

بایسته‌ها در مدل ارزیابی تکنیک دیپلماسی

مسیر دوم

محمدکاظم سجادپور^۱
پروین نکین‌راز^۲

چکیده: با تغییر شکل منازعات بعد از جنگ سرد، دیپلماسی مسیر اول که روشی برای حل منازعات بر سر منافع و قدرت است به تنهایی قادر به حل منازعات نبود. از این رو روش‌های دیگری از جمله دیپلماسی مسیر دوم با هدف رفع ابعاد ریشه‌ای منازعه به کمک دیپلماسی رسمی آمده و نقش مکمل را ایفا نمود. این تکنیک که توسط افراد غیررسمی و در محیط‌های غیررسمی صورت می‌گیرد یکی از گام‌های مؤثر در راستای فراهم آوردن زمینه صلح در سطوح رسمی است. تکنیک دیپلماسی مسیر دوم با ایجاد زمینه‌ای که طرف‌های درگیر بتوانند در آن آزادانه و به دور از دغدغه‌های جلسات رسمی نظرات خود را بیان نمایند، سبب می‌گردد دو طرف پیش از مباحثات رسمی با نقطه‌نظرات هم آشنا شوند، و راه‌حل‌های محتمل را بررسی نمایند. این دستاوردها در صورت انتقال به سطوح رسمی می‌تواند بسیار کارگشا باشند. با در نظر داشتن ظرفیت این تکنیک برای رفع منازعات ارزیابی آن بسیار سودمند است. از این رو در مقاله حاضر سعی شده است بدین سؤال اصلی که چگونه می‌توان مدلی برای ارزیابی تکنیک دیپلماسی مسیر دوم ارائه نمود؟ پاسخ داده‌شود. فرضیه مقاله حاضر این است که دیپلماسی مسیر دو را می‌توانیم بر اساس ویژگی‌های پایه، اهداف و دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم ارزیابی نمود و مدلی برای آن ارائه کرد. باتوجه به یافته‌ها مدلی برای ارزیابی ارائه شده است.

واژگان کلیدی: دیپلماسی مسیر دوم، سیاست خارجی، دیپلماسی شهروندی، دیپلماسی رسمی

-
۱. آقای محمدکاظم سجادپور، استادیار دانشکده روابط بین‌الملل وزارت خارجه
 ۲. خانم پروین نکین‌راز، کارشناس ارشد دیپلماسی و سازمان‌های بین‌المللی دانشکده روابط بین‌الملل وزارت امور خارجه (parvin.neginraz@yahoo.com)

تاریخ تصویب: ۱۳۹۳/۵/۸

(تاریخ دریافت: ۱۳۹۳/۲/۴)

فصلنامه سیاست خارجی، سال بیست و هشتم، شماره ۲، تابستان ۱۳۹۳، صص ---

مقدمه

دیپلماسی را می‌توان هنر ایجاد ارتباط بین کشورها و با هدف مدیریت روابط آن‌ها نامید که می‌تواند توسط دیپلمات‌های رسمی و نمایندگان دولتی یا بازیگران غیردولتی انجام شود.^(۱) تا زمانی که دولت‌ها یگانه کارگزار عرصه روابط بین‌الملل بودند یک نوع دیپلماسی و آن هم دیپلماسی رسمی در عرصه روابط بین‌الملل وجود داشت، اما با پیچیده‌تر شدن شرایط بین‌المللی بازیگران دیگری مانند سازمان‌های بین‌المللی، شرکت‌های چند ملیتی، گروه‌های انسانی، سازمان‌های غیرانتفاعی و مواردی از این قبیل به عرصه دیپلماسی راه یافتند و در آن به ایفای نقش پرداختند. پدیده‌های جهانی شدن، ورود اینترنت به عرصه ارتباطات، گسترش بیماری‌هایی مانند ایدز و تخریب گسترده محیط زیست نیز یکی از عوامل مهم در تغییر شکل دیپلماسی به حساب می‌آیند. این امر موجب بروز زیرشاخه‌ها و تقسیم‌بندی‌هایی در رابطه با دیپلماسی شد و واژه دیپلماسی به مانند قبل فقط به معنی ارتباطات نمایندگان دولت‌ها با یکدیگر نبود. از جمله این تقسیم‌بندی‌ها مدل جوزف منتویل^۱ است. وی دیپلماسی را به دو دسته دیپلماسی مسیر اول و دوم تقسیم نمود (Fraser, 2012: 9).

دیپلماسی رسمی یا دولتی از زمان‌های بسیار دور به عنوان یکی از روش‌های موثر در حل اختلافات مرسوم بوده است. دی ماگالهایس^۲ در سال ۱۹۸۸ دیپلماسی رسمی را "ابزار سیاست خارجی برای ایجاد و توسعه ارتباط بین دولت‌های کشورهای مختلف با استفاده از واسطه‌هایی که هر دو طرف آن‌ها را شناسایی کرده‌اند" معرفی می‌نماید (Magalhaes, 1988:17).

دیپلماسی مسیر دوم یا دیپلماسی شهروندی^۳ و یا حل تعاملی اختلافات^۴ نخستین بار توسط جوزف منتویل دیپلمات آمریکایی در اوایل سال ۱۹۸۱ به کار برده شد. تعریفی که وی از دیپلماسی مسیر دوم ارائه کرد بدین شرح است: "تعاملات غیررسمی بین اعضای گروه‌های متخاصم و یا ملی جهت حل منازعات با هدف ایجاد استراتژی، تأثیر بر افکار عمومی و سازمان‌دهی منابع انسانی و مادی به روش‌هایی که می‌تواند در حل اختلاف کمک کند" (Fraser, 2012: 9).

مراحل فعالیت دیپلماسی مسیر دوم منطبق با تئوری ارتباطی هابرماس است. هابرماس معتقد به عقلانیت ارتباطی است که به انسان‌ها اجازه می‌دهد به‌عنوان

-
1. Joseph Montville
 2. De Magalhaes
 3. Citizen Diplomacy
 4. Interactive Conflict Resolution (ICR)

موجوداتی آگاه با یکدیگر در ارتباط باشند. وی همچنین با پذیرش این نکته که علم و معرفت خالی از تعصبات نیست و انسان‌ها موجودات جامدی نبوده دارای توانایی برقراری ارتباط هستند، سعی در یافتن راهی برای فایق آمدن بر تفاوت‌ها، از طریق اجماع مبتنی بر مباحثات منطقی دارد. براساس تئوری ارتباطی سخنان یک فرد در ارتباط او با دیگران در صورتی موفق است که دیگران توصیه‌های او را بپذیرند. این امر ایجاد نوعی منطق غیر رسمی می‌نماید و از آن جهت اهمیت دارد که سبب وادار کردن دیگران به توافق بر مباحث تئوریک و معنوی از طریق قیاس و یا شواهد تجربی غیرممکن است. این منطق به افراد اجازه می‌دهد تا وارد روند منظمی از مباحثات معنوی گردند و با دنبال کردن فعالیت‌های ارتباطی به اجماع برسند. این روند باید به دور از هر گونه اجبار و فشار از بیرون صورت گیرد تا مثمر ثمر واقع شود (Wehrenfennig, 2008: 359).

در دیپلماسی مسیر دوم از آنجا که مذاکرات غیر رسمی است طرفین می‌توانند عقاید، نظرات، نگرانی‌ها و حتی شیوه‌های حل اختلاف را به دور از هرگونه فشار از خارج با یکدیگر مطرح کنند و به این ترتیب چهره انسانی‌تری را از طرف مقابل یا همان دیگری درک خواهند کرد. در مرحله بعد با درک نظرات متقابل، منطقی برای ادامه مباحثات حاصل می‌آید و با مذاکرات بیشتر پیرامون موضوعات مورد اختلاف طرفین با در نظر گرفتن آرای دیگری به اجماع پیرامون راه‌حلی مشترک می‌رسند. این مراحل منطبق با همان مراحل است که هابرماس در تئوری ارتباطی خود مطرح می‌کند.

دیپلماسی مسیر دوم با توجه به این که ملاحظات دیپلماسی رسمی در آن وجود ندارد و یا این ملاحظات بسیار اندک هستند، دارای ظرفیت‌های فراوانی در راستای صلح‌سازی است. ارزیابی این روش می‌تواند اطلاعات مفیدی در راستای بهبود این فعالیت‌ها و موفقیت هر چه بیشتر آن‌ها ارائه نماید. از این رو در این مقاله با تلاش برای پاسخ بدین سؤال که چگونه می‌توان مدلی برای ارزیابی تکنیک دیپلماسی مسیر دوم ارائه نمود؟ درصد ارائه الگویی برای سنجش این نوع از دیپلماسی برآمدیم. برای دستیابی به این الگو به سئوالات دیگری از جمله این که تکنیک دیپلماسی مسیر دوم چه خصوصیات و ویژگی‌هایی دارد؟ و چه نقش‌هایی برای آن در نظر گرفته شده است؟ پرداختیم. فرضیه مقاله حاضر این است که دیپلماسی مسیر دو را می‌توانیم براساس ویژگی‌های پایه، اهداف و دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم ارزیابی نمود.

ادبیاتی که در زمینه دیپلماسی مسیر دوم وجود دارد، بیشتر به بیان ویژگی‌های این نوع از دیپلماسی می‌پردازد و یا این که فعالیت‌های صورت گرفته را به صورت مطالعه موردی توصیف می‌نماید و اثری که به ارائه مدل برای ارزیابی دیپلماسی مسیر

دوم می‌پردازد، نگاشته نشده است. نوآوری این مقاله ارائه الگویی برای ارزیابی دیپلماسی مسیر دوم است. به علاوه مطالعات صورت گرفته در این زمینه از قدمت چندانی برخوردار نبوده و در حال تکمیل شدن هستند. از همین رو بسیاری از تعاریف، ویژگی‌ها و حتی برداشتها در این حوزه قابل بسط، تکمیل و حتی باز بینی هستند. در این مقاله سعی شده است با توجه به مطالعات صورت گرفته بخش‌هایی از تعاریف، مفاهیم و برداشتها در این زمینه تکمیل گردند.

۱. مفهوم دیپلماسی مسیر دوم

مفهوم دیپلماسی مسیر دوم زمانی توسط دیپلمات‌ها، دانشمندان علوم اجتماعی و متخصصان در زمینه حل اختلافات مورد شناسایی قرار گرفت که دریافتند مقامات رسمی و ارتباطات دولت-دولت موثرترین روش برای ایمن کردن همکاری و حل منازعات نیست (Diamond, 1996, 1). از نمونه‌های اولیه فعالیت دیپلماسی مسیر دوم می‌توان به "مدل کارگاه"^۱ جان بورتون برای حل منازعه مرزی بین مالزی، سنگاپور و اندونزی در اواسط دهه ۱۹۶۰ اشاره کرد. نمونه دیگر از این نوع دیپلماسی "کنفرانس‌های پاگواش"^۲ با عنوان علم و امور جهانی که در سال ۱۹۵۷ در پاگواش کانادا آغاز به کار نمود، است. این کنفرانس‌ها در نتیجه امضای اعلامیه‌ای توسط آلبرت انیشتین^۳، برتراند راسل^۴، لینوس پولینگ^۵ و جوزف روتبلت^۶ و چند تن دیگر در سال ۱۹۵۵ که دانشمندان جهان را برای تشکیل کنفرانسی جهت بحث پیرامون راه‌های جلوگیری از جنگ هسته‌ای فرا خواندند تشکیل شد. تحقیقات بعدی نشان داد که این کنفرانس تأثیر به‌سزایی در پیمان منع آزمایش هسته‌ای ۱۹۶۳، پیمان منع گسترش سلاح‌های شیمیایی ۱۹۶۸، پیمان ضد موشک‌های بالستیک، قرارداد سالت ۱ و تعدادی از قراردادهای بین‌المللی دیگر داشت، به همین دلیل هم جایزه نوبل سال ۱۹۹۵ به کنفرانس پاگواش تعلق گرفت.

در تعریفی که از جوزف روتنویل در بخش مقدمه ارائه گردید وی بر غیررسمی بودن فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم تأکید دارد و مشخص نمی‌کند که آیا این فعالیت‌ها علاوه بر غیررسمی بودن، باید توسط افراد غیررسمی انجام شود یا این که

1. Workshop Model
2. Pugwash Conferences
3. Albert Einstein
4. Bertrand Russell
5. Linus Pauling
6. Joseph Rotblat

غیررسمی بودن و یا رسمی بودن افراد مهم نیست. از جمله تعاریف دیگری که در رابطه با دیپلماسی مسیر دوم ارائه می‌شود "مداخلاتی‌ست که در آن نمایندگان تأثیرگذار از جوامع در حال منازعه برای بررسی ریشه‌های اصلی منازعه و ابزارهایی برای برطرف کردن آن به نحوی مثبت، توسط طرف ثالث غیررسمی گرد هم آورده می‌شوند" (Çuhadar and Dayton, 2011: 2). این تعریف دارای چند نکته است، نخست این که به تأثیرگذاری شرکت‌کنندگان تأکید دارد، دوم هدف فعالیت دیپلماسی مسیر دوم را بررسی ریشه‌ای اختلاف و تلاش برای رفع آنان مطرح می‌کند و سوم بر نقش طرف ثالث به عنوان مبدع این فعالیت تأکید دارد. از جمله تعاریف دیگری که در این زمینه وجود دارد توسط برابان جاب^۱ ارائه می‌شود که بدین شرح است "شکل خاصی از فعالیت‌های ارتباطی به همراه ارتقاء سطح امنیت که مبتنی بر همکاری و منطقه‌گرایی امنیتی چندجانبه است. این فعالیت‌ها به‌طور معمول توسط دانشگاهیان و خبرنگاران به‌علاوه سیاستمداران و مقامات رسمی که از ظرفیت‌های شخصی و غیررسمی خود استفاده می‌کنند، صورت می‌گیرد" (Ball, 2005: 8). جاب نیز در تعریف خود بر غیررسمی بودن فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم صحنه می‌گذارد، به‌علاوه بر این نکته تأکید می‌کند که طرفین حتی در صورت رسمی بودن باید از ظرفیت‌های شخصی خود برای شرکت در این جلسات استفاده کنند.

با توجه به تعاریف فوق‌الذکر می‌توانیم دیپلماسی مسیر دوم را این‌گونه تعریف کنیم: فعالیت‌های غیررسمی که توسط طرف ثالث غیررسمی شکل می‌گیرد و در آن افراد رسمی و یا غیر رسمی که از ظرفیت شخصی خود استفاده می‌کنند، برای بررسی ریشه‌های منازعه و ارائه راه‌حل گرد هم می‌آیند. تعریفی که مد نظر مقاله حاضر قرار گرفته همین تعریف است.

تکنیک دیپلماسی مسیر دوم به دو دسته دیپلماسی مسیر دوم نرم و سخت تقسیم می‌شود. دیپلماسی مسیر دوم نرم بیشتر به رویکرد اجتماعی-روان‌شناسانه نزدیک است و سعی در تغییر نقطه نظر افراد در مورد منازعه دارد. در واقع از آن جهت به این رویکرد از دیپلماسی مسیر دوم "نرم" می‌گویند که هدف از آن ایجاد سندی که در روند رسمی حل منازعه از آن استفاده شود نیست (Carson, 2012: 13) بلکه به دنبال کمک کردن به دولت در جهت ایجاد زمینه برای مذاکره است. به عبارت دیگر هدف از دیپلماسی مسیر دوم نرم "تبادل نظرات، دریافت‌ها، و اطلاعات بین طرفین است تا درک هر یک از طرفین از موضع و سیاست‌های طرف دیگر افزایش یابد"

(Agha & Others, 2003: 3). این در حالی است که چنانچه "هدف از فعالیت دیپلماسی مسیر دوم ایجاد ارتباط غیررسمی بین طرفین منازعه و دستیابی به ترتیباتی رسمی در نتیجه این مذاکرات بین دولت‌ها و یا گروه‌ها باشد"، آن را دیپلماسی مسیر دوم "سخت" گویند. شرکت‌کنندگان در این نوع فعالیت‌ها به عنوان مجاری برای افراد رسمی و یا دولت‌ها عمل می‌کنند. این نوع مذاکرات معمولاً به صورت محرمانه برگزار می‌شوند (Track Two Diplomacy Discussion Guide, 2011: 2).

دیپلماسی مسیر دوم می‌تواند در قالب روش‌های متنوعی ظاهر شود از این جمله می‌توان به آموزش، گفتگو، کارگاه‌های حل اختلاف، تحصیلات صلح عمومی و پروژه‌های مشترک اشاره کرد. آموزش، روندهای کوتاه‌مدتی هستند که به شرکت‌کنندگان رویکردهای جدیدی برای حل منازعه‌ای که در آن درگیرند را آموزش می‌دهد. گفتگو، روشی است که طرفین منازعه را برای گفتگو با یکدیگر گرد هم جمع می‌کنند تا در تحلیل منازعه شرکت کنند، هدف اولیه گفتگو توسعه ارتباطات است نه رسیدن به توافق پیرامون حل منازعه. تحصیلات صلح عمومی مجموعه فعالیت‌هایی هستند که از طریق مجاری غیررسمی، ملاقات رو در رو و یا از طریق رسانه، با مخاطب‌سازی کودکان و یا بزرگسالان سعی می‌کند چهره مثبتی از طرف مقابل ارائه دهد. پروژه‌های مشترک نیز افراد مختلف از طرفین منازعه را در محیطی که به لحاظ فیزیکی و روان‌شناسی آرام است برای دستیابی به هدفی مشترک گرد هم جمع می‌کند (Burgess & Others, 2010: 30-38). کارگاه‌های حل اختلاف نیز "فعالیت‌های رو در رو در ارتباطات، تجارت، تحصیل و یا رایزنی است که سطح تحلیل مشترک اختلاف، حل اختلافات و مصالحه بین اطراف منازعه را ارتقا می‌دهد. به طوری که نیازهای اساسی انسانی را مخاطب قرار داده و به صلح‌سازی، عدالت و برابری کمک می‌کند" (Fisher, 2002:2&5).

۲. مشخصه‌های دیپلماسی مسیر دوم

دیپلماسی مسیر دوم نیز به مانند سایر مسیرهای دیپلماسی دارای مشخصه‌هایی است که از طریق آن‌ها شناخته می‌شود. شناسایی این مشخصه‌ها ما را در درک توان این فعالیت‌ها در ایجاد فضایی برای منطق گفتگو و رسیدن به راه‌حل‌های احتمالی یاری می‌دهد. این مشخصه‌ها را می‌توان به دو دسته تقسیم نمود: ویژگی‌های محتوایی که شامل مزایا و محدودیت‌های دیپلماسی مسیر دوم می‌شود و ویژگی‌های شکلی که شامل شرایط و نحوه برگزاری این فعالیت‌هاست. از جمله مزایای این نوع دیپلماسی به شرح زیر است:

غیررسمی بودن فعالیت‌ها: غیررسمی بودن فعالیت‌ها قدرت انعطاف‌پذیری بالایی به آن‌ها می‌بخشد. در این نوع دیپلماسی نمایندگان طرفین منازعه، کارگزاران رسمی دولت خود نبوده و مجبور به اتخاذ مواضع سرسختانه، در چارچوب دستورالعمل‌های بعضاً از پیش، تعیین شده نیستند و آزادند آرا و نظرات خود را به دور از هرگونه دغدغه سیاسی مطرح نمایند. این فعالیت‌ها همچنین می‌تواند مجرای ارتباطی بین طرفین منازعه در مواردی که به دلایل مختلف گفتگوهای رسمی بین طرفین به بن‌بست رسیده است و یا مقام‌های رسمی به دلیل نفی قانون و یا عدم پذیرش افکار عمومی نمی‌توانند با طرف دیگر ارتباط برقرار کنند، باشد (Kelman, 2000: 328)

ایجاد شبکه‌های انسانی: دیپلماسی مسیر دوم موجب ایجاد شبکه‌های انسانی در طول مرزهای درگیری می‌شود. برخی از این افراد ممکن است در جریان مذاکرات اصلی مقابل یکدیگر قرار بگیرند که در این صورت آشنایی قبلی که نسبت به یکدیگر دارند می‌تواند در پیشبرد مذاکرات موثر باشد (Jones, 2013).

استفاده از برون‌دادهای دیپلماسی مسیر دوم در مذاکرات اصلی: استفاده از برون‌دادهای علمی دیپلماسی مسیر دوم توسط بازیگران ملی و بین‌المللی از مزایای این روش به حساب می‌رود (Ball, 2005: 10).

قدرتمندتر شدن طرف ضعیف‌تر (برابری طرف‌ها): دیپلماسی مسیر دوم به دو شیوه باعث قدرتمندتر شدن طرف ضعیف‌تر در منازعه می‌شود، یکی از طریق آموزش و دیگری از طریق فراهم آوردن تریبونی که طرف ضعیف بتواند ایده‌های خود را بیان کند (Burgess, 2010: 15). این فعالیت‌ها بر اصل برابری طرف‌ها استوار است به عبارتی طرف قوی‌تر نمی‌تواند مانع از ابراز نظر طرف ضعیف‌تر گردد.

روشن شدن دیدگاه‌های طرفین منازعه پیش از مذاکرات رسمی: بحث و گفتگوی طرفین مذاکره در جلسات دیپلماسی مسیر دوم سبب روشن شدن ابعاد منازعه و موضع‌گیری‌های طرف مقابل می‌شود. این دیدارها همچنین به تبیین این موضوع که اطراف اختلاف تا چه میزان از خواسته‌های خود کوتاه می‌آیند و در چه موضوعاتی حاضر به مصالحه هستند نیز کمک می‌کند. البته این ویژگی بسته به این است که شرکت‌کنندگان از میان افراد واقعا تأثیرگذار که با چارچوب‌های حکومتی خود آشنایی کامل دارند انتخاب شوند.

رفع ابهامات مذاکرات رسمی: کمک به رفع ابهامات پس از توافقات رسمی از ویژگی‌های دیگر این نوع از دیپلماسی است. مذاکره‌کنندگان توافق‌نامه‌های صلح معمولاً به عمد برخی از موارد را مبهم می‌گذارند، چرا که وارد شدن به جزئیات در برخی موارد

می‌تواند روند مذاکرات را متوقف کند. کارگزاران دیپلماسی مسیر دو در این مرحله با برگزاری نشست‌هایی برای بحث و تبادل نظر درباره این ابهامات و یا نکات از قلم افتاده و ارائه راه‌حلی مورد توافق طرفین به رفع این ابهامات کمک می‌کنند (Burgess, 2010: 20).

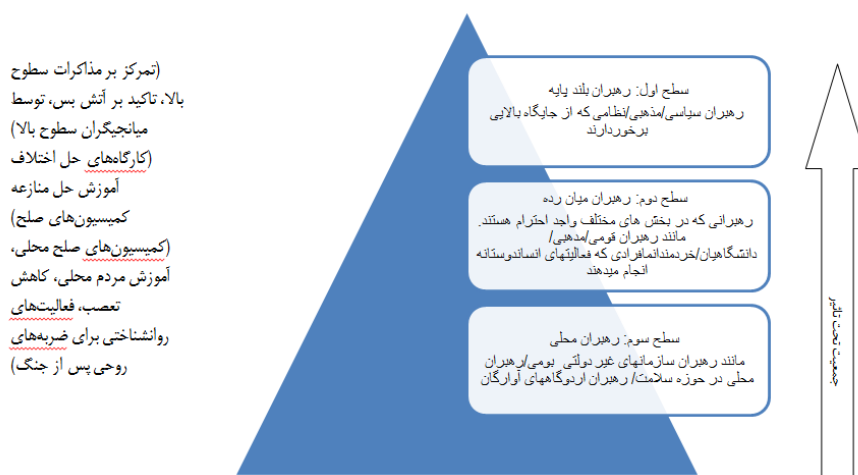
شرکت دادن رهبران محلی در فعالیت‌ها: از ویژگی‌های مهم دیگر دیپلماسی مسیر دوم، البته نه تمامی آن‌ها بلکه آنانی که با منظور فراهم آوردن محیط عمومی مناسب تشکیل شده‌اند، شرکت دادن رهبران محلی در فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم است. "همان‌طور که هارولد ساندرز^۱ می‌گوید، دولت‌ها توافق‌نامه‌های صلح را امضا می‌کنند، اما این مردم درگیر در منازعه هستند که باید صلح را اجرا کنند" (Montville, 2006: 19). در رابطه با نقش و جایگاه رهبران محلی می‌توان به مدل جان پل لدارچ (شکل ۱) اشاره نمود. جان پل لدارچ در رابطه با این که مدل صلح‌سازی باید روندی از بالا به پائین و یا از پائین به بالا باشد مدلی را ابداع کرده است.

همان‌طور که در شکل مشاهده می‌شود سه سطح وجود دارد، سطح رهبران بالا، سطح رهبران میانه و سطح رهبران محلی. در رابطه با ویژگی‌های سطح اول می‌توان گفت، این سطح از رهبران نخبه سیاسی، نظامی و دینی در منازعه تشکیل می‌شود. این دسته افراد به‌رغم جایگاه برجسته‌ای که دارند در اعلام مواضع و نظرات خود به دلیل جایگاهی که دارند نمی‌توانند انعطاف‌پذیر باشند.

سطح دوم نیز شامل رهبران سطوح میانی مانند رهبران سازمان‌های غیردولتی و دولتی می‌شود (افرادی که لزوماً مرتبط با دولت نیستند). تعداد افراد در این سطح از سطح اول بیشتر است. اهمیت رهبران در این سطح به دلیل ارتباطات آن‌ها با دیگران است. این دسته به دلیل این که هم توسط رهبران سطوح بالا شناخته می‌شوند و هم در بین عامه مردم حامیانی دارند در واقع پل ارتباطی بین رهبران سطوح بالا و رهبران محلی به شمار می‌روند. میزان انعطاف‌پذیری این افراد بیش از رهبران سطح اول است. سطح سوم نیز شامل رهبرانی که نماینده اجتماعات محلی هستند، مانند افرادی که در اجتماعات محلی شرکت می‌کنند و یا اعضای سازمان‌های غیردولتی بومی می‌شوند. نقش این رهبران به‌ویژه در درگیری‌های داخلی بسیار برجسته است، البته در درگیری‌های غیرداخلی هم در همراه کردن افکار عمومی مردم تحت رهبری خود با نظرات تصمیم‌گیران یا شوراندن مردم علیه آنان بسیار تأثیرگذارند. اهمیت در نظر گرفتن این سطح در کنار دو سطح دیگر در فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم در این

1. Harold Saunders

است که گفتگوهای رسمی همان‌طور که پیش از این نیز گفته شد در صورت مثبت بودن افکار عمومی مردم نسبت به تصمیمات آنان است که موفق می‌شوند (Maiese, 2003).



شکل ۳-۱: مدل صلح‌سازی پل لدارچ (Ledarch, 1997: 39)

بعد از بحث در رابطه با مزایای تکنیک دیپلماسی مسیر دوم نوبت به محدودیت‌های آن می‌رسد، که در زیر بدان می‌پردازیم:

غیر الزام‌آور بودن دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم: افرادی که در این نوع فعالیت‌ها شرکت می‌کنند اغلب تصمیم‌گیران رسمی نیستند و نقطه‌نظرات مشترک شکل گرفته در این تعاملات در صورت منتقل نشدن به سطوح رسمی بی‌تأثیر می‌ماند و حتی اگر انتقال پیدا کند نیز معلوم نیست تا چه حد بتواند در حل منازعه به کار برده شود. به عبارت دیگر دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم به مانند توافقات حاصل در مذاکرات رسمی از ویژگی الزام‌آور بودن برخوردار نیستند.

تأمین بودجه فعالیت‌ها: مشکل اساسی دیگری که فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم با آن روبروست تأمین بودجه است. تأمین بودجه فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم با دو مشکل روبرو می‌شود. نخست این که، دولت‌ها اغلب تمایل به سرمایه‌گذاری بر پروژه‌هایی دارند که تا حد زیادی به نتیجه‌بخش بودن آنها مطمئن باشند و نتایج حاصل از آنها را مشاهده نمایند. از آنجا که بیشتر پروژه‌های دیپلماسی مسیر دوم بر مسائل روان‌شناختی-اجتماعی کار می‌کنند، نمی‌توانند نتایج ملموسی را در مدت زمان

کوتاه ارائه نمایند. مؤسسات و افراد شخصی نیز توانایی تامین بودجه محدودی دارند. دوم، زمانی که بودجه این فعالیت‌ها توسط کشوری ثالث تأمین شود، این عمل معمولاً موجب شبهه‌افکنی در پروژه‌ها می‌شود، مبنی بر این که، کشورهای مذکور از تأمین بودجه اهداف خاصی را به نفع خود دنبال می‌کنند (Jones, 2013).

زمان بر بودن فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم: فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم معمولاً در یک بازه زمانی یک تا چند ساله برگزار می‌شوند، به همین دلیل معمولاً در زمان جنگ ابزار مناسب و سریعی برای خاتمه بخشیدن به منازعه نیست (Mapendere, 2005: 72). به‌طور کلی فعالیت‌هایی که در حیطه روان‌شناسی-اجتماعی صورت می‌گیرند و براساس سیاست مصالحه و زور نیستند، شیوه‌هایی زمان بر هستند. **کم‌توجهی به توازن قدرت:** مشکل اساسی دیگری که در صورت هشیار نبودن طرف ثالث می‌تواند بروز کند کم‌توجهی به توازن قدرت اطراف منازعه است. معمولاً در منازعات یکی از طرفین قوی‌تر است. طرف‌های قوی‌تر بر سر موضوعاتی که برتری با آن‌هاست حاضر به مصالحه نمی‌شوند، مگر این که در نتیجه این مصالحه به دستاورد مهم‌تری دست یابند. از آنجا که دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم بر پایه تبادل نظر طرفین است، به این موضوع آن‌طور که باید اهمیت داده نمی‌شود. این امر سبب می‌شود انتقال دستاوردها به سطوح رسمی طرف قوی‌تر با مشکلات اساسی روبرو گردد. البته اگر پیش از شروع فعالیت این موضوع مد نظر قرار بگیرد و در زمان‌های مقتضی به طرف ضعیف‌تر گوشزد گردد، می‌توان از بروز آن جلوگیری نمود. ویژگی‌های شکلی فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم نیز به شرح زیر هستند:

نقش برجسته طرف ثالث: تشکیل و برنامه ریزی فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم توسط طرف ثالث صورت می‌گیرد، چرا که امکان برقراری ارتباط با طرفین، جهت هماهنگی، برای آن‌ها بیشتر است. دستور کار جلسات نیز توسط طرف ثالث نگاشته می‌شود (Kelman, 2000, 277). فراهم کردن شرایط در حین جلسات برای مطرح شدن ایده‌ها و نگرانی‌های طرفین بدون این که طرف مقابل مانع از مطرح کردن آن‌ها شود، مطرح کردن سئوالات برای پیشبرد گفتگوها، ترغیب طرفین برای ادامه گفتگوها، تأمین بودجه به شیوه مقتضی، هدایت مباحث به شکل بی‌طرفانه، کاهش دادن تردیدها و افزایش اعتماد طرفین، انتخاب موضوعاتی که برای هر دو طرف جالب بوده و برای شرکت در این طرح‌ها در آن‌ها انگیزه کافی ایجاد کند و یافتن زمینه‌های مشترک پیش

از آغاز پروژه‌ها، از وظایف مهم دیگری هستند که بر عهده طرف ثالث قرار دارند (Roubana, 1995: 266-267).

دعوت از افراد مؤثر: از جمله ویژگی‌های این فعالیت‌ها دعوت از افراد تأثیرگذار براساس درجه اهمیت است که می‌تواند طیف وسیعی از نخبگان سیاسی و دانشگاهی غیررسمی برجسته گرفته تا رهبران محلی را شامل شود.

مخفیانه بودن: این فعالیت‌ها معمولاً مخفیانه و تحت پوشش دانشگاهی برگزار می‌شوند، چرا که ممکن است افکار عمومی و یا دولتمردان به دلیل منازعاتی که وجود دارد پذیرای این نوع فعالیت افراد غیررسمی نبوده و سبب شود شرکت‌کنندگان از نظر جانی و یا موقعیت اجتماعی به خطر بیافتند. منظور از مخفیانه بودن جلسات، عدم رسانه‌ای شدن آن‌ها، عدم اطلاع‌رسانی عمومی در رابطه با شکل‌گیری آن‌ها و حتی در مواردی عدم اطلاع رهبران در سطوح رسمی است.

مکان مناسب برای برگزاری فعالیت‌ها: از دیگر ویژگی‌های شکلی دیپلماسی مسیر دوم مکان برگزاری این فعالیت‌هاست. برای مثال جلسات نباید در کشوری برگزار شود که با کشوری که شرکت‌کننده در آن زندگی می‌کند مشکل مرزی داشته باشد و یا این که جلسات نباید در جایی برگزار شود که نتوان امنیت آن‌ها را تأمین کرد (Burgess, 2010: 40). از طرفی با توجه به مخفیانه بودن جلسات و این که چیزی نباید از این جلسات به بیرون درز پیدا کند، مکان برگزاری جلسات باید حداقل توجهات به‌ویژه توجهات رسانه‌ای را به خود جلب نماید، برای مثال یک هتل نمی‌تواند مکان جالبی برای برگزاری این جلسات باشد.

زمان برگزاری فعالیت‌ها: فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم می‌تواند در مرحله پیش، حین و پس از مذاکرات اصلی برگزار شود. فعالیت‌هایی که پیش از مذاکرات اصلی صورت می‌گیرد به ایجاد فضایی که طرفین را راضی به مذاکره کردن نماید کمک می‌کند و می‌تواند اطلاعات و طرح‌های مفیدی را در اختیار مذاکره‌کنندگان قرار دهد. فعالیت‌هایی که در حین مذاکرات اصلی صورت می‌گیرد، می‌تواند در پیشبرد و رفع موانع مذاکرات مؤثر باشد و گزینه‌هایی جدیدی را روی میز مذاکرات رسمی قرار دهد. فعالیت‌هایی که پس از مذاکرات اصلی ادامه می‌یابد و یا شروع به کار می‌کند، در اجرای توافقات و رفع ابهامات از توافقات رسمی صورت گرفته مؤثر است (Kelman, 1996: 233).

۳. اهداف و نقش‌های دیپلماسی مسیر دوم

پس از مطالعه و بررسی ویژگی‌های شکلی و محتوایی دیپلماسی مسیر دوم می‌توان سه دسته از اهداف را برای این فعالیت‌ها تعریف نمود. اهداف کوتاه‌مدت که در اغلب پروژه‌ها یافتن حامیان مادی و معنوی برای پروژه، تشکیل جلسات دیپلماسی مسیر دوم و دور هم جمع کردن شخصیت‌های تأثیرگذار از هر طرف در این جلسات است. دسته دوم از اهدافی که در این فعالیت‌ها دنبال می‌شود اهداف میان‌مدت هستند. از جمله این اهداف می‌توان به ایجاد درک جدید نسبت به دیگری از طریق آشنایی با نظرات و دغدغه‌های طرف دیگر، تغییر روابط بین طرف‌های شرکت‌کننده، انتقال این تغییرات به سطوح تصمیم‌گیران، اعتمادسازی بین طرفین، دستیابی به راه‌حل‌هایی مشترک برای حل اختلاف و رسیدن به توافق و ایجاد شبکه‌های دانش بنیان اشاره کرد. زمینه برای دستیابی به این اهداف پس از تشکیل جلسات و استقبال طرفین از آن‌ها مهیا می‌شود. این نکته شایان ذکر است که پروژه‌های دارای طرح استراتژیک بلندمدت، مانند کارگاه‌های حل اختلاف پیوسته، نسبت به پروژه‌های کوتاه‌مدت مانند کارگاه‌های یک‌باره می‌توانند بهتر عمل کرده و در رسیدن به اهداف میان‌مدت موفق‌تر باشند. فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم اهداف بلندمدت نیز دارند، هدف بلندمدت اغلب این فعالیت‌ها صلح‌سازی است، اما می‌توان اهداف بلندمدت دیگری مانند ورود یافتن افراد شرکت‌کننده در این فعالیت‌ها به جرگه تصمیم‌گیران در آینده و یا تأثیرگذاری بر توده‌ها را نیز بدان اضافه نمود که البته بسته به شرایط این دو هدف می‌تواند میان‌مدت هم باشد.

نقش‌ها در یک مجموعه با توجه به اهداف تعیین می‌شود، در مورد فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم نیز این‌گونه است. با توجه به اهدافی که در سطور پیشین پیرامون آن صحبت شد می‌توان چهار نقش برای دیپلماسی مسیر دوم در حل منازعات بین‌المللی بیان کرد:

نخست، "رویارویی" نخبگان با یکدیگر: در این مرحله نخبگان دو طرف راضی می‌شوند تا در کنار یکدیگر قرار بگیرند و به این باور که در طرف مقابل کسی هست که خواهان صلح است تکیه کنند. قرار گرفتن افراد از دو طرف درگیر در مقابل یکدیگر می‌تواند برای آن‌ها واجد خطرات جانی و از دست دادن اعتبار باشد. دیپلماسی مسیر دوم شرایطی را فراهم می‌کند تا این خطر به حداقل برسد و امنیت شرکت‌کنندگان از طرق مختلف مانند مخفیانه ماندن جلسات و گفتگوهایی که بین شرکت‌کنندگان رد و

بدل می‌گردد، حفظ شود. چنانچه نخبگان بپذیرند که در این جلسات در مقابل یکدیگر قرار بگیرند، دیپلماسی مسیر دوم به هدف کوتاه‌مدت خود رسیده است.

دوم، "آشنایی متقابل با دیدگاه‌ها": در این مرحله نخبگان با آرا و نظرات یکدیگر و همچنین ترس‌ها و دغدغه‌های طرف مقابل آشنا می‌شوند. بدین ترتیب درک جدیدی نسبت به منازعه در این افراد شکل می‌گیرد. رویکرد افراد بعد از شناخت از حاصل جمع صفر که در آن فقط منافع و هویت خود را در نظر گرفته و به هویت و منافع دیگری اهمیت نمی‌دهند به حاصل جمع مثبت تغییر می‌یابد و با همفکری یکدیگر روش‌هایی که می‌تواند به عنوان طرحی برای برون‌رفت از منازعه به کار گرفته شود را تدوین می‌نمایند.

سوم، "انتقال" به سطوح تصمیم‌گیران و عموم: در این مرحله شرکت‌کنندگان عقاید و نظراتی را که در مرحله پیشین ساخته و پرداخته شده‌اند به تصمیم‌گیران و مردم منتقل می‌کنند. می‌توان چهار مسیر برای انتقال داده‌ها پیش‌بینی نمود، این مسیر به مدلی که فیشر (Fisher, 1997: 202) در سال ۱۹۹۰ پیشنهاد می‌کند نزدیک است. مسیر اول، انتقال از رهبران میان رده به رهبران بلندپایه است. این انتقال به دو روش صورت می‌گیرد، نخست این که رهبران میان‌رده جزو مشاوران و یا نزدیکان رهبران بلندپایه بوده و آنچه را در این جلسه‌ها فرا گرفته‌اند در اختیار آنان قرار می‌دهند. دوم، از طریق تهیه طرح‌های تدوین‌شده و یا مقالات که در اختیار عموم قرار می‌دهند و رهبران نیز از آن‌ها استفاده می‌کنند. مسیر دوم، انتقال از طریق رهبران میان‌رده به رهبران محلی است. این حالت زمانی رخ می‌دهد که شرکت‌کنندگان از میان افرادی انتخاب شوند که بر رهبران محلی تاثیر گذار باشند و بتوانند ایده‌های آنان را پیرامون منازعه عوض کنند. مسیر سوم، یعنی انتقال مستقیم، زمانی است که شرکت‌کنندگان در این فعالیت‌ها خود تبدیل به مقامات رسمی شوند و یا به عنوان مذاکره‌کنندگان رسمی انتخاب شوند. مسیر چهارم، انتقال از رهبران محلی به توده مردم است. رهبران محلی می‌توانند شامل روزنامه‌نگاران، نویسندگان، رهبران مذهبی و قومی و حتی اساتید دانشگاهی که مرتبط با دولت نیستند، شوند. این افراد می‌توانند یافته‌های خود از این فعالیت‌ها را به هواداران خود انتقال دهند و در تغییر افکار عمومی نسبت به منازعه نقش مؤثری را ایفا کنند.

چهارم، "حمایت" از دستاوردهای مذاکرات اصلی: این نقش در جهت رسیدن به اهداف بلندمدت، همانند صلح‌سازی تعبیه شده است. در این مرحله فعالیت‌های

دیپلماسی مسیر دوم بر اعتماد سازی و رفع ابهاماتی که در توافقنامه حاصل از مذاکرات رسمی وجود دارد تمرکز می‌کند. برخی از اشکال دیپلماسی مسیر دوم مرحله چهارم یعنی حمایت را ندارند و در مرحله پیش و حین مذاکرات متوقف می‌شوند.

۴. مدل ارزیابی تکنیک دیپلماسی مسیر دوم

باتوجه به مباحثی که در پیرامون خصوصیت‌ها، اهداف، نقش‌ها و شیوه انتقال دستاوردهای تکنیک دیپلماسی مسیر دوم مطرح گردید، می‌توان مدلی چند مرحله‌ای برای ارزیابی این فعالیت‌ها ارائه نمود. ارزیابی پروژه‌ها از طرفی تأثیر به‌سزایی در قانع کردن سرمایه‌گذاران به ادامه سرمایه‌گذاری بر این پروژه‌ها دارد و از طرف دیگر می‌تواند تصمیم‌گیران را نسبت به مثمر‌تر بودن فعالیت‌ها ترغیب نماید. ارزیابی پروژه‌ها همچنین سبب می‌شود برخی از ضعف‌ها و کاستی‌ها در حین پروژه برطرف شود. در ضمن پروژه‌های بعدی دیپلماسی مسیر دوم می‌توانند با تحلیل نتایج حاصل از ارزیابی ارتقاء یابند.

"مدل چند مرحله‌ای" دیپلماسی مسیر دوم را از ابعاد مختلف بررسی می‌کند و تقریباً تمامی عوامل تأثیرگذار بر فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم را در نظر گرفته است. این امر سبب می‌شود نتایجی که از این ارزیابی به دست می‌آید قابل اعتماد و اتکا باشد. مدل چند مرحله‌ای هم بازده و هم نتیجه را بررسی می‌نماید. برای مثال استقبال شرکت‌کنندگان از پروژه‌ها بازده و دستیابی به اهداف نتیجه است. چند نکته باید در ارزیابی دیپلماسی مسیر دوم رعایت شود، نخست این که ارزیابی باید هم زمان با شروع پروژه‌ها آغاز گردد، و دوم، افرادی که برای ارزیابی تعیین می‌گردند باید در زمینه موضع پروژه متخصص باشند، به‌علاوه آشنایی کافی با فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم و شیوه‌های ارزیابی داشته باشند. در ادامه به بررسی مدل چندمرحله‌ای می‌پردازیم.

مرحله نخست ارزیابی رعایت شدن یا نشدن قوانین پایه در فعالیت دیپلماسی مسیر دوم صورت گرفته است. این قوانین پایه باتوجه به خصوصیات و اهداف این فعالیت‌ها استخراج شده است. از جمله قوانین پایه در فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم می‌توان به مخفیانه بودن و برگزاری تحت پوشش دانشگاهی و یا آموزشی، نقش فعال طرف ثالث، تمرکز طرفین منازعه بر سخنان یکدیگر، بحث‌های تحلیلی و دستیابی به راه‌حل‌های محتمل، برابری طرف‌ها در ابراز عقاید و نظرات و در نظر داشتن توازن قدرت طرف‌های درگیر اشاره کرد (Kelman, 2000: 275). برای ارزیابی در این مرحله گروهی

که مسئول ارزیابی هستند باید در جلسات حضور داشته باشند و از طریق مشاهده هر یک از موارد فوق‌الذکر را رصد نمایند. این سنجش علاوه بر این که می‌تواند در ارزیابی نهایی مفید باشد، در حین پروژه‌ها به برطرف کردن نقاط ضعف نیز کمک می‌کند. برای ارزیابی این مورد که آیا از افراد تأثیرگذار دعوت شده یا خیر نیز می‌توان به فهرست دعوت‌شدگان مراجعه نمود، سابقه افراد را یافت و آن‌ها را بر اساس جایگاهی که دارند به سه گروه تقسیم نمود: افرادی که هم‌اکنون بر نظر تصمیم‌گیران تأثیر دارند، افرادی که هم‌اکنون بر نظر عامه مردم تأثیر دارند و افرادی که در آینده به جایگاه بالایی می‌رسند.

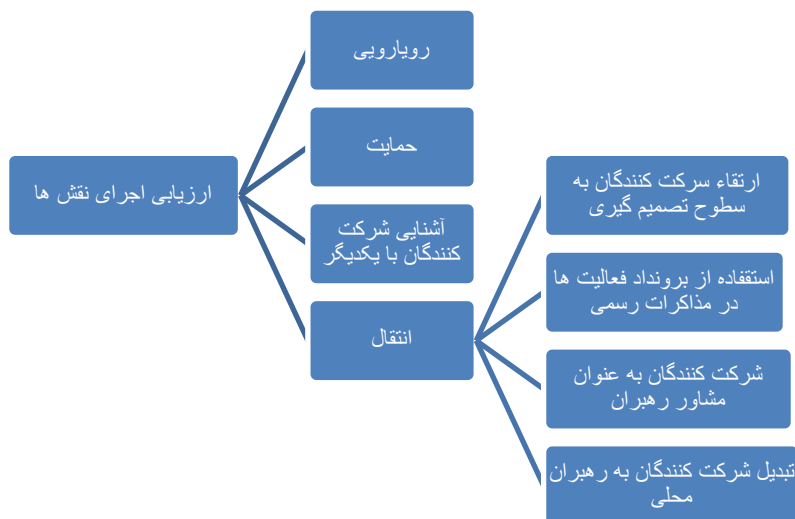


شکل ۲: ارزیابی رعایت قوانین پایه در دیپلماسی مسیر دوم

مرحله دوم ارزیابی، سنجیدن نقش‌هایی است که برای دیپلماسی مسیر دوم ذکر نمودیم. این نقش‌ها شامل رویارویی، آشنا شدن شرکت‌کنندگان با یکدیگر، انتقال و حمایت است. البته در مورد حمایت باید در نظر بگیریم پروژه‌ها در کدام مرحله از منازعه صورت می‌گیرند. چنانچه فعالیت در دوران پیش و یا حین مذاکرات اصلی توقف یابد، حمایت جزو نقش‌های تعریف شده برای این فعالیت نمی‌شود. در مورد نقش اول یعنی رویارویی، باید دید این فعالیت‌ها چقدر در راضی نمودن افراد و شخصیت‌های مورد نظر پروژه، برای شرکت در این فعالیت‌ها موفق عمل کرده‌اند. این کار را می‌توان به راحتی و با مقایسه فهرست افرادی که به این فعالیت دعوت شدند و افراد شرکت‌کننده

تخمین زد. نقش دوم یعنی آشنا کردن شرکت‌کنندگان با یکدیگر بدین معنا است که شرکت‌کنندگان در نتیجه تعامل، فهم و درک جدیدی از یکدیگر پیدا می‌کنند و چهره دشمن در نظر آنان انسانی‌تر می‌شود. برای تخمین و ارزیابی میزان تغییر نظر شرکت‌کنندگان و این که آیا اصلاً تغییری ایجاد شده است یا خیر، گروهی که برای ارزیابی پروژه انتخاب شده‌اند بعد از مطالعه مشکلات اساسی که طرفین با یکدیگر دارند و بررسی دقیق تفکرات دو طرف نسبت به دیگری، پرسش‌نامه‌هایی را تهیه کرده و نظر هر یک از شرکت‌کنندگان را پیرامون مشکلات اساسی که با دشمن خود دارند، پیش و پس از پایان این فعالیت‌ها جویا می‌شوند و در نهایت آن‌ها را با یکدیگر مقایسه می‌کنند. چنانچه نظرات تغییر کرده بود و اکثریت شرکت‌کنندگان پذیرفتند که باید طرف مقابل را نیز انسان دانست و در هر راه‌حلی نظرات و نگرانی‌های او را مد نظر قرار داد، می‌توان گفت پروژه در انجام این نقش خود موفق بوده است.

ارزیابی انتقال دستاورد پروژه‌ها کار بسیار مشکلی است چرا که نظرات تصمیم‌گیران به عوامل مختلفی بستگی دارد و تخمین میزان تأثیر فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دو بر تصمیم آنان کار مشکلی است. اما برای ارزیابی نسبی اجرای این نقش می‌توان مواردی چند را رصد نمود و تخمین زد. این موارد شامل استفاده از برون‌داد این فعالیت‌ها (توصیه‌ها، نقشه‌ها، اطلاعات) در مذاکرات رسمی، ارتقای افراد شرکت‌کننده در این فعالیت‌ها به جایگاه‌های بالای اجرایی و یا تصمیم‌گیری، تبدیل شدن افراد شرکت‌کننده به رهبران محلی و جایگاه افراد شرکت‌کننده در مشاوره دادن به تصمیم‌گیران و رهبران محلی، می‌شود. مرحله حمایت نیز همان‌طور که گفتیم به فعالیت‌هایی مرتبط می‌شود که بعد از مذاکرات اصلی و با هدف حمایت از دستاوردهای گفتگوهای رسمی و رفع ابهامات آن صورت می‌گیرد. برای تخمین این مرحله گروهی که کار ارزیابی را انجام می‌دهد، ابتدا باید نکات مورد ابهام توافقات را کشف نماید و میزان پرداخت فعالیت‌ها به این ابهامات را نسبت به کل مباحثی که در این جلسات بدان‌ها پرداخته می‌شود، تعیین نماید. گام بعدی در ارزیابی این نقش، تخمین تأثیرگذاری برون‌دادهای حاصل از این جلسات برای رفع ابهامات در مذاکرات رسمی است. این کار را می‌توان از طریق رصد استفاده از توصیه‌ها و یا سایر اطلاعات حاصل از جلسات دیپلماسی مسیر دوم توسط طرفین درگیر و یا طرف ثالث در مذاکرات رسمی انجام داد.

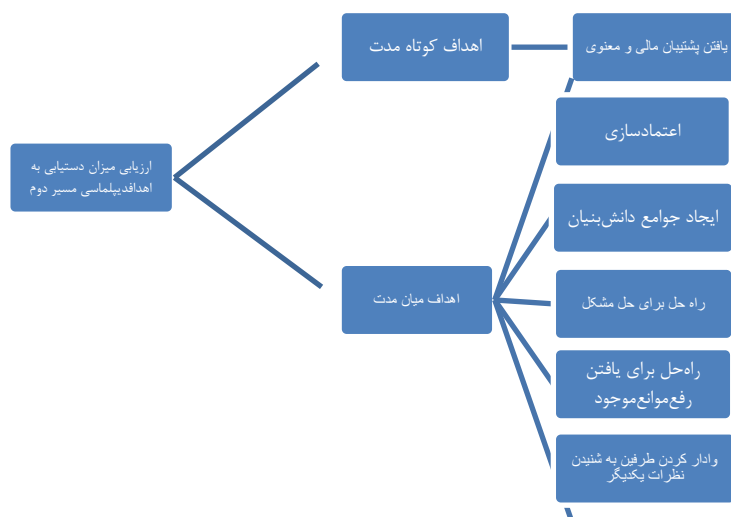


شکل ۳: ارزیابی اجرای نقش‌ها در دیپلماسی مسیر دوم

مرحله سوم، ارزیابی میزان دستیابی دیپلماسی مسیر دوم به اهداف تعیین‌شده است. برای تخمین میزان دستیابی به سه دسته اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت، گروهی که از ابتدا برای ارزیابی این فعالیت انتخاب شده‌اند باید از طراحان بخواهند اهداف خود را در هر سه سطح مکتوب نمایند. سپس افرادی که ارزیابی انجام می‌دهند، از طریق مشاهده و رصد روند پروژه‌ها میزان اهداف تأمین شده را تعیین می‌نمایند. اهداف کوتاه‌مدت اغلب پروژه‌ها یافتن پشتیبان مالی و معنوی برای فعالیت‌ها و همچنین راضی نمودن افراد به شرکت در این پروژه‌هاست. این که طراحان پروژه توانسته‌اند دولت و یا نهادی غیردولتی را راضی به حمایت از پروژه خود کنند یا خیر، به راحتی و از طریق مشاهده مشخص می‌شود. در مورد راضی نمودن افراد به شرکت در این پروژه‌ها نیز به دلیل این که این مورد قبلاً و در مرحله ارزیابی نقش‌ها تخمین زده شده است، نیازی به ارزیابی مجدد نیست. اهداف میان‌مدت اغلب پروژه‌ها نیز وادار کردن طرفین به شنیدن آرا و نظرات دیگری و در نظر گرفتن آن در راه‌حل‌های پیشنهادی، اعتمادسازی، ایجاد جوامع دانش‌بنیان در طول مرزهای درگیری و حتی فراتر از آن، یافتن راه‌حل‌های تعاملی برای رفع مشکلات، یافتن راهکار برای رفع موانعی که این راه‌حل‌ها با آن مواجه هستند، است. مورد اول را می‌توان از طریق مشاهده در جلسات و این که در حین ارائه نظر یکی از طرفین، چه تعداد از طرف مقابل می‌نشینند،

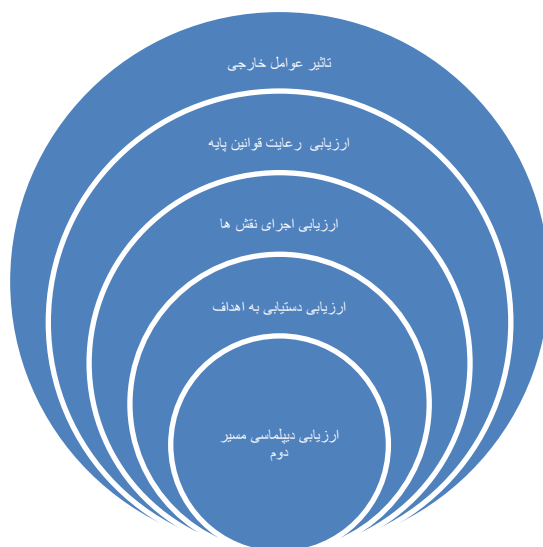
به سخنان او گوش می‌دهند و از جلسه خارج نمی‌شوند و یا بین سخنان او شروع به اعتراض نمی‌کنند، تخمین زد. سنجش میزان افزایش اعتماد طرفین نیز می‌تواند از طریق پرسش‌نامه‌ای که بدین منظور تهیه می‌گردد، باشد.

البته از سخنانی که در جلسات مطرح می‌شود و تغییر لحن افراد نیز می‌توان به این موضوع پی برد اما پرسش‌نامه می‌تواند آمار دقیق‌تری به ما ارائه دهد. اندازه‌گیری مورد سوم می‌تواند از طریق سئوالی ساده صورت گیرد. پس از اتمام پروژه و یا حتی در اواسط آن می‌توان از شرکت‌کنندگان پرسید "در این فعالیت با چه کسانی آشنا شده و ارتباط دانشگاهی نزدیکی برقرار نموده‌اند؟". البته راجع به این‌گونه سئوالات و به‌طور کلی تکمیل پرسش‌نامه‌ها سختی کار اینجاست که افراد مهم و دارای جایگاه اجتماعی بالا تمایل زیادی برای پاسخ‌گویی ندارند. البته می‌توان این مشکل را تا حدودی از طریق مصاحبه حل نمود. دو مورد آخر را نیز می‌توان با مشاهده دستاورد جلسات و بررسی درباره میزان تعاملی بودن آن‌ها سنجید. هدف بلندمدت اکثر پروژه‌ها نیز کمک به ایجاد صلح پایدار است. این مورد نیاز به سنجش ندارد و در صورت مصالحه طرف‌های منازعه در سطح رسمی با استفاده از دستاوردهای دیپلماسی مسیر دوم، می‌توان گفت هدف بلندمدت حاصل آمده است.



شکل ۴: ارزیابی میزان دستیابی به اهداف دیپلماسی مسیر دوم

مسئله‌ای که باید در تمامی مراحل ارزیابی مورد نظر قرار گیرد، تأثیر عوامل خارجی است. این عوامل خارجی شامل وقایع تاریخی و تغییرات در جوّ سیاسی می‌شود. در هر یک از این مراحل باید تأثیری که عوامل خارجی ممکن است بر روی روند پروژه بگذارد را تحلیل نمود و چگونگی تأثیر آن بر فعالیت‌ها را از طریق مشاهده و تفسیر مستدل، یا تحقیق میدانی مانند توزیع پرسش‌نامه تعیین نمود.



شکل ۵: مدل ارزیابی دیپلماسی مسیر دوم

نتیجه‌گیری

یافته‌های حاصل از مطالعه ادبیات در حوزه دیپلماسی مسیر دوم نشان داد مفهوم دیپلماسی در طول زمان متحول شده است و علاوه بر بازیگران دولتی که تا پایان جنگ دوم جهانی تنها بازیگران عرصه دیپلماسی را تشکیل می‌دادند، بازیگران دیگری وارد این عرصه شده و به ایفای نقش می‌پردازند. همین امر سبب شده است تا دیپلماسی به دو زیر شاخه اصلی یعنی دیپلماسی رسمی یا مسیر اول و دیپلماسی غیررسمی یا مسیر دوم تقسیم گردد. بازیگران عرصه دیپلماسی غیررسمی سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی غیردولتی، شبکه‌های دانش‌بنیان، اتاق‌های فکر، شرکت‌های بین‌المللی و سایر گروه‌های انسانی هستند.

دیپلماسی مسیر دوم که ارتباطات غیررسمی بین بازیگران غیررسمی و در محیطی غیررسمی است سبب روبرو کردن دشمنان با یکدیگر در قالب پروژه‌های دیپلماسی مسیر دوم، آشنا کردن آنان با یکدیگر، انتقال دستاوردها به سطوح رسمی و عامه مردم و حمایت از دستاوردها بعد از انتقال آنهاست. هدف کوتاه‌مدت اکثر فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم راضی کردن نهادها و مؤسسه‌ها برای سرمایه‌گذاری بر این فعالیت‌ها و همچنین یافتن و راضی نمودن شرکت‌کنندگان برای شرکت در این پروژه‌هاست. هدف میان‌مدت آنها نیز وادار کردن طرفین به شنیدن ایده‌ها و نظرات طرف مقابل است، تا از این طریق درک بهتری نسبت به دیگری پیدا کنند و برای تبادل نظر با یکدیگر بر سر راه‌حل‌های مشترک جهت برون‌رفت از منازعه توافق نمایند. از دیگر اهداف میان‌مدت این پروژه‌ها انتقال نظرات و توافقات حاصل از این جلسه‌ها به سطوح رسمی است و هدف بلندمدت اکثر این پروژه‌ها نیز کمک به حل منازعه و ایجاد صلح پایدار تعریف می‌شود.

دیپلماسی مسیر دوم مکمل دیپلماسی مسیر اول است و می‌تواند پیش، حین و یا پس از مذاکرات اصلی صورت گیرد. در هر یک از این مراحل فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم در صورت انتقال دستاوردها به مجرای اصلی می‌تواند به دیپلماسی مسیر اول کمک کند. این انتقال به دو صورت مستقیم و غیرمستقیم صورت می‌گیرد. دیپلماسی مسیر دوم در واقع خلأ ناشی از محدودیت‌هایی را که در مذاکرات رسمی وجود دارد پر کند. البته به این نکته نیز باید توجه داشت که در همه منازعات این دو مسیر از دیپلماسی نمی‌توانند با یکدیگر همکاری کنند و در مواقعی مانند جنگ دیپلماسی مسیر دوم به دلیل زمان‌بر بودن معمولاً مورد استفاده قرار نمی‌گیرد.

با بررسی تعریف، خصوصیات، نقش‌ها و اهداف دیپلماسی مسیر دوم و نمونه‌های صورت گرفته از این نوع دیپلماسی در منازعات مختلف و با در نظر گرفتن عوامل خارجی که می‌تواند بر این فعالیت‌ها موثر باشد، می‌توان مدلی چند مرحله‌ای برای ارزیابی دیپلماسی مسیر دوم ارائه نمود. در این مدل ابتدا میزان رعایت اصول پایه در فعالیت‌های دیپلماسی مسیر دوم، به‌ویژه کارگاه‌های حل اختلاف، توسط گروهی که از ابتدای پروژه برای ارزیابی این روند به کار گرفته شده‌اند، بررسی می‌شود. در مرحله بعد میزان اجرای نقش‌ها که شامل چهار نقش رویارویی، آشنا شدن با یکدیگر، انتقال و حمایت می‌شود، اندازه‌گیری می‌گردد. در مرحله آخر نیز میزان دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تعیین می‌شود. بدین ترتیب می‌توان فعالیت

دیپلماسی مسیر دوم را سنجید. البته نکته‌ای که باید بدان توجه نمود این است که این فعالیت‌ها به مانند بسیاری از پدیده‌های دیگر تحت تأثیر جوّ سیاسی و تاریخی قرار دارند که ارائه هرگونه تحلیل و ارزیابی از آن‌ها بدون در نظر گرفتن عوامل خارجی می‌تواند نکات مبهم بسیاری را باقی گذارد.

از ویژگی‌های بارز مدل چندمرحله‌ای اندازه‌گیری بازده و نتیجه به‌صورت هم‌زمان است، اهمیت این امر از آن جهت است که مانع از بروز اشتباه در تحلیل روند می‌شود. برای مثال افزایش تعداد شرکت‌کنندگان بازده بوده و لزوماً به معنای افزایش میزان تأثیرگذاری که نتیجه کار است نمی‌باشد. از ویژگی‌های دیگر این شیوه ارزیابی پروژه هم‌زمان با شروع آن است. این ویژگی سبب می‌شود نقص‌ها در هر مرحله شناسایی و در جلسه‌های بعد رفع گردند. خصوصیت دیگر این روش در نظر گرفتن و رصد نمودن عوامل تاریخی و سیاسی است. این ویژگی طراحان پروژه را قادر می‌سازد تا با در نظر گرفتن شرایط بتوانند جلسات را که احتمالاً تحت تأثیر این وقایع قرار می‌گیرند کنترل نمایند و از خدشه‌دار شدن آن‌ها ممانعت نمایند.

یادداشت‌ها

۱. برای مطالعه تعاریف دیپلماسی رجوع شود به جلد اول کتاب محمد جواد ظریف و محمدکاظم سجادیپور (۱۳۸۷)، دیپلماسی چندجانبه: نظریه و عملکرد سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی، تهران: وزارت امور خارجه.

۲. وی در مدل خود سه مسیر ترسیم می‌کند، مسیر نخست، فعالیت شرکت‌کنندگان تأثیرگذار، مانند نویسندگان، دانشگاهیان و فعالان سیاسی که می‌توانند بر نظرات حامیان سیاسی عمومی، از مردم گرفته تا اتاق‌های فکر و مؤسسات تحقیقاتی با انتشار نظرات کسب شده در فعالیت‌های تعاملی تأثیر بگذارند. مسیر دوم، فعالیت شرکت‌کنندگانی که مشاور و نماینده غیررسمی هستند و می‌توانند بر نظر رهبران جامعه به صورت مستقیم‌تری نسبت به روش قبل تأثیر بگذارند به‌ویژه در زمینه مذاکره. مسیر سوم، فعالیت شرکت‌کنندگان که به مذاکرات خاصی مرتبط هستند، چه به عنوان نماینده و چه به عنوان بخشی از تیم مذاکره، در این حالت انتقال به صورت مستقیم صورت می‌گیرد.

منابع

- Agha, Hussein & Feldman, Shai & Khalid, Ahmad and Schiff, Zeev (2003), "Track Two Diplomacy Lessons from the Middle East", Cambridge: The MIT Press.
- Botcharova, Olga (2001), "Implementation of Track Two Diplomacy Developing a Model of Forgiveness", in *Forgiveness and Reconciliation: Religion, Public Policy & Conflict Transformation* by Raymond G. Helmick, S.J., & Rodney L. Petersen, London: Templeton Foundation Press, 2001, 279-304.
- Burgess, Heidi and Guy (2010), "Conducting Track Two Pace Making", Washington D.C.: United States Institute of Peace.
- Carson, Kristen, (2012) "Track Two Diplomacy: Transfer in the Middle East Peace Process", M.A. Research Paper, Ottawa University.
- Fisher, Ronald J. (2002), "Complementarity between Unofficial Tracks: the Potential of Transfer from Interactive Conflict Resolution" International Peace and Conflict Resolution Program School of International Service. American University, Washington, DC 20016-8071. Paper Presented at the Annual Conference of the International Studies Association New Orleans, March.
- Fisher, Ronald J. (2006), "Coordination between Track Two and Track One Diplomacy in Successful Cases of Pre-negotiation", *International Negotiation*, vol. 11, no.1 (2006).
- Fraser, Robin (2012), "Track Two Diplomacy- a Distinct Conflict Intervention Category", (MA Thesis, University of Victoria).
- Jones, Peter (2013), Non-state actors who bring nations closer. Address: <http://www.thehindu.com/opinion/lead/nonstate-actors-who-bring-nations-closer/article4273803.ece>.
- Kahanoff, Maya. Salem, Walid. Nasrallah, Rami. And Neumann, Yana (2007), "The Evaluation of Cooperation Between Palestinian and Israeli NGO", An Assessment, Prepared for UNESCO's "Civil Societies in Dialogue" Program by the International Peace and Cooperation Center (IPCC) and the Jerusalem Institute for Israel Studies (JIIS) 2007. Available: UNESCO, Address: unesdoc.unesco.org/images/0015/001561/156120e.pdf
- Kaye, DD. (2007), "Talking to Enemy: Track Two Diplomacy in Middle East and South Asia", Santa Monica: RAND Corporation 2007.
- Kelman, Herbert C. (1972) "The Problem-solving Workshop in Conflict Resolution", In R.L. Merritt (Ed.), *Communication in International Politics*. Urbana, IL: University of Illinois Press 168-203. 1972.

- Kelman, Herbert C. (1990), "Interactive Problem-solving: A Social-Psychological Approach to Conflict Resolution", In *Conflict: Readings in Management and Resolution*. Edited by Dukes, E. Frank and John W. Burton, eds. New York: St. Martin's Press, 1990.
- Kelman, Herbert C., (1992), "Informal Mediation by the Scholar/Practitioner", In Jacob Bercovitch and Jeffery Z. Rubin, eds., *Mediation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict Management*, New York: St. Martin's Press, 1992:64-69.
- Kelman, Herbert C. (1997), "Group Process in the resolution of international conflicts: Experiences from the Israel-Palestine case", *American Psychologist*, Vol. 52, No. 3, (1997): 212-220.
- Kelman, Herbert C. Some Determinants of Oslo Breakthrough, *International Negotiation*, Vol.2, No.2 (1997): 183-194.
- Kelman, Herbert C. (2000), *The Role of the Scholar-Practitioner in International Conflict Resolution*, *International Studies Perspectives*, Vol.1, No.3: 273-288.
- Kelman, Herbert C., (2005), "Building Trust among Enemies: The Central Challenge for International Conflict Resolution", *International Journal of Intercultural Relations*, (2005) Vol. 29, No. 6, 639-650.
- Kelman, Herbert C. (2008), "Evaluating the Contributions to Interactive Problem Solving to Resolution of Ethnonational Conflicts", *Peace and Conflict*, (2008) vol.14, No.1: 29-60.
- Lederach, J. P. (1997), "Building Peace", Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
- McDonald, John W. (1991), "Further Exploration of Track Two Diplomacy", in *Timing the De-Escalation of International Conflicts*, (Ed.) Louis Kriesberg & Stuart J. Thorson, (Syracuse, NY:Syracuse University Press, 1991), pp. 201-220.
- Maiese, Michelle. Levels of Action, Summarizing John Paul Lederch, 2003, Available: [beyondintractability](http://www.beyondintractability.org/essay/hierarchical-intervention-levels), ADDRESS: [http:// www.beyondintractability.org/essay/hierarchical-intervention-levels](http://www.beyondintractability.org/essay/hierarchical-intervention-levels) (June 6, 2013).
- Magalhaes, J. C. de. (1988), "The Pure Concept of Diplomacy (Global Perspectives in History and Politics)", Connecticut: Greenwood Publishing Group.
- Mapendere, Jeffrey (2005), "Track One and a Half Diplomacy and the Complementarity of Tracks", Available: *Culture of Peace Online Journal*, Vol. 2, No.1, 66- 81.
- Nan Allen, SuSan, and Strimling, Andrea, (2013), "Track I - Track II Cooperation", Available: [beyondintractability](http://www.beyondintractability.org). Address: [http://www.bey](http://www.beyondintractability.org)

ondintractability.org/essay/track1-2-cooperationdiplomacy,2004 (May 8, 2013).

Nan Allen, SuSan, (2003), "TrackI Diplomacy". Available: beyondintractability.address: http://www.beyondintractability.org/essay/track1_diplomacy, 2003. (May 8, 2013)

Othman, Jay (1992), "*From Confrontation to Cooperation: Resolving Ethnic and Regional Conflict*". London: Sage Publications, November 1992.

Roubana, Nadim N. (1995), "Unofficial Third-Party Intervention in International Conflict: Between Legitimacy and Disarray", *Negotiation Journal*, Vol.11, No. 3, 255–270.

Saunders, Harold H., (2001), "Pre-negotiation and circum-negotiation: Arenas of the Multilevel Peace Process, in Chester A. Crocker, Fen Osler Hampson & Pamela Aall, eds, *Turbulent Peace: The Challenges of Managing International Conflict*", Washington, DC: United States Institute of Peace Press, 2001: 483–496.

Wanis-ST John, Anthony (2001), "Back-Channel Diplomacy: The Strategic Use of Multiple Channels of Negotiation in Middle East Peacemaking", (PhD. diss., Tufts University, 2001)

Zuckerman, M. J. (2005) "Track II Diplomacy: Can "Unofficial" Talks Avert Disaster?", *Track Two Diplomacy: Averting Disaster*, CARNEGIE REPORTER, VOL. 3/N0.3 (2005).

Track Two Diplomacy Discussion Guide, The U.S.-Vietnam Dialogue Group: Make Agent Orange History, Track Two diplomacy and the case of the U.S.-Vietnam Dialogue Group, Prepared for the Aspen Institute by the Matsunaga Institute for Peace and Conflict Resolution, University of Hawai'i, Mānoa, October 2011, www.peaceinstitute.hawaii.edu/agent-orange.../a-i1-track-two-discussion.