وهناك نموذج آخر طوره أوران يونغ O.young يهدف إلي إبراز التباين والتعقيد في عملية التداخل بين النظم الفرعية، وتأثير ذلك على الانسجام أو عدم التطابق بين أطراف النظم الفرعية في مختلف المصالح، مما يؤكد على أهمية تحليل طبيعة الأنظمة الفرعية في العلاقات الدولية، وهذا ما سنتطرق له في الخطوة التالية من البحث.[1]

المحور الثالث: نظريات إدارة النزاعات الدولية

نشأ اصطلاح إدارة النزاعات في الأصل بعد ظهور الإدارة العامة، وذلك للإشارة إلى دور الدولة في مواجهة الكوارث العامة المفاجئة وظروف الطوارئ مثل الزلازل والأوبئة والحرائق والفيضانات والغارات الجوية والنزاعات والحروب الشاملة، ولكنه سرعان ما لبث أن نما بصورة أوضح في مجال العلاقات الدولية للإشارة إلى أسلوب إدارة السياسة الخارجية في مواجهة المواقف الدولية الساخنة والحادة خاصة مواقف النزاعات الدولية.

وهناك من يستعمل مفهومي إدارة النزاعات وإدارة الأزمات كمترادفين، مع العلم أن هناك فرقا بينهما، وفي هذا الصدد يجب التمييز بين مفهومي إدارة النزاعات والإدارة بالنزاعات، فالأولى تعني كيف يمكن التغلب على النزاع بالأدوات العلمية المختلفة، وتجنب سلبياتها والاستفادة من إيجابياته، على حين تقوم الإدارة بالنزاعات على افتعال النزاع أو الأزمة وإيجادها كوسيلة للتغطية والتمويه على المشاكل القائمة بالفعل.[2]

وبخصوص المداخل النظرية، يمكن القول أن إدارة الأزمات/النزاعات تلجأ إلى نماذج عديدة انطلاقا من المفاهيم التي تقدمها بخصوص الربح والخسارة بين اللاعبين ضمن عمليات المساومة التي تحكم في العادة إدارة الشؤون الخارجية عموما وإدارة النزاعات خصوصا.

وفي هذا فإن الخطة المحكمة هي تلك التي تستطيع أن تضمن الربح أو تعظيمه في علاقاتها بتوظيف ظاهرة القوة من خلال ردع العدو أو المنافس دون استعمال القوة فعلا، أو من خلال توظيفها فعلا.

بمعنى آخر، فإن هذه المداخل يمكن أن تساعد الدول ومختلف القوى واللاعبين الآخرين على ساحة العلاقات الدولية في إدارة الأزمات/ النزاعات الدولية بخطط تستهدف عقد تحالفات وضمان التأييد السياسي والدبلوماسي في الداخل والخارج على مستوى أكبر قدر من القوى والمنظمات الإقليمية والدولية والشركات دولية النشاط والمنظمات غير الحكومية... بغاية احتواء وتوجيه النزاع لصالحها، وكذلك من أجل ضمان أكبر قدر من التأييد في حالة فشل الوسائل

[1] رياص بوزرب، المرجع السابق، ص 34.
[2] محمد سمير عياد، المرجع السابق، ص 41.

السلمية، مما يدفع إلى اللجوء إلى الوسيلة القتالية لإدارة النزاع والتخلص من العوائق نحو تعظيم المصلحة الوطنية ومصالح أخرى خاصة.[1]

أولا- مفهوم إدارة النزاعات الدولية:

1- تعريف إدارة النزاعات الدولية Conflict Management: يشير تعبير إدارة النزاع عن تصور غير طموح للتعامل مع النزاع، فعلى مدى عقود، بات هناك تصور بأن إدارة النزاع تعني تقليل، أو وقف مظاهر العنف والتصعيد فيه، دون توقع حله فعلا، ويطابق مصطلح إدارة النزاع – إلى حد ما- مصطلح Conflict Regulation، ويستخدم كمصطلح نوعي يغطي بصفة شاملة المنظور الإيجابي للتعامل مع النزاع من حيث احتوائه.[2]

ويرى هيو مايل Hugh Miall :"أن إدارة النزاع كمفهوم تقليدي ارتبط مع احتواء النزاع، حيث يرى المنظرون في إدارة النزاعات الدولية، أن النزاعات العنيفة نتيجة متأصلة ناجمة عن الاختلافات في القيم والمصالح داخل وبين المجتمعات، ولا يمكن حلها من الناحية الواقعية، وأفضل ما يمكن القيام به هو إدارتها واحتوائها، من أجل الوصول إلى تسوية تاريخية تفرض وضع العنف جانبا، والعودة إلى الحياة السياسية الطبيعية".[3]

ويتم الربط عادة بين مصطلح إدارة النزاع وفكرة "احتواء النزاع"، فالمنظرون الذين يعتمدون فكرة "إدارة النزاع"، يرون أن للنزاعات العنيفة تبعات لا يمكن التخلص منها، وتتضمن خلافات في القيم والمصالح داخل وما بين المجتمعات المتنازعة، ويرى هؤلاء المنظرون، أن السعي إلى "حل مثل تلك النزاعات أمر غير واقعي، وأفضل ما يمكن فعله هو إدارة (Manage) هذه النزاعات واحتواؤها، وفي بعض الحالات إلقاء العنف جانبا واستئناف العلاقات السياسية الطبيعية،[4] وتعرف إدارة النزاع أيضا على أنه: "يهدف إلى الحد مستقبلا من النزاعات العنيفة، وتجنبها من خلال تشجيع تغييرات سلوكية إيجابية بين الأطراف المتنازعة".[5]

ويشير كل من "Dukes and Burton" أن إدارة النزاع تفهم على أفضل وجه على أنها أي جهد للسيطرة على أو احتواء نزاع مستمر بين الجهات ذات الدوافع السياسية التي تعمل على مستوى الدولة أو الجهات الفرعية، عادة من خلال مشاركة طرف ثالث،[6] إذ تهتم إدارة النزاع بشكل

---

[1] محمد بوعشة، مدخل إلى غدارة النزاعات الدولية، ط1، الجزائر، دار القصبة للنشر، 2007، ص29.

[2] أحمد جميل عزم، "تحويل الصراع: اقتراب غير صفري لإدارة نزاعات ما بعد الثورات العربية"، **اتجاهات نظرية: ملحق مجلة السياسة الدولية**، العدد 410، أكتوبر 2012، ص ص:11-16.

[3] Hamad Ahmad Azem, The Reconceptualisation of Conflict Management, **Peace, Conflict and Development Journal**, Vol 7, July 2005, p4

[4] أحمد جميل عزم، "إعادة تعريف مصطلح "إدارة" الصراع: مراجعة نقدية" ،**المجلة العربية للعلوم السياسية**، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، العدد 35 صيف 2012 ، ص69.

[5] أحمد جميل عزم، إعادة تعريف مصطلح "إدارة" الصراع: مراجعة نقدية، مرجع سابق، ص 69.

[6] Michael J. Butler, International Conflict Management, 1st published, London and New York: Routledge, 2009, p.14

مركزي، بجعل النزاع المستمر أقل ضررا للأطراف المشاركة فيه مباشرة، وتتبع إدارة النزاع. أيضا من جانب قلق الطرف ثالث، مع احتواء آثار الضرر والزعزعة التي يسببها النزاع على الأطراف الأخرى، شبه المشاركة أو غير المشاركة (التصعيد الأفقي)، بالإضافة إلى احتواء النزاع صعودا، (التصعيد الرأسي). كما تعمل إدارة النزاع من فرضية، أن تصعيد أو تكثيف النزاع ليس حتميا. وبدلا من ذلك، فإن الهدف من إدارة النزاع هو إنكار "الانتصار" على أحد الأطراف، أو ربما بشكل أكثر دقة، إنكار فائدة العدوان.[1]

ويرى جلين سنايدر "G. Schneider أن "إدارة النزاع تقوم على ممارسة التحكم المفصل بواسطة زعماء المتورطين في أزمة ما، وهذا بهدف تقليل فرص انفجار هذه الأزمة ووصولها إلى حالة الحرب، فكل دولة ترغب في إدارة النزاع بالشكل الذي يؤدي إلى زيادة قيمتها إلى أقصى حد في النتيجة النهائية وحل القضية موضوع النزاع".[2]

ويشير معهد GTZ الألماني أن إدارة النزاع هي: "محاولة لتنظيم النزاع من خلال العمل على منع أو إنهاء العنف، وهو يسعى لجلب حلول بناءة من جميع أطراف النزاع، والتي يمكن الاستفادة منها".[3] وتتضمن هذه العملية مساحة واسعة من الإجراءات الواعدة المختلفة للتعامل مع المشكلات ومع البيئة المؤسسية في مختلف مراحل النزاع، وتتجسد العملية في شكل قواعد ومعايير توافق عليها أطراف النزاع، تسهم في تحديد مصالح كل طرف ومدى قدرته على التحكم في مواقفه وغاياته، وتبديد الشك وسوء الفهم بين الأطراف، وصولا إلى رسم بدائل واقتراحات. فإدارة النزاع هي: "سلوك يتخذه بعض الفاعلين من أجل تحجيم مستويات النزاع، أو تفادي حدوث أنماط نزاعية شديدة، إذ أن النزاع في الأخير هو بمثابة علاقات ومواقف وأوضاع داخلية أو دولية تتولد من مشكلات ينبغي حلها".[4]

ويتجه "بيتر فالنستاين" إلى القول أن: إدارة النزاع عادة ما تركز على الجانب العسكري للنزاع، الذي يتصل بالقتال وإنهائه، والحد من انتشار النزاع، وبالتالي احتوائه واحتواء مظاهر العنف فيه... بينما حل النزاعات هو أكثر طموحا حيث أنها تتوقع مواجهة عدم التوافق من قبل الأطراف، والاشتراك في إيجاد وسيلة للعيش مع النزاع أو حله.[5]

---

[1] Ibid, pp. 14 -15

[2] إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، إدارة الصراعات والأزمات الدولية نظرة مقارنة لإدارة الصراع العربي الإسرائيلي في مراحله المختلفة، مصر، القاهرة، دار العربي للطباعة والنشر، 2001، ص 26.

[3] Ropers Norbert and Kling Wberl, Peace building crisis prevention and conflict management: Technical Cooperation in the Context of Crises, Conflicts and Disasters, (Eschborn, Federal Republic of Germany, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH 2002), p.12 .

[4] سامي إبراهيم الخزندار، إدارة الصراعات وفض المنازعات إطار نظري، مرجع سابق، ص73، 74

[5] Peter Wallensteen, Understanding Conflict Resolution: War, Peace and the Global System, London: Thousand Oaks, New Delhi, Sage Publications, 2002, p.53.

ويشير أوليفر Oliver إلى أن إدارة النزاع ارتبطت بتنظيم النزاع، ويستخدم كمصطلح يشمل مجموعة أو سلسلة من الإجراءات الإيجابية لمعالجة النزاع، حيث يشمل ذلك احتواء النزاع العنيف وعملية التسوية.[1]

ويقول "جوهان غالتونغ" أن: "إدارة النزاعات الدولية توصف بأنها دراسة محافظة ومتميزة بطبيعتها المنهجية، وبحكم التعريف للطرف الأقوى إذا كان محور تخفيف حدة النزاع هو محور دراسات إدارة النزاع، فالنتيجة تكون ظهور فرع مهتم بالظروف التي تكفل المحافظة على القوة، وتجميد الوضع القائم، وبمعنى آخر إلهاء الطرف الأضعف لكي لا يحمل السلاح ضد الطرف الأقوى، ويؤكد عالم السياسة "فيليب شميتر" "Phillip Schmitter" أن مفهوم إدارة النزاع الدولي أصبحت تسيطر عليه أيديولوجية تعتقد أن النظام له قيمة تفوق قيمة التغيير، وأن أهداف النزاع في الحقيقة شكل مصغر لأهداف المصالح الكبرى في النظام الدولي، وتصبح إدارة النزاع الدولي عاملا يدعم من الوضع القائم للنظام الدولي، لأنها تقدم لصانعي القرارات في الدول الكبرى المعلومات اللازمة لعمليات الضبط والتحكم والاندماج داخل النظام الدولي".[2]

فإدارة النزاعات تمثل التعامل مع عناصر موقف النزاع باستخدام مزيج من أدوات المساومة الضاغطة والتوفيقية بما يحقق أهدافا دولية ويحافظ على مصالحها الوطنية، وهي أيضا عبارة عن محاولة لتطبيق مجموعة من الإجراءات والقواعد والأسس الإدارة الروتينية المتعارف عليها، وذلك بهدف السيطرة على النزاع والتحكم فيه وفقا لمصلحة الدولة.[3]

ومن هنا يمكن تحديد أساليب إدارة وتسوية النزاعات الدولية من خلال ثلاثة أساليب رئيسية هي: الأسلوب القهري، الأسلوب التنازلي، والأسلوب التساومي.

– **الأسلوب القهري:** يتم من خلاله استخدام القوة المسلّحة من أجل إكراه الخصم وإجباره على التراجع عن موقفه وعدم التنازل لمطلب هذا الأخير مهما كان حجم التهديدات التي يشكلها، ويعتمد هذا الأسلوب على قدرة الطرفان المتصارعان على تحمّل الخسائر وإيقاع العقاب الجسيم على الخصم الآخر.

– **الأسلوب التساومي:** يعتمد هذا الأسلوب على التفاوض أساسا لحل النزاع، والأصل أن المفاوضة معناها الاستعداد للتنازل عن بعض المواقف المبدئية مقابل تنازل الخصم عن بعض

[1] Hugh Miall ,Oliver Ramsbotham, Tom Woodhouse, Contemporary Conflict Resolution ,The prevention, management and transformation of deadly conflicts, 2 nd Ed, Cambridge U.K: Policy Press, 2005 p. 29.

[2] إسماعيل عبد الكافي، إدارة الصراعات والأزمات الدولية، المرجع السابق، ص28.

[3] كمال حماد، النزاعات الدولية: دراسة قانونية دولية في علم النزاعات، المرجع السابق، ص 60.

مطالبه، فهي إذا حلول وسطى أو عملية توفيقية، وهذا متشدد ثم يتنازل تدريجيا حتى يصل إلى أدنى الحدود التي لا يستطيع التنازل بعدها.[1]

– **الأسلوب التنازلي:** هو قبول مطالب الخصم فورا في سبيل إنهاء موقف الأزمة، وتلجأ الدولة لهذا الأسلوب عندما تكون قدرتها على مواجهة الأزمة ضعيفة أو عندما تخشى من تصاعد مطالب الخصوم إلى درجة أكثر خطورة من الموقف الحالي.

ويشير علم وفن إدارة النزاعات الدولية إلى تكامل وتداول مجموعة من الأساليب والإدارات مثل التفاوض، الردع، دبلوماسية الإكراه، الحروب المحدودة، التصعيد، الانفراج والتطبيع، بحيث تستخدم كلها ولو بدرجات مختلفة.

من خلال التعاريف السابقة لمفهوم "إدارة النزاع" يبدو جليا أن غالبية المفكرين يأخذون بالجانب الإيجابي أو بالحالات الإيجابية لـ"الإدارة" على ندرتها وفق ما يعرف بـ "الإدارة نحو التهدئة"، والتي تعني السعي نحو ضبط النزاع وتوجيهه نحو التهدئة، وأن النزاعات ذاتها لا يمكن حلها، وأن التعامل معها يهدف فعليا إلى احتوائها ومنع مظاهرها العنيفة، فالمفهوم الأساس لإدارة النزاع، هو التوصل إما إلى الحد أو التهدئة أو الاحتواء للنزاع، ومنع تصاعده ووضع حد للعنف، تسعى في الغالب للوصول إلى تسوية،[2] إذ تتمحور فلسفة إدارة النزاع على معالجة مظاهر النزاع وآثاره الجانبية، وليس على أساس معالجة الأسباب الجوهرية التي أدت إلى قيامه، وذلك من خلال التركيز على طبيعة العلاقات بين طرفي النزاع، ومحاولة تغيير المواقف التي يتبناها كل طرف تجاه الآخر. على الرغم من أن هناك نوعين آخرين لـ"إدارة النزاعات" هما:

– **الإدارة نحو التصعيد:** ويتم اللجوء إلى هذا النوع من الإدارة في حالات النزاعات الوظيفية التي تسعى الأطراف المتدخلة أو الأصلية فيها إلى عدم حل النزاع، وإنما تصعيده لخدمة مصالح وأهداف معينة لا يمكن تحصيلها إلا بتصعيد النزاع.[3]

– **الإدارة نحو الحفاظ على الوضع القائم:** هذا النوع بدوره يسجل ويلاحظ في حالة النزاعات الوظيفية مع فارق بسيط هو أن الإدارة نحو الحفاظ على الوضع القائم يسعى أطرافها في غالب الحال إلى مساومة وابتزاز أطراف النزاع أو أطراف لها مصالح في بيئة النزاع من أجل جني مكاسب معينة، أو السعي إلى تجميد النزاع للحيلولة دون انتشاره إلى مجالات أو موضوعات قد تهدد مصالح الأطراف المتدخلة ذاتها.[4]

---

[1] إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، إدارة الصراعات والأزمات الدولية، المرجع السابق، ص 89.

[2] سامي إبراهيم الخزندار، إدارة الصراعات وفض المنازعات إطار نظري، مرجع سابق، ص72 - 73.

[3] Norbert Ropers, From Resolution to Transformation: The role of Dialogue Projects, Berghof Research Centre for Constructive Conflict Management, Berlin, Germany, 2009, p 10.

[4] كمال حماد، النزاعات الدولية: دراسة قانونية دولية في علم النزاعات، المرجع السابق، ص 69.

إذن يمكن القول بأن إدارة النزاع تعني مواقف النزاع التي يتخذها طرف النزاع اتجاه الآخر، أو السياسات (الاستراتيجيات والتكتيكات) التي يتبناها طرف النزاع بخصوص الموقف أو الحالة، وذلك بهدف الحيلولة دون اندلاع الحرب، وتحقيق مكاسب للطرفين ما كان يمكن تحقيقها لو اتخذ النزاع شكلا عنيفا، أي أن إدارة النزاع ليست معنية بشكل مباشر بتسوية النزاع أو إيجاد حل له وإنما العمل بشكل يجعل منه في وضع يمكن التحكم فيه، وهذا باحتوائه وعدم انتشاره إلى حدود لا يمكن التحكم فيها.

2-بعض المفاهيم القريبة من مفهوم إدارة النزاع الدولي (إدارة الأزمة، الإدارة بالأزمة):

أ- إدارة الأزمة أو إدارة النزاع: البعض يتحدث عن إدارة الأزمة وليس إدارة النزاع، لأن مصطلح إدارة الأزمات ظهر في فترة حافلة بالأزمات في خضم نزاع تحول إلى صراع طويل منذ نهاية الحرب العالمية الثانية. وابتداء من أزمة الصواريخ في سنة 1962 لم يعد الحديث يدور إلا عن إدارة الأزمات بغض النظر عن أن هذه الأزمات هي في الحقيقة حلقات متتالية في مسلسل الصراع الطويل الذي كان يطبع العلاقات بين الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي آنذاك.

يمكن أن نستشف هذا من خلال تصريح وزير الدفاع الأمريكي "روبيرت ماكنامارا" بقوله: "لن يدور الحديث بعد الآن عن الإدارة الإستراتيجية، وإنما ينبغي أن نتحدث عن "إدارة الأزمات". لذلك فهو يرى أن إدارة الأزمات تعني: العمل على تجنب تحول النزاع إلى صراع شامل، بتكلفة مقبولة، لا تتضمن التضحية بمصلحة أو قيمة جوهرية.[1]

إذن تشير إدارة الأزمات في العلاقات الدولية إلى أسلوب إدارة السياسة الخارجية في مواجهة المواقف الدولية الساخنة أو الحادة.[2] وترتكز على تخفيض الآثار السلبية المرتبطة بالأزمة وهي فن تجنب وقوع أو تخفيض المخاطر وظروف عدم التأكد لتحقيق أكبر قدر من التحكم والرقابة على الأخطار المحتمل أن تواجه أطراف الصراع.[3] حيث تشتمل إدارة الأزمات حسب مايكل لوند على جهود تبذل بغرض إدارة التوترات، والخلافات التي من فرط حدتها وصلت إلى مستوى المواجهة، ويتسم وضع كهذا بأنه ينذر بلجوء، طرف أو أكثر إلى القوة، ومن المحتمل جدا أن تقع اشتباكات مسلحة بالفعل.[4]

والمستخلص من هذه التعاريف أن إدارة الأزمات تستهدف تجنب نشوب الحرب وعدم الدخول في مواجهات عسكرية.

---

[1] عبد الحليم غازلي، المرجع السابق، ص 90.

[2] عليوة السيد، إدارة الأزمات والكوارث، حلول عملية –أساليب وقائية، مركز القرار للاستشارات، 1997، ص16.

[3] محمد صالح سالم، إدارة الأزمات والكوارث: بين المفهوم النظري والتطبيق العملي، القاهرة، عين للدراسات والبحوث الأساسية والاجتماعية، 2005، ص105.

[4] لوند مايكل، منع المنازعات العنيفة: إستراتيجية للدبلوماسية الوقائية، تر عادل عناني، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، 1999، ص64.

ب- إدارة النزاع والإدارة بالنزاع: الإدارة بالنزاع أو بالأزمة هي فعل يهدف إلى توقف نشاط من الأنشطة أو انقطاعه أو زعزعة استقرار وضع من الأوضاع بحيث يؤدي إلى إحداث تغيير في هذا النشاط أو الوضع. من الأمثلة على ذلك أن بعض الدول تفتعل أحيانا مشاكل على الحدود أو حول قضايا أخرى لإحداث أزمة تهدف من ورائها إلى ترسيم الحدود أو الحصول على مكاسب معينة على المستوى السياسي. والواقع أن الإدارة بالأزمات أو بالنزاع، يقابله أسلوب آخر هو من الطرف المقابل وهو إدارة الأزمات. إذ أن هذا الموقف المتأزم الذي أوجده الطرف الأول يستدعي قيام الخصم بتكثيف جميع إمكاناته، وتسخير كامل قواه للخروج من هذه الأزمة بأكبر قدر من المكاسب وبأقل التكاليف. هذه المصطلحات لا تخرج عن إدارة النزاع بل هي مفاهيم فرعية من المفهوم الشامل لإدارة النزاع.[1]

وبالتالي فإن مصطلح الإدارة بالأزمات يقوم على أساس افتعال الأزمة من أجل التخلص من أزمة أخرى، وأن افتعالها وإيجادها هي وسيلة للتغطية والتمويه على المشاكل القائمة بالفعل، وهي أيضا أسلوب يلجأ إليه طرف في علاقة ما لتحقيق مكاسب معينة أو لتغيير الوضع الراهن لصالحه بإثارة أزمة أمام الطرف الآخر، وقد ترتد الإدارة بالأزمات إلى طرفها المدير في شكل أزمة تجبره على التحول من الفعل إلى رد الفعل.

3- مبادئ إدارة النزاعات الدولية: هناك مجموعة من المبادئ تستند إليها الأطراف في إدارة النزاع الدولي وهي كآلاتي:[2]

-محدودية الأهداف: لا بد لكل طرف من الأطراف في أثناء إدارته لأزمة ما أن يدرك أنه ليس في وسعه أو في وسع الأطراف الأخرى تحقيق الأهداف التي تسعى إليها مرة واحدة، ومع ذلك فإن هناك أهدافا لا يجب التنازل عنها حتى لو تطلبت حمايتها الدخول في مواجهة مسلحة، فإذا ما تحقق كل من الخصمين من ذلك، وكان هدفهما المشترك هو تجنب الحرب فسوف يسعى كل منهما إلى عقلنة مطالبه وعدم المغالاة فيها.

- الحرص على عدم إحراج الخصم: من الأصول المستقرة في إدارة الأزمات هو النظر إلى الخصم باعتباره شريكا في إدارة الأزمة، ذلك أن الأزمات المعاصرة لم يعد من المجدي حلها باللجوء إلى ما يعرف باسم (المباراة ذات الحصيلة الصفرية)، بمعنى أن يحاول أحد أطرافها تحقيق الانتصار الكامل على حساب الخسارة الكاملة للطرف أو الأطراف الأخرى فيها وإنما أصبح من المسلم به اللجوء إلى ما يسمى بمباراة التنازلات.[3]

---

[1] عبد الحليم غازلي، المرجع السابق، ص 90.
[2] إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، إدارة الصراعات والأزمات الدولية، المرجع السابق، ص 40.
[3] المرجع نفسه، ص 40، 41.

– **التصعيد التدريجي للردع أو الخيارات المرنة:** لا بد من التمسك بمبدأ الإبقاء على كل الخيارات مفتوحة أي أنه من الملائم أن تتم تجربة الخيارات الواحدة تلو الأخرى. فإن لم ينجح خيار ما يتم اللجوء إلى الخيار الأشد فالتدرج في تصعيد الردع يفسح المجال أمام صانع القرار في تجربة بديل آخر وأقوى في حالة فشل البديل الذي اختاره.

– **إتاحة الوقت الضروري للخصم للتدبر:** يجب إتاحة حرية الحركة للخصم كأحد المحاور الأساسية في الدراسات السياسية المعاصرة، فإهدار مبدأ حرية الحركة لا ينجم فقط عن اتخاذ إجراء ما قد يتسبب في قطع الطريق على اختيار بدائل أخرى، ويترتب على ضغط عامل الوقت الذي لا يسمح للخصم بالتدقيق في اختيار البديل المناسب.[1]

– **توسيع نطاق المشاورات:** هذا المبدأ لا تقتصر فائدته على إدارة الأزمات فحسب، بل على صياغة السياسة الخارجية بأسرها بما يتيحه من مجال واسع لعرض الآراء الرصينة والحلول الخلاقة للمشاكل. وبشكل عام تُعد المشاورات ضرورية في إدارة الأزمات والصراعات.

– **إحكام قبضة القيادة السياسة على القرار:** إدارة القيادة السياسية لأية أزمة لا تدع مجالا لأحد بدفع الأمور إلى أبعد مما تعده ضروريا، وتجنب العواقب الوخيمة وما يترتب عليها من تصعيد عسكري وهذا أحد الأسباب التي تمنع استخدام خطة الطوارئ في أثناء الأزمات دون مراجعتها وإجراء التعديلات عليها بما يتلاءم مع طبيعة الأزمة قبل الشروع بتطبيقها.

– **توسيع قاعدة الدعم اللازم للقرار:** قرار الأزمة يتوقف على مدى تأييد الحلفاء والأصدقاء ومدى اكتسابه غطاء الشرعية الدولية، وكذلك الدعم الخارجي الضروري للقرار بالإضافة إلى الدعم الداخلي، إن لم نقل الدعم القومي له. ومن الجدير بالذكر أن اتخاذ هذه القرارات يتم بشكل سري في مثل هذه الظروف ولا يخضع لتأثير جماعات الضغط.[2]

–**تحصين قرار الأزمة ضد المؤثرات الداخلية:** ويتوقف على قدرة السلطة السياسية على اتخاذ القرارات المتعلقة بالأزمة بمعزل عن المؤثرات الداخلية، دون أن يؤثر ذلك على القيم لجوهرية للدولة أو ما يسمى بمعطيات الموقف الذاتية في مواجهة الخطر الذي يهددها.

– **تعزيز نظام الاتصالات:** تفترض الأزمة دائما أن تكون قنوات الاتصال والحوار مفتوحة على مدار الساعة، لأن غياب هذا العامل قد يؤدي إلى حالة من عدم اليقين والتقديرات الخاطئة لسلوك الطرف الآخر الأمر الذي قد يؤدي إلى المجابهة والصدام المسلح. وهذه القنوات متمثلة في مصادر جمع المعلومات ووحدة معالجتها لتفسيرها وتقويم البدائل،

[1] المرجع نفسه، ص 41، 42.
[2] المرجع نفسه، ص 43، 44.

والسلطة السياسية المخولة باتخاذ القرار، والدول الحليفة والصديقة وسفارات الدول الأطراف للتشاور في اتخاذ القرار والمنظمات الدولية، والأطراف الوسيطة ووسائل الإعلام.

– **المعلومات أو الإنذار المبكر:** نظام المعلومات أو الإنذار المبكر من أهم مبادئ إدارة الأزمات أو الصراعات، لتفادي وقوع أخطاء قد تؤدي إلى انفجار وهو أشبه بنزع فتيل القنبلة قبل انفجارها ويقوم نظام المعلومات الذي يضم ثلاثة عناصر (سجل الأزمات، سيناريو الأزمات الداخلية، وسيناريو الأزمات الخارجية) على التنبؤ بحدوث الأزمة قبل وقوعها من خلال التنسيق بين السلطة السياسية ومجلس الأمن القومي في الدولة، لوضع إستراتيجية متكاملة تستهدف السيطرة على الأزمة قبل تطورها ومنح الوقت الكافي للطرفين لتبادل المعلومات والإشارات الدبلوماسية، والتنسيق بين الخيارات الدبلوماسية والعسكرية التي تتيح للطرف الآخر فرصة الخروج من الأزمة بما لا يتضارب مع المصالح الرئيسة للطرفين.[1]

من خلال ما سبق يمكن القول بأن مبادئ إدارة النزاع هي مجموعة قواعد تستند إليها الأطراف بغرض احتواء النزاع ومنع انتشاره إلى مستويات عليا من العنف.

ثانيا– نظرية اللعبة (المباريات):

تعتبر نظرية المباريات أو اللعب Game theory من بين النظريات المطبقة في تحليل النزاعات الدولية، كما يمكن الاعتماد على تطبيق استخداماتها لتفسير السلوكات الخارجية للدول، إضافة إلى كونها تستعمل في الدراسات الإستراتيجية، إنها نظرية تهتم بتفسير كيفية اختيار صانع القرار لبديل من البدائل نظريا، وتوجيهه وإرشاده لاتخاذ قرار عقلاني ورشيد من الناحية العملية، فهي تعنى ببساطة بدراسة الاستراتيجيات التي يتبناها الأطراف في مواقف النزاع، لذلك فهي نظرية لا تجيب عن الأسئلة المتعلقة بمصادر النزاع وأسبابها، وإنما هي إطار تحليلي يزودنا بتقنيات ومفاهيم لدراسة كيفية صنع القرار في مسائل نزاعية بالأساس، أين يكون أطراف اللعبة متعارضين في أهدافهم وبدائل كل طرف يمكن أن تؤثر على الطرف الآخر.

من الناحية التاريخية يرجع أصل هذه النظرية إلى سنة 1944، بالذات إلى كتاب كل من: جون فون نيومان J.V.Neumann (عالم رياضي) وأوسكار مورغنسترن O.Morgenstern (عالم اقتصادي) "نظرية اللعب والسلوك الاقتصادي" الصادر سنة 1944 بمثابة الإعلان عن ولادة هذه النظرية ونقطة انطلاق لتطويرها وتجسيدها عمليا،[2] علما أن هذه النظرية كانت تعنى

[1] المرجع نفسه، ص 45، 46.

[2] عبد الوهاب الكيالي وآخرون، الموسوعة السياسية، ط2، ج5، بيروت، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، 1990، ص 471.

بالمسائل الاقتصادية ثم انتقلت بعد ذلك إلى مجال العلوم السياسية وأصبحت تستخدم دراسة العلاقات الدولية والحروب والمفاوضات وصناعة القرارات الداخلية والتحالفات.[1]

1- تعريف نظرية المباريات (الألعاب): عرف ستيفن ج. برامز Steven J. Brams هذه النظرية بقوله: "إن نظرية المباريات مجموعة من القواعد التي تربط اللاعبين أو المؤتلفين بالمحصلات". وعرفها أيضا كارل و. دويتش بأنها "ذلك المنهج المستند إلى وجود تشابه كبير بين بعض لعب المباريات الاعتيادية وبعض الحالات الاجتماعية المتكررة، وحيثما يوجد تشابه فإنه من النافع تحليل المباريات في بادئ الأمر بدلا من الحالات الاجتماعية التي هي أقل تحديدا من المباريات".

وعرفها مارتين شوبيك Martin Shubik بقوله: "إنها طريقة رياضية لدراسة بعض جوانب عملية اتخاذ القرارات، ولا سيما في المواقف التي تغلب عليها صفة الصراع والتعاون.[2]

ويذهب مورتون كابلان في تعريفه لنظرية المباريات، بقوله: "إن اللاعب هو الوحدة الأساسية في التحليل باعتباره الطرف الفاعل في الموقف، ولا يشترط أن يكون اللاعب فردا أو دولة قومية واحدة، وإنما وحدة اتخاذ القرارات في الموقف الذي يشمله التحليل.[3]

ويعتبر توماس شيلينغ T.Schelling أن نظرية اللعب "معنية بأوضاع يكون السلوك الأفضل لكل طرف فيها معتمدا على قدراته على توقع ما سيفعله الطرف الآخر، وهذا يعني التمييز بين العاب الإستراتيجية وألعاب الحظ، ولا نعني بذلك السلوك الذي فحسب، بل السلوك المدفوع أيضا بحساب واع للفوائد والميزات، وهو حساب يقوم بدوره على منظومة قيم جلية ومنسجمة داخليا".[4]

وقد بنى كل من مارتن شوبيك وتوماس شيلينغ وغيرهما من المنظرين السياسيين تصوراتهم في هذه النظرية على الأسس التي وضعها نيومان وأوسكار اللذين قاما بتحليل مختلف الاستراتيجيات التي يمكن أن يتبعها اللاعب (الطرف)، وحاولا تقديم صياغة نظرية رياضية للنتائج المترتبة على كل حركة ثم اختيار الحركة التي توفْر أفضل النتائج أو ما يسمَّى بالإستراتيجية المثلى.[5]

وقد عرف فون نيومان الذي ساهم في وضع هده النظرية بأنها: "مجموعة من العمليات الرياضية التي تهدف إلى إيجاد حل لموقف معين يحاول فيه الفرد جاهدا أن يضمن لنفسه حدا من

---

[1] عدنان السيد حسين، نظرية العلاقات الدولية، المرجع السابق، ص 106
[2] علي عودة العقابي، المرجع السابق، ص205 - 206.
[3] المرجع نفسه، ص208.
[4] شيلينج توماس، المرجع السابق، ص 11.
[5] جيمس دورتي، روبرث بالستغراف، المرجع السابق، ص 337

أدنى النجاح عن طريق أسلوبه في المعالجة، رغم أن أفعاله وأسلوبه لا يستطيعان تحديد نتيجة ذلك الحدث بشكل كامل، وإنما مجرد التأثير فيه".[1]

كما يرى أنصار هذه النظرية أنها تبحث في التوصل إلى أفضل القرارات التي يجب أن يتخذها احد أطراف الصراع، عندما تعتمد قرارات هذا الطرف على القرارات التي تتخذها أطراف الصراع الأخرى، فهي لديها القدرة للإجابة على التساؤلات التي تطرحها عملية صنع القرار، لأنها كما يقول هولستي بأن نظرية المباريات تقدم مجموعة من الاقتراحات بشأن التصرفات الأكثر عقلانية لمواقف معينة يتوقف فيها قرار طرف على القرار الذي يتخذه الطرف الآخر في الصراع.[2]

وهناك من يرى بأن نظرية المباريات هي بمثابة الأداة المنهجية لتحليل الظواهر في العلاقات الدولية، وتستخدم نظرية الباريات مثل نظرية الاختيار العقلاني في تفسير السلوك السياسي، وكذلك في تحليل القرارات التي ترتبط بالمواقف السياسية حيث تفترض أن القرار السياسي هو اختيار بين عدة اختيارات.[3]

وهناك تعريف آخر لنظرية المباريات يعرفها بأنها مجموعة من النماذج الرياضية والعمليات الاحتمالية لاستنباط أفضل إستراتيجية لطرف (لاعب) ما في مواقف الصراع، آخذة في عين الاعتبار المبادرات وردود الفعل المختلفة للخصم للأطراف الأخرى المعنية إزاء تحرك أو فعل ما يقدم عليه اللاعب.[4]

فهذه النظرية تعني ببساطة أنها دراسة للاستراتيجيات التي يتبناها الأطراف في موقف النزاع، ومفهوم هذا النزاع، أن طرفين أو أكثر أمامكم فرص لاختيار بدائل متاحة أمامهم، ولكن كل بديل مفتوح أمام كل طرف منهم يؤثر كل قيمة ما يحققه اللاعب الآخر من عائد بحيث يوجد تعارض في الأهداف.[5]

وتقوم هذه النظرية على نوع من التفسير العقلاني الذي يجمع بين المنطق والرياضيات إذ أنها تؤسس تحليلاتها على فرضية عقلانية أطراف اللعبة وعقلانية قراراتهم، كما أن استخدام السلوك العقلاني، حسب أنصار هذه النظرية، يسمح بتقديم أحسن تفسير، لذا فهي تقدم نفسها لنا في إطار الصيغة التالية: إذا أراد الناس في وضعية معينة أن يحققوا الفوز والحصول على أهداف معينة، فإن هذه النظرية تقدم لهم العملية الذهنية التي يستخدمونها لحساب السلوك الأفضل لهم، واضعين في اعتبارهم أن الطرف الآخر يحسب حركاته بطريقة عقلانية أيضا، وتقدم النظرية كيفية حساب سلوك الطرف المقابل وكيفية التغلب عليه، فهي نظرية لدراسة السلوك العقلاني في مواجهة

---

[1] عامر مصباح، معجم العلوم السياسية والعلاقات الدولية، ط 2، مصر، دار الكتاب الحديث، 2010، ص 323.
[2] عمار بن سلطان، مداخل نظرية لتحليل العلاقات الدولية، الجزائر، دار طاكسيج كوم لنشر والتوزيع، 2009، ص 300.
[3] سامية صالح حضر صالح، المشاركة السياسية والديمقراطية، الأردن، كتب عربية للنشر والتوزيع، 2005، ص 80.
[4] عبد الوهاب الكيالي، موسوعة السياسة، ج 6، لبنان، دار الهدى المؤسسة العربية لدراسات والنشر، 1985، ص588.
[5] عمار بن سلطان، المرجع السابق، ص 302.

خصم يرتقب أن يسلك سلوكا عقلانيا أيضا، لذا تقدم على أساس أنها نظرية تهتم بصراع الاستراتيجيات وإدارته.

2-خصائص وشروط نظرية المباريات (الألعاب):

أ - خصائص نظرية المباريات (الألعاب):

- هي تفترض أن صانعي القرار عقلانيين تماما وأخلاقيين في قراراتهم وأساسهم معلومات سليمة متاحة.

- نظرية المباريات لا تهتم بأخلاقيات الشخص ولكن ما يسمى بأخلاقيات الموقف، فاللاعب يهتم بالنتائج وليس بالعمليات الوسيطة وبالإستراتيجية التي يختارها شريكه وليس بماذا يختاره هو.

- هناك صعوبة في تحديد المجال الذي ترتبط به النظرية عندما نتكلم عن النظرية الاقتصادية والنظرية الإحصائية أو نظرية صنع القرار فإننا نميز بين النظرية ومجالها وهو الاقتصاد والإحصاء، أو صنع القرار لكنه ليس واضحا لأي مجال تنتسب نظرية المباريات.

ب - شروط نظرية نظرية المباريات (الألعاب):

- أن يكون عدد المشتركين محددا ولذا يمكن أن يكون أقل من اثنين.

- لكل لاعب عدد محدود من البدائل المتاحة "القرارات" التي يختار منها.

- قرار أي لاعب يؤثر فيما يحققه من عائد وفيما يحققه الآخرون المشتركون معه في المباراة من عائد.

- العائد من جمح التباديل الممكنة أو إستراتيجيات اللاعبين معلوم.

- قرارات جمح اللاعبين تتخذ في نفس الوقت.

- تعرف المشاركين في المباراة بعقلانية ويحكمهم المنطق في تصرفهم.

- كل طرف من أطراف المباراة يتخذ قراره باستقلالية وبدون اتصال مباشر مع الطرف الآخر.[1]

3- أسس نظرية المباريات (الألعاب): تقوم هذه النظرية على الأسس التالية:[2]

- **الخيارات:** لكل طرف من أطراف اللعبة خيارات وأولويات، وأمامه فرص لاختيار بدائل متاحة أمامهم، ولكن كل بديل مفتوح أمام كل طرف منهم يؤثر على قيمة ما يحققه اللاعب الآخر من عائد ، وأن هذه الاختيارات المتاحة لأي لاعب هي متاحة لجميع اللاعبين الآخرين.

---

[1] حامد احمد مرسي هاشم، نظرية المباريات ودورها في تحليل الصراعات الدولية، القاهرة، مكتبة مدبولي، 1984، ص 09.

[2] محمد سمير عياد، المرجع السابق، ص 46

– **الأهداف:** كل لاعب يتمسك بهدف ويسعى إلى تحقيق الفوز وأن اللاعب الذي يسعى للخسارة سيكون شخصا غير عقلانيا، حيث أن كل طرف لا يكتفي بالكسب بل يسعى لتحقيق أكبر قدر ممكن منه.

–**العقلانية:** اعتبار أن كل لاعب يسلك الخيار الذي يمكنه من السيطرة أو يبقيه على قيد الحياة.

4– عناصر نظرية المباريات (الألعاب): تكمن أهمية نظرية المباريات في توجيه صانع القرار نحو اختيار البديل الأفضل، حيث تقدم له تصورا عقلانيا ورياضيا يساعده على تقدير السلوك الأفضل في مواجهة خصم يفترض أن يلجأ إلى انتهاج السلوك ذاته، فهي تعتبر النشاطات السياسية بمثابة لعبة تمثل صراعا بين استراتيجيات يديرها أطراف وفاعلون.

ويفترض تحليل نظرية المباريات وجود العناصر الأساسية التالية:

– **اللاعبون:** حسب مورتن كوبلان إن اللاعب هو وحدة اتخاذ القرارات المستقلة في المباراة وقد يكون هذا اللاعب إما شخصا طبيعيا (مواطن، صانع القرار) أو شخصا معنويا (دولة، منظمة إقليمية أو منظمة دولية).[1]

– **القواعد:** هي كيفية استخدام الموارد المتاحة في المباراة، حيث أنها تحدد لكل لاعب مدى الخيارات المتاحة أمامه وهي مجموعة من القوانين التي من المفروض أنها متعارف عليها.

– **الإستراتيجية:** وتعني نمط السلوك المتخذ، سواء المبادرة به من طرف لاعب ما أو السلوك المتخذ لمواجهة إستراتيجية الخصم.[2]

كما تعني الإستراتيجية تلك الألعاب التي تعتمد فيها أفضل حركة يقوم بها أي لاعب على ما يفعله اللاعبون الآخرون، أي اعتماد قرارات الخصوم بعضها على بعض، وعلى توقعاتهم لسلوك كل لاعب آخر.[3]

– **النتيجة أو المحصلة:** هي ما يحصل عليه اللاعب كنتيجة لإتباعه إستراتيجية معينة، وعادة ما يعبر عن المحصلة بتعبير رقمي، وتقدم المحصلة مجموعة من الخيارات تتراوح بين الصفر إلى المكسب الكلي.

– **المعلومات:** تظهر أهمية هذا العنصر عند اختيار البديل المناسب للتباري في اللعبة.[4]

5– أنواع نظرية المباريات (الألعاب): تنقسم نظرية المباريات إلى:

---

[1] علي عودة العقابي، المرجع السابق، ص208.
[2] عامر مصباح، معجم العلوم السياسية والعلاقات الدولية، المرجع السابق، ص 325.
[3] توماس شيلينج، المرجع السابق، ص 11.
[4] عامر مصباح، معجم العلوم السياسية والعلاقات الدولية، المرجع السابق، ص 325.

- **اللعبة الصفرية** Zero Sum Games: المعنى البسيط لهذا النوع من المباراة هو ربح طرف وخسارة طرف آخر، بالمعنى الرياضي المكسب الذي يحققه الطرف الأول يساوي مقدار الخسارة التي يحققها الطرف الثاني، إذ تنتهي كل لعبة بما يساوي +1 لطرف و-1 للطرف المقابل، أما في مجال العلاقات الدولية، فتمثل اللعبة الصفرية للنزاع الدائم غير قابل للتوفيق إذ يسعى كل طرف لإنهاء الطرف الآخر أو الاستسلام.

لهذا يرى كارل دوتش k.deutsh أن المباريات الصفرية تعد نموذجا للنزاع الشديد بين اللاعبين، فما يربحه لاعب يخسره الآخر، وما يعتبر نافعا للاعب يعتبر في نفس الوقت ضررا بالنسبة للآخر.[1]

- **اللعبة غير الصفرية** Non zero- Sum Games: حيث تكون مصالح الأطراف غير متعارضة تماما، ولكن يمكن لكل منهما أن يكسب دون أن يمثل الكسب خسارة مطلقة للطرف الآخر، وفي هذه الحالة تكون هناك مصالح مشتركة تنافسية -تعاونية في آن واحد، وبالتالي هناك إمكانية لوجود مخرج يرضي أطراف اللعبة.

وطبقا لهذه النظرية يكون كل طرف النزاع قادرا على اختيار المسلك الذي يتصور أنه قادر على أن يصل به في النهاية إلى الانتصار على خصمه، إلا أن ذلك يتطلب مسبقا التعرف على نوايا الخصم الذي يفترض أنه يتمتع بقدر من الذكاء لا يقل عن الطرف الآخر في هذه الإستراتيجية الصراعية، واستنادا إلى ذلك تكون البدائل الممكنة بمثابة مجموعة من الاستراتيجيات التي يمكن التركيز من بينها على هذه أو تلك، بحسب النتائج التي يمكن توقعها من كل واحدة منها.[2]

6- نماذج نظرية المباريات (الألعاب): تتمثل النماذج في:(نموذج مأزق السجين، نموذج الحل الوسط، نموذج القيمة المتغيرة، نموذج التهديدات المتبادلة، نموذج التهديدات والوعود، نموذج مباريات البقاء، نموذج التهديد والردع كمباريات الدوافع المختلطة، نموذج مباريات عبور النهر).

وفي الأخير إن أهمية المباريات في تحليل النزاعات الدولية تبرز من خلال تزويدنا بإطار تحليلي صارم ودقيق يمكنه أن يفسر لنا العديد من النزاعات خاصة طويلة الأمد فتوجيهاتها النظرية والمفاهيم التي تمثل أساس بناءها، يمكن تطبيقها على واقع السياسة الدولية خاصة في الحالات النزاعية أين يمكن إسقاط بعض النماذج التفسيرية لهذه النظرية عليها، ولهذا يمكن تبنيها كنموذج تحليلي أو إطار تحليلي أكثر من كونها نظرية، لأن النموذج أكثر قابلية للتطبيق في الواقع العملي.[3]

---

[1] محمد سمير عياد، المرجع السابق، ص 46

[2] المرجع نفسه، ص 47.

[3] رياض بوزرب، المرجع السابق، ص 48.

ثالثا- نظرية المساومة:

هي تطبيق نظرية اللعبة في المفاوضات الدولية، أو بعبارة أخرى هي عبارة عن وسيلة تبين كيفية استعمال التهديد والردع والوعود في إطار لعبة متعددة ومتداخلة الاستراتيجيات أو كما يعبر عن ذلك توماس شيلينغ T.Schelling (Mixed motive-game stratégies)،[1] ويعرفها الأستاذ "محمد بوعشة" بأنها: "عملية التلاعب بقيم ومصالح الأطراف الأخرى بوسائل القهر والتوفيق من أجل تعظيم المصالح القومية"، واستعمال هذه الوسيلة يتم على مرحلتين: فالمرحلة الأولى تتمثل في محاولة الاتصال وإيصال نوايا وأهداف والمعلومات الخاصة بكل طرف للطرف الآخر، أما المرحلة الثانية تتمثل في بدأ عملية المساومة والعروض والاقتراحات وهذا بتطوير ما يسمى بعملية المساومة النزيهة بين الطرفين.

إذا المساهمة حسب هذه النظرية تبدأ من اللحظة التي يندلع فيها النزاع إلى المناورة ثم إيجاد حل لإدارة وعدم تركه يتصاعد.

المساومة في النزاعات الدولية غالبا ما تؤدي بأطراف النزاع إلى استعمال تهديدات متبادلة وهذا لسبب هام وهو محاولة التغيير في المواقف التي أدت إلى حدوث النزاع ومحاولة الانتقال من نقطة عدم الاتصال والتفاهم إلى التفاهم والاتصال، وهذا يؤدي إلى خلق نقطة أو نقاط التفاهم بين الطرفين، وهنا يجب أن يكون التهديد فعلي وحقيقي كما أنه لا يجب أن يتعدى حدودا معينة، وأن لا تكون تكاليفه عالية جدا.

فالمساومة هي عبارة عن عملية متواصلة، وتساعد على تقسيم الممارسات السابقة لبعض الدول ومحاولة التأثير عليها، وتحديد التصرفات المستقبلية لهذه الدول، وعملية استعمال التهديدات والوعود لا تساعد فقط على تغيير مواقف أطراف الأزمة ولكن كذلك تسمح لهذه الأطراف باتخاذ قرارات ومواقف قد تكون جديدة وهذا على ضوء الظروف الجديدة التي يخلقها التهديد، وهذه المواقف قد تكون غير متجانسة مع تلك المعلن عنها بداية الأزمة، كما أنه يخلق احتمال اتخاذ استراتيجيات واختيارات جديدة كانت تبدو مستحيلة في بداية الأزمة، وهذا كله يؤدي في النهاية إلى إيجاد موقف مشترك بحيث يؤدي إلى تجميد أو إنهاء احتمالات التصعيد في الأزمة أو النزاع الدولي، تنقل اللعبة من صفرية إلى لعبة غير صفرية.[2]

رابعا- نظرية الردع:

كلمة الردع قلما ترد في كتب العلاقات الدولية الصادرة قبل الحرب العالمية الثانية وإذا وردت فإنها لا تحمل المعنى الذي أصبحت تحمله في عصر الذرة،[3] وقد تطور الردع عبر الزمن خاصة

---

[1] حسين بوقارة، المرجع السابق، ص52.
[2] حسين بوقارة، المرجع السابق، ص52، 53.
[3] محمد سمير عياد، المرجع السابق، ص 48.

مع الإستراتيجية النووية،[1] حيث احتكرته الولايات المتحدة الأمريكية إلى غاية 1949، وبين سنتي 1949-1952 كان الردع احتكارا ثنائيا بين واشنطن وموسكو، وبعد 1952 أصبح ثلاثيا إلى غاية سنة 1960 حيث أصبح رباعيا مع دخول باريس سنة 1960، ثم خماسيا مع دخول الصين سنة 1964 ولحاق الهند سنة 1974، ثم باكستان 1998، ثم كوريا الشمالية سنة 2006.

وأشهر منظري الغرب في ميدان الردع النووي فهم الفرنسيون: "ريمون آرون" و"الجنرال أندريه بوفر" و"الجنرال بيتر غالوا،" ومن البريطانيين "ليدل هارت" و"باترين مورغان"، وأشهر المنظرين السوفييت في هذا المجال أيضا كل من:"المارشال سوكولوفسكي" و"المارشال روتمستروف" و"المارشال أوغاركوف" و"العقيد تايوثليفتس" والمنظر العسكري "كارابوتوف".[2]

1- تعريف نظرية الردع: بالبحث في معاجم اللغة العربية، نجد أن الردع كمفهوم لغوي: في قاموس "مختار الصحاح" للإمام محمد بن أبى بكر الرازي يعني ردعه عن الشيء "فارتدع" أي كفه فكف وبابه قطع.[3]

ويراد بالردع المنع، أو الحيلولة دون القيام بفعل أو عمل ما، ومن ثم فإن الردع ينتفى عند عدم قيام الطرف المردوع بالفعل الذي لا يرتضيه الطرف الرادع، فالردع- ردعا- أي الكف والمنع والزجر.[4]

هذا بالنسبة للتعريف اللغوي للردع، وكغيره من المفاهيم التي كثرت تعريفاتها لا يوجد معنى اصطلاحي واحد يمكن أن يشكل تعريفا حقيقا للردع، وقد تنوعت التعاريف الاصطلاحية له بين المختصين الاستراتيجيين العسكريين وغيرهم في الميادين الأخرى.

فالردع هو تحذير يوجه للطرف الآخر في الصراع يرجى من ورائه حثه على تغيير رأيه في انتهاج سلوك عدواني أو تصرف خطير، كما أنه تحذير يجعله يدرك أن أثار أعماله يمكن أن تضر به. عندما يسعى كل طرف إلى ردع خصمه وثنيه عن تنمية قدرة وطاقة تهديداته فإنه يتوصل إلى ردعه عن اللجوء إلى الردع.[5]

ولقد انطوى الردع مفهوميا على معنى محدد يرتبط بالتلويح باستخدام القدرة التقليدية لإيقاع التأثير المطلوب إزاء الطرف المقابل، ولتحقيق أهداف مطلوبة معينة ومحددة عجزت أدوات السياسة الأخرى عن تحقيقها.

---

[1] جوزيف ناي، المرجع السابق، ص 182.
[2] محمد سمير عياد، المرجع السابق، ص 48.
[3] محمد بن أبي بكر الرازي، المرجع السابق، ص161
[4] سوسن العساف، إستراتيجية الردع: العقيدة العسكرية الأمريكية الجديدة والاستقرار الدولي، بيروت، الشبكة العربية للأبحاث والنشر، 2008، ص.28.
[5] ألان بلانتي، في السياسة بين الأمم: مبادئ في الدبلوماسية، ترجمة نور الدين خندودي، الجزائر، موفم للنشر، 2006، ص.99.

وعلى الرغم من أن مفهوم الردع قد ساد في الماضي، إلا أن أهميته كأسلوب لاستخدام القوة المسلحة للدولة قد زادت كثيرا بسبب وجود الأسلحة النووية والتطور المذهل في تكنولوجيا الحرب ولذا تركز معظم الدول، وخاصة الدول الكبرى على استخدام الردع كأداة لممارسة النفوذ بين الدول.[1]

ويذهب بعض الباحثين إلى قصر الردع على الجانب العسكري، أو استخدام القوة المسلحة فقط بغية الحصول على التأثير المطلوب، في حين أن الردع ليس بالضرورة مقتصرا على القوة العسكرية فحسب. فقد تطور مفهومه ليأخذ أبعادا أخرى غير عسكرية بذلك عرف على أنه" توظيف لوسائل القوة عن طريق التهديد باستخدامها لضمان أوضاع لا يرغب الطرف الرادع أن تتغير، لأنها تتوافق مع أهداف سياسته العليا أو تنسجم معا.[2]

وهناك من يعرف الردع بأنه"منع جهة أو طرف من القيام بعمل أو سلوك عن طريق التهديد".[3] ويقدم الجنرال أندريه بوفر André Beaufre تعريفا للردع يشير فيه إلى أنه: "هو منع دولة معادية من اتخاذ القرار باستخدام أسلحتها، أو بصورة أعم منعها من العمل أو الرد إزاء موقف معين مجموعة من التدابير والإجراءات التي تشكل تهديدا كافيا، إذن إن النتيجة التي تحاول الحصول عليها بواسطة التهديد هي نتيجة سيكولوجية".[4]

ويضيف كل من بول هاث Paul Hath وبروس راسيت Bruce Russett تعريفا آخر للردع لا يحمل في طياته استخدام القوة العسكرية مباشرة، حيث يؤكد على أنه: "محاولة من صانعي القرار في دولة ما لإجبار صانعي القرار في دولة أخرى على التجاوب مع مطالب الدولة الأولى".[5]

في نفس السياق يمكن رؤية الردع كنوع معين من العلاقات الاجتماعية أو السياسية التي يحاول فيها طرف واحد التأثير في سلوك الطرف الآخر في الاتجاه الذي يرغب به، وقد يمارس هذا التأثير بعدة طرق وأساليب متعددة لتحقيق الهدف الحقيقي للطرف الرادع.[6]

يعرف توماس شلينج Thomas Schilling الردع على أنه: "استغلال القوة المحتملة وإقناع عدو محتمل أن يتجنب القيام بنشاطات معينة لأن ذلك سيكون في مصلحته".[7]

---

[1] محمد ناصر مهنا وفتيحة النبراوي، أصول العلاقات السياسية الدولية، مصر، الإسكندرية، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1985، ص 600.

[2] سوسن العساف، مرجع سابق، ص.31

[3] محمد أبو غزالة، القوة تحكم العالم، عمان، دار الأهلية للنشر، 1996، ص156

[4] على عودة العقابي، المرجع السابق، ص201.

[5] سوسن العساف، المرجع السابق، ص29

[6] Ken Both and other. Contemporary strategy: theories and policies, London: croom helm, 1976,p 69.

[7] توماس شلينخ، المرجع السابق، ص18.

ويعرف برنارد برودي الردع على أنه: التهديد الضمني أو الصريح بالحرب من قبل دولة معينة تجاه دولة أخرى لتمنعها من الإقدام على تصرف معين.[1]

يحمل الردع المعنى الوقائي أو الدفاعي من خلال التحضير للإمكانيات والوسائل لتحقيق ذلك، بمعنى أن التهديد يجب أن يترافق بالمكونات والأدوات التي تؤكد على فاعليته، حيث يعرف الردع في هذا الإطار على أنه: "تقديم أدلة للعدو لا يمكن إخفائها عن توفر المقدرة الثأرية التي تكفل معاقبته بشدة عن أي محاولة من جانب لإثارة الحرب لتحقيق هدف أو كسب معين على حساب الدولة الرادعة".[2]

ويفسر أمين هويدي الردع، حينما يرى أنه:"منع الأطراف من اللجوء إلى القوة لتحقيق أغراضها، أو هو فن عدم استخدام القوة، على الرغم من وجودها، أو هو فن تجنب القتال". ويهدف الردع بذلك إلى منع قوة معادية من اتخاذ القرار باستخدام أسلحتها، أو منعها من الإقدام على الفعل أو رد الفعل إزاء موقف معين،أو هو العمل غير المباشر الذي تقوم به الدولة لتجنب الوقوع في الحرب".[3]

يذهب كاظم هاشم نعمة أيضا في تعريف الردع إلى أنه: "وضعية يكون فيها متنافسان يجري بينهما حوار الإرادات بعيدا عن الاستخدام الفعلي للقوة، رغم حضور القدرة على استخدام القوة والتشديد عليه".[4]

وعلى العموم يبقى الردع عبارة عن:"حوار الإرادات المتصارعة بين خصمين يرمي أحدهما، أو كلاهما إلى منع الآخرين من القيام بعمل، أو أعمال لا يرتضيها".

وعليه، فإن الردع يستهدف إرادة الخصم وليس فعله، إذ قد ينتج منه تأثير في مداركه حتى يتخلى نهائيا عما ينوى القيام به، عندئذ يكون التهديد جزء متمما لا غنى عنه لإيقاع التأثير في الجانب النفسي للخصم.

ويتطلب الردع كشرط مسبق لدعم فاعليته وتمكينه من تحقيق هدفه، إبلاغ الخصم بصورة قاطعة لا لبس فيها بوجود تصميم أكيد على معاقبته والانتقام منه في حالة عدم الانصياع أو القبول لما يراد منه، وكذلك إفهامه أن الخسارة التي سوف يمنى بها إذا ما خاطر بإثارة الحرب ستكون أقدح بكثير من أي كسب يأمل أن يحققه من ورائها.[5]

---

[1] جيمس دورتي، روبيرت بالتسغراف، المرجع السابق، ص 245.

[2] على عودة العقابي، المرجع السابق، ص221.

[3] أمين هويدي، الصراع العربي الإسرائيلي بين الردع التقليدي والردع النووي، ط2، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 1987، ص.32.

[4] على عودة العقابي، المرجع السابق، ص222.

[5] جهاد عودة، إدارة الصراع الدولي مفاهيم وقضايا، ط2، القاهرة، شركة الدليل للدراسات والتدريب، 2014، ص.321.

فالردع هو محاولة لثني الخصم عن القيام بعمل عدواني أو عمل يعتبره الطرف الآخر كذلك، وهو إفهام الخصم أنه إن قام بذلك العمل فإن خسائره ستكون أكبر من مكاسبه وأن أرباحه لن تتناسب مع خسائره.[1] وهذا هو صميم عملية الردع برمتها، أي ترجيح كفة المخاطر والخسائر على كفة المزايا والأرباح.

إن استخدام القوة أو التهديد باستخدامها وسيلة حاسمة في جعل الدولة المستهدفة تفعل شيئا ما أو تقلع عن فعل شيء ما فعلته (الإكراه) أو منع خصم ما من عمل شيء ما (المنع) وحتى يكون كل من الإكراه والردع فعالا، يجب على الدول أن تقدم بوضوح وصراحة أهدافها وقدراتها وتكون راغبة بالعمل جيدا على التهديدات والوفاء بوعودها. إن مصداقية دولة ما أساسية في ما يتعلق بالإكراه و الردع على حد سواء.[2]

فالردع ينتج من علاقة مقررة واستطاعة وليس مجرد علاقة قوة وكفى، إنه ثمرة الإدارة السياسية والمصداقية الصادرة من الذي يتعامل به: فقيمة الردع تتحدد بالميزان القائم بين نقاط ضعف المتصارعين التي تخضع لتقدير نفسي دقيق ومحنك.[3]

نفهم من كل هذا التعريفات أن الردع وما يحتويه من معاني عسكرية ونفسية هو أكثر من كونه أداة تستعمله الدولة في إدارتها لصراعاتها وسياستها الخارجية، وهذا ما يربط الردع بالإستراتيجية كون أن هذه الأدوات التي تستعملها الدولة في إدارة علاقاتها الصراعية تحوى تخطيط ذكيا ومحكما لكي تحقق أهدافها.

لذلك فقد قدم العديد من الخبراء والمختصين تعريفات كثيرة للإستراتيجية الردع، حيث تحدث توماس شلينج في كتابه" إستراتيجية الصراع" على أهمية إستراتيجية الردع انطلاقا من تجربة الولايات المتحدة الأمريكية مع الاتحاد السوفياتي سابقا حيث يرى أن هذه الإستراتيجية يجب أن تكون مرتكزة على التهديد القابل للتصديق لكي تكون أكثر تأثيرا على الطرف الآخر، ومصداقية هذا التهديد تتوقف على مدى التكلفة والمخاطر المرتبطة بوفاء الطرف المهدد بتنفيذ ما يهدد به.[4] أما ريتشارد ند ليبو Richard Ned Lebow يرى بأن إستراتيجية الردع هي: "تطبيق عملي لنظرية الردع على الصراعات الدولية القائمة".[5]

كما يرى البعض أمثال ألبرت فولستر Albert Foster أن إستراتيجية الردع ترتكز على المقدرة الثأرية والتصميم على استعمال تلك القدرات في حالة ما تطلب الأمر ذلك، وإلحاق الضرر

---

[1] محمد موسى، أضواء على العلاقات الدولية والنظام الدولي، ج1، بيروت، دار البيارق، 1993، ص.20.

[2] كريس براون، فهم العلاقات الدولية، ترجمة مركز الخليج للأبحاث، الإمارات العربية المتحدة، مركز الخليج للأبحاث، 2004، ص285 .

[3] ألان بلانتي، المرجع السابق ،ص.99.

[4] توماس شلينج، المرجع السابق،ص15.

[5] Richard Ned Lebow, Key Texts in Political Psychology and International Relations Theory, King's College London, 2016, p4.

بالخصم يفوق في حجمه ومداه أي ميزة يمكن أن يحصل عليها الطرف الذي يقوم بالضربة الأولى، حيث يعبر فولستر عن ذلك بقوله أن الردع هو: "القدرة على التدمير بالضربة الثانية".[1]

أما هنري كيسنجر Henry Kissinger فيعرف إستراتيجية الردع على أنها: "منع سلسلة من المواقف عن طريق إثبات أن هذه المواقف هي ليست أفضل البدائل المتوافرة في وضع معين، وعلى هذا الأساس فإن الردع يعتمد على عامل غير منظور وهو طريقة تفكير العدو المحتل".[2]

بيد أن باتريك مورغان يرى أنه في مجال السياسة الدولية، فإن الردع "ليس من السهل تفسيره أو فهمه" على الرغم من كونه "ممارسة قديمة"، وتشمل تعاريف الردع كإستراتيجية عموما مفاهيم الفاعلين أو الخصوم والإجراءات، والنفوذ، وتحليلات التكلفة/المنفعة. ببساطة "الردع ينشأ عن الخوف من العواقب غير المقبولة"، وبشكل أكثر وضوحا الردع هو: "تفاعل استراتيجي يمنع فيه الفاعل الخصم من اتخاذ إجراء بأن تكلفة اتخاذ هذا الإجراء ستفوق المكاسب المحتملة".[3]

ارتبط أيضا الردع كإستراتيجية بمفهوم السلام تطبيقيا من خلال تجربة الحرب الباردة، لذا تعتبر إستراتيجية الردع: "ليست إستراتيجية للحرب وإنما للسلام، هدفها إقناع المعارض بأن العدوان هو البديل الأخير، فالردع لا يقيد العدو جسديا بل نفسيا لمنعه من فعل ما هو غير مرغوب، أو لا يرتضيه الطرف الأول".[4]

كما تعتمد إستراتيجية الردع على الرد بهجوم مدمر على فعل عسكري نووي يهدف للتدمير، وتتناغم هذه التعريف القائم على أن إستراتيجية الردع هي ذلك التهديد الذي بموجبه يقوم الطرف الأول بإنزال عقوبة قد يقنع الأطراف الثانية بأن تكلفه العمل العدواني الذي يراد القيام به سيفوق بنسبة النتائج التي قد تترتب عليه[5].

نفهم من هذا أن الردع كمفهوم وكإستراتيجية يحمل في معناه قدرة الطرف الرادع على التخطيط لردع الأطراف الأخرى عبر تجنيد كل المقومات المادية والمعنوية التي تجعل من تلك الأطراف تستجيب للطرف الرادع نتيجة تقديرها وإدراكها لمصداقية الأفعال والتصرفات التي يقوم بها.

مع هذا بالرغم من أن الردع كإستراتيجية مرتبط ارتباطا وثيقا بامتلاك القوة والأسلحة النووية وكل ما يعظم من القوة الصلبة لديه، فما نلاحظه أيضا هو أن الطريقة أو الأسلوب الذي يتخذه

---

[1] على عودة العقابي، المرجع السابق، 222

[2] عبد السلام سلمان خريبط الناشئ، سياسات الردع في مواجهة الأزمات الدولية، رسالة مقدمة إلى معهد الدراسات القومية الاشتراكية لنيل شهادة الماجستير علاقات دولية، الجامعة المستنصرية، العراق، 1988، ص82 .

[3] Patrick Morgan, op.cit, p1.

[4] سوسن العساف، المرجع السابق، ص34

[5] أحمد محمود السيد، "المصطلحات السياسية: دراسة دلالية مقارنة"، **مجلة البيان**، العدد2، 2003، ص170

الرادع والذي يجب أن يكون قويا ودلاليا ومقنعا ليردع الأطراف الأخرى مع علمه بكل تلك المقدرات العسكرية الهائلة تجعل من قوة الخطاب وحسن استعماله دعامة أساسية لتحقيق الردع.

2- أهداف الردع: تكمن في:

- هدفه التركيز على قيم الخصم (السكان، المصانع.....)
- يهدف إلى الحفاظ على الوضع القائم.
- حسب الأستاذ توماس شيلينغ، تركز على وضع من التسوية وتهدف إلى التوصل إلى اتفاق عملي يكون وضع الخصم فيه أفضل من وضعه فيما إذا لم يتجاوب مع الردع.

3- عناصر الردع: يتضح أنه لنجاح الردع، فإنه يجب أن تتوفر لاستخدامها ثلاثة عناصر أساسية هي.[1]

- توفر المقدرة الثأرية، أي القدرة على الانتقام وإلحاق الأذى بالخصم إلى أقصى مدى يمكن للخصم تصوره، وهو ما يثير لديه الإحساس بالرغبة.
- توفر الإرادة والتصميم على استعمال تلك المقدرة الثأرية في ظروف ومواقف معين دون تردد أو تخاذل.
- توفر المقدرة على إيذاء الخصم وبدرجة تفوق بكثير أي ميزة يمكنه أن يحصل عليها من خلال مبادأته بالضربة الأولى، أي ترسيخ الاقتناع لديه بأنه سيكون الطرف الخاسر تحت كل الظروف ومهما كلف الأمر.

4- مظاهر الردع: تكمن في:[2]

- **الردع بالعقاب:** بتهديد الخصم بعقاب قاس إذا ما أقدم على إجراءات يعارضها الطرف الذي ينوى الردع.
- **الردع بالحرمان:** بحرمان الخصم من استخدام قوتها المتاحة، أي إقناعه أن الذي عزم على ردعه محصن لدرجة تجعله يقتنع بان ما يمكن أن يقدم عليه لا يحقق المكاسب التي توازي خسائره.
- **الردع بالمكافئة:** بإغراء الخصم بأنه إذا ما أحجم عن اتخاذ إجراءات غير مرغوب فيها سيتم تقديم مكافئة له.
- **الردع بالتطمين:** أي تطمين الأطراف الأخرى وإقناعها بالنوايا السليمة، ما يعمل على تخفيف مخاطر استفزاز الآخرين وحملهم على عدم استخدام العنف دفاعا عن النفس من دون أن يعني ذلك التخلي عن استخدام الوسائل الأخرى، وتتراوح أدوات الردع ما بين الإيحاء أو إيهام

---

[1] جهاد عودة، إدارة الصراع الدولي مفاهيم وقضايا، المرجع السابق، ص.322.

[2] ديفيد جاريم، مستلزمات الردع: مفاتيح التحكم بسلوك الخصم، ط2، أبو ظبي: مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، 1996،ص.8

طرف لأخر بعدم الرضا عن موقف أو نشاط معين مصحوبا بإمكانية التحرك لوقفه، عن طريق عرض القوة أو التلويح باستخدامها لإيقاع أقصى تأثير نفسي يضع الطرف المستهدف بالردع في موقف يضطر معه إلى الامتناع عن القيام بفعل ما.

إذن الردع هو أسلوب من أساليب تنفيذ السياسة الخارجية وإدارة النزاعات الدولية، فمنذ أن أصبحت نظرية الردع تسيطر على الفكر في مجال السياسة الدولية، فإنها افترضت درجة عالية من العقلانية في دوائر صناعة القرار السياسي عندما يتعلق الأمر بإدارة النزاعات الدولية، وخصوصا مع ما يشهده العالم من انتشار نووي.

خامسا- نظرية التصعيد:

في مجال العلوم السياسية، يرتبط تصعيد النزاع/الصراع إلى حد كبير بالسياسة الدولية، فمع دخول العلاقات الدولية وبحوث السلام المرحلة الأكاديمية في ثلاثينيات القرن العشرين، فقد كانت مسألة الحرب وتعريف السلام نقاط محورية، فمنذ تلك الفترة، كانت نظريات النزاع/الصراع في العلاقات الدولية تتعامل بشكل أساسي مع مجالين رئيسيين للمشكلة: احتكار غير موجود للعنف على المستوى العالمي (غالبا ما يطلق عليه الفوضى)، وغياب المعايير الملزمة دوليا، حيث برز التفكير الواقعي، الذي يرى أن السياسة الدولية محكومة بالصراع ومدفوعة إليه أكثر من كونها سياسة تحمها السمات النظامية.

كان النزاع موضوعا للعلاقات الدولية منذ نشأتها، إذ يقع التصعيد في صميم معظم تفاعلات الدولة (حسب كارلسون)، وذلك من خلال سباقات التسلح أو الردع أو النزاع المسلح أو الحرب، وترتبط عمليات التصعيد ارتباطا وثيقا بالحالات المشار إليها باسم "الأزمات الدولية" (كما يشير إلى ذلك، شيلينج، جيرفيس، ليبو)، ففي حالات الأزمات، يجب على الفاعلين أن يقرروا ما إذا كانوا يريدون إتباع إستراتيجية متصاعدة (أي ممارسة الضغط القسري وبالتالي فرض التكاليف على الخصوم)، وبهذا المعنى، يجب التفكير في التصعيد على أنه، لعبة دقيقة للغاية تنطوي على مخاطر تنافسية تكمن في عملية مساومة شاملة، (وهذا ما يذهب إليه زرتمان وفون)، حيث يريان أنه يمكن أن يكون للأطراف دوافع غير عقلانية مختلفة لتعزيز التصعيد.

1- تعريف تصعيد النزاع: يعبر التصعيد عن ديناميكيات النزاع والذروة التي يمكن أن يبلغها "النزاع"، وكلمة Escalation، "التصعيد" في اللغة العربية، كلمة لها أصولها في الاسم اللاتيني scalae، والتي تعني "الخطوات"، و"الدرج"، أو"التحجيم"، مما يشير مجازيا إلى عملية تصبح أكبر أو أعلى ويشير التصعيد إلى إستراتيجية عمل ووصف مجردة لحالة الأمور في علاقة

اجتماعية ديناميكية حسب "زرتمان Zartman وفورFaure،[1] ويطلق التصعيد في اللغة العربية على الفعل الثلاثي صعد، يقال صعد من الخلاف معه، أي زاد في حدته.[2]

يمكن تعريف التصعيد من الناحية الاصطلاحية على أنه: "زيادة في التوتر داخل نزاع، مبدئيا يبدأ النزاع من خلال رغبة الأطراف في تحقيق شيء ما، مع بداية التصعيد لا يبقي الأمر متعلقا بالرغبة في التحقيق شيء ما، ولكنه يتجاوز ذلك نحو الرغبة في إلحاق الأذى بالخصم، تتمثل المرحلة النهائية للتصعيد في التدمير المتبادل، أما عملية التحويل فتعلق أساسا بجهودنا الرامية للتحقيق من حدة تصعيد النزاع".[3]

ويعرف أيضا بأنه: "الزيادة الحاصلة أو التي تحصل على كثافة الصراع أو ينتج عنها توسيع إطاره ومداه ومن أجل فهم تصعيد الصراع لابد من البحث في مواضيع عديدة كالمتغيرات والعوامل التي تحدد في نهاية الآفاق التي يمتد إليها الصراع وكذلك العوامل التي تؤثر سواء أكان في تصعيد الصراعات الدولية أم تهبيطها وبالتالي تقليلها وانتهائها".[4]

2- المتغيرات التي تحدد نهاية الآفاق التي يمتد إليها النزاع الدولي: هناك مجموعة من المتغيرات تحدد نهاية الآفاق التي يمتد إليها النزاع الدولي وهي: [5]

أ- الحدود الجغرافية للنزاع الدولي.

ب- عدد الأطراف التي لها علاقة مباشرة بالنزاع.

ج- طبيعة الأهداف التي لأجلها نشب النزاع من حيث محدوديتها أو شموليتها.

د- الآثار المترتبة عن الصراع على المستوى الدولي.

3- العوامل والمتغيرات التي تدخل في تقرير كثافة النزاع: تكمن العوامل والمتغيرات التي تدخل في تقرير كثافة النزاع في:[6]

أ- نوعية الأدوات المستخدمة في النزاع ودرجة قوتها.

ب- طبيعة الأسلحة المهيأة للاستخدام ومدى قدراتها التدميرية.

ج- كمية الموارد المخصصة لأغراض النزاع ومدى توفرها.

4- أسباب ودوافع التصعيد: هناك مجموعة من العوامل والأسباب تؤدي بالنزاع الدولي الاتجاه نحو التصعيد نذكر منها:[1]

---

[1] I. William Zartman and Guy Olivier Faure, The dynamics of escalation and negotiation. In, Escalation and Negotiation in International Conflicts, First published, Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 2005, p3.

[2] أبي الفضل جمال الدين محمد بن أكرم ابن منظور، المرجع السابق، ج3، ص 252.

[3] سيمون مايسون وساندرا ريتشارد، "أدوات تحليل النزاعات"، تر محمد حمشي، ص 11
https://www.files.ethz.ch/isn/15416/Conflict_Analysis_Tools_Arabic_Hamchi.pdf

[4] علي عودة العقابي، المرجع السابق، ص 218.

[5] المرجع نفسه، ص 218.

[6] محمد محمود ربيع، إسماعيل صبري مقلد، الموسوعة السياسية، ط1، الكويت، جامعة الكويت، 1994، ص 675.

أ- اعتقاد أحد الأطراف التي لها علاقة مباشرة بالنزاع بأن الطرف الآخر مقدم على خطوة التصعيد وبالتالي يبادر هو بالتصعيد.

ب- ظهور مؤشرات تدفع بأحد الأطراف إلى التصعيد كالإنذار والتحذير.

ج- اعتقاد أحد الأطراف بأن التصعيد من النزاع سيخفف من احتمالات الخسارة مؤكدة إذا لم يبادر بالتصعيد.

د- تحقيق مكاسب معينة عبر التوجه نحو التصعيد.

هـ- الضغوط والتدخلات التي تمارسها الأطراف التي لها علاقة غير مباشرة بالنزاع قد تدفع بالأطراف المباشرة إلى نهج سياسة التصعيد.

و- غياب تقاليد راسخة لحل وتسوية النزاع.

5- العوامل المتحكمة في تهبيط وتنزيل وإنهاء النزاع.[2]

- **العوامل المتحكمة في تهبيط النزاع وتنزيله:** يوجد مجموعة من العوامل التي تدفع النزاع الدولي باتجاه التصعيد وأخرى تدفع به إلى التنزيل، وأن جميع تلك العوامل مربوطة بمصالح أطراف النزاع، ومن أهم العوامل التي تساعد على تهبيط وتنزيل النزاع نذكر:[3]

أ- الاعتقاد بعدم جدية التهديد، وبالتالي الاسترخاء في اتجاه التهدئة.

ب- تؤدي التهدئة إلى إظهار حسن النية وتحسين العلاقة مع الطرف الآخر في الصراع.

ج- تعرض أحد أطراف الصراع إلى الضغط الشعبي، مما يضطره إلى التهدئة.

د- قد تحدث التهدئة نتيجة الضغوط التي يمارسها طرف ثالث أو الضغوط الداخلية.

هـ- التخوف من مخاطر التصعيد وعدم القدرة على التحكم فيه.

و-حدوث توازنات في مقاييس الربح والخسارة.

ز- تحول اهتمامات الطرف الآخر في الصراع، مما يسهل للطرف الثاني التهدئة.

ح- تراجع قدرة أحد أطراف الصراع على الاستمرار بسبب ضعفه أو استنزاف موارده.

- **العوامل المتحكمة في إنهاء النزاع الدولي:** تكمن أهم العوامل المتحكمة في إنهاء النزاع في:[4]

أ- تحقيق أهداف النزاع.

ب- اختفاء ميزات النزاع والتي بسببها نشأ هذا النزاع.

ج- انهيار أحد أطراف النزاع أو استسلامه.

---

[1] علي عودة العقابي، المرجع السابق، ص 219.

[2] المرجع نفسه، ص 220.

[3] إسماعيل صبري مقلد، نظريات السياسة الدولية: دراسة تحليلية مقارنة، الكويت، منشورات ذات السلاسل، 1987، ص262.

[4] حسين بوقارة، المرجع السابق،ص 49، 50.

د- إعادة تعريف المصالح من جديد

6- تحليل ديناميكيات التصعيد: يمكن تحليل ديناميكيات التصعيد لأي نزاع من خلال نموذج فريدريك غلاسل، الذي وضع معاييرا لتحليل هذه الديناميكيات ضمن نموذجه لتصعيد النزاع. والذي يعبر فيه عن زيادة التوتر داخل النزاع يبدأ في محاولة تحقيق شيء ما، ليمر إلى الرغبة في إلحاق بالخصم الأذى وصولا إلى التدمير المتبادل بين الطرفين، مع وجود إمكانية للتخفيض بناءا على المرحلة التي وصل إليها النزاع.[1]

-**التصلب في المواقف:** في هذا المستوى، تظهر القسوة والصلابة في المواقف مؤدية إلى بوادر المواجهة، الاقتناع بأن النزاع يمكن حله حول طاولة المفاوضات يبقى قائما، لا توجد هناك معسكرات ثابتة.

-**النقاش والجدل العنيف:** يظهر في هذا المستوى نوع من الاستقطاب في التفكير، الشعور والإرادة و ينشأ نوع من الاختلاف والتباين بين تفكير أسود وآخر أبيض، كما ننشأ إدراكات متنامية بشأن التفوق والاستعلاء والدونية والاستحقار.

- **الأفعال بدل الكلمات:** يسود في هذا المستوى الاعتقاد بأن "الكلام لن يكون مفيدا بعد الآن"، بمعنى الحرص على إستراتيجية الحقائق على الأرض من خلال تحصيل الحقائق والأفعال المادية على الأرض وليس بمجرد الكلام، التخلي نهائيا عن تقمص العواطف، وتنامي خطر التأويل الخاطئ لما يقوله أو يفعله الطرف الآخر.

-**التحالفات:** تقدم مختلف الأطراف على مناورة بعضها البعض ضمن أدوار سلبية تتقاتل فيما بينها وفقا لتلك الأدوار، وهنا تلجأ الأطراف المتورطة للبحث عن دعم أطراف أخرى لم تكن متورطة من قبل.

-**الإهانة وإلحاق الخزي:** تتم شن حملات علنية ومباشرة على الاستقامة الأخلاقية للخصم بهدف إهانته وإلحاق الخزي والعار به

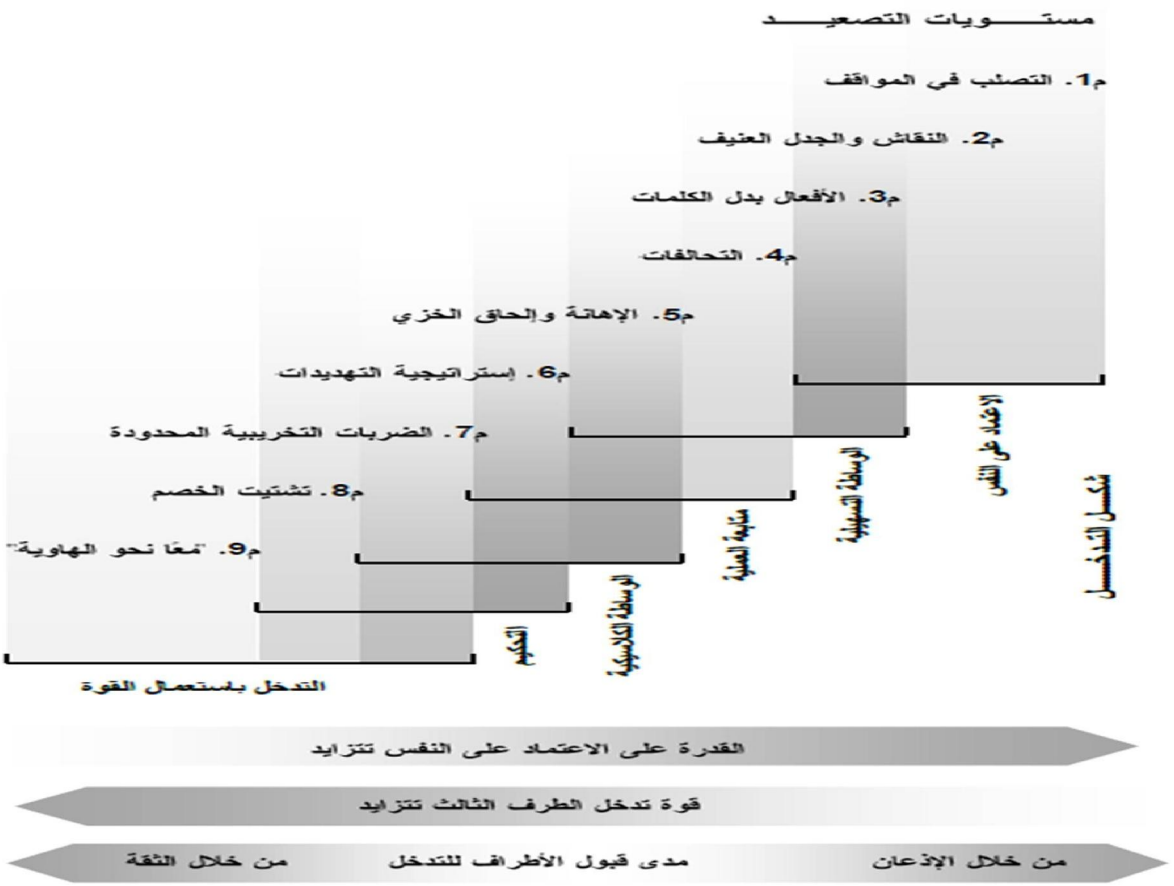
-**إستراتيجية التهديدات:** ظهور التهديدات والتهديدات المضادة، يتم تصعيد النزاع من خلال إعطاء مهل والتهديد بأعمال انتقامية.

-**الضربات التخريبية المحدودة:** في هذا المستوى لم يعد ينظر إلى الخصم على أنه كائن بشري، ومن ثم إضفاء الشرعية على الأعمال التخريبية، يحدث هنا تحول في القيم، حيث ينظر إلى الهزائم "الصغيرة" على أنها انتصارات.

-**تشتيت الخصم:** يصبح تخريب وتشتيت نسق الخصم هدفا رئيسيا.

[1] سيمون مايسون وساندرا ريتشارد، المرجع السابق، ص 12.

– **معًا نحو الهاوية:** تصل الأطراف في هذا المستوى إلى مرحلة المواجهة الشاملة حيث لا أمل في العودة نحو الخلف، يصبح تدمير الذات مقبولا إذا كان ثمنه تدمير الخصم.[1]



المصدر: سيمون مايسون وساندرا ريتشارد، المرجع السابق، ص 13.

سادسا– نظرية الحرب المحدودة:

ورد مصطلح الحرب المحدودة لأول مرة رسميا في تشرين الأول عام 1970، عندما أكد جون فوستر دالاس بأن التقدم في العلم والتطور التكنولوجي انعكس على مجال الهندسة الحربية، وزاد من إمكانية السيطرة على آلية استخدام الأسلحة النووية في الحروب، بمعنى أن استخدامها لا يلحق بالضرورة تدميرا ومضار جسيمة بالإنسانية، ففي أثناء "الحرب الباردة"، اختلف الباحثون والمختصون بشؤون الصراع الدولي حول تصنيف الحروب، فمصطلح الحرب المحدودة لا يتضمن الأراضي المباشرة لكل من القطبين المتصارعين (الاتحاد السوفييتي والولايات المتحدة الأمريكية)، لأنه غالبا ما كانت هذه القوى تخوض الحرب المحدودة بواسطة طرف ثالث أو قد تدخل بالنيابة عن أو مشاركة طرف آخر، وفي كل الأحوال تبقى هذه الحرب بعيدة عن إقليم القوى الكبرى. وهذا المصطلح مناقض للحرب الشاملة التي لا تستثني أهدافا في أراضي كل من الطرفين، ولا توجد قيود على استخدام جميع الوسائل.[2]

[1] المرجع نفسه، ص 12.

[2] علي عودة العقابي، المرجع السابق، ص225 ، 226.

وتعرف الحرب المحدودة حسب الأستاذ تريباتي" Tripati" على أنها: "صراع يتم تحجيمه إقليميا في نطاق ضيق وفيه تقبل أطرافه بمحض إرادتها وبتدبير سابق أن تبقي على الموارد العسكرية المستخدمة في إدارة هذه الحرب في حدود ضيقة"، أو هي"عملية مساومة من خلال اختبار إرادة الطرف الآخر Test of Résolve، الغرض منها إرهاقه والضغط عليه لدفعه إلى طاولة المفاوضات لإنهاء العمليات المسلحة".[1] وتعرف أيضا كما يشير المصطلح محدودة من حيث الهدف ومحدودة من حيث نطاق المعارك وطبيعة التشكيلات المستخدمة".[2]

وبناء على هذا التعريف فإن العمليات العسكرية لا تهدف إلى دفع الخصم إلى الاستسلام واحتلال أراضيه مثلما ما هو في الحرب الشاملة، وإنما تهدف إلى تحقيق أهداف محددة ومحدودة كالغارات الجوية التي تهدف إلى تدمير مواقع معينة ومحددة مثل العملية الجولة التي نفذها الكيان الصهيوني عندما دمر المفاعل النووي العراقي سنة 1982 لمنع دولة العراق لامتلاك التقنية النووية، فقد كانت العملية سريعة وخاطفة وذات هدف محدد.[3]

إن الحرب المحدودة هي نوع من أنواع الحوار الساخن الذي يتخلل فترة المفاوضات، وهذا يعني مزج القتال بالحوار وتحمل هذه الحرب في طياتها أداة التصعيد، ويمكن القول بأنها الوسيلة لإطالة عمر الصراع وتنشيط هِمّم الخصم وردعه عن القيام بعمليات عسكرية لا تعرف الحدود.[4]

كما ميز خبراء الإستراتيجية الدولية بين الحرب الإقليمية Local War والحرب المحدودة، Limited war فالحرب الإقليمية هي بمثابة صراع محدود بمقياس الإطار الجغرافي يتواجد فيها الطرفان دون التعرض لأراضي كل منهما وتستخدم فيها جميع أنواع الأسلحة، بينما الحرب المحدودة تكون محدودة بمقياس المكان والأسلحة المستخدمة، ولذلك لا تستخدم الأسلحة النووية في الحرب المحدودة لوجود اتفاق ضمني بين أطرافها.

ولابد من ذكر علاقة الحرب المحدودة بالإستراتيجية النووية، على الرغم من الاختلاف في فهم الإستراتيجية النووية. فالحرب التي تشترك فيها القوى العظمى بصورة مباشرة أو عن طريق طرف ثالث، والتي تمتلك أسلحة نووية لكنها تتجنب طوعا استخدامها وتستعيض عنها بالأسلحة التقليدية، كما جرى في الحرب الفيتنامية؛ والتي امتنعت فيها الولايات المتحدة الأمريكية عن استخدام الأسلحة النووية لحسمها وتحقيق النصر فيها.[5]

---

[1] إسماعيل صبري مقلد، نظريات السياسة الدولية: دراسة تحليلية مقارنة، المرجع السابق، ص272.

[2] جمال سلامة علي، تحليل العلاقات الدولية: دراسة في إدارة الصراع الدولي، ط1، القاهرة، دار النهضة العربية، 2013، ص 151.

[3] خليل حسين، قضايا دولية معاصرة، ط1، بيروت، لبنان، دار المنهل اللبناني للطباعة والنشر، 2007، ص 81.

[4] المرجع نفسه، ص 227.

[5] إسماعيل صبري مقلد، نظريات السياسة الدولية: دراسة تحليلية مقارنة، مرجع سابق، ص 273

لكي تكون الحرب محدودة يجب توفر العناصر التالية: (هدف الحرب، الوسائل العسكرية المستخدمة، الحدود الجغرافية لمنطقة المعركة، الهداف التي تهاجم، المشتركون في الحرب)، لذا يرى الجنرال بوفر بأن إستراتيجية الحرب المحدودة أثبتت فاعليتها من خلال الأهداف التي تم تحقيقها، وهي كلها جوانب نفسية يستطيع عبرها المدرك لجوانب القوة في هته الإستراتيجية أن يؤثر على الخصم ويمنعه من القيام بفعل يؤثر على مصالحه، وفي نظر بوفر أن هذه الإستراتيجية كرست ثلاث عوامل نفسية هي[1]:

– درجة عالية من القيد الداخلي المقصود.

– تجنب قصف المدن بأسلحة نووية إستراتيجية.

– حدوثها في وضع يمتاز بعدم الاستقرار.

ولكي تحقق الحرب المحدودة الفائدة التي ترجى منها، يجب أن تتوافر الضروريات الثلاث التالية:

– إنها ذات غايات وأهداف تصب في قدرتها وإمكانياتها على منع العدو من القيام بالعدوان بغية إقرار الأمر الواقع.

– قدرة القوة المخصصة للحرب المحددة على إقناع العدو بأن استخدامها يهدد بمخاطر حرب شاملة...إلا أنه ليس مقدمة لها.

– إن الحرب المحدودة تؤكد على أنها تسير بجنب دبلوماسية ماهرة على أساس أنها ليست الرد الوحيد على أي عدوان أو هجوم مفاجئ.

أما الواقع العملي لهذه الإستراتيجية يرجع إلى الخيار العسكري الأمريكي في الحربين الكورية والفيتنامية، فانتهاج الولايات المتحدة الأمريكية لهذا النهج سمح لها بتقييد كل من الاتحاد السوفيتي وكذلك الصين من استعمال أسلحة متنوعة ما بين التقليدية والنووية والتي من الممكن أن تأخذ منحى خطير فيما بعد[2].

سابعا– نظرية الأمن الجماعي

تقوم الفكرة الأساسية للأمن الجماعي على أساس العمل الجماعي للدول لإحباط العدوان ومنع الدول التي تقع ضحية، لذلك الطمأنينة بأن المجتمع الدولي سيهب لنجدتها والعمل على ردع المعتدي المحتمل وأحاطته. علما باليقين الرادع أن موارد المجتمع الدولي ستعبأ ضد أي سوء استعمال للقوة الوطنية.[3]

---

[1] سوسن العساف، المرجع السابق، ص87.

[2] على عودة العقابي، المرجع السابق، ص 226.

[3] سعد حقي توفيق، مبادئ العلاقات الدولية، ط1، الأردن، دار وائل للنشر، 2000، ص333.

لهذا نجد أن علة وجود تنظيم دولي تتمثل أساسا في السعي نحو تركيز مسؤولية حفظ السلم والأمن الدولي في سلطة مركزية تسعى لتحقيق الأمن الجماعي، ويعد الأمن الجماعي من انجح السبل للقضاء على الحروب ومنع نشوبها، ويرتبط ارتباطا وثيقا بالوسائل السلمية لحل المنازعات الدولية، فالأمن الجماعي ضروري، لان الوسائل السلمية من غير المتصور أن تتوصل إلى حل لكافة أشكال المنازعات الدولية. والأمن الجماعي يزيد من فرض نجاح الوسائل السلمية كوسيلة لحل أو حسم النزاعات الدولية.[1]

1- تعريف الأمن الجماعي: عرفته الموسوعة السياسية لعبد الوهاب الكيالي بأنه: "نظام تعمل به الدول الأعضاء في منظمة الأمم المتحدة بهدف الحرص على الأمن والسلام الدوليين وفض النزاعات بالطرق السلمية على أساس أن أمن كل دولة وسلامتها الإقليمية من الأمور التي تضمنها كل دولة".[2] وعرفه الأستاذ أنيس كلود Ennis Claude Junior بأن: "الأمن الجماعي هو أية تدابير من أي نوع تتضمن احتمال القيام بعمل عسكري مشترك في أي أزمة من قبل دولتين أو أكثر".[3] أما الأستاذ ماكماهون McMahon بأنه: "محاولة جماعة دولية التحالف مع بعضها البعض للحفاظ على السلام على غرار ما حاولنا عمله في حلف الشمال الأطلسي".[4] وبخصوص تعريف الأستاذ عامر مصباح: بأنه "إرادة دولية جماعية لتأمين المصالح الوطنية المشتركة: الناتجة (الإرادة) عن عجز كل طرف من الأطراف بمفرده أن يؤمن هذه المصالح لنفسه والتي تتجسد (الإرادة) في صياغة سياسية مناسبة واستراتيجيات وآليات عملية لتجسيدها فتصبح مسؤولية توفير الأمن للأطراف المنخرطة في هذه العملية مسؤولية تضامنية بطريقة آلية وعادة ما يكون للجغرافيا والأيديولوجيا دور في تحديد الحدود التي يشملها الأمن الجماعي".[5]

من خلال هذه التعاريف يتبين أن نظام الأمن الجماعي يقوم على أساس العمل الجماعي للدولة وليس الفردي هذا لإحباط أي اعتداءات عليها ومنح الطمأنينة للدول المتحالفة، ولهذا فإن مفهوم الأمن الجماعي يقوم على فكرة ردع أو إخماد أي محاولة عسكرية يقدم عليها.

2- خصائص نظام الأمن الجماعي: يتميز نظام الأمن الجماعي بجملة من الخصائص، تميزه عن باقي النظم القديمة والحديثة في إدارة العلاقات الدولية بشكل عام والنزاعات بين الدول بشكل خاص، من هذه الخصائص:[6]

---

[1] عبد الله محمد آل عيون، نظام الأمن الجماعي في التنظيم الدولي الحديث، الأردن، دار البشير، 1985 ص19

[2] عبد الوهاب الكيالي، المرجع السابق، ص 330.

[3] سعد حقي توفيق، المرجع السابق، ص 333

[4] عامر مصباح، نظريات التحليل الاستراتيجي والأمني للعلاقات الدولية، المرجع السابق، ص 52.

[5] المرجع نفسه، ص 52

[6] عبد الله آل عيون، المرجع السابق، ص 33

– يقوم نظام الأمن الجماعي على وجود تحالف عالمي من القوى في مواجهة المصادر المحتملة للعدوان.

– أن هذا النظام ليس موجها ضد دولة أو مجموعة من الدول، إنما ضد التصرفات العدوانية لأية دولة تخرج على القانون، من ثم فهو ليس حلفا بين مجموعة من الدول ضد أخرى.

– ينطلق نظام الأمن الجماعي من افتراض أن التعاون هو الأصل في العلاقات الدولية وان الصراع هو الاستثناء، وبالتالي فان هذا النظام لا يقوم من اجل الحرب ولكنه بقصد تدعيم السلام.

– صلب نظام الأمن الجماعي يقوم على افتراض أن هناك تجانس مطلق بين المصالح القومية للدول وبين تحقيق السلام والأمن في العالم.

3– شروط نظام الأمن الجماعي: يتطلب قيام الأمن الجماعي في أي إقليم من العالم توفر مجموعة من الشروط:[1]

– توفر الإرادة السياسية لتجسيد فكرة الأمن الجماعي

– ضرورة وجود قوة مشتركة بين الدول الراغبة في تطبيق الأمن الجماعي في النظام الدولي.

– القدرة على الردع والرد المبكر في حال المساس بأمن أحد الدول الأعضاء.

– ضرورة توفر الشرعية الدولية لتطبيق الأمن الجماعي، وهو إشكال كبير تواجهه هيئة الأمم المتحدة لارتباط ممارسات الأمن الجماعي بالعامل البراغماتي للقوى البراغماتية، وخاصة الولايات المتحدة .(USA)

–الإحساس بوجود مخاطر تهدد الدول يحفز على قيام نظام الأمن الجماعي..

4– أركان نظام الأمن الجماعي: ويمكن حسب "سعد حقي توفيق" تحديد خمسة أركان لنظام الأمن الجماعي:[2]

– وجود منظمة دولية تأخذ على عاتقها حماية السلم والأمن الدوليين، وتعد أداة لتحقيق نظام الأمن الجماعي.

– استعداد الدول لخوض الحرب من أجل استمرار النظام القائم.

– التزام الحكومات بالموضوعية في التعامل مع القضايا التي تمس الأمن والسلام العالمي وألا تتخذ من "عواطفها" وسيلة للتعبير عن مواقفها، فجب على نظام الأمن الجماعي أن يؤدي وظيفته في إطار من الحياد وعدم التحيز.

---

[1] جارش عادل، الأمن الجماعي في الواقع الدولي، المركز الديمقراطي العربي، https://democraticac.de/?p=38670

[2] سعد حقي توفيق، المرجع السابق، ص333- 336

– يتطلب نظام الأمن الجماعي عالمية في العضوية، حيث يجب أن تنظم جميع الدول لهذا النظام وألا يستبعد الأعضاء أيضا.

– يفترض مبدأ الأمن الجماعي أن الإجراءات غير العسكرية ستكون كافية للقضاء على العدوان، أما الالتزامات العسكرية فهي مقبولة فقط على افتراض عدم اللجوء إلا نادرا.

5– تقييم نظام الأمن الجماعي: قدمت لنظام الأمن الجماعي عدة انتقادات نذكر منها:[1]

– ارتباط ممارساته بمصالح القوى الفاعلة داخله.

– استغلال القوى الفاعلة لنظام الأمن الجماعي من أجل تقسيم الثروات خاصة في مناطق الأزمات.

– خضوع نظام الأمن الجماعي لازدواجية المعايير.

– الفرق الشاسع بيم الأهداف المعلقة والتطبيق.

[1] جارش عادل، الأمن الجماعي في الواقع الدولي، الموقع السابق.