

جامعة ديالى

كلية القانون والعلوم السياسية

قسم العلوم السياسية

المفاوضات السرية في السياسة الخارجية . اسباب وأهداف ونتائج

اعداد الباحث

علي مجيد محمد يحيى

الاشراف

أ. م . د عماد مؤيد جاسم

لقد قدم هذا البحث استكمالاً لمتطلبات الحصول على البكالوريوس في العلوم السياسية
في كلية القانون والعلوم السياسية جامعة ديالى في ٢٠١٧ م - ١٤٣٨ هـ

بسم الله الرحمن الرحيم

(وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ)

صدق الله العلي العظيم

سورة الشورى الآية ٣٨

الاهداء

الى شمعتي التي اضاءت دربي في حياتها ، وكان دعائها نجاحي والدتي الحبيبة أطل الله في عمرها .

الى من كلت انامله ليقدم لنا لحضه سعادة ومهدلنا

طريق العلم والنجاح ، والدي الحبيب حفظه الله

الى من تذوقت معهم اجمل اللحظات . الى من كانوا ملاذي وملجئي وبهم استمر عزمي واصراري

اخوتي واخواتي الاعزاء .

الى كل من وقف الى جانبي اسرتي فرداً فرداً واصدقائي الاعزاء .

الى من بذوبون كالشموع لينيروا طريقنا بالعلم والمعرفة اساتذتي الافاضل . الى العمادة والى رئاسة القسم والى الدكتور عماد على وقوفه الى جانبي ومساعدتي الى كل هؤلاء اهدي هذا البحث .

شكر وتقدير

الشكر لله عز وجل أولاً على نعمته التي انعم علينا بها والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى اله وصحبه أجمعين

أتقدم بأسمى ايات الشكر والتقدير لجامعة ديالى والى كلية القانون والعلوم السياسية والى العمادة التي تسعى لتطوير الكلية والقسم والى استاذي الفاضل الدكتور / عماد مؤيد سليم الذي تفضل بالأشراف على هذا البحث وعلى توجيهاته وعلى ارشاداته ورحابة صدره . حتى تم أنجازه فله مني كل الشكر والتقدير . وأتقدم بالشكر الى كل من وقف الى جانبي والى كل من ساعدني من الاهل والاصدقاء .

ختاماً فان ما كان في البحث من صواب فبتوفيق الله وما كان فيها من خطأ أو نقصان ، فمن نفسي ، وآخر دعوانا الحمد لله رب العالمين وبه نستعين .

الباحث

علي مجيد محمد يحيى

فهرست المحتويات

الصفحة	المحتويات
أ	الاية القرآنية
ب	الاهداء
ج	الشكر والتقدير
د	فهرست المحتويات
١	المقدمة
٣	المبحث الاول / المفاوضات أو التفاوض
٣	المطلب الاول / تعريف المفاوضات أو التفاوض
٨	المطلب الثاني / أنواع وأساليب التفاوض
١٢	المبحث الثاني / المفاوضات السرية وأتفاقية اوسلو (اشواجاً)
١٢	المطلب الاول / المفاوضات السرية
١٥	المطلب الثاني / إتفاقية اوسلو

المقدمة

تلعب المفاوضات السرية دوراً مهماً في السياسة الخارجية فان المفاوضات السرية هي التي تقرب بين وجهات النظر بين الاطراف المتصارعة والمنتازعة والتي تخاف من ضغط الاعلام وكذلك ضغط الرأي العام . ان المفاوضات السرية قد يكون دورها سلبي أو ايجابي فإنه ايجابي عند دخول طرفين متصارعين في قضية معينة المفاوضات والسعي الى حلها وحل المشاكل العالقة أما الدور السلبي فهو عندما تكون الدول متصارعة فتدخل إحدى الدول في مفاوضات سرية مع دول أخرى للأطاحة بالخصم أو بالطرف الآخر لذلك شكلت أهداف وأسباب المفاوضات السرية منطلقاً لهذا البحث .

أهمية البحث

للبحث هذا اهمية في بيان دور المفاوضات السرية في حل النزاعات والقضايا العالقة بين الدول وكذلك في بيان هل أن المفاوضات السرية قد كادت بالفائدة على العالم وعلى السلام العالمي وكذلك في أن المفاوضات السرية هي سبب نجاح المفاوضات لكن ليس بصورة دائمية .

فرضية البحث

ان المفاوضات السرية تلعب دوراً هاماً في حل القضايا العالقة بين الدول المتصارعة .

اشكالية البحث

تتجلى مشكلة البحث في بيان ماهي المفاوضات وكذلك تعريفاتها وكذلك ايضاً أنواع وأساليب المفاوضات التي يكون من ضمنها التفاوض الدبلوماسي والذي يكون فيه المفاوضات السرية وما هي المفاوضات السرية وكذلك في مفاوضات اوسلو السرية .

منهجية البحث

يستخدم البحث المنهج التحليلي التطبيقي الوصفي في بيان المفاوضات وكذلك المفاوضات السرية التي هي مرتكز البحث بالإضافة الى اتفاق اوسلو .

خطة البحث

تطرقنا في هذا البحث الى مبحثين

المبحث الاول :- المفاوضات أو التفاوض (إطار عام) والذي يكون فيه
مطلبين

المطلب الاول :- تعريف المفاوضات أو التفاوض

المطلب الثاني :- أنواع وأساليب التفاوض .

المبحث الثاني :- المفاوضات السرية وأتفاق أوسلو (أنموذجياً) والذي يكون
فيه مطلبين

المطلب الاول :- المفاوضات السرية

المطلب الثاني :- أتفاق أوسلو

المبحث الاول / المفاوضات أو التفاوض

المطلب الاول / تعريف المفاوضات والتفاوض .

التفاوض هو موقف تعيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر وأستخدام كافة أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح أو الحصول على منفعة جديدة بأجبار الخصم القيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو أتجاه الغير (١)

عملية المفاوضات هي عملية متداخلة بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول الى أرضية مشتركة حول مسألة أو مسائل تتضمن مصالح مشتركة حول مسألة تتضمن مصالح مشتركة أو خلافات وتسعى الاطراف من خلالها التوصل الى أتفاق مقبول يتم أحترامه من قبل الاطراف المتفاوضة جميعها . (٢)

المفاوضات مشتقة في أساسها اللغوي من كلمة فوضى وحسب مختار الصحاح ومهاجم اللغة العربية فوض اليه ، وتفاوض الشريكان في المال أي اشتركاً فيه .

شركة المقايضة ، وفأوضه في أمره أي جازاه وتفاوض مع القوم في الأمر أي فأوض بعضهم بعضاً (٣)

١- فيلب روبنرا ، التفاوض من الفوز ، دار الخلود ، القاهرة ، ٢٠١٠م ، ص ٦

٢- صائب عريقات ، الحياة مفاوضات ، جامعة النجاح الوطنية نابلس ، فلسطين ، ٢٠٠٨م ، ص ٢١

٣- حسين أبو شنب ، دراسات ومحاضرات في فن التفاوض ، جامعة فلسطين ، ٢٠١١م ص ٨

المقدمة

تلعب المفاوضات السرية دوراً مهماً في السياسة الخارجية فان المفاوضات السرية هي التي تقرب بين وجهات النظر بين الاطراف المتصارعة والمتنازعة والتي تخاف من ضغط الاعلام وكذلك ضغط الرأي العام . ان المفاوضات السرية قد يكون دورها سلبي أو إيجابي فأنه إيجابي عند دخول طرفين متصارعين في قضية معينة المفاوضات والسعي الى حلها وحلول المشاكل العالقة أما الدور السلبي فهو عندما تكون الدول متصارعة فتدخل إحدى الدول في مفاوضات سرية مع دول أخرى للإطاحة بالخصم أو بالطرف الآخر لذلك شكلت أهداف وأسباب المفاوضات السرية منطلقاً لهذا البحث .

أهمية البحث

للبحث هذا أهمية في بيان دور المفاوضات السرية في حل النزاعات والقضايا العالقة بين الدول وكذلك في بيان هل أن المفاوضات السرية قد عادت بالفائدة على العالم وعلى السلام العالمي وكذلك في أن المفاوضات السرية قد تكون في بعض الاحيان ذات فائدة في تحقيق نتائج تفشل في تأديتها المفاوضات العلنية.

فرضية البحث

ان المفاوضات السرية تلعب دوراً هاماً في حل القضايا العالقة بين الدول المتصارعة .

اشكالية البحث : تتجلى مشكلة البحث في بيان ماهي المفاوضات وكذلك تعريفاتها وكذلك ايضاً أنواع وأساليب المفاوضات التي يكون من ضمنها التفاوض الدبلوماسي والذي يكون فيه المفاوضات السرية وما هي المفاوضات السرية وكذلك في مفاوضات اوسلو السرية .

منهجية البحث

يستخدم البحث المنهج التحليلي الوصفي في بيان المفاوضات وكذلك المفاوضات السرية التي هي مرتكز البحث بالإضافة الى اتفاق اوسلو .

خطة البحث

تطرقنا في هذا البحث الى مبحثين

المبحث الاول :- المفاوضات أو التفاوض (أطار عام) والذي يكون فيه مطلبين :

المطلب الاول :- تعريف المفاوضات أو التفاوض

المطلب الثاني :- أنواع وأساليب التفاوض .

المبحث الثاني :- المفاوضات السرية وأتفاق أوسلو (أنموذجياً) والذي يكون فيه مطلبين:

المطلب الاول :- المفاوضات السرية

المطلب الثاني :- أتفاق أوسلو

المبحث الاول / المفاوضات أو التفاوض

المطلب الاول / تعريف المفاوضات والتفاوض .

التفاوض هو موقف تعيري حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الاقناع للحفاظ على المصالح أو الحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم القيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في اطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو اتجاه الغير⁽¹⁾

عملية المفاوضات هي عملية متداخلة بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول الى أرضية مشتركة حول مسألة أو مسائل تتضمن مصالح مشتركة حول مسألة تتضمن مصالح مشتركة أو خلافات وتسعى الاطراف من خلالها التوصل الى اتفاق مقبول يتم احترامه من قبل الاطراف المتفاوضة جميعها^(٢)

المفاوضات مشتقة في اساسها اللغوي من كلمة فوضى وحسب مختار الصحاح ومهاجم اللغة العربية فوض اليه الامر أي رده ، وتفاوض الشريكان في المال أي اشتركاً فيه .

شركة المقايضة ، وفوضه في أمره أي جازه وتفاوض مع القوم في الأمر أي فاوض بعضهم بعضاً^(٣)

١ - فيليب روبنرا ، التفاوض من الفوز ، دار الخلود ، القاهرة ، ٢٠١٠ م ، ص ٦

٢ - صائب عريقات ، الحياة مفاوضات ، جامعة النجاح الوطنية نابلس ، فلسطين ، ٢٠٠٨ م ، ص ٢١

٣ - حسين أبو شنب ، دراسات ومحاضرات في فن التفاوض ، جامعة فلسطين ، ٢٠١١ م ، ص ٨

مفهوم المفاوضات هو حوار يهدف الى فض النزاعات والتوصل الى اتفاق على مسارات العمل للمساومة من اجل ميزة فردية او جماعية او لصياغة النتائج التي ترضي مختلف المصالح ، وهذه هي الوسيلة الوحيدة لتسوية النزاعات البديلة^(١). المفاوضات هي عملية تبادل الاراء وعرض الوجهات النظر ، سعياً لحل مشكلة معلقة حلاً مقبولاً من جميع الاطراف المتفاوضة وذلك من خلال التنازل عن كل او بعض القضايا غير الجوهرية او قبول الحلول الوسط بشأنها مع التمسك في الوقت نفسه بالقضايا الجوهرية وعدم تقديم تنازلات بشأنها^(٢). عرف الدكتور عبد الحميد الانباري المفاوضات بانها الوسيلة الرئيسية لتنظيم العلاقات الدولية الثنائية والجماعية وتحقيق الاهداف الوطنية ومنطلقاتها في جميع المجالات^(٣). ويرى الدكتور صالح الشاعرى هي مناقشات ومحادثات يقدم من خلالها كل طرف مقترحاته وتصوراتهِ ويتلقى المقترحات والتصورات المضادة من الطرف الاخر والتعديلات التي يريد هذا الطرف ادخالها على تلك المقترحات^(٤).

١- ويكيبيديا الموسوعة الحرة

٢- محسن احمد الخضيرى، ادارة الازمات منهج اقتصادي اداري لحل الازمات على مستوى الاقتصاد القومي والوحدة

الاقتصادية، مكتبة مدبولي، القاهرة، ١٩٩٣، ص ٥

٣- عبد الامير الانباري، حول المفاوضات الدولية متطلباتها واساليبها، المركز القومي، الارشاد والتطوير الاداري

بغداد، ١٩٨٧، ص ٨٧

٤- صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات الدولية سلمياً، ط ١، مكتبة مدبولي، القاهرة ٢٠٠٦، ص ٢٩

كلمة المفاوضات تعني قيام الاطراف البشرية متعددة التكوينات بالحوار والتشاور والنقاش والتباحث والتفاوض ، كخطوة لتحقيق الاتفاق حول القضايا الخاصة بهم وذات الصلة بمصالحهم المشتركة وقد اقرت بعض التفافيات الدولية على الزامهم الدول بالمفاوضات حيثما ينشأ نزاع قبل استخدام اي وسيلة اخرى^(١) . التفاوض هو نوع من انواع الحوار او تبادل الاقتراحات بين طرفين او اكثر بهدف التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية نزاعية بينهم وفي نفس الوقت الحفاظ على المصالح المشتركة فيما بينهم اي ان للتفاوض ركنين اساسيين هما وجود المصلحة مشتركة او اكثر ووجود قضية نزاعية او اكثر^(٢) . المفاوضات هي مناقشة بين طرفين تربطها مصلحة مشتركة وتستهدف التوصل الى اتفاق مرض يسهم في تحقيق الاهداف وقد تتسم بأسلوب مباشر او غير مباشر . عرفها صديق عفيفي وجرمين سعد بانها حوار او تبادل مقترحات بين طرفين او اكثر يهدف التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية او قضايا نزاعية بينهم في الوقت نفسه تحقيق المصالح المشتركة فيما بينهم او المحافظة عليها^(٣) .

١- صالح يحيى الشاعر ، المصدر فسه ، ص ٢٧

٢- ربحي عبد القادر موسى الجدلي ٢٠١٠ دراسة بعنوان ادارة المفاوضات الاكاديمية العربية ، الفتوة-

الدنمارك، غزة ، ص ٨

٣- ريم خليل عبد الرحمن ، الدبلوماسية وفن التفاوض واثرها على اتخاذ القرار السياسي رسالة ماجستير مقدمة

الى كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الازهر . غزة ، ٢٠١٤ ، ص ٥٠

التفاوض هو عملية سياسية تتسم بالصعوبة والتشويق والمهارة والابداع والتفاوض بمعناه العام هو العملية الاوسع تقريباً في الحياة التي تجري مع كل شخص وفي كل مكان تقريباً فحياتنا اليومية مليئة بالتفاوض نمارسها على الدوام سواء كنا ندري او لا ندري وقد لا يكون هناك في الكون اكثر من مواد التفاوض اما على مستوى الدول فان الالوف من عمليات التفاوض تجري كل ساعة ولا تكاد تتوقف ابداً^(١) هنالك من يرى ان التفاوض يعد عملية اجتماعية حركية بالغة التعقيد فتتداخل فيها وتتفاعل عدة عناصر وذكر في مقدمتها المعلومات ، الوقت، القوة، وكذلك التكتيكات (اي الاساليب) المتبعة ووسائل الاتصال المستخدمة ، المفاوضات هي استخدام المعلومات والقوة للتأثير على السلوك وبهذا المعنى نتفاوض طوال الوقت في العمل وفي حياتنا الخاصة^(٢) المفاوضات علم كباقي العلوم واسع الحدود كثير التدخلات فيه السياسة والدين والثقافة والقيم والمصالح والخطوات العلمية والاهداف المحددة وفيه فهم دقيق لعلم النفس وصناعة القرار وتحديد القوة والقدرة والردع انه علم القتال والتسوية والحلول انه الامتناع والاكراه والالزام انه الحرض والمخاطرة في ان واحد انه اداة لكل العلوم^(٣).

١- د. ابراهيم ابو خزام، ازمات الدول- المفاهيم- قواعد الادارة والتفاوض، الكتاب العربي للمعارف، القاهرة، ط١

٢٠١٥ م ، ص ٢٥٩.

٢- صلاح محمد عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية ، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، القاهرة ، ط١ ،

٢٠١٢ م، ص ٤٤

٣- صائب عريقات ، مصدر سابق ، ص ٣٥

يعرف الدكتور علي صادق ابو هيف التفاوض بأنه تبادل الرأي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول الى تسوية للنزاع القائم بينهما ، ويكون تبادل الاراء شفاهة او في مذكرات مكتوبة ، او بالطريقتين معاً واذا كان النزاع مما يحتاج حله لتدخل فني كتعين الحدود بين دولتين متجاورتين ، ألفت الدولتين لجنة فنية مختلطة من مندوبين عن كل منهما تتولى دراسة موضوع النزاع ووضع تقرير لكي يسترشد المفاوضين الاصيلين^(١). يذهب وليام مارك حبيب على انه :- تقتضي عملية التفاوض بذل مجهودات من قبل الفاعلين بغرض الحصول على نتيجة جيدة ومقبولة لهم انطلاقاً من مواقف اولية متعارضة ويعود الفضل في التوصل لأية صيغة اتفافية الى استخدام القوة طالما ان تغير احد الاطراف او كليهما لموقفه خلال التفاوض انما يعود الى سلوكيات الطرف الاخر^(٢). يعرف روبرت بوند Robert Bond التفاوض على انه :- عملية بين متنازعين او اكثر من اجل التوصل الى اتفاق او صفقة ، بحيث يسعى كل طرف للحصول على اقصى حد من المنافع في هذا الاتفاق او الصفقة^(٣).

١- علي صادق ابو هيف ، القانون الدولي العام ، دار المعارف ، الاسكندرية ، ١٩٦٠م ، ص ٧٣٠

٢- William mark hobeeb , power and tucties in inter national negotiation , how week
nations bargain with strong mentions . baltimore and London . the join Hopkins university
press. 1988 , p12

٣- Robert bond , negotiating tactics and teruique for software and hi-teek agreements
Thurgood limited , London , 1988 , p16

المطلب الثاني انواع واساليب التفاوض

اولا / انواع التفاوض

في الكتاب المهم الذي صدر عن معهد الدراسات الدبلوماسية بجامعة جورجناون قدم Fredikle تصنيفاً
لانواع التفاوض مبني على اهداف التفاوض الرئيسية الخمسة طبقاً له وهي كالاتي :

١- التفاوض من اجل مد اتفاقيات او عقود فائمة (extension) ويكون نوع التفاوض من اجل
تطويل امد اتفاقيات او تعهدات او ترتيبات قائمة بين الاطراف المعنية مثل اعفاءات او تسهيلات
عسكرية الى اخره ... هنا يكون المحرك الاول انقطاع العقد او الترتيب المعين سيؤدي الى
تأثيرات سلبية في الطرفين او احدهما .

٢- التفاوض من اجل تطبيق العلاقة (Normalization) والمقصود هنا اعادة تأسيس علاقة دبلوماسية او انتهاء احتلال مؤقت . ويضرب (Ikle) مثال العلاقة بين مصر واسرائيل والامم المتحدة عام ١٩٤٩م اي عقب موقف غير عادي وبعد وقف قتال وجود جو غير مستقر.

٣- مفاوضات تغير اوضاع ما لصالح طرف ما (Redistribution) ويكون الهدف هنا تشكيل وتغيير الاوضاع لصالح طرف ما على حساب طرف اخر ... وعادة ما يكون طابع هذا التفاوض هو التهديد والقهر والاجبار ويقدم مثلاً هو اجبار المانيا في عهد هتلر الرئيس التشيكي في مارس ٣٩ على تسليم بقية بلاده للألمان^(١).

١- د.حسن محمد وجيه ،المقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي ، عالم المعرفة ، الكويت ،

١٩٩٤، ص ٨٠-٨١

٤- المفاوضات الابتكارية :- (innovation):- والمقصود هنا هو خلق علاقة جديدة والتفاوض لإنشاء مؤسسة جديدة الامر الذي يكون من شأنه تغيير طبيعة العلاقات بين الاطراف ومن امثلة هذا النوع مفاوضات تأسيس وكالة الطاقة الذرية ومفاوضات تأسيس السوق الأوروبية المشتركة وما شابه ذلك.

٥- مفاوضات التأثيرات الجانبية (side effects) ويقصد Ikle هنا تلك التأثيرات المهمة للتفاوض والتي لا يكون الهدف منها التوصل الى اتفاق او توقيع اتفاقية بل المقصود هنا هو الاهداف الدافعة للتفاوض مثل الحفاظ على الاتصال ووقف اعمال عنف قائمة او محتملة واستطلاع مواقف الخصم والقيام بالخداع و التضليل الى اخره^(١).

ثانيا/ طبقاً لأنواع التفاوض فهناك عدداً من الاساليب

- التفاوض الدبلوماسي
- التفاوض الاقتصادي
- التفاوض التجاري
- التفاوض في العلاقات الصناعية والادارية والعلاقات العامة
- التفاوض بين الحاكمين والمحكومين (الاعلام والاستعلام)^(١).

١- د.حسن محمد وجيه ، المصدر نفسه ، ص ٨١

٢- فيليب روبنز ، مصدر سابق ، ص ٣٤

التفاوض السياسي والدبلوماسي

تحتاج الدول الى المفاوضات في السلم والحرب. ففي حالة السلم تسعى الدول الى تأكيد علاقاتها مع غيرها من الدول من اجل تحقيق مصالحها سواء من خلال التبادل الاقتصادي والتعاون لدرء مخاطر اطراف اخرى واقامة علاقات ثقافية وغيرها من انواع العلاقات التي تتضمن استمرار التعاون وتمتن او اصره اما في حالة الحرب فات التفاوض يتم لوضع حد لأسبابها والوصول الى صيغة مناسبة لإنهائه . لا شك ان التفاوض وسيلة لحل النزاعات والتفاوض وسيلة جيدة لأنها وسيلة سلمية ، ولأن طريقة تفاهم مباشرة بين الطرفين المعنيين بالامر في موضوع يمثل مصلحة مشتركة بينهما^(١). تأتي المفاوضات في صلب مهام الدبلوماسية والمفاوضات لا تقوم عادة الا بوجود مشكلة بين دولتين او اكثر وحاولتهما من خلال وفودهما للتباحث بينهما اي بأدلاء كل طرف برأيه ازاء المشكلة املاً ان يتنازل كل طرف قليلاً عن

موقفه دون الاضرار بمصالحه بهدف تحقيق الالتقاء والتوافق وبالتالي حلها. لما كانت الدبلوماسية اداة السلام من هنا ازدادت اهميتها وازداد دورها في حل المشكلات بين الدول، وان كان ذلك نسبياً ومع النظرة الحديثة القائمة على إقامة سلام عالمي تكون اداته هيئة دولية او منظمة عالمية تتعاون من خلالها دول العالم اجمع لإقامة السلام المنشود^(٢).

١- فيليب روبنز ، المصدر نفسه ، ص ٣٤-٣٥

٢- د.فاضل زكي محمد ، ، الدبلوماسية في عالم متغير ، دار الحكمة للطباعة والشر ، بغداد ، ١٩٩٢ ، ص ٤٧٥-

ومع هذا التطور الجديد قد وسع مهام الدبلوماسية فجعل منها دبلوماسية جماعية الا ان الدبلوماسية الثنائية التي تقوم بها على لقاء دولتين بصورة مباشرة لحل مشكلاتها ضلت قائمة حتى اليوم وذلك بسبب حصر المشكلات بين طرفين والذين هما اقدر على تفهم مشكلاتهما متى توفر حسن النية والتكافؤ بينهما. وهكذا قدر للدبلوماسية الثنائية ان تعيش جنباً الى جنب مع الدبلوماسية الجماعية المتعددة الاطراف. السرية والعلنية في المفاوضات الدبلوماسية لعل اهم الاسباب التي دفعت الى تكتيك العلنية في هو رفض الشعوب والدول الحديث للممارسات الدول في الضرورة الماضية والتي كانت تغطيها المفاوضات الدبلوماسية السرية وما اثير حولها من نقد وشكوك وما صاحبها من اساليب اصبحت بمرور الزمن غير مقبولة في عصر التقدم العلمي^(١).

المبحث الثاني : المفاوضات السرية واتفاقية اوسلو (أنموذجاً)

المطلب الاول : المفاوضات السرية

تتميز القنوات الخلفية بطابعها السري وهي ميزة فرضتها محاولة القضاء على عوامل الفشل الرئيسية في المفاوضات ذات الطابع الرسمي. فقد ثبتت اسباب الفشل الرئيسية في المفاوضات الرسمية هو طابعها العلني فمن المعروف ان مفاوضات الازمات تنطوي على درجة عالية من التوتر الذي يسبقها ، واذا جرت المفاوضات بشكل علني فإن المفاوضين يلجؤون عادة الى اطلاق التصريحات والاعلان عن المواقف المبدئية قبل الجلوس الى طاولة التفاوض وذلك اسلوب يقصد به ايصال الرسائل للطرف الآخر ، والبدء بالتفاوض عبر وسائل الاعلام قبل بدايته بشكل رسمي في محاولة للتأثير على سير المفاوضات. ان ما يسبق المفاوضات العلنية هو التعبير عن مواقف متناقضة تماماً فكل طرف يحدد مطالبه ويرسم

خطوط قبل بدء عملية التفاوض والواقع ان التطرق الى مواقف الطرفين يوحي في الاصل بعدم جدوى عملية التفاوض. والواقع ان هذه المواقف تضع قيوداً شديدة على المفاوضين انفسهم ويتحولون الى ضحايا لمواقفهم ولذلك فإن عملية التفاوض تحولهم الى اسراء لمواقفهم ، مما يجعل من الصعب عليهم التراجع عن هذه المواقف وحتى اذا نجحت عملية التفاوض وذلك نادراً فإنه يعرضهم للاتهام بالتفريط ويجعلهم عرضه للابتزاز فالتعبير عن المواقف قبل بدء المفاوضات هي في الحقيقة قيود الفشل للأطراف جميعاً^(١).

١- ابراهيم ابو خزام ، مصدر سابق ، ص ٢٧٣

الدبلوماسية نشأت على السرية في الاساس الا انه بعد ظهور الدبلوماسية العلنية بعد الحرب العالمية الاولى واعلان الرئيس الامريكي وقتها ، ويلسن مبادئه الاربعة عشر وانتقاده الدبلوماسية السرية . ومن هنا بدأ يظهر تأثير الرأي العام والدعوة الى علانية المعاهدات السرية وتسجيلها في عصبة الأمم ومنها الى الامم المتحدة . من جانبه اكد عضو المجلس المصري للشؤون الخارجية السفير رضا حسن ان السرية هي اساس نجاح المفاوضات بعيداً عن تأثير وسائل الاعلام او تعليقات واءراء من شأنها ان توقف المفاوضات موضعاً ان السرية تضمنت الابتعاد عن المخططات التي تستهدف افشال المفاوضات واثارة الرأي العام^(١). السرية في مصلحة الاقوياء :- يصر الاقوياء عادة على سرية المفاوضات لانهم يمارسون ضغوطاً متنوعة وكثيرة على الضعفاء ولا يرغبون في نشرها على الملأ. تحتوي ضغوط الاقوياء على التخدير والتوعيد والتهديد والشتائم والسباب وخروج مثل هذه الضغوط الى وسائل الاعلام يضعهم في مواقف انسانية واخلاقية وعالمية محرجة جداً وتأتيهم بنتائج تفاوضية واعلامية واعلامية سلبية الى جانب تهديد اعضاء الوفود ورؤساء الدول والتنظيمات^(٢).

١- مقال ل الفت الكحلي ، الدبلوماسية السرية سلاح التفاوض الفعال ، على موقع www.dotmsr.com ،

٢٠١٤/١٢/٧

٢- مقال بروفييسور عبد الستار قاسم ، جريمة المفاوضات السرية على موقع www.abedkhatteer.com ،

الاصل في الترتيبات السياسية سواء الداخلية او الخارجية انها سرية ذلك لاحتواء تداعيات العمليات السياسية المختلفة وهو امر متعارف عليه بين الساسة ، وجرى عرف المؤسسات السياسية وبخاصة المؤسسات المعنية بالسياسة الخارجية. قمع وجود حالة من حالات التنافس والتباين بين القوى الإقليمية ، او عندما توجد تنازلات في الرؤى بين القوى الداخلية حيال قضايا اقليمية فإن المفاوضات السرية تصبح آلية لانضاج التطورات. فالتفاهات السورية (الاسرائيلية) كان يصعب التوصل فيها لنتائج نهائية ان عملت تركيا بوجود ترتيبات تتعلق بها في هذه المباحثات فضلاً عن ان تسرب انباء هذه الترتيبات ادت بتوتر انتهى بتأجيل الولايات المتحدة لمثل هذه المباحثات وعندما تكون السلطات غير منتخبة تكون نتائج المفاوضات السرية في غير صالح الشعوب من ناحية ثانية تلعب اللقاءات السرية ادواراً هامة عندما تحدث مجابهات كتلك التي تشهدها حركة فتح من مواجهات بين محمود عباس ومحمد دحلان ففي هذا السياق فإن الطرف الذي يتوصل مع العدو بصورة مباشرة يكون من الراجح ان تنتج اتصالات ترتيبات تطيح بالطرف الاخر^(١).

١- مقال لـ أكرم السقا ، وضائف اللقاءات السرية لماذا يلتقي المسؤولون احياناً في الخفاء (اجتماع العقبة مثالا)

٢٠١٧/٢/٢٠ . على موقع alkessa.com

ان تعامل الدول في مفاوضاتها واتفاقاتها على اساس من السرية قد اضفى على قيام الشكوك فيما بينها وعلى جعل جو العلاقات الدولية جو مضطرب وغامض لا تعرف فيه الدول ماذا قد خبأت لها الدول التي تختلف معها من تحالفات واتفاقيات سرية تجهل غرضها ، للتدليل على هذا الجو المضطرب ما ظهر بعد الحرب العالمية الاولى من معاهدات سرية بين دول النفوذ الكبرى التي تقدمتها معاهدة سايكس بيكو عام ١٩١٦م لتقسيم المشرق العربي والتي كشفها السوفيت ابان قيام الثورة^(١).

المطلب الثاني: اتفاقية اوسلو (نموذجاً):

اتفاقية او معاهدة اوسلو او اوسلو ١ ، والمعروف رسمياً باسم اعلان المبادئ حول ترتيبات الحكم الذاتي الانتقالي هو اتفاق سلام وقعته اسرائيل ومنظمة التحرير الفلسطينية في مدينة واشنطن الامريكية في ١٣ سبتمبر ١٩٩٣ ، بحضور الرئيس السابق بيل كلينتون وسمي الاتفاق نسبة الى مدينة اوسلو النرويجية التي تمت فيها المحادثات السرية التي تمت فيها عام ١٩٩١ افرز هذا الاتفاق فيما عرف بمؤتمر مدريد^(٢)

١- د.فاضل زكي محمد ،مصدر سابق ،ص٨٢

٢- ويكيبيديا الموسوعة الحرة

ان المبادئ لتفاهم اسرائيلي – فلسطيني تتضمن الوثائق الثلاث التالية هي: DOP (اعلان المبادئ) ، CWP (برنامج للتعاون والعمل والخطوط المواجهة لخط مارشال. DOP اعلان المبادئ ونستطيع ان نوضحها كما يلي:

- ١- هدف المفاوضات بين الجانبين هو التوصل الى اتفاق لإقامة سلطة حكم ذاتي انتقالية لفترة مرحلية تؤدي الى تسوية دائمة على اساس قراري ٢٤٢,٣٣٨.
- ٢- تجري انتخابات سياسية عامة حرة ومباشرة تحت اشراف دولي.
- ٣- تشكل الانتخابات لأقامه المجلس الانتقالي خطوة تمهيدية انتقالية باتجاه تحقيق الحقوق المشروعة للشعب الفلسطيني ومتطلباته العادلة.
- ٤- ستغطي ولاية المجلس الانتقالية ارض الضفة الغربية وقطاع غزة مباشرة بعد التوقيع على اعلان المبادئ ، مستبدأ المرحلة الانتقالية ذات السنوات الخمس، ستجري مفاوضات الوضع النهائي في اقرب وقت ممكن بما لا يتعدى بداية السنة الثالثة من الفترة الانتقالية لتغطي جميع القضايا المتبقية بما فيها القدس ، اللاجئين ، المستوطنات، الترتيبات الأمنية ، السيادة، الحدود واية قضايا ذات اهتمام مشترك

٥- مباشرة بعد التوقيع على اعلان المبادئ سيبدأ نقل السلطة من الحكومة العسكرية الاسرائيلية والادارة المدنية الاسرائيلية للفلسطينيين.

٦- سيتم فوراً انشاء لجنة ارض فلسطينية ، ولجنة مياه فلسطينية^(١).

١- مقال عمر محمود شلاليل، المفاوضات السرية في ارسلو على موقع

٢٠٠٥/١١/١٩، <https://pulppit.alwatanvoice.com>

٧- سيقوم المجلس الانتقالي الفلسطيني بانشاء قوة شرطة قوية.

٨- سيتم انشاء عدة مؤسسات فلسطينية من اجل النهوض بالاقتصاد

٩- سيقوم المجلس الوطني بالتشريع

١٠- سيتم انشاء لجنة ارتباط اسرائيلية – فلسطينية تتعاطى مع جميع قضايا الخلاف والاهتمام المشترك.

١١- بعد التوقيع على الاعلان المبادئ ستبدأ مفاوضات اسرائيلية – فلسطينية حول اعادة تموضع القوات العسكرية الاسرائيلية في الضفة الغربية وقطاع غزة.

١٢- سيتم احداث لجنة تحكيم تحال اليها جميع القضايا الخلافية^(١).

لقد كان اختيار اوسلو ذاتها لدواعي التكتم ، فهي مدينة بعيدة عن مراكز التجسس وعن تلصص وسائل الاعلام ، وقد كان من الشائع في معظم المفاوضات الدولية العلنية اختيار مدن اصبحت تقليدية لأجراء المفاوضات مثل جنيف وفيينا ، لشهرتها في تقديم الدعم والتسهيلات وهو ما جعلها مرتعاً للصحافة واجهزة المخابرات وتلك مواصفات لا تحضى بها مدينة هادئة مثل اوسلو ومع ذلك فإن الذين اختاروا اوسلو امعنوا في التكتم في اختيار قصر معزول وشبه مهجور في اطرافها البعيدة لا تصل اليه الات

المصورين ولا عيون الجواسيس وعلى ما يقارب عام كامل حافظت غيوم اوسلو و ظلام القصر على سرية المفاوضات^(٢)

١- عمر محمود شلايل ، المصدر نفسه

٢- د.ابراهيم او خزام ،مصدر سابق ،ص٢٧٥

ان اقتراح النروج دليل على الجدية وذلك لابعاد الحوار من عيون الصحافة ووسائل الاعلام بالاضافة الى مثل هذه البلاد (النروج ، السويد ، الدنمارك) لا تشكل اية حساسية للأمريكان ، بل ربما تكون معتمدة من قبلهم لان طموحات هذه البلاد قليل وتأشيرها السياسي طفيف ومصادقيتها عالية وقد سبق للأمريكان ان اعتمدوا السويد في فتح الطريق لحوار امريكي فلسطيني عام ١٩٨٨ حيث التقى خالد الحسن مع ريتاهاوزر (يهودية امريكية) وعدد من اليهود الامريكان وادى هذا اللقاء الى لقاء اخر مع ابو عمار ، ثم تبين ان هؤلاء وخولون رسمياً من الحكومة الامريكية لأجراء الحوار برعاية حكومة السويد. ان اقتراح النروج من قبل الطرف الاسرائيلي يؤكد ان الموضوع قد بحث معه بشكل مسبق ، وهذا يعني ان هيرشفيلد لم يأت الى لندن لعقد اجتماع طارئ وغير محسوب ومرتب مسبقاً بل انه جاء بناء على سابق اصرار وتصميم وتقرير وان حكومة النروج تسترق السمع بانتظارنا موافقتنا (محمود عباس) لبدء الحوار على اراضيها^(١).

١- محمود عباس (ابو مازن) ، طريق اوسلو، شركة المطبوعات، بيروت ، لبنان ، الطبعة الاولى ، ١٩٩٤م ، ص ١٠٨

اما اسباب فشل اتفاق اوسلو فإن مع تعددها فإنه يمكن تلخيصها وفقا لورودها في الادبيات المختلفة على النحو التالي :-

السبب الاول يمكن في نهج التدريج والمرحلية التي استند اليها الاتفاق والتي حددها اعلان المبادئ في مادته الخامس بخمس سنوات انتقالية تبدأ عند الانسحاب الاسرائيلي من قطاع غزة يتخللها مفاوضات الوضع الدائم ، يجب ان لا تتعدى من بداية السنة الثالثة من الفترة الانتقالية.

السبب الثاني وراء فشل اتفاق اوسلو يعود الى عدم جهوزية الرأي العام في الجانب الاسرائيلي وقوى المعارضة في الجانب الفلسطيني لتقبل الاتفاق ، وقبول الاخر وتقديم تنازلات مصيرية للطرف الاخر.

السبب الثالث وراء فشل اوسلو فننسبه البعض الى السياسة المتبعة من الجانب الفلسطيني والتي تتنبني بوجود نظام سلطوي يتحكم في صنع السياسات الفلسطينية وهو المنهج المتبع من قبل رئيس السلطة الفلسطينية و م.ت.ف ياسر عرفات في ادارة السياسة الداخلية للسلطة الفلسطينية وادارة العلاقات مع اسرائيل.

السبب الرابع وراء فشل اوسلو يعود الى السياسة الاسرائيلية المتبعة داخل المناطق التي كان من المفترض ان تخضع للسيطرة الفلسطينية بموجب اتفاق اوسلو.

السبب الخامس وراء فشل اوسلو يعود الى موازين القوى بين طرفي الصراع. فلم يدخل الفلسطينيون والاسرائيليون الى محادثات السلام كطرفين متساويين في القوة.

١ - نصوص اتفاقيات اوسلو ١ فشل التطبيق ١٩٩٣-٢٠٠٠ ، رسالة ماجستير مقدمة الى جامعة بيرزيت كلية الدراسات العليا - معهد ابولغد للدراسات الدولية ٢٠٠٥-٢٠٠٦ ، ص ٣-٧

السبب السادس وراء فشل اوسلو يعود الى تأجيل معظم القضايا الرئيسية محور الصراع وهي القدس واللاجئين والمستوطنات والحدود والمياه الى مفاوضات الوضع الدائم.

السبب السابع هو من ضمن الاسباب التي ادت الى فشل العملية بمجملها وهي الاتفاقات ذاتها من حيث البنية والتركيب والصياغة^(١).

تعثر مفاوضات السلام واندلاع انتفاضة الأقصى :- في الشهور الثلاثة الاخيرة من عام ٢٠٠٠م تعثرت مفاوضات السلام على المسار الفلسطيني الصهيوني وفشلت مفاوضات كامب ديفيد في ١١ تموز ٢٠٠٠م الى ٢٤ تموز ٢٠٠٠م ، في وضع اطار معقول للتسوية النهائية يحظى بقبول الشعب الفلسطيني حيث تعذر الوصول الى حلول بشأن مسألة القدس ومسألة اللاجئين وما ان وطأت اقدام المتعصب شارون عتبة الحرم القدسي الشريف في ٢٧-٩-٢٠٠٠م تحت حماية الشرطة الصهيونية حتى انفجرت انتفاضة الأقصى وانفجر معها الشارع الفلسطيني وتعاطف معها الشارع العربي والاسلامي^(٢).

-
- ١- رولا سرحان ، المصدر نفسه، ص٨
 - ٢- ناهض محمود ابراهيم محسن ، الشخصية الاسلامية في الشعر الفلسطيني من عام ١٩٨١ حتى ٢٠٠٥م رسالة ماجستير مقدمة الى الجامعة الاسلامية - غزة قسم اللغة العربية ، ص٢٨

الخاتمة

لقد جاء هذا البحث في المفاوضات السرية في التعرف على المفاوضات اولاً ثم بعدها المفاوضات السرية وكذلك توصلنا الى النتائج الآتية :

١- ان للمفاوضات دور سلبي في علاقات الدول فإن المفاوضات السرية تخلق جو مضطرب من العلاقات الدولية يسوده الخوف والحذر بين الدول المتنازعة.

٢- كما ان لها دور ايجابي في ان تقرب وجهات النظر بين الدول المتصارعة وكذلك تتيح لهم الابتعاد عن النزاع وايجاد الحلول المشتركة.

٣- لعبت الامم المتحدة وعصبة الامم سابقاً دوراً كبيراً في ايقاف وتحويل المفاوضات السرية الى علنية.

٤- ان المفاوضات السرية قد تكون وسيلة الاقوياء ضد الضعفاء وتكون وسيلة ضغط الاقوياء على الضعفاء .

التوصيات

- ١- انتهاء المفاوضات السرية بصورة عامة وتحويلها للمفاوضات العلنية.
- ٢- عدم دخول الاطراف المتنازعة في مفاوضات سرية مع بعضها دون علم الامم المتحدة.
- ٣- عدم التصديق على المعاهدات السرية التي يحصل فيها ظلم لاحد الاطراف المتفاوضة والذي يكون دائماً ضعيفاً من قبل الامم المتحدة.
- ٤- على رؤساء الدول عدم الدخول في مفاوضات سرية تعود عقباها عليهم اولاً واخفاء الحقيقة عن الرأي العام.

المصادر

اولاً: الكتب العربية او المعربة

- ١- ابراهيم ابو خزام ، ازمان الدول – المفاهيم – قواعد الادارة والتفاوض ،الكتاب العربي للمعارف، القاهرة ،الطبعة الاولى ،٢٠١٥م.
- ٢- حسن محمد وجيه ، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة ،الكويت ،١٩٩٤م.
- ٣- صائب عريقات ، الحياة مفاوضات ،جامعة النجاح الوطنية ،نابلس ،فلسطين،٢٠٠٨م
- ٤- صالح يحيى الشاعري، تسوية النزاعات سلمياً ،مكتبة مديولي ،الطبعة الاولى، القاهرة، ٢٠٠٦م.
- ٥- صلاح محمد عبد الحميد ،فن التفاوض والدبلوماسية ،مؤسسة طبعة للنشر والتوزيع ،القاهرة، الطبعة الاولى ،٢٠١٢م.
- ٦- عبد الامير الانباري ، حول المفاوضات الدولية متطلباتها واساليبها ، المركز القومي للإرشاد والتطوير الاداري ، بغداد ،١٩٨٧م.

- ٧- علي صادق ابو هيف، القانون الدولي العام، دار المعارف ،الاسكندرية ، ١٩٦٠م
- ٨- فاضل زكي محمد، الدبلوماسية في عالم متغير، دار الحكمة للطباعة والنشر ،بغداد ، ١٩٩٢م.
- ٩- فيليب روبنز، التفاوض فن الفوز، دار الخلود، القاهرة ، ٢٠١٠م.
- ١٠- محسن احمد الخضير ، ادارة الازمات منهج اقتصادي اداري لحل الازمات على مستوى الاقتصاد القومي والوحدة الاقتصادية، مكتبة مدبولي، القاهرة ، ١٩٩٣م.
- ١١- محمود عباس ابو مازن، طريق اوسلو ،شركة المطبوعات، بيروت ،لبنان ،الطبعة الاولى، ١٩٩٤م.

ثانياً: الدراسات والمحاضرات

- ١- حسين ابو شنب، دراسات ومحاضرات في فن التفاوض ، جامعة فلسطين ،فلسطين، ٢٠١١م.
- ٢- ربحي عبد القادر موسى الجديلي، دراسة بعنوان ادارة المفاوضات، الاكاديمية العربية المفتوحة - الدنمارك، غزة ، ٢٠١٠م.

ثالثاً: الاعمال غير المنشورة

- ١- رولا سرحان، نصوص اتفاقيات اوسلو وفشل التطبيق ، ١٩٩٣ - ٢٠٠٠ ، رسالة ماجستير مقدمة الى جامعة بيرزيت كلية الدراسات العليا- معهد ابولغد للدراسات الدولية، ٢٠٠٥ - ٢٠٠٦م.
- ٢- ريم خليل عبد الرحمن، الدبلوماسية وفن التفاوض واثرها على اتخاذ القرار السياسي ، رسالة ماجستير مقدمة الى كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة الازهر ، غزة ، ٢٠١٤م.

رابعاً: المقالات

١ - مقال لـ اكرم السقا، وظائف اللقاءات السرية لماذا يلتقي المسؤولون في الخفاء (اجتماع العقبة مثلاً)

٢٠١٧/٢/٢٠ م، www.alkessa.com .

٢ - مقال الفت الكحلي، الدبلوماسية السرية سلاح التفاوض الفعال على موقع www.dotmsr.com ،

٢٠١٤/١٢/٧ م.

٣ - مقال بروفيسور عبد الستار قاسم، جريمة المفاوضات السرية على موقع

٢٠١٣/٦/٨ م، www.abedkhatteer.com .

٤ - مقال لـ عمر محمود شلايل ، المفاوضات السرية في اوسلو على

موقع <https://puppitalwatanvoice.com> ، ٢٠٠٥/١١/١٩ م

خامساً: المواقع الالكترونية

١ - ويكيبيديا الموسوعة الحرة، ar.wikipedia.org

سادساً : المصادر الاجنبية

1- Robert bond , negotiating tactics and ternique for software and Hi-teek agreements. Thorogood limited .london.1988C

2- willam mark habeeb , power and tactics in inter national negation: how week nation bargain with strong nations .Baltimore and London, the john Hopkins university press.1988c.

