وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education & Scientific Research

مجلة السلام الجامعة
Journal of Alsalam University
علمية محكمة
للعلوم الانسانية

مجلة السلام الجامعة

مجلة فصلية محكّمة للعلوم الإنسانية

تُصدرها كلية السلام الجامعة

العدد الحادي والعشرون

المجلد الاول

الرقم الدولي للمجلة

(2522 - 3402)

ISSN - 2959555-X (Print)

ISSN - 29595541- (Electronic)

https://iasj.rdd.edu.iq/journals/journal/view/74

كانون الأول

١٤٤٧ هـ - ٢٠٢٥ م

رقم الإيداع في دار الكتب والوثائق:

(2127) لسنة 2015 ميلادية

مجلة

السلام الجامعة

مجلة فصلية محكمة للعلوم الإنسانية

تُصدرها كلية السلام الجامعة

للعلوم الانسانية

مجلّة

السلام الجامعة

مجلة فصلية محكمة للعلوم الإنسانية

تُصدرها كلية السلام الجامعة

العدد ٢١

كانون الأول ٢٠٢٥م

الرقم الدولي للمجلة (2522-3402)

ISSN - 2959-555X (Print)

ISSN - 2959-5541 (Electronic)

https://iasj.rdd.edu.iq/journals/journal/view/74

حقوق النشر محفوظة

- الحقوق محفوظة للمجلة.
- الحقوق محفوظة للباحث من تاريخ تسليم البحث إلا في حالة تنازله خطياً.

﴿ وَقُلِ ٱعۡمَلُواْ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمۡ وَرَسُولُهُۥ وَٱلۡمُؤۡمِنُونَۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَٰلِمِ ٱلۡغَيۡبِ وَٱلشَّهَٰدَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمۡ تَعۡمَلُونَ ﴾

[التوبة: ١٠٥]

١-اسم المجلة: مجلة السَّلام الجامعة
٢-اختصاص المجلة: العلوم الإنسانية والتطبيقية
٣-جهة الاصدار: كلية السَّلام الجامعة
٤-الموقع الالكتروني: www.alsalam.edu.iq
٥-البريد الالكتروني: journal@alsalam.edu.iq

المراجعة اللغوية:

أ.م.د. سعيد عبد الرضا خميس / اللغة العربية
أ. طارق العانى / اللغة الإنكليزية

الاشراف الطباعي والالكتروني:

أ.م.د. يوسف نوري حمه باقي

لغة النشر:

اللغة العربية، اللغة الإنكليزية

التحكيم العلمي:

البحوث التي تقبل للنشر في المجلة تعرض على أساتذة خبراء متخصصين تختارهم هيأة تحرير المجلة

مجالات التوزيع:

جمهورية العراق، والدول العربية، والدول الأجنبية على سبيل التبادل الثقافي والعلمي

مصادر التمويل: ذاتية

رقم الإيداع في المكتبة الوطنية : **(2127)** لسنة **2015** ميلادية

الرقم الدولي للمجلة : **(3402 – 2522) (ISSN)**.

ISSN-2959-555X (Print)/ ISSN-2959-5541 (Electronic)

رئيس التحرير:

أ.د. عبد السلام بديوي يوسف الحديثي / عميد الكلية

نائب رئيس التحرير

أ.د. صبيح كرم زامل موسى الكناني / معاون العميد للشؤون العلمية

مدير التحرير:

أ.م. د. أحمد عباس محمد/ التخصص: فلسفة أصول الدين

قسم علوم القرآن والتربية الإسلامية/ كلية السلام الجامعة

هاتف مدير التحرير :

٠٧٧١٠٠٤٥٥٦٦

هيئة تحرير مجلة كلية السلام الجامعة

١. الأستاذ الدكتور عبد السلام بديوي يوسف الحديثي / Professor Dr. Abdul Salam Badiwi Yousef Al-Hadithi
لغة عربية ـــ عميد كلية السلام الجامعة / رئيس التحرير
٢. الأستاذ الدكتور صبيح كرم زامل موسى الكناني / Professor Dr. Sabih Karam Zamil Musa Al-Kanani
إدارة تربوية ـــ معاون العميد للشؤون العلمية ـــ كلية السلام الجامعة / نائب رئيس التحرير
٣. الأستاذ المساعد الدكتور أحمد عباس محمد / Assistant Professor Dr. Ahmed Abbas Mohamed
فلسفة أصول الدين ـــ كلية السلام الجامعة / مدير التحرير
٤. الأستاذ الدكتور محسن عبد علي الفريجي / Professor Dr. Mohsen Abdel Ali Al-Fariji
علوم جغرافية ـــ وزارة التعليم العالي والبحث العلمي/ العراق
٥. الأستاذ الدكتور كامل علي الويبة / Professor. Dr. Kamel Ali Al-Weba
علوم تاريخ ـــ جامعة بنغازي/ ليبيا
٦. الأستاذ الدكتور عبد الله بلحاج / Professor Dr. Abdullah Belhaj
لغة عربية ـــ جامعة سوسة / تونس
٧. الأستاذ الدكتور حنان صبحي عبد الله / Professor Dr. Hanan Sobhi Abdullah
تخطيط ستراتيجي ـــ مركز البحوث / بريطانيا
٨. الأستاذ المساعد الدكتور يوسف نوري حمه باقي /Assistant Professor. Dr. Yousef Noori Hama Baqi
فلسفة في الشريعة الإسلامية ـــ فقه مقارن، قسم الشريعة ـــ كلية العلوم الإسلامية / جامعة بغداد
٩. الأستاذ الدكتور عبد الله هزاع علي الشافعي / Professor. Dr. Abdullah Hazza Ali Al-Shafi'i
علم النفس الرياضي /كلية السلام الجامعة
١٠. الأستاذ الدكتور ماجد مطر عبد الكريم / Professor Dr. Majid Matar Abdel Karim
كلية السلام الجامعة
١١. الأستاذ الدكتور ردينة مطر عبد الكريم / Professor Dr. Rudina Matar Abdel Karim
كلية السلام الجامعة
١٢. الأستاذ المساعد الدكتور إبراهيم راشد الشمري / Assistant Professor Dr. Ibrahim Rashid Al-Shammari
إدارة أعمال تنمية بشرية /كلية السلام الجامعة
١٣. الأستاذ المساعد عنيد ثنوان رستم / Assistant Professor. Anaid Thanwan Rustom
رئيس قسم المالية والمصرفية /كلية السلام الجامعة

كلمة العدد

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، وعلى آله الطاهرين وصحبه أجمعين، وبعدُ:

بين يديك عزيزي القاريء، **العدد الحادي والعشرون** من «مجلة السّلام الجامعة» التي نهضت كالعنقاء من بين الركام وليداً شرعياً جامعياً بين أخواتها المجلات العلمية التي تعتمد المستوعبات العلميّة العالمية أحد أهم الجوانب في حساب المعدل التراكمي لتصنيف الجامعات والكليات في العالم. يحمل العدد بين طياته بحوثاً ودراساتٍ من نتاج أساتذة الكلية وعددٍ من الباحثين من خارجها، تخص موضوعات تتعلق بتخصصات الكلية (العلمية والإنسانية) وهي تعالج موضوعات حيوية تتعلق بحياة الفرد والمجتمع بشكلٍ علميّ منهجي، نرجو أن ينتفع منه المختصون والدارسون والمعنيون بالاختصاصات التي تنهض بها كلية السلام الجامعة، وطلبة الدراسات العليا وغيرهم داخل العراق وخارجه. ونرى من المناسب ونحن نصدر هذا العدد أن نقدّم شكرنا وتقديرنا العالي إلى السيد وزير التعليم العالي والبحث العلمي على الدعم الذي قدّمه للتعليم الجامعي الأهلي، ونشكر كذلك السادة الباحثين الذين أسهموا في هذا العدد، وندعو الباحثين والمختصين إلى رفد المجلة والإسهام في أعدادها القادمة... ومن الله التوفيق والسداد وللعلم والعلماء الموفقية والازدهار، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

أ.د. عبد السلام بديوي يوسف الحديثي
عميد الكلية

دليل المؤلفين

١. تنشر المجلة البحوث والدراسات التي تقع ضمن مجال تخصصها العلمي.

٢. أن يتسم البحث بالأصالة، والجدة، والقيمة العلمية، وسلامة اللغة، ودقة التوثيق.

٣. يمنح المؤلف الحقوق للمجلة بالنشر، والتوزيع الورقي والإلكتروني، والخزن، وإعادة استعمال البحث.

٤. أن يكون البحث مطبوعاً على الحاسوب بنظام (**office word 2010**) على قرص ليزري مدمج (**CD**) على شكل ملف واحد، وتزوّد هيأة التحرير بثلاث نسخ ورقية، ويمكن إرسال البحوث عبر بريد المجلة الإلكتروني.

٥. أن لا يزيد عدد صفحات البحث عن (٢٥) خمس وعشرين صفحة من الحجم (**A4**).

٦. يُكتب في وسط الصفحة الأولى من البحث ما يأتي:

أ. عنوان البحث باللغة العربية.

ب. اسم المؤلف باللغة العربية ودرجته العلمية، وشهادته، وجهة انتسابه.

ت. بريد المؤلف الإلكتروني.

ث. الكلمات المفتاحية.

ج. ملخصان أحدهما باللغة العربية والآخر باللغة الانكليزية، يوضعان في بدء البحث على أن لا يتجاوز الملخص الواحد (٢٥٠) كلمة.

٧. يكتب عنوان البحث في وسط الصفحة بحجم خط (١٦) **Bold**.

٨. يكتب اسم المؤلف في وسط الصفحة بحجم خط (١٢) **Bold**.

سياسة النشر

١. أن لا يكون البحث جزءاً من بحث سابق منشور، أو من رسالة جامعية قد نُوقِشَتْ، ويقدم الباحث تعهداً بعدم نشر البحث أو عرضه للنشر في مجلة أخرى.

٢. يشترط لنشر الأبحاث المستلة من الرسائل والأطاريح الجامعية موافقة خطية من الأستاذ المشرف وفقاً للأنموذج المعتمد في المجلة.

٣. يُبلغ المؤلف بقرار صلاحية النشر أو عدمها في مدة لا تتجاوز شهراً واحداً من تاريخ وصوله إلى هيأة التحرير.

٤. يلتزم المؤلف بإجراء تعديلات المحكّمين على بحثه وفقاً للتقارير المرسلة إليه، ومن ثم موافاة المجلة بنسخة معدلة في مدة أقصاها (١٥) خمسة عشر يوماً.

٥. لا يحق للمؤلف المطالبة بمتطلبات البحث كافة بعد مرور سنة من تاريخ كتاب قبول النشر.

٦. لا تُعاد البحوث إلى مؤلفيها. سواء قُبلت أم لم تُقبل.

٧. يخضع البحث للتقويم السرّي من خبيرين لبيان صلاحيته للنشر.

٨. يدفع المؤلف أجور النشر البالغة (٠٠٠ , ١٢٥) مائة وخمسة وعشرين ألف دينار عراقي من داخل العراق، و(١٥٠) دولاراً من خارج العراق.

٩. يحصل المؤلف على نسخة من المجلة المنشور فيها بحثه.

١٠. تعبّر البحوث المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها لا عن رأي المجلة.

١١. لا تلتزم المجلة بنشر البحوث التي تخل بشرط من الشروط.

١٢. تلتزم المجلة بفهرسة ورفع البحوث التي تُنشر في المجلة في موقع المجلات الأكاديمية العلمية العراقية **www.iasj.net**

دليل المقوِّمين

١. يُرجى من المقوم قبل الشروع بالتقويم، التثّبت من كون البحث المرسل إليه يقع في حقل تخصصه العلمي لتتم عملية التقويم.
٢. لا تتجاوز مدة التقويم (١٠) أيام من تاريخ تسلّم البحث.
٣. تذكر المقوِّم إذا كان البحث أصيلاً ومهما لدرجة تلتزم المجلة بنشره.
٤. يذكر المقوِّم مدى توافق البحث مع سياسة المجلة وضوابط النشر فيها.
٥. يذكر المقوِّم إذا كانت فكرة البحث متناولة في دراسات سابقة، وتتم الاشارة إليها.
٦. يحدّد مدى مطابقة عنوان البحث لمحتواه.
٧. بيان مدى وضوح ملخص البحث.
٨. مدى إيضاح مقدمة البحث لفكرة البحث.
٩. بيان مدى عملية نتائج البحث التي توصّل إليها الباحث.
١٠. تجري عملية التقويم بنحو سري.
١١. يُبلغ رئيس التّحرير في حال رغب المقوِّم في مناقشة البحث مع مقوِّم آخر.
١٢. تُرسل ملاحظات المقوِّم إلى مدير التحرير، ولا تجري مناقشات ومخاطبات بين المقوِّم والمؤلف بشأن البحث خلال مدّة تقويمه.
١٣. يبلّغ المقوِّم رئيس التحرير في حال تبيّن للمقوِّم أن البحث مستل من دراسات سابقة، مع بيان تلك الدراسات.
١٤. يُحدد المقوِّم العلمي بشكل دقيق الفقرات التي تحتاج إلى تعديل من المؤلف.
١٥. تعتمد ملاحظات وتوصيات المقوِّم العلمي في قرار قبول النشر وعدمه.

تعهد نقل حقوق الطبع والتوزيع

إني الباحث .....

صاحب البحث الموسوم بـ(.....

.....

.....

.....

.....).

أتعهد بنقل حقوق الطبع والتوزيع والنشر إلى مجلة (السلام الجامعة).

التوقيع:

التاريخ:

تعهد الملكيّة الفكريّة

إني الباحث .....

صاحب البحث الموسوم بـ(.....

.....

.....

.....

.....).

أتعهد بأن البحث قد أنجزته، ولم يُنشر في مجلة أخرى في داخل العراق أو خارجه، وأرغب في نشره في مجلة (السلام الجامعة).

التوقيع:

التاريخ:

عناوين البحوث المقدمة لمجلة الكلية

ت	الباحث	عنوان البحث	رقم الصفحة
١.	أ.م.د. نوري نايف الزكم م.د. عبد الكريم حسن عبد	دلالات التقرير الإخباري التلفزيوني وانعكاساته على حقوق الإنسان في سياق العدوان على غزة	٢١-٤٠
٢.	أ.م.د. أحمد ضياء الدين شاكر	موانع القاضي من القضاء بالسمع والرؤية في الفقه الإسلامي والقانون العراقي / دراسة مقارنة	٤١-٧٠
٣.	أ.م.د. هاني باسل عبد اللطيف	القواعد الأصولية وأثرها على التشريعات الفقهية المتعلقة بحقوق الأقليات المسلمة في الدول غير الإسلامية	٧١-٩٠
٤.	أ.م.د. مروج غني جبار	البنية العصبية للغة / دراسة لسانية نحو فهم آليات الاستدعاء اللغوي	٩١-١١٨
٥.	أ.م.د. وسام ياسين جاسم	عبارةُ النَّص فِي السُّنة النّبويَّة فِي بَابِ العِبَادَات / نماذج تطبيقية	١١٩-١٤٢
٦.	أ.م.د. رياض عبد إبراهيم أ.م.د. سداد مولود سبع	الآليات والمصطلحات المعتمدة في المفاوضات الدولية / دراسة أسلوبية	١٤٣-١٥٨
٧.	أ.م.د. حاتم علو الطائي	الإعلام السياحي ودوره في تطوير السياحة في العراق	١٥٩-١٨٤
٨.	أ.م.د.عباس عبد جاسم	تحليل مقياس الألم النفسي على وفق نظرية السّمات الكامنة	١٨٥-٢١٤
٩.	أ.م.د. محمد رعد تحسين	العدالة في القانون المالي	٢١٥-٢٤٤

١٠.	أ. جميلة روكان رشيد أ.م. د إيمان خليفة إسماعيل أ.د. خالد خليل إبراهيم أ.د. مهند محمد صالح عطيه	تطور العتبات المقدسة عبر التاريخ / دراسة تحليلية للفنون والمعاني الثقافية	٢٦٤-٢٤٥
١١.	م.د. أسماء محمد عواد عيسى	مركز تكوين الفكر العربي وآثاره على العقيدة الاسلامية	٢٧٨-٢٦٥
١٢.	م.د. أثير حسين سلمان	الوظيفة الإصلاحية للعقيدة الإسلامية / من التنظير العقدي إلى التغيير الاجتماعي	٣٠٦-٢٧٩
١٣.	م.د. إشراق صبحي علوان	تأثير تمرينات خاصة لتطوير مطاولة السرعة والانجاز لركض (١٠٠) متر	٣٢٢-٣٠٧
١٤.	م.د. فلاح حسن عبد	دور الحركات الاجتماعية في التغيير الاجتماعي وبناء الدولة المعاصرة / مقاربة نظرية تحليلية في علم الاجتماع السياسي	٣٣٦-٣٢٣
١٥.	م.د. شهد محمد محمود القيسي	الدرس اللساني العربي بين النظرية والتطبيق	٣٥٦-٣٣٧
١٦.	م.د. مهند عباس جواد	إضافات الشيخ الشعراوي في تفسيره الخواطر / نماذج وتطبيقات من آيات التمكين	٣٨٢-٣٥٧
١٧.	م.د. سعد عبد عفتان منفي م.د. ضياء جمعه عوده محمد	الرّواةُ الذين لا يُحدّثون إلَّا عن ثقة في الكتب الستة	٤٠٢-٣٨٣
١٨.	م.د. أسامة عبد القادر فليح	تجزئة نصوص السنة النبوية وأثرها السلبي على مقصد الحديث	٤٢٢-٤٠٣
١٩.	م.د. جاسم طالب محمّد م.د. أحمد طالب محمد	أثر التّكرار في السّور القصار / دراسة نصيّة	٤٤٢-٤٢٣
٢٠.	م.د. خضير عباس ضاري	دور شبكات التواصل الاجتماعي وعلاقتها باغتراب الشباب الجامعي العراقي / دراسة مسحية	٤٧٢-٤٤٣

٢١.	م.د. أنور عبد الحق عبد الله محمَّد	أثر الخليل في كتاب مشارق الأنوار على صحاح الآثار للقاضي عياض	٤٧٣-٤٩٨
٢٢.	م.د. حامد حاجي حمزة	آراء الزمخشري (ت٥٣٨هـ) في كتاب مغني اللبيب جمع ودراسة	٤٩٩-٥٢٦
٢٣.	م.د. عبد الله حسين حسن الجنابي	التلفزيون العراقي وترسيخ قيم التنمية المستدامة / تحليل برامج التوعية البيئية والصحية	٥٢٧-٥٥٠
٢٤.	م.د. قتيبة خالد صبار الدليمي	آراء الإمام الخوارزمي الأصولية في كتاب "البحر المحيط في أصول الفقه" في الأدلة المتفق عليها / دراسة مقارنة	٥٥١-٥٧٢
٢٥.	م.د. عبد الجبار محسن علوان عبد	الرحمة وآثارها في المنظور الإسلامي	٥٧٣-٥٨٦
٢٦.	م.د. سعد نصيف محمد	تحول منهج الطبري بين الرواية والاجتهاد / دراسة تحليلية	٥٨٧-٦٠٤
٢٧.	م.د. ابتسام سلمان خليف الطائي م.د. سرمد مسلم علي الشمري	السياحة الرياضية نافذة جديدة للترويج السياحي	٦٠٥-٦١٨
٢٨.	م.د. أنغام حاتم عبود علي	الأحاديث الواردة في التحذير من نسيان القرآن الكريم بعد حفظه	٦١٩-٦٣٤
٢٩.	م.د. عبد القادر حسين صلبي طعان	أثر البنية السردية في السورة على استيعاب المفاهيم التعليمية / سورة يوسف أنموذجًا	٦٣٥-٦٥٢
٣٠.	م.د. أحمد علي شلال	الرِّسالةُ المَعْمُولةُ على سُوْرَةِ الأَنْعَامِ لملا خسرو (ت٨٨٥هـ) / دراسة وتحقيق	٦٥٣-٦٨٠
٣١.	م. صَفَا مُؤَيَّد حَمِيْد	البُنْيَةُ التَّرْكِيبِيَةُ للنَفِي الضِّمْنِي وَأَثَرُها الدِّلالِيّ فِي هَمْزِيَةِ البُوصِيرِيّ	٦٨١-٧٠٠

٣٢.	م.م. حسام محمد علي إشراف: أ.د. محمد جاسم محمد	الاختيارات الأصولية للإمام أبي المظفر السمعاني (ت:٤٨٩هـ) في كتابه قواطع الأدلة في الأصول (تعريف الاجماع وانعقاده وحجيته) انموذجًا	٧٠١-٧٢٤
٣٣.	م.م. فرح عبد حسين	أثر استخدام أنموذج ميرل وتنيسون في تحصيل طلبة الصف الخامس الأدبي في مادة التاريخ	٧٢٥-٧٣٦
٣٤.	م.م. عادل عبد اللطيف أحمد القيسي	تأثير استخدام الفديوات التعليمية في تحصيل طلاب الصف الأول لمادة العلوم	٧٣٧-٧٤٨
٣٥.	م.م. سوسن خيري عبد الله	تنظيم المعاهدات الدولية في دساتير الدول	٧٤٩-٧٦٨
٣٦.	م.د. إيمان جاسم محمد علي	مَصَادِرُ الدّرسِ الصَّوتِي فِي الدّرسِ اللّغَوِي القَدِيم	٧٦٩-٧٨٨
٣٧.	م.م. علي كريم جاسم عجرش م.م. طارق كريم جاسم عجرش	الاختلاف بين صيغ الفعل المضارع لمحمد محفوظ الترمسي (ت١٣٣٨هـ) / دراسة صرفية	٧٨٩-٨١٢
٣٨.	م.م. حميد محمد عبد الله صكر	فاعلية التدريس التكاملي بين الرياضيات والعلوم باستخدام أسلوب المشروعات الرقمية	٨١٣-٨٤٠
٣٩.	م.م. إبراهيم سمير موسى	بردة البوصيري وبديعية صفي الدين الحلي / موازنة فنية تحليلية	٨٤١-٨٦٠
٤٠.	م.م. دلال اكريم حسن القيسي	المؤثرات العقلية "الأضرار والعلاج" / دراسة في ضوء القرآن الكريم	٨٦١-٨٨٦
٤١.	الباحث: محمد اسماعيل حسين جياد آل عزيز	إمامة المرأة في الفقه الإسلامي / دراسة مقارنة	٨٨٧-٩٠٨
٤٢.	الباحث: كؤران قادر أحمد إشراف: أ.د. إسراء ياسين حسن	البُنيَةُ الصَّرفِيّةُ فِي كِتَابِ التّخمِيرِ بَينَ الاتّفاقَاتِ وَالرّدُودِ	٩٠٩-٩٣٠

٤٣.	الباحث: ريباز موفق ظاهر إشراف: أ.د. هيوا عبد الله كريم	الاختِلَافَاتُ الصَّرفِيَّةُ فِي صِيغَتَي المُثَنَّى وَالجَمعِ فِي القِراءَاتِ القُرآنِيَّةِ الرُّبعِ الثَّانِي مِن القُرآنِ الكَرِيمِ انمُوذَجًا / دِرَاسَةٌ صَرفِيَّةٌ دلَالِيَّةٌ	٩٣١-٩٥٤
٤٤.	الباحث: ياسر ماجد خليل الشجيري إشراف: أ.د. محمد شاكر رشيد الشيخلي	مَجمَعُ الأحكَامِ فِي فُرُوعِ الفِقهِ الحَنَفِيّ لِمُصطَفَى بِن إدرِيس البُرُوسَويّ مِن بِدَايَةِ المَخطُوطِ إلَى نِهَايَةِ كِتَابِ الطَّهَارَةِ / دِرَاسَةٌ وَتَحقِيقٌ	٩٥٥-١٠٠٨
٤٥.	الباحثة: هديل مجبل فليح حسن إشراف: أ.د. سلمان عباس عبد	ظاهرةُ الهمز في تقشير التفسير للغزنوي (ت٥٨٢هـ)	١٠٠٩-١٠٢٦
٤٦.	الباحثة: حنان قاسم كاظم معيجل إشراف: أ.د. ليلى حسن محمد الزوبعي	اختيارات ابن إدريس الحلي (ت٥٩٨هـ) من كتابه "سرائر الحاوي لتحرير الفتاوي" في كتاب الصيام / نماذج فقهية مقارنة	١٠٢٧-١٠٦٠
٤٧.	الباحثة: وسن نوري محمد كاظم إشراف: أ.د. محمد شاكر رشيد	أحكام الأهلية في الزواج عند الإمامية	١٠٦١-١٠٨٠
٤٨.	الباحثة: منى مهدي جدوع إشراف: أ.م.د. جاسم طه حمود علي	اختيارات الإمام البُرْزُلي (ت٨٤١هـ) في أحكام المساجد من كتابه "جامع مسائل الأحكام" / دراسة فقهية مقارنة	١٠٨١-١١٠٢
٤٩.	Asst. Instr. Khawla Ahmed Wali	The Transformation of Literature by Television / Impact and Evolution	١١٠٣-١١١٨
٥٠.	Dr. Osamah Abd Hamdi	An Analysis of Harold Pinter's The Homecoming's Modernist Absurdism	١١١٩-١١٣٦

الآليات والمصطلحات المعتمدة في المفاوضات الدولية / دراسة أسلوبية

Mechanisms and Terminologies Adopted in International Negotiations / A Stylistic Study

اعداد

أ.م.د. رياض عبد إبراهيم

Asst. Prof. Dr. Riyadh Abed Ibrahim

Riyadh.abed72@gmail.com

أ.م.د. سداد مولود سبع

Ass. Prof. Dr. Sidad Mawlood Sabaa

جامعة بغداد / مركز الدراسات الإستراتيجية والدولية

الكلمات المفتاحية: المفاوضات الدولية، مشاورات، محاورات، مباحثات، تبادل آراء.

Keywords: international negotiations, consultations, dialogues, discussions, exchange of views.

الملخص:

إن فهم هذه المصطلحات لا يسهم فقط في تعزيز كفاءة التفاوض، بل يمهّد أيضًا لتطوير الوعي والمهارات. كما يُعد فهم مواقف ونوايا الأطراف المختلفة أمرًا بالغ الأهمية. ومن هنا تبرز الحاجة إلى تطوير القدرات التفاوضية بشكل منهجي، سواء على المستوى الفردي أو المؤسسي، لمواكبة التغيرات السريعة في سياقات التفاعل الإنساني والسياسي والاقتصادي.

تتضمن نصوص التفاوض مواقف تُؤخذ فيها القيم مثل الحقيقة والقناعة على محمل الجد. وتشمل التعليمات فرض نمط مرن على المحاوَر لتوجيه الحوار بطريقة تؤدي إلى التأثير في المستمع. لذلك يجب أن يكون الخطاب صحيحًا وفعّالًا. كما أن النص يخضع لإجراءات لغوية معقدة، ويرتبط بالمعرفة السابقة، والسياق الموقفي، والرموز الوظيفية، والهياكل التركيبية.

Abstrac

Understanding these terms not only contributes to enhancing negotiation competence, but also paves the way for developing awareness and skills. Understanding the positions and intentions of the different parties is also crucial. From here, the need arises to develop negotiation capabilities in a systematic way, whether on an individual or institutional level, to keep up with the rapid changes in the contexts of human, political, and economic interaction.

Negotiation texts contain positions in which values such as truth and belief are taken seriously. Instructions include imposing a flexible pattern on the interlocutor to direct the conversation in a way that leads to influence on the listener. The speech must be correct and effective .The text is governed by complex linguistic procedures, and is linked to prior knowledge, situational context, functional symbols, and compositional structures .

المقدمة

إن عملية التفاوض موجودة منذ القدم، والمجتمعات البدائية لها أشكال مختلفة، فهي تبدأ بالحوار وتحقق نتائج مرضية لطرفي الصراع دون اللجوء إلى الحرب، ولذلك أصبح التفاوض من أهم الأنشطة لحل الصراعات . في النزاعات الدولية، تحل المفاوضات بين الدول محل إعلانات الحرب. لكن نتائج المفاوضات أقوى من الحرب والموت.

قبل ميثاق الأمم المتحدة، كانت للدول حرية حل نزاعاتها بالقوة العسكرية، لذا كانت القوة واستخدامها من أهم مظاهر السيادة في ذلك الوقت. ويعد الميثاق تغير منظور لحل النزاعات. ففي القانون الدولي الحديث، تلتزم الدول بحل النزاعات بالوسائل السلمية، والتي تنقسم على وجه التحديد إلى وسائل مباشرة بين أطراف النزاع، مثل التحقيق والقضاء والتحكيم والتفاوض وغيرها. وهذا أيضًا هو جوهر مناقشتنا في مقال اليوم. إن السلوك التفاوضي هو جوهر العلاقات الدولية ويعكس التفاعلات بين مختلف الجهات الفاعلة في النظام الدولي في مختلف المجالات. وتمارس هذه التفاعلات قوى الشد والجذب على الأطراف المشاركة، مما يؤدي إلى التوافق أو تضارب المصالح.

في حالة التوافق تلجأ الأطراف إلى التعاون وتوحيد نفوذها وقوتها لتحقيق المصالح المشتركة، أما في حالة تعارض المصالح وتضارب المصالح فإن الأطراف أمام خيار التفاوض، والتي غالبًا ما تقوم على قضايا تعظيم المنافع وتقليل الخسائر. وفي سبيل ذلك، تستخدم الأطراف المعنية قدراتها ونفوذها المتاحين، والذي يعتمد على مكانتها وعلاقاتها من ناحية ووسائلها من ناحية أخرى. يمكنهم استخدام القوة الصلبة والقوة الناعمة.

تعريف التفاوض:

أما بالنسبة لكلمة التفاوض فعموما هناك تعريفات عديدة، يعرفها البعض بأنها: تبادل الآراء بين دولتين متنازعتين بهدف حل الخلافات القائمة بينهما. تبادل الآراء . شفهيًا أو كتابيًا أو كليهما، وإذا كان النزاع يتطلب. كحل للتدخل الفني مثل ترسيم الحدود بين دولتين جارتين، تشكل الدولتان لجنة فنية مختلطة من الممثلين لدراسة النزاع القضايا وإعداد تقرير لتوجيه المفاوضين الأوليين. كما يعرفها روبرت بوند بأنها: "عملية تتم بين اثنين أو أكثر من المتنازعين لغرض التوصل إلى اتفاق أو معاملة بحيث يسعى كل طرف للحصول على أقصى استفادة من الاتفاق أو الصفقة .

لذلك يمكن تعريف التفاوض بأنه "موقف ديناميكي معبر بين طرفين أو أكثر بشأن قضية ما، يقترحون من خلاله، ويتبادلون، ويقاربون، وينسقون، ويعدلون وجهات نظرهم،

ويستخدمون كافة الأساليب المقنعة للحفاظ على المصالح القائمة أو الحصول على مصالح جديدة" القيام ببعض التصرفات أو الامتناع عن التصويت من النفس أو من الآخرين في إطار العلاقة بين الطرفين أثناء عملية التفاوض.

مميزات التفاوض:

التفاوض عملية متبادلة تقوم على التنازلات وتوازن القوى النسبي بين الأطراف المتفاوضة.

التفاوض عملية شاملة تتطلب إدارة واعية للتحضير والتخطيط والتنظيم والتوجيه والتتبع والتقييم.

فالتفاوض ينشأ من وجود مشكلة ويسعى الطرفان إلى التوصل إلى اتفاق عبر الحوار والتفاعل.

التفاوض عملية مستمرة، وليس حالة طارئة أو مؤقتة أو نشاط مخصص.

التفاوض عملية معقدة واحتمالية تتأثر ببنية العلاقات الاجتماعية والعادات والتقاليد واللغة الخاصة بالأطراف المتفاوضة.

التفاوض عملية نفسية تتأثر بتصورات المفاوض واتجاهاته وشخصيته.

التفاوض عملية تتأثر بعلاقات الأطراف السابقة واللاحقة، بالإضافة إلى أهداف الأطراف المعلنة وغير المعلنة.

آثار عملية التفاوض غالبًا ما تتجاوز مجرد توقيع العقد وإتمام الاتفاق بين الطرفين، فهي في الأساس عملية مستقبلية تأخذ في الاعتبار الحاضر والمستقبل[١] ..[١]

تعتمد عملية التفاوض على مهارات الاتصال التي يتمتع بها المفاوض واللباقة والقدرة على التصرف وأسلوب التعامل مع الآخرين.

- **<u>آلية التفاوض</u>**

آلية التفاوض هي الحوار، ويمكن استخلاص المعنى والأهمية اللغوية للحوار من مبدأ التعاون لإقناع خصمه المفاوض. "يهدف التفاوض (المبني على الإقناع)، من خلال استخدام التحليل النفسي والتأكيد المنطقي، إلى "حل النزاعات والصراعات، واتخاذ قرارات المحكمة، والتأثر بالآراء والأفعال". الأعضاء متحمسون لأفكارهم وأفعالهم. الإصرار على مقترحاتهم (عرقلة المفاوضات)، تليها عملية تواصل تعيق تحقيق الأهداف المحددة في إطار خطة العمل. والثلاثية (المناقشة – اللغة – الأخلاق).

تحتوي النصوص التفاوضية على مواقف جدلية يتم فيها اتخاذ قيم الصدق والإيمان كحقائق. تتمثل التعليمات في فرض نمط متولد على المتلقي كوجهة يمكن للمتلقي أن يسير

(١)د. حسن محمد وجيه مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، ،سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب – الكويت، عالم المعرفة ،١٩٩٤، ص٦٥.

إليها، بهدف التأثير على المستمع بحيث يكون الكلام صحيحا وفعالا، ويؤدي النص إجراءات لغوية معقدة. ويرتبط بالرموز الظرفية السياقية والرموز الوظيفية والتواصلية والهياكل النحوية والرموز الموضوعية [١] ..[٢]

- **لغة التفاوض:**

يعد التفاوض من أكثر العمليات النفسية تعقيدًا، وتحليل ما يحدث أثناء التفاوض ينطوي على الاهتمام باللغة بالإضافة إلى جميع جوانب الاتصال. عملية الاتصال برمتها هي (من قال ذلك؟ ماذا قالوا؟ ما هي النتائج المترتبة على ذلك؟). استراتيجيات الحوار وقضايا الواقع الحواري.

إن خطورة التخلي عن القضايا الحوارية ومحاولة التعامل معها بشكل فعال دون فهم جوهرها يمكن أن يؤدي إلى أخطاء غير مقصودة أو متعمدة، والخطر الأكبر هو أن هذه الأخطاء تحدث في لحظات حرجة في العلاقات سواء بين الأفراد أو بين الأمم، فيكون الأثر كان مثل قنبلة الدمار الشامل، أنهى المحادثة والعلاقة بأكملها . تهتم لغويات التفاوض بتقديم تعريفات لتحليل المحتوى وكيفية استخدام عناصر (كفاءات) عمليات الاتصال في سياقات التفاوض لتحقيق أهداف التفاوض. إن خاصية الحوار والنص تساعد في الحكم على العمومية، وذلك لإعادة ترتيب هذه النصوص الخاصة لتناسب سياق الحوار الجديد، تنعكس كفاءة اتصال المحاور في عملية الاستكشاف والتداول والتصنيف النصوص السابقة ينتقلون من محاور إلى أُخرى بطريقة مختلفة ، يتطلب الكفاءة السلوكية للمحاور، أي القدرة على التحدث ومعالجة لغة الحوار لتحقيق أهداف التفاوض.

إن الأسس الرئيسية لعناصر الكفاءة أللغوية الاساسية في الحوار التي يجب أن يكون المفاوضون على دراية بها والتدريب عليها منها إتقان القواعد النحوية للغات المستخدمة للتفاوض على مستوياتها النحوية والدلالية. وكذلك التعرف على قيمة العناصر اللغوية المختلفة واستخداماتها. وهذا يشمل فهم طبيعة معاني الكلمات في مختلف الطوائف أو السياقات، والتفاوض بشأن المعنى الاصطلاحي للمصطلحات القانونية ذات الصلة بموقف الطرف الآخر، كذلك سرعة استخدام المصطلحات والكلمات لاحتواء التأثير السيئ (الاجتماعي أو السياسي)، وفهم لغة على مختلف المستويات.

- **سمات المفاوض**

(١) التداولية والحجاج، مداخل ونصوص، صابر حباشة، صفحات للدراسة والنشر، سوريا / دمشق، ط١، ٢٠٠٨، ص٢١.

القدرة على التحليل المعرفة أو الإلمام بالجوانب الاقتصادية، الإلمام بالتكوين القانوني، إتقان اللغة، المعرفة النفسية، المعرفة الإحصائية القياسية (أي القدرة على الحساب السريعة)، الثقافة العامة في شتى المجالات وتعتبر سمة موضوعية للمفاوض اما السمة الشخصية فتتضمن قوة التحمل والصبر ونضج في الشخصية، الذكاء والدهاء، حسن التصرف وسرعته إجادة فن الاستماع و الانصات، اللياقة والكياسة اللياقة هي الجانب البدني، والكياسة هي الفطنة وعدم الفضاضة، سريع الملاحظة والفطنة، الإدراك الشامل والمتكامل(١).

- **عملية التفاوض**

إن العناصر التفاوضية تتغير حسب المعطيات الموجودة في الساحة، لأن العملية التفاوضية هي عملية ديناميكية متغيرة تحمل فعل ورد فعل، تأثير وتأثر ينطوي على التكيف السريع والمستمر مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية، وعلى العموم فإن الموقف التفاوضي يتضمن مجموعة عناصر منها الترابط (بمعنى أن يكون هناك ترابط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض بشأنها، التركيب (بحيث يجب أن يتركب الموقف التفاوضي من جزئيات وعناصر ينقسم إليها، ويسهل تناولها في الإطار الجزئي، وكما يسهل تناولها في إطارها الكلي)، إمكانية التعرف والتمييز: (بمعنى يجب أن يتصف الموقف التفاوضي بعدم الغموض أو لبس وأن لا يسقط أي جزء من أجزائه، أو ابعاده من التفاوض)، الاتساع المكاني والزماني (ونعني به الفترة الزمنية التي يتم فيها التفاوض، ومكان التفاوض جغرافيا لابد من تحديد مكان وزمان التفاوض)، التعقيد (هو كل موقف تفاوضي معقد تتفاعل داخله مجموعة من العوامل الكثيرة، وله العديد من الأبعاد والجوانب التي يتشكل منها هذا الموقف، وبالتالي يجب على المفاوض أن يكون ملماً بكل هذا حتى يتمكن من التفاوض بشكل موفق ويحقق مكاسب)، الغموض أو الشك: لابد أن يحاط الموقف التفاوضي بحالة من الشك والغموض النسبي، الذي يدفع المفاوض إلى تقليل دائرة عدم التأكد من خلال جمع كافة المعلومات والبيانات الصحيحة، خاصة وأن الشك دائمًا يرتبط بنوايا ودوافع واتجاهات ومعتقدات وراء الطرف المفاوض الآخر.

- **المبادئ التفاوضية:**

المبادئ التفاوضية تكون على شكل خطوات حيث يتم في البداية تحديد وتشخيص القضية التفاوضية بدقة واستخلاص المصلحة المشتركة ، وتهيئة المناخ التفاوضي، وكذلك قبول الخصم

(١) محمد العبد، النص الحجاجي العربي دراسة في وسائل الاقناع، مجلة فصول، (مجلة فصلية عن الهيئة المصرية للكتب) العدد ٦٠، ص٥.

التفاوض وعلى أساس قبوله سيتم (اختيار فريق التفاوض وضع استراتيجية التفاوض الاتفاق على اجندة التفاوض إعداد مكان التفاوض) وبعدها تبدأ التكتيكات والادوات ومائدة التفاوض وكذلك الضغوط وعوامل أخرى مؤثرة واخيرًا الوصول الى اتفاق وتوقيعه.

الأهم في مبدأ التفاوض هو الاستعداد الدائم للتفاوض وفي أي وقت، وأيضًا الالتزام بالبروتوكولات المعمول بها عادة في التفاوض، كالتحلي بالرسمية، واعتماد اللغة الدبلوماسية، (وهي اللغة المشتركة التي تجد الدول أن من الملائم استخدامها في علاقاتها المتبادلة وبصفة خاصة في صياغة المعاهدات والمفاوضات بالهيئات الدولية). والتمسك بالثبات الدائم وهدوء الأعصاب وعدم الاستهانة بالخصم أو بالطرف المتفاوض معه، لا تتسرع في اتخاذ القرار واكسب وقتا للتفكير، وأن تستمع أكثر مما تتكلم وإن تكلمت فلا تقدم ما له قيمة في المفاوضات خاصة في المرحلة التمهيدية، ولاقتناع بالرأي قبل إقناع الآخرين والتجديد المستمر في طرق وأساليب تناول الموضوعات المتفاوض بشأنها وفي أسلوب عمل الفريق التفاوضي أضافة الى عدم البدء في الحوار التفاوضي بجملة استفزازية أو بنظرة عدوانية أو بحركة تعبر عن الكراهية والتحدي والعدوان والتحلي بالمظهر الأنيق والمتناسق في كافة جلسات العملية التفاوضية الرسمية ،وبناء التحليلات والقرارات على وقائع وأحداث حقيقية، وكذا الحذر والحرص على عدم كشف كل الأوراق دفعة واحدة، ومحاولة التفاوض دائمًا من مركز قوة، وعدم الانخداع بظاهر الأمور والاحتياط دائما من عكسها، وأخيرا مبدأ المنفعة أو المصلحة: فكل طرف يسعى إلى تحقيق مصالح معينة من وراء عملية التفاوض، حتى لو كانت هذه المصلحة تقليل حجم الأضرار والخسائر التي يمكن حدوثها بدون التفاوض[1].

- **<u>أنواع التفاوض:</u>** للتفاوض أنواع عديدة لكن ايجاز أهمها:

اتفاق لصالح الطرفين: وهو إذا ما انتهج الطرفان أو أطراف التفاوض مبدأ المصلحة المشتركة أو ما يعرف أكسب وأنت تكسب، ويتم التركيز هنا على ما يحقق صالح الطرفين حيث تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل سويا للوصول إلى اتفاقات يستفيد منها الجميع .التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر: ويحدث هذا النوع من التفاوض أكسب وأنت تخسر، عندما لا يتحقق توافق بين قوة الطرفين، وقد يحدث ذلك أيضا بسبب سوء اختيار أحد الأطراف لتوقيت التفاوض حسن الاختيار من قبل الطرف الأقوى، كما يحدث ذلك عندما يكون هدف التفاوض مرحليا، ولا تعني هنا النظرة المستقبلية التي قد تنقلب فيها أوضاع

(١) محمد نجدت، القراءة في الخطاب الاصولي، الاستراتيجية والاجراء، علم الكتب الحديثة ،أربد، جدار الكتاب، ط١، ٢٠٠٧، ص٣٣

وموازين القوة، والاستراتيجيات المنبثقة هي استراتيجيات تستهدف إنهاك واستتراف الخصم وإحكام السيطرة.

–التفاوض الاستكشافي: الذي يهدف إلى استكشاف النوايا التفاوضية للأطراف المقابلة وقد يكون مباشرة أو من قبل طرف وسيط.

–التفاوض التسكيني والاسترخائي: ويهدف إلى تسكين الأوضاع أو تمييعها من اجل خفض مستوى حالة التصارع والتناحر وذلك لصالح مفاوضات مقبلة قد تكون الظروف فيها أكثر مواءمة لطرف ما أو للطرفين معا، وقد يكون المقصود بتبني هذه الاستراتيجية أن الزمن سيكون العامل الأكثر تأثيرا في سير العملية التفاوضية.

تفاوض التأثير في طرف ثالث: ولا يحدث هذا التفاوض من منطلق التأثير في الطرف المباشر، وإنما للتأثير في طرف ثالث مهم لجذبه لوجهة نظر معينة أو لتحييد دوره بخصوص صراع مع الخصم.

تفاوض الوسيط: يعتبر مثل هذا النوع من التفاوض من أهم نماذج دراسة التفاوض الرئيسية في العالم سواء في مجال التجارة والأعمال أو الصراع بين الدول وإدارة الأزمات وهو ما يعرف في العلوم السياسية بسياسة الطرف الثالث ويتم اللجوء إلى الوسيط في هذا النوع من التفاوض باعتباره محايدا إلا أن المحللين لتفاوض الوسيط يقولون بان هذا الوسيط يكون في أكثر الأحيان متحيزا خاصة في المجال السياسي. وهناك من يصنف التفاوض من جانب آخر التفاوض التجاري: هو احد الصور المألوفة لدينا كأفراد ومنظمات أعمال كما انه احد الأنشطة الرئيسية التي تمارسها الشركات بصفة مستمرة وذلك على اختلاف حجمها وطبيعة نشاطها وذلك للوصول إلى حل للنزاعات والخلافات بينها وبين أطراف أخرى ذات علاقة أو للوصول إلى اتفاق بشان صفقات تجارية متنوعة. ويأخذ التفاوض التجاري عدة صور منها: التفاوض مع العملاء التفاوض مع الموردين، التفاوض مع المنظمات المنافسة، التفاوض مع المؤسسات المالية، التفاوض مع وسائل النشر، التفاوض مع الأجهزة الحكومية، التفاوض في الحقوق[١].

التفاوض الإداري: يمثل التفاوض الإداري صورة أخرى من صور التفاوض الذي تمارسه المنظمات العامة والخاصة ويأخذ التفاوض الإداري شكلين هما التفاوض غير الرسمي والذي يمثل نتاجا طبيعيا للتفاعل مع المديرين كما يمثل التفاوض غير الرسمي جانبا أساسيا من جوانب

(١) خالد عبد القادر منصور التومي، الدبلوماسية والتفاوض الدولي، مجلة التعليم والعلوم الاجتماعية، ٢٠١٩، ص٦٠١.

العملية الإدارية كما أن هناك التفاوض الرسمي والذي يتم بين الإدارة وإدارات المنظمات الأخرى لحل خلافات أو نزاعات إدارية أو بغرض التوصل إلى عملية دمج بين شركتين.

التفاوض السياسي: يحدث التفاوض السياسي بين الدول أو ما بين المنظمات السياسية التي تمثلها وذلك بغرض الوصول إلى اتفاقيات دولية لحل النزاعات والخلافات موضوع الاهتمام ويعتبر التفاوض السياسي من أكثر أشكال التفاوض معرفة لنا جميعا وذلك من خلال ما ينشر عنه بصفة دائمة في وسائل الإعلام المختلفة.

التفاوض العسكري: في ظل هذا النوع تسعى الأطراف المتنازعة إلى حل الخلافات بينها من خلال الحوار والحث والإقناع بدلا من استخدام القوة العسكرية وقد يكون هذا النوع من التفاوض لاحقا لعمليات عسكرية بين طرفين متنازعين[١].

- **معايير التفاوض:**

معايير التفاوض ترتبط بالقوة التفاوضية، وترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تمنحه للفرد في المفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه أو عدم الخوض فيه فيما يتعلق بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها، وكذلك بالمعلومات التفاوضية ، وهي أن يملك فريق التفاوض المعلومات التي تتيح له الإجابة على أسئلة تخص الطرف الآخر، وبناء على هذه المعلومات يتم وضع برنامج التفاوض محدد المهام ومحدد الأهداف وتتاح له الإمكانيات وتوفر له الموارد[٢].

أما القدرة التفاوضية فيجب أن يتصل هذا الشرط بأعضاء الفريق، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق ومن ثم من الضروري الاهتمام بالقدرة التفاوضية لهذا الفريق وهذا يتأتى عن طريق (الاختيار الجيد لأعضاء هذا الفريق من الأفراد الذين يتوفر فيهم القدرة و المهارة والرغبة والخصائص والمواصفات التي يجب أن يتحلى بها أعضاء هذا الفريق تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكييف المستمر بين أعضاء الفريق ليصبح وحدة متجانسة، محددة المهام، ليس بينها أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول أو الرغبات وتدريب وتحفيز وإعداد فريق التفاوض إعدادا جيدا يتم خلاله تزويدهم بكافة البيانات والمعلومات التفصيلية الخاصة بالقضية التفاوضية، المتابعة الدقيقة والحيثية لأداء الفريق المفاوض ولأي تطورات تحدث لأعضائه، وتوفير كافة التسهيلات المادية وغير المادية التي من

(١) الجمعي بو لعراس، ناصر الفالي، التعبيرات الاصطلاحية في لغة الخطاب السياسي، مجلة الدراسات اللغوية والادبية، العدد الثاني، ص٧٤.

(٢) حسن منديل حسن العكيلي، اللغة الدبلوماسية ومهارات الكتابة واللغة ، بغداد، ٢٠١٤، ص٢٣.

شأنها تسير العملية التفاوضية. أما الرغبة المشتركة فيتصل هذا الشرط أساسًا برغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعتها بالتفاوض واقتناع كل منهم بأن التفاوض الوسيلة الجيدة أو الأفضل لحل هذا النزاع أو وضع حدا له، والمناخ المحيط فيتصل المناخ التفاوضي بجانبين أساسيين هما:

القضية التفاوضية، وفي هذا الجانب يتعين أن تكون القضية التفاوضية ساخنة وبالتالي كلما كان للقضية وزن كلما أمكن أن يحظى التفاوض باهتمام ومشاركة أطراف مختلفة وبفعالية.

أن تكون المصالح متوازنة بين أطراف التفاوض[١].

- **منهجيات وتكتيكات التفاوض:**

إن المفاوضات الدولية ليست عملية عبثية، وإنما هي إجراء محكوم ومدروس، وعلى هذا الأساس هناك تحديد لخطة التفاوض، وهو ما يقتضي شيء من الاحترافية وعدم الوقوع ضحية أحكام السيطرة أو الابتزاز أو الغزو التدريجي والإخضاع، إنَ الإعداد الجيد هو نقطة البدء، أما نقطة الوصول، فهي تحقيق أهدافك من التفاوض، ولكن الأدوات اللازمة لبلوغ نقطة الوصول تتكون من الاستراتيجيات التي توظف على مائدة المُفاوضات، وبينما يمكن للاستراتيجية الخطأ أن تعيق تقدمك، يُمكن أن يزيد استخدام التكتيكات الصحيحة من سرعة الوصول إلى نتيجة ناجحة، ومن خلال هذا سنتطرق إلى أبرز هذه الاستراتيجيات من خلال تصنيفها لحالتين متناقضتين من السلوك التفاوضي، وهما:

منهج المصلحة المشتركة: التكاملي: دمج المصالح وتطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أنهما يصبحان واحدا بهدف الاستفادة من الفرص المتاحة لهما، تطوير التعاون الحالي: السعي لتحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق وتعزيز أوجه التعاون بينهما، وتعميق العلاقة القائمة: تقوم على محاولة الوصول لمدى أوسع من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة معينة[٢].

منهج الصراع: ويكون على شكل الإنهاك أو الاستنزاف: وتقوم على استنزاف الطرف الأخر إما عبر استنزاف وقته، أو جهده وقدراته، أو أمواله، والتفكيك أو التشتت: تقوم على

---

(١) كريم زكي حسام الدين، التعبير الاصطلاحي، مكتبة الانجاو المصرية، القاهرة ،١٩٩٧، ص١٨.

(٢) أحلام سليماني، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماستر بعنوان: إستراتيجية الابتزاز التهديدي في المفاوضات الدولية: الملف النووي الإيراني نموذجا، كلية العلوم السياسية، جامعة ٠٨ ماي ١٩٤٥م- قالمة، ٢٠١٨- ٢٠١٩م .ص ٢١٢

فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة عن طريق التفاوض، وبناء على ذلك يتم رسم سياسة تفتيت وحدة تكامل فريق التفاوض والقضاء على تماسكه وإضعافه، والإخضاع أو إحكام السيطرة: تقوم على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض، ومنهج الدحر أو الغزو المنظم: تقوم على إيصال الطرف الآخر لليأس والاستسلام، وتوسيع النطاق للتعاون: تعتمد على الواقع التاريخي الممتد بين طرفي التفاوض[١].

- **<u>قواعد وسياسات التفاوض:</u>**

وهي المفتاح الرئيسي لمعرفة منهج الطرف الأخر الذي سوف يستخدمه في التفاوض، والهدف المرحلي الذي يسعى إلى تحقيقه، وماذا يدبر من وراء الجلوس إلى مائدة المفاوضات. وكذلك هناك سياسة الاختراق التفاوضية / سياسة الجدار الحديدي التفاوضية: إن سياسة الاختراق التفاوضية هي تستخدم في حالة الجلوس لأول مرة مع طرف آخر لم يكن هناك علاقات معه من قبل، حيث تكون المعلومات المتوفرة غير كافية، أما سياسة الجدار الحديدي التفاوضية فهي السياسة التي تواجه بها محاولة الخصم استخدام سياسة الاختراق عن طريق المحافظة على التماسك، وكذلك سياسة التعتيم والتي يطلق عليها أحيانا سياسة التهميش أو التسطيح، حيث تعمل على جعل العملية التفاوضية مجرد عملية هامشية سطحية لا تتعدى النواحي الشكلية للقضية التفاوضية، تستخدم لمواجهة سياسة التعميق، حيث يكون على فريق التفاوض مواجهة محاولات الفريق الآخر للتغلغل وإبطال هذه المحاولات وإفضالها، حيث تقوم بالتشكيك في قيمة المعلومات التي حصل عليها، وفي تصديقها، وفي مدى مناسبتها . وهناك سياسة التعميق (التأكيد) وسياسة التضييق والحصار التفاوضية: أما سياسة التعميق (التأكيد): تعمل هذه السياسة على تطوير مستوى المعلومات التي تم الحصول عليها من الطرف الآخر، سواء خلال جلسات التفاوض السابقة أو قبلها، يطلع بعض المفاوضين على هذه السياسة سياسة التأكيد التفاوضية، أي تأكيد مستوى العلاقات التفاوضية مع الطرف الآخر بالسير في نفس الاتجاه السابق ولكن بصورة أكثر تحديدا وتأكيدا[٢].

(١) محمود شرقي، الدبلوماسية والتفاوض، محاضرات مقدمة للسنة الثالثة ليسانس علوم سياسية، تخصص دبلوماسية وتعاون دولي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة ٢، ٢٠١٢- ٢٠١٣.ص٤٥

(٢) مريم قرواني، تقنيات التفاوض الدولي، محاضرات مقدمة للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية، تخصص تجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف -١-، ٢٠١٩- ٢٠٢٠م.ص١٢٦.

إن سياسة التضييق والحصار التفاوضية: السماح للطرف الآخر بالانتقال من نقطة إلى أخرى قبل أن نفرغ تماما من النقطة التي نحن بصددها، وعدم التوسع في تناول أكثر من نقطة تفاوضية خاصة إذا كان الطرف الآخر ممن يتصفون بالخبث والدهاء، ولم يتسع لنا الوقت للإلمام بكافة عناصر القضية التفاوضية .سياسة إحداث التوتر التفاوضي/ سياسة الاسترخاء التفاوضي:

سياسة إحداث التوتر التفاوضي: إحداث نوع من عدم الاستقرار في الموقف التفاوضي، وإدخال عدة عوامل تفاوضية جملة واحدة بغرض إحداث إرباك لدى الطرف الآخر من حيث صعوبة تناوله جملة واحدة بالتفاوض، زيادة كم وحجم النواحي الفنية في القضية التفاوضية: العوامل الجغرافية، الهندسية القانونية، التعليمية، الاقتصادية وجعلها محور التفاوض مما يجبر الطرف على اللجوء للمتخصصين في هذه النواحي ويجعله دائم التغير في فريق التفاوض الخاص به .سياسة الاسترخاء التفاوضي: ويطلق عليها البعض أحيانا سياسة التجاهل، وسياسة النفس الطويل، وهي تقوم على عدم الاهتمام بكل ما يطلبه الفريق الآخر، وعدم الانسياق للضغوط التي يقوم بها. وسياسة الهجوم التفاوضي: استخدام تكتيكات هجومية ضاغطة على الطرف الآخر بشدة لإجباره على التسليم بوجهة نظرنا ومطالبنا في العملية التفاوضية، وعدم ترك المجال مفتوحا أمامه للتراجع أو الانسحاب من عملية التفاوض وتستخدم عند حيازة كم مناسب من المزايا التي تجعلنا في موقف متميز قوى يتيح لنا إملاء شروطنا على الطرف الآخر.[١]

- **<u>سياسة التناول المتدرج للقضية التفاوضية:</u>**

تقوم هذه السياسة على ترتيب عناصر وجزئيات القضية التفاوضية بشكل متدرج صاعد، يبدأ من القواعد الأساسية للقضية ويتدرج حتى يصل إلى قمتها أو إلى شكلها النهائي العام، أو على شكل متدرج هابط يبدأ من القمة إلى الأساس الذي ترتكز عليه القضية، أو شكل متدرج من مركز الدائرة إلى محيطها أو بالعكس، بحيث تبدأ العملية التفاوضية من الجزء إلى الكل، أو من الكل إلى الجزء، أو من الجزء إلى بقية الأجزاء والعناصر في إطار الدائرة التفاوضية . سياسة المواجهة المباشرة والصريحة / سياسة المراوغة والالتفاف: أما سياسة المواجهة المباشرة والصريحة: تقوم على المكاشفة الصريحة والتعامل مع عناصر القضية التفاوضية بشكل مباشر وصريح، خاصة إذا كانت المصلحة المشتركة القائمة بين طرفي التفاوض تتطلب الإحاطة بظروف وإمكانيات الطرف الآخر، وأي خداع بين الطرفين سوف ينعكس سلبا على تنفيذ ما التزم

(١) محمد ثابت حسنين، المفاوضات الدولية: رؤية علمية واقعية، المركز الديمقراطي العربي، ٢٠١٨.ص٤٦

به كل منهما تجاه الآخر. سياسة المراوغة والالتفاف: إن الصرع أو النزاع يعبر عن طبيعة القضية المتفاوض عليها، ومن هنا يكون علينا الاعتماد على سياسة المراوغة والالتفاف غير المباشر حول عناصر وأجزاء القضية التفاوضية وعدم إظهار حقيقة أهدافنا، بل الاعتماد على الخداع والمراوغة والالتفاف حول القضايا وعناصرها بشكل لا يثير الشكوك والريبة، بل تصل قمة النجاح فيه إلى الخديعة الكاملة للطرف الآخر وانسياقه إلى توقيع اتفاق يرى أنه حقق نصرا فيه، في حين تكون الحقيقة هي الهزيمة الكاملة .

سياسة التطوير التفاوضية / سياسة التجميد التفاوضية:

سياسة التطوير التفاوضية: تقوم هذه السياسة على أن أي قضية تفاوضية هي أساسا قضية متغيرة طالما ارتبطت بعوامل الحركة والزمن، ومن ثم فإنها تخضع لتأثير هذه العوامل بصورة أو بأخرى، ويستلزم لتحقيق واستمرار المصلحة المشتركة التي تربط بين أطراف التفاوض، تطوير وإنماء وتحسين هذه المصلحة عن طريق تقوية العلاقات والروابط بين أطرافها والوصول بها إلى درجة أرقى وأعمق وأوسع واشمل من درجات التعاون، وأخيرا سياسة التجميد التفاوضية: تقوم هذه السياسة على الإبقاء على الوضع الحالي على ما هو عليه، والاحتفاظ بالموقف التفاوضي القائم دون أي تغيير أو تعديل سواء سلبا أو إيجابا، وتجميده إلى درجة الموت نظرا لعدم جدوى تحريكه أو التعامل معه من جديد بمعطيات جديدة . [١]

الخاتمة:

في ختام هذا العرض، يتبيّن لنا أن المفاوضات تُعدّ أداة مركزية في العلاقات الإنسانية والدبلوماسية والتجارية، حيث تشكّل وسيلة فعالة لحل النزاعات وتحقيق المصالح المشتركة. وقد تناولنا في هذا السياق مجموعة من المصطلحات المرتبطة بعالم التفاوض، مثل استراتيجيات التفاوض، سياساته، شروطه، وتكتيكاته، التي تُعدّ ضرورية لفهم سير العملية التفاوضية والتحكّم في مسارها بوعي ومهارة. إن الإلمام بهذه المصطلحات لا يُسهم فقط في تعزيز الكفاءة التفاوضية، بل يساعد أيضًا على تحليل المواقف وفهم نوايا الأطراف المختلفة بدقة. ومن هنا، تظهر الحاجة إلى تطوير القدرات التفاوضية بشكل مستمر، سواء على المستوى الفردي أو المؤسسي، لمواكبة التغيرات المتسارعة في بيئات التفاعل الإنساني والسياسي والاقتصادي. تحتوي النصوص التفاوضية على مواقف جدلية يتم فيها اتخاذ قيم الصدق والإيمان كحقائق. تتمثل التعليمات في فرض نمط متولد على المتلقي كوجهة يمكن للمتلقي أن يسير إليها، بهدف

(١) https://political-encyclopedia.org/dictionary/

التأثير على المستمع بحيث يكون الكلام صحيحا وفعالا، ويؤدي النص إجراءات لغوية معقدة. ويرتبط بالرموز الظرفية السياقية والرموز الوظيفية والتواصلية والهياكل النحوية والرموز الموضوعية . فالسلوك التفاوضي يمثل صميم العلاقات الدولية، والتي تعبر عن تفاعلات بين مختلف فواعل النظام الدولي في شتى المجالات، وهذه التفاعلات تفرض شدا وجذبا بين مختلف تلك الأطراف المعنية، كما تفرض بدورها إما توافقا للمصالح أو تعارضا فيها، ففي حالة التوافق تلجأ هذه الأطراف إلى التعاون وتوحيد نفوذها وما توفر لها من قوة لتحقيق مصالحها المشتركة، أما في حالة التعارض والتصادم في المصالح تجد تلك الأطراف المعنية نفسها أمام خيار "التفاوض"، والذي ينبني غالبا على مسألة تعظيم المكاسب وتقليل الخسائر، وفي سبيل ذلك توظف الأطراف المعنية ما توفر لها من إمكانيات ونفوذ، اعتمادا على مكانتها وعلاقاتها من جهة، وعلى وسائل القوة الصلبة والناعمة المتوفرة لها من جهة أخرى .

المصادر

١. أحلام سليماني، أطروحة مقدمة لنيل درجة الماستر بعنوان: استراتيجية الابتزاز التهديدي في المفاوضات الدولية: الملف النووي الإيراني نموذجا، كلية العلوم السياسية، جامعة ٠٨ ماي ١٩٤٥م– قالمة، ٢٠١٨– ٢٠١٩م .

٢. التداولية والحجاج، مداخل ونصوص، صابر حباشة، صفحات للدراسة والنشر، سوريا / دمشق، ط١، ٢٠٠٨.

٣. الجمعي بو لعراس، ناصر الفالي، التعبيرات الاصطلاحية في لغة الخطاب السياسي ، مجلة الدراسات اللغوية والادبية، العدد الثاني.

٤. حسن منديل حسن العكيلي ،اللغة الدبلوماسية ومهارات الكتابة واللغة ، بغداد، ٢٠١٤ .

٥. خالد عبد القادر منصور التومي، الدبلوماسية والتفاوض الدولي، مجلة التعليم والعلوم الاجتماعية، ٢٠١٩ .

٦. د. حسن محمد وجيه مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، ،سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب – الكويت، عالم المعرفة ،١٩٩٤ .

٧. كريم زكي حسام الدين، التعبير الاصطلاحي، مكتبة الانجاو المصرية، القاهرة ،١٩٩٧ .

٨. محمد العبد، النص الحجاجي العربي دراسة في وسائل الاقناع، مجلة فصول، (مجلة فصلية عن الهيئة المصرية للكتب) العدد٦٠ .

٩. محمد ثابت حسنين ، المفاوضات الدولية : رؤية علمية واقعية ، المركز الديمقراطي العربي ، ٢٠١٨.

١٠.محمد نجدت، القراءة في الخطاب الاصولي، الاستراتيجية والاجراء، علم الكتب الحديثة ،أربد، جدار الكتاب، ط١، ٢٠٠٧.
١١.محمود شرقي، الدبلوماسية والتفاوض، محاضرات مقدمة للسنة الثالثة ليسانس علوم سياسية، تخصص دبلوماسية وتعاون دولي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة البليدة ٢، ٢٠١٣.
١٢.مريم قرواني، تقنيات التفاوض الدولي، محاضرات مقدمة للسنة الثالثة ليسانس علوم تجارية، تخصص تجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف -١-، ٢٠١٩- ٢٠٢٠م.
١٣.https://political-encyclopedia.org/dictionary/

مجلة السلام الجامعة
للعلوم الانسانية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

AL-SALAM UNIVERSITY COLLEGE JOURNAL

No. 21
part 1

الرقم الدولي للمجلة
(2522 - 3402)
ISSN - 2959555-X (Print)
ISSN - 29595541- (Electronic)
https://iasj.rdd.edu.iq/journals/journal/view/74

December
A.H 1447- A.D 2025

Registration No. at the House
Of books and documents:
(2127) - year (2015)

مكتب دلير