

الخلفية الاستراتيجية لدى المفاوض المغربي

– مفاوضات مدريد 1975 نموذجاً –

هشام لحصيني^{87*}

أهدف من خلال هذه المقالة إلى تحليل وتفسير أبعاد وخلفيات السلوك التفاوضي لدى المفاوض المغربي، قصد الوصول إلى استنتاجات تهم نقاط القوة والضعف في هذا السلوك. ومن ثم الخروج بتعميمات علمية، تقوم بدور البوصلة السياسية لدى صانع القرار المغربي وهو بصدد الإقدام على التفاوض.

إن وجود وإدراك الخلفية الإستراتيجية لدى المفاوضين مسألة هامة، وقد تكون حيوية⁸⁸. وهو ما تسعى المقالة إلى تحليله انطلاقاً من ملاحظة مفادها أنه: إذا كان الفرنسيون يميلون لتوضيح المفاهيم الفلسفية والتاريخية كخلفية لإستراتيجيتهم التفاوضية، ويعني الألمان والأمريكان أكثر بالأوجه القانونية في المفاوضات، فما هي الخلفية الإستراتيجية لدى المفاوض الدبلوماسي المغربي؟ وما هي تداعياتها على الممارسة التفاوضية (الثنائية والمتعددة الأطراف)؟.

إن ضبط مصطلح "الخلفية الإستراتيجية" يوجب على الباحث الإشارة أولاً إلى أنه يقصد بالإستراتيجية: "تحديد المناهج والأدوات على ضوء رؤية مستقبلية للأهداف ونظرة فلسفية للتطور. وهي تتضمن، بناء على هذه الرؤية وتلك النظرة"، بالضرورة ترجيح تصور على تصور وبديل على بديل⁸⁹. غير أن وسائل وأدوات تنفيذ الإستراتيجية ليست في الواقع مجرد: "قضية تكتيكية أو فنية، ولكن يستتر خلفها عدد من المسلمات والتصورات الفكرية والنظرية" إن هذه المسلمات والتصورات الفكرية والنظرية، هي ما يعنيه الباحث بـ "الخلفية الإستراتيجية"⁹⁰ لدى المفاوض المغربي.

وإذا كانت المقالة معنية بتوضيح، أنها إذ تجعل من: "الخلفية الإستراتيجية" محور إشكالياتها، فإنها لن تتغاضى عن تناول الأبعاد التكتيكية لدى الدبلوماسي المغربي عموماً، والمكلف بالتفاوض على وجه الخصوص.

هذا، وقد اجتمعت لدى الباحث عدة قرائن تاريخية وواقعية، تغذي فكرة البحث وراء هذه الخلفية. ومن ذلك مثلاً، ملاحظة "وليام زارتمان" فيما يتعلق بالمقارنة بين المفاوضين من شرق القارة الإفريقية والأفارقة من غربها: بأن المجموعة الأولى

* طالب دكتوراه، تخصص قانون عام وعلوم سياسية / جامعة محمد الخامس، كلية الحقوق أكادال، الرابط <Lahsinim2m@gmail.com>

⁸⁸ أثبتت خبرة التسوية مع الإسرائيليين ومنذ مؤتمر مدريد وإعلان المبادئ الفلسطينية- الإسرائيلية (13/09/1993) ومعاهدة السلام الأردنية- الإسرائيلية (26/10/1994) أن هؤلاء يستندون في عملية المفاوضات على: "النظرية الأمنية الإسرائيلية" كمرجعية فرضت ذاتها على عملية المفاوضات. هشام الكيلاني، *التسوية السلمية للصراع العربي- الإسرائيلي وتأثيرها على الأمن العربي*، أبو ظبي: مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، 1996، ط1، ص: 20-21.

⁸⁹ علي الدين هلال: *مفهوم الإستراتيجية في العلوم الاجتماعية*، الفكر الإستراتيجي (مصر)، العدد 3، يناير 1982، ص 20. يعود أصل كلمة إستراتيجية strategy إلى اليونانية strategos وتعني فن القيادة، ويعود الفضل إلى "أندريه بوفر" في إخراج مفهوم الإستراتيجية من إطاره العسكري إلى إطار أوسع يعتبر القوة المسلحة أحد أبعادها ومجالاته. وعرفها بأنها: "تبحث في الوسائل التي تنص ل بكيفية تحقيق الأهداف التي يحددها السياسيون". فإذا كانت السياسة politique تعني بوضع الأهداف العامة للمجتمع أو لأحد قطاعاته وأن الإستراتيجية هي عملية اختيار الوسائل وتحديد البدائل اللازمة. لتحقيق هذه الأهداف، فإن الخطة plan تمثل مجموعة الأنشطة والعمليات المتتالية اللازمة لتنفيذ الإستراتيجية وتحقيق الأهداف. أنظر: علي الدين هلال، مرجع سابق، ص: 7-19.

⁹⁰ علي الدين هلال، مرجع سابق، ص: 21. شبه الجنرال ماكسويل تايلور (تولى رئاسة الجيش الأمريكي 1955-1959، ثم رئاسة هيئة الأركان المشتركة 1962-1963) غياب إستراتيجية أمريكية واضحة ومحددة، بالدستور البريطاني (العربي)، فهي موجودة لكنها لم توضح، ولم تجمع في وثيقة واحدة. فيما اعتبره الجنرال "بروس ل. هولوي"، أن السياسة الخارجية الأمريكية هي في الغالب سياسة "رد فعل ونفعية". أنظر: أحمد المثري، *الإستراتيجية الأمريكية والشرق الأوسط: المنطق النظري والتطبيقات العملية*، الفكر الإستراتيجي (لبنان)، العدد 3، يناير 1982، ص: 68-69.

تتبع قاعدة ثقافية مفادها: "الحديث حتى يوافق الخصم"، بينما لم يتضح هذا الاتجاه لدى ممثلي غرب إفريقيا (ومن بينها المغرب) وذلك بمناسبة مفاوضات السوق الأوروبية المشتركة⁹¹.

دعى د. عبد الواحد الناصر (في مؤلفه حول أصول التدبير الدبلوماسي) الدبلوماسية المغربية إلى وضع إستراتيجية خاصة للمفاوضات، لاسيما في ظل إكراهات التحولات العالمية الراهنة، وتقوم على ما يلي:

أ- تحديد سليم ودقيق للمصالح والأهداف الوطنية والمشاركة في مختلف المجالات وقضايا الاعتماد المتبادل والعلاقات مع المنظمات الدولية والإقليمية كالاتحاد الأوربي.

ب- إعادة النظر في الممارسات الراهنة لخلق آليات جديدة أكثر فعالية في مجال المفاوضات كتنظيم التعاون بين الدبلوماسية والمختصين، والاستفادة من مراكز البحث العلمي.

ج- وضع مناهج من شأنها زيادة فعالية المفاوض المغربي، كتكوين المفاوضين، وخلق أساليب التحليل السريع والمواقف وتطوير الممارسات الدبلوماسية عن طريق تعليم وتدريب الدبلوماسيين على مستحدثات تقنيات التفاوض⁹².

وقصد محاولة الإجابة على هذه الإشكالية التي تدور حول مضمون الخلفية الإستراتيجية لدى المفاوض المغربي، ومدى تأثيرها على ممارسته التفاوضية، فقد وجد الباحث نفسه أمام فرضية تحتمل إحدى القرائتين؛ تقول الأولى: حيث أن السلوك التفاوضي لدى الدبلوماسية المغربية خلال العقدين الأخيرين اتسم - في مجمله - برد الفعل تجاه ما تفرزه تحولات النظام الدولي والإقليمي، وذلك في ظل غياب أي توافق رسمي معلن حول المحددات الإستراتيجية لدى الدبلوماسي المغربي؛ فإن هذا الأخير لا يملك أية إستراتيجية تحكم ممارسته التفاوضية، ومن ثم افتقاده البوصلة الرسمية التي من شأنها تحقيق وحماية المصالح الوطنية.

في مقابل ذلك، ومن منطلق الخبرة المغربية الثرية، يمكن تفسير غياب إستراتيجية واضحة ومحددة تحكم الممارسة التفاوضية بميزة المرونة العالية التي تمنحها للدبلوماسية المغربية، وبما يتلاءم مع الوزن النسبي لمكانة المغرب في محيطه الإقليمي والدولي، وهو ما تحتمله القراءة الثانية.

إن استيعاب تطور الممارسة التفاوضية لدى الدبلوماسية المغربية المتعددة الأطراف، تستدعي من الباحث الاستعانة بجملة من المقتربات والمناهج، بعضها أساسي والبعض الآخر ثانوي - مساعد.

بالنسبة إلى الفئة الأولى، سيوظف الباحث كلا من مقتربات تحليل ظاهرة المفاوضات، ثم المنهج النظامي. وتتلخص مقتربات تحليل ظاهرة المفاوضات في ثلاثة مقتربات هي⁹³:

1. المقرب السيكولوجي: والذي يعنى بدراسة سلوك المفاوضين، ومدى استخدامهم الإدراكيوالفعلي

لإستراتيجيات التواصل الاجتماعي. وينطلق من أن: "التفاوض هو موقف إنساني، إدراكي، وسلوكي، يخضع في

لحظاته وفي اتجاهاته وفي بنائه أيضا لثلاث عوامل أساسية هي المثبرات أو العوامل الخارجية، المثبرات والعوامل

⁹¹ مصطفى زايد، *المفاوضات الدولية*، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1991م، ص: 103.

⁹² د. عبد الواحد الناصر، *أصول التدبير الدبلوماسي*، الرباط، 2008، ص: 25.

⁹³ مصطفى زايد، مرجع سابق، ص: 210-211.

الداخلية، الهدف المطلوب الوصول إليه⁹⁴. من حيث معرفة رغبات واحتياجات ودوافع ومدركات الطرف الآخر وكيفية التأثير على هذه الجوانب ليسلك سلوكاً معيناً ينسجم مع مطالبنا⁹⁵. وعيب هذا المقترح أنه لا يركز على عملية التفاوض نفسها. وسيوظف هذا المقترح عند دراسة التوجهات الحسنية في السياسة الخارجية، وكذا دراسة سمات المفاوض المغربي الثقافية.

2. المقترح الإستراتيجي: ينطلق من أن الهدف النهائي من المفاوضات يتمثل في: "إجبار الخصم على التسليم

بالمطالب التي نرغب بها وتحويل هذا الخصم إلى كم مهملة لا قيمة له"، أي الحصول على أحد النتيجةين:

- نجاح كامل وتسليم الخصم بمطالبنا كاملة،

- فشل ذريع واستسلام الخصم⁹⁶.

وبالتالي فهذا المقترح يركز على وسائل الضغط، في محاولة تفسيرية لنتائج المفاوضات، كنظرية المباريات. وما يأخذ على هذا المقترح، أنه لا يأخذ بعين الاعتبار صفة الديناميكية في عملية المفاوضات.

وسيسعنا هذا المقترح في فهم إستراتيجية الحسن الثاني في الضغط على إسبانيا للتفاوض مع المغرب وموريتانيا وأخرى إتباع عنصر المفاجأة وتوظيف الداخل الإسباني بشكل ذكي.

3. المقترح التعاوني: تعتبر العملية التفاوضية وفق هذا المقترح مجرد خطوة أو مرحلة جديدة على طريق التعاون،

وتقوية المصالح المشتركة بين الأطراف المتفاوضة، ويتوقف نجاح هذا المقترح على مجموعة من العناصر:

أ- الوضوح والمكاشفة.

ب- التفهم التام.

ت- التعاون المتبادل⁹⁷.

4. مقترح الصيغة- التفاصيل، وهو يرى أن الوصول إلى اتفاق يتطلب بالضرورة إتباع أحد الأسلوبين أو الجمع

بينهما:

أ- الأسلوب الاستقرائي، وفيه يتم وضع الاتفاق جزءاً جزءاً، وبشكل أولي من خلال اتفاق مشترك أو

تنازلات متبادلة في مسائل معينة (أي البدء بالتفاصيل).

ب- الأسلوب الاستنباطي، وفيه يتم الانطلاق من المبادئ العامة أو صيغة تحكم المسألة محل التفاوض،

ثم الانطلاق بعد ذلك في التفاوض حول التفاصيل⁹⁸.

ومن ثم الوقوف على أي الأسلوبين يتبع المفاوض المغربي.

⁹⁴ جمال حواش، *التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة*، القاهرة: أتراك للنشر والتوزيع، 2005، ط1، ص: 95.

⁹⁵ جمال حواش، مرجع سابق، ص: 94-95.

⁹⁶ جمال حواش، مرجع سابق، ص: 91.

⁹⁷ جمال حواش، مرجع سابق، ص: 93.

⁹⁸ مصطفى زايد، مرجع سابق، ص: 213.

أولاً- محددات الخبرة المغربية في مجال التفاوض: تتداخل عوامل الخبرة التاريخية مع الجوانب النفسية والإدراكية للمفاوض، لتشكيل مرجع لا غنى عنه في التعاطي مع أي حالة تفاوضية مشابهة، مع الأخذ في الاعتبار، أنه لكل موقف تاريخي سماته المتميزة وظروفه المختلفة.

يرى د. عابدي الجابري بأن ثوابت الوضعية التاريخية في المغرب قد نضجت على يد المرابطين، وفي مقدمتها:

- 1- الدولة الوطنية المغربية،
- 2- ثبات الرقعة الجغرافية أو المغرب الأصل،
- 3- الشرعية الوطنية للدولة في المغرب (السلطنة أو الملكية) عن طريق البيعة (الشرعية الدينية) وعلى أساس:
 - أ- حماية حدود المغرب ضمن رقعته الجغرافية الثابتة، أي تحقيق الوحدة الجغرافية الوطنية للمغرب الأصل، والحفاظ عليها.

ب- تحقيق وحدة السلطة برفض الكيانات الجهوية.

ج- مراعاة التوازنات المغربية الخاصة (يد الجماعة التي ترفض التجزئة)⁹⁹.

فهذه الدولة ارتكزت على ثوابت واضحة منذ ما يقرب على ثلاثة عشر قرناً ولا زالت تتلخص أساساً في:

- 1- الإيمان بالله الواحد الأحد ورسالة الإسلام الخالدة.
- 2- الحفاظ على الوطن في حدوده الترابية الحقة، والدفاع عن اختياراته الدينية والدنيوية.
- 3- التشبث بالعرش في إطار عقد يقوم على البيعة الشرعية¹⁰⁰.

من الواضح أن الخلفية الإستراتيجية لأي مفاوض وصانع قرار سياسي تقف وراءها سلسلة من النظريات والمسلمات التي تصوغ توجهاته، وهو ما يقتضي دراسة هوية وثقافة كل فاعل في حقل التفاوض فهي تفيد في¹⁰¹:

- أ- تعرف الذات والكيان، وتحديد القدرات والإمكانات (أي من نحن؟)،
- ب- توجيه الرؤى والمنظورات، واختيار المواقف والعلاقات، وصنع الوجهة والخط (أي ماذا نريد؟)،
- ت- استحضار الدائم باعتباره الملجأ الحصين حين تشتد المحن والأزمات، والطاقة الدافعة إلى الصمود ثم إلى التغلب (كيف نحقق ما نريد؟/أي ما إستراتيجيتنا؟).

فيما يتعلق بالعامل الثقافي، يؤكد د. عباس الجراري على أن الهوية الثقافية تتضمن عنصر ثابت وهو المتصل بالعوامل القارة في هذه الهوية كالدين، مثلاً، وعنصر آخر متحرك وقابل للتعبير والتطور والتجديد، نتيجة ارتباطه بالعناصر المتحركة في المجتمع كالثرث مثلاً¹⁰².

انطلاقاً من ذلك رأى د. عباس الجراري أن أهم سمات الذهنية (الشخصية) للمغرب تتحدد في خمسة مبادئ¹⁰³:

⁹⁹ د. عابدي الجابري، *المغرب المعاصر: الخصوصية والهوية... الحداثة والتنمية*، الدار البيضاء: مؤسسة بشرة للطباعة والنشر، نونبر 1988، ط1، ص: 116.

¹⁰⁰ عز الدين عسيلة، *ثوابت السياسة الخارجية المغربية*، التواصل (المغرب)، العدد 4، يونيو 2006، ص: 31-32.

¹⁰¹ عباس الجراري، *الثقافة من الهوية إلى الحوار*، الرباط: منشورات النادي الجراي، يونيو 1993، ط1، ص: 22.

¹⁰² عباس الجراري، مرجع سابق، ص: 16-17.

¹⁰³ عباس الجراري، مرجع سابق، ص: 13-14.

1. الميل إلى الاستقرار.
 2. قوة الإحساس بالذات، مع القدرة على الانفتاح، وفي وعي بضرورة الترابط والتكامل والعمل مع الآخر والانضمام إليه، والاجتماع والتعاون معه.
 3. التطلع صوب الحرية، ورفض الخضوع والاستسلام لأية قوة مهما كانت وقدرة فائقة على الصبر والتحمل.
 4. مواجهة الأزمات والتعامل معها بروح عملية، وبواقعية واستعداد للبت والحسم.
 5. النزوع إلى الاعتدال والتوسط في كل شيء.
- وصف وزير خارجية فرنسا "دي فرينسي" في تقريره إلى وزير خارجيته في 30 أبريل 1980، طباع المغاربة بأنهم شديدي الارتياح من الأجانب الأوروبيين، ولكنهم في المقابل يسهل انقيادهم بسرعة نتيجة ضغط خارجي عندما لا يجدون مناصا¹⁰⁴ منه.

فهل لهذه المحددات من تأثير على صانع القرار والمفاوض المغربي في صياغة الأهداف وتحديد الوسائل؟.

يظهر إذن أن المحدد الحضاري عمل على إكساب المغرب هوية إسلامية امتزجت فيها الشخصية المغربية (أمازيغ وعرب) فأنشأت معطى جديدا مضافا، يتمثل في الوحدة الداخلية والاستقرار الاجتماعي¹⁰⁵.

وأنة ثمة ترابط عضوي في المغرب بين العروبة (كثقافة) والإسلام (كهوية)، والوحدة الوطنية (المتتملة في الملكية) لا يمكن الفصل بينها، ويؤكد د. الجابري على ذلك قائلا: "والحديث عن الوحدة الوطنية في المغرب بمعزل عن العروبة والإسلام (هو) حديث عن إطار جغرافي يسكنه أفراد لا هوية لهم إلا تلك التي تتحدد بالانتماء إلى هذه القبيلة أو تلك، وعندما تتحدد هوية الفرد بالانتماء القبلي فإن ذلك يعني أنه لا يتدرج ضمن وحدة وطنية"¹⁰⁶.

يستفاد من دراسة طبيعة الدولة في المغرب، والخصائص التي تميزت بها تتلخص فيما يلي:

1. أن تحدد لدى صانع القرار المغربي سقف أهدافه الحيوية التي لا يجب التفاوض حولها.
 2. لا يمكن فصل الثقافة المغربية عن مثيلتها العربية والإسلامية، وهو ما يتيح للباحث توظيف بعض نماذج السلوك التفاوضي في الثقافة العربية، كالنظر للمفاوضات من منظور بناء علاقة وليس توقيع عقد أو صفقة. وأن ما يحرك الدبلوماسية المغربي هو تجنب المخاطر¹⁰⁷.
- هذا ويفترض من دراسة سمات الشخصية المغربية ما يلي:
1. أن ميزة الاعتدال والتوازن تبقى أحد أبرز سمات المفاوض المغربي.
 2. أن طبيعة الشخصية البرغماتية المغربية تؤدي إلى نزوع المفاوض المغربي نحو الحلول الوسط، والرغبة في حسم الخلافات بأقصى سرعة ممكنة.

¹⁰⁴ رسالة وزير فرنسا المقيم بطنجة لي ذي فرينسي وزير خارجية فرنسا بباريس: في عبد الوهاب بن منصور، مجموعة الوثائق 6، ص: 355-356.

¹⁰⁵ يقول د. الجابري: "لم يحدث قط في تاريخ المغرب لا أمس ولا اليوم، أن شعر فريق (عرب أو أمازيغ) من سكانه أنهم يمثلون "أغلبية" أو "أقلية"، وهذا التوازن الذي جعل من التعدد وحدة لا تقبل الانفصام، هو ما يشكل جوهر الحقيقة المغربية".

¹⁰⁶ د. عابدي الجابري، مرجع سابق، ص: 93.

¹⁰⁷ جون واتربوري، الملوك أجراً من الأنظمة الشعبية الجمهورية، حوار عبد السلام المغراوي، الجريدة الأولى (المغرب)، العدد 30، 10/9، 2009، ص: 13.

3. أن الروح العملية التي تطبع الشخصية المغربية ستدفع المفاوض المغربي إلى عدم الاهتمام بالشكليات وقواعد البروتوكول كثيرا، ولا بالتفاصيل، والاكتفاء فقط بالمبدأ العام للاتفاق.
4. سيطرة النزعة اليقينية والتفاوض (المفرط أحيانا) تجاه الآخر.

وفي تحليلها لطبيعة الدبلوماسية المغربية- المخزنية- ما بين 1844 و 1912، خلصت د. تيريز بن جلون¹⁰⁸ إلى القول بأن: "الدبلوماسية المغربية تحمل في النهاية صفة الأصالة المرتبط ببنية سوسيو- سياسة للسلطة، والتي لا يمكن فصلها عن الظروف التاريخية التي شكلتها، وأكسبتها في المقابل خصوصية متفردة".¹⁰⁸ فهي تؤكد على أن مسيرة المجتمعات العربية التي تكونت بالإسلام.. تتصف بطابع الوحدة المجتمعية والسياسية والاقتصادية... مما يلغي أية تراتبية هرمية أو يسمح بتواجد جماعات ضغط داخل وخارج الدولة، وذات الحال الذي ينطبق على الدولة المغربية- المخزنية (1844-1912).

وفي دراسته حول الملكية والنخبة السياسية في المغرب، شدد "جون واتربوري" على استمرارية هذه البنية حتى بعد استقلال المغرب: "فالدولة المستقلة الحديثة ورثت عن العهد السلطاني إدارة بدائية (المخزن) وأسلوبا في الحكم"¹⁰⁹.

يرى الباحث أن هذه البنية لا تطال فقط لتصور المغاربة لطبيعة النظام السياسي (مخزنية كان أم سلطانية...) بل تتعلق كذلك بذهنية المغربي الثقافية والاجتماعية والسياسية والاقتصادية، والتي تحدد نظريته تجاه الآخر، وترسم معالم سلوكه الاجتماعي والإقتصادي، وكذلك سلوكه الدبلوماسي.

وباستحضار أهم المحطات التاريخية التي عاشها المغرب، منذ الأدراسة إلى اليوم، نجد أن الدبلوماسية المغربية اتسمت بطابع أخلاقي ومبدئي، قائم على حسن النية والوفاء بالعهود، ونبذ سياسة التوتر والتصعيد، والجنوح إلى حقن الدماء والتسامح في علاقاته بالخارج. إذ كان السلاطين يحرصون في أوقات توتر علاقات الحوار مع القوى الأوروبية (إسبانيا) أو الدولة العثمانية (الجزائر)، على تمتين العلاقات مع دائرة الحوار الموالية، وتأمين الخلفية الإستراتيجية في العمق الإفريقي¹¹⁰.

وهذه الثوابت ليست وليدة اللحظة، إذ أن ملامح السياسة الخارجية- المغربية بثوابتها المعروفة حتى اليوم، تشكلت منذ ما قبل نهاية العهد السعدي (ق13م)، ومباشرة بعد معركة وادي المخازن، وهي سياسة مبنية على مبدأ اللعب على تناقضات القوى العظمى، واللعب على الحبلين، بغية درء مخاطر كل قوة على حدة¹¹¹.

إن ميزة المرونة هذه، تجعل الحديث عن إستراتيجية مغربية واضحة ومحددة في مجال التفاوض، "كالحديث عن السراب في يوم قائف يحسبه الباحث هو الحقيقة حتى إذا جاءه لم يجده شيئا".

¹⁰⁸ Therese Ben Jelloun, **Visage de la Diplomatie Marocaine de Puis 1844**, Edition EDDIF, Octobre 1991, p35-36.

¹⁰⁹ يضيف الكاتب: "في سنة 1912 لم يكن هناك فارق بين التنظيم السياسي للدولة العلوية والنظام الذي بناه السلطان الكبير مولاي إسماعيل في القرن السابع عشر، ولا يطرأ أي تغيير على النظام لأن المشاكل الداخلية ظلت على حالها، وهي تلخص في جباية الضرائب، وتنظيم الجيش وقمع القبائل. أما الحماية فقد حولت دور المخزن وحافظت على نوع من الاستمرارية إزاء تقاليد الماضي، وذلك خلال أربعين سنة من التسيير الإداري، ولا يزال العديد من المغاربة يرون في المخزن واقعا حيا ماثلا أمامهم".

جون واتربوري، **الملكية والنخبة السياسية في المغرب**، ترجمة: ماجد نعمة وعبو عطية، بيروت: دار الوحدة؛ 1983، ط1، ص: 23.

¹¹⁰ محمد بوكبوط، **لمحة تاريخية عن السياسة المغربية لحسن الجوار والتضامن**، الرباط: النادي الدبلوماسي، 2007، ط1، ص: 42.

¹¹¹ علي كريمي، مرجع سابق، ص: 95.

ولأن السياسة الخارجية في لحظة ما، هي تعبير تاريخي ومحصلة للحظة سابقة حكمت مسار الدولة، فإن المغرب دولة تؤمن بالتعامل الحضاري، ونهج سياسة الحوار وحل الصراعات والنزاعات الدولية بالطرق السلمية، دون اللجوء إلى العنف المادي إلا عند الضرورة الشرعية¹¹².

ومن ثم كان ثابت السياسة الخارجية المغربية هو حسن الحوار والتضامن والسلم. ومن المبادئ التي تحكم هذه السياسة، نجد كذلك مبدأ احترام المواثيق والعهد ومبدأ المعاملة بالمثل وضمان حرية التدين لغير المسلمين. وكان المغرب ولا يزال يرفض أي اتفاقية لا تقوم على مبدأ العدل في التعامل والممارسة¹¹³. وهو ما يجعل سمة التسامح صفة أساسية لدى الدبلوماسية المغربية يمكن للباحث إذن من إعادة تصوير المشهد الدبلوماسي، ولاستكناه أهم خصائص الأسلوب المغربي في مجال التفاوض. انطلاقا من رصد سلوك صانع القرار والمندوب عنه في مجال التفاوض.

كما جاء في ديباجة جميع الدساتير المغربية (1962-2011) فإن المغرب جزء من المغرب العربي الكبير وهو دولة إسلامية، معتزة بانتمائها الإفريقي. هذا الموقع الإستراتيجي للمغرب المطل على واجهتين بحريتين والقريب من أوروبا، وانتمائه الإفريقي والعربي - الإسلامي، شكل أحد عناصر القوة المادية لهذا البلد¹¹⁴.

فهو من جهة يجعل من المغرب مهما بالنسبة للمصالح الإستراتيجية الأوربية، ومن جهة ثانية أن فقدانه لهذه المكانة لا يخل بالتوازن الإستراتيجي في بعده الإفريقي - العربي¹¹⁵.

والموقع الجغرافي بقدر ما يكون عامل قوة وحيوية، فإنه يشكل مصدر تهديد وتحدي للدولة، كتهافت الأطماع الاستعمارية، والتي توجت بالاحتلال الفرنسي للمغرب عام 1912، وقبله الاحتلال الإسباني في الشمال (سبتة ومليلية والجزر المحتلة) وفي الجنوب، مما جعل المغرب مجبرا على الدفاع عن حوزته الترابية وسيادته الوطنية، ثم ستصبح هذه القضية أولوية في السياسة الخارجية المغربية.

ولأن الجغرافيا ثابتة فهي محدد مستقل وأساسي في السياسة الخارجية المغربية، وإذا ما ستوقفنا عند علاقات الحوار للمغرب، يمكن وصفها بالحوار "الصعب" لأنها تخضع لميزان قوى دقيق¹¹⁶.

يقول وجيه حسن علي قاسم (أبو مروان): "إذا كانت ديكتاتورية الجغرافيا قد جعلت من المغرب الحد الغربي للحضارة العربية الإسلامية، وفرضت عليه يقظة متحفزة عبر العصور جعلت منه سدا منيعا في وجه الهجمات الأجنبية عسكريا في الماضي، وثقافيا في عصرنا الحاضر، فإنها جعلت من هذا الموقع قنطرة للإخاء والتواصل، يجمع في كينونته البشرية والثقافية ما تفرق عند غيره، ويفرض عليه موقعه مسؤولية تاريخية في تحمل أعباء الريادة"¹¹⁷.

¹¹² محمد عز الدين عسيلة، مرجع سابق، ص: 53.

¹¹³ عبد الهادي التازي، ثوابت الدبلوماسية المغربية إزاء التحولات العالمية: مبدأ المساواة في الاتفاقيات الدولية نموذجا، الرباط: أكاديمية المملكة المغربية، 2002، ص: 38.

¹¹⁴ علي كريمة، مكانة المغرب في العلاقات الدولية، نوافذ(المغرب)، العدد 19، ماي 2003، ص: 97.

¹¹⁵ علي كريمة، مرجع سابق، ص: 98.

¹¹⁶ محمد عز الدين عسيلة، ثوابت السياسة الخارجية المغربية، التواصل (المغرب)، العدد 6، أبريل 2007، ص: 52.

¹¹⁷ وجيه حسن علي قاسم (أبو مروان)، فلسطين في فكر الحسن الثاني، فكر الحسن الثاني، أصالة وتجديد، مرجع سابق، ص: 310.

تعتبر المبادئ السياسية التي تسير على هديها أية دولة في علاقاتها الخارجية، وليدة عدة عوامل. فالجغرافيا مثلا، أملت على السياسة البريطانية في فترة سابقة، جعل التفوق البحري على أي عدو ممكن، هدفا إستراتيجيا في سياستها الخارجية البريطانية، وتبني مذهب توازن القوى الأوروبية كتكتيك أساس لتنفيذ هذه الإستراتيجية¹¹⁸.

وبالمثل فإن طبيعة موقع المغرب حتمت عليه جعل مبدأ عدم الدخول في محاور أو أحلاف مضادة. أولوية في سياسته الخارجية، وهو ما يعني دبلوماسية متعددة المحاور (دبلوماسية غير متمركزة).

وبالتالي ساهم محدد الجغرافيا السياسية في إكساب المغرب ثقافة متوسطة، منفتحة على الآخر وقابلة للتعايش معه.

يتمثل المحدد السياسي في النظام السلطاني أو الملكي، فيما بعد الاستقلال، على أساس البيعة في تدعيم روابط الوحدة والتوازن (سياسيا، وثقافيا...) للمغرب¹¹⁹.

حيث يعتبر الملك في النظام السياسي المغربي فاعلا (Acteur) ومحددا (Facteur) في السياسة الخارجية، ومن ثم موجهها عمل الدبلوماسية، ورأسا لخطوطها العريضة، انطلاقا من اعتبارات واقعية ودستورية¹²⁰. وبصفته الممثل الأسمى للأمة، فإن السياسة الخارجية للمغرب تعد من الشؤون الخاصة، وتتمظهر في¹²¹:

أ- التدخل المباشر في اجتماعات التنظيمات الدولية، والتي يعد المغرب عضوا فيها،

ب- إصدار قرارات ملكية بتعيين وزير الخارجية ومعاونيه الأساسيين،

ج- تنفيذ السياسة الخارجية عن طريق مستشاري الملك.

يتلخص المجال الأوسع للملك في السياسة الخارجية المغربية وفق "ميغيل لارامندي" في تذكير الملك لوزرائه ب: "تنفيذ توجهاتنا وشرح أفكارنا وآرائنا والتعبير عن وجهات نظرنا"، وحسب رأيه فإن الملك بمستشاريه يشكلان علبة النظام السياسي بالمغرب¹²².

يقسم العميد جورج فيديل - يحكم الواقع - السياسة الخارجية إلى ثلاثة مجالات هي¹²³:

أ- المجال المراقب، بحيث يسمح لوزير الخارجية وباقي المتدخلين التصرف فيه بحرية تامة، وتحت أنظار أجهزة المراقبة.

ب- المجال المفوض، يمارس فيه وزير الخارجية اختصاصاتها بناء على تفويض من رئيس الدبلوماسية.

ج- المجال المحفوظ يقتضي الأمر في بعض الأنظمة وحسب حالات معينة عدم ترك بعض الملفات والقضايا في يد واحدة التزاما بالسرية.

¹¹⁸ هارولد نيكلسن، *الدبلوماسية*، ترجمة: محمد مختار الرزوقي، القاهرة، مكتبة الأنجلو المصرية، 1957، ط1، ص: 128-129.

¹¹⁹ مونية مونية رحيمي، *الثقافة المغربية بين الخصوصية وهاجس الأمركة*، الدار البيضاء: منشورات الفرقا، سلسلة الحوار 40، 2000م، ط1، ص: 13-16.

¹²⁰ الحسان بوقنطار، *السياسة الخارجية المغربية: الفاعلون والتفاعلات*، 2002، ص: 17.

¹²¹ ميغيل لارامندي، فأحمد بن سودة وعبد الهادي بوطالب تخصصا في قضايا الشرق الأوسط، وإدريس السلاوي في شؤون إفريقيا جنوب الصحراء. وأحمد رضا أكديرة في المغرب العربي، والولايات المتحدة الأمريكية، وأوروبا الشرقية، ص: 97.

¹²² ميغيل لارامندي، *السياسة الخارجية المغربية*، ترجمة: عبد العالي بركي، الرباط، منشورات الزمن، 2005م، ط1، ص: 92.

¹²³ الحسان بوقنطار، مرجع سابق، ص: 22.

يمكن قراءة فكرة رفض الحسن الثاني تقنين الدستور لسلطاته¹²⁴، مادامت مرجعيته الدينية سابقة للنص الدستوري، بالقول بأن إدراك صانع القرار المغربي لأبعاد مختلفة عن تلك المطروحة في الأدبيات السياسية الغربية. فاعتباره المرجعية الدينية سابقة للنص الدستوري هو دلالة على كون هذه المرجعية تشكل الإطار الكامن في الخلفية الإستراتيجية التي تحكم توجه السياسي المغربي داخليا وخارجيا.

يرى لارامندي أن من أساليب ضبط النظام لجوء الحسن الثاني إلى:

أ- إبطال الطابع التعاقدي للبيعة،

ب- توظيف العلماء،

ج- تعيين أعضاء من المعارضة في الحياة العمومية أو الدبلوماسية¹²⁵.

يجمع جل المراقبين والمحليين على طغيان شخص صانع القرار في الدول النامية على باقي الأجهزة والمؤسسات الرسمية في عملية صنع السياسة، متأثرا في ذلك بالتكوين الفكري لصانع القرار السياسي وأسلوبه في اتخاذ القرار¹²⁶. وهذا الوضع ينطبق على الحالة في المغرب، ممثلا في العاهل المغربي الحسن الثاني.

ففيما يتعلق بالنقطة الأولى فتتمظهر فيما يلي¹²⁷:

1- تصور العاهل المغربي لطبيعة السلطة، وتتجسد في:

أ- وحدة السلطة،

ب- شخصانية السلطة،

ج- دستورية السلطة،

2- تصور العاهل المغربي ممارسة السلطة، وهذه الأخيرة تتم بأحد الوسائل:

أ- ممارسة السلطة بالتفويض،

ب- ممارسة السلطة بالاستشارة،

ج- ممارسة السلطة عن طريق توزيع الصلاحيات،

ومن ثم فطبيعة السلطة السياسية كما يراها العاهل المغربي تؤثر على القرار السياسي الذي يتخذه، والذي يتسم حسب د. محمد شقير بما يلي:

1- أن القرار السياسي في المغرب كلما كان ضمن أحد الدوائر الثلاث: الإسلام، الملكية أو الوحدة الترابية، كان قرارا مغلقا، يجسد بالتالي محورية المؤسسة الملكية.

2- محدودية تأثير باقي المكونات السياسية في القرار السياسي المغربي.

3- تأثير العامل الخارجي في "البنية القرارية" بالمغرب مما يضفي على النسق السياسي المغربي طابع الانفتاح¹²⁸.

¹²⁴ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 75.

¹²⁵ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 75-77.

¹²⁶ محمد شقير، *القرار السياسي في المغرب*، الدار البيضاء: دار الألفة، 1992، ط1، ص: 17-18.

¹²⁷ محمد شقير، مرجع سابق، ص: 19-24.

جعل الانتساب المتنوع للمغرب، السياسة الخارجية على يد الحسن الثاني تستشرف هذا التقاطع. ضمن حلقات متداخلة بهدف الحفاظ للمملكة على انتمائها التام لكل حلقة على حدة. ومادامت الجغرافيا تحكم سياسة بلدانها فإن القادة لا يسعهم إلا أن يهتدوا بمديها¹²⁹. وعندما سأل إريك لوران كيف تنظرون إلى المستقبل الجيوسياسي في منطقتكم أجاب: "... يتعين بكل تأكيد أن نبرهن على أن البحر الأبيض المتوسط يمكن أن يصبح منطقة تضامن وتوازن، تماماً كبحيرة طبرية التي تتعاش حولها الديانات الثلاث وأبناء سيدنا إبراهيم الموحدون وتترابط جميعها بروابط تاريخية لبناء معبر رائع لولوج القرن المقبل¹³⁰".

واستشعاراً لمكانة الجغرافيا كمحدد مستقل في السياسة الخارجية لأي بلد. أجاب الحسن الثاني عن سؤال أحد الصحفيين، يتمحور حول سر انسحاب المغرب من المواقع التي سيطر عليها عقب حرب الرمال سنة 1963، قائلاً: "لقد كان بسمارك- كما تعلمون- بارعا في التعبير عن ذلك حيث قال: إن واحدة من بين المعطيات التاريخ تبقى ثابتة هي الجغرافيا. فليس بإمكاننا تغيير موقع كل من المغرب والجزائر ويجب أن يتذكر المغاربة والجزائريون دائما أنهم لن يقدروا على تغيير موقع بلديهم"¹³¹.

ثانيا- تقييم الممارسة التفاوضية المغربية: عندما تدخل أية دولة مواجهة ما، أو أزمة سياسية أو اقتصادية حاسمة، فإن هذه الأحداث ولاشك أنها ستسيل المداد، لاسيما إن كان وقعها جللاً. أو كانت لحظة تحول إيجابية في حياة الدولة أو الأمة.

ولأن حدث استرجاع الصحراء المغربية عن طريق المفاوضات في سنة 1975 يعد حدثاً بارزاً في حياة المغاربة، وما تركته من آثار، لازالت حاضرة إلى اليوم. فإن تقييم الممارسة التفاوضية لدى الدبلوماسية المغربية يصبح أكثر إلحاحاً وموجبا لشرعية التساؤل، والإستنتاجات. وهو ما يعني الوقوف عند المكاسب التي تحققت، والإخفاقات التي منيت بها الدبلوماسية المغربية في مجال التفاوض. إن على مستوى إستراتيجية التفاوض، أو على مستوى أسلوب التفاوض، بالإضافة إلى نتائج المفاوضات.

1. **مكاسب الدبلوماسية المغربية:** أثناء نشرة صحيفة عقدها الحسن الثاني يوم الثلاثاء 25 نونبر 1975 بالقصر الملكي بالرباط، أعلن هذا الأخير قفل ملف الصحراء: "إنني أنهيت ملف الصحراء وذلك لأنه منذ هذا الصباح، يقوم عاملنا السيد ابن سودة بتسوية الإجراءات الإدارية لنقل السلطات، وبأن الهدف قد تحقق في عين المكان على الصعيد السياسي"¹³².

وإذا كانت خاتمة هذه الأزمة ايجابية كما يراها رئيس الدبلوماسية المغربية الملك الحسن الثاني، فإن نجاح هذه الدبلوماسية، لم يأتي من فراغ. بل، كان نتيجة تعبئة وجهه سياسي مضني. إذ يرى د. عبد الإله بلقزيز أن الحسن الثاني اعتمد على

¹²⁸ محمد شقير، مرجع سابق، ص: 116.

¹²⁹ خالد الناصري، مرجع سابق، ص: 161.

¹³⁰ الحسن الثاني، *ذاكرة ملك*، مرجع سابق، ص: 183.

¹³¹ الحسن الثاني، *ذاكرة ملك*، كتاب الشرق الأوسط الشركة السعودية للأبحاث والنشر. وقد أجرى الحوار مع الراحل الحسن الثاني الص حفي إريك لوران، ص: 83.

¹³² الحسن الثاني، *إنجازات أمة*، الجزء 20، ص: 211.

ثلاثة دوائر دولية، وشعبية وحزبية تهيئتها لحل مسألة الصحراء¹³³، ويضيف الباحث عنصرا آخر، يتمثل في تبني إستراتيجية شمولية في إدارة العملية التفاوضية.

1. **دوليا:** لكسب الشرعية الدولية. وذلك باللجوء إلى "اللجنة الرابعة" ومحكمة العدل الدولية،
2. **شعبيا:** عبر تعبئة الرأي العام المغربي لتقبل أي خطوة يتخذها في معركة استرجاع الصحراء،
3. **حزبيا:** تحقيق إجماع حزبي حول أولوية القضية الوطنية، لاسيما مع المعارضة اليسارية في المغرب.

وقد دافع السيد أحمد عصمان عن حصيلة المفاوضات واصفا نتائجها بالإيجابية والمهمة للمغرب. بما في ذلك اقتسام جزئ من التراب المغربي مع موريتانيا. واعتبر أن سياسة الاقتسام: "كانت سياسة حكيمة من جلالة الملك وفترة انتقالية، لأنه في أجل قريب استرجعنا منطقة الكويرة 1978 وهو أمر كان مخططا ومنذ 1974".

من بين المكاسب التي حققتها الدبلوماسية المغربية من مفاوضات مدريد 1975 خارجيا التأكيد الفرنسي لمواقف المغرب ووضوحها:

- أ- دعم اتفاقية مدريد.
- ب- عدم الاعتراف بجهة البوليساريو.
- ت- الامتناع عن التصويت على التوصيات الجزائرية بالأمم المتحدة.

كل هذا، خلق جوا من التفاهم بين المغرب وفرنسا، وصل إلى حد تزويد المغرب بالأسلحة- خلاف لما فعلته الولايات المتحدة الأمريكية- وأضحت فرنسا الممول الأول للمغرب ابتداء من سنة 1977م. وهو ما انتقده بشدة النظام الجزائري للرئيس هواري بومدين¹³⁴.

وبعد الحملة القانونية في لاهاي، والدبلوماسية لدى أهم عواصم العالم وظف الحسن الثاني المسيرة الخضراء كورقة ضغط بسيكولوجية على كل الأطراف عامة وإسبانيا على الخصوص، وفي هذا الشأن يقول الراحل الحسن الثاني بعد سنة من المسيرة: "ذلك أن الله سبحانه وتعالى جعلنا جميعا بنصر وتأييد من عنده نمارس بحكمة ورياسة وثبات في آن واحد مسيرتنا الخضراء، ودبلوماسيتنا واتصالاتنا الرسمية، فكانت تلك الخطتان المتوازيتان بمثابة حرب بالكلام وبالحجج وبالقانون، وحرب بالواقع على الأرض، حرب سلمية، ولكن بسيكولوجية"¹³⁵.

يدفع مثل هذا التحليل أي ملاحظ إلى الخروج بعدة استنتاجات، غير أن الباحث اختار اثنتان:

- أ- تبني الدبلوماسية المغربية لإستراتيجية شمولية تصف بمرونة.
- ب- داخل هذه الإستراتيجية تبقى المقاربة التعاونية هي الحاكمة والموجهة، غير أن ترجمتها العملية (تكتيكات) تتداخل في بعض الأحيان مع المقاربة التصادية.

والمطلوب هو وضع حد فاصل بين تكتيكات كلا المقاربتين (التعاونية والتصادمية).

¹³³ عبد الإله بلقزيز، *الصحراء المغربية؛ نحو مراجعة وطنية للمقاربة السياسية*، مجلة نوافذ (المغرب)، مرجع سابق، ص: 137-139.

¹³⁴ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 207.

¹³⁵ الحسن الثاني، *انبعاث أمة*، الرباط، مطبوعات القصر الملكي، الجزء 21، 1976م، ص: 114.

وبالفعل فقد استطاع الحسن الثاني عبر المسيرة الخضراء، ممارسة ضغط معنوي- شعبي على إسبانيا، لدفعها للتفاوض معه وبأقل المطالب¹³⁶. فأكثر ما كانت تخشاه الأوساط الإسبانية الرسمية من المسيرة الخضراء أمران:

1- الجلوس إلى طاولة المفاوضات تحت الضغط.

2- انسحاب الجيوش الإسبانية أمام زحف المدنيين.

لذلك فهي سارعت إلى تقديم طلب رسمي وقطعي إلى السيد "أندري لويس" يفضي بتحويل مسؤولياتها الإدارية على الصحراء المغربية إلى الأمم المتحدة في أقرب وقت ممكن¹³⁷. ومن ثم فإن إسبانيا كانت تبحث عن طوق نجاة وإن بقرار أممي أمام تصلب الدبلوماسية المغربية من جهة، والانقسام الإسباني السياسي حول الصحراء من جهة أخرى.

من نقاط القوة التي اكتسبتها الدبلوماسية المغربية بمناسبة مفاوضات مدريد، كذلك، والتي يتعين إيلائها اهتماماً بالغاً، مسألة؛ اختيار التوقيت المناسب لتحريك ملف من الملفات، بحيث تصبح هي من تختار متى تبدأ!. وتحدد إلى أين تريد الوصول؟. أما كيف تنتهي، فتلك مسألة أخرى سيعالجها الباحث في الفقرة الثانية، وهو بصدد الحديث عن إخفاقات الدبلوماسية المغربية.

وحتى لا تترك الدبلوماسية المغربية- الحسنية- أي مجال للحظ والمصادفة، وانتظار حل يأتي عن طريق الأمم المتحدة، اتخذت مبادرة المسيرة والتفاوض جنباً إلى جنب، ولم تكن المفاوضات مجرد "ضربة البيلاردو" بل كانت نتيجة حسابات واعتبارات أخذت بعين الاعتبار عدة معطيات:

1- في غياب مبادرة مغربية، ستجد إسبانيا الساحة أمامها فارغة لإقامة دولة وهمية في المنطقة.

2- لا يمكن للحكومة الإسبانية إعطاء أوامر للجيش بإطلاق الرصاص - بدم بارد - على مدنيين عزل.

3- لا يمكن لإسبانيا أن تقاوم لمدة أطول اختباراً بـسيكولوجيا، إضافة إلى الانقسام الإسباني حول مسألة الصحراء، وغياب الدعم الشعبي الإسباني للحكومة فيها¹³⁸.

وقد لعبت القيادة العسكرية العليا للقوات المسلحة الإسبانية دوراً مفصلياً في اتخاذ قرار الانسحاب من الصحراء والدخول في مفاوضات مباشرة مع المغرب. وقدمت لذلك عدة تبريرات من بينها أن استغلال هذه الأراضي وبمحاذاة الجزائر وليبيا- الإشتراكيين- سيشكل خطراً على أمن جزر الكناري، ويحدث ثغرة في النظام الدفاعي الغربي- الأطلسي¹³⁹. وهي ذات المخاوف التي حذر منها الحسن الثاني الإسبان في الماضي.

¹³⁶ Abdelhali Boutaleb, *un Demi Siècle dans la Arcaines de la Diplomatie*, Rabat, Edit. AZ-Zaman, 2002, p 273.

¹³⁷ المحرر (المغرب)، العدد 265، 7 نونبر 1975، ص: 2.

¹³⁸ Ahmed Osman, *Ibd*, p325-326.

صرح الجنرال Carlos Fernandez بأن: "رياح الاستعمار قد آن أوانها، وأن أفضل وضع هو إعادة الصحراء للمغرب، مع ضماناً صيانة المصالح الاقتصادية الإسبانية".

¹³⁹ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 312. ومن المفارقات -الغريبة- ما تردد في أوساط الجيش الإسباني المتواجد في الصحراء، حيث ذكرت عدة مصادر أن حوالي 10 آلاف جندي إسباني من الذين كانوا يرايطون في العيون، قد عارضوا اتفاقية مدريد، علماً أنها تمت بمباركة وتركبة من كبار ضباط الجيش الإسباني. أنظر: مجلة المستقبل (لبنان)، مرجع سابق، ص: 59-60.

كما وظف الحسن الثاني ما أفرزه نظام الحرب الباردة من أقطاب لصالحه، حيث وضح للإسبان كيف أن مقترحاتهم بإحداث كيان في جنوب المغرب سينعكش في النهاية على أمن ومصالح إسبانيا ذاتها، كما حدث في البرتغال، لأن هذا الكيان لن يكون إلا يساري النزعة، سوفياتي الوجهة المعادية للعالم الحرب الذي بدأت إسبانيا تتطلع إليه.

وعلى المستوى الإقليمي، عمل الحسن الثاني على بناء تحالفات ظرفية مع موريتانيا تنفيذا للمقولة التالية: في لحظة حرجة يستحسن من القادة تجنيد حلفائهم وأصدقائهم، لتطويق الخصوم والتسريع أو عرقلة الوصول إلى حل وفق المصالح الحيوية أو الأساسية لأي وحدة سياسية. ومن هنا فإن: "الاتفاق الذي تم بين المغرب وموريتانيا، هو تكوين جبهة موحدة في الأمم المتحدة وأمام محكمة العدل الدولية من أجل تصفية الاستعمار بالصحراء. وأنه لو لم تتضافر جهود المغرب وموريتانيا وتتوحد مساعيها لاستلزم حل هذه القضية وقتا أطول. ولوقعت مؤامرات لعرقلة تلك المساعي. ولكن الاتفاق تجنب كل ذلك. بالإضافة إلى أنه سيفتح أمامهما آفاقا مشجعة على الصعيد الجهوي"¹⁴⁰ بلغة أخرى؛ أن التحالف مع موريتانيا كان إيجابيا أكثر من تحييدها بالمسبة للمغرب، وإلا لاضطرت للتحالف مع أطراف أخرى مناوئة له. وفي قراءة إستراتيجية لاتفاقية مدريد الثلاثية يمكن القول بأنها "نقلت موريتانيا من حيز النفوذ الجزائري إلى حيز النفوذ المغربي"¹⁴¹.

وتعاملت الدبلوماسية المغربية- الحسنية- بدهاء مع مناورات الخصوم. وجردتهم من أوراق الضغط التي يملكونها. حيث سجل في البداية، نجاح الضغوط "الطاقية" الجزائرية على إسبانيا بعدم التفاوض مع المغرب، ذلك أن إسبانيا لم تكن قد تعافت بعد من آثار الصدمة البترولية الأولى لعام 1973، فكان هاجس تنويع الحصول على الطاقة أحد أولوياتها الخارجية. وهو ما يفسر تصلب الموقف الإسباني أحيانا، بالإضافة إلى نزاع السلطة في إسبانيا، مما دفع المغرب إلى تقديم ضمانات بواسطة دول صديقة كالعربية السعودية، لتزويد إسبانيا بالطاقة. بنفس الثمن، وبنفس الشروط، وبنفس الكميات، في حالة ما إذا ألغت الجزائر عقدتها التجارية مع إسبانيا¹⁴². وبالتالي تجريد الجزائر من ورقة الضغط التي تمتلكها.

من هنا يتعين على الدبلوماسية المغربية وهي بصدد الدخول في مفاوضات مع أي طرف إتباع الخطوات التالية:

- 1- معرفة نقاط القوة (جيو سياسيا) والضعف (جيو بوليتيكيا) لديه.
- 2- تقوية الصلات مع الأطراف التي تمتلك مفاتيح القوة والضعف.
- 3- توظيف هذه الصلات في الوقت المناسب لتأثيره على المفاوض الآخر، بإزالة العراقيل أمامه والتي تحول دون التوصل إلى الحل، أو بإضخامه على فعل ما نريد.

ترى كثير من الأوساط أن الجزائر مارست ضغوطا اقتصادية ودبلوماسية مكثفة على إسبانيا لحملها على عدم التفاوض مع المغرب. وبعد "فشل مسعاها هذا، آوت وسلحت ودرت انفصاليي البوليساريو ليخوضوا حروبا بالوكالة عنها في مواجهة المغرب، بموازات حملة دبلوماسية لتضليل المنتظم الدولي حول حقيقة التوتر الذي افتعلته في المنطقة"¹⁴³.

¹⁴⁰ الحسن الثاني، *إنجازات أمة*، الجزء 20، مرجع سابق، ص: 177.

¹⁴¹ مجلة المستقبل (لبنان)، العدد 143، دجنبر 1979، ص: 59.

¹⁴² أنظر: الحسن الثاني، *إنجازات أمة*، الجزء 20، ص: 219.

¹⁴³ عباس الفاسي، "قضية الصحراء المغربية أو الحق الثابت في استكمال الوحدة الوطنية"، مجلة نوافذ (المغرب)، مرجع سابق، ص: 56.

هذا على مستوى إدارة الأزمة، أما على مستوى إدارة العملية التفاوضية، وما واكبها من تكتيكات فقدسأل الباحث السيد أحمد عصمان عن حقيقة اتفاق مدريد، فأجاب قائلا: "اسمع ما جرى في 14 نونبر 1975 كان مجرد مفاوضات شكلية وبروتوكولات، لأن الأمر كان مهيبا مسبقا وتم بين الحسن الثاني من جهة ورئيس الحكومة الإسبانية وضباط الجيش الإسباني من جهة أخرى، في الواقع ذهبنا لنوقع فقط، أما المفاوضات الحقيقية فقد كانت سرية توجت بقاء 14 نونبر 1975. غير أن الإشكال الذي كان يواجهنا هو ضمان قبول "الجماعة الصحراوية" لمطالب المغرب، وتعهدها بتأييد مغربية الصحراء"¹⁴⁴.

يثير هذا القول ملاحظتين تتعلقان بسرية المفاوضات من جهة، ويتولى الحسن الثاني شخصا مسألة التفاوض (دبلوماسية القمة) من جهة أخرى. فيما يخص الملاحظة الأولى، يرى الباحث وجوب اتباعها لاسيما مع خصم منقسم حيال المسألة المتفاوض عليها، ووجود أطراف خارجية تترصد لإجهاد كل محاولة لإبرام صفقة معينة.

وفي المقابل، يحذر الباحث من تولي قائد البلد مسألة التفاوض بنفسه؛ والاكتفاء بالإشراف والتوجيه لعمل الدبلوماسيين المفاوضين. والحكمة من ذلك، تكمن في الإبقاء على هامش المناورة أثناء العملية التفاوضية، كلما أحس المفاوض المندوب بأن ما توصل إليه مع الطرف الآخر قد ينقلب عكس ما يرحوه على مصالح بلده.

وانطلاقا من الملاحظة الثانية كذلك، يمكن تفسير نتائج المفاوضات:

أ- قبول اقتسام الصحراء المغربية مع موريتانيا،

ب- عدم إقفال الملف رغم تقدم ثمن كبير.

بالقول؛ حيث أن شخصية الحسن الثاني اتسمت بالبرغماتية والواقعية، وأن طبيعة النظام السياسي المغربي آنذاك الذي يعطي مكانة هامشية للرأي العام في صياغة الموقف التفاوضي، فإنه - أي الحسن الثاني:

أ- نزع بسرعة نحو الحل الوسط (لا غالب ولا مغلوب).

ب- قدم تنازلات كبيرة (لأنه وعد بحل الملف علنيا خلال سنة).

ت- كان حاجسه هو انسحاب إسبانيا بأي ثمن، وتجاهل التفاصيل الموصلة إلى هذا الحل.

تبدو هذه الإستنتاجات متناقضة مع ما ذهب إليه السيد أحمد عصمان وهو بصدد تفسير الخلفية التي حكمت المفاوضات المغربي إذ يقول: "لقد كنا إلى جانب الحسن الثاني - نفكر تفكيراً قانونياً وفقهياً، ونتصرف برزانة، ونسعى إلى الإنصاف بالمنطق والحلول السلمية"، أثناء معالجتنا القضية في مواجهة كل الأطراف والخصوم¹⁴⁵. ومن هذه المبررات القانونية اعتبار الحماية وسيلة لا تلغي سيادة الدولة المحمية وإنما تقيدها وتصبح معلقة إلى أن يزول هذا النظام. "فقد كانت الحماية مرحلة انتقالية وفترة عابرة، تمارس فيها الدولة الحامية بعضاً من الحقوق، لاسيما في مجالي الدفاع والعلاقات الخارجية"¹⁴⁶.

¹⁴⁴ وبالفعل تم حل هذه الإشكالية، مع السيد الجماني الذي وصفه بالمنازل الوفي الكبير، وهو أمر موثق. يضيف السيد الوزير.

¹⁴⁵ أحمد عصمان، "الصحراء والسيادة المغربية"، مجلة نوافذ (المغرب)، مرجع سابق، ص: 62.

¹⁴⁶ مقتطف من نص المقابلة للباحث مع السيد أحمد عصمان.

لا شك أن التفكير القانوني (بالمعنى الوضعي) والفقه (بالمعنى الأصولي) ما هما إلا مكون من مكونات الشخصية المغربية، وأن استحضارها في العملية التفاوضية كخلفية إستراتيجية، يعد عامل قوة وتفرد لدى المفاوض المغربي وهو ما يعني عدم وضع قطعة مع المفاهيم التاريخية التي تمثل الحلقة النازمة لشخصية المفاوض المغربي، وطبيعة الدولة في المغرب.

غير أن الباحث لاحظ بمناسبة عرض فتوى المغرب على أنظار محكمة العدل الدولية، أنه لم يتدب فقيها (قانونيا) مغربي أو عربي-إسلامي للدفاع عن وجهة نظر بلد تمثل فيه البيعة وإمارة المؤمنين مفاهيم محورية، تؤسس لعلاقة الحاكم بالمحكوم، وعلاقة أهل البلد بأرضهم. وثم عوض ذلك، انتداب رجل قانون غربي بعيد عن هذه المفاهيم فجاءت هذه الفتوى معيبة، تاركة باب التساؤلات مفتوحا على مصراعيه، ومدخلا للتشكيك في مصداقية الطرح المغربي.

ويرى "جوزيف فرانكل" أنه ثمة أربع حقائق توضح جوهر المفاوضات، يتعين بالتالي استحضارها في أية عملية تفاوضية:

أ- أن الهدف الأساسي وراء جميع أنواع المفاوضات هو الحصول على موافقة الدول الأخرى على ما تعتبره الدول من مصلحتها الوطنية، وهو ما حققته الدبلوماسية المغربية، والمتمثل في بسط سيادتها على ترابها المحتل إسبانيا، وأن الأمر يعنيها وحدها، لكن إدخال موريتانيا كطرف ثالث معني في قضية الصحراء المغربية تبقى النقطة التي تثير علامات استفهام كثيرة.

ب- في جميع أنواع المفاوضات لابد من الحفاظ على ما وجه المفاوضين، بالفعل فقد انتبه المفاوض المغربي لهذا الأمر، وقدم تنازلات كبيرة إلى زميله الإسباني.

ج- أن التقنية الأساسية في المفاوضات هي الاقتناع والحلول الوسطى، غير أن القضايا العادلة لا يمكن المساومة عليها، وبقدر ما يكون أسلوب الحلول الوسطى مهما، إلا أن له حدودا يتعين توضيحها.

د- أن أكثر المواضيع ومهما كان مختلفا عليها، تحتوي على قدر معين من المصالح المشتركة. وهو ما تمكنه الحسن الثاني من استثماره، وإقناع الإسبان والموريتانيين به عبر الشراكة في استغلال الفوسفات والصيد.

هـ- أن أهم المعاهدات هي تلك التي تقيم أساسا للتعاون في المستقبل¹⁴⁷. بقدر ما وفقت اتفاقية مدريد في ذلك، بقدر ما باعت أوهاما للدبلوماسية المغربية. ومن ثم، وجب الحذر من مثل هذا النوع من الاتفاقيات.

ويشارك د. أحمد العلوي مع الباحث في أن مفاوضات مدريد 1975 تذكر بأسلوب التفاوض الذي انتهجه المغرب في سنوات 1956 مع فرنسا، و1959 و1969 مع إسبانيا، والمتمثل في الاتفاق أولا حول الصيغة العامة للمعاهدة، وبعد ذلك يتم التفاوض حول التفاصيل. ومن ثم فهذه المفاوضات لا تعدو أن تكون مجرد مفاوضات تقنية، مادام الحل السياسي سبق الإجماع عليه¹⁴⁸.

ولا يمكن تفسير هذا الأسلوب، إلا بالروح العملية التي تطبع الشخصية المغربية، مما يدفعها إلى عدم الاهتمام بالتفاصيل، وأن الأهم هو التوصل إلى الحل بشكل عام.

¹⁴⁷ جوزيف فرانكل، مرجع سابق، ص: 120-122.

¹⁴⁸ جريدة العلم (المغرب)، العدد 274، مرجع سابق، ص: 1 (الافتتاحية).

لقد كان الاحتلال الإسباني للصحراء يشكل المرض بالنسبة للمغرب- يقول السيد العربي المساري، وخروج الاحتلال ترك أعراضا أدت لإبقاء الملف مفتوحا إلى اليوم. وكانت إستراتيجية المغرب تقتضي: استخراج الجواهر من الأوحال ليقول انظروا، إنها جوهرة، لكن الأوحال ما تزال هي هي".

2- إخفاقات الدبلوماسية المغربية

قيمة المفاوضات لا تكمن فقط في وضع حد للشرح القائم بين مصالح أطراف معينة، عبر أوفاق شفوية أو مكتوبة، وإنما عندما تجد طريقها السلمي إلى النفاذ كتعبير صادق على نجاحها، وكونها إفراز طبيعي لرغبة الأطراف في الانتقال من وضع، غير عادي إلى وضع عاد أكثر استقرارا وإنصافا.

بعد يومين من توقيع الاتفاقية الثلاثية 1975/11/16، صرح وزير الإعلام الإسباني للصحافة بأن الاتفاقية ستبلغ "للكورطيس" بعد المصادقة على قانون تصفية الاستعمار، واصفا إياها بتصريح مبادئ¹⁴⁹.

في مقابل الانسحاب الإسباني ستحضر هذه الأخيرة حسب ما ذكرته جريدة "أ. ب. ث" بتسهيلات عدة:

- بشأن الصيد لفائدة 200 من صيادي سبتة ومليلية في المياه المغربية، ولفائدة 600 من صيادي كنارياس وكادين وهوليفيا.

- المشاركة في استثمارات منجمية في المجال التقني والتجارة¹⁵⁰.

وفي لقائه بالرئيس الجزائري هواري بومدين (يوم 1975/11/17)، أكد وزير التخطيط الإسباني "أغوتييريث كلنو" بأن موقف إسبانيا وعلى الرغم من اتفاق مدريد سيظل قائما على أمرين¹⁵¹:

1- أن الاتفاق يجب أن يحظى بتوافق في الأمم المتحدة،

2- الالتزام باستشارة الشعب الصحراوي المالك الوحيد للسيادة، حسب تعبيره.

عقب التعديل الحكومي لـ 12 دجنبر 1975 في إسبانيا، تقلد "فيرناندو أريثا" منصب وزارة الخارجية. وأخذ هذا الأخير، يجاري الانتقادات الموجهة إلى اتفاقية مدريد من اليمين واليسار، بحجة أنها من إنجاز حكومة مرفوضة، وذكر في مذكراته أنه كان هناك توجه لإحلال قوات الأمم المتحدة محل الإدارة الإسبانية في الإقليم، حتى بعد التوقيع على الاتفاقية¹⁵². نستشف من هذه الانتقادات أنه:

أ- لم تحصل إسبانيا على المكاسب التي كانت ترجوها. وبالتالي فشلت الدبلوماسية الإسبانية أمام نظيرتها المغربية،

ب- أن المغرب حصل على ما كان يأمله، وبالتالي حقق مكاسباً ترضي طموحاته.

ج- صعوبة إبرام اتفاق مع حكومة لا تحظى بقسط وافر من الشرعية.

¹⁴⁹ عباس الجراي، *الثقافة من الهوية إلى الحوار*، الرباط: منشورات النادي الجراي، يونيو 1993، ط1، ص: 336.

¹⁵⁰ العربي المساري، مرجع سابق، ص: 336.

¹⁵¹ محمد العربي المساري، مرجع سابق، ص: 336.

¹⁵² محمد العربي المساري، مرجع سابق، ص: 342.

ولعرقلة تنفيذ الاتفاق سلكت إسبانيا عدة طرق وفي مقدمتها تحريف تأويل المعاهدة. بدا ذلك واضحا منذ عهد "أريثا" ليتأسس الموقف الإسباني الرسمي المتعدد تجاه ملف الصحراء، بالرغم من إقراره باتفاقية وقعت في عقر داره، وتم تسجيلها لدى الأمانة العامة للأمم المتحدة كمعاهدة دولية ملزمة، وذلك على النحو التالي:

أ- أن مدريد فوتت الإدارة وليس السيادة.

ب- أن مسلسل تصفية الاستعمار ينتهي بتعبير الشعب الصحراوي عن إرادته بحرية وبكيفية صحيحة.

ج- أن إسبانيا تلتزم الحياد تجاه أطراف النزاع¹⁵³.

كما صرح وزير الخارجية الإسبانية في الحكومة الثانية السيد "مارسيلينو أوريخا"، أمام "الكورطيس" قائلا: "إن إقرار المبادئ لـ 14 نونبر لا يعني نهاية مسلسل تصفية الاستعمار. فأمام وجود نزاع، وأمام نداءات إسبانيا لمجلس الأمن، أمر هذا الأخير، طبقا للمادة 33 من المذكرة بأن تفتح مفاوضات بين الأطراف. وهذه المفاوضات تتفق مع قرار المبادئ لـ 14 نونبر 1975. هذا القرار كان يعني ببساطة إنشاء إدارة مؤقتة، أما إسبانيا فكانت تمارس وظائف القوة الحاكمة في الصحراء بشكل منفرد، وكنتيجة للاتفاقية يتم إنشاء إدارة تربية مؤقتة مشكلة من إسبانيا والمغرب وموريطانيا. لا يتعلق الأمر هنا بمسلسل تصفية الاستعمار، بل فقط بتفاوض يؤدي إلى تلك النتيجة، ويبقى الأمر إلى حين إجراء عملية تقرير المصير بشكل حر من طرف الساكنة الأصلية للصحراء"¹⁵⁴.

إذا كانت الدبلوماسية المغربية قد استرجعت فعليا الصحراء، بموجب اتفاقية مدريد فلماذا ظل الموقف الإسباني غامضا (سلمنا الإدارة ولم نسلم السيادة للمغرب). وأن تصفية الاستعمار تتم بتعبير الشعب الصحراوي على تقرير مصيره؟. كان التبرير القانوني الذي قدمه السيد أحمد عصمان ينطلق من واقع أن إسبانيا كانت تمثل قوة حامية على الصحراء ومن ثم لا يحق لها أن تمتلك سيادتها. وهو تبرير صحيح لكنه لا يتكيف مع الواقع السياسي الذي استجد إقليميا. ومن جهة أخرى، اعتبر د. عبد الإله بالقزيز أن اتفاقية مدريد لم تنصف المغرب في حقوقه الثابتة في إقليم واد الذهب، وقد مزقها المغرب- عمليا- حينما استعاد هذا الإقليم¹⁵⁵.

أما على المستوى الدولي، فقد ساهمت مفاوضات مدريد بتحديد مواقف عدة دول من نزاع الصحراء، ومن بينها الولايات المتحدة الأمريكية. إن أسلوب الحياد في السياسة الخارجية لأية دولة أمر نبيل، وينم عن موقف مرن لهذه السياسة حينما تقتضي مصالحها ذلك. لكن الإخفاق الذي حصل هو أن الولايات المتحدة لم تكثف فقط بالحياد، بل أضحت موقفها يتطابق مع الموقف الإسباني تماما. يقول "ميغيل لاراماندي": "أضحت السياسة الخارجية الأمريكية بعد اتفاقية مدريد 1975 تركز على المحاور التالية:

أ- الاعتراف بالسلطة الإدارية للمغرب على الصحراء الغربية، ولكن ليس السيادة. إلى أن يقول "الشعب

الصحراوي" كلمته حول مستقبله مثلما كانت تقول الأمم المتحدة،

ب- دعم حل للنزاع بالتفاوض على مستوى جهوي دون تدخل القوى العظمى،

¹⁵³ محمد العربي المساري، مرجع سابق، ص: 342-343.

¹⁵⁴ ميغيل لاراماندي، مرجع سابق، ص: 322.

¹⁵⁵ عبد الإله بالقزيز، مرجع سابق، ص: 144.

ت- الحفاظ على علاقات جيدة مع المغرب والجزائر، مع تفادي تأثير حيادها في النزاع على العلاقات الثنائية مع الدولتين¹⁵⁶.

نفس الأمر ينطبق على موقف الإتحاد السوفياتي. غير أن هذا الأخير سمح للجزائر وليبيا بمد البوليساريو بأسلحة سوفياتية الصنع لمحاربة الجيش المغربي¹⁵⁷.

وفيما يتعلق بموقف الأحزاب الإسبانية من اتفاقية مدريد، نجد أنه في الوقت الذي لم يشكك فيه حزب الوسط الديمقراطي بمصادقية اتفاقية مدريد، فإن الحزب الاشتراكي العمالي "يرفضها ويعتبرها غير مجدية من وجهة نظر القانون الدولي"¹⁵⁸.

كما أدى إقصاء الجزائر من مفاوضات مدريد الثلاثية، إلى خلق نوع من الضغينة والشعور بالسخرية أمام سياسة الأمر الواقع التي نهجها كل من المغرب وموريتانيا، بدعم فرنسي ومباركة أمريكية. وهو ما حذى بالرئيس الجزائري بومدين إلى جعل قضية الصحراء قضية شخصية في مواجهة الملك الحسن الثاني، اتخذت عدة خطوات تصعيدية بدءا من الاعتراف "بدولة البوليساريو" في فبراير 1976، وصولا إلى شن عدوان على المغرب في نفس السنة¹⁵⁹.

بالرغم من التضحيات الكبيرة التي قدمها المغرب لتحسين علاقاته مع كل من الجزائر (الحدود) وموريتانيا (الاعتراف)، إلا أنها لم تفلح كثيرا في تلبية مواقف جاره الأول، وهو ما جعل الدبلوماسية المغربية محتارة حول السبل الواجب اتباعها لتحقيق هذا المبتغى. وكان مطلوبا آنذاك (وربما اليوم كذلك) احتواء الجار الشرقي عبر وسيلتين:

1- إغرائه بوعود شراكة اقتصادية طويلة الأمد في كل من المغرب والجزائر واستعداد المغرب لتقديم اعتذار عن حرب الرمال 1965، وإن كان قد دخلها مجبرا وتكون هذه الخطوة سرية.

2- الضغط على النظام السياسي في الوقت المناسب (حينما يسمح الداخل الجزائري بذلك)، بطلب إجراء وساطة للصلح بين المغرب والجزائر، بتدخل طرف ثالث (دولة أو هيئة) مؤثر، وتكون هذه الخطوة علنية.

ومن بين النقاط التي لم ينته إليها المفاوض المغربي، ثلاثة نقاط:

1- صياغة الاتفاقية بلغة واحدة، هي اللغة الإسبانية.

2- اعتماد عبارات فضفاضة في هذه الاتفاقية أو إعلان المبادئ.

3- وضع شروط تطبيق الاتفاقية بشكل يسمح بتعطيل أو مماطلة تنفيذها.

وإذا كان إعلان المبادئ يفترض فيه تسوية تصفية الاستعمار الإسباني من الصحراء، فلماذا كانت الدبلوماسية المغربية تسارع لكسب التأييد الإسباني لضمه الصحراء الغربية إليه؟، لاسيما في الفترة ما بين توقيع الاتفاق 14 نونبر 1975 والانسحاب الإسباني في 26 فبراير 1976، وهل تمت فعلا استشارة "الجماعة"؟.

¹⁵⁶ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 176.

¹⁵⁷ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 192.

¹⁵⁸ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 319.

¹⁵⁹ ميغيل لارامندي، مرجع سابق، ص: 275.

فيما يتعلق بقترب الصيغة-التفاصيل، يلاحظ أن المفاوض المغربي تبني أسلوبا استنباطيا. منطلقا من صيغة عامة تحكم المسألة محل التفاوض، ثم الإنطلاق فيما بعد نحو التفاوض حول التفاصيل. وضمن هذا السياق يمكن تفسير ماذهب إليه ذ. العربي المساري، بأنه من بين الخيارات التي كانت مطروحة على المفاوض المغربي، أن "تخرج إسبانيا من الإقليم وأن لا يبقى المصير معلقا"¹⁶⁰. وهذا هو المبدأ العام الذي حكم الإتفاق الثلاثي. يقول السيد أحمد عصمان: "كانت الصيغة النهائية مهيئة حول الأراضي الصحراوية، ولم تتناول التفاصيل والجزئيات"¹⁶¹. وإنما: "تركزت بالأساس حول كيفية صياغة نص المعاهدة. وانتقاء الكلمات المناسبة لها. أما الاتفاق النهائي، فقد تم قبل ذلك بين كل من الحسن الثاني وبحضور السيد أحمد عصمان والسيد أحمد العراقي، وإسبانيا"، يقصد بذلك "صوليس" أثناء لقاء أكادير في 9 نونبر 1975¹⁶².

وما يؤكد نقطة الضعف في المفاوض المغربي إهماله للجزئيات أو التفاصيل واكتفائه بالصيغة النهائية للحل ضمن مبدأ معين، إذ أجبر المفاوضون المغاربة على البند القاضي بسريان مفعول الاتفاق بعد موافقة "الجماعة". صحيح أن الوفد المغربي رفض هذا البند، لكنه لم يصر على رفضه، مقابل طمئنة شفهية من طرف الوفد الإسباني بأن اللجوء إلى هذه الجماعة، ما هو إلا تصرف شكلي، وسيتم تسويقه على أنه استفتاء "للشعب الصحراوي" على تقرير مصيره.

استغلت الجزائر وبتنسيق إسباني هذا البند، وقامت في 6 دجنبر 1975 باختطاف ما يقرب عن 67 عضوا من أفراد "الجماعة" أثناء انعقاد اجتماعها للتصويت على إعلان المبادئ من قبل طائرتين خاصتين تابعتين للجيش الجزائري، وتم إرغام هؤلاء على التوقيع على وثيقة "الغلثة" (260km جنوب شرق العيون) في 8 دجنبر، وتم فيها الإعلان عن اعتبار جبهة البوليساريو الممثل الوحيد "للشعب الصحراوي"، وبضرورة إجراء استفتاء تقرير مصير هذا "الشعب"¹⁶³.

ذلك أن النظام الداخلي للجماعة كان يقضي بأن المصادقة على قرار معين يتطلب موافقة ثلثي أعضاء "الجماعة". ومن ثم اعتبر رأي الجماعة لم يتم التعبير عنه، وأن هذا الاتفاق لا قيمة قانونية له، إلى أن يقوم "الشعب الصحراوي" الذي كان ممثلا في "الجماعة" التعبير عن رأيه في الاتفاق.

ومن هذا المنطلق، يتعين الانتباه إلى خطورة الشروط التي يضعها الخصم في نص الاتفاقية، لاسيما إن كان تنفيذها غير واضح لدى صانع القرار، ويصعب التنبؤ بالتحويلات التي قد ترافق لحظة تنفيذه أو تحدث تغيرات سلبية على خارطة الوضع في المستقبل، بمعنى أن الاتفاق الذي يتفاوض عليه يجب أن تكون مكاسبه مضمونة لأمد بعيد. وأنه لو تم إجراء مفاوضات من جديد حول تلك القضايا اليوم فلن تؤثر لا التنازلات المقدمة ولا المكاسب المحققة على مصالح البلد، وكلما تم تجنب الشروط في المعاهدات كان ذلك أدعى لإنجاحها وبالتالي نجاح المفاوضات.

¹⁶⁰ محمد العربي المساري، مرجع سابق، ص: 334-335.

¹⁶¹ مقتطف من نص المقابلة مع السيد أحمد عصمان.

¹⁶² مقتطف من نص المقابلة مع السيد عبد السلام زينند. يقول السيد عبد اللطيف الفيلاي في مذكراته: "لقد كان حريا بالمغرب، في نظري، أن يطرح مسألة الحدود، في مفاوضات "إيكس ليبان"، وهو ما يوضح إهمال التفاصيل في المفاوضات، إذ كان المبدأ المهيمن هو الاستقلال واسترجاع السيادة". عبد اللطيف الفيلاي، مرجع سابق، ص: 36-37.

¹⁶³ Attilio Gaudio ; Ibid, p 82.

عموماً، يستشهد خصوم المغرب على فشل جهوده لاسترجاع الأرض (الصحراء المغربية)، التي يدعي وجود روابط معها. بالقرارات الصادرة عن الجمعية العامة أو مجلس الأمن (الشرعية الدولية) التي تعتبر النزاع في الصحراء الغربية تصفية استعمار، ويستشهدون بالدراسة القانونية التي أنجزها "كارلوس رويث"¹⁶⁴. والتي جاء في أحد فقراتها:

1. لقد تجلّى التكتيك المغربي الأول بعد هزيمة لاهاي في "غزو الإقليم" لفرض سياسة الأمر الواقع. وتم ذلك "الغزو" عبر وضعيتين بإستعمال طريقتين مختلفتين في وقت واحد، "احتلال الإقليم" عسكرياً، في تزامن مع المسيرة الخضراء، عبر مطالبة مجلس الأمن للمغرب بالسحب الفوري لكل المشاركين فيها من الإقليم.
2. دفع الفشل الجديد بالمغرب إلى محاولة للبحث عن متنفس قانوني عبر اتفاقية مدريد 14 نونبر 1975، مدعياً ضعف هذا المبرر لاعتبارات ثلاث:

أ- كون اتفاقية مدريد كصك أبرم من جانب واحد في غياب "الشرعية الصحراوية"، لا يحول السيادة على الإقليم بل الإدارة فقط.

ب- هذا التحويل لا يتم إلى المغرب وحده بل إلى كيان ثلاثي (إسبانيا، المغرب، موريتانيا).

ت- هذا التحويل لا يتم إلا لمدة زمنية محددة (إلى غاية 26 فبراير 1976). يصبح بعدها الاتفاق حسب الكاتب لاغياً حتى ولو تحصل على شرعية دولية، "محولاً الوجود المغربي إلى وجود مصطنع".

يبدو هذا التحليل عارياً عن الصواب ومجاناً للحقيقة، على الأقل من الناحية القانونية، ذلك أن الحجج المقدمة فيه، تتم عن عدم إطلاع بمضمون وثيقة مدريد لـ 14 نونبر 1975. ولا على الالتزامات المترتبة عن الأوفاق الدولية، حينما يتم تسجيلها لدى الأمانة العامة للأمم المتحدة. ولا اضطلاعاً بصحة الاتفاق الذي عبرت فيه الجماعة عن رأيها بالإندماج مع المغرب طبقاً لاتفاقية مدريد.

غير أن ما يلفت الإنتباه هنا، هو التساؤل الذي طرحته هذه الدراسة- الطريق الطويل إلى مخطط بيكر الثاني- أنه رغم تسليم إدارة الإقليم إلى المغرب وموريتانيا أولاً، ثم السيادة ثانياً- تماشياً مع اتفاقية مدريد فإن تقارير الأمين العام للأمم المتحدة (ما بين 1976 و1988) تلمح إلى موقف تحلي إسبانيا عن إدارة الإقليم ولا تعترف في المقابل بالسيادة للمغرب وموريتانيا على الإقليم وتعتبره مؤهلاً لتصفية الإستعمار. كما استشهد الكاتب بموقف المستشار القانوني للأمين العام للأمم المتحدة السيد "هانس كوريل" بتاريخ 29 يناير 2002 الذي ذهب إلى القول بأن: "اتفاق مدريد لم يسلم السيادة على الإقليم ولم يعط لأي من موقعيه صفة القوة المدبرة وهو أمر لم يكن بإمكان إسبانيا وحدها التصرف فيه بصفة انفرادية".

صحيح أن الالتزام بالدخول في مفاوضات هو التزام قانوني، لا يعني حال ضرورة التوصل إلى حل. وأن الدبلوماسية المغربية قد عرفت كيف تخبر الطرفين الإسباني والموريتاني إلى الدخول في المفاوضات في الوقت الذي نريده. إلا أنها لم تلفح في إنهاء التفاوض بالطريقة الأمثل، تجلت في عدة صور:

¹⁶⁴د. كارلوس رويث ميغيل، الطريق الطويل إلى مخطط بيكر الثاني: وهو عميد القانون الدستوري في جامعة سانتيا غودي. كمبرو ستيليا بغاليتيا، "الصحراء الغربية:

1975-2005: تبدل متغيرات نزاع محاصر"، ترجمة مصطفى محمد الأمين، نشرة معهد "إيلكانو الملكي"، رقم 40/2005، (2005/03/30):

<http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/711.asp>

أ- غموض المواقف الدولية (الاسبانية والأمريكية) حيال الملف.

ب- استمرار النزاع داخل هيئة الأمم المتحدة.

ت- ربط الاتفاق بشرط من السهل اختراقه..

وهو ما يعني أن على الدبلوماسية المغربية أن لا تدخل في مفاوضات إلا بعد أن تحدد سقف المصالح (الحيوية، الهامة، الثانوية، الفرعية...) التي سيتم التفاوض حولها، ومعرفة مقدار وحجم تأثيرها على الوضع الجية بوليتيكي للمغرب، ولما كانت هذه المفاوضات غير محمودة العواقب فمن الأفضل تأجيلها والإعداد بوسائل شتى (المتاحة والممكن الاستعانة بها) لتحقيق مطالبها سواء عبر الوسائل الدبلوماسية كالمفاوضات المباشرة أو بغيرها من الطرق.

حاولت المقالة أن تجيب عن الإشكالية المرتبطة بطبيعة الخلفية الاستراتيجية لدى المفاوض المغربي. وذلك قصد فهم وتحليل أبعاد وخلفيات السلوك التفاوضي لدى الدبلوماسي المغربي، من خلال دراسة الحالة المتمثلة في مفاوضات مدريد لعام 1975. وتبين للباحث أن الدبلوماسية المغربية قد حققت عدة مكاسب، يتعين بالتالي الاستفادة منها. كما كانت عرضة لإخفاقات، يتعين من ثم تجنبها.

وتتلخص نقاط القوة التي راكمتها الدبلوماسية المغربية من خلال مفاوضات مدريد الثلاثية لعام 1975 فيما يلي:

- 1- قوة المفاوض يستمدّها من قوة الشرعية التي يمتلكها في الداخل،
- 2- أهمية تعبئة الأصدقاء والحلفاء، دفعة واحدة لحسم القضايا المصرية،
- 3- تبني الدبلوماسية المغربية لإستراتيجية شمولية اتصفت بالمرونة،
- 4- داخل هذه الإستراتيجية ضلت المقاربة التعاونية هي الحاكمة والموجهة، غير أن ترجمتها العملية (تكتيكات) تتداخل في بعض الأحيان مع المقاربة التصادية. والمطلوب هو وضع حد فاصل بين تكتيكات كلا المقاربتين. من نقاط القوة التي اكتسبتها الدبلوماسية المغربية بمناسبة مفاوضات مدريد، كذلك، والتي يتعين إيلائها اهتماماً بالغاً، مسألة؛ اختيار التوقيت المناسب لتحريك ملف من الملفات، بحيث تصبح هي من تختار متى تبدأ!. وتحدد إلى أين تريد الوصول؟.

وأثبتت مفاوضات مدريد الثلاثية لعام 1975 ضرورة:

- 1- معرفة نقاط القوة (جيو سياسيا) والضعف (جيو بوليتيكي) لدى الطرف أو الأطراف التي ستحل معها في المفاوضات.
- 2- تقوية الصلات مع الأطراف التي تمتلك مفاتيح القوة والضعف لدى هذا الطرف.
- 3- توظيف هذه الصلات في الوقت المناسب لتأثيره على المفاوض الآخر، بإزالة العراقيل أمامه والتي تحول دون التوصل إلى الحل، أو بإضخامه على فعل ما نريد.
- 4- وجوب المزج بين أسلوب التفاوض السري والمعلن لاسيما مع خصم منقسم حيال المسألة المتفاوض عليها، ووجود أطراف خارجية تترصد لإجهاض كل محاولة لإبرام صفقة معينة.

لا شك أن التفكير القانوني (بالمعنى الوضعي) والفقه (بالمعنى الأصولي) ما هما إلا مكون من مكونات الشخصية المغربية، وأن استحضارها في العملية التفاوضية كخلفية إستراتيجية، يعد عامل قوة وتفرد لدى المفاوض المغربي، لدى لا ينبغ وضع قطيعة مع المفاهيم التاريخية التي تمثل الحلقة النازمة لشخصية المفاوض المغربي، وطبيعة الدولة في المغرب.

1- إذا كان الهدف الأساسي وراء جميع أنواع المفاوضات هو الحصول على موافقة الدول الأخرى على ما تعتبره الدول من مصلحتها الوطنية، فقد تحقق ذلك للدبلوماسية المغربية، والمتمثل في بسط سيادتها على ترابها المحتل إسبانيا، وأن الأمر يعينها وحدها، لكن اعتبار موريتانيا طرفا معنيا في قضية الصحراء المغربية تبقى النقطة التي تثير علامات استفهام كثيرة.

2- في جميع أنواع المفاوضات لابد من الحفاظ على ما وجه المفاوضين، بالفعل فقد انتبه المفاوض المغربي لهذا الأمر، وقدم تنازلات كبيرة إلى زميله الإسباني.

3- أن التقنية الأساسية في المفاوضات هي الاقتناع والحلول الوسطى، لكن القضايا العادلة لا يمكن المساومة عليها، وبقدر ما يكون أسلوب الحلول الوسطى مهما، إلا أن له حدودا يتعين توضيحها.

4- أن أكثر المواضيع ومهما كان مختلفا عليها، تحتوي على قدر معين من المصالح المشتركة. وهو ما تمكن الحسن الثاني من استثماره، وإقناع الإسبان والموريتانيين به عبر الشراكة في استغلال الفوسفات والصيد البحري.

5- أن أهم المعاهدات هي تلك التي تقيم أساسا للتعاون في المستقبل. بقدر ما وفقت اتفاقية مدريد في ذلك بقدر ما باعته أوهاما للدبلوماسية المغربية ومن ثم وجب الحذر من مثل هذا النوع من الاتفاقيات.

أما النقاط السلبية التي تسجل على الدبلوماسية المغربية بمناسبة مفاوضات مدريد الثلاثية فيمكن إجمالها في:

1- صياغة الاتفاقية بلغة واحدة، هي اللغة الإسبانية.

2- اعتماد عبارات فضفاضة في هذه الاتفاقية أو إعلان المبادئ.

ومن هنا خطورة عدم الانتباه إلى الشروط التي يضعها الخصم في نص الاتفاقية، لاسيما إن كان تنفيذها غير واضح لدى صانع القرار، ويصعب التنبؤ بالتحويلات التي قد ترافق لحظة تنفيذه أو تحدث تغيرات سلبية على خارطة الوضع في المستقبل، بمعنى أن الاتفاق الذي يتفاوض عليه يجب أن تكون مكاسبه مضمونة لأمد بعيد. وأنه لو تم إجراء مفاوضات من جديد حول تلك القضايا اليوم فلن تؤثر لا التنازلات المقدمة ولا المكاسب المحققة على مصالح البلد، وكلما تم تجنب الشروط في المعاهدات كان ذلك أدعى لإنجاحها وبالتالي نجاح المفاوضات.

يحذر الباحث من تولي قائد البلد مسألة التفاوض بنفسه؛ والاكتفاء بالإشراف والتوجيه لعمل الدبلوماسيين المفاوضين. والحكمة من ذلك، تكمن في الإبقاء على هامش المناورة أثناء العملية التساومية، كلما أحس المفاوض المندوب بأن ما توصل إليه مع الطرف الآخر قد ينقلب عكس ما يرحوه على مصالح بلده.

صحيح أن الالتزام بالدخول في مفاوضات هو التزام قانوني، لا يعني بحال ضرورة التوصل إلى حل. وأن الدبلوماسية المغربية قد عرفت كيف تجبر الطرفين الإسباني والموريتاني إلى الدخول في المفاوضات في الوقت الذي تريده. إلا أنها لم تفلح في إنهاء التفاوض بالطريقة الأمثل، وتجلت في عدة صور:

1- غموض المواقف الدولية (الاسبانية والأمريكية) حيال الملف.

2- استمرار النزاع داخل هيئة الأمم المتحدة.

3- ربط الاتفاق بشرط من السهل اختراقه..

وهو ما يعني أن على الدبلوماسية المغربية أن لا تدخل في مفاوضات إلا بعد أن تحدد سقف المصالح (الحيوية، الهامة، الثانوية، الفرعية...) التي سيتم التفاوض حولها، ومعرفة مقدار وحجم تأثيرها على الوضع الجية بوليتيكي للمغرب، ولما كانت هذه المفاوضات غير محمودة العواقب فمن الأفضل تأجيلها والإعداد بوسائل شتى (المتاحة والممكن الاستعانة بها) لتحقيق مطالبها سواء عبر الوسائل الدبلوماسية كالمفاوضات المباشرة أو بغيرها من الطرق.

بالعودة الى فرضية الباحث والقائلة: "حيث أن السلوك التفاوضي لدى الدبلوماسية المغربية خلال العقود الأخيرة اتسم- في مجمله- برد الفعل إزاء ما تفرزه تحولات النظام الدولي والإقليمي. وفي ظل غياب توافق رسمي معن حول محددات الاستراتيجية المغربية في مجال التفاوض، فإن المفاوض المغربي لا يملك أية استراتيجية تحكم الممارسة التفاوضية، مما يفقده البوصلة التي من شأنها تحقيق وحماية المصالح الوطنية على الوجه الأمثل.

وفي مقابل ذلك، ومن منطلق الخبرة المغربية الثرية، فإنه يمكن تفسير غياب إستراتيجية واضحة ومحددة تحكم الممارسة الدبلوماسية المغربية عموما. والمفاوضات على وجه أخص، بميزة المرونة العالية التي تمنحها لهذه الدبلوماسية المغربية، وذلك بما يتلائم مع الوزن النسبي لمكانة المغرب في محيطه الإقليمي والدولي".

فقد اتضح من خلال هذه الدراسة غياب إستراتيجية واضحة ومحددة تحكم الممارسة التفاوضية المغربية، حيث بدا للباحث أن البحث حولها "أشبه بالبحث عن السراب، وأنه كلما اقترب الباحث منها، لم يجدده شيئا". وهذا لا ينفي وجود بعض المعالم في شكل تقاليد نابعة من الممارسة الدبلوماسية المغربية، تعمل على تعديل الرؤيا في بعض المواقف. لكنها تظل معالم سرعان ما تختفي إذا ما وجدت الدبلوماسية المغربية نفسها تحت ضغط خارجي، مما يسهل من انقياد المفاوض المغربي لضغوط الطرف الآخر.

إن هذه الميزة/ المعالم هي ما يفسر- بالنسبة للباحث- صفة المرونة التي تطغى على الدبلوماسية المغربية، وتتيح لها إمكانية التحرك بما يتلائم مع وزن المغرب النسبي في محيطه الإقليمي والدولي.

وبطبيعة الحال فإن تداعيات غياب "الخلفية الإستراتيجية" لدى المفاوض المغربي قد أثر على ممارسته التفاوضية (سلوكا وأسلوبا)، حيث تبين أن الدبلوماسي المغربي يتبع طريقة في التفاوض، بعض عناصرها ثابت ويتعل (ب السلوك) والبعض الآخر غير واضح ويتعلق ب(الأسلوب)، وتتلخص هذه الطريقة في أن المفاوض المغربي:

1. يروم الحلول الوسط.

2. يعظم مكاسب الآخرين، وإن على حساب المصالح الوطنية أحيانا.

3. لا ينظر إلى العملية التفاوضية على أنها صفقة، وإنما من منظور ربط علاقات جديدة.

4. ما يحركه هو تجنب المخاطر.

5. لا يهتم كثيرا بالتفاصيل، ويعنى أساسا بالمبدأ العام للاتفاق.

6. ليس لديه حساسية للوقت.

7. لا يبالي كثيراً بمواقف الرأي العام.

8. يذهب إلى الحد الأقصى في تقديم التنازلات بمناسبة التفاوض على قضايا هامة.

وإذا ما قورنت طريقة المفاوض المغربي هذه؛ بنماذج أخرى سيترائي أنه يتقاطع مع بعضها في واحدة على الأقل من المميزات أو العوامل، وإن تناقض معها في نقاط أخرى. وهو يبدو في كل ذلك نموذجاً لا يختلف كثيراً عن غيره من المفاوض العربي.

فالمفاوض المغربي يشبه المفاوض البريطاني في النقطة (1) و(5)، لكن المفاوض المغربي، وبخلاف البريطاني لا ينظر إلى المفاوضات على أنها فن تجاري. كما أن المفاوض المغربي يختلف تماماً عن المفاوض الألماني لكنه يتقاطع معه في أن كلاهما يتميز بدبلوماسية المفاجأة. ويختلف كذلك عن المفاوض الفرنسي في النقطة (2)، ولا يتقاطع في شيء مع المفاوض الإيطالي.

وهذا الاختلاف والتقاطع في الممارسة التفاوضية (سلوكاً وأسلوباً)، راجع كما تبين من خلال هذه الدراسة أساساً إلى ثلاثة متغيرات مستقلة هي:

1- تعدد السمات الثقافية والتاريخية،

2- اختلاف بيئة المفاوضات،

3- نوع وطبيعة المفاوضات.

أما فيما يتعلق بالخلفية الإستراتيجية الكامنة وراء أي استراتيجية وممارسة تفاوضية، ويمكن للباحث القول، بأن المفاوض المغربي يعيل أساساً إلى توضيح المفاهيم التاريخية والقانونية (فقها وشرعاً). كما أنه لا يجد غضاضة، في الاستعانة بأية أطر (نظرية أو واقعية) لإثبات وجهة نظره، بما في ذلك قاموس الطرف أو الأطراف الأخرى المتفاوضة له، إلا أنه في بيئة تفاوضية معينة، فإنه يمكن لهذه الخلفية أن تختفي وتتوارى أمام الطروحات الواقعية والبرغماتية. ومن ثم، فإن هذه "الخلفية" لا تحكم الإستراتيجية بقدر ما تحكم السلوك التفاوضي لدى الدبلوماسية المغربية ومفاوضها المغربي.

لائحة المراجع:

1. أحمد المثيري، *الإستراتيجية الأمريكية والشرق الأوسط: المنطق النظري والتطبيقات العملية*، الفكر الإستراتيجي (لبنان)، العدد 3، يناير 1982.
2. جمال حواش، *التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة*، القاهرة: أترك للنشر والتوزيع، 2005، ط1.
3. جون واتربوري، *الملكية والنخبة السياسية في المغرب*، ترجمة: ماجد نعمة وعبدو عطية، بيروت: دار الوحدة؛ 1983، ط1.
4. جون واتربوري، *الملوك أجراً من الأنظمة الشعبية الجمهورية*، حوار عبد السلام المغراوي، الجريدة الأولى (المغرب)، العدد 30، 10/9 ماي 2009.
5. الحسان بوقنطار، *السياسة الخارجية المغربية: الفاعلون والتفاعلات*، 2002.
6. الحسن الثاني، *إنعاش أمة*، الرباط، مطبوعات القصر الملكي، الجزء 21، 1976م.
7. الحسن الثاني، *ذاكرة ملك*، كتاب الشرق الأوسط الشركة السعودية للأبحاث والنشر. وقد أجرى الحوار مع الراحل الحسن الثاني الص حفي إريك لوران.
8. رسالة وزير فرنسا المقيم بطنجة لي دي فرينسي وزير خارجية فرنسا بباريس: في عبد الوهاب بن منصور، مجموعة الوثائق 6.
9. عابدي الجابري، *المغرب المعاصر: الخصوصية والهوية... الحداثة والتنمية*، الدار البيضاء: مؤسسة بشرة للطباعة والنشر، نونبر 1988، ط1.
10. عباس الجرابي، *الثقافة من الهوية إلى الحوار*، الرباط: منشورات النادي الجرابي، يونيو 1993، ط1.
11. عباس الجرابي، *الثقافة من الهوية إلى الحوار*، الرباط: منشورات النادي الجرابي، يونيو 1993، ط1.
12. عبد الهادي التازي، *ثوابت الدبلوماسية المغربية إزاء التحولات العالمية: مبدأ المساواة في الاتفاقيات الدولية نموذجاً*، الرباط: أكاديمية المملكة المغربية، 2002.

13. عبد الواحد الناصر، *أصول التدبير الدبلوماسي*، الرباط، 2008.
14. عز الدين عسيلة، *ثوابت السياسة الخارجية المغربية*، التواصل (المغرب)، العدد 4، يونيو 2006.
15. علي الدين هلال: *مفهوم الإستراتيجية في العلوم الاجتماعية*، الفكر الإستراتيجي (مصر)، العدد 3، يناير 1982.
16. علي كريمي، *مكانة المغرب في العلاقات الدولية*، نوافذ (المغرب)، العدد 19، ماي 2003، ص: 97.
17. مجلة المستقبل (لبنان)، العدد 143، دجنبر 1979.
18. المحرور (المغرب)، العدد 265، 7 نونبر 1975.
19. محمد بوكبوط، *لمحة تاريخية عن السياسة المغربية لحسن الحوار والتضامن*، الرباط: النادي الدبلوماسي، 2007، ط1.
20. محمد شقير، *القرار السياسي في المغرب*، الدار البيضاء: دار الألفة، 1992، ط1.
21. محمد عز الدين عسيلة، *ثوابت السياسة الخارجية المغربية*، التواصل (المغرب)، العدد 6، أبريل 2007.
22. مصطفى زايد، *المفاوضات الدولية*، القاهرة: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1991م.
23. مصطفى محمد الأمين، *نشرة معهد "إيلكانو الملكي"*: رقم 40/2005، (2005/03/30).
24. مونية مونية رحيمي، *الثقافة المغربية بين الخصوصية وهاجس الأمركة*، الدار البيضاء: منشورات الفرقات، سلسلة الحوار 40، 2000م، ط1.
25. ميغيل رامندي، فأحمد بن سودة وعبد الهادي بوطالب تخصصا في قضايا الشرق الأوسط، وإدريس السلاوي في شؤون إفريقيا جنوب الصحراء. وأحمد رضا أكديرة في المغرب العربي، والولايات المتحدة الأمريكية، وأوروبا الشرقية.
26. ميغيل لارامندي، *السياسة الخارجية المغربية*، ترجمة: عبد العالي بروكي، الرباط، منشورات الزمن، 2005م، ط1.
27. هارولد نيكلسن، *الدبلوماسية*، ترجمة: محمد مختار الزقزوقي، القاهرة، مكتبة الأنجلو المصرية، 1957، ط1.
28. هشام الكيلاني، *التسوية السلمية للصراع العربي- الإسرائيلي وتأثيرها على الأمن العربي*، أبو ظبي: مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، 1996، ط1.
29. Abdelhali Boutaleb, *un Demi Siècle dans la Arcaines de la Diplomatie*, Rabat, Edit. AZ-Zaman, 2002.
<http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/711.asp>
30. Therese Ben Jelloun, *Visage de la Diplomatie Marocaine de Puis 1844*, Edition EDDIF, Octobre 1991..