البعض ان الدبلوماسية المتعددة الاطراف قد عرفتها الشعوب القديمة في الشرق الاوسط والادنى وكذلك الشعوب الاغريقية ، ويعتبر مؤتمر واستفاليا 1648 أو تلك المؤتمرات الاوروبية المتعددة الاطراف في العصر الحديث وقد أثبتت هذه الدبلوماسية على أنها قادرة على أن تلعب دورا هاما في العلاقات الدولية سواء في التنمية او التعاون الدولي أو تعزيز القدرة العسكرية وتحقيق التوازن الدولي وهو دور اضافي لما تقوم به الدبلوماسية الثنائية من جهود<sup>26</sup>.

وكذلك يعود ليتكلم هذا الباحث على منظور الدبلوماسية من وجهة النشاط والمواضيع ليعتبرها تلك الدبلوماسية التي تكون في المؤتمرات والاجتماعات الدولية التي يعقدها رؤساء الدول الكبرى والحكومات فيما بينها والذين يتوصلون في نتائجها الى بعض القرارات السياسية الهامة والمصيرية ، أو عقد بعض الاتفاقيات أو الحلول للمسائل الكبرى العالقة التي تهم المصالح الوطنية لتلك الدول ، ومع أن هذا النمط من الدبلوماسية قد شاع في السنوات الاخيرة نظرا لكثرة المسائل الدولية العالقة والمتراكمة على الساحة الدولية من جهة وكذلك نظرا لاتساع مواضيع الدبلوماسية المتعددة الاطراف التي كانت مهتمة بقضايا محدودة مثل الامن مثل الغذاء مثل الحرب... الخ<sup>27</sup>.

كما يعتبر الباحثين في مجال العلاقات الدولية والشؤون الخارجية أن الدبلوماسية المتعددة الاطراف نوعان فالأولى تسمى بالدبلوماسية المتعددة

<sup>25</sup> حسين الفتلاوي ، الدبلوماسية بين النظرية والتطبيق، عمان ، دار الثقافة ، 2005، ص95.

<sup>26</sup> علاء ابو عامر ، العلاقات الدولية ، عمان ، دار الشروق ، 2004، ص166.

<sup>27</sup> نفس المرجع .ص167.

الاطراف الدائمة والثانية تعتبر الدبلوماسية المتعددة الاطراف الغير دائمة وهما كآتي :

**أولا : الدبلوماسية المتعددة الاطراف الدائمة :** يقصد بالدبلوماسية المتعددة الاطراف على أنها ذلك النوع من الدبلوماسية التي يكون فيها النشاط الدبلوماسي مستمر ودائم ، حيث عادة ما يكون فيها النشاط الدبلوماسي في حالة ديمومة ، وهذا ما يفرقها على غيرها من اشكال الدبلوماسية الاخرى ومثل هذه الدبلوماسية عادة يكون في المنظمات والهيئات الدولية<sup>28</sup>.

كما تعتبر الدبلوماسية المتعددة الاطراف على أنها تلك النشاطات او التفاعلات السياسية التي تحدث بين الدول في نطاق المنظمات الدولية والاقليمية ، لذلك فان البعض يطلق عليها بدبلوماسية البرلمانات نظرا لوجود تشابه بينها وبين عمل البرلمانات الوطنية ، وكذلك تكون فيه قرارات المنظمات الدولية سارية المفعول مع جميع الاطراف المشاركة في ذلك المؤتمر خاصة بعد التوقيع والاتفاق على هذه القرارات.

وكذلك يعرف البعض الدبلوماسية المتعددة الاطراف ب ( دبلوماسية المنظمات ) بانها تصرف جماعي في الشؤون الدولية وفي اطار هيئة دولية مستقلة عن أعضائها ، حيث ان هذه الدبلوماسية تعتمد على أساس العمل في نطاق المنظمات الدولية والاقليمية ، لذلك يمكن القول بأن ظهور هذه المنظمات الدولية ساهمت بدرجة كبيرة في ظهور هذا النوع من الدبلوماسية حيث بعد الحرب العالمية الاولى ظهرت منظمة عصبة الامم ومنها بدأ هذا النشاط في تنظيمه وزيادته ، وبعد الحرب العالمية الثانية ومع ظهور الامم المتحدة سنة 1945 زاد دور وأهمية ونشاط الدبلوماسية المتعددة الاطراف<sup>29</sup>.

وتهدف الى تواجد جميع الدول في العالم على صعيد واحد للعمل من اجل السلام والتنمية استنادا الى مبادئ العدالة والكرامة والانسانية ورفاهية جميع

28 زايد عبد الله مصباح ، الدبلوماسية، بنغازي، دار بنغازي، 2005.ص106.  
29 نفس المرجع، ص107.

الشعوب فقد بلغ عدد أعضائها في مارس 1995 أكثر من 185 عضو يجتمعون في الجمعية العامة التي تكاد تمثل برلمانا عالميا.

كما تعتبر المنظمات الاقليمية أو ما يسمى بالمنظمات المتخصصة احدى الفواعل التي تمارس فيها هذا النوع من الدبلوماسية كما أن هذه المنظمات تقتصر في عضويتها على عدد من الدول تربط بينها مجموعة من العناصر المشتركة كالمصالح والغاية من انشاء هذه المنظمات ، فهناك من يعرفها بأنها هي تلك المنظمات التي تضم مجموعة من الدول ذات التقارب الجغرافي أو الاقتصادي أو حتى العسكري والسياسي ، ومن الامثلة على هذه المنظمات على المنظمات الاقليمية : جامعة الدول العربية ، منظمة الاتحاد الافريقي ، الاتحاد الاوروبي... الخ<sup>30</sup>.

وتتسم دبلوماسية المنظمات بالخصائص التالية :

**1/ حرية الانضمام :** وتتسم دبلوماسية المنظمات على الاساس القائم بقاعدة الارادية التي تتسم به الدول وهو حرية الدول في الانضمام والانسحاب متى شاءت .

**2 / الاستمرارية والديمومة :** وتتسم دبلوماسية المنظمات بمبدأ الديمومة والاستمرارية المقصود به هنا ليس الدوام المطلق ولاكن نقصد به الديمومة النسبية بمعنى أن لا تكون قيامها عرفيا مثلما هو الحال بالنسبة للمؤتمرات الدولية التي تنتصف بأنها دبلوماسية مؤقتة تنتهي بانتهاء المؤتمر .

**3 / التصويت في القرارات :** وتتصف دبلوماسية المنظمات بالمبدأ القائم على التصويت في اتخاذ القرارات سواء في المنظمات الدولية او الاقليمية<sup>31</sup>.

غير ان هناك من يعتبر العديد من المنظمات بأنها تعاني من مشكلة الفيتو ، خاصة فيما يتعلق بالتصويت عليها من مجلس الامن الدولي بسبب وجود امتياز حق النقض " الفيتو "

<sup>30</sup> زايد عبد الله ، مرجع سابق ، ص108.

<sup>31</sup> سعود المولي ، خريف الامم المتحدة ، بيروت، دار المنهل، 1999.ص36.

في المجالس المنعقدة وذلك راجع الى هيمنة وسيطرة القوى الدولية الكبرى على القرارات من خلال استخدام حق النقض في حالة القرارات التي لا تخدم مصالحها مما يعقد طبيعة تمرير القرارات التي تخدم الاتجاه المدافع على حفظ السلم والامن الدوليين عبر اتخاذ قرارات حاسمة نحو كل ما يعرقل هذا المسار.

ومن خلال دبلوماسية المنظمات الدولية تستطيع الدول ان تستغل نفوذها السياسي والاقتصادي والعسكرية من خلال نشاطها المكثف اثناء الاجتماعات وذلك في تأثير الدول على عملية التصويت على استصدار قرارات بخصوص قضية ما ، كما تستطيع الدول تحقيق بعض أهدافها الثانوية كالحصول على منح أو قروض من المؤسسات الدولية التابعة لها أي المنظمات الدولية والاقليمية ، وتفضل الدول الحصول على هذه القروض والمنح من المنظمات والهيئات الدولية حتى لا تتعرض الى ضغوط من طرف الدول الاخرى ، اما المؤسسات الدولية لا تلجأ الى هذا الاسلوب بل تفرض شروط من قبل واضحة ومحددة دون التدخل في شؤونها الخارجية خاصة في السياسات الخارجية والمواقف لتلك الدول الممنوحة اتجاه قضايا اقليمية او دولية للتراجع عن مواقفها او الغائها<sup>32</sup>.

### ثانيا الدبلوماسية المتعددة الاطراف المؤقتة .

ويقصد بالدبلوماسية المتعددة الاطراف المؤقتة على أنها تلك الدبلوماسية التي تتم بشكل جماعي في اطار المؤتمرات والاجتماعات الدولية ، فدبلوماسية المؤتمرات يقصد بها تلك التفاعلات والمفاوضات التي تتم بين الوحدات الدولية من خلال اشراكها في المؤتمرات الدولية ، وهي بذلك تتصف بالعامل الاساسي في الدبلوماسية المؤقتة وهو الزمن ، اي انها تكون بصورة مؤقتة تنتهي بانتهاء المؤتمر<sup>33</sup>.

كما ينظر لها على أن المؤتمرات سمة بارزة للدبلوماسية المؤقتة المعاصرة خاصة أنه في السنوات الماضية كانت المؤتمرات عادة لا تكون الا بعد سنوات طويلة وذلك بحكم طبيعة النظام الدولي الذي اتسم بالبساطة في تداخل وحداته

<sup>32</sup> سعود المولى ، مرجدع سابق.ص37.

<sup>33</sup> محمد سعادي، قانون المنظمات الدولية ، الجزائر، دار الخلدونية، 2008. ص11.

وكذلك في المواضيع السائدة في تلك المرحلة والتي تكاد تكون محدودة في السلام والحرب، بذلك اقتضت الدبلوماسية المؤقتة على هاذان الموضوعان مما جعل اجتماعاتها محدودة وبعد مدة طويلة من انعقاد المؤتمر ليليه مؤتمر آخر.

أما ما تتصف به دبلوماسية المؤتمرات اليوم التي أصبحت مكثفة ومعقدة على المستوى الدولي والاقليمي ، فلا يكاد يمر يوم الا وتطلعنا أجهزة الاعلام العالمية على انعقاد مؤتمر دولي للتباحث والتفاوض بشأن ازمة او قضية ما ومرد ذلك كله الى تعقيدات وكثرة الشؤون والقضايا الدولية التي تظهر على الساحة الدولية اليوم وكذلك تنوع وتعدد في طبيعة الشؤون ، ففي السابق كانت تعالج قضايا السلام والحرب واليوم تنوعت الى غيرها الى الاقتصادية والاجتماعية والتنمية وحقوق الانسان والاسلحة والديموقراطية واحترام الاديان والحيوان والبيئة ... الخ<sup>34</sup>.

34 فاروق مجدلاوي، الدبلوماسية الوقائية ، عمان ، دار روائع مجدلاوي، 2004.ص87.

## المحور السادس : أشكال الدبلوماسية المتعددة الأطراف .

تعتبر الدبلوماسية المتعددة الاطراف من الدبلوماسية السائدة اليوم خاصة في طبيعة التحولات داخل النظام الدولي والذي مر بمراحل هامة فترة ما قبل الحرب العالمية الثانية وما بعدها اي مرحلة الحرب الباردة والذي لأعطى للدبلوماسية المتعددة الاطراف صبغة تحويلية تشتمل على العديد من الصور في طبيعتها حيث كانت أغلب القضايا التي عالجتها الدبلوماسية المتعددة الاطراف في فترة ما بين الحربين العالميتين مقتصرة على تخفيف التوتر بين التوترات الناجمة على ما خلفته الحرب العالمية الاولى من دمار، وهذا ما أظهرته اجتماعات عصبة الامم ، وكذلك قضية التحالفات العسكرية التي انتشرت بعد الحرب العالمية والذي كانت فيه الدول مشاركة فيه عبر الاجتماعات لمجموعة من الاطراف تبحث على حماية نفسها عبر تكتلات واحلاف عسكرية ، اما القضايا والشؤون التي طغت على الساحة الدولية في فترة الحرب الباردة فأغلبها امتازت بموضوعات السلام والحرب واسلحة الدمار الشامل وموضوع التحرر خاصة لدول العالم الثالث ، لذلك وجب ان نعرج على الاشكال التي تمحورت ضمنها الدبلوماسية المتعددة الاطراف .

## أولا : دبلوماسية المؤتمرات .

لعل من اكبر الاسباب التي ساهمت في ظهور هذا النوع من الدبلوماسية هو التطور المستمر في طبيعة العلاقات الدولية ، والتي استمر معها التعقيد في حق السياسة الدولية مما دفع بالباحثين والمختصين في الشؤون السياسية والقانونية البحث على وسائل جديدة لتنظيم المجتمع الدولي ، وهذا ما قلل دور الدبلوماسيين مثل السفراء والقناصل واصبح يمثلهم الرؤساء مباشرة او ممثلين عليهم مختصين في موضوع الاجتماع ، بحيث يلتقون في المؤتمرات الدولية للتباحث والتشاور لمعالجة الازمات الدولية ومثال على ذلك الازمة الاقتصادية الامريكية الاوروبية وكذلك مؤتمر دافوس للبيئة .

كما أن المجتمع الدولي بدأ يلجأ الى عقد المؤتمرات الدولية بطريقة منتظمة ، وهذا ما يلاحظ بوضوح في قيام الامم المتحدة بعقد الكثير من المؤتمرات الدولية بطريقة منتظمة وذلك لحل جميع القضايا والشؤون الدولية ، بحيث يرى فقهاء القانون بأن هناك فروق بين المؤتمرات والاجتماعات الدولية والذي يتحدد بالموضوع المراد مناقشته والذي من أجله عقد المؤتمر أو الاجتماع الدولي ، فالمفارقة بين الاجتماعات الدولية والمؤتمرات الدولية يمكن في أن المؤتمرات الدولية غايتها الوصول الى اهداف عادة سياسية ، اما الاجتماعات الدولية تكون اهدافها عادة تقنية وفنية أو قانونية وتدرس مسائل هامشية<sup>35</sup> .

و تعتبر الاجتماعات الدولية لدى فقهاء القانون الدولي على انها اقل اهمية من المؤتمرات الدولية لأن الحلول التي تقدمها فعالة ، وكذلك الاجتماعات عادة ما تكون سبابة بحيث تستبق انعقاد المؤتمرات الدولية ، كما يرى بعض فقهاء القانون في تفرقتهم بين المؤتمرات والاجتماعات بانه ينحصر في نوع الحضور ، بحيث ان المؤتمرات الدولية يحضرها رؤساء الدول في حين ان الاجتماعات الدولية تحضرها شخصيات اقل اهمية كالوزراء أو السفراء أو ممثلين على تلك الدول او علماء وخبراء في مجال اختصاص الاجتماع ، وتتشابه المؤتمرات الدولية والاجتماعات الدولية من حيث الطبيعة الصنف الدبلوماسي وصفة الدبلوماسية والشؤون الدولية التي تعالجها<sup>36</sup> .

كما تتحدد مفهوم الاجتماعات الدولية على انها عبارة على تلك اللقاءات التي يلتقي فيها مجموعة من الممثلين على الدول او الحكومات او ممثلين على المنظمات الدولية أو ممثلين على المنظمات الاقليمية أو ممثلين على الفواعل الدولية الاخرى كمخابر البحوث العالمية او الشركات المتعددة الجنسية او ممثلين على حركات وطنية وذلك قصد عقد اجتماع دولي يهدف الى مناقشة مواضيع معينة والبت فيها او البحث على حلول لتلك المسائل .

<sup>35</sup> سهيل حسين الفتلاوي، الدبلوماسية بين النظرية والتطبيق ، عمان ، دار الثقافة ، 2009، ص98.

<sup>36</sup> نفس المرجع ، ص128.

كما يلاحظ على ان زيارة رؤساء الدول الى نظرائهم او لقاءاتهم اوة الاجتماعات التي يعقدها ممثلين على الدول كاجتماع دولي ، بل تدخل هذه الزيارات ضمن ما يسمى بالدبلوماسية المتنقلة ، كما ان الفرق بين الاجتماعات الدولية والاجتماعات العادية يكمن في طبيعة المواضيع المعالجة والاهداف المرجوة من الاجتماعات ، حيث ان الاجتماعات الدولية في الغالب تخرج بقرارات واتفاقيات ومعاهدات وحلول ملزمة وقابلة للتنفيذ ، اما الاجتماعات العادية تكون شكلية واكل اهداف والزامية من الاجتماعات العادية .

وعموما صار يطلق على كلمة مؤتمر على معظم الاجتماعات والمؤتمرات وتسمى المؤتمرات التي يحضرها رؤساء الدول بمؤتمرات القمة ، والمؤتمرات التي تتناول الشؤون القانونية تسمى بالمؤتمرات القانونية وأما المؤتمرات التي تعالج قضايا وشؤون اقتصادية تسمى بالمؤتمرات الاقتصادية ، أما على المؤتمرات التي تعالج الشؤون والقضايا السياسية والفنية يطلق عليها بالمؤتمر السياسي .

كما ان الاجراءات المتبعة في المؤتمرات الدولية تكون عن طريق مبادرة من طرف احدي الدول لعقد مؤتمر بين تلك الاطراف للتشاور والتباحث ولوصول الى حلول للقضايا والمشاكل المطروحة على طاولة النقاش ، وحسب العرف الدولي يكون النقاش في الموضوعات التي ستدرس اثناء المؤتمر والنقاط التي يتشاورون حولها قبل توجيه الدعوة لعقد المؤتمر وذلك من اجل معرفة رأى وردود افعال للأطراف المشاركة في المؤتمر<sup>37</sup> .

ويمكن لكل دولة الحرية في الاشتراك في المؤتمرات لكونها تملك السيادة على قراراتها في القبول للحضور او عدمه ، ولاكن يمكن للمجتمع الدولي احيانا توجيه ضغوطات سياسية او معنوية لإجبار احدي الدول للمشاركة في احد المؤتمرات لاسيما عندما تكون مشاركتها ضرورية لتخفيف توتر او حل نزاع بينها وبين دولة

<sup>37</sup> زايد عبد الله ، مرجع سابق .ص112.

اخرى مما يجبرها على الحضور قصد تجنب ضياع فرص الحلول او فرض اكتساب قضايا تنازع من اجلها .

ومع ظهور المنظمات الدولية لاسيما عصبة الامم والامم المتحدة اصبح للمؤتمرات اهمية كبيرة واصبحت المنظمات بما فيها الجمعية العامة للأمم المتحدة ومجلس الامن الدولي واللجان الدولية الاخرى التابعة للأمم المتحدة لها مكان دائم وحضور قوي في الاجتماعات الدولية التي تعالج الشؤون والقضايا العالمية ، لذلك اعتبرت تلك المنظمات انها تشتغل بنظام المؤتمرات والذي اصبح لها صبغة خاصة بعد ادخال التعديلات التي تضمنت ادارة اللجان والاقسام الاخرى من بينها الجمعية العامة للأمم المتحدة ومجلس الامن الدولي واصبحت اجتماعاتها حسب نظام المؤتمرات ، لاكن هذا النظام من المؤتمرات تغير واصبحت هذه المؤتمرات خاضعة الى نظام ثابت .

ومنذ عقود طويلة كانت المنظمات الدولية هي التي تبادر لعقد المؤتمرات كما كانت تفعل عصبة الامم وحاليا ما تفعله الامم المتحدة وذلك بالدعوة الى المؤتمرات لعد يتم مناقشة الدعوات في الهيئات المختصة في الامم المتحدة ، ليصدر بعدها قرار دعوة الدول الاعضاء لعقد مؤتمر دولي ، وتكون فيه آلية قرارات الدعوة بعد مناقشة المواضيع في اللجنة السداسية للأمم المتحدة وبعدها يناقش في الجمعية العامة والتي بدورها تصدر قرار يقضي بدعوة الى عقد مؤتمر وكذلك الدول المشاركة فيه <sup>38</sup>.

## ثانيا : الاتفاقيات والمعاهدات .

تقوم الهيئات المختصة في الامم المتحدة مسبقا بتحضير مشروع اتفاقية قبل المؤتمر وتعرضه على الدول لمناقشته وتقديم المقترحات في مؤتمر دولي تدعو اليه لاحقا كما هو في اتفاقية منظمة العمل الدولية ، وتكون عادة الدول التي تقترح المؤتمر بتوجيه الدعوة الى الاطراف المشاركة عن طريق بعثاتها الدبلوماسية في

<sup>38</sup> سعود المولى ن مرجع سابق .ص250.

الخارج او عن طريق المؤتمرات الاقليمية بحيث يوجه امناء العامون دعوات الى الدول الاعضاء المشاركة في المؤتمر ، فمثلا في الامم المتحدة تقوم بتوجيه الدعوة الى كافة الدول الاعضاء لحضور اجتماعاتها السنوية للجمعية العامة ، او عبر أمينها العام وذلك عبر ارسال مندوبين للمنظمات الدولية الخاصة والإقليمية للمشاركة في جدول الاعمال المقترح ، وفي بعض الاحيان تقوم الجمعية العامة للأمم المتحدة بتكليف لجان المختصة ومثال على ذلك عندما تمت الدعوة لمؤتمر فيينا للعلاقات الدبلوماسية سنة 1961 والذي تم فيه بتكليف لجنة القانون الدولي بإعداد المشروع الاولي لاتفاقية فيينا وتم تقديمها الى الجمعية العامة للامم المتحدة والتي بدورها ناقشت الموضوع في اللجنة السادسة وبعدها احيل الى الدول الاعضاء في الامم المتحدة للتعليق عليها ثم نوقشت في اطار اللجنة السادسة وفي النهاية وجهت الجمعية العامة الدعوة لمؤتمر فيينا في سنة 1961 وتم تزويد الدول المشاركة في المؤتمر بجدول الاعمال المؤقت وورقة عمل المؤتمر والاجراءات الواجب اتباعها وتقرير اللجنة القانونية والاستشارية والخاصة بشأن الامتيازات ووظائف الدبلوماسيين<sup>39</sup>.

كما يحق للدول المشاركة ان تختار الوفود المشاركة او ممثلين عليها بحرية وذلك من منطلق اختصاصاتها الداخلية والتي لا يحق التدخل فيها وكما يحق لها تحديد الاسماء وعدد الوفود ويتكونون عادة من الرئيس ونائبه وأعضاء بعثته وذلك يختلف من مؤتمر الى آخر حسب طبيعة المؤتمر ، ويتم تعيين بعض الخبراء القانونيين والاقتصاديين ومستشارين فنيين في الوفود حيث اجاز هذا الاجراء مؤتمر لاهاي لسنة 1899<sup>40</sup>، وتختلف درجة رئاسة الوفود حسب اهمية المؤتمر ففي المؤتمرات المهمة يترأس الوفد وزير الخارجية مع عدد من الدبلوماسيين والقانونيين ، وترسل الدولة قبل المشاركة في المؤتمر اسماء الوفد المشارك الى وزارة خارجية تلك الدولة المضيفة ، ويحق للدولة المضيفة رفض

<sup>39</sup> كمال عبد العزيز ناجي ، دور المنظمات الدولية في التحكيم الدولي ، بيروت : مركز دراسات الوحدة العربية ، 2007، ص176.

<sup>40</sup> Walther schucking ,the international union of the hague conferences, clarendon Press,1918.p687.

<https://academic.oup.com/ahr/article-abstract/24/4/687/37647>.

أي عضو في الوفد وبالنسبة للدول التي لا ترغب في المشاركة رسمياً تقتصر إجراءاتها عبر ارسال مراقبين تابعين لها ، بحيث لا يحق لهم التصويت او المشاركة في المناقشات او التوقيع والمصادقة على قرارات التي تضمنتها جلسة الاجتماع<sup>41</sup>.

وعملياً تختلف اشكال عقد المعاهدات حسب الجهات المشاركة او الاشخاص فقد تتعدد المعاهدة بين رؤساء الوزارات او بين الادارات الحكومية، والمهم هنا هيمنة مبدأ الرضا واعتماد اسلوب التفاوض ، وعموماً يجب اتخاذ الاجراءات التالية في عقد اي معاهدة دولية وهي كآتي :

1- تقوم الاطراف ذات العلاقة بالاعتماد نص المعاهدة وتوثيقه بعد المفاوضة وتحريره بحيث تخضع هذه الفقرة للقانون الدولي ولكن يتم تعيين المفاوضين من قبل الدولة وحسب القانون الداخلي .

2- تقوم الدول المشاركة بالتعبير عن موافقتها بالالتزام النهائي بأحكام المعاهدة وها تابع الى احكام القانون الداخلي للدولة المعنية.

ويتم اخطار الدول كافة في المعاهدة عن طريق تبادل الوثائق والتصديق او ايداعها لدى الجهة المعنية وتسجيل المعاهدة ، وتدخل المعاهدة مرحلة النفاذ حسب الاحكام الخاصة في المعاهدة وهذا حسب ما ينص عليه القانون الدولي الخاص بالمعاهدات والاتفاقيات ، اما الإجراءات المشتركة في المعاهدات الثنائية والجماعية فهي كآتي :

✓ أولاً - اعداد نص المعاهدة : فجميع المعاهدات يجب ان تخضع للمراحل التالية وهي المفاوضة ، التحرير ، اقرار نص ، التوثيق:

1/ المفاوضة : يقصد بها تبادل وجهات النظر والمقترحات قابلة للتعديل من طرف الخبراء ، وفي المعاهدة الثنائية تكون المفاوضة بالسبل الدبلوماسية بين مسؤولي الدولتين أما في المعاهدات الجماعية فتكون المفاوضة عن طريق

<sup>41</sup> منى فريد ، علم الاتكيت الاجتماعي والدبلوماسي ، عمان : دار اسامة ، 2009.ص201.

ممثلين عن مجموعة من الدول في المؤتمر ويتفرع عن مثل تلك المؤتمرات الدبلوماسية اللجان المختصة كالتوجيهية ولجنة الصياغة .

**2/ تعيين الاشخاص المخولين بالمفاوضة :** يتم ذلك بتزويده بوثيقة توضح كونه كوفد رسمي للدولة ولديه الصلاحيات والتي قد تتضمن التوقيع مع التحفظ او بدونه .

**3/ تبادل واعتماد وثائق التفويض:** هناك نوعين من تبادل وثائق الاعتماد فالأول يكون فقي المفاوضات الثنائية وتقوم الوفود بتبادل وثائق الاعتماد أما النوع الثاني يكون في المفاوضات في المؤتمرات حيث توجد لجنة مختصة بهذا الشأن كما ان اللجان المختصة تقبل برسائل مقدمة من طرف رؤساء دول او حكومات او وزراء خارجية أو ممثلين عن منظمات دولية دائمين وهي ذات قيمة بروتوكولية ، كما يستثنى رؤساء الدول والحكومات ووزراء الخارجية ورؤساء البعثات الدبلوماسية والممثلون المعتمدون من قبل الدولة لدى اي منظمة دولية من ضرورة ابراز وثيقة التفويض .

**4- الالتزام بالتفاوض بحسن النية :** ويقصد به عدم التزام الدول المتفاوضة بعدم عقد اي مفاوضات عند انتهاء من مرحلة التفاوض والزامها بما ياتي كتفاوض كبادرة حسن النية <sup>42</sup> .

**ثالثا : دبلوماسية القمة .**

ويقصد بها المؤتمرات التي يعقدها رؤساء الدول فيما بينها لمناقشة القضايا الدولية او العلاقات بين الدول المشتركة في جهاز معين او هيئة معينة مثل قمة شرم الشيخ قمة الاتحاد الاوروبي ، ولقد شاع في السنوات الاخيرة هذا النمط من الدبلوماسية ، وهو يعكس مدى التطور في اهمية العلاقات فيما بين الدول واهتمام حكومات دول العالم في البعد الدولي <sup>43</sup> .

<sup>42</sup> علي يوسف شكري ، الدبلوماسية في عالم متغير، القاهرة ، دار ابنتراك، 2004.ص182.

<sup>43</sup> WOOD , JOHN RADAY SECRET. DIPLOMATIC CERMO NTAIL AND PROTOCOL :PROOEDURE ND PRACTICES.COLOMBIA UNIVESITY, PRESS,NEW YORK.1970.P.

ويعرف محمود خلف في كتابه الدبلوماسية النظرية والممارسة الدبلوماسية المباشرة بأنها " تلك الاتصالات واللقاءات التي تتم بين رؤساء الحكومات او وزراء الخارجية او زعماء حركات التحرر الوطنية او الامناء العامون للمنظمات الدولية " 44 .

ولقد جاءت فكرة لقاءات القمة كوسيلة لوضع حلول جذرية او اتفاقيات خاصة بين الدول ، حيث ان لقاء زعماء الدول بما لديهم من صلاحيات واسعة سيساعد على توفير الوقت والجهد وسرعة الوصول الى قرارات هامة، وتعتبر جل الاتفاقيات الدولية الهامة التي تم التوصل اليها بعد الحرب العالمية الثانية كان لها أثر كبير على مجريات الاحداث في الساحة الدولية .

ولنعرج الى اهم الاسس التي تركز عليها دبلوماسية القمة خاصة ان الكثير من الباحثين ينتقدون الدور الغير فعال في دبلوماسية القمة ولذلك وجب النظر الى الجوانب التالية :

أ. ان دبلوماسية القمة يجب ان تسبقها الدبلوماسية التقليدية بجهود الاعداد بحيث تكون خاتمة العمل الدبلوماسي وليست بداية له وبعد انتهاء مؤتمر القمة يبدأ العمل الدبلوماسي التقليدي في ممارسة دور التنفيذ .

ب. ان دبلوماسية القمة تساعد ولاشك فيه بما تنشئه من رباط شخصي بين ملوك الدول ورؤسائها على حل مشاكل كثيرة ربما يصعب حلها عن طريق السفراء .

ج. انها تتماشى مع الطبيعة المستجدة للعلاقات الدولية التي تقتضي السرعة في اتخاذ القرار السياسي الفوري الذي لا يحتمل التأجيل 45 .

**رابعا : دبلوماسية المناسبات أو الدبلوماسية الخاصة بأمر معين .**

وهي تلك النشاطات الخارجية الرسمية التي تجري باسم او نيابة دولة ما ، وليس شرطاً ان تكون مهمتها مرتبطة بالمصالح العامة للدولة بل يمكن ان

44 شقيق عبد الرزاق السامرائي، مرجع سابق ص256.

45 مصطفى أحمد فؤاد، الامم المتحدة والمنظمات الحكومية ، القاهرة، دار الكتب القانونية ، 2004.ص64.

تتخصص مهامها في اطار فني متخصص ، وكأمثلة دلالية على ذلك نشير الى الاتصالات بين اجهزة ادارية لعدة دول ، او بعثات الاستقصاء والدراسة والاعلام التي يقوم بها المبعوثون الفنيون بصفة تمثيلية سواء للدول او المنظمات الدولية .

وعليه فان القانون الدبلوماسي لم يعرھا اهتماما كبيرا وبرغم من ذلك فانه من الطبيعي بأن يحظى موظفو دولة ما او منظمة دولية فقي لجان عمل في دولة اخرى باهتمام ومجاملة خاصة من قبل سلطات تلك الدولة المستقبلية ، آخذين في الاعتبار احترام اسرار ووثائق تلك البعثة وكذلك حاملين معهم وثائق التسهيل حتى يتسنى لهم تسهيل مهامهم واتصالاتهم بزملائهم ومواطني الدولة المستقبلية او حتى رعايا دولة اخرى<sup>46</sup> .

### خامسا : دبلوماسية التحالفات .

فدبلوماسية التحالفات هي تلك النشاطات التي يقوم بها مجموعة من الدول لإنشاء تحالف او تكتل دولي ذو صبغة عسكرية ، وكان هذا النمط من الدبلوماسية قد ظهر منذ قرون وذلك نتاج الازمات الامنية التي شهدتها الساحة الدولية وكذلك زيادة عدد الدول خاصة بعد خروج العديد من الدول الاستعمار وذلك في مطلع الخمسينات وبداية الستينات القرن الماضي ، كما ان الطبيعة الفوضوية ولا مستقرة للنظام الدولي والبحث على القوة فيه وحماية كل دولة لمصالحها ادى الى الصراعات على المستوى السياسي خاصة في الظروف الراهنة ، مما ساعد على زيادة التحالفات والتكتلات العسكرية<sup>47</sup> .

<sup>46</sup> سعيد ابو عياض، الدبلوماسية تاريخها مؤسستها وانواعها قوانينها، رام الله ، دار الشيمار للنشر والتوزيع ن2009.ص61.

<sup>47</sup> نفس المرجع .ص62.

### المحور السابع : التفاوض.

يعتبر التفاوض من الاسس التي تركز عليها الدبلوماسية خاصة في الدبلوماسية الجماعية والتعددية ، فالتفاوض ليس وليد مرحلة او ظرف مخصص به انما ظهر مع الانسان وذلك لتلبية رغباته واحتياجاته في الحياة ، فالتفاوض يعتبر كذلك من الوسائل التي يستخدمها الانسان في حياته يوما ناهيك على الدول وغيرها من الفواعل الاخرى التي تسعى الى كسب الرهان في جميع اللقاءات التي تقوم بها بعثات وممثلي الدول اتجاء القضايا والشؤون الدولية فكل حسب طبيعة الاهداف والمسائل التي من اجلها تتفاوض ، فالتفاوض من المفاهيم التي تدرس وتدرس في حقل العلاقات الدولية ومن الملاحظ ان هذا المفهوم يختلف اختلافا كبيرا على المفاهيم التي تتقاسم معه السمات مثل الجدل والحوار وذلك يعود الى الكثير من النقاط التي من خلالها نفرق بين التفاوض والمفاهيم الاخرى .

وحتى نتمكن من اظهار مفهوم التفاوض بشكل صحيح في العلاقات الدولية يجب ان نعود الى الوري ونحاول فهم المراحل التي مر بها التفاوض خاصة اذا قسمنا الحقب الزمنية الى اربع او خمس مراحل مر بها التفاوض في تطوره منذ البدايات الاولى للتاريخ وصلا الى آخر اشكال التفاوض المتمثل في التفاوض الالكتروني او التفاوض عن بعد ومنه نحاول تعريف التفاوض حسب الحقب التي بمر وهي كآتي :

مرحلة العصور الاولى : ويعتبر التفاوض في هذه المرحلة التي امتازت ببداية الانسان بحيث كان التفاوض في اساسه يخص الفرد في حايته اليومية فتفاوضه تأسس من البحث على البقاء وتشبعة رغبات النفس وحاجياتها ويعتبر هذا التفاوض ابسط اشكال التفاوض ولعل اول ممارسة للتفاوض كانت بين هابيل وقابيل عندما تخاصما حول الزواج ثم امتد الى الافراد الاخرين فيما بعد ، ولذلك اخذ التفاوض صبغة الفردية والثنائية فالفردية تمثلت في مفاوضات يكون فيها الفرد لوحده مع طرف آخر مما يطلق عليه الفردية والثنائية<sup>48</sup>.

<sup>48</sup> صلاح محمد عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية ، القاهرة، مؤسسة طيبة .2012.ص05.

وحتى يتسنى لنا تعريف التفاوض البدائي الذي يركز على شكل فردي وبسيط نعرفه على انه : هو ذلك الاتصال الذي يتم بين فردين يشتمل على الاخذ والرد والتفاهم فيما بينهما لكسب أكبر قدر من الفوائد والرغبات التي يمكن ان يحصل عليها الافراد ، كما يمكن انه نعرفه على انه تلك العملية التفاوضية التي يكون احد اطرافه الافراد معزولا على الكيانات الاخرى قصد ربح معركة البقاء والوجود ، كما يمكن ان نعرف التفاوض البسيط على انه تلك الاتصال والتواصل بين الفردين كأسس لحوار فعال يسعى من خلاله الافراد الى كسب الربح الذي يتمثل في تلبية حاجياته ورغباته للبقاء على قيد الحياة .

مرحلة العصور القبلية : حيث عرف التاريخ حقبة القبائل على انها الحقبة المظلمة نظرا لغياب الرادع والوازع في سلوكات القبائل وكذلك نظرا الى مبدأ القوي يأكل الضعيف لذلك كان التفاوض في تلك المرحلة من الصعب جدا ممارسته في تلك الحقب خاصة مع وجود الانبياء والرسول الذين بعثهم الله الى القبائل ، فلقد كانت جل اهتمامات القبائل هو الرعي والسقي للماشية والانعام وكذلك الاعلاف ، لذلك كانت المفاوضات في تلك المرحلة تمتاز بالممثلين على القبائل والذين يسمون كبار وعلية القوم ووجهائها ومن هنا نستنتج ان التفاوض كان من الصعب تحقيقه في ظل مجتمعات تسودها مبادئ وقوانين جائزة تحكم بمبدأ القوة وليس العقل والمنطق الذي يحقق مصالح العشيرة والقبيلة<sup>49</sup>.

فيعتبر التفاوض في هذه المرحلة من أسوء انواع التفاوض ومرد ذلك لعدم وجود ضوابط من ناحية وكذلك مبني على القوة والعنف الذي يسعى في استخدامه القبائل لإظهار قوتهم وجبروتهم لذلك في غالب الاحيان يفشل ولا يصل التفاوض بنتيجة وينحصر في المقابلة بين وجهاء القبائل الذي ينتهي بالاقتتال ، ولعل من ابرز سمات ومحطات التفاوض في تلك الحق خاصة في تفاوض الانبياء مثل ما جرى مع ابراهيم الخليل وقومه وصالح مع قومه في عقر الناقة وكذلك في نوح ولوط وقومه وكذلك بين القبائل العربية والروم والفرس قبل الاسلام<sup>50</sup>.

<sup>49</sup> صلاح محمد عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 09.

<sup>50</sup> نفس المرجع ص 07.

اما في عهد الاسلام ولعل اهم مفاوضات تمت بين المشاركين والرسول كانت في صلح الحديبية المشهور فلقد تفاوض الرسول مع قريش بغية دخول المسجد الحرام ورغم تعنت قبيلة قريش ومنعه من الدخول واعلان حالة الاستنفار والحرب وكان اسلوب التفاوض البارع لدى محمد رسول الله هو من ابعث شبح الحرب بين قريش والمسلمين علما انه لم يدخلها ذلك العام وكذلك اعتمدت قريش على مبعوثيها ومفاوضيها الذين كانت تختارهم من الوجهاء وعلية القوم ، بحيث جرت العادة لدى القبائل ان ترسل مبعوثيها المفاوضين في تلك المرحلة من كبار القوم وعليتها حتى يتسنى للطرف الآخر القبول والاذعان اليه <sup>51</sup>.

وتعد بداية الحصانات والامتيازات في التفاوض والقبول والامتناع على المفاوض او المبعوث في مرحلة القبائل بحيث اتسمت الحصانة في تلك الحقبة ان اي مبعوث من القبيلة الاخرى لا يمكن المساس به ويبقى محفوظا ومحميا رغم انه عدو وهذا ظهر حتى في الحروب عندما ترسل قبيلة الى قبيلة اخرى مبعوث لا يمكن ان يقتل او يلحقه الاذى .

ويعرف التفاوض في هذه المرحلة على انه : تلك العملية التواصلية بين القبائل قصد حل الخلافات الدائرة بينهم عبر ارسال وفود او مفاوضين يتمتعون بذكاء ويختارون من وجهاء القبائل ، كما يعرف التفاوض على انه تلك النشاط الذي يقوم به المبعوث القبلي الى قبيلة اخرى وفق ما يحقق مصالح قومه وعشيرته.

اما التفاوض في مرحلة واستفاليا وما بعدها فقد جاءت المفاوضات التي افرزت هذه المعاهدة سنة 1648 نتيجة حروب مقدسة خاضتها الدول الاوربية وكانت نتاج حروب دينية لتعلن عن ميلاد اول مفاوضات بشكل رسمي واعتراف المعاهدة بالدولة القومية وتعد المعاهدة بداية ارهاصات مرحلة جديدة سميت بالتحضير لمشروع النظام الدولي واعتبار الدولة كفاعل أساسي في العلاقات الدولية.

<sup>51</sup> عبد الحكيم الصادق الفيثوري، صلح الحديبية دراسات سياسية، لندن، دار المدني، 2003، ص.11.

وتتميز التفاوض في هذه المرحلة بشكل مغاير على المراحل السابقة حيث بداية تأسيس الدولة من جهة وبدايات تشكيل للنظام الدولي خاصة ان معاهدة واستفاليا جاءت نتاج حروب مما أثر على طبيعة مفهوم التفاوض في هذه المرحلة والتي تلتها بمفوض التفاوض الدولي وتنظيم هذا النوع من التفاوض عبر البعثات والممثلين الذين يمثلون دولة القومية التي تتشكل من العديد من الاعراق والاطياف ، فيعرف التفاوض في هذه المرحلة على أنه : ذلك الاتصال والتواصل والحوار الذي يتم بين دولتين عبر ممثلين عليهم وغاليا ما تكون المفاوضات في مواضيع محددة هي السلام والحرب<sup>52</sup>.

أما التفاوض في حقبة القرن الثامن عشر وتاسع عشر فقد امتازت اغلب سلوكيات الدول في تلك المرحلة اعتبارها وحدات متساوية في النظام الدولي في السعي الى التموقع والتحالف مع الوحدات السياسية خاصة في التحالفات العسكرية في ظل الظروف التي اسست لنظام دولي خاضع لمنطق القوة وكذلك السيادة الذي سعت الدولة في الحفاظ عليها في تلك المرحلة، ويعرف هنا التفاوض على انه تلك السلوكيات التي تقوم بها الدول في اللقاءات الثنائية او الجماعية لكسب اكبر قدر ممكن من المصالح في ظل الحفاظ على سيادتها .

<sup>52</sup> محمد صلاح عبد الحميد ن مرجع سابق. ص30.

## المحاضرة التاسع: أنواع التفاوض.

تختلف المفاوضات في طبيعتها وانواعها حسب مجال المفاوضة والموضوع الذي تدور في فلكه بحيث يشتمل هذا التفاوض على طبيعة الاشكال الذي يسعى اليه المفاوضون للتفاهم في شأنه وعادة ما يكون وفق الأسس الثلاثة وأولها الاطراف المفاوضة وثانيها مرحلة التفاوض وثالثها طبيعة الموضوع التي يتفاوض الاطراف من أجله سواء كانوا أفرادا او دول او فواعل دولية الاخرى وعادة ما تتمثل انواع التفاوض في ما يلي :

### 1 التفاوض من أجل الصلح.

ويعتبر التفاوض من اجل الصلح الذي تزامن مع البدايات الاولى للتفاوض وتزامن مع شكل الدبلوماسية بجميع انواعها سواء الفردية او الثنائية او الجماعية أو المتعددة الاطراف او التعددية ، فلقد اتسمت المواضيع التي سعت الدبلوماسية منذ قرون الى العمل ضمنها في الصلح والحرب والامن ، فكانت جل المسائل التي تهتم بها الدبلوماسية تدور في هذا الموضوع الا وهو الصلح .

ولقد اتسم التفاوض في جميع مراحلها وفي جوهره بمبدأ الاتفاق والصلح في الخلافات التي تنشأ بين الاطراف المتنازعة سواء افراد او فبائل او دول او فواعل دولية اي في ظل الدبلوماسية التعددية ، فالهدف من التفاوض الذي تقوم به الاطراف يكون في حقيقته نزول الاطراف عند رغبة بعضهم البعض بغية ايجاد حلول وقرارات لما كان مختلف فيه وذلك عبر الحوار والصلح، فلا يمكن ان يكون التفاوض فعالا في حال عدم قبول الاطراف للصلح والرجوع الى طاولة الحوار والمفاوضات ، وان كان باب الصلح مغلق في وجه احدي الاطراف يصعب الحديث على التفاوض او الخوض فيه واكبر دليل على ذلك الحروب التي قامت منذ قرون عادة ما يكون باب الحوار والصلح غير مفتوح مما ياهل الى نشوب الحرب<sup>53</sup>.

<sup>53</sup> حسن محمد وجيه ، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ، الكويت ، دار المعرفة ن1994 ص81.

كما يمكن للصلح ان يتم عبر وسيط ثالث يسعى من خلاله الى القيام بتحريك فوري او استعجالي بغية ايقاف ما ستؤول اليه الاوضاع من تعقيد وتشابك ، مما يلجأ الى الصلح بين الطرفين المتنازعين ، حيث ان صلح ذكر في القرآن في قوله تعالى " وان فتان من المؤمنين اقتتلوا فاصلحوا بينهما فان بغت احدهما على الاخرى فقاتلوا التي تبغي حتى تفيئ الى امر الله " <sup>54</sup> ، وهذا اكبر دليل على ان الصلح في حال عدم وجود رضا من احدى الطرفين المتنازعين فلا يمكن ان يتم التفاوض او الحديث عليه وذلك بتفكير الطرف الآخر الى البغي والتعننت في الموقف مما يؤدي الى الحرب ، كما يؤكد القرآن الكريم على ان التفاوض من اجل الصلح يكون قبل النزاع لأنه في حال وقع النزاع تتعقد الحلول وتتشابك خيوط الحرب ويكون الصلح من الصعب تحقيقه.

أما على التفاوض من اجل الصلح والذي يكون عادة في نزاعات الدولة مع أطراف خارجية او مع الاطراف المتنازعة داخل الدولة فيتم في هذه المرحلة عبر شروط يتم فيها التفاوض بشكل فعال ويكون الصلح فعال منها ما يلي :

1. قبول الاطراف المتنازعة لباب الصلح والحوار.
2. يوجد رغبة في انهاء الخلاف والنزاع او قبل بدايته من جميع الاطراف الداخلية والخارجية ومثال على ذلك الصلح بين اطراف المجتمع الليبي والصلح في مالي برعاية الجزائر والصلح الجزائري بين ايران والعراق بسبب الخلافات التي نشبت بحقل الرميطة وكذلك الصلح الاثيوبي الإرتيري .
3. قبول قرارات الصلح والعمل بها بعد التفاوض والذي يكون من الاساسيات التي تدفع في الصلح بان يكون ناجح ومستمر .
5. عدم التدخلات الخارجية والتي من شأنها ان تعيق مسالة الصلح وتعمل على تأجيج الوضع وذلك بدفع احدى الاطراف الى الذهاب الى الحرب مع الدعم

<sup>54</sup> القرآن الكريم، سورة الحجرات، الآية 09 ص516.

العسكري واللوجستيكي مما يعقد مسألة الصلح والحل ويدفع بالأطراف الى النزاع والاعتداء نظرا لوجود دعم خارجي يمكنها من كسب رهان الحرب .

## 2 التفاوض الاستكشافي.

يعرف التفاوض الاستكشافي على انه تلك المرحلة من المفاوضات التي يسعى من خلالها المفاوض الى المام بجميع المعلومات حول الطرف المفاوض الذي سوف يكون معه في طاولة المفاوضات ويتم التفاوض الاستكشافي عبر ثلاث مراحل وهي كالتالي :

أ . مرحلة ما قبل المفاوضات : والتي يسعى من خلالها المفاوض الى معرفة ادق التفاصيل على طبيعة الموضوع وعلى البنود والمواقف السابقة للطرف الآخر قبل المفاوضات بحيث يسعى الى معرفة :

1. معرفة دقيقة لنوعية المفاوضات .

2. معرفة دقيقة للمفاوض ودراسة شاملة لحالته النفسية وتكوينه العلمي والبيئة التي عاش فيها وطبيعة اهم رغباته وخفاياه التي تكون في الشخصية وأهم السلوكات التي يمارسها .

3. معرفة دقيقة لاهم نقاط التي يحاول المفاوض الوصول اليها وسبب وجوده على طاولة المفاوضات .

4. معرفة دقيقة لاهم نقاط الضعف لدى الطرف الاخر الذي يريد المفاوضات مما يساعد في الارتكاز عليها مستقبلا.

ب. مرحلة المفاوضات : ويرتكز المفاوض هنا على طبيعة التحولات التي تجري أثناء المفاوضات ومدى قدرة الطرف الاخر من البقاء صامدا في مرحلة المفاوضات ويحاول عادة المفاوضون اللعب على وتر الزمن اثناء المفاوضات<sup>55</sup>.

<sup>55</sup> حسن محمد وجيه ، مرجع سابق .ص81.

ج. مرحلة اتخاذ القرارات : ويتم من خلالها المفاوض التركيز على طبيعة مدى جدية الطرف الآخر في اتخاذ القرار وارتياحه للمفاوضات وهذا يخضع لطبيعة شخصية وذكاء وقوة الدراية لدى المفاوض .

د. مرحلة بداية تنفيذ القرارات: وهي آخر مرحلة من المفاوضات والتي تتوج بالقرارات الصادرة على المفاوضات بحيث يسعى الطرفان الى تنفيذ القرارات المتوصل اليها من خلال المفاوضات وعادة ما تتوج باتفاق او معاهدة بين الاطراف المتفاوضة التي تخضع لبنود هذه الاتفاقية او المعاهدة .

### 3 التفاوض التسكيني .

ويعتبر التفاوض التسكيني من بين احد اهم اشكال التفاوض الذي يكون في مرحلة الصراع بحيث يعمل على تخفيض الصراع الدائر عبر تخفيف من التوترات الحاصلة في ساحات المعارك او عبر كسب الثقة في التفاوض بابداء الثقة، ومن بين مرتكزاته العمل على وتر الزمن<sup>56</sup>.

### 4 التفاوض للتأثير في الطرف الثالث .

وعادة ما يلجأ الى هذا التفاوض احد المتفاوضين قصد التأثير على الطرف الثالث ويسمى الوسيط الدبلوماسي ويتم هذا الشكل من التفاوض في المفاوضات الثلاثية التي تكون فيه اطراف متنازعة ووسيط ، مما يدفع احد المتفاوضين الى التأثير على الطرف الآخر قصد استمالته في التفاوض او لإرضائه رغم عدم قابلية المفاوضات من بدايتها وانما نزولا عند رغبة الطرف الوسيط<sup>57</sup>.

<sup>56</sup> محسن أحمد الخضيرى، مبادئ التفاوض، القاهرة، مجموعة النيل العربية، 2003، ص85.

<sup>57</sup> حسن محمد وجيه، مرجع سابق، ص81.

## المحور العاشر : استراتيجيات التفاوض .

يسعى عادة المفاوضون أثناء تدريبهم الاولي الذي يخضعون اليه الى العديد من الاستراتيجيات التي يضعها المفاوض في حسابه خلال التفاوض وذلك حسب الظروف التي تمر بها المفاوضات من خلال اختيار استراتيجية محددة في ظرف الذي تمر به مرحلة المفاوضات وذلك لكسب رهان المفاوضة ، ففي الغالب ما تمر عملية المفاوضة بالعديد من الاستراتيجيات التي يختارها المفاوض حسب ظرف الذي يستوجب تغيير ووضع استراتيجية مغايرة وفق ما يساعده على كسب المفاوضة، وللمفاوضة العديد من الاستراتيجيات يعتمد عليها المفاوض وأغلب هذه الاستراتيجيات تتمثل فيما يلي :

### 1 استراتيجية التسوية والصمت المؤقت .

يمكن اعتبار استراتيجية التسوية والصمت المؤقت من الاستراتيجيات الهادئة والتي عادة ما تستخدم في المفاوضات التجارية التي تتطلب التفكير العميق وربما الصمت المؤقت وذلك حتى يتسنى للطرف الآخر اخذ الوقت الكافي للتفكير، فاستراتيجية التسوية عادة ما تركز على الابتعاد على التسرع في اتخاذ القرارات التي تكون مصيرية ونهائية وذلك قصد تجنب الوقوع في الاخطاء الكبرى او خسارة المفاوضات .

وتتم استراتيجية الصمت المؤقت في حال عدم وجود تنازلات من الطرف الاخر بحيث يلجا المفاوض الى اسلوب الصمت حتى يبقي مساحة الحوار مفتوحة للطرف الاخر والتفكير للمفاوض ، كما تلجا هذه الاستراتيجية الى التوقف والصمت الذي يحاول من خلاله المفاوض الوصول الى معرفة ماهية طبيعة المفاوض الاخر خاصة في حالة عدم وجود معلومات كافية على اسلوب المفاوض الاخر<sup>58</sup> .

<sup>58</sup> انجليك بينيه، عبارات التفاوض، المملكة العربية السعودية، دار جرير، 2013، ص53.

## 2 استراتيجية المباغثة .

وتعتمد استراتيجية المباغثة عادة على التحولات في مسار المفاوضات فيلجأ المفاوض الى هذا الاسلوب بغية كسب الوقت فيعمل على مباغثة الطرف الاخر بمسائل جديدة مما يرغم الطرف الآخر على الارتباك واعادة بناء تصور جديد للمفاوضات ، وتتمثل هذه الاستراتيجية كذلك في الاسلوب المفاجئ الذي ينتهجه المفاوضين قصد تغيير مسار المفاوضات واخراج اوراق جديدة يتفاوض من اجلها الطرفان ، وفي الكثير من الاحيان تدفع هذه الاستراتيجية الطرف الآخر الى الارتباك والمزيد من التنازلات خاصة اذا احس المفاوض ان العناصر الجديدة في التفاوض تدفعه الى الخسارة وتقضي على المفاوضات لصالح الطرف الآخر<sup>59</sup> .

## 3 استراتيجية الخضوع لأمر الواقع .

وتعتبر هذه الاستراتيجية من أكثر الاستراتيجيات تداولاً في المجالات السياسية والتفاوض بحيث تعتمد على هذه الاستراتيجية على ارغا المفاوض على تقبل الامر كما هو والرضوخ الى الامر الواقع بحيث يجبر الطرف الاول الطرف الثاني على تحمل كافة تبعات التفاوض وغلق كل ابواب المفاوضات في اطار قبول بنتائج وحتمية الواقع ، ويلجأ الى هذه الاستراتيجية في حال وجود مستجدات خارج اطار المفاوضات .

ويمكن اعتبار استراتيجية الخضوع لأمر الواقع على انها تلك الاوضاع التي ترغم الطرف الثاني في المفاوضات على اجباره في التصرف ضمن ما يريده المفاوض الاول وذلك لكسب الرهان من جهة ومن جهة أخرى تحول في اطار المفاوضات بسبب وجود مستجدات ليست في صالح او وجود تحولات جذرية في عملية التفاوض<sup>60</sup> .

عادة ما يظهر هذا النوع من الاستراتيجيات في النزاعات الداخلية داخل الدول والتي تكون فيها الاطراف متصارعة فيما بينها ويحدث ان تتدخل اطراف خارجية في المفاوضات مما يجعلها تنحاز الى جهة ما وترغم الاطراف الاخرى على

<sup>59</sup> محمد صلاح عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص 56.

<sup>60</sup> نفس المرجع، ص 57.

الرضوخ وتقبل امر الواقع الذي في مدى تحول المفاوضات الى صالح الطرف المدعوم من خارج .

ولشرح تفصيلي اكثر في هذه الاستراتيجية فمثال على ذلك في النزاع الصراع الليبي الذي مر بالعديد من المفاوضات والتي جعلت من احدى الاطراف خليفة حفتر يتقبل بأمر الواقع وذلك بسبب تخلي الاطراف الخارجية على دعمه وقوة الدعم التركي للطرف الاخر في طرابلس مما ارغمه على تقبل امر الواقع والتنازلات التي قدمها في مؤتمر جنيف ، ومثال آخر يشرح أكثر طبيعة هذه الاستراتيجية تزويج الاهل لفتاة وبعدها الزواج يتفاجؤون بغير كل الوعود التي وعدوا الزوج مما يرغمهم على تقبل امر الواقع<sup>61</sup>.

#### 4 استراتيجية الانسحاب الهادئ .

تعتبر استراتيجية الانسحاب الهادئ من الاستراتيجيات التي يضعها المفاوضون في حال بداية خسارة المفاوضات فيسعى من خلالها المفاوض الى كسب اكبر قدر ممكن من الارباح عبر انسحابه بطريقة سلسلة لا توجي للطرف الاخر وجود خسائر لدى الطرف الاول ، ويمكن ان تأخذ هذه الاستراتيجية منحنيين اثنين اما الخسائر في منحنى تصاعدي اي كلما ازدادت المفاوضات تقدما كلما كان حجم الخسائر أكبر ، او في حال وجود عدم وجود خسائر من طرف الاول انما يضع استراتيجية تمويه الطرف الاخر انه في حالة الخسارة وينسحب بطريقة هادئة مما يجعل الطرف الغير منسحب مقتنع تماما بوجود خسائر فيما انه لا يدرك ان هناك ارباح كبيرة تحصل عليها الطرف الاول دون ان يدركها سواء في تظهر من خلال الزمن القريب او الزمن البعيد .

وقد تظهر كذلك هي الاستراتيجية في حال وجود تقبل للخسارة من احد الاطراف وحتى يتسنى له عدم خسارة اكثر مما دفعه الى قبولها وتحمل نتائج المفاوضات ويمكن في هذه الحالة ان يعترف للطرف الآخر بخسارته ويطلب الاعتذار على كل ما حصل من خلافات وتوترات ، ويعتبر الاعتذار في المفاوضات احد الاطراف الى طرف آخر هو بداية الانسحاب والاعتراف بكل ما

<sup>61</sup> حسن محمد وجيه ، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، الكويت، دار المعرفة، 1990. ص78.

يصدر على الطرف المعتذر منه وقبول كل ما يذهب اليه في اصدار الاحكام والشروط في المفاوضات .

#### 5 استراتيجية الكر والفر .

تعتبر استراتيجية الكر والفر من الاستراتيجيات التقليدية وذلك نظرا لطبيعة الصراع الذي عادة ما يكون فيه الكر والفر بحيث تكون الحروب سجال يوم لك ويوم عليك مما جعل هذه الاستراتيجية قديمة وتقليدية تجسدت في جميع الحرب القديمة في عصور القبليّة والعشائرية ، لذلك يمكن اعتبار ان استراتيجية الكر والفر في المفاوضات ليست بالجديدة بحيث ظهرت في العديد من المفاوضات سواء في التفاوض الفردي او الثنائي او الجماعي ، وتعتمد هذه الاستراتيجية على تحويل المفاوضات لجميع تصرفاته وسلوكياته اتجاه الطرف الاخر ويصل حتى للموقف وذلك بتراجع اللورى او تحويل الموقف الى عكس ما كان يفوض عليه او الانسحاب المؤقت وتوقف المفاوضات مؤقتا وذلك قصد استرجاع قواه او قصد ايهام الطرف الاخر بوجود ارتباك حاصل مع المفاوضات مما يجعله يقتنع بانه هو على صواب وفي طريق الصحيح ، مما يسهل للطرف المعتمد على استراتيجية الكر والفر على الانقضاض عليه وقلب المفاوضات لصالحه<sup>62</sup>.

#### 6 استراتيجية التمويهية .

وتعتبر استراتيجية التمويه من الاستراتيجيات التي تستخدم في الحرب والتكتيك العسكري بحيث تستخدم في الحروب بغية مباغطة الخصم ومفاجئته وتعتمد هذه الاستراتيجية عادة على السرية الكاملة وعدم معرفة الخصم أية معلومات على الطرف الاخر، ويمكن استخدامها في التفاوض وهي من بين انجح الاستراتيجيات في التفاوض وذلك لان الخصم عادة لا يملك اي معلومة حقيقة على طرق وطبيعة وسلوك وادوات المفاوضات الاخر مما يصعب عليه معرفة مسار التفاوض، وتستخدم هذه الاستراتيجية كذلك في تمويه الخصم المفاوضات في تقديم معلومات خاطئة وبيانات لا اساس لها من الصحة، وذلك قصد مراوغه الخصم

<sup>62</sup> أحمد ياسين، مرجع سابق، ص58.

بسبب اعتماده على معلومات خاطئة قد تم بناء كل ادراكاته وتصوراتاه على وضع المفاوضات بصورة ذهنية خاطئة<sup>63</sup>.

### 7 استراتيجية مفترق الطرق والفصل النهائي .

تعد استراتيجية مفترق الطرق من بين اصعب واخطر واعقد الاستراتيجيات في التفاوض وذلك نظرا لمتطلبات هذه الاستراتيجية التي تعتمد على الدقة والذكاء الخارق ، بحيث تستعمل هذه الاستراتيجية في موضعين ، فالموضع الاول يكمن في عمل المفاوضات بالتنازل على الصغائر من النقاط التي يتفاوض من اجلها مع طرف الآخر قصد اظهار ان التنازلات كبيرة وكثيرة وفي نفس الوقت اخفى النقاط الكبرى التي يتحصل عليها من خلال المفاوضات ويدفعه كذلك لإرغام الطرف الاخر على ان لا يتمسك بالكثير من النقاط ويختار احدي الطرق اما ينهي المفاوضات او ينسحب .

كما تستخدم هذه الاستراتيجية في المفاوضات التي تصل الى طريق مسدود والذي يرغم احد المتفاوضين الى ذهاب خيار الا خسارة المفاوضات كلياً او القبول بالانسحاب الكلي الذي يدفعه الى انهيار المفاوضات والعدوة الى نقطة الصفر لذلك تسمى بمفترق الطرق اما المزيد من الخسارة او الانسحاب الكلي من المفاوضات وعادة يلجأ الى هذه الاستراتيجية في الحرب والهدنة التي تقام قبل الحرب مما يدفع الطرفان الى تجدد الحرب بينهما وانهاء حالة الهدنة المعلنة بين الطرفين<sup>64</sup>.

### 8 استراتيجية التغطية والتعقيم الكلي .

وتعتبر استراتيجية التغطية والتعقيم الكلي من بين الاستراتيجيات الناجحة في مجال العلاقات التجارية وذلك نظرا لطبيعة التكتم والتعقيم على الجوانب المتفاوض عليها زيادة على ذلك أن هذه الاستراتيجية تركز على عامل الربح الكبير في مدة زمنية قصيرة ، كما يلجأ الى هذه الاستراتيجية الشركات الكبيرة التجارية والرأسمالية خاصة ان اغلبهم اهدافهم تكون في مدى الربح والخسارة بحيث تلجأ بعض الشركات الى عقد صفقات في مجال بسيط يوهمه الطرف الاخر

<sup>63</sup> أحمد ياسين، مرجع سابق، ص 62.

<sup>64</sup> نفس المرجع .ص61.

فيما ان الهدف من هذا الصفقة الحصول على صفقات اخرى واحتكار السوق ومنع جهات اخرى من الدخول في صفقات اخرى بالأساس هي المراد الحصول عليها .

### 9 استراتيجية التدرج .

عادة ما يلجأ المفاوضون الى هذه الاستراتيجية في حالات عدم معرفة المفاوضين لتفاصيل النقاط التي سوف تبدأ بها اللجنة المحايدة في التفاوض وهذا يكون في المؤتمرات التي تشتمل الصلح فسمما بين الاطراف المتنازعة داخليا حتى تلتزم اللجنة الحياد والشفافية في التوصل الى حلول وكذلك حتى تكون لها المصداقية والشفافية في التوسط والحلول ، وتعمل هذه اللجنة على تجنب جميع اشكال التمايز مما يرغبها على اخفاء النقاط الجوهرية التي سوف تتوصل بشأنها وهذا عادة ما يكون بعد وقف اطلاق النار مباشرة وذلك لعدم معرفة الاطراف اهم النقاط التي سوف تدفع الاطراف الى الحوار بشأنها نظرا لضيق الوقت من جهة وكذلك الى التآزم الذي وصل فيه الطرفان في الصراع بينهما .

وتستخدم كذلك هذه الاستراتيجية في الحالات التي يجهل فيها الطرفان المفاوضات لبعضهما البعض مما يدفع بالأطراف الى التدرج في نقاط التفاوض مخافة خسران المفاوضات وكذلك مخافة الخسارة التي يمكن ان تلحقها المفاوضات على احد الاطراف مما يدفع بالجانبين الى توخي الحذر والحيطه في النقاط التي سوف يلجأ اليها المفاوضون<sup>65</sup> .

### 10 استراتيجية الارباك .

وتعرف ايضا هذه الاستراتيجية باسم التشتيت بحيث يلجأ المفاوض الى تشتيت الخصم عبر دراسة شاملة على اهم نقاط الضعف لدى المفاوض مما يدفعه الى استخدامها في حالة احساس المفاوض بان نتائج المفاوضات عكسية وليست في صالحه مما يدفعه باستخدام نظرية التشتيت التي من خلالها يحاول ارباك الطرف الاخر عبر ارباكه عن طريق استخدام نقاط ضعف الخصم اثنان المفاوضات وعادة ما تركز هذه الاستراتيجية على تحليل شخصية المفاوض الخصم ودراستها

<sup>65</sup> أحمد ياسين، مرجع سابق، ص 62.

وتحليلها بعمق وتستخدم نقاط ضعف كأسلحة ضد الطرف الاخر شخصيا وليست في نقاط المفاوضات وذلك لان طرف المفاوضات في حال ارباكه يفقد توازنه في المفاوضات مما يجبره على الانسحاب او الوقوع في اخطاء كارثية يخسر من خلالها النقاط الجوهرية في المفاوضات .

### **11 استراتيجية اللعب على عامل الوقت .**

تعتبر استراتيجية اللعب على عامل الوقت في المفاوضات التي تكون في المدة الزمنية القصيرة والتي يسعى من خلالها احد الاطراف الى اللعب على عامل الزمن حتى يستسلم الطرف الاخر لأمر الواقع وتكون هذه الاستراتيجية عادة في حالة وجود مفاوضات غير مكترث بالنتائج ولديه البدائل مع الطرف الاخر الذي يعتبر نجاح هذه المفاوضات مهم جدا مما يدفعه بكسب المفاوضات في زمن قصير ومزيد من التنازلات في حال ضياع واستهلاك الوقت الكلي للمفاوضات<sup>66</sup> .

---

<sup>66</sup> أحمد ياسين، مرجع سابق، ص 64.

المحور الحادي عشر: مراحل التفاوض.

تمر العملية التفاوضية من الاطراف المفاوضة سواء الثنائية او الجماعية بالعديد من المراحل التي يمكن من خلالها وضع استراتيجية ناجحة للوصول الى الهدف الذي يسعى اليه كل طرف مفاوض ، فمراحل التفاوض تختلف من مفاوضة الى أخرى تخضع لطبيعة الموضوع الذي يتفاوض من اجله المفاوضين وعادة ما يكون ضمن المجالين وهما:

أ المفاوضات في ظل النزاع او الحرب والتي تتم في ظروف متوترة ومتشعبة بحث يسعى كل مفاوض الى الوصول الى الاهداف المسطرة من هذه العملية التفاوضية لحل الازمة او التقليل منها ، وعادة ما يكون شكل التفاوض في هذا النوع متسم بالتوتر والتخوف من كلا الطرفين اللذان يخضعان لمنطق الربح والخسارة.

ب . المفاوضات في ظل السلم ويكون عادة في حالات ترسيم الحدود بين البلدين او في الحالات التجارية او الاقتصادية او ترسيم معاهدة او تأسيس كيان قانوني ، ويتسم هذا التفاوض بالهدوء والرغبة في الوصول الى الهدف المسطر.

ومن خلال اتضاح مجالات التفاوض يمكن تحديد أهم المراحل التي يمر بها التفاوض سواء في ظل السلم او الحرب وهي كالتالي :

1 الاتصال : ويعرف الاتصال في العملية التفاوض في تلك المعارات التي يكتسبها المفاوض قيد انجازها في العملية التفاوضي ، بحيث يستوجب على المفاوض ان تكون له القدرة والمقدرة في اتقان عملية التفاوض وقصد التمكن من انجاحها.

كما يعرف الاتصال التفاوضي على أنه العمود الفقري الذي يعمل على انجاح العملية التفاوضية نظرا الى ان المفاوضات تستمد قوتها من ثلاث عناصر تتمثل في :

أ - الفرد المفاوض.

ب - القدرة والقوة والمقدرة التي يمتلكها المفاوض.

ج - البيئة التفاوضية.

لذلك جاء الفرد المفاوض الذي تعتمد عليه العملية التفاوضية من خلال قوته وقدرته على التواصل والاتصال سواء المباشر والغير مباشر ، بحيث يتمثل التفاوض المباشر في قدرة المفاوض على اتقان لعبة التفاوض عبر امكاناته بشكل مباشر اتجاه الطرف الآخر الذي يفوضه <sup>67</sup>.

## 2 التجهيز والاعداد .

يتم التجهيز والاعداد للمفاوضات على العديد من الجوانب والذي بأساس يمس العناصر الاساسية المكونة للمفاوضات وهي كالتالي :

أ. المفاوضون : ويتم التجهيز والاعداد من خلال الاطراف المفاوضة في العناصر التي ستكون متواجدة في العملية التفاوضية وكذلك يتم تحضيرهم ذهنيا وفكريا واطلاعهم على جميع النقاط التي يتفاوضون من اجلها وفي هذا الجانب يعتبر المفاوضون هم الركيزة او الميكانيزم الحرك للعملية التفاوضية لذلك يعتبرون هم الاساسيون في التجهيز والاعداد وهذا يدخل ضمن تحضير العنصر البشري تحضيريا كاملا فعال .

ب مكان التفاوض : ويعتبر تجهيز المكان الذي ستجرى فيه المفاوضات من بين الهامة خاصة في الاختيار الدولة والمكان وتأمينه ومكان الاقامة للزوار خاصة في حالة الطرفان اللذان يكونان في عملية تفاوضية من اجل هدنة او انتهاء الحرب والذي يتطلب متابعة دقيقة للأطراف المفاوضة وتأمينهم وعزل الاطراف المفاوضة حتى لا تحدث هناك خلافات قبل بداية العملية التفاوضية .

ج آلية التفاوض : وتختار آلية التفاوض حسب طبيعة الموضوع الذي يسعى اليه المفاوضون وهي نوعان المباشرة والغير مباشرة وتتم المباشرة بحضور جميع اطراف المفاوضة والجلوس على طاولة المفاوضات أما الغير مباشرة تتم عبر وسيط او عبر توافد الطرف الاول الى الجهة الراعية للمفاوضات ثم يغادر ذلك الوفد ليلتحق بعدها الطرف الثاني <sup>68</sup>.

<sup>67</sup> حنين عديل ، ماهو التفاوض، نشر بتاريخ عبر الموقع الالكتروني 20مارس 2019.

<http://mawdoo3.com/%d9%85%d8%a%d8%b6>.

<sup>68</sup> نفس المرجع

د الجوانب التقنية واللوجستية المستخدمة في عملية التفاوض: وتتمثل الجوانب التقنية واللوجستية في الاجهزة الخاصة بالتخاطب والكمبيوتر والاوراق والتصوير والبروتوكولات وجميع التحضيرات التي تكون على عاتق الجهة المنظمة لهذه المفاوضات .

3 النقاش : ويتم النقاش عبر الحوارات التي تتم بين الاطراف المفاوضة قبل عملية التفاوض وذلك عبر الوسيط المفاوض او الهيئة المنظمة للمفاوضات والتي تعمل على النقاش فيما بينها وبين الاطراف في طبيعة الموضوع وكذلك تحديد اليوم والنقاط التي تدرج والنقاط التي تستبعد من المفاوضات ، كما يتم النقاش بين الاطراف عبر الحوار والاخذ والرد أثناء الجلوي على طاولة المفاوضات وذلك للإبداء كل طرف لرأيه ويتناقشون في النقاط الدرجة عبر التوسع فيها او التحفظ عليها او قبولها او رفضها لأسباب تعيق المفاوضات .

4 الاقتراح : الاقتراح يكون في ثلاث مراحل في المفاوضات وذلك قبل المفاوضات واثانها وبعدها ويكون قبل التفاوض في وضع الجهة المنظمة للتفاوض او الاطراف المفاوضة في ما بين بعضهما في اقتراح وادراج النقاط التي سوف ينطرقون اليها أما اثناء عملية التفاوض يكون في اقتراح ادراج فقرات او حذفها من البنود التي سوف تكون فيما بعد يلتزم بينها جميع الاطراف ، اما بعد التفاوض يكون في التشاور بين الاطراف المفاوضة لاقتراح جلسات اخرى او مشاورات بشأن مسائل اخرى يرى فيها المفاوضين انها مهمة في نجاح اكثر للعملية التفاوضية التي انجزوها<sup>69</sup> .

5 المساومة: وتعتبر المساومة من بين فنيات الهيمنة على المفاوضات الجارية وذلك عبر مساومة احد الطرفين للأخر وتكون عبر تقديم احد الاطراف في المفاوضات بتقديم تسهيلات او امتيازات لإغراء الطرف الاخر ويدعوه فيه للتنازل على احدى النقاط المدرجة او النقاط المختلف فيها مثال على ذلك مساومة الولايات المتحدة الامريكية ايران بالحصول على امتيازات كبيرة واستثمارات هائلة شريطة التنازل على تخصيص اليورانيوم بنسب عالية .

<sup>69</sup> دواين ام بلتر و انجيلينا بوهمان، تعزيز دبلوماسية الجيل القادم ، كاليفورنيا ، مؤسسة رند ، 2017، ص.04.

6 الاتفاق : ويعتبر الاتفاق عبارة على وصل الاطراف المفاوضة الى نهاية المسار التفاوضي والذي يحقق اهداف الاطراف المفاوضة عبر وصولهم الى الاهداف المرجوة من عملية التفاوضية التي قاموا بها مما يستدعي تعبيراً من الاطراف المفاوضات على قبول النقاط والرضاء على العملية بجميع تفاصيلها .

7 التوقيع : ويكون التوقيع عبارة على تنويج للاتفاق عبر الامضاء والتوقيع على جميع بنود ما اتفق عليه ويكون التوقيع في شكل وثيقة نهائية تدرج فيها جميع النقاط التي تفاوض عليها الاطراف موقعة من الاطراف وتسلم نسخ الى جميع الاطراف والهيئة التي قامت بالمفاوضات .

8 المصادقة : وتعتبر المصادقة آخر عملية في مسار التفاوض بحيث تصادق عليها جهة رسمية مثل هيئة الامم المتحدة او الدول المشاركة في المفاوضات او الدولة التي رعت العملية التفاوضية<sup>70</sup> .

---

<sup>70</sup> العناني ابراهيم ، القانون الدولي العام ، عمان، دار الثقافة، 1990 ،ص41.

### قائمة المراجع

#### أ. المرجع باللغة العربية:

#### أولاً: الكتب .

- (1). القرآن الكريم .
- (2). أبو عامر علاء ، العلاقات الدولية ، عمان ، دار الشروق ، 2004.
- (3). ابو عامر علاء ، الوظيفة الدبلوماسية ، عمان ، دار الشروق 2001،
- (4). أبو عباة سعيد ، الدبلوماسية تاريخها مؤسساتها وانواعها قوانينها ، رام الله ، دار الشيمار للنشر والتوزيع ، 2009.
- (5). ابراهيم العناني ، القانون الدولي العام ، عمان، دار الثقافة، 1990 .
- (6). أحمد فؤاد مصطفى ، الامم المتحدة والمنظمات الحكومية ، القاهرة، دار الكتب القانونية ، 2004.
- (7). الفتلاوي سهيل حسين ، الدبلوماسية بين النظرية والتطبيق ، عمان ، دار الثقافة ، 2009
- (8). الجبوري اسماعيل أحمد وعلي اياد الهاشمي، التاريخ الدبلوماسي ، عمان ، دار الفكر ، 2015،
- (9). الخضيرى محسن أحمد ، مبادئ التفاوض، القاهرة ،مجموعة النيل العربية ، 2003.
- (10). الصادق الفيتوري عبد الحكيم ، صلح الحديبية دراسات سياسية، لندن، دار المدني، 2003.
- (11). الشامى علي حسين ، الدبلوماسية نشأتها وتطورها وقواعدها ، عمان ، دار الثقافة، 2009.
- (12). المولى سعود ، خريف الامم المتحدة ، بيروت، دار المنهل، 1999.

- (13). ام بتلر دواين و انجيلينا بوهمان، تعزيز دبلوماسية الجيل القادم ، كاليفورنيا ، مؤسسة رند ، 2017.ص.04.
- (14). بلاك جريمي ، تاريخ الدبلوماسية، تر: أحمد علي سالم، أبوظبي، هيئة أبوظبي للسياحة والثقافة، 2013.
- (15). بينيه انجليك ، عبارات التفاوض، المملكة العربية السعودية، دار جرير، 2013.
- 16 حبش محمد ، الاسلام والدبلوماسية قراءة في القيم الدبلوماسية ،الدوحة، مركز الدوحة الدولي، 2013.
- (17). خلف محمود ، الدبلوماسية بين النظرية والممارسة ،عمان ، دار زهران ، 1997.
- (18). سعاي محمد ، قانون المنظمات الدولية ، الجزائر، دار الخلدونية ، 2008.
- (19). شكري علي يوسف ، الدبلوماسية في عالم متغير، القاهرة ، دار ايتراك، 2004.
- (20). عبد الله مصباح زايد ، الدبلوماسية، بنغازي، دار بنغازي، 2005.
- (21). عبد الحميد صلاح محمد ، فن التفاوض والدبلوماسية ، القاهرة، مؤسسة طيبة .2012.
- (22). عبد العزيز ناجي كمال ، دور المنظمات الدولية في التحكيم الدولي ، بيروت : مركز دراسات الوحدة العربية ، 2007.
- (23). علي الرشدان عبد الفتاح ، أصول العلاقات الدبلوماسية والقنصلية، عمان، المركز العلمي للدراسات السياسية، 2005.
- (24). مجدلاوي فاروق ، الدبلوماسية الوقائية ، عمان ، دار روائع مجدلاوي، 2004.
- (25). فرانكل جوزيف ، العلاقات الدولية ، تر: غازي عبد الرحمان القصيبي ، جدة.، دار تهامة للنشر، 1998.
- (26). فريد منى ، علم الاتكيت الاجتماعي والدبلوماسي ، عمان : دار اسامة ، 2009.

## قائمة المراجع

27). وجيه حسن محمد ، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ، الكويت ، دار المعرفة ، 1994.

28). وجيه حسن محمد ، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ، الكويت ، دار المعرفة ، ط 1990 ، 2.

### ثانيا: الدوريات.

أسماء عياط ، الدبلوماسية الاقتصادية في عصر الذكاء الاصطناعي والعملة الاقتصادية، مجلة البشائر الاقتصادية ، المجلد 05 ، العدد 01.

### 2. المواقع الالكترونية.

1). عديل حنين ، ماهو التفاوض، نشر بتاريخ عبر الموقع الالكتروني 20 مارس 2019.  
[http:// mawdoo3.com /%d9%85%%d8%a%d8%b6](http://mawdoo3.com/%d9%85%%d8%a%d8%b6).

### ب. اللغات الاجنبية .

1). Walther schucking ,the international union of the hague conferences, clarendon Press,1918.

2). WOOD , JOHN RADAY SECRET. DIPLOMATIC CERMO NTAIL AND PROTOCOL : PROOCEDURE ND PRACTICES.COLOMBIA UNIVESITY, PRESS,NEW YORK.1970.