

فن التفاوض

عند الرسول ﷺ

(صلح الحديبية نموذجاً)

إعداد

د/ بدر محمد الدريس

الأستاذ المساعد بكلية التربية الأساسية
قسم الدراسات الإسلامية التابعة للهيئة العامة
للتعليم التطبيقي والتدريب بدولة الكويت

٢٠١٩

Badr123@yahoo.com

ملخص

فن التفاوض

عند الرسول
ﷺ

(صلح الحديبية نموذجاً)

بدر محمد الدريس

الأستاذ المساعد بكلية التربية الأساسية

قسم الدراسات الإسلامية التابعة للهيئة العامة للتعليم التطبيقي والتدريب بدولة الكويت

٢٠١٩

Badr123@yahoo.com

من أهم ملامح المفاوضات في الإسلام - وخاصة: نموذج صلح الحديبية، وهي لا تختلف كثيراً عن الأصول والضوابط الحديثة للتفاوض الدولي المعاصر-، وهي إن دلت على شيء فإنما تدل على تقدم المسلمين وتفوقهم ورفعتهم في الدبلوماسية والمرونة السياسية دون خضوع أو تنازل عن المبادئ العامة للإسلام، وتدل كذلك على مصداقية المسلمين، وأنهم أكثر الناس مصداقية، واتباعاً للمبادئ، وأكثرهم انضباطاً، وأرفعهم مقصداً، وأحسنهم نية وحرماً في التفاوض الذي يحقق المصالح العامة، ولا يضر بالمصالح المشتركة.

الكلمات المفتاحية: . فن التفاوض- صلح الحديبية - مهارة التفاوض - أنواع التفاوض

- سمات التفاوض .

Summary

negotiation art

At the Messenger

(Al-Hadibiya Magistrate as an example)

Badr Mohammed Al-Drees

Assistant Professor, College of Basic Education
Islamic Studies Department of the Public Authority for
Applied Education and Training in the State of Kuwait

٢٠١٩

Badr١٢٣@yahoo.com

One of the most important features of negotiations in Islam - especially: the Hadibah reconciliation model, which does not differ much from the principles and modern controls of contemporary international negotiation - and is that if it indicates something, it indicates the progress of Muslims and their superiority and paperiness in diplomacy and political flexibility without submission or concession to the general principles of Islam And it also indicates the credibility of Muslims, and that they are the most credible people, and following the principles, the most disciplined, and the most high-minded, and the best intention and firmness in the negotiation that achieves public interests, and does not harm common interests.

key words

The art of negotiation - correctness of Hudaybiyah - negotiation skill - types of negotiation - features of negotiation

(مقدمة)

الإنسان اجتماعي بطبعه ، فهو يألف ويؤلف ويتفاعل مع من حوله من الناس على تفاوت قربهم منه من أم وأب وزوجة وأولاد وجيران وأصحاب وزملاء وأشخاص، يتفاعل معهم لقضاء حاجاته واستمرار حياته والوصول إلى ما يسعده، والتفاوض من أهم الوسائل التي يتم من خلالها هذه التفاعلات يقول براين تراس^(١): (التفاوض عملية مستمرة منذ فجر التاريخ، لأن البشر يهتمون على الدوام بتحسين وضعهم النسبي في الحياة).

بل أصبح التفاوض أسلوبا مهما من أساليب التواصل والتفاعل بين البشر ، يقول أنجليك بينيت وبيتر ساندر^(٢): (صار التفاوض أسلوبا مستمرا للحياة بالنسبة لمعظمنا فنحن نتفاوض من أجل مشروعاتنا وغيرها)، وهناك من العلماء من جعل التفاوض طبيعة إنسانية لا تفارقه البتة فقد قال روجر فيشر، وويليام يوري^(٣): (انت مفاوض أعجبك هذا أو لم يعجبك فالتفاوض هو إحدى حقائق الحياة) ومن أعظم أهداف التفاوض ومقاصده هو التقليل من فجوات الاختلاف وتقليصها، وعلم التفاوض سلوك يمكن اعتباره جزءا من علم الإنسان والمجتمع (الأنثروبولوجيا) لأنه يسعى لفهم الآخر كما أقر بذلك الدكتور/ مهدي العزاوي^(٤).

ولو تفحصنا وتبصرنا في شخصية النبي ﷺ لوجدناها أكثر شخصية تفاوضت مع مختلف الشخصيات من أصحاب وأقرباء وأعداء ومنافقين ومخالفين، كيف لا وهو يمثل رسول آخر الأديان وخاتمها ، حتى إنه تفاوض مع الجن لأنه رسول للثقلين، لذا فإنه حري بنا أن نسلط الضوء على ذلك الفن عند النبي ﷺ وذلك مواكبة للعلوم التخصصية الحضارية التي تبين وجه الإسلام الحضاري، فقد قال المؤرخ البريطاني ويلز^(٥): (إن كل دين لا يسير مع المدنية في كل أطوارها فاضرب به عرض الحائط ، لأن الدين الذي لا يسير مع المدنية جنبا إلى جنب إنما هو شر مستطير يجر إلى الهلاك، وإن الديانة الحقبة التي وجدتها تسير مع المدنية كيفما سارت واتجهت في نظري هي الديانة الإسلامية).

وقد سطر لنا رسول الله ﷺ معنى التفاوض في أكثر من موقف من مواقفه العطرة في السيرة النبوية، وقد اخترنا لذلك نموذجا ألا وهو تفاوضه في: (صلح الحديبية) كمثال يتجلى فيه معنى التفاوض بشكل واضح.

(١) التفاوض لبراين تراس، مكتبة جرير ط ٢٠١٨ ص ٢.

(٢) التفاوض الرصيد الذي ستحتاج إليه لأنجليك بينيت، وبيتر ساندر ، مكتبة جرير ط ٢٠١٦ ص ٢١.

(٣) الوصول إلى نعم لروجر فيشر، وويليام يوري ، مكتبة جرير ط ٢٠١٦ ص ٥.

(٤) هندسة التفاوض للدكتور/ مهدي سعيد العزاوي ، مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع ط ٢٠١٤ ص ١٧.

(٥) التربية الإسلامية مقارنة للدكتور/ صبح محمد أحمد جاد، مكتبة الكليات الأزهرية ط ١٩٨٧ م، ص ١٢٥.

والمفاوضات في الإسلام ذات أهمية كبرى باعتبارها وسيلة بناءة لإقرار السلم وتوطيد الأمن والاستقرار، وإشاعة روح الود والتفاهم وتحسين العلاقات الدولية أو الخارجية، وتمكين كل طرف من العيش بأمان وسعادة (١).

أهمية البحث:

التشرف بخدمة سيرة النبي ﷺ والاعتراف من معانيها وإبراز بعض كنوزها.
حاجة الناس لمعرفة سيرة الرسول ﷺ والافتداء بها.
إبراز سلوك ومهارات التفاوض عند النبي ﷺ وأثرها في سلوك المجتمع الإسلامي.
حاجة الأمة الإسلامية لمهارة التفاوض وأثرها على حل مشاكلها الداخلية والخارجية.

أهداف البحث:

إبراز مهارة التفاوض عند النبي ﷺ.
تقديم نموذج ناجح في مهارة التفاوض.
تقليل النزاع والخصومات بين المسلمين في حال الحوار واختلاف الرأي وتقويم السلوك فيه.

أسئلة البحث:

ما هي أنواع التفاوض وأهدافه وأركانه؟
ما هي سمات التفاوض الناجح ومهاراته عموماً؟
ما هي سمات التفاوض الناجح المستنبطة من النبي ﷺ في صلح الحديبية

إشكالية البحث:

لقد ساد في عصرنا الحاضر انتشار الخلاف والنزاع الذي يصل إلى الخصومات والفرقة والتي من أهم أسبابها غياب فن التفاوض عند تضارب الآراء والمصالح في الحوار والنقاش بين المسلمين، ولذا فقد دعت الحاجة إلى إبراز نموذج رائد في الإسلام من خلال شخصية الرسول (ﷺ) وكيفية تعامله مع هذه المهارة في صلح الحديبية.

منهجية البحث:

لقد اتبعت في هذا البحث المنهج الاستقرائي لما ورد من مهارات التفاوض عند النبي ﷺ سواء كان في كتب السيرة أو في كتب علم التفاوض.
وقد كانت خطتي في هذا البحث مشتملة على ما يلي:

مقدمة: وتشتمل على تمهيد وأهمية البحث وأهدافه.
الفصل الأول: تعريف الفن، والتفاوض، وبيان نشأته وأركانه، ويشتمل على ثلاثة

مباحث:

المبحث الأول: التعريف بالفن لغة واصطلاحاً.
المبحث الثاني: التعريف بالتفاوض لغة واصطلاحاً، مع التعريف ببعض المصطلحات المشابهة لتمييز الفرق بينها وبين التفاوض.
المبحث الثالث: نبذة مختصرة عن نشأة التفاوض وأهميته وأنواعه وأهدافه وأركانه وبعض ما يتعلق به من أحكام كطرق إنهائه وغير ذلك.

(١) المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي. دار النفائس، ط ١ عام ٢٠٠٧م، ص ٧.

الفصل الثاني: نبذة مختصرة عن شخصية الرسول ﷺ ودبلوماسيته، وبيان صلح الحديبية، وإبراز فنيات التفاوض من خلاله، ويشتمل على ثلاثة مباحث:
المبحث الأول: نبذة مختصرة عن شخصية الرسول ﷺ، ودبلوماسيته.
المبحث الثاني: صلح الحديبية (الحوار - والمفاوضات).
المبحث الثالث: تحليل فنيات التفاوض عند النبي ﷺ في صلح الحديبية .
الخاتمة: وتشتمل على ملخص البحث.

فهرس المراجع.

الدراسات السابقة:

وقد تناول بعض الباحثين الموضوع نفسه محل البحث والدراسة، إلا أن هذا البحث أكثر تركيزاً من غيره في تناول الموضوع من جميع جزئياته وفي إبراز النقاط الفنية أثناء عملية التفاوض، ومن هذه الدراسات السابقة في الموضوع نفسه:
كتاب أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، تأليف أ/غانم فنجان موسى، و د/فاطمة فالح أحمد. دار الكندي للنشر والتوزيع، طبعة أولى، عام ٢٠٠٨م.
كتاب فن المفاوضات المباشرة عند النبي ﷺ تأليف د/ سهيل حسن الفتلاوي. دار الفكر العربي، بيروت، طبعة أولى، عام ٢٠٠١م.
كتاب هندسة التفاوض، تأليف د/مهدي العزاوي. مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع طبعة أولى، عام ٢٠١٤م.
مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، تأليف د/حسن محمد وجيه. عالم المعرفة طبعة أولى، عام ١٩٩٤م.
دراسات في فن التفاوض، تأليف الأستاذ/ طارق حمو. المركز الكردي للدراسات، ألمانيا، طبعة أولى، عام ٢٠١٨م.
المفاوضات في الإسلام، تأليف الأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي. دار النفائس للنشر والتوزيع، طبعة أولى، عام ٢٠٠٧م.

(الفصل الأول)

تعريف الفن، والتفاوض، وبيان نشأته وأركانه

ويشتمل هذا الفصل على ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: التعريف بالفن لغة واصطلاحاً.

المبحث الثاني: التعريف بالتفاوض لغة واصطلاحاً، مع التعريف ببعض المصطلحات المشابهة لتمييز الفرق بينها وبين التفاوض.

المبحث الثالث: نبذة مختصرة عن نشأة التفاوض وأهميته وأنواعه وأهدافه وأركانه؛ وبعض ما يتعلق به من أحكام كطرق إنهائه وغير ذلك.

(الفصل الأول)

المبحث الأول

التعريف بالفن لغة واصطلاحاً

أولاً: تعريف الفن لغة.

فن: الفنُّ: وَاحِدُ الْفُنُونِ، وَهِيَ الْأَنْوَاعُ، وَالْفَنُّ الْحَالُ. وَالْفَنُّ: الضَّرْبُ مِنَ الشَّيْءِ، وَالْجَمْعُ أَفْنَانٌ، وَفُنُونٌ، وَأَفَانِينَ. وَاقْتَنَ الرَّجُلُ فِي حَدِيثِهِ وَفِي خُطْبَتِهِ إِذَا جَاءَ بِالْأَفَانِينَ، وَاقْتَنَ: أَخَذَ فِي فُنُونٍ مِنَ الْقَوْلِ. وَالْفُنُونُ: الْأَخْلَاطُ مِنَ النَّاسِ. وَالتَّفْنِينُ: التَّخْلِيْطُ؛ يُقَالُ: ثَوَّبَ فِيهِ تَفْنِينَ إِذَا كَانَ فِيهِ طَرَائِقٌ لَيْسَتْ مِنْ جِنْسِهِ.^(١)

وأما (الفن) فهو التطبيق العملي للنظريات العلمية بالوسائل التي تحققها ويكتسب بالدراسة والمرانة وجملة القواعد الخاصة بحرفة أو صناعة وجملة الوسائل التي يستعملها الإنسان لإثارة المشاعر والعواطف وبخاصة عاطفة الجمال كالتصوير والموسيقى والشعر، ومهارة يحكمها الذوق والمواهب.^(٢)

(١) لسان العرب ١٣ / ٣٢٦، بتصرف، وانظر: تاج العروس ٣٥ / ٥١٥، وجمهرة اللغة ١ / ١٦٢.

(٢) المعجم الوسيط ٢ / ٧٠٣.

ثانياً: تعريف الفن اصطلاحاً.

إن المعاني التي وردت في معجم الوسيط للفن تتصل بمعانيه الاصطلاحية، وتبتعد نوعاً ما عن المعاني اللغوية له، وهي تعطي للفن ثلاثة معانٍ مختلفة:

معنى عام: وهو الذي ينظر للفن من خلاله على أنه التطبيق العملي للنظريات العلمية، ويعتبر هذا الجانب التطبيقي للعلوم، وهو ما يسمى بالعلوم التطبيقية.

معنى خاص: وهو الذي ينظر للفن على أنه مهارة شخصية يمتلكها شخص محترف أو صاحب صناعة، وهو ما يسمى بالفنون التطبيقية، والتي تشمل على الفنون اليدوية المعتمدة على مهارة الإنسان في تقديم أمور نافعة ومفيدة.

معنى أكثر خصوصية: وهو الذي ينظر للفن على أنه عملٌ جماليٌّ يثير مشاعر السرور والفرح والبهجة في الناس، وهو ما يسمى بالفنون الجميلة، الهادفة لتمثيل وتصوير الجمال ومن أجل اللذة البعيدة عن كل منفعة أو مصلحة.

** وتُعرّف الموسوعة البريطانية الفن على أنه التعبير عن الأفكار الجمالية، عن طريق توظيف المرء لخياله وإبداعه، ويقسم الفن إلى الفنون البصرية وتشتمل على الرسم، والنحت، وفنون العمارة، وفنون الجرافيك، والفنون التشكيلية، والفنون الأدبية كالدراما، والقصة، والشعر، وفنون الأداء كالموسيقى، والمسرح. وقد جاء في قاموس الفنون الجميلة أن مصطلح الفنون من المصطلحات التي يصعب وضع تعريف محدد لها، لما يثار حولها من الجدل، حيث يشتمل مصطلح الفن على العديد من الأقسام، فيدخل فيها مثلاً فن الطهي والفنون اللغوية، وتتداخل هذه الأقسام في مظاهرها، إلا أن الاستخدام المعاصر لمصطلح الفن يشير إلى الفنون المرئية على مختلف أنواعها^(١).

(١) نقلاً عن موقع: <https://mufahras.com>، وموقع: <https://www.yawatani.com>

المبحث الثاني

التعريف بالتفاوض لغة واصطلاحاً

تمهيد: التفاوض جزء من علم الحوار ووسيلة من وسائله، وهناك مصطلحات قريبة المعنى من التفاوض، كالحوار والمساومة والمهادنة والإقناع والمسايسة والموادعة، وكلما سلطنا الضوء على معنى التفاوض اصطلاحاً سيتضح الفارق بينه وبين المصطلحات الأخرى المقاربة له في المعنى .

فالتفاوض أولاً هو سلوك يمكن اعتباره جزءاً من علم الإنسان والمجتمع (الأنثروبولوجيا) لأنه يسعى لفهم الآخر، وهو كذلك مسار أو نمط لسلوك اجتماعي يشمل الحياة بل هو جزؤها الإنساني والطبيعي^(١).

وبعد هذا التمهيد الموجز، سنتعرف على المعنى اللغوي والاصطلاحي للتفاوض حتى نستطيع الوصول إلى تعريف جامع له ومانع من دخول غيره فيه.
أولاً: تعريف التفاوض لغة.

(تفاوض) مأخوذة من مادة (ف و ض) : تَفَاوَضَ الْقَوْمُ الْحَدِيثَ: أَخَذُوا فِيهِ، أَي فَاوَضَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا.^(٢)

ويقال: تفاوض يتفاوض، تفاوضاً، فهو مُتفاوض، تفاوض الرجلان: تبادلوا الرأي بغيّة التوصل إلى تسوية أو اتفاق.^(٣)

ثانياً: تعريف التفاوض اصطلاحاً.

تعددت تعريفات التفاوض اصطلاحاً وساقوم بعرض أهمها حيث ستتجلى حقيقة التفاوض بشكل أوضح، ومن ثم نستخلص أفضل تعريفٍ وأشمله لجزئياته.

١- التفاوض عملية إجرائية سلوكية فنية بين طرفين أو أكثر بينهم تعارض في المصالح وتبحث فيها مقترحات عامة أو محدودة بهدف التوصل إلى تقليل فجوة الخلاف أو التعارض أو إتمام اتفاق يحقق مصالح مشتركة للمتفاوضين^(٤).

٢- التفاوض عملية تتم بين جهات لها آراء ومطالب مختلف عليها يحاولون حلها من خلال المساومات والتنازلات المشتركة للوصول إلى اتفاق مقبول لكليهما^(٥).

٣- التفاوض عملية اتصال بين شخصين أو أكثر يدرسون فيها البدائل للتوصل لحلول مقبولة لديهم أو بلوغ أهداف مرضية لهم ، وقيل التفاوض : هو الوصول إلى اتفاق بين طرفين للانتقال إلى ما يحقق مصالحهم وأهدافهم^(٦).

(١) هندسة التفاوض، للدكتور/ مهدي سعيد العزاوي، ص ١٧.

(٢) مختار الصحاح ص ٢٤٤، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير ٢/٤٨٣.

(٣) معجم اللغة العربية المعاصرة ٣/١٧٥٢.

(٤) إدارة الأزمات ومهارات التفاوض (تطبيق على جرائم خطف الطائرات واحتجاز الرهائن للدكتور/ عبدالحافظ عبدالهادي عابد) أكاديمية سعد العبدالله للعلوم الأمنية ٢٠٠١ ص ٢٠.

(٥) أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي أ. غانم فنجان، و د. فاطمة فالح أحمدن. دار الكندي للنشر والتوزيع ط١ عام ٢٠٠٨ م، ص ٢٠.

(٦) المصدر نفسه.

- ٤- التفاوض (negotiation) بصفة عامة هو عملية تستهدف الوصول إلى حلول مقبولة، أو اتفاق يسهم في تحقيق مصلحة طرفين أو أكثر يربطهم موقف مشترك^(١).
- ٥ - التفاوض عملية يهدف أطرافها من ورائها إلى التوصل لاتفاق يمكنه تنظيم سلوكهم المستقبلي حول بعض الأمور أو المسائل المختلف عليها والتي تهم مصالحهم المشتركة^(٢).
- ٦- التفاوض يمثل أداة مهمة وفعالة في مضمار تقييد استخدامات العنف كأسلوب لحل صراعات المصالح التي تثور بين الدول^(٣)

التعريف الأمثل للمفاوضات في الإسلام:

يمكن تعريف المفاوضات في الإسلام بأنها لون من ألوان الحوار الجدي والحاسم الذي يجري بين المسلمين وغيرهم لإنهاء المنازعات، أو للمتكمين من نشر الدعوة الإسلامية، أو لإقرار علاقات حسن الجوار، أو لتقوية أواصر الود والتعاون، أو إبرام المعاهدات الثقافية أو الاقتصادية، وقد لا تكون المفاوضات جدية^(٤).

تعريف بعض المصطلحات المشابهة للتفاوض للفرقة بينها وبينه

مفهوم التفاوض ومعناه قريب من بعض المفاهيم الأخرى، فهو يشكل لدى بعض الناس، وحتى يزول هذا الإشكال، ويتبين مفهوم التفاوض بصورة تزيل الالتباس بينه وبين المفاهيم الأخرى، فقد وجب أن نعرف بهذه المفاهيم ليتضح الفرق بينها وبين التفاوض.

أولاً: التفاوض والحوار.

إن من أقرب المعاني والمفاهيم لمعنى التفاوض هو الحوار، لذا لا بد أن نوضح الفرق بينهما حتى يتميزان ولا يتداخلان، فالحوار أسلوب يحدث في التعامل بين الأفراد والجماعات من أجل التعاون مع الآخر وفهم هذا الآخر، لكن ليس بالضرورة التوصل معه إلى مرحلة التفاهم والتوافق.

أما التفاوض فهو ينطلق من معرفة مسبقة بما يريده الآخر لكن في إطار المحادثات التي تستهدف مسبقاً الحصول على مكاسب في جانب مقابل تنازلات في جانب آخر، فالحوار ليس فيه مكاسب أو تنازلات بل هو تفاعل معرفي فيه عرض لرأي الذات وطلب استيضاح لرأي الآخر دون شرط التوصل إلى نتيجة مشتركة^(٥).

(١) موقع ويكيبيديا بعنوان نظرية التفاوض (الموسوعة الحرة).

(٢) موسوعة العلوم السياسية، المحرران: محمد محمود ربيع، وإسماعيل صبري مقلد، تصدير: شعيب عبدالله شعيب، مدير جامعة الكويت ص ٨٠٢.

(٣) المصدر نفسه.

(٤) المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي. دار النفائس للنشر والتوزيع، ط ١ ٢٠٠٧م، ص ٧.

(٥) مقال بعنوان الحوار والجدل والمفاوضات للكاتب / صبحي غندور من موقع الركن الأخضر

ثانياً: التفاوض والمساومة.

من المفاهيم التي تتداخل مع التفاوض هي المساومة ففي ظاهرهما عدم الاختلاف لكن في حقيقة بعضهما الاختلاف .

فالتفاوض يقوم على أسلوب الحوار والنقاش من أجل حل المشكلات، بينما المساومة تعتمد على الفرض والإجبار والاشتراط، فالتفاوض عملية تعاونية والمساومة عملية تنافسية، والتفاوض غالباً يكون الطرفان فيه فائزين، وكل طرف يحقق مصلحة معينة بنسبة آتية ترضيه، بينما المساومة غالباً يكون الطرفان أحدهما فائز، والآخر خاسر، فلا موازنة بين تحقيق المصالح للطرفين (١).

ثالثاً: التفاوض والإقناع.

التفاوض هو الوصول إلى حلول مرضية بين الأطراف، لكن الإقناع ليس فيه حلول مرضية بل هو حل واحد يتم إقناع الطرف الآخر بالأخذ به، فالتفاوض هو أن تتناقش مع من أمامك وأنت مستعد للتنازل عن بعض النقاط للوصول إلى مبتغاك، بينما الإقناع محاولة الوصول لاتفاق بدون تقديم أي تنازلات (٢).

رابعاً: التفاوض والصلح.

التفاوض والصلح مترادفان في المعنى وذلك لأن الصلح " عقد يحسم به الطرفان نزاعاً قائماً أو يتوقيان به نزاعاً محتملاً، وذلك بأن ينزل كل منهما على وجه التقابل عن جزء من ادعائه" كما عرفه المشرع المصري في المادة ٥٤٩ من القانون المدني (٣)، قلت: وهو بذلك عين التفاوض ويدل لذلك أن المفاوضات التي جرت في صلح الحديبية سميت صلحاً.

خامساً: التفاوض والتطبيع.

التطبيع مصطلح سياسي معناه: جعل العلاقة طبيعية بين الفرق المختلفة أو البلاد المتنازعة، ولا يوجد مانع شرعي ولا قانوني من التطبيع مع الكفار والمسيحيين واليهود وعقد الصلح معهم مثلما فعل الرسول ﷺ مع كفار قريش بالحديبية ويهود المدينة، ونصاري نجران (٤).

وأخيراً: بعد سرد هذه المصطلحات المشابهة للتفاوض والتميز بينها يمكن القول بأن النظرية التفاوضية في العلاقات الدولية تبنى على بضعة فرضيات رئيسة هي:

(١) سمنار التفاوض موقع mbagroup.ibda3.org .

(٢) محمد عابدين، موقع ساعدني- www.sadny.net ، وموقع أكاديمية العمل الحر foacademy.com

(٣) نقلاً عن مقال للدكتور/ موسى الإسكندراني، بتاريخ ٩ إبريل ٢٠١٥ .

(٤) نقلاً عن مقال للدكتور/ عبدالرحمن الجبران، الأستاذ بكلية التربية الأساسية قسم الدراسات الإسلامية بتاريخ ٣ أكتوبر ٢٠١٨

• التمييز بين المفاوضة والحوار (Dialogue) فالحوار الذي يجري بين عدد من الأطراف قد يسبق عمليات التفاوض الرسمي، ويقوم بدور إيجابي في تسهيل مهمتها عندما تبدأ، وقد يتوقف الحوار دون أن يعقبه بالضرورة الدخول في مفاوضة، وفي كلتا الحالتين يبقى الحوار طبقاً لهذا المفهوم خارج الدائرة التفاوضية، وهو أسبق في توقيتها منها، كما أنه يستند إلى قاعدة من الإمكانيات والظروف التي تختلف عن تلك التي تتيحها عملية التفاوض.

• تفترض النظرية التفاوضية أن صورة التوزيع القائم لعلاقات القوة بين أطراف النزاع تشكل عاملاً مؤثراً في تعميق الميل لديها نحو التفاوض أو إحباطه، ففي الحالات التي تتميز بوجود اختلال شديد في توزيعات القوة بين طرفين تتعارض مصالحهما، يضعف الميل إلى التفاوض والمساومة حيث يمكن للطرف الأقوى أن يفرض شروطه دون أن يبالي برد فعل الطرف الآخر.

• في الحالات التي تتعارض فيها المصالح تماماً أو تتداخل، لا يكون ثمة مجال للمساومة المتبادلة، والسبب في ذلك أنه في حالة التعارض المصلي الكامل يتم اللجوء إلى الإكراه والقسر، أما بالنسبة للحالات التي تتداخل فيها المصالح فإن الإجراء المناسب لإزالة هذا التداخل لا المساومة.

• تفترض النظرية التفاوضية من حيث يكون عن طريق التنسيق المبدأ أنه إذا حصلت المساومات في مناخ من حسن النية (Good Faith) كان معنى ذلك أن الأهداف المعلنة للمتفاوضين سوف يجري تفسيرها على أنها تمثل ما يسعون إلى تحقيقه في نهاية الأمر.

• تفترض النظرية التفاوضية أن عنصر الاتصال يشكل عصباً رئيساً وحيوياً في عملية المساومة الدبلوماسية، فإن الهدف من الاتصال هو محاولة كل طرف إقناع الآخر بأن مصلحته لا تكمن في ما يفكر فيه هو وحده، وإنما قد تكون في التعرف على ما يدور بخلد الأطراف الأخرى، ويتحقق ذلك عن طريق تزويده بالمعلومات والتفسيرات، ونحوها.

** وتبقى الإشارة إلى أن النظرية التفاوضية تميز بين صورتين رئيسيتين من صور المساومات التفاوضية، وهما:

١- المساومات التصالحية أو التوافقية التي يشيع استخدامها في مواقف وحالات النزاع الدولي العادي، وهذه تستند إلى قاعدة الأخذ والعطاء.

٢- المساومات القسرية وهي التي تجري في مناخ مشحون بالتهديد والإرهاب وعروض القوة والميل إلى الابتزاز الذي تحاول أطراف قوية أن تمارسه على أطراف ضعيفة لترسخ لما تمليه عليها من شروط مجحفة تضر بحقوقها ومصالحها، وهذه هي الصورة الأكثر شيوعاً في ظروف الأزمات الدولية^(١).

(١) موسوعة العلوم السياسية، المحرران: محمد محمود ربيع، وإسماعيل صبري مقلد، تصدير: شعيب عبدالله شعيب، مدير جامعة الكويت ص ٨٠٣، ٨٠٤ بتصرف.

المبحث الثالث

نبذة مختصرة عن نشأة التفاوض، وأهميته، وأنواعه، وأهدافه، وأركانه، وبعض ما يتعلق به من أحكام كطرق إنهائه، وغير ذلك.

بداية أقول: لقد أخذت رسالة الإسلام في الانتشار بعد الهجرة النبوية إلى المدينة المنورة وحاولت قريش إحباط قيام هذه الدولة الوليدة عن طريق عدة معارك خاضتها ضد المسلمين في بدر وأحد والخندق لكنها أخفقت في بلوغ هدفها، بل وفي السنة السادسة من الهجرة أبرمت مع النبي ﷺ صلحاً عرف فيما بعد بأنه صلح الحديبية، وكان من بنود هذا الصلح وضع الحرب بين المسلمين وقريش عشر سنين، الأمر الذي أعطى الدولة الإسلامية الوليدة فرصة لالتقاط أنفاسها ونشر دعوتها فبعث النبي ﷺ رسله إلى الفرس والروم وإلى إمارات الشام والعراق واليمن، ويعتبر هذا التاريخ هو الميلاد الحقيقي للدبلوماسية الإسلامية، أو النبوية الشريفة، فقد أوفد النبي ﷺ السفراء واستقبل سفراء الدول الأخرى، وأعطاهم الأمن والأمان في أنفسهم وأموالهم حتى يبلغوا ما يحملون من رسائل يأخذوا الجواب عليها، فقد استقبل النبي ﷺ رسل قريش يوم الحديبية كسهيل بن عمرو، ويوم فتح مكة كأبي سفيان، واستقبل رسولي مسيلمة الكذاب، وهما: ابن آثال، وابن النواحة، وبعد وفاة النبي ﷺ اتسعت رقعة الدولة الإسلامية وخاض المسلمون معارك طاحنة، وأبرموا عهوداً والتزموا بأحكام الشريعة في سلمهم وحربهم مستهدين بكتاب الله وسنة نبيه ﷺ، فبعث الخلفاء الراشدون الرسل واستقبلوا أيضاً رسل الفرس والروم.

ثم تطورت العلاقات الدبلوماسية في العصرين الأموي والعباسي بين المسلمين وغيرهم وتبادلوا السفراء والأسرى، ونقل لنا التاريخ العهد والصلح الذي جرى بين هارون الرشيد وشارلمان ملك الروم حيث تبادلوا السفراء وقدموا الهدايا لبعضهم البعض.

بل وتكلم الإمام أبو حنيفة في دبلوماسية الرسول ﷺ والخلفاء من بعده، ونقحها تلميذه محمد بن الحسن في كتاب السير الكبير وبحث فيه مسائل القتال والأمان والسلم والحرب وما يتعلق بذلك من أحكام^(١).

والمفاوضات في الإسلام ذات أهمية كبرى باعتبارها وسيلة بناءة لإقرار السلم وتوطيد الأمن والاستقرار، وإشاعة روح الود والتفاهم وتحسين العلاقات الدولية أو الخارجية، وتمكين كل طرف من العيش بأمان وسعادة^(١).

(١) العلاقات الدولية في الفقه الإسلامي، للدكتور/ عارف خليل أبو عبد (ص ٢٩٩، ٣٠٠) بتصريف .

** مفهوم التفاوض وأنواع المفاوضات(٢):

مفهوم التفاوض : هو أسلوب من أساليب حل النزاعات وتسوية الصراعات بين طرفين أو أكثر من خلال الحوار وتبادل وجهات النظر باستخدام كافة الأساليب لتحقيق مصلحة المفاوض.

عناصر التفاوض الرئيسية :

الموقف التفاوضي: يتم بين طرفي التفاوض التي تباشر عملية التفاوض سواء بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

القضية التفاوضية: يدور التفاوض حول قضية معينة قد تكون اجتماعية أو سياسية أو اقتصادية ... ومن خلال قضية التفاوض يتحدد الهدف التفاوضي.

قلت: وبعد هذا العرض الموجز يمكن القول بأن المفاوضات لها أنواع أو طرق كثيرة: يمكن إجمالها في نوعين، هما:

١- المفاوضات المباشرة. ٢- المفاوضات غير المباشرة.

أما المفاوضات المباشرة: فهي التي تتم مباشرة بين الطرفين المتنازعين من دون وسطاء، مثل تفاوض النبي ﷺ مع يهود بني النضير، حين خرج مع عشرة من أصحابه يسألهم المعاونة في دية قتيلين^(٣)، وكذا مفاوضته مع أبي سفيان زعيم قريش يوم فتح مكة لإنهاء القتال.

وأما المفاوضات غير المباشرة: فهي التي تحدث بوساطة شخص أو جماعة أو هيئة دولية لفض النزاع بين فئتين أو طرفين بينهما مشكلة أو خصومة أو حرب، مثل مفاوضة قريش مع النبي ﷺ عن طريق أبي طالب ليتخلى النبي ﷺ عن دعوته إلى الله، ومثل تفاوض النبي ﷺ مع بُدَيْل بن ورقاء الخزاعي من أهل تهامة حين أخبر النبي ﷺ باستعداد قريش لقتاله ومنعه من دخول الحرم قبيل صلح الحديبية، فقال رسول الله ﷺ: «إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ، وَلَكِنْ جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ، وَإِنَّ قُرَيْشًا قَدْ نَهَكْتَهُمُ الْحَرْبُ وَأَضْرَبَتْ بِهِمْ، فَإِنْ شَاءُوا مَا دَدْتُهُمْ مَدَّةً وَيَحْلُوا بَيْنِي وَبَيْنَ النَّاسِ، فَإِنْ أَظْهَرَ فَإِنْ شَاءُوا أَنْ يَدْخُلُوا فِيمَا دَخَلَ فِيهِ النَّاسُ فَعَلُوا، وَإِلَّا فَقَدْ جَمَّوْا، وَإِنْ أَبَوْا فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَأَقَاتِلَنَّهُمْ عَلَىٰ أَمْرِي هَذَا حَتَّىٰ تَنْفِرَ سَالِقَتِي أَوْ لِيُفِذَنَّ اللَّهُ أَمْرَهُ»^(٤).

** أنواع التفاوض الدبلوماسي:

(١) المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي ص٧.

(٢) المصدر نفسه ص ١٢، ١٣، ١٤ بتصريف واختصار.

(٣) ينظر: كتب التفسير في بداية سورة الحشر .

(٤) أخرجه الطبراني في المعجم الكبير ٩/٢٠.

حسب علم السياسة والدبلوماسية فقد صدر من معهد الدراسات الدبلوماسية بجامعة جورج تاون تصنيفات خمسة للتفاوض وهي:

- ١- التفاوض من أجل مد اتفاقيات أو عقود قائمة.
- وهذه المفاوضات يكون هدفها تطويل المدة الزمنية لما فيها من مصالح مشتركة.
- ٢- التفاوض من أجل تطبيع العلاقة.
- والمقصود بالتطبيع : هو تطبيع العلاقات الدبلوماسية، وتأسيسها من جديد أو إنهاء

احتلال مؤقت بعد قتال وجو غير مستقر.

- ٣- مفاوضات تغير أوضاعا لصالح طرف ما.

ولا يكون هذا النوع عادة إلا عن طريق التهديد والقهر والإجبار لتحقيق مصالح طرف على حساب طرف آخر.

- ٤- المفاوضات الابتكارية.

وتهدف هذه المفاوضات إلى خلق علاقة جديدة بين طرفين عن طريق وسيلة جديدة مبتكرة، مثال: تأسيس وكالة الطاقة النووية.

- ٥- مفاوضات التأثيرات الجانبية.

وهي التأثيرات المهمة للتفاوض التي لا يكون الهدف منها التوصل إلى اتفاق، بل المقصود منها الحفاظ على الاتصال والدفاع عن أهداف التفاوض^(١).

** أركان التفاوض:

لكل عملية تفاوض أركان لا يخلو منها ويجب توافرها في التفاوض.

- ١- الأطراف المتفاوضة: ومن الممكن أن يكون هناك طرفان أو أكثر من طرف ممثلين لجماعات أو أفراد أو دول.

- ٢- القضية: لابد من وجود مسألة أو موضوع أو مشكلة تكون هي سبب عملية التفاوض.

- ٣- الإرادة: وهي أن يكون جميع أطراف العملية التفاوضية عندهم إرادة حقيقية لا فرض فيها في اختيار الحلول.

- ٤- المصالح المشتركة: فلا بد من وجود موضوع أو قضية ذات أهمية مشتركة لجميع الأطراف المتفاوضة وتمثل المصلحة المشتركة.

(١) مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي د. حسن محمد وجيه، عالم المعرفة، ط ١ عام ١٩٩٤م، ص ١٠٩.

٥- الرغبة: إذ أن أي عملية تفاوض لا يوجد فيها رغبة صادقة للوصول إلى حلول مرضية للجميع فهي عملية تفاوض فاشلة(١).

- وقد زاد بعض العلماء ركناً سادساً لأركان التفاوض هو:

بيئة العملية التفاوضية إذ لا تتم العملية التفاوضية في فراغ بل تكون في إطار بيئة فيها كثير من التحديات والمتغيرات والمعطيات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والعلمية التي لها تأثيرات كبيرة على العملية التفاوضية لذا يتعين دراستها وتحليل تلك المتغيرات والمعطيات وتحديد الفرص المتاحة التي تسهم في تحقيق أكبر قدر ممكن من أهداف المفاوضات.

أغراض وأسباب المفاوضة:

للمفاوضة أهداف وأسباب أو غايات سلمية، تظهر بحسب الحاجة إليها، من أهمها:

• التفاوض لنشر الدعوة الإسلامية: وذلك مثل تفاوضه عليه وسلم مع عرب يثرب من الخرج في موسم الحج قبل الهجرة.

• التفاوض لتسوية آثار نزاع مسلح أو إنهاء حرب دائرة أو تبادل الأسرى أو فدائهم، كما هو الشأن مع أسرى بدر، وما تلاها من حروب بعد ذلك بين المسلمين والرومان والفرس حيث طلب ميخائيل بن تيوفيل - على سبيل المثال- إجراء تفاوض لإقرار السلام بين الدولة الرومية وبين الدولة العباسية لإجراء تبادل الأسرى بينهم.

• التفاوض من أجل دفع خطر عن البلاد الإسلامية، ولو بدفع مال من المسلمين لغيرهم، كما حدث في عهد معاوية ؓ وتصالح مع الروم على أن يدفع لهم مالاً لظروف اقتضتها ضرورات الدفاع عن الأمة الإسلامية والانشغال بالفتنة الداخلية.

• التفاوض من أجل إقرار علاقات حسن الجوار أو تنشيط التجارة والتبادل وغير ذلك من المصالح الحيوية والحياتية بين المسلمين وغيرهم(٢).

**** ومن غايات ودوافع التفاوض أيضاً كما ذكر عالم الاجتماع فريد تشارلز(٣):**

- ١- التفاوض من أجل المحافظة على اتفاقات سابقة.
- ٢- التفاوض من أجل تخفيف الاحتقان وإرجاع العلاقات لوضعها الطبيعي.
- ٣- التفاوض من أجل تغيير بنود اتفاق سابق بسبب عدم ملائمته لأحد الأطراف.
- ٤- التفاوض من أجل الحصول على معلومات جديدة، دون الحرص على الوصول إلى اتفاق يرضي الطرفين.

(١) راجع: أركان عملية التفاوض Facebook صفحة Arab American Academy .
(٢) المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي ص ١٦، ١٧، ١٨ بتصرف واختصار.
(٣) نقلاً عن: مقال للدكتور/ عمر المطوع Omar_mutawa@yahoo.com بتصرف.

٥- التفاوض من أجل إيصال معلومة للطرف الآخر بعدم رغبتهم في إكمال التفاوض.

** مراحل العملية التفاوضية:

تمر العملية التفاوضية بمراحل تبدأ من تحديد القضية التفاوضية وتنتهي بتقييم المفاوضات وهي مرحلة تمتد وتستمر لمدة طويلة لمعرفة ودراسة آثار العملية التفاوضية^(١).

وهذه المراحل تجعل العملية التفاوضية متماسكة رصينة، وقوية البنیان.

وما بين مرحلة تحديد القضية التفاوضية وتقييم المفاوضات هناك مراحل مهمة منها:

الاتصال بالأطراف الأخرى، وتهيئة المناخ التفاوضي، ثم بدء المفاوضات، ومن ثم الانتهاء من المفاوضات، وكذلك تنفيذ بنود الاتفاق، وتأتي المرحلة قبل الأخيرة، وهي: المصادقة على الاتفاقات، وأخيراً مرحلة تقييم المفاوضات وهي الأهم^(٢).

وهذا ما حدث تماماً في صلح الحديبية حيث وَتَّقَ النبي ﷺ بنود الاتفاق بينه وبين قريش، وأمر علياً ﷺ بكتابة البنود، كما سيأتي إن شاء الله مفصلاً في الفصل الثاني.

** ثمرة التفاوض وهدفه:

هدف التفاوض هو تقليل هوة الخلاف بين الطرفين المتفاوضين بهدف إتمام الاتفاق حول مسألة معينة لتحقيق مصالح مشتركة مستخدمين في ذلك فنيات وقدرات ومهارات عقلية وسلوكية^(٣). وسوف نجد هذا واضحاً جلياً في صلح الحديبية.

** أهم صفات المتفاوضين:

١- الصفات الجسدية: يستحب في المفاوضات أو السفير تمام القدّ، وامتداد الطول، فلا يكون قمينا أو ضئيلاً، وأن يكون جهير الصوت، وسيما لا تقتحمه العيون ولا تزدرية النواظر. ولذا اختار الخليفة المتوكل العباسي للتفاوض في بلاط الروم أحسن السفراء وهو نصر بن الأزهر الذي تميز بالإضافة لمواهبه العالية بالتجمل بأبهى زينة. ولما طلب إمبراطور الصين وقدماً يمثل قتيبة بن مسلم الباهلي، قال: " ابعث إلينا رجلاً من أشرف من معكم يخبرنا عنكم، ونسائله عن دينكم".

(١) أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي أ. غانم فنجان، و د. فاطمة فالح أحمد، ص ٣٣.

(٢) المرجع السابق نفسه ص ٣٨.

(٣) إدارة الأزمات ومهارات التفاوض (تطبيق على جرائم خطف الطائرات واحتجاز الرهائن، للدكتور/ عبدالحافظ عبدالهادي عابد) أكاديمية سعد العبدالله للعلوم الأمنية ٢٠٠١ ص ٢٠.

٢- الصفات الخُلقية: لا بد أن يكون المفاوض على درجة كبيرة من نفاذ الرأي وحصانة العقل لاستنباط غوامض الأمور، واستبتيان دفتان الصواب ومعرفة سرانر القلوب، ولا بد أن يتحلى بالفصاحة وقوة الجنان، ولا بد أن يتحلى بذكاء القلب والقدرة على فهم "الإيماء" وسرعة البديهة والفتنة والدهاء، وينبغي أن لا يخلو من " جرأة وإقدام" وهذا لا يتنافى مع التآني الذي يجب أن يتصف به المفاوض، وينبغي للمفاوض أن يترك الإفراط في الانقباض (أو العبوس) والانبساط، فالأولى توجب الوحشة، والثانية توجب الموانسة والألفة.

وقد تحققت صفات المتفاوض في شخصية الرسول ﷺ في صلح الحديبية بشكل جلي، فالإسلام دين الصدق والوفاء بالعهد وعدم الخيانة والبعد عن الكذب^(١)، وكذلك من أهم صفات المفاوض الحكمة كما قال طرفة بن عبد: " إذا كنت في حاجة مرسلأ فأرسل حكيمأ ولا توصه)، وقد ذكر القاضي أبو يعلى الفراء جملة من صفات المفاوض الناجح فقال اختر لرسالتك في هذنتك وصلحك ومهماتك ومناظرتك والنيابة عنك(المفاوضات) رجلا حصيفا بليغا قليل الغفلة منتهز الفرصة ذا رأي جزل، وقول فصل، ولسان سليط، وقلب حديد، حاضر الفصاحة مبتدئ العبارة ظاهر العلاقة، ثابت على المجتمع، جامع مع هذا العلم بالفرائض والسيره ليحتذي مثال من سلف، وليكن من أهل الشرف^(٢).

٣- الصفات الثقافية: لا بد في المفاوض أن يكون على درجة عالية من الثقافة العامة والعلم مع التخصص في موضوع المفاوضات عند الإمكان، وقد كانت الثقافة العامة في العهود الإسلامية : هي معرفة أحكام الشريعة والأدب، وأصول الخراج، وأحداث السير والتاريخ.

٤- مراعاة النسب: اهتم العرب قديما واهتمت الدول الحديثة كذلك بأمر النسب عند اختيار المفاوضين، ففضلوا صاحب النسب الكريم والأصل النبيل على غيره، لأنه يترفع عن الدنيا وسفاسف الأمور^(٣).

**** عوامل إنجاز المفاوضات:**

١) يعتمد نجاح المفاوضات على مبدأ التزام الجانبين الإسلامي، وغير الإسلامي بالأسس والمبادئ التي يجري التفاوض بشأنها، وعادة ما يتم الاتفاق عليها مسبقا، ويكون الحوار منطلقاً من هذه الأسس، ويتم الاقتراب منها إذا حسنت

(١) انظر: أثر الكذب وأنواعه في العملية التفاوضية، للدكتور/ حسن محمد وجيه، في كتابه مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة، سلسلة يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون بالكويت ص ٢٤٧.

(٢) كتاب رسل الملوك ومن يصلح للرسالة والسفارة، للقاضي/ أبي يعلى الفراء. دار الكتاب الجديد لبنان، ط ٢ عام ١٩٧٢م ص ٩٤.

(٣) كتاب إدارة الأزمات ومهارات التفاوض د. عبدالحافظ عبدالهادي عابد ط ١ عام ٢٠٠١ م، ص ٨٣. والمفاوضات في الإسلام أ.د/ وهبة الزحيلي من ص ٢٨ : ٣٩.

النوايا، وقد جرت العادات والتقاليد الدبلوماسية على أن يتبادل الطرفان أولاً الكتب والرسائل بين ولاة الأمور أو قادة الدول التي يهتما إنهاء النزاع قبل إبرام عقد الاتفاق أو بنود الصلح.

ومن أمثلة وضوح مبدأ التفاوض: قول النبي ﷺ لأول الوسطاء والمفاوضين وهو بُدَيْلُ الخزاعي: (إنا لم نأت لقتال أحد، ولكننا جننا معتمرين) وهذا ما يسمى بوضوح الهدف، والتزام الشفافية^(١)، وتحديد موطن النزاع في القضية التفاوضية، وكونهم قد أتوا من أجل العمرة فهذا من حقهم وليس لقريش أن تمنعهم، وقوله ﷺ قبيل صلح الحديبية: «وَأَذِي نَفْسِي بِيَدِهِ، لَأِيسَأَلُونِي خُطَّةً يُعْظَمُونَ فِيهَا حُرْمَاتِ اللَّهِ إِيَّاكُمْ أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا»، وقوله ﷺ أيضاً لسهيل بن عمرو مندوب قريش: «عَلَى أَنْ تُخَلُّوا بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ فَتَطُوفَ بِهِ» فقال سهيل: " وَاللَّهِ لَأَتَّحَدَّثَ الْعَرَبَ أَنَّنَا أَخَذْنَا ضَعْفَةَ، وَلَكِنْ لَكَ مِنَ الْعَامِ الْمُقْبِلِ".

(٢) ولا بد للمفاوض من الاعتماد على الشوري، ويدل لذلك قول النبي ﷺ: «أَشِيرُوا عَلَيَّ، أَتَرُونَ لِي أَنْ أَمِيلَ إِلَى ذُرَارِي هَؤُلَاءِ الَّذِينَ أَعَانُوهُمْ فَنُصِيبُهُمْ، فَإِنْ قَعَدُوا قَعَدُوا مَوْتُورِينَ مَحْرُوبِينَ، وَإِنْ جَاؤُوا تَكُنْ عُنُقًا قَطَعَهَا اللَّهُ، أَمْ تَرُونَ أَنَّ نَوْمَ الْبَيْتِ فَمَنْ صَدَّنَا عَنْهُ قَاتَلْنَاهُ؟» فقال أبو بكر: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ يَا نَبِيَّ اللَّهِ، إِنَّمَا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ وَلَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ، وَلَكِنْ مِنْ حَالٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ قَاتَلْنَاهُ، فقال النبي ﷺ: «فَرُوحُوا إِذَا»، وكذلك مشاورته لزوجته أم سلمة ؓ في شأن التحلل من العمرة واستبطاء الصحابة في تنفيذ الأمر فأشارت عليه أن يبدأ بنفسه أولاً وحينئذ سيسارع الصحابة إلى الامتثال، وقد كان.

وعلى الجانب الإسلامي في التفاوض مراعاة المصلحة الإسلامية في قضايا الاتفاق على أي شيء قدر الإمكان.

(٣) مراعاة مبدأ المرونة في التفاوض، لتحقيق التقارب في وجهات النظر، وإنهاء النزاع، واستقرار الأمن والسلام، ومن الأمثلة الرائعة على مرونة المسلمين في التفاوض: أنه في صلح الحديبية دعا النبي ﷺ الكاتب، فقال رسول الله ﷺ: «اَكْتُبْ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ»، فقال سهيل: «أَمَّا الرَّحْمَنُ فَوَاللَّهِ مَا أَدْرِي مَا هُوَ، وَلَكِنْ اكْتُبْ: بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ كَمَا كُنْتَ تُكْتُبُ، فَقَالَ الْمُسْلِمُونَ: وَاللَّهِ مَا يَكْتُبُهَا إِلَّا بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، فقال النبي ﷺ: «اَكْتُبْ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ»، ثُمَّ قَالَ: «هَذَا مَا قَاضَى عَلَيْهِ مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ..»، فقال سهيل: وَاللَّهِ لَوْ كُنَّا نَعْلَمُ أَنَّكَ رَسُولُ اللَّهِ مَا صَدَدْنَاكَ عَنِ الْبَيْتِ وَلَا قَاتَلْنَاكَ، وَلَكِنْ اكْتُبْ: مُحَمَّدٌ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ، فقال النبي ﷺ: " وَاللَّهِ إِنِّي لِرَسُولِ اللَّهِ وَإِنْ كَذَّبْتُمُونِي، اكْتُبْ: مُحَمَّدٌ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ»، بل اقترح سهيل شرطاً في صلح الحديبية، ووافق عليه النبي ﷺ وهو: «وَعَلَى أَنْ لَا يَأْتِيَنَّكَ مِنَّا رَجُلٌ، وَإِنْ

(١) كتاب أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، تأليف الأستاذ/ غانم فنجان موسى، والدكتورة/ فاطمة فالج أحمد ص ٤٢.

كَانَ عَلَى دِينِكَ، إِنَّا رَدَدْتُهُ إِلَيْنَا، فَقَالَ الْمُسْلِمُونَ: سُبْحَانَ اللَّهِ كَيْفَ يَرُدُّ إِلَى الْمُشْرِكِينَ وَقَدْ جَاءَ مُسْلِمًا؟» حَتَّى قَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ: وَاللَّهِ مَا شَكَّكْتُ مِنْذُ أُسْلِمْتُ إِلَّا يَوْمَئِذٍ، فَأَتَيْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقُلْتُ: أَلَسْتَ نَبِيَّ اللَّهِ حَقًّا؟ قَالَ: «بَلَى»، قُلْتُ: أَلَسْنَا عَلَى الْحَقِّ وَعَدَوْنَا عَلَى الْبَاطِلِ؟ قَالَ: «بَلَى»، قُلْتُ: فَلِمَ نُعْطِي الدِّينِيَّةَ فِي دِينِنَا إِذَا؟ قَالَ: «إِنِّي لِرَسُولِ اللَّهِ، وَكَلَسْتُ أَعْصِيهِ، وَهُوَ نَاصِرِي»، قُلْتُ: أَوْ لَيْسَ كُنْتَ تُحَدِّثُنَا أَنَا سَنَاتِي الْبَيْتِ فَنُطَوِّفَ بِهِ؟ قَالَ: «بَلَى، فَأَخْبَرْتُكَ أَنَّكَ تَأْتِيهِ الْعَامُ؟» قُلْتُ: لَأ، قَالَ: «فَأِنَّكَ آتِيهِ، وَمُطَوِّفٌ بِهِ»، قَالَ: فَأَتَيْتُ أَبَا بَكْرٍ فَقُلْتُ: يَا أَبَا بَكْرٍ أَلَيْسَ هَذَا نَبِيَّ اللَّهِ حَقًّا؟ قَالَ: بَلَى، قُلْتُ: أَلَيْسَ نَحْنُ عَلَى الْحَقِّ وَعَدَوْنَا عَلَى الْبَاطِلِ؟ قَالَ: بَلَى، قُلْتُ: فَلِمَ نُعْطِي الدِّينِيَّةَ فِي دِينِنَا إِذَا؟ قَالَ: أَيُّهَا الرَّجُلُ إِنَّهُ رَسُولُ اللَّهِ، وَلَيْسَ يَعْصِي رَبَّهُ، وَهُوَ نَاصِرُهُ، فَاسْتَمْسِكْ بِعُرْزِهِ حَتَّى تَمُوتَ، فَوَاللَّهِ إِنَّهُ لَعَلَى الْحَقِّ»

وعلى الرغم من هذه المرونة في صلح الحديبية فإنه كما قال العلماء: كان هذا الصلح أعظم فتح إسلامي^(١).

**** طرق إنهاء المفاوضات:**

إنَّ المفاوضات إما أن تنجح، وإما أن تخبث وتفشل، وحينئذ تنتهي بأحد الطرق التالية:

١- تحقيق الهدف ونجاح المفاوضات: إذا توصل الطرفان المتفاوضان إلى حل موضوع النزاع، وأبرما اتفاقا أو معاهدة أو تم التنازل عن بعض المكاسب من الطرفين، فإن المفاوضات قد نجحت وانتهت بحل النزاع ويعود كل طرف إلى بيته وبلدته.

٢- الانسحاب: إذا انسحب أحد الطرفين فقدت المفوضة عنصر وجودها وانتهت.

٣- الاتفاق على إنهاء المفاوضات أو تأجيلها لأجل غير مسمى: وذلك بقصد طيها وقطعها لا بقصد استئنافها في وقت محدد، وحينئذ تنتهي المفاوضات أيضا وتتم إحالة الموضوع محل النزاع إلى التحكيم.

٤- نشوب الحرب أو توتر العلاقات: تنتهي المفاوضات بقيام حالة الحرب أو مباشرة الحرب فعلا، وحينئذ تتعد المشكلة مرة أخرى وينتهي التفاوض.

٥- فشل المفاوضات: إذا لم يتوصل الطرفان إلى تحقيق تقدم في المفاوضات، أو إحراز أدنى حد من التفاهم والاتفاق، فإن المفاوضات تعد فاشلة وتنتهي^(٢).

(١) المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي ص ٤٤ : ٤٩ .

(٢) المصدر نفسه ص ٤٩ ، ٥٠ .

(الفصل الثاني)

نبذة مختصرة عن شخصية الرسول ﷺ ودبلوماسيته، وبيان صلح الحديبية، وإبراز فنيات التفاوض من خلاله.

ويشتمل هذا الفصل على ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: نبذة مختصرة عن شخصية الرسول ﷺ، ودبلوماسيته.

المبحث الثاني: صلح الحديبية (الحوار – والمفاوضات).

المبحث الثالث: تحليل فنيات التفاوض عند النبي ﷺ في صلح الحديبية.

(الفصل الثاني)

المبحث الأول

نبذة مختصرة عن شخصية الرسول ﷺ، ودبلوماسيته

اختار الله نبيه محمداً ﷺ من بين البشر، وفضله على جميع الأنبياء والمرسلين عليهم الصلاة والسلام قال تعالى: (مَا كَانَ مُحَمَّدٌ أَبَا أَحَدٍ مِّن رِّجَالِكُمْ وَلَكِن رَّسُولَ اللَّهِ وَخَاتَمَ النَّبِيِّينَ وَكَانَ اللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمًا) (سورة الأحزاب، آية: ٤٠)، و"قرأ الجمهور بكسر التاء، وقرئ بفتحها، ومعنى الأول: أنه ختمهم أي جاء آخرهم، ومعنى الثانية: أنه صار كالخاتم لهم الذي يختمون به ويتزينون به لكونه منهم"^(١)، وقد قال ﷺ: "وأنا خاتم النبيين"^(٢).

وكلا المعنيين صحيح فالنبي ﷺ آخر الأنبياء والمرسلين فلا نبي بعده لقوله ﷺ: "لا نبي بعدي"^(٣)، وهو ﷺ زينة الأنبياء عليهم الصلاة والسلام وتمام ما بقي من بنائهم الحضاري، روى أبو هريرة ؓ أن رسول الله ﷺ قال: (إِنَّ مَثَلِي وَمَثَلَ الْأَنْبِيَاءِ مِن قَبْلِي كَمَثَلِ رَجُلٍ بَنَى بَيْتًا فَأَحْسَنَهُ وَأَجْمَلَهُ، إِلَّا مَوْضِعَ لَبْنَةٍ مِنْ زَاوِيَةٍ، فَجَعَلَ النَّاسُ يَطُوفُونَ بِهِ وَيَعْجَبُونَ لَهُ، وَيَقُولُونَ هَلَا وَضَعْتَ هَذِهِ اللَّبْنَةَ قَالَ: فَأَنَا اللَّبْنَةُ وَأَنَا خَاتَمُ الْأَنْبِيَاءِ)^(٤).

وقد قال النبي محمد ﷺ عن نفسه: "أنا سيد ولد آدم، ولا فخر"^(٥)، قال النووي رحمه الله: (قال الهروي: السيد هو الذي يفوق قومه في الخير، وقال غيره: هو الذي يُفَزَعُ إليه في النوائب والشدائد، فيقوم بأمرهم، ويتحمل عنهم مكارههم ويدفعها عنهم)^(٦).

ولذلك جعله الله سبحانه وتعالى أعظم أسوة وأكبر قدوة في كل مجالات الدين وشتى جوانب الحياة، قال تعالى: (لَقَدْ قَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا) (سورة الأحزاب، آية: ٢١).

فالنبي ﷺ هو المتفرد بالأسوة المطلقة والقدوة الكاملة، فكل أقواله وأفعاله وأحواله موضع اقتداء وتأسى إلا ما استثناه الشرع وهو قليل، أما غيره من الناس فيؤخذ منهم ويرد.

(١) تحفة الأحوذى (٥١/٩).

(٢) صحيح البخاري (١٣٠٠/٣)، صحيح مسلم (١٧٩٠/٤).

(٣) صحيح البخاري (١٢٧٣/٣)، صحيح مسلم (١٤٧١/٣).

(٤) صحيح البخاري (١٣٠٠/٣)، صحيح مسلم (١٧٩٠/٤).

(٥) أخرجه الحاكم في المستدرک وقال: هذا حديث صحيح الإسناد، ولم يخرجاه (٦٦٠/٢)، وابن حبان في صحيحه (١٣٥/١٤) وغيرهما.

(٦) شرح صحيح مسلم للإمام النووي (٣٧/١٥).

وقد ضمن الله تعالى الهداية لمن يطيعه ويتبعه ﷺ فقال سبحانه وتعالى: (قُلْ أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ فَإِن تَوَلَّوْا فَإِنَّمَا عَلَيْهِ مَا حُمِّلَ وَعَلَيْكُمْ مَا حُمِّلْتُمْ وَإِن تُطِيعُوهُ تَهْتَدُوا وَمَا عَلَى الرَّسُولِ إِلَّا الْبَلَاغُ الْمُبِينُ) (سورة النور، آية: ٤٥).

ويتسع مجال الاقتداء بالنبي ﷺ ليشمل كل جوانب الدين المختلفة وجميع مناحي الحياة المتنوعة، قال تعالى: (وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمُ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ) (سورة الحشر، آية: ٧)،

وسبب ذلك أن النبي ﷺ جمع أصول الكمال البشري، وحاز أعلى مراتب الدين والخلق.

وهو بالإضافة إلى ذلك كان ﷺ سياسياً بارعاً وقيادياً محنكاً ودبلوماسياً حكيماً:

* وقد كان من أبرز معالم شخصيته ﷺ في هذا المجال استخدام مبدأ الشورى:

وهو مبدأ أصيل في الإسلام، اعتمده النبي ﷺ امتثالاً لأمر الله تعالى " وشاورهم في الأمر " (سورة آل عمران، آية: ١٥٩)، وقد كان النبي ﷺ يكثر من مُشاورَةِ أصحابه في قضايا الحروب والسلم؛ حتى قال أبو هريرة ؓ: "ما رأيت أحداً أكثر مُشاورَةً لأصحابه من رسول الله ﷺ" (١).

نماذج من مشاورته ﷺ :

- ١- استشارته ﷺ لأصحابه في الخروج لغزوة بدر.
- ٢- استشارته ﷺ لأصحابه في شأن أسرى بدر .
- ٣- نزوله ﷺ عند رأي سلمان الفارسي في غزوة الخندق.
- ٤- مشورته ﷺ في صلح الحُدَيْبِيَّة؛ حين امتنع الصحابة من التحلل، حيث أشارت أم المؤمنين

أم سلمة ؓ حين أمرَ النبي ﷺ الصحابة أن يَنحَرُوا هَدْيِهِمْ وَيَحْلِقُوا رُؤُوسَهُمْ، فلم يَقمَ منهم أحد، فدخلَ عليها ﷺ فذَكَرَ لها ما لقي من الناس، فقالت أم سلمة: يا نبي الله، أَتُحِبُّ ذلك؟ اخرجُ ثمَّ لا تكلِّمُ أحداً منهم كلمة، حتى تَنحَرَ بُدُنكَ، وتَدعُوَ حَالِقَكَ فيَحْلِقُكَ، فخرج فلم يكلم أحداً منهم حتى فعل ذلك؛ نحرَ بدنه، ودعا حاليقه فحلقه، فلما رأوا ذلك، قاموا فنحروا، وجعل بعضهم يحلق بعضاً؛ حتى كاد بعضهم يقتل بعضاً غمًا، فقدمتُ ﷺ للنبي ﷺ هذه المشورة التي نجا بها أصحابه من الوقوع في مخالفة أمره ﷺ .

(١) أخرجه ابن حزم في أصول الأحكام (٢/٢٠٣).

نماذج من مفاوضاته ﷺ:

- ١- مفاوضاته مع مشركي قريش في صلح الحديبية.
- ٢- مفاوضاته مع يهود بني النضير في شأن خيبر.
- ٣- مفاوضاته مع رسل مسلمة الكذاب^(١).

شهادة المستشرقين على دبلوماسية الرسول ﷺ

بين أيدينا الآن بعض أقوال المستشرقين عن رسولنا ﷺ وهم العلماء المهتمين بالبحث في أمور الشرقيين وثقافتهم وتاريخهم، وسوف نعرض الآن نماذج من أهم أقوال هؤلاء المستشرقين التي تسلط الضوء على شخصية الرسول ﷺ السياسية التفاوضية والدبلوماسية.

* المستشرق الإيطالي ميخائيل إيماري في كتابه (تاريخ المسلمين) يقول:

" وحسب محمد ثناءً عليه أنه لم يساوم ولم يقبل المساومة لحظة واحدة في موضوع رسالته على كثرة فنون المساومات واشتداد المحن وهو القائل " لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته". عقيدة راسخة، وثبات لا يقاس بنظير، وهمة تركت العرب مدينين لمحمد بن عبد الله، إذ تركهم أمة لها شأنها تحت الشمس في تاريخ البشر"^(٢).

* المستشرق الألماني سانت هيلر (١٧٩٣ - ١٨٨٤ م) قال في كتابه (الشرقيون وعقائدهم):

كان محمدٌ رئيساً للدولة وساهراً على حياة الشعب وحرية، وكان يعاقب الأشخاص الذين يجترحون الجنايات حسب أحوال زمانه وأحوال تلك الجماعات الوحشية التي كان يعيش النبي بين ظهرانيها، فكان النبي داعياً إلى ديانة الإله الواحد وكان في دعوته هذه لطيفاً ورحيماً حتى مع أعدائه، وإن في شخصيته صفتين هما من أجل الصفات التي تحملها النفس البشرية وهما العدالة والرحمة^(٣).

(١) راجع: سيرة ابن هشام، تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي، طبعة الحلبي، ط ٢ عام ١٩٥٥ م، (٥٧٦/٢)، والبداية والنهاية لابن كثير، طبعة دار الفكر، عام ١٩٨٦ م، (٤٩/٥).

(٢) راجع: البيان في فضل الإسلام ونبيه العدنان ﷺ، جمع وترتيب جمال بن محمد بن محمود، ص ١٧٧.

(٣) راجع: مقدمة منهجية في تاريخ الأديان المقارنة للدكتور محمد الفاضل بن علي اللافي ص ٩٨.

* ألبرت آينشتاين (العالم الفيزيائي الشهير صاحب نظرية النسبية) يقول:

أعتقد أن محمداً استطاع بعقلية واعية مدركة لما يقوم به اليهود أن يحقق هدفه في إبعادهم عن النيْل المباشر من الإسلام الذي مازال حتى الآن هو القوة التي خلقت ليحل بها السلام^(١).

قلت: ولا شك أنه لم يستطع ذلك إلا لأنه يتحلى بعقلية فذة وبشخصية المفاوض البارع ويتبين لنا ذلك من خلال إبرامه العقود مع اليهود في المدينة وكذا من خلال مصالحته لأهل خيبر على ثمارهم ، ونحو ذلك مما ساعده في تأمين الدعوة والحد من مكر اليهود والأمن من شرهم فترة من الزمن، وإني لأقول فترة من الزمن لأن اليهود لا يحافظون على عهد ولا وعد إلا فترة قصيرة ، ثم ينكثون وهذا دينهم ودينتهم وقد سجل عليهم القرآن الكريم هذه الصفة فقال: (أَوْكَلَمَا عَاهَدُوا عَهْدًا نَبَذَهُ فَرِيقٌ مِّنْهُمْ بَلْ أَكْثَرُهُمْ لَا يُؤْمِنُونَ) (سورة البقرة، آية: ١٠٠).

- وقال ليو تولستوي^(٢):

" يكفي محمداً فخراً أنه خلص أمة ذليلة دموية من مخالب شياطين العادات الذميمة، وفتح على وجوههم طريق الرقي والتقدم، وأن شريعة محمد، ستسود العالم لانسجامها مع العقل والحكمة"، وقال أيضاً: " أنا واحد من المبهورين بالنبى محمد الذي اختاره الله الواحد لتكون آخر الرسالات على يديه، وليكون هو أيضا آخر الأنبياء" ^(٣).

فهذا رأي بعض المستشرقين الذين لم تخالطهم آية أهواء أو أطماع تمنعهم من ذكر الحقيقة التي تبين أن رسول الإسلام حمل رسالة تشهد لها البشرية بالعظمة والإجلال.

(١) راجع: الرسول العظيم بأقلام أعلام المستشرقين والمفكرين العرب للأستاذ محمد إبراهيم ص ٢٣٩.

(٢) ليف تولستوي «١٨٢٨ - ١٩١٠م» الأديب العالمي الذي يعد أدبه من أمتع ما كتب في التراث الإنساني قاطبة عن النفس البشرية.

(٣) نافذة على الغرب، حكم النبي محمد، تأليف الأديب الروسي، تولستوي، دراسة وتقديم وتعليق د/ محمود النجيري ص ١٠، وراجع كتاب عظماء بلا مدارس، للأستاذ/ عبدالله صالح الجمعة ص ٣٦٩.

المبحث الثاني

صلح الحديبية (الحوار – والمفاوضات)

تمهيد: في أواخر السنة السادسة من الهجرة النبوية خرج الرسول ﷺ مع أصحابه وكان عددهم ١٤٠٠ صحابي يريدون أداء العمرة، وكان النبي ﷺ قد رأى في المنام أنه يدخل البيت الحرام آمناً محلقاً رأسه هو وأصحابه من غير تحديد للعام والوقت، فلما سمعت قريش بخروج الرسول ﷺ منته من الدخول إلى مكة، ومكث النبي ﷺ بالقرب من مكة يفاوض قريش.

وقد بدأت أولى المفاوضات مع وساطة بُدَيْلِ بْنِ وَرْقَاءِ الْخَزَاعِيِّ الذي أخبر الرسول ﷺ بأن قريشاً يريدون أن يصدوه عن البيت الحرام ويقاقلونه ليمنعوه، وسأقوم بسرد أحداث صلح الحديبية، وبعدها أسلط الضوء على فنيات التفاوض عند النبي ﷺ ، وهي من صميم البحث.

وقد نقلت لنا كتب السنة وكتب التاريخ كل ما يتعلق بصلح الحديبية من أحداث ومفاوضات وما تعلق بشأنه من بنود وما ترتب عليه من فتح لمكة، وقد رأيت أن أعتمد في نقلي لأحداث هذا الصلح على كتب السنة المعتمدة، ومنها ما أخرجه الطبراني في المعجم الكبير من حديث الْمِسْوَرِ بْنِ مَخْرَمَةَ ﷺ، وَمَرْوَانَ بْنِ الْحَكَمِ، يُصَدِّقُ كُلَّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا صَاحِبَهُ قَالَا: خَرَجَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ زَمَنَ الْحُدَيْبِيَّةِ فِي بَضْعِ عَشْرَةِ مِائَةٍ مِنْ أَصْحَابِهِ حَتَّى إِذَا كَانُوا بِذِي الْحُلَيْفَةِ قَدَّمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الْهَدْيَ وَأَشْعَرَهُ، ثُمَّ أَحْرَمَ بِالْعُمْرَةِ، وَبَعَثَ بَيْنَ يَدَيْهِ عَيْنًا مِنْ خَزَاعَةَ يُخْبِرُهُ عَنْ قُرَيْشٍ، وَسَارَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ حَتَّى إِذَا كَانَ بِغَدِيرِ النَّاشِطِاطِ قَرِيبًا مِنْ عُسْفَانَ أَتَاهُ عَيْنُهُ الْخَزَاعِيُّ فَقَالَ: إِنِّي تَرَكْتُ كَعْبَ بْنَ لُؤَيٍّ، وَعَامِرَ بْنَ لُؤَيٍّ وَقَدْ جَمَعُوا لَكَ الْأَحَابِيشَ، وَجَمَعُوا لَكَ جُمُوعًا، وَهُمْ مُقَاتِلُونَ وَصَادُونَ، عَنِ الْبَيْتِ الْحَرَامِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «أَشِيرُوا عَلَيَّ، أَتَرُونَ لِي أَنْ أَمِيلَ إِلَى ذُرَارِيِّ هَؤُلَاءِ الَّذِينَ أَعَانُوهُمْ فَضَيَّبَهُمْ، فَإِنْ قَعَدُوا قَعَدُوا مَوْثُورِينَ مَحْرُوبِينَ، وَإِنْ جَاؤُوا تَكُنْ عُنُقًا قَطَعَهَا اللَّهُ، أَمْ تَرُونَ أَنْ نَوْمَ الْبَيْتِ فَمَنْ صَدَّنَا عَنْهُ قَاتَلْنَا؟» فَقَالَ أَبُو بَكْرٍ ﷺ: اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ يَا نَبِيَّ اللَّهِ، إِنَّمَا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ وَلَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ، وَلَكِنْ مَنْ حَالَ بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْبَيْتِ قَاتَلْنَاهُ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «فَرُوحُوا إِذَا»، فَرَأَحُوا حَتَّى إِذَا كَانُوا بِبَعْضِ الطَّرِيقِ قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «إِنَّ خَالِدَ بْنَ الْوَلِيدِ بِالْعَمِيمِ فِي حَيْلِ لُقْرَيْشٍ طَلِيعَةً، فَخُذُوا ذَاتَ الْيَمِينِ» فَوَاللَّهِ مَا شَعَرَ بِهِمْ خَالِدٌ حَتَّى إِذَا هُوَ بِقَتْرَةِ الْجَبِشِ، فَأَنْطَلَقَ يَرْكُضُ تَذِيرًا لِقُرَيْشٍ، وَسَارَ النَّبِيُّ ﷺ حَتَّى إِذَا كَانَ بِالنَّثِيَّةِ الَّتِي يَهْبِطُ عَلَيْهِمْ مِنْهَا بَرَكَتٌ بِهِ رَاحِلَتُهُ فَقَالَ النَّاسُ: حَلْ حَلْ، فَقَالُوا: خَلَّتِ الْقِصْوَاءُ خَلَّتِ فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «مَا خَلَّتِ الْقِصْوَاءُ، وَمَا ذَاكَ لَهَا بِخُلُقٍ، وَلَكِنَّهَا حَبَسَهَا حَابِسُ الْفَيْلِ» ثُمَّ قَالَ: «وَأَذِي نَفْسِي بِيَدِهِ، لَأَسْأَلُونِي خُطَّةً يُعْظَمُونَ فِيهَا حُرْمَاتِ اللَّهِ إِلَّا أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا» ثُمَّ زَجَرَهَا فَوَثَبَتْ بِهِ فَعَدَلَ عَنْهُمْ، حَتَّى نَزَلَ بِأَقْصَى الْحُدَيْبِيَّةِ عَلَى تَمَدِّ قَلِيلِ الْمَاءِ، إِنَّمَا يَتَبَرَّضُهُ النَّاسُ تَبَرُّضًا، فَلَمْ يُبْنِئَهُ النَّاسُ أَنْ تَرْحُوهُ، فَشَكَوْا إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ الْعَطَشَ فَانْتَزَعَ سَهْمًا مِنْ كِنَانَتِهِ، ثُمَّ

أمرهم أن يجعلوه فيه، قال: فوالله ما زال يجيش لهم بالرّي حتى صدروا عنه، فبينما هم كذلك إذ جاءهم بديل بن ورقاء الخزاعي في نفر من قومه من خزاعة - وكانوا عبية نصح رسول الله ﷺ من أهل تهامة - فقال: إني تركت كعب بن لؤي، وعامر بن لؤي نزلوا أعداء مياه الحديبية ومعهم العود المطافيل، وهم مقاتلوك وصادوك عن البيت. فقال رسول الله ﷺ: «إنا لم نجئ لقتال أحد، ولكن جئنا معتمرين، وإن قریشاً قد نهكتهم الحرب وأصرت بهم، فإن شاءوا ماددتهم مدة ويحلوا بيني وبين الناس، فإن أظهر فإن شاوروا أن يدخلوا فيما دخل فيه الناس فعلوا، وإلا فقد جموا، وإن أبوا فوالذي نفسي بيده لأقاتلنهم على أمري هذا حتى تنفرد سالفتي أو لينفذن الله أمره» فقال بديل: سأبلغهم ما تقول، فانطلق حتى أتى قریشاً فقال: إنا قد جئناكم من عند هذا الرجل، وسمعناه يقول قولاً، فإن شئتم أن نعرضه عليكم فعلنا، فقال سفيهاؤهم: لا حاجة لنا أن تحدثنا عنه بشيء، وقال ذو الرأي منهم: هات ما سمعته يقول، قال: سمعته يقول كذا وكذا، فحدثهم بما قال رسول الله ﷺ: فقام عروة بن مسعود الثقفي فقال: أي قوم ألسنم بالولد؟ قالوا: بلى، قال: أو لست بالوالد؟ قالوا: بلى، قال: فهل تتهموني؟ قالوا: لا، فقال: ألسنم تعلمون أنني استنقرت أهل عكاظ، فلما بلحوا علي جئناكم بأهلي وولدي ومن أطاعني؟ قالوا: بلى، قال: فإن هذا قد عرض عليكم خطة رشد فاقبلوها ودعوني آتية، فقالوا: إنته، فاتاه فجعل يكلم النبي ﷺ، فقال رسول الله ﷺ نحواً من قوله لبديل، فقال عروة عند ذلك: أي محمد أرايت إن استأصلت قومك، هل سمعت بأحد من العرب اجتأح أهله قبلك؟ وإن تكن الأخرى فوالله إني لأرى وجوها وأرى أوباشاً من الناس خليفاً أن يفرؤا ويدعوك، فقال أبو بكر ﷺ: امصص بظر اللات، نحن نفر وتدعه؟ فقال: من ذا؟ قال: أبو بكر ﷺ، قال: أما والذي نفسي بيده، لو لا يد لك عندي لم أجزك بها لأجبتك، قال: وجعل يكلم النبي ﷺ، فكلما كلمه أخذ بلحيته، والمغيرة بن شعبه قائم على رأس النبي ﷺ بالمعفر ومعه السيف، فكلما أهوى عروة يده إلى لحية النبي ﷺ ضرب يده بنعل السيف، وقال: أحر يدك عن لحية رسول الله ﷺ، فرفع عروة رأسه فقال: من هذا؟ قال: هذا المغيرة بن شعبه فقال: أي عدر أو لست أسعى في عدرتك؟ وكان المغيرة صعب قوماً في الجاهلية فقتلهم، وأخذ أموالهم وجاء فأسلم، فقال النبي ﷺ: «أما الإسلام فأقبل، وأما المال فليست منه في شيء» ثم إن عروة جعل يرمق صحابة النبي ﷺ بعينيه فقال: والله ما تنح رسول الله ﷺ نخامة إلا وقعت في يد رجل منهم، فذلك بها وجهه وجلده، وإذا أمر ابندروا أمره، وإذا توصاً كادوا يقتتلون على وضوئه، وإذا تكلم خفضوا أصواتهم عنده، وما يحدثون النظر إليه تعظيماً له، فرجع عروة إلى أصحابه فقال: أي قوم، والله لقد وفدت على الملوك، ووفدت على قيصر، وكسرى، والنجاشي، والله إن رأيت ملكاً قط يعظمه أصحابه ما يعظم أصحاب محمد ﷺ، والله إن تنح نخامة إلا وقعت في كف رجل منهم فذلك بها وجهه وجلده، وإذا أمرهم ابندروا أمره، وإذا توصاً كادوا يقتتلون على وضوئه، وإذا تكلموا خفضوا أصواتهم عنده، وما يحدثون النظر إليه تعظيماً له، وإنه عرض عليكم خطة رشد فاقبلوها، فقال رجل من بني كنانة: دعوني آتية، فقالوا: إنته، فلما أشرف على النبي ﷺ وأصحابه، قال النبي ﷺ: «هذا فلان، وهو من قوم يعظمون البدن فابعنوها له»، فبعثت له، واستقبله القوم

يُلبون، فلما رأى ذلك قال: سبحان الله ما ينبغي لهؤلاء أن يصدوا عن البيت، قال: فلما رجع إلى أصحابه قال: رأيت البدن قد قلدت وأشعرت، فما أرى أن يصدوا عن البيت، فقال رجل منهم يقال له مكرز بن حفص: دعوني آتية، قالوا: آتية، فلما أشرف عليهم، قال النبي ﷺ: «هذا مكرز بن حفص، وهو رجل فاجر»، فجعل يكلم النبي ﷺ، فبينما هو يكلمه إذ جاء سهيل بن عمرو، فقال: هات اكتب بيننا وبينكم كتابا، فدعا الكاتب، فقال رسول الله ﷺ: «اكتب بسم الله الرحمن الرحيم»، فقال سهيل: أما الرحمن فوالله ما أدري ما هو، ولكن اكتب: باسمك اللهم كما كنت تكتب، فقال المسلمون: والله ما يكتبها إلا بسم الله الرحمن الرحيم، فقال النبي ﷺ: «اكتب باسمك اللهم»، ثم قال: «هذا ما قاضي عليه محمد رسول الله ﷺ»، فقال سهيل: والله لو كنا نعلم أنك رسول الله ما صددناك عن البيت ولا قاتلناك، ولكن اكتب: محمد بن عبدالله، فقال النبي ﷺ: " والله إني لرسول الله وإن كذبتموني، اكتب: محمد بن عبدالله" قال النبي ﷺ: «على أن تخلوا بيننا وبين البيت فطوف به»، فقال سهيل: والله لا نتحدث العرب أننا أخذنا ضغطة، ولكن لك من العام المقبل، فكتب فقال سهيل: وعلى أن لا يأتيك منا رجل، وإن كان على دينك، إلا رددته إلينا، فقال المسلمون: سبحان الله كيف يرد إلى المشركين وقد جاء مسلما؟ فبينما هم كذلك إذ جاء أبو جندل بن سهيل بن عمرو يرسف في فيوده، قد خرج من أسفل مكة حتى رمى بنفسه بين أظهر المسلمين، فقال سهيل: هذا يا محمد أول من أقاضيك عليه أن تردده إلي، فقال النبي ﷺ: «إنا لم نقض الكتاب بعد» قال: فوالله إذا لم أصالحك على شيء أبدا، فقال النبي ﷺ: «فأجزه لي»، فقال: ما أنا بمجيزه لك، قال: «بلى فافعل»، قال: ما أنا بفاعل، قال مكرز: بلى، قد أجزأه لك، فقال أبو جندل: أي معشر المسلمين، أردد إلى المشركين وقد جئت مسلما؟ ألا ترون إلى ما قد لقيت؟ - وكان قد عدب عذابا شديدا في الله- فقال عمر بن الخطاب: والله ما شككت منذ أسلمت إلا يومئذ، فأتيت النبي ﷺ فقلت: ألسنت نبي الله حقا؟ قال: «بلى»، قلت: ألسنا على الحق وعدونا على الباطل؟ قال: «بلى»، قلت: فلم نعطي الدنية في ديننا إذا؟ قال: «إني لرسول الله، ولست أعصيه، وهو ناصري»، قلت: أو ليس كنت تحدثنا أنا سنأتي البيت فطوف به؟ قال: «بلى، فأخبرتك أنك تأتيه العام؟» قلت: لا، قال: «فإنك آتية، ومطوف به»، قال: فأتيت أبا بكر فقلت: يا أبا بكر أليس هذا نبي الله حقا؟ قال: بلى، قلت: أليس نحن على الحق وعدونا على الباطل؟ قال: بلى، قلت: فلم نعطي الدنية في ديننا إذا؟ قال: أيها الرجل إنه رسول الله، وليس يعصي ربه، وهو ناصره، فاستمسك بجزه حتى تموت، فوالله إنه لعلى الحق، قلت: أو ليس كان يحدثنا أنا سنأتي البيت ونطوف به؟ قال: بلى، فأخبرك أنك تأتيه العام؟ قلت: لا، قال: فإنك آتية وتطوف به، فلما فرغ من قضية الكتاب، قال رسول الله ﷺ لأصحابه: «قوموا فاحرخوا ثم اخلفوا»، قال: فوالله ما قام منهم رجل حتى قاله ثلاث مرات، فلما لم يبق منهم أحد قام، فدخل على أم سلمة، فذكر لها ما لقي من الناس، قالت أم سلمة: يا نبي الله أحب ذلك؟ أخرج ثم لا تكلم أحدا منهم بكلمة حتى تنحر بدنك، وتدعو حالقك فيحلقك، فقام فخرج فلم يكلم أحدا منهم حتى فعل ذلك، نحر بدنه، ودعا حالقه فحلقه، فلما رأوا ذلك قاموا فنحروا، وجعل بعضهم يحلق بعضا حتى كاد بعضهم يقتل بعضا غما، ثم جاءت نسوة مؤمنات،

فَأَنْزَلَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا جَاءَكُمْ الْمُؤْمِنَاتُ مُهَاجِرَاتٍ} حَتَّى بَلَغَ {بَعْصَمَ الْكُوفَرِ} {سُورَةُ الْمُمتَحِنَةِ: ١٠}، فَطَلَّقَ عَمْرُ يَوْمَئِذٍ امْرَأَتَيْنِ كَانَتَا لَهُ فِي الشَّرْكِ، فَتَزَوَّجَ إِحْدَاهُمَا مَعَاوِيَةَ بْنَ أَبِي سُفْيَانَ، وَالْآخَرَى صَفْوَانَ بْنَ أُمَيَّةَ، ثُمَّ رَجَعَ النَّبِيُّ ﷺ إِلَى الْمَدِينَةِ فَجَاءَ أَبُو بَصِيرٍ - رَجُلٌ مِنْ قُرَيْشٍ - وَهُوَ مُسْلِمٌ، فَأَرْسَلُوا فِي طَلْبِهِ رَجُلَيْنِ وَقَالُوا: الْعَهْدُ الَّذِي جَعَلْتُمْ لَنَا، فَدَفَعَهُ إِلَى الرَّجُلَيْنِ، فَخَرَجَا حَتَّى إِذَا بَلَغَا بِهِ ذَا الْحَلِيفَةِ، فَتَزَلُّوا يَأْكُلُونَ مِنْ ثَمَرِ لَهُمْ، فَقَالَ أَبُو بَصِيرٍ لِأَحَدِ الرَّجُلَيْنِ: وَاللَّهِ إِنِّي لَأَرَى سَيْفَكَ هَذَا يَا فُلَانُ جَيِّدًا فَاسْتَلِّهِ الْآخَرَ فَقَالَ: أَجَلٌ وَاللَّهِ إِنَّهُ لَجَيِّدٌ، لَقَدْ جَرَّبْتُ بِهِ ثُمَّ جَرَّبْتُ، فَقَالَ أَبُو بَصِيرٍ: أَرْنِي أَنْظُرَ إِلَيْهِ، فَأَمَكَّتَهُ مِنْهُ فَضْرَبَهُ بِهِ حَتَّى يَرِدَّ، وَفَرَّ الْآخَرُ حَتَّى أَتَى الْمَدِينَةَ، فَدَخَلَ الْمَسْجِدَ يَدْعُو، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ حِينَ رَأَاهُ: «لَقَدْ رَأَى هَذَا دُعْرًا»، فَلَمَّا انْتَهَى إِلَى النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: قَتَلَ وَاللَّهِ صَاحِبِي، وَإِنِّي لَمَقْتُولٌ، فَجَاءَ أَبُو بَصِيرٍ فَقَالَ: يَا نَبِيَّ اللَّهِ، قَدْ وَاللَّهِ أَوْفَى اللَّهُ ذِمَّتَكَ، قَدْ رَدَدْتَنِي إِلَيْهِمْ ثُمَّ أَنْجَانِي اللَّهُ مِنْهُمْ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «وَيْلٌ أُمَّهُ مَسْعَرٌ حَرْبٍ لَوْ كَانَ لَهُ أَحَدٌ» فَلَمَّا سَمِعَ ذَلِكَ عَرَفَ أَنَّهُ سَيَرِدُهُ إِلَيْهِمْ، فَخَرَجَ حَتَّى أَتَى سَيْفَ الْبَحْرِ، قَالَ: وَيَنَقِلْتُ مِنْهُمْ أَبُو جَنْدَلُ بْنُ سُهَيْلٍ، فَلَحِقَ بِأَبِي بَصِيرٍ، فَجَعَلَ لَا يَخْرُجُ مِنْ قُرَيْشٍ رَجُلٌ قَدْ أَسْلَمَ إِلَّا لَحِقَ بِأَبِي بَصِيرٍ، حَتَّى اجْتَمَعَ مِنْهُمْ عَصَابَةٌ، قَالَ: فَوَاللَّهِ مَا سَمِعُوا بِعِيرٍ خَرَجَتْ لِقُرَيْشٍ إِلَى الشَّامِ إِلَّا اعْتَرَضُوا لَهَا فَقَتَلُوهُمْ وَأَخَذُوا أَمْوَالَهُمْ، فَأَرْسَلْتُ قُرَيْشًا إِلَى النَّبِيِّ ﷺ تُنَاشِدُهُ بِاللَّهِ وَالرَّحِمِ إِلَّا أَرْسَلَ إِلَيْهِمْ: فَمَنْ آتَاهُ فَهُوَ آمِنٌ، فَأَرْسَلَ النَّبِيُّ ﷺ، فَأَنْزَلَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ: {وَهُوَ الَّذِي كَفَّ أَيْدِيَهُمْ عَنْكُمْ وَأَيْدِيَكُمْ عَنْهُمْ بِبَطْنِ مَكَّةَ} [الْفَتْح: ٢٤]، حَتَّى بَلَغَ {حِمِيَّةَ الْجَاهِلِيَّةِ} [الْفَتْح: ٢٦]، وَكَانَتْ قُرَيْشٌ حَمِيَّتُهُمْ أَنَّهُمْ لَمْ يَقْرَأُوا أَنَّهُ نَبِيُّ اللَّهِ، وَلَمْ يَقْرَأُوا بِبِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، وَحَالُوا بَيْنَهُ وَبَيْنَ الْبَيْتِ» (١).

وَقَالَ ابْنُ إِسْحَاقَ: قَالَ جَابِرُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ: كُنَّا أَصْحَابَ الْحُدَيْبِيَّةِ أَرْبَعِ عَشْرَةَ مِائَةً، قَالَ الرَّهْرِيُّ: فَخَرَجَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ، حَتَّى إِذَا كَانَ بِعُسْفَانَ لَقِيَهُ بَشْرُ بْنُ سُفْيَانَ الْكَعْبِيُّ، فَقَالَ لَهُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، هَذِهِ قُرَيْشٌ مَسِيرُكَ، فَخَرَجُوا مَعَهُمُ الْعُودُ الْمُطَافِيلُ، حَتَّى قِيلَ: قَدْ لَبَسُوا جُلُودَ الثَّمُورِ، قَدْ تَزَلُّوا بِذِي طَوًى يُعَاهِدُونَ اللَّهَ لَا تَدْخُلُهَا عَلَيْهِمْ أَبَدًا، وَهَذَا خَالِدُ بْنُ الْوَلِيدِ فِي خَيْلِهِمْ، وَقَدْ قَدَّمُوهُ إِلَى خِرَاعِ الْعَمِيمِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «يَا وَيْحَ قُرَيْشٍ لَقَدْ أَكَلْتَهُمُ الْحَرْبُ، مَاذَا عَلَيْهِمْ لَوْ خَلُّوا بَيْنِي وَبَيْنَ سَائِرِ الْعَرَبِ؟ فَإِنْ أَصَابُونِي كَانَ الَّذِي أَرَادُوا، وَإِنْ اللَّهُ أَظْهَرَنِي عَلَيْهِمْ دَخَلُوا فِي الْإِسْلَامِ وَأَفْرِينِ، وَإِنْ لَمْ يَفْعَلُوا قَاتَلُوا وَبِهِمْ قُوَّةٌ، فَمَا تَنْظُرُ قُرَيْشٌ؟ فَوَاللَّهِ لَا أَرَأَى أَجَاهِدُهُمْ عَلَى الَّذِي بَعَثَنِي اللَّهُ حَتَّى يُظْهِرَنِي اللَّهُ أَوْ تَنْفِرَ هَذِهِ السَّالِفَةُ»، ثُمَّ قَالَ: «مَنْ يَخْرُجُ بِنَا عَلَى طَرِيقٍ غَيْرِ طَرِيقِهِمُ الَّذِي هُمْ بِهَا؟» وَذَكَرَ نَحْوَ الْحَدِيثِ السَّابِقِ (٢).

(١) صحيح البخاري، كتاب الشروط، باب الشروط في الجهاد والمصالحة مع أهل الحرب وكتابة الشروط (١٩٣/٣) و«المعجم الكبير» للطبراني (١٠/٢٠)، والبداية والنهاية لابن كثير طبعة دار الفكر ١٩٨٦، (١٧٣/٤).

(٢) «المعجم الكبير» للطبراني (١٥/٢٠).

المبحث الثالث

تحليل فنيات التفاوض عند النبي ﷺ في صلح الحديبية

تمهيد: يعتبر فن التفاوض جزء من علم السياسة والدبلوماسية التي يتم تدريسها في الجامعات ولكل من يريد أن يعمل في السلك الدبلوماسي.

والتفاوض في الوقت المعاصر يعتمد في الدرجة الأولى على مدى امتلاك كل من المتفاوضين مصادر القوة التي يُرغمُ بها الخصم ومدى امتلاك كل الأطراف الأدلة والحجج المقنعة .

يقول الدكتور/ سهيل حسين الفتلاوي، لا يتطلب القانون الدولي العام المعاصر من المتفاوض أن يقدم الحجج والأدلة المقنعة وإنما تجري المفاوضات على ما يملكه المتفاوض من وسائل ضغط على الطرف الآخر، ذلك أن المفاوضات لا تجري طبقاً لقواعد العدل والقانون، وأن ما يجب تقديمه من الحجج والأدلة يكون أمام القضاء الدولي فحسب، أما المفاوضات في الإسلام فإنها تقوم على الحق والعدل والوعظ والجدال الحسن الذي يتم من خلال عملية التفاوض القائمة على الإقناع والإنصاف والصدق والرفق واللين^(١).

وهذا ما سنحاول توضيحه من خلال تفاوض النبي ﷺ مع قريش في الحديبية. والأصل في الإسلام أنه لا يمنع أي وسيلة مباحة للوصول إلى الحق والعدل والمصلحة المباحة، فالمتأمل في نصوص القرآن وأفعال الرسول ﷺ سيتضح له مشروعية التفاوض في الإسلام لقوله تعالى: (وَإِنْ أَحَدٌ مِنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّى يَسْمَعَ كَلِمَ اللَّهِ ثُمَّ ابْلِغْهُ مَأْمَنَهُ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَوْمٌ لَا يَعْلَمُونَ) {سورة التوبة: ٦} ، وقوله تعالى: (وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ) {سورة الأنفال: ٦١} فهذه الآية أتت بعد قوله تعالى: (وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ) {سورة الأنفال: ٦٠} بمعنى أن آية الجنوح للمسلم أتت بعد القوة والعزة وليس بسبب الضعف والخور. يقول الإمام الطبري في تفسير " وإن جنحوا للسلم " أي إن مالوا إلى مسالمتك ومشاركتك الحرب إما بالدخول في الإسلام وإما بإعطاء الجزية وإما بموادعة ونحو ذلك من أسباب السلم والصلح فاجنح لها^(٢).

ومن أعظم أدلة القرآن العامة على مشروعية التفاوض خصوصاً إذا اعتبرنا فن التفاوض وسيلة مباحة من وسائل نشر الإسلام وتمكينه والدعوة إليه، قوله تعالى: (ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بَالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ) {سورة النحل: ١٢٥} ، فالتفاوض لا يخرج من إطار الحكمة والموعظة الحسنة والجدال بالتي هي أحسن، ومن أعظم وأهم أدلة مشروعية التفاوض في السنة النبوية ما نحن بصده وهو سيرة النبي ﷺ في صلح الحديبية، يقول الإمام الزهري: فما فتح في الإسلام

(١) كتاب فن المفاوضات المباشرة عند النبي ﷺ، د/ سهيل الفتلاوي ص ٥٦، دار الفكر العربي ط ٢٠٠١ بيروت.

(٢) تفسير الإمام الطبري، تحقيق أحمد شاكر مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى، عام ٢٠٠٠م (٤٠/١٤).

فتح قبله كان أعظم منه (أي صلح الحديبية) إنما كان القتال حيث التقى الناس فلما كانت الهدنة ووُضِعَ الحرب وأمن الناس بعضهم بعضاً والتفوا فتفاوضوا في الحديث والمنازعة ولم يُكَلِّمْ أحدٌ في الإسلام يعقل شيئاً إلا دخل فيه، ولقد دخل في هاتين السننتين (أي بين صلح الحديبية وفتح مكة) مثل من كان في الإسلام قبل ذلك وأكثر^(١). فنلاحظ أن الإمام الزهري سَمَى صلح الحديبية تفاوضاً حين قال: (والتفوا فتفاوضوا). وقد ذَكَرَ الدكتور/ عبدالحافظ عبدالهادي عابِدَ أن أهداف المفاوضات وفقاً للمنظور الإسلامي خمسة أهداف، وقد اتضحت وتحققت جميعاً في صلح الحديبية كما سيأتي، وهذه الأهداف هي:

١- نشر الدعوة الإسلامية على أساس الحكمة والموعظة الحسنة والجدال الحسن استجابة لقوله تعالى: (ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ) {سورة النحل: ١٢٥} .

٢- تَأْصِيلُ إقْرَارِ عِلَاقَاتِ حَسَنِ الْجَوَارِ عَلَى مَسْتَوَى الْأَشْخَاصِ وَدَوْلِ الْجَوَارِ إِذْعَانًا لِقَوْلِهِ تَعَالَى: (وَإِحْسِينَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ) {سورة القصص: ٧٧} وقوله تَعَالَى: (وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ) {سورة الأنفال: ٦١} .

٣- حَسْمِ الْمَنَازَعَاتِ فِيمَا بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ أَوْ مَعَ غَيْرِهِمْ عَلَى أَسَاسِ مِنَ الْوُدِّ وَالصَّفْحِ وَالسَّلْمِ اسْتِجَابَةً لِقَوْلِهِ تَعَالَى: (فَمَنْ عَفِيَ لَهُ مِنْ أَخِيهِ شَيْءٌ فَاتَّبِعْ بِالْمَعْرُوفِ وَأَدَاءٌ إِلَيْهِ بِإِحْسَانٍ) {سورة البقرة: ١٧٨} ، (وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا) {سورة الحجرات: ٩} .

٤- إبرام المعاهدات الأمنية والثقافية والاقتصادية لتحقيق الاستقرار والتنمية.
٥- إنهاء لحالة حرب قائمة أو تبادل الأسرى أو المفقودين^(٢) .

• وإن المتأمل في تفاوض النبي ﷺ يجد أن أولها وأهمها هي حسن الاستماع للمفاوض وقد كانت هذه الخصلة مع جميع من فاضهم النبي ﷺ من المفاوضين الخمسة: بُدَيْلُ الْخَزَاعِيِّ، ومكرز بن حفص، والحليس بن علقمة، وعروة بن مسعود الثقفي، وسهيل بن عمرو، وكان حسن الاستماع مع الأخيرين بشكل بَيِّن .

وقد ضرب لنا النبي ﷺ أعظم مثال في فن التفاوض وذلك في أول حوار مع أول الوسطاء والمفاوضين وهو بُدَيْلُ الْخَزَاعِيِّ، حيث قال له: (إنا لم نأت لقتال أحد، ولكننا جننا معتمرين) وهذا ما يسمى بوضوح الهدف، والتزام الشفافية^(٣)، وتحديد موطن النزاع في القضية التفاوضية، وكونهم قد أتوا من أجل العمرة فهذا من حقهم وليس لقريش أن تمنعهم، ثم بيّن نقطة ضعفٍ عند الخصم، تبياناً لحجمه، وعدم الاغترار بنفسه وقوته، وذلك في قوله: (إن قريشاً قد أنهكتهم الحرب) أي لنا معهم تجارب،

(١) كتاب مختصر الجامع في السيرة النبوية، تأليف سميرة الزايد (١١١/٢)، ط ١ عام ١٩٩٥ م المطبعة العلمية.

(٢) كتاب إدارة الأزمات ومهارات التفاوض، د. عبدالحافظ عبدالهادي عابِدَ ص ٨١ ط ١ عام ٢٠٠١ أكاديمية سعدالملك للعلوم الأمنية، وزارة الداخلية، دولة الكويت.

(٣) كتاب أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، تأليف الأستاذ/ غانم فنجان موسى ، والدكتورة/ فاطمة فالح أحمد ص ٤٢ ط ١ عام ٢٠٠٨ دار الكندي للنشر الأردن .

وكان النصر لنا عليهم في الغالب، وهذه الجملة فيها إشارة إلى نقاط القوة عنده صلى الله عليه وسلم ونقاط الضعف عند الخصم أو المفاوض وهم قريش بشكل غير مباشر وأسلوب دبلوماسي كبير، وقد أحسن النبي صلى الله عليه وسلم تقدير قوته، وقوة الطرف الآخر فقد ابتعد كلياً عن المبالغة في تحديد قوته لكي لا يصيبه الغرور، أو يصيب أصحابه الغرور، وكذلك لم يقتل من شأنه وشأن قوته حتى لا يظهر الضعف أمام خصمه، وكذلك استطاع أن يبين أنه ليس لأحد من الطرفين أن يمتلك جميع عناصر القوة في المفاوضات في آن واحد فكل من الطرفين له عناصر قوة^(١).

• ثم إن النبي صلى الله عليه وسلم بعدما وضح الهدف من مجيئه وبيّن قدرتهم وتفوقهم على قريش أعطاهم حلاً مقترحة وكان له فضل الاختيار والبدء في هذه الحلول التي تبين معنى المرونة عنده والتي هي من أساسيات التفاوض وذلك بقوله: (فإن شأوا ما ددتهم مدة ويخلوا بيني وبين الناس).

ثم إن النبي صلى الله عليه وسلم بين لهم الآثار الإيجابية لهذا الحل المقترح زيادة في الإقناع والترغيب لهم على قبول رأيه حيث قال: (فإن أظهر فإن شأوا أن يدخلوا فيما دخل فيه الناس فعدوا، وإلا فقد استراحوا).

وهنا كان صلى الله عليه وسلم منصفاً وغير أناني في تبيانه للخصم أنه يفكر بمصلحته كذلك من خلال هذا الحل الذي يراعي مصلحة الطرفين، ويوفر عليه معاناة التصادم، وبذلك يخرج الكل فائزاً بقدر من التنازلات التي تحقق للجميع نسبة من الفوز والكسب.

• ثم بعد ذلك: وبكل وضوح وضع النبي صلى الله عليه وسلم خطاً أحمر لعملية التفاوض، وأنها لن تتخطى هذا الحد الذي حده النبي صلى الله عليه وسلم وأنه غير قابل للتنازل عنه خصوصاً بعد ما أظهر صلى الله عليه وسلم لقريش قدرماً من التنازلات ومرونة التفاوض واستعداده للإتيان العام المقبل لأداء العمرة، فقال بوضوح وهو يرسم الخط الأحمر الذي لا يمكن تجاوزه أو النزول عنه: (وإن هم أبوا فوالذي نفسي بيده لأقاتلنهم على أمري هذا حتى تنفرد سالفتي) أي حتى ينقطع رأسي ولينفذن الله أمره.

• وبعدهما أوضح صلى الله عليه وسلم لبديل الخزاعي صورة وحدود العملية التفاوضية رجع بديل إلى قريش، ولم يوافقوا على ما نقله بديل لهم، وكان مع بديل عمرو بن سالم الخزاعي الذي أهدى للنبي صلى الله عليه وسلم غنماً وجزوراً فتقبله صلى الله عليه وسلم منه، وأراد بقبوله للهدية أن يبين حسن النوايا وذوبان جليد الخلافات بينه وبين قريش، وأنه ليس بينه وبينهم عداوة خاصة، مما يعطينا درساً في ذوق ودبلوماسية الرسول صلى الله عليه وسلم في عملية التفاوض دون إبداء لضعف أو تنازل مخل، وقد دعا صلى الله عليه وسلم عمرو بقوله: "بارك الله في عمرك".

(١) كتاب أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، تأليف الأستاذ/ غانم فنجان موسى ، والدكتورة/ فاطمة فالح أحمد ص ٤٩ ط ١ عام ٢٠٠٨ دار الكندي للنشر الأردن .

• وقد رفضت قريش طلب النبي ﷺ بأنه جاء زائراً للبيت وليس مقاتلاً لقريش، بقولهم لا يدخلن البيت عنوةً فتحدث العرب عنا خوفاً من مردود كلام العرب عليهم.

ثم استمرت عملية التفاوض فبعثوا للنبي ﷺ مكرز بن حفص فلما رآه النبي ﷺ قال هذا رجلٌ غادر أو فاجر فقال له مثل ما قال لبدليل فرجع إلى قريش، ومن هذا الموقف يتبين لنا مقدرة النبي ﷺ وعلمه المسبق ومعرفته بالرجال وطبائعهم وأنماط شخصياتهم، الأمر الذي يؤثر على سير عملية التفاوض بصورة إيجابية، ومنجزة، وهو أمرٌ هام لا بد للمفاوض أن يعرف طبيعة وشخصية الطرف الآخر الذي يفاوضه ليعرف مداخلة ويستغلها في عملية التفاوض، وهذا ما حدث مع المبعوث الآخر لقريش، وهو الحليس بن علقمة، وكان سيد الأحابيش، وهو من قوم يتألهون أي يعظمون البُدنَ والهُدْيَ كما أخبر بذلك النبي ﷺ واستغل معرفته بشخصه وعقيدته، فأمر أصحابه أن يرسلوا الهدى الذي جاءوا به أمام الحليس وأن يرفعوا أصواتهم بالتلبية فلما رأى الحليس الهدى وسمع أصواتهم رجع في الحال قبل أن يرى النبي ﷺ أو يكلمه، رجع إلى قريش فقال لهم ما ينبغي لهؤلاء أن يصدوا عن البيت، وأمرهم أن يفتحوا المجال للنبي ﷺ لأداء العمرة وأنه سيقف مدافعاً عنه ﷺ كل ذلك بسبب معرفة الرسول ﷺ لنمط شخصية الحليس واستغلالها على النحو الأمثل في تأكيد المقصد والهدف من عملية التفاوض.

• ثم بعثت قريش عروة بن مسعود الثقفي للنبي ﷺ ليكمل عملية التفاوض فلما جاء عروة قال للنبي ﷺ إن معك أشواباً من الناس يعني أخلاطاً من الناس يقصد التحقير والتقليل من شأن أصحاب النبي ﷺ وأنهم سيفرون عنه ويتركونه عند الحرب، وهنا أظهر الصحابة ﷺ أمام عروة قدر حبهم للنبي ﷺ واحترامهم وفدائهم له، إذ ردَّ أبو بكر الصديق ﷺ على عروة وعنفه، فتماذى عروة وأمسك لحية الرسول ﷺ بشيء من الاستهزاء، فضرب المغيرة بن شعبه ﷺ يد عروة، وقال له اكفف يدك عن لحية رسول الله قبل أن لا تصل إليك وظل عروة ينظر إلى ما يفعله أصحاب النبي ﷺ له من تقدير واحترام ومبالغة في الأدب معه والتوقير له، ومن هنا تتضح لنا بعض فنيات التفاوض النبوية والتي من أهمها قدرة التحكم بالانفعال عند النبي ﷺ وأصحابه حيث كان عروة يغيظهم بتصرفاته ففوتوا الفرصة عليه، ولم يفسدوا عملية التفاوض بردة فعلٍ غير متزنة، وفي نفس الوقت رأى عروة نزعة الحب والتوقير من الصحابة للنبي ﷺ، مما أثر على انطباع عروة فنقله إلى قريش قائلاً لهم: " لقد وفدت على الملوك ووفدت على قيصر وكسرى والنجاشي، فوالله ما رأيت ملكاً قط يعظمه أصحابه كما يعظم أصحاب محمدٍ محمداً، وهذا فيه دليلٌ واضح على وحدة وقناعة المسلمين وثقتهم بالمفاوض ودعمهم له واحترامهم له، وهذا بلا شك يؤثر بالمتفاوض معه واقتناعه بوحدة كلمة الطرف الآخر وأنهم غير قابلين للاختلاف وأنهم تبعٌ للنبي ﷺ ثم اقترح عروة على قريش أن يستجيبوا لمحمدٍ أو أنهم ستحل عليهم قارعة ثم خرج للطائف وتركهم.

• وبعد ذلك قام النبي ﷺ ببعث الرسل إلى قريش للتفاوض معهم كما تفعل قريش معه، وهذا فيه من روح الدبلوماسية للنبي ﷺ ما فيه إذ هو على استعداد كذلك للتفاوض بشكل جدي، وبالمثل لييدي حسن النوايا في أنه حريص على إتمام العملية التفاوضية بين الطرفين، فبعث خراش بن أمية الخزاعي فتعاملوا معه بسوء أدب حتى كادوا يقتلوه فرجع إلى النبي ﷺ وأخبره، وهنا يظهر لنا مرة أخرى قدرة النبي ﷺ على ضبط انفعاله، وعدم التهور في اتخاذ قرار أو ردة فعل غير محسوبة العواقب، وهذه من الصفات التي يجب أن يتحلى بها المفاوض للحفاظ على العملية التفاوضية.

ثم أراد النبي ﷺ أن يبعث عمر بن الخطاب ؓ إلى قريش فاقترح عمر على النبي ﷺ أن يبعث عثمان بن عفان بدلاً منه حيث إن قريشاً تكنُّ العداوة لعمر وأنه شخصية غير مناسبة للتفاوض مع قريش وهنا يتضح نصح أصحابه وتشاورهم في اختيار الأفضل، وهكذا يحتاج المفاوض إلى فريق عملٍ نصح لا يجامل، وكذلك يتبين لنا سعة صدر النبي ﷺ للأراء المخالفة له وتشجيع أصحابه على إبداء الرأي ومناقشته بكل أريحية وسلاسة.

فاستجاب النبي ﷺ لكلام عمر ؓ وبعث عثمان ؓ إليهم حيث كانت قريش تحبه، فمن الضروري أن تكون الشخصية المفاوضة محل قبول عند الطرفين، وقد أبلغ عثمان قريشاً بمراد النبي ﷺ من دخول مكة وهو أداء العمرة وليس القتال، فأذنوا لعثمان بالطواف في البيت لكنه قال لا أفعل قبل أن يفعل النبي ﷺ، وفيه مدى حرص عثمان على الالتزام بمهمته التي أرسله بها النبي ﷺ وعدم الزيادة عليها، أو الاستئثار بالنفس، وفي ذات الوقت أظهر عثمان ؓ مدى حبه للنبي ﷺ وتوقيره إياه بأنه لا يمكن أن يطوف قبله، وهي إشارة بقوة تماسك فريق التفاوض ووضوح الهدف لهم جميعاً، وقوة تآلفه ووحدته وعدم الالتفات إلى تحقيق المصلحة الشخصية عند فريق التفاوض، لكن تأخر عثمان ؓ بعدما حبسته قريش، وأشيع أنهم قتلوه، فوقعت بيعة الرضوان التي أعلنت انتهاء عملية التفاوض بمقتل عثمان ؓ والدخول في حرب مباشرة مع قريش حيث إن مقتل عثمان تجاوز حد المرونة والمهارة التفاوضية، إذ قتل الرسل يعدُّ جريمة وعلامة على إنهاء التفاوض، كما هو معروف عند العرب قديماً، وعند ملوك الفرس والروم.

• فلما علمت قريش بأمر البيعة أرسلت رجالاً لها يتسللون بالليل إلى معسكر المسلمين ليحدثوا أحداثاً تشعل الحرب فتمكن منهم ﷺ وأسره ثم أطلقهم وقال دعوهم يكن لهم بدء الفجور وثناه أي أوله وآخره وفيه بيان لخلق العفو عن أخطاء الخصوم عند المقدرة، واحتساب نقاط إيجابية في صالحه.

وعند ذلك بعثت قريش للنبي ﷺ سهيل بن عمرو وقالوا له اذهب لمحمد وصالحه على أن يرجع هذا العام حتى لا تتحدث العرب أنه دخل مكة عنوةً، ونلاحظ هنا أثر خشية قريش من كلام العرب عنها وضغط نظرة المجتمع لها، بما يعطينا أمراً مهماً يجب مراعاته في التفاوض، ألا وهو مراعاة الخصم، وأثر الشروط والتنازلات عليه، وعلى نظرة المجتمع له، فلربما يمكن تجاوز هذه السلبية لقريش خشية العار

المجتمعي، تحت قولة (تتحدث العرب) إلى القبول بهذا الأمر في أداء العمرة السنة القادمة، وإعطاء قريش ذلك الاعتبار المجتمعي، فلما ذهب سهيل وراه النبي ﷺ مقبلاً عليه قال لأصحابه لقد سهل لكم من أمركم وفيه قدرة النبي ﷺ على قراءة الأحداث قبل وقوعها واستشراف المستقبل، وفيه كذلك استبشار الرسول ﷺ وتفأوله بالأسماء الحسنة، فاسم مبعوث قريش سهيل ومن هنا قال ﷺ سهل أمركم تيمناً بهذا الاسم، وفيه أن المتفاوض ينبغي أن يكون على قدر كبير من التفاؤل أثناء عملية التفاوض ولا ييأس من الوصول إلى تحقيق أهدافه عن طريق التفاوض حتى وإن اعترت العملية التفاوضية بعض العقبات، لكنه لا يفقد الأمل ويظل متفانلاً.

ومن ثم فقد اتفق النبي ﷺ مع سهيل على الشروط، ثم أمر علياً ﷺ بكتابة شروط التفاوض والتصديق عليها فالاتفاقات التي تتمخض عن المفاوضات لا تكون نافذة ومتفقاً عليها إلا إذا تم التصديق عليها من قبل الأطراف^(١).

• ثم وقع أول امتحان تمحيص للاتفاق، وهو في بداية كتابة الاتفاق حيث إن النبي ﷺ أمر علياً أن يكتب بسم الله الرحمن الرحيم من محمد رسول الله، فاعترض سهيل على اسم الرحمن الرحيم، وعلى كلمة رسول الله، فأمر الرسول ﷺ بمحوها فاعترض المسلمون على ذلك، ولكن بمرونة الرسول ﷺ في سبيل تحقيق الأهداف الكبرى للمصالح تجاوز هذا الاعتراض، وقبل بمحوها وأمر بذلك وفعله بنفسه، لعدم استجابة علي رضي الله عنه للمحو، فقدّر الرسول ﷺ غيرة عليّ وحبّه له، ولم يوبخه أو يغلظه أو يعاتبه لمعرفته ﷺ أن علياً لم يفعل ولم يستجب، توقيراً وحباً له وليس عصيانياً لأوامره، وعدم حبّ الاستجابة له، وهكذا يجب على المتفاوض أن يراعي ردود أفعال فريق التفاوض ويتحكم بها ويعرف كيفية التعامل معها.

ثم بدأ النبي ﷺ بكتابة الشروط، وهي:

- ١- وضع الحرب عشر سنين يأمن الناس فيها.
- ٢- من أتى الرسول ﷺ دون إذن وليه رده، ومن أتى قريشاً ممن كانوا مع الرسول ﷺ لم يردوه عليه.
- ٣- لا سرقة ولا خيانة بين المسلمين وقريش خلال المدة.
- ٤- من أحب أن يدخل في عقد محمد ﷺ وعهده دخل فيه، ومن أحب أن يدخل في عقد قريش وعهدهم دخل فيه.
- ٥- يرجع الرسول ﷺ عن مكة عامه هذا فلا يدخلها.
- ٦- تخرج قريش عن الحرم في العام المقبل لرسول الله فيعتمر هو وأصحابه.
- ٧- لا يكون مع الرسول ﷺ وأصحابه في دخول مكة غير السلاح الذي استخدمه الراكب، وتكون السيوف في القرب.

(١) كتاب أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، تأليف الأستاذ/ غانم فنجان موسى ، والدكتورة/ فاطمة فالح أحمد ص ٣٤، ٣٨، ١٩٧ ط ١ عام ٢٠٠٨ دار الكندي للنشر الأردن .

٨- لا يخرج الرسول ﷺ من مكة بأحدٍ من أهلها إن أراد أن يتبعه.
٩- لا يمنع الرسول ﷺ أحداً من أصحابه إن أراد البقاء بمكة والإقامة فيها.
إن الناظر لهذه الشروط لأول وهلة يظن أن فيها تراجعاً وخذلاناً وخسارةً للمسلمين، وقد أثبت تاريخ مفاوضات صلح الحديبية على أنه بحق فتحٍ مبينٍ كما وصفه ربنا عزَّ وجلَّ في قرآنه الكريم فقال: (إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا) { سورة الفتح: ١ } ، ويصدق كذلك على صلح الحديبية قوله تعالى: (لَا تَحْسِبُوهُ شَرًّا لَّكُمْ بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ) { سورة النور: ١١ } .

لقد أدت مهارات الرسول ﷺ وفنياته التفاوضية إلى نتائج مبهرة لا ينكرها أحد، وأدت كذلك إلى آثار إيجابية واضحة منها:

- ١- اعتراف قريش بالرسول ﷺ ندأً وليس متمرداً على قبيلته.
 - ٢- اعتراف قريش اعترافاً ضمنياً بوجود كيان دولة إسلامية صاعدة.
 - ٣- قبول قريش بزيارة الرسول ﷺ العام المقبل لأداء العمرة هو اعتراف منها بالإسلام كديانة قائمة لها حق العبادة.
 - ٤- تأمين الدعوة، وإعطاء فرصة للدين الإسلامي أن ينتشر دون خوفٍ، ولا حروبٍ من جهة قريش فقد زاد عدد المسلمين بعدما كانوا في بداية الصلح ١٤٠٠ مسلم إلى ١٠ آلاف مسلم بعد سنتين من الصلح.
 - ٥- بدأ الرسول ﷺ بمخاطبة الملوك ورؤساء الدول في تلك الفترة الهادئة مما سمح للإسلام بالانتشار على مستوى عالي.
- ** وقد تحققت هذه الآثار بفضل الله أولاً ثم بفضل أسلوب الرسول ﷺ وفنياته التفاوضية، التي سطرها لنا في صلح الحديبية، وهي فنيات حريٍّ بالمسلم أن يتعلمها ويدرسها ويطبّقها في حياته، وهذه محاولة مني لإبراز هذه الفنيات للاقتداء بها.

(الخاتمة)

وفي الختام: هذه أهم ملامح المفاوضات في الإسلام - وخاصة: نموذج صلح الحديبية، وهي لا تختلف كثيرا عن الأصول والضوابط الحديثة للتفاوض الدولي المعاصر-، وهي إن دلت على شيء فإنما تدل على تقدم المسلمين وتفوقهم ورفيهم في الدبلوماسية والمرونة السياسية دون خضوع أو تنازل عن المبادئ العامة للإسلام، وتدلل كذلك على صداقية المسلمين، وأنهم أكثر الناس صداقية، واتباعا للمبادئ، وأكثرهم انضباطا، وأرفعهم مقصدا، وأحسنهم نية وحزما في التفاوض الذي يحقق المصالح العامة، ولا يضر بالمصالح المشتركة.

(فهرس المراجع)

- ١- القرآن الكريم.
- ٢- تفسير ابن جرير الطبري، مؤسسة الرسالة الطبعة الأولى عام ٢٠٠٠م.
- ٣- صحيح البخاري، شرح وتعليق د. مصطفى ديب البغا، دار طوق النجاة الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ.
- ٤- صحيح مسلم، طبعة دار إحياء التراث العربي - بيروت.
- ٥- سنن ابن ماجة، ت: محمد فؤاد عبدالباقي، دار إحياء الكتب العربية - فيصل عيسى البابي الحلبي، طبعة رابعة عام ١٩٥٢م.
- ٦- صحيح ابن حبان، ت: شعيب الأرنؤوط، ط ١ مؤسسة الرسالة - بيروت ١٩٨٨م.
- ٧- المعجم الكبير للطبراني، ت: حمدي السلفي، ط ٢ مكتبة ابن تيمية - القاهرة، ط ١ عام ١٩٩٤م.
- ٨- المستدرک للحاکم، ت: مصطفى عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية- بيروت ط ١ عام ١٩٩٠م.
- ٩- شرح صحيح مسلم للإمام النووي دار إحياء التراث العربي، بيروت ط ٢، ١٣٩٢هـ.
- ١٠- تحفة الأحوذی، للعلامة المبارکفوري، دار الكتب العلمية - بيروت.
- ١١- أصول الأحكام لابن حزم، دار الأفاق الجديدة، بيروت.
- ١٢- سيرة ابن هشام، تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي، طبعة الحلبي، ط ٢ عام ١٩٥٥م.
- ١٣- البداية والنهاية لابن كثير، دار الفكر، طبعة أولى، عام ١٩٨٦م.
- ١٤- مختصر الجامع في السيرة النبوية، تأليف سميرة الزايد، المطبعة العلمية، ط ١ عام ١٩٩٥م.
- ١٥- المعجم الوسيط، ت: مجمع اللغة العربية، دار الدعوة، ط ٤ عام ٢٠٠٤م.
- ١٦- تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، طبعة أولى عام ١٩٦٥م.
- ١٧- جمهرة اللغة، ت: رمزي منير بعلبكي، دار العلم للملايين - بيروت، ط ١ عام ١٩٨٧م.
- ١٨- لسان العرب، دار صادر - بيروت، ط ٣ عام ١٤١٤هـ.
- ١٩- مختار الصحاح، ت: يوسف الشيخ محمد، الطبعة الخامسة، المكتبة العصرية - الدار النموذجية، بيروت - صيدا، الطبعة الخامسة، عام ١٤٢٠هـ.
- ٢٠- معجم اللغة العربية المعاصرة، د/ أحمد مختار عبد الحميد، عالم الكتب، الطبعة: الأولى، عام ١٤٢٩هـ.
- ٢١- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية - بيروت.
- ٢٢- التفاوض لبرائن تراس، مكتبة جرير ط ١ ٢٠١٨.
- ٢٣- التفاوض الرصيد الذي ستحتاج إليه لأنجليك بينيت، وبيتر ساندر، مكتبة جرير ط ١ ٢٠١٦.
- ٢٤- الوصول إلى نعم لروجر فيشر، وويليام يوري، مكتبة جرير ط ١ ٢٠١٦.
- ٢٥- هندسة التفاوض للدكتور/ مهدي سعيد العزاوي، مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع ط ١ ٢٠١٤.
- ٢٦- التربية الإسلامية مقارنة للدكتور/ صباح محمد أحمد جاد، مكتبة الكليات الأزهرية ط ١ ١٩٨٧.
- ٢٧- المفاوضات في الإسلام، للأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي، دار النفائس للنشر والتوزيع، طبعة أولى، عام ٢٠٠٧م.
- ٢٨- هندسة التفاوض للدكتور/ مهدي سعيد العزاوي، مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع ط ١ ٢٠١٤م.
- ٢٩- إدارة الأزمات ومهارات التفاوض (تطبيق على جرائم خطف الطائرات واحتجاز الرهائن للدكتور/ عبدالحافظ عبدالهادي عابد) أكاديمية سعد العبدالله للعلوم الأمنية ٢٠٠١م.

- ٣٠- أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي أ. غانم فنجان، و د. فاطمة فالح أحمدن دار الكندي للنشر والتوزيع ط١ ٢٠٠٨م.
- ٣١- موسوعة العلوم السياسية، المحرران: محمد محمود ربيع، وإسماعيل صبري مقلد، تصدير: شعيب عبدالله شعيب، مدير جامعة الكويت.
- ٣٢- العلاقات الدولية في الفقه الإسلامي، للدكتور/ عارف خليل أبو عبد، طبعة دار النفائس للنشر والتوزيع.
- ٣٣- مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي د. حسن محمد وجيه عالم المعرفة، ط ١ عام ١٩٩٤م.
- ٣٤- إدارة الأزمات ومهارات التفاوض (تطبيق على جرائم خطف الطائرات واحتجاز الرهائن للدكتور/ عبدالحافظ عبدالهادي عابد) أكاديمية سعد العبدالله للعلوم الأمنية وزارة الداخلية، دولة الكويت، عام ٢٠٠١م.
- ٣٥- أثر الكذب وأنواعه في العملية التفاوضية، للدكتور/ حسن محمد وجيه، في كتابه مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة، سلسلة كتب ثقافية شهرية يصدرها المجلس الوطني للثقافة والفنون بالكويت ط١ عام ١٩٩٤م.
- ٣٦- كتاب رسل الملوك ومن يصلح للرسالة والسفارة، للقاضي/ أبي يعلى الفراء، دار الكتاب الجديد لبنان، ط ٢ عام ١٩٧٢م.
- ٣٧- البيان في فضل الإسلام ونبيه العدنان ﷺ، جمع/ جمال بن محمد بن محمود، طبعة دار الكتب العلمية.
- ٣٨- مقدمة منهجية في تاريخ الأديان المقارنة للدكتور/ محمد الفاضل بن علي اللافي، أستاذ العقيدة ومقارنة الأديان بالمعهد الأوروبي، باريس - فرنسا .
- ٣٩- الرسول العظيم بأقلام أعلام المستشرقين والمفكرين العرب، للأستاذ/ محمد إبراهيم.
- ٤٠- نافذة على الغرب، حكم النبي محمد، تأليف الأديب الروسي، تولستوي، دراسة وتقديم وتعليق د/ محمود النجيري، مكتبة الناظفة.
- ٤١- كتاب عظماء بلا مدارس، للأستاذ/ عبدالله صالح الجمعة، مكتبة نور.
- ٤٢- كتاب فن المفاوضات المباشرة عند النبي ﷺ، د/ سهيل الفتلاوي، دار الفكر العربي - بيروت، ط ٢٠٠١م.
- ٤٣- كتاب دراسات في فن التفاوض، تأليف طارق حمو، المركز الكردي للدراسات ألمانيا ٢٠١٨م.
- ٤٤- نقلا عن مقال للدكتور/ عبدالرحمن الجبران، الأستاذ بكلية التربية الأساسية قسم الدراسات الإسلامية بتاريخ ٣ أكتوبر ٢٠١٨م.
- ٤٥- نقلا عن مقال للدكتور/ موسى الإسكندراني، بتاريخ ٩ إبريل ٢٠١٥م.
- ٤٦- موقع: <https://mufahras.com>
- ٤٧- موقع: <https://www.yawatani.com>
- ٤٨- Facebook صفحة Arab American Academy أركان عملية التفاوض.
- ٤٩- موقع ويكيبيديا بعنوان نظرية التفاوض (الموسوعة الحرة).
- ٥٠- موقع ساعدني- www.sadny.net . مقال للأستاذ/محمد عابدين.
- ٥١- موقع أكاديمية العمل الحر foacademy.com .
- ٥٢- سيمينار التفاوض موقع mbagroup.ibda3.org .
- ٥٣- مقال بعنوان الحوار والجدل والمفاوضات للكاتب / صبحي غندور من موقع الركن الأخضر www.green.com
- ٥٤- مقال للدكتور/ عمر المطوع، Omar_mutawa@yahoo.com