

## المحاضرة الرابعة

### النماذج العامة لإدارة النزاعات الدولية

## أولاً/ مفهوم إدارة النزاعات الدولية:

### 1- تعريف إدارة النزاعات الدولية:

تتصرف إدارة النزاعات الدولية إلى تلك الجهود المشتركة لمنع تفاقم النزاع الدولي أو التدخل لإعادته للمستوى القانوني. وهي عملية تهدف إلى الحد من النزاع أو تهدئته أو احتوائه أو منع تصاعد العنف، و هي غالباً تسعى إلى الوصول إلى تسوية سلمية بين الأطراف المتنازعة.

كما أن إدارة النزاع تعني التعامل مع عناصره باستخدام مزيج من أدوات المساومة الضاغطة و التوفيقية مما يحقق أهداف الدولة و يحافظ على مصالحها الوطنية، أو هو عبارة عن محاولة لتطبيق مجموعة من الإجراءات و القواعد و الأسس التي تتجاوز أساليب الإدارة المألوفة بهدف السيطرة على النزاع و التحكم فيه و توجيهه وفقاً لمصلحة الدولة.

بالتالي فإن إدارة النزاع عملية تتضمن مساحة واسعة من الإجراءات للتعامل مع المشكلات العسكرية أو الإنسانية أو الاقتصادية أو الاجتماعية و السياسية، و التعامل مع البيئة المؤسسية في مختلف مراحل الصراع. في هذا الإطار يرى "نيكولاس" أن إدارة الصراع هي الإجراءات التي تستخدم للتعامل مع الاختلافات و المواقف تجاه القضايا بدون حل الصراع، لكن بهدف تغيير وضع التفاعلات الصراعية من السلوك السلبي أو المدمر إلى السلوك الايجابي أو البنائي.

الهدف من إدارة النزاع:

-تأمين الأهداف الوطنية و ضمان ديمومتها.

-العمل على عدم خروج الموقف على نطاق السيطرة.

عموما يتم اللجوء إلى استخدام مزيج من الأدوات المساومة لتحقيق أهداف الدولة و مصالحها يؤدي إلى تعظيم مكاسبها و تقليل خسائرها، و هو ما يعني تعظيم خسائر الخصم و تقليل مكاسبه.

## 2- مفهوم تسوية النزاع (الصراع):

يشكل هذا المفهوم المحصلة الرئيسية الايجابية لكافة أشكال التدخل في تفاعلات عملية الصراع. يرى "بيتر فالنستين" إن تسوية الصراعات عبارة عن موقف تتم من خلاله عملية اتفاق طوعية و رسمية بين الأطراف المتنازعة، إما لحل خلافاتهم الأساسية أو للتعايش بسلام مع الخلاف دون اللجوء إلى العنف المسلح".

الاتجاه السائد حول مفهوم تسوية الصراعات وفض النزاعات يرى أنها عملية تهدف إلى معالجة مسببات الصراع أو جذور مصادر الصراع و تهتم ببناء علاقات جديدة دائمة و ايجابية و تعاونية بين الأطراف المتصارعة، و بالتالي محاولة معالجة أبعاد الصراع سواء على مستوى السلوك أو على مستوى الاتجاهات أو المواقف.

ثلاثة عناصر للتسوية :

- أن تتناول تسوية الصراع المعالجة الجذرية للقضايا و المشكلات الأساسية.

- أن تكون تسوية بإرادة مشتركة لأطراف الصراع.

- تحقيق التسوية لدرجة كافية من الرضا لأطراف الصراع.

في الأخير يمكن التمييز بين ثلاثة أنماط رئيسية :

### 1-إدارة الصراع:

و الغرض من هذا الأسلوب هو مساعدة الأطراف المتصارعة إلى تبني وجهة نظر أو سلوك يعمل على وقف قيامها بسلوك معاد أو عنيف اتجاه بعضها البعض.

عادة ما يستخدم هذا الأسلوب في خفض درجة تعقيد السلوك الصراعى حتى يصل للنقطة المناسبة لاستهداف مصادر الصراع و موضوعاته مثال: العمل على وقف إطلاق النار بين فئتين متحاربتين.

### 2-حل الصراع :

و الغرض من هذا الأسلوب هو مساعدة الأطراف المتصارعة على فهم حاجات الأطراف الأخرى ، ومن ثم العمل على إيجاد حلول للصراع.

### 3-تحويل الصراع :

و الغرض من هذا الأسلوب هو محاولة تحويل علاقة الأطراف المتصارعة إلى إقامة علاقة ايجابية، من خلال تغيير مدركاتهم و مساعدتهم على اكتساب سلوكيات صراع صحية. و من أمثلتها : دعوة أطراف الصراع إلى سلسلة من ورشات الحوار بهدف حل المشكلات، و تشكيل لجان للمصالحة و كشف الحقائق.

## ثانيا: النماذج العامة لإدارة النزاعات الدولية

يمكن التمييز بين النماذج التالية:

### 1-المنافسة:

يقوم هذا النموذج على تأكيد الذات و عدم التعاون و السعي إلى تحقيق الاهتمامات الذاتية على حساب الطرف الآخر.

### 2-التوفيق:

التوفيق يتسم بالتعاون و عدم تأكيد الذات عندما لا توجد رغبة في إعاقة الآخر، أو عندما لا تتوفر القوة الكافية للفوز عليه أو عندما يرغب الآخرون في التعاون.

### 3-التعاون:

يتميز بكونه مؤكدا للذات و تعاونيا في أن واحد و يتضمن محاولة العمل مع الآخر لإيجاد حلول ترضي اهتمامات الطرفين، فهو يعني البحث المكثف في الموضوع لتحديد الاهتمامات الرئيسية للطرفين أو لاستكشاف جوانب عدم الاتفاق و من ثم محاولة حل ببعض الجوانب التي قد تدفع للتنافس على الموارد.

### 4- التجنب:

يقوم على عدم التعاون و كذلك عدم تأكيد الذات. قد يأخذ شكل التنازل الدبلوماسي للموضوع أو تأجيل بحثه إلى وقت أفضل أو الانسحاب من الموقف المرتبط بالتهديد.

### 5- التسوية:

نموذج وسط بين المنافسة و التعاون يهدف لإيجاد بعض الحلول المقبولة من الجانبين ،و قد تعني التسوية تقديم التنازلات أو البحث السريع عن موقف وسط.

بشكل عام توجد مرحلتان أساسيتان لإدارة النزاعات:

### 1- عملية أو مرحلة التناقض و التنافس:

مرتبطة بالحالات التي يكون فيها التناقض كليا بين مصالح و أهداف أطراف اللعبة،

هنا عادة ما يرتبط التصعيد بظاهرة عدم الثقة بين أطراف النزاع.

و مما يؤدي إلى تصعيد النزاع :

أ:توهم أحد الطرفين أن الطرف الآخر سيقدم على التصعيد (ولذلك يجب المبادرة بالتصعيد لإفشال إستراتيجية الطرف الآخر).

ب:شعور احد الطرفين بأن التصعيد سيحقق له أرباحا بناء على أن الطرف الآخر غير قادر على المبادرة بالتصعيد.

ج:قد يلعب الضغط من الرأي العام أو من الطرف ثالث دورا هاما في تصعيد النزاع.

### 2-عملية أو مرحلة التعاون :

مرتبطة بالحالات التي تكون نتيجتها غير صفرية بحيث يمكن إيجاد نقطة التقاء لمصالح و أهداف أطراف اللعبة. إدارة النزاع الدولي تركز هنا على الانتقال من الحالة الأولى إلى الحالة الثانية. يتم ذلك عن طريق استخدام مجموعة من الوسائل أهمها الوسائل الدبلوماسية كالتفاوض والوساطة.

و هكذا تنتهي الصراعات عندما يحس أحد الطرفين بمخاطر التصعيد الذي لا  
يمكن السيطرة عليه إذا تعدى حدا معينا، أو عند اختفاء المبرر، أو بانتهاء أو  
استسلام أحد الطرفين.