



الوسائل البديلة لتسوية المنازعات بالطرق الودية دراسة تحليلية حول (المفاوضات، والوساطة الدولية)

اعداد
علي عبد الله علي الطجيري
باحث دكتوراه بكلية أحمد إبراهيم
للحقوق الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا

المخلص

تزايد في العقود الأخيرة اللجوء للوسائل البديلة لتسوية المنازعات بالطرق الودية فأصبحت قضاء المنازعات الدولية بلا منازع، وذلك لما تتميز به هذه الوسائل من سرعة وسرية، ومشاركة الأطراف في إيجاد الحلول لمنازعاتهم، ومرونة وحرية اختيار الطريقة والأشخاص الذين يتولون هذه المهمة. وحيث أن ميثاق الأمم المتحدة يتضمن المحافظة على السلم والأمن الدوليين، إلا أنه في حال حصول نزاع دولي بسبب تعارض المصالح الاقتصادية أو السياسية أو العسكرية، فإن الميثاق ينص على فض هذه النزاعات وفق الوسائل السلمية التي تأخذ عدة أشكال، ويشار إليها بمصطلحات مثل المفاوضات والوساطة، وهذه المصطلحات تستخدم بشكل متزايد دولياً ومحلياً كبديل للتقاضي، واستخدام هذه الطرق لتسوية النزاع، يعود بفوائد كبيرة مثل: فض النزاعات المسلحة بسرعة، واستدامة الحل بسبب صناعته من قبل الأطراف المتنازعة.

ويهدف البحث إلى التعرف على ماهية الوسائل البديلة لفض النزاعات والمقارنة بين أحكام ومفهوم وطبيعة المفاوضات والوساطة الدولية وأهميتهما في تسوية النزاعات الدولية. ونظراً لطبيعة البحث تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي، تم استقراء الآليات التي تعتمد عليها المنظمات الدولية لفض النزاعات الدولية، وكذلك المنهج التحليلي، حيث تم تحليل تلك المادة العلمية، لمعرفة طبيعة كل وسيلة من الوسائل البديلة وخصائصها، وكذلك المنهج المقارن بإجراء المقارنة بين المفاوضات والوساطة الدولية من جهة وبين القضاء من جهة أخرى.

ومن أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة أن نظام الوسائل البديلة ضماناً له مفعول أكثر من قرار المحكمة، وتخلق بيئة استثمارية جاذبة، ويكون تنفيذ اتفاقية التسوية رضائياً.

الكلمات الافتتاحية: المفاوضات، الوساطة، المصالحة، التوفيق.

المقدمة:

وهناك صلة مشتركة بين كافة الوسائل البديلة، وهي حسم النزاع بعيداً عن قاعات المحاكم ومنصات القضاة، وما شهده العالم منذ نصف قرن ويزيد من حركة فقهية وتشريعية لتنظيم الوسائل البديلة، وما تمثله في الحاضر من فعل مؤثر على صعيد التقاضي كان من الطبيعي أن تعمل الدول جاهدة لإيجاد إطار ملائم؛ يضمن لهذه الوسائل تقنينها ثم تطبيقها لتكون بذلك أداة فعالة لتحقيق وتثبيت العدالة وصيانة الحقوق، فقد اتجهت المعاهدات والاتفاقيات الدولية لتفعيل دور هذه الوسائل على المستوى الدولي.

مفهوم المفاوضات الدولية

إن حاجة البشرية إلى التفاوض قديم منذ الأزل، ولن تنتهي هذه الحاجة أو تنتفي بل تزداد هذه الأهمية، كلما نمت العلاقات بين الدول وتشعبت سواء على المستوى الاقتصادي أو الاجتماعي أو السياسي، وهو المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية المتنازع عليها والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها، وفي هذا المبحث سوف نتناول إحدى الوسائل البديلة غير الملزمة، والتي تقتصر فيها المشاركة على أطراف النزاع فقط لحل نزاعاتهم، وتسمى هذه الإجراءات المفاوضات، حيث تم تقسيم هذا المبحث لمطلبين، المطلب الأول: تعريف المفاوضات والاستراتيجية والتكتيك التفاوضي وأنواع التفاوض، والمطلب الثاني: مبادئ التفاوض وصفات التفاوض ومراحل العملية التفاوضية.

تعريف المفاوضات والاستراتيجية والتكتيك التفاوضي:

تعريف التفاوض هو: "عملية اتصال بين شخصين أو أكثر، يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلول مقبولة لديهم أو بلوغ أهداف مرضية لهم"^(١).

التفاوض: "هو موقف تعبيرى حركي، قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا، يتم من خلاله عرض وتقريب وتكييف وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على مصالح قائمة أو الحصول على منفعة جديدة، بإجبار الخصم على القيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين، في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير"^(٢). ويرى الباحث أن المفاوضات أو التفاوض هو آلية لتسوية النزاع، قائم على الحوار المباشر بين الطرفين المتنازعين سعياً لحل الخلاف، دون مشاركة طرف ثالث، بل يعتمد على الحوار المباشر بين الطرفين، ويمكن تمثيل المتنازعين بواسطة محامين أو وكلاء لهم، يملكون سلطة اتخاذ القرار عن موكلهم.

(١) مقال بعنوان: التفاوض علم وخبرة وأخلاق، الاسترجاع بتاريخ ٢٢ جولي ٢٠١٦ من

<http://www.startimes.com>

(٢) محسن أحمد الخضيرى، تنمية المهارات التفاوضية، القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، ١٩٩٣م، ص ٢٥.

الاستراتيجيات التفاوضية:

يتبع المفاوضون عدة استراتيجيات أثناء عملهم وذلك وفقاً لطبيعة النزاع والأطراف والزمان:
أولاً- استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة: يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر، يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف،
ثانياً- استراتيجيات منهج الصراع: وتشمل الاستراتيجية الأولى: استراتيجية (الإنهاك)،
والاستراتيجية الثانية: استراتيجية التشتيت (التفتيت)، والاستراتيجية الثالثة: استراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع)، والاستراتيجية الرابعة: استراتيجية الدحر (الغزو المنظم)، والاستراتيجية الخامسة: استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار)^(١)

تكتيكات التفاوض:

تكون وفق الإجراء الوقتي أو اللحظي الذي يستدعيه الموقف التفاوضي القائم، لأن التكتيك يمتاز بأنه الأقصر زمناً والأقل شمولاً، قياساً باستراتيجيته وهناك العديد منها:
أ - تكتيك كسب الثقة والاحترام المتبادل. ب - تكتيك إثارة الشهية أو الإغراء المادي. ج - تكتيك الطيب والشريير (الصقر والحمامة). د - تكتيك عكس الاتجاه وتبديل المواقف. هـ - تكتيك التهديد والترغيب. و - تكتيك وضع العراقيل لكسب الوقت. ز - تكتيك الإرهاق الجسدي. ح - تكتيك الحلول الوسط.

أنواع التفاوض

١- اتفاق لصالح طرفين: مبدأ " اكسب أنت وأكسب أنا " ويكون التركيز على ما يحقق مصلحة الطرفين.

٢- التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر: مبدأ (أكسب أنا - أخسر أنت).

٣- التفاوض الاستكشافي: يهدف لاستكشاف أجندة الأطراف التفاوضية.

٤- التفاوض الإستراتيجي: من أجل تمبيع أو تسكين الأوضاع.

٥- تفاوض التأثير في طرف ثالث: للتأثير في طرف ثالث لجذبه لوجهة نظر معينة، أو تحديد دوره بخصوص صراع مع الخصم المباشر^(٢).

مبادئ التفاوض وصفات المفاوض ومراحل العملية التفاوضية

صفات المفاوض

صفات المفاوض يجب أن يتمتع بها، لتساعده على حسن سير العملية التفاوضية:

● النظرة الثاقبة للأمور والقدرة على التمييز بين القضايا الأساسية والفرعية.

● القدرة على التحليل والاستنباط.

(١) انظر: عبد الله جماعة، التفاوض أصول عملية ومهارات وفنون، مصر: مركز التعليم المفتوح في جامعة بنها،

ص ٢٠.

(٢) انظر: فؤاد الصادق، المفاوضات للمفاوضات أم للتحالفات، الاسترجاع بتاريخ ١٣ نوفمبر ٢٠١٦ من

<http://www.siironline.org>

- معرفته بنقاط القوة والضعف وتحليل المكسب والخسارة.
- الحكمة والصبر والانتظار حتى تظهر الصورة بأكملها.
- القدرة على الاستماع للطرف الآخر بعقل متفتح.
- الالتزام بالموضوعية وعدم البعد عن الموضوع.
- الاستعداد والالتزام بالتخطيط الدقيق لكل التفاصيل وإيجاد البدائل.
- امتلاك البصيرة للنظر إلى الموضوع بوجهة نظر الطرف الآخر.
- الشجاعة في الاستعانة بالفريق المساعد في الوقت المناسب.
- الثقة بالنفس القائمة على العلم والمعرفة.
- الالتزام بالنزاهة والقدرة على إرضاء كافة الأطراف.
- القدرة على التفاوض بفاعلية مع الطرف الآخر وكسب ثقته.
- وأهم المزايا والمهارات التي يجب أن يتميز بها المفاوض الناجح:
- ١- أن يتعرف الطرفان المتفاوضان بقدرة المفاوض وفعاليتيه، والمفوض الجيد ليس الذي يستطيع أن يصل إلى اتفاق نتيجة المفاوضات، بل أن يكون اتفاقاً جيداً وذا قيمة وتقدير.
- ٢- المفاوض الجيد والناجح عندما يقرر، يجب أن يحزم بدون تردد لأن التردد فيه أخطار قد تكون أقسى من أخطار الأقدام والجزم.
- ٣- أجمع الباحثون في فن التفاوض على أن المفاوض الناجح، هو الذي يتقن طريقة طرح الأسئلة والاقتراحات، فإن فن طرح الأسئلة له تأثير كبير في تقدم المفاوضات ونجاحها^(١).
- مراحل العملية التفاوضية
- للتفاوض خطوات يجب على المفاوض أن يعلمها ويتقنها وهي:
- الخطوة الأولى: تحديد وتشخيص القضية التفاوضية، والخطوة الثانية: تهيئة المناخ للتفاوض، والخطوة الثالثة: قبول الخصم للتفاوض، والخطوة الخامسة: بدء جلسات التفاوض الفعلية، والخطوة السادسة: الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه.
- ويمكن تقسيم هذه الخطوات إلى مرحلتين:
- أولاً: مرحلة ما قبل العملية التفاوضية: وتشمل:
- أ- التحضير للتفاوض: وذلك بموافقة الأطراف على مبدأ التفاوض: وتعني اقتناع الطرفين بأهمية وضرورة العملية التفاوضية، وذلك عبر اتصال دبلوماسي، أو وسائل الإعلام والمنظمات الدولية، وكذلك تحديد وتشخيص القضية التفاوضية، وتشمل: تحديد الموضوعات محل التفاوض، وتصنيف الأهداف المرغوب تحقيقها، وتحليل الوضع التفاوضي: استناداً لمعرفة أهداف الأطراف الأخرى، والتعرف على البدائل المتاحة، والميزانية المخصصة للطرف الآخر للمفاوض، وأثناء مرحلة التحضير للتفاوض يجب مراعاة عدة شروط أهمها: إعطاء وقت كافٍ للتحضير، والعمل على خلق أجواء تفاوضية مناسبة تنجح التفاوض.

(١) انظر: مواصفات المفاوض الناجح، الاسترجاع بتاريخ ١١ سبتمبر ٢٠١٦ من <http://www.siironline.org>

ب- التمهيد والإعداد للعملية التفاوضية: ويشمل: اختيار أعضاء الفريق المفاوض، وتوافر المعلومات الوافية المدروسة عن الطرف الآخر، وتحديد موعد ومكان العملية التفاوضية، ويجب تنسيق اتصالات بين الطرفين قبل العملية التفاوضية، وتحديد الأهداف والأولويات الرئيسية، ووضع وتحديد الاستراتيجيات التفاوضية والتكتيكات المناسبة لها.

ثانياً-مرحلة الجلسات التفاوضية:وتشمل:

أ-الإجراءات التفاوضية: في هذه المرحلة يستخدم الفريق المفاوض كل أساليب الإقناع، وعادةً ما تحدث مجموعة من العمليات والإجراءات التفاوضية الهامة وهي:

– اختيار التكتيك التفاوضي المناسب للموضوع التفاوضي.

– الاستعانة بكل الأدوات التفاوضية المناسبة.

– ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر.

– تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر، في إطار الخطوط العريضة لعملية التفاوض، ودراسة ومعرفة ومناقشة الخيارات المعروضة من الجانب الآخر.

- المساومة.

ولكي تكون ناجحة يتوجب على كل طرف أن يحدد ما يريده من الآخر، مقابل تنازلات متبادلة

يقدمها، حيث أثناء الجلسات التفاوضية يتمثل التكتيك فيما يلي:

البدء بمناقشة القضايا ذات الاختلاف الكبير، ويجب أن تكون الشروط صعبة في البداية والتنازلات قليلة، وعدم مقاطعة الطرف الآخر حتى ينتهي من حديثه، والإمسك عن الكلام وعدم التكلم إلا عند الضرورة، وأثناء العروض التفاوضية: عدم تقديم عروض سخية في البداية، ثم إتاحة المجال للمساومة، وعند نهاية الجلسات التفاوضية: القيام بتلخيص ما يريده الطرف الآخر، واستحضار المعلومات، وتبيان الأخطاء والهفوات.

ب- نهاية التفاوض والوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه: وهي المرحلة الأخيرة والنهائية في المفاوضات، عن طريق قيام أحد الأطراف أو كليهما، بتقديم تنازل رئيسي يشجع من خلاله الطرف الآخر ويدفعه إلى التوقيع النهائي، في شكل اتفاقية موقعة وملزمة للطرفين المتفاوضين، ويجب صياغة الاتفاقية بأن تكون شاملة وتفصيلية تحتوي على كل الجوانب، ومراعي فيها اعتبارات الشكل والمضمون، من حيث جودة وصحة ودقة اختيار الألفاظ والتعبيرات، لكيلا تنشأ أي عقبات أثناء التنفيذ الفعلي للاتفاق التفاوضي.

الوساطة الدولية

في هذا البحث سوف نتناول الوسائل البديلة غير الملزمة والتي يشارك فيها الأطراف، شخص ثالث إجراءات حل نزاعاتهم، وتسمى هذه الإجراءات إما الوساطة أو التوفيق والمصالحة، وهي ألفاظ لها مدلول عملي واحد، يتجلى بقيام شخص ثالث يسمى (الوسيط، الموفق، المصالح) بمهمة تقريب وجهات النظر بين أطراف النزاع، وذلك بغية توصلهم لحل هذا النزاع، حيث أن الباحث سوف يستخدم لفظ الوساطة عند تناول هذه الإجراءات، ولفظ الوسيط عند الحديث عن الشخص الثالث المحايد.

وتم تقسيم هذا البحث لمطلبين، المطلب الأول: تعريف الوساطة وأنواعها وتعريف الوسيط وشروطه، والمطلب الثاني: مجال الوساطة ومراحل وسير إجراء الوساطة.

تعريف الوساطة وأنواعها وتعريف الوسيط وشروطه

تعتبر الوساطة من الوسائل الأكثر شيوعاً لحل النزاعات، بهدف التوصل إلى تسوية مرضية بين الفرقاء المتنازعين، وهي تؤكد على حماية مصالح الفريقين أو الفرقاء الموافقين عليها، وهي اختيارية ولا تتبع قواعد إجرائية، وإنما تستلزم حواراً مفتوحاً على قدم المساواة بكل حرية وثقة، والقرار فيها ذاتي دون تدخل الوسيط وإنما يقرره الفرقاء بأنفسه، فهي تدخل طرف ثالث، يتوسط بين قطبي النزاع، إذ يضع الثالث نفسه وسط خصمين اثنين - سواءً كانا شخصين أم جماعتين أم شعبين - يتواجهان ويتضادان، فالوساطة تهدف إلى نقل القطبين من حالة (الخصومة) إلى حالة (المحادثة)، أي تهدف إلى الوصول بهما إلى الالتفات كل منهما نحو الآخر، للتحادث والتفاهم وإيجاد تسوية،

تعريف الوساطة:

الوساطة: هي عملية تتسم بالمرونة والسرية التي يتولى بموجبها شخص محايد، يعين بواسطة أطراف النزاع أو نيابة عنهم، لمعاونتهم بشكل فعال ليتوصلوا إلى تسوية النزاع أو الخلاف، مع تحكمهم الكامل في قرار التسوية وكذلك بنود اتفاق التسوية^(١).

الوساطة: "وسيلة لحل النزاعات من خلال تدخل شخص ثالث نزيه وحيادي ومستقل يزيل الخلاف القائم، وذلك باقتراح حلول عملية ومنطقية تقرب وجهات نظر المتنازعين، بهدف إيجاد صيغة توافقية، وبدون أن يفرض عليهم حلاً أو يصدر قراراً ملزماً"^(٢).

ويرى الباحث تعريف الوساطة: بأنها وسيلة تلجأ إليها الأطراف المتخاصمة لحل نزاعها، بمساعدة شخص آخر محايد يسمى الوسيط، حيث يتم نقل المتخاصمين من مقاعد المرتقب والمنتظر لمقاعد الحكم، وتجعلهم يساهمون في بناء حيثيات حكمهم بمساعدة الوسيط، وهي تسعى للوصول لحل يربح الجميع فيه، عندما يساهمون بالتوصل لحل متفق عليه، وليس حلاً مفروضاً عليهم.

^١ انظر: قواعد الوساطة لمركز الوساطة والمصالحة في مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري، لعام ٢٠١٣م.

الاسترجاع بتاريخ ٥ جولي ٢٠١٦ من

http://www.crcica.org/rules/mediation/crcica_mediation_rules

^٢ انظر: بن حمري الهادي، الطابع القانوني لنظام الوساطة كبديل لفض النزاعات على ضوء أحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية، محاضرة أقيمت بمجلس قضاء المسيلة-الجزائر ٢٠٠٩م.

صور الوساطة:

يجب أن يكون اتفاق الوساطة مكتوباً، وأشكال الكتابة: إما بعقد رسمي أو عرفي وإما بمحضر يحرر أمام المحكمة، ويعتبر اتفاق الوساطة مبرماً كتابياً، إذا ورد في وثيقة موقعة من الأطراف أو في رسائل متبادلة أو اتصال بالتلكس أو برفقيات، أو أية وسيلة أخرى من وسائل الاتصال تثبت وجوده.

أنواع الوساطة:

للساطة عدة أنواع فهي إما وساطة قضائية أو قانونية ويعتبر هذان النوع واحداً مع بعض الفروق، ووساطة اتفاقية وهي الأكثر استخداماً وانتشاراً.

قضائية: إذ يحيل القاضي النزاع إلى وسيط معين ضمن قائمة أسماء الوسطاء، حيث تتم من خلال قضاة البداية والصلح الذين يختارهم رئيس محكمة البداية لتولي هذه المهمة، ويطلق عليهم اسم (قضاة الوساطة)^(١).

قانونية: وذلك حين يحيل النص التشريعي إلى اتباع طريق الوساطة قبل المرور إلى المحاكمة، وتتم من خلال أشخاص خارجين عن مرفق القضاء، يملكون الخبرة اللازمة ويتمتعون بالحيادة والنزاهة، يتم تنصيبهم من طرف وزير العدل، و تعيينهم من طرف القضاة في النزاعات المطروحة أمام القضاء، وفقاً للقائمة المعتمدة والمعدة مسبقاً على مستوى كل مجلس قضائي، وكذلك يطلق عليها تسمية وساطة خاصة: وتتم من خلال القضاة المتقاعدين والمحامين والمهنيين وغيرهم من أصحاب الاختصاص المشهود لهم بالحياد والنزاهة، ويسمى رئيس المجلس القضائي بتنصيب من وزير العدل، ويطلق عليهم اسم (وسطاء خصوصيون)^(٢).

اتفاقية: حين يتفق الأطراف على إحالة النزاع إلى الوسيط المتفق عليه، إما في عقد سابق أو لاحق لنشوء النزاع، ويتم اختيار الوسيط من قبل الأطراف أنفسهم، حيث يتفقون على تسمية وسيط معين يجدون لديه القدرة الكافية والكفاءة لحل النزاع، وعند اختيار هذا الوسيط يتم التقدم بطلب للقاضي الذي ينظر في الدعوى، إذا كانت هناك دعوى مقامة، ويقوم هذا الأخير بإحالة النزاع لهذا الوسيط، وتعتبر هذه الوساطة الأكثر شيوعاً، وقد أخذت بهذا النوع من الوساطة أغلب التشريعات ومنها التشريع الأردني والمغربي^(٣).

^١ انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية- الأردني، رقم ١٢ لسنة ٢٠٠٦، المادة ٢؛ قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، لعام ٢٠٠٨م، المادة /٩٩٤/.

^(٢) انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية- الأردني، المادة ٣.

^(٣) انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية- الأردني، المادة ٣؛ والقانون رقم ٠٥-٠٨ الخاص بالتحكيم والوساطة الاتفاقية المغربي، الفصل ٣٢٧/٥٦.

تعريف الوسيط:

الوسيط: " هو كل شخص مكلف بإدارة الوساطة، بفعالية وحياد وكفاءة مهما كانت طريقة تعيينه، وذلك لمساعدة أطراف النزاع على التواصل إلى تسوية ودية"^(١).

الوسيط يقصد به: شخص محايد يقوم بعملية الوساطة؛ ويشمل "الوسيط" أي شخص يتم تكليفه من قبل وسيط آخر للمساعدة في عملية الوساطة أو للتواصل مع المشاركين في عملية الوساطة"^(٢). ويعهد بالوساطة إلى شخص طبيعي أو شخص معنوي.

شروط الوسيط:

للوسيط شروط خاصة يجب أن يتمتع بها وأهمها أن يكون ذو عقل راجح، ويتمتع بحسن السلوك والاستقامة والنزاهة، وألا يكون قد تعرض إلى عقوبة عن جريمة مخلفة بالشرف، وألا يكون ممنوعاً من حقوقه المدنية، وأن يكون مؤهلاً للنظر في المنازعة المعروضة عليه، وأن يكون محايداً ومستقلاً في ممارسة الوساطة، حيث يجب عليه أن يفصح عما قد يثير الشكوك حول حياده واستقلاله^(٣).

حدود المسؤولية: لا يسأل الوسيط سواءً كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً، عن أي عمل أو امتناع عن فعل ذلك فيما يتصل بأي وساطة قامت، ما لم يكن متعمداً بسوء نية، ويتعين ألا يكون الوسيط تحت أي التزام قانوني تقديم أي بيان إلى أي شخص عن أي مسألة تتعلق بالوساطة، ولا يجوز أن يسعى أي طرف لجعل الوسيط شاهداً في أي إجراءات قانونية أو أخرى ناشئة عن وساطة^(٤).

مجال الوساطة ومراحل سير إجراء الوساطة

نطاق الوساطة ومجال مهمة الوسيط

إن مجالات التسوية من خلال الوساطة تشمل جميع المجالات السياسية والتجارية والمدنية، وإن نطاق تطبيق قواعد تسوية النزاعات ودياً لدى غرفة التجارة الدولية وفقاً للمادة ١، أنه يجوز إحالة جميع نزاعات الأعمال، سواء كان لها طابع دولي أم لا، لإجراءات تسوية النزاعات ودياً بموجب هذه القواعد، وجميع النزاعات تكون محلاً للوساطة باستثناء قضايا شؤون الأسرة والقضايا العمالية، وكل ما من شأنه أن يمس بالنظام العام^(٥) و "لا يجوز إجراء المصالحة على الأوقاف ولا على أموال القصر ولا على ما يحتاج النظر فيه إلى الغبطة والمصلحة"^(٦).

(١) تعليمية الاتحاد الأوروبي للوساطة، رقم CE/52/2008، المادة ١/٣.

(٢) سكوت ميكوين، برنامج تبادل خبرات منقذ القانون لعام ٢٠١١، أساسيات القانون الأمريكي (ولاية كاليفورنيا)، كلية توماس جيفيرسون للقانون.

(٣) انظر: قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المادة ٩٩٨/، وقانون الوساطة الأردني، المادة ٢/.

(٤) انظر: وقواعد الوساطة في مركز التحكيم المشترك لمركز دبي المالي العالمي ومحكمة لندن للتحكيم، لعام ٢٠١٢م، المادة الحادية عشر. وقواعد الوساطة لمركز الوساطة والمصالحة في مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري، لعام ٢٠١٣م، المادة الثانية عشر والثالثة عشر؛ وقواعد التسوية الودية للنزاعات الخاصة بغرفة التجارة الدولية بباريس، المادة السابعة.

(٥) انظر: قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المادة ٩٩٥/.

(٦) قواعد العمل في مكاتب المصالحة وإجراءاتها بوزارة العدل السعودية، المادة الخامسة عشرة.

وعلى الصعيد الدولي ليست كل النزاعات الدولية قابلة للوساطة، وهناك بعض المؤشرات التي تدل على إمكانية أن تكون الوساطة فعّالة، ففي المقام الأول: يتعيّن أن تكون أطراف النزاع الرئيسية قابلة لمحاولة التفاوض بشأن التسوية، وثانياً: يتعيّن أن يحظى الوسيط بالقبول، وأن يكون ذا مصداقية، وأن يكون مدعوماً إلى حدّ كبير؛ وثالثاً: يتعيّن أن يكون هناك توافق عام في الآراء على الصعيدين الإقليمي والدولي على دعم العملية، وعندما تتعرقل عملية وساطة فعّالة، قد يكون مطلوباً بذل جهود أخرى لاحتواء النزاع أو للتخفيف من المعاناة الإنسانية، إلا أنه ينبغي مواصلة الجهود لاستمرار المشاركة، من أجل التعرف على الآفاق الممكنة لفرص الوساطة في المستقبل واستغلالها.

ومهمة الوسيط: لا تتجاوز تقريب وجهات النظر، واتخاذ كافة الإجراءات التي تكفل ذلك، إضافة إلى أن رأي الوسيط غير ملزم للأطراف وليس له سلطة عليهم، وإن وجدت هذه السلطة فهي أدبية تتجسد في حث المتنازعين، على قبول اقتراحاته وتوصياته التي تشكل مدخلاً وسبيلاً لحل النزاع القائم، فيجوز للوسيط أن يستمع إلى الأطراف وأن يقارن بين وجهات نظرهم، لأجل تمكينهم من إيجاد حل للنزاع القائم بينهم، والمشرع الجزائري أشار إلى المهام الأساسية للوسيط، والمتمثلة: في تلقي وجهات نظر كل واحد منهم، ومحاولة التوفيق بينهم، ويمكنه كذلك سماع كل شخص يرى في سماعه فائدة لتسوية النزاع، وذلك بعد موافقة أطراف الخصومة^(١).

فعلى الوسيط المتخصص، اتباع نهج احترافي، يوفر منطقة عازلة لأطراف النزاع، وغرس الثقة بين الأطراف في عملية الوساطة، ويوفر الاعتقاد بأن التوصل إلى حل سلمي أمر قابل للتحقيق، والوسيط الجيد يعزز التبادل من خلال الاستماع والحوار، ويوجد روحاً من التعاون من خلال حل المشكلات، ويضمن أن الأطراف المتفاوضة لديها ما يكفي من المعارف والمعلومات والمهارات اللازمة للتفاوض بثقة، وينجح الوسيط إلى أقصى حدّ في مساعدة الأطراف المتفاوضة، في إبرام اتفاقات عندما يتحلون بالإمام الواسع، والصبر، والتوازن فيما يتخذونه من قرارات.

(١) انظر: قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المادة ٦٦٥/

مراحل سير إجراء الوساطة

هناك خطوط عريضة للأسس الرئيسية للوساطة، من أجل الوصول إلى عملية وساطة فعّالة، يجب أن يحيط بها الوسيط قبل البدء بإجراءات الوساطة وهي:

١- الاستعداد. ٢- الموافقة. ٣- الحياد. ٤- الشمول. ٥- الاحتمال بين الشمول والكفاءة، فعمليات الوساطة تصبح أكثر تعقيداً (وقد تصير مثقلة) حينما تتوسع قاعدة التشاور أو تُستخدم مننديات متعددة لإشراك الجهات الفاعلة على مستويات مختلفة^١.

مراحل الوساطة:

- المرحلة الأولى: إقامة علاقة مع الأطراف المتنازعة:
- المرحلة الثانية: اختيار استراتيجية لقيادة عملية الوساطة:
- المرحلة الثالثة: تجميع وتحليل خلفية المعلومات:
- المرحلة الرابعة: تصميم مفصلية للوساطة:
- المرحلة الخامسة: بناء الثقة والتعاون:
- المرحلة السادسة: بداية جلسة الوساطة:
- المرحلة السابعة: تحديد القضايا ووضع جدول أعمال:
- المرحلة الثامنة: كشف المصالح الخفية للأطراف المتنازعة:
- المرحلة التاسعة: إيجاد خيارات للتسوية:
- المرحلة العاشرة: تقييم خيارات التسوية:
- المرحلة الحادية عشر: المساومة الأخيرة:
- توصل إلى اتفاق عبر تغيير المواقف تدريجياً، أو القفز إلى تحقيق التسوية، أو تطوير معادلة تلقى إجماعاً في الرأي أو عبر توظيف آليات إجرائية للوصول إلى اتفاق ملموس.
- المرحلة الثانية عشر: إنجاز التسوية الرسمية:
- حدد الخطوات الإجرائية لوضع الاتفاقية موضع التنفيذ.
- اتخذ إجراءات للتقييم والمراقبة، وقم بصياغة اتفاق التسوية ووضع آلية للالتزام والتنفيذ^(٢).

^١ انظر: توجيهاً الأمم المتحدة من أجل الوساطة الفعّالة، لعام ٢٠١٢م، الاسترجاع بتاريخ ٥ أغسطس ٢٠١٦ من

<http://www.peacemaker.un.org>

^(٢) انظر: كريستوفر مور، عملية الوساطة: استراتيجيات عملية لحل النزاع، ترجمة وتحقيق فؤاد سروجي - عماد

عمر، القاهرة: الأهلية للنشر والتوزيع، ٢٠٠٦م.



إجراءات الوساطة:

إجراءات الوساطة متشابهة لكن هناك بعض الضوابط في الوساطة القضائية، حيث سوف نستعرض إجراءات الوساطة القضائية، وإجراءات الوساطة الاتفاقية من خلال مراكز الوساطة:

إجراءات الوساطة القضائية لدى القضاء:

• كما رسمها المشرع الأردني في قانون الوساطة:

- ١- إحالة ملف الدعوى إلى قاضي الوساطة: حيث يحال إليه الملف كاملاً، ويجوز له تكليف الخصوم بتقديم مذكرات موجزة بأقوالهم، وأهم البيانات والبيّنات التي يستندون إليها.
- ٢- أما إذا كانت الإحالة إلى وسيط خصوصي فلا يحال إليه ملف الدعوى، ويكون أطراف النزاع ملزمين خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ الإحالة بتقديم مذكرة موجزة بأقوالهم وبياناتهم، ودون الحاجة لتبادل هذه المذكرات والمستندات فيما بينهم.
- ٣- تعيين موعد جلسة وتبليغه لأطراف النزاع أو وكلائهم القانونيين.
- ٤- حضور أطراف النزاع ووكلائهم جلسات الوساطة للاستماع والمداولة، ويحق للوسيط الاجتماع بكل طرف منفرداً على حدا.
- ٤- اتخاذ الوسيط ما يراه مناسباً لتقريب وجهات النظر وتسهيل إجراءات الوساطة، كإبداء الرأي، وتقييم الأدلة، وعرض الأسانيد القانونية والسوابق القضائية^(١).

^١ انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية. الأردني، المادة ٤.

• نستعرض إجراءات الوساطة كما رسمها المشرع الجزائري:

أولاً- عرض الوساطة: القاضي أثناء نظره النزاع، عليه أن يعرض الوساطة على الخصوم، خلال درجات التقاضي، فعرض النزاع من قبل القاضي وجوبي، والرضى بها من قبل الخصوم جوازي، ولا تتم الوساطة إلا بموافقة الأطراف عليها.

ثانياً- تعيين الوسيط: إذا وافق الخصوم على الوساطة، يقوم القاضي بتعيين الوسيط بموجب أمر يتضمن اسم الوسيط وعنوانه والمهام الموكلة إليه، وتحديد الأجل الأولى للوساطة على ألا تتجاوز مدتها ثلاثة أشهر، ويمكن تجديدها لمرة واحدة لمدة ثلاثة أشهر، بطلب من الوسيط وموافقة الأطراف، وتقوم المحكمة بتبليغ نسخة من أمر التعيين للوسيط وللخصوم، وعلى الوسيط إعلام القاضي بقبوله لمهام الوساطة، حيث يقوم القاضي بعد ذلك بدعوة الجميع لأول جلسة، علماً أن تحويل النزاع للوسيط لا يرفع يد القاضي عن النزاع مثل التحكيم، بل يبقى القاضي يراقب سير الوساطة، وله اتخاذ الإجراءات والتدابير لحسن سيرها.

ثالثاً- جلسات الوساطة: بعد موافقة الأطراف على الوساطة وقبول الوسيط مهمة الوساطة، يتم الدعوة للجلسة الأولى التي يجب حضورها من قبل الأطراف أو ممثليهم، حيث يقوم الوسيط بالتعريف بنفسه ويطلب منهم التعريف بأنفسهم، ثم يشرح لهم دور الوسيط، وأنه حيادي تجاه الجميع، ويؤكد على سرية الوساطة، ويدعوهم لضرورة وجود الثقة فيما بينهم لأنها العامل الأهم لنجاح الوساطة، ثم تبدأ مرحلة التفاوض حيث على المدعي عرض دعواه وما يؤيدها، كما على المدعى عليه كذلك عرض دفوعه وأدلتها، ثم يقوم الوسيط بتحديد نقاط الخلاف وترتيبها ويعمل لتقريب وجهات نظر الأطراف، من خلال جلسات منفردة وجلسات مشتركة، حيث يقوم بمساعدة الأطراف على إيجاد حل للنزاع بأنفسهم، وله سماع أشخاص من الغير بعد موافقة الأطراف، وكذلك له طلب الاطلاع على الوثائق المتعلقة بالنزاع، وتنتهي جلسات الوساطة، إما بنجاح الوساطة وذلك بتوصل الأطراف لحل، حيث يتم تنظيم محضر بذلك يوقع من الأطراف والوسيط، ويرفع للقاضي في الجلسة المحددة لذلك مسبقاً ليصادق عليه، حيث يعتبر الاتفاق قطعي غير قابل للطعن ويعد سنداً تنفيذياً، وذلك مرفقاً بالوثائق المقدمة خلال جلسات الوساطة وكذلك جدول بأعباءه، علماً بأن القاضي عند نظره الاتفاق للمصادقة عليه، يتأكد من عدم تجاوز الوسيط لحدود المهمة الموكلة إليه، وأن الاتفاق الذي توصل إليه الأطراف لا يتعارض مع النظام العام، ويمكن أن تنتهي الوساطة بالفشل، وكذلك للقاضي إنهاء الوساطة وذلك لعدم حسن سير الوساطة، أو بطلب من الوسيط عند استحالة توصل الأطراف لحل ودي، أو بطلب من الخصوم إذا وجدوا عدم جدوى الوساطة لحل نزاعهم، حيث في هذه الحالة يحرم الوسيط محضر فشل الوساطة، يرفعه للمحكمة الناظرة بالنزاع، ومواصلة إجراءات التقاضي⁽¹⁾.

(1) انظر: قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، رقم ٠٩/٠٨ تاريخ ٢٠٠٨م، منشور بالجريدة الرسمية العدد ٢١/٢٠٠٨م، المواد ٩٩٠- ١٠٠٥؛ والمرسوم التنفيذي رقم ١٠٠/٠٩ تاريخ ٢٠٠٩م منشور بالجريدة الرسمية العدد ١٦/٢٠٠٩م.

إجراءات الوساطة الاتفاقية لدى مراكز الوساطة:

في حالة وجود اتفاق مسبق على الوساطة بين الأطراف، يتقدم طالب الوساطة للمركز بطلب خطي للوساطة (طلب وساطة)، والتي يجب أن يذكر فيه بإيجاز طبيعة النزاع وقيمة المطالبة، وينبغي أن تكون مصحوبة بنسخة من اتفاق الوساطة المسبق، وأسماء، وعناوين، وأرقام الهاتف والفاكس وأرقام التلكس وعناوين البريد الإلكتروني أطراف الوساطة، وممثلهم القانونيين (إذا كان معروفين) واسم الوسيط المقترح (إن وجد) من قبل الطرف أو الأطراف طالب الوساطة، وطلب الوساطة يجب أن يكون مصحوباً برسوم التسجيل المقررة، حيث بعد ذلك يتم تسجيل طلب الوساطة، وتعيين الوسيط من قبل المركز وفق شروط اتفاق الوساطة، وإذا لم يكن هناك اتفاق مسبق على الوساطة فإنه تتبع ذات الإجراءات السابقة:

(أ) الطرف الذي يرغب في بدء وساطة يقوم، في نفس الوقت، إرسال نسخة من طلب الوساطة إلى الطرف الآخر أو الأطراف الأخرى.

(ب) يتعين على الطرف أو الأطراف الأخرى، في غضون ١٤ يوماً من تلقي طلب الوساطة، أن يرد كتابة هل هو موافق أم لا على الوساطة في النزاع، وفي حال الطرف أو الأطراف الأخرى لم يوافق على الوساطة، أو فشل في الاتفاق على الوساطة خلال ال ١٤ يوماً، لن تكون هناك وساطة، وإذا تم الموافقة على الوساطة، فيجب على المركز تعيين وسيط في أقرب وقت ممكن بعد بدء وساطة، مع إيلاء الاعتبار الواجب للمعايير الاختيار المتفق عليها خطياً من قبل الطرفين، حيث قبل تعيينه من قبل المركز، على الوسيط أن يزود المركز والأطراف بالسير الذاتية والوظائف الفنية السابقة والحالية؛ وأن يوقع إعلاناً مفاده أنه لا توجد ظروف معروفة له، من المرجح أن تؤدي إلى أي شكوك لها ما يبررها حول حياده أو استقلاله، ولأي طرف الحرية في الاعتراض على تعيينه، وفي هذه الحالة يجب على المركز تعيين وسيط آخر، وللطرفين حرية الاتفاق بأي شكل يتم إبلاغ الوسيط ببيانات الأطراف، وما لم يتفق على خلاف ذلك، كل طرف يقدم إلى الوسيط، في موعد أقصاه ٧ أيام قبل موعد المتفق عليها بين الوسيط والأطراف لجلسة وساطة المقرر الأول، وهو بيان مكتوب باختصار يلخص القضية وخلفية النزاع والقضايا التي يتعين حلها، وأن يرافق كل بيان مكتوب نسخ من أي وثائق يشير إليه، ويجب على كل طرف، في الوقت نفسه، تقديم نسخة من البيان المكتوب والوثائق الداعمة لطرف أو الأطراف الأخرى، حيث يناقش الوسيط والأطراف آلية التسوية التي ستستخدم، ويسعون للوصول إلى اتفاق بشأنها، وفي حالة عدم اتفاق الأطراف على آلية التسوية الودية المستخدمة، للوسيط أن يجري الوساطة في الطريقة التي يراها مناسبة، مع الأخذ في الاعتبار في جميع الأوقات ملائمة القضية ورغبات الطرفين، ويسترشد بمبادئ العدل والحياد، وللوسيط أن يتواصل مع الأطراف شفويًا أو خطياً، جنباً إلى جنب، أو بشكل فردي، ويمكن عقد اجتماع أو اجتماعات في مكان يحدده الوسيط بعد التشاور مع الطرفين، وعلى الوسيط عدم إفشاء أي أسرار يطلع عليها في الجلسات المنفردة للطرف الآخر، بدون موافقة الطرف الأول، ويخطر كل طرف الطرف الآخر والوسيط بعدد وهوية الأشخاص الذين سيحضرهم أي اجتماع يعقده الوسيط، ويحق لكل طرف تحديد كتابة ممثل له مخول تسوية النزاع نيابة عن هذا

الطرف، وما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، فإن الوسيط يقرر اللغة (اللغات) التي تجري بها الوساطة، إذا تم الاتفاق على بين الأطراف على تسوية النزاع، بمساعدة الوسيط، يجب أن يتم كتابة اتفاقية التسوية والتوقيع عليها من الأطراف والوسيط، وفي ختام وساطة، المركز بتحديد التكاليف، علماً أنه ما لم يتفقوا على خلاف ذلك، وعلى الرغم من الوساطة، ويجوز للطرفين بدء أو مواصلة أي تحكيم أو إجراءات قضائية فيما يتعلق بالنزاع الذي هو موضوع الوساطة، وجميع جلسات الوساطة تكون خاصة، بالوسيط، والأطراف، أو الأشخاص الذين يتفق الأطراف على حضورهم، وعملية الوساطة سرية وجميع المفاوضات، والبيانات والوثائق التي أعدت لأغراض الوساطة، يجب أن تكون سرية- ما لم يتم الاتفاق بين الطرفين، أو يقضي القانون خلاف ذلك- ولا يحق للوسيط ولا الأطراف أن الكشف إلى أي شخص أي معلومات بشأن الوساطة أو شروط التسوية، أو نتيجة الوساطة^(١).

حالات انتهاء الوساطة

- تنتهي الوساطة في إحدى الحالات التالية:
- أ- عند انسحاب أحد الأطراف من عملية الوساطة.
 - ب- عندما يقرر الوسيط أنه لم يتم التوصل إلى تسوية ودية.
 - ج- عند إبرام اتفاق تسوية ودية مكتوب^(٢).
 - ح- عند انتهاء أي آجال محددة لإجراءات تسوية النزاعات ودياً، ما لم يقر الأطراف بتمديدتها، ويقوم الوسيط بإخطار الأطراف بهذا الانتهاء كتابياً.
 - خ- عند عدم إتمام تسديد أحد الأطراف الدفعات المستحقة كأجور الوساطة، أو عدم التمكن من تعيين وسيط من الجهة المنوط فيها التعيين^(٣).
 - هـ- بإقرار كتابي أو شفهي من جميع الأطراف يفيد بانتهاء إجراءات الوساطة.
 - د. عندما لا يتوفر أي اتصال بين الوسيط، وأي طرف أو ممثله لمدة ٢١ يوماً بعد اختتام جلسة الوساطة^(٤).
- و- ويمكن للقاضي إنهاء إجراءات الوساطة تلقائياً، عندما يتبين له استحالة السير الحسن لها^(٥).

نتائج الوساطة:

^١ انظر: قواعد محكمة لندن للوساطة ٢٠١٢م، المواد/ ٢-٣-٤-٥-١٠؛ وقواعد الوساطة في مركز التحكيم المشترك لمركز دبي المالي العالمي ومحكمة لندن للتحكيم؛ وقواعد الوساطة لمركز الوساطة والمصالحة في مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري، لعام ٢٠١٣م؛ وغرفة التجارة الدولية بباريس، المادة الثانية. والمركز الدولي لتسوية النزاعات في جمعية التحكيم الأمريكية.

(٢) انظر: قواعد الوساطة لمركز الوساطة والمصالحة في مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري، لعام ٢٠١٣م.

(٣) انظر: قواعد التسوية الودية للنزاعات الخاصة بغرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)، المادة السادسة.

(٤) انظر: الوساطة في المركز الدولي لتسوية المنازعات في جمعية التحكيم الأمريكية (AAA).

° انظر: قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المادة/ ١٠٠٢/

أ- في الوساطة القضائية إذا توصل الأطراف مع الوسيط إلى تسوية النزاع كلياً أو جزئياً، يقدم إلى قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح تقرير بذلك ويرفق به اتفاقيات التسوية الموقعة من أطراف النزاع، لتصديقها وتعتبر هذه الاتفاقية بعد التصديق عليها بمثابة حكم قطعي، ويكتسي الصلح بين الأطراف قوة الشيء المقضى به، ويمكن أن يذيل بالصيغة التنفيذية، من رئيس المحكمة المختصة محلياً للبت في موضوع النزاع^(٢).

ب- إذا لم يتوصل الوسيط لتسوية النزاع فعليه تقديم تقرير إلى قاضي إدارة الدعوى أو قاضي الصلح، يذكر فيه عدم توصل الأطراف إلى تسوية على أن يوضح في هذا التقرير مدى التزامهم ووكلائهم بحضور جلسات الوساطة.

د- إذا فشلت التسوية بسبب تخلف أحد أطراف النزاع أو وكيله عن حضور جلسات التسوية، فيجوز لقاضي إدارة الدعوى أو لقاضي الصلح فرض غرامة على ذلك الطرف أو وكيله، لا تقل عن مائة دينار ولا تزيد عن خمسمائة دينار في الدعاوى الصلحية، ولا تقل عن مائتين وخمسين ديناراً في الدعاوى البدائية.

هـ- عند انتهاء الوساطة يعيد الوسيط إلى كل طرف، ما قدمه إليه من مذكرات ومستندات ويمتنع عليه الاحتفاظ بصور عنها تحت طائلة المسؤولية القانونية^(٣).

المحكمة واتفاق الوساطة:

-يجب على المحكمة المحال إليها نزاع في مسألة أبرم الأطراف في شأنها اتفاق وساطة، أن تصرح بعدم القبول إلى حين استنفاد إجراء الوساطة أو بطلان اتفاق الوساطة^(٤).

^١ انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية. الأردني، المادة ٧.

^٢ انظر: القانون رقم ٥٠٨-٥٠ الخاص بالتحكيم والوساطة الاتفاقية المغربي، الفصل ٣٢٧/٦٩. قانون الإجراءات المدنية والإدارية الجزائري، المادة ١٠٠٣/١.

^٣ انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية. الأردني، المادة ٧.

^٤ انظر: القانون رقم ٥٠٨-٥٠ الخاص بالتحكيم والوساطة الاتفاقية المغربي، الفصل ٣٢٧/٤٠.

مميزات الوساطة:

- ١- ضمان السرية والخصوصية، حيث تعتبر إجراءات الوساطة سرية ولا يجوز الاحتجاج بها أو بما تم فيها من تنازلات من أطراف النزاع أمام أي محكمة أو أي جهة كانت.^١
 - ٢- محدودية التكاليف مقارنة بإجراءات التقاضي أو التحكيم.
 - ٣- تحقيق مصلحة طرفي النزاع.
 - ٤- المرونة والخروج بحلول إبداعية وخالقة.
 - ٥- المحافظة على العلاقة الودية بين الخصوم.
 - ٦- استثمار الوقت.
 - ٧- عدم تحمل أدنى درجة من المخاطرة، نظرا لحرية الخصوم في الرجوع عن أي عرض تقدموا به أثناء جلسات الوساطة ما لم يتم تثبيته خطياً.
- ويرى الباحث أنّ الوساطة الفعّالة في القضايا الدولية، تحتاج وجود بيئة خارجية داعمة؛ لأن معظم النزاعات لها بعد إقليمي ودولي مؤثر، ويمكن أن تساعد الإجراءات التي تتخذها الدول الأخرى، في تعزيز التوصل إلى حل عن طريق الوساطة أو الانتقاص منه، ويحتاج الوسيط إلى الصمود أمام الضغوط الخارجية، وتجنب المواعيد النهائية غير الواقعية مع العمل، كذلك الحصول على دعم متنام من الشركاء لجهود الوساطة، وفي بعض الظروف يمكن أن تكون قدرة الوسيط على استعمال الحوافز أو الروادع التي تقدمها الجهات الفاعلة الأخرى مفيدة للتشجيع على التزام الأطراف بعملية السلام، حيث أنّ عملية الوساطة تؤثر بطبيعتها في ميزان القوى والحسابات السياسية داخل المجموعات المختلفة وبينها، ومن الضروري أن يكون لدى الوسيط والمجتمع الدولي، بوصفهم الجهات الفاعلة الموفرة للدعم، حساسية للأثار الإيجابية والآثار السلبية المحتملة لعملية الوساطة على حدّ سواء، ومن الضروري أن يحتفظ الوسيط بخيار تعليق مشاركتهم أو الانسحاب، إذا ما رأوا أن الأطراف تواصل المحادثات في جو من سوء النية، أو إذا كان الحل الذي في طريقه إلى الخروج للنور، يتعارض مع الالتزامات القانونية الدولية، أو إذا كان ثمة جهات فاعلة أخرى تتحكم بالعملية، وتحدّ من المساحة المتاحة أمام الوسيط للمناورة، وهذا القرار يحتاج إلى التفكير ملياً في مخاطر الانسحاب، مقابل قيمة إبقاء الأطراف على الطاولة عند تعثر عملية الوساطة، مع استكشاف وسائل بديلة لتسوية المنازعات بالوسائل السلمية.
- ومن خلال ما تم دراسته في هذه الورقة تبين لنا أهمية الوسائل البديلة في حل النزاعات المدنية والتجارية، وكذلك النزاعات السياسية والمسلحة، وذلك لما تتميز به هذه الإجراءات.

^١ انظر: قانون الوساطة لتسوية النزاعات المدنية. الأردني، المادة ٨.

وأهم مزايا استخدام الوسائل البديلة:

- ١- تقليل عدد الدعاوى التي تحال على القضاء، فقد أثبتت تجارب البلدان التي أخذت بهذا النظام بأنها ساهمت بشكل مباشر في تخفيف العبء على المحاكم.
- ٢- محدودية التكاليف واستغلال الوقت: تؤدي الوسائل البديلة لتوفير الوقت والجهد والنفقات على الخصوم ووكلائهم من خلال إنهاء الدعاوى في مراحلها الأولى، فالوصول إلى حل خارج القضاء يكون من دون شك أسرع وأوفر.
- ٣- خلق بيئة استثمارية جاذبة.
- ٤- يمثل نظام الوسائل البديلة ضماناً له مفعول أكثر من قرار المحكمة، لأنها تكون مبنية على الواقع الحقيقي للأحداث، بينما يشوه هذا الواقع عندما يعرض أمام القاضي، لذا يمكننا القول بأن هذا النظام أقرب إلى الواقع من القضاء.
- ٥- الخصوصية: يكفل هذا النظام محافظة طرفي النزاع على خصوصية النزاع القائم بينهما وذلك بغية خلق روابط جيدة بين الأشخاص أو المؤسسات، كما هو الشأن في الوساطة العائلية فهذا النظام يتيح للزوجين تقييم الأمور والبحث عن مصلحة الأبناء، وإيجاد طرق أفضل للمستقبل بالحوار والاحترام المتبادل مما يساهم في المحافظة على الروابط الاجتماعية.
- ٦- تحقيق مكاسب مشتركة لطرفي النزاع: فالتسوية النهائية لهذا النظام (خاصة الوساطة) قائمة على حل مرض لطرفي النزاع.
- ٧- المرونة: تتسم إجراءات هذا النظام بالمرونة لعدم وجود إجراءات وقواعد مرسومة محددة.
- ٨- المحافظة على العلاقات الودية بين الخصوم: تبقى العلاقات الودية بين الخصوم قائمة بعكس الخصومة القضائية التي تؤدي في الغالب إلى قطع مثل تلك العلاقات.
- ٩- توفير ملتقى لأطراف النزاع قبل بدء المحاكمة: تساعد جلسات الوساطة على توفير ملتقى أخير بين الخصوم قد يساهم في حل النزاع.
- ١٠- الحلول الخلاقة التي يمكن التوصل إليها: تساعد جلسات نظام الوسائل البديلة على تجاوز العقبات وتوفير الحلول الخلاقة والإبداعية لحل النزاع.
- ١١- تنفيذ اتفاقية التسوية رضائياً: لما كانت اتفاقية التسوية من صنع أطراف النزاع، فإن تنفيذها على الأغلب سيتم برضائهم بعكس حكم القضاء الذي يتم تنفيذه جبراً.

الخاتمة

وفي الختام نعرض أهم النتائج التي توصلت لها الدراسة

١- إن من أهم الوسائل الودية لتسوية النزاعات هي المفاوضات، لأنها قائمة على الحوار المباشر بين الطرفين المتنازعين سعياً لحل الخلاف، ولا تجدي المفاوضات نفعاً، إلا إذا اقتنع أطراف النزاع بأهمية وضرورة العملية التفاوضية، وذلك عبر اتصال دبلوماسي، أو بواسطة المنظمات الدولية، حيث تلعب خصائص وصفات المفاوض، أهمية كبيرة في نجاح العملية التفاوضية، فيجب أن يؤمن بمبدأ " أكسب أنت وأكسب أنا " ويكون التركيز على ما يحقق مصلحة الطرفين.

٢- الوساطة من الوسائل الأكثر شيوعاً لحل النزاعات السياسية والعسكرية، بهدف التوصل إلى تسوية مرضية بين الفرقاء المتنازعين، وهي تؤكد على حماية مصالح الفريقين أو الفرقاء، من خلال وساطة يمارسها بلدٌ ثالث أو هيئة من هيئات المجتمع الدولي، فالوساطة أحد الأسلحة الأكثر فعالية في دبلوماسية السلام.

٣- الوساطة الفعّالة في القضايا الدولية، تحتاج وجود بيئة خارجية داعمة؛ لأن معظم النزاعات لها بعد إقليمي ودولي مؤثر.

٤- أنشأت منظمات دولية عديدة غايتها فض النزاعات، والوسائل التي تستخدمها لإدارة الأزمات متعددة ومتباينة، وتتنوع إلى وسائل دبلوماسية (المفاوضات، المساعي الحميدة والوساطة) وقانونية (التحكيم الدولي والقضاء الدولي).

٦- إن ميثاق الأمم المتحدة نصّ على إحلال سلام عادل ودائم في جميع أنحاء العالم، والامتناع عن استعمال القوة بأي شكل، ودعم تسوية المنازعات بالوسائل السلمية ووفقاً لمبادئ العدالة والقانون الدولي، فينبغي الالتزام به.

١٢- إن غالبية الصراعات لا تحل بالقوة، فمهما طال أمد النزاع أو قصر، فلا بد من حله بالوسائل السلمية (مفاوضات، واسطة، تحكيم)، فهي أكثر الوسائل التي تحقق سلام مستدام.

٢٩٣٠- الأزمة الليبية تحتاج طريقة لتسويتها تتمثل بمفاوضات الليبيين فيما بينهم، بوساطة دولية نزيهة وحيادية، مترافقة بالإكراه للأطراف المتعنتة التي ترفض التسوية.

قائمة المصادر والمراجع

الكتب:

- بن حمري، الهادي. (٢٠٠٩م). الطابع القانوني لنظام الوساطة كبديل لفض النزاعات على ضوء أحكام قانون الإجراءات المدنية والإدارية، محاضرة أقيمت بمجلس قضاء المسيلة-الجزائر. الجازي، عمر مشهور حديثه. (٢٠٠٤م). ندوة بعنوان "الوساطة كوسيلة بديلة لتسوية المنازعات" إربيد: جامعة اليرموك.
- جماعة، عبد الله. (د.ت). التفاوض أصول عملية ومهارات وفنون. مصر: مركز التعليم المفتوح في جامعة بنها.
- الخضيرى، محسن أحمد. (١٩٩٣م). تنمية المهارات التفاوضية. القاهرة: الدار المصرية اللبنانية. سلامة، أحمد عبد الكريم. (٢٠١٣م). النظرية العامة للنظم الودية لتسوية المنازعات. القاهرة: دار النهضة.
- الشاعري، صالح يحيى. (٢٠٠٦م). تسوية النزاعات الدولية سلميا. القاهرة: مكتبة مدبولي. عواد، محمد أحمد محمد. (٢٠١٥م). المفاوضات الدولية. القاهرة: كلية التجارة، جامعة عين شمس.
- مور، كريستوفر. (٢٠٠٦م). عملية الوساطة: استراتيجيات عملية لحل النزاع، ترجمة وتحقيق فؤاد سروجي وعماد عمر. القاهرة: الأهلية للنشر والتوزيع.
- الهزيمة، محمود علي محمد عوض. (٢٠١١م). المدخل إلى فن التفاوض. الأكاديمية العربية بالدنمارك.
- ياواناراجا، نيتا. (٢٠٠٥م). سياسات الوساطة لوقف إطلاق النار في الصراعات الداخلية. القاهرة: المركز الإقليمي للدراسات الاستراتيجية بالقاهرة.

القوانين:

- تعليمية الاتحاد الأوروبي للوساطة. رقم CE/52/2008.
- قواعد محكمة لندن للوساطة (٢٠١٢). بريطانيا.
- قواعد التسوية الودية للنزاعات الخاصة بغرفة التجارة الدولية بباريس (ICC)، (٢٠١٢). فرنسا.
- قواعد الوساطة المركز الدولي لتسوية المنازعات (AAA). لجمعية التحكيم الأمريكية. الولايات المتحدة الأمريكية.

المجلات والدوريات:

- تقرير الأمين العام. (٢٠١٢م). تعزيز دور الوساطة في تسوية المنازعات بالوسائل السلمية ومنع نشوب النزاعات وحلها. الدورة السادسة والستون. الرسائل العلمية:
- الصمادي، زياد جميل عبد الله. (٢٠١٠م). حل النزاعات. رسالة ماجستير، جامعة السلام التابعة للأمم المتحدة.
- المواقع الإلكترونية:



- تقرير الأمين العام عن تعزيز الوساطة وأنشطة دعمها، ٢٠٠٩/١٨٩م. تم الاسترجاع بتاريخ ٢٥ نوفمبر ٢٠١٦ من www.un.org/ar/index.html
- توجيهات الأمم المتحدة من أجل الوساطة الفعّالة، لعام ٢٠١٢م. تم الاسترجاع بتاريخ ٥ أغسطس ٢٠١٦ من www.peacemaker.un.org
- الجمعية العامة للأمم المتحدة. نتائج مؤتمر القمة العالمي لعام ٢٠٠٥. تم الاسترجاع بتاريخ ١١ سبتمبر ٢٠١٦م من www.un.org/ar/index.html
- الجمعية العامة للأمم المتحدة. ميثاق الأمم المتحدة. تم الاسترجاع بتاريخ ١ سبتمبر ٢٠١٦م من www.un.org/ar/index.html
- حرشاني، فرحات. ورشة عمل وطنية حول تسوية المنازعات في إطار اتفاقيات الاستثمار الثنائية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا - اسكوا، الأمم المتحدة. تم الاسترجاع بتاريخ ١٢ نوفمبر ٢٠١٦ من <http://thabbet.com/stories>
- الصادق، فؤاد. المفاوضات للمفاوضات أم للتحالفات. تم الاسترجاع بتاريخ ١٣ نوفمبر ٢٠١٦م من www.siironline.org
- قانون الأونسيترال لعام ١٩٨٥ وتعديلاته لعام ٢٠٠٦. تم الاسترجاع بتاريخ ٢٤-٨-٢٠١٦ من www.uncitral.org
- قواعد الوساطة لمركز الوساطة والمصالحة في مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري لعام ٢٠١٣م. تم الاسترجاع بتاريخ ٥ جولي ٢٠١٦ من www.crcica.org/rules/mediation/crcica_mediation_rules
- مواصفات المفاوضات الناجح. تم الاسترجاع بتاريخ ١١ سبتمبر ٢٠١٦ من www.siironline.org
- ناجي، أحمد أنوار. الوسائل البديلة لحل المنازعات. تم الاسترجاع ٢٥ فبراير ٢٠١٦ من <http://droitcivil.over-blog.com>