HNSJ Humanities & Natural Sciences Journal
ISSN: (e) 2709-0833
www.hnjournal.net

مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية
مجلة علمية محكمة (التصنيف: NSP)
معامل التأثير العربي للعام 2024 = 0.44

عنوان البحث

الوسائل الدبلوماسية لتسوية الأزمات

محمد إسماعيل خليل الجميلي[1]

[1] الجامعة الإسلامية في لبنان. لبنان.

اشراف الأستاذ الدكتور محمد منذر، عضو هيئة التدريس في الجامعة الإسلامية في لبنان.

HNSJ, 2026, 7(11); https://doi.org/10.53796/hnsj711/55

المعرف العلمي العربي للأبحاث: https://arsri.org/10000/711/55

تاريخ الاستقبال: 2026/10/15م تاريخ القبول: 2026/10/22م تاريخ النشر: 2026/11/01م

المستخلص

يبحث هذا المقال في مدى فاعلية الوسائل الدبلوماسية في تسوية الأزمات الدولية والحد من تصعيدها، مع التركيز على التوفيق والوساطة والمفاوضات. ويعتمد المنهجين الوصفي والتحليلي لبيان خصائص هذه الوسائل وإجراءاتها وتحليل أساسها القانوني في ضوء أحكام ميثاق الأمم المتحدة بشأن التسوية السلمية للمنازعات، ولا سيما المادة (٣٣). ويخلص البحث إلى أن تنوع الوسائل الدبلوماسية يتيح للأطراف اختيار الآلية الأنسب لطبيعة الأزمة والتوصل إلى حلول قائمة على القبول المتبادل. وتتوقف فاعلية هذه الوسائل على الإرادة السياسية للأطراف، والثقة المتبادلة، وتوازن المصالح، ودعم المنظمات الدولية والإقليمية. ويوصي البحث بتفعيل آليات التسوية السلمية في إطار الأمم المتحدة، وتعزيز قدرات المنظمات الدولية والإقليمية على الوساطة والإنذار المبكر، وتوظيف الدبلوماسية الوقائية لمعالجة أسباب الأزمات قبل تصاعدها.

الكلمات المفتاحية: الأزمات، الدبلوماسية، التوفيق، الوساطة، التفاوض.

RESEARCH TITLE

Diplomatic Means for Settling Crises

Mohammed Ismail Khalil Al-Jumaili[1]

[1] Islamic University in Lebon, Lebon.
Supervised by Professor Mohammed Munther, Faculty Member, Islamic University in Beirut
HNSJ, 2026, 7(11); https://doi.org/10.53796/hnsj711/55
Arabic Scientific Research Identifier: https://arsri.org/10000/711/55

Received at 15/10/2026 **Accepted at 22/10/2026** **Published at 01/11/2026**

Abstract

This article examines how effectively diplomatic means can settle international crises and curb their escalation, focusing on conciliation, mediation, and negotiation. It uses descriptive and analytical approaches to examine the features and procedures of these mechanisms and their legal basis under the provisions of the United Nations Charter on the peaceful settlement of disputes, particularly Article 33. The study concludes that the range of diplomatic means available allows parties to select a mechanism suited to the nature of the crisis and reach mutually acceptable solutions. Their effectiveness depends on the parties' political will, mutual trust, the balance of interests, and support from international and regional organizations. The article recommends putting United Nations mechanisms for peaceful settlement into practice, strengthening international and regional organizations' capacity for mediation and early warning, and using preventive diplomacy to address the causes of crises before they escalate.

Key Words: Crises, diplomacy, conciliation, mediation, negotiation.

المقدمة

تبرز الوسائل الدبلوماسية لتسوية الأزمات كإحدى الأدوات الحيوية والضرورية في الحفاظ على السلم والاستقرار الدوليين، إذ تشكّل الخيار الأكثر إنسانية وعقلانية في مواجهة النزاعات التي تهدد الأمن العالمي. فالدبلوماسية، في جوهرها، تقوم بدور الجسر الذي يربط بين المواقف المتباينة للدول، وتُهيّئ بيئة مواتية للحوار والتفاهم، بما يضمن تجنّب التصعيد العسكري وما يترتب عليه من دمار وخسائر بشرية ومادية جسيمة. وهي بذلك لا تحافظ فقط على الشرعية الدولية القائمة على قواعد القانون الدولي، وإنما تعزز أيضًا الثقة المتبادلة بين الأطراف، وتُرسّخ روح التعاون والتعايش السلمي في العلاقات الدولية.

وتكمن أهمية الوسائل الدبلوماسية في أنّها تسعى إلى إدارة النزاعات والأزمات بطريقة سلمية بعيدة عن استخدام القوة المسلحة، من خلال توظيف مجموعة من الآليات الرسمية وغير الرسمية التي تتيح للأطراف المتنازعة فرصة للتوصل إلى حلول وسطية تحفظ لكل طرف جزءًا من مصالحه. وتتميز هذه الوسائل بمرونتها وقابليتها للتكيّف مع طبيعة النزاع وظروفه الخاصة، كما أنها أقل تكلفة وأقرب إلى تحقيق الاستقرار الدائم مقارنة بالحلول العسكرية التي غالبًا ما تُنتج أزمات جديدة.

وتتنوع أشكال الوسائل الدبلوماسية في إدارة الأزمات، غير أن أبرزها يتمثل في التوفيق والوساطة واالمفاوضات، إن اعتماد الوسائل الدبلوماسية في تسوية الأزمات لا يُعتبر مجرد خيار تكتيكي، بل هو جزء من فلسفة أشمل في العلاقات الدولية ترتكز على إعلاء قيم الحوار والتعاون والتعددية.

أولاً_ أهمية البحث

تنبع أهمية البحث من المكانة التي تحتلها الوسائل الدبلوماسية في منظومة التسوية السلمية للأزمات الدولية، باعتبارها وسيلة قانونية وسياسية تسهم في تجنب المواجهات المسلحة والحد من الآثار المترتبة على استمرار الأزمات. وتبرز هذه الأهمية من خلال الجوانب الآتية:

١_ تتمثل في بيان الأساس القانوني للوسائل الدبلوماسية في ضوء أحكام القانون الدولي العام وميثاق الأمم المتحدة، ولا سيما الالتزام بتسوية المنازعات الدولية بالطرق السلمية.

٢_ تتجسد في توضيح دور الدبلوماسية في احتواء التوترات السياسية وتقريب وجهات النظر بين الدول، بما يسهم في المحافظة على استقرار العلاقات الدولية.

ثانياً_ أهداف البحث

يسعى البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العلمية والعملية، تتمثل في الآتي:

١_ تحديد مفهوم الوسائل الدبلوماسية لتسوية الأزمات وبيان خصائصها وتمييزها عن غيرها من وسائل التسوية السلمية.

٢_ توضيح الأساس القانوني الذي تستند إليه الوسائل الدبلوماسية في تسوية الأزمات في إطار القانون الدولي العام.

٣_ التعرف على أبرز الوسائل الدبلوماسية، وفي مقدمتها المفاوضات والوساطة والمساعي الحميدة والتحقيق والتوفيق.

ثالثاً_ إشكالية البحث

تتمحور إشكالية البحث حول مدى قدرة الوسائل الدبلوماسية على تحقيق تسوية سلمية وفعالة للأزمات الدولية في ظل تعقد

العلاقات الدولية وتعارض المصالح السياسية والاستراتيجية للدول، وما يرافق ذلك من تباين في مواقف الأطراف وتفاوت في موازين القوى، الأمر الذي قد يحد من فاعلية الحوار والتفاوض ويحول دون الوصول إلى حلول توافقية تنهي الأزمة بصورة مستدامة، وعلى الرغم من الاعتراف الدولي بمبدأ التسوية السلمية للنزاعات، وتعدد الوسائل الدبلوماسية المقررة لتحقيق هذا الغرض، فإن الممارسة الدولية تكشف عن وجود حالات عديدة تعجز فيها الجهود الدبلوماسية عن احتواء الأزمات أو وضع حد لتصاعدها الأمر الذي يثير التساؤل بشأن مدى كفاية الأطر القانونية والمؤسسية المنظمة لهذه الوسائل ومدى ارتباط نجاحها بالإرادة السياسية للأطراف المعنية والدور الذي تؤديه المنظمات الدولية في دعمها، وبناءً على ذلك يمكن صياغة الإشكالية الرئيسة للبحث في التساؤل الآتي:

إلى أي مدى تستطيع الوسائل الدبلوماسية، في إطار القواعد القانونية المنظمة للعلاقات الدولية، تحقيق تسوية فعالة للأزمات الدولية والمحافظة على السلم والأمن الدوليين؟

رابعاً_ منهج البحث

تقتضي طبيعة البحث اعتماد مجموعة من المناهج العلمية المتكاملة، بما يتيح دراسة الوسائل الدبلوماسية لتسوية الأزمات من جوانبها القانونية والسياسية والعملية.

١_ المنهج الوصفي: يعتمد عليه في بيان مفهوم الأزمات الدولية والوسائل الدبلوماسية المستخدمة في تسويتها، مع توضيح طبيعة كل وسيلة وخصائصها ومجالات تطبيقها في العلاقات الدولية.

٢_ المنهج التحليلي: يستخدم لتحليل النصوص القانونية الدولية ذات الصلة، ولا سيما أحكام ميثاق الأمم المتحدة المتعلقة بالتسوية السلمية للنزاعات، فضلاً عن تحليل القواعد والمبادئ الدولية التي تنظم استخدام الوسائل الدبلوماسية وتحدد نطاقها القانوني.

خامساً_ خطة البحث

المطلب الأول التوفيق والوساطة.

الفقرة الأولى: التوفيق.

الفقرة الثانية: الوساطة.

المطلب الثاني: المفاوضات.

الفقرة الأولى: مفهوم التفاوض.

الفقرة الثانية: سمات عملية التفاوض.

المطلب الأول

التوفيق والوساطة

إن إيجاد سبل فعّالة وسلمية لحل للنزاعات والأزمات يعد أمراً حيوياً، وتتزايد أهمية الوساطة كآلية لحل النزاعات الدولية، إنها عملية تدخل من قِبل طرف محايد لإيجاد تفاهم واتفاق مشترك من خلال الحوار والتفاوض، وتسعى الوساطة إلى خلق جو من الثقة يُمكّن الأطراف المتنازعة من التعبير عن مصالحها ومخاوفها والسعي إلى خيارات تسوية تُرضي الطرفين، ومن أهم سمات الوساطة مرونتها وقدرتها على التكيف مع مختلف أنواع النزاعات، ويمكن تطبيقها على النزاعات الإقليمية،

والخلافات الاقتصادية، والهويات الوطنية، بالإضافة إلى سياقات أوسع مثل النزاعات الدينية أو العرقية، ومن المهم التأكيد على أن الوساطة لا تقتصر على حل النزاعات فحسب، بل تُسهم أيضاً في بناء أسس السلام والتعاون على المدى الطويل، فالوساطة هي عملية حل نزاعات، حيث يساعد طرف ثالث مستقل، يُسمى الوسيط، أطراف النزاع على التوصل إلى اتفاق مقبول للطرفين، ويعمل الوسيط كميسّر، يُسهّل التواصل والحوار بين الأطراف، ويساعدهم على إيجاد تسويات وحلول تصب في مصلحتهم، وتُستخدم الوساطة على نطاق واسع في حل النزاعات الدولية، في مثل هذه النزاعات، قد تكون الأطراف المعنية دولًا، أو منظمات دولية، أو جماعات عرقية أو دينية[1]، لذلك سينقسم هذا المطلب إلى فقرتين: الفقرة الأولى عنوانها التوفيق، والفقرة الثانية تحت عنوان الوساطة.

الفقرة الأولى

التوفيق

أولاً: تعريف التوفيق

وفقاً لدراسات متعددة فقد عرفت التوفيق بأنه يعني "تسوية النزاعات دون اللجوء إلى التقاضي"، وهو عملية يُعيّن فيها الطرفان شخصاً أو أشخاصاً مستقلين بموافقة متبادلة لتسوية نزاعهما بالتوافق أو باستخدام أساليب إقناعية مماثلة، حيث أن الثقة واليقين والإيمان هي المكونات الأساسية للتوفيق، وغالباً ما تُستخدم هذه الوسيلة الفعالة لتسوية المنازعات البديلة في النزاعات المحلية والدولية، هناك فرق جوهري بين استخدامها في النزاعات المحلية والدولية.[2]

وفي تعريفات أخرى فإن التوفيق هو العملية التي يقوم من خلالها المشاركون – بمساعدة شخص أو أشخاص محايدين – بعزل القضايا المتنازع عليها بشكل منهجي من أجل تطوير الخيارات، والنظر في البدائل، والتوصل إلى تسوية توافقية تلبي احتياجاتهم.[3]

كما يعرف التوفيق هو إجراءٌ يسعى فيه الأطراف إلى التوصل إلى اتفاقٍ لحل نزاعٍ ما من خلال إجراءٍ يُشرف عليه طرفٌ ثالثٌ محايدٌ واحدٌ أو أكثر (مُوفقٌ أو لجنةٌ توفيقيةٌ، إن وُجدت)، لا يملك أيَّ سلطةٍ لاتخاذ القرار بشأن هذا النزاع، ولكن يجوز له تقديم توصياتٍ إلى الأطراف من أجل التوصل إلى هذا الاتفاق، واعتبار هذا الاتفاق قائماً وصحيحاً وفعالاً وقابلاً للتنفيذ، ولا يملك المُوَفِّق سلطة حلّ النزاع، بل ينبغي على الأطراف حلّها من خلال اتفاق، بينما في التحكيم، يُنهي المُحَكِّم النزاع بقرار تحكيمي، أي أن طرفاً ثالثاً غير ذي صلة يُقرّر، ويترتب على ذلك أن التوفيق هو أسلوب بديل له خصائصه الخاصة، حيث يكون الحلّ الذاتي مبدأً توجيهياً.[4]

يُجرى التوفيق طوعياً، أحياناً لا يرغب المدعون في التفاوض لاعتقادهم خطأً أنهم رابحون بالفعل، بينما في الواقع هم جميعًا خاسرون، وبناءً على ذلك، وبما أن الموافقة سمة مميزة للتوفيق، فإن نشر فوائد التوفيق بين أفراد المجتمع بشكل عام وبين الممارسين القانونيين أمرٌ بالغ الأهمية، ليُفضّلوا هذه الطريقة البديلة، ويجب توافر الإرادة ليخضع الأطراف للتوفيق، وأيضاً أثناء الإجراءات، وعند إبرام الاتفاق الذي يُحلّ النزاع، في حين قد يجادل البعض بأنه ينبغي أن يكون

[1] MARIA ZHOMARTKYZY, THE ROLE OF MEDIATION IN INTERNATIONAL CONFLICT RESOLUTION, Law and Safety. 2023. № 3 (90), p169.
[2] Dr. Ujwala Shinde, Conciliation as an Effective Mode of Alternative Dispute Resolving System, Journal Of Humanities And Social Science, Volume 4, Issue 3 ,Nov. - Dec. 2012, p1.
[3] WANG WENYING, e Role of Conciliation in Resolving Disputes: A P.R.C. Perspective, OHIO STATE JOURNAL ON DISPUTE RESOLUTION, Vol. 20:2 2005, p 421.
[4] Angelina Isabel Valenzuela Rendón, Conciliation: An Alternative to Resolve Conflicts over Damage to the Environment, International Journal of Science, Technology and Society, 2017; 5(5), p168.

خضوع الأطراف للتوفيق في مرحلة مبكرة من العملية القضائية مُلزماً قانوناً، إلا أن هذا مُتناقض، إذ يكفي ألا يكون لدى أحد الطرفين الإرادة للتوصل إلى اتفاق، ومع ذلك، هذا لا يعني أنه من غير المناسب ألا يشجع القاضي على إبرام اتفاقيات بين الأطراف، ولا يجوز أبداً أن يكون اتفاق التوفيق لاحقاً للحل، سواءً أكان قضائياً أم لا، فعلى سبيل المثال إذا صدر حكم قضائي لم يعد الوقت مناسباً لإجراء التوفيق أو إذا صدر حكم تحكيمي فلن يكون هناك مجال للتوفيق.[5]

كما أن الأطراف الراغبة في اللجوء إلى إجراء التوفيق هي حرة في تحديد الأساليب وفقاً لتفضيلاتها الخاصة، سواء عند إنشاء لجنة دائمة أو خاصة أو في تاريخ لاحق، ولا يمكن اعتبار أي إقرار أو اقتراح يُصاغ أثناء إجراءات التوفيق، سواء من جانب أحد الأطراف أو من جانب اللجنة، مساساً أو مؤثراً بأي شكل من الأشكال على حقوق أو مطالبات أي من الطرفين في حالة فشل الإجراء، وبالمثل، فإن قبول أحد الأطراف لاقتراح التسوية لا يعني بأي حال من الأحوال اعترافه بالاعتبارات القانونية أو الواقعية التي ربما ألهمت اقتراح التسوية.[6]

ثانياً: التوفيق وتطوراته العملية

تطور التوفيق الحديث من لجان التحقيق كوسيلة لحل النزاعات بين الدول، كما هو معترف به في اتفاقية لاهاي لعام ١٨٩٩ واتفاقية لاهاي لعام١٩٠٧، أنشأت هذه المعاهدات لجان توفيق دائمة، وكثيراً ما نصت على التوفيق الإلزامي لجميع النزاعات غير القانونية.[7]

وكخيار لتسوية النزاعات، لم يظهر التوفيق على الساحة العالمية إلا بعد الحرب العالمية الأولى في معاهدات لوكارنو لعام ١٩٢٥ وقانون التحكيم العام لعام ١٩٢٨، لقد صُمم التوفيق على نطاق واسع كرد فعل على ممارسات المساعي الحميدة والوساطة المستخدمة في القرن التاسع عشر (كما تجسد في اتفاقية أوروبا)، مما سهّل على القوى الكبرى إخفاء أساليب الضغط التي استخدمتها على الدول الصغيرة والمتوسطة"، كان يُنظر إلى التوفيق على أنه أكثر قانونية ورسمية بطبيعته لأن هيئة التوفيق كانت أكثر حيادية.[8]

ومن الأمثلة المبكرة على التحقيق الذي عمل كتوفيق تحقيق بنك دوجر عام ١٩٠٧، وهو نزاع حول سفن غرقت عن طريق الخطأ، نظرت لجنة بنك دوغر في مسائل الواقع والقانون، بالإضافة إلى "الاعتبارات الدبلوماسية"، في عام ١٩١٩، اعتمدت الحكومة السويسرية، وهي من أشد المؤيدين للتوفيق، سياسة إبرام اتفاقيات التوفيق، اعتقادًا منها بأنه بما أن لجان التوفيق تقدم مقترحات بناءً على نتائجها، فإن الدول يمكنها تجنب التكاليف السياسية المرتبطة بالتحكيم أو التسوية القضائية، وأبرمت سويسرا أول معاهدة توفيق لها مع ألمانيا عام ١٩٢١، وهو اتجاه اتبعته دول أوروبية أخرى لاحقاً، كمثال آخر، أبرمت ألمانيا أربع معاهدات لتسوية النزاعات عام ١٩٢٥، تُعرف مجتمعة باسم معاهدات لوكارنو، مع بلجيكا وفرنسا وتشيكوسلوفاكيا وبولندا.[9]

وشهدت ستينيات القرن العشرين تجدد الاهتمام بهذه الطريقة لتسوية النزاعات، فعلى سبيل المثال، أُدرج التوفيق في بروتوكول عام ١٩٦٢ المنشئ لـ"لجنة التوفيق والمساعي الحميدة" المسؤولة عن السعي إلى تسوية أي نزاعات قد تنشأ بين الدول الأطراف في اتفاقية اليونسكو لمناهضة التمييز في التعليم، ويُحيل المجلس التنفيذي إلى اليونسكو، كل عامين في المؤتمر العام لليونسكو، قائمةً بالأشخاص الذين تُقدمهم الدول الأطراف في هذا البروتوكول لانتخابهم أو إعادة انتخابهم

[5] Ibid, p 169.
[6] International Conciliation, The Institute of International Law, Session of Salzburg – 1961, p2.
[7] Conciliation-Background, working conference on conciliation, Chatham house rule applies, 2017, p1.
[8] Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit, p 9.
[9] Conciliation-Background, op.cit, p 1.

كأعضاء في اللجنة، ومن الأمثلة الأحدث عهدًا اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار لعام ١٩٨٢، التي تنص على وجوب ترسيم الحدود البحرية من خلال اتفاق، وفي حال تعذر ذلك، من خلال التوفيق الدولي أو التحكيم القضائي، وبدءاً من تسعينيات القرن الماضي، اعتمد عدد من الصكوك الدولية في مجالات القانون الجديدة التوفيق كطريقة لحل النزاعات. كان هذا هو الحال بالنسبة لاتفاقية الأمم المتحدة للتنوع البيولوجي (١٩٩٢)، وقواعد الأمم المتحدة النموذجية للتوفيق في المنازعات بين الدول (١٩٩٦)، والقانون النموذجي للجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) بشأن التوفيق التجاري الدولي (٢٠٠٢)، وغيرها، ولكن على الرغم من الاهتمام بالتوفيق في الاتفاقيات الدولية، إلا أن الحالات الفعلية التي استُخدم فيها التوفيق لا تزال نادرة نسبياً.[10]

وعليه في أوائل القرن العشرين، كان التوفيق مُدرجاً كآلية لتسوية النزاعات في المعاهدات الثنائية فقط، وقد تغير هذا الوضع لاحقاً بعد عام ١٩٤٥، حيث أُدرج التوفيق أيضاً في المعاهدات متعددة الأطراف، واستُخدم التوفيق في البداية كوسيلة لتجنب التكاليف السياسية للتحكيم الرسمي، ولكنه أصبح في نهاية المطاف مسألة خلافات أيديولوجية بين الدول. فعلى سبيل المثال، وخلال التفاوض على اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام ١٩٦٩، فضّلت الدول الغربية إدراج "إجراء تسوية شامل ملزم"، وهو في هذه الحالة التحكيم، في المقابل، عارضت دول أخرى التحكيم الملزم من قبل طرف ثالث، مستشهدةً بأسباب أيديولوجية وثقافية، في نهاية المطاف، تم اعتماد التوفيق الإلزامي في "حل وسط في اللحظة الأخيرة" كطريقة لتسوية النزاعات في الاتفاقية، ونظراً لأن العديد من المعاهدات متعددة الأطراف "غالباً ما تنسخ أحكاماً من اتفاقيات متعددة الأطراف سابقة في نفس المجال"، فقد أصبحت أحكام التوفيق في اتفاقية فيينا لعام ١٩٦٩ في نهاية المطاف "سياسة صياغة قياسية" للمعاهدات اللاحقة، واستناداً إلى دراسة حديثة أجراها مركز القانون الدولي (CIL) على جميع المعاهدات متعددة الأطراف البالغ عددها ٢٣٦ والمودعة لدى الأمين العام للأمم المتحدة، لوحظت الاتجاهات التالية فيما يتعلق بإدراج التوفيق كآلية إلزامية لتسوية النزاعات من قبل طرف ثالث:

- فإنه من بين ١٤٠ معاهدة تتضمن آلية إلزامية لتسوية المنازعات عن طريق طرف ثالث، تشير ١٦% (٢٢ معاهدة) إلى التوفيق، وبالمقارنة، تشير ٤٣% إلى التحكيم الإلزامي، و٢٤% إلى التحكيم الإلزامي لمحكمة العدل الدولية.
- كما أن هناك تحيز واضح في موضوع المعاهدة، من بين هذه المعاهدات الـ ٢٢، ١٦ معاهدة بيئية، أما المعاهدات الست الأخرى فتتعلق بقانون المعاهدات، والملاحة، والنقل والاتصالات.[11]

ويكون الغرض من حل النزاعات داخل المنظمات الدولية ليس تحديد من هو المخطئ ومن هو المصيب، بل تسوية نزاع قد يعيق سير عمل المنظمة بسلاسة، ويعتقد أن التوفيق مناسب تمامًا لهذا الهدف، كما يعتقد أن التوفيق الدولي الذي يشمل المنظمات الدولية يتميز بخصائص فريدة، فهدفه لا يقتصر على إنهاء النزاع فحسب، بل يشمل أيضاً منع تفاقمه وضمان احترام المبادئ التي تقوم عليها المنظمة، وبالتالي، ففي سعيها إلى حل ودي، لا تكتفي المنظمة – من خلال هيئة التوفيق التابعة لها – عادةً بإصدار توصية واحدة، بل تُفضّل في أغلب الأحيان إصدار توصيات متعددة، كما أنه في المنظمات الاقتصادية الدولية، قد يكون من الضروري أحياناً التسامح مؤقتاً مع المخالفة إذا كان من شأنها أن تُحسّن اقتصاد الدولة، وفيما يتعلق بالاقتصاد، قد لا تتمكن الدول أيضاً من الوفاء بجميع التزاماتها التعاهدية بسبب ظروف خارجة عن إرادتها، وفي هذه الحالات تحديداً، قد يكون العمل المشترك والمنسق من قِبل عدة دول أعضاء أمراً لا غنى

[10] Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit, p 9.
[11] Conciliation-Background, op.cit, p 7.

عنه للتوصل إلى تسوية مُرضية، ونظراً لمشاركة المنظمات الدولية، يجب أن يتوافق الحل في النهاية مع القواعد التي تحكم الدول الأعضاء، إذ تُظهر أنه على الرغم من وجوب امتثال إجراءات التوفيق التي تشمل منظمة دولية للقواعد التي تحكم الدول الأعضاء قدر الإمكان، فإن هذه الطريقة في حل النزاعات يمكن أن تُسفر أيضاً عن حل أو أكثر من الحلول المبتكرة والواقعية، مما يُشجع الدول الأطراف على المشاركة في تنفيذها،وهذ يزيد بشكل كبير من احتمالية تنفيذ الأطراف المعنية للحلول المقترحة.[12]

ثالثاً: عملية التوفيق

لكي ينجح مقترح هيئة التوفيق لحل النزاع، يجب أن يكون أساسه المنطقي – المُستقاة من دراسة متعمقة لجميع جوانب القضية – مقنعاً بما يكفي لإقناع الأطراف بأنه حل جيد لنزاعهم، ودفعهم إلى حل مشاكلهم وفقاً لذلك، لذا يُشبه التوفيق التحكيم إلى حد ما من حيث أن هيئة التوفيق لا تملك سلطة سياسية مسبقة للتأثير على الأطراف أو ممارسة ضغوط سياسية عليهم لتسوية النزاع، كما يجب أن تكون هيئة التوفيق محايدة وغير متحيزة، وإلا فسيكون من المستحيل كسب ثقة الأطراف.[13] ففي قوانين هالسبري في إنجلترا، تم التمييز بين مصطلحي "التحكيم" و"التوفيق" على النحو التالي: يُستخدم مصطلح "التحكيم" بعدة معانٍ، قد يشير إما إلى عملية قضائية أو إلى عملية غير قضائية تتعلق بتحديد الحقوق والالتزامات وإعلانها وإنفاذها، كما هي موجودة، وفقًا لنظام قانوني معترف به. وقد تكون وظيفة التحكيم الصناعي تحديد وإعلان ما لدى الطرفين، ولكن ليس إنفاذه، وهذه الوظيفة غير قضائية. أما التوفيق فهو عملية إقناع يُمكّن هذا الأسلوب الأطراف من التوصل إلى اتفاق، وهو ليس تحكيماً واضحاً، كما أن رئيس هيئة التوفيق ليس مُحكماً. على عكس التحكيم، يُعدّ التوفيق غير مُلزم وسرّياً، وفي حال نجاحه، يُفضي التوفيق إلى تسوية للنزاع، وكما هو الحال في التحكيم، يُختار المُوفقون من قِبل الأطراف ويُمارسون مهامهم على حسابهم. يُعدّ التوفيق أقلّ رسمية من التحكيم، ولكنه أكثر تقييماً من العملية التيسيرية المُتبعة في معظم أشكال الوساطة. وقد يكون المُوفقون قضاةً متقاعدين، أو مُحامين مُخضرمين، أو أشخاصاً غير مُحامين ذوي خبرة في الموضوع، ولا تلعب المحكمة أي دور رسمي في رعاية التوفيق، ويزداد التوفيق شيوعاً كبديلٍ عن أساليب حل النزاعات الرسمية وغير الرسمية الأخرى نظرًا لمزاياه الواضحة:[14]

– يُقدّم هذا النظام بديلاً أكثر مرونةً لمجموعة واسعة من النزاعات، الصغيرة والكبيرة.

– يُجنّب الأطراف اللجوء إلى القضاء.

– يُحافظ على حرية الأطراف في الانسحاب من التوفيق دون المساس بوضعهم القانوني في أي مرحلة من مراحل الإجراءات.

– يلتزم بالحفاظ على سرية النزاع طوال الإجراءات وبعدها، وعلى المعلومات المتبادلة، وعروض الحلول والعروض المضادة المُقدّمة، والتسوية التي تم التوصل إليها.

– فعّال من حيث التكلفة، ويُسهم في حل النزاعات بشكل أسرع.

– يُسهّل الحفاظ على استمرار العلاقة بين الأطراف حتى بعد التسوية، أو على الأقل خلال فترة محاولة التسوية. تكتسب هذه الميزة أهميةً خاصة للأطراف المُطالبة بمواصلة علاقتهم رغم النزاع، كما هو الحال في النزاعات الناشئة عن عقود البناء، أو العلاقات الأسرية، أو الممتلكات العائلية، أو النزاعات بين أعضاء أي شركة أو منظمة أخرى.

[12] Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit, p 7.
[13] Ibid,, p 6.
[14] Dr. Ujwala Shinde, op.cit, p1.

- لا مجال للفساد أو التحيز.

كما قد بتداخل مفهوم التوفيق مع مفهوم لجان التحقيق، حيث أن "طريقة التحقيق لحل النزاعات الدولية يعني تدخل لجنة تتكون من أكثر من عضو واحد في النزاع القائم بين الأطراف، بحيث يقتصر عملها على تقصي الحقائق دون اقتراح حل للنزاع، ويتوج عملها بتقرير ليست له أي صفة إلزامية ، فالهدف من تشكيل لجان التحقيق هو حصر الوقائع وتقصي الحقائق، وليس الوصول إلى تحديد المسؤوليات لكل طرف في النزاع، وكذلك فهي تتميز بأنها مؤقتة تتشكل حال نشوب النزاع و تنتهي بانتهائه، بينما لجان التوفيق تتميز بالاستمرارية فهي تنشأ قبل النزاع بموجب اتفاقية بين الأطراف المتنازعة، وكذلك فإن دورها يمتد إلى اقتراح تسوية لمنزاع، أما التشابه بين الأسلوبين فيظهر جلياً في تكوين لجانهما وعدد أعضائها، وكذلك خاصية فحص النزاع وتبيان وقائعه المادية، وعليه فإنه يمكن القول أن لجان التوفيق هي لجان تحقيق بصلاحيات أوسع، حيث أنها تعمل على تقصي الحقائق ثم اقتراح تسوية عادلة للنزاع القائم، هذه الوظيفة المزدوجة للجان التوفيق جعلت البعض يعتبرها أسلوباً وسطاً بين التحقيق والتحكيم."[15]

الفقرة الثانية

الوساطة

الوساطة هي عملية توفيقة، فما هو تعريفها؟

أولاً: مفهوم الوساطة

عرفت الوساطة بأنها عملية يُساعد من خلالها طرف ثالث طرفين أو أكثر، بموافقتهم، على منع نشوب نزاع أو إدارته أو حلّها من خلال مساعدتهم على وضع اتفاقيات مقبولة للطرفين، وتقوم الوساطة على أنه في البيئة المناسبة، يُمكن لأطراف النزاع تحسين علاقاتهم والمضي قدماً نحو التعاون، حيث يمكن أن تكون نتائج الوساطة محدودة النطاق، حيث تتناول قضية محددة لاحتواء النزاع أو إدارته، أو يُمكنها معالجة مجموعة واسعة من القضايا في اتفاقية سلام شاملة. فالوساطة هي مسعى تطوعي، حيث تُعدّ موافقة الأطراف أمراً بالغ الأهمية لعملية قابلة للتطبيق ونتيجة مستدامة. ويتأثر دور الوسيط بطبيعة العلاقة مع الأطراف: فعادةً ما يكون للوسطاء مجال واسع لتقديم مقترحات إجرائية وإدارة العملية، بينما يختلف نطاق المقترحات الموضوعية ويمكن أن يتغير بمرور الوقت، وبدلاً من أن تكون سلسلة من المشاركات الدبلوماسية المخصصة، تُعدّ الوساطة عملية مرنة ولكنها منظمة، تبدأ من لحظة تفاعل الوسيط مع أطراف النزاع وأصحاب المصلحة الآخرين للتحضير لعملية ما – ويمكن أن تشمل "محادثات غير رسمية" – وقد تمتد إلى ما بعد توقيع الاتفاقيات، مع أن مهمة تسهيل تنفيذ الاتفاق قد يؤديها الآخرون على نحو أفضل.[16]

كما يمكن أن يكون الوسطاء جهات فاعلة حكومية، أو منظمات دولية، أو أفراداً، ويختلف دورهم باختلاف سياق النزاع. يجادل بعض الباحثين بأن الوساطة التي تقودها الدول، وخاصةً الدول القوية، يمكن أن توفر النفوذ السياسي اللازم لتسهيل المفاوضات، ومع ذلك، يحذر آخرون من أن هؤلاء الوسطاء قد يكونون متحيزين، إذ يُعطون الأولوية لمصالحهم الخاصة أو مصالح حلفائهم، مما قد يُقوّض الحياد اللازم لنجاح الوساطة. في المقابل، فغالباً ما يُنظر إلى الوسطاء غير الحكوميين، مثل الدبلوماسيين السابقين أو منظمات بناء السلام، على أنهم أكثر حيادية، لكنهم قد يفتقرون إلى النفوذ السياسي اللازم للتأثير على الأطراف، كما لعبت المنظمات الدولية مثل الأمم المتحدة والهيئات الإقليمية مثل الاتحاد الأفريقي أدواراً مهمة في الوساطة. فغالباً ما تُعتبر هذه المنظمات جهات محايدة تتمتع بالموارد والشرعية اللازمين للتوسط

[15] عبد الوحيد قسيمي، التوفيق كوسسيلة لحل النزاعات الدولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2021، ص 38.
[16] The United Nations Guidance for Effective Mediation, the United Nations, New York, 2012, P3.

في اتفاقيات السلام. فعلى سبيل المثال، توسطت الأمم المتحدة في العديد من النزاعات، بما في ذلك تلك التي وقعت في البلقان والشرق الأوسط، وغالبًا ما تُسهم بعثاتها لحفظ السلام في الحفاظ على الاستقرار بعد التوصل إلى تسوية.[17]

ثانياً: فوائد الوساطة

يمكن للوساطة أن تُساعد الأطراف على التوصل إلى نتائج مُرضية للطرفين والحفاظ على علاقات سلمية، ومن المهم أيضاً ملاحظة أن الوساطة يُمكن أن تُوفر موارد كبيرة، مالية وبشرية، يُمكن توجيهها إلى مجالات أخرى للتنمية، بالإضافة إلى ذلك، يُمكن للوساطة أن تُساعد الأطراف على التوصل إلى حل أكثر عدلاً وإنصافاً للنزاع مما يُمكن تحقيقه من خلال التقاضي أو استخدام القوة. وتُعدّ الوساطة في النزاعات الدولية أداةً فعّالة في حل النزاعات المُعقدة، مثل النزاعات المسلحة الدولية والنزاعات الحدودية وغيرها، كما يُمكنها تسهيل الحوار بين الثقافات والشعوب المُختلفة، مما يُمكن أن يُقلل من خطر نشوب نزاعات مُسلحة في المستقبل، ومن ثم، فإن دور الوساطة في النزاعات الدولية أمر بالغ الأهمية للحفاظ على السلام والاستقرار العالميين، فضلاً عن التوصل إلى حلول عادلة ومنصفة يمكن أن تعود بالنفع على جميع الأطراف. تقوم الوساطة في النزاعات الدولية على مبادئ الإنصاف والاحترام والثقة، ولا ينحاز الوسيط إلى أي طرف أو يفرض حله الخاص، بل يساعد الأطراف على إيجاد اتفاق مقبول للطرفين، مع مراعاة مصالحهم واحتياجاتهم، وضمان استدامة الحل الناتج، ومن مزايا الوساطة في حل النزاعات الدولية مرونتها وقدرتها على التكيف مع مختلف السياقات. ويمكن للوسطاء استخدام أساليب متنوعة، مثل تسهيل الحوار، وتطبيق القواعد القانونية، وخلق منصات للنقاش، لتعزيز الانسجام وتخفيف التوترات بين الأطراف، ومن الأدوار المهمة للوساطة في النزاعات الدولية قدرتها على تمكين الأطراف من اتخاذ قراراتها الخاصة والتحكم في نتائجها، ويمكن للوسيط تقديم معلومات وآراء الخبراء، لكن القرار النهائي يعود للأطراف نفسها.[18]

الوساطة بالأساس هي عملية طوعية تتطلب موافقة أطراف النزاع لتكون فعّالة، فبدون هذه الموافقة، من غير المرجح أن تتفاوض الأطراف بحسن نية أو أن تلتزم بعملية الوساطة، وهناك مجموعة من القضايا التي يمكن أن تؤثر على موافقة أطراف النزاع على الوساطة، وتُعد نزاهة عملية الوساطة والأمن والسرية عناصر مهمة في تعزيز موافقة الأطراف، إلى جانب قبول الوسيط والجهة الوسيطة، ومع ذلك، تُعدّ ديناميكيات النزاع عاملاً حاسماً، وقد تتشكل موافقة الأطراف على الوساطة بناءً على مصلحتها في تحقيق أهداف سياسية بالوسائل العسكرية، أو اعتبارات سياسية أو أيديولوجية أو نفسية، أو تصرفات جهات خارجية. في بعض الحالات، قد ترفض الأطراف مبادرات الوساطة لعدم فهمها للوساطة واعتبارها تهديدًا للسيادة أو تدخلاً خارجياً، في نزاع متعدد الأطراف، قد توافق بعض أطراف النزاع، وليس جميعها، على الوساطة، مما يضع الوسيط في موقف صعب يتمثل في الحصول على موافقة جزئية لبدء عملية الوساطة، علاوة على ذلك، وحتى في حالة إعطاء الموافقة، فقد لا تترجم دائمًا إلى التزام كامل بعملية الوساطة، كما قد قد تُمنح الموافقة أحياناً تدريجياً، بحيث تقتصر في البداية على مناقشة قضايا محددة قبل قبول عملية وساطة أشمل، وقد تُنقل الموافقة صراحةً أو بشكل غير رسمي (عبر قنوات خلفية)، وقد تصبح التعبيرات الأولية عن الموافقة أكثر وضوحاً مع ازدياد الثقة في العملية، وبمجرد منح الموافقة، قد تُسحب لاحقاً، خاصةً عند وجود خلافات داخل أحد الأطراف، وقد تنقسم الجماعات المسلحة أو السياسية، مما يُشكل ضغوطاً جديدة على عملية المفاوضات، وقد تنسحب بعض الجماعات المنشقة من الوساطة تمامًا وتسعى إلى إفشال العملية.[19]

[17] Saleem Khan and Siwar Quresh, Diplomacy in Crisis: The Role of Mediation in Resolving Cross Border Conflicts, December, 2024, https://www.researchgate.net

[18] MARIA ZHOMARTKYZY, op.cit, p170.
[19] The United Nations Guidance for Effective Mediation, Oo.cit, p8.

ومع ذلك ومن جوانب أخرى، يُشبه التوفيق الوساطة أيضاً فهو أيضاً ليس مُصممًا لتحديد من هو المُخطئ ومن هو المُصيب؛ ولهيئة التوفيق الكلمة الفصل في الإجراء المُستخدم (ويجوز لها أن تجتمع بالأطراف مُشتركين أو مُنفصلين في اجتماعات سرية)، وتلعب الهيئة دوراً فعّالاً في أنها، عند دراسة جميع جوانب النزاع، قد تُحاول تحديد المصالح الأساسية للأطراف ومواقفهم، والتسوية المُقترحة لا تستند بالضرورة إلى القانون وليست مُلزمة.[20]

ثالثاً: مبادئ الوساطة

من الصعب رسم خط فاصل بين الوساطة والتوفيق، وقد يكون أي خط فاصل ذا أهمية نظرية أكثر منه عملية، وقد قدم العديد من المعلقين الملاحظات التالية حول التوفيق، موضحين مدى تشابهه مع الوساطة،حيث يعمل التوفيق بطرق مماثلة للوساطة، لا تقتصر مهمة لجان التوفيق على "عرض وقائع القضية بوضوح – بل تشمل أيضًا... اقتراح حلول مقبولة من الطرفين في النزاع".يتضمن التوفيق تحقيقاً من قِبل طرف ثالث في وقائع النزاع وتقديم تقرير يتضمن اقتراحات للتسوية، وتوجد هذه العناصر أيضاً في التحقيقات والوساطة، كما أن التوفيق "يشبه في غرضه الوساطة"، مع "التركيز... على تقصي الحقائق، ومع ذلك، يُعتقد أن التوفيق "أكثر تنظيمًا من الوساطة"، ولاحظت قواعد التوفيق الاختيارية لمحكمة التحكيم الدائمة أنه في الممارسة الدولية الحديثة، "تُستخدم كلمة الوساطة أحياناً للإشارة إلى عملية مشابهة جدًا لإجراءات التوفيق، وبالتالي، غالباً ما يكون مصطلحا "الوساطة" و"التوفيق" متبادلين عملياً، ويتمتع كل من الوسطاء والموفقين بالسلطة والمعرفة "لإجراء دراسات متعمقة" و"تقديم مقترحات".[21]

تشمل المبادئ الأساسية للوساطة الدولية في سياق العلاقات الدولية ما يلي:

- الحياد والنزاهة: يجب أن يكون الوسيط محايداً وغير منحاز تجاه أطراف النزاع لضمان ثقة واحترام جميع الأطراف.
- التطوعية: يجب أن تكون المشاركة في الوساطة طوعية، وأن يكون للأطراف الحق في إنهاء عملية الوساطة في أي وقت.
- السرية: يجب على الوسيط ضمان سرية عملية الوساطة وحماية المعلومات المتبادلة بين الأطراف.
- المرونة: يجب أن تكون الوساطة مرنة لاستيعاب الاحتياجات والمصالح الفريدة لأطراف النزاع.
- الإنصاف والعدل: يجب على الوسيط ضمان تكافؤ الفرص لكلا الطرفين للتعبير عن مصالحهما، وأن يكون القرار الناتج عن الوساطة عادلاً ومرضياً للجميع.
- احترام الاختلافات الثقافية والدينية: يجب على الوسيط مراعاة الثقافات المختلفة.[22]

تستجيب عملية الوساطة الفعّالة لخصوصية النزاع، فهي تأخذ في الاعتبار أسباب النزاع وديناميكياته، ومواقف الأطراف ومصالحهم وتماسكهم، واحتياجات المجتمع ككل، بالإضافة إلى البيئتين الإقليمية والدولية، كما أن الوساطة تعتبرنشاط متخصص، ومن خلال نهج احترافي، يُوفّر الوسطاء وفرقهم حمايةً لأطراف النزاع، ويغرسون الثقة في العملية، ويؤمنون بإمكانية التوصل إلى حل سلمي. يُعزز الوسيط الجيد تبادل الآراء من خلال الاستماع والحوار، ويُولّد روح التعاون من خلال حل المشكلات، ويضمن امتلاك الأطراف المتفاوضة للمعرفة والمعلومات والمهارات الكافية للتفاوض بثقة، ويُوسّع

[20] Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit, p 6.
[2121] Conciliation-Background, op.cit, p 3.
[22] MARIA ZHOMARTKYZY, op.cit, p171.

نطاق العملية لتشمل أصحاب المصلحة المعنيين من مختلف شرائح المجتمع، يحقق الوسطاء نجاحًا كبيرًا في مساعدة الأطراف المتفاوضة على التوصل إلى اتفاقيات عندما يكونون على دراية جيدة، وصبرين، ومتوازنين في نهجهم، وحذرين.[23]

كما تتطلب جهود الوساطة المسؤولة والموثوقة إعداداً جيداً، يجمع الاستعداد بين المعرفة والمهارات الفردية للوسيط وفريق متماسك من المتخصصين، بالإضافة إلى الدعم السياسي والمالي والإداري اللازم من جهة الوساطة، مع أن الاستعداد لا يُحدد النتيجة مسبقًا، إلا أنه يستلزم وضع استراتيجيات لمراحل مختلفة (مثل المفاوضات التمهيدية، والمفاوضات، والتنفيذ)، استناداً إلى تحليل شامل للنزاع ورسم خرائط لأصحاب المصلحة، بما في ذلك دراسة مبادرات الوساطة السابقة، ونظراً لأن عملية الوساطة ليست خطية أبداً، ولا يمكن التحكم في جميع عناصرها بشكل كامل، فإنه يجب أن تكون الاستراتيجيات مرنة للاستجابة للسياق المتغير، ويُمكّن الاستعداد الوسيط من توجيه عملية الوساطة ومراقبتها، والمساعدة (عند الضرورة) في تعزيز القدرة التفاوضية لأطراف النزاع وأصحاب المصلحة الآخرين، ومساعدتهم في التوصل إلى اتفاقات، وحشد الدعم (بما في ذلك بين الجهات الفاعلة الدولية) للتنفيذ، فالوسيط المُجهّز والمدعوم جيداً قادر على إدارة التوقعات، والحفاظ على الشعور بالإلحاح مع تجنب الحلول السريعة، والاستجابة بفعالية للفرص والتحديات في العملية ككل.[24]

ومن الأمثلة على نجاح الوساطة الدولية في حل النزاعات هو النزاع في سوريا، ومن الأمثلة على نجاح الوساطة في سوريا بيان جنيف الذي وقّعه في ٣٠ يونيو/حزيران ٢٠١٢ ممثلو المجموعة الدولية "أصدقاء سوريا"، التي تضم أكثر من ١٠٠ دولة ومنظمة، تضمن البيان خطة لتسوية سياسية للصراع في سوريا، تشمل تشكيل حكومة انتقالية وإجراء انتخابات حرة ونزيهة، وقد تولى ممثلو الأمم المتحدة وجامعة الدول العربية دور الوسطاء في هذه العملية، بالإضافة إلى ذلك، لعبت الوساطة دوراً هاماً في إنهاء القتال في حمص عام ٢٠١٤، وكان الوسطاء ممثلين للأمم المتحدة والجمعية السورية للصليب الأحمر، بالإضافة إلى قادة محليين، حيث كان بفضل جهود الوسطاء، قد تم التوصل إلى وقف لإطلاق النار، ومن الأمثلة الأخرى على نجاح الوساطة في النزاعات الدولية، الوساطة في النزاع بين إيران ودول أخرى بشأن برنامجها النووي، ففي عام ٢٠١٥، تم التوصل إلى اتفاق للحد من البرنامج النووي الإيراني مقابل رفع العقوبات، وقد شارك ممثلون عن الصين وفرنسا وألمانيا وروسيا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا والاتحاد الأوروبي في الوساطة،[25] بالعموم تُقدم العديد من دراسات الحالة أدلةً على أن الوساطة يمكن أن تُفضي إلى حلٍّ ناجحٍ للنزاعات، لا سيما في الحالات التي تُعرقل فيها المفاوضات المباشرة أو تُعيقها انعدام الثقة بين الأطراف. فعلى سبيل المثال، أظهرت جهود الوساطة في نزاع كوسوفو ١٩٩٨–١٩٩٩ كيف يُمكن للوساطة الدولية، بقيادة الأمم المتحدة وبدعمٍ من القوى الأوروبية الرئيسية، أن تُيسّر التوصل إلى اتفاق بين الأطراف المتنازعة، على الرغم من تقلب الوضع بشكلٍ كبير، وبالمثل، في مفاوضات السلام عام ١٩٩٤ بين إريتريا وإثيوبيا، أسفرت عملية الوساطة التي توسطت فيها منظمة الوحدة الأفريقية عن اتفاق لوقف إطلاق النار، على الرغم من أن عملية السلام طويلة الأمد واجهت العديد من التحديات. ففي هذه الحالات، تمكّن الوسطاء من تهيئة بيئةٍ مواتيةٍ للحوار من خلال ضمان تمثيل جميع الأطراف ومعالجة شواغلهم الرئيسية.[26]

وهنا لا بد من التنويه أنه ليست كل النزاعات قابلة للوساطة، هناك بعض المؤشرات التي تشير إلى إمكانية نجاح الوساطة: أولاً، والأهم، يجب أن تكون أطراف النزاع الرئيسية منفتحة على التفاوض للتوصل إلى تسوية، ثانياً، يجب أن يكون الوسيط

[23] The United Nations Guidance for Effective Mediation, Oo.cit, p3.
[24] Ibid, p6.
[25] MARIA ZHOMARTKYZY, op.cit, p17.2
[26] Saleem Khan and Siwar Quresh, op.cit.

مقبولاً وموثوقاً به ومدعوماً جيداً. ثالثاً، يجب أن يكون هناك توافق عام على المستويين الإقليمي والدولي لدعم العملية فعندما تُعرقل عملية وساطة فعّالة، قد يتطلب الأمر بذل جهود أخرى لاحتواء النزاع أو التخفيف من المعاناة الإنسانية، ولكن يجب بذل جهود متواصلة للبقاء منخرطين لتحديد واغتنام فرص الوساطة الممكنة في المستقبل.[27]

المطلب الثاني

المفاوضات

يُعد التفاوض نشاطًا اجتماعيًا شاملًا، حيث أنه عندما لا يستطيع الناس تحقيق أهدافهم دون تعاون الآخرين، فإنهم يتفاوضون. وقد تأثر البحث في مجال التفاوض بمجموعة واسعة من المجالات، بما في ذلك الرياضيات، والإدارة، والسلوك التنظيمي، وعلم النفس الاجتماعي، وعلم النفس المعرفي، والاقتصاد، ودراسات الاتصال، وعلم الاجتماع، والعلوم السياسية، وقد نتج عن هذا النهج متعدد التخصصات تطور نظري مكثف ومجموعة كبيرة من النتائج التجريبية. لذلك ينقسم هذا المطلب إلى ثلاث فقرات: الفقرة الأولى هي مفهوم التفاوض، والفقرة الثانية هي سمات عملية التفاوض، الفقرة الثالثة هي مراحل التفاوض وأشكاله.

الفقرة الأولى

مفهوم التفاوض

"التفاوض حقيقة من حقائق الحياة، فكما لا نستطيع نحن البشر العيش بدون التواصل، فكذلك لا نستطيع العيش بدون التفاوض. فالتفاوض هو وسيلة أساسية للحصول على ما يريده طرف من الآخر، إنه تبادل للمعلومات من خلال التواصل"، حيث أن المعلومات المتبادلة تُصاغ كاستراتيجيات وتكتيكات وتقنيات، علاوة على ذلك، يُعد التفاوض عملية طويلة وصعبة في حد ذاتها، وتزداد تعقيداً عند مراعاة الجوانب الثقافية والسياقية، وفي الواقع، يُعد التفاوض جزءاً لا يتجزأ من التواصل والتفاعل البشري، ويُعد التعمق في هذه العملية أمراً بالغ الأهمية.[28]

لقد عُرِّف التفاوض بأنه أي شكل من أشكال التواصل المباشر أو غير المباشر، حيث تناقش الأطراف ذات المصالح المتعارضة على شكل أي إجراء مشترك قد تتخذه لإدارة النزاع وحله في نهاية المطاف. كما يمكن استخدام المفاوضات لحل مشكلة قائمة بالفعل أو لوضع الأساس لعلاقة مستقبلية بين طرفين أو أكثر. كما وُصف التفاوض بأنه "الوسيلة الأبرز لحل النزاعات"، وهو أمر ليس مفاجئاً نظراً لتواجده في جميع جوانب الحياة اليومية تقريباً، سواء على المستوى الفردي أو المؤسسي أو الوطني أو العالمي، وكل عملية تفاوض هي فريدة من نوعها، وتختلف عن بعضها البعض من حيث الموضوع وعدد المشاركين والعملية المستخدمة، نظرًا لوجود التفاوض في الحياة اليومية، فليس من المستغرب أن نجد أنه يمكن تطبيقه أيضاً في سياق عمليات أخرى لحل النزاعات، مثل الوساطة ومؤتمرات تسوية الدعاوى القضائية.[29]

إن التفاوض في النزاعات يعتبر عملية حل نزاع أو صراع بشكل دائم، من خلال تلبية احتياجات كل طرف، ومعالجة مصالحه بشكل كافٍ بما يضمن رضاه عن النتيجة. وفي العديد من المفاوضات، يكون كلا الطرفين على دراية بمصالحهما، ويكونان على استعداد للانخراط في عملية أخذ وعطاء مع الطرف الآخر للتوصل إلى اتفاق. لكن غالبًا ما ينتهي التفاوض في النزاعات بتركيز الأطراف إما على القوة أو الحقوق أو المصالح، يميل استخدام الحقوق أو النفوذ إلى

[27] The United Nations Guidance for Effective Mediation, Oo.cit, p.5

[28] Prof. Dr. Fareed H. H. Al-Hindawi and Asst. Lect. Hasan H. M. Abu-Krooz , NEGOTIATION: A PRAGMATIC PERSPECTIVE, University of Babylon, 2018, p 2.

[29] Dispute Resolution Reference Guide, Dispute Prevention and Resolution Services, Department of Justice, Canada, 2022.

تصعيد النزاعات، لكن استراتيجية التفاوض في النزاعات القائمة على المصالح تميل إلى توليد رضا أكبر وعلاقات عمل أفضل، وغالباً ما تكون أقل تكلفة.[30]

وفي تعريف آخر فقد اعتبر التفاوض في النزاعات كناية عن عملية ديناميكية تهدف إلى حل النزاعات والاختلافات أو الخلافات بين الأطراف من خلال إيجاد أرضية مشتركة والتوصل إلى حلول مقبولة للجميع، وهو شكل استراتيجي للتواصل، حيث تنخرط الأطراف المتنازعة في نقاشات لمعالجة احتياجاتها ومصالحها واهتماماتها، ولا تهدف هذه العملية إلى الربح أو الخسارة، بل تركز على إيجاد نتائج مرضية لجميع الأطراف المعنية. يُعد استخدام التفاوض كأسلوب لحل النزاعات أمراً شائعاً، إذ يسعى الأطراف إلى التوصل إلى حل يحترم وجهات نظر كل طرف مع تقليل الآثار السلبية للخلاف، وغالباً ما تتضمن هذه العملية حواراً مفتوحاً، واستماعاً فعالاً، وتسوية، وأحياناً تقديم تنازلات. وإن امتلاك مهارات تفاوضية مُصقولة يُثبت فائدته في سياقات متنوعة، بما في ذلك العلاقات الشخصية، وأماكن العمل، والدبلوماسية الدولية، والنزاعات القانونية، وغيرها، لإجراء مفاوضات ناجحة في حالات حل النزاعات. يحتاج المفاوض إلى مهارات في المجالات التالية: التواصل والتعاطف والقدرة على إدارة المشاعر والاستماع الفعال وحل المشكلات والتفكير التحليلي والمرونة واستراتيجية التفاوض والصبر ومهارات حل النزاعات والكفاءة الثقافية واتخاذ القرارات الأخلاقية إدارة الوقت وتحليل أصحاب المصلحة وإدارة الصراعات والتأثير والإقناع والمرونة والتواصل.[31]

تقوم جميع المفاوضات على مستويين: عملية اتخاذ قرار عقلاني (جوهري) وعملية نفسية (عاطفية)، ومن المرجح أن تكون نتيجة التفاوض نتيجة للعناصر النفسية بقدر ما هي نتيجة للعنصر العقلاني. ففي معظم الحالات، ينبع فشل شخصين في التوصل إلى الحل "الأمثل" أو البديل الأمثل من عوامل غير ملموسة، ومن العوامل النفسية المؤثرة على المفاوضات:

- مدى ارتياح كل طرف للصراع.
- كيف ينظر كل طرف إلى الآخر أو يسيء فهمه.
- الافتراضات التي يضعها كل طرف حول الطرف الآخر والمشكلة.
- المواقف والتوقعات تجاه الطرف الآخر.
- القرارات التي يتخذها كل طرف بشأن الثقة، وأهمية "الفوز"، وأهمية تجنب الصراع، ومدى إعجاب كل طرف بالآخر أو كرهه له؛ وأهمية "عدم الظهور بمظهر الأحمق".

ويُعد فهم الجانب "العقلاني" من المفاوضات سهلاً نسبياً، أما فهم الجانب "النفسي" فهو أصعب، وإن عدم فهم هذه الاحتياجات والقضايا النفسية هو أساس معظم المفاوضات الفاشلة. ويزداد الأمر صعوبة لأن الأعراف في معظم المؤسسات تُثني عن التعبير العلني عن المشاعر الشخصية السلبية، وبالتالي، غالباً ما يتم التعبير عن الصراعات العاطفية الشديدة وتبريرها على أنها قضايا جوهرية، وكثيراً ما يُثير الناس الخلافات حول قضايا تافهة لتبرير صراع عاطفي مع شخص آخر.[32]

[30] conflict negotiation, Harvard Law School, https://www.pon.harvard.edu

[31] The Role of Negotiation in Conflict Resolution Strategies, October 9, 2023, https://www.karrass.com

[32] Professor E. Wertheim, Negotiations and Resolving Conflicts: An Overview, College of Business Administration, Northeastern University, 2020.

الفقرة الثانية

سمات عملية التفاوض

تتميز العملية التفاوضية بمجموعة من السمات أبرزها ما يلي:[33]

طوعية: لا يُجبر أي طرف على المشاركة في المفاوضات. للأطراف حرية قبول أو رفض نتائج المفاوضات، ويمكنهم الانسحاب في أي وقت أثناء العملية، ويمكن للأطراف المشاركة مباشرةً في المفاوضات، أو اختيار شخص آخر لتمثيلهم.

ثنائية/متعددة الأطراف: يمكن أن تشمل المفاوضات طرفين أو ثلاثة أو عشرات الأطراف، ويمكن أن تتراوح بين فردين يسعيان للاتفاق على بيع منزل، ومفاوضات تشمل دبلوماسيين من عشرات الدول (مثل منظمة التجارة العالمية).

غير قضائية: تشمل المفاوضات الأطراف فقط، يتم التوصل إلى نتيجة المفاوضات من قبل الأطراف معاً دون اللجوء إلى طرف ثالث محايد.

غير رسمية: لا توجد قواعد محددة في المفاوضات، حيث أن للأطراف حرية اعتماد أي قواعد يختارونها، إن وجدت، بشكل عام، يتفقون على قضايا مثل موضوع المفاوضات وتوقيتها ومكانها. ومن الممكن أيضاً تناول مسائل أخرى مثل السرية، وعدد جلسات التفاوض التي يلتزم بها الأطراف، والوثائق التي يجوز استخدامها.

سرية: للأطراف خيار التفاوض علناً أو سراً: في السياق الحكومي، تخضع المفاوضات لمعايير الإفصاح المنصوص عليها في قانون الوصول إلى المعلومات وقانون الخصوصية

المرونة: يعتمد نطاق التفاوض على اختيار الأطراف، إذ يمكن للأطراف تحديد موضوع أو مواضيع التفاوض، بالإضافة إلى تحديد ما إذا كانوا سيعتمدون نهج تفاوض قائم على المواقف أو نهجاً قائماً على المصالح.

الفقرة الثالثة: مراحل التفاوض وأشكاله

تمر عملية التفاوض بمجموعة من المراحل، وتختلف مدتها باختلاف نوع المفاوضات وصعوبتها، عادةً ما تكون المفاوضات الاقتصادية وعمليات البيع والشراء والتسويق بسيطة وسريعة وغير معقدة، أما المفاوضات السياسية، أو تلك التي تتعلق بأسباب الصراع العسكري والصراع على المناطق الحدودية على السيادة على أو جزء منها، فعادةً ما تكون طويلة ومعقدة، كما قد تختلف تلك المراحل باختلاف الباحثين والدارسين، ولكن يمكن تبيان أبرز هذه المراحل كما يلي:

- التحضير: يضع التحضير الناجح فريق التفاوض على أول طريق النجاح، أما سوء التحضير فهو فشل عملية التفاوض قبل أن تبدأ. ويتضمن التحضير أولاً الاتفاق على مبدأ التفاوض، وهنا يجب أن يقتنع الأطراف بأهمية عملية التفاوض وضرورة معرفتهم بأن طريق التفاوض هو أسهل طريق للوصول إلى الهدف بأقل وقت وأقل تكاليف وأقل خسائر، ويتبع ذلك تحديد المواضيع التي هي موضوع التفاوض وتصنيف الأهداف، مع تحديد الأهداف القابلة للتفاوض وتقليلها، ووضع أهداف غير قابلة للتفاوض ولا يمكن الاستغناء عنها. كما يتضمن التحضير أيضاً تحديد الأهداف، حيث يتم تحديد الأهداف بناءً على رغبات جميع الأطراف، بحيث يحصل جميع المفاوضين على احتياجاتهم ومتطلباتهم، استناداً إلى مبدأ (نظرية احتياجات التفاوض)، مع مراعاة موقفك وموقف كل طرف من أطراف التفاوض من حيث القوة والضعف، وما سيؤول إليه الوضع بعد ذلك مع مرور الوقت. وهنالك أيضاً تحديد وتشخيص قضية التفاوض، ويتم ذلك من خلال معرفة ودراسة العوامل الثابتة أو المتغيرة،

[33] Dispute Resolution Reference Guide, op.cit.

ومعرفة ما يهدف إليه الطرف الآخر، بل قد يؤدي ذلك إلى عقد جلسات تمهيدية لتحديد نقاط الاختلاف والاتفاق، ومعرفة نوايا الطرف الآخر، حتى يتم وضع حجر الأساس لبدء عملية تفاوض ناجحة.[34]

- عملية التفاوض: يدخل المفاوضون في سلسلة من المناقشات التفاعلية والأنشطة اللغوية المقترحة، وفي مرحلة المناقشات يتفاعل المفاوضون مع نظرائهم لمناقشة الأمور والتفضيلات التي أدت إلى بدء عملية التفاوض، وفي مرحلة الاقتراح، يلخص المفاوضون رغباتهم ووجهات نظرهم ومطالباتهم التفاوضية. يهتم كلا طرفي التفاوض جيدًا بنقاط الدخول والخروج من الحوار، علاوة على ذلك، يستخدم المفاوضون وسائل لغوية معينة في كلتا المرحلتين، ويركزون على بناء العلاقات والثقة، لذلك، يُفترض بهم تجنب استخدام التعبيرات المسيئة لغوياً والاستفزازات والتهديدات، بالإضافة إلى ذلك، يجب عليهم الحفاظ على جوهر التفاوض الجدلي، ومواصلة تبادل المعلومات واستخدام العبارات الإيجابية والمهذبة.[35] وهنا لابد من مراعاة عدة نقاط منها المكان مثل أنه يجب توفير مكان مناسب لاجتماع أعضاء فريق التفاوض، سواءً في مكان العمل، أو في أوقات العمل الرسمية، أو في مكان آخر إذا دعت الحاجة إلى جلسات أخرى، وذلك خارج أوقات العمل الرسمية، كما يناقش كل عضو من أعضاء فريق التفاوض القضية التفاوضية من جميع الجوانب، ويسجل ملاحظاته ويستمع جيدًا لجميع الآراء، مهما كانت غير متحمسة لهم، فإن الاستماع الجيد يُعد من أهم تحديات التواصل، فضلاً على أنه يجب أن تُدرك جميع الجوانب المتعلقة بعملية التفاوض لفهم الأهداف والمتطلبات المطلوبة لذلك الهدف التفاوضي الذي نرغب في تحقيقه، مع بناء الثقة لدى جميع أعضاء فريق التفاوض، وعدم إظهار أي حركات تدل على التردد أو الضعف، وبعد الانتهاء من المناقشة، وطرح الآراء وتبادل الأفكار، من الضروري تدوين النتائج وتوضيح نقاط الاتفاق والاختلاف، وتوضيح دور كل عضو من أعضاء فريق التفاوض في تطوير البدائل، وذلك بعد عقد عدة اجتماعات.[36]

- إبرام الصفقة (مرحلة الحل): تُعرف المرحلة الأخيرة في عملية التفاوض باسم إبرام الصفقة أو الحل، في هذه المرحلة الختامية، تتضح مدى كفاءة المفاوضين في بدء المفاوضات والتفاعل اللغوي، بعبارة أخرى، يُظهر إبرام الصفقات والاتفاقيات الجيدة مدى نجاح المفاوضين في استخدام استراتيجيات إقناعية فعّالة، بعد أن يتوصل المفاوضون إلى اتفاق، يُبرمون الصفقة.[37]

ويتمتع التفاوض كوسيلة لحل المناعات والخلافات والأزمات بمجموعة من المزايا، ذلك أنه من الناحية الإجرائية، يُعد التفاوض على الأرجح أكثر أشكال حل النزاعات مرونةً، إذ يقتصر على الأطراف المعنية بالمسألة وممثليها، إن وُجدوا، وللأطراف حرية صياغة المفاوضات بما يتناسب مع احتياجاتها، مثل وضع جدول الأعمال، واختيار جهة التفاوض (عامة أو خاصة)، وتحديد المشاركين. فمن خلال ضمان استشارة جميع الأطراف المعنية بالنزاع بشأن رغبتهم في المشاركة، ووجود ضمانات كافية لمنع أي تفاوت في القوة بين الأطراف، تتعزز فرص التوصل إلى اتفاق يُرضي الجميع، وكما هو الحال في أي طريقة لحل النزاعات، لا يضمن التفاوض نجاح أي طرف، ومع ذلك، يرى العديد من المعلقين أن المفاوضات تزيد من فرص نجاحها عندما تتبنى الأطراف نهجاً قائماً على المصالح بدلاً من النهج القائم على المواقف،

[34] Abdullah Gamal Abdullah Basyouni, Hamdy hanafy Mohamed Ahmed, Sohaila Ahmed Abdelaziz Mohammed and others, Stages of Negotiation, Sinai University, FACULTY OF ENGINEERING, 2020, p2.
[35] Prof. Dr. Fareed H. H. Al-Hindawi and Asst. Lect. Hasan H. M. Abu-Krooz, op.cit, p4.
[36] Abdullah Gamal Abdullah Basyouni, Hamdy hanafy Mohamed Ahmed, Sohaila Ahmed Abdelaziz Mohammed and others, op.cit, p3.
[37] Prof. Dr. Fareed H. H. Al-Hindawi and Asst. Lect. Hasan H. M. Abu-Krooz, op.cit, p4

فبالتركيز على احتياجاتهم ومصالحهم المشتركة، واستخدام آليات مثل المعايير الموضوعية، تزداد فرص التوصل إلى اتفاق يُلبي احتياجات الأطراف. يُشار إلى هذا أحيانًا بنهج "الفوز للجميع". والتفاوض هوعملية طوعية، فلا يُطلب من أي شخص المشاركة في المفاوضات إذا لم يرغب بذلك، ولا حاجة للجوء إلى طرف ثالث محايد، وهذا مهم عندما لا يرغب أي من الطرفين في إشراك أطراف خارجية في العملية. فعلى سبيل المثال، قد يكون الموضوع المراد مناقشته أو النزاع المراد حلّه شديد الحساسية، وبخلاف نتائج بعض الإجراءات القضائية، مثل المحاكم، فإن نتيجة التفاوض لا تُلزم إلا الأطراف المشاركة فيه، وبالطبع، يجب ألا يكون الاتفاق مخالفاً للقانون، وعلى افتراض أن الأطراف تتفاوض بحسن نية، فإن التفاوض سيُتيح لهم فرصة صياغة اتفاق يعكس مصالحهم، قد تُحافظ المفاوضات، بل وتُعزز، العلاقة بين الأطراف بمجرد التوصل إلى اتفاق، وقد يكون اختيار التفاوض بدلاً من التقاضي أقل تكلفةً على الأطراف، وقد يُقلل من التأخير.[38]

الخاتمة

تعد الوسائل الدبلوماسية من أهم الآليات التي أقرّها القانون الدولي لتسوية الأزمات الدولية، لما تؤديه من دور أساسي في احتواء الخلافات بين الدول، والحد من تصاعد التوترات السياسية، وتجنب اللجوء إلى استخدام القوة أو التهديد بها وقد اكتسبت هذه الوسائل أهمية متزايدة في ظل التحولات التي يشهدها المجتمع الدولي، وما أفرزته من أزمات متشابكة تتداخل فيها الاعتبارات السياسية والاقتصادية والأمنية، الأمر الذي جعل التسوية الدبلوماسية ضرورة تفرضها متطلبات المحافظة على السلم والأمن الدوليين، وقد تبيّن أن الوسائل الدبلوماسية، بمختلف صورها المتمثلة في المفاوضات والوساطة والمساعي الحميدة والتحقيق والتوفيق، توفر إطاراً مرناً لمعالجة الأزمات، إذ تتيح للأطراف المعنية فرصة تبادل وجهات النظر وتقريب المواقف والوصول إلى حلول قائمة على التفاهم والقبول المتبادل كما أن تنوع هذه الوسائل يمنح الدول إمكانية اختيار الآلية الأكثر ملاءمة لطبيعة الأزمة والظروف المحيطة بها، دون التقيد بإجراءات قضائية قد لا تتناسب مع طبيعة بعض الأزمات أو متطلباتها السياسية العاجلة.

كما اتضح أن فاعلية الوسائل الدبلوماسية لا تتوقف على وجود قواعد قانونية دولية تنظمها فحسب، وإنما ترتبط بصورة أساسية بمدى توافر الإرادة السياسية لدى الأطراف المعنية، واستعدادها لتقديم التنازلات المتبادلة، فضلاً عن مدى قدرة الدول والمنظمات الدولية والإقليمية على توفير بيئة مناسبة للحوار والتفاوض. فغياب الثقة بين الأطراف، وتعارض المصالح الاستراتيجية، واختلال موازين القوى، قد يؤدي إلى إضعاف الجهود الدبلوماسية وإطالة أمد الأزمات، بل قد يدفعها في بعض الأحيان إلى التحول إلى نزاعات مسلحة تهدد الاستقرار الدولي.

في نهاية البحث توصلنا الى الاستنتاجات والمقترحات التالية:

أولاً: الاستنتاجات

١. إن الوسائل الدبلوماسية تمثل إحدى الركائز الأساسية لنظام التسوية السلمية للأزمات الدولية، وقد أسهم الاعتراف بها في إطار ميثاق الأمم المتحدة في ترسيخ مبدأ حل الخلافات الدولية بالطرق السلمية، والحد من احتمالات اللجوء إلى القوة في العلاقات الدولية.

٢. إن تعدد الوسائل الدبلوماسية، كالمفاوضات والوساطة والمساعي الحميدة والتحقيق والتوفيق، يوفر مرونة في التعامل مع الأزمات الدولية، إذ تختلف فاعلية كل وسيلة بحسب طبيعة الأزمة ومواقف أطرافها ومدى استعدادهم للتوصل إلى تسوية توافقية.

[38] Dispute Resolution Reference Guide, op.cit.

٣. إن وجود إطار قانوني دولي ينظم الوسائل الدبلوماسية لا يكفي وحده لضمان نجاحها، إذ تتأثر نتائجها بصورة مباشرة بالإرادة السياسية للدول، ومدى توافر الثقة المتبادلة، وتوازن المصالح، فضلاً عن فاعلية دور المنظمات الدولية والإقليمية في دعم جهود التسوية.

ثانياً: المقترحات

١. ضرورة تعزيز الإطار القانوني والمؤسسي للوسائل الدبلوماسية لتسوية الأزمات الدولية، من خلال تطوير آليات الأمم المتحدة وتفعيل أحكام المادة (٣٣) من الميثاق، بما يضمن سرعة التدخل الدبلوماسي عند ظهور مؤشرات التصعيد بين الدول.

٢. العمل على توسيع دور المنظمات الدولية والإقليمية في ممارسة الوساطة والمساعي الحميدة، وتعزيز قدراتها في الإنذار المبكر للأزمات، مع توفير الخبرات القانونية والسياسية اللازمة لتقريب وجهات النظر بين الأطراف المتنازعة.

٣. تشجيع الدول على اعتماد الدبلوماسية الوقائية والحوار المستمر بوصفهما وسيلتين أساسيتين لمنع نشوء الأزمات وتصاعدها، مع ضرورة معالجة الأسباب الجذرية للخلافات الدولية وعدم الاكتفاء بالتوصل إلى اتفاقات مؤقتة لا تعالج جوهر الأزمة أو تضمن عدم تجددها.

قائمة المصادر والمراجع

1. MARIA ZHOMARTKYZY, THE ROLE OF MEDIATION IN INTERNATIONAL CONFLICT RESOLUTION, Law and Safety. 2023.
2. Dr. Ujwala Shinde, Conciliation as an Effective Mode of Alternative Dispute Resolving System, Journal Of Humanities And Social Science, Volume 4, Issue 3 ,Nov. - Dec. 2012.
3. WANG WENYING, e Role of Conciliation in Resolving Disputes: A P.R.C. Perspective, OHIO STATE JOURNAL ON DISPUTE RESOLUTION, Vol. 20:2 2005.
4. Angelina Isabel Valenzuela Rendón, Conciliation: An Alternative to Resolve Conflicts over Damage to the Environment, International Journal of Science, Technology and Society, 2017.
5. International Conciliation, The Institute of International Law, Session of Salzburg – 1961.
6. Conciliation-Background, working conference on conciliation, Chatham house rule applies, 2017.
7. Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit, p 9.
8. عبد الوحيد قسيمي، التوفيق كوسيلة لحل النزاعات الدولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، 2021.

Abdelwahid Kassimi. Conciliation as a Means of Resolving International Disputes. Mohamed Khider University of Biskra, Faculty of Law and Political Science, Algeria, 2021.

9. The United Nations Guidance for Effective Mediation, the United Nations, New York, 2012.
10. [1] Saleem Khan and Siwar Quresh, Diplomacy in Crisis: The Role of Mediation in

Resolving Cross Border Conflicts, December, 2024, https://www.researchgate.net

11. MARIA ZHOMARTKYZY, op.cit.
12. The United Nations Guidance for Effective Mediation, Oo.cit, p8.
13. [1] Ivan Bernier and Nathalie Latulippe, op.cit.
14. Prof. Dr. Fareed H. H. Al-Hindawi and Asst. Lect. Hasan H. M. Abu-Krooz , NEGOTIATION: A PRAGMATIC PERSPECTIVE, University of Babylon, 2018.
15. Dispute Resolution Reference Guide, Dispute Prevention and Resolution Services, Department of Justice, Canada, 2022.
16. conflict negotiation, Harvard Law School, https://www.pon.harvard.edu
17. The Role of Negotiation in Conflict Resolution Strategies, October 9, 2023, https://www.karrass.com
18. Professor E. Wertheim, Negotiations and Resolving Conflicts: An Overview, College of Business Administration, Northeastern University, 2020.
19. Abdullah Gamal Abdullah Basyouni, Hamdy hanafy Mohamed Ahmed, Sohaila Ahmed Abdelaziz Mohammed and others, Stages of Negotiation, Sinai University, FACULTY OF ENGINEERING, 2020.