

اثر: جاکوب برکوویچ و دیگران (۱)

ترجمه: محمدجعفر جواد*

برخی مسائل نظری و روندهای تجربی در مطالعه میانجیگری موفق در روابط بین الملل

چکیده: علیرغم حضور فراگیر و اهمیت میانجیگری به عنوان ابزاری جهت مدیریت منازعات بین المللی، این پدیده اخیراً مورد مطالعه سیستماتیک قرار گرفته است. این مقاله یک مجموعه اطلاعات اصلی از اختلافات بین المللی و اقدامات میانجیگری صورت گرفته بین سالهای (۸۹-۱۹۴۵) را مورد استفاده قرار می دهد، تا ویژگی میانجیگری بین المللی را ارزیابی نماید و متغیرهای محیطی و فرایندی را که بر نتایج میانجیگری تاثیرگذار می باشند بررسی نماید. این متغیرها به چهار دسته تقسیم می شوند: ۱. ماهیت طرفهای منازعه ۲. ماهیت خود منازعه ۳. هویت و ویژگیهای میانجیگری ۴. استراتژیها و تاکتیکهایی که توسط میانجیگران بکار می رود.

در این مقاله تحلیل اولیه ای جهت تعیین و میزان تأثیری که متغیرها در هر یک از تقسیم بندیهای فوق بر پیامدهای میانجیگری دارند، ارائه شده است. یک مجموعه دیگر از عوامل شامل زمان اقدام به میانجیگری، اختلاف قدرت بین طرفین منازعه و ماهیت روابط پیشین مناقشه گران، اگر چه به میزان کم بر پیامدهای میانجیگری تأثیر دارند. این مقاله یافته هایی را درباره کارآمدی میانجیگری بین المللی ارائه می کند و تحقیق تجربی بیشتر در این زمینه را مورد تأکید قرار می دهد.

۱. مقدمه

منازعه یک فآند اجتماع شابع باه بنگ چند بعدی، م باشد این باره در تمام

نظامهای اجتماعی بدون توجه به موقعیت مکانی و زمانی علیرغم سادگی یا پیچیدگی آنها وجود دارد. منازعه در روابط شخصی، سازمانی، صنعتی، ملی و بین‌المللی بروز می‌کند. این پدیده می‌تواند در اشکال گوناگون خشونت و اجبار (مادی و روانی)، ابعاد مختلفی از مذاکره مستقیم یا غیرمستقیم، یا مداخله طرف ثالث به شکل الزامی (قضایی) و یا غیرالزامی (میانجیگری) ظاهر شود. مداخله غیراجباری بوسیله طرف ثالث علیرغم اهمیتش به عنوان ساز و کار کنترل تعارض، اخیراً به گونه‌ای سیستماتیک و تجربی مورد مطالعه قرار گرفته است.

هدف این مقاله ساختن بنایی بر این سنت و ارائه ویژگی میانجیگری و عوامل تعیین‌کننده میانجیگری موفق از راه استفاده از مجموعه اطلاعات اولیه می‌باشد.

۲. ماهیت میانجیگری بین‌المللی

به عنوان سؤال اصلی، ویژگیهای میانجیگری بین‌المللی چیست؟ میانجیگری به عنوان یک روش و رویه برای کنترل منازعه و حل و فصل اختلافات از طریق مسالمت‌آمیز، از تاریخ طولانی در هر دو فرهنگ غرب و غیرغرب برخوردار می‌باشد. در صحنه بین‌المللی که با منازعات شدید شونده دائمی و همراه با هرج و مرج و فقدان «قواعد بازی» پذیرفته شده روبه‌رو می‌باشیم، میانجیگری به همان اندازه خود منازعه متداول است.

کاربرد میانجیگری در روابط بین‌المللی منوط به عوامل زیر است:

۱. زمانی که اختلافات طولانی، مداوم و پیچیده است.
۲. طرفین منازعه در تلاش برای کنترل منازعه به یک بن‌بست رسیده‌اند.
۳. هیچ‌کدام از طرفین منازعه آمادگی تشدید منازعه یا پرداخت هزینه بیشتر را ندارد.
۴. طرفین منازعه برای شکستن بن‌بست و همکاری با یکدیگر و ایجاد تماس و ارتباط آمادگی دارند. برکوویچ^۱ (۲)

اگرچه میانجیگری تنها یک شکل و البته متداول‌ترین شکل مداخله طرف ثالث در

یک منازعه است، اما یک روند واحد یا مجزا نیست، بلکه یک مجموعه مستمر از فعالیتهای مرتبط با بازیگران، تصمیمات و شرایط است.

میانجیگری دربرگیرنده مجموعه‌ایی از رفتارهاست که دامنه آن حرکتی کاملاً غیرفعال (ارائه مساعی جمیله) تا حرکتی کاملاً فعال (فشار به طرفین منازعه) را شامل می‌شود.

ماهیت، شکل و شدت میانجیگری در یک اختلاف ویژه شامل عوامل زیر است: ماهیت اختلاف، ماهیت میانجی و سایر متغیرهای مختلف فرهنگی و محیطی. در این مقاله، تعریفی گسترده از میانجیگری بین‌المللی به‌عنوان فرآیند مدیریت منازعه که در آن طرفین دعوا در جستجوی معاضدت یا پیشنهاد کمک از افراد، گروهها، دولت یا سازمانها به منظور حل و فصل اختلافاتشان یا رفع اختلافاتشان بدون توسل به نیروی مادی یا استفاده از اقتدار قانون هستند، ارائه می‌شود. برکوویچ (۳)

میانجیگری بین‌المللی یکی از مهمترین روشهای مدیریت اختلافات بین‌المللی است. با بررسی اجمالی اختلافات اخیر میزان ناهمگونی میانجیگری بین‌المللی آشکار می‌شود. از دهه گذشته تاکنون رویدادهای مختلفی مانند مداخله آمریکا در منازعه ویتنام، کامبوج، منازعه بریتانیا و آرژانتین بر سر جزایر فالکلند، منازعه افغانستان، میانجیگری پاپ در منازعه کانال بیگل^۱، سازمان وحدت آفریقا در منازعه بین تانزانیا و اوگاندا، سازمان دولتهای آمریکایی در منازعه نیکاراگوئه، اتحادیه عرب، کنفرانس اسلامی و الجزایر در جنگ ایران و عراق، نیوزیلند (منازعه پاپوا - گینه نو)، انگلستان در منازعه بین رودزیا و زیمبابوه، گروه کنتادورا در آمریکای مرکزی و ایالات متحده آمریکا در تلاشهای میانجیگری در خاورمیانه را شاهد بوده‌ایم. میانجیگری با رسمیت کمتر یا میانجیگری غیرسازمانی مثلاً بوسیله افراد بطور روزانه صورت می‌پذیرد.

میانجیگری بین‌المللی واقعاً چگونه عمل می‌کند؟ تحت چه شرایطی میانجیگری بیشترین تأثیر را دارد؟ اگر هدف بهبود فرآیند میانجیگری باشد این دو پرسش نیازمند پاسخ می‌باشند. چنین سؤالاتی با اتخاذ یک فرآیند مطالعه تجربی در چهارچوب نظری

می تواند بهترین پاسخ را بدنبال داشته باشد.

در این مطالعه پویشی (اکتشافی)، ویژگیهای میانجیگری بین المللی و مطالعه شرایطی که منجر به نفوذ در رفتار میانجی گر و تأثیر آن بر نتایج میانجیگری می شود، ارزیابی می گردد.

۳. بررسی شرایط میانجیگری مؤثر

رابطه بین میانجیگری بین المللی و پیامدهای منازعه موفق (منظور از پیامدهای موفق ایجاد آتش بس، حل و فصل کامل یا حل و فصل جزئی می باشد) غالباً مطرح می شود اما بندرت تعریف می گردد و عمدتاً با سوء برداشت همراه است.

برخی از محققین نظیر آرتور مایر^۱ بر جنبه های منحصر به فرد میانجیگری و عدم امکان حصول نتایج مفید میانجیگری در بیشتر حوزه های تعامل اجتماعی تأکید می کنند. بر اساس دیدگاه مایر وظیفه میانجیگری وظیفه آسانی نیست. وی همانند فردی است که کشتیرانی می کند و محدوده های کارش به روشنی قابل تشخیص نیست. او نه اطلاعی از دریانوردی دارد و نه تجربه ای از دیگران آموخته است. او یک هنرمند متکی به شناخت و راهنمایی ستارگان و با اتکاء به قدرت پیش بینی شخصی است. (۴) این رهیافت در خصوص میانجیگری توسط ویلیام سمکین^۲ نیز یادآوری شده است. او می نویسد: «متغیرهای میانجیگری به اندازه ای زیاد است که کوشش برای توصیف رفتار نوعی یک میانجی گر با توجه به تبعات آن، استفاده یا عدم استفاده از وظایف متعدد تئوریک وجود به منزله یک اقدام نادرست است.» (۵)

صاحب نظران دیگر که تحت تأثیر تغییر و تکامل سازمانی بوده اند، از رهیافت صرفاً توصیفی به سوی رهیافت تجویزی حرکت می کنند. جوهره کلی رهیافت تجویزی این است، میانجیگری دربرگیرنده مجموعه ای از متخصصان رفتارگرا و اجتماعی است که شکل مشاوره و غیر ارزیابانه را به خود می گیرد و با استفاده از استراتژیهای تسهیل کننده

می تواند آغازگر تحول باشد و نتایج مثبتی را به بار آورد. برتون^(۶)، داب^(۷)، فیشر^(۸) و میچل^(۹)

نه رهیافت هنجاری و نه رهیافت ایده‌نگار^۴ هیچکدام کاملاً رضایت‌بخش نیستند. رهیافت توصیفی هر یک از موارد میانجیگری را متفاوت از مورد دیگر می‌داند و لذا بحث درباره انواع میانجیگری و نتایج یک منازعه بی‌معنی است. رهیافت توصیفی فرض می‌کند که هیچ منازعه‌ایی خیلی طولانی نیست و میانجی‌گران باتجربه و طرفهای ثالث موانع مربوط به میانجیگری موفق را از میان برمی‌برد.

هیچکدام از این دو رهیافت انگیزه بیشتری برای پژوهش تجربی را موجب نمی‌شود. رهیافت مقبول‌تر برای مطالعه میانجیگری بین‌المللی رهیافتی است که ترجیح می‌دهیم آن را رهیافت رخدادپذیری^۵ (احتمال‌پذیری) بنامیم. این رهیافت نتایج تلاشهای میانجیگری را مشروط به برخی از متغیرهای محیطی و فرآیندی می‌داند. رهیافت رخدادپذیری پژوهش سیستماتیک تجربی را تشویق می‌کند زیرا این رهیافت متغیرها و صفات را با معیارهای عملی واضح بیان می‌کند. این رهیافت همچنین ما را در شناخت ویژگیهای عوامل تعیین‌کننده میانجیگری و طراحی یک نظریه پایه‌ای در میانجیگری بین‌المللی یاری می‌دهد.

۳-۱. بررسی اجمالی روش میانجیگری

در ابتدا لازم است اطلاعاتی راجع به میانجیگری بین‌المللی فراهم شود. تعداد زیادی از مطالعات کمی وقوع منازعات بین‌المللی را توصیف و الگوهای آن را تحلیل می‌کند.

1. Doob

2. Fisher

3. Mitchell

این موارد به وسیلهٔ ماز^۱ (۱۰) و کایوفی روایلا^۲ (۱۱) به خوبی خلاصه شده است. مطالعات انجام یافته توسط این نویسندگان تفاوت‌هایی را با توجه به دوره تاریخی مورد بحث، شدت اختلافات و نحوه خاتمه آنها بدست می‌دهد که برای توسعه اطلاعات اختلافات بین‌المللی قابل توصیه می‌باشد. یافته‌های ارائه شده در این مقاله با گردآوری مجموعه اطلاعات اصلی از منازعات مربوط به سالهای ۸۹-۱۹۴۵ استخراج شده است. از نقطه نظر مقاصد تجربی، یک اختلاف بین‌المللی چنین تعریف شده است. یک منازعه مسلحانه سازمان یافته و مستمر بین دو دولت که حداقل ۱۰۰ نفر تلفات داشته است. دو منبع قابل توجه معاصر، یکی آرشیو جاری کسینگ^۳ و دیگری فهرست مجله تایمز برای این دوره مورد بررسی دقیق قرار گرفته است. حاصل ۷۹ منازعه بین‌المللی در دوره بعد از جنگ دربرگیرنده معیارهای نویسندگان مقاله است. از ۷۹ منازعه بین‌المللی، در ۴۴ مورد (۵۶٪) میانجیگری صورت گرفته است یعنی اینکه این منازعات مداخله رسمی یا غیرسازمانی غیرخشونت‌بار و غیرقضایی طرف ثالث یا نیروی خارجی را به منظور نیل طرفین منازعه به نتیجه قابل قبول تجربه نموده‌اند. در بعضی از منازعات، میانجیگری بیش از یکبار صورت گرفته است (در حقیقت از یک تا نود مورد میانجیگری صورت پذیرفته است) مجموعه این منازعات ۲۸۴ مورد است و در این مجموعه تلاشهای میانجیگری موردی مبنای تحلیل این مطالعه است.

ابداع شاخصی برای پیامدهای میانجیگری موفق امری کاملاً پیچیده و دشوار است. نتایج میانجیگری ممکن است به وسیلهٔ یک ناظر خارجی، طرفهای درگیر، جامعه بین‌المللی یا خود میانجیگری به گونه‌ای متفاوت برداشت و تصور شود. نتایج ممکن است در مدت زمان کوتاه موفقیت‌آمیز و در شرایط زمانی طولانی ناموفق باشد. همچنین نتایج میانجیگری ممکن است به عنوان امر موفق یا ناموفق به میزانی که طرفین منازعه برخوردار از معیارهای ارزشی یا به میزانی که آنها رضایت خود را از میانجیگری بیان

می‌کنند قابل دفاع باشد.

این مقاله شاخص موفقیت هاس^۱ (۱۲) را با تمرکز بر تأثیر میانجیگری بین‌المللی تعدیل نموده است. میانجیگری زمانی با موفقیت کامل همراه است که اعتباری برای حل و فصل یک اختلاف بزرگتر داشته باشد یا به حل و فصل یک منازعه بپردازد. میانجیگری زمانی که موجب مذاکرات اولیه و گفتگو بین طرفهای درگیر شود با موفقیت نسبی همراه است. وقتی که میانجیگری صرفاً به آتش‌بس یا قطع درگیریها منجر شود با موفقیت جزئی همراه است و بالاخره میانجیگری زمانی ناموفق است که اثر معین و مشخصی بر منازعه نداشته باشد جدول شماره ۱ نتایج حاصل از ۲۸۴ مورد میانجیگری را نشان می‌دهد.

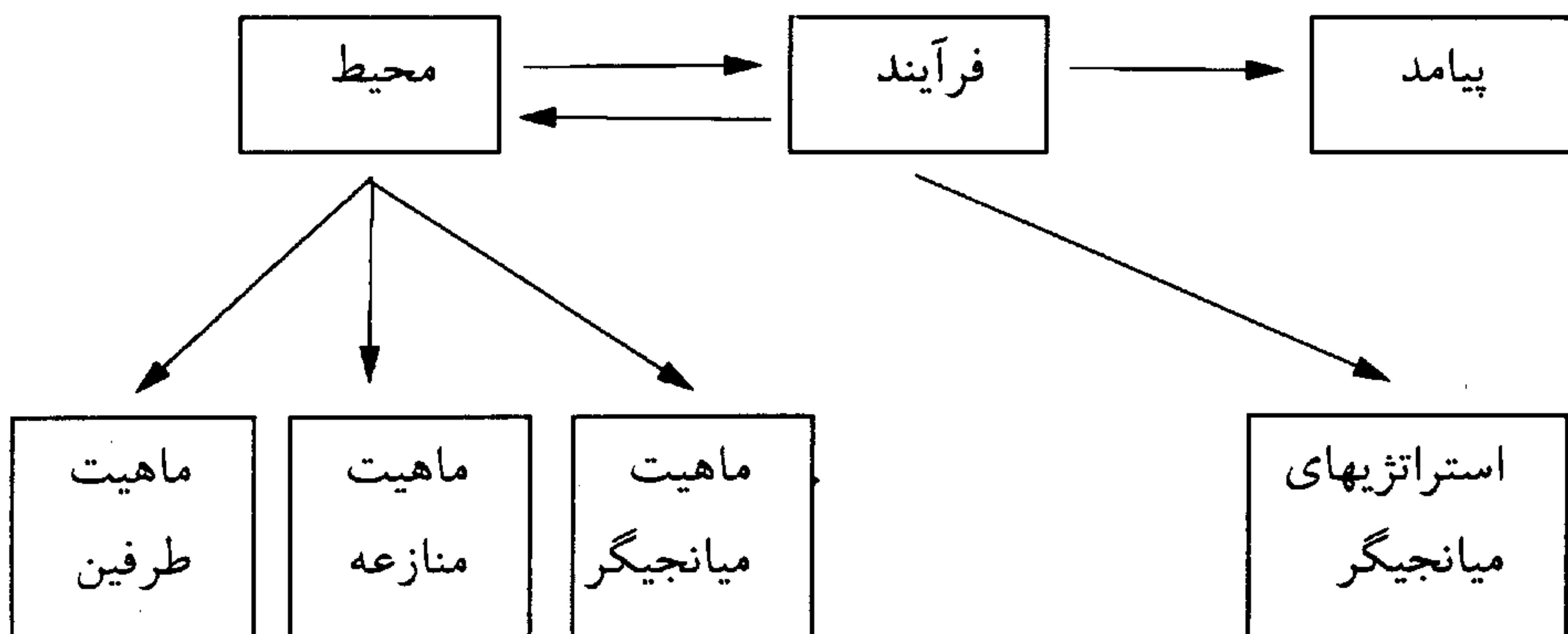
جدول شماره ۱. پیامدهای میانجیگری بین سالهای ۱۹۴۵-۸۹

پیامد	تناوب	درصد	درصد انباشتگی
حل و فصل کامل	۱۳	۵	۵
حل و فصل جزئی	۲۷	۹	۱۴
آتش‌بس	۲۲	۸	۲۲
میانجیگری ناموفق	۱۳۴	۴۷	۶۹
پیشنهاد میانجیگری	۶۱	۲۲	۹۱
فقدان میانجیگری	۲۷	۹	۱۰۰
مجموع	۲۸۴	۱۰۰	۱۰۰

از این جدول می‌توان انگاره (تصوری) را از دشواری کار میانجی‌گر استنتاج کرد. تا اینجا معمولی‌ترین نتیجه تلاش میانجیگری به صورت انفرادی (با وقوع حدود ۵۰٪) هیچ‌گونه تأثیر مشخصی بر منازعه را به دنبال ندارد. در ۲۲٪ موارد دیگر هر نوع پیشنهاد میانجیگری بوسیله طرفین منازعه رد شده است. اما این جدول یک انگاره کلی از

احتمال موفقیت میانجیگری را ارایه می‌نماید. این امر معیاری بدست می‌دهد که در مقابل تأثیر متغیرهای مختلف قابل دفاع باشد. در جایی که که میزان ۲۲٪ احتمال موفقیت میانجیگری وجود دارد، شرایطی را می‌توان در نظر گرفت که به احتمال پیامد موفق میانجیگری کمک قابل توجهی نماید.

مدل اساسی که مقاله مطرح می‌کند، مجموعه‌ایی از صفات معین اعم از متغیرهای محیطی یا فرآیندی را در بر می‌گیرد که بطور مستقیم در تعامل با پیامد میانجیگری می‌باشد. نمودار این متغیرها در تصویر شماره ۱ آمده است.



۴. متغیرهای محیط

۴-۱. ویژگیهای طرفین منازعه

۴-۱-۱. انواع رژیمها

فرضیه سنتی در بررسی روابط بین‌الملل بر این مبتنی است که دولتها با نظام دمکراتیک‌تر یا تکثرگراتر کمتر در معرض تمایلات خشونت‌آمیز هستند تا دولتهای غیردمکراتیک. مایک^۱ و اسنایدر^۲ (۱۳) اعتقاد دارند که توانایی بیشتر دولتهای دمکراتیک در تأمین امکانات در جهت رفع نارضایتی داخلی آنها را کمتر در معرض تجاوز خارجی

قرار می‌دهد. هر چند که رژیم‌های دمکراتیک بندرت با یکدیگر وارد جنگ می‌شوند، معدک‌ک‌ماز (۱۴) و عبدالعلی^۱ از این فرضیه که دولتهای دمکراتیک در مقایسه با سایر دولتها کمتر در معرض منازعه هستند جانبداری نمی‌کنند. دولتها را می‌توان به لحاظ نوع رژیم به پنج شکل طبقه‌بندی نمود: سلطنتی، تک‌حزبی، رژیم‌های نظامی، دولتهای چندحزبی و غیره. یافته‌های نویسندگان دقیقاً موازی با یافته‌های ماز و عبدالعلی می‌باشد. (رجوع شود به جدول شماره ۲).

جدول شماره ۲. درصد میانجیگری موفق بر حسب انواع رژیم

چند حزبی	تعداد	سلطنتی	تعداد	تک حزبی	تعداد	رژیم نظامی	تعداد	سایر رژیمها	تعداد
چند حزبی	۳۵	(۳۴)							
سلطنتی	۲۹	(۲۴)	۰	(۱)					
تک حزبی	۳۲	(۶۳)	۴۴	(۹)	۶	(۳۶)			
رژیم نظامی	۲۵	(۴۰)	۲۲	(۹)	۲۷	(۳۰)	۱۰۰	(۱)	
سایر رژیمها	۰	(۲۱)	۱۷	(۱۲)	۰	(۳)	۰	(۱)	(۰)
مجموع	۲۴	(۱۸۲)	۲۱	(۳۱)	۱۱	(۶۹)	۵۰	(۲)	(۰)

با وجودی که ۶۰٪ از تلاشهای میانجیگری مربوط به دولتهای چند حزبی است (که از قرار معلوم دمکراتیک‌ترین نوع رژیمها هستند)، تنها ۲۰٪ از میانجیگری مربوط به دولتهای دو حزبی است. با وجود این، آن نوع منازعاتی که مربوط به رژیمهای چند حزبی است در مقایسه با سایر رژیمها قابلیت بیشتری برای میانجیگری دارد. در منازعاتی که یکی از طرفین یک دولت چند حزبی است، میانگین تلاش میانجیگری که شامل دولتهای چند حزبی است ۳۵٪ موفقیت را نشان می‌دهد. همین‌طور برای ۳۶ مورد تلاش میانجیگری بین دولتهای تک حزبی تنها ۶٪ موفقیت به همراه دارد.

۴-۱-۲. قدرت نسبی

شرط دیگری که می‌تواند در میانجیگری بین‌المللی موثر باشد مربوط به میزان اختلاف قدرت بین طرفین منازعه می‌باشد^۱ (۱۵) و یانگ^۲ (۱۶) هر دو عقیده دارند هر چه اختلاف قدرت بین طرفین منازعه کمتر باشد، تاثیر میانجیگری بین‌المللی بیشتر است. به لحاظ منطقی این امر واضح است، در مواردی از اختلاف آشکار قدرت، طرف قویتر ممکن است برای نوعی توافق که برای میانجیگری موفق ضروری است آماده نباشد یا از نوعی توافق که برای میانجیگری موفق لازم است، پشتیبانی نکند. نویسندگان دیگری از قبیل داچ^۳ معتقدند در منازعاتی که شناخت متقابلی از اختلاف قدرت و مشروعیت بین طرفین وجود دارد، منازعه آسانتر قابل حل و فصل خواهد بود. احتمالاً وجود منافع کاملاً روشن به وسیله یکی از طرفین منازعه، راه حل و فصل منازعه را با انتظاری برای توافقات بیشتر، هموار می‌کند.

این نظر که میانجیگری بیشترین تأثیر را در منازعاتی دارد که طرفین منازعه قدرت برابر دارند با تفسیری دوباره از طرف باترورث^۴ مورد تأیید قرار گرفته است. در بررسی صورت گرفته درباره منابع قدرت و تأثیر میانجیگری بین‌المللی، یک الگوی روشن ظاهر می‌شود که نشانگر تأثیر بالای میانجیگری (یعنی کاهش یا حل و فصل اختلاف) به هنگامی است که توانمندیهای قدرت به گونه‌ای همگون مطابقت کند و زمانی کمترین تأثیر را دارد که اختلاف قدرت زیاد است برکوویچ^(۱۷). در این مقاله، برخی از مهمترین یافته‌ها، مربوط به رابطه بین میزان اختلاف قدرت و موفقیت میانجیگری است. در ۴۸٪ منازعات بین کشورهای دارای قدرت نابرابر، هیچ‌گونه میانجیگری صورت نگرفته است کاکس و جاکوبسن^(۱۸). در میانجیگری بین دولتهای با قدرت نابرابر تنها ۶٪ میانجیگری

1. OTT

2. Young

3. Deutseh

موفقیت آمیز بوده است. در جایی که طرفین منازعه بطور تقریبی از قدرت برابر برخوردارند، احتمال موفقیت میانجیگری ۵ برابر بیشتر از زمانی است که اختلاف قدرت زیاد است. (یعنی ۳۲٪)

بدین ترتیب احتمال موفقیت زمانی در بالاترین وضعیت خود است که طرفین منازعه نه تنها از قدرت برابر برخوردارند بلکه هر دو دولت نسبتاً ضعیف‌اند. در ۶۵ موارد از تلاش‌های میانجیگری احتمال موفقیت ۴۰٪ بوده است. در مقابل، زمانی که یکی از طرفین منازعه خیلی قوی و طرف دیگر ضعیف باشد، احتمال ضعیفی برای موفقیت میانجیگری وجود دارد. وجود تفاوت‌های زیاد در منابع قدرت، میانجیگری را بسیار دشوار می‌کند و امکان یک میانجیگری موفق را بطور قابل ملاحظه‌ایی کاهش می‌دهد.

۴-۱-۳. مناسبات پیشین

مناسبات پیشین بین طرفین اختلاف به عنوان یکی از مهمترین عوامل تعیین‌کننده پیامدهای منازعه توسط داچ (۱۹) مطرح شده است. او عقیده دارد که طرفین منازعه با سابقه دوستی یا همکاری، به منازعه فعلی با دید مبتنی بر همکاری بیشتر می‌نگرند. در این مقاله، مناسبات پیشین طرفین منازعه بر ۵ بخش تقسیم‌بندی می‌شود: دوستانه، خصومت آمیز (بدون تجربه کشمکش)، منازعه آمیز (با اختلاف کم شدت در گذشته)، مناسبات مبتنی بر یک منازعه، مناسبات مبتنی بر منازعات بیشتر.

جدول شماره ۳ احتمال میانجیگری موفق را تحت شرایط فوق مورد بررسی قرار

می‌دهد.

جدول شماره ۳. مناسبات پیشین طرفین منازعه

مناسبات مبتنی بر منازعه بیشتر تعداد= ۹۱	مناسبات مبتنی بر یک منازعه تعداد= ۳۴	منازعه آمیز تعداد= ۷۱	خصومت آمیز تعداد= ۷۳	دوستانه تعداد= ۱۵	
۱۶	۲۶	۲۰	۲۵	۴۶	موفقیت (درصد)
۸۴	۷۴	۸۰	۷۵	۵۴	شکست (درصد)
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	مجموع (درصد)

بدون شک، میانجیگری در حال اول آسانتر است. در این حالت میانجیگری در مقایسه با بقیه موارد تقریباً ۲ برابر شانس موفقیت دارد. (۴۶٪ در مقابل با میانگین ۲۲٪ برای بقیه). به علاوه، دشمنی‌هایی با داشتن روابط خصومت آمیز بیش از یکبار بیشترین تلاش میانجیگری را بخود اختصاص می‌دهد، این نوع روابط پایین‌ترین احتمال موفقیت میانجیگری را نشان می‌دهد (۱۶٪). منظور این است که روابط مبتنی بر منازعه پیشین می‌تواند موجب تسریع منازعه جاری و تلاش‌های مربوط به حل و فصل آن باشد. روابط دوستانه پیشین بین طرفین منازعه میانجیگری را تسهیل و شانس موفقیت آن را افزایش می‌دهد.

۴-۲- ماهیت منازعه

نوع توافق کلی مبتنی بر اینکه موفقیت یا شکست میانجیگری عمدتاً بوسیله ماهیت منازعه تعیین می‌شود، وجود دارد (۲۰). اهمیت مسائل مبتلا به طرفین منازعه بطور طبیعی بر روش‌های انتخاب مدیریت منازعه و امکان ممانعت موفقیت‌آمیز از آن، اما

تعارض همراه است. برای تشخیص بعضی از جنبه‌های اختصاصی تر منازعه و ارزیابی تأثیر آنها بر میانجیگری بین‌المللی مهم به نظر می‌رسد که کمی فراتر از طبیعت منازعه گام نهاد.

۴-۲-۱. مدت منازعه

در این بررسی اختلافات بین‌المللی را بر اساس این معیارها می‌توان تحلیل نمود. (۱) مدت منازعه - (۲) شدت منازعه - (۳) انواع مسائلی که موضوعات پیچیده را در بر می‌گیرد و هر کدام از آنها می‌تواند بر پیامدهای میانجیگری اثر بگذارد. دوره زمانی یک منازعه و زمان اقدام میانجیگری می‌تواند تا حدودی بر موفقیت آن تأثیر داشته باشد. میانجیگری باید در زمان مناسب صورت گیرد. اما اینکه زمان مناسب چه وقتی است؟ و چگونه قابل تشخیص است، توافق اندکی بین نویسندگان وجود دارد. ادمید^۱ مدعی است اگر تلاش میانجیگری در مرحله اولیه منازعه صورت بگیرد، احتمال بیشتری برای موفقیت میانجیگری وجود دارد. مطمئناً بهتر است قبل از اینکه طرفین از آستانه خشونت رد شده و به یکدیگر خسارات جبران‌ناپذیری وارد میانجیگری صورت پذیرد. (۲۱) سایر نویسندگان از قبیل نووژدی^۲ (۲۲) و دانلن^۳ معتقدند میانجیگری زمانی می‌تواند مؤثر باشد که منازعه مراحل زمانی اولیه را پشت سر گذاشته باشد، یعنی زمانی باید اقدام به میانجیگری نمود که طرفین منازعه تمایل به تعدیل ناسازگاری و تغییر در انتظارات را از خود نشان دهند.

تحلیلی از میانجیگری و گفتگوهای مستقیم با میانجی‌گران با تجربه نظریه برکوویچ^(۲۳) را بطور قابل ملاحظه‌ایی مورد تأیید قرار می‌دهد. بطور کلی، طولانی شدن منازعه، قابلیت میانجیگری را کاهش می‌دهد؛ اما حداقل زمان برای این امر لازم است. در منازعاتی که بیش از ۱۲ ماه ادامه داشته است، زمانی که با میانجیگری مواجه می‌شود

احتمال موفقیت تنها ۱۹٪ است. اما تلاشهای میانجیگری که در ماه اول تا سوم صورت می‌پذیرد امکان بیشتر موفقیت این امر را در (۳۷٪) مقایسه با تلاشهایی که در کمتر از یکماه از شروع منازعه صورت می‌گیرد (۲۳٪) نشان می‌دهد.

موضوع زمان میانجیگری سؤالات دیگری را مطرح می‌کند، بدین‌گونه که آیا امکان میانجیگری موفق در تلاشهای مرحله دوم، سوم یا بعدی در مورد همان منازعه افزایش می‌یابد؟ بطور منطقی این امر کاملاً متحمل به نظر می‌رسد. درست همانطور که برخی از رویدادهای همراه با منازعه در تعدیل ناسازگاری بین طرفین منازعه در افزایش پذیرش آنها و اشتیاق برای فرآیند میانجیگری می‌تواند مفید باشد. به همین ترتیب ممکن است میانجیگران کنونی قادر باشند که اقدامشان را بر مبنای تلاشهای میانجی‌گران گذشته بنا کنند.

اطلاعات نویسندگان حاکی است که افزایش بسیار اندکی در احتمال موفقیت میانجیگری بعد از یک یا دو سال تلاش وجود دارد (۳۲٪). متنها، بعد از این مرحله، احتمال موفقیت به شدت رو به کاهش می‌رود. یک میانجی‌گر در ورود به یک منازعه بعد از ۳ یا ۴ مرحله تلاش قبلی، شانس بهتری نسبت به کسی که برای اولین بار به این امر اقدام می‌کند، خواهد داشت (احتمال موفقیت در هر دو حالت ۲۳٪ است). اگر هفت بار یا بیشتر تلاشهایی برای میانجیگری در یک مداخله صورت پذیرد احتمال موفقیت ۱۳٪ است. حتی در مداومترین تلاشهای میانجیگری (با ده بار یا بیشتر) تنها میانگین موفقیت ۲۲٪ است. با وجود اینکه برخی تأثیرات رو به افزایش در میانجیگری وجود دارد، به نظر می‌رسد آن تأثیرات در مرحله اول واقع می‌شود. یک منازعه که در برابر تلاشهای اولیه میانجیگری مقاومت کند احتمالاً در مقابل تلاشهای بعدی نیز مقاومت خواهد کرد.

۴-۲-۲. شدت

شدت منازعه، موضوعی مربوط به شرایط دشوار منازعه است. در این زمینه ادبیات میانجیگری دو دیدگاه متعارض را مطرح می‌کند. جکسون^۱ (۲۴) و یانگ^۲ (۲۵) عقیده دارند

افزایش شدت منازعه منجر به افزایش احتمال پذیرش و موفقیت میانجیگری می شود (اگر هیچ پیامدی نداشته باشد، حداقل راهی برای جلوگیری از خسارات باشد). دیدگاه مقابل عقیده دارد که شدت بیشتر و بالا بودن خسارات موجب می شود که طرفین منازعه دشمنی شان افزایش یافته و هر یک مصمم تر شوند تلاش طرف مقابل را رد کرده و با تمام خسارات برنده منازعه شود بروکنر^۳ (۲۶). با ارزیابی شدت منازعه بر حسب میزان تلفات به دست آمده بوسیله طرفین منازعه، رابطه بین میانجیگری موفق و میزان تلفات واقعی را می توان در جدول شماره ۴ ملاحظه نمود.

جدول شماره ۴. پیامدهای میانجیگری بر حسب میزان تلفات

۱۰۰/۰۰۰ به بالا	۱/۰۰۱-۱۰۰/۰۰۰	۵۰۱-۱۰۰۰	۱۰۰-۵۰۰	
تعداد=۹۰	تعداد=۹۲	تعداد=۵۱	تعداد=۵۰	
۱۴	۱۷	۲۴	۴۲	موفقیت (درصد)
۸۶	۸۳	۷۶	۵۸	شکست (درصد)
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	مجموع (درصد)

در منازعات کم شدت، احتمال بیشتر پذیرش و موفقیت میانجیگری وجود دارد. به موازاتی که میزان تلفات در یک منازعه افزایش پیدا می کند، احتمال اینکه ابتکارات میانجیگری با موفقیت همراه باشد، دچار کاهش همسان می شود. در منازعات با تلفات بیش از ۱۰۰۰ نفر، ۱۷٪ از تلاشهای میانجی گرانه در مقایسه با ۴۲٪ با تلفات ۱۰۰-۵۰۰ نفر تنها موفقیت اندکی را نشان می دهد. تلاشهای میانجیگری در منازعات شدید و طولانی، اگرچه بسیار بیشتر از منازعات کم شدت می باشد لکن کمتر با موفقیت همراه است. مدیریت اینگونه منازعات باید به شکل دیگری صورت پذیرد.

۴-۲-۳. مسائل

در ادبیات میانجیگری همچنین انگاره‌هایی که تأثیرپذیری آن را با ماهیت مسائل مورد مناقشه پیوند می‌دهند فراوان است. به نظر اُت فقدان منابع حیاتی امنیت ملی، بویژه مسایل مربوط به اداره سرزمین (کشور) یک پیش شرط ضروری برای موفقیت میانجیگری محسوب می‌شود. (۲۷) به نظر راندل^۱ موضوعات منازعه بر منافع حیاتی امنیتی تأثیر می‌گذارد اما نه به میزانی که میانجیگری طرف ثالث را که هدفش جلوگیری از بروز دشمنی‌هاست بی‌اثر سازد. (۲۸) لال^۲ به عنوان متخصص و محقق در امور میانجیگری بین‌المللی مدعی است یکی از اصول مذاکره بین‌المللی این است وقتی که سرزمین (تمامیت ارضی) در معرض خطر است طرف منازعه مالک سرزمین در مقابل اقدام میانجیگری مقاومت می‌کند. لال (۲۹) موضوعات منازعه به علل اساسی یک درگیری باز می‌گردد. که همیشه آشکار نیست. ممکن است بیش از یک مجموعه علل پیچیده وجود داشته باشد و طرفین منازعه ممکن است خودشان بر آنچه که موضوع یک منازعه است توافق نظر نداشته باشند. پنج اصطلاح برای موضوعات مورد منازعه وجود دارد. حاکمیت، ایدئولوژی، امنیت، استقلال و موارد دیگر. هر منازعه صرفاً بر حسب یک موضوع بیان شده است. اختلافات مربوط به حاکمیت به منازعاتی که طرفین ادعاهای سازش‌ناپذیری بر بخش معینی از سرزمین دارند برمی‌گردد (آرژانتین و انگلستان بر سر جزایر مالینوس و فالکند). اختلافات ایدئولوژیک نشان‌دهنده عدم توافقی‌های وسیع بر سر ماهیت سیستم سیاسی، ارزشهای انسانی یا باورها می‌باشد. (منازعه بین ایران و عراق) اختلافات امنیتی مربوط به سرحدات، مرزها و سرزمینها می‌باشد. (جنگ اعراب و اسرائیل در ۱۹۷۶) اختلافات مربوط به استقلال به جنبشهایی اشاره دارد که درصد رهایی خودشان از دولتهای دیگر و هویت بخشی به شخصیت ملی می‌باشند. (منازعه موزامبیک - پرتغال)

جدول شماره ۵. پیامدهای میانجیگری بر مبنای مورد اختلاف

سایر	استقلال	امنیت	ایدئولوژی	سرزمین	
تعداد=۱۴	تعداد=۵۷	تعداد=۳۲	تعداد=۱۰	تعداد=۱۷	
۵۰	۱۱	۲۷	۱۰	۲۳	موفقیت (درصد)
۵۰	۸۹	۷۳	۹۰	۷۷	شکست (درصد)
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	مجموع (درصد)

برخلاف باور متداول، منازعاتی که شامل سرزمین یا امنیت‌اند بسیار بیشتر از ایدئولوژی یا استقلال تابع میانجیگری‌اند. در جایی که سرزمین یا امنیت موضوعات اساسی در منازعه‌اند، احتمال موفقیت میانجیگری بطور متوسط به ترتیب بین ۲۳ تا ۲۷٪ است. اما در منازعات ایدئولوژیک ۱۰٪ یا استقلال ۱۱٪ شانس میانجیگری موفق بسیار کمتر است. با استفاده از اطلاعات گردآوری شده به وسیله فری^۱ (۳۰) نویسندگان همان الگو را ملاحظه می‌کنند. شانس میانجیگری موفق در زمانی که موضوع منازعه امنیت است بطور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌یابد. زمانی که موضوعات در قالب وضع موجود یا ایدئولوژی‌اند، شانس میانجیگری موفق بطور اساسی کاهش پیدا می‌کند. برکوویچ این نظر را با تحلیل مجدد مورد تأیید قرار داده است. با تقسیم‌بندی دیدگاه این نویسنده از درگیریها به سه حوزه وسیع (a) درگیریهای جنگ سرد، (b) درگیریهای استعماری و (c) درگیریهای غیر ایدئولوژیک، می‌توان دریافت که احتمال میانجیگری موفق در درگیریهای جنگ سرد خیلی پایین بود (صرفاً یکی از ده درگیریها در این طبقه‌بندی نتیجه موفقیت‌آمیز داشت)، اما در منازعات غیرایدئولوژیک بطور نسبی بالا بود. (در این رابطه میانجیگری برای ۱۳ مورد از ۳۱ نوع از منازعات مؤثر بود)

۳-۴. هویت و ویژگیهای میانجیگری

هویت و ویژگیهای میانجیگری به وسیله یانگ (۳۱) (۱۹۶۸) به عنوان پیش‌بینی‌کننده

موفقیت میانجیگری و بوسیله اُت (۳۲) به مرتبه‌ای فرعی تنزل پیدا کرده است. به نظر می‌رسد این موضوع که ویژگیهای میانجی‌گر بین میانجیگری کارآمد و ناکارآمد فرق می‌گذارد و یا اینکه ویژگیهای میانجی‌گر در مقایسه با سایر متغیرهای محیطی اساساً بی‌ارتباط است قابل بحث باشد. خصوصیات فردی که مستلزم میانجیگری موفق است، توجه کامل ملاحظه‌ایی را در ادبیات میانجیگری به خود معطوف داشته است. جکسون، (۳۳) هر، (۳۴) و یانگ (۳۵)

در حقیقت نشانه‌های مطلوب میانجیگری موفق زیاد است. از میان آن دسته از خصوصیات که از نظر میانجی‌گران باتجربه مهم و قابل ذکر است عبارتند از: آگاهی، استقامت، قدرت، صبر و خوش خلقی. برکوویچ (۳۶)

خصوصیات دیگری که بطور سنتی پیوسته آمیخته با میانجیگری کارآمد می‌باشد، موضوع انصاف کامل یا بیطرفی است. یونگ مدعی است بیطرفی در چنین زمینه‌هایی به میزان قابل ملاحظه‌ایی به عنوان اساس میانجیگری موفق محسوب می‌شود. (۳۷) دیدگاه وی به وسیله جکسون (۳۸) همچنین نورث‌اج^۱ (۳۹) و دانلن^۲ مورد تأکید واقع شده است. این نویسندگان مدعی‌اند طرفهای منازعه تنها در صورتی به میانجی‌گر اعتماد خواهند کرد که بیطرف قلمداد شود.

تأکید سنتی بر بیطرفی از ناکامی شناخت میانجیگری به‌عنوان یک امر ساختاری مذاکره و داد و ستد دو جانبه ناشی می‌شود. کاملاً بدیهی است که به میانجیگری به عنوان یک مؤید (کمک کار) مذاکره نگریسته شود کرویک شاند^۳ و ساسکیند^۴ (۴۰). ملاحظه میانجیگری به‌عنوان یک عامل خارجی غیرواقعی و اشتباه است. میانجی‌گر متعهد به رفتاری است که برای دریافت اطلاعات و اعمال نفوذ طراحی می‌شود. میانجی‌گران برای اعمال نفوذ نیاز به قدرت یا ابزار نفوذ دارند. قدرت نفوذ یا قدرت

1. Northedge

2. Donelan

میانجی‌گر، توانایی وی را برای تأثیرگذاری بر پیامد منازعه افزایش می‌دهد. وظیفه اولیه میانجی‌گر بازنگری و تشویق است. به نظر تاوال^۱ و زارتمن^۲ (۴۱) بهترین موفقیت برای میانجی‌گر زمانی است که دارای ارزشهای مشترک با طرفین منازعه است تا اینکه بی‌تعصب و بیطرف باشد. بنابراین میانجی‌گری کارآمد در روابط بین‌الملل بیشتر به منابع نفوذ مربوط می‌شود تا بیطرفی سیسترانک^۳ و بروکنیر^۴ (۴۲) نظریه منابع یا قدرت نفوذ میانجی‌گران با ترجیح بر بیطرفی که نفوذ بیشتری بر تصمیم‌گیری طرفین منازعه اعمال می‌کند بر مبنای اطلاعات فری است که نشان می‌دهد تلاشهای میانجی‌گری توسط قدرتهای بزرگ در مقایسه با تلاشهای میانجی‌گری توسط قدرتهای متوسط یا کوچک بیشتر قرین موفقیت بوده است. (۴۳) در این مقاله، همه میانجی‌گران از نظر اهمیت در طیفی از رهبران دولتی تا نمایندگیهای سازمانهای بین‌المللی طبقه‌بندی شده‌اند. با وجود اینکه طبقه‌بندی فوق کاملاً دقیق نیست (به علت احتمال وجود برخی از موارد جزئی در هر طبقه‌بندی) شواهد حاکی از این است که رهبر یک دولت با داشتن مقام و موقعیت و قدرت نفوذ شانس بیشتری برای میانجی‌گری موفق دارد. از تعداد ۳۴ نوع اقدام میانجی‌گری که توسط رهبران دولتی صورت گرفته است ۳۲٪ موفقیت‌آمیز بوده‌اند. در حقیقت تلاش تمامی میانجی‌گران به استثنای رهبران سازمانهای بین‌المللی بطور متوسط یا بیشتر موفقیت‌آمیز بوده است. این وضعیت نه تنها یک عامل محدودیت بیشتر منابع سازمانهای بین‌المللی در مقایسه با دولتها است بلکه همچنین بیانگر تعامل بیشتر منازعاتی است که با رهبران سازمانهای بین‌المللی به عنوان مخالف با نمایندگی آنان نگرسته شود (آنهايي که احتمال ۲۵٪ موفقیت میانجی‌گری را داشته‌اند).

1. Touval

2. Zartman

۵. متغیرهای فرآیند

۵-۱. استراتژیهای میانجیگری

در قسمت پایانی مقاله، به ارزیابی رابطه بین رفتار میانجیگری یا به تعبیر دیگر، به رابطه بین استراتژیها و تاکتیکهای میانجیگری و پیامدهای آن پرداخته می‌شود. ارزیابی رابطه بین آنچه میانجی‌گران انجام می‌دهند و حاصل تلاشهای آنها بطور گسترده‌ای بر پایه بازتابهای غیررسمی میانجی‌گران یا مشاهدات مستقیم اجرای نقش آنها استوار است. در حالی که برداشت یا ارزیابی رفتار میانجیگری مشکل است، نویسندگانی از قبیل کاکن^۱ و جیک^۲ (۴۴) با موضوع ارزیابی به عنوان مهمترین متغیر تأثیرگذار بر پیامدهای میانجیگری موافق‌اند. طبقه‌بندی ارائه شده از استراتژیهای میانجیگری بر اساس تداوم مداخله از مرحله ضعیف تا شدید در روابط منازعه‌آمیز واقعی بین طرفین قرار دارد. در مرحله اولیه (سازش و تسهیل) میانجی‌گر کاملاً یک نقش غیرفعال به عهده دارد، نقشی که عمدتاً به عنوان کانال ارتباطی یا پادرمیانی برای طرفین منازعه است. هر چند تاووال و زارتمن استدلال می‌کنند در امور انسانی هیچ نوعی میانجیگری کاملاً غیرفعال نیست. (۴۵) میانجی‌گر در این حالت نقش ضعیفی به لحاظ کنترل بر تعاملات بین طرفین منازعه دارد فراتر از آنچه که ممکن است از طریق مستقیم و تفسیر مجدد ارتباطات حاصل شود.

نوع دوم از استراتژیهای میانجیگری دربرگیرنده نقش میانجی‌گر در کنترل جنبه‌های معینی از فرآیند میانجیگری است. این استراتژیها شامل عواملی از قبیل محیطی که در آن میانجیگری واقع می‌شود، تعداد، نوع و دستور جلسات با طرفین منازعه است. نوع سوم و حتی فعال‌تر، استفاده از استراتژیهای دستوری رفتار میانجی‌گر است، زمانی که میانجی‌گر اقدام به اثرگذاری در محتوا و همچنین فرآیند مذاکرات می‌کند. در این مرحله وی اقدام به ایفای نقش نموده و پیشنهادات اساسی مطرح می‌نماید یا ممکن است با فشار، طرفین منازعه را به قبول پیشنهاداتش وادار نماید. تمایز بین استراتژیهای

قبلی و استراتژی نوع سوم قابل ملاحظه است. تا جایی که میانجی‌گر با بکارگیری استراتژیهای دستوری تلاش می‌کند طرفین منازعه را به قبول طرحهایش وادار نماید. یک میانجی‌گر با بکارگیری استراتژیهای اساسی با دست بازتری درگیر ساختارهای سود-زیان طرفین منازعه می‌شود. مبحث پایانی استراتژیها، استراتژی نظارتی است. اینها دربرگیرنده نظارت یا تضمین‌کننده توافق طرفین منازعه است. جدول شماره ۵ بیانگر رابطه میان هر یک از استراتژیها و پیامدهای میانجیگری است.

جدول شماره ۶. پیامدهای میانجیگری بر مبنای استراتژیهای میانجیگری

استراتژی (تعداد)	موفقیت	شکست	مجموع
عدم میانجیگری (۳۰)	۰	۱۰۰	۱۰۰
سازش - تسهیل (۷۸)	۱۹	۸۱	۱۰۰
رویه‌ای (آیینی) (۴۵)	۲۰	۸۰	۱۰۰
دستوری (۸۱)	۳۹	۶۱	۱۰۰
اساسی (۹)	۴۴	۶۶	۱۰۰
نظارتی (۱)	۰	۱۰۰	۱۰۰
غیرمشخص (۴۰)	۸	۹۲	۱۰۰
مجموع (۲۸۴)	۴۲	۷۸	۱۰۰

بدون شک، استراتژیهای کارآمدتر در میانجیگری بین‌المللی استراتژیهای فعال‌تر است. بکارگیری استراتژیهای دستوری یا اساسی بطور متوسط ۴۱٪ موفقیت برای میانجی‌گران به همراه دارد. استراتژیهای میانجیگری که موجب تحریک طرفین منازعه می‌شود، و یا اینکه موجب شود میانجی‌گران به معرفی مسایل جدید بپردازند، راههای جدید برخورد با منازعه پیشنهاد کنند یا موجب تغییر ساختار سود-زیان طرفین منازعه شوند، به تحقیق با پیامدهای موفق‌تری همراه‌اند تا شکل دیگری از مداخله.

تأثیرگذاری و پاسخ‌گویی دارند. این نوع استراتژیها در موارد صنعتی (هلیتروپ)^۱ (۴۶)، اختلافات داخلی جوامع، همچنین اختلافات بین‌المللی کاربرد دارند - برکوویچ (۴۷). یک میانجی‌گر در یک سیستم تصمیم‌گیری مبتنی بر منازعه باید به‌عنوان یک شریک یا ذی‌نفع نگریسته شود. از این رو هرگز نباید تعجب کرد که داشتن زمینه نفوذ و یک استراتژی فعال میانجیگری مبنایی برای میانجیگری موفق محسوب می‌شود.

۶. نتایج

این مقاله رهیافتی را در مطالعه میانجیگری بین‌المللی که دربرگیرنده تحقیقات تجربی در یک چارچوب تئوریک می‌باشد ارائه می‌نماید این رهیافت میانجیگری را به‌عنوان یک فرآیند پویا می‌نگرد، شکست یا موفقیت میانجیگری نه تنها به شناخت این موضوع، یا استراتژیهای اتخاذ شده، بلکه همچنین به تعدادی از عوامل مربوط به طرفین منازعه، موضوعات مطروحه، و محیط تعامل آنها بستگی دارد. تجربه میانجیگری در واقع یک فرآیند تعاملی است. رهیافت رخدادپذیری که در این مقاله مطرح شده است از توصیف یا تجویز صرف خودداری می‌نماید و به جای آن طرحهای پیشنهادی منطقی و تجربی را فرض و آزمون می‌کند. طرحها به دقت بیان شده‌اند تا الگوهای مناسبات و پیامدها را تأیید یا رد کنند. و بدین ترتیب دانش علمی مؤلفان درباره چگونگی کارکرد میانجیگری در جهان واقع را بهبود بخشند و بینشهایی عملی که میانجیگری را به وسیله کارآمدتر مدیریت منازعه بدل می‌سازد ارائه نمایند. این مقاله یک مطالعه اولیه است که برخی از سئوالات را بی‌پاسخ گذاشته است. لکن این مقاله توانایی ارائه یافته‌های تجربی را درباره آن دسته از عواملی که بر موفقیت میانجیگری بین‌المللی تأثیر دارند و مهمتر از آن تفکر درباره ماهیت و مرکزیت آن یعنی تأثیرگذاری را در خود احساس می‌کند. قوی‌ترین یافته‌های مقاله دربرگیرنده مناسبات شدت اختلافات و استراتژیهای میانجیگری برای پیامدهای این موضوع می‌باشد. اصولاً منازعات نسبتاً کم‌شدت خیلی بیشتر تمایل به میانجیگری دارند تا منازعات با شدت بیشتر. علاوه بر این می‌توان نتیجه

گرفت آن دسته از میانجی‌گران که قادرند استراتژیهای فعال‌تری در رابطه با طرفین منازعه بکار گیرند، شانس بیشتری برای کاهش درگیریها یا نیل به حل و فصل منازعه را از آنان می‌توان انتظار داشت. مجموعه‌ای از عوامل دیگر، که بر پیامدهای میانجیگری مؤثر است و اثرپذیری فعالیتهای میانجیگری را تسریع می‌نماید کمتر تصریح شده است. این عوامل شامل مقام و قدرت میانجی‌گر، زمان میانجیگری، ماهیت موضوعات و ویژگیهای طرفین منازعه می‌باشد.

جهت‌گیری آینده این تحقیق بطور مشخص در دو بخش است. در مرحله اول، باید اندازه‌گیری‌های پیچیده‌تری از متغیرهای پیش‌گفته مطرح شود، ثانیاً درک کلی‌تر از تعامل این متغیرها و اهمیت نسبی آنها ضروری است. یافته‌های مقاله از نقش‌های میانجیگری بین‌المللی و عوامل مؤثر بر افزایش آنها بگونه‌ای است که امکان ارائه و بسط برجسته‌تر و پیشرفته‌تر روشهای میانجیگری در آینده قابل ملاحظه است.

میانجیگری هرگز به عنوان یک نوشدارو مطرح نیست. اطلاعات مندرج در مقاله حاکی از این است که میانجیگری بطور متوسط تأثیر منظم بر اکثر منازعات دارد. به هر حال میانجیگری در شرایط قابل تشخیص به خوبی ایفای نقش می‌کند. مقایسه میزان رعایت توافقاتی که با میانجیگری بدست آمده با توافقاتی که میانجیگری درباره آنها صورت نگرفته است نشان می‌دهد که میانجیگری تا چه حد کارآمد است. نویسندگان اعتقاد قوی دارند متغیرهای فرآیند و محیط می‌تواند سیاست‌گذاران را در تشخیص اینکه کدام منازعات تمایل به میانجیگری دارند و کدامیک از آنها فاقد این ویژگی هستند، کمک کند. آنها نیازمند مطالعه سیستماتیک‌تر و عمیق‌تر میانجیگری هستند برای پاسخ دادن به این سئوالات که چه وقت و چگونه باید میانجیگری کرد. آنها به تلاشهای دیگران در این زمینه امیدوارند.

یادداشتها

۱. این مقاله ترجمه‌ای است از:

- vol.28, no.1 (February 1991), pp. 7-17.
2. Jacob Bercovitch, 1984. *Social Conflict and Third Parties: Strategies of conflict Resolution*. Boulder, Co: Westview.
 3. Bercovitch, 1986 a. "International Mediation: A study of the Incidence, Strategies and conditions of Successful Outcomes", *Cooperation and Conflict* , vol.21, no.3, September, pp.155-168.
 4. Arthur Meyer, 1980, "Functions of the Mediator in Collective Bargaining", *Industrial and Labour Relations Review*, vol.13, no.2, p.161.
 5. William Simkin, 1971. *Mediation & the Dynamics of collective Bargaining*. Washington, Dc: Bureau of National Affairs.
 6. John W. Burton, 1969. *Conflict and Communication: The Use of Controlled Communication in International Relations*. London: Macmillan.
 - Burton, 1972, "The Resolution of Conflict", *International studies Quarterly*, vol.16, no.1, March, pp.5-29
 - Burton, 1979. *Deviance, Terrorism and War*. Oxford: Martin Robertson.
 - Burton, 1984. *Gloval Conflict*. Brighton Wheatsheaf.
 7. Leonard W. Doob, ed., 1970. *Resolving Conflict in Africa: The Fermeda Workshop*. New Haven, CT: Yale University Press.
 8. Ronaldo J. Fisher, 1983. "Third Party Consultation as a Method for of Inergroup Conflict Resolution: A Review of Studies", *Jouranal of Conflict Resolution*. vol.27, no.2, June, pp.301-334.
 9. Christopher R. Mitchell, 1981 a. *Peacemaking and the Consultant's Role*. Hampshire, UK: Gower .
 10. Zeev Maoz, 1982. *Path to conflict: International Dispute Initiation*, Boulder, co: Westview .
 11. Claudio Cioffi, Emilio, 1980. *The Scientific Method*

12. Ernest B. Hass, 1986. Why we still need the United Nations. Berkeley, CA: policy paper, no26.
13. Raymond mack & Richard Snyder, 1975. "An Analysis of Social Conflict - Toward an Overview and Synthesis", Journal of Conflict Resolution, vol.1, no.2, June, pp.212-248.
14. Zeev Maoz & Nasrin Abdolali, 1989. "Regime Types and International Conflict, 1816-1976", Journal of Conflict Resolution, vol.33, no.1, March, pp.3-35.
15. Marvin Ott, 1972. "Mediation as a Method of Conflict Resolution: Two Cases", International Organization, vol.26, no.4, autumn, pp.595-618.
16. Oran R. Young, 1967. "The Intermediaries: Third Parties in international Crisis. Princeton, NJ: Princeton University Press.
17. Bercovitch, 1985 a. "International Mediation: Incidence and Outcomes", mimeo. Department of Political Science, University of Canterbury, Christchurch, New Zealand.
18. Robert W. Cox & Harold Jacobson, 1973. "The Anatomy of Influence: Decision - Making in International Organization." Haven, Ct: Yale University Press.
19. Morton Deutsch, 1973. "The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes. New Haven, CT: Yale University Press.
20. Ott, *Op.Cit.*, p. 597.
21. Frank Edmead, 1971. Analysis and Prediction in international Mediation. New York: UNITAR.
22. Fred S. Northedge & Michael donelan, 1971, International Disputes: The Political Aspects. London : Europa.
23. Bercovitch, 1984, *Op.Cit.*
24. Elmore Jackson, 1952. Meeting of Minds, New York: Mc Graw - Hill.
25. Young , 1967, *Op.Cit.*

- conflicts" *Journal of Research in Personality*, vol.16, no.2, June, pp.247-266.
27. Ott, *Op.Cit.*, p.616.
28. Robert F. Randle, 1973. *The Origins of Peace*. New York: Free Press, p.49.
29. Arthur Lall, 1966. *Modern International Negotiation*. New York: Columbia University Press, p.49.
30. Daniel Frei, 1976, "Conditions Affecting the Effectiveness of International Mediation", *Papers, Peace Science Society (International)*, vol.26, pp.67-84.
31. Young, 1968, *Op.Cit.*
32. Ott. *Op.Cit.*
33. Jackson, *Op.Cit.*
34. Paul Weher, 1979. *Conflict Regulation*. Boulder, Co: Westview.
35. Young, 1979. *Op.Cit.*
36. Bercovitch, 1984. *Op.Cit.*
37. Young, 1967. *Op.Cit.*, p.81.
38. Jackson, *Op.Cit.*
39. Northege & donelan, *Op.Cit.*
40. susskind & Cruiekshand, *Op.Cit.*
41. Saadia Touval & I. Willam Zartman, eds., 1985. *International Mediation in Theory and Practice*, Boulder, Co: Westbiew.
42. Brookmire & Sistrund, *Op.Cit.*
43. Daniel Frei, *Op.Cit.*, P.78.
44. Thomas A. Kochan, & Todd Jick, 1978. "A Theory of Public Sector Mediation Process", *Journal of Conflict Resolution*, vol.22, no.2, June, pp.209-240.
45. Touval & Zartman, 1989, "Mediation in International Conflict", pp.127.

pp.83-100.

47. Bercovitch, 1989. "International Dispute Mediation", pp.284-299 in Kressel & Pruitt, 1989.