

بدايتها مستمدة من قوة المتغير الفلسطيني. وإذا كانت الانتفاضة هي نقطة الضغط التي يبدأ منها المفاوض العربي، والتي تحمله الى المؤتمر الدولي، فان استراتيجية المفاوض العربي هي التي تضمن له تحقيق اهدافه القومية، عندما يعقد المؤتمر الدولي.

من هو المفاوض الاسرائيلي ؟

ولكن، قبل الخوض في الاستراتيجية، يقتضي الأمر نظرة طويلة، وفاحصة، وتمعّقة، الى طبيعة المفاوض الاسرائيلي الذي سيدور معه صراع دبلوماسي على مائدة المفاوضات.

في تاريخ الحركة الصهيونية، يعتبر العمل الدبلوماسي جزءاً من كل، أي جزءاً من برنامج العمل الصهيوني الأشمل. وإذا كانت الدبلوماسية لدى الوحدة السياسية - ممثلة في دولة، أو في حركة تحرر وطني - وسيلة من وسائل السياسة الخارجية، فهي لدى الحركة الصهيونية عملية مصرفية. وهو ما أشار اليه قول مؤسس الحركة الصهيونية، تيودور هرتسل، في مفكرته: «أن المسألة اليهودية مسألة سياسية، لا تتمّ معالجتها معالجة ناجحة حاسمة إلا بالوسائل السياسية، وعلى نطاق دولي».

وفي ممارستها للدبلوماسية، فان الحركة الصهيونية هي حركة اتخذت من الواقعية منهاجاً لها، حيث تهتم بتقويم الظروف المحيطة والأوضاع القائمة تقويماً دقيقاً. ومن خلال هذا التقويم تحدد ما سوف تقبله، أو ترفضه، وهي تتفاوض، بناء على موازنة مدى قدرتها على ان تجعل هذه الظروف والأوضاع في حالة غير معاكسة لها. وفي هذا الصدد، فانها تقارن قوة العوامل المؤاتية لها بقوة العوامل المضادة؛ ثم تراعي مواطن القوة والضعف في موقفها، وما اذا كانت عارضة أو مستمرة (مثلاً، انقسام الداخل، انقسام يهود الخارج، والعصيان في الجيش)؛ كذلك تحسب عنصر الزمن، وتقدير ما اذا كان ما يمكنها قبوله اليوم لا يحتمل التأجيل، او المماطلة، في ضوء مخاطر قائمة، أو محتملة، ترغمها، غداً، على قبوله هو ذاته، أو ما هو دونه.

وربما لورجعنا الى تاريخ الحركة الصهيونية، لوجدنا من الامثلة ما يدل على هذا النهج؛ من ذلك، على سبيل المثال، ما أعلنه الرئيس الأول لاسرائيل، حاييم وايزمان، بعد قبوله الصيغة المعدلة لوعده بلفور: «... هل كنّا، اذ ذلك، سنحصل على أفضل من ذلك؟... أم ان الحكومة البريطانية ستكون قد سنّمت الموضوع كله... ونقضت يديها منه، كلية ونهائياً».

وحين تنهج الحركة الصهيونية نهج الواقعية في مجارة الواقع وتقادي الاصطدام به، فانها لا تلجأ، بذلك، الى الخضوع للواقع تماماً، لأن الواقعية لديها منهج وليست هدفاً نهائياً. وهي تجعل النهج في خدمة الهدف. وعندما يحدث ما يدفع اسرائيل الى التراجع عن الهدف، فانها تحشد جهودها الدبلوماسية والاعلامية كافة، واتصالاتها وقوى ضغطها، لجعل التراجع في أضيق الحدود الممكنة، أو التخفيف ممّا تعتبره هي خسارة، بالاصرار على الحصول على التعويضات، أو امتيازات.

واحياناً، يلجأ المفاوض الاسرائيلي الى التراجع المظهري، بالتلاعب باللفظ، وتحريف المعنى الأصلي للقرار، أو الاتفاق الذي يجري على أساسه التفاوض، بحيث تبقى النية غير المعلنة في فكرة المفاوض الاسرائيلي هي محرّك للمفاوض، أكثر ممّا تحركه مبرراته المعلنة لمطالبه. وغالباً ما يراوغ، عندما يجد نفسه غير قادر على التبرير، باختلاق أصول عقائدية، أو تاريخية، زاعماً انها تعطي الصهيونية حقوقاً مشروعة، وتلزم الأطراف الأخرى بواجبات قانونية معيّنة، ممّا يدفع بالمفاوض العربي الى دروب تستهلك اعصابه وجهده.