

دور المفاوضات في تسوية النزاعات الدولية

باحث

أ. حنفي عبيد خليل مسلم

المستخلص

تتناول هذه الورقة مدى فاعلية المفاوضات في تسوية النزاعات الدولية، فنجد في كل المجتمعات البشرية أو التنظيمية أو الهيكلية بل في كل وسط اجتماعي، من الثابت أن أفضل وسيلة لحل أي نزاع هي تلك التي تقضي بأن يتم ذلك عن طريق الاتصال بين الأطراف أنفسهم، بشرط ألا يكون ذلك لغرض حقوق لا يملكها طرف معين أو لهضم حقوق الطرف الآخر أو طرف ثالث غائب عن عملية التفاوض. ذلك أنه لكي يكون هناك تفاوض لا بد من وجود شيء يتم التفاوض عليه ويدخل في سلطة أو اختصاص الأطراف ويخصهم. لذا كانت المفاوضات من أهم الوسائل الودية لتسوية النزاعات الدولية والتي أرققت العالم بأسره وعجزت كثير من الدول عن فض منازعاتها التجارية والأسرية بالطرق الرسمية للقضاء. من خلال هذه الورقة العلمية سنتعرف على ماهية المفاوضات وأنواعها وأدواتها ومن ثم دورها في فض النزاعات الدولية، برغم من وجود دراسات سابقة لحل الموضوع إلا أن الباحث سيقصر الموضوع من زاوية مختلفة وممنظور متفرد لأجل إخراج عصاره علمية من خلالها يتأتى إبراز الأهمية العلمية والعملية للمفاوضات في حل النزاعات الدولية وسوف تأتي الدراسة على نحو فصلين.

Abstract

This study deals with the effectiveness of negotiations in settling international disputes, so we find in all human, organizational or structural societies, but in every social milieu, it is proven that the best way to solve any conflict is that which requires that it be done through communication between the parties themselves, provided that it is not This is for the purpose of rights that a particular party does not possess, or to digest the rights of the other party or a third party absent from the negotiation process. That is, in order for there to be a negotiation, something must be negotiated and that enters into the authority or jurisdiction of the parties and pertains to them. Therefore, negotiations were among the most important amicable means of settling international disputes, which

placated the world with a family, and many countries were unable to resolve their commercial and family disputes through official means of justice. Through this scientific paper, we will learn about the nature of negotiations, their types and tools, and then their role in resolving international disputes, despite the existence of previous studies resolving the issue, but the researcher will shorten the topic from a different angle and with a unique perspective in order to bring out a scientific juice through which the scientific and practical importance of negotiations will be highlighted in a solution. International conflicts and the study will come in about two chapters

التعريف بالتفاوض والنزاعات الدولية التفاوض:

التفاوض بمعنى فاضه في الأمر أي باده الرأى للوصول إلى تسوية واتفاق، فاضه في الحديث أي باده القول فيه⁽¹⁾

ويعرف البعض التفاوض على أنه ((موقف حركي قائم بين طرفين أو أكثر توصلاً لإبرام اتفاق أو معاهدة أو صلح أو حسم قضية من خلال تبادل وجهات النظر وأساليب الإقناع بغرض الحفاظ على مصالح قائمة أو الحصول على منفعة جديدة أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل أو مزيج من هذا وذلك في إطار علاقات الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم وتجاه الغير⁽²⁾)

وتطور المفاوضات في حل النزاعات:

بدأت المفاوضات مع بدء الخليقة، منذ حوارات آدم وحواء، وحوار هابيل وقابيل، إلى يومنا هذا سواء كانت على مستوى الأفراد أو على مستوى المنظمات، والدول، وتأكدت أهمية المفاوضات لحل المنازعات بكافة أشكالها ودرجاتها لأن البديل المنتظر هي الحروب والويلات والفقر، والمرض، والتخلف، التي عانت منها البشرية بسبب عدم قدرة قادتها على حل مشاكلهم بأسلوب آخر غير الحروب، التي ستخرج منها المنتصر مهزوماً حتى لو ادعى هزيمة خصمه، لأن المنتصر دفع فاتورة انتصاره من أبنائه، وموارده⁽³⁾ لذلك تداعت الشعوب والقادة من أجل أن تكون المفاوضات أولاً والطرق السلمية الأخرى فيما بعد هي البديل عن الحرب، ولذلك أصبح لزاماً على من يخوض غمار المفاوضات أن يتسلح بأصولها، وأساليبها، ومهاراتها وأشكالها، وأن المفاوضات الماهر يولد ولا يصنع ويعتبر بعض الكتاب أن المفاوضات حرفة لها أصولها وعلومها وأنها خبرة تتراكم لتدعيم الأعمال حيث يهدف كل طرف للوصول إلى اتفاق يتحرك كل طرف من خلاله نحو نتيجة تعتبر جيدة وتخدم مصالحهما المشتركة وتقع المنازعات بين الدول كما تقع بين الأفراد،

وهي كانت وما تزال قائمة بحل المنازعات الدولية، وهذا أمر طبيعي ومنطقي، دوماً ولقد كان القانون الدولي عبر تاريخه، معنياً بالمفاوضات لحل المنازعات الدولية في القانون الدولي طالما أن معالجة المنازعات هي أحد الأهداف الرئيسية لأي قانون على أي مستوى، ويتبع القانون في ذلك أو تسويتها بعد وقوعها. إحدى الطريقتين لمنع وقوعها أصلاً⁽⁴⁾.

المقصود بالنزاع الدولي:

النزاع الدولي هو خلاف حول نقطة قانونية أو واقعية أو تناقض وتعارض الآراء القانونية أو المنافع بين دولتين، أما المنازعات بين أفراد من جنسيات مختلفة فلا تعد نزاعات دولية حيث يحكمها القانون الدولي الخاص، وكذلك المنازعات بين دولة وفرد من جنسية أخرى من نطاق النزاعات الدولية وتخضع لقواعد الحماية الدبلوماسية. إذا كان طرفاه من أشخاص القانون الدولي العام وهما (الدول والمنظمات الدولية).

أنواع المفاوضات الدولية :

النوع الأول: مفاوضات دائمة، وهذه تتم عادة في إطار المنظمات الدولية وأجهزتها مثل الأمم المتحدة والجامعة العربية والوكالات التابعة لها.

النوع الثاني: مفاوضات مؤقتة أو شبه مؤقتة وهي تتم على إثر نشوب نزاع معين تحاول الدول عن طريق المفاوضات حله ثنائياً أو جماعياً.

ويلاحظ أن الموضوعات التي كانت المفاوضات بشأنها في الماضي مغايرة لما هو جارٍ الآن. فقدماً كانت المفاوضات تتناول بشكل أساسي مشاكل الحروب والحدود والتجارة الدولية والمسئولية الدولية، وحصانات الدبلوماسيين بينما ظهرت الآن ومع التقدم التكنولوجي وسريان العديد من المعاهدات الدولية التي نظمت بوضوح المشكلات التقليدية، منازعات جديدة منها على سبيل المثال: المشكلات الخاصة بالبيئة (البحرية والجوية) والتبادل العلمي والتقني، ومشاكل حقوق الإنسان، والبهث الإذاعي والتلفزيوني ومشاكل الشركات التجارية الخاصة متعددة الجنسيات وموضوعات استكشاف الفضاء واستغلاله والأسلحة النووية والبيولوجية وتلك المشكلات بنوعها: التقليدية والحديثة وجدت حلولاً دبلوماسية عن طريق المفاوضات المباشرة⁽⁵⁾. ويقوم بالمفاوضات المباشرة عادة المبعوثون الدبلوماسيون للدول الأطراف في النزاع وقد يستلزم الأمر تعيين مندوبين خصيصاً للمفاوضات بشأنها⁽⁶⁾.

ويكون تبادل الآراء بين المفاوضين شفاهة أو في شكل مذكرات مكتوبة أو بالطريقتين معاً، وإذا كان النزاع مما يحتاج لتدخل فني كتعيين الحدود بين دولتين متجاورتين كونت الدولتان لجنة فنية مختلطة من منسوين عن كل منها تتولى دراسة الموضوع، ووضع تقرير برأيها فيه يسترشد به المفاوضون الأصليون⁽⁷⁾.

وعادة ما يتم اللجوء إلى المفاوضات نتيجة لعدم قدرة أي طرف على فرض حل بإرادته المنفردة نتيجة لتكافؤ موازين القوى أو لأي عوامل أخرى⁽⁸⁾.

ليس للمفاوضات شكل معين محدد يتعين بالضرورة أن تفرغ فيه، بل يمكن أن تتخذ أشكالاً متنوعة ومختلفة، وهي عادةً تتم بين ممثلي الدول، وقد يقودها رئيسا الدولتين أو وزيراً الخارجية أو غيرهم ممن

يعهد إليهم بتمثيل الدول الأطراف ويعاون هؤلاء مجموعة من الخبراء والفنيين في الأحوال التي تتناول مسائل فنية أو موضوعات فنية تستدعي خبرة خاصة ويتم اللقاء في إقليم منظمة دولية، حيث يتلاقى ممثلو الدولتين في مقر المنظمة الدولية التي تقدم لهم من خلال أمانتها العامة كافة التسهيلات الإدارية اللازمة⁽⁹⁾. على أن الواقع العملي يبين لنا أنه بالنسبة لبعض الأمور المهمة قد تتم المفاوضات بين وزراء الخارجية أو رؤساء الدول أو الحكومات. وعادة ما يتم التدخل في الأشخاص الذين يملكون الكلمة الأخيرة في إطار السياسة الخارجية لدولهم، سواء في البداية لاتخاذ موقف حول المشاكل الأساسية أو في النهاية لإقرار ما انتهت إليه المفاوضات المباشرة أو بإصدار تعليمات⁽¹⁰⁾.

وتتوقف سرية أو علنية المفاوضات على اتفاق الأطراف أنفسهم، وإن كان في الغالب أيضاً أن تكون سرية، بمعنى أن مختلف الاقتراحات والمذكرات التي يقدمها أطراف النزاع لا يتم النشر عنها، رغبة في تلافي تأثير الرأي العام أو الصحافة ووسائل الإعلام وكل ذلك من أجل تسهيل التوصل إلى حل يوافق بين الأطراف المتنازعة⁽¹¹⁾.

على أن الواقع العملي يظهر لنا أيضاً أنه أثناء المفاوضات وموافقة أطرافها، يعطي للصحافة ووسائل الإعلام عادة بياناً مشتركاً للنشر ونجد على أنه إذا كانت المفاوضات وسيلة مهمة من وسائل حل المنازعات الدولية فإن موقف الرأي لكل طرف من أطراف النزاع وقوتهم وقدراتهم الذاتية سواء كانت اقتصادية أو عسكرية، تلعب دوراً مؤثراً في هذا المجال. وقد تواجه المفاوضات، في بعض الأحوال بممارسة تحوي ببعض الضغوط قد تكون نفسية وتتم عادة بين المفاوضين وتهدف إلى التأثير على مواقفهم من الناحية المعنوية. والضغوط المادية وتتمثل في اللجوء إلى الإجراءات المعتادة بهدف الضغط الاقتصادي على طرف لحمله على التنازل أو تغيير موقفه. وضغوط سياسية إذا تمت المفاوضات عن طريق طرف ثالث يحوز احترام الأطراف المتنازعة أو إذا تدخلت إحدى المنظمات الدولية⁽¹²⁾.

دور المفاوضات في تسوية النزاعات الدولية

أولاً: كيفية إجراء المفاوضات الدولية (عقد الجلسات التحضيرية للمفاوضات):

وتنقسم إلى نوعين:

1. العقود التي تنظم المفاوضات.
2. العقود التي تولد الالتزام بالمفاوضات.

وسوف نتناول إيضاح ذلك بقليل من الإيجاز وذلك على النحو التالي:

النوع الأول: العقود التي تنظم المفاوضات:

هدف هذه الجلسة تسهيل إجراءات التفاوض، عن طريق فرض التزامات خاصة على عاتق كل طرف أثناء سير المفاوضات، ويمكن وصف هذه العقود بأنها ترسم السيناريو للمفاوضات. وتحدد هذه العقود إطار المفاوضات بوضوح، وأماكن ومواعيد جلسات التفاوض. ويمكن أن تنظم هذه العقود كيفية أقسام نفقات المفاوضات بين الطرفين. وذلك للحيلولة دون نشوء نزاع بشأنها في المستقبل.

ومن أمثلة الصياغة النموذجية التي ترد في خطاب النوايا الصياغة التالية:

«يعقد التوقيع على هذا الاتفاق، إذا لم يتم إبرام العقد النهائي بسبب تخلف أحد الشروط المبينة أعلاه فإن كل طرف يتحمل نفقات تخلف أحد الخاصة التي تكبدها بمناسبة التفاوض وإذا فشل التفاوض بسبب عدول أحد الطرفين في غير الحالات المبينة أعلاه فإن هذا الطرف يتحمل أيضاً النفقات التي تكبدها الطرف الآخر.

النوع الثاني: العقود التي تولد التزاماً بالتفاوض:

ويتولد من هذا الالتزام بالتفاوض، ويمكن أن تحول أحد الأطراف حق الأفضلية⁽¹³⁾.

ويمكن تعريف هذا العقد بأنه «اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص تجاه شخص آخر بالبدء أو الاستمرار في التفاوض بشأن عقد معين بهدف إبرامه⁽¹⁴⁾».

فهذا الاتفاق يرتب التزاماً بالتفاوض فقط ولا يخول لكل طرف سوى الحق في مطالبة الطرف الآخر بتنفيذ التزامه بحسن نية، بهدف إبرام عقد لم تتحدد عناصره، أو توافر بعضها ولكن بما لا يكفي لانعقاده، ويطلق على هذا العقد أحياناً مصطلح العقد المبدئي⁽¹⁵⁾.

ويرى جانب من الفقه الفرنسي أن الاتفاق المبدئي الذي يعقد بين الأطراف يعد اتفاقاً مفيداً لهم وينشئ التزاماً بالاستمرار في التفاوض لحين الوصول إلى العقد النهائي، دون أن يقوم مقام هذا العقد أو يرتب التزاماً نهائياً⁽¹⁶⁾.

ثانياً: المؤتمرات الدولية كأداة للتفاوض:

تعد المؤتمرات الدولية عادة إما للتشاور بين أشخاص القانون الدولي حول مسألة ذات طبيعة مشتركة أو لإبرام معاهدة دولية أو لحل مشكلة معينة وذلك إذا لم يمكن التوصل إلى حل لها عن طريق القنوات الدبلوماسية العادية. وسنشير هنا إلى أهم المسائل التي تتعلق بهذه المؤتمرات.

الدعوة إلى المؤتمرات الدولية:

ينعقد المؤتمر الدولي إما بناء على دعوة إحدى الدول المعنية بحل المسألة أو الرغبة في التوسط أو بذل المساعي الحميدة بين أطراف النزاع أو بموجب قرار أو توجيه صادر عن إحدى المنظمات الدولية⁽¹⁷⁾. وتم تمثيل الدول بوفد مشارك كطرف أصيل أو بصفة مراقب في الزمان والمكان المتفق عليه وتفحص أوراق وفود الدول للتأكد من صحتها ويتم ترتيبها حسب الترتيب الهجائي وفقاً للغة الرسمية المستخدمة إما الإنجليزية أو الفرنسية أو العربية أو الإسبانية حسبما يتم الاتفاق عليه، أخذاً في الاعتبار توافر الترجمة الفورية إلى اللغة أو اللغات الأخرى التي يقررها المؤتمر⁽¹⁸⁾.

وفي حالة التفاوض عن طريق المجموعات Group System يشعر المفاوض بقدر من القوة والطمأنينة ومنها مجموعات الدول: الإسلامية، العربية، الأوروبية، الإفريقية، عدم الانحياز، الاشتراكية. وتعد المؤتمرات على إقليم أي من الأطراف المتنازعة أو بالتناوب أو في إقليم دولة ثالثة مثل «مؤتمر باريس حول المشكلة الفيتنامية» و«مؤتمرات جنيف للشرق الأوسط⁽¹⁹⁾».

دور المفاوضات في حل المنازعات الدولية:

لا شك أن أي طرف من أطراف النزاع ليس ملزماً باللجوء إلى طريقة معينة لحلّه، ما لم توجد نية أو نص يفرض بخلاف ذلك. على أنه من المنطقي القول أن كل نزاع في حاجة إلى تحديده تحديداً تقريبياً أو قطعياً قبل اللجوء إلى حله. إذ من المرغوب فيه أن تتفاوض الأطراف المعنية فيما بينها لمحاولة التوصل إلى حل للنزاع كله أو بعضه قبل اللجوء إلى وسيلة أخرى لحلّه. غير أنه يجب أن تعترف أن أطراف النزاع هم الذين يملكونها، بلا أدنى شك تقدير ما إذا من الممكن حل للنزاع أو الخلاف القائم بينهم بهذه الوسيلة الأساسية من وسائل حل المنازعات الدولية أم لا. ومع ذلك فقد أقرت محكمة العدل الدولية المفاوضات التي تتم داخل إطار إحدى المنظمات الدولية، ففي قضية جنوب غرب إفريقيا، إدعت جنوب إفريقيا أن المفاوضات التي تتم داخل الجمعية العامة للأمم المتحدة، لا تشكل مفاوضات دبلوماسية كافية بين الأطراف «ليبريا وإثيوبيا وجنوب إفريقيا» ولم تقبل المحكمة ذلك بقولها أن الذي يهم ليس شكل المفاوضات. وإنما موقف وآراء الأطراف حول الجوانب الجوهرية للمسألة محل النزاع⁽²⁰⁾.

نتيجة المفاوضات:

قد تؤدي المفاوضات إلى نتيجة إيجابية أو سلبية، فإذا كانت الأولى، فيها ونعمت، إذ سبترتب على ذلك الأطراف إلى حل للنزاع القائم بينهم كلياً أو جزئياً. وإن كانت الأخرى، فإن النزاع سيظل قائماً. إلا أن فشل المفاوضات حول أي نزاع دولي لا يعني تحلل أطرافه من كل قيد، إذ عليهم - وفقاً لقاعدة أساسية من قواعد القانون الدولي إلتماس حله بأي طريقة أخرى من طرف حل المنازعات الدولية سلمياً، كالجوء إلى القضاء التحكيم الدولي⁽²¹⁾.

خامساً: دور المفاوضات في حل النزاعات في السودان:

كان للمفاوضات اثر كبير في حل كثير من المشكلات الداخلية للسودان على رأسها الحرب التي كانت بين الجنوب والشمال فلم تحل إلا عن طريق مفاوضات نيفاشا التي كللت بسلام شامل تمخض عنه انفصال جنوب السودان عن شمال السودان وبالتالي حل مشكلة الحرب نهائياً بينهم.

سادساً: الاصول الاسلامية للتفاوض والحوار كوسائل لفض المنازعات:

أن أساس التعامل الإسلامي هو السلم والدعوة إلى إقامة العلاقات الودية مع الأمم والشعوب التي تسعى لسلم انطلاقاً من دعوة القرآن الكريم: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ادْخُلُوا فِي السِّلْمِ كَافَّةً وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ) (22) وعند العرب المسلمين هناك تفريق بين الجهاد والحرب، في كون الجهاد قد يكون سلمياً، أي ليس قتالياً (فالدعوة بالكلمة والإقناع هي نوع من الجهاد وقد أكد الفيلسوف ابن خلدون في مقدمته في فصل (الحروب ومذاهب الأمم وترتيبها) بما يلي: (أعلم أن الحروب وأنواع المقاتلة لم تزل واقعة في الخليقة منذ يراها الله، وأصلها أرادة الانتقام بين البشر من تصحب ويتعصب لكل من أهل عصبته)⁽²³⁾. هكذا كان تشخيص العرب الدقيق والواقعي إلى فهم طبيعة الحروب والسلام والدعوات للحوار والمُحاورة والقرآن الكريم من أفضل المحاورين، من خلال المنطق الإلهي الذي يمكن أن نراه في النقاط الآتية:

حوار الله سبحانه وتعالى مع الملائكة:

هذا الحوار الرباني الذي بدأ منذ اللحظات الأولى للخلق، والذي دعا إلى أن يجعل في الأرض خليفة لكي يأخذ دوره في قيادة شؤونها، فخلق الله عز وجل الإنسان للتصدي لهذه المهمة الصعبة حيث قال سبحانه وتعالى: (وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ (30) وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ، قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ ، قَالَ يَا آدَمُ أَنْبِئْهُمْ بِأَسْمَائِهِمْ فَلَمَّا أَنْبَأَهُمْ بِأَسْمَائِهِمْ قَالَ أَلَمْ أَقُلْ لَكُمْ إِنِّي أَعْلَمُ غَيْبَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَأَعْلَمُ مَا تُبْدُونَ وَمَا كُنْتُمْ تَكْتُمُونَ). في ذلك النموذج الحواري الذي يدور بين الله عز وجل والملائكة، يتضح بما لا يقبل الشك أن الملائكة لديها معلومات عن هذا المخلوق الجديد الإنسان الذي لم تعرفه من قبل، لذلك كان الحوار يتواصل من قبل الله سبحانه وتعالى، ويخلق آدم، ومن ثم يعلمه أسماء الأشياء وصفاتها ومسمياتها وهنا ترى الملائكة أن هذا المخلوق الإنسان يختلف عن المخلوق السابق الذي كان يسكن الأرض⁽²⁴⁾، قررت الملائكة بعد تصحيح معلوماتها لقوله تعالى (وَإِذْ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ أَبَى وَاسْتَكْبَرَ وَكَانَ مِنَ الْكَافِرِينَ)⁽²⁵⁾

حوار الله سبحانه وتعالى مع الأنبياء:

المقصود هنا هم الرسل والأنبياء الذين كان يرسلهم إلى أقومهم سواء كان معهم كتاب سماوي أو بعض الصحف والألواح، ومودج الحوار هنا مع نبي الله العزيز عليه السلام حيث قال الله عز وجل: (أُو كَالَّذِي مَرَّ عَلَى قَرْيَةٍ وَهِيَ خَاوِيَةٌ عَلَى عُرُوشِهَا قَالَ أَنَّى يُحْيِي هَذِهِ اللَّهُ بَعْدَ مَوْتِهَا فَأَمَاتَهُ اللَّهُ مِائَةَ عَامٍ ثُمَّ بَعَثَهُ قَالَ كَمْ لَبِثْتَ قَالَ لَبِثْتُ يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالَ بَلْ لَبِثْتَ مِائَةَ عَامٍ فَانظُرْ إِلَى طَعَامِكَ وَشَرَابِكَ لَمْ يَتَسَنَّهْ وَانظُرْ إِلَى حِمَارِكَ وَلِنَجْعَلَكَ آيَةً لِلنَّاسِ وَانظُرْ إِلَى الْعِظَامِ كَيْفَ نُنشِزُهَا ثُمَّ نَكْسُوهَا لَحْمًا فَلَمَّا تَبَيَّنَ لَهُ قَالَ أَعْلَمُ أَنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ) فالمعلومات المتوفرة التي كان يملكها نبي الله العزيز عليه السلام هو الاستغراب عن أحياء قرية بأكملها قد دمرت وأزيلت عن الأرض، ومات أهلها جميعاً، هنا كان الفعل الإلهي، التعليم من خلال التجربة والممارسة، حيث أماته الله، ثم السؤال كم لبثت من خلال حوار؟ فقال العزيز عليه السلام يوماً أو بعض يوم، والمعلومة هنا عند النبي العزيز عليه السلام خاطئة توضح من خلال حوار مع جل جلاله الله عز وجل.

وهناك حوار آخر في دعوة الله سبحانه عز وجل إلى نبي الله موسى وأخيه هارون عليهما السلام في أن يذهبا ويدعوان فرعون ويحاورانه ففي قوله تعالى: (أَذْهَبَ أَنتَ وَأَخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي دِكْرِى (42) أَذْهَبَا إِلَى فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَى (43) فَقَوْلَا لَهُ قَوْلًا لَيِّنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى (44) قَالَ رَبَّنَا إِنَّنَا نَخَافُ أَنْ يُفْرِطَ عَلَيْنَا أَوْ أَنْ يَطَّعَى) والتي ينتهي الحوار والدعوة إلى إيمان السحرة الذين جلبهم فرعون بقدرة رب موسى فأمنوا به.

3 / حوار الله سبحانه وتعالى مع إبليس:

هو أبلغ حوار بين الحق الخير المطلق الذي يمثله الخالق العظيم الله عز وجل والباطل الشر المطلق الذي يمثله إبليس لعنة الله عليه، فقد أراد الله العظيم أن يضع فلسفة مهمة لبني البشر تقضي إلى إمكانية الحوار والتفاهم وإقامة الحجة والبرهان والتي توضح في الايات .وهذا يعتبر الحوار الأطول في القرآن الكريم بين الله عز وجل وبين إبليس عليه لعنة الله وهو يتكرر في آيات أخرى ولكن يصوره أقل واقتصر مما هو ذكر والمعنى في هذا الحوار، وذلك يتضح من خلال قوله تعالى: (لَقَدْ خَلَقْنَاكُمْ ثُمَّ صَوَّرْنَاكُمْ ثُمَّ قُلْنَا لِلْمَلَائِكَةِ اسْجُدُوا لِآدَمَ فَسَجَدُوا إِلَّا إِبْلِيسَ لَمْ يَكُنْ مِنَ السَّاجِدِينَ (11) قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ (12) قَالَ فَاهْبِطْ مِنْهَا فَمَا يَكُونُ لَكَ أَنْ تَتَكَبَّرَ فِيهَا فَاخْرُجْ إِنَّكَ مِنَ الصَّاغِرِينَ (13) قَالَ أَنْظِرْنِي إِلَى يَوْمِ يُبْعَثُونَ (14) قَالَ إِنَّكَ مِنَ الْمُنظَرِينَ (15) قَالَ فَبِمَا أَغْوَيْتَنِي لَأَقْعُدَنَّ لَهُمْ صِرَاطَكَ الْمُسْتَقِيمَ (16) ثُمَّ لَأَتِيَهُمْ مِنْ بَيْنِ أَيْدِيهِمْ وَمِنْ خَلْفِهِمْ وَعَنْ أَيْمَانِهِمْ وَعَنْ شَمَائِلِهِمْ وَلَا تَجِدُ أَكْثَرَهُمْ شَاكِرِينَ (17) قَالَ اخْرُجْ مِنْهَا مَذْءُومًا مَدْحُورًا لَمَنْ تَبِعَكَ مِنْهُمْ لَأَمْلَأَنَّ جَهَنَّمَ مِنْكُمْ أَجْمَعِينَ (18)).

عي أنه أفضل من الإنسان لذلك رفض السجود لآدم عليه السلام، مع العلم أن السجود هنا هو سجود تحية وليس عبادة لكن المكابرة عند إبليس جعلته يصر على كبريائه.

3- انتهاء الحوار السلبي بالإيجابية والاتفاق. وذلك في قوله أيضاً تعالى وَإِنْ كَذَّبُوكَ فَقُلْ لِي عَمَلِي وَلَكُمْ عَمَلُكُمْ أَنْتُمْ بَرِيئُونَ مِمَّا أَعْمَلُ وَأَنَا بَرِيءٌ مِمَّا تَعْمَلُونَ). ومن الحوارات والتفاوضات المهمة التي ثبت لصالح الإسلام هو صلح الحديبية حيث خرج الرسول (ﷺ) من المدينة على رأس ألف وأربعمائة من المسلمين قاصداً مكة لغرض العمرة، فحاولت قريش منعه وإيقافه وإقناعه بالعدول عن دخول مكة، لكنه أصر على موقفه بدخول مكة لذلك أرسل لهم وفد برئاسة عثمان بن عفان (رضي الله عنه) ليثبت للمشركين أنه جاء إلى مكة مسالماً لا محارباً. وثم عقد صلح الحديبية ذلك العقد الشهير في حياة العرب والمسلمين لما تتضمن من محاوراة وتفاوض حتى مع ومن بنودها: (26)

- إيقاف الحرب بين الطرفين لمدة عشر سنين.
- أن يرد الرسول (ﷺ) من يأتيه مسلماً من قريش دون أن ترد قريش أحد من المسلمين.
- أن يرجع الرسول (ﷺ) وصحبه هذا العام، فإذا كان العام القادم دخلوا مكة لأداء العمرة بعد أن تخرج منها قريش.

الخاتمة:

الحمد لله الذي وفقني وسدد خطاي في اكمال هذه العصاره العلميه التي من خلالها تناولت دور التفاوض في حل النزاعات الدولية وقد تحدثت حول مفهوم التفاوض وتطوره واصوله الشرعيه في الفكر الاسلامي، ومع الاضافه في كل مره امتثل لما اثر عن العماد الاصفهاني ابومسلم (ما كتب انسانا كتابا في يومه إلا قال في غده: لو غير هذا لكان أحسن، ولو زيد كذا لكان يستحسن ولو قدم كذا لكان افضل ولو ترك هذا لكان اجمل، وهذا من اجل العبر وهو دليل على استيلاء النقص على جمله البشر) هذا فان اصبحت فمن الله وان اخطأت فمن نفسي ومن الشيطان، وفيما يلي النتائج والتوصيات التي توصلت لها الدراسة.

النتائج:

1. فالالتزام بالتفاوض هو إلتزام بالقيام بعمل وليس إلتزام بالوصول إلى نتيجة حتماً. و أن اللجوء إلى التفاوض يعد في الزمن الحالي وسيلة هامة لحل المنازعات الدولية، خصوصاً إذا أخذنا في الإعتبار أن التسوية القضائية أو بواسطة محاكم التحكيم. ليست أمراً مقبولاً على نطاق واسع بين الدول أو أشخاص القانون الدولي بصفة عامة.
2. للمفاوضات اثر كبير في حل كثير من المشكلات الداخلية للسودان على رأسها الحرب التي كانت بين الجنوب والشمال فلم تحل إلا عن طريق مفاوضات نيفاشا التي كللت بسلام شامل تمخض عنه انفصال جنوب السودان عن شمال السودان وبالتالي حل مشكلة الحرب نهائياً بينهم.

التوصيات:

1. على الباحثين الزملاء تصحيح مفاهيمهم حول الالتزام التفاوض حيث إلتزام بالقيام بعمل وليس إلتزام بالوصول إلى نتيجة حتماً.
2. بالاجدى على الحكومات والقبائل والاحزاب والجماعات العرفقيه والدينيه ان تسعى لحل مشكلاتها عن طريق التفاوض لما له من دور في حل كثير من المشكلات الاجتماعيه عبر العالم وعلى رأسها مشكلة جنوب السودان وشمال السودان.

المصادر والمراجع

- (1) المعجم الوسيط ج2، ط2، ص732.
- (2) إبراهيم الشهاوي، ثقافة التفاوض والحوار، القاهرة 2007م دار النهضة، ص214
- (3) إبراهيم الشهاوي- مرجع سابق، ص321
- (4) محمد ليلو راضي: القانون الدولي العام، بغداد، 2005م ، دار الصفاء، ص214
- (5) د. أحمد أبو الوفاء، المفاوضات الدولية، دراسة لبعض جوانبها القانونية في القانون الدولي والشريعة الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، ط2005، ص12.
- (6) د. إبراهيم محمد العناني، القانون الدولي العام، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة 2005م، ص131.
- (7) د. نبيل أحمد حلمي، محاضرات في مبادئ القانون الدولي العام، ص352.
- (8) د. أحمد أبو الوفاء، المفاوضات الدولية، مرجع سابق، ص12.
- (9) د. صلاح الدين عامر، مقدمة في دراسات القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، ط2 2002م، ص213.
- (10) احمد ابو الوفاء-مرجع سابق، ص132
- (11) احمد ابو الوفاء-المرجع السابق، ص134
- (12) د. أحمد أبو الوفاء، مرجع سابق، ص193.
- (13) د. أحمد عبد الكريم سلامة، د. أبو العلا النمر، مفاوضات عقود التجارة الدولية، ط2، القاهرة 2007م ط.د ص52.
- (14) احمد ابو الوفاء-مرجع سابق، ص144
- (15) صلاح الدين عامر-مرجع سابق، ص312
- (16) د. محمد حسين عبدالعال، التنظيم الاتفاقي للمفاوضات العقدية، دراسة تحليلية مقارنة للوسائل القانونية لتأمين المفاوضات في عمليات التجارة الدولية، دار النهضة العربية 1998م، ص35.
- (17) د. أحمد أبو الوفاء، الوسيط في القانون الدولي العام، ط5، 2010م، دار النهضة العربية للنشر، القاهرة، ص645.
- (18) د. أحمد أبو الوفاء، الوسيط في قانون المنظمات الوطنية، دار النهضة العربية 2002م، ص88.
- (19) د. إبراهيم الشهاوي، ثقافة التفاوض والحوار، مرجع سابق، ص121.
- (20) د. أحمد أبو الوفاء، الوسيط في القانون الدولي العام، مرجع سابق، ص643.
- (21) د. أحمد أبو الوفاء، المفاوضات الدولية، مرجع سابق، ص15.
- (22) ثقافة التفاوض في الفكر الاسلامي، الجزائر، 2002م دار بلوزداد، ص122
- (23) احمد عبد المنعم البهي:- مرجع سابق، ص124
- (24) احمد عبد المنعم البهي:- مرجع سابق، ص126