

المعتقدات الاولية المتعلقة بإمكانية التفاهم؛ ٣- الحصول على بيان واضح ومسؤول ومعقول لطلبات كل طرف (التي عادة ما تمثل الحد الاقصى في بداية المحادثات)؛ ٤- بناء الثقة على اساس قواعد التسوية والتوفيق.

المشاورات الجانبية: نتيجة لهذا التعقّد الشديد في عملية التفاوض والمساومة والضغط والمناورات والمماطلات، قد تلجأ الاطراف المتعددة الى المشاورات الجانبية، في الكواليس الخلفية والردهات الجانبية لقاعة المؤتمر، او المناطق المعزولة والنائية بعيدة من وهج أجهزة الاعلام. وهذه المرحلة تحتاج سياسيين محترفين ودبلوماسيين بارعين من الطراز الاول في المكر والدهاء وسعة الحيلة. وهذه المرحلة تعتمد على كتم المعلومات وفرض السرية وتقوية الاجراءات الامنية.

اللجان الفرعية: نتيجة اتساع وتعمّد اعمال المؤتمر، فقد ينقسم المؤتمر الى نوعين من اللجان: لجان موضوعية وجغرافية تعالج قضايا الحدود الامنة، والمستوطنات، ومدينة القدس، والمناطق العازلة، والعلاقات الاقليمية، والتعاون الاقتصادي؛ ولجان فنية تختص بالصحافة والاعلام والصياغة، الخ.

المناورات الميكافيلية: يتخلل المفاوضات - أي مفاوضات - العديد من المساومات الميكافيلية؛ فما بالك بالحال في مفاوضات المؤتمر الدولي للسلام المقبل، حيث تتعدد الاطراف، وتتداخل النزاعات، وتتشابك المصالح؛ فلما مفر، اذاً، من ان يلجأ الجميع الى الممارسة الميكافيلية التي تقوم على مجموعة من المبادئ، غايتها، جميعاً، تحقيق القوة القومية والمصلحة الوطنية للدولة، مثل تلك التي تستخدمها اسرائيل في المراوغة وايقاف التفاوض والخداع الاستراتيجي والابتزاز الدبلوماسي بتوليد الضغوط والتذرع بالقيود والتسويق الدبلوماسي والمساومة التجارية والتلاعب بالوقت والطلبات الفادحة. ولا يخفى ان تطبيق هذه المبادئ يحتاج الى تدريب شاق وتمثيل للدوار وجلسات للعصف الفكري (brain storming) والمباريات الادارية والسياسية.

الاتفاق شبه النهائي: أي اعداد الصيغة شبه النهائية. وهذه تحتاج تحديداً دقيقاً للمفاهيم والاصطلاحات والتعريفات المستخدمة، بحيث لا تترك مجالاً للبس والجدل فيما بعد (وكلنا يذكر الجدل الطويل حول اداة التعريف «ال» في «الاراضي المحتلة»، في القرار ٢٤٢).

### خامساً: تصورات التفاوض في المؤتمر الدولي

من واقع الخبرة التاريخية، وبحوث علم النفس الاجتماعي، والاتصال السياسي، يمكن ان تأخذ عملية التفاوض في المؤتمر الدولي واحداً من خمسة تصورات (سيناريوهات)، هي: التنافس، والتساهل، والتفاهم، والتفادي، والتراضي.

وبلاحظ، من البداية، ان المعيار، هنا، هو موقف كل نمط، او وفد، من مطالبه واحتياجاته، وبالتالي موقفه العكسي من مطالب الاطراف الاخرى، اي انه معيار المصالح الانانية والمطالب الذاتية لكل دولة على حدة.

التصور الاول - المزاج المتشدد التنافسي: وهو الذي لا يبدي اي روح للتعاون، ويصرّ على اشباع حاجاته ومطالبه على حساب الاطراف الاخرى. ومن المتوقع ان يكون اسلوب الوفد الاسرائيلي من المزاج السوداوي؛ كما ان الاسلوب المتشدد قد يغلب على كل من الوفدين، الفلسطيني