

تطوير استراتيجيات التفاوض لدعم
الدبلوماسية العراقية

الدكتور

مثنى علي المهداوي (*)

تتعدى الزيارات واللقاءات الطارئة والبسيطة دون الاطلاع على السياسة العراقية وبرامجها¹.

كثير من المعينين بالشؤون الدبلوماسية ان نجاح الدبلوماسية يتوقف على مدى سيرها وفق مبادئ قومية تضمن لها تحقيق الغايات السامية التي وجدت من اجلها. لاسيما المبدأ القائل بان الدبلوماسية اداة سلام بعكس القوة المسلحة التي هي اداة الحرب. وتشير كثير من الامثلة الى ان بعض الدول استخدمت الدبلوماسية لغير اهدافها السامية مما ادى الى اندلاع حروب مدمرة. وأكثر ما تسعى الدبلوماسية القومية الى تحقيقه هو ابتعادها عن أي تعصب سياسي. فقد دلت التجارب العديدة ان تصلب الدولة وتعصبها في نشر مذهبها السياسي، او فرضه على الغير بالقوة لا يؤدي في الغالب الى تفاهم ودي واستقرار بين الدول. وهذا يعني ان الدبلوماسية السلمية هي ان تؤمن بالتفاهم مع المذاهب السياسية الاخرى ولا تقفل الباب امام امكانية التعايش السلمي مع الدول الاخرى².

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

(*) مدرس / كلية العلوم السياسية-جامعة بغداد

اولاً : استراتيجيات التفاوض الدبلوماسي

في عملية المفاوضات، والكثير يخلط بين الاستراتيجية والاهداف، ولا بد من التنويه الى ان الاستراتيجية تربط بالوسائل في حين تتعلق الاهداف بالغايات ولهذا فان الخلط بين الاستراتيجية والهدف يصبح خلطاً بين الوسائل والغايات، ويمكن ان يقود الى سوء التصرف واتخاذ قرارات خاطئة. وهكذا تمثل الاستراتيجية وسيلة لتحقيق الهدف وليس الهدف نفسه، فهي الطريقة التي توصل الى الهدف. والاهداف الواضحة والمحددة والتحليل الجيد للموقف التفاوضي لا يعني عن وجود استراتيجية فعالة يستطيع بواسطتها تحقيق تلك الاهداف وتحويلها الى واقع حقيقي⁶.

واذا ما ارادت الدبلوماسية العراقية ان تحقق اهدافها المرجوة فعليها ان تعمل على تطوير العنصر الاساسي للدبلوماسية، الا وهو المفاوضات عن طريق اتباع استراتيجيات ناجحة تستخدم في المفاوضات ومن هذه الاستراتيجيات ما يلي:

1. استراتيجية مفاوضة الدول غير المتعاونة

تستخدم هذه الاستراتيجية عندما يدخل متغير جديد الى العملية التفاوضية لتغير وضع راكد الى متحرك، عندما يريد الطرف الاخر الاستئثار بنتائج المفاوضات، ومن الاساليب التكتيكية التي تتضمنها هذه الاستراتيجية هي:

أ. ضبط النفس وعدم الاندفاع: ويلعب عامل الخبرة دور كبير في هذا التكتيك، لان الظروف تنطوي على عناصر تؤدي الى الاندفاع.

تاتي المفاوضات في صلب مهام الدبلوماسية³، والمفاوضات لا تقوم عادة الا بوجود مشكلة بين دولتين او اكثر، ومحاولتهما من خلال هذه المفاوضات حلها عن طريق الالتقاء والتوافق. والمفاوضات اذ تعود بتاريخها الى حقبة قديمة فان التطور والتقدم الذي حصل لدول العالم زاد من تداخل العلاقات بينها، وزاد من المشكلات الناجمة عن هذا التداخل في العلاقات نتيجة وقوف كل دولة وراء مصالحها. وقد ادى بالدول نتيجة نظرتها المطلقة الى مصالحها الى التصادم من اجلها والى قيام الكثير من الحروب الاقليمية والمحلية. مما زاد من اهمية تطوير مفاهيم ووسائل جديدة لتغير نظرة الدول لمصالحها. وتتمثل هذه النظرة في ان المشكلات لا تحلها المصادمات والحروب والنظرة القائمة على المصالح المطلقة وانما النظرة القائمة على المصالح المشتركة والتوافق والاقناع الذي يؤدي الى السلام عن طريق استخدام اسلوب التفاوض⁴.

فعملية التفاوض هي جوهر العلاقة بين القوى الدولية، والتفاوض بهذا المعنى اكثر اتساعاً من القانون الدبلوماسي، فان علاقة التفاوض يجب ان تفهم بمعنى انها مرادف لعمل الدبلوماسي⁵ ولعل الدبلوماسية العراقية بحاجة اكثر من غيرها الى تطوير استراتيجيات التفاوض من اجل تجاوز الكثير من المشاكل الخارجية للبلد. والمقصود باستراتيجيات التفاوض التقنيات المتبعة

مجلة العلوم السياسية

بحوث ودراسات

الاتجاه والمسلك والاساليب التكتيكية لهذه الاستراتيجية هي:

أ. المشاركة: أي اظهار الروح التعاونية لمعالجة الموضوع المتفاوض عليه، بالاضافة الى الرغبة بالخروج من هذه المفاوضات كاصدقاء يؤمن كل طرف بحق الطرف الاخر في تحقيق اهدافه.

ب. مفترق الطرق: أي طرح عدة امور في الحوار بحيث تقدم بعض التنازلات في جانب وتغتم بعض المكاسب في الجانب الاخر. ويجب ان تتناول الامور الصغرى بعناية بان لا يمضي المفاوضات وقتاً طويلاً في الحوار حولها فقد يستغلها الطرف الثاني باعتبارها اموراً اساسية ثم التركيز عليها.

ج. اسلوب الخطوة خطوة: وينطوي هذا الاسلوب على السير باتجاه الخصم بخطى هادئة ومدروسة، لاسيما عندما تكون امكانيات الدولة والفرص المتاحة لها محدودة والطرف الثاني اكثر رجحاناً⁸.

3. الاستراتيجية الشاملة

تنطوي هذه الاستراتيجية على عدد من الاساليب التكتيكية بين التشدد واللين وما بينهما من اساليب موضوعية تدل على الروح التعاونية في المفاوضات والايمان بالاهداف المشتركة لكل من الاطراف، ومن تكتيكات هذه الاستراتيجية تقديم التنازلات بين التشدد واللين اعتماداً على نمط تفاوض

وهنا يلعب التكوين النفسي والاجتماعي والقيمي لاطراف التفاوض دوراً هاماً بالاضافة الى مدى الادراك لعناصر ومتغيرات الظروف المحيطة بالموضوع المتفاوضي.

ب. المفاجأة: وينطوي هذا الاسلوب التكتيكي على نقلة مفاجئة لاتجاه او منحى الحوار.

ج. الانسحاب الظاهري: يتضمن هذا الاسلوب التكتيكي شيء من الخداع، والهدف منه اقناع الطرف الثاني بالانسحاب من المفاوضات دون ان يعرف ان الموقف لازال مسيطر عليه.

د. الانسحاب برفق: عندما تجد الدولة انها بموقف تفاوضي حرج، وتصبح المعطيات البيئية المحيطة ليس بصالحها عليها الانسحاب بذكاء. ولكن التكرار الكثير في اتباع هذا الاسلوب التكتيكي يفقد اثره في نفوس الاخرين.

هـ. الحدود: ويقصد به تظاهر احد اطراف التفاوض بوصوله الى الحد النهائي لتنازلاته للطرف الاخر⁷.

2. استراتيجية التعامل مع الدول المتعاونة

تنطوي هذه الاستراتيجية في اغلب الاحيان على الروح التعاونية لاطراف المفاوضات اتجاهها وسلوكها. ولكن ليس بالضرورة تطبيقها على مختلف الموضوعات والمواقف التفاوضية بنفس

بحوث ودراسات

بطبيعتها وجوانبها المتعددة تتطلب من المتفاوضين ان يكونوا موسوعيين من حيث الامام بالمعارف المتنوعة ذات الصلة بالتفاوض.

د. ان يتميزوا بمهارة اتخاذ القرار التفاوضي، أي لديهم الفهم الافضل للعناصر والمتغيرات الداخلة في عملية صنع القرار التفاوضي، مثل تقدير الاحتمالات، اساليب حل المشاكل، وتطوير البدائل، أي تطوير كفاءة الاعتماد على الاجتهاد الشخصي.

هـ. ان يفرقوا بين الاشخاص والمشكلة، فمن الصعب التعامل مع مشكلة بدون ان يحصل سوء تفاهم او غضب او انزعاج، وان الفشل في التعامل مع الاخرين كبشر معرضين الى ردود فعل انسانية قد يؤدي الى كارثة في المفاوضات¹¹.

2. ادارة المفاوضات بطريقة ناجحة

قد تفرض الطبيعة الخاصة لبعض انواع المفاوضات ترتيباً معيناً للمراحل التي تمر بها، الا ان بعض الجوانب المرحلية يتكرر حدوثها من نمط تفاوضي الى اخر، ويشمل هذا الامر نمط التفاوض اللبوماسي العراقي ايضاً، وبشكل عام فان هناك ثلاث مراحل على الدولة ان تديرها بصورة ناجحة هي:

أ. بدأ المفاوضات: تكون جولات هذه المرحلة استطلاعية وغير ملزمة، ويعقب المحادثات

الطرف الثاني، ومدى إيمانه بالروح التعاونية للتفاوض او العكس، ودقة وتعقيد المشكلة المتفاوض عليها⁹.

ثانياً: شروط نجاح الاستراتيجيات التفاوضية الدبلوماسية

ان نجاح هذه الاستراتيجيات التفاوضية في دعم الدبلوماسية العراقية يعتمد على توفير شروط معينة منها:

1. وجود مفاوضين ناجحين:

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

أ. الحذر من الاقدام على اية خطوة دبلوماسية من دون درس وتمحيص ومن دون حساب للعواقب. فالدبلوماسية المسرعة لا تؤدي الى خسائر مادية فحسب وانما الى خسران الدولة مركزها المعنوي والفعلي بين الدول¹⁰.

ب. التميز بمهارة جمع وتحليل واستخدام المعلومات، فالمفاوضات بجوانبها المتعددة تستند وبصورة قوية على المعلومات. ذلك ان طبيعة هذه العملية تتمدد وبدرجة كبيرة على مقدار المعلومات المتاحة للمفاوضين وان لا مفاوضات بدون معلومات.

ج. التميز بمهارة الامام بمعارف متنوعة ذات صلة بالتفاوض. فعملية المفاوضات

تقديم مشاريع مقترحة او اوراق عمل
 يصف كل طرف مطالبة وحججه.
 وعلى الوفد الدبلوماسي المفاوض ايجاد
 الجو التفاوضي المناسب موقفه بوضوح
 والتعرف على مواقف الاخرين. والجو
 قد يكون ودي اذا ما اعطي بعض
 الوقت للتنسيق والتفاعل وتكييف
 الموضوعات، او رسمي اذا ما التزم
 المفاوض بما بين يديه من توجيهات
 وخطط واستراتيجيات وقلل التصرفات
 العاطفية، او حيادي عندما يتصرف
 المفاوض بالاسلوب الذي يوحي لبقية
 الاطراف ان لديه بدائل جيدة وفي ذات
 الوقت يبدي عدم اكتراث فيما يتعلق
 بالوصول الى اتفاق، او يكون جو
 متشدد عندما يعرف المفاوض الاطراف
 الاخرى بتعارض مصالحه مع مصالحها
 ونيته في السعي من اجل الوصول الى
 الاتفاق الافضل، اما الجو العدائي
 فيمكن اثارته بسهولة فهو لا يحتاج من
 الطرف المفاوض الذي يرغب فيه سوى
 ان يكون عدائياً سواء كان هذا العداء
 صريحاً ام ضمناً ويعبر بالممارسة. الا ان
 هذا المدخل الى التفاوض اذا لم يرتكز
 على قوة تدعمها شرعية القضية التي
 يدور حولها التفاوض او منطق عادل

يدعما فانه يمثل نوعاً من الهزيمة الذاتية.
 وعموماً على الوفد الدبلوماسي المفاوض ان
 يساعد الطرف الاخر على فهم موقفه، ولا
 يعطي ولا يطلب أي معلومة بلا مقابل وانما
 يبادلها، او يجعل عملية الوصول الى حلول
 وسطى امراً ممكناً، ويتجنب الخوض في
 التفاصيل ومحاوله صياغة الموقف بثقة،
 وترتيب الاقوال والتصرفات في جدول
 زمني¹².

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

للمفاوضات على الاستراتيجيات التي تتبناها اطراف
 التفاوض¹⁴.

ج. نهاية المفاوضات: يجب ان يتحلى الوفد
 المفاوض في هذه الجولة بهدوء الاعصاب،
 بدون ذلك فان الامر سينطوي على كثير
 من العواطف الممزوجة بالقلق والتي تنتج في
 كثير من الاحيان على نتائج سلبية،
 ويتحقق هذا الهدوء بالاستعداد النفسي،
 وتوافر المعلومات. وينبغي اختيار الحدود
 ونقل الموقف النهائي حيال كل موضوع
 واستغلال عنصر الوقت والمحافظة على
 مشاعر الاطراف الاخرى وخاصة اذا كانت
 ستخرج من المفاوضات بخسارة¹⁵.

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

3. توفير خصائص التفاوض الناجحة

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

السماح للاطراف الاخرى بالتنازل
 وسحب التنازلات، ومحاولة ادارة عملية
 الانسحاب من المفاوضات عندما
 يتطلب الوضع ذلك¹³.

ان توفير الزخم المناسب للمفاوضات
 ليس بالمهمة السهلة، ولهذا، فان على المفاوض
 واجب في هذا الاتجاه الا وهو ايجاد الشعور باهمية
 وضرورة هذا الزخم. فكل من الاطراف المتفاوضة
 يجب ان يتمالكه الشعور بتقدم وتطور
 المفاوضات. ان من شأن هذا الشعور المشترك ان
 يولد الدافعية الحركية في المفاوضات ويمده بالزخم
 المطلوب لاستمراره وحيويته والتحرك الجوهرية
 هو الذي يؤثر دائماً في هذا الشعور. كما ان
 هناك عوامل اخرى يمكن ان تؤثر فيه، فعلى سبيل
 المثال، فقد تقوم بعض الاطراف بتقديم تنازلات
 ولكن ذلك لا يولد لديها الشعور بوجود تقدم
 ما، وذلك بسبب شعورها بان التنازلات التي
 قدمتها الاطراف الاخرى لا معنى لها. وعلى
 العكس من ذلك، فانه حتى بدون تقديم تنازلات
 فقد يتمالك اطراف التفاوض الشعور بانهم قد
 حققوا تقدماً ما. وربما تمثل ذلك في احساسهم

بان مستوى اعلى من التفاهم والثقة المتبادلين قد
 تحق، وهذا كفيل بدفع المفاوضات الى الامام
 واعطاء الزخم المطلوب. وتعتمد الاساليب
 والتكتيكات المستخدمة عادة لتوفير الزخم اللازم

ج. الالتزام بالمستقبل: التفاوض لا ينصب على الماضي لان مافات قد فات وانقضى، اما المستقبل فلم يحدد، زيدلك يتيح لاطراف التفاوض انقاذ ومعالجة الكثير من المشاكل والموضوعات المتعلقة¹⁷.

د. المرونة في الحوار: رغم تعدد وتنوع انماط شخصيات المفاوضين الدبلوماسيين وتوجهاتهم واساليبهم التفاوضية، فان المرونة في الحوار، لاسيما في الموضوعات الثانوية، قد تلعب دوراً كبيراً في التمهيدي لكسب مواقع واهداف اساسية. ولكن ما يجدر ملاحظته هو ان المرونة التي نقصدها يجب ان تكون ضمن الحدود والبدائل المرسومة¹⁸.

ثالثاً: تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية في

الدبلوماسية العراقية

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

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

أ. المساواة بين اطراف التفاوض: وهي امر ضروري، مع ان الواقع يقول ان معظم المفاوضات تبدأ وأحد الطرفين في موقع لا يحسد عليه، الا ان وجود درجة من المساواة لا بد منه لكي يكون ثمة مجال للحوار والنقاش الهادف الى تحقيق النتائج المرجوة من التفاوض¹⁶.

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

فالعراق بأمس الحاجة الى الدور الخارجي، لاسيما من دول الحوار لتهدئة الساحة العراقية والحيلولة دون تفاقمها. وهذا ما يبين اهمية التركيز على التفاوض الدبلوماسي خصوصاً ان دول الحوار اختارت الطرق الدبلوماسية لحل الكثير من الخلافات القائمة فيما بينها او مع الولايات المتحدة، باعتبارها الطرق الاكثر نجاحاً لحل الازمات، فلماذا يخرج العراق عن هذا المسار وتحقق هذه الدول مصالحها على حساب العراق، بدل من ان يحقق العراق مصلحة قبل كل شيء²¹. وهذه الاستراتيجيات التفاوضية لا تتقاطع مع مبادئ الدبلوماسية العراقية التي عبر عنها وزير الخارجية هوشيار زيارى بقوله ((ان عراق اليوم عراق مسالم ومتسامح مع جيرانه وبعيد كل البعد عن نوح العدوان والاستعلاء وعلينا اليوم ان نطوي صفحاتنا ونعمل من اجل بناء علاقات على اساس الاحترام وعدم التدخل في الشؤون الداخلية))²². كما ان التحرك باتجاه دول مهمة في المنطقة ((الشرق اوسطية)) او ((الخليجية)) يعني ان العراق نجح في المجاز الجولة الاله للوصول الى الارتباط العالمي. وهذا يحتاج الى الحكمة والدراية اللازمتين في التعامل الدبلوماسي لحل الكثير من المشاكل القائمة²³. وفضلاً عن الشروط التي ذكرت سابقاً نجح تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية، فان تنفيذ هذه الاستراتيجيات التفاوضية في الدبلوماسية العراقية يتطلب وجود مستلزمات خاصة منها:

ضعف للعراق واسهم في الترويج للمصالح السياسية والاقتصادية لاطراف خارجية على حساب مصالح العراق. وهناك عواقب مكلفة لعدم المبادرة وعدم الاخذ بزمام الامور في ما يتعلق بالمصالح الخارجية، والاعتماد على اطراف اخرى في معالجة القضايا الخارجية والتجربة الراهنة في العراق هي اوضح مثال على ذلك¹⁹.

ان المبادرة الفعالة للدبلوماسية العراقية في السياسة الخارجية عن طريق تطوير استراتيجيات التفاوض يجب ان تنطلق لتشمل العلاقات الاقليمية والدولية. وكما ان الاصلاحات الداخلية تتطلب ان تسيير الاصلاحات الاقتصادية جنباً الى جنب مع السياسة، فان العلاقات الاقليمية والدولية تتطلب هي الاخرى اصلاحاً سياسياً واقتصادياً. فعن طريق امتلاك الدبلوماسية العراقية رؤية واضحة واستراتيجيات تفاوض لتطبيق هذه الرؤية، يكون العراق جاهز للارتباط بالعالم بطريقة بناءة وشاملة. والاستراتيجية البناءة في هذه الحالة تتمثل في ايجاد وتقديم افكار ايجابية عن دعم الدبلوماسية العراقية، فالتحذير والشكوى الصادرة تجاه الكثير من الدول ليست سبباً كافياً لاحداث تغيير في سياسات هذه الدول، فقط عبر بناء وصياغة رؤية دبلوماسية بديلة وتقديمها للعالم يستطيع العراق قلب الموجة الحالية لصالحه²⁰.

يعرف المفاوضات كقاعدة اساسية لتنفيذ الغاية من العمل الدبلوماسي²⁶. واذا ما ارادت الدبلوماسية العراقية ان تنجح في تطبيق الاستراتيجيات التفاوضية فعليها ان تنتهج اسلوب الدبلوماسية السرية العلنية²⁷، فمن المعروف ان الدبلوماسية سابقاً كانت دبلوماسية سرية وهذه الدبلوماسية تحولت للعلنية بعد ان اوجبت الاتفاقات الدولية ذلك، الا ان المفاوضات في كثير من الاحيان تستوجب السرية لنجاحها، وذلك ان نجاح المفاوضات الدبلوماسية يتطلب في بعض الاحيان عدم اعلان الكثير من المسائل التي تم التفاوض عليها لوسائل الاعلام، وهذا ما يستوجب في الكثير من الاحيان انتهاج الدبلوماسية التي تجمع السرية والعلنية. وتتمثل هذه الطريقة بان المفاوضات الدبلوماسية في مرحلة التمهد للمفاوضات يتبع طريقة الخروج الى وسائل الاعلام بتصريحات عمومية حول بدء المفاوضات ويتجنب الخوض في تفاصيل هذه المفاوضات امام وسائل الاعلام، وهو بذلك يحقق المهدفين هدف اعلان المفاوضات وهدف المحافظة على تفاصيل هذه المفاوضات بعيداً عن وسائل الاعلام والرأي العام لانجاحها في المستقبل، فالتفاصيل التي يخوض بها الخبراء في مجال المشكلة محل المفاوضات لا يجوز ان تعلن امام وسائل الاعلام او حتى الرأي العام، لان ذلك قد يؤدي الى فشل المفاوضات نتيجة

1. ان الاطار المؤسسي للعمل الدبلوماسي في اية دولة لا بد وان يكون منسجماً مع طبيعة ومتطلبات الوظيفة الدبلوماسية. وحيث ان العمل الدبلوماسي هو اداة تنفيذية لتحقيق اهداف السياسة الخارجية، فان المؤسسة التنفيذية التي تقوم بادارة الشؤون الخارجية، أي وزارة الخارجية²⁴، هي المسؤولة عن تنفيذ السياسة الخارجية من خلال الوظيفة الدبلوماسية لها. ولذلك يجب ان يفسح المجال لهذه الوزارة لتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية بعيداً عن تدخل أي جهة اخرى.

الا ان ذلك لا يعني غياب التنسيق بين الادوات، فمخطط السياسة الخارجية لا بد ان يقوم بمثل هذا الدور، وعلى النمط الخارجي فان العمل الدبلوماسي والعمل العسكري والعمل الدعائي يجب ان يكمل كل منهما الاخر²⁵، وانما المقصود بعدم التدخل للجهات الاخرى، عدم التدخل في الوظيفة الدبلوماسية لوزارة الخارجية، لاسيما من قبل الجهات العسكرية والامنية التي لا تجيد العمل الدبلوماسي.

2. قد يعتقد البعض ان الدبلوماسية السرية قد انتهت، ولكن في الواقع ان الذي حدث هو انه عرفت اساليب جديدة للعمل الدبلوماسي. فالعمل الدبلوماسي السري

بان الرأي العام المحلي يتصف بالسلبية في هذه القضايا.

د. حتى لو افترضنا ان المعلومات متوفرة لدى الرأي العام، الا ان حكمة كثيراً ما يكون خاضعاً لانسياقه وراء العاطفة²⁸.

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

الاستنتاجات:

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

تولد ضغوط من الرأي العام تجاه موضوع معين في مجال المفاوضات. ويجب ان تستمر هذه الحالة من عدم الاعلان عن التفاصيل طيلة المفاوضات الى ان يتم الاتفاق النهائي. فالعلاقة بين الرأي العام والسياسة الخارجية والدبلوماسية هي عملية معقدة، ويمكن تلخيص ذلك في العوامل الاتية:

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

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

ج. ان طبقات المجتمع الجماهيرية تعودت الا تحصل على المعلومات اللازمة في مسائل المفاوضات الدبلوماسية، ويمكن القول

الى اتفاق يتعلق بحل قضية تهمة، او مطلب او نزاع يقتضي تسويته بالطرق الودية او تحديد موقف او تقرير اجراء او عقد معاهدة... الخ. زايد عبيد مصباح، السياسة الخارجية، منشورات ELGA، فاليتا-مالطا، 1994، ص127.

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

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

6. د. ناجي معلا، التفاوض الاستراتيجي والاساليب (مدخل في الحوار الاقتصادي)، زهران للنشر والتوزيع، عمان، 1992، ص74.

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

8. المصدر نفسه، ص ص84-89.

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

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

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

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

13. المصدر نفسه، ص ص104-105.

14. المصدر نفسه، ص106.

15. المصدر نفسه، ص ص121-125.

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

17. المصدر نفسه، ص25.

18. المصدر نفسه، ص16.

19. المبادرة سبيلاً لمعالجة المشكلات الاقليمية،

www.ku/u/iraq.com.2007/3/4.

20. المصدر نفسه.

21. موسوعة النهرين،

www.nahrain. Com. 2007/3/3.

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

23. ردع الارهاب والحرب،

www.aawsat. Com. 2007/1/18.

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

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

26. المصدر نفسه، ص474.

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

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

العراقي تستوجب من الدبلوماسية العراقية في هذه المرحلة ان تحقق نجاحات متسارعة تسهم ان لم

نقل بصورة مباشرة، فبصورة غير مباشرة في حل الكثير من المشاكل الداخلية. وهو ما يستوجب

دعم الدبلوماسية العراقية من جميع السلطات العراقية، وأحد أوجه هذا الدعم اعطاء الحرية

للمؤسسة المعنية بتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية، أي وزارة الخارجية لتنفيذ هذه

الاستراتيجيات بالوسائل الدبلوماسية بدون أي تدخل من جهات اخرى لا تمتلك الاسلوب

الدبلوماسي اللازم لتطبيق هذه الاستراتيجيات التفاوضية. وعدم التدخل هذا لا يقتصر فقط

على الجهات الحكومية، بل حتى على الاوساط الشعبية، التي يجب عليها هي الاخرى ان تترك

الدبلوماسية العراقية تعمل بحرية بما يحقق المصالح العامة حتى وان استوجب ذلك تجاوز اتجاهات

الرأي العام.

الهوامش

1. جاسم محمد كاظم، الدبلوماسية العراقية والحضور المؤثر،

www.ku/u/iraq.com. 2007/4/18.

2. د. فاضل زكي محمد، الدبلوماسية في عالم متغير، دار الحكمة للطباعة والنشر، بغداد، 1992، ص ص483-485. انظر كذلك: د. اسماعيل صبري

مقلد، العلاقات السياسية الدولية، دراسة في الاصول والنظريات، ذات السلاسل، الكويت، 1985، ص ص396-400.

3. يقصد بالمفاوضات الدبلوماسية ((المباحثات والمداولات والمنافسات والمساومات الشفهية او الخطية التي تجري بين ممثلي دولتين او اكثر، ذات مصالح متقاربة او متعارضة، يقدم خلالها كل من الطرفين حججه ويحاول ان يدهض حجج خصمه، بغية الوصول