



21 نوامبر 2015



داکتر سید عبدالله کاظم

آیا میتوان از تجارب دیگران در آوردن صلح با طالبان استفاده کرد؟

تلاشهای جدی در جهت تأمین صلح از طریق مذاکره با مخالفان مسلح هنوز هم مایه امیدواری برای دولت افغانستان است تا بدانوسیله به ناامنی و جنگهای اینطرف و آنطرف در کشور پایان داده شود. با اینکه کلید اصلی معضله در دست آی اس آی پاکستان میباشد و از مدتهاست که آنها در این موضوع به یکنوع بازی "موش و پشک" پرداخته، در زبان یک چیز میگویند و اما در عمل چیز مغایر آنرا انجام میدهند، باز هم دولت افغانستان با رجوع به قوتهای منطقوی و فرا منطقوی در تلاش است بر حکومت پاکستان فشار وارد شود تا از این دو رویه گی اجتناب کرده و از حمایت مستقیم و غیرمستقیم طالبان دست بردارد و آنها را مجبور به حل معضله از طریق مذاکره سازد.

در رابطه با موضوع چگونگی مذاکرات صلح بین دوطرف اخیراً بی بی سی طی یک برنامه اختصاصی با کسانی صحبت کرده که در آوردن صلح تجربه و تخصص فراوان دارند و در مذاکراتی دخیل بوده اند که موفق به حل بزرگترین بحران های جهان شده اند. در این برنامه کوشیده شده است تا به تکنیک ها و تاکتیک های مذاکره بین طرفین روشنی انداخته شود که در نتیجه آن امکان رسیدن بیک تفاهم بیشتر گردد. در گزارش بی بی سی که بتاريخ 14 نوامبر 2015 (23 عقرب 1394) در سایت فارسی آن به نشر رسیده است، نظر چند متخصص به شکل سؤال و جواب ارائه گردیده و متن منتشره را ذیلاً اقتباس میدارم و آنهم به هدف ابراز نظر علاقمندان که آیا شیوه های کاری منتشره این گزارش میتواند مذاکرات احتمالی با طالبان را قرین موفقیت سازد و آیا ماهیت مغلق موضوع مذاکره با طالبان از طریق کاربرد همچو تکنیک ها تکنیک ها منتج به یک راه حل مسالمت آمیز و پایان خشونت ها در کشور میگردد؟ اگر جواب این سؤال منفی باشد، پس سؤال چرا و چه باید کرد را مطرح ساخت؟ امید میکنم هموطنان علاقمند با این موضوع مهم به ابراز نظر پرداخته و بر امکانات و نیز مشکلات آن روشنی اندازند.

متن گزارش بی بی سی

روند صلح چگونه عمل می کند؟

14 نوامبر 2015 - 23 میزان 1394

روند صلح چگونه آغاز می شود؟ باید ها و نبایدهای مذاکرات صلح چیست؟ توافقتنامه صلح چگونه تنظیم می شود؟ برای تداوم آن چه کار باید کرد؟

اینها بخشی از سوالهایی است که بی بی سی فارسی از دو کارشناس از سازمان مشورتی صلح و آشتی (Conciliation Resources) پرسیده است. این سازمان مستقر در لندن است و بیش از ۲۰ سال است که در ایجاد و حمایت از روند صلح در جهان فعال است.

این سازمان برنامههایی در شرق و غرب افریقا، کلمبیا، فیلیپین، قفقاز جنوبی، فیجی و کشمیر دارد.

مصاحبه را با سوالی از ذهبیه یوسف، تحلیلگر صلح آغاز کردیم و از او پرسیدیم آیا نقطه عطفی وجود دارد که نشانگر زمان درست برای شروع مذاکرات صلح باشد.

د پانو شمیره: له 1 تر 4

افغان جرمن آنلاين په درنښت تاسو همکاري ته رابولي. په دغه پته له مور سره اړیکه ټينگه کړئ maqalat@afghan-german.de

پاڼه: دليکنې د ليکنيزې بڼې پاڼوالې د ليکوال په غاړه ده، هيله من يو خپله ليکنه له راليرلو مخکې په خیر و لولئ

"اکثراً مردم صحبت از یک لحظه مساعد برای مذاکرات می‌کنند و آن زمانی است که دو طرف به این نتیجه می‌رسند که با تشدید تاکتیک‌های نظامی نمی‌توانند به پیروزی برسند. اما زمان دیگری نیز وجود دارد و آن وقتی است که دو طرف درک می‌کنند راه خروج دیگری نیز وجود دارد: امکان مذاکره و این که بتوانند از مذاکرات چیزی به دست بیاورند."

جاناتان کوهن، مدیر برنامه‌های سازمان (Conciliation Resources)، می‌گوید: "این که مردم احساس کنند با آمدن به میز مذاکره چیزی برای به دست آوردن دارند، مهم است. نمی‌خواهند طرفین الزاماً شکست خورده به میز مذاکرات بیایند. چرا که از موضع ضعیف صحبت کردن خلاق بودن را سخت می‌کند، و شما به خلاقیت نیاز دارید... برای رسیدن به توافق، همه احزاب باید مصالحه کنند. سوال این است: آیا آمادگی لازم برای گذشت از چیزهایی را دارند که برای آن می‌جنگیدند؟"

مذاکرات رسمی صلح به خودی خود اتفاق نمی‌افتند، بلکه نتیجه سال‌ها تلاش پشت صحنه برای آماده کردن طرف مقابل است. خیلی وقت‌ها پروسه با تماس‌های غیررسمی و غیرعلنی شروع می‌شود و پس از آن به جلسات رسمی تبدیل می‌شود. طیف گسترده‌ای از آدم‌ها می‌توانند شروع کننده این روند باشند، از دیپلمات‌های ارشد و استادان پوهنتونها گرفته تا میانجی‌های حرفه‌ای و فعالانی که با جوامع محلی کار می‌کنند. در مراحل اولی این گروه‌ها خطرات بزرگی را برای برقرار کردن تماس با گروه‌ها مسلح به دوش می‌گیرند.

جاناتان کوهن می‌گوید: "در شرایط جنگ چیزی دارید که شاید بتوان آن را عدم تقارن بین طرفین نامید. ممکن است در یک طرف دولتی داشته باشید که بسیار قدرتمند است، و در طرف دیگر یک گروه مسلح غیردولتی که تجربه زیادی در جنگیدن دارد اما تجربه چندانی در مذاکرات ندارد. شما باید جداگانه با طرفین کار کنید و به آن‌ها کمک کنید که فکر کنند دقیقاً از مذاکرات چه چیزی به دست می‌آورند و تا آنوقت که بر سر میز مذاکره می‌نشینند، اطمینان بیشتری به خواسته‌هایشان داشته باشند."

کوهن می‌گوید: نکته کلیدی در مورد این مرحله از آماده سازی این است که به شرکت‌کننده‌ها کمک کنید طرف مقابل را بهتر درک کنند.

او می‌گوید: "در شرایط جنگی ممکن است مردم فکر کنند متوجه خواسته‌های طرف مقابل هستند، اما اکثر اوقات تصویر نادرستی از خواسته‌های طرف مقابل دارند. این که بتوانید در شرایطی بر سر میز مذاکرات بروید که تجزیه و تحلیل کاملی از خواسته‌های طرف مقابل کرده باشید، شما را در موضع بسیار قوی‌تر قرار می‌دهد. به شما فرصت می‌دهد بفهمید بحث‌ها چه خواهد بود. چه استدلال‌هایی خواهند کرد، و آیا آمادگی لازم برای گفتن حرفی معنادار را دارید؟ آیا موقعیت خود را به اندازه کافی تجزیه و تحلیل کرده‌اید؟ حرف آخر شما چیست؟ بر سر چه چیزهایی حاضرید مصالحه کنید و بر سر چه چیزهایی حاضر نیستید مصالحه کنید؟ چطور می‌توانید تعادلی درست بین چیزهایی که از آن می‌گذرید و چیزهایی که بر سر موضع خود می‌مانید برقرار کنید؟"

اعتمادسازی بین کسانی که برای چند دهه در مقابل هم جنگیده‌اند می‌تواند کار بسیار زیادی ببرد.

کوهن می‌گوید: "یکی از چیزهایی که در جنگ دیده‌ام این است که در تلاش برای اعتمادسازی، طرفین خواسته‌هایی از همدیگر دارند. می‌خواهند طرف مقابل آن‌طور که آن‌ها می‌خواهند رفتار کند. اما در واقع اعتماد، از رفتار قابل اطمینان شما حاصل می‌شود، رفتاری که ارزش اعتماد طرف دیگر را داشته باشد. بنابراین به عقیده خیلی‌ها، قدم‌های کوچک که خود را از طریق تغییرات ملموس نشان می‌دهند، نشان‌دهنده تغییر رفتار هستند."

قدم‌های کوچک در این بحث اصطلاحاً به اقدامات اعتمادسازی گفته می‌شود که می‌تواند شامل هر چیزی باشد، از اعطای امتیازی جزئی گرفته تا چیزی بزرگتر مانند اعلام آتش بس.

د پانوی شمیره: له 2 تر 4

افغان جرمن آنلاین په درنښت تاسو همکارۍ ته رابولي. په دغه پته له مور سره اړیکه ټینگه کړئ maqalat@afghan-german.de
پادونه: دلپکنی د لیکنيزي بني پازوالي د لیکوال په غاړه ده، هيله من يو خپله لیکنه له رالیولو مخکې په خیر و لولی

کوهن در ادامه می‌گوید: "بهترین نوع اقدامات اعتمادساز آن‌هایی است که به تدریج نشان می‌دهد تمایلی برای درک برخی از نگرانی‌های طرف مقابل وجود دارد. با این کار کم‌کم در موقعیتی قرار می‌گیرید که می‌توانید صحبت از پیدا کردن راحل مشترک کنید، به جای این‌که انتظار داشته باشید راحل‌ها در جهت منافع یکی از طرفین باشد تا هر دو طرف."

ذهبیه یوسف می‌گوید: وقتی گروه‌ها چندین دهه از خشونت استفاده کرده‌اند، متقاعد کردن آن‌ها به این که مصالحه به نفع آن‌ها است کار آسانی نیست. هدایت و رهبری خواسته‌های متضاد کار یک میانجی خوب است.

"زمانی که مذاکرات در جریان است خیلی وقت‌ها می‌بینید هر دو طرف شروع به تکرار موضع‌شان می‌کنند تا ثابت کنند شکست را نمی‌پذیرند. این کار را برای حفظ اعتبار خود می‌کنند. بنابراین فکر می‌کنم ارائه اطمینان به این که مصالحه می‌تواند صورت گیرد، بدون این که به صورت برد برای یک طرف و باخت برای طرف دیگر دیده شود، مهم است."

مکان برگزاری مذاکرات صلح چقدر اهمیت دارد؟ مسلماً امنیت یک مساله اساسی است، اما فراهم کردن محیطی که افراد بتوانند بدون فشار خارجی صحبت کنند نیز مهم است. بعضی اوقات، اماکن به قول جاناتان کوهن "خسته‌کننده" مثل هتل یا بلاک‌های دفتری مفید اند، زیرا معانی سیاسی یا فرهنگی برای هیچ‌کدام از طرفین ندارند. در بسیاری از جنگ‌ها، خارج شدن افراد از منطقه پیش از مذاکرات، به آن‌ها کمی فضا می‌دهد.

"بازیگران کلیدی می‌توانند به دور از فشار مستقیم هواداران خود آرامش پیدا کنند. در پس موقعیتی کاملاً سیاسی، فضا دارند با همدیگر صحبت کنند و یکدیگر را بشناسند. در ایرلند شمالی، آن‌ها را به آفریقای جنوبی بردند تا با روندهای دیگر صلح آشنا شوند و با انجام این کار، شروع به برقراری رابطه کردند. گفته می‌شود در آفریقای جنوبی مذاکره‌کنندگان کلیدی از طرف دولت و کنگره ملی باهم به ماهیگیری رفته بودند. به این ترتیب، مردم با هم رابطه برقرار می‌کنند که آن‌ها را قادر می‌کند در پروسه رسمی بنشینند و بیشتر تاثیرگذار باشند."

اما ذهبیه یوسف می‌گوید وقتی مذاکرات در فاصله زیادی از منطقه درگیری صورت می‌گیرید، خطری وجود دارد و آن این است که مردم در محل درگیری احساس کنند از پروسه دور افتاده‌اند و نگران فراموش شدن دلوایسی‌هایشان شوند.

"یکی از نوآوری‌هایی که در مذاکرات کلمبیا در هاوانا اتفاق افتاد، تشکیل انجمن‌های مشاوره و مراحمی بود که در آن گروه‌های جامعه مدنی می‌توانستند از کلمبیا به هاوانا بروند و با هیئت‌های مختلف مذاکره‌کننده صحبت کنند. این کار باعث شد دیدگاه‌های جامعه در مورد مسائل مورد بحث به روند مذاکرات برده شود."

جوامع محلی و گروه‌های جامعه مدنی نقش مهمی در فرآیند صلح دارند. اما مسلماً همه نمی‌توانند بر سر میز بنشینند، بنا براین پیدا کردن راه‌هایی که دیدگاه مردم عادی را در موضوع مورد بحث منعکس کند، مهم است.

خانم یوسف می‌گوید: "در ایرلند شمالی، فرآیندی تدارک دیدند که روزنامه‌ها نظرسنجی برگزار کنند. موضوعی که قرار بود در میز مذاکرات به بحث گذاشته شود. در سراسر کشور نظرسنجی می‌شد، در روزنامه‌ها منتشر می‌شد و به مذاکرات صلح منتقل می‌شد. بنابراین طرفین به خوبی آگاه می‌شدند که مردم چقدر جا برای مانور دادن در موضوع مورد بحث می‌گذارند."

جاناتان کوهن می‌گوید: "اگر صداهای مهم به حاشیه رانده شوند یا در نظر گرفته نشوند، یا اگر گروه‌هایی در جامعه احساس کنند سهمی ندارند، احتمال این‌که در اجرا و تعهد به توافق تلاش کنند، کم است. انواع راه‌های متفاوت برای برقرار کردن نشست‌های غیررسمی در سطح محلی و سپس انتقال آن‌ها به پروسه‌های سیاسی وجود دارد. من فکر می‌کنم این راهی است که در آن هم دولت‌های محلی و هم جامعه مدنی (چه سازمان‌های غیردولتی محلی و چه بین‌المللی) می‌توانند نقش مهمی در کمک به مردم برای بیان نگرانی‌هایشان و تبادل نظر ایفا کنند."

د پانوی شمیره: له 3 تر 4

افغان جرمن آنالین په درنښت تاسو همکارۍ ته رابولي. په دغه پته له مور سره اړیکه ټینگه کړئ maqalat@afghan-german.de
پادونه: دلپکنی د لپکنیزی بنی پازوالی د لیکوال په غاړه ده، هیله من یو خپله لیکنه له رالیولو مخکې په خیر و لولی

یکی از جنبه‌های مذاکرات صلح که مردم اکثراً نمی‌دانند، این است که طرفین نباید همیشه روبروی هم در یک اتاق بنشینند. کوهن می‌گوید خیلی وقت‌ها، طرفین در اتاق‌های مختلف می‌نشینند و میانجی‌ها بین آن‌ها رفت و آمد می‌کنند و کمک می‌کنند به جایی برسند که بتوانند مستقیماً با یکدیگر گفت‌وگو کنند.

"در مورد مناقشه بر سر میندانائو در فیلیپین، دولت مالزی را داشتیم که به عنوان تسهیل‌کننده مذاکرات عمل می‌کرد و چهار دولت ژاپن، عربستان سعودی، ترکیه و بریتانیا و سازمان غیر دولتی نیز به دولت مالزی کمک می‌کردند. همچنین اینترنشنال کانتکت گروپ (International Contact Group) را داشتیم که به طور جداگانه مسائل را با طرفین به بحث می‌گذاشت، سپس به تسهیل‌کننده برمی‌گشت و مسائل را مطرح می‌کرد، و پیام را به طرف دیگر منتقل می‌کرد. بحث‌های بسیار زیادی چندین و چند بار تکرار شد و رفت و آمد تا این‌که سطحی از توافق حاصل شود تا طرفین بتوانند بنشینند و در مورد جزئیات مشخص به توافق برسند."

گاهی اوقات مذاکرات صلح به گروه‌های کاری کوچک‌تری تقسیم می‌شوند که در آن بعضی از شرکت‌کننده‌ها سعی می‌کنند بر روی مسائل کلیدی تمرکز کنند که می‌تواند به رسیدن به توافق نهایی کمک کند. اما برخورد مذاکره‌کنندگان با مسائلی که آشتی‌ناپذیر به نظر می‌رسد چگونه است؟ به عنوان مثال در ایرلند شمالی یک طرف می‌خواست در انگلستان بماند و طرف دیگر خواهان جدایی بود.

خانم یوسف می‌گوید: "رویکردی که در ایرلند شمالی پیش گرفتند بسیار خلاقانه بود. اساساً از سوال فراگیر سیاسی در مورد وضعیت آینده ایرلند شمالی پفره رفتند. این به هر دو طرف اجازه داد ادعا کنند موضع خود را حفظ کرده‌اند. با توجه به پیشرفت‌های مشترکی که بین طرفین شمالی و جنوبی در مورد مسائل تجاری و اقتصادی به وجود آمده بود، احزاب جمهوری‌خواه می‌توانستند بگویند در حال باز کردن راه‌هایی برای ایرلند متحد هستند. در عین حال به دلیل این‌که موقعیت ایرلند شمالی در انگلستان تضمین شده بود، احزاب طرفدار اتحاد بریتانیا می‌توانستند بگویند به اهدافشان در ماندن در بریتانیا رسیده‌اند."

پس از امضای توافق، مرحله پرچالش‌تر تلاش برای اجرا و عملی کردن آغاز می‌شود.

جاناتان کوهن می‌گوید: "بازسازی جامعه بعد از جنگی طولانی و خشن زمان زیادی می‌برد. امضای یک توافق، توجه بین‌المللی زیادی را جلب می‌کند. اجرای آن می‌تواند خسته‌کننده و ملال‌انگیز باشد. باید مطمئن شد ساز و کارها و سیستم‌ها کار می‌کنند."

مردم باید اطمینان حاصل کنند که ساز و کارهای دولتی‌ای که قرارداد صلح بنیان کرده است، به درستی کار می‌کنند و ارزش حمایت شدن را دارند. و اگر چنین باشد، کنار آمدن با وقفه‌های غیرقابل‌اجتنابی که در جاده سنگی منتهی به صلح پیش می‌آید آسان‌تر خواهد بود.

جاناتان کوهن می‌گوید: "از دست ندادن امید در روند بلندمدت رسیدن به صلح بسیار مهم است. همیشه گام‌های به عقب وجود خواهد داشت. چیزها آن طور که ایده‌آل شما است کار نخواهند کرد. میانجی‌ها، رهبران سیاسی باید استقامت داشته باشند و بپذیرند که همه چیز کامل نخواهد بود، اما با صبر، حتی اگر همه چیز به هم بریزد، می‌توانید دوباره آن‌ها را بسازید. درک این که اشتباهات چه بودند و علت آن چه بود، و این‌که چطور می‌توان آن‌ها را برطرف کرد، بسیار مهم است و می‌تواند به پروسه صلح قدرت بسیار بیشتری ببخشد." (پایان متن منتشره بی بی سی)

(به انتظار ابراز نظر هموطنان عزیز در ستون نظر سنجی‌ها که آیا کاربرد تکنیک‌ها و تاکتیک‌های فوق در مذاکره با طالبان می‌تواند مؤثر واقع شوند و اگر جواب منفی است، پس مشکل در کجاست؟)

د پانوی شمیره: له 4 تر4

افغان جرمن آنلاين په درنښت تاسو همکارۍ ته رابولي. په دغه پټه له مور سره اړیکه ټینگه کړئ maqalat@afghan-german.de
یادونه: دلېکنی د لېکنیزې بنې پازوالي د لیکوال په غاړه ده، هيله من یو خپله لیکنه له رالیولو مخکې په خیر و لولئ