

دیپلماسی‌های جایگزین و گزینش نقطه بهینه

محرمانگی در مراودات دیپلماتیک

تاریخ دریافت: ۹۸/۱۰/۱۵

تاریخ پذیرش: ۹۸/۱۲/۰۸

کاظم تاجیک*
علی اصغر کاظمی زند**
مهدی ذاکریان امیری***
کیهان برزگر****

چکیده

این مقاله با استفاده از روش تصمیم‌گیری چندمعیاره و مدل‌سازی تحلیل شبکه‌ای، متغیرهای موثر بر گزینش سطح بهینه محرمانگی را شناسایی کرده است. این سطح از محرمانگی باید همزمان کارآمدی مراودات دیپلماتیک را تأمین و البته حداقل ریسک را برای اعتبار دولت‌ها داشته باشد. در این مقاله نشان داده می‌شود که هرگاه بخشی از این متغیرها در اولویت قرار گیرند، چه‌الگویی از مذاکرات دیپلماتیک می‌تواند این سطح بهینه محرمانگی را تأمین کند.

واژگان کلیدی: دیپلماسی، مذاکرات پنهان، مذاکرات مسیر دوم، پارادایم‌های دیپلماتیک، مذاکرات سری، مذاکرات مسیر یک‌ونیم.

* دکتری روابط بین‌الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران

** عضو گروه روابط بین‌الملل دانشگاه آزاد اسلامی علوم و تحقیقات (نویسنده مسئول) aakazemi@hotmail.com

*** عضو گروه روابط بین‌الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران

**** عضو گروه روابط بین‌الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد علوم و تحقیقات تهران

فصلنامه مطالعات راهبردی ● سال بیست‌ودوم ● شماره چهارم ● زمستان ۱۳۹۸ ● شماره مسلسل ۸۶

مقدمه

از زمان ظهور نظام دولت‌ها در اروپای قرن پانزدهم، نظامی سازمان‌یافته و نسبتاً منسجم از روابط مستمر میان بازیگران به وجود آمد؛ به گونه‌ای که حتی زمانی که این روابط به علت بروز سلسله تعارضات مسلحانه‌ای دچار وقفه می‌گردید، دیپلماسی همچنان به‌عنوان یکی از ابزارهای اصلی ارتباطات به کار می‌رفت. بدین ترتیب، دیپلماسی بخش جدایی‌ناپذیر سیاست خارجی و روابط بین‌المللی به‌شمار می‌رفت (قوام، ۱۳۸۴: ۹). اما این مفهوم تا مدت‌های مدید در تلازم جدانشدنی با پنهان‌کاری برشمرده می‌شد. زمانی که در قرن پانزدهم، دیپلماسی مدرن به‌عنوان نهادی دائمی شکل گرفت، فرایند جمع‌آوری اطلاعات پنهان، وظیفه‌ای اساسی برای دیپلمات‌ها قلمداد شده و نشانه استعداد حرفه‌ای آنان شمرده می‌شد. همان‌طور که ویکفورت در این زمینه بیان کرده است، انتظار از سفیر این بود «که از یک سو پیام‌آور صلح و از سوی دیگر، جاسوسی لایق احترام باشد» (Wicquefort, 2004: 130).

اما به موازات دگرگونی در ساختارهای سیاسی و تبدیل جوامع اقتدارگرا به دموکراتیک، توسعه وسایل ارتباط جمعی و افزایش حساسیت نسبت به افکار عمومی، در عمل دیپلماسی از شکل سنتی و پنهان آن خارج شد (Berridge, 2002: 232) تا آنجا که در این دوران جدید، حتی نظام‌های غیر دموکراتیک نیز برای مشروعیت‌بخشی به تصمیم‌های خویش سعی می‌کنند حداقل نتایج مذاکرات و سیاست خارجی خود را در معرض افکار عمومی قرار دهند؛ زیرا در هر حال آن‌ها در موقعیت‌های بحرانی به فداکاری و اشتراک مساعی مردم خود نیازمندند و ملت‌ها نیز خود را محق می‌دانند تا در مواقعی که باید از خودگذشتگی نشان دهند، اطلاعاتی در اختیار آن‌ها قرار گیرد (قوام، ۱۳۸۴: ۸).

ریشه این تفکر را در اعلامیه ۱۴ ماده‌ای ویلسون در سال ۱۹۱۸ که رهنمودی خوش‌بینانه برای گذار جهان از دنیای پنهان کارانه مذاکرات دیپلماتیک بود، مشاهده کرد. در صدر مفاد این اعلامیه، ویلسون خواستار آن شده بود که «پس از آن قراردادها و معاهدات صلح باید همواره علنی بوده و به هیچ عنوان هیچ نوعی از موافقت‌نامه خصوصی و سری بین‌المللی منعقد نگردیده و دیپلماسی همیشه به شکلی علنی و منظر عموم در جریان باشد». این دیدگاه ویلسون که تمام معاهدات بین‌المللی باید شفاف بوده و مانند همه قوانین داخلی به شکلی شفاف توسط

پارلمان‌ها مورد بررسی قرار گیرد، زمینه در آرمان سیاسی آمریکا داشت که بر اساس آن «این امکان ایجاد می‌شد که روند شکل‌گیری ایده‌ها و اقدامات دیپلماتیک و مسائل خارجی کشور نیز مانند مسائل داخلی بوده و برای دوره‌های متمادی این امر به‌عنوان پایه‌ای ضروری از لیبرال دموکراسی قلمداد شده بود» (Otte, 1988: 84).

در عالم واقع، بخش اصلی این توصیه ویلسون که «مذاکرات دیپلماتیک باید همواره به شکلی علنی و در منظر عموم در جریان باشد» هیچ‌گاه به طور کامل صورت عملی به خود نگرفت. هرچند تحولاتی مانند ظهور بازیگران متعدد، پیچیدگی روابط میان دولت‌ها، گرایش از دوجانبه‌گرایی به چندجانبه‌گرایی در چارچوب سازمان‌های بین‌المللی، زوال قدرت تصمیم‌گیری سفرا، ایجاد دیپلماسی فردی، بهره‌گیری بیشتر از متخصصان، افزایش و تعدد معاهدات بین‌المللی، رشد و اهمیت رسانه‌ها به‌ویژه اینترنت، ظهور انواع گوناگون بازیگران غیرحکومتی و بالاخره گسترش اجتماع بین‌المللی، تصویر جدیدی از دیپلماسی ارائه می‌دهند که به‌کلی با مختصات دیپلماسی گذشته متفاوت است (قوام، ۱۳۸۴: ۹) اما نکته مهم آن است که به‌رغم تمام این تغییرات، کماکان پنهان‌کاری در حوزه مذاکرات دیپلماتیک با توجیهاتی مانند حفاظت از امنیت ملی و ممانعت از دسترسی بیگانگان به اطلاعات حساس، جزء مهمی از مذاکرات دیپلماتیک را شکل می‌دهد.

به این ترتیب، غیرواقع‌بینانه است که تصور کنیم دولت‌ها استفاده از پنهان‌کاری در مذاکرات دیپلماتیک را رها خواهند کرد. اما آنان لاجرم باید نسبت به بازناندیشی درباره نحوه توضیح و توجیه این اقدامات برای افکار عمومی داخلی و حتی افکار عمومی خارجی نیز اقدام کنند. به‌عبارت‌دیگر، تقاضای فزاینده برای ایجاد شفافیت در تمام زمینه‌های حکمرانی از جمله سیاست خارجی از سوی جامعه مدنی کشورها وجود دارد و موجب بروز پارادوکسی در مورد حد بهینه پنهان‌کاری در زمینه دیپلماسی شده است. مبنای شکل‌گیری این پارادوکس این است که مبادرت به پنهان‌کاری در زمینه مذاکرات دیپلماتیک که با توجیه تأمین امنیت ملی انجام می‌شود، همزمان می‌تواند منجر به خدشه به امنیت ملی نیز شود. به این ترتیب، پنهان‌کاری در مراودات دیپلماتیک می‌تواند همزمان اقدامی ضروری و در عین حال خطرناک باشد. هرچند کاربرت پنهان‌کاری در سطح عملیاتی اقدامی معمول و رایج در روابط دیپلماتیک میان کشورها

به‌شمار رفته و معمولاً خطر چندانی متوجه اعتبار و جایگاه سیاسی طرف‌های دخیل در این مراودات نمی‌کند، اما پنهان‌کاری استراتژیک^۱ و رسمی^۲ می‌تواند مخاطرات جدی را متوجه جایگاه و اعتبار طرف‌های دخیل در این روابط کرده یا مخاطرات شدیدتری را متوجه کشور متبوع‌شان کند.

در مثالی کلاسیک از این نوع مخاطرات می‌توان به ماجرای افشای تلگراف زیمرمن^۳ وزیر امور خارجه امپراتوری آلمان در سال ۱۹۱۷ اشاره کرده که طی آن آلمان به‌صورت پنهانی پیشنهاد اتحاد نظامی با مکزیک را ارائه کرده و وعده الحاق تگزاس، آریزونا و نیومکزیکو را به مکزیک داده بود. معروف است که کشف این تلگراف مشوق جدی طرفداران ورود ایالات‌متحده به جنگ جهانی اول علیه آلمان بود (Katz, 1981: 328-329). نمونه نزدیک‌تر و ملموس‌تر در مورد مخاطره ورود به مراودات پنهان توسط دولت‌ها را می‌توان در ماجرای ایران-کترا یا مک فارلین مشاهده کرد که در همه طرف‌های دخیل در این پرونده سطوحی از بحران و مشکلات سیاسی را ایجاد کرد (Crist, 2012).

با این حال، به‌رغم مخاطرات ناشی از این مراودات و نتایج ویران‌گر افشاگری‌های انجام شده برای کشورها، احزاب و حتی افراد دخیل در این نوع از مراودات، باز هم مقامات دیپلماتیک کشورها علاقه‌مندند تا در بسیاری از مراودات خود با سایر کشورها از ابزار پنهان‌کاری استفاده کنند. طی ۱۵۰۰ سال گذشته حدود ۱۰۰۰ معاهده و موافقت‌نامه پنهانی شناخته‌شده وجود داشته است (Grosek, 2007) و بی‌جهت نیست که دیپلمات‌های حرفه‌ای بارها بر ارزش محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک موفق تأکید کرده‌اند (Putnam 1988: 445). به این ترتیب، عناصر تصمیم‌گیر در حوزه مراودات دیپلماتیک با معضلی سیاست‌گذارانه مواجه می‌شوند که این معضل، سؤال مقاله حاضر را شکل می‌دهد: حد بهینه پنهان‌کاری در مراودات دیپلماتیک چیست؟ به بیان دیگر، چه میزانی از پنهان‌کاری را در یک پرونده مشخص از مراودات دیپلماتیک می‌توان به‌کار گرفت؛ به‌نحوی که حداکثر منفعت ناشی از پنهان‌کاری حاصل شود، اما مخاطرات و ریسک ناشی از این اقدام در حداقل ممکن قرار گیرد؟

1. Strategic secrecy
2. Official secrecy
3. Zimmermann

ضرورت و اهمیت پرداختن به این موضوع از آنجا ناشی می‌شود که مزیت‌های محرمانگی و پنهان‌کاری در عرصه سیاست خارجی و مذاکرات دیپلماتیک به حدی بوده است که با تمام تحولاتی که رخ داده، این ویژگی مذاکرات دیپلماتیک کماکان حفظ شده است. در عین حال، حفظ عنصر محرمانگی در بخش‌های گسترده‌ای از سیاست خارجی، موجب ظهور پنهان‌کاری‌های غیرضروری و نافی حقوق اساسی مصرح در قوانین کشورها و در نتیجه نقض امنیت ملی شده است. آنچه ضرورت مطالعه در این زمینه را بیشتر می‌کند، این است که مذاکرات دیپلماتیک پنهان در فرایند اجرایی سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران جایگاه مهمی داشته و در برخی مقاطع این نقش برجسته‌تر نیز شده است. به‌طور مشخص، در تحولات مهم سیاست خارجی پس از انقلاب اسلامی، در مقاطعی مانند جنگ عراق علیه ایران، پرونده هسته‌ای، روابط ایران و آمریکا و بسیاری موضوعات دیگر نقش مهمی داشته است. بنابراین، می‌توان گفت که از ابعاد اهمیت این نوع از پژوهش‌ها، اهمیت توأمان عملی و اجرایی آن است؛ به این معنا که این‌گونه موضوعات صرفاً واجد ابعاد نظری نیستند و از نظر کاربرد عملی نیز به‌ویژه در شرایطی نظیر وضعیت کنونی کشور می‌تواند مفید باشد.

اما به‌رغم این ضرورت، این موضوع از جنبه نظری کمتر مورد توجه محققان قرار گرفته است. کتب و مقالات معدود موجود به زبان فارسی (صالحی، ۱۳۹۵؛ بیولا و موری، ۱۳۹۶) بیشتر معطوف به مفاهیم کلی یا بیان پرونده‌های خاص در این زمینه بوده‌اند و توجه ناچیزی به سازوکار عمل‌کرد این نوع از مذاکرات دیپلماتیک معطوف شده است. کتاب «مذاکرات دیپلماتیک پنهان» تألیف روح‌الله قادری کنگاوری (قادری کنگاوری، ۱۳۹۲) نیز هرچند به بررسی این مفهوم در چارچوب روابط بین‌الملل پرداخته، اما به وجوه کاربردی و عملیاتی این روش از مذاکرات دیپلماتیک نپرداخته است.

اما در ادبیات غربی به‌ویژه در سال‌های اخیر و تحت تأثیر شفافیت ناشی از تحولات دنیای سایبری و همچنین معضلات امنیتی ناشی از موضوعات نوین امنیتی، توجه زیادی به این موضوع شده است. عمده‌ترین موضوع این مطالعات، بررسی تعارض‌های نظری و عملی میان دو حوزه شفافیت و محرمانگی و نیاز همزمانی است که جوامع به هر دو پدیده مزبور دارند. از میان تعداد زیاد کتب و مقالاتی که در این زمینه نگاشته شده، می‌توان به دو کتاب اشاره کرد. دانا

پریست و ویلیام آرکین (Priest & Arkin, 2011) در کتاب آمریکای فوق‌سری^۱ به بررسی گسترش سازوکارهای کنترلی و حفاظتی به بهانه حفاظت از امنیت ملی پس از حادثه ۱۱ سپتامبر پرداخته و تصویری از این موضوع به دست می‌دهند که نشان می‌دهد دموکراسی در کشورهای دموکراتیک به بهانه حفاظت از امنیت ملی به شدت به مخاطره افتاده است. بخش اصلی استدلال این کتاب این است که در کنار زیر سؤال دانستن ضرورت کاربرد این ابزار و سازوکارهای کنترلی، در مورد مؤثر بودن آن نیز تردید جدی وجود دارد.

در مقابل، گابریل شوئنفلد در کتاب «محرمانه‌های ضروری: امنیت ملی، رسانه‌ها و حاکمیت قانون^۲» با دفاع از ضرورت محرمانگی، آشکارا از دولت‌ها می‌خواهد که قدم‌هایی جدی در مقابله با افشاگری‌هایی که در حوزه امنیت ملی انجام می‌شود، بردارند. استدلال شوئنفلد مانند تمام استدلال‌های رئالیستی و نورئالیستی دیگر در دفاع از محرمانگی این است که امروزه جهان در دوران صلح زندگی نمی‌کند، بلکه در حال جنگ با دشمنانی خطرناک مانند گروه‌های تروریستی است و در چنین شرایطی، محرمانگی ابزاری حیاتی برای دفاع از امنیت ملی به‌شمار می‌رود (Schoenfeld, 2010: 22).

البته بخش عمده‌ای از ادبیات مربوط به پنهان‌کاری یا شفافیت در مذاکرات دیپلماتیک کماکان در قالب روایت تاریخی باقی مانده و قالب نظری به خود نگرفته و بخش مهمی از این ادبیات، به زمان‌های بسیار دور یعنی دوران استفاده از مذاکرات دیپلماتیک پنهان در دوران قبل از دو جنگ جهانی بازمی‌گردد. هرچند این مطالعات تاریخی اطلاعات مفیدی در مورد کاربرد تاریخی پنهان‌کاری در مذاکرات دیپلماتیک به دست می‌دهند، اما غالباً از ارزش نظری و عملی چندانی برای استفاده در فضای دیپلماتیک امروزی برخوردار نیستند؛ چون تغییرات نظری و عملی در مفهوم حاکمیت موجب تغییرات در مفاهیم تابعه آن از جمله مذاکرات دیپلماتیک شده و اشتراک لفظی موجود در این دو عرصه (مذاکرات دیپلماتیک در دوران کنونی و مذاکرات

۱. این کتاب با عنوان انگلیسی Top Secret America: The Rise Of The New American Security State تحت عنوان آمریکای فوق‌سری، نظام اطلاعاتی و امنیتی امریکا با ترجمه هرمز همایون‌پور توسط انتشارات کندوکاو به چاپ رسیده است.

2. Necessary Secrets: National Security, The Media and The Rule of Law

دیپلماتیک در دوران کهن) نمی‌تواند به معنای یکسان‌دیدن آن تلقی شود. به عبارتی دیگر، هنجارها و نهادهای داخلی که دولت-ملت امروزی را می‌سازد، چنان تفاوت کرده که باعث محدودشدن تعمیم‌پذیری یافته‌های تاریخی در شرایط کنونی می‌شود.

یکی از ابعاد مهم در نگارش چنین مقاله‌ای، توجه به محدودیت‌های موجود بر سر راه پژوهش‌هایی از این دست است. اساساً یکی از مهم‌ترین محدودیت‌ها در پژوهش‌های مربوط به حوزه سیاست خارجی برای دانشگاهیان، مشکل دسترسی به اطلاعات دست اول از حوزه مطالعه است. میرتس (Meerts, 2015: 23) در کتاب خود «مذاکرات دیپلماتیک؛ ماهیت و سیر تطور» بیان کرده است که دست‌اندرکاران مذاکرات دیپلماتیک (به‌ویژه نسل‌های قدیم آن‌ها) معمولاً به مطالعات و تحصیلات آکادمیک در زمینه مذاکرات دیپلماتیک و مذاکره با دیده تحقیر می‌نگرند. اما زمانی که سخن از موضوع سیاست‌های پنهان دولت‌ها به‌ویژه در سیاست خارجی باشد، این معضل چند برابر می‌شود. مطالعه ابعاد پنهان مراودات دیپلماتیک اساساً کار مشکلی است؛ زیرا طبق تعریف، این اقدامات تا مدت‌ها یا حتی برای همیشه محرمانه باقی می‌مانند. این وضعیت در مورد کشورهایی مانند ایران بسیار شدیدتر است. همان‌گونه که در صفحات قبل گفته شد، مطالعات دانشگاهی در حوزه موضوعاتی مانند مذاکرات پنهان اساساً شکل نگرفته و به همین دلیل، دسترسی به داده‌ها بیشتر از خلال منابع دست دوم و اطلاعات نسبتاً ضعیف صورت می‌گیرد که به نوبه خود انحراف در پژوهش را موجب می‌شود.

مسئله دیگر زمانی پیش می‌آید که موضوع مطالعه، مذاکراتی مانند مذاکرات مسیر دوم، مذاکرات پنهان و مذاکرات مسیر یک‌ونیم باشد. اکثر این فعالیت‌ها کاملاً محرمانه بوده و در پوشش برگزار شده و هیچ‌گونه گزارشی از این جلسات و گفتگوهایی که در آن‌ها صورت می‌گیرد، منتشر نمی‌شود. چون این جلسات محرمانه هستند، رسانه‌های جمعی نیز در زمان اجرای آن‌ها از برگزاری آن مطلع نمی‌شوند و افراد شرکت‌کننده نیز حق نقل‌و‌قول از حاضرین در جلسات را ندارند. در واقع، مطالعه در زمینه مذاکرات دیپلماتیک محرمانه، دسترسی به بخش محرمانه «جعبه سیاه» دولت‌هاست و طبیعی است که مشکلات فراوانی در مسیر این مطالعه وجود داشته باشد. مشکل مهم دیگر در مطالعه این حوزه، سوءتعبیری است که گاهی از این مفاهیم شده و برجسته‌سازی وجوه تهدیدآمیز آن در برخی عرصه‌ها موجب ایجاد نوعی ترس

روانشناختی از ورود به ابعاد مفهومی آن شده است؛ تا حدی که گاهی کسانی که در این زمینه فعالیتی داشته‌اند، ترجیح می‌دهند با تغییر واژه، از تبعات منفی ایجادشده در حاشیه آن بگریزند. در حالی که مانند بسیاری از پدیده‌های دیگر، این پدیده نیز توأمان واجد وجوه تهدیدآمیز و فرصت‌های قابل توجه است که تبیین دقیق آن می‌تواند به حصول فرصت‌ها و دفع تهدیدهای احتمالی کمک کند.

به همین نسبت، ورود پژوهشی در این عرصه‌ها نیز می‌تواند منشأ مشکلات و معضلاتی باشد. در نتیجه چنین محدودیت‌هایی، نگارنده مشکلات زیادی را برای متقاعد کردن افرادی که دخیل در فرایند مذاکرات پنهان بودند، داشته است. بسیاری از این افراد حتی برای اظهارنظر در مورد ابعاد نظری موضوع، احساس نامناسبی داشتند و مصاحبه با بسیاری از افرادی که از پیش مورد نظر بودند، میسر نشد. در پایان این مقدمه باید متذکر شد که نوآوری خاص پژوهش حاضر در ارائه الگوی صریحی است که بر اساس آن بتوان سطح بهینه محرمانگی را تعیین کرد. هرچند در زمینه ادبیات مربوط به محرمانگی در دیپلماسی نیز به دلیل فقر ادبیات (به‌ویژه فارسی) نیاز به پرداختن به موضوع وجود دارد، اما در زمینه الگوی مورد بحث، منابع غیرفارسی نیز به‌طور خاص به این موضوع پرداخته‌اند.

الف. ارزش توأمان شفافیت و محرمانگی در دیپلماسی

فرایند شکل‌گیری سیاست خارجی در هر کشوری از ملاحظات و معادلات مختلف و متنوعی تأثیر می‌پذیرد. در حالی که اجرای سیاست خارجی در نظام دولت‌ها معمولاً بر عهده وزارت امور خارجه است، سهم و نقش نیروهای دخیل در پروسه تصمیم‌سازی و تدوین سیاست خارجی به اقتضای نوع نظام سیاسی هر کشور با یکدیگر تفاوت دارد. در نظام‌های متکثر، شمار نیروهای تأثیرگذار بر این فرایند بیشتر است. این در حالی است که در نظام‌های غیرمتکثر، تصمیم‌گیری در مورد جهت‌گیری و عمل‌کرد کشور در حوزه سیاست خارجی معمولاً در اختیار تعداد کمی از نیروهای سیاسی است. در عین حال، پیچیدگی‌های حوزه سیاست بین‌المللی و افزایش سطح وابستگی و تعامل دو حوزه سیاست داخلی و خارجی این مفروض نظری را که تصمیمات سیاست خارجی برای کارآمدی به تبعیت و تأثیرپذیری از

صلاحیت و کارکرد منابع مختلف نیازمند هستند، را تقویت کرده است. نتیجه عینی و عملی این تحول، مخدوش شدن اصل پنهان‌کاری در دیپلماسی است (دهشیار، ۱۳۸۴: ۲) در مباحث مرتبط با مذاکرات دیپلماتیک نیز در رابطه میان پنهان‌کاری و شفافیت، مشکل تناقض به‌گونه‌ای نمایان است؛ زیرا اگر مهم‌ترین هدف سیاست خارجی را تأمین امنیت ملی بدانیم، پنهان‌کاری و شفافیت که مستلزم پاسخگویی نهاد مسئول مذاکرات دیپلماتیک به نهادهای حقوقی و مدنی در جامعه است، هر دو عناصری ضروری در تأمین امنیت ملی هستند؛ حال آنکه این دو در بسیاری موارد با یکدیگر غیرقابل جمع به نظر می‌رسند.

در بیانی کلی، چیزی محرمانه شمرده می‌شود که «دیگران آن را ندیده و نمی‌دانند یا قرار نیست آن را ببینند یا بدانند». این مفهوم به شکلی عمیق با حوزه‌های سیاست و دیپلماسی عجین بوده است. البته «دیپلماسی پنهان» با مفهوم «محرمانگی در دیپلماسی»^۲ متفاوت است. به عبارت دیگر، ممکن است اصل مذاکرات دیپلماتیک پنهان باشد که در آن صورت مفهوم مذاکرات دیپلماتیک پنهان و محرمانگی به صورت توأمان تحقق یافته است. اما محرمانگی در دیپلماسی می‌تواند صرفاً شامل محرمانگی مکاتبات و امثال آن باشد. یکی از مهم‌ترین سؤال مطرح در زمینه پنهان‌کاری این است که چرا به‌رغم تمام نکاتی که در مذموم شمردن پنهان‌کاری در حوزه دیپلماسی صورت گرفته، مقامات دیپلماتیک، مذاکرات دیپلماتیک پنهان را بر مذاکرات دیپلماتیک آشکار ترجیح می‌دهند؟

بخش عمده از مطالعات انجام‌شده در زمینه مذاکرات دیپلماتیک پنهان بر این نکته تأکید دارند که دلیل عمده تمسک مقامات دیپلماتیک به مذاکرات دیپلماتیک پنهان آن است که در شرایطی که طرف‌های مذاکره یا حداقل یکی از آنها با مخالفت‌های شدیدی با موضوع مورد مذاکره در داخل کشور خود مواجه است، مخاطره شکست مذاکرات دیپلماتیک از طریق تمسک به این روش کاهش می‌یابد (Stasavage, 2004). در واقع، این کارکرد مذاکرات پنهان از آن جهت برجستگی می‌یابد که یکی از شاخص‌های مهم آن را می‌توان «ممنوعیت و حذف رسانه‌ها و افکار عمومی از فرایندهای مذاکراتی و تصمیم‌گیری‌های مربوط به آن دانست (Gilboa

-
1. Secret diplomacy
 2. Secrecy in Diplomacy

213: 1998). اینکه مقامات رسمی مجبور نباشند در مسائل و روندهای دیپلماتیک نگران افکار عمومی و دیدگاه‌های گسترده موجود در این عرصه باشند، باعث می‌شود امکان مانور گسترده‌تری در وقایع و روندهای دیپلماتیک داشته باشند.

اما به‌رغم مزایایی که برشمرده شد، توسل به مذاکرات پنهان به‌صورت جدی مورد انتقاد محققان و نیز فعالان حوزه مذاکرات دیپلماتیک قرار گرفته است. در واقع، این انتقادات ناشی از رذایل و مسائلی است که در اثر توسل به مذاکرات دیپلماتیک پنهان ایجاد می‌شود (Bjola, 2016: 132). اولین نکته مهم این است که پنهان‌کاری معمولاً دلیلی قوی برای ادامه بی‌اعتمادی، ترس و نفرت شمرده می‌شود. رینش در توصیف فضای دیپلماتیک در دوره قبل از جنگ سرد چنین بیان می‌کند: «بی‌اعتمادی در همه جا کاشته شده است. هیچ تضمینی وجود ندارد که چه چیزی حقیقت داشته باشد؛ گزارش‌های صحیح همیشه زیر سؤال هستند؛ گزارش‌های نادرست مورد اعتماد قرار می‌گیرند. نسبت به همه انگیزه‌ها سوءظن وجود دارد. وجدان و خواست عمومی در پرده‌ای از ابهام قرار دارد؛ به هیچ‌چیز به‌جز قدرت نظامی عریان نمی‌توان تکیه کرد» (Reinsch, 1922: 6). چنین نگرانی‌هایی است که باعث شده کسانی به این اعتقاد برسند که نباید هیچ نوع محرمانگی در مورد مذاکرات در حال انجام یا در زمینه افراد و طرف‌هایی که در مذاکرات حاضرند، به‌ویژه درباره شرایط و موضوعاتی که قرار است مورد توافق قرار گیرد، وجود داشته باشد (Bok, 1984: 186).

در غیر این‌صورت، مخفی‌کاری دیپلماتیک می‌تواند با تضعیف علت وجودی دیپلماسی که عبارت از اعتمادسازی و ایجاد اطمینان در میان طرف‌ها و تسهیل همکاری‌های بین‌المللی است، آن را به چیزی علیه خودش تبدیل کند. دوم، مشروع‌شمردن پنهان‌کاری در عرصه دیپلماسی، به لحاظ ایجاد احتمال اختلاط مفهومی بین اقدامات مشروع دیپلماتیک و اقدامات پنهان کشورها، می‌تواند بسیار زیان‌بار باشد. مطمئناً دیپلماسی مدرن و جاسوسی در کنار یکدیگر و در شرایطی که بسیاری از افراد همزمان در هر دو زمینه فعال بوده‌اند، رشد کرده است (Bjola, 2016: 133). با این حال، بسیاری از افراد درگیر در زمینه فعالیت‌های اطلاعاتی و دیپلماتیک به این درک رسیده‌اند که تداخل تعاملات دیپلماتیک با اقدامات پنهان کشورها می‌تواند برای هر دو حوزه مضر باشد. همان‌طور که هیکس اشاره می‌کند، حفظ حریم‌ها بین اقدامات پنهان و

دیپلماسی برای حفظ اعتبار و سابقه سرویس‌های اطلاعاتی اهمیتی حیاتی دارد (Hicks, 2005: 248). همین گزاره در مورد عناصر دیپلماتیک نیز صحیح است؛ چون اعتبار آن‌ها مبتنی بر آن است که به‌عنوان افرادی صادق و قابل اعتماد شناخته شوند. البته گاهی همکاری‌های مقطعی بین حوزه اقدامات پنهان و دیپلماسی اجتناب‌ناپذیر است، اما همان‌گونه که یکی از افسران سابق اطلاعاتی بیان کرده، اقدامات پنهان نباید روشی باشد که کشورهای تنبل برای خلاصی از فعالیت‌های صعب و سخت دیپلماتیک به آن تمسک جویند (Stempel, 2007: 132).

سوم، مذاکرات دیپلماتیک پنهان در تضاد با هنجارهای اساسی و اصول حکومت دموکراتیک مانند تعهد مدیران سیاسی به نمایندگی از سوی مردم و پاسخگوبودن آن‌ها نسبت به تصمیمات خود قرار می‌گیرد. این امر مستلزم آن است که مسائلی که در داخل کشور مورد توجه عموم هستند، در صلاحیت جمع محدودی از سیاست‌گذاران قرار نگیرد (Reinsch, 1922: 4). این موضوع، مسئله اخلاقی مهمی را به میان می‌آورد: آیا مقامات رسمی مجازند برای حصول منفعتهای برتر، به مردم خود دروغ بگویند؟ نکته مهم در این زمینه، این است که در درازمدت پنهان‌کاری نمی‌تواند کارآمدی مذاکرات دیپلماتیک را نیز افزایش دهد. هرچند مخفی‌نگه‌داشتن مذاکرات می‌تواند احتمال موفقیت در میز مذاکره را افزایش دهد، اما فقدان پاسخگویی دموکراتیک می‌تواند هزینه‌هایی نیز ایجاد کند. از سوی دیگر، پنهان‌کاری در مذاکرات دیپلماتیک می‌تواند موجب بروز برآورد اشتباه از سوی مذاکره‌کنندگان در مورد توانایی‌شان در متقاعدکردن مخالفان داخلی نسبت به توافقات حاصله شود. این استدلالی است که عموماً از آن به‌عنوان دلیل شکست پیمان اسلیاد می‌شود (Lieberfeld, 2008: 140).

چهارمین استدلال، به عملی‌نبودن پنهان‌کاری در مذاکرات دیپلماتیک تحت تأثیر فناوری‌های نوین و تحولات شگرف فناوریانه اشاره دارد. بر این اساس، مبادرت به مذاکرات دیپلماتیک پنهان تحت تأثیر تحولات فناوری‌های ارتباطی و همچنین تقاضای فزاینده برای پاسخگویی دولت‌ها به افکار عمومی، به عملی‌ناشدنی تبدیل شده است. این روابط نوین، فضایی را ایجاد کرده که در آن پاسخگویی بیشتر و دسترسی عمومی به اطلاعات به‌عنوان هنجارهایی ضروری در شکل‌دهی سیاست خارجی تلقی می‌شود (Hicks, 2005: 259). بر این اساس، ضرورت

محرمانگی در مراودات دیپلماتیک با سدی به نام ضرورت شفافیت برخورد می‌کند که انتخاب سطح بهینه هر یک از این دو ارزش را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد. در ادامه تلاش خواهیم کرد راه‌حلی برای مدیریت این تعارض ارائه دهیم.

ب. روش‌های سنتی در مذاکرات دیپلماتیک

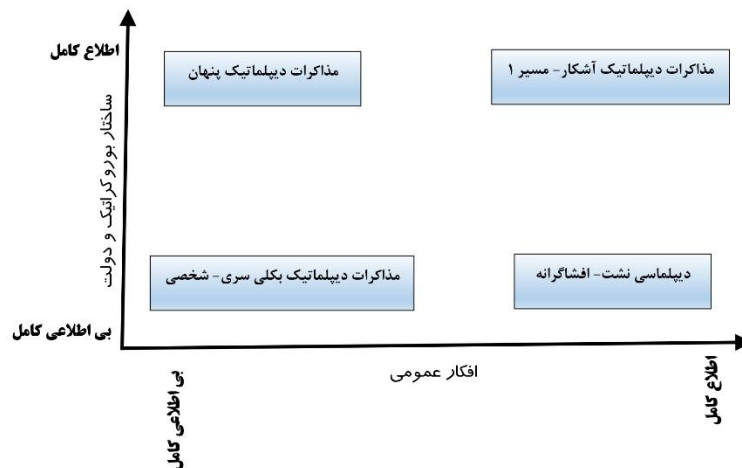
آنچه به‌عنوان روش‌های دیپلماتیک سنتی یا کلاسیک در این مقاله از آن یاد شده است، شامل مذاکرات رسمی دیپلماتیک بین دولت‌ها در اشکال آشکار و پنهان آن است. در مقابل این روش‌ها، کاربردهای نوین ارتباطات دیپلماتیک است که در قالب دیپلماسی‌های مسیر دوم، مسیر یک‌ونیم و پارادیپلماسی در صفحات آتی به آن خواهیم پرداخت. به لحاظ سطح محرمانگی می‌توان این روش‌ها را در طیفی قرار داد که یک سر آن مذاکرات مسیر اول و در انتهای طیف، مذاکرات به‌کلی سری قرار دارد.

مذاکرات مسیر اول، به‌رغم تمام پنهان‌کاری‌هایی که در آن ملحوظ می‌شود، شفاف‌ترین نوع از مذاکرات دیپلماتیک است که در این مقاله از آن یاد می‌کنیم؛ ساده‌ترین و معمول‌ترین نوع مذاکرات دیپلماتیک که قبل از طرح گونه‌های جدیدتر از مذاکرات دیپلماتیک مطرح بوده است، را مذاکرات رسمی یا مذاکرات مسیر اول^۱ نامیده‌اند. دی ماگالهایس در سال ۱۹۹۸ مذاکرات رسمی را «ابزار سیاست خارجی برای ایجاد و توسعه ارتباط بین دولت‌های کشورهای مختلف» معرفی می‌کند (Magalhaes, 1998: 17). علاوه بر کشورهای، می‌توان بازیگران عرصه مذاکرات مسیر اول را شامل بازیگرانی چون سازمان ملل، واتیکان، گروه‌بندی‌های اقتصادی و سیاسی مانند اتحادیه اروپا، اتحادیه عرب^۲، اتحادیه آفریقا^۳ و سازمان کشورهای آمریکایی^۴ و بسیاری دیگر از بازیگران دانست.

-
1. Track One Diplomacy
 2. Arab League
 3. African Union (AU)
 4. The Organization of American States (OAS)

درست در نقطه مقابل مذاکرات مسیر اول یا مذاکرات دیپلماتیک آشکار، مذاکرات دیپلماتیک به‌کلی سری یا مذاکرات دیپلماتیک پنهان شخصی^۱ قرار دارد که در بالاترین سطح از پنهان‌کاری قرار دارد. این سطح از پنهان‌کاری در واقع اشاره به شرایطی دارد که اقدامات دیپلماتیک میان کشورها، نه تنها از عموم مردم پنهان نگاه داشته می‌شود، بلکه به دلایلی از بسیاری از کارگزاران حکومت و دست‌اندرکاران دیپلماسی و سیاست خارجی نیز مخفی می‌ماند. مارکوس هلمز این نوع از مذاکرات دیپلماتیک را در جایی دارای مصداق می‌داند که نه تنها عموم مردم در جریان فرایندهای دیپلماسی قرار نمی‌گیرند، بلکه کارگزاران خود حکومت نیز «در تاریکی قرار می‌گیرند». از نظر هلمز، مقامات سیاسی به دلایل مختلفی اقدام به این امر می‌کنند و چون هزینه‌های ایجادشده در جریان مذاکرات می‌تواند به شدت کاهش یافته و افکار عمومی از معادلات حذف می‌شوند، می‌تواند در شرایط خاصی مزیت‌های فوق‌العاده‌ای برای مدیران سیاسی ایجاد کرده و برای روابط میان کشورها بسیار مفید باشد. سؤال این است که در چه شرایطی مدیر سیاسی به این نتیجه می‌رسد که مذاکرات دیپلماتیک را از دولت‌مردان خودش نیز پنهان نگاه دارد؟ اغلب در شرایطی که دولت‌مردان می‌خواهند از مخالفت در میان دولت خودشان در امان باشند و در عوض ترجیح می‌دهند که کمترین مقاومت در مسیر دستیابی به هدفی خاص را در مسیر خود داشته باشند، اقدام به این امر می‌کنند (Holmes, 2016: 58).

بر اساس این مدل‌سازی، می‌توان تقسیم‌بندی از فعالیت‌های دیپلماسی پنهان ارائه داد که یک محور آن به میزان اطلاع افکار عمومی از اقدامات دیپلماتیک مربوط است (طیفی از اطلاع‌رسانی کامل رسانه‌ای تا محرمانگی کامل را در برمی‌گیرد) و محور دیگر به میزان آگاهی بخش‌های مربوطه در داخل ساختار بوروکراتیک نسبت به موضوع اختصاص یابد (طیفی که در یک‌سوی آن بالاترین مقام کشور به‌تنهایی از موضوع مطلع است و در سوی دیگر، سایر بخش‌های مربوطه در حکومت از جمله کابینه دولت، کنگره و غیره نیز اطلاعات کافی از موضوع دارند). شکل زیر نشان‌دهنده این طیف و جایگاه انواع مختلف مذاکرات دیپلماتیک در این طیف‌بندی است.



شکل ۱. نوع‌شناسی مذاکرات دیپلماتیک پنهان (Holmes, 2016: 60)

در ارزیابی میزان مخاطرات و نقاط قوت مذاکرات پنهان به کلی سری، روشن است که تمام نقاط قوتی که برای پنهان‌کاری در عرصه مذاکرات دیپلماتیک برشمرده شد، در بالاترین سطح در این نوع از مذاکرات دیپلماتیک وجود داشته و در عین حال بالاترین سطح از آسیب‌پذیری‌ها و نقاط ضعفی هم که برای مذاکرات دیپلماتیک پنهان قابل تصور است، متوجه این نوع از مذاکرات دیپلماتیک خواهد بود. در سطحی پایین‌تر از مذاکرات دیپلماتیک به کلی سری، مذاکرات پنهان بوروکراتیک قرار دارد. همان‌گونه که در شکل ۱ نشان داده شد (قسمت بالا سمت چپ شکل) مذاکرات دیپلماتیک پنهان یا دیپلماسی پشت‌پرده معمولاً به فعالیت‌های دیپلماتیکی اطلاق می‌شود که عمده‌اً از انظار عمومی پنهان نگاه داشته شده‌اند و گاهی از آن به‌عنوان مذاکرات دیپلماتیک پنهان یا مذاکرات دیپلماتیک مخفی^۱ یاد می‌شود. پنهان‌نگاه‌داشتن فعالیت‌های دیپلماتیک در دو قالب امکان‌پذیر است. گاهی کل روند و اصل فعالیت‌ها و در برخی موارد هم صرفاً نتایج نهایی و توافقات ناشی از این نوع مذاکرات دیپلماتیک پنهان نگاه داشته می‌شود (Leguey-Feilleux, 2009).

ج. دیپلماسی‌های جایگزین

همان‌گونه که پیش از این گفته شد، تحت تأثیر پیشرفت‌های فناوریانه و مطالبات نوین، روش‌های نوینی در عرصه دیپلماسی پا به عرصه نوین گذاشتند که مقدمات جدیدی را در عرصه مذاکرات دیپلماتیک میان کشورها ایجاد کردند. لازم است اشاراتی به برخی از این روش‌ها که در زمینه موضوع مورد بحث در این مقاله دارای ظرفیت‌ها و امکانات قابل توجهی است، داشته باشیم. مذاکرات مسیر دوم، مذاکرات مسیر یک‌ونیم و پارادیپلماسی اشکالی از دیپلماسی است که در این بخش به آن‌ها خواهیم پرداخت.

مذاکرات مسیر دوم: مدت زیادی است که دیپلماسی سنتی یا مذاکرات مسیر اول توسط نوع دیگری از دیپلماسی به نام مذاکرات مسیر دوم تکمیل شده است (Montville, 1991). به‌رغم آنکه مذاکرات مسیر دوم، در زمره مذاکرات دیپلماتیک پنهان محسوب نمی‌شود، اما ویژگی‌های آن باعث می‌شود تا سطحی از پنهان‌کاری در آن قابل مشاهده باشد و از این نظر، ظرفیت بالایی در مدیریت پارادوکس شفافیت-محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک را به خود اختصاص می‌دهد. فعالیت‌های مذاکرات مسیر دوم در بسیاری موارد مخفیانه و تحت پوشش محافلی مانند گفتگوهای دانشگاهی یا موارد مشابه برگزار می‌شوند، دلیل عمده این امر این است که ممکن است افکار عمومی یا دولت‌مردان به دلیل منازعاتی که وجود دارد، پذیرای این نوع از روابط از سوی افراد غیررسمی نبوده و اقدام افراد در زمینه این موضوعات به‌صورت آشکار ممکن است سبب شود شرکت‌کنندگان از نظر جانی یا موقعیت اجتماعی به خطر بیافتند. منظور از مخفیانه‌بودن جلسات، رسانه‌ای‌نشدن آن‌ها، عدم اطلاع‌رسانی عمومی در رابطه با شکل‌گیری آن‌ها و حتی در مواردی بی‌اطلاع رهبران در سطوح رسمی است (سجادپور و نگین‌راز، ۱۳۹۳: ۲۲۳).

عبارت مذاکرات مسیر دوم^۱ یا دیپلماسی شهروندی^۲ یا حل تعاملی اختلافات^۳ نخستین بار توسط جوزف مونتویل^۱ دیپلمات آمریکایی در اوایل سال ۱۹۸۱ به‌کار برده شد. تعریفی که وی

1. Track Two Diplomacy
2. Citizen Diplomacy
3. Interactive Conflict resolution

از مذاکرات مسیر دوم ارائه کرد بدین شرح است: «تعاملات غیررسمی بین اعضای گروه‌های متخاصم یا ملی برای حل منازعات با هدف ایجاد استراتژی، تأثیر بر افکار عمومی و سازمان‌دهی منابع انسانی و مادی به روش‌هایی که می‌تواند در حل اختلاف کمک کند». آنچه مونتویل در تعریف خود بر آن تأکید دارد، رسمی‌نبودن فعالیت‌های مذاکرات مسیر دوم است و مشخص نمی‌کند که آیا این فعالیت‌ها علاوه بر رسمی‌نبودن، باید توسط افراد غیررسمی انجام شود یا اینکه رسمی‌نبودن و رسمی‌بودن افراد مهم نیست (Fraser, 2012: 9). مونتویل مذاکرات مسیر دوم را چنین تعریف می‌کند: «تعاملات غیررسمی و فارغ از تشریفات میان گروه‌ها یا کشورهای متخاصم که با هدف شکل‌دهی استراتژی‌ها و برای تأثیرگذاری بر افکار عمومی یا سازمان‌دهی منابع مادی و انسانی به شکلی که به حل مناقشه کمک کند، انجام می‌شود» (Montville, 1991:162).

مونتویل تأکید می‌کند که مذاکرات مسیر دوم جایگزین مذاکرات مسیر اول نیست، اما جبران‌کننده محدودیت‌هایی است که از ناحیه انتظارات روانشناختی مردم بر رهبران تحمیل می‌شود. نکته مهم این است که انتظار از مذاکرات مسیر دوم این است که حلقه واسطه یا مکملی برای مذاکرات مسیر اول باشد (Nan, 2003; Agha et al, 2003). تعریف مونتویل از مذاکرات مسیر دوم چون اولین تعریف ارائه‌شده در زمینه این نوع از فعالیت‌های دیپلماتیک بوده، نیاز به تدقیق و تعیین حدود و ثغور دارد. این تعریف بر رسمی‌نبودن فعالیت‌های مذاکرات مسیر دوم تأکید دارد و مشخص نمی‌کند که آیا این فعالیت‌ها علاوه بر رسمی‌نبودن، باید توسط افراد غیررسمی انجام شود یا اینکه رسمی‌نبودن یا رسمی‌بودن افراد مهم نیست. از جمله تعاریف دیگری که از مذاکرات مسیر دوم ارائه شده، این است که: «مذاکرات مسیر دوم مراداتی است که در آن نمایندگان تأثیرگذاری از سوی طرف‌های مخاصمه برای بررسی

۱. جوزف مونتویل دیپلمات اسبق آمریکایی و همچنین عضو انجمن بین‌المللی برای حل منازعات در مرکز کارتر (Carter Center) است. نام‌گذاری دیپلماسی مسیر دوم به این صورت بود که مونتویل در جلسه‌ای که در سال ۱۹۸۰ در بیک سور کالیفرنیا، در رابطه با ادامه همکاری با شوروی سابق و با حضور افرادی از دولت، تجار، و حتی هنرمندان تشکیل شد، خود را به‌عنوان دیپلمات وزارت خارجه، کارگزار دیپلماسی مسیر اول و به تأسی از این عبارت سایر افراد شرکت‌کننده در جلسه را عاملان دیپلماسی مسیر دوم خواند (Zuckerman, 2005: 6).

ریشه‌های اصلی منازعه یافتن راهکارهایی برای برطرف کردن این دلایل از سوی طرف ثالث غیررسمی گرد هم می‌آیند» (Çuhadar and Dayton, 2011: 2).

این تعریف نیز دارای دو نکته است. نخست، اینکه به تأثیرگذار بودن طرف‌های شرکت‌کننده در فرایند مذاکرات مسیر دوم تأکید دارد و دوم، اینکه به نقش طرف ثالث غیررسمی به‌عنوان مبدع این نوع فعالیت‌ها توجه می‌کند. تعریف دیگر از مذاکرات مسیر دوم توسط برایان جاب ارائه شده است. وی معتقد است که مذاکرات مسیر دوم «شکل خاصی از فعالیت‌های ارتباطی در راستای بالابردن سطح امنیت است؛ که مبتنی بر همکاری و منطقه‌گرایی امنیتی چندجانبه است. این فعالیت‌ها به‌طور معمول توسط دانشگاهیان و خبرنگاران و همچنین، سیاستمداران و مقامات رسمی که از ظرفیت‌های شخصی و غیررسمی خود استفاده می‌کنند، صورت می‌گیرد. جاب نیز در تعریف خود بر رسمی نبودن فعالیت‌های مذاکرات مسیر دوم تأکید می‌کند. علاوه بر آن، به این نکته نیز توجه می‌کند که طرف‌های این نوع از مذاکرات دیپلماتیک حتی اگر دارای موقعیتی رسمی نیز باشند، باید با تکیه بر ظرفیت‌های شخصی خود در جلسات مذاکرات مسیر دوم شرکت کنند (Ball, 2005: 8).

در یک تقسیم‌بندی، تکنیک مذاکرات مسیر دوم به دو دسته مذاکرات مسیر دوم نرم و سخت تقسیم می‌شود. مذاکرات مسیر دوم نرم بیشتر رویکردی اجتماعی و روانشناسانه دارد و سعی در تغییر نقطه نظر افراد در مورد منازعه دارد. در واقع، به این دلیل به این رویکرد از مذاکرات مسیر دوم «نرم» می‌گویند که هدف آن ایجاد «سندی» مقدماتی که بعدها از آن در راستای حل منازعه استفاده شود، نیست (Carson, 2012: 13) بلکه به دنبال کمک کردن به دولت برای ایجاد زمینه برای مذاکره است. به عبارت دیگر، هدف از مذاکرات مسیر دوم نرم گسترش فهم طرف‌ها از یکدیگر و انتقال این نوع جدید از فهم به مقامات رسمی است که در نهایت به تغییر در رفتار مقامات رسمی می‌انجامد (Agha et al, 2003: 3). در حالی که هدف مذاکرات مسیر دوم سخت «ایجاد زمینه‌ای برای ارتباطات غیررسمی میان طرفین منازعه و دستیابی به ترتیباتی رسمی در نتیجه این مذاکرات بین دولت‌ها و گروه‌ها است» که عملاً شرکت‌کنندگان در این نوع از فعالیت‌ها به‌عنوان کانالی برای ارتباطات رسمی که برقراری آن‌ها از خلال ارتباط مستقیم مقامات رسمی مقدور نبوده یا بسیار پرهزینه است، عمل می‌کنند. این

نوع مذاکرات معمولاً به صورت محرمانه برگزار می‌شوند (Track Two Diplomacy (Discussion Guide, 2011: 2).

بر اساس مجموعه ویژگی‌هایی که این نوع از مذاکرات مسیر دوم دارد، نزدیکی زیادی با مذاکرات دیپلماتیک پنهان پیدا کرده و تلطیف‌کننده و کنترل‌کننده ابعاد منفی احتمالی موجود در مذاکرات پنهان به‌شمار می‌رود. به تعبیری، دیپلماسی مسیر دوم از نوع سخت است که در قالب نوعی از مذاکرات دیپلماتیک پنهان مورد توجه این مقاله قرار دارد و آنچه از آن به‌عنوان دیپلماسی مسیر دوم نرم یاد می‌شود، را به تعبیر جونز (Jones, 2015: paragraph 2) نمی‌توان در زمره مفهوم دیپلماسی دانست؛ چون دولت در آن هیچ نقشی ندارد.

مذاکرات مسیر یک‌ونیم و پارادیپلماسی: مذاکرات مسیر یک‌ونیم^۱ شکلی دوگانه از دیپلماسی دولتی و غیردولتی را در خود جای می‌دهد. ضرورت این مفهوم‌سازی از آنجا ناشی می‌شود که تعاریف مذاکرات مسیر اول و مذاکرات مسیر دوم طیف گسترده‌ای از اقدامات جاری در میان کشورها را پوشش نمی‌دهد. از این رو، مفهوم جدیدتری تحت عنوان مذاکرات مسیر یک‌ونیم توسط سوزان آلن نان در اواخر دهه ۹۰ میلادی ابداع شد و تا حدی مشکل فوق را برطرف کرد. وی مذاکرات مسیر یک‌ونیم را آن دسته از فعالیت‌های غیررسمی که توسط مقامات رسمی از دولت یا ارتش اجرا می‌شوند، معرفی کرد (Nan, 2004). مذاکرات مسیر یک‌ونیم طبق تعریف ارائه‌شده توسط سوزان نان عبارت است از «ابتکارات دیپلماتیکی که به‌وسیله افراد غیررسمی تسهیل می‌شود، اما افرادی که مستقیماً در مناقشه مورد بحث دخیل هستند، را در خود جای می‌دهد (Nan, 2005: 165). به عبارت دیگر، اگر مذاکرات دیپلماتیک پنهان را سمبل رویکرد رئالیستی به دیپلماسی قلمداد کرده و مذاکرات مسیر دوم را از نظر جابجایی نسبی جامعه مدنی با دولت یا رویکرد جامعه مدنی بین‌المللی به‌عنوان عرصه مذاکره، سمبل رویکرد لیبرال به دیپلماسی نوین بدانیم، در آن صورت جمع دیالکتیکی میان این دو رویکرد را می‌توان در قالب مذاکرات مسیر یک‌ونیم تئوریزه کرد.

ماپندر با الهام از سوزان نان، مذاکرات مسیر یک‌ونیم را به این شکل تعریف می‌کند: تعاملات آشکار یا پنهان بین نمایندگان رسمی دولت‌ها یا گروه‌های سیاسی متخاصم مانند

جنبش‌های مسلحانه مردمی که با تسهیلگری یا میانجی‌گری طرف ثالثی انجام می‌گیرد که به نمایندگی از یک نهاد یا سازمان سیاسی عمل نمی‌کند. هدف چنین تعاملاتی تأثیرگذاری و تغییرات نگرش در بین طرف‌های درگیر است که می‌تواند زمینه تغییر در ساختاربندهی قدرت که منشأ منازعه بوده است را ایجاد کند (Mapendere, 2000: 16). پیتر جونز نیز مذاکرات مسیر یک‌ونیم را این‌گونه تعریف می‌کند: گفتگوهای غیررسمی که کلیه یا بیشتر افراد شرکت‌کننده در آن افراد، رسمی یا غیررسمی هستند که تحت دستورالعمل خاصی که از جانب دولت متبوعشان است، عمل می‌کنند. این افراد به‌عنوان فرد خصوصی در این فعالیت‌ها شرکت می‌کنند و به ثالث غیررسمی، برای فراهم‌آوردن روند متکی هستند و اغلب در شرایط فوق‌سری فعالیت می‌کنند (Jones, 2008).

در سال ۲۰۰۵ سوزان نان مذاکرات مسیر یک‌ونیم را مورد بازتعریف قرار داده و آن را این‌گونه تعریف می‌کند که "ابتکارات دیپلماتیکی که بوسیله افراد غیر رسمی تسهیل می‌گردد، اما افرادی را که مستقیماً در مناقشه مورد بحث دخیل هستند را در خود جای می‌دهد (Nan, 2005: 165). تعاریف ارائه‌شده توسط سوزان نان تفاوت چندانی با تعریف مایندر ندارد که معتقد است طرف‌های مذاکرات مسیر یک‌ونیم مقامات رسمی هستند که ارتباطشان توسط شهروندان عادی برقرار شده است (Mapendere, 2000). از این رو، مهم‌ترین مؤلفه‌ای که مذاکرات مسیر یک‌ونیم را از مذاکرات مسیر اول متمایز می‌کند، این است که نفرات ثالث حاضر در این نوع مذاکرات، از سوی نهاد سیاسی نمایندگی ندارد. افراد تسهیل‌کننده یا میانجی در جریان حل و فصل مناقشات در قالب دیپلماسی خالص مسیر اول در واقع نمایندگان دولت یا نمایندگان نهادهای سیاسی مانند سازمان ملل یا سازمان‌های منطقه‌ای هستند (Mapendere, 2006: 70).

از سوی دیگر ویژگی اصلی که مذاکرات مسیر یک‌ونیم را از مذاکرات مسیر دوم متمایز می‌سازد، طرف‌های حاضر در این فرایندها هستند. در مذاکرات مسیر دوم، طرف‌های دخیل در روند حل و فصل مناقشه نمایندگان رسمی طرف‌های درگیر نیستند، بلکه شهروندان تأثیرگذار هستند. اما در مذاکرات مسیر یک‌ونیم این‌گونه نیست، طرف‌های دخیل در این نوع از حل و فصل مناقشه، نمایندگان رسمی طرف‌های درگیر هستند. از این رو می‌توان مذاکرات مسیر

یک‌ونیم را تحت عنوان «دیپلماسی ترکیبی»^۱ نیز نام‌گذاری کرد. زیرا در واقع این نوع از دیپلماسی، ترکیبی از مذاکرات مسیر اول و مذاکرات مسیر دوم است که به طرف ثالث این چالاک‌دیپلماتیک را می‌دهد تا بسته به مقتضیات شرایط، از مسیر اول به مسیر دوم جابجا شده و از تکنیک‌های حل‌وفصل مناقشات هر دو مدل به خوبی استفاده کند (Mapendere, 2006: 70).

بیان نقاط قوت و ضعف این نوع مذاکرات دیپلماتیک، نشان‌دهنده ظرفیت‌ها و امکانات این نوع از دیپلماسی در مدیریت پارادوکس محرمانگی است. اولین نقطه قوت مذاکرات مسیر یک‌ونیم که نقش مکمل را برای مذاکرات مسیر یک و مسیر دو و بازیگران این دو عرصه ایجاد می‌کند، پرکردن فاصله و خلأ میان این دو نوع از مذاکرات دیپلماتیک است (Diamond & McDonald, 1996: 43). مزیت دوم مذاکرات مسیر یک‌ونیم این است که به‌رغم آنکه از سوی دولت‌ها یا با دستورکار خاص ارائه‌شده از سوی آنان صورت نمی‌گیرد، اما این امکان را دارد که مستقیماً بر ساختارهای قدرت تأثیر بگذارد. نکته قابل‌توجه این است که برخی از افراد درگیر در مذاکرات مسیر یک‌ونیم در موضوعات و بحران‌هایی ورود می‌کنند که دولت‌هایشان به دلیل روابط خصمانه امکان یا علاقه‌مندی ورود به آن عرصه‌ها را ندارند. مثال خوبی از این نوع فعالیت، نقش‌آفرینی مرکز کارتر در مذاکرات آتش‌بس گینه در سال ۱۹۹۵ در سودان است. در جریان این موضوع، مرکز کارتر صرف‌نظر از روابط خصومت‌بار بین دولت آمریکا و سودان، وارد موضوع شد و به ایفای نقش پرداخت (Carter, 1995).

در کنار نقاط قوت مزبور، مذاکرات مسیر یک‌ونیم دارای نقاط ضعفی نیز هست. اولین نقطه‌ضعف مهم اقدامات و میانجی‌گری‌های مسیر یک‌ونیم این است که گاهی طرف میانجی از سوی طرف‌های مناقشه به‌عنوان نماینده و مجری سیاست خارجی کشور متبوعش قلمداد می‌شود. چنین نگرشی به‌ویژه در شرایطی که کشور متبوع طرف میانجی رویکردی خصمانه نسبت به یکی از طرف‌های مناقشه داشته باشد، ممکن است روند میانجی‌گری را به مخاطره افکند. نقطه‌ضعف دیگر مذاکرات مسیر یک‌ونیم این است که توان محدودی برای استفاده از

روش‌های میانجی‌گری مستقیم داراست، چون از قدرت سیاسی برای استفاده از منابع قدرت برخوردار نیستند (Mapendere, 2001: 20).

مجموعه مؤلفه‌ها و نقاط ضعف و قوت بیان‌شده درباره مذاکرات مسیر یک‌ونیم، آن را در نقطه متوسط و در حداصل مذاکرات پنهان از یک‌سو و مذاکرات مسیر دوم و پارادایم‌سازی از سوی دیگر قرار می‌دهد. به عبارت دیگر، در ادبیات دیپلماتیک، شکل خاصی از دیپلماسی مسیر یک‌ونیم در قالب مفهوم پارادایم‌سازی مفهوم‌سازی شده است. هرچند واژه پارادایم‌سازی یا دیپلماسی موازی از دهه 1980 میلادی به کار برده شد، اما برای نخستین بار در مباحث آکادمیک از سوی اندیشمند کانادایی سولداتوس ارائه شد (Soldatos, 1990: 45). سپس نویسنده آمریکایی ایوو دوچاسک این مفهوم را توسعه بخشید و به یکی از نظریه‌پردازان بزرگ در این زمینه تبدیل شد (Duchacek, 1998: 121). در زمره واژگان معادل پارادایم‌سازی می‌توان به دیپلماسی چندلایه^۱ و دیپلماسی فروملی^۲ اشاره کرد که بیان‌گر روند روبه رشد بین‌المللی شدن امور داخلی و قرارداد نگرانی‌های محلی و منطقه‌ای در مرکزیت امور بین‌الملل است (Hocking, 1993: 82).

به بیان دیگر، پارادایم‌سازی بیان‌گر ظرفیت و نقش‌آفرینی هویت‌های فروملی در عرصه سیاست خارجی و مشارکت آنان، مستقل از حکومت مرکزی، در عرصه بین‌المللی در تعقیب منافع خاص بین‌المللی است. مناطق درون‌کشوری، دولت‌های فدرال، استان‌ها و شهرها به دنبال راه‌هایی برای ارتقای تجارت، سرمایه‌گذاری، همکاری و مشارکت در فهرستی طولانی از موضوع‌ها و خواستار برخورداری از سهمی عمده در تماس‌های فرامرزی هستند (دهشیری، ۱۳۹۲). پارادایم‌سازی در پاره‌ای موارد دارای ظرفیت‌های مهمی است که می‌تواند کمک‌های فراوانی به دولت‌ها در بسیاری از زمینه‌ها از جمله مدیریت پارادوکس محرمانگی بکند.

1. Multilayered diplomacy
2. Substate diplomacy

د. روش‌شناسی پژوهش

گزینش نقطه بهینه محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک از نوع مسائل تصمیم‌گیری چند معیاره^۱ (MCDM) است. گزینش این نقطه نیازمند در نظر گرفتن مجموعه‌ای از متغیرهای متفاوت است که در بسیاری موارد خود این متغیرها نیز از یکدیگر تأثیر پذیرفته و حتی در تعارض با یکدیگر قرار می‌گیرند. بر این اساس، از مدل‌سازی تحلیل شبکه‌ای (ANP)^۲ استفاده شده است (Saaty, 2005). روش به‌کار گرفته‌شده برای کشف متغیرهای مؤثر بر گزینش نقطه بهینه محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک و برای استفاده از آن‌ها در مدل‌سازی تحلیل شبکه‌ای، تحلیل تم است که از جمله روش‌های پژوهش کیفی به‌شمار می‌آید. در این راستا با توجه به محدودیت‌هایی که در بخش‌های قبل برشمرده شده، عمدتاً از مطالعه ادبیات نظری مصاحبه با خبرگان به‌عنوان منابع پژوهش بهره گرفته شده است. البته با هدف غنابخشی به تم‌های به‌دست آمده، از مطالعه موردی پرونده مذاکرات پنهان ایران و آمریکا در قضیه مک‌فارلین نیز بهره گرفته شده است.

جامعه آماری این پژوهش، خبرگان فعال در زمینه دیپلماسی به‌ویژه دیپلماسی‌های غیرآشکار بوده و نمونه‌گیری به‌صورت هدفمند و به روش گلوله برفی انجام شده است. در این راستا، حجم نمونه از قبل مشخص نشده و روند انتخاب افراد و انجام مصاحبه و تحلیل داده‌های گردآوری‌شده تا رسیدن به نقطه اشباع نظری ادامه یافت و پس از مصاحبه با ۱۴ نفر شامل ۵ نفر خبره دانشگاهی و ۹ نفر خبره اجرایی، این امر محقق شد. در مرحله بعد، تم‌های استخراجی از خلال مطالعه ادبیات نظری و مصاحبه‌ها در نرم‌افزار Maxqda استخراج و در قالب سه مقوله دسته‌بندی شدند. در مرحله بعد با استفاده از پرسش‌نامه مقایسه زوجی خبرگی، موارد کم‌اهمیت‌تر، از دسته‌بندی مقولات حذف و چهارده تم در ذیل سه مقوله به‌عنوان متغیرهای اصلی تصمیم‌گیری در مورد انتخاب میزان بهینه محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک برگزیده شد. در نهایت برای تایید مدل استخراجی و ارزیابی روایی نتایج، روابط و نتایج در

1. Multi Criteria Disision Macking
2. Analytic network process

قالب پرسش‌نامه‌ای که بر اساس طیف لیکرت طراحی شده بود، در اختیار خبرگان مزبور قرار گرفته و نتایج حاصله استخراج شد.

در نهایت با استفاده از نرم‌افزار SuperDecisions و پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی^۱، اولویت هر کدام از گزینه‌های شش‌گانه مذاکرات دیپلماتیک (بر اساس سطح پنهان‌کاری) شامل مذاکرات مدار اول، مذاکرات مدار دوم، مذاکرات مدار یک‌ونیم، پارادیپلماسی، مذاکرات پنهان و مذاکرات به‌کلی سری بر اساس متغیرهای مربوطه احصاء شد. همچنین، برای سنجش روایی و پایایی پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی، از شاخص «نرخ ناسازگاری»^۲ استفاده شده است.

۵. مؤلفه‌های مؤثر بر انتخاب سطح محرمانگی در مذاکرات

پس از تحلیل یافته‌ها و مشخص کردن واحدهای معنایی، در مجموع چهارده تم در ذیل سه مقوله استخراج شد. جدول شماره یک، تم‌ها و مقولات استخراجی را نشان می‌دهد. محوریت تم‌های استخراجی از مطالعه ادبیات پژوهش است و پس از آن تم‌های استخراجی از مصاحبه‌ها و مطالعه موردی به آن افزوده شده است. در جدول زیر به درج حرف اول انگلیسی مأخذ استخراج تم اشاره شده است. بر این اساس حرف A برای اشاره به تم مستخرج از مصاحبه، حرف L برای اشاره به تم مستخرج از ادبیات نظری و از حرف C برای اشاره به تم مستخرج از مطالعه موردی استفاده شده است.

۱. در فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی، با استفاده از روش مقایسات زوجی کمک به مجموعه‌ای، دامنه شامل قضاوت‌ها، وزن‌ها و اولویت‌ها به صورت نسبی اندازه‌گیری می‌شوند. فرض این روش بر این است که مقایسه دو به دو معیارها برای ذهن خبرگان بسیار ساده‌تر و منطقی‌تر از مقایسه تعداد زیادی معیار به صورت همزمان انجام می‌شود. به عبارت دیگر، هنگامی که دو گزینه با هم مقایسه می‌شوند، به راحتی می‌توان وزن نسبی این عناصر را نسبت به هم تشخیص داد.

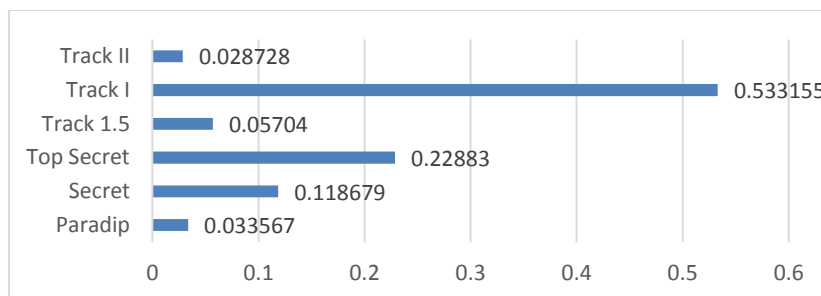
۲. نرخ ناسازگاری یا Inconsistency Index در فرایند تحلیل سلسله‌مراتبی اشاره به ناهمخوانی احتمالی در پرسیدن پرسش‌نامه مقایسه زوجی توسط پاسخگویان دارد. زمانی که پاسخگو در معرض مقایسه تعداد نسبتاً زیادی از مؤلفه‌ها به صورت زوجی قرار می‌گیرد، ممکن است در تشخیص اولویت‌ها یا میزان اهمیت متغیرها به یکدیگر دچار اشتباه محاسباتی شود که در آن صورت روش نرخ ناسازگاری می‌تواند وجود چنین درهم‌ریختگی ذهنی در ذهن پاسخگو یا بی‌دقتی در پاسخ به سؤالات را روشن کند. معمولاً هرگاه در پرسش‌نامه مقایسات زوجی، نرخ ناسازگاری کمتر از یک‌دهم باشد، پرسش‌نامه مزبور «معتبر» ارزیابی می‌شود.

جدول ۱. متغیرهای تأثیرگذار بر انتخاب سطح محرمانگی در مذاکرات

مقوله‌ها	تم‌های استخراجی	مأخذ استخراج تم
متغیرهای اجرایی	الزام‌آوردن نتایج	L, C
	دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات	L, I
	سرعت در فرایند زمانی دستیابی به توافق	L, I, C
متغیرهای حیثیتی	چالاک‌ی و چابکی روش دیپلماتیک	L, I, C
	گردش بوروکراتیک نتایج توافق	L, I
	امکان انکار در صورت رسوایی	L, I, C
متغیرهای موضوعی	حفظ آبروی طرف‌ها در سطح بین‌المللی	L, I, C
	حفظ آبروی طرف‌ها در سطح داخلی	L, I, C
	امنیت مذاکرات از دخالت طرف‌های مزاحم داخلی و بین‌المللی	L, I, C
	امکان عملیاتی در زمان شکل‌گیری بن‌بست‌های دیپلماتیک	L, I, C
	امکان عملیاتی در موضوعات بسیار مهم	L, I, C
	امکان پذیرکردن مذاکرات مقدماتی میان دشمنان قدیمی	L, C
	امکان‌پذیری در تمام شرایط (بحرانی و عادی)	L, I
عبور از موانع سیاسی و حقوقی بین‌المللی پیش‌روی مذاکره‌کنندگان	L, I, C	

ارزش متغیر اجرایی "الزام‌آوردن نتایج" در انواع مذاکره: طرف‌های مذاکره‌کننده بسته به میزان اطمینانی که از الزام‌آوردن نتایج مذاکرات برای طرف‌های مقابل دارند، از یک سو اهمیت بیشتری برای آن قائل خواهند شد و از سوی دیگر، احتیاط بیشتری در مذاکره به خرج خواهند داد. نتایج حاصل از پرسش‌نامه مقایسه زوجی نشان می‌دهد که بر اساس این معیار، مذاکرات مسیر اول بالاترین و مذاکرات مسیر دوم پایین‌ترین اولویت را خواهند داشت. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «الزام‌آوردن نتایج» معادل ۰.۰۸۷۸ است. با توجه به اینکه این

عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.

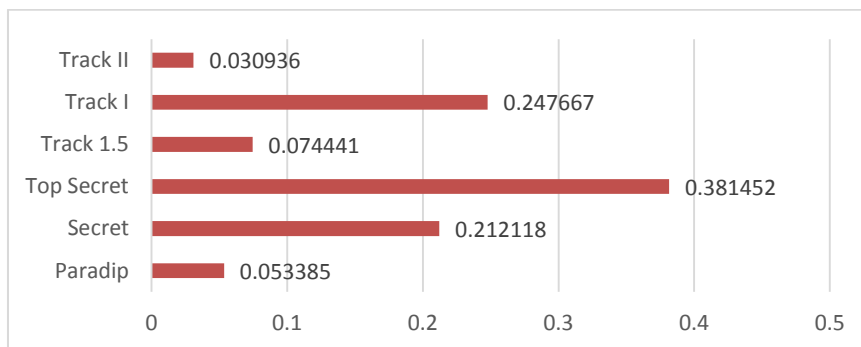


نمودار ۱. اولویت انواع مذاکره با توجه به معیار «الزام‌آوردن نتایج»

تفاوت بارز میان دیپلماسی مسیر اول و مسیر دوم از نقطه‌نظر این معیار از این نظر است که همان‌گونه که مایندر (Mapendere, 2006: 69) تأکید دارد، مانند هر پدیده دیگری در صحنه سیاست بین‌المللی، مذاکرات مسیر دوم نیز دارای نقاط ضعفی می‌باشد. اولین نقطه‌ضعف این نوع از مذاکرات دیپلماتیک این است که مشارکت‌کنندگان در مذاکرات مسیر دوم به دلیل برخوردار نبودن از قدرت سیاسی توانایی محدودی برای تأثیرگذاری بر سیاست خارجی و ساختارهای سیاسی دارند. در واقع، چون افرادی که در این نوع فعالیت‌ها شرکت می‌کنند اغلب تصمیم‌گیران رسمی نیستند، نقطه‌نظرات مشترک شکل گرفته در این تعاملات در صورت منتقل نشدن به سطوح رسمی بی‌تأثیر می‌ماند و حتی اگر انتقال پیدا کند نیز معلوم نیست تا چه حد بتواند در حل منازعه به‌کار برده شود. به عبارت دیگر، دستاوردهای مذاکرات مسیر دوم مانند توافقات حاصل در مذاکرات رسمی، از ویژگی الزام‌آوردن برخوردار نیستند (سجادپور و نگین‌راز، ۱۳۹۳: ۲۲۱) بر این اساس، هرگاه موضوع «الزام‌آوردن نتایج» برای تصمیم‌گیران مهم‌ترین معیار باشد، ورود در اشکال دولتی مذاکره بهترین گزینه خواهد بود. اگر اولویت محرمانگی نیز به این معیار افزوده شود و مذاکرات مسیر اول

مطلوبیت خود را از دست دهد، ناچار باید به سراغ اولویت دوم یعنی مذاکرات پنهان رفت.

ارزش متغیر اجرایی «دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: نتایج حاصل از پرسش‌نامه مقایسه زوجی در مورد معیار «دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات» را نشان می‌دهد. بر این اساس، مذاکرات دولت‌محور (مذاکرات سری، پنهان و مسیر اول) بالاترین و مذاکراتی که نقش دولت در آن‌ها کم‌رنگ‌تر است (مسیر یک‌ونیم، پارادیپلماسی و مسیر دوم) اولویت‌های پایین‌تری خواهند داشت. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات» معادل ۰.۰۳۳۰ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.



نمودار ۲. اولویت انواع مذاکره با توجه به متغیر «دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر

منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات»

این یافته‌ها در راستای تقویت داده‌های موجود در ادبیات نظری پیشین است. نقاط قوت مذاکرات با محوریت اصلی دولت‌ها متعدد است. اما چهار مورد از این نقاط قوت

در ادبیات مربوطه برجسته‌تر بیان شده است. اول، اینکه این نوع مذاکرات از این امکان برخوردارند که از قدرت سیاسی برای تأثیرگذاری در جهت‌گیری‌های مذاکرات و نتایج حاصله استفاده کند (Sanders, 1991). این قدرت در شرایطی که طرف مقابل تصمیم به رفتاری برخلاف توافقات بین‌المللی داشته باشد، می‌تواند شامل تهدید به کاربرد قدرت نظامی نیز باشد. دوم، اینکه این نوع از مذاکرات امکان دسترسی به منابع مادی و مالی کشورها را دارند که این امر مزیت و انعطاف‌پذیری بالایی در مذاکرات برای این نوع از مذاکرات دیپلماتیک ایجاد می‌کند (Bercovitch and Houston, 2000). سومین ویژگی این نوع از مذاکرات این است که این امکان را دارد که دانش عمیقی در مورد منافع و نیت طرف مقابل را به کار گیرد؛ چون امکان استفاده از منابع اطلاعاتی^۱ متعددی را داراست (Stain and Lewis, 1996).

چهارمین نکته اینکه افراد دخیل در این نوع از مذاکرات امکان و صلاحیت دسترسی به حجم گسترده‌ای از اطلاعات در زمینه سیاست خارجی کشورهای متبوعشان و همچنین سیاست‌های خارجی طرف‌های مقابل را دارند (Mapendere, 2006: 67). در تأیید این موضوع، نتایج حاصل از مقایسه‌های زوجی در مورد شاخص «دسترسی به منابع مالی، اطلاعاتی و سایر منابع قدرت کشور برای پیشبرد مذاکرات» نشان می‌دهد که انواعی از مذاکرات دیپلماتیک که نقش مقامات بوروکراتیک دولت‌ها در آن برجسته‌تر است (مذاکرات مسیر اول و مذاکرات پنهان و سری)، در این شاخص اولویت بالاتری می‌یابد. هرچه نقش ساختارهای بوروکراتیک دولت‌ها در مذاکره کم‌تر می‌شود، این معیار در آن‌ها کمرنگ‌تر می‌شود. به این دلیل، دیپلماسی مسیر دوم کمترین پاسخ را به این معیار می‌دهد. یکی از ابعاد برجسته در این زمینه، مشکل تأمین بودجه این فعالیت‌هاست. طرف‌های مذاکرات در قالب‌های غیردولتی مانند مذاکرات مسیر دوم

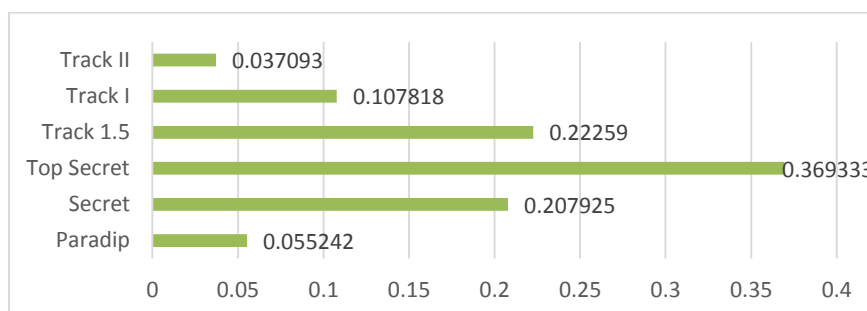
به‌ندرت از منابع مادی کافی به‌عنوان اهرم مؤثر در جریان مذاکرات و همچنین، اجرایی‌کردن توافقات برخوردارند (Mapendere, 2006: 69).

دلایل متعددی را می‌توان برای این موضوع برشمرد. دولت‌ها اغلب تمایل به سرمایه‌گذاری بر پروژه‌هایی دارند که تا حد زیادی به نتیجه‌بخش بودن آن‌ها مطمئن باشند و نتایج حاصل از آن‌ها را مشاهده کنند. چون بیشتر پروژه‌های مذاکرات مسیر دوم بر مسائلی با مبنای روان‌شناختی اجتماعی کار می‌کنند، نمی‌توانند نتایج ملموسی را در مدت‌زمان کوتاه تضمین کنند. مؤسسات و افراد نیز توانایی محدودی در زمینه تأمین بودجه دارند. وجه مهم دیگر در زمینه تأمین بودجه این نوع از مذاکرات این است که در مواردی که بخشی از بودجه فعالیت‌هایی مانند مذاکرات مسیر دوم توسط کشورهای ثالث یا مؤسسات بین‌المللی غیردولتی (INGO) تأمین شود، معمولاً در مورد اصل موضوع شبهه پیش می‌آید و این شبهه ناشی از این است که کشورها یا مؤسسات مذکور از تأمین بودجه اهداف خاصی را به نفع خود دنبال می‌کنند (Jones, 2013). لاجرم زمانی که به‌گزینش روش‌های «غیردولت‌محور» در مذاکرات می‌اندیشیم، باید این معیار مهم را نیز در نظر داشته باشیم.

ارزش متغیر اجرایی «سرعت در فرایند زمانی دستیابی به توافق» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: گاهی موضوع «زمان» در مذاکرات اهمیت فوق‌العاده می‌یابد و این امر به‌ویژه در مدیریت بحران‌های حاد که احتمال تشدید آن‌ها متصور است، برجسته است. ضعف روش‌هایی مانند مذاکرات مسیر دوم این است که ممکن است زمان زیادی طول بکشد تا به نتیجه برسند (Mapendere, 2006: 69). این دسته فعالیت‌ها معمولاً در یک بازه زمانی یک تا چندساله برگزار می‌شوند، به همین دلیل به‌ویژه در زمان وقوع بحران‌های پر شدت و سریعی مانند جنگ، ابزار مناسب و سریعی برای حل و فصل منازعه به‌شمار نمی‌آیند (Mapendere, 2005: 72). یافته‌های پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهد که روش مذاکرات سری از این نظر مزیت بالایی دارد. سرعت

تصمیم‌گیری در این نوع از مذاکره این امکان را برای مدیریت بحران‌های حاد فراهم می‌کند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «سرعت در فرایند زمانی دستیابی به توافق» معادل ۰.۰۷۲۳ است.

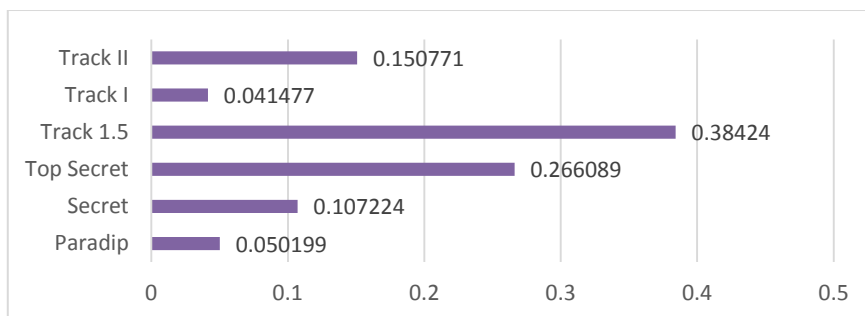
با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. کسب جایگاه دوم برای مذاکرات مسیر یک‌ونیم در این شاخص نیز از یافته‌های قابل توجه به‌شمار می‌رود. نمودار ۳ نشان‌دهنده ارزش متغیر «سرعت در فرایند زمانی دستیابی به توافق» در انواع مختلف مدل‌های مذاکراتی مورد بحث است.



نمودار ۳. اولویت انواع مذاکره با توجه به «سرعت زمانی دستیابی به توافق»

ارزش متغیر اجرایی «چالاکي و چابكي روش ديپلماتيك» در انواع مذاکرات ديپلماتيك: از جمله معيارهائي که هم در ادبيات موضوع و هم در مصاحبه‌ها و مطالعه موردی مهم قلمداد شده بود «چالاکي و چابكي روش ديپلماتيك» است. پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی این نتیجه را نشان می‌دهد که بر اساس این شاخص، مذاکرات مسیر یک‌ونیم بیشترین و مذاکرات مسیر اول کمترین چابکی و چالاکي را دارا هستند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معادل

۰.۰۸۳۸ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.



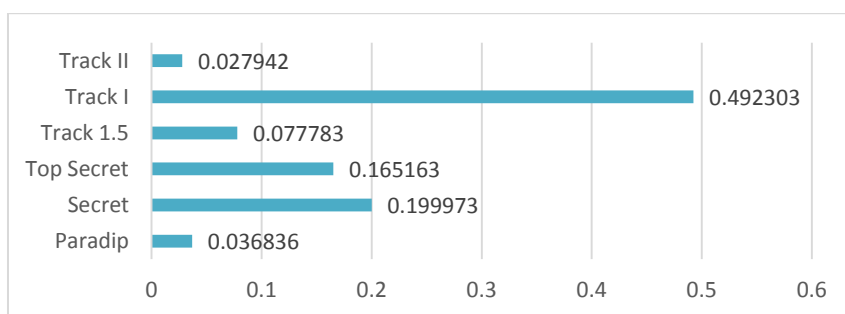
نمودار ۴. اولویت انواع مذاکره با توجه به «چالاکي و چابكي روش ديپلماتيك»

شاید بتوان دلیل این امر را آنگونه که سندرز و ولکان (Volkan, 1991; Sanders, 1991) در مورد نقطه ضعف مذاکرات مسیر اول می‌گویند، این دانست که چون در این نوع از مذاکرات، مقامات کشورها نمی‌توانند علیه کشور متبوع خود سخن بگویند، ممکن است یا بسیار غیرمنعطف شوند یا به دلیل نیاز به مشورت با مقامات مافوق خود در درون کشورهایشان، مذاکرات با تاخیر بسیار مواجه شود. در مقابل، چنان‌که ماپندر نیز می‌گوید (Mapendere, 2001:17) چالاکي و چابكي از مزیت‌های خاص مذاکرات مسیر یک‌ونیم است. این امر نیز همان‌گونه که در تعریف دیپلماسی مسیر یک‌ونیم بیان شد، مزیت مذاکره مسیر یک‌ونیم، قراردادن آن در حد واسط مذاکرات دولت‌محور و مذاکرات غیردولت‌محور است که امکان بهره‌مندی از امکانات هر دو نوع از مذاکره را به آن می‌دهد.

ارزش متغیر اجرایی «گردش بوروکراتیک نتایج توافق» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: توافقاتی که در جریان مذاکره حاصل می‌شود، لزوماً ارزشمند نخواهد بود. ساختارهای حقوقی کشورها روندهای بوروکراتیک مختلفی را برای فرایندهای تصویب و پذیرش

توافقات پیش‌بینی می‌کنند. از سوی دیگر، روندهای سیاسی (غیرحقوقی) مبتنی بر قدرت گروه‌های ذی‌نفوذ در سطح ساختارهای بوروکراتیک نیز نکته مهمی در قابلیت اجرای نتایج توافقات به‌شمار می‌روند. بر این اساس است که یافته‌های حاصل در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهد که دیپلماسی مسیر اول از نقطه‌نظر معیار «گردش بوروکراتیک نتایج توافق» از بالاترین اولویت و مذاکرات مسیر دوم از پایین‌ترین اولویت برخوردار خواهد بود. یکی از دلایل مهم در جایگاه پایین‌تر جایگاه دیپلماسی مسیر دوم از نظر این شاخص، چنان‌که سجادپور و نگین‌راز (سجادپور و نگین‌راز، ۱۳۹۳: ۲۲۲) نیز در مطالعه خود تصریح می‌کنند، مشکل «انتقال دستاوردهای مذاکرات مسیر دوم به سطوح رسمی» کشورهاست.

از منظر این شاخص، مذاکرات پنهان، سری، مسیر یک‌ونیم و پارادایم‌های به ترتیب در جایگاه‌های دوم تا چهارم قرار دارند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معادل ۰.۰۸۲۸ است که با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله معتبر ارزیابی می‌شود. نمودار ۵ نمایانگر اولویت‌های مسیرهای متفاوت مذاکرات از نظر معیار مزبور است.

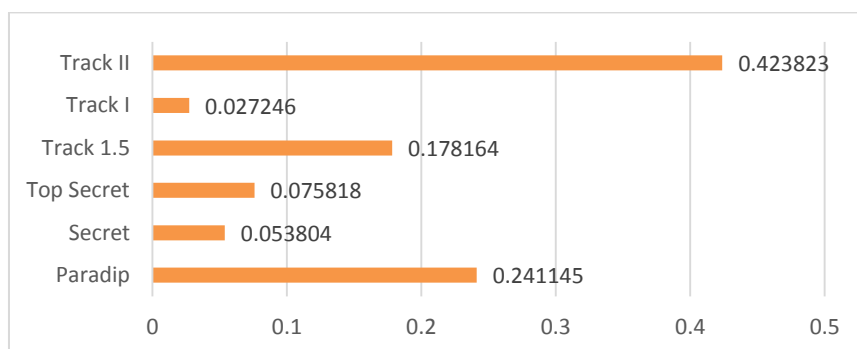


نمودار ۵. اولویت انواع مذاکره با توجه به «گردش بوروکراتیک نتایج توافق»

ارزش متغیر حیثیتی «امکان انکار در صورت رسوایی» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: اساساً یکی از مهم‌ترین دلایلی که دولت‌ها به پنهان‌کاری در دیپلماسی روی می‌آورند، نگرانی از تبعات بین‌المللی یا داخلی مذاکرات آشکار است. بخش عمده از مطالعات انجام‌شده در زمینه مذاکرات دیپلماتیک پنهان نیز بر این نکته تأکید دارند (Stasavage, 2004; Gilboa 1998: 213). اینکه مقامات رسمی مجبور نباشند در مسائل و روندهای دیپلماتیک نگران افکار عمومی داخلی و دیدگاه متحدان یا رقبای بین‌المللی‌شان باشند، انگیزه اصلی ورود در روندهای پنهان‌کارانه در دیپلماسی می‌شود. از سوی دیگر، زمانی که رهبران کشوری رفتاری محرمانه را در سیاست خارجی خود با کشور مقابل در پیش می‌گیرند، گاهی طرف مقابل تحت این وسوسه قرار می‌گیرد که با افشای این موضوع، اعتبار یا امتیازاتی را برای خود کسب کنند. به این ترتیب، طرف افشاکننده نزد افکار عمومی کشور خود این امتیاز را کسب خواهد کرد که اهل پنهان‌کردن موضوعات از افکار عمومی نیست و هم شرکای بین‌المللی آن کشور که از پنهان‌کاری کشور آغازکننده روند پنهان‌کاری آسیب دیده‌اند، نسبت به طرف افشاکننده گرایش و تمایل بیشتری پیدا می‌کنند.

بنابراین، حریفانی که بخواهند طرف مقابل خود را تحقیر کنند، می‌توانند از طریق افشای اقدامات پنهان او این کار را انجام دهند. در شرایطی، عواید ناشی از چنین افشاگری‌هایی بسیار قابل‌توجه است. ممکن است حریف با افشای اطلاعات به مخاطبان داخلی و متحدانش این سیگنال را بدهد که او صادق است و قصدی برای پنهان‌کردن اسرار از مخاطبانش نداشته است (Haas, 2005). بر این اساس، زمانی که تیم مذاکره‌کننده قصد انتخاب روش مذاکراتی را دارد و گزینه مذاکرات پنهان را بررسی می‌کند، یکی از مهم‌ترین نکات «امکان انکار اصل یا مفاد مذاکرات» در صورت افشای آن از سوی طرف مقابل یا طرف‌های ثالث است. پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهند که بیشترین امتیاز به لحاظ شاخص «امکان انکار در صورت رسوایی» به

مذاکرات مسیر دوم تعلق می‌گیرد و مذاکرات مسیر اول از این نظر غیرقابل انکارترین نوع مذاکرات به‌شمار می‌روند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «امکان انکار در صورت رسوایی» معادل ۰.۰۴۷۶ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. نمودار ۶ نمایان‌گر قابلیت انکار در صورت رسوایی در مسیرهای متفاوت مذاکرات است.



نمودار ۶. اولویت انواع مذاکره با توجه به «امکان انکار در صورت رسوایی»

یکی از سؤالاتی که لازم است به آن پاسخ داده شود، این است که اساساً در مذاکراتی از جنس مسیر دوم چه نیازی به قابلیت انکار در صورت رسوایی وجود دارد؟ به عبارت دیگر، در جایی که مسئولیتی متوجه دولت‌ها نیست، شاید موضوع قابلیت انکار هم چندان مصداقی نداشته باشد. پاسخ به این سؤال این است که حتی در این نوع از دیپلماسی نیز اختلافات مفهومی در تعریف (مانند اختلافاتی که در تعریف مفهوم مذاکرات دیپلماتیک مسیر دوم یا مسیر یک‌ونیم گفته شد) نه‌تنها در عرصه نظر، بلکه در عرصه اجرایی نیز منشأ سوء تفاهم‌ها و کژبرداشتی‌هایی شده است. در این نوع از مذاکرات نیز چنان‌که مایندر تأکید می‌کند، بازیگران و سازمان‌های فعال ممکن است

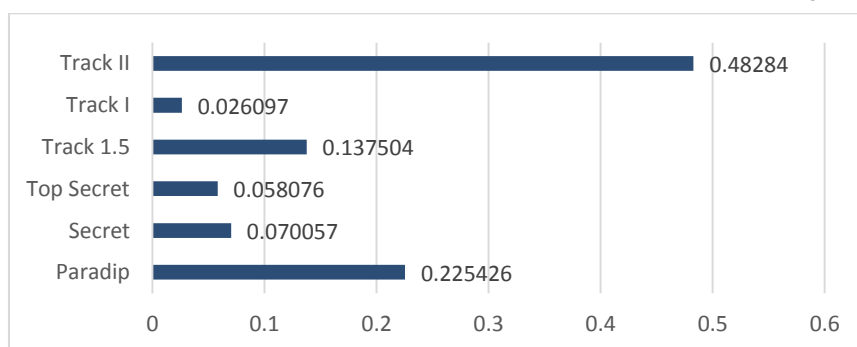
دارای سابقه‌ای از بدنامی و رسوایی شوند (Mapendere, 2006: 69). این امر ناشی از ماهیت نیمه‌پنهان این نوع از مذاکرات دیپلماتیک است.

هرچند در موارد زیادی فعالان این نوع از مذاکرات دیپلماتیک با حسن‌نیت و برای تأمین امنیت ملی کشورهایشان اقدام به فعالیت می‌کنند، اما اساساً به همان دلیلی که در مورد هر نوع فعالیت غیرشفافی ذکر می‌شود، ممکن است مورد نفرت عمومی نیز قرار گرفته و متهم به خیانت در مورد موضوعاتی شوند که معمولاً برای افکار عمومی مهم بوده و اساساً به دلیل همین حساسیت افکار عمومی است که مذاکرات مسیر اول از حل و فصل آن ناتوان است. به این ترتیب، حتی مذاکرات مسیر دوم نیز در بسیاری از موارد نزدیکی‌های شکلی و محتوایی زیادی با مذاکرات دیپلماتیک پنهان می‌یابد (Jones, 2015: paragraph 3)؛ هرچند این بدنامی در تمامی اشکال پنهان‌کاری در سطحی غلیظ‌تر یا رقیق‌تر قابل مشاهده است.

ارزش متغیر حیثیتی «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح بین‌المللی» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: چنان‌که پیش از این نیز گفتیم، از مهم‌ترین دلایل رویکرد دولت‌ها به مذاکرات پنهان یا روش‌هایی مانند دیپلماسی مسیر دوم، نگرانی از دیدگاه‌های منفی متحدان یا شرکای بین‌المللی در شرایطی است که آنان از ماهیت مذاکرات انجام‌گرفته مطلع شوند. طبیعتاً تمام انواع مذاکرات به‌جز مذاکرات مسیر اول، این امکان را تا حدی برای مذاکره‌کنندگان فراهم می‌کنند تا با حفظ آبروی خود در سطح بین‌المللی وارد مذاکره درباره موضوعی شوند که حساسیت‌های بین‌المللی در مورد آن قابل توجه است. برای نمونه، چنان‌که شولتز بیان می‌کند، برخی از رژیم‌های عربی مانند عربستان سعودی که تعاملات خود با اسرائیل را صرفاً به این دلیل که از معرض خشم هم‌تایان عربشان یا مقامات فلسطینی در امان باشند، محرمانه نگاه داشته‌اند. همچنین، یکی از دلایلی که ایالات متحده هیچ‌گاه اقدام به مذاکرات آشکار با سازمان‌هایی که آن‌ها را در لیست

سازمان‌های تروریستی جای داده است، نمی‌کند، این است که متحدان و حریفان این کشور، آن را متهم به «سهل‌گیری» در این زمینه نکنند (Schultz, 2005).

در واقع، برای طرف‌های مذاکره‌کننده و همچنین میانجی‌گران، شرکت در مذاکرات پنهان موجب حصول حداقلی از اطمینان نسبت به امنیت، تضمین فضای غیررسمی و امکان «حفظ آبرو» است. پاسخ‌های ارائه‌شده به پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهند که مذاکرات مسیر دوم بیشترین و مذاکرات مسیر اول کمترین زمینه را برای «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح بین‌المللی» فراهم می‌کنند. به این ترتیب، زمانی که موضوعی که حساسیت بین‌المللی در مورد آن وجود دارد، در دستورکار تیم‌های مذاکره‌کننده قرار می‌گیرد، مذاکرات غیردولت‌محور (به ترتیب مسیر دوم، پارادایم‌های و مذاکرات مسیر یک‌ونیم) گزینه‌های مناسب‌تری نسبت به انواع مختلف روش‌های مذاکره‌ای دولت‌محور (مذاکرات پنهان، سری و مسیر اول) محسوب می‌شوند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح بین‌المللی» معادل ۰.۰۹۴۶ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. نمودار ۷ نشان‌دهنده جایگاه این معیار در روش‌های مذاکره‌ای مورد بحث است.

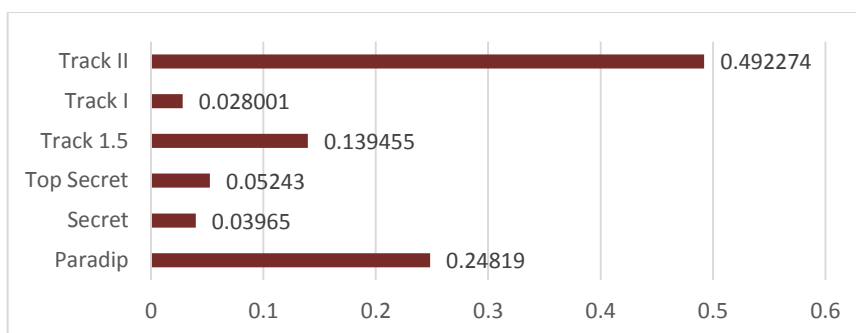


نمودار ۷. اولویت مذاکره با توجه به متغیر «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح بین‌المللی»

ارزش متغیر حیثیتی «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح داخلی» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: یکی از مهم‌ترین متغیرهایی که می‌تواند مدیران سیاسی را به سمت محرمانگی در مذاکرات دیپلماتیک یا روش‌های غیردولت‌محور سوق دهد، نگرانی از هزینه‌هایی است که برخی از تعاملات بین‌المللی در داخل کشورهاشان برای آنان ایجاد می‌کند. به تعبیر شولتز (Schultz, 2005) در ساده‌ترین شکل، سیاست‌گذارانی که اقدام به همکاری با دشمنان کنند، با این انتقاد داخلی مواجه می‌شوند که «ضعیف» بوده‌اند و این تازه ابتدای ماجرا است. در شکل عمیق‌تر، ممکن است که این افراد به دلایل ایدئولوژیک، تاریخی یا دلایل دیگر خائن تلقی شوند. بر این اساس، انتظار می‌رود سیاستمدارانی که با حریفان متعدد، قوی‌تر یا تندروتری در داخل کشورشان مواجه هستند که می‌توانند مجازات‌های سیاسی مؤثری علیه آن‌ها اعمال کنند، در موارد بیشتری تمایل داشته باشند تا به سمت پنهان‌کاری در مراودات دیپلماتیک بروند. رفتار خروشچف و کندی در جریان بحران موشکی کوبا و عقب‌نشینی آبرومند از مواضع‌شان بدون پرداخت هزینه‌ای جدی از آبروی طرفین، نمونه‌ای در این زمینه است. گزینه دیگر برای حفظ آبروی این دسته از سیاستمداران، انتخاب گزینه‌های غیردولت‌محور مانند مذاکرات مسیر دوم است. مزیت مهم مذاکرات مسیر دوم این است که معمولاً فعالان در این زمینه مانند دولت‌ها نگرانی خاصی در زمینه از دست دادن آرای انتخاباتی را ندارند (Mapendere, 2006: 68).

این ویژگی خاص در مذاکرات غیردولت‌محور، با مؤلفه‌هایی مانند ویژگی‌های خاص طرف ثالث مانند غیرحزبی‌بودن، شایستگی‌ها و برتری‌های سیاسی، قابلیت اعتماد، فقدان قدرت سیاسی و قابل احترام بودن و صداقت داشتن از منظر هر دو طرف که از ویژگی‌های خاص بسیاری از فعالان این عرصه است، تقویت می‌شود. یافته‌های حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی مبین این است که دیپلماسی مسیر دوم بالاترین کارایی و دیپلماسی مسیر اول کمترین کارایی را در زمینه موضوعاتی دارند که

حساسیت‌های داخلی کشورها نسبت به آن وجود دارد. پارادایم‌های مذاکرات مسیر یک‌ونیم، مذاکرات سری و پنهان در جایگاه‌های دوم تا چهارم به لحاظ این معیار قرار دارند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «حفظ آبروی طرف‌ها در سطح داخلی» معادل ۰.۰۸۷۷ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. نمودار ۸ نشان‌دهنده جایگاه این شاخص انواع مذاکرات مورد بحث است.

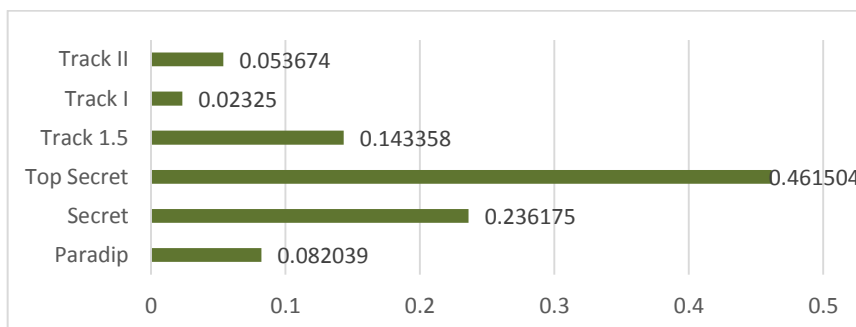


نمودار ۸. اولویت انواع مذاکره با توجه به «حفظ آبروی طرف‌ها در داخل»

یکی از دلایل مهم در پایین‌تر بودن جایگاه دیپلماسی مسیر اول در این شاخص آن است که این نوع از مذاکره به شدت می‌تواند تحت تأثیر روندهای انتخاباتی در درون کشورها قرار گیرد (Mapendere, 2006: 68). به عبارت دیگر، کارآمدی مذاکرات در این نوع از مذاکره می‌تواند تحت تأثیر متغیرهای معطوف به شفافیت کاهش یابد. در مقابل، مذاکرات غیردولت‌محور برای سیاستمداران که در موقعیت‌های دشوار گرفتار شده‌اند، این فرصت را ایجاد می‌کند تا به شیوه آبرومندانه‌ای موضوعات را به سمت حل‌وفصل ببرند.

ارزش متغیر موضوعی «امنیت مذاکرات از دخالت طرف‌های مزاحم داخلی و بین‌المللی» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: گذشته از عواملی که از آن‌ها تحت عنوان معیارهای حیثیتی یاد کردیم، برخی عوامل نیز وجود دارد که موجب بروز برخی هزینه‌هایی برای مذاکره‌کنندگان در مسیرهای عادی و آشکار می‌شوند که لزوماً از جنس هزینه‌های حیثیتی نیستند. برای نمونه، آشکاربودن مذاکرات دیپلماتیک می‌تواند این امکان را به رقبای داخلی و سیاسی تیم‌های مذاکره‌کننده بدهد که اقدام به کارشکنی در مسیر پیشرفت مذاکرات کنند (Kydd and Walter, 2002) یا در ازای حمایتی که از مذاکره‌کنندگان به عمل می‌آورند، امتیازات سیاسی بیشتری مطالبه کنند (Putnam 1988: 451). البته نباید دلیل شکل‌گیری مذاکرات پنهان را فقط به مسائل داخلی طرف‌های دخیل نسبت داد. وجود طرف‌های ثالث بین‌المللی که از شکل‌گیری توافق میان دو کشور متضرر می‌شوند و مانع حصول توافق هستند نیز گاهی دلیل مهمی برای پنهان‌ماندن مذاکرات است؛ تا طرف‌ها فرصت داشته باشند دیدگاه‌های اطراف ثالث را نیز به نحو مطلوبی مدیریت کنند.

بر اساس این ویژگی‌هاست که معیاری با عنوان «امنیت مذاکرات از دخالت طرف‌های مزاحم داخلی و بین‌المللی» اهمیت می‌یابد. نتایج حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهد که در این شاخص، مذاکرات سری و پنهان کارآمدی بیشتری دارند. پایین‌ترین کارآمدی از نظر این شاخص متعلق به مذاکرات مسیر اول است. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «امنیت مذاکرات از دخالت طرف‌های مزاحم داخلی و بین‌المللی» معادل ۰.۰۶۵۰ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.



نمودار ۹. اولویت مذاکره با توجه به «امنیت مذاکرات از دخالت طرف‌های مزاحم»

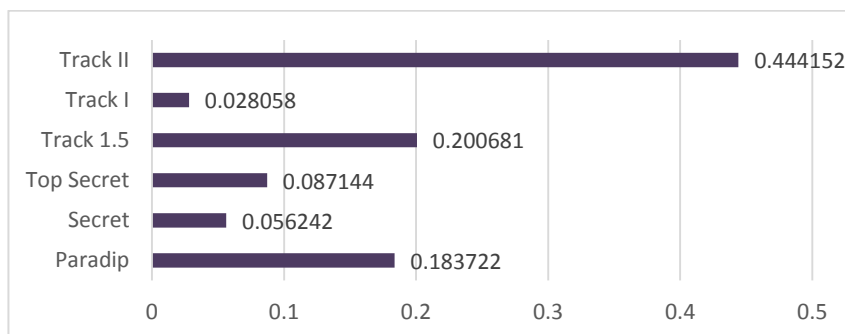
مذاکرات غیردولت‌محور از نظر این شاخص تنها کمی کارآمدتر از مذاکرات آشکار ارزیابی شده‌اند. این امر ناشی از عدم امکان پنهان‌کاری به صورت جدی در این نوع مذاکرات است. هرچند مراعات شرایط شکلی خاصی که برای این نوع مذاکرات مطرح می‌شود، می‌تواند قدری کارایی آن را بهبود بخشد. برای نمونه، یکی از ویژگی‌های شکلی مذاکرات مسیر دوم، مکان برگزاری آن است. گفته شده که جلسات مذاکره نباید در کشوری برگزار شود که با کشوری که شرکت‌کننده در آن زندگی می‌کند، مشکل مرزی داشته باشد یا اینکه جلسات نباید در جایی برگزار شود که نتوان امنیت آن‌ها را تأمین کرد (Burgess, 2010: 40). از طرفی با توجه به مخفیانه بودن جلسات و اینکه چیزی نباید از این جلسات به بیرون درز پیدا کند، مکان برگزاری جلسات باید حداقل توجهات به‌ویژه توجه رسانه‌ای را به خود جلب کند. برای نمونه، هتل نمی‌تواند مکان جالبی برای برگزاری این جلسات باشد (سجادپور و نگین‌راز، ۱۳۹۳: ۲۲۳). اما در فرایند اجرایی آن با توجه به عدم الزام حرفه‌ای طرف‌ها به پنهان‌کاری، معمولاً نمی‌توان تضمینی برای پنهان‌ماندن آن ارائه کرد.

ارزش متغیر موضوعی «امکان عملیاتی^۱ در زمان شکل‌گیری بن‌بست‌های دیپلماتیک» در هر کدام از انواع مذاکرات دیپلماتیک: در شرایط عادی قاعداً رویکرد به دیپلماسی رسمی به‌عنوان مجرای عادی ارتباطات میان کشورها مطلوبیت بالایی دارد. بنابراین، توجه به سایر روش‌ها زمانی اولویت می‌یابد که شرایطی غیرعادی بر روابط میان کشورها سایه انداخته باشد. یکی از این شرایط، شکل‌گیری بن‌بست‌های دیپلماتیک میان کشورهاست. در شرایط خاصی به دلایل مختلف گفتگوهای رسمی بین طرفین به بن‌بست رسیده یا مقام‌های رسمی به‌دلیل نهی قانونی و حقوقی یا عدم پذیرش افکار عمومی، نمی‌توانند با یکدیگر ارتباط رسمی برقرار کنند. به این ترتیب، توجه آن‌ها به سایر اشکال مذاکره جلب می‌شود. نتایج حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهد که از نظر شاخص «امکان عملیاتی در زمان شکل‌گیری بن‌بست‌های دیپلماتیک»، دیپلماسی‌های غیردولت‌محور (مسیر دوم، پارادیپلماسی و مسیر یک‌ونیم) امتیازات بالاتری نسبت به دیپلماسی‌های دولت‌محور دارند.

میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «امکان عملیاتی در زمان شکل‌گیری بن‌بست‌های دیپلماتیک» معادل ۰.۰۹۹۴ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. نمودار ۱۰ وضعیت این روش‌ها نسبت به شاخص مزبور را نشان می‌دهد.

۱. منظور از «امکان عملیاتی» در این مقاله، قابلیت اجرا و امکان‌پذیری استفاده از روش‌های مورد بحث در شرایط خاص

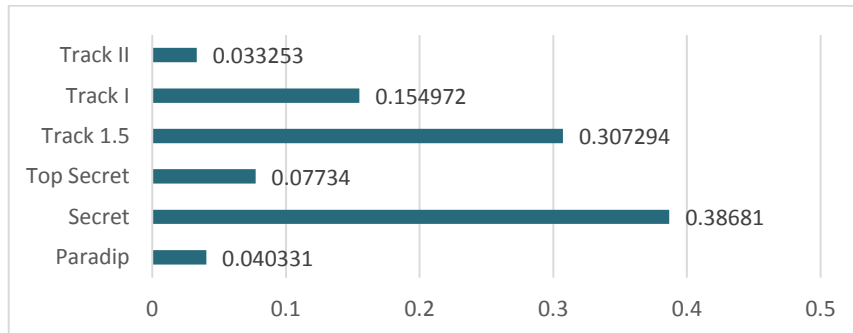
مذکور است.



نمودار ۱۰. اولویت مذاکره با توجه به «امکان عملیاتی در زمان بن‌بست‌های دیپلماتیک»

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

ارزش متغیر موضوعی «امکان عملیاتی در موضوعات بسیار مهم» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: سطح اهمیت موضوع قطعاً از معیارهایی است که در انتخاب روش مذاکراتی تأثیرگذار است. این معیار نیز از جمله معیارهایی است که هم در ادبیات موضوع و هم در مصاحبه‌ها و مطالعه موردی مهم قلمداد شده است (نمودار ۱۱).



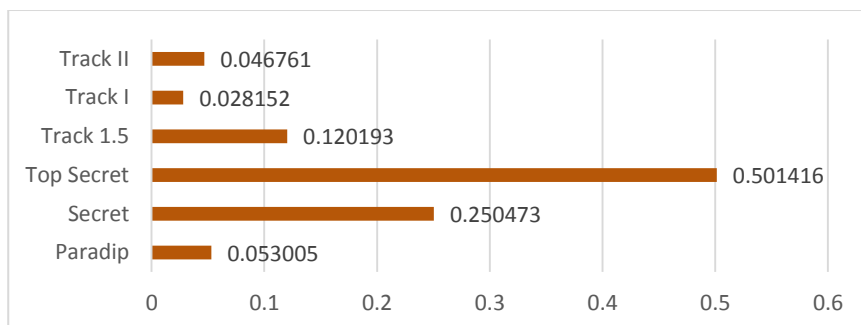
نمودار ۱۱. اولویت انواع مذاکره با توجه به «امکان عملیاتی در مسائل بسیار مهم»

یافته‌های پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این مؤلفه در شکلی غیرمعمول، بالاترین ظرفیت را از نظر این شاخص به مذاکرات دیپلماتیک پنهان می‌دهد، اما مذاکرات سری (شخصی) را از این منظر دارای ظرفیت کمتری (بعد از مذاکرات مسیر یک‌ونیم و حتی پایین‌تر از مذاکرات مسیر اول) نشان می‌دهد. البته پایین‌ترین جایگاه از نظر این شاخص نیز متعلق به دیپلماسی مسیر دوم است؛ چون میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار نیز معادل ۰.۰۸۲۵ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. دلیل فقدان ظرفیت دیپلماسی سری (شخصی) از نظر این شاخص را باید در وسوسه شدید افشاگری در حریف در صورت بالارفتن میزان اهمیت موضوع جستجو کرد. یارهی میلو و همکاران (Yarhi-Milo and Yin, 2017) در پژوهش خود نشان دادند که وسوسه افشاگری در مذاکرات پنهان با سطح اهمیت آن ارتباط مستقیم دارد. هاس نیز در مطالعه‌ای دیگر نشان داده است که هرچه فاصله ایدئولوژیک میان طرفی که مبادرت به آغاز مذاکرات دیپلماتیک پنهان می‌کند، با طرف مقابلش بیشتر باشد «جایزه بزرگ» سیاسی که حریف ممکن است از طریق افشای اطلاعات به دست بیاورد، می‌تواند بسیار هنگفت باشد (Haas, 2005).

علاوه بر آن، اگر یکی از طرف‌ها معتقد باشد که این افشاگری بخشی از نقشه بزرگ‌تری است، می‌تواند منافع بیشتری را در افشای اطلاعات ببیند. برای نمونه، اگر حریف بخواهد برای سرنگونی رژیمی که آغازگر تماس‌های پنهان بوده، اقدام کند و این تصور وجود داشته باشد که مخالفان داخلی در کشور مربوطه توان سرنگونی رژیم را دارند، انگیزه بیشتری برای افشاگری از سوی حریف ایجاد می‌شود. همچنین، اگر قصد حریف ایجاد فاصله بین دولت آغازکننده مذاکرات دیپلماتیک پنهان و متحدان آن دولت باشد، دولت حریف انگیزه قوی‌تری برای افشاگری خواهد داشت؛ مشروط به اینکه معتقد باشد چنین اطلاعاتی این توان را دارد تا به روابط طرف مقابل با متحدانش لطمه وارد آورد (Carson, & Yarhi-Milo, 2017). به این دلیل است که سطح محرمانگی در موضوعاتی که اهمیت بسیاری داشته باشند، نباید بیش از اندازه بالا رفته و به سطح مذاکرات سری و شخصی میان رهبران برسد؛ چون انگیزه افشاگری در طرف مقابل را تقویت می‌کند.

ارزش متغیر موضوعی «امکان‌پذیرکردن مذاکرات مقدماتی میان دشمنان قدیمی» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: سابقه طولانی خصومت میان کشورها شرایطی را ایجاد می‌کند که معمولاً گذار از آن هزینه زیادی را به طرف‌ها تحمیل می‌کند. معمولاً از میان‌بردن روابط خصومت‌آمیز طولانی میان کشورها نیازمند هزینه‌های بالای سیاسی هم در داخل کشورها و هم بعضاً در سطح بین‌المللی است که معمولاً رهبران کشورها مایل به ورود به آن‌ها نیستند؛ مگر آنکه مطمئن باشند منافع ملموس و آشکاری از آن حاصل خواهد شد. یافته‌های حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در ترکیب با یافته‌های تجربی حاصل از مطالعه موردی نشان می‌دهد که مذاکرات پنهان سری (شخصی) و پنهان دارای بیشترین و دیپلماسی مسیر اول واجد کمترین ظرفیت از نظر این معیار هستند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «امکان‌پذیرکردن مذاکرات مقدماتی میان دشمنان قدیمی» معادل ۰.۰۷۰۴

است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.



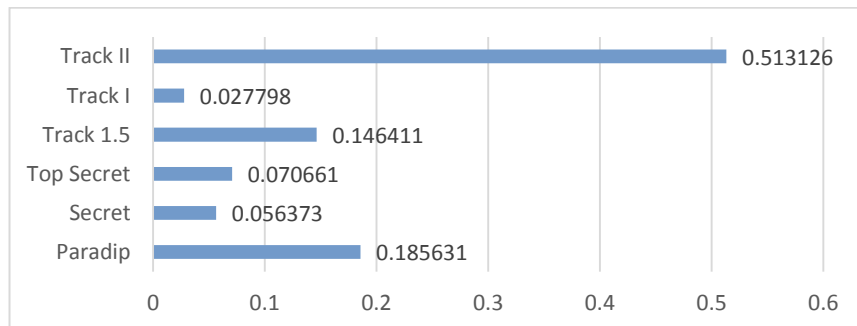
نمودار ۱۲. اولویت مذاکره با توجه به «امکان پذیر کردن مذاکرات مقدماتی میان دشمنان قدیمی»

این یافته نشان می‌دهد که مذاکرات دیپلماتیک پنهان می‌تواند در زمینه بهبود روابط میان دشمنان قدیمی سودمند واقع شود. به‌عنوان نمونه، هنری کسینجر تغییر مهم در سیاست خارجی آمریکا در سال ۱۹۷۲ و دیدار تاریخی نیکسون رئیس‌جمهور وقت این کشور از چین را نتیجه تماس‌های دیپلماتیک محرمانه خود با رهبران چین عنوان کرده و می‌گوید: «روابط آمریکا و چین طی یک‌سال‌ونیم از جدایی و دشمنی خصومت‌آمیز به اتحاد عملی منجر شد و این امکان را برای دولت نیکسون مهیا کرد که ساختار نوینی از صلح را جایگزین آن کند (Kissinger, 1994: 729). نکته مهم این است که در صورت موفق‌نبودن این فرایندها، مدیران سیاسی که مبادرت به ورود در چنین فرایندهایی می‌کنند، تا حد زیادی از ننگ و بدنامی ناشی از «سازش با دشمنان» دور نگاه داشته می‌شوند (Gilboa, 1998: 213) چون امکان‌پذیری انکار معمولاً مورد توجه قرار می‌گیرد.

ارزش متغیر موضوعی «امکان‌پذیری در تمام شرایط (بحرانی و عادی)» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: یکی از مهم‌ترین نکاتی که به‌عنوان نقطه‌ضعف دیپلماسی مسیر اول

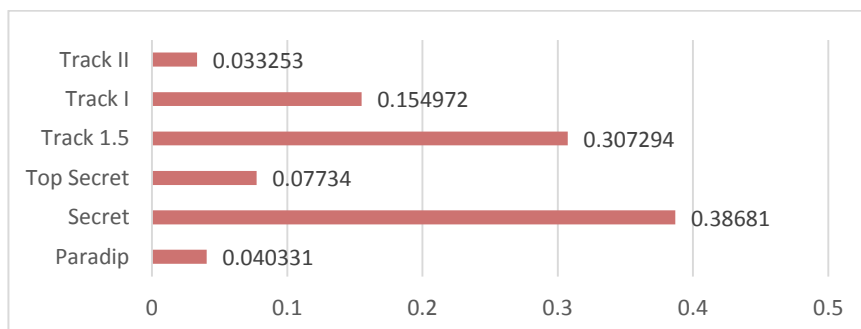
تلقی شده و موجب روی آوردن دولت‌ها به سایر روش‌های دیپلماتیک قلمداد شده، این است که نمایندگی‌های دیپلماتیک که مهم‌ترین سرمایه مهم کشورها در این نوع از مذاکرات دیپلماتیک هستند، معمولاً در بحبوحه مناقشات میان کشورها تعطیل می‌شوند و «در نتیجه مراودات و ارتباطات درست در زمانی که نیاز بیشتری به آن‌ها وجود دارد، کاهش می‌یابد» (Ziegler, 1984: 27). یافته‌های حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی نشان می‌دهد که از نظر این شاخص، روش‌های غیردولت‌محور (مذاکرات مسیر دوم، پارادیپلماسی و مذاکرات مسیر یک‌ونیم) بیشترین و روش‌های دولت‌محور کمترین ظرفیت را دارند. میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «امکان‌پذیری در تمام شرایط» معادل ۰.۰۵۹۱ است.

با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود. چنان‌که مایپندر نیز در رساله خود نشان داده است (Mapender, 2001: 18) مذاکرات غیردولت‌محور مانند مسیر دوم و مسیر یک‌ونیم می‌تواند موجب تسهیل ارتباطات میان رهبرانی شود که مناقشه و بحران برقراری ارتباط میان آنان را مشکل کرده است. از نظر مایپندر، یکی از ویژگی‌های مناقشات بین‌المللی این است که کشورهای درگیر آنها معمولاً روابط دیپلماتیک خود را با یکدیگر قطع کرده یا کاهش می‌دهند تا نشان دهند که ارتباطات رسمی میان دو ملت دیگر ضرورتی ندارد. اما به محض وقوع چنین اتفاقی، وضعیت بین دو کشور رو به وخامت می‌گذارد. نمودار ۱۳ وضعیت روش‌های مذاکراتی را نسبت به معیار «امکان‌پذیری در تمام شرایط» نشان می‌دهد.



نمودار ۱۳. اولویت انواع مذاکره با توجه به «امکان‌پذیری در تمام شرایط»

ارزش متغیر موضوعی «عبور از موانع سیاسی و حقوقی بین‌المللی پیش‌روی مذاکره‌کنندگان» در انواع مذاکرات دیپلماتیک: اگر موضوع مذاکره میان دو تیم مذاکره‌کننده تنها تعارض منافع میان دو کشور باشد، مذاکره به شکل رسمی و در قالب مسیر اول، مطلوبیت کافی را خواهد داشت. در بسیاری از موارد، موضوع مذاکره دارای موانعی از جنس حقوقی (مانند مشکل تصویب) یا از جنس سیاسی (مانند مخالفت جریان‌ها و احزاب رقیب دولت) در داخل واحدهای متبوع مذاکره‌کنندگان یا حتی در سطح بین‌المللی (مانند ناهمخوانی با توافقات منطقه‌ای یا کنوانسیون‌های بین‌المللی) است. در چنین شرایطی، مذاکره‌کنندگان لاجرم به سمت روش‌هایی غیر از مذاکرات مسیر اول گرایش می‌یابند. یافته‌های حاصل از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی بالاترین ظرفیت برای عبور از این دسته موانع را به مذاکرات پنهان تخصیص داده‌اند. نمودار ۱۴ وضعیت هر کدام از روش‌های مذاکراتی را نسبت به معیار «عبور از موانع سیاسی و حقوقی بین‌المللی پیش‌روی مذاکره‌کنندگان» نشان می‌دهد.



نمودار ۱۴. اولویت انواع مذاکره با توجه به «عبور از موانع سیاسی و حقوقی بین‌المللی»

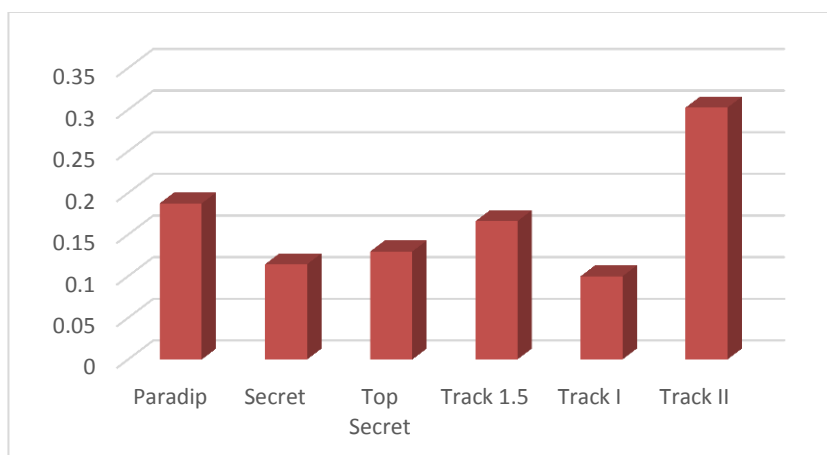
میزان شاخص ناسازگاری در پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد معیار «عبور از موانع سیاسی و حقوقی بین‌المللی پیش‌روی مذاکره‌کنندگان» معادل ۰.۰۸۲۵ است. با توجه به اینکه این عدد کمتر از ۰.۱ (یک‌دهم) است، نتایج حاصله از پرسش‌نامه‌های مقایسه‌های زوجی در مورد این معیار، معتبر ارزیابی می‌شود.

نتیجه‌گیری

تحلیل روابط و مقایسه‌های زوجی انجام‌شده نشان داد در شرایطی که هر چهارده متغیر مورد بررسی در تصمیم‌گیری لحاظ شوند، مذاکرات مسیر دوم بیشترین مطلوبیت را خواهد یافت. پارادایپ‌های در جایگاه دوم قرار گرفته و مذاکرات مسیر یک‌ونیم، به کلی سری و سری در جایگاه‌های بعدی قرار خواهند گرفت و مذاکرات مسیر اول کمترین مطلوبیت را خواهد داشت. جدول ۲ و نمودار ۱۵ زیر خروجی مدل با لحاظ مجموعه چهارده معیار تصمیم‌گیری را نشان می‌دهد.

جدول ۲. مطلوبیت انواع مذاکرات بر اساس متغیرهای مورد بررسی مقاله

Raw	Normals	Ideals	
0.070112	0.187494	0.619941	پارادایلماسی
0.042751	0.114325	0.37801	مذاکرات پنهان
0.048536	0.129797	0.429167	مذاکرات به کلی سری
0.062106	0.166086	0.549154	مذاکرات مسیر یک و نیم
0.037341	0.099859	0.330178	مذاکرات مسیر اول
0.113094	0.302439	1	مذاکرات مسیر دوم



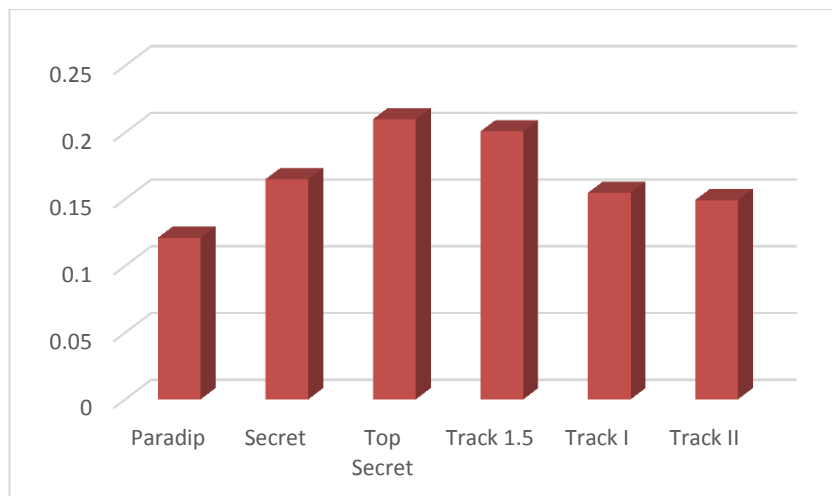
نمودار ۱۵. مطلوبیت انواع مذاکرات بر اساس متغیرهای مورد بررسی مقاله

از موضوعات مهم در تحلیل سطح بهینه محرمانگی، وضعیت مجموع متغیرهایی است که از آن به عنوان متغیر حیثیتی یاد شد. مهم ترین متغیرها، امکان انکار در صورت رسوایی است که بر روی دو متغیر دیگر یعنی حفظ آبروی طرف ها در سطح بین المللی و همچنین حفظ آبروی طرف ها در سطح داخلی نیز تأثیر گذار است. وجود این متغیرها بیشترین تأثیر را در جابجایی اولویت های بهینه از نظر محرمانگی برجای گذاشته است.

با فرض حذف این سه متغیر از معیارهای تصمیم‌گیری، وضعیت خروجی کلی مدل (با لحاظ ۱۱ معیار اجرایی و موضوعی) به شکل زیر خواهد بود.

جدول ۳. مطلوبیت مذاکرات بر اساس متغیرهای مورد بررسی منهای متغیرهای حیثیتی

Raw	Normals	Ideals	
0.4761	0.120924	0.576508	پارادپلماسی
0.064875	0.164774	0.78556	مذاکرات پنهان
0.082584	0.209753	1	مذاکرات به‌کلی سری
0.079022	0.200705	0.956863	مذاکرات مسیر یک‌ونیم
0.060878	0.154623	0.737165	مذاکرات مسیر اول
0.058752	0.149222	0.711415	مذاکرات مسیر دوم



نمودار ۱۶. مطلوبیت مذاکرات بر اساس متغیرهای مورد بررسی منهای متغیرهای حیثیتی

این یافته نشان می‌دهد که در صورت حذف سه متغیر حیثیتی از معیارهای تصمیم‌گیری، مذاکرات به کلی سری بیشترین مطلوبیت را خواهد داشت و درست برعکس شرایط قبل، دیپلماسی‌های مبتنی بر عدم‌دخالت ظاهری دولت‌ها (پارادایپلماسی و مذاکرات مسیر دوم) مطلوبیت بالایی نخواهند داشت. به این ترتیب، روشن می‌شود که دلیل اصلی اتخاذ رویکردهای با محرمانگی کمتر، متغیرهای حیثیتی و نگرانی دولت‌ها از تبعات افشاگری اقدامات محرمانه و نقض حیثیت داخلی دولت‌ها در افکار عمومی و مخدوش شدن اعتبار آنان در نزد متحدین و رقبای بین‌المللی است و متغیرهای مهمی مانند کارآمدی (که در معیارهای اجرایی و موضوعی این پژوهش متبلور شده است) در اولویت‌های بعدی دولت‌ها قرار دارد.

منابع

- بیولا، کارنلیو و موری، استوارت (۱۳۸۵) **دبلوماسية پنهان: مفاهیم و زمینه‌ها**، مترجم: معاونت پژوهش و تولید علم دانشگاه اطلاعات و امنیت ملی، انتشارات موسسه چاپ و انتشارات دانشگاه اطلاعات و امنیت ملی.
- تاجیک، کاظم، کاظمی‌زند، علی‌اصغر و برزگر، کیهان (۱۳۹۸) **محرمانگی در دبلوماسية؛ تحولات و چشم‌انداز، فصلنامه مطالعات راهبردی**، سال بیست و دوم، شماره دوم.
- دهشیر، حسین (۱۳۸۴) **قوه مقننه و سیاست خارجی؛ کنگره و ماهیت سیاست خارجی آمریکا**، گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شناسنامه گزارش شماره مسلسل: ۶۹۷۴
- دهشیری، محمدرضا (۱۳۹۲) **پارادبلوماسية در عصر جهانی‌شدن: بررسی موردی دبلوماسية شهری**، فصلنامه مطالعات راهبردی سیاست‌گذاری عمومی، دوره ۴، شماره ۱۳.
- سجادپور، محمدکاظم و نگین‌راز، پروین (۱۳۹۳) **بایسته‌ها در مدل ارزیابی تکنیک دبلوماسية مسیر دوم**، مجله سیاست خارجی. تابستان ۱۳۹۳ شماره ۱۰.
- صالحی، محمود (۱۳۹۵) **اقدام پنهان: کارکرد چهارم اطلاعات، گزینه سوم در دبلوماسية**، گردآورنده: محمود صالحی، موسسه چاپ و انتشارات دانشگاه اطلاعات و امنیت ملی
- ظریف، محمدجواد و سجادپور، محمدکاظم (۱۳۸۷) **دبلوماسية چندجانبه: نظریه و عمل کرد سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی**، وزارت امور خارجه.
- قادری کنگاوری، روح‌الله (۱۳۹۲) **دبلوماسية پنهان**، دانشگاه جامع امام حسین (ع)
- قوام، سیدعبدالعلی (۱۳۸۴) **از دبلوماسية مدرن به دبلوماسية رسانه‌ای**، مجله پژوهش حقوق عمومی، شماره ۱۷.

Agha, Hussein & Feldman, Shai & Khalid, Ahmad and Schiff, Zeev (2003). **Track II Diplomacy: Lessons from the Middle East**. Cambridge: Belfer Center for Science and International Affairs.

Ball, Desmond, Milner, Anthony and Taylor, Brendan (2005) **Mapping Track II Institutions in New Zealand, Australia and the Asian Region**. Available on: <https://www.asianz.org.nz/our-resources/reports/mapping-track-ii-institutions-in-new-zealand-australia-and-the-asian-region/> last visited 4.28.2019

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**, V. 44.

Berridge, C.R (2002) **Diplomacy: Theory and Practice**, UK: Palgrave

- Bjola, Corneliu (2016) The ethics of secret diplomacy, A contextual approach, in: Bjola, Corneliu & Murray, Stuart (2016) **Secret diplomacy: concepts, contexts and cases**, Routledge
- Bok, Sissela (1984) **Secrets: on the Ethics of Concealment and Revelation**. New York: Vintage Books.
- Burgess, Heidi and Guy (2010) "**Conducting Track Two Pace Making**", Washington D.C.: United States Institute of Peace.
- Carson, Austin and Keren Yarhi-Milo (2017) "Covert Communication: The Intelligibility and Credibility of Signaling in Secret." **Security Studies**, V. 26, No. 1.
- Carson, Kristen (2012) "Track Two Diplomacy: Transfer in the Middel East Peace Process", **M.A. Research Paper, Ottawa University**.
- Carter, J. (1995) **Talking Peace: A Vision for the Next Generation**. New York, NY: Dutton Children's Books.
- Crist, David (2012) **The Twilight War: The Secret History of America's Thirty-Year Conflict with Iran**, London, Penguin Books
- De Magalhaes, J. C. (1998) **The Pure Concept of Diplomacy** (Global perspective in History and Politics). Greenwood Publishing Group
- Diamond, L. & McDonald, J. (1996) **Multi track diplomacy** (3rd Ed.). Connecticut: Kumarian Press, Inc.
- Duchacek, Ivo (1998) **Perforated sovereignties and international relations: trans-sovereign contacts of subnational governments**, Greenwood Press.
- Esra Çuhadar and Bruce Dayton (2012) Oslo and Aftermath: lessons Learned from Track Two Diplomacy, **Negotiation Journal**. Vol. 28, No. 2.
- Fraser, Robin (2012) **Track Two Diplomacy: A Distinct Intervention Category**. MA Thesis, University of Victoria
- Gilboa, E. (1998) "Secret Diplomacy in the Television Age". **International Communication Gazette**, Vol. 60, No. 3.
- Grosek, Edward (2007) **The secret treaties of history**. William S. Hein & Company.
- Haas, Mark (2005) **The ideological origins of great power politics, 1789-1989**. Cornell University Press.
- Hicks, D. Bruce (2005) "Lifting the Arms Embargo on the Bosnian Muslims: Secret Diplomacy or Covert Action?" **International Journal of Intelligence and Counterintelligence**, Vol. 18, No. 2.
- Hocking, Brian (1993) **Localizing Foreign Policy, Non-central Governments and Multilayered Diplomacy**, Palgrave Macmillan
- Holmes, Marcus (2016) The social neuroscience of secrets in secret diplomacy; Theorising secrecy diplomacy, in: Bjola, Corneliu & Murray, Stuart (2016) **Secret diplomacy : concepts, contexts and cases**, Routledge
- Holmes, Marcus (2013) "The Force of Face-to-Face Diplomacy: Mirror Neurons and the Problem of Intentions". **International Organization**, Vol. 67, No. 4.

- Jones, Peter (2013) Non-state actors who bring nations closer, <http://www.thehindu.com/opinion/lead/nonstate-actors-who-bring-nations-closer/article4273803.ece>.
- Jones, Peter (2015) The Future of Track Two Diplomacy, available on: <http://globalbrief.ca/blog/2015/10/06/the-future-of-track-two-diplomacy/>
- Jones, Peter (2008) Filling Critical Gap, or Just Wasting Time? Track Two Diplomacy and regional Security in The Middle East. **Disarmament Forum**.
- Katz, Friedrich (1981) **The Secret War in Mexico: Europe, the United States, and the Mexican Revolution**, Chicago: University of Chicago Press.
- Kelman, Herbert C. (2000) The Role of the Scholar-Practitioner in International Conflict Resolution, **International Studies Perspectives**, Vol. I, No. 3.
- Kissinger, Henry (1994) **Diplomacy**, New York: Simon & Schuster.
- Kydd, Andrew and Barbara Walter (2002) "Sabotaging the peace: The politics of extremist violence." **International Organization**, Vol. 56, No. 2.
- Leguey-Feilleux, J. R (2009) **The Dynamics of Diplomacy**, London: Lynne Rienner.
- Mapendere, J. (2000) Consequential Conflict Transformation Model, and the Complementarity of Track One, Track One and a Half, and Track Two Diplomacy, **The Carter Center**.
- Mapendere, Jeffrey (2001) **Defining Track One and a Half Diplomacy: it's Complementarity and the Analysis of Factors That Facilitate Its Success**, A thesis submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master Of Arts, Royal Roads University
- Mapendere, Jeffrey (2005) "Track One and a Half Diplomacy and the Complementarity of Tracks", **Culture of Peace Online Journal**, Vol. 2, No. I.
- Mapendere, Jeffrey (2006) Track One and a Half Diplomacy and the Complementarity of Tracks. **Culture of Peace Online Journal**, Vol. 2, No. 1.
- Meerts, Paul Willem (2015) **Diplomatic negotiation : essence and evolution**, Department of Public International Law, Faculty of Law, Leiden University.
- Montville, J. (1991) **Track Two Diplomacy: The Arrow and the Olive Branch: A case for Track Two Diplomacy**, In: V. D. Volkan M.D., J. Montville, & D. A. Julius (Eds.), *The Psychodynamics of International Relations*: Vol. 2.
- Nan, Susan Allen & Strimling, Andrea. (2004) Track I -Track II Cooperation, <http://www.beyondintractability.org/essay/track-1-2-cooperation>. 7.9.2016.
- Nan, Susan Allen (2003) Track I Diplomacy, <http://www.beyondintractability.org/essay/track1diplomacy/>
- Nan, Susan Allen (2005) **Track one-and-a-Half Diplomacy: Contributions to Georgia-South Ossetian Peacemaking**, In: R. J. Fisher (Ed.), *Paving the Way*, Lanham: Lexington Books .
- Otte, T. G. (1998) "Harold Nicolson and Diplomatic Theory: Between Old Diplomacy and New", In: *Discussion Papers 44* , Diplomatic Studies Programme. Leicester: Centre for the Study of Diplomacy.

- Oxford Dictionary, s.v. "Transparency," http://www.oxforddictionaries.com/us/definition/american_english/transparent.
- Priest, Dana & Arkin, William M (2011) **Top Secret America: The Rise Of The New American Security State**, New York: Little, Brown and Company
- Putnam, Robert D (1988) Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. **International Organization**, Vol. 42, No. 3.
- Reinsch, Paul Samuel (1922) **Secret Diplomacy, How Far can it be Eliminated?** New York: Harcourt.
- Saaty, Thomas L (2005) **Theory and Applications of the Analytic Network Process: Decision Making with Benefits, Opportunities, Costs and Risks**, Pittsburgh, Pennsylvania: RWS Publications
- Sanders, H.H. (1991) **Officials and citizens in international relations**, In: V. D. Volkan M.D., J. Montville, & D. A. Julius (Eds.), *The Psychodynamics of International Relations: Vol. 2*.
- Schoenfeld, Gabriel (2010) **Necessary Secrets: National Security, The Media And The Rule Of Law**, Newyork, William Warder Norton
- Schultz, Kenneth (2005) "The Politics of Risking Peace: Do Hawks or Doves Deliver the Olive Branch?" **International Organization**, Vol. 59, No. 1.
- Soldatos, Panayotis (1990) An Explanatory Framework for the Study of Federal States as Foreign-policy Actors, In: Hans Michelmann, **Federalism and International Relations: the Role of Subnational Units**, Oxford. Claredon Press, 1990.
- Stain, W. K. & Lewis, W. S. (1996) **Mediation in the Middle East**, In: C. A. Crocker, F. O. Hampson & P. Aall (Ed), *Managing global chaos: Sources of and Responses to international conflict*, Washington DC: United States Institute of Peace.
- Stasavage, David (2004) "Open-door or closed-door? Transparency in domestic and international bargaining" **International Organization**, Vol. 58, No. 4.
- Volkan, D.V. (1991) **Official and unofficial diplomacy: An overview**, In: V. D. Volkan M.D., J. Montville, & D. A. Julius, *The Psychodynamics of International Relations: Vol. 2*.
- Wicquefort, Abraham (2004) "The Ambassador and his Functions", In: Geoff Berridge, **Diplomatic Classics: Selected Texts from Commynes to Vattel**, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.
- Yarhi-Milo, Keren & Yin, George (2016) Can You Keep a Secret? Reputation and Secret Diplomacy in World Politics, <https://scholar.princeton.edu/sites/default/files/kyarhi/files/secretcy.8.16.2017.pdf>
- Ziegler, W.D. (1984) **War, Peace, and International Politics**, Boston: Little, Brown and Company.
- Zuckerman, M. J. (2005) Track II Diplomacy: Can "Unofficial" Talks Avert Disaster?, **Track Two Diplomacy: Averting Disaster, Carnegie Reporter**, Vol.3, No. 3.