



كلية الآداب

حوليات آداب عين شمس المجلد 51 (عدد يناير – مارس 2023)

<http://www.aafu.journals.ekb.eg>

(دورية علمية محكمة)



جامعة عين شمس

دور التفاوض في تحقيق اهداف السياسة الخارجية: تحقيق هدف امن الطاقة أنموذجا

أ.م. د. سعد عبيد علوان السعدي *

كلية العلوم السياسية – جامعة بغداد

saadsaiedy@gmail.com

أ.م. د. عباس هاشم عزيز *

كلية العلوم السياسية – جامعة بغداد

Abbas.hashim@copolicy.uobaghdad.edu.iq

المستخلص:

يعد التفاوض ظاهرة اجتماعية قبل ان يكون لها اي معنى اخر نشأت مع نشأة الانسان وتطورت مع تطور طبيعة ووسائل حياته، وتطورت طرق وفنون التفاوض عبر الزمن الى ان باتت من بين اهم وسائل تنفيذ اهداف السياسة الخارجية وتحقيق مصالح الدول لا سيما بعد تطور التنظيم الدولي وتأسيس الدول القومية واتسام النظام السياسي الدولي بسمة الصراع والتعاون وتطور وسائل التواصل والاتصال بالتزامن مع تطور وسائل القتل والدمار التي باتت تهدد الجنس البشري بالفناء اذا ما اخفق الانسان في ايجاد خيارات بديلة عن الحروب او التقليل من دورها، ومن هنا ظهرت وتضاعفت اهمية التفاوض كوسيلة لمواجهة هذه التهديدات والتغلب عليها عبر توظيف فنون منطقية في التفاعل بين الاطراف المختلفة.

وانطلاقا من اهمية التفاوض لا سيما في فترة الحرب الباردة وما رافقه من صراع محتدم عرض الدول المتنافسة الى احتمالية الصدام الشامل فقد ركزت الدول والمنظمات والشركات متعددة الجنسية والمؤسسات المختلفة على تشكيل فرق تفاوضية لإدارة ملفات الصراع والتعاون وتحقيق مصالح واهداف هذه الاطراف، وبقدر تعلق الامر بموضوع البحث فإن الدول في عالم اليوم باتت اكثر اهتماما بالتفاوض استنادا الى طبيعة التحولات التي شهدتها العالم والتي جعلت من القوة العسكرية والحروب امرا صعبا وغير مفضل الا في اضيق الحدود ومن التفاهات والتعاون والتفاوض امر اكثر يسرا وفائدة. لذلك اهتمت السياسة الخارجية بالتفاوض بشكل ملفت من بين الوسائل الاخرى الخاصة بتنفيذ اهداف السياسة الخارجية ومنها تنفيذ هدف امن الطاقة لتدنية التكاليف وتعظيم العوائد وتشجيع التعاون الدولي وبناء السلام وادارة الصراع.

تاريخ الاستلام: 2022/5/26

تاريخ قبول البحث: 2022/6/18

تاريخ النشر: 2023/3/31

المقدمة.

يعد التفاوض ظاهرة اجتماعية قبل ان يكون لها معنى سياسي او اي معنى اخر نشأت مع نشأة الانسان وتطورت مع تطور طبيعة ووسائل حياته بعد ان عرف الانسان اهمية توظيف فنون التعامل والتفاعل والتخاطب البناء مع الاخرين من افراد وكيانات مختلفة لتحقيق مصالحه المختلفة بأقل قدر ممكن من التكاليف المادية والبشرية. وتطورت طرق وفنون التفاوض عبر الزمن الى ان باتت من بين اهم وسائل تنفيذ اهداف السياسة الخارجية وتحقيق مصالح الدول لا سيما بعد تطور التنظيم الدولي المعاصر وتأسيس الدول القومية واتسام النظام السياسي الدولي المعاصر بسمة الصراع والتعاون وتطور وسائل التواصل والاتصال بين الامم بالتزامن مع تطور وسائل القتل والدمار متمثلة بالأسلحة الفتاكة واسلحة الدمار الشامل والذكاء الصناعي التي باتت تهدد الحضارة الانسانية والجنس البشري بالفناء اذا ما اخفق الانسان في توظيفها ايجابا و ايجاد طرق وخيارات بديلة عن الصراع والحروب او التقليل من دورها على الاقل، ومن هنا ظهرت وتضاعفت اهمية التفاوض كوسيلة بناءة لمواجهة كل هذه التهديدات والتغلب عليها عبر توظيف فنون منطقية في التفاعل بين الاطراف المختلفة.

وانطلاقا من اهمية التفاوض في النظام الدولي لا سيما في فترة الحرب الباردة بين الكتلتين الشرقية والغربية وما رافقه من صراع محتدم عرض الدول المتنافسة الى احتمالية الصدام الشامل واستخدام اسلحة الدمار الشامل فقد ركزت القوى العظمى والدول والمنظمات الاممية والاقليمية والشركات متعددة الجنسية وجميع المؤسسات الكبرى الرسمية وغير الرسمية على اختلاف اهدافها وانواعها على تشكيل فرق واجهزة تفاوضية تمتاز بالمهارات الكافية لإدارة ملفات الصراع والتعاون ومصالح هذه الاطراف وتحقيق اهدافها، وبقدر تعلق الامر بموضوع البحث فإن الدول في عالم اليوم باتت اكثر اهتمام بالتفاوض استنادا الى طبيعة التحولات التي شهدتها العالم منذ نهاية القرن العشرين والتي جعلت من القوة العسكرية والحروب امرا صعبا وغير مفضل الا في اضيق الحدود ومن التفاهات والتعاون والتفاوض امر اكثر يسرا وفائدة. لذلك اهتمت السياسة الخارجية بالتفاوض الذي هو احد اهم ادوات الدبلوماسية بشكل ملفت من بين الوسائل الاخرى المتاحة الخاصة بتنفيذ قرارات واهداف السياسة الخارجية لتدنية التكاليف وتعظيم العوائد وتشجيع التعاون الدولي وبناء السلام وادارة الصراع، ومن بين اهم اهداف السياسة الخارجية التي تم توظيف التفاوض من اجل تحقيقها هو هدف ضمان امن الطاقة.

و بطبيعة الحال فإن البحث ينطلق من فرضية معينة ويحاول الاجابة عن مشكلة اساسية وكالاتي:

مشكلة البحث: تتطرق المشكلة من السؤال الاتي: هل هناك دورا للتفاوض في تحقيق اهداف السياسة الخارجية؟ وماهي طبيعة ومدى ذلك الدور؟ وما دوره بشكل خاص في تحقيق هدف أمن الطاقة؟

فرضية البحث: وهي اجابة اولية عن مشكلة البحث وتتركز بالاتي: للتفاوض دورا محوريا في تحقيق اهداف السياسة الخارجية ومن بين اهمها هدف امن الطاقة ، حيث كلما اعتمدت الدول في سياساتها الخارجية على الطرق التفاوضية الناجحة في اوقات الصراع والسلام بشكل منظم وتكاملي مع الوسائل الاخرى كلما كانت اكثر قدرة على تحقيق اهدافها السياسية الخارجية وباقل تكاليف ممكنة.

منهج البحث: يستند البحث الى المنهج الاستقرائي الذي ينطلق من الخاص الى العام عبر دراسة متغير واحد من المتغيرات المؤثرة في تحقيق امن الطاقة وهو التفاوض ومحاولة الوصول بالنتيجة الى تعميمات معينة، مع الاستعانة بالأساليب البحثية الأخرى كالأسلوب المقارن على سبيل المثال. فمن المعروف ان هناك منهجين اساسيين في العلوم السلوكية هما المنهج الاستقرائي الذي يثبت حالة خاصة ويحاول تعميمها وهو ما وظفناه في بحثنا والمنهج الآخر هو الاستنباطي الذي ينطلق من اسقاط الاستنتاجات العامة على حالة خاصة بعينها.

المبحث الاول: التفاوض.

المطلب الاول: مفهوم التفاوض.

التفاوض هو تعبير حركي بين طرفين او اكثر حول قضية معينة يتم عرض وجهات النظر حولها وتوظيف وسائل الضغط والاقناع المتاحة للحفاظ على المصالح القائمة او تحقيق اخرى مرغوبة عبر الاطراف الأخرى الى اتباع سلوك معين¹.

والتفاوض بالوقت الذي يمكن ان يستخدم من قبل اي جهة سواء كانت رسمية او غير رسمية جماعة او فرد او دولة، سواء كانت سياسية او غير سياسية من اجل تحقيق الاهداف، الا انه يبقى بالأخير الاداة الاساسية التي يوظفها الجهاز الدبلوماسي لأي دولة في اطار سياستها الخارجية من اجل انجاز اهداف السياسة الخارجية المتعلقة بالبيئة الخارجية للدولة. وبطبيعة الحال تلجأ الدول الى التفاوض لتحقيق مصالحها انطلاقا من حقيقة اساسية هي ان التفاوض في اغلب الحالات يعد الطريقة الاقل كلفة والاكثر سلمية لتحقيق الاهداف المطلوبة حيث يسمح التفاوض للأطراف المختلفة بالتعرف على طبيعة مصالح بعضها البعض الآخر والوصول الى حلول مرضية عبر توظيف الوسائل المتاحة لكل طرف بشكل يلزم جميع الاطراف التي توصلت الى صيغة اتفاق معينة تتطوي على نوع من الضمانات القانونية².

وانطلاقا من اهمية التفاوض في النظام الدولي فقد ركزت الدول والمنظمات الاممية والاقليمية والشركات متعددة الجنسية وجميع المؤسسات الكبرى الرسمية وغير الرسمية على اختلاف اهدافها وانواعها على تشكيل فرق تفاوضية تمتاز بالمهارات الكافية لإدارة مصالح هذه الاطراف وتحقيق اهدافها، وبقدر تعلق الامر بموضوع البحث فإن الدول في عالم اليوم باتت اكثر اهتمام بالتفاوض استنادا الى طبيعة التحولات التي شهدتها العالم منذ نهاية القرن العشرين والتي جعلت من القوة العسكرية والحروب امرا صعبا وغير مفضل الا في اضيق الحدود ومن التفاهات والتعاون والتفاوض امر اكثر يسرا وفائدة.

لذلك اهتمت السياسة الخارجية بالتفاوض الذي هو احد اهم ادوات الدبلوماسية بشكل ملفت من بين الوسائل الأخرى المتاحة الخاصة بتنفيذ قرارات واهداف السياسة الخارجية لتدنية التكاليف وتعظيم العوائد وتشجيع التعاون الدولي وبناء السلام وادارة الصراع.

المطلب الثاني: عناصر وخطوات التفاوض.**أولاً: العناصر³.**

1 - القوة والقدرة التفاوضية. (قوة موضوعية وفنية) ان عناصر القوة المتاحة لأي طرف لا يمكن ان تتحول الى قدرات حركية الا اذا اقترنت بإرادة حقيقية وبناءة من اجل ان توظف في مجال الضغط والاقناع لتحقيق مصالح الطرف المتفاوض. وعليه لا بد عندما نتكلم عن اي جهد تفاوضي ان نضع بالاعتبار مدى توافر قدرات مادية موضوعية تدعم هذا الجهد كالقوة الاقتصادية والعسكرية مثلا فضلا عن القدرات الفنية المرتبطة بالمهارات التفاوضية والدعم اللوجستي وغيرها.

2 - الموقف التفاوضي. ويعني قياس موقف كل طرف من اطراف التفاوض فيما اذا كان رافض لفكرة التفاوض او مرحب بها، مضطر للتفاوض او راغب، ضعيف او قوي، الخ.

ان معرفة موقف اطراف التفاوض يمنح المتابع قدرة على التحليل من جهة ويظهر نوع من انواع الاستنتاجات الاولية لما ستؤول اليه المفاوضات ويقرر نتائجها سلفا الى حد بعيد.

3 - اطراف التفاوض. يجب ان يتم تحديد اطراف العملية التفاوضية سواء كانوا على مستوى رفيع او متوسط او متدني لان هذا يعطي صورة عن جدية ورغبة كل طرف في التفاوض من عدمه فضلا عن ان تحديد الاطراف يعني معرفة الجهة التي يحق لها التفاوض والاتفاق ومنحها الصلاحيات اللازمة لذلك.

4 - القضية التفاوضية. ان كل عملية تفاوضية انما تستهدف تحقيق هدف معين يرتبط بقضية محددة سواء كانت معلنة او مخفية، وعليه فان وجود قضية معينة تعد بمثابة البوصلة التي تحدد توجهات المفاوضات لكل الاطراف. فبالنتيجة لكل مفاوضات قضية معينة يدافع عنها.

5 - الهدف التفاوضي. ونقصد به الغايات النهائية التي يريد تحقيقها الاطراف المتفاوضة.

6 - نتائج التفاوض. بطبيعة الحال ستخرج المفاوضات بنتائج معينة قد ترضي الاطراف او احدها او قد لا ترضي اي منهم وتفضي لاحقا الى فشل العملية التفاوضية، لكن بكل الاحوال هناك نتائج يجب ان تخرج بها اي عملية تفاوضية حتى لو كانت عبارة عن رؤى وتصورات وقناعات غير مكتوبة يستفاد منها المتفاوضون ويضعونها في اعتباراتهم المستقبلية.

ثانياً: خطوات التفاوض⁴.

1 - تحديد وتشخيص المشكلة. حيث لا يمكن التعامل مع اي قضية دون تحديد مشكلتها الاساسية وهذا هو جوهر عملية صنع القرار، وعليه لا يمكن لفرق التفاوض ان تبدأ عملها دون ان تحدد طبيعة المشكلة التي تواجههم وتحتاج الى بذل نشاط تفاوضي حيالها.

2. تهيئة المناخ المناسب للتفاوض. وهو امر ضروري لإجراء التفاوض عن طريق الاهتمام بجانبين اساسيين الاول يتعلق بالجوانب المادية كمكان مناسب للتفاوض من حيث الطابع السياسي او التقني اما الجانب الاخر فهو الجانب غير المادي والمتعلق بتقنية اجواء الاحتقان او اتخاذ قرارات تشجيعية او اشتراك اطراف ضامنة للتفاوض كالأمم المتحدة او اطراف اقليمية او دولية وغيرها من الاجراءات التي تشجع الاطراف المختلفة على الدخول الى ميدان التفاوض

3 - قبول الاطراف بالتفاوض. من اهم شروط التفاوض هو قبول اطراف التفاوض الدخول بهذا النشاط وبخلافه لن يكون هناك اي تفاوض، وقد يكون القبول طوعي او عبر الاكراه من خلال تسليط ضغط من قبل قوى معينة على طرف او اكثر لإجباره على التفاوض.

4 - بدأ جلسات التفاوض. وهي المرحلة الاصعب والاهم والتي يتم فيها خوض النقاشات وطرح الافكار ووجهات النظر وممارسة الضغوط والمساومة وتوظيف المهارات للوصول الى الاهداف المرجوة.

5 - الوصول الى اتفاق وتوقيعه او فشل التفاوض. وفيها تصل اطراف التفاوض الى المرحلة النهائية للمفاوضات فأما يتم الوصول الى اتفاق معين سواء كان يحقق الرضا التام لأطراف التفاوض ام لا واما الامتناع عن الاتفاق على شيء معين وبذلك يفشل التفاوض.

المطلب الثالث: استراتيجيات التفاوض.

لكل عملية تفاوضية جملة من الخطط والمبادئ تصاغ جميعا في اطار استراتيجية متكاملة يتم اتباعها اثناء عملية التفاوض تتسجم مع الاهداف العامة التي يحددها صناع القرار. وتنقسم هذه الاستراتيجيات على نوعين اساسيين هما استراتيجيات التعاون واستراتيجيات الصراع، ولكل نوع من النوعين اعلاه استراتيجيات فرعية سنتطرق الى اهمها كالآتي:

اولا: استراتيجيات التعاون.⁵

1 - استراتيجية تطوير التعاون. وهي الاستراتيجية المتبعة بين طرفين او اكثر يوجد بينهما تعاون وتفاهم بالأصل ويسعيان الى زيادة وتيرة التعاون والتنسيق فيما بينهما الى مستويات اعلى من الحالية.

2 - استراتيجية تعميق التعاون. وتسعى الى اتباع منهجيات تفاوضية خاصة للتوسع في التعاون بين الاطراف المتفاوضة على المستويين العمودي والافقي. بمعنى تذليل العقبات التي تقف بوجه التعاون عن طريق المفاوضات وكذلك تعميق تلك التفاهمات وتجديرها عبر التعمق بحيثياتها المختلفة.

3 - استراتيجية التوسع. فحينما تكون اطراف معينة متعاونة بالأصل وترتبط بتوافقات واتفاقيات لتعاون في مجالات معينة وحققت فيها نسب مرضية من النجاحات قد تجد الرغبة في فتح مجالات جديدة للتعاون عبر تسخير طاقاتها

وخبراتها التفاوضية، كأن تنتقل الاطراف المتفاوضة من التعاون في المجالات الثقافية الى الاقتصادية وصولا الى العسكرية او اكثر المجالات حساسية في العلاقات الخارجية.

4 - استراتيجية التكامل. وتعني اتفاق الاطراف المتفاوضة على درجات ومستويات عليا من التعاون الى الدرجة التي تصل فيها المفاوضات الى الاتفاق على تقاسم الاعباء والمهام والارباح وعدم التعارض في اي جانب من جوانب المفاوضات والاتفاق على تكامل وتبادل تام للأدوار.

ثانيا: استراتيجيات الصراع⁶.

1 - استراتيجية الانهاك. وهي تلك الطريقة التي تتبعها اطراف معينة تستهدف انهاك الطرف الاخر عبر سلسلة طويلة من المفاوضات ترافقها سلسلة من الضغوطات والعقوبات التي تنتهك الطرف الاخر وتدفعه الى التنازل في مجالات معينة وقد اتبعت هذه الاستراتيجيات في حالات كثيرة من بينها المفاوضات بين العرب واسرائيل او بين كوريا الشمالية والولايات المتحدة.

2 - استراتيجية التفتيت والتشتيت. وهي الاستراتيجية التي تستهدف اضعاف الطرف الاخر عن طريق شق صفه وتشتيت هدفه وبعثرة مطالبه عبر ادخاله بوارد اختلاف وسوء انسجام بين اطرافه الى الدرجة التي يصل بها الى التسليم بحالته المبعثرة والتنازل وفقا لهذا الوضع الى الطرف الاخر الذي مارس تلك النشاطات التي قادته الى الحالة الجديدة، ومن امثلة هذه الاستراتيجية هي المفاوضات بين روسيا وحلفائها السوريين من جهة والمعارضة السورية وحلفائها وفي مقدمتهم الاتراك من جهة اخرى.

3 - استراتيجية احكام السيطرة. ومن امثالها هي المفاوضات التي اتبعتها الاطراف المنتصرة مع الاطراف المنهزمة في الحروب لدفع الطرف الخاسر الى التسليم بشروط الطرف المنتصر والتوقيع على التزامات قاسية ومذلة ومنها مثلا ما حصل مع المانيا في الحربين العالميتين او مع اليابان او مع العراق بعد حرب الخليج الثانية عام 1991 وغيرها من الامثلة.

4 - استراتيجية الدحر ودفع احد الاطراف للانتحار والتدمير الذاتي. عبر قيادته اثناء عملية التفاوض الى التعتن والرفض غير الموضوعي والتصرف بشكل غير منطقي بشكل يجعله بالضد من باقي الاطراف ويجعل منه طرف يستهدف الشر والعدوان يسهل على الطرف الاخر اخضاعه للشروط والاملاءات

المطلب الرابع: مهارات التفاوض.

ان نجاح اي عملية تفاوض يحتاج بالإضافة الى القدرات التي يمتلكها كل طرف الى فنون ومهارات خاصة تمنح الفرق التفاوضية القدرة للتفاعل الايجابي مع ظروف عملية التفاوض وعناصرها الاساسية، واهم هذه المهارات هي⁷.

1 - اجادة الاستماع. وهي نشاط مهاري يجب ان تمتاز به الاطراف المتفاوضة كي تستطيع انجاز مهامها الموكلة لها عبر الاستماع الواعي لأفكار ومطلب الاطراف الاخرى لتسهيل عملية فهمها وتحليلها

- 2 - اجادة التحدث والخطابة. ان التحدث هو الية التفاوض الاساسية ومادته التي لا يمكن الاستغناء عنها وعليه فأن اجادة فن الحديث والخطابة وانتقاء الجمل المناسبة هي احد اهم مهارات التفاوض.
 - 3 - ابداء الثقة بالنفس. من ضرورات التفاوض هو كيفية ابداء الثقة بالنفس امام الوفود التفاوضية لتعزيز مكانة الوفد ودولته التي يمثلها فضلا عن تعزيز قدرته على خوض جولات التفاوض دون انهزام او ضعف داخلي حتى في ضوء اصعب الحالات.
 - 4 - اجادة التعرف على الطرف الاخر. وهي من اخطر مهام اجهزة التفاوض ومنها الاجهزة الاستخبارية واجهزة جمع المعلومات للتعرف على طبيعة الفريق المتفاوض وخياراته واهدافه وعوامل قوته او ضعفه فمعرفة الطرف الاخر تسهل عملية التفاوض وتمنح المفاوض قدرة على طرح الافكار التي تحقق اهدافه
 - 5 - اجادة استخدام الاشارات والتعبير. كل تعبير او اشارة يقوم بفعلها المتفاوض لها هدف معين و معنى خاص وتعبير عن حالة معينة كاليأس او المتفائل القوة او الضعف الاهتمام او عدم الاكتراث وهكذا
 - 6 - احترام الطرف الاخر. ابداء الاحترام للطرف المقابل حتى لو كان خصم او عدو من اساسيات التفاوض ومن شروط نجاحة وخلاف ذلك قد يفضي الى استفزاز الطرف الاخر ودفعه الى انهاء التفاوض.
 - 7 - التحلي بالصبر. قد تشهد العملية التفاوضية نوع من الشد والجذب ومزيج من الاكراه والاستفزاز والضغط والمراوغة واثارة الشك من اجل انهاك الخصم وتشتيت قدراته ودفعه للتذمر والياس وبالنتيجة الاستسلام او فقدان توازنه وهذا لا يمكن تجنبه الا بالالتزام بالمزيد من الصبر الاستراتيجي والثبات النفسي
- المبحث الثاني: السياسة الخارجية.**

ان اهم اشكالية تواجه تعريف السياسة الخارجية تعريفا جامعا يمتاز بالتوافق بين اهم دارسيها هو ان اغلب التعاريف تنحاز لمفهومها الخاص استنادا الى احد ابعادها او مكوناتها على مستوى السلوك.

وهذا ما واجهه الكثير من الباحثين في مجال تحديد مفهوم السياسة الخارجية بشكل دقيق لا سيما منهم الباحث العرب ومنهم مثلا حامد ربيع ومازن الرمضاني ومحمد السيد سليم، فقد اعتبر مثلا محمد السيد سليم ان عدم الاتفاق على تعريف واحد للسياسة الخارجية بسبب اختلاف ابعادها ومكوناتها واحد من بين المعوقات التي تحول دون تطور نظريات صنع القرار السياسي والسياسة الخارجية بشكل عام⁸.

فمن الباحثين مثلا فريق ومنهم (هاس) يعرفون السياسة الخارجية بدلالة النوايا التي تدفع الدول لنمط معين من السلوك الخارجي ومنهم من يعرفها على انها خطط مثل (ريتشارد سنايدر)⁹. وعرفها اخرون على انها الغايات التي تتوخاها الدول او هي المبادئ العامة التي تتحكم في ردود افعال الدولة.

ان السبب الاساس لتعدد وتنوع هذه المدلولات للسياسة الخارجية تكمن في غياب نظرية اكااديمية عامة للسياسة الخارجية قد تكون طبيعتها الدينامية وسرعة التفاعلات الدولية هي المسؤولة عن غيابها¹⁰.

او قد يكون السبب في ذلك هو ان السياسة الخارجية بطبيعتها تعكس معاني مختلفة لأشخاص يختلفون فلسفيا واكاديميا بشكل يفضي الى احداث هذا الاختلاف في تحديد مفهوم السياسة الخارجية¹¹.

وبكل الاحوال فإن السياسة الخارجية هي احدى اهم فعاليات الدولة التي تعمل من خلالها على تنفيذ اهدافها التي صاغها صناع القرار في اطار البيئة الخارجية، فعبر السياسة الخارجية تسعى الدول الى حماية مصالحها الوطنية وامنها الداخلي واهدافها الفكرية وازدهارها الاقتصادي ورفاهية شعبها وسمعتها.

وعلى الرغم من طبيعة الاختلاف والتباين اللذان اُتسم بهما تحديد مفهوم السياسة الخارجية الا ان هناك بعض التعاريف التي يمكن من خلالها تحديد مفهوم عام للسياسة الخارجية من بين اهمها الاتي:

هي القرارات التي تحدد الاهداف الخارجية للدولة والاعمال التي تتخذ لتنفيذ تلك القرارات¹². وهي كما يفهمها (ريتشارد سنايدر) منهج للعمل او مجموعة من القواعد او كلاهما تم اختياره للتعامل مع مشكلة او واقعة معينة حدثت او تحدث او يتوقع لها ان تحدث في المستقبل¹³.

غير ان الكثيرين من رواد السياسة الخارجية بما فيهم (سنايدر) صححوا لاحقا هذا الفهم الخاص بمعنى السياسة الخارجية كونه ينطلق من جوانب سلبية تتعلق باقتصار السياسة الخارجية على ردود الافعال عبر انتظار المشاكل التي تحدث للتفاعل معها وهو الامر الذي ينفي عنها سمة التخطيط والمبادأة رغم انها اهم سمتين من سمات السياسة الخارجية الحديثة. ونحن بدورنا كباحثين في مجال السياسة الخارجية نؤيد بشكل كبير هذا الاتجاه التصحيحي انطلاقا من ادراكنا ان اهم وظيفة لصناع القرار في السياسة الخارجية هو التخطيط الاستراتيجي لتحقيق الاهداف الخارجية للدولة. والسياسة الخارجية هي المجهود الذي تبذله جماعة وطنية من اجل مراقبة محيطها الخارجي سواء من خلال تكريس الوضعيات الايجابية او تعديل الوضعيات السلبية التي لا تخدم مصالحها¹⁴.

وكذلك بدورنا نفهم السياسة الخارجية بدلالاتها الواسعة على انها ذلك النشاط الذي تقوم به الوحدات الدولية وعلى رأسها الدول على شكل حركة علمية متكاملة ازاء بيئتها الخارجية يهدف الى التأثير بالبيئة عبر توظيف امثل للموارد المتاحة لتحقيق المصالح التي حددها الفاعلون وهم صناع القرار.

فالسياسة الخارجية تتأثر وتتعلق بحركة صناع القرار، غير ان الآراء حول هذا التأثير ومداه تضاربت الى حد بعيد فهناك من يرى ان عملية صنع القرار ناتجة عن فعل مؤسساتي منظم يخضع لمعايير محددة ولهذا فإن دور وتأثير صناع القرار يتقلص ويتحدد بشكل واضح لان الدولة هي مجموعة مؤسسات وادارات وهيئات تتحكم بنفاصيل القرارات وبالتالي فإن سياسة الدولة الخارجية ماهي الا عبارة عن ناتج الحركة المؤسساتية الهيكلية الداخلية للدولة¹⁵.

اما الرأي الاخر فيمنح صانع القرار دورا يفوق دور المؤسسات والهيئات المختلفة كونه المتحدث الرسمي باسم الدول والمعبر عن تطلعاتها والممثل لمصالحها والمترجم لأهدافها الاساسية وقد بالغ اصحاب هذا الرأي في بعض الحالات عندما قالوا ان سياسة الدول الخارجية ماهي الا مرادف لقياداتها وصناع قراراتها او من يمثلهم وانه من المستحيل التمييز بين الدولة وصناع قراراتها كونها متممان لبعضهما.

وعلى الرغم من كثافة الجهد العلمي في اطار كل رأي منهما الا ان اختصار علاقة السياسة الخارجية بصناع القرار بهذه الثنائية يبدوا احيانا غير صائب او على الاقل غير عملي انطلاقا من حتمية العلاقة التداخلية بين صناع القرار كأشخاص اعتباريين معبرين عن مصالح الدول وبين المؤسسات والعمل المؤسساتي الذي يفرض الى صنع قرارات السياسة الخارجية حيث ان العلاقة بينهما تكاملية بحتة.

ومن هنا فإن السياسة الخارجية هي القناة التي من خلالها يعمل صناع القرار على تحقيق اهداف الدولة تبعا لطبيعة ادراكهم لهذه المصالح والطرق الامثل لتحقيقها،¹⁶ وقد اشارت العديد من النظريات المفسرة للسياسة الخارجية الى طبيعة تلك المصالح والكيفية التي يجب ان يتفاعل صناع القرار معها ومن بينها النظرية الادارية والنظرية العقيدية والنظرية الاقتصادية وغيرها.

ويتأثر ادراك صناع القرار لقائمة المصالح التي يجب عليهم التعبير عنها وتحقيقها بجملة متغيرات مختلفة قد تكون وسائل لتحقيق اهداف السياسة الخارجية الاخرى ومن هذه المتغيرات هي المتغيرات الاقتصادية التي باتت من اهم اهداف ووسائل السياسة الخارجية.

المطلب الاول: اهداف السياسة الخارجية:

وهي الحالة المستقبلية التي يرغب صناع القرار تحقيقها في اطار المصالح القومية العليا للدولة في اطار البيئة الخارجية. وهي الغايات التي يعمل صناع القرار على تحقيقها في البيئة الخارجية عبر توظيف الموارد المتاحة لخدمة مصالح الدولة¹⁷

ان الدول عند تحديد انماط حركتها السياسية الخارجية تحرص على تثبيت هدفها بوضوح كونه يعد من مستلزمات النجاح لكل عمل استراتيجي ومن هنا فإن كل عمل يجب ان يكون مدعوما بهدف واضح، الذي لا تكمن اهميته في توجيه الادارة المخططة فقط وانما في ابتكار وسائل وصيغ حديثة للتنفيذ كذلك.¹⁸

وتقسم اهداف السياسة الخارجية بطريقتين اساسيتين هما: الاولى الاهداف حسب اهميتها وتتكون من ثلاثة انواع هي الاهداف الاستراتيجية العليا (الحيوية) وهي تلك الاهداف التي لا تتنازل عنها الدول وتكون مستعدة للدخول في حرب من اجل الحفاظ عليها او تحشيد كامل مواردها المتاحة من اجل تحقيقها ومنها ضمان الامن القومي وحماية كيان الدولة من العدوان الخارجي، الاهداف الاستراتيجية المتوسطة وهي تلك التي تعد مهمة لكنها لا تستدعي بالضرورة ان تدخل الدول في واد حرب من اجل تحقيقها او توظيف كامل قدراتها المتاحة من اجل انجازها ومنها الحفاظ على هبة وسمعة الدولة لكنها قد تتحول في ظروف معينة الى اهداف عليا لا سيما بالنسبة للدول الكبرى التي لا تقبل النيل من سمعتها الدولية او محاولة اذلالها من قبل القوى الاخرى، الاهداف الثانوية وهي الاهداف التي تعمل الدولة على انجازها بدون دفع تكاليف مهمة او ان تعرض مصالحها للخطر من اجلها او تدخل في واد خلاف مع دول اخرى ومنها تحقيق حضور في بعض المحافل والمنظمات الدولية الثانوية كالمنظمات الرياضية والثقافية.

اما الثانية فهي التي تقسم تبعا للوقت اللازم لتحقيقها وتتكون من اهداف بعيدة المدى، اهداف متوسطة المدى، اهداف قريبة المدى او اهداف ملحة¹⁹. مع التأكيد على نقطة جوهرية في مجال تحديد نوع الاهداف وطبيعتها وهي ان

هناك اختلاف في معايير تحديد نوع الهدف من دولة الى اخرى تبعا لنمط تفكير وادراك صناع القرار لمكانة وقوة وحاجات الدولة ومصالحها.

فالهدف الذي يبدوا متوسطا في دولة ما قد يكون هدفا استراتيجيا في دولة اخرى، فعلى سبيل المثال فإن حفظ هيبة الدولة على الصعيد الاقليمي والدولي قد يكون بالنسبة للقوى الكبرى والقوى الاقليمية هدفا محوريا لا يمكن التنازلي عنه بسهولة في حين لا يعد كذلك بالنسبة للدول الضعيفة والمفككة التي لا يمكن لها ان تدخل في وازع مع الدول القوية للحفاظ على هيبتها او سمعتها الدولية وتفضل تحشيد مواردها لتحقيق اهداف ملحة وضرورية كالحفاظ على الاستقرار السياسي والاجتماعي والاقتصادي الداخلي

المطلب الثاني: وسائل تنفيذ السياسة الخارجية ودور التفاوض فيها.

هناك العديد من الوسائل التي تستخدمها الدول لتنفيذ سياستها الخارجية تأتي بعد ان يقوم صناع القرار المفوضين باختيار البديل الذي يرون انه اكثر من غيره مناسب للموقف الذي يواجهونه، وهذه الوسائل قد يتم توظيف احدها او بعضها او قد يتم استخدامها جميعا لتنفيذ ما تم التوصل له من قرار. ومن بين اهم هذه الوسائل هي الوسيلة الدبلوماسية والوسيلة العسكرية والاقتصادية والثقافية والتكنولوجية والجغرافية وغيرها الكثير من الوسائل. وعادة ما يتم استخدام احد هذه الوسائل تبعا للحالة وخصوصيتها التي يمتاز بها القرار من جهة والموقف القائم من جهة اخرى وطبيعة قدرات الدولة من جهة ثالثة. وتعد الدبلوماسية بشكل عام من افضل الوسائل واكثرها سلمية واقلها تكلفة لتنفيذ قرارات واهداف السياسة الخارجية²⁰. وهنا يأتي دور التفاوض باعتباره الاداة الرئيسية التي يتم استخدامها لوضع برامج الدبلوماسية كجانب تنفيذي والسياسة الخارجية بشكل عام كجانب تشريعي موضع التنفيذ.

لذلك يرى المتابع لعملية صنع القرار السياسي الخارجي مدى اهتمام الدول بالقدرات التفاوضية التي تعمل بشكل كبير على ادارة مصالح الدول في البيئة الخارجية ومن بين اهم واجباتها على سبيل المثال هي ادارة الصراع مع الاطراف المختلفة من جهة، وتسهيل سبل التعاون من جهة اخرى.

فعلى سبيل المثال فقد تزايدت وتيرة الاهتمام بالجهاز الدبلوماسي والفرق التفاوضية في فترة الحرب الباردة بين الاتحاد السوفييتي والولايات المتحدة لأسباب كثيرة تتعلق بطبيعة الصراع القائم الذي يحتاج الى خبرة عالية في مجال توظيف القوانين الدولية والتنافس في ميدان المنظمات الدولية عبر فرق تفاوضية تمتاز بمهارات عالية من جهة والحرص على تجنب الاصطدام المسلح المباشر عبر تطوير جهاز تفاوضي يقوم على تصورات ورؤى استراتيجية واعية لطبيعة الصراع ومداخله والعوامل المؤثرة فيه وكيفية تدنية المخاطر واستثمار مساحات التعاون وادارة الصراع وفقا لقواعد واستراتيجيات مختلفة وامنة للطرفين مثل استراتيجية الحرب بالإنابة او حروب الاستنزاف الاقتصادي او الاحتواء عبر الاحلاف والمنظمات الاقتصادية والسياسية الدولية وغيرها من وسائل ادارة الصراع غير المباشر التي تقوم بها اجهزة السياسة الخارجية عبر التفاوض مع طيف مختلف من الاطراف وتوظيف طيف اخر من القضايا²¹.

وهنا لا يمكن لنا الا ان نتذكر كيف وضع وزير الدفاع الامريكي في فترة ولاية كينيدي (روبرت مكنمارا) مثلا منهجا جديدا في اطار تدعيم الامن القومي الامريكي حينما اكد على اهمية الدبلوماسية الاقتصادية والتفاوض من اجل

تدعيم المصالح الاقتصادية للولايات المتحدة عندما وجد ان اهم بعد من ابعاد الامن القومي الامريكي هو التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي المتواصل كما يمكن تذكر دور كل من مستشار الامن القومي (زبيغنيو بريجينسكي) ووزير خارجية الولايات المتحدة السابق هنري كيسنجر والمفكر الاستراتيجي (نيكولاس سبيكمان) كيف اسهموا تحت ضغط ظروف الحرب الباردة والصراع مع الاتحاد السوفيتي في وضع قواعد مهمة في فن التفاوض وادارة الصراع او التعاون مع القوى الدولية الاخرى عندما دفعت الحاجة الى ايجاد طرق بناءة وخيارات بديلة وغير مكلفة لتجنب الصراع وتحقيق المصالح الامريكية ومصالح الحلفاء عبر توظيف التفاوض مع الاتحاد السوفيتي سواء عبر التفاوض على خفض التصعيد ومستويات الصراع او ضبط التسلح او تجنب الصدام المباشر او الحد من اسلحة الدمار الشامل وغيرها من الجوانب التي افضت الى لقاء مباشر بين الطرفين عبر خوض جولات من التفاوض²²

وهذا الامر ينطبق كذلك على الدبلوماسيين الكبار والمفكرين السوفييت الذين طوروا مناهج وطرق متقدمة من التفاوض لإدارة الصراع مع الكتلة الغربية وتحقيق المصالح السوفييتية عبر العالم بطرق اقل تكلفة. وهكذا هو الحال في الفترة الراهنة عندما نرى ان اغلب الاطراف المتخاصمة والمتنافسة مهما ارتفعت درجة العداء بينها تلجأ بالنهاية الى التفاوض من اجل تحقيق مصالحها وتجنب الصدام ومنها مثلا التفاوض بين ايران والولايات المتحدة عبر صيغة خمسة زائد واحد او التفاوض بين اسرائيل و العرب. وحتى في حالة اندلاع الحرب واصرار الاطراف على الحسم العسكري لا يمكننا استبعاد توظيف الاطراف المتحاربة للتفاوض في حسم جانب من جوانب الحرب على الاقل بعد انتهائها والاتفاق على ترتيب الاوضاع القانونية والامنية والسياسية والاقتصادية ما بعد الحرب، فمثلا يلاحظ المتابع لأحداث الحرب الروسية ضد اوكرانيا التي اندلعت منذ يوم 24 شباط من عام 2022 ان روسيا قد رفعت شعار الاطاحة بالرئيس الاوكراني (زيلينسكي) الذي تراه معادي لروسيا وموالي للغرب بشكل يهدد الامن القومي الروسي، او على الاقل اخضاعه للشروط الروسية. وهكذا فأنها مصررة على الحل العسكري غير ان اللقاءات الجانبية بين الوفود الروسية والاوكرانية الخاصة بالتفاوض وبشكل سري وعلمي لم تنقطع رغم استمرار التصعيد العسكري²³ ، ولا يمكن استبعاد في حالة تشعب وتعقد الحرب بين الطرفين وداعميهم الدوليين ان تمتد المفاوضات الى مفاوضات دولية متعددة الاطراف بالتزامن مع استمرار العمليات الحربية.

المبحث الثالث: أمن الطاقة ودور التفاوض في تحقيقه.

المطلب الاول: مفهوم امن الطاقة.

شاع مفهوم امن الطاقة في بداية الامر في اطار الدول الصناعية المتقدمة ، نتيجة لتطورات دولية معينة في مقدمتها تطورات امدادات الطاقة بشكل دفع هذه الدول الى صياغة استراتيجيات خاصة بقضية أمن الطاقة على المستويين الداخلي والخارجي، وتبعاً لذلك اتسمت الدراسات المتعلقة بأمن الطاقة بتطور كبير نتيجة للتطور الحاصل في منظومة التفاعلات بين الدول المنتجة والمستهلكة، حيث يسعى كل من المنتجين والمستهلكين الى تأمين امن الامدادات وهذا ما انعكس على طبيعة التعاون بين الاطراف.

اختلفت وجهات النظر بين الدول والمؤسسات المتخصصة في شأن الطاقة، وكثيراً ما استعمل مصطلحات (أمن الطاقة) و(أمن الإمدادات) و(أمن الطلب) للدلالة على المعنى نفسه، وأمن الطاقة ليس مفهوماً جديداً، إذ ظهر بالتزامن مع موجة النمو والتنمية الاقتصادية التي شهدتها الولايات المتحدة وأوروبا الغربية التي أعقبت الحرب العالمية الثانية كان يعرف أمن الطاقة على أنه قدرة تأمين كميات كافية من الطاقة ولاسيما النفط، مقابل أسعار ساعدت على وجود مجتمع استهلاكي متحرك ومنتزاع الثراء، وترجع بدايات استخدام مصطلح أمن الطاقة إلى رئيس وزراء بريطانيا الأسبق (وينستون تشرشل) حينما أشار إلى أن (أمن الطاقة يكمن في التنوع والتنوع فقط)، ومنذ ذلك الوقت وحتى الآن ما يزال التنوع هو المبدأ الحاكم لقضية أمن الطاقة، مع الحوادث التي شهدها النظام الدولي من أزمة حظر النفط العربي عام (1973) والثورة الإسلامية الإيرانية عام (1979) التي نتج عنها ارتفاع في أسعار النفط، إذ زاد الاهتمام بهذا المفهوم عالمياً، ولاسيما لدى الولايات المتحدة وباقي الدول المستهلكة للطاقة²⁴

ومن جهة أخرى، تزايدت أهمية الطاقة مع تزايد حدة التنافس بين القوى الكبرى لتحقيق تدفق أمن للطاقة كما أدت التهديدات الإرهابية دوراً كبيراً في تعقيد إمدادات الطاقة دولياً، مما شجع العديد من الدول على صياغة استراتيجيات واضحة وربطت الطاقة بالأمن الوطني سواء كانت دول منتجة أم مستهلكة، واخذت تدابير استراتيجية وشرعت ببناء البنى التحتية الخاصة بالطاقة ومراكز الأبحاث المتخصصة.

لأمن الطاقة تعريفات، ومنها أنه الحالة التي تتمكن فيها الدولة من الحصول على كميات كافية من مصادر الطاقة التقليدية، وذلك عند أسعار يمكن دفعها، ويمكن أن يتحقق ذلك عن طريق إدارة الطلب على الطاقة، وزيادة عرض موارد الطاقة ومواجهة أزماتها وهناك من يربط بين أمن الطاقة والنمو الاقتصادي على أنه الإتاحة الدائمة لعرض الطاقة بطريقة تضمن النمو الاقتصادي في كل من الدول المنتجة والمستهلكة بأقل كلفة وأدنى تقلبات في الأسعار²⁵. وهذه التعريفات تجمع على ضمان التوريدات والأسعار المقبولة، فأمن الطاقة يمكن النظر إليه من مقاييس مختلفة (الأمن السياسي الاقتصادي والبيئي) وأيضاً يمكن قياسه ضمن أطر الأمن (الأمن الوطني والأمن الإقليمي والأمن العالمي)

لذا فإن وكالة الطاقة الدولية ترى أن لأمن الطاقة وجوه عدة فهو على المدى الطويل مرتبط باستثمارات في إمدادات الطاقة بما يتناسب مع التطورات الاقتصادية والمتطلبات البيئية وفي المدى القريب استجابة سوق الطاقة للتغيرات في الطلب والعرض، وادت الدراسات المتخصصة بأمن الطاقة دوراً كبيراً في الجانب الاستراتيجي للدولة لضمان مصادر الطاقة من كلا الطرفين المنتج والمستهلك²⁶

وبالنسبة إلى الدول المصدرة يقوم الجزء الأهم من المفهوم على أمن الطلب وعلى مصادر الطاقة لديها، ويركز على أمن العائدات من سوق الطاقة وتنوع أسواق التصدير وتأمين استثمارات للطاقة، في حين أن الدول المصدرة للطاقة تبنت فكرة (وطنية الطاقة) إذ بدأت الدول المنتجة للطاقة تتبنى هذا المفهوم من خلال التركيز على أمن الاحتياطي الذي يعد جزءاً أساسياً من أمنها القومي، وأحد مصادر قوتها على الصعيدين الداخلي والخارجي أما الدول المستوردة فتركز على تجنب التوقف في إمدادات الطاقة، تنوع إمدادات الطاقة، تأمين البنية التحتية للطاقة، اعتماد الحلول التكنولوجية.

المطلب الثاني: اهمية الطاقة في اطار اهداف السياسة الخارجية.

تنقسم اهداف السياسة الخارجية لكل دولة وفقا لمقاييس متباينة، واحدة منها تصنفها على انها اهداف استراتيجية عليا واهداف استراتيجية متوسطة و اهداف ثانوية، والآخرى تقسمها على انها اهداف بعيدة الامد ومتوسطة الامد ومحورية، كما ان هناك تصنيف يعتبر ان اهداف السياسة الخارجية انما تقسم تبعاً لتصنيف المصالح العليا للدولة الى اهداف حيوية واهداف رئيسية واهداف ثانوية²⁷.

وعلى الرغم من تباين تصنيفات اهداف السياسة الخارجية غير ان هناك شبه اجماع على اعتبار الطاقة وتأمينها من اهداف السياسة الخارجية الاستراتيجية المتوسطة من جهة ومن المصالح الرئيسية لكل دولة من جهة اخرى باعتبارها مكون اساس من المصالح و الاهداف الاقتصادية للدول التي تستهدف ديمومة النشاط الاقتصادي وتوفير الحاجات الضرورية للمجتمع وتتوخى الوصول الى نوع من الرفاه الاقتصادي.

ان وضع مهمة تأمين الطاقة ضمن المصالح الرئيسية للدول وكذلك ضمن الاهداف الاستراتيجية المتوسطة للسياسة الخارجية يعني ان الدول تكون في حالات معينة مستعدة الى اللجوء للحرب واستخدام القوة بطريقة او بأخرى وتوظيف نفوذها السياسي ومواردها المتاحة من اجل تأمينها والدفاع عنها وهي بتلك الاهمية لا يسبقها الا الاهداف الاستراتيجية العليا والمصالح الحيوية المتمثلة بالأمن القومي للدول وحماية بقاء الدولة وديمومة استقلالها السياسي والدفاع عن ارواح مواطنيها.

ان الاسباب الرئيسية التي دفعت الطاقة ومهمة تأمينها الى واجهة الاهتمام الدولي وجعلت منها واحدة من بين اهم اهداف السياسة الخارجية ومحط تنافس دولي واقليمي محتدم هي تلك التحولات الدولية المستمرة منذ نهاية الحرب الباردة عام 1991 والتراجع النسبي لدور عناصر القوة العسكرية في تحديد قوة الدول والتحكم بطبيعة ومنحنيات الصراع والتعاون والحرب والسلام في العالم لصالح بروز عناصر اخرى باتت تترامح العناصر العسكرية وربما تتفوق عليها في ظروف خاصة في تكوين القوة الشاملة للدول²⁸.

ومن بين اهم العناصر التي باتت تمثل ثقل كبير في تحديد قوة الدولة هي العناصر الاقتصادية حيث اضحى النسق العالمي منذ العقد الاخير من القرن العشرين نسقا اقتصاديا - معرفيا بامتياز، رغم بروز دور العناصر العسكرية بين فترة واخرى كعناصر لفرض منطوق القوة والارادة السياسية متمثلة بالحروب لا سيما تلك التي قادتها الولايات المتحدة في افغانستان والعراق او الحروب الاقليمية التي خاضتها روسيا في سوريا واورانيا والحرب التي خاضتها السعودية والامارات في اليمن غير انها لم تفضي بالنهاية الا الى مزيد من الدمار والاستنزاف والتورط في نزاعات لم تحقق اهداف الدول التي شنت هذه الحروب.

وعلى الرغم من ان القوة العسكرية لا زالت واحدة من بين اهم عناصر القوة في العلاقات الدولية غير انها لم تعد الوحيدة القادرة على التأثير ولا الوحيدة او الافضل من بين العناصر التي تتحكم في ترتيب الدول على المستوى الاقليمي او العالمي من حيث القدرة على التأثير والنفوذ وفرض الارادات او القدرة على تكوين التحالفات وجذب الشركاء، لا سيما بعد تصاعد دور عناصر القوة الناعمة والقوة الذكية وتوظيفها بشكل يتسق مع اهداف السياسة الخارجية للدول، وعليه

باتت مكونات العناصر الاقتصادية تمثل ثقلا كبيرا في تحديد توجهات السياسات الخارجية للدول حيث أصبحت الطاقة والتجارة والاستثمار و التكنولوجيا والذكاء الصناعي مثلا مكونات فائقة الأهمية وفي مقدمة أهداف السياسة الخارجية للدول²⁹.

فلا غرابة في ان يلاحظ المتابع للحركة السياسية الخارجية للدول في العقود الأخيرة تركيز الجهاز الدبلوماسي للدول على جعل الطاقة ميدان أساسي للتعاون مع الدول المتقاربة من حيث الأهداف الاقتصادية او ادارة الصراع مع الدول الأخرى التي تتقاطع أهدافها الاقتصادية معها، انطلاقا من الدور الطاعي للطاقة في تحديد عوامل التعاون والصراع نظرا لأهميتها الفائقة في دعم عناصر قوة الدولة الشاملة بشكل جعل من السياسة الخارجية للدول تعمل على خدمة هدف تأمين الطاقة في ظروف معينة من جهة او توظيف الطاقة في خدمة أهداف السياسة الخارجية في ظروف مختلفة من جهة أخرى.

المطلب الثالث: توظيف التفاوض لتحقيق هدف أمن الطاقة.

ان توظيف وسيلة التفاوض لتحقيق أهداف السياسة الخارجية بات من أولويات الدول لا سيما في ظل عالم تسوده العديد من انواع الصراعات العسكرية والاقتصادية والثقافية والتكنولوجية ويشهد تحولات كبيرة على مستوى عناصر القوة والتحالفات وسباق التسلح والنزاعات وعلى مستوى تغير طبيعة التهديدات والمخاطر التي تواجه الدول وتفرض عليها الاستجابة الكافية لهذه التحولات عبر تجنب الانخراط في وارد صراعات مختلفة تستنزف قدرات الدولة وتعرض سمعتها للتهديد على المستوى الاقليمي والدولي

ومن بين اهم التهديدات التي باتت تواجه أهداف السياسة الخارجية للدول على حد سواء هو تعرض أمنها في مجال الطاقة لتهديدات مختلفة تستدعي تطوير استراتيجيات ووسائل واجراءات خاصة لمواجهتها من جهة واكتشاف خيارات متنوعة وفعالة لتأمين الطاقة على المستوى البعيد من جهة أخرى.

فقد أصبح من الواضح ان عملية تأمين الطاقة سواء بالنسبة للمنتجين الذين يستهدفون ضمان اسواق الاستهلاك واسعار مناسبة لاستدامة عملية التنمية واستثمارات كافية لديمومة الانتاج او المستهلكين الذين يهتمون بضمان الامدادات وتنوعها واسعار مؤاتيه³⁰، تعد من بين اهم أهداف السياسة الخارجية للدول وتحتاج الى استراتيجيات وسياسات خاصة لتحقيقها لا سيما ان هناك خلافات واضحة بين الدول في وصف معنى أمن الطاقة على الأقل بين المنتجين والمستهلكين فضلا عن اتباع العديد من الدول لاستراتيجيات موازية لتأمين طاقة بديلة تستهدف تغيير معادلة الطاقة الراهنة وتعمل على ترتيب معادلة مستقبل الطاقة بطريقة مختلفة عن المعادلة الحالية وهنا يأتي دور التفاوض في التعامل مع هذه الأهداف

والتفاوض من اجل تحقيق هدف امن الطاقة قد يتم في اطار فردي على مستوى الدولة الواحدة التي تعمل على ضمان مصالحها المتعلقة بالطاقة بشكل مستقل او جماعي كما هو الحال في اطار المفاوضات متعددة الاطراف ضمن منظمة او تكتل معين كالمفاوضات في اطار منظمة الدول المصدرة للنفط (الاوبك) التي تعمل على توظيف التفاوض الجماعي فيما بينها لضمان امنها في مجال الطاقة لا سيما فيما يتعلق بضمان مستوى مقبول للأسعار عبر تنظيم الانتاج

³¹، او المفاوضات ضمن التكتلات الاقتصادية المختلفة كالاتحاد الاوربي الذي يعمل على ارساء سياسة مشتركة لإدارة ملف أمن الطاقة عبر التنسيق الكبير بين دول الاتحاد عبر ابرام اتفاقيات وعقود طويلة الامد وتطوير مصادر بديلة للطاقة، والعمل على اتباع اجراءات جماعية للتقليل من مستويات استهلاك الطاقة عبر تطوير المكونات التكنولوجية ³². ولا يمكن لأي وسيلة اخرى بما فيها توظيف القوة العسكرية ان تنجز اهداف السياسة الخارجية المتعلقة بأمن الطاقة مثلما يمكن ان يقوم به التفاوض الذي بات يمثل الوسيلة المثلى لتحقيق مصالح واهداف الدول في البيئة الخارجية باعتباره من بين اهم مكونات عناصر القوة الناعمة والذكية، فعناصر القوة الصلبة لا يمكنها على الدوام ان تضمن تحقيق اهداف ومصالح الدول لا سيما عندما يتعلق الامر بالجوانب الاقتصادية ومن بينها امن الطاقة بل قد تؤدي الى نتائج عكسية في الكثير من الاحيان لكنها تتكامل في ظروف معينة مع عناصر القوة الناعمة لضمان تحقيق هذا الهدف لا سيما حينما تتعرض مصادر الطاقة للمخاطر الامنية والجيوسياسية خصوصا في مناطق الصراع والمناطق الهشة التي تحتوي على مصادر الطاقة المختلفة فضلا عن الممرات البحرية والمضائق التي قد تتعرض للقرصنة.

وانطلاقا من هذه الحقائق والاهمية التي بات عليها التفاوض ودوره في تحقيق هدف أمن الطاقة بالنسبة للدول سواء الدول التي تعد مصدر اساس للطاقة بأشكالها المختلفة كالمملكة العربية السعودية والعراق وروسيا او تلك المستهله بشكل صافي للطاقة كاليابان ودول الاتحاد الاوربي والهند والصين وغيرها فقد باتت الدول على حد سواء تهتم بشكل كبير بتطوير قدراتها في مجال استراتيجيات ومهارات التفاوض لتحقيق اهدافها الخارجية بما فيها هدف تحقيق أمن الطاقة لا سيما المتعلق منه بالبيئة الخارجية.

ولكن ورغم هذا الوضوح في دور التفاوض لتحقيق امن الطاقة في اطار اهداف السياسة الخارجية فإن الغالبية العظمى من البلدان العربية لا زالت تفتقر لاستراتيجيات وبرامج واضحة في مجال توظيف التفاوض لتحقيق هدف امن الطاقة رغم الامكانيات الهائلة في مجالي مصادر الطاقة التقليدية او الطاقة المتجددة حيث تعاني اغلب البلدان العربية من حالة انكشاف حقيقي في امن الطاقة بسبب سوء التخطيط من جهة وتقادم التكنولوجيا من جهة اخرى والافتقار لأدراك استراتيجي حقيقي لأهمية تأمين الطاقة في مجال حماية الامن القومي العربي بشكل عام والامن الوطني لكل بلد عربي بشكل خاص.

الاستنتاجات

- 1 - يعد التفاوض واحد من بين اهم ادوات الدبلوماسية لتنفيذ قرارات السياسة الخارجية واقلها كلفة
- 2 - يتيح التفاوض مرونة كبيرة للدول للتعرف على خطط ونوايا الدول الاخرى عبر التداخل والتفاعل بين الافكار والرؤى وبالتالي يعد وسيلة سلمية فعالة وغير مستفزة لتحقيق اهداف السياسة الخارجية.
- 3 - يتم التفاوض في اطار مهارات واستراتيجيات خاصة للتعاون او الصراع يستهدف بالنتيجة تحقيق اهداف السياسة الخارجية بطريقة خاصة تبعا للظروف والخيارات المتاحة.
- 4 - باتت الطاقة ومنذ ان شهد العالم تحولات كبرى في مجال الاقتصاد والخدمات وسيادة مجتمع الرفاهية وتحول مهمة تأمين الطاقة الى مكون اساس من الامن الوطني واحدة من بين اهم اهداف السياسة الخارجية للدول.
- 5 - انطلاقا من اهمية الطاقة فقد بات الحديث عن أمن الطاقة بمفهومه الواسع واحد من بين اهم شواغل السياسة الخارجية للدول التي جعلت منها هدف اساس لا يمكن التنازل عن تحقيقه بسهولة.
- 6 - انطلاقا من اهمية امن الطاقة في مجمل مصالح الدولة فقد وضفت السياسة الخارجية العديد من ادواتها ووسائلها المتاحة لضمان امن الطاقة باعتباره هدف رئيس من اهداف السياسة الخارجية ومن بين اهم هذه الادوات هو التفاوض الذي يتيح ارضية مميزة لتحقيق هذه الاهداف باقل التكاليف.

Abstract

The role of negotiation in achieving the goals of foreign policy: Achieving the goal of energy security as a model

By Saad.A. alwan al saiedy

And Abbas Hashim Aziz

Negotiation is a social phenomenon before it has any other meaning that arose with the emergence of man and developed with the development of the nature and means of his life. The methods and arts of negotiation have evolved over time until they have become among the most important means of implementing the goals of foreign policy and achieving the interests of states, especially after the development of international organization and the establishment of nation states and the characterization of the international political system with the character of conflict and cooperation and the development of means of communication and communication in conjunction with the development of means of killing and destruction that threaten the sex The human race will perish if the person fails to find alternative options for conflict and wars, or to reduce their role. Hence, the importance of negotiation as a means of confronting and overcoming these threats appeared and multiplied by employing logical arts in the interaction between the different parties.

Proceeding from the importance of negotiation, especially in the period of the Cold War and the accompanying intense conflict that exposed the competing countries to the possibility of a comprehensive clash, the countries, organizations, multinational companies and various institutions focused on forming negotiating teams to manage conflict and cooperation files and achieve the interests and objectives of these parties. As far as the topic of research is concerned, countries in the world today have become more interested in negotiating based on the nature of the transformations that the world has witnessed, which have made military force and wars difficult and not preferred except in the narrowest limits, and understandings, cooperation and negotiation is more easy and beneficial. Therefore, the foreign policy was interested in negotiating in a remarkable way among other means of implementing the objectives of the foreign policy, including implementing the goal of energy security to minimize costs, maximize returns.

الهوامش

¹ - حازم حمد، فلسفة التفاوض الثلاثية (الاستراتيجية، التكتيك، التكنيك)، مجلة العلوم السياسية، العدد الاول، كلية العلوم السياسية - جامعة تكريت، العراق، 2014، ص 63

² - حسين الطراونة وماجد عبد المهدي، ادارة التفاوض وحل النزاعات، الطبعة الاولى، دار ماجد للنشر والتوزيع، عمان، ص 35

³ - انظر كل من عطا محمد صالح، في النظرة الدبلوماسية، الطبعة الاولى، دار مجدلاوي للنشر، عمان، 2004، ص 146 وكذلك مصطفى يوسف كافي، ادارة المفاوضات، الطبعة الاولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، الاردن، 2015، ص 20

- 4 - انظر كل من حسين الطراونة، مصدر سابق، ص 48 وكذلك فاروق السيد عثمان، سيكولوجية التفاوض وادارة الازمات، الطبعة الاولى، عمان، 1998 ص 113
- 5 - محرم الحداد، قواعد ونظم معلومات التفاوض في المجالات المختلفة، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، العدد 128، معهد التخطيط القومي، القاهرة، 1999، ص 266
- 6 - بو كعبان محمد، اثر البعد الحضاري على الصراع في مرحلة ما بعد الحرب الباردة، رسالة ماجستير، جامعة مولاي طاهر، الجزائر، 2015، ص 9
- 7 - لويد دياموند، الدبلوماسية متعددة المسارات، ترجمة عبد الكريم ناصيف، طبعة الاولى، دار الفرقد، دمشق، 2017، ص 29
- 8 - محمد السيد سليم، تحليل السياسة الخارجية، ط1، مكتبة النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص 11.
- 9 - مازن الرمضاني، السياسة الخارجية دراسة نظرية، الطبعة الاولى، دار الحكمة للطباعة والنشر، بغداد، 1991، ص 25
- 10 - مصطفى عبدالله خشيم، موسوعة علم العلاقات الدولية. الطبعة الاولى.الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والاعلان، بنغازي، 1425 هجرية، ص 113
- 11 - K. Holsti، international politics framework for analysis. 2nd - ed (Englewood cliffs N.J ; prentice-Hall، 1977 p 22
- 12 - نظام بركات ومحمد الحلوة واخرون، مبادئ علم السياسة، الطبعة الاولى، دار الكرمل للنشر والتوزيع، عمان، 1984، ص 284
- 13 - محمد السيد سليم، مصدر سبق ذكره ص 8
- 14 - عبد المجيد العبدلي، قانون العلاقات الدولية، الطبعة الاولى، دار اقواس للنشر، تونس، 1994، ص 123
- 15 - موريس دوفرجه، الدكتوراه، ترجمة احمد النقلي، الطبعة الاولى، دار عويدات للنشر، بيروت، 1992، ص 22
- 16 - احمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية، الطبعة الاولى، دار امجد للنشر والتوزيع، الاردن، 2017 ص 107
- 17 - ودودة بدران، تخطيط السياسة الخارجية، دراسة نظرية، مجلة السياسة الدولية، العدد 69، مركز الاهرام، القاهرة، 1982، ص 73
- 18 - روبرت د كانتور، السياسة الدولية المعاصرة، ترجمة احمد ظاهر، مركز الكتب الاردني، عمان، 1989، ص 79
- 19 - سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، المكتبة القانونية، الطبعة الرابعة، بغداد، 2019، ص 173
- 20 - هنري كيسنجر، الدبلوماسية، ترجمة، امجد عقاب، الطبعة الثانية، مكتبة مدبولي، مصر، 2011 ص 311
- 21 - عمرو خيرى، الحوار و التفاوض والوساطة دليل تدريبي، مركز القاهرة الاقليمي لحل النزاعات وحفظ السلام في افريقيا، القاهرة، 2015، ص 39
- 22 - اوليسا تكاشيفا واخرين، السياسة الخارجية الروسية في السياقين التاريخي والحالي، مؤسسة راند للابحاث، نيويورك، 2015، ص 96
- 23 - بول كربيبي، روسيا وكرانيا لماذا دخلت القوات الروسية الى اراضي جارتها اوكرانيا، <https://www.bbc.com/arabic/world-59450489>
- 24 - خديجة عرفة محمد، امن الطاقة واثارة الاستراتيجية، جامعة الملك نايف للعلوم الامنية، الرياض، 2014، ص 68
- 25 - كامبلا برونسكي، الطاقة والامن: الابعاد الاقليمية والعالمية، من كتاب التسليح ونزع السلاح والامن الدولي: مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2007، ص 289
- 26 - خديجة عرفة محمد، امن الطاقة والسياسة الخارجية: دراسة تطبيقية لسياسات بعض الدول المصدرة والمستوردة للطاقة، اطروحة دكتوراه (غير منشورة)، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة، القاهرة، 2012، ص 64
- 27 - انظر كل من اسماعيل صبري مقلد، السياسة الخارجية، المبادئ الأصول والنظريات، ط2، مطبوعات جامعة الكويت، الكويت، 1987، وكذلك احمد نوري النعيمي، السياسة الخارجية، الطبعة الثانية، دار مجدي، عمان، 2016، ص 59
- 28 - هائل عبد المولى طشطوش، الامن الوطني وعناصر قوة الدولة في ضل النظام العالمي الجديد، عمان، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، ط1، 2012، ص 92

- ²⁹ -أكرم دانش، مصادر الطاقة، كلية العلوم، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 2016، ص 34
- ³⁰ .ليث سلام عبد الرضا، وجعفر طالب أحمد، الآفاق الحالية والمستقبلية للغاز الطبيعي العراقي للمدة (٢٠٠٠ -٢٠١٩)، مجلة واسط للعلوم الإنسانية، المجلد (14)، ٢٠١٨.
- ³¹ -ستيفن جريفث، دبلوماسية الطاقة الثنائية في حقبة التحولات في مجال الطاقة، اكااديمية الامارات الدبلوماسية، سلسلة العلاقات الخارجية للتحول في مجال الطاقة، ابو ظبي، 2018، ص 11
- ³² - علي مرزا، معضلة الاوبك بين حصة السوق وتحديد الانتاج، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسات، قطر، 2017، ص 29