ورقة الربح " win-set "

تعتبر ورقة الربح حجر الزاوية في الإطار الذي عرضه بوتنام "المباريات ذات المستويين" ويعرفها: على أنها مجموعة التسويات التي تحصل بين مكونات المستوى II يقول: "يمكن تعريف ورقة الربح بالنسبة لمكونات المستوى II معين، كمجموعة كل اتفاقات المستوى I الممكنة وهي تلك التي تحوز على الأغلبية الضرورية بين المكونات متى حصل التصويت أو الامتناع" مع ذلك فإن عملية التصديق على الاتفاقية لا تحتاج إلى وجود نظام ديموقراطي. كمثال على ذلك يعرض بوتنام في مقاله ما حصل في سنة 1930 فقد فسر آنذاك الدستور الميجي على أساس انه يمنح دورا خاصا للجيش الياباني, في الإجراء المتعلق بالتصديق على المعاهدات البحرية اللندنية.

يفترض بوتنام "أن أي اتفاقية ناجحة يجب أن تتضمن كلية في أوراق ربح المستوى II لكل أطراف المشاركة في الاتفاق. وهو ما يعني ان الاتفاقية تكون ممكنة فقط في الحالة التي تكون فيها أوراق ربح الأطراف المتعاقدة متوافقة. ما يزيد من احتمال توافقهما هو امتلاك الأطراف المتفاوضة أوراق ربح واسعة.

أي كلما كان هناك بحوزة الأطراف المتفاوضة أوراق ربح واسعة كلما زاد ذلك من احتمال توفق أوراق ربحهما. والعكس صحيح, فكلما كانت أوراق الربح الأطراف المتفاوضة ضيقة كلما قل احتمال توافق أوراق ربحهما, وهو ما يزيد من احتمال ارتفاع خطر فشل المفاوضات. "أن أوراق الربح الواسعة تجعل اتفاقية المستوى II أكثر احتمالا" كما تسهل أوراق الربح أداء المفاوض الرئيسي "إن أوراق الربح الواسعة ليس بالضرورة أن تؤدي إلى إضعاف القدرة التساومية للمفاوض الرئيسي، بل يمكن بدلا من ذلك ان تسهل له مهمة مواجهة خصومه.

كمثال عما قد تسببه ضيق أوراق الربح في فشل أو انهيار المفاوضات عرض بوتنام ما حصل بين كل من الدولتين البريطانية والأرجنتينية, فيما يتعلق بالنزاع الذي نشب بينهما حول جزر المالوين، لم يتقبل الطرفان العديد من محاولات التوفيق بينهما التي تمت في عاصمتيهما خلال فترة المفاوضات التي تم تمديدها قصد تفادي نشوب الحرب. والسبب الذي كان وراء فضل المفاوضات يعود بالأساس إلى أسباب سياسية داخلية تعني كل طرف. ولما أصبح واضحا أنه ورقتي ربح الطرفين (الدولتين) لا تتوافقان البتة، وقعت الحرب بينهما.

تكمن أهمية حجم أوراق ربح المستوى II ، في كونها تؤثر على توزيع المكاسب المشتركة (joint) الناتجة عن التساوم الدولي. وسوف يؤدي ذلك إلى ضغط كبير سوف يسلط على المفاوض الذي يمتلك أوراق ربح واسعة من قبل مفاوضو المستوىI.

وقد يجعل ضيق ورقة الربح عملية التساوم إيجابية." كان بودي أن أقبل اقتراحك ، لكن لن يكون بوسعي أن اجعله يحظى بالقبول في الداخل".

يفترض بوتنام أن ثمة ثلاث مجموعات من عوامل تتدخل في تحديد أوراق الربح.

- خيارات وتحالفات المستوى "II" Level II préférences and coalitions
- مؤسسات المستوى " II " Level II institutions
- استراتيجيات مفاوضو المستوى I Level I negotiator stratégie

وبالنسبة لمجموعة خيارات وتحالفات المستوى II يعتمد حجم ورقة الربح على توزيع القوة، الخيارات المتاحة والتحالفات الممكن تشكيلها بين مكونات المستوى II وان نظريات السياسات الداخلية هي نظريات تعتمد علي متغير القوة، وعلى خيارات معظم أهم فاعلي المستوى II.

وان جوهر السياسات والتحالفات المشكلة تظهر نتيجة للنزعات بين المجموعات الداخلية . وفي هذا السياق قد يواجه مفاوضو المستوي الأول أي المستوي الدولي نوعان من النزاعات

نزعات متشابهة الخصائص " homogeneous ".

نزاعات مختلفة الخصائص أو نزعات العصب: (heterogeneous (factional conflict

تقوم على أساس نزاعي بين المجموعات الداخلية وفي هذا الإطار يواجه مفاوضو المستوى I نوعين من النزاعات."

وقد عرض "Lee Ann Paterson" مثالا يوضح نزاع العصب , فقد أشار باتيرسون في هذا المثال إلى أن كل الدول تمتلك الأوربية الصناعية تمتلك اقتصاديات مختلفة من حيث الخصائص , وقد أدى هذا الوضع إلى بروز مجموعات مصالح متنوعة . وفي ظل هذا الوضع فانه يتحتم على الدوام على ان يكون السياسي في موقع يتفاوض ويستجيب فيه للمطالب الأكثر تجانس . وفي نفس السياق خلص كل من الباحثين هاين موير H. Hayne Moyer و John Keeler إلى أن إتحادات المزارعين في الدول الأعضاء في الاتحاد الأوربي وبالأخص في كل من فرنسا وألمانيا يمتلكون قوة سياسية أكثر من نظرائهم في الدول الأعضاء في الاتحاد وسوف نلحظ ذلك على مسار مفاوضات الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوربي، فقد كان للمجموعات المهتمة بترقية والدفاع عن حقوق الإنسان أوقع التأثير على مفاوضي المستوى I.

أما فيما يتعلق بمجموعة العوامل المتعلقة بمؤسسات المستوى II ونظرا لطبيعة الأطراف المشكلة لمسار مفاوضات الشراكة والاتحاد الأوروبي، سيتم توسيع إطار بوتنام المباريات الثنائية المستوى إلى ثلاث مستويات، وهذا استجابة لطبيعة الطرف الأوربي بالإضافة إلي المستوى I وII فإن هناك مستوى ثالث يتعلق بالسياسات الداخلية لدول الاتحاد. المستوى I المستوى الدولي تمثله المفوضية الأوربية، المستوى II المستوى الداخلي للمجموعة الأوربية (الاتحاد الأوربي)، أما المستوى III فيتعلق بالسياسة الداخلية لكل دولة من دول الاتحاد: عندما يوسع التحليل إلى ثلاث مستويات, يجب أن نأخذ بعين الاعتبار: القوة، الخيارات والتحالفات الممكنة بين مكونات المستوى I وII."

كما يفترض بوتنام من أن التحالفات التي تتشكل على المستوى الداخلي تكون قاعدة أساسية في تحديد تكاليف ومكاسب البدائل المتفاوض بشأنها, طوال عملية تحليل المفاوضات. على عكس المحددات تكون ثابتة, فان أوراق الربح متغيرة, وتعكس الكثير من خصائص السياسات العامة, كطبيعة المؤسسات، الإعلام، أشكال التعبئة وإستراتيجيات ربط القضية. ومع ذلك فقد يستطيع رجل الدولة أن يتدخل في تغيير المحددات الداخلية، فإذا كان يرغب في الحصول على تصديق فانه يلجأ إلى صياغة إجراءات تصديق جديدة.

كما يضع أجنده لربط القضايا أو لتبديل التوازن الداخلي بواسطة تقديم تعويضات الجانبية كما يقوم بالتحكم في الإعلام وبالأخص الإعلام المعني بتغطية عقد الاتفاق. وربما قد يلجأ إلى طريقة اكثر راديكالية بهدف تبديل المحددات الداخلية, بحيث يلجأ إلى إلزام المجموعات الداخلية ببرنامج يهدف إلى الإصلاح الاجتماعي والمؤسساتي الواسع.

وقد تكون استراتيجيات مفاوضو المستوى I محددا لحجم أوراق الربح ، وقبل ذلك يشير بوتنام، للإشارة "كل طرف يدخل في المفاوضات الدولية له مصلحة كبيرة في تعظيم ورقة ربح خصمه مع انه يحابي ورقة ربحه."

بغرض التحكم في أوراق الربح يلجا المفاوضون إلى تبني العديد من الاستراتيجيات، فعندما يرغب المفاوض في جلب أو توسيع دائرة مساندين يلجأ إلى تبني استراتيجيتي التسديدات التعهدية والارتياح العام، فتبنى استراتيجية التسديدات الجانبية يراد من وراء استعمالها جلب مساندين إضافيين. مثال: العرض الذي تقدمت به إدارة البيت الأبيض في عهد كارتر حيث كان متنوع من حيث الإغراءات (كمشاريع العمل)، تم تقديم هذه المساعدات بغرض إقناع الشيوخ المتشددين wavering بالتصديق على الاتفاقية. كما ان التسديدات الجانبية لا ترتبط فقط بالمصادر الداخلية ، بل أنه في حالة المفاوضات الدولية يمكن أن تكون هذه التسديدات جزء يحصل عليه.

في مقاربة المباريات الثنائية المستوى يجب أن تقاس فعالية التسديدات الجانبية في مدى مساهمتها في عملية التصديق على الاتفاقية، أكثر من أن تحسب بحجم المساعدات الذي تتلقاه الأمة. ولا يعني الحديث هنا عن مكاسب أو خسائر الأمة الكلية، بل التأثير النسبي للتسديدات الجانبية على تشكيل التحالفات، أو تأثيرها على التحالفات الموجودة أصلا.

وقد يلجأ المفاوضون إلى استعمال استراتيجيات الارتياح العام (good-will) "رغم أن هذه الاستراتيجية لا تضمن التصديق على الاتفاقية". أورد بوتنام مثالا يوضح ذلك: حيث أغفل المفاوض اليوغسلافي في النزاع الذي نشب مع السلوفاك, صعوبة إقناع التحريريين السلوفاك بقبول الاتفاقية، كون الحكومة (حكومة تيتو)، كانت تعتقد أنها قادرة على الدوام التأثير على الرأي العام متى رغبت في ذلك.

قصد إعادة تشكيل ورقة الربح، بناء على الافتراض القائم حول أهمية ورقة الربح بالنسبة للمفاوض, وقصد إعادة تشكيل ورقة الربح يلجا المفاوض إلى تبني استراتيجيتين:

فيلجا إلى تبني استراتيجية cutting- slack إذا كان يرغب في جعل ورقة ربحه تتوافق مع الاتفاقية الدولية، التي يمكن أن ترفض. أما في الحالة التي يرغب المفاوض إلى إعادة صياغتها -ورقة ربحه- في الاتجاه الذي تضيق فيه، فإنه يلجأ إلى تبني استراتيجية اليد المشدودة (tying hands)

هناك ثلاث دوافع تؤثر على اختيارات المفاوض عندما يكون بصدد اختيار الاستراتيجيات التي سوف يستعملها والمحصلات المراد تحقيقها:

– فقد يكون من مصلحة رجل الدولة تعزيز موقعه داخليا ،وقد يكون ذلك من خلال السعي إلى تحقيق نتيجة تعبر عن المصلحة الداخلية الوسيطية.

– وقد تعكس الدوافع خيارات سياسية انفرادية متعلقة بالقضايا محل التفاوض.

يمكن أن يتجسد سلوك رجل الدولة في ثلاث أنواع في حالة المفاوضات الدولية: إما أن يكون عضوا أو حمامة أو صقر " يحصل هذا السلوك في ظل التصور القائم " بأن رجل الدولة – المفاوض – ما هو إلا حلقة وصل رسمية بين المستوى I والمستوى II. وسوف يجعل هذا الوضع رجل الدولة دون سياسة مستقلة عن حكومته , فهو إذا والى حد ما وسيط شرف , في خدمة مكوناته الداخلية يساعد مكوناته."

انتقد مورافسيك الافتراضات التي عرضها بوتنام المتعلقة برجل الدولة كوسيط شرف .ان هذا الافتراض يدحضه الواقع على حد تعبير مورافسيك , لأنه لا يتناسب مع الواقع الدولي الراهن , حيث يتميز لبروز ظاهرة التحالفات العبر قومية. وهو وضعا قد تتجاوز فيه المكونات الداخلية (المجموعات), حكومتها حيث تسعى إلى التأثير المباشر على الحكومة الشريكة في المفاوضات, وكذا على مكوناتها الداخلية.

All Rights Reserved © Arab British Academy for Higher Education