

رئيس التحرير المسؤول
المعيد هنري عقيقي

حين تتعب الحرب...

تسعى الى تحويل القوة الى لغة، اي الى صياغة سياسية يمكن للطرفين قبولها. غير ان هذا التحويل لا يكون ممكنا الا حين يدرك كل طرف بأن لديه شيئا ليخسره إذا استمر الصراع، وان لديه شيئا ليكسبه إن قبل بالتسوية.

الشرط الموضوعي للمفاوضات الناجحة يتمثل في إدراك متبادل لمحدودية القوة. عندما يعرف الطرف الاقوى ان النصر الكامل مستحيل او مكلف، ويعرف الطرف الاضعف ان المقاومة المطلقة غير مجدية، يظهر فضاء التفاوض كحل واقعي. وهذا ما يفسر كيف ان العديد من النزاعات في التاريخ انتهت ليس بانتصار ساحق، بل باتفاق يرضي الحد الأدنى للطرفين، ويتيح لهما الادعاء بأنهما حققا مكاسب سياسية.

عليه، فان علم المفاوضات لا يركز على الانتصار الكامل، بل على صياغة اتفاقات تبنى على ما بات يعرف بـ"الربح المتبادل" أو (win-win situation)، وان بشكل نسبي. ويذهب بعض المفكرين الى ابعاد من ذلك، معتبرين ان المفاوضات هي مرآة لمستوى النضج السياسي للدول والقوى. فكلما كان النظام السياسي اكثر عقلانية ومرونة، زادت قدرته على التفاوض، والعكس صحيح. فالانظمة الايديولوجية أو التوتاليتارية، التي ترى العالم بلونين فقط: نصر او هزيمة، نادرا ما تلجأ الى التفاوض الحقيقي.

يمكن القول ان علم المفاوضات في العلوم السياسية يقوم على معادلة دقيقة: "لا تفاوض بلا توازن، ولا توازن بلا ادراك متبادل للواقع". فهم هذه القاعدة هو ما يعرف التفاوض الحقيقي. وعليه، يمكن القول ان لحظة طرح المفاوضات هي في ذاتها اعلان غير مباشر عن توازن نسبي في موازين القوة، وعن بداية انتقال الصراع من ميدان القوة الى ميدان العقل.

يعتبر علم المفاوضات من اهم فروع العلوم السياسية والديبلوماسية، لأنه يتعامل مع جوهر التفاعل بين الدول والفاعلين السياسيين، سواء على مستوى العلاقات الدولية او على مستوى النزاعات بين الدول. فالمفاوضات ليست مجرد عملية تبادل للأفكار او عروض التنازلات، بل هي علم وفن من صلب السياسة، تهدف الى تحقيق تسوية واقعية لمصالح متضاربة ومتعارضة، عبر آليات توازن القوة والعقلانية الاستراتيجية. وبالتالي تبقى المفاوضات اللغة الوحيدة المتاحة حين تتعب الحرب.

المفاوضات، في تعريفها الواسع، هي عملية تواصل منظمة بين طرفين او اكثر، يسعى كل منهم للوصول الى اتفاق يحقق مصالحه الاساسية، او يخفف من خسائره، من دون اللجوء الى ادوات الصراع المفتوح. وهي، في هذا المعنى، وسيلة لإدارة الخلافات، وليست بالضرورة لحلها نهائيا. فالعلاقات بين الدول غالبا ما تدار بالتفاهمات المحلية، التي تحفظ لكل طرف ما يكفي من مكاسب للبقاء في اللعبة السياسية.

المبدأ الجوهرى الذي يحكم علم المفاوضات هو مبدأ التوازن. اذ لا يمكن ان تطرح فكرة التفاوض اساسا في ظل اختلال جذري لموازين القوى بين الاطراف. فعندما يكون احد الاطراف في موقع الهيمنة المطلقة، والآخر في موقع الضعف الكامل او الخسارة المحققة، تنتفي الحاجة الى التفاوض، لأن الطرف القوي لا يرى سببا ليتفاوض في شأنه. فالمفاوضات الحقيقية هي مؤشر على وجود حد ادنى من التوازن السياسي او الاقتصادي او العسكري بين المتفاوضين.

عمليا، لا تطرح المفاوضات كخيار اخلاقي، بل كضرورة واقعية تفرضها موازين القوى. ويشير عدد من منظري العلاقات الدولية، مثل هنري كيسنجر، الى ان التفاوض هو امتداد للصراع بوسائل اخرى، تماما كما قال المفكر والمؤرخ العسكري كارل فون كلاوزفيتز عن الحرب بأنها امتداد للسياسة. فكلاهما يعكس منطق القوة، لكن الفارق هو ان المفاوضات

الى العدد المقبل