

والسوري. وسوف يتمسك الاول بالامن والحدود؛ ويصرّ الثاني على مطلب الانسحاب الاسرائيلي وتقرير المصير، والثالث يتشبث بتحرير الجولان من الاحتلال الاسرائيلي.

التصور الثاني - المزاج المتفاهم (collaborating): وهو اقل درجة في صرامته من النموذج السابق، ولكنه يأخذ بقدر ضئيل من التعاونية، حيث انه يسعى الى التعمق في جذور المشكلة للتعرف على نقاط الخلاف، ومنها يستطيع ان يحصر البحث في التغلب عليها، لتحقيق قدر من التفاهم بين الفرقاء. ومن الأرجح ان يكون هذا هو اسلوب الوفد المصري، الذي لم يبق له في جدول اعمال الخلاف مع اسرائيل، بعد استلام فندق سونستا في طابا، سوى استلام دير السلطان في القدس والتخلص من بقايا القيود العسكرية لكامب ديفيد، فضلاً عن تسوية الصراع الفلسطيني - الاسرائيلي. والنزعة عينها سوف تكون لدى الوفد الفرنسي، الحريص على علاقات متوازنة مع الجانبين، العربي والاسرائيلي.

التصور الثالث - المزاج التوفيقى (compromising): وهو يمثل مركزاً وسطاً بين التشدد والتساهل. فهو يعنى بالبحث في الحل الوسط التي ترضي جميع الاطراف. ومن المحتمل ان يكون هذا هو الطابع الغالب على الاسلوب الاميركي، حفاظاً على مصالحه لدى كلا الطرفين، وهي تتمثل في الالتزام الاستراتيجي بأمن اسرائيل والعلاقات الخاصة معها وباللوبي الصهيوني والطوائف اليهودية؛ كما تتمثل في الاستثمارات والمصالح الاقتصادية والتجارية والعسكرية والتحالفات السياسية مع العالم العربي.

التصور الرابع - المزاج الانسحابي (avoiding): هو الذي يجنح الى تحاشي التورط في معمة المفاوضات والمواجهة مع باقي الاطراف، موثراً التريث والانتظار حتى تتضح الامور، او تأجيل اتخاذ مواقف حاسمة. وهناك بوادر ان يكون هذا الموقف المفضل لكل من الاردن ولبنان والصين والمملكة المتحدة. فقد يكون اي تأجيل في مصلحة «الخيار الاردني»، الذي يعني تجديد النفوذ الهاشمي في الضفة الفلسطينية ومزيداً من الحاجة الى الضفة الشرقية؛ أما لبنان، فقد يستفيد من الانتظار، نظراً الى انه، تقريباً، اضعف الفرقاء في المؤتمر.

التصور الخامس - المزاج المتساهل (accomodating): وهو الذي يميل الى التعاون، فلا يتشدد في مطالبه، مفسحاً في المجال لمطالب الاطراف الاخرى. وهذا يكون نابعاً، اصلاً، من نزعة الى الايثار، الا انه، في هذا الخصوص، سيكون نابعاً من قناعة رئيسة مفادها ان المصالح القومية لأحد الاطراف ستكون محققة في جميع الاحوال ومضمونة لدى الاطراف كافة؛ لذلك، قد يكون مفيداً للولايات المتحدة الاميركية ان تبدي مرونة صورية ملحوظة لتيسير الاتفاق بين الفرقاء الرئيسين، وفي الوقت عينه تظفر بتحسين صورتها لدى الكل.

سادساً: كيفية تقوية موقف المفاوضات الفلسطينية

يمكن تحسين موقف المفاوضات الفلسطينية بالتطبيق البارع لمجموعة من القواعد الفنية في مهارات التفاوض، وتدور حول استخدام الوسيط، واستثمار المكان، والانتفاع بالمستمعين، واستغلال الضعف الذاتي، وتحسين الصورة، وتنقية الاتصالات، والتخطيط المبكر.

استخدام الوسيط: ارتكز التحليل السابق على افتراض مؤداه وجود أحد عشر عضواً