



میانجیگری به مثابه ساز و کاری نظری در تحلیل پدیده های روابط بین الملل

بنیامین صادقی^۱، دیدخت صادقی حقیقی^۲، رضا جلالی^۳

۳۸

دوره ۱۰، شماره ۳، پیاپی ۳۸

پاییز ۱۴۰۵

مقاله پژوهشی

تاریخ دریافت:

۱۴۰۴/۰۴/۰۸

تاریخ پذیرش:

۱۴۰۵/۰۶/۱۰

صص: ۲۵۹-۲۸۳

شاپا چاپی: ۴۵۶۵-۲۵۸۸

الکترونیکی: ۳۸۱-۲۷۱۷



چکیده

میانجی گری امروزه یکی از رایج ترین روش مدیریت حل و فصل منازعات است و به عنوان روشی کارآمد در حل اختلافات بین المللی و درون کشوری شناخته شده است. این مقاله نگاهی اجمالی به واسطه گری در سیاست خارجی دارد. ابتدا به معرفی بازیگرانی می پردازد که اغلب نقش میانجی را ایفا می کنند و به بررسی نقاط قوت و ضعف نسبی میانجی گری های فردی، دولتی و سازمان های بین المللی پرداخته می گردد. سپس با تحلیل عرصه و تقاضای میانجی گری، شرایطی مورد شناسایی قرار می گیرد که تلاش های طرف سوم برای ارایه کمک های واسطه ای و پذیرش واسطه توسط طرفین درگیر را تشویق می کند. در ادامه، فرایند و روش های گوناگون مورد استفاده واسطه ها را بررسی کرده و طیف وسیعی از اقدامات را از میانجی گری تسهیل کننده ملایم تا رویکردهای دستکاری گرایانه تر، مرور می گردد. در پایان، به نتایج حاصل از میانجی گری و عوامل موثر بر اثربخشی این ابزار مهم در سیاست خارجی پرداخته می گردد.

کلیدواژه ها: میانجی گری، مدیریت منازعات، حل منازعات، سیاست خارجی، مذاکره، صلح، منازعه.

۱. گروه روابط بین الملل، دانشکده علوم سیاسی، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

۲. گروه روابط بین الملل، دانشکده علوم سیاسی، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول)

did.sadeghi_haqiqi@iauctb.ac.ir

۳. گروه روابط بین الملل، دانشکده علوم سیاسی، واحد تهران مرکزی، دانشگاه آزاد اسلامی، تهران، ایران.

مقدمه

میانجی‌گری نوعی مدیریت منازعه است که در آن یک شخص یا نهاد و یا کشور ثالث، برخی از جنبه‌های روند صلح را تحت کنترل دارد، اما طرفین درگیر، کنترل نتیجه نهایی را در دست دارند (مور، ۱۹۸۶). این روش، یکی از ابزارهای کلیدی سیاست خارجی است که دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی از آن برای مدیریت و حل منازعات خشونت‌بار استفاده می‌کنند. میانجی‌گری روشی برای خاتمه منازعات مسلحانه از طریق تغییر درک یا رفتار طرفین منازعه، بدون استفاده از زور فیزیکی یا اتکا به قوانین (برکوویچ و روبین، ۱۹۹۲) ارایه می‌دهد.

میانجی‌ها در کمک به طرفین برای یافتن زمینه‌های مشترک در اولویت‌هایشان بسیار موثر بوده‌اند. این امر احتمال رسیدن به توافقی را که حداقل خواسته‌های قابل قبول هر دو طرف را برآورده کند، افزایش می‌دهد (فیشر، یوری و پتون، ۱۹۸۲). طرف‌های ثالث همچنین می‌توانند به طرفین در غلبه بر ترس از نقض توافق در آینده کمک کنند که اغلب مانع از دستیابی به صلح پایدار می‌شود.

بنابراین، با یاری یک میانجی خبره، طرفین درگیر اغلب می‌توانند راه‌حلی بیابند که به تنهایی دست‌یافتن به آن‌ها دشوار بود (والتر، ۲۰۰۲). میانجی‌گری به عنوان یک روش حل اختلاف، مزایای هزینه‌ای قابل توجهی برای طرفین مناقشه و همچنین واسطه‌ها به همراه دارد. این فرایند داوطلبانه است، یعنی طرفین درگیر باید خود به دنبال کمک میانجی بروند یا پیشنهاد او را بپذیرند (برکوویچ و روبین، ۱۹۹۲). ماهیت غیراجباری میانجی‌گری، آن را برای منازعه‌گران جذاب می‌سازد، زیرا کنترل نهایی تصمیم‌گیری در دست خودشان است و می‌توانند هر توافق نامطلوبی را وتو کنند (برکوویچ، آناگنوسون و ویل، ۱۹۹۱).

میانجی‌گری همچنین روشی مورد علاقه برای دخالت بازیگران بین‌الملل است. اگرچه ارایه‌ی خدمات میانجی‌گری می‌تواند پرهزینه باشد، اما در مقایسه با اقدامات سخت‌گیرانه‌تر سیاست خارجی، مانند نیروهای حافظ صلح، نسبتاً ارزان‌تر است و طرف‌های ذینفع می‌توانند از طریق آن بر مناقشات تأثیر بگذارند (برکوویچ و شنایدر، ۲۰۰۰).

۱- پیشینه تحقیق

دکتر محمدرضا ضیایی بیگدلی، در کتاب حقوق بین الملل عمومی، تهران، انتشارات گنج دانش چاپ شصت و هفتم ۱۳۹۰ و دکتر عبدالرحیم فریدی عراقی در کتاب روش های مسالمت آمیز حل و فصل اختلافات بین المللی تهران وزارت امور خارجه ۱۳۷۶، به میانجیگری الزامی اشاره کردند. همچنین در باب مقالات می توان به مقاله محمود واعظی تحت عنوان روش های کاربرد میانجیگری در مناقشات بین المللی مجله دانشکده حقوق و علوم سیاسی دانشگاه بهشتی، شماره چهل و سه در سال ۱۳۷۸ و مقاله عبدالرحمن عالم تحت عنوان حقوق بین الملل جدید دفتر مطالعات سیاسی وزارت امور خارجه، شماره سوم، سال سوم ۱۳۶۸ اشاره نمود. که تمامی این آثار به مباحث نظری میانجیگری پرداخته اند و تقریباً با یکدیگر همپوشانی دارند و در این تحقیق تلاش گردیده است علاوه بر استفاده از منابع مذکور و بیان جنبه های نظری، این موارد مورد بررسی دقیق تری قرار بگیرند.

۲- مبانی نظری

۱-۲- انواع میانجی گری

می توان میانجی گران را به سه دسته کلی تقسیم کرد: (۱) افراد، (۲) دولت ها، و (۳) سازمان های دولتی/غیردولتی. میانجی گران فردی، کسانی هستند که به صورت خصوصی و بدون نمایندگی هیچ دولت یا سازمانی، در یک منازعه مداخله می کنند. مثال هایی از این دسته شامل تلاش های جیمی کارتر، رئیس جمهور پیشین ایالات متحده، در هائیتی و کره (برکویچ و شنایدر، ۲۰۰۰: ۱۴۷)، فعالیت اسقف توتو در سودان و سودان جنوبی، تلاش لخداری برای می آدر قبرس، و اقدامات مری رایبسون در ساحل عاج است. این نوع میانجی گران انعطاف پذیری و آزادی عمل بیشتری در آزمایش روش های نوین دارند، چرا که محدود به مواضع رسمی گروه یا سازمان نماینده خود نیستند (برکویچ و شنایدر، ۲۰۰۰). میانجی گران فردی معمولاً فاقد منابع و نفوذ دیگر میانجی گران هستند و بیشتر بر مشروعیت و اقتدار شخصی خود تکیه می کنند که از سابقه کارشان به عنوان

1 Jimmy Carter

2 Archbishop Tutu

3 Lakhdar Brahimi

4 Mary Robinson

رهبران مذهبی، اجتماعی، دیپلمات‌ها، یا روسای کشورها نشأت می‌گیرد. این نوع میانجی‌گری کمتر رایج است و تنها در حدود ۵ درصد موارد مشاهده می‌شود (برکویچ و گارنر، ۲۰۰۶). دولت‌ها مذاکرات فنی یا مقدماتی را به بازیگران سطح بالا، از جمله روسا، نخست‌وزیران، وزیران امور خارجه یا فرمانداران ایالتی ارایه می‌کنند. دستگاه دولتی به میانجی‌گران منابع و قابلیت‌های بیشتری اعطا می‌کند و امکان اعمال فشار بر طرفین را افزایش می‌دهد. علی‌رغم افزایش تعداد میانجی‌گران بالقوه، دولت‌ها همچنان پرفعالیت‌ترین هستند و در تقریباً نیمی از موارد میانجیگری حضور دارند (برکویچ و گارنر، ۲۰۰۶؛ گریگ و دیهل، ۲۰۱۲). با توجه به قدرت، منابع و رویکرد پیشگیرانه آن در سیاست خارجی، ایالات متحده به عنوان فعال‌ترین قدرت بزرگ قابل انتظار است (گریگ و دیهل، ۲۰۱۲). با این حال، میانجیگری مختص قدرت‌های بزرگ نیست. کشورهایی مانند نروژ، علی‌الدوام نقش میانجی‌گری را در منازعاتی از خاورمیانه تا سریلانکا و کلمبیا ایفا کرده‌اند (مولاکاتو، ۲۰۰۵).

در پایان، سازمان‌های بین‌المللی به عنوان میانجی‌گران نقش کلیدی بازی می‌کنند. این شامل سازمان‌های حکومتی مانند سازمان ملل متحد، اتحادیه اروپا، اتحادیه آفریقا و همچنین بازیگران غیردولتی مانند مرکز سوییسی گفتگوی بشردوستانه^۱ یا جامعه کاتولیک سانت اجیدیو^۲ می‌شود. یک نمونه موفق از میانجیگری منطقه‌ای، مداخله اتحادیه آفریقا در بحران پس از انتخابات کنیا در سال ۲۰۰۷ است، جایی که اقدام سریع و هماهنگ به یک توافق ملی انجامید و منجر به تشکیل یک دولت ائتلافی بزرگ^۳ شد (جو، ۲۰۰۹). تعداد میانجیگری‌های سازمان‌های منطقه‌ای هنگام مقایسه دوره‌های قبل و بعد از سال ۱۹۸۰ تقریباً دو برابر شده است (والن‌استین و سون‌سون، ۲۰۱۴: ۳۱۸). در نتیجه، سهم نسبی میانجیگری‌های تحت رهبری سازمان ملل کاهش یافته است، حتی اگر تعداد مطلق میانجیگری‌های سازمان ملل افزایش یافته باشد. بسیاری از سازمان‌های بین‌المللی با هدف ترویج صلح و امنیت بین‌المللی ایجاد شده‌اند و بنابراین غالباً از منابع مالی و اداری چشمگیری برای پشتیبانی از روند صلح برخوردارند. با این حال، سازمان‌های بین‌دولتی بزرگ ممکن است در

1 Swiss Centre for Humanitarian Dialogue
2 Catholic Sant'Egidio community
3 grand-coalition government

پاسخگویی به بحران‌ها کند باشند و توسط موقعیت اعضای خود یا روابط دوجانبه آنها با طرف‌های درگیر محدود شوند.

۳- میانجی‌گری چندحزبی

میانجیگری هزینه‌هایی برای طرف سوم، هم از لحاظ مالی و هم اعتبار، به همراه دارد. برای کاهش هزینه‌های مالی و سیاسی، میانجی‌ها اغلب ائتلافی تشکیل می‌دهند. تحلیل بوهملت^۱ (۲۰۱۲) نشان می‌دهد که احتمالات این که میانجی‌های بالقوه‌ای که با چالش‌های اقتصادی روبرو هستند، به شکل گروهی برای تقسیم بار مالی میانجیگری کنند، بیشتر است. ادغام منابع و مهارت‌ها همچنین می‌تواند قدرت چانه‌زنی بیشتری برای میانجی‌های چندجانبه فراهم کند. علاوه بر این، در مناقشات پیچیده، مانند مواردی با تلفات بالا، میانجیگری چندجانبه می‌تواند دخالتی موثرتر باشد. یک نمونه شناخته شده از میانجیگری چندجانبه، درگیری در بوسنی است که منجر به توافق نامه دیتون آذر سال ۱۹۹۵ شد. فهرست واسطه‌گران در بوسنی شامل گروه تماس (فرانسه، آلمان، روسیه، بریتانیا و آمریکا)، ایالات متحده، اتحادیه اروپا، سازمان ملل و ناتو بود. عضویت مشترک بازیگران مختلف در نهادهای سیاسی گوناگون، پیچیدگی مساله را آشکار می‌سازد. رابطه تعامل بین اعضای ائتلاف، تاثیر بسزایی بر کارایی آن دارد. معمولاً موثرترین ائتلاف‌ها از کشورهایی تشکیل می‌شوند، که روابط دوستانه‌تری خارج از فرایند میانجیگری داشته باشند (بوملت، ۲۰۱۱).

با این وجود، مزایای بالقوه می‌تواند با چالش‌های هماهنگی بین اعضای ائتلاف و حفظ یکپارچگی، متعادل شود (بوملت، ۲۰۱۲). یک ائتلاف میانجیگری ممکن است تعداد بازیگران دارای حق وتو و پیچیدگی فرایند را افزایش دهد و بر شانس موفقیت تاثیر منفی بگذارد (کانینگهام، ۲۰۰۶). برای مثال، بوملت نشان می‌دهد که اگرچه افزایش اولیه تعداد اعضای ائتلاف، اثربخشی میانجیگری را بهبود می‌بخشد، اما پس از رسیدن به نقطه عطف، هر گونه افزودن عضو دیگر، اثربخشی را کاهش می‌دهد (بوملت، ۲۰۱۱). علاوه بر این، میانجیگری چندجانبه ممکن است، باعث شود اعضا از پذیرش مسوولیت فردی شانه خالی کنند.

1 Bohmelt

2 Dayton Accord

۴- میانجیگری به عنوان ابزار سیاست خارجی

میانجیگری تنها در صورتی اتفاق می افتد که یک طرف سوم، تمایل به ارایه خدمات خود به عنوان میانجی داشته باشد و طرفین درگیر، پذیرای پیشنهاد کمک باشند. فراوانی میانجیگری بنابراین توسط مشوق ها (و بازدارنده ها)ی موجود برای طرفین متخاصم (طرف تقاضا) و میانجی ها (طرف عرضه) جهت ورود به فرآیند گفتگو تعیین می شود.

۴-۱- عوامل موثر در سمت عرضه میانجیگری

پیش از ارایه خدمات، میانجی های احتمالی هزینه ها و فواید مرتبط با کمک را ارزیابی می کنند. میانجیگری می تواند پرهزینه باشد و شامل از دست دادن اعتبار، تبلیغات منفی، و سهمی از سرزنش در صورت شکست مذاکرات شود (برکوویچ و اشنايدر، ۲۰۰۰؛ ببردزلی، ۲۰۰۹). میانجی همچنین با وظایف اداری و هزینه های مرتبط با مشوق ها و تحریم ها مواجه است (کارنواله، ۱۹۸۶؛ شروود و گرزر، ۲۰۰۴). میانجیگری تنها زمانی به عنوان ابزار سیاست خارجی ایده آل انتخاب می شود که منافع پیش بینی شده از هزینه ها بیشتر باشد. اگر هزینه ثابت میانجیگری بالا باشد یا هزینه های عدم میانجیگری پایین باشد، احتمال وقوع آن کم است (بیر، ۲۰۱۲). حتی در مواردی که میانجیگری برای یک طرف ثالث مطلوب است، وجود سایر میانجی های بالقوه ممکن است به عدم اقدام منجر شود. زیرا برقراری صلح به عنوان یک منفعت عمومی تلقی می شود، و دلالتان صلح ممکن است تمایل به سواری رایگان بر اقدامات دیگران داشته باشند. این امر مساله ای به نام «اقدام جمعی»^۱ ایجاد می کند، جایی که علی رغم حضور چندین میانجی، مداخله ممکن است رخ ندهد (ببردزلی، ۲۰۱۰). با در نظر گرفتن هزینه های میانجیگری و انگیزه های آن، می توان انتظار داشت که میانجیگری تنها در ساده ترین موارد، یعنی جایی که میانجی احتمال موفقیت بالایی را احساس می کند، رخ دهد (ملین، ۲۰۱۱؛ ریگان و استام، ۲۰۰۰؛ یانگ، ۱۹۶۷؛ زارتمن، ۲۰۰۰).

درگیری های طولانی و شدید، بیشترین تهدید را برای بازیگران بین المللی ایجاد می کنند و احتمالاً توجه رسانه های جهانی را جلب می کنند (برکوویچ و گارتر، ۲۰۰۶؛ ببردزلی و همکاران، ۲۰۰۶). این نوع درگیری ها همچنین مستلزم یک زمینه پیچیده و چندوجهی هستند که نیازمند کمک بازیگران بین المللی است. گریگ (۲۰۰۵) در مطالعه خود بر رقابت های طولانی مدت تمرکز کرده و

نشان می‌دهد که طرف‌های ثالث به دقت مواردی را که در آن مداخله می‌کنند، انتخاب می‌کنند و به شرایط حساس واکنش نشان می‌دهند. بنابراین، بهتر است عرضه میانجیگری را به عنوان یک طیف پیوسته از منافع در نظر بگیریم که هر کدام احتمال مداخله را تحت تاثیر قرار می‌دهند (تووال و زارتمن، ۱۹۸۵).

تحقیقات انجام‌شده در مورد این پویایی‌ها، تصور قبلی از میانجی‌گران اخلاقی که تحت تاثیر نگرانی‌های هنجاری هستند را به‌طور کامل تغییر داده و جای خود را به دیدگاهی داده است که بازیگران ذی‌نفع را در مرکز توجه قرار می‌دهد و بر اساس ترجیحات شان، زمان استفاده از میانجی‌گری به‌عنوان ابزاری در سیاست خارجی را انتخاب می‌کنند. این تحقیقات، شرایط رایج و متداولی را که در آن میانجی‌گری در سیاست خارجی به کار گرفته می‌شود، آشکار کرده است. نخست، تمایل بازیگران به ارایه میانجی‌گری به شدت تحت تاثیر موقعیت جغرافیایی منازعه است (برکوویتچ و اشنایدر، ۲۰۰۰؛ الگستروم، برکوویتچ و اسکاو، ۲۰۰۳؛ ماوندی و همکاران، ۲۰۰۶؛ گریگ و ریگان، ۲۰۰۸). کشورهای همسایه بیشتر از دیگران پیشنهاد میانجی‌گری می‌دهند، زیرا در صورت ادامه منازعه، بیشترین هزینه‌ها را متحمل می‌شوند (مانند سرریز منازعه، بی‌ثباتی منطقه‌ای و کاهش تجارت) (کالیر و همکاران، ۲۰۰۳؛ گلدیش، ۲۰۰۷).

دوم، مطالعات دوتایی نشان داده‌اند که پیشنهادهای میانجی‌گری به‌شدت تحت تاثیر روابط تاریخی، اقتصادی و «غیرمستقیم» بین طرف‌های درگیر و میانجی‌گران بالقوه است (کرشنزی و همکاران، ۲۰۱۱؛ گریگ و ریگان، ۲۰۰۸؛ گریگ، ۲۰۰۵؛ میچل، ۲۰۰۲؛ بملت، ۲۰۰۹، ۲۰۱۱؛ دوروسن و وارد، ۲۰۰۸؛ ملین، ۲۰۱۱). به‌عنوان مثال، اتحادها و منافع تجاری، احتمال پیشنهادهای میانجی‌گری را افزایش می‌دهند، زیرا طرف‌های ثالث نیز از حل مسالمت‌آمیز منازعه، سود می‌برند (ملین و سون‌سون، ۲۰۰۹).

سرانجام، میانجی‌گران به ویژگی‌های دولت‌ها یا دولت‌های درگیر در منازعه نیز واکنش نشان می‌دهند. مثلاً، منازعه‌ای که شامل قدرت‌های بزرگ است، تقریباً ۷۸ درصد کمتر احتمال دارد که پیشنهاد میانجی‌گری دریافت کند، احتمالاً به این دلیل که طرف‌های ثالث پیش‌بینی می‌کنند بازیگران قدرتمندتر کمتر تمایل به پذیرش کمک میانجی‌گری دارند (گریگ، ۲۰۰۵: ۲۶۲).

۲-۴- عوامل موثر در سمت تقاضا برای انتخاب میانجیگری

تقاضا برای میانجیگری تحت تاثیر منفعت هر یک از طرفین درگیر در آغاز گفتگو شکل می گیرد. میانجی تنها زمانی پذیرفته می شود که هر دو طرف باور داشته باشند منافع حاصل از پذیرش میانجیگری از هزینه های پیش بینی شده، بیشتر است. میانجیگری ممکن است برای طرفین درگیر پرهزینه باشد، زیرا کنترل آن ها بر روند صلح را کاهش می دهد. در نتیجه، طرفین اختلاف جو تنها زمانی به دنبال واسطه گران صلح می روند که هزینه های درگیری غیرقابل تحمل شود یا این که امیدی به حل تنش، به تنهایی نداشته باشند (گریگ و دیهل، ۲۰۰۶؛ گریگ، ۲۰۰۵؛ بیردزلی، ۲۰۱۰؛ گریگ و ریگان، ۲۰۰۸). این امر ممکن است نشان دهد که میانجیگران تنها در درگیری های چالش برانگیز، پیچیده و شدید دعوت می شوند؛ آن هایی که احتمال حل آن ها نسبتا کم است (گارنر، ۲۰۱۱؛ برکوویتچ و گارنر، ۲۰۰۶؛ گارنر و برکوویتچ، ۲۰۰۶؛ سون-سون، ۲۰۰۷). یا پذیرش میانجیگری می تواند نشانه ای از تمایل تازه طرفین درگیر برای دستیابی به صلح باشد. از این رو، آغاز میانجیگری گاهی می تواند به عنوان شاخصی از «بلوغ» درگیری تلقی شود. این بدان معناست که میانجیگری در مواردی رخ می دهد که انتظار موفقیت نسبتا بالایی وجود دارد (روبین، ۱۹۹۱؛ تریس و ماوز، ۲۰۰۵).

تحقیقات، پشتیبانی مشروطی از هر دو دیدگاه ارائه کرده اند. شواهد موجود نشان می دهد که میانجیگری احتمالا در منازعات طولانی و شدید رخ می دهد، اما اغلب تنها زمانی که تمایل به مصالحه به دلیل افزایش هزینه های جنگ پدیدار شود (Greig, 2005; Greig & Diehl, 2006; Beardsley, 2010). بنابراین، اگرچه میانجیگری معمولا در پیچیده ترین شرایط اتفاق می افتد، آغاز آن نشانه ای از تمایل طرفین به صلح است. البته این همیشه صدق نمی کند، زیرا میانجیگری ممکن است با اهداف پنهان نیز انجام شود. برای مثال، طرفین درگیر ممکن است از آن برای به دست آوردن مزیت استراتژیک یا به تاخیر انداختن درگیری برای تسلیح مجدد، استخدام نیرو یا بازسازی استفاده کنند. (Beardsley, 2009; Richmond, 1998)

تفاوت های قابل توجهی بین «طرف تقاضا» در میانجیگری جنگ های داخلی و بین المللی وجود دارد. (Svensson, 2009; Greig & Regan, 2008)

هزینه‌های مرتبط با میانجی‌گری بین‌المللی به طور مساوی بین طرفین تقسیم می‌شود، زیرا هر دو بازیگر حاکمیت مستقل دارند و از امتیازات و مشروعیت یک بازیگر بین‌المللی برخوردارند. (Melin & Svensson, 2009) در مقابل، در جنگ‌های داخلی، توزیع نامتوازن قدرت و مشروعیت، انگیزه‌های متفاوتی برای طرفین ایجاد می‌کند. گروه‌های غیردولتی با ورود به فرایند گفتگو، مزایای قابل توجهی به دست می‌آورند. دولت‌ها اغلب تمایل ندارند با شورشیان مذاکره کنند و آن‌ها را به عنوان نیروهای غیرقانونی بدون حق نمایندگی سیاسی رد می‌کنند. زیرا آغاز مذاکره، شورشیان را در جایگاه قانونی قرار می‌دهد و توانایی آن‌ها را در گرفتن امتیاز از دولت نشان می‌دهد (Svensson, 2009; Greig & Regan, 2008).

این موضوع وقتی یک واسطه هدایت فرایند را بر عهده دارد، تشدید می‌شود، زیرا طرف‌های سوم با اعطای اعتبار بیشتر در سطح داخلی و بین‌المللی، موقعیت شورشیان را تقویت می‌کنند. علاوه بر این، آغاز گفتگو می‌تواند نشان‌دهنده ناتوانی دولت در کنترل قلمرو و عدم اراده برای مقاومت در برابر خواست‌های شورشیان باشد (Melin & Svensson, 2009). این امر ممکن است گروه‌ها را به چانه‌زنی بیشتر یا ادامه مبارزه برای دستیابی به امتیازات بیشتر تشویق کند.

میانجی‌گری می‌تواند به دولت‌ها فرصت حل درگیری‌های خشونت‌آمیز را بدهد. اکثر دولت‌ها امیدوارند خشونت با شکست نظامی شورشیان پایان یابد. اما با دشوارتر شدن پیروزی نظامی، میانجی‌گری اغلب موثرترین راه برای خاتمه جنگ است. این همیشه هدف دولت‌ها نیست، و ممکن است به دلایل پنهان با آن موافقت کنند (Richmond, 1998; Beardsley, 2010). با این حال، با توجه به هزینه‌های قابل توجهی که دولت‌ها با پذیرش میانجی‌گری متحمل می‌شوند، در بیشتر موارد، آغاز آن نشان‌دهنده پذیرش ضمنی دولت برای بحث در مورد یک توافق است (Greig, 2005; Greig & Diehl, 2006).

خلاصه اینکه، در حالی که انتظار می‌رود شورشیان تقاضای بیشتری برای میانجی‌گری داشته باشند، دولت‌ها تنها زمانی واسطه را می‌پذیرند که هزینه‌های گفتگو از ادامه درگیری بیشتر باشد. این وضعیت، دولت را در موقعیتی برتر قرار می‌دهد. نقش منحصر به فرد حق وتو، به این دلیل است که عمدتاً تحلیل هزینه-فایده آن‌ها شکل‌دهنده تقاضا برای میانجی‌گری در جنگ‌های داخلی است.

ویژگی های طرفین درگیر نیز بر تقاضا برای میانجی گری تاثیرگذار است. تمایل یک دولت به پذیرش میانجی گری به شدت به اراده آن برای ادامه مبارزه مرتبط است؛ بنابراین، هرچه احتمال پیروزی نظامی کم تر به نظر برسد یا هزینه های درگیری بیشتر باشد، احتمال پذیرش میانجی گری افزایش می یابد (کلایتون و گلدیتش، ۲۰۱۴). مطالعات نشان می دهند که زمانی که شورشیان تهدیدی جدی برای دولت محسوب می شوند، احتمال پذیرش میانجی گری بیشتر است (کلایتون، ۲۰۱۳، ۲۰۱۶؛ کلایتون و گلدیتش، ۲۰۱۴). هنگامی که شورشیان قادر به چالش کشیدن منافع اساسی دولت هستند، هم در مذاکرات صلح اهرم فشار دارند و هم از خطر نقض توافق توسط دولت محافظت می شوند (کلایتون، ۲۰۱۳). از این رو، تحلیل ها نشان می دهند که شورشیان قدرتمندتر احتمال بیشتری دارد در روند میانجی گری شرکت کنند (کلایتون، ۲۰۱۳، ۲۰۱۶).

وضعیت زنان در جامعه نیز عاملی کلیدی در تقاضا برای میانجی گری در جنگ های داخلی است و می تواند به عنوان شاخصی از احتمال وقوع آن مورد استفاده قرار گیرد. جوامعی که مردسالاری می کنند که منجر به ترجیح فرزند پسر شده و در واقع سرکوب خشونت آمیز را مشروع و نهادینه می کنند. چنین رویه هایی، خشونت را به عنوان راه حل اختلافات ترویج می کنند و جایگزین های غیر خشونت آمیز مانند میانجی گری را تضعیف می نمایند. نتیجه روشن این است که جوامعی که به زنان جایگاه برابری می دهند، بیشتر به فرایند میانجی گری اعتماد کرده و از آن با موفقیت استفاده می کنند (ناگل، ۲۰۱۶).

علاوه بر این، نشان داده شده است که استفاده از میانجی گری از یک درگیری به درگیری دیگر سرایت می کند، چرا که کشورها الگوی خشونت را به ویژه تعداد تلفات به عنوان برجسته ترین ویژگی اش، ارزیابی کرده و رفتار طرف های ثالث دیگر را در تصمیم گیری برای میانجی گری تقلید می کنند (بوملت، ۲۰۱۶). به عبارتی، خشونت درونی درگیری به عنوان پیوندی بین بحران ها عمل می کند و به عنوان نشانه ای برای طرفین درگیر و طرف های ثالث عمل می کند تا تصمیم بگیرند آیا میانجی گری به حل بحران کمک خواهد کرد یا خیر (بوملت، ۲۰۱۶).

۵-وظیفه میانجی‌گران

اثر بخشی میانجی‌گری به مهارت یک طرف سوم در بهبود انتقال اطلاعات قابل اعتماد و کاهش ترس از خیانت در آینده بستگی دارد. میانجی‌گران می‌توانند از طریق روش‌های متنوعی این نقش را ایفا کنند. برای توصیف و تحلیل، رایج است که تحقیقات، اقدامات میانجی‌گری را بر اساس سه استراتژی کلی طبقه‌بندی کنند.

این استراتژی‌ها، اقدامات میانجی‌گری را بر اساس اهداف استراتژیک کلی و شیوه‌ای که در فرآیند مذاکره مشارکت می‌کنند، طبقه‌بندی می‌کنند (ویلکنفلد و همکاران، ۲۰۰۵؛ هوگلوند و سوئسون، ۲۰۱۱).

میانجیگری تسهیل‌گرایانه،^۱ منفعل‌ترین شکل دخالت است (برکویچ و هیوستون، ۲۰۰۰؛ هاپمن، ۱۹۹۶؛ تووال و زارتمن، ۱۹۸۵). در این نقش، میانجی به عنوان یک کانال دوطرفه عمل می‌کند و اطلاعات را بین طرفین جابجا می‌نماید. یک میانجی صلح تسهیل‌گر، کنترل اندکی بر روی روند یا محتوای مذاکرات دارد (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). اقدامات او محدود به اشکال کم‌فعال‌تر میانجیگری مانند ارائه خدمات خوب، انتقال اطلاعات، یا آشکارسازی دانش جدید به طرفین اختلاف است (بیاردزلی و همکاران، ۲۰۰۶).

میانجیگری تسهیل‌گرایانه با اصول یکپارچه‌سازی مدیریت تعارض^۲ همسو است. میانجی‌ها تلاش می‌کنند با کشف فرصت‌های سود متقابل، ارزش بیشتری ایجاد کنند تا بین طرفین به اشتراک گذاشته شود. تسهیل به جای بازتعریف محدوده توافق، به طرفین کمک می‌کند تا راه‌حلی از میان مجموعه‌ای از توافقات قابل قبول قبلی بیابند (کارنواله، ۱۹۸۶؛ کرسِل، ۱۹۷۲). یک توافق متقابل پذیرفته شده با اطمینان از دسترسی طرفین به اطلاعات کامل حاصل می‌شود (بیاردزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ پرینسن، ۱۹۹۲؛ مور، ۱۹۸۶). میانجیگری تسهیل‌گرایانه همچنین به عنوان مدل مشورتی شناخته می‌شود. نمونه‌ای خوب از این مدل، نقش نروژ در دستیابی به توافق اسلو در مناقشه اسرائیل و فلسطین است (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). به‌طور کلی، رویکردهای تسهیل‌کننده در موارد کمتر

1 Facilitative mediation

2 integrative principles of conflict management

چالش برانگیز با تلفات کم، احتمال بیشتری برای کسب نتایج مثبت دارند، جایی که دخالت مستقیم تر میانجی ها ممکن است به عنوان دخالت تلقی شود (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶).
 اثربخشی میانجی گران تسهیل کننده به توانایی آن ها در کاهش ناهمسانی اطلاعات بستگی دارد (ساوون، ۲۰۰۸). کارایی میانجی از طریق متقاعد کردن طرفین برای به اشتراک گذاشتن اطلاعات مربوط به نقطه رزرو خود تضمین می شود. با کنترل اطلاعاتی که از طرفین به دست می آید و گاهی تکمیل آن با اطلاعاتی که به طور مستقل جمع آوری می شود (مانند میانجیگری آمریکا در کشمیر)، میانجی ها می توانند تحریف، جهل و تصورات نادرست را کاهش دهند، عواملی که اغلب مانع امضای توافقنامه می شوند (فیشر، یوری و پتون، ۱۹۸۲؛ دیکسون، ۱۹۹۶؛ کید، ۲۰۰۳؛ ساوون، ۲۰۰۸؛ بیاردزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ راوخهاوس، ۲۰۰۶).

فرمول سازی^۱ شکل فعال تری از صلح طلبی است که شامل کنترل میانجی بر جنبه های کلیدی فرآیند صلح می شود. با دستکاری عناصر مذاکره، میانجی محیطی مثبت تر ایجاد می کند (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). این معمولا شامل کنترل میانجی بر جنبه های ساختاری مذاکره، مانند مکان، زمان بندی و سرعت گفتگوها است. به عنوان مثال، در سال ۱۹۹۵ هنگامی که در میانجی گری مناقشه بویگانویل^۲، نیوزیلند طرفین را به کشور خود آورد و بر همه جنبه های ساختاری کنترل داشت، اما در زمینه های دیگر دخالتی نکرد (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). میانجی گران همچنین می توانند توزیع اطلاعات را مدیریت کنند، مسایل مورد اختلاف را بازتعریف نمایند و به صورت استراتژیک راهکارهای نوآورانه ارائه دهند (هاپمن، ۱۹۹۶). این قابلیت در مذاکرات بن بست شده بسیار مفید است، چرا که میانجی گران می توانند زمینه های جدیدی را برای تمرکز ایجاد کنند که راه حل های مناقشه در آن شکل می گیرد (بیرزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ سون سون، ۲۰۰۷). به طور کلی، میانجی گران می توانند ضرورت امتیازدهی به مخاطبان داخلی را نشان دهند و مسوولیت اقدامات نامحبوب را بر عهده بگیرند (بیرزلی، ۲۰۱۰). بدین ترتیب، با «مسدود کردن واکنش های منفی داخلی»، احتمال صلح را افزایش می دهند (بیرزلی، ۲۰۱۰). روش شکل دهی در مناقشات با شدت بالا و پایین موثر است، هرچند میزان موفقیت متفاوت است. در مناقشات شدید، شکل دهی شانس توافقات جزئی را

1 Formulation

2

Bougainville dispute

افزایش می‌دهد، درحالی‌که در مناقشات کم شدت، بیشتر احتمال توافق کامل وجود دارد (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶).

میانجی‌گری دستکاری‌آمیز، قوی‌ترین شکل دخالت میانجی است، جایی که طرف سوم بیشترین تاثیر را بر محتوا و جوهر فرآیند مذاکره می‌گذارد (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). یک میانجی دستکاری‌آمیز به جای یافتن راه‌حل‌های موجود، از مشوق‌های مثبت و منفی برای گسترش حوزه توافق استفاده می‌کند. این تکنیک‌ها ممکن است شامل کمک‌های مالی، امتیازات دیپلماتیک، تحریم‌های اقتصادی، یا حتی اقدامات نظامی مستقیم باشد (بیرزلی و همکاران، ۲۰۰۶). به‌عنوان مثال، ایالات متحده در میانجی‌گری مناقشه بوسنی در ۱۹۹۵ از قدرت اقتصادی و نظامی خود برای اجبار طرفین به پذیرش توافقنامه دیتون استفاده کرد (برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶). با حداکثر کردن هزینه‌های عدم توافق، این روش‌ها تلاش می‌کنند نقطه رزرو طرفین متخاصم را گسترش دهند (تووال و زارتمن، ۱۹۸۵). این اقدام با ایجاد راه‌حلی که بدون میانجی‌گری امکان‌پذیر نیستند، تعداد گزینه‌های قابل قبول برای جنگ را افزایش می‌دهد (هاپمن، ۲۰۰۱). بنابراین، میانجی‌گری فعال یک ابزار موثر برای خاتمه دادن به مناقشات خشونت‌آمیز است (بیرزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ برکویچ و گارتنر، ۲۰۰۶).

۶- اثربخشی میانجی‌گری

چگونه می‌توان اثرات میانجی‌گری را ثبت کرد و کدام شاخص‌های موفقیت، مناسب‌ترین هستند؟ علی‌رغم رشد ادبیات میانجی‌گری، هنوز روش‌شنایی مفهومی نسبتاً کمی در مورد موضوع اثربخشی وجود دارد (هاپمن و سوئسنون، ۲۰۱۲، ص. ۴؛ برکویچ، ۲۰۰۶). فقدان معیارهای مشخص برای ارزیابی میانجی‌گری، تلاش‌های عمل‌کنندگان را برای سنجش اثربخشی و کارایی کارشان دشوار می‌کند.

و تحقیقات تجربی را که تلاش می‌کنند عوامل تعیین‌کننده موفقیت میانجی‌گری را جدا کنند، تضعیف می‌کند (لیندرن، والینگستین و گروسل، ۲۰۱۰).

بیشتر مطالعات کمی، موفقیت میانجی‌گری را برابر با ایجاد یک توافق رسمی در نظر می‌گیرند (مانند برکویچ و دراون، ۲۰۰۴؛ تووال و زارتمن، ۱۹۸۵؛ اوت، ۱۹۷۲؛ شنایدر، برکویچ و سلک،

۲۰۰۶). این رویکرد، نشانگر خوبی از توانایی میانجی در تغییر ترجیحات خشونت‌آمیز طرفین مناقشه و تعهد بازیگران به اصلاح تعاملات شان است (درون، برکوویچ و پوسپیژنا، ۲۰۱۱؛ برکوویچ، ۲۰۰۷؛ تووال و زارتمن، ۱۹۸۵). بر اساس این معیار، میانجیگری ابزاری موثر برای مدیریت منازعه محسوب می‌شود (بیاردزلی، ۲۰۰۸، ص ۷۳۳). به عنوان مثال، بیاردزلی (۲۰۰۸) نشان داد که احتمال رسیدن به یک توافق رسمی با دخالت یک میانجی از ۱۲٪ به ۳۸٪ افزایش می‌یابد. در موفقیت میانجیگری، نه تنها دخالت میانجی مهم است، بلکه زمان دخالت او نیز حایز اهمیت است. گریگ (۲۰۰۱) نشان داد که تلاش برای میانجیگری در شش ماه اول، بیش از ۶۰ درصد شانس رسیدن به توافق جزئی یا کامل را دارد. اما میانجیگری دیر هنگام، یعنی ۲۴۰ ماه پس از آغاز مناقشه، کمتر از ۴۰ درصد شانس دستیابی به توافق کامل یا جزئی را دارد.

امضای یک توافق، همواره پایان مناقشه را تضمین نمی‌کند؛ توافقات اغلب ناپایدار بوده و در حین اجرای آنها، فرو می‌پاشند (والتر، ۲۰۰۲). پژوهشگران برای درک گسترده‌تری از اثرات میانجیگری، علاوه بر ایجاد توافق، به ارزیابی توانایی میانجی در کاهش شدت مناقشه (دیرون و مولر، ۲۰۱۱؛ ریگن و استم، ۲۰۰۰)، کاهش تنش (ویلکنفلد و همکاران، ۲۰۰۵؛ فورتنا، ۲۰۰۴؛ بیاردزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ گریگ، ۲۰۰۱) و ایجاد تغییرات در نهادهای سیاسی (ناتان، ۱۹۹۹؛ توفت، ۲۰۰۹؛ سون‌سون، ۲۰۰۹) پرداخته‌اند. نتایج قطعی نیستند و بسیاری از مطالعات، پایداری توافقات حاصل از میانجیگری را زیر سوال برده‌اند. بیاردزلی (۲۰۰۸) دریافت که مناقشات حل شده از طریق میانجیگری، در بلندمدت حتی بیشتر از مناقشاتی که بدون میانجی به پایان رسیده‌اند، احتمال بازگشت به درگیری را دارند. این عمر کوتاه توافقات، احتمالاً به شدت و پیچیدگی مناقشه مربوط است. مناقشات چالش‌برانگیز، احتمالاً نیازمند پاسخ‌های قوی‌تری از سوی میانجی هستند، یعنی استراتژی‌های تهاجمی‌تر که از فشار و اهرم برای رسیدن به توافق استفاده می‌کنند. این استراتژی‌های دستوری، در واقع، احتمال توافق در مناقشات شدید را افزایش می‌دهند (برکوویچ و گارتنر، ۲۰۰۶، ص ۳۴۸). اما، این استراتژی‌ها شرایط مصنوعی ایجاد می‌کنند که با خروج میانجی، فرو می‌پاشند و راه‌حل پایداری برای مناقشه نیستند. بیاردزلی (۲۰۰۸) استدلال می‌کند که با از بین رفتن مشوق‌های مصنوعی، شرکت‌کنندگان در میانجیگری از توافق ناراضی می‌شوند، زیرا قابلیت‌ها و در نتیجه، ارزش و سودمندی پیروزی نظامی آنها تغییر می‌کند و احتمال بازگشت به درگیری

افزایش می‌یابد (ص ۷۳۷). گورس، راست و مک‌لود (۲۰۰۸) نیز این یافته را تایید کردند و نشان دادند که توافق حاصل از میانجیگری، احتمال بازگشت به درگیری را افزایش می‌دهد. حضور میانجی نقش بسزایی در کاهش شانس از سرگیری مناقشه تا بیش از ۷۵ درصد دارد. بنابراین، این مشکل عدم انسجام زمانی لزوماً نشان‌دهنده ناکامی فرایند میانجیگری نیست، بلکه بیشتر به عنوان یک کاستی در فضای پسامیانجیگری تلقی می‌شود.

یکی از راه‌های مقابله با این مشکل، فراهم کردن فرصت‌های مکرر برای طرفین نزاع جهت بازمذاکره درباره توافقات، متناسب با تغییرات شرایط است (بیاردزلی، ۲۰۰۸). بنابراین، برای استحکام بخشیدن به توافقات و تضمین صلح پایدار، طرف‌های ثالث باید نه تنها بر حل و فصل مناقشه از طریق میانجیگری تمرکز کنند، بلکه بر دوره انتقالی پس از امضای توافق نیز تکیه نمایند. کلایتون و دوروسن^۱ (۲۰۱۶) در تایید این رویکرد، دریافتند که میانجی‌هایی که سال‌ها پس از اتمام رسمی مناقشه نیز دخیل باقی می‌مانند، احتمال تجدید درگیری را کاهش می‌دهند.

چالش پیش روی محققان، ترسیم مجموعه‌ای از شاخص‌های مرتبط با موفقیت و کسب درک عمیق‌تری از شرایطی است که در آن میانجیگری بیشترین اثربخشی را دارد (گارتنر و ملین، ۲۰۰۹، ص ۵۷۶؛ هافمن و سون‌سون، ۲۰۱۲: ۴). برای اعتبار بخشیدن به میانجیگری به عنوان یک موفقیت بلندمدت، توافق حاصل باید حتی پس از خروج طرف سوم، پایدار بماند، نشان‌دهنده حل بن‌بست اساسی محرک مناقشه باشد. این بحث ما را به پرسش اصلی باز می‌گرداند که چگونه موفقیت در میانجیگری را ارزیابی کنیم: آیا یک سازش ساده کافی است یا موفقیت به معنای حل جامع‌تر یا دگرگونی عمیق‌تر است؟

۷- عوامل موثر بر اثربخشی میانجیگری

۷-۱- رابطه میان طرفین درگیر و میانجی

برای جامعه‌ی عملی‌گرایان، اثربخشی میانجی‌گری به‌طور چشمگیری به بی‌طرفی و عدم جانبداری طرف سوم بستگی دارد (براهیمی و احمد، ۲۰۱۰). این دیدگاه توسط مطالعات اولیه‌ی میانجی‌گری تقویت شد (فیشر، ۱۹۹۵؛ یانگ، ۱۹۶۷). با این حال، فرضیه‌ی مذکور اخیراً مورد نقد

1 Clayton and Dorussen

قرار گرفته است؛ پژوهش های جدید بر اثربخشی بیشتر میانجی گرانی تاکید می کنند که به یکی از طرفین مناقشه جانبداری دارند. مطالعاتی که بر «میانجی گران درونی» تمرکز دارند، نشان می دهند که میانجی هایی که با مناقشه ارتباط مستقیمی دارند (یعنی با یکی یا هر دو طرف درگیر)، مزایای ویژه ای نسبت به «میانجی گران بیرونی» دارند. برای نمونه، آن ها با ارایه ی منابع محلی و تعهد بلندمدت، نقش آفرینی می کنند، چرا که نمی توانند به سادگی از رابطه ی خود با طرف های مناقشه فاصله بگیرند. عدم امکان کناره گیری و مواجهه با تعاملات پیوسته با طرفین مناقشه در طول و پس از اختلاف، میانجی گر درونی را به انتقال دقیق اطلاعات وامی دارد.

که این امر به نوبه خود، اعتبار شان را تقویت می کند (سونسون و لینگرن، ۲۰۱۳؛ کید، ۲۰۰۶). علیرغم مزایا و اثربخشی شان، میانجی های درونی به طور گسترده به کار گرفته نمی شوند و عمدتاً به مناقشات کم شدت محدود می شوند که برای حل و فصل مناسبت تر تلقی می شوند (سونسون و لینگرن، ۲۰۱۳).

علاوه بر این، مجموعه ای از پژوهش ها ارتباط بین سوگیری میانجی و صحت اطلاعات افشا شده در طی فرایند صلح را نشان داده اند. اثربخشی مثبت میانجی گری اغلب از توانایی میانجی در کاهش تحریف، نادانی و تصورات غلط نشأت می گیرد که معمولاً مانع از رسیدن طرفین متخاصم به توافق می شود (ساوون، ۲۰۰۸؛ فیشر، اوری، و پاتون، ۱۹۸۲؛ دیکسون، ۱۹۹۶؛ کید، ۲۰۰۳؛ ساوون، ۲۰۰۸؛ بیرزلی و همکاران، ۲۰۰۶؛ راوگس، ۲۰۰۶). هنگامی که میانجی فضایی امن برای به اشتراک گذاری اطلاعات نقطه ی رزرو (حداقل شرایط قابل قبول) هر دو طرف ایجاد می کند، منطقه ی همپوشانی اولویت ها (منطقه ی توافق) آشکار می گردد. با این حال، صحت اطلاعات ارایه شده توسط میانجی تحت تاثیر سوگیری های او ست. بازیگران تمایل دارند اطلاعاتی را که از سوی متحدشان ارایه می شود، معتبرتر بدانند. اندرو کید (۲۰۰۳، ۲۰۰۶، ۲۰۱۰) این استدلال را به طور رسمی بررسی کرد و نشان داد که چگونه سوگیری به طرفین در ارزیابی صحت اطلاعات تازه کمک می کند.

بر اساس چارچوب «گفتگوی ارزان» و «نشانه های با اعتبار» (آستین-سمیت و بانکز، ۲۰۰۰)، کید استدلال کرد که اطلاعاتی که توسط میانجی بی طرف ارایه می شود، در نظر طرفین اختلاف فاقد اعتبار خواهد بود. از بازیگران بی طرف که تنها انگیزه شان برقراری صلح است، انتظار می رود هر

اطلاعاتی را که برای حداکثر کردن احتمال توافق لازم است، ارایه دهند. بنابراین، تنها میانجی جانبدار است که به ارایه‌ی اطلاعات معتبر در مورد امتیازاتی که اغلب برای حل تعارض ضروری است، اعتماد می‌شود (کید، ۲۰۰۳: ۵۹۸).

طرف‌های سوم جانبدار نیز می‌توانند در حل مسأله‌ی تعهد، کمک‌کننده باشند (شمیت، ۲۰۰۵؛ سونسون، ۲۰۰۷، ۲۰۰۹). پیش از امضای توافق‌نامه، طرفین اختلاف باید تعهد خود به پایبندی به مفاد توافق را به‌طور معتبر اعلام کنند. این امر به دلیل آسیب‌پذیری شدید هر یک از طرفین در دوره‌ی اجرای توافق است. برای شورشیان، تعهد به توافق دشوارتر است، زیرا پس از اثبات توانمندی‌شان در میدان نبرد، مشتاق به کسب دستاوردهای بیشتر در زمینه‌های قلمرو، نمایندگی و مشروعیت هستند. در مقابل، حکومت حاکم که نتوانسته کنترل قلمرو خود را حفظ کند، انتظار می‌رود در برخی جنبه‌های کنترل سیاسی، امتیاز دهد. با توجه به اینکه شورشیان باید قبل از پذیرش واسطه توسط دولت، نیروی قابل توجهی جمع‌آوری کنند، دولت با خطر بیشتری از نقض توافق مواجه است. دولت بیم دارد که شورشیان یا معترضان در حین اجرای توافق، سرپیچی کرده و خواستار قلمرو، نمایندگی، یا دسترسی بیشتر به منابع شوند (سونسون، ۲۰۰۹).

میانجی‌های جانبدار می‌توانند با عمل به عنوان ضامن برای طرف ضعیف‌تر، به کاهش این مشکل تعهد کمک کنند (فیرون، ۱۹۹۸؛ گیلادی و روست، ۲۰۰۲؛ شمیت، ۲۰۰۵؛ والتر، ۲۰۰۲). در مورد جنگ‌های داخلی، واسطه‌های طرفدار دولت می‌توانند به دولت حاکم اطمینان داده و تضمین‌هایی علیه خیانت شورشیان ارایه کنند، که در نتیجه ترس از سواستفاده‌های آتی را کاهش می‌دهد (سونسون، ۲۰۰۹). حضور یک واسطه طرفدار دولت، تعهد بازیگران خارجی به درگیری و تمایل آنها به تضمین پایداری توافق را نشان می‌دهد. این امر می‌تواند در کاهش شدت مشکل تعهد و افزایش احتمال رسیدن به توافق موثر با شد (فیارون، ۱۹۹۸؛ گیلادی و روست، ۲۰۰۲؛ شمیت، ۲۰۰۵؛ والتر، ۲۰۰۲).

عامل کلیدی در تعیین اثربخشی میانجیگری، توزیع قدرت یا قدرت نسبی طرف‌های درگیر است. تحقیقات نشان می‌دهد شورشیان قدرتمندی که می‌توانند دولت را به‌طور قابل اعتماد تهدید کنند، احتمال بیشتری برای رسیدن به توافق دارند (کلیتون، ۲۰۱۳؛ کلیتون و گلدیش، ۲۰۱۴). حتی شورشیان نسبتاً ضعیف نیز می‌توانند با وارد کردن صدمات جدی از طریق هدف قرار دادن

غیرنظامیان، دولت‌ها را تحت فشار قرار داده و به توافق برسانند (بالسلز و کالیواس، ۲۰۱۴؛ وود و کاتمن، ۲۰۱۳).

پایه هر دو یافته، مکانیزمی است که «قدرت آسیب‌رساندن» به «قدرت چانه‌زنی» تبدیل می‌شود (شلینگ، ۱۹۶۰). به عبارتی، توانایی شورشیان برای مجازات دولت در صورت نقض توافق میانجیگری شده، احتمال شکست توافق را کاهش می‌دهد.

نتیجه‌گیری

میانجی‌گری، یکی از رایج‌ترین ابزارهای سیاست خارجی برای مدیریت و حل منازعات خشونت‌بار است. این روش، برای طرفین درگیر، راه حلی کم‌هزینه برای جستجوی صلح در میان خشونت‌ها ارائه می‌دهد. ماهیت داوطلبانه این فرایند نیز این امکان را فراهم می‌کند که شرکت‌کنندگان بدون ترس از اجبار به پذیرش شرایط ناخواسته، وارد مذاکره شوند. برای بازیگران بین‌المللی، میانجی‌گری روشی کارآمد برای تأثیرگذاری بر منازعاتی است که منافع شان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مطالعات اخیر ارتباط واضحی بین میانجی‌گری و توافق‌نامه‌های صلح نشان داده‌اند، اما اثرات بلندمدت آن مورد بحث است. تحقیقات بیشتری لازم است تا مکانیزم‌های مختلف کمک میانجی‌گری به خاتمه منازعات خشونت‌بار را آشکار کند و درک گسترده‌تری از عوامل متعدد موثر بر نتایج فرایندهای میانجی‌گری شکل گیرد. با توجه به این که منازعات خشونت‌بار همچنان رنج زیادی را برای کسانی که مستقیماً یا غیرمستقیم درگیر آن هستند، به همراه دارد، میانجی‌گری احتمالاً یکی از مهم‌ترین ابزارهای سیاست خارجی باقی خواهد ماند.

فهرست منابع

- بحرینی، علی؛ خاقانی اصفهانی، مهدی و روحانی مقدم، محمد (۱۴۰۳). مشروعیت حضور نظامی ایران در غرب آسیا و مبارزه با تروریسم افراطگرایانه مذهبی، امنیت ملی، ۱۴ (۵۲)، ۲۳۳-۲۵۶.
- صادقی، سیدمصطفی (۱۴۰۲). نقش محور مقاومت در پایداری امنیتی غرب آسیا. انتشارات پژوهشگاه علوم انسانی.
- قادری کنگاوری، روحالله (۱۴۰۳). دیپلماسی پنهان دفاعی-امنیتی و نظم جدید مبتنی بر «کنسرت مقاومت اسلامی» در غرب آسیا. سیاست دفاعی، ۳۳ (۱۲۷)، ۲۱۷-۲۴۴.
- محمدی، شهرام؛ جعفری پابندی، سید فرشید و خوشخطی، مهدی (۱۴۰۳). بررسی تحلیلی تطبیقی ترتیبات امنیتی غرب آسیا و تاثیر آن بر امنیت جمهوری اسلامی ایران از منظر مکتب کپنهاگ، مطالعات سیاسی-اجتماعی تاریخ و فرهنگ ایران، ۳ (۱۱)، ۲۰۰-۲۱۹.
- نادری، علی اکبر (۱۴۰۲). پیشران‌های عملیات طوفان الاقصی با تأمل در ریشه واقعی بحران فلسطین. هشتمین همایش بین‌المللی مدیریت.
- الحسینی، سیدعباس (۲۰۲۲). السياسة الإيرانية في الشرق الأوسط: بين الممانعة والتعاون. دار المعرفة.
- السعيد، عبدالرحمن (۲۰۲۲). الدور المصري في إدارة الأزمات الإقليمية. مركز الدراسات السياسية العربية.
- العويني، محمد (۲۰۲۳). الصراع الفلسطيني الإسرائيلي: أبعاده الإقليمية والدولية. دار النهضة العربية.
- Austen-Smith, D., & Banks, J. S. (2000). Cheap talk and burned money. *Journal of Economic Theory*, 91(1), 1–16.
- Balcells, L., & Kalyvas, S. N. (2014). Does warfare matter? Severity, duration, and outcomes of civil wars. *Journal of Conflict Resolution*, 58(8), 1390–1418.
- Beardsley, K. (2008). Agreement without peace? International mediation and time inconsistency problems. *American Journal of Political Science*, 52(4), 723–740.
- Beardsley, K. (2009). Intervention without leverage: Explaining the prevalence of weak mediators. *International Interactions*, 35(3), 272–297.
- Beardsley, K. (2010). Pain, pressure, and political cover: Explaining mediation incidence. *Journal of Peace Research*, 47(4), 395–406.
- Beardsley, K., Quinn, D., Biswas, B., & Wilkenfeld, J. (2006). Mediation style and crisis outcomes. *Journal of Conflict Resolution*, 50(1), 58–86.
- Beber, B. (2012). International mediation, Selection effects and question of bias. *Conflict Management and Peace Science*, 29(4), 397–424.

- Bell, C., & O'Rourke, C. (2010). Peace agreements or pieces of paper? The impact of UNSC Resolution 1325 on peace processes and their agreements. *International Comparative Law Quarterly*, 59(4), 941–980.
- Bercovitch, J. (2006). Mediation success or failure: A search for the elusive criteria *Cardozo Journal of Conflict Resolution*, 7(2), 289–302.
- Bercovitch, J. (2007). Mediation in international conflicts: Theory, practice and developments. In I. W. Zartman (Ed.), *Peace making in international relations* (2d ed., pp. (163–194). Washington, DC: United States Institute of Peace Press. .
- Bercovitch, J., Anagnoson, J. T., & Wille, D. L. (1991). Some conceptual issues and empirical trends in the study of successful mediation in international relations. *Journal of Peace Research*, 28(1), 7–17.
- Bercovitch, J., & DeRouen, K., Jr. (2004). Mediation in internationalized ethnic conflict: Assessing the determinants of a successful process. *Armed Forces and Society*, 30(2), 147-170.
- Bercovitch, J., & Gartner, S. S. (2006). Is there method in the madness of mediation? Some lessons for mediators from quantitative studies of mediation. *International Interactions*, 32(4), 329–354.
- Bercovitch, J., & Houston, A. (2000). Why do they do it like this? An analysis of the factors influencing mediation behavior in international conflicts. *Journal of Conflict Resolution*, 44(2), 170-220.
- Bercovitch, J., & Rubin, J. Z. (1992). *Mediation in international relations: Multiple approaches to conflict management*. Basingstoke: Macmillan.
- Bercovitch, J., & Schneider, G. (2000). Who mediates? The political economy of international conflict management. *Journal of Peace Research*, 37(2), 145–165.
- Böhmelt, T. (2009). International mediation and social networks: The importance of indirect ties. *International Interactions*, 35(3), 298–319.
- Böhmelt, T. (2011). Disaggregating mediations: The impact of multiparty mediation *British Journal of Political Science*, 41(4), 859–881.
- Böhmelt, T. (2012). Why many cooks if they can spoil the broth? The determinants of multiparty mediation. *Journal of Peace Research*, 49(5), 701–715.
- Böhmelt, T. (2016). The importance of conflict characteristics for the diffusion of international mediation. *Journal of Peace Research*, 53(3), 378–391.
- Brahimi, L. & Ahmed, S. (2010). In pursuit of sustainable peace: The Seven Deadly Sins of mediation. Retrieved from www.ciaonet.org/attachments/2446/uploads

- Carnevale, P. J. (1986). Strategic choice in mediation. *Negotiation Journal*, 2(1), 41–56.
- Clayton, G. (2013). Relative rebel strength and the onset and outcome of civil war mediation. *Journal of Peace Research*, 50(5), 609–622.
- Clayton, G. (2016). Oil, relative strength and civil war mediation. *Cooperation and Conflict*, 51(3), 325–344.
- Clayton, G., & Dorussen, H. (2016). The Impact of Mediation and Peacekeeping on Conflict. Working Paper.
- Clayton, G., & Gleditsch, K. S. (2014). Will we see helping hands? Predicting civil war mediation and likely success. *Conflict Management and Peace Science*, 31(3), 265–284.
- Collier, P., Elliot, L., Hegre, H., Hoeffler, A., Reynal-Querol, M., & Sambanis, N. (2003). *Breaking the conflict trap: Civil war and development policy*. Oxford: Oxford University Press.
- Crescenzi, M. J. C., Kadera, K. M., McLaughlin Mitchell, S., & Thyne, C. L. (2011). The supply side theory of mediation. *International Studies Quarterly*, 55(4), 1069–1094.
- Crocker, C. A., Hampson, F. O., & Aall, P. (2001). A crowded stage: Liabilities and benefits of multiparty mediation. *International Studies Perspectives*, 2(1), 51–67.
- Cunningham, D. E. (2006). Veto players and civil war duration. *American Journal of Political Science*, 50(4), 875–892.
- DeRouen, K., Jr., Bercovitch, J., & Pospieszna, P. (2011). Introducing the civil wars mediation (CWM) dataset. *Journal of Peace Research*, 48(5), 663–672.
- DeRouen, K., Jr., & Möller, F. (2011). Diplomacy and civil war de-escalation. Paper, presented at the Annual Meeting of the International Studies Association Montreal.
- Diaz, P. C., & Tordjman, S. (2012). Women's participation in peace negotiations Connections between presence and influence. New York: UN Women.
- Dixon, W. J. (1996). Third party techniques for preventing conflict escalation and promoting peaceful settlement. *International Organization*, 50(4), 653–681.
- Dorussen, H., & Ward, H. (2008). Inter governmental organizations and the Kantian peace: A network perspective. *Journal of Conflict Resolution*, 52(2), 189–212.
- Elgström, O., Bercovitch, J., & Skau, C. (2003). Regional organizations and international mediation: The effectiveness of insider mediators. *African Journal of Conflict Resolution*, 3(11), 111–127.

- Fearon, J. D. (1998). Commitment problems and the spread of ethnic conflict. In D. Lake and D. Rothchild (Eds.), *The international spread of ethnic conflict: Fear, diffusion and escalation* (pp. 107–126). Chichester, U.K.: Princeton University Press.
- Fisher, R. D., Ury, W. L., & Patton, B. (1982). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. London: Hutchinson.
- Fisher, R. J. (1995). Pacific, impartial third party intervention in international conflict: A review and analysis. In J. A. Vasquez, J. T. Johnson, S. Jaffe, & L. Stomata (Eds.), *Beyond confrontation: Learning conflict resolution in the post-Cold War era* (pp. 39–59). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Fortna, V. P. (2004). Does Peacekeeping Keep Peace? International Intervention and the Duration of Peace After Civil War. *International Studies Quarterly*, 48(2), 269–292.
- Gartner, S. S. (2011). Signs of trouble: Regional Organization Mediation and Civil War Agreement Duration. *Journal of Politics*, 73(4), 380–390.
- Gartner, S. S., & Bercovitch, J. (2006). Overcoming obstacles to peace: The contribution of mediation to short-lived conflict settlements. *International Studies Quarterly*, 50(4), 819–840.
- Gartner, S. S., & Melin, M. (2009). Assessing outcomes: Conflict management and the durability of peace. In J. Bercovitch, V. Kremenyuk, & W. I. Zartman (Eds.), *The Sage handbook of conflict resolution* (pp. 564–579). Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Gilady, L., & Russett, B. (2002). Peacemaking and conflict resolution. In W. Calsnaes, T. Risse, & B. Simmons (Eds.), *Handbook of international relations* (pp. 392–408). London: SAGE.
- Gleditsch, K. S. (2007). Transnational dimensions of civil war. *Journal of Peace Research*, 44(3), 293–309.
- Greig, J. M. (2001). Moments of opportunity: Recognizing conditions of ripeness for international mediation between enduring rivals. *Journal of Conflict Resolution*, 45(6), 691–718.
- Greig, J. M. (2005). Stepping into the fray. When do mediators mediate? *American Journal of Political Science*, 49(2), 249–266.
- Greig, J. M., & Diehl, P. F. (2006). Softening up: Making conflicts more amenable to diplomacy. *International Interactions*, 32(4), 355–384.
- Greig, J. M., & Diehl, P. F. (2012). *International mediation*. Cambridge, U.K.: Polity.
- Greig, J. M., & Regan, P. M. (2008). When do they say yes? An analysis of the willingness to offer and accept mediation in civil wars. *International Studies Quarterly*, 52(4), 759–781.

- Gurses, M., Rost, N., & McLeod, P. (2008). Mediating civil war settlements and the duration of peace. *International Interactions*, 34(2), 129–155.
- Hoffman, E. A., & Svensson, I. (2012). Pinning down peace: Towards a multi-dimensional, clustered measure of mediation success. Report by the National Centre for Peace and Conflict Studies at the University of Otago.
- Höglund, K., & Svensson, I. (2011). Schizophrenic soothers: The international community and contrast strategies for peace-making in Sri Lanka. *Cooperation and Conflict*, 46(2), 166–184.
- Hopmann, T. P. (1996). *The negotiation process and the resolution of international conflicts*. Columbia: University of South Carolina Press.
- Hopmann, T. P. (2001). Bargaining and problem solving: Two perspectives on international negotiation. In C. A. Crocker, F. O. Hampson, & P. Aall (Eds.), *Turbulent peace: The challenges of managing international conflict*. Washington, DC: United States Institute for Peace.
- Juma, M. K. (2009). African mediation of the Kenyan post-2007 election crisis. *Journal of Contemporary African Studies*, 27(3), 407–430.
- Kressel, K. (1972). *Labour mediation: An exploratory survey*. New York: Association of Labour Agencies.
- Kydd, A. (2003). Which side are you on? Bias, credibility and mediation. *American Journal of Political Science*, 47(4), 597–611.
- Kydd, A. (2006). When can mediators build trust? *American Political Science Review*, 100(3), 449–462.
- Kydd, A. (2010). Rationalist approaches to conflict prevention and resolution. *Annual Review of Political Science*, 13(1), 101–121.
- Lindgren, M., Wallensteen, P., & Grusell, H. (2010). Meeting the new challenges to international mediation. UCDP Paper No. 6. Report from an international symposium Uppsala: Department of Peace and Conflict Research.
- Maundi, M. O., Zartman, W. I., Khadiagala, G., & Nuamah, K. (2006). *Getting in: Mediators' entry into the settlement of African conflicts*. Washington, DC: United States Institute of Peace Press.
- Melin, M. (2011). The impact of state relationships on if, when, and how conflict management occurs. *International Studies Quarterly*, 55(3), 691–715.
- Melin, M., & Svensson, I. (2009). Incentives for talking: Accepting mediation in international and civil wars. *International Interactions*, 35(3), 249–271.
- Mitchell, S. M. (2002). Kantian system? Democracy and third party conflict resolution *American Journal of Political Science*, 46(4), 749–759.
- Moolakkattu, J. S. (2005). Peace facilitation by small states: Norway in Sri Lanka *Cooperation and Conflict*, 40(4), 385–402.
- Moore, C. W. (1986). *The mediation process: Practical strategies for resolving conflict* London: Jossey-Bass.

- Nagel, R. U. (2016). Gendered inequality and peacemaking. Paper presented at the Annual Conflict Research Society Conference, Dublin.
- Nathan, L. (1999). When push comes to shove: The failure of international mediation in African civil wars. *Track Two*, 8(2), 1–34.
- O'Reilly, M., & Ó Súilleabháin, A. (2013). Women in conflict mediation: Why it matters International Peace Institute Issue Brief. New York: International Peace Institute.
- Ott, M. C. (1972). Mediation as a method of conflict resolution: Two cases. *International Organization*, 26(4), 595–618.
- Princen, T. (1992). *Intermediaries in international conflict*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rauchhaus, R. W. (2006). Asymmetric information, mediation, and conflict management *World Politics*, 58(2), 207–241.
- Regan, P. M., & Stam, A. C. (2000). In the nick of time: Conflict management, mediation timing, and the duration of interstate disputes. *International Studies Quarterly*, 44(2), 239–260.
- Richmond, O. (1998). Devious objectives and the disputants' view of international mediation: A theoretical framework. *Journal of Peace Research*, 35(6), 707–722.
- Rubin, J. Z. (1991). *The dynamics of third-party intervention: Kissinger in the Middle East*. New York: Praeger.
- Savun, B. (2008). Information bias, and mediation success. *International Studies Quarterly*, 52(1), 25–47.
- Schelling, T. C. (1960). *The strategy of conflict*. New York: Oxford University Press.
- Schmidt, H. (2005). When (and why) do brokers have to be honest? Impartiality and the effectiveness of third-party support for negotiated settlements, 1945–1999. Paper prepared for the 63rd Annual Conference of the Midwest Political Science Association, Chicago.
- Schneider, G., Bercovitch, J., & Selck, T. J. (2006). The dispute or the mediator Structural and personal factors in mediation. Paper presented at the Annual Meeting of the International Studies Association, San Diego.
- Schrodt, P. A., & Gerner, D. J. (2004). An event data analysis of third-party mediation. *Journal of Conflict Resolution*, 48(3), 310–330.
- Svensson, I. (2007). Bargaining, bias and peace brokers: How rebels commit to peace. *Journal of Peace Research*, 44(2), 177–194.
- Svensson, I. (2009). Who brings which peace: Biased versus neutral mediation and institutional peace arrangements in civil wars. *Journal of Conflict Resolution*, 53(3), 446–469.

- Svensson, I., & Lindgren, M. (2013). Peace from the inside: Exploring the role of the insider-partial mediator. *International Interactions*, 39(5), 698–722.
- Terris, L. G., & Maoz, Z. (2005). Rational mediation: A theory and a test. *Journal of Peace Research*, 42(5), 563–583.
- Toft, M. D. (2009). *Securing the peace: The durable settlement of civil wars*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Touval, S., & Zartman, W. I. (1985). *International mediation in theory and practice*. New York: Westview Press.
- Wallenstein, P., & Svensson, I. (2014). Talking peace: International mediation in armed conflicts. *Journal of Peace Research*, 51(2), 315–327.
- Walter, B. F. (2002). *Committing to peace: The successful settlement of civil wars*. Oxford: Princeton University Press.
- Wilkenfeld, J., Young, K., Quinn, D., & Asal, V. (2005). *Mediating international crises*. London: Routledge.
- Willett, S. (2010). Introduction: Security Council Resolution 1325: Assessing the impact on women, peace and security. *International Peacekeeping*, 17(2), 142–158.
- Wood, R. M., & Kathman, J. D. (2013). Too much of a bad thing? Civilian victimization and bargaining in civil war. *British Journal of Political Science*, 44(3), 685–706.
- Young, O. R. (1967). *The intermediaries: Third parties in international crises*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Zartman, W. I. (2000). Ripeness: The hurting stalemate and beyond. In P. Stern & D. Druckman (Eds.), *International conflict resolution: After the Cold War* (pp. 225–250). Washington, DC: National Academy.