

The Role of Mediation and Diplomatic Negotiations in the Settlement of International Disputes from the Perspective of Sharia and International Law

Ahmad Ali Ahmad Elbaz ^{1*}, Musbah Ayad Musbah Abouksham²


¹ Department of Political Science Lecturer in Faculty of Law and Political Science, Gharyan University, Libya

² Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation - Tripoli - Libya

*Email: ahmad.elbaz@gu.edu.ly

دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في تسوية المنازعات الدولية من منظور الشريعة الإسلامية والقانون الدولي

أحمد علي أحمد لبيز^{1*} ، مصباح عياد مصباح ابوخشيم²
¹ قسم العلوم السياسية كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة غريان، ليبيا
² وزارة الخارجية والتعاون الدولي، طرابلس، ليبيا

Received: 11-02-2026	Accepted: 05-04-2026	Published: 17-04-2026
		
<p>Copyright: © 2026 by the authors. This article is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).</p>		

Abstract

This research tackles a key topic in international relations: the peaceful resolution of disputes between states through methods like negotiations and mediation. It addresses one of the field's most pressing issues. Despite efforts by scholars and thinkers in international relations to develop tools that safeguard global stability and security while curbing wars between nations, this goal remains elusive and unrealized. The core problem thus centers on the effectiveness of these peaceful means in settling international conflicts and maintaining world peace and security - especially since they often prove slow and hindered by obstacles stemming from the unwillingness of conflicting parties to seek resolution. This has left the international community unable to prevent wars or fully secure peace and security. Researchers employed a descriptive-analytical method alongside a historical approach to achieve the study's objectives: clarifying the concept and analyzing the efficacy of peaceful dispute resolution mechanisms, and examining the barriers that impede them under Islamic Sharia and international law. The findings indicate that these peaceful methods in international law hold positive efficacy and deserve credit for averting numerous wars and defusing tensions. Yet, significant hurdles sometimes render them ineffective and incapable of producing viable solutions to crises. Among these is the dominance of major powers within the United Nations, which oversees

global states. International legal doctrine has largely overlooked the advancements contributed by Islam and Muslims in this area, as detailed in this study.

Keywords: mediation. Negotiations. Disputes. Islamic law. International law.

المخلص

يُعدّ هذا البحث محاولة للتعريف بموضوع مهم من مواضيع العلاقات الدولية والمتعلق بفض المنازعات الدولية بين الدول بالطرق السلمية (المفاوضات - الوساطة)، باعتباره يمس أحد أهم المشاكل الخاصة بتلك العلاقات. بالرغم من الجهود المبذولة من طرف الباحثين والمفكرين في مجال العلاقات الدولية لأجل الوصول إلى وسائل من شأنها أن تضمن عدم زعزعة الاستقرار والأمن الدوليين، والحد من انتشار الحروب بين الدول، إلا أن هذا الهدف ظلّ مؤجلاً ولم يتحقق بعد. لذلك تمحورت مشكلة البحث في مدى فعالية الوسائل السلمية في فض النزاعات الدولية وحفظ السلم والأمن الدوليين، خاصة أن هذه الوسائل ما تزال تتسم بالبطء وكثرة العراقيل بسبب مواقف الدول أطراف النزاع الذين لا تتوافر لديهم الرغبة في الوصول إلى حل للنزاع. كل ذلك أدى إلى عدم قدرة المجتمع الدولي على تفادي الحروب، وتحقيق حفظ الأمن والسلم الدوليين على أكمل وجه، وقد استخدم الباحثين المنهج الوصفي التحليلي والمداخل التاريخي للوصول للهدف من البحث الذي تمثل في: بيان مفهوم وتحليل فاعلية الوسائل السلمية لفض المنازعات الدولية، ودراسة العراقيل التي تحول بينها وبين فض النزاعات الدولية في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي وتوصلت البحث إلى نتيجة: أن الوسائل السلمية لفض النزاعات الدولية في القانون الدولي، لها فاعلية إيجابية كما أن لها الفضل في تجنب الكثير من الحروب ونزع فتيلها، ولكن هناك عوائق أمام هذه الوسائل تجعلها أحياناً عديمة المنفعة وغير قادرة على خلق حلول تكون كافية لنزع فتيل الأزمة، ومن بين هذه العوائق تسلط الدول الكبرى داخل منظمة الأمم المتحدة الراعية لدول العالم، وقد تجاهل الفقه الدولي ما قدمه الإسلام والمسلمون من تطور في هذا المجال سيتم توضيحه في هذا البحث.

الكلمات المفتاحية: الوساطة. المفاوضات. المنازعات. الشريعة الإسلامية. القانون الدولي.

المقدمة

اعتمدت الإجراءات الدبلوماسية في التاريخ الإسلامي، أول الأمر وسيلة لنشر الدعوة، فقد بادر الرسول - صلى الله عليه وسلم - إلى إرسال الرسل داعياً الملوك والأمراء في زمنه إلى الإسلام، وتبعه الخلفاء الراشدون فيما سنّ من مبادرات تفاوض ووساطة، وقد استعملت تلك الوسائل منذ زمن الخلفاء العباسيين الذين دأبوا على إرسال الرسل أو استقبالهم. وقد تجاهل الفقه الدولي ما قدمه الإسلام والمسلمون من تطور في هذا الشأن، ودأب المفكرون الغربيون على إسناد التطور في هذه المجالات إلى الغرب، ويظهر هذا جلياً في كثير من العلوم. ففي مجال الدبلوماسية وجد أن الفقه الدولي يسند تطور المراسلات الدبلوماسية الدولية في الوقت الحاضر إلى ما توصلت إليه الدول الأوروبية ابتداءً من القرن الثامن عشر، متجاهلين ما قدمه النبي - صلى الله عليه وسلم - من قواعد دبلوماسية، حيث إن رسالته التي أرسل بها للناس كافة جعلته يعمد إلى نشر هذا الدين من خلال استخدام الدبلوماسية ووسائلها المختلفة، وهذا ما يتضح من محتوى رسائله - صلى الله عليه وسلم - إلى الملوك والأمراء وشيوخ القبائل التي حملت الدعوة للإسلام والتعريف به، كما أن كُتّاب السيرة المسلمين في كثير من مؤلفاتهم لم يتطرقوا لمظاهر الدبلوماسية في سيرة الرسول - صلى الله عليه وسلم، إن تجاهل إسهام الإسلام ونبي الإسلام محمد - عليه الصلاة والسلام - في مجال الدبلوماسية، جعل الباحثين يتجهوا إلى دراسة موضوع فض المنازعات الدولية بالطرق السلمية بين منظوري الشريعة الإسلامية والقانون الدولي، ولذلك تأتي هذه الدراسة كإسهام علمي قيم، يلقي الضوء على زوايا الطرق السلمية لفض المنازعات الدولية التي يبحث من خلالها مدى إسهام الفقه الإسلامي في تقرير قواعدها وضوابطها الشرعية، ومحاولة إيجاد مقاربة بين أشكال تلك الوسائل وأساليبها

قديمًا وحديثًا في الفقه السياسي الإسلامي والقانون الدولي العام. ومن خلال هذه المقدمة سيتم دراسة العناصر الاتية من خلال خطة البحث كما سيأتي:

خطة البحث: وفي هذا السياق ولأجل بيان فض المنازعات الدّوليّة بالطرق السلمية من منظور الشريعة الإسلاميّة والقانون الدّولي، سيدرس الباحثين هذا البحث من خلال خطة البحث وشملت العناصر الاتية: إشكالية البحث، فرضية البحث، أسئلة البحث، أهداف البحث، أهمية البحث، الإضافة العلمية للبحث، منهج البحث وحدوده، وتقسيمات البحث وتضمنت مطلبين وخاتمة، ومن خلال هاذين المطلبين سيتم دراسة الفروع الاتية كالتالي:

المطلب الأول: المفاوضات الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي.

الفرع الأول: المفاوضات الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية.

الفرع الثاني: المفاوضات الدبلوماسية في القانون الدولي.

المطلب الثاني: الوساطة في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي.

الفرع الأول: الوساطة في الشريعة الإسلامية.

الفرع الثاني: الوساطة في القانون الدولي.

خاتمة: متضمنة النتائج وأهم التوصيات.

أولاً- إشكالية البحث: على الرغم من المحاولات والجهود المبذولة من طرف الباحثين والمفكرين في مجال العلاقات الدولية لأجل الوصول إلى حلول ووسائل من شأنها أن تضمن عدم زعزعة الاستقرار والأمن الدوليين، إلا أن هذا الهدف ظل مؤجلاً ولم يعرف طريقه إلى التجسيد بعد، وبذلك نلاحظ العديد من النزاعات الدولية يتم حلها وتسويتها بالطرق غير السلمية عن طريق اللجوء والاحتكام إلى القوة والحرب، وأن هذه النزاعات أدت في الماضي إلى الحروب وانتهت بنتائج مروعة ووخيمة، مما يؤدي ذلك إلى آثار سلبية على العلاقات الدولية وبالتالي تعرض الأمن والسلم الدوليين للخطر. وما يحدث الآن من حرب بين جمهورية إيران والولايات المتحدة الأمريكية وإسرائيل لهو خير دليل على عدم الاحتكام إلى حل النزاع وتسويته بالطرق السلمية بل تم اللجوء والاحتكام إلى القوة والحرب.

ثانياً. أسئلة البحث:

- 1- ما دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في فض المنازعات الدولية من منظور الشريعة الإسلامية؟
- 2- ما دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في فض المنازعات الدولية من منظور القانون الدولي؟
- 3- ما مدى فاعلية وأهمية دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في فض المنازعات الدولية من منظور الشريعة الإسلامية والقانون الدولي؟

ثالثاً. أهداف البحث:

- 1- توضيح دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في فض المنازعات الدولية من منظور الشريعة الإسلامية.
- 2- دراسة دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية في فض المنازعات الدولية من منظور القانون الدولي.
- 3- بيان أهمية دور الوساطة والمفاوضات الدبلوماسية وفعاليتها في حسم المنازعات الدولية في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي..

رابعاً- فرضية البحث: تتمحور الفرضية الرئيسية للبحث حول أن أحد أسباب القصور الذي يعانيه حفل النزاعات الدولية من أجل إيجاد حلول لما يعانيه العالم من أزمات وحروب، يرجع ذلك إلى قلة الدراسات التي تعالج الحلول التقليدية والتي لا تعتمد في تطبيقها على الوسائل السلمية المنبثقة من التشريعات الإسلامية.

خامساً- أهمية البحث:

- تتمثل أهمية البحث في بيان أهمية الشريعة الإسلامية وتفوقها على القوانين الوضعية في الاستجابة لمتطلبات الحياة ومستجداتها المختلفة، وبالتالي تحقيق مقاصد الشرع وأحكامه التي لا تتناقض مع الشرعية الدولية في كثير من مبادئها.

- دعم قاعدة البيانات السياسية وإثرائها بالجديد وذلك لتوظيف ما هو جديد في هذا الجانب في مختلف أغراض التخطيط، ورسم السياسات المتعلقة بالعلاقات السياسية في دول العالم.

سادساً- منهج البحث وحدوده:

اعتمد البحث على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من خلال وصف وتحليل ما جاء في القانون الدولي والشريعة الإسلامية من وسائل من شأنها أن تؤدي إلى فض المنازعات الدولية بالطرق السلمية، مع الاستعانة بالمدخل التاريخي والمدخل القانوني لفهم وتفسير القواعد القانونية، بهدف بيان دور كل منهما في فض المنازعات بالطرق السلمية. ويقتصر البحث موضوعياً على دراسة بيان فاعلية الوسائل السلمية في فض المنازعات الدولية، في ظل تطور العلاقات بين الدول في منظور الشريعة الإسلامية والقانون الدولي، وزمانياً سوف يدرس البحث على الوسائل أهم الوسائل التي كانت فاعلة في فض النزاعات خلال فترة العصر النبوي والصحابة الكرام، وبيان أثرها على العلاقات الدولية في الزمن المعاصر.

سابعاً- الإضافة العلمية للبحث: تتمثل الإضافة العلمية لهذا البحث في تقديم إعادة الاعتبار لحقل دراسات العلاقات الدولية في الإسلام تاريخاً وحاضراً واستشرافاً للمستقبل، وبمعنى آخر، وضع نموذج للمدرسة الدبلوماسية الإسلامية، وتدويلها عالمياً، كمدرسة لها آلياتها المنهجية وضوابطها الحضارية ومعالمها التاريخية، وشروطها القانونية ومبادئها الإنسانية الكونية، حتى تكون واضحة ومتميزة بسمو أخلاقياتها الراقية أمام الدبلوماسية الدولية.

ثامناً- تقسيمات البحث:

المطلب الأول: المفاوضات الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي.

ويقصد بها تبادل الرأي بين دولتين متنازعتين بقصد الوصول إلى تسوية النزاع القائم بينهما، ويقوم بالمفاوضات عادة المبعوثون الدبلوماسيون للدول الأطراف عن طريق مبعوثين مختصين أو عن طريق وزراء الخارجية، وتعد هذه الطريقة أفضل الطرق لتسوية المنازعات الدولية وأكثرها شيوعاً، وهي الطريقة المألوفة لعقد مختلف المعاهدات والاتفاقيات الدولية¹. وهذا ما سيتم التطرق إليه في الفرع الأول المتعلق بالمفاوضات الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية، وفي الفرع الثاني المتعلق بالمفاوضات الدبلوماسية في القانون الدولي.

الفرع الأول: المفاوضات الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية.

تعد المفاوضات المباشرة من أهم موضوعات الدبلوماسية، بل إن بعضهم يعرف الدبلوماسية: "بأنها فن المفاوضات" والمفاوضات من أولى الوسائل الدبلوماسية لتسوية المنازعات الدولية التي عرفتها البشرية، فهي أقدم الوسائل السلمية للتفاهم بين الدول؛ لأنها تضع الأطراف المتنازعة وجهاً لوجه لتسوية نزاعها بصورة مباشرة دون تدخل أي طرف آخر. فهي التي تقرر التسوية التي ترضي الطرفين طبقاً لمصالحهما

¹ توفيق، سعد حقي. 2000م. مبادئ العلاقات الدولية. الأردن: دار وائل للطباعة والنشر. ص. 359.

الخاصة، كما أنها تحيط بمفاوضاتها بالسرية التامة، وتعد المفاوضات القاعدة الأساسية لجميع الوسائل الدبلوماسية الأخرى، وقد أوجب ميثاق الأمم المتحدة الأخذ بالمفاوضات أولاً قبل أية وسيلة أخرى¹، والتفاوض الدبلوماسي هو وسيلة من وسائل الاتصال بين الدول، وتسوية منازعاتها من خلال اتفاقية أو معاهدة بين أطراف النزاع، وقد يقود التفاوض إلى تحسين العلاقات وتطويرها في مجالات السياسة والأمن والثقافة والاقتصاد والاجتماع، على ذلك فإن التفاوض ليس نوعاً من الحوار، وذلك لأن الحوار قد يسبق العملية التفاوضية ويمهد لها من خلال استكشاف أوضاع وظروف المتفاوضين، والتفاوض أشمل من الحوار وأبعد، لأنه يهدف إلى تحقيق أهداف محددة. ويتوقف ابن منظور عند مصطلح "المفاوضة" في شرح لغوي بقوله "فاوضه في أمره أي جراه"²، وتفاوضوا الحديث: أخذوا فيه³، ومن أهم الوسائل الدبلوماسية في الوقت الحاضر، المفاوضات حيث يتم التخاطب بين الدول عن طريق اللقاءات المباشرة، وعلى الرغم من أن مصطلح المفاوضات غير مستخدم في اللغة العربية إلا أن مفهومها متداول، وقد عرف المسلمون فن التفاوض ومارسوه منذ عصر النبوة، كما أن الأقوام والأمم التي سبقت ظهور الإسلام عرفت التفاوض بنسب متفاوتة. فقاعدة الاتصال والتفاعل بين الجماعات الإنسانية والدول ثابتة بحكم المصالح والمنافع، وتحت ضرورات الحرب والسلام، وقد استخدم النبي - صلى الله عليه وسلم - المحاججة والجدل والإيضاح والتبصير وغيرها من الوسائل المباشرة بينه وبين اليهود والمسيحيين، والمشركون من أجل إيضاح الدعوة الإسلامية للناس كافة، وذلك أن طبيعة الدعوة الإسلامية لا يمكن إيصالها إلا عن طريق مخاطبة العقول والضمائر، كما استخدم النبي - صلى الله عليه وسلم - المذكرات الدبلوماسية بالصورة المعروفة في الوقت الحاضر، لمخاطبة الملوك والأمراء وشيوخ القبائل.

وقد أوجب الله تعالى على النبي - صلى الله عليه وسلم - أن يلجأ إلى الحوار والجدل، والحوار اصطلاحاً هو: أن يتناول الحديث طرفان فأكثر عن طريق السؤال والجواب بشرط وحدة الموضوع أو الهدف، مما يؤدي في النهاية إلى وضع لا يقع فيه أحدهما في لبس مع الآخر⁴، أما الحوار القرآني فهو أسلوب يحكي محاوراً كلامية بين طرفين، أو يُخبر عنها، هادفاً إلى بيان معانٍ إسلامية مقصودة ومحددة، وقد قام الحوار القرآني على الأسس الآتية:

1. استعمال الحجة الفعلية أو الجدل العقلي.
2. الاهتمام بالحوار الأخروي أو الوصفي.
3. استعمال السؤال والجواب.
4. الاعتماد على الحوار القصصي⁵.

وقد خاض المسلمون غمار التفاوض الدبلوماسي منذ عصر النبوة واستمروا في ذلك حتى وقتنا الحاضر، فثمة مجهودات إسلامية بارزة في هذا المضمار تدل على الاستعداد للمفاوضات من خلال تحضير الوفد المفاوض، وتحديد أهدافه ووسائله بحيث لا تتناقض مشروعية الأهداف مع مشروعية الوسائل، وقد تبيّنت لنا من قواعد وأسس اعتمادها المسلمون - قديماً - في مفاوضاتهم، فصارت جزءاً من الأعراف الدبلوماسية العالمية، وطالما أن التفاوض هو فن وابتكار قبل أن يتبلور علماً محدد المدارك والأبعاد، فإن المسلمين أبدعوا في مضمار التفاوض كما تدل وثائقهم ووثائق المستشرقين الذين درسوا التاريخ الإسلامي والحضارة الإسلامية⁶.

1. الفتلاوي، سهيل حسين. 2006م. الدبلوماسية الإسلامية. دم دار الثقافة للنشر والتوزيع. ص. 56.

2. ابن منظور، محمد بن مكرم جمال الدين الأنصاري الرويفعي 1414هـ. لسان العرب. ط. 3. ج. 7. بيروت: دار صادر. ص. 210.

3. حسين، السيد عدنان. 2006م. العلاقات الدولية في الإسلام. بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر. ص. 208.

4. الحوار لغة مراجعة الكلام في المخاطبة، والجدل لغة: اللد في الخصومة والقدرة عليها، ويقال رجل مجادل إذا كان أقوى في الخصام. يراجع ابن منظور، محمد بن مكرم جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي. 1414هـ. لسان العرب. ج. 4. ص. 219.

5. السامرائي، إسماعيل إبراهيم علي محمد. 1989م. الحوار في القرآن الكريم. (رسالة ماجستير). جامعة بغداد. ص. 29.

6. حسين، السيد عدنان. 2006م. العلاقات الدولية في الإسلام. الناشر: مجد، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع: بيروت. ص. 209.

يمكن إبراز نماذج عن حالات التفاوض في عصور مختلفة، وقد اخترنا في هذا الصدد حالات تفاوضية قام بها المسلمون منذ عهد الرسول - صلى الله عليه وسلم- إلى سقوط مدينة غرناطة في الأندلس، وهي على النحو التالي:

1. مفاوضات الرسول - عليه الصلاة والسلام - مع وفد يثرب من قبائل الخزرج قبل الهجرة إلى المدينة، وأثناء موسم الحج بهدف دعوتهم إلى الإسلام ومد يد العون للمسلمين.
2. مفاوضات المسلمين مع الفرس إبان الخلافة الراشدة لتبادل الأسرى بعد انتهاء الحرب أو إطلاق سراحهم.
3. مفاوضات بين المسلمين والمقوقس زعيم القبط إبان الفتح الإسلامي لمصر بغية التوصل إلى عقد الصلح.
4. مفاوضات المسلمين مع الروم إبان خلافة عمر بن الخطاب لعقد الصلح بعد فتح بيت المقدس.
5. فإوض صلاح الدين الأيوبي ملوك الفرنجة عدة مرات، وقد اجتمع أخوه العادل مع ريكاردو قلب الأسد في جو من التكريم وحسن المعاملة، وقد تكررت المفاوضات السياسية بين الفرنجة والأيوبيين.
6. بعد اشتداد الحصار الإسباني لمدينة غرناطة، اتفق المسلمون على تسليمها بعد مفاوضات مع ملك قشتالة انتهت بعقد معاهدة بين الطرفين في عام 1491.¹

هذه نماذج من مفاوضات دارت بين المسلمين وأقوام مختلفة في مناطق عدة، وقد جرت إما بطلب من المسلمين أو من غيرهم بهدف وقف القتال، أو لتحقيق الصلح، أو لتوطيد العلاقات السلمية، أو لتحديد فئات قد تقف ضد دعوة الإسلام والمسلمين، أو لتبادل الأسرى... إلخ. كما أنّ المفاوضات تتميز بصفات إيجابية لإنجاز مهمة التفاوض، أهمها: سرعة البديهة، الشجاعة، حسن المظهر، معرفة أحكام الشريعة... إلخ، ويصف الخليفة عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - مقومات الوفد المفاوض بقوله: "يؤذن لكم فيقدم أحسنكم اسماً، فإذا دخلتم قدموا أحسنكم وجهاً، فإذا نطقتمك ميزتكم أسنتكم، لأن أعين الملوك تسبق إلى ذوي الرواء والمنظر" من الرسل.²

وخلال العملية التفاوضية يبقى الاتصال قائماً بين ولي الأمر والوفد المفاوض، فبعد أن يزوده بكتاب التفويض الذي يحدد الغرض من التفاوض في تحقيق مصالح الطرفين، يوجهه بضرورة التزام الحذر والثقة بالنفس والثبات على الموقف، مع المرونة في المفاوضات التي لا تمس الإيمان العقائدي حيث لا مساومة على العقيدة، وقد كان الرسول - صلى الله عليه وسلم - مفاوضاً بارعاً، وكانت له القدرة على إدارة المفاوضات، وقد اتسمت مفاوضاته بالآتي:

- 1- الكلام الهادئ البسيط البعيد عن التكلف بحيث لو سمعه السامع لتمكن من حفظه، فقد ثبت عن طريقة كلامه أنه كان في ترتيب أو ترسل، أي تأنّ وتمهل مع تبين الحروف والحركات بحيث يتمكن السامع من عدّها، وقد ثبت عن عائشة - رضي الله عنها - أنها قالت كان كلام النبي - عليه الصلاة والسلام - كلاماً فصلاً يفهمه كل من يسمعه³.
- 2- كان النبي - صلى الله عليه وسلم - لا يقاطع المتفاوض حتى يفرغ من كلامه وعند الانتهاء من كلامه يقول له: هل فرغت من كلامك؟ ثم يبدأ - عليه الصلاة والسلام - بالكلام، وكان يدعم كلامه بالأدلة التي تقنع الآخرين.⁴

¹ الشوكاني، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله اليمني. 1993م. *نيل الأوطار*. عصام الدين الصبابي (المحقق). ج. 8. بيروت: دار الكتب العلمية. ص. 32.

² أبو الفراء، أبو علي الحسين بن محمد. 1947م. كتاب رسائل الملوك ومن يصلح للرسالة والسفارة. مطبعة لجنة التأليف والترجمة والنشر. القاهرة. ص. 113.

³ أبو داود. 2009م. *سنن أبي داود*. ص. 261. باب الهدى في الكلام. رقم الحديث: 4839. قال الألباني: حسن.

⁴ ابن كثير، أبو الفداء إسماعيل بن عمر القرشي البصري الدمشقي. 1988م. الكتاب: *البداية والنهاية*. ط1. باب مجادلة المشركين رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وإقامة الحجّة الدامغة عليهم. المحقق: علي شيري. الناشر: دار إحياء التراث العربي. 1988م. ص. 81.

ومن خلال ذلك يجب أن يحصل المتفاوض على ثقة الطرف الآخر، وعليه الابتعاد عن الكذب وأن يحضر مواعيد المفاوضات في وقتها وأن يوفي بعهده وألا يكون فاجراً في خصامه. فقد ثبت عن النبي - صلى الله عليه وسلم - أنه قال: أربع من كن فيه كان منافقاً خالصاً، ومن كانت فيه خصلة منهن كانت فيه خصلة النفاق حتى يدعها. «إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ، وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ، وَإِذَا عَاهَدَ غَدَرَ، وَإِذَا خَاصَمَ فَجَرَ»¹، ولإنجاح المفاوضات يجدر الالتزام بمجموعة مبادئ أبرزها:

- 1- الالتزام بأصل المفاوضات دليل على حسن نية الطرفين، وقد يتم تحديد هذا الأصل قبل بدء العملية التفاوضية بواسطة تبادل الكتب والرسائل بين أولي الأمر.
- 2- اختيار أحد أعضاء الوفد المتفاوض للتحدث في مسألة محددة، أو موضوع معين يدرك تفاصيله.
- 3- كما اختار الرسول - صلى الله عليه وسلم - جعفر بن أبي طالب ليرد على تساؤلات النجاشي ملك الحبشة المتعلقة بمساوي الجاهلية ومبادئ الإسلام وأحكامه في جو من الاحترام والثقة.
- 3- رفض الإغراءات التي يقدمها الطرف الآخر، فالنبي - عليه الصلاة والسلام - رفض إغراءات قريش بالمال والسلطان مقابل تخليه عن الدعوة الإسلامية، وأكد التزامه بالعقيدة وبأنه رسول الله.
- 4- حماية المتفاوض في شخصه وماله ومحفوظاته، وهذا نوع من الحصانة الدبلوماسية التي يقرها القانون الدبلوماسي في عصرنا الحاضر.

- 5- إذا كانت أهداف العملية التفاوضية شريفة ومتفقة مع أحكام الشريعة، فإن وسائلها ينبغي أن تكون شريفة.
- 6- الالتزام بنتائج العملية التفاوضية، سواء كانت بالتوصل إلى معاهدة مكتوبة ملزمة لأطرافها، أو توقف المفاوضات بسبب نشوب الحرب، أو إرجاء التفاوض لأجل معلوم أو غير معلوم، أو انسحاب أحد طرفي المفاوضات نتيجة قناعته بعدم جدواها. فالرسول - صلى الله عليه وسلم - انسحب من مفاوضات مع قبيلة "غطفان" بهدف تحييدها أثناء مواجهته قريش والأحزاب المتحالفة معها.

- 7- الأخذ بمبدأ الشورى بين أعضاء الوفد المتفاوض، فلا ينفرد أحد برأيه، مع ضرورة الرجوع إلى ولي الأمر وطلب رأيه إذا ما تعددت الآراء واختلفت. ومن الثابت أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - كان يستشير أهل بيته وأصحابه في موضوعات التفاوض والاتصال مع المشركين²، وتستند هذه المبادئ إلى أساس شرعي يحقق مشروعية المفاوضات وذلك من خلال القرآن الكريم والتي منها: «قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا آرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ»³، تفضي الآيات الكريمة المذكورة إلى نوع من السلم أو المودعة بين المسلمين وغيرهم. إن الرسول - صلى الله عليه وسلم - دخل في مفاوضات عدة خلال مرحلة النبوة توخياً لنشر الدعوة الإسلامية ورد العدوان عنها. كما أن الخلفاء الراشدين الأربعة دخلوا في مفاوضات مع القوى المحيطة، وخاصة مع الروم والفرس، واستمرت المفاوضات في العصور الأموية والعباسية والفاطمية والأيوبيية والمملوكية والعثمانية... إلخ⁴، وكثيراً ما عُرف عن المسلمين أنهم يحترمون نتائج التفاوض ويلتزمون بها انطلاقاً من التزامهم بالعهد، ومن ذلك يلاحظ أن النبي - صلى الله عليه وسلم - وضع قواعد دبلوماسية للمفاوضات، لا تضاهيها قواعد أخرى، قائمة على المبادئ والقيم الأخلاقية مع الحفاظ على الهدف الذي من أجله تتم المفاوضات. وقد استطاع بهذه الطريقة كسب ود الناس وحبهم له نتيجة قدرته على إدارة المفاوضات بصورة حكيمة، وتمكنه من جمع الأضداد المتصارعة في شريعة واحدة جمعت بينهم مبادئ الدين، وهذا ما كان ليحدث لولا قدرة النبي - صلى الله عليه وسلم - على الإقناع وإدارة المفاوضات بشكل سليم، مما جعله يكون مجتمعاً موحداً، وبهذه الوحدة التي كونها النبي - عليه الصلاة والسلام - تمكن الإسلام أن يخرج من شبه جزيرة العرب لينير بأنواره العالم أجمع، وقد استهدى الصحابة

1- البخاري. 1422هـ. صحيح البخاري. ج. 1: 16. كتاب الايمان. باب علامة المنافق. ص 21. رقم الحديث: 34.

2- أبو الفراء، أبو علي الحسين بن محمد. 1974م. كتاب رسائل الملوك ومن يصلح للرسالة والسفارة. ص. 113.

3- القرآن. آل عمران. 64.

4- البيضاوي، ناصر الدين أبي سعيد الشيرازي. د. ت. أنوار التنزيل وأسرار التأويل. محمد عبد الرحمن المرعشلي (المحقق). ج. 3.

بيروت: مؤسسة شعبان. ص. 194.

من بعده بالأسلوب الذي جاء به في نشر الإسلام، وتمكنوا من بعده أن يصبحوا أمة عظيمة تقف بقوة وصلابة أمام الأمم الأخرى، لا بقوة السيف كما يزعم البعض، وإنما بقوة الإيمان والعقيدة وبالوسيلة التي جاء بها الإسلام لنشره بين أبناء البشر، فالدين الإسلامي جاء بنظام قانوني متكامل لتنظيم حياة الناس، من سماته نبذ التخاصم والتناحر والحث على التفاوض والحوار الذي كان منهج الرسول - عليه الصلاة والسلام - لتبليغ دين الله.

الفرع الثاني: المفاوضات الدبلوماسية في القانون الدولي.

تعد المفاوضات من أهم الوسائل السلمية لتسوية المنازعات الدولية وأقدمها وأسرعها، وقد رتب ميثاق الأمم المتحدة التزاماً على جميع الدول الأعضاء بفض منازعاتها الدولية "بالوسائل السلمية" مادة 2 الفقرة الثالثة، وحدد الفصل السادس من الميثاق هذه الوسائل بدءاً بطريق "المفاوضة"، ثم التحقق، الوساطة، التوفيق، التحكيم، والتسويات القضائية. ولا شك أن التفاوض المباشر هو أيسر السبل لتسوية أي خلاف ينشأ بين دولتين، أو بين مجموعة من الدول. ومن ثم اعتبر الميثاق أن تدخل مجلس الأمن في أي خلاف يخشى من استمراره تعريض السلم والأمن الدوليين للخطر، رهناً بفشل هذه الوسائل السلمية في حل النزاع، ومن هنا تتضح أهمية المفاوضات الدولية كأسلوب هام من أساليب إدارة العلاقات الدولية في إطار الالتزام القانوني الذي رتبته الميثاق على الدول باللجوء إليها لتسوية ما قد ينشأ بينها من خلاف، وتحل الاعتبارات القانونية مركزاً هاماً في إدارة عملية التفاوض الدولي، وفي إعداد الأسانيد اللازمة، وفي تحديد شكل المخرج النهائي لعملية التفاوض، ومن ثم تحرض الدول على تضمين وفودها المفاوضة لفريق من الخبراء القانونيين للرجوع إليهم في المسائل القانونية، وللمشاركة في لجنة صياغة النصوص، وتبدو أهمية ذلك بالنظر إلى أن عملية التفاوض تستهدف في النهاية التوصل إلى صيغة اتفاقية لتنظيم وتوطيد العلاقات بين بلدين وتسوية المسائل محل الخلاف، أو لوضع قواعد شارعة في مجالات مهمة "قانون المعاهدات، قانون البحار، العلاقات الدبلوماسية والعلاقات القنصلية، حقوق الإنسان... الخ، أو لبلورة قرار أو إعلان أو وثيقة ختامية في محفل إقليمي أو دولي¹. ويشترط أن تكون أطراف التفاوض الدولي من أشخاص القانون الدولي العام القادرة وحدها على تحمل الالتزامات واكتساب الحقوق "الدول، المنظمات الدولية"، ومن ثم لا يحق للأفراد بصفتهم الشخصية إبرام معاهدات دولية. لا تعتبر من قبيل المفاوضات الدولية تلك التي تجري بين ممثلي الشركات الكبرى المتعددة الجنسية وحكومة دولة معينة لإبرام عقود، وإن كانت تعد بطبيعة الحال مفاوضات في مفهوم القانون الداخلي للدولة الطرف فيها. ويجب أن يكون التفاوض الدولي مزوداً بأوراق تفويض إلا إذا كان رئيساً للدولة، أو رئيساً للحكومة، أو وزيراً للخارجية، أو رئيساً للبعثة الدبلوماسية المعتمدة لدى الدولة التي يتم التفاوض مع ممثليها، أو رئيساً للبعثة الدائمة لدى إحدى المنظمات الدولية فيما يتصل بالتفاوض مع نفس المنظمة. ويعتبر هؤلاء ممثلين لدولهم بحكم وظائفهم دون الحاجة لإبراز وثيقة تفويض تام. أما غيرهم مهما كانت مناصبهم ومراكزهم فيحتاجون لوثيقة وهي عبارة عن مستند كتابي صادر من رئيس الدولة، أو من وزير الخارجية يزود به المفاوضات لإثبات صفتهم، والسلطات الممنوحة له في مجال التعبير عن إرادة الدولة، والتفاوض نيابة عنها، أو التعاقد باسمها حسب الأحوال، ويقوم المفاوضون بتقديم تلك المستندات للتحقق من صفاتهم وسلطاتهم في بداية التفاوض، ويستند للدخول في المفاوضات بين دولتين أو أكثر إلى مبدأ المساواة في السيادة، وقاعدة الرضا التام وعدم الإكراه². وسيتم دراسة هذا الفرع وفق النقاط الآتية:

أولاً: ضوابط التفاوض: قد رتب القانون الدولي العام الضوابط التالية لعملية التفاوض:

¹. جمعة، أحمد محمود. 2012م. دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات الدولية. القاهرة: دار النهضة العربية. ص. 29.
². المادة السابعة من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969م. انظر: الأمم المتحدة. 1969م. اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969م. نيويورك: الأمم المتحدة.

1- أهلية التعاقد: يعتبر إبرام المعاهدات مظهراً من مظاهر سيادة الدولة، وللدولة كامل السيادة والأهلية لعقد المعاهدات مهما كان نوعها، ويحدد القانون الأساسي في كل دولة السلطة التي تملك إبرام المعاهدات، وتختص السلطة التنفيذية دائماً بالتفاوض في شأن المعاهدات المزمع إبرامها، فتتفرد بعقدتها والتوقيع عليها بالأحرف الأولى رهن التصديق عليها حسب الأصول الدستورية، ولا تعتبر المعاهدة نافذة من قبل الدولة إلا بعد إتمام عملية التصديق وتبادل وثائقه بين أطراف المعاهدة، وتقضي الأصول الدستورية في غالبية الدول ومنها العربية بأن تتم عملية التصديق من جانب السلطة التشريعية ثم يقوم رئيس الدولة بإصدار مرسوم بإبرام المعاهدة ينشر في الجريدة الرسمية، ويبدأ سريانه من تاريخ تبادل وثائق التصديق مع الطرف الآخر بالنسبة للاتفاقيات الثنائية أو إيداع وثيقة التصديق لدى الجهة الوديعية بالنسبة للاتفاقيات متعددة الأطراف.

2- الرضا: أقرت اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969م ما استقر عليه العرف الدولي من اشتراط توفر الرضا التام لدى كافة الأطراف والرغبة الحرة لديها للالتزام. ونصت على أنه إذا غلب الرضا غلطاً أو غشاً أو إكراه أثر ذلك في صحة المعاهدات، وخولت الدولة التي تشكو من أحد هذه العيوب أن تدفع ببطلان المعاهدة، ولم تضع اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات تعريفاً دقيقاً لأحوال الغش والتدليس وإن كان الفقهاء قد ميزوا بين الخطأ غير المقصود في الصياغة أو غيره والذي يمكن تصحيحه بإضافة معينة في النص أو إضافة ملحقة للاتفاقية، وبين الغش كتصرف عمدي عن سوء النية. ونصت اتفاقية فيينا في مادتها (49) على أنه "يجوز للدولة التي يدفعها السلوك التدليسي لدولة متفاوضة أخرى إلى إبرام معاهدة، أن تستند إلى الغش كسبب لإبطال ارتضاؤها للالتزام بمعاهدة"، ونصت المادة (50) على أنه "إذا كان تعبير الدولة عن ارتضاؤها بالمعاهدة قد صدر نتيجة الإفساد المباشر أو غير المباشر لممثلها بواسطة دولة متفاوضة أخرى، يجوز للدولة أن تستند إلى هذا الإفساد لإبطال ارتضاؤها للالتزام.

3- مشروعية موضوع التعاقد: يشترط لصحة انعقاد المعاهدة أو الاتفاقية أن يكون موضوعها مشروعاً وجائزاً، أي أن يكون الأمر محل الاتفاق مما يبيحه القانون وتقره مبادئ الأخلاق ولا يتعارض مع تعهدات أو التزامات سابقة!

4- علنية المعاهدات والاتفاقيات: تباينت التفسيرات لمبدأ سرية المفاوضات؛ فمن قائل إن الضرورة توجب النأي بعملية التفاوض عن الإعلام من منطلق أن التكتّم واجب لتحقيق إنجاز فعلي بعيداً عن مؤثرات خارجية قد يكون بعضها مغرضاً. ومن قائل إن الشفافية في عصر حرية الرأي والإعلام الجديد، وثورة المعلومات، ومنظمات المجتمع المدني، وفي ظلّ قوانين حرية المعلومات، وجب كشف الكثير مما كان في الماضي يجري خلف الستار، ولم يعد هناك مجال في الألفية الثالثة لما كان يعرف في عصور سابقة بدبلوماسية التأمّر والدهاء.²

ثانياً: خصائص المفاوضات: تتميز المفاوضات بجملة من الخصائص يمكن تناولها كما يلي:

1- المرونة: إن المفاوضات الناجح يجب أن يتصف بالمرونة وهي سمة الدبلوماسية والمفاوض المحترف، لأن النزاع تجري مناقشته بين أطراف بصفة مباشرة، ووفقاً لمصالحهم المشتركة بحيث يطلع كل طرف على رأي الطرف الآخر، وطالما تمتاز المفاوضات الدبلوماسية بالمرونة والكتمان فهي بذلك تصبح عملاً لتسوية مختلف أنواع المنازعات، إلا أن فعالية المفاوضات الدبلوماسية تعتمد على حسن النية وتوفير الحد الأدنى من التكافؤ وتعادل القوى السياسية بين الطرفين المتفاوضين.³

¹ الفقرة الثانية من المادة السابعة، وكذلك المواد: الثامنة والأربعون والثانية والخمسون والثالثة والخمسون من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات. 1969م. كذلك انظر أبو هيف، علي صادق. 2015م. القانون الدولي العام. ص. 406، ص. 410.

² جمعة، أحمد محمود. 2012م. دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات، دراسة في القانون الدولي. الدولية. دار النهضة العربية للنشر والتوزيع ص. 36.

³ العطية، عصام. 1987م. القانون الدولي العام. ط. 4. بغداد: جامعة بغداد. ص. 429.

2- السرعة: تتطلب المفاوضات عادة سرعة الإجراء؛ لأن طبيعة العلاقات الودية بين الطرفين المتفاوضين تستدعي تسوية عاجلة للنزاع بقصد تهدئة التوتر وإعادة العلاقات إلى مجراها الطبيعي، غير أن هذا الأمر لا يعني أن هناك فترة زمنية محددة لإنجاز المفاوضات فقد تنتهي بسرعة خلال ساعات أو أيام وقد تطول أحياناً لتستغرق شهوراً وسنوات، ومن الأمثلة على ذلك أن إنهاء الحرب الكورية في الخمسينات من القرن الماضي تطلبت سنتين من المفاوضات وعقد مئات الاجتماعات، وكذلك المفاوضات الفلسطينية مع الكيان الصهيوني التي استغرقت أعواماً ولم تنته إلى الآن¹، وعلى وجه العموم فإن المفاوضات وبوصفها إحدى الوسائل السلمية لتسوية النزاعات، لا تخرج عن كونها وسيلة يتم اللجوء إليها باختيار الأطراف إذا توصلوا إلى أنها هي الوسيلة المناسبة لحل النزاع القائم بينهم، كما أنها ليس لها شكل محدد، فقد تكون شفوية، ويمكن أن تكون مكتوبة، ويبقى الهدف الأساسي من وراء إجرائها هو الوصول إلى الحل السلمي للنزاع أو الخلاف، كما أن هذه الوسيلة رغم ما تحققه من نجاحات على الساحة الدولية إلا أنها لا تخلو من بعض السلبيات فقد يتم استغلالها ليفرض الطرف الأقوى من الناحية الاقتصادية أو العسكرية بعض آراءه من خلال التسويات والتنازلات، والتي إذا لم يتدخل الطرفان المفاوضان بحسن نية بغية التوصل إلى الحل².

ثالثاً: خطوات التفاوض: للتفاوض خطوات عملية يتعين القيام بها والسير على هداها، وهذه الخطوات تتمثل في سلسلة تراكمية منطقية تتم كل منها بهدف تقديم نتائج محددة، وتستخدم في إعداد وتنفيذ الخطوة التالية. إن تراكمات كل مرحلة تبنى على ما تم الحصول عليه من نتائج المرحلة السابقة، وما تم تشغيله بالتفاوض عليه واكتسابه خلال المرحلة الحالية ذاتها قبل الانتقال إلى المرحلة التالية الجديدة، وبهذا الشكل تصبح العملية التفاوضية تأخذ شكل جهد تفاوضي تشغيلي مترام النتائج، بحيث تصبح مخرجات كل مرحلة تالية لها وهكذا ويمكن توضيح هذه الخطوات كالتالي:

1- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية: وهي أولى الخطوات التفاوضية؛ حيث يتعين تحديد وتشخيص القضية المتفاوض بشأنها، ومعرفة كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة، وتحديد كل طرف من أطراف القضية الذين سيتم التفاوض معهم، وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف من أطراف التفاوض، ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف من التفاوض، ويتعين إجراء مفاوضات أو مباحثات تمهيدية لاستكشاف نوايا، واتجاهات هذا الطرف وتحديد موقفه التفاوضي بدقة، وبعد هذا التحديد يتم التوصل إلى نقطة أو نقاط التقاء أو فهم مشترك. كما يتعين تحديد نقاط الاتفاق بين الطرفين المتفاوضين لتصبح الأرضية مشتركة أو الأساس مشتركاً لبدء العملية التفاوضية، ويساعد في تحديد نقاط معرفة المصالح المشتركة التي تربط بين الطرفين المتفاوضين.

2- تهيئة المناخ للتفاوض: إن هذه الخطوة هي خطوة مستمرة تشمل وتغطي كافة الفترات الأخرى التي يتم الاتفاق النهائي عليها وجني المكاسب الناجمة عن عملية التفاوض. وفي هذه المرحلة يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه، واكتشاف استراتيجية يسير على هداها في التفاوض، وتكون هذه المرحلة عادة قصيرة وبعيدة عن الرسمية، وتقتصر عادة على لقاءات النادي أو على حفلات التعارف³.

3- قبول الخصم للتفاوض: وهي عملية أساسية من عمليات وخطوات التفاوض لقبول الطرف الآخر وقبول الجلوس إلى مائدة المفاوضات. ومن ثم تنجح المفاوضات أو تكون أكثر يسراً، وخاصة مع اقتناع الطرف الآخر بأن التفاوض هو الطريق الوحيد، والممكن الذي يسعى إلى الوصول إليه، ويجب علينا أن

¹ سباعي، إبراهيم الحسن. 1987م. حل النزاعات بين الدول العربية: دراسة في القانون الدولي. بغداد: دار الشؤون الثقافية العامة.

² أبو هيف، علي صادق. 1993م. القانون الدولي العام. الاسكندرية: منشآت المعارف. ص. 728.

³ عبد الحميد، صلاح محمد. 2012م. فن التفاوض والدبلوماسية. القاهرة: مؤسسة طيبة للنشر. ص. 53.

تأكد من صدق رغبة وحقيقة نوايا الطرف الآخر، وأن قبوله للتفاوض ليس من قبيل المناورات أو لكسب الوقت أو لتحجيمها عن استخدام الوسائل الأخرى، مثل اللجوء إلى القضاء¹.

4- التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً: يتم اختيار أعضاء فريق التفاوض وإعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة، ومنحهم خطأً بالتقويض الذي يحدد صلاحياتهم للتفاوض، ويمثل عنصر المعلومات وجمعها أهم أسس التفاوض المثمر، لأن من يمتلك المعلومات هو الذي تتوفر لديه قدرات التأثير في الطرف الآخر بالحجج المقنعة، المعتمدة على الوثائق، ومن خلال معرفة مفاتيح شخصية من يفوضه والأسلوب المناسب لإقناعه والتأثير فيه، ومن يمتلك المعلومات أيضاً، يستطيع أن يحدد أغراضه من عملية التفاوض بدقة، اعتماداً على معرفة وثيقة بإمكاناته وإمكانات الطرق الأخرى. فعلى المفاوض أن يكون متأكداً من كل الأهداف، التي يرمي إلى تحقيقها، وأن يترتبها حسب الأولويات، حتى تظل نصب عينيه طوال جلسات التفاوض، مع ضرورة أن يتسم بالمرونة، ويجب أن يكون واقعياً فلا يبالغ في طلباته ويتشدد فيها، وأن يكون محدداً لحجم التنازلات التي يمكن أن يقدمها.

5- وتتكون المعلومات التي ينبغي أن يسعى المفاوض إلى امتلاكها من عنصرين أساسيين:

الأول: المعلومات التي يحتاج إليها لتحديد أهدافه من عملية التفاوض وبلورتها.

والثاني: المعلومات التي تمكنه من معرفة الطرف أو الأطراف الأخرى، التي يتفاوض معها.

ومن متطلبات هذه المرحلة، تحديد البدائل لحل الصراع في حالة فشل عملية التفاوض، علماً بأن العوائق التي تحول دون ابتداء العديد من البدائل الممكنة تتمثل في الآتي:

أ. الأحكام المستعجلة السابقة لأوانها.

ب. البحث عن الحل المفرد.

ج. لافتراض القائم على مبدأ أن كسب أحد الأطراف هو خسارة للطرف الآخر.

د. التفكير بأن حل مشكلات الآخرين شأن يخصهم.

إن الأحكام المتصورة سلفاً تحد من الخيال، كما أن البحث عن حل مفرد يغلق المجال أمام عملية

اتخاذ قرارات، تتوفر فيها الظروف للاختيار من بين كم أكبر من الحلول الممكنة، وافترض

القطعة الثانية يقوم على مبدأ أن كسب أحد الأطراف هو خسارة للطرف الآخر، وتصور حل مشكلات

الآخرين على أنه شأن يخصهم ولا يعنينا يمثل نظرة حقيقية تقود إلى اتخاذ مواقف مبنية على مصالح

طرف واحد، وتبني حججاً وحلولاً تمثل رغبات ذلك الطرف، من دون اعتبار للطرف أو الأطراف الأخرى.

كما يجب في هذه المرحلة تحديد جدول الأعمال وينبغي أن يكون البدء بالقضايا التي ليس عليها خلاف شديد

لوضع إرهابات علاقات تعاونية بين فريقَي التفاوض، وينصح بالمبادرة باقتراح جدول للأعمال، لأن ذلك

يعطي فرصة بامتلاك زمام الأمور من البداية².

6- بدء جلسات التفاوض الفعلية: تشتمل هذه الخطوة العمليات الأساسية التي لا يتم التفاوض إلا بها،

كاختيار التكتيكات التفاوضية المناسبة من حيث تناولك لعنصر من عناصر القضية التفاوضية أثناء التفاوض

على القضية وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض، وكذلك الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة، وبصفة

خاصة تجهيز المستندات والبيانات والحجج والأسانيد المؤيدة لوجهات نظرنا وفي نفس الوقت تعارض

وجهات نظر الطرف الآخر، وكذلك ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر سواء داخل جلسة

التفاوض أو خارجها، وتشتمل هذه الضغوط عوامل مثل: الوقت، التكلفة، الجهد، عدم الوصول إلى نتيجة،

الضغط الإعلامي، الضغط النفسي. وتبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر في إطار الخطوط العريضة

لعملية استخدام كافة العوامل الأخرى المؤثرة على الطرف الآخر؛ لإجباره إلى اتخاذ موقف معين أو القيام

¹. الخضيري، محسن أحمد. 2003م. *مبادئ التفاوض*. القاهرة: مجموعة النيل العربية. ص. 68.

². روبنز، فيليب. 2010م. *التفاوض فن الفوز*. القاهرة: دار الخلود للنشر والتوزيع. ص. 24، ص. 25.

بسلوك معين يتطلبه لكسب القضية التفاوضية أو إحراز نصر أو الوصول إلى اتفاق بشأن أحد عناصرها أو جزئياتها¹.

7- الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه: عندما تنتهي المفاوضات بالنجاح، فإذا كان التفاوض يتعلق بأمور قانونية وتوصلوا إلى الاتفاق على تسويتها، فإن الواجب أن يتولى المتفاوضون وضع هذا الاتفاق بمشروع معاهدة تعرض على الدول المتنازعة للمصادقة عليها فإذا كان التفاوض يتعلق بتحديد الحدود وتوصلوا إلى الاتفاق عليها، فإنه على المتفاوضين أن يقوموا بوضع اتفاقية تتضمن الاتفاق الذي توصلوا إليه، أو تعديل اتفاقية سابقة معقودة بين الطرفين المتنازعين، أما إذا كان النزاع يتعلق بقضايا سياسية، ففي هذه الحالة يضع المتفاوضون تقريراً يوقعون عليه، وإعادة الحالة إلى ما كانت عليها. فإذا كان النزاع يتعلق بعدم استقبال رئيس دولة من قبل الطرف الآخر، وتم الاتفاق بين الطرفين بالاعتذار، ففي هذه الحالة يصدر الاعتذار من الدولة، أو من قبل المتفاوضين، ولا توضع اتفاقية بين الطرفين المتفاوضين في الموضوعات السياسية لكونها لا تتضمن التزامات قانونية².

والجدير بالملاحظة في عالمنا اليوم أن أسلوب المفاوضات بوصفه إحدى الوسائل السلمية الهامة في تسوية النزاعات الدولية هو الأسلوب الواسع الانتشار في تسوية مختلف النزاعات، وإن كانت في كثير من الأحيان السرية المفروضة على المفاوضات في أغلب النزاعات لا تتيح لنا الفرصة الكاملة في التعرف على ما يجري في العديد من المفاوضات.

المطلب الثاني: الوساطة في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي.

يقصد بالوساطة سعي طرف ثالث لإيجاد تسوية للنزاع القائم بين الأطراف المتنازعة، إما بطلب من أطراف النزاع أو بمبادرة من هذا الطرف أو بمبادرة من منظمة دولية "عالمية أو إقليمية". كما تم تعريفها بأنها طريقة طوعية وغير ملزمة لحل النزاعات الخاصة القائمة بين الطرفين أو عدة أطراف يتفقون على وساطة طرف ثالث محايد وموضوع ثقة لإيجاد حل للخلاف الذي بينهم عن طريق الحوار، فهي إذن وسيلة تتميز بكونها اختيارية، ودية وطوعية سرية غير مضرّة، أخيراً يتحكم أطرافها في النتيجة³. لتوضيح أكثر عن مفهوم الوساطة ودورها في فض المنازعات سيتم التطرق في هذا المطلب للوساطة الدبلوماسية في الشريعة الإسلامية والقانون الدولي وذلك من خلال فرعين كما سيأتي:

الفرع الأول: الوساطة في الشريعة الإسلامية.

عرف المسلمون الوساطة كوسيلة لحل المنازعات الدولية منذ زمن بعيد سابقين في ذلك كل الموثيق الدولية التي عرفت الوساطة لاحقاً، وقد وردت أدلة فيها، مؤكدة أهميتها ووجوب اتباعها. كقوله تعالى: ﴿مَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً حَسَنَةً يَكُنْ لَهُ نَصِيبٌ مِنْهَا وَمَنْ يَشْفَعْ شَفَاعَةً سَيِّئَةً يَكُنْ لَهُ كِفْلٌ مِنْهَا وَكَانَ اللَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ مُقْتَبِلاً﴾⁴، وقد أشار المفسرون على دلالة ذلك على إمكانية التوسط لحل الخلافات والنزاعات، فأوصى المشرع الإسلامي بالوساطة لحل النزاعات وخاصة بين الجماعات الإسلامية، فقد حرم الإسلام الحرب الاعتدائية حتى مع غير المسلمين، والدليل الشرعي لوجوب اللجوء إلى الوساطة قوله تعالى: ﴿وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبْغِي حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ﴾⁵، ومن هذه الآية يتضح لنا أنها أوجبت الوساطة للسعي إلى الإصلاح، ونهى الرسول الكريم محمد - صلى الله عليه وسلم - عن بيع السلاح في وقت الفتنة سداً لذريعة الإعانة على المعصية، وأوجبت الآية أن يكون الحكم عادلاً، وعدم البغي في

1. عبد الحميد، صلاح محمد. 2012م. فن التفاوض والدبلوماسية. القاهرة: مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع. ص. 52.

2. إيهاب، كمال. 2008م. مهارات التفاوض ودبلوماسية الإقناع. الجيزة: هبة النيل العربية للنشر والتوزيع. ص. 201 - 202.

3. توفيق، سعد حقي. 2000م. مبادئ العلاقات الدولية. ص. 361، والشاعري، صالح يحيى. 2006م. تسوية النزاعات الدولية سلمياً.

ص. 60، وكذلك اوديجا، بن سالم. 2009م. الوساطة كوسيلة من وسائل البلدية لفض النزاعات. الرباط: دار القلم. ص. 34-35.

4. القرآن. النساء. 85.

5. القرآن. الحجرات 9.

الوساطة ضد طرف لمصلحة طرف آخر، وهذه الآية لها مغزاها الدولي ففي ثناياه وجوب التعاون في سبيل تحقيق السلام الدولي القائم على العدل، وتأمراً بالمصالحة والوساطة كتدبير وقائي دبلوماسي، وأشارت الآية إلى نوع العقاب الجماعي ضد الطرف الباغي، وهنا لا بد من التنويه بأن القواعد الشرعية التي تحكم العلاقات الدبلوماسية في الإسلام هي قواعد عالمية تطبق على جميع الناس أمة واحدة¹. أما عندما نتناول الصورة المعاكسة للسلام في الشرع الإسلامي نجد أن الإسلام لم يجيز الحرب إلا في حالات خاصة محددة، وما عداه عدو الشرع جريمة، وهذا الحكم هو الأساس لما يسمى حالياً بحق الدفاع الشرعي في العلاقات الدبلوماسية، كما أن الإسلام أول من وضع نظام يفرض فيه على المسلمين حقوقاً ويلزمهم بواجبات وأن حقوقهم قائمة أساساً على العدالة والإصلاح بين الناس، ودفع الفساد من غير أن تذهب حقوق المخالف سدى، حيث إن هذه العلاقة التي تربط المسلمين بعضهم ببعض مستمدة في أصلها على أساس الود والسلام². مما تقدم يمكن اعتبار أسس القواعد التي تحكم العلاقات الدبلوماسية حالياً التي تمثل مبدأ المساواة والسيادة والحقوق والواجبات بين الدول وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للغير وتسوية المنازعات بالحسنى قد أقرتها الشريعة الإسلامية، وهي صاحبة اللبنة الأولى في هذا المضمار. كما كان للشريعة الإسلامية موقف سبق في الحث على الإصلاح والصلح والعمل بهما، وقد وردت العديد من الآيات الكريمة التي تحت عليهما، ومنها قوله تعالى: ﴿لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِنْ نَجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾³، ولا شك أن الإصلاح بين الناس هو الوساطة عينها، وواضح من خلال الآيات السابقة لزوم اتباع الوساطة بين المتنازعين كتدبير وقائي والسعي في إصلاح ذات البين، وقد تواترت النصوص القرآنية التي تحث على الإصلاح بين الناس، الذي هو غاية الوساطة، ومن تلك النصوص قوله تعالى: ﴿وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصْلِحُوا بَيْنَ النَّاسِ﴾⁴، كما وردت لفظة الصلح ومشتقاته في القرآن الكريم ثلاث عشرة مرة، وفي الفقه الإسلامي استقر مبدأ تقريب العدالة، وكان أساساً للنشاط القضائي، فقد كانت أفضى النبي - صلى الله عليه وسلم - والخلفاء الراشدين من بعده تتم في المسجد كأقرب وأشهر مكان للناس⁵، ومن ثم فإن الوساطة إسلامية الأساس، كما أنها إسلامية النشأة والجوهر. وبناءً على ما تقدم يكون من الخطأ اعتبار الوساطة فكرة أوروبية أو أمريكية النشأة أو الجوهر، ولكن يتعين النظر إليها باعتبارها فكرة إسلامية الجوهر والنشأة والأساس.

الفرع الثاني: الوساطة في القانون الدولي.

تلعب الوساطة دوراً مهماً في العلاقات الدبلوماسية وتعمل على تسوية المنازعات الدولية بشكل جدي وودي، وقد استخدمت الوساطة في العديد من المنازعات الدولية وتكون الوساطة فعالة عندما ترفض الأطراف المتنازعة المفاوضات المباشرة بينها، فيقوم الوسيط بنقل الآراء بين الطرفين دون إجراء المفاوضات المباشرة بينهما، وعندما يتوصل الوسيط إلى ترضية للطرفين، فإنه يسهل التقاء الأطراف المتنازعة وإجراء المفاوضات بينهما بشكل مباشر. الوساطة وسيلة سياسية لتسوية المنازعات الدولية، وهي تصلح لتسوية المنازعات السياسية والمنازعات القانونية، ولكنها تسوي المنازعات على أساس الترضية بين الطرفين ولا تعتمد على العدل وإحقاق الحق. ويجوز أن يكون اللجوء إلى الوساطة إجبارياً عندما تتفق الدول المتنازعة على ترتيبات الوساطة قبل نشوء النزاع، وفي هذه الحالة فإن الدول قد ترفض الوسيط إن لم يتفق عليه، أو تقترح غيره، وإذا وافقت على الوسيط فإنها غير ملزمة بقبول مقترحاته. وعندما تنجح الوساطة بين الطرفين ويتم التوصل إلى تسوية مرضية للطرفين، فإن على الدول المتفاوضة أن تعقد اتفاقاً دولياً يتضمن

¹ أبو زهرة، محمد. العلاقات الدولية في الإسلام. 1995. القاهرة: دار الفكر العربي. ص. 20-21.

² عبد الفتاح، حسن. "ميثاق الأمم والشعوب في الإسلام". مجلة نحو قانون إسلامي عادل. عدد (4). ص. 16.

³ القرآن. النساء 114

⁴ القرآن. البقرة 224

⁵ عبد الباقي، محمد فؤاد. 1996م. المعجم المفهرس لألفاظ القرآن. القاهرة: دار الحديث. ص. 504.

التسوية التي توصلت إليها الدول المتنازعة، وغالباً ما يوقع الوسيط على هذا الاتفاق كشاهد على التسوية التي توصلت إليها الأطراف المتنازعة¹.

من خلال ما تقدم، فالوساطة وسيلة فعالة يمكن أن تؤسس التناغم والانسجام بين الأطراف المتنازعة، وكذلك تعزز بناء نسيجاً متماسكاً منتشعباً بثقافة الحوار وقيم التسامح بين الفرقاء، وقد نجحت في حل كثير من المنازعات الدولية، وجنبت العالم تفاقم كثير من الأوضاع التي كانت تسير في اتجاه الحرب، وتعتبر الوساطة كوسيلة بديلة لحل النزاعات الدولية بطرق سلمية بكونها الفكرة البديلة عن الإكراه والقوة والعنف الذي ينشأ بين الدول المتنازعة، وتعتبر الوسيلة البديلة حتى عن القضاء، الذي يهدف إلى حل النزاعات الدولية بين أشخاص القانون الدولي، وبهذا تعتبر الوساطة طريقاً سهلاً وسلساً وأقل مشقة، حيث إن الحل يكون عادلاً ومرضياً للأطراف؛ لأنه لا يوجد تغليب طرف على الآخر، كما هو الحال في التحكيم، أو الطرق الاعتيادية التي اعتاد الأطراف اللجوء إليها لتسوية نزاعاتهم، ومما لا شك فيه أن حل المنازعات عن طريق الوساطة يعتبر من الوسائل والمظاهر الحضارية لحل النزاعات الدولية عن طريق الحوار الهادف والبناء الذي توفره الوساطة للأطراف، ويدل على حضارية فكرة الوساطة وحضارية الأطراف قبول الحوار وجعله مفيداً وبنياً. الوساطة وسيلة سلمية لحل النزاعات الدولية، حيث ينبغي على الدول أن تلجأ إليها في تسوية المنازعات بينها، ولجأت الأمم المتحدة إلى الوساطة لتسوية عدد كبير من المنازعات الدولية، وقد أنيطت الوساطة في إطار الأمم المتحدة بالأمين العام للأمم المتحدة، ولذلك ليس هناك من ضير في تولي الأمين العام للأمم المتحدة لتسوية النزاعات الناشئة بين الدول العربية حين تعجز جامعة الدول العربية عن تسوية المنازعات²، وعلى سبيل المثال لا للحصر من النزاعات التي قامت بحلها منظمة الأمم المتحدة: النزاع بين الجمهورية العربية المتحدة "مصر وسوريا" ولبنان: تصاعد التوتر بين الجمهورية العربية المتحدة ولبنان في مطلع عام 1958م، وتقدمت مجموعة الدول العربية في الجمعية العامة في الأمم المتحدة بطلب إليها لأن تكون وسيطاً لتسوية النزاع بينهما، وصدر قرار الجمعية العامة بالإجماع، ودعى القرار إلى الامتناع عن تدخل حكومة الجمهورية العربية المتحدة بشؤون لبنان الداخلية واحترام نظام الحكم فيها³. أما في حالة إخفاقها فعلى المجلس البحث عن تسوية أخرى لحل النزاع، وقد قامت جامعة الدول العربية بوساطات كثيرة في منازعات عدة على الساحة العربية ونورد مثلاً لإخفاق دور الوساطة في الجامعة لحل النزاع، ويتمثل في الحرب الأهلية في اليمن عام 1948م، حيث اهتمت جامعة الدول العربية بالحرب الأهلية في اليمن بالرغم من أن الحرب مسألة داخلية لكن الجامعة كانت أمام مشكلة تعيين الجهة التي تمثل اليمن في الجامعة وأرادت إيقاف وتمثل الصفة السياسية للوساطة في كونها اختيارية، وهذه الصفة الاختيارية تسود كل نظام الوساطة من حيث:

- قيام الدولة الوسيطة بها، التي لا تعتبر ملزمة بمنح وساطتها.
- تصرف الدول المتنازعة التي تعتبر هي الأخرى حرة تماماً في رفض عرض الوساطة.
- للوساطة صفة المشورة وليس لها القوة الإلزامية، ولا يمكن فرضها على الأطراف المتنازعة، وهي تختلف عن وسيلة التحكيم في هذه الخصوصية:

ومن حيث تنظيم الوساطة، سواء كانت الوساطة التلقائية أو المطلوبة فيكون لها فقط صفة المشورة ولا يكون لها على الإطلاق القوة الإلزامية، وممارسة حق الوساطة لا يمكن أن يعتبر عملاً غير ودي، وحتى لو رفض عرض الوساطة فإن للدول الأخرى أن تجدد به غير حدود، وتضع اتفاقية 1907م على الأخص المادة (2) مبدأ الالتجاء "المفيد والمرغوب فيه" إلى الوساطة قبل حمل السلاح، ولكن ذلك فقط في حالة ما

¹. بشير، محمد. 2014م. "الطرق البديلة لحل النزاعات في قانون الإجراءات المدنية والإدارية". الملتقى الدولي حول الطرق البديلة لحل النزاعات. حوليات جامعة الجزائر 1. عدد (3). ص. 76.

². غالي، بطرس بطرس. 1977م. الجامعة العربية وتسوية المنازعات المسلحة. القاهرة: معهد البحوث والدراسات. ص. 153.

³. أحمد، يوسف أحمد. 1988م. "مستقبل الصراعات العربية- العربية. أفكار دولية". المستقبل العربي. عدد (115): سبتمبر. ص. 371.

إذا كانت الظروف تسمح به، وقد اعتبرت هذه الفقرة الأولى تزيدياً من الاتفاقية يضعف قيمة التّعهّد بالالتجاء إلى الوساطة¹.

إذا فإن الوساطة كوسيلة مهمة في تسوية النزاعات الدولية نجدها قد نالت حظاً أوفر من غيرها في الوجود على الساحة الدولية كوسيلة سلمية لتسوية النزاعات الدولية، فقد نجحت في حل الكثير من النزاعات الدولية وجنبت العالم تفاقم الكثير من الأوضاع التي كانت تسير في اتجاه الحرب، ولكنها لا تنتهي بالتقاء الطرفين المتنازعين بل تستمر إلى انتهاء المفاوضات. لهذا فإنها أدرجت ضمن المساعي الحميدة في مواد موحدة في الباب الثاني في إتفاقية لاهاي للتسوية السلمية لعام 1907م، عدا الحالات التالية:

أ. يجوز للوسيط أن يقترح اقتراحات محدودة لتسوية النزاع، ويحق له مقابلة الدول المتنازعة منفردة، أو مجتمعة في حين أن مهمة المساعي الحميدة تكفي بجعل المفاوضات ممكنة بين الأطراف المتنازعة.
ب. تنتهي مهمة الوسيط بمجرد أن يعلن من قبله، أو من أحد أطراف النزاع بأن وسائل التوفيق المقترحة من قبله لم تلق القبول من قبل أحد الأطراف المتنازعة².
ج. للوسيط أن يقترح تسوية معينة للمتنازعين، بينما تتحدد مهمة المساعي الحميدة بلقاء الأطراف المتنازعة، أو رفضهم للقاء.

د. تستمر الوساطة إلى حين تسوية النزاع، أو فشل الجهود، بينما تبقى المساعي الحميدة قائمة؛ لأنّ تهدئة مشاعر الطرفين المتنازعين، أو دعوتهم لإجراء المفاوضات المباشرة لا تتضمن ما يؤثر على موقفهما.
هـ. موقف الوساطة من أصل النزاع موقفاً إيجابياً، يتدخل الوسيط في إبداء رأيه في إيجاد تسوية سلمية للنزاع، ويحضر المفاوضات بين الطرفين، بينما يكون موقف المساعي الحميدة موقفاً سلبياً من النزاع؛ لأن مهمة المساعي الحميدة تكون ناجحة بمجرد التقاء الأطراف المتنازعة وإجراء المفاوضات بينهما³.

وأخيراً على الرغم من أن الوساطة وسيلة مهمة في تسوية المنازعات الدولية ولها الدور الكبير في تسوية العديد من المنازعات الدولية، وتمكنت من تفادي العديد من الحروب الدولية، وعلى الرغم من هذه الأهمية التي حققتها الوساطة، إلا أنّ فيها مساوئ قد تكون في العديد من الأحيان ذات خطورة تهدد مصالح الدول المتنازعة، ومن ذلك الآتي⁴:

1- لما كانت الوساطة تتم بتوسط طرف ثالث، فمن المحتمل أن يكون لهذا الطرف مصالح معينة أن يتم تسوية النزاع بالطريقة التي تحفظ مصالحه، ولذلك فالوساطة تسوي النزاع بما يرضي ثلاثة أطراف، الطرفين المتنازعين والطرف الوسيط.

2- الوساطة وسيلة سياسية، قد تصلح لتسوية المنازعات السياسية وتقرب وجهات نظر المتنازعين، ولكنها عندما تستخدم لتسوية المنازعات القانونية فإنها تعتمد على الترضية بين الطرفين وتقريب وجهات نظرهما، وبذلك فإنها لا تعتمد على العدل والحق في تسوية المنازعات القانونية، وتعتمد في التسوية على الطرف القوي.

3- عندما تستخدم الوساطة في المنازعات القانونية، فقد يكون الوسيط غير ملم بالمسائل القانونية، ولذا قد ينصح الأطراف المتنازعة إلى الأخذ بحلول غير قانونية معتقداً بأنها كذلك، أو أنه قد يكون منحاذاً لطرف على حساب الطرف الآخر، وخاصة عندما يكون الوسيط مؤثراً على الطرفين المتنازعين أو على أحدهما، وأن رفض مقترحاته قد تتبعا سوء العلاقات بين دولته والطرف الذي رفضها أو أنه سيكون إلى جانب طرف ضد الطرف الآخر، بالإضافة إلى أن عدم إلزامية التوصل إلى حل، يجعل الاتفاق الصادر عن الأطراف غير ملزم ما لم يوقعونه، ولكن هذه السلبية تمنح للوساطة خصوصيتها وتميزها عن وسائل حل

¹. الشافعي، محمد البشير. 1999م. القانون الدولي العام في السلم والحرب. الإسكندرية: منشأة المعارف. ص 544-545.

². المادة الخامسة من إتفاقية لاهاي لعام 1907م.

³. الفتلاوي، سهيل حسين. 2014م. تسوية المنازعات الدولية. ص. 163.

⁴. سليكيو، كارل أ. 2006م. الوساطة في حل النزاع. (ترجمة) علاء عبد المنعم. القاهرة: الدار الدولية للنشر والتوزيع. ص. 27.

النزاعات الملزمة، حيث تبقى للخصوم سيطرة على مجريات الأمور فلا يتفاخر الخصم بالنتيجة التي تم التوصل إليها.

4- عدم إلزامية التوصل إلى حل، فالاتفاق الصادر عن الأطراف غير ملزم ما لم يوقعونه، لكن هذه السلبية هي ما تمنح للوساطة خصوصيتها وتميزها عن وسائل حل النزاعات الملزمة، حيث تبقى للخصوم سيطرة على مجريات الأمور فلا يتفاجأ الخصم بالنتيجة التي تم التوصل إليها.

5- إن سرية تسوية المنازعات بين الطرفين عن طريق المفاوضات المباشرة أو المساعي الحميدة يحفظ للطرفين السرية الكاملة في البحث عن تسوية ترضي الطرفين المتنازعين، وتنتهي الوساطة كما أسلفنا القول إذا رفض أحد أطراف النزاع مبدأ الوساطة أو رفض الوسيط، وتنتهي بوصول الأطراف عن طريق الوسيط إلى حل النزاع القائم، والملاحظ في عالمنا المعاصر أن الوساطة أصبحت تخصص لبعض الشخصيات العالمية، ونظراً لأهميتها في حسم النزاعات الدولية وإسهامها في تطوير الأنظمة القضائية، وما تتميز به من خصائص قامت بعض الأجهزة القضائية في كثير من دول العالم بدمجها في أنظمتها القضائية مثل النظام القضائي الأردني، ومن خلال ذلك أثرت الوساطة بشكل إيجابي وأسهمت في تطوير الأنظمة القضائية، وذلك لما تتميز به من تقليل تكاليف التقاضي وتوفير الوقت والمحافظة على العلاقات الودية بين أطراف النزاع.

بالرغم من المميزات التي أشرنا إليها، فإن الوساطة لا تخلو من بعض المساوئ فقد لا يكون الوسيط جاداً لتسوية النزاع وأن من مصلحة دولته بقاء النزاع وتصعيده، فقد لا يقوم بنقل الآراء بين الطرفين على حقيقتها أو يقوم بتحريفها ليزيد من حدة التوتر، كما يمكن للوسيط أن يقود المفاوضات بين الطرفين لما يحقق مصالح خاصة لبلاده.¹

ولم يقصد الباحثان باستعراض مساوئ الوساطة أنها غير مهمة في تسوية المنازعات أو أنها لن تحقق نجاحات في المستقبل، وإنما أبرزها كمحاذير يجب أن توضع في الحسبان، ابتداءً من تسمية الوسيط وعرضه على أطراف النزاع، ومن الضرورة أن يكون لدى الأطراف المتنازعة القدر الكافي من المعلومات عن ذلك الوسيط وحول مصالح بلاده وحلفائه في المنطقة حتى يتسنى لهم الموافقة على وساطته أو رفضها. وما تجدر ملاحظته أن إجراءات الوساطة بصفة عامة ليست محكمة بفترة زمنية محددة، فقد تطول وقد تقصر نسبياً طبيعة النزاع وتشعبه، وتنتهي الوساطة بحل النزاع كما تنتهي برفض أحد الأطراف الوساطة أو الوسيط.

خاتمة: متضمنة النتائج وأهم التوصيات.

إن التجربة الإسلامية في فض النزاعات الدولية هي تجربة سابقة لنموذج التجارب الغربية وقوانينها الوضعية، والتي يشير إليها خطأ الكثير من الباحثين على أنها الأصل في نظريات فض النزاعات والخلافات الدولية والدبلوماسية، والتي جاءت بعد الثورة الصناعية بل بعد الحربين العالميتين؛ مما يعني أن المرجعية في فض المنازعات الدولية والدبلوماسية هي النظرية الإسلامية لشمولها وقدمها، خاصةً وأنها راعت الاختلافات الفكرية والمذهبية بل وحتى الاختلاف بين الأديان السماوية، إذ نجد أن هنالك نماذج لفض النزاعات بين المسلم والكتابي، والمسلم والمشارك، تتجلى فيها الحكمة الإسلامية، ويستبين فيها العدل من دون إخلال بالمبدأ العام أو تحيز إلى فئة دون أخرى، بل نجد فيها أبعاداً عميقة لا تتوفر في النظريات والقوانين الوضعية الأخرى؛ كالأهتمام بالجوانب الإنسانية والخصوصيات الدينية إبان النزاعات وعملية إيجاد الحلول لها من المنظور الإسلامي؛ لذلك نجد أن النظريات الغربية لفض النزاعات فيها قصور، ودائمة التغير وفقاً لمتغيرات جزئية وليست جوهرية، مما يلقي عليها صبغة الاضطراب وعدم الثبات، أما النماذج الإسلامية فهي مسنودة بعوامل ثابتة كالأيات القرآنية والأحاديث النبوية والسيرة النبوية الشريفة وسير

¹. انظر نص اتفاقية كامب ديفد للسلام بين مصر وإسرائيل بتاريخ 26 مارس 1979م. إطار عمل للسلام في الشرق الأوسط وإطار لإبرام معاهدة السلام بين مصر وإسرائيل. واشنطن: د. ن.

الصحابة، لذلك نلاحظ أن هنالك قواسم مشتركة في كل البحوث الإسلامية في هذا المجال، مهما تعددت مواردها واختلفت فإنها لن تخرج من القرآن والسنة والسير والأخبار؛ أي أنها ذات استنادٍ تشريعي سماوي متصل بتطورات الدولة الإسلامية المدنية. والنزاعات هي نتاج طبيعي للنشاط الإنساني اليومي.

النتائج:

- 1- ومن خلال دراسة المنهجين الغربي والإسلامي، نجد أن المنهج الإسلامي أشمل وأعم لاشتماله على دقائق الأمور، واعتماد الأخلاق بوصفها مبدأً إسلامياً ثابتاً في فض المنازعات، الأمر الذي لا يثبت في المنهج الغربي وقوانينه الوضعية التي تسقط الجانب الديني كلياً والأخلاقي أحياناً، فهو نموذج علماني بحت، يتناول النزاعات ويحلها ويضع لها الحلول في حدود هذا الإطار الضيق.
- 2- أثبتت البحث أن من الوسائل الكفيلة لتسوية النزاعات الدولية بالطرق السلمية، وسيلتان وهما: المفاوضات الدبلوماسية والوساطة.
- 3- توصل البحث إلى أن وسائل فض المنازعات "المفاوضات، الوساطة" مازالت ضعيفة في تعاملها مع القضايا والنزاعات الدولية إذا ما قورنت بالمنظومة التي قدمها الفقه الإسلامي لفض النزاعات والخلافات الدولية، كما أن بعض تلك الوسائل الحديثة لا ترقى نتائجها وقراراتها إلى صفة إلزام الأطراف المتنازعة لإنهاء الصراع، بينما النموذج الإسلامي في فض المنازعات الدولية في جانبه التطبيقي ارتكز على قيم ثابتة وقوية تصلح لكل زمان ومكان، فالإسلام اهتم بالنزاعات قبل وقوعها وأثناء وقوعها وبعدها، فكانت الآليات المتبعة في غاية الدقة والتنسيق. ختاماً لهذه النتائج يجد الباحثين أن كل ما تقدم يثبت دون شك أن ما جاء به الفقه الدولي، هو نتاج تفاعل حضاري أدى إلى تثبيت وتقنين ما جاء في الشريعة الإسلامية، ووضعها في قواعد ونصوص قانونية دولية، وأن الدبلوماسية الإسلامية كان لها الأثر الواضح فيما توصل إليه الفقه الدولي المعاصر.

التوصيات:

- 1- يوصي الباحثان أهل الفكر الإسلامي أن يعملوا على تنمية العلاقات الدبلوماسية، ومدّها بالعديد من أحكام الشريعة في هذا المجال المهم، ومحاولة إدراجها وتفعيلها عالمياً، فالفكر الإسلامي مدعو لتقديم نسقه الفكري في إطار العلاقات الدولية والدبلوماسية، وبصفة خاصة إلى لجنة القانون الدولي بالأمم المتحدة بوصفها المنوطة بتدوين قواعد وأحكام تلك العلاقات.
- 2- على الباحثين المسلمين في مجال العلاقات الدولية والدبلوماسية في الإسلام أن يعملوا على تطوير تقاليد بحثية تنطلق من تصورات إسلامية، وتستوعب الجوانب الموضوعية في مناهج البحث الحديث خارج الجوانب القانونية للعلاقات الدولية والدبلوماسية التي تكاد تنحسر فيها الأبحاث الإسلامية في مجال العلاقات الدولية والدبلوماسية الآن.
- 3- يجب أن تتخذ الدول الإسلامية كافة التدابير لتوحيد خطابها الدبلوماسي، وتتبنى مجتمعة التصور الإسلامي للعلاقات الدولية والدبلوماسية، ومن ثم جعل المصطلح الإسلامي أكثر حضوراً في الأوساط الدولية والدبلوماسية، وأعظم تأثيراً في رسم ملامح السياسة الخارجية للدول.
- 4- يوصي الباحثان "وزارات التعليم وكذلك وزارات الأوقاف والشؤون الدينية" توضيح الدور الذي لعبته الشريعة الإسلامية في تأسيس قواعد القانون الدولي العام وطرحه بصورة مباشرة في المساجد والمدارس والجامعات، وكذلك تبادل الخبرات البحثية مع المراكز المتخصصة والجامعات والمعاهد التي تهتم بالدبلوماسية في العالم، وبلورة رؤية إسلامية عن الدبلوماسية بمختلف جوانبها.
- 5- يحث هذا البحث بأن تعمل حكومات الشعوب الإسلامية على تطبيق وإعمال مبادئ الإسلام في العلاقات الدولية الدبلوماسية المعاصرة، والتصدي لكل الهجمات المضادة للشريعة الإسلامية عبر وسائل الإعلام ودحضها، وذلك بإبراز حقيقة الدور الذي لعبته الشريعة الإسلامية في العلاقات الدولية

والدبلوماسية. وأخيراً لعلنا نجد من سيتناول القانون الدولي الإسلامي مهتدياً بالمنظور الإسلامي في إدارة النزاعات الدولية، وهو أمر له مراجعه في الكتاب والسنة الحميدة والسيرة النبوية وحكم الصحابة واجتهاد العلماء، بمعنى آخر إن العالم الإسلامي في حاجة إلى صياغة متكاملة للقانون الإسلامي لإدارة النزاعات الدولية من حيث الفقه والممارسة

المراجع

أولاً: القرآن الكريم.

ثانياً: الكتب

- توفيق، سعد حقي. 2000م. مبادئ العلاقات الدولية. الأردن: دار وائل للطباعة والنشر. ص. 359.
- الفتلاوي، سهيل حسين. 2006م. الدبلوماسية الإسلامية. د.م. دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- ابن منظور، محمد بن مكرم جمال الدين الأنصاري الرويفعي 1414هـ. لسان العرب. ط. 3. ج. 7. بيروت: دار صادر.
- حسين، السيد عدنان. 2006م. العلاقات الدولية في الإسلام. الناشر: مجد، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع: بيروت.
- ابن منظور، محمد بن مكرم جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي. 1414 هـ. لسان العرب. ج. 4. بيروت. دار صادر.
- السامرائي، إسماعيل إبراهيم علي محمد. 1989م. الحوار في القرآن الكريم. (رسالة ماجستير). جامعة بغداد.
- ابن هشام، ابن أيوب الحميري. 1963م. السيرة النبوية. ج. 3.
- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله اليميني. 1993م. نيل الأوطار. عصام الدين الصبابي (المحقق). ج. 8. بيروت: دار الكتب العلمية.
- أبو الفراء، أبو علي الحسين بن محمد. 1947م. كتاب رسائل الملوك ومن يصلح للرسالة والسفارة. القاهرة: مطبعة لجنة التأليف والترجمة والنشر.
- أبو داود. 2009م. سنن أبي داود. ص. 261. باب الهدي في الكلام. رقم الحدث: 4839. قال الألباني: حسن.
- ابن كثير، أبو الفداء إسماعيل بن عمر القرشي البصري الدمشقي. 1988م. الكتاب: البداية والنهاية. ط. 1. باب مجادلة المشركين رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وإقامة الحجّة الدامغة عليهم. المحقق: علي شيري. الناشر: دار إحياء التراث العربي. 1988م.
- البخاري. 1422هـ. صحيح البخاري. ج. 1: 16. باب علامة المنافق. رقم الحديث: 34.
- البيضاوي، ناصر الدين أبي سعيد الشيرازي. د. ت. أنوار التنزيل وأسرار التأويل. محمد عبد الرحمن المرعشلي (المحقق). ج. 3. بيروت: مؤسسة شعبان.
- جمعة، أحمد محمود. 2012م. دبلوماسية المفاوضات والمؤتمرات، دراسة في القانون الدولي. الدولية. دار النهضة العربية للنشر والتوزيع.
- العطية، عصام. 1987م. القانون الدولي العام. ط. 4. بغداد: جامعة بغداد.
- سباعوي، إبراهيم الحسن. 1987م. حل النزاعات بين الدول العربية: دراسة في القانون الدولي. بغداد: دار الشؤون الثقافية العامة.
- أبو هيف، علي صادق. 1993م. القانون الدولي العام. الاسكندرية: منشآت المعارف.
- عبد الحميد، صلاح محمد. 2012م. فن التفاوض والدبلوماسية. القاهرة: مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع.
- الخضير، محسن أحمد. 2003م. مبادئ التفاوض. القاهرة: مجموعة النيل العربية.
- روبنز، فيليب. 2010م. التفاوض فن الفوز. القاهرة: دار الخلود للنشر والتوزيع.

- إيهاب، كمال. 2008م. مهارات التفاوض ودبلوماسية الإقناع. الجيزة: هبة النيل العربية للنشر والتوزيع.
- واوديجا، بن سالم. 2009م. الوساطة كوسيلة من وسائل البلدية لفض النزاعات. الرباط: دار القلم.
- أبو زهرة، محمد. العلاقات الدولية في الإسلام. 1995. دار الفكر العربي. القاهرة.
- عبد الفتاح، حسن. "ميثاق الأمم والشعوب في الإسلام". مجلة نحو قانون إسلامي عادل. عدد (4).
- عبد الباقي، محمد فؤاد. 1996م. المعجم المفهرس لألفاظ القرآن. القاهرة: دار الحديث.
- بشير، محمد. 2014م. "الطرق البديلة لحل النزاعات في قانون الإجراءات المدنية والإدارية". الملتقى الدولي حول الطرق البديلة لحل النزاعات. حوليات جامعة الجزائر 1. عدد (3).
- غالي، بطرس بطرس. 1977م. الجامعة العربية وتسوية المنازعات المسلحة. القاهرة: معهد البحوث والدراسات.
- أحمد، يوسف أحمد. 1988م. "مستقبل الصرعات العربية- العربية. أفكار دولية". المستقبل العربي. عدد (115): سبتمبر.
- الشافعي، محمد البشير. 1999م. القانون الدولي العام في السلم والحرب. الإسكندرية: منشأة المعارف.
- سليكيو، كارل أ. 2006م. الوساطة في حل النزاع. (ترجمة) علاء عبد المنعم. القاهرة: الدار الدولية للنشر والتوزيع.

Muftah Salem Zayed Abdulwahab. (2026). Strategies for Rebuilding States after Internal Conflicts . *Journal of Libyan Academy Bani Walid*, 2(1), 450–464.
Retrieved from <https://journals.labjournal.ly/index.php/Jlabw/article/view/416>

ثالثاً: الاتفاقيات والمواد القانونية:

- اتفاقية كامب ديفد للسلام بين مصر وإسرائيل بتاريخ 26 مارس 1979م. إطار عمل للسلام في الشرق الأوسط وإطار لإبرام معاهدة السلام بين مصر وإسرائيل. واشنطن: د. ن.
- اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969م. نيويورك: الأمم المتحدة.
- المادة الخامسة من اتفاقية لاهاي لعام 1907م.

Compliance with ethical standards

Disclosure of conflict of interest

The authors declare that they have no conflict of interest.

Disclaimer/Publisher's Note: The statements, opinions, and data contained in all publications are solely those of the individual author(s) and contributor(s) and not of JLABW and/or the editor(s). JLABW and/or the editor(s) disclaim responsibility for any injury to people or property resulting from any ideas, methods, instructions, or products referred to in the content.