

بسم الله الرحمن الرحيم

# المفاوضات وفق المنهج الاسلامي

بقلم ثامر عبد الغني سباعنه

فلسطين

2022

## المحتويات

الصفحة	العنوان	الرقم
2	المقدمة	أ
3	المفاوضات	1
3	تعريف التفاوض	2 :1
4	أركان عملية التفاوض	3 :1
5	انواع المفاوضات	4 :1
6	اهداف التفاوض	5 :1
6	مراحل عملية التفاوض	6 :1
7	المفاوضات قبل الاسلام	2
8	المفاوضات في الاسلام	3
9	الحكم الشرعي في المفاوضات	2 :3
9	قواعد في فقه السياسة الشرعية	3 :3
11	مراحل المفاوضات في الاسلام	4 :3
12	المفاوضات فترة الرسول عليه الصلاة والسلام	1 :4 :3
14	المفاوضات فترة الخلفاء الراشدين والعصر الاموي	2 :4 :3
15	المفاوضات فترة العصر العباسي الى الخلافة العثمانية	3 :4 :3
16	المفاوضات الخلافة العثمانية الى سقوط الخلافة	4 :4 :3
17	الخاتمة	4

## أ: المقدمة:

لا يمكن الاقتصار على المفهوم السياسي للمفاوضات، فالمفاوضات لا تقف على أن تكون بين الدول أو المنظمات، بل تتعداها لتصل للجماعات والافراد، بل لداخل العائلة الواحدة، حتى أن عنوان كتاب الدكتور صائب عريقات ( الحياة مفاوضات) كان عنوان قريب جداً للواقع الذي يحياه الانسان، حياة الانسان بهذه الدنيا خليط من المفاوضات المختلفه، مفاوضات لتحقيق أرباح، مفاوضات لتقليل خسائر، مفاوضات لإدارة الذات، لبناء أسرة، لتحديد مستقبل، مفاوضات قد تدخلها مُرغماً، ومفاوضات تختارها أنت.

لكن في هذا البحث سنتناول المفاوضات من منظورها السياسي، وتحديداً المفاوضات وفق المنهج الاسلامي، وسيتم الحديث عن المفاوضات بشكل عام، ثم المفاوضات عند العرب قبل الاسلام، ثم انتقل الى المفاوضات في الاسلام وسأطرق بداية الى مفاوضات الرسول محمد عليه الصلاة والسلام ثم انتقل للحديث عن المفاوضات وفق مراحل مختلفة من الدولة الاسلامية.

## 1- المفاوضات:

المفاوضات بدأت منذ قديم الزمن وارتبطت بشكل مباشر بالنشاط والحراك الانساني البشري، ويمكن القول أن أول المفاوضات بدأت منذ آدم وحواء واستمر مع استمرار الخليقة، وإن تتبعنا تاريخ الحضارات نجد أن المفاوضات قد رافقت نشأة وانتهاج الحضارات والدول والمجتمعات.

المفاوضات علم كباقي العلوم، واسع الحدود كثير التداخلات، ففيه السياسة، والدين، والثقافة، والمصالح، والخطوات العملية، والأهداف المحدودة.<sup>1</sup>

لبدء المفاوضات لا بد بداية من هدف لهذه المفاوضات أو مشكله يُبحث لها عن حلول، ثم تبدأ مرحلة التهيئة للمفاوضات بين الأطراف المتنازعة ومن ثم تبدأ المفاوضات التي تم الاتفاق على مكان وزمان عقدها.

لقد غدا التفاوض سواء على المستوى المحلي أو الاقليمي أو الدولي وسيلة مهمة في تسوية المشاكل وحل الخلافات وخلق الازمات وإحلال الوفاق وفي العمل على زيادة التفاهم والتفاعل وإقامة التوازن بين المصالح المختلفة وبين الآراء والمصالح المتباينة وبين الحقوق والواجبات.

قد تنتهي المفاوضات باتفاق بين الأطراف أو دون اتفاق وذلك بعد طرح المواقف والافكار والاستراتيجيات، وإن تم الاتفاق فلا بد من وجود اليات لتنفيذ ومتابعة الاتفاق.

### 1: 2 تعريف المفاوضات (Negotiation):

برزت مجموعة من التعريفات لمفهوم المفاوضات وسأقوم بذكر مجموعة من هذه التعريفات والمفاهيم:

عملية متداخلة بين طرفين أو أكثر بهدف الوصول الى أرضية مشتركة حول مسألة أو مسائل تتضمن مصالح مشتركة، أو خلافات، وتسعى الأطراف من خلالها للتوصل الى اتفاق مقبول يتم احترامه من الأطراف المتفاوضة جميعها.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>عريقات، صائب: الحياة مفاوضات، فلسطين، 2008

<sup>2</sup>عريقات، صائب: الحياة مفاوضات، فلسطين، 2008

هي سلوك اجتماعي فطري نشأ كوسيلة للاتصال والتفاهم بين المجتمعات البشرية المتجاورة.<sup>3</sup> وهي النشاط الذي يتضمن مشاركة طرفين أو أكثر ( أفراد ، جماعات، وفود) في إطار السعي لايجاد حل مرضي غير عنيف لقضية تهم الطرفين، مع الأخذ بعين الاعتبار واقع كل منهما.<sup>4</sup> ويمكن اعتباره نوعاً من النقاش الذي يتم بطريقة استراتيجية لحل المشكلة بشكل مقبول للطرفين، إذ إنّ كل طرف يعمل على إقناع الطرف الآخر بالموافقة على وجهة نظره.<sup>5</sup> يمكن اجمال التعريفات السابقة للوصول الى تعريف للمفاوضات على أنها جهد بشري بعيد عن العنف، بين مجموعة من الأطراف للوصول الى حلول لقضايا مشتركة بين هذه الأطراف بحيث يتم تحقيق مصالح لهذه الأطراف بأقل الخسائر.

### 1: 3 أركان عملية التفاوض:

أ- أطراف التفاوض:

لا بد من وجود أطراف للتفاوض، وعادة ما يكون طرفين، وهم طبعاً الذين بينهم قضية للتفاوض.

ب- الأطراف المُشرفة:

إضافة لطرفي القضية يمكن أن يكون هنالك أطراف تُشرف على المفاوضات وتعمل على إنجاح المفاوضات، وتضمن تطبيق الاتفاق، ويمكن أن تكون هذه الأطراف مؤسسات دولية كالأمم المتحدة مثلاً.

ج- قضية للتفاوض:

لا بد أن يكون هنالك قضية (مشكله) لتكون محور المفاوضات.

<sup>3</sup>علي، محمود: المدخل الى فن المفاوضات، الطبعة الاولى، الاردن، 2006

<sup>4</sup>مصطفى، محمد: علم التفاوض بين النظرية والتطبيق، الطبعة الاولى، الاردن، 2012

<sup>5</sup>investopedia, Retrieved 2019-3-12. Edited. ، WILL KENTON (2017-12-28), "Negotiation"

د- طريقة التفاوض:

وهي عبارة عن الطريقة والآلية المتبعة في إدارة العملية التفاوضية بين الأطراف.

هـ- الاتفاقية:

وهي ما يصل اليه أطراف التفاوض من اتفاق .

#### 1: 4 أنواع المفاوضات:

تختلف أشكال وأنواع المفاوضات ، ويعود ذلك تبعاً للأطراف المتفاوضة ولل قضية المتفاوض عليها، ومن بين التصنيفات لهذه المفاوضات :

- مفاوضات مباشرة أو مفاوضات غير مباشرة: ويكون ذلك من خلال وجود الأطراف المتفاوضة معاً بشكل مباشر أثناء عملية التفاوض ومثال ذلك المفاوضات الفلسطينية- الاسرائيلية في مدريد، أو أن تكون هذه المفاوضات تجري بين الأطراف المتنازعة لكن ليس بشكل مباشر إنما بوجود وسيط يعمل على نقل وجهات النظر والأفكار بين المتفاوضين ومثال ذلك مفاوضات صفقة وفاء الأحرار ( صفقة شاليط) بين حركة حماس و’’الاسرائيليين‘‘ .
- التفاوض الاستكشافي: يكون الهدف منه هو استكشاف نوايا الأطراف المعنية واستطلاع مواقفها ومدى قبولها وتقبلها لبعض المقترحات والحلول. وقد يكون التفاوض الاستكشافي إحدى مراحل عملية التفاوض النهائية للوصول للحلول المتفق عليها.
- التفاوض التسكيني: وهو التفاوض الذي يسعى فيه الأطراف لتسكين الاوضاع وعدم الوصول بها الى مواجهة ، وعادة لا يصل هذا التفاوض الى حلول جذرية إنما الى تأجيل أو تقليل فرص المواجهة العسكريه، ومثال ذلك المفاوضات التركية – الروسيه حول سوريا.

- مفاوضات لتطبيع العلاقات: وفيها يسعى المتفاوضين لاعادة العلاقات الدبلوماسية بينهم، أو خلق علاقات لم تكن موجوده سابقا، ومثال ذلك مفاوضات ” اسرائيل” مع معظم الدول.
- المفاوضات التكاملية والمفاوضات التوزيعية: والتكاملية هي المفاوضات التي عادة ما يفوز فيها الجميع بشيء ما، ولكنها بحاجة لمهارات تفاوض عاليه، أما التوزيعية فهي المفاوضات تعني وجود حد أو كمية معينة من الشيء، حيث يتم توزيعه وتقسيمه بين الأطراف المتنازعة.
- ممكن أيضا تصنيفها كمفاوضات سياسية أو اقتصادية أو ثقافية أو اجتماعية، أي حسب الهدف من هذه المفاوضات.

### 1:5 أهداف التفاوض:

لا بد من ايلاء المفاوضات اهمية كبرى، فجل الاتفاقيات الموقعة هي نتاج ساعات طويلة من المفاوضات، بل قد تكون حصاد سنين وليس مجرد ساعات، وقد تكون مفاوضات رافقها سقوط أعداد من القتلى والجرحى إضافة لخسائر مادية للأطراف المتنازعة، لذا هناك للمفاوضات مجموعة من الأهداف اذكر منها :

- ايجاد حلول للقضايا المتنازع عليها.
- منع حدوث نزاع أو مواجهة عسكرية بين الأطراف المتنازعة.
- من خلال التفاوض يمكن خلق أرضيات مشتركة وأفكار جديدة وبدائل.
- توفير الوقت والجهد والمال إضافة طبعا للأرواح.
- لتحسين الانجازات.

## 1: 6 مراحل عملية التفاوض:

أولاً - مرحلة ما قبل التفاوض

- 1- اختيار موضوع التفاوض.
- 2- اختيار المفاوضين وفق معايير يختارها أطراف التفاوض.
- 3- لا بد أن تكون الصلاحيات والمسئوليات واضحة للمفاوضين.
- 4- تحديد نقاط القوة والضعف لكل طرف من الاطراف.
- 5- جمع المعلومات والبيانات حول الموضوع المتفاوض عليه.
- 6- تحديد الأهداف والاولويات للأطراف المتفاوضة.
- 7- وضع الاستراتيجيات التفاوضية.
- 8- الاتفاق على تحديد الزمان والمكان.

ثانياً- أثناء عملية التفاوض

- 1- اعادة تقدير ودراسة نقاط القوة والضعف أثناء ممارسة التفاوض
- 2- الاستخدام الأنجح لمهارات وخبرات التفاوض
- 3- الاتفاق على القواعد التي يتحتم العمل بها أثناء التفاوض
- 4- مناقشة الاختلافات بين موقفي الطرفين
- 5- اعادة تقدير الموقف للأطراف المتفاوضة.
- 6- طرح بدائل ومناقشتها.
- 7- الوصول الي اتفاقيات ببرامج محددة.

ثالثاً- بعد التفاوض

- 1- تدوين وتوثيق ما تم الاتفاق عليه وتوقيعة.
- 2- وضع آليات واضحة ومحددة للتنفيذ.
- 3- متابعة تنفيذ الاتفاق.

## 2- المفاوضات قبل الاسلام:

قبل الاسلام كان العرب عبارة عن مجموعة من القبائل المرتحلة والمتنافسه على الماء والطعام، ولم يكن لها الجسم السياسي الذي يمثلها، بل كان زعيم القبيله هو سيد القرار والمتحكم في مصير القبيله.

ومع تزايد الحاجات البشريه بدأ العرب باقامة الاسواق، وأسواق العرب قديما كانت عبارة عن تجمعات أو منتديات أدبية، كانت تُقام في أماكن مختلفة من شبه الجزيرة العربية وبشكلٍ منتظم وفق برنامج مُعلم للقبائل العربية، وقد كان العرب يجتمعون فيها ويأتونها من مختلف الأرجاء ليسمعوا الدروس والاشعار والخطب، ويتبادلوا التجارة والمنافع، ومن أشهر أسواق العرب سوق عكاظ وموقعه فهو بين مكة والطائف، وقد كان العرب يتبادلون السلع فيه كما يتبادلون الشعر والأدب، وسوق مَجَنَّةُ قُرب مكة، ولم يكن سوق مجنة مكاناً للأدباء والشعراء، أو للبيع والتجارة، بل كان منتدىً يجتمع فيه العرب للتنظير الفكري والسياسي، وسوق ذي المجاز قرب جبل عرفات، وفي الاسواق كان يتم عقد التحالفات واللقاءات السياسييه بين القبائل، وي طرح كُُلُّ من القبائل رأيه وموقفه من الأمور التي تهم القبائل.

ومن بين أهم الأحلاف العربية قبل الاسلام كان ما سُمي بحلف الفضول، حتى أن الرسول عليه الصلاة والسلام قد قال عنه: ((لقد شهدت مع عمومتي حلفاً في دار عبد الله بن جدعان ما أحب أن لي به حمر النعم، ولو دعيت به في الإسلام لأجبت))، وقد تم عقد هذا الحلف في شهر ذي القعدة من عام (590) ميلادي، وكان الحلف بين عدد من عشائر القبيلة في مكة المكرمة .

لقد انقسمت القبائل العربية في شبه الجزيرة العربية بين مجموعه من الممالك والامارات، فقد كان هناك ملكٌ في اليمن، وملك في الحيرة، وملك في الشام، وإمارةٌ في الحجاز، وكانت قبائل العرب منقسمة حسب توزيع القبائل في شبه جزيرة وقربها من هذه الممالك.

كانت العرب تطلق على المفاوضات عبارة المراوضة<sup>6</sup>، وقد عرف العرب ارسال السفراء والرسول سواء الى القبائل الاخرى او الممالك والامارات القريبه منهم وذلك لعقد التحالفات ولبحث الامور المرتبطه بهم، لقد اقتصرت المفاوضات عند العرب قبل الاسلام على قضايا التجارة والصراع بين القبائل.

<sup>6</sup> علي، محمود: المدخل الى فن المفاوضات، الطبعة الاولى، الاردن، 2006

### 3- المفاوضات في الاسلام:

مع انطلاق الدعوة الاسلامية في الجزيرة العربية، بدأت المفاوضات التي يقودها الرسول صلى الله عليه وسلم مع باقي القبائل العربية لدعوتها الى الدين الجديد، وقد تنقل الرسول صلى الله عليه وسلم بين مجموعته من القبائل يدعوها للاسلام، ويقدم لهم الحجج والبراهين على صدق دعوته وقيمتها. مع مجيء الاسلام انتقلت المفاوضات الى المفهوم السياسي، واصبحت أداة من أدوات نشر وتعليم الدين الاسلامي، ولم تقتصر على مفاوضات على التجارة أو النزاع بين القبائل العربية فقط، وقد حقق المسلمين عددا من التحالفات والمعاهدات بناء على المفاوضات التي قادها المسلمون زمن الرسول عليه الصلاة والسلام ومن تبعه الى أن سقطت الخلافة الاسلامية.

### 3: 2 الحكم الشرعي في المفاوضات:

إن الأصل في موضوع المفاوضات ولقاء الأعداء أو الطرف الآخر للحوار جائز ولا حرج فيه، ودليل ذلك تفاوض الرسول عليه الصلاة والسلام مع المشركين في أكثر من حادثه، ولعل أهمها صلح الحديبية، وكذلك مفاوضات عثمان بن عفان مندوب الرسول لرؤساء غطفان وقت حصار الأحزاب للمدينة المنورة.

وقد أجاز الاسلام عقد المعاهدات والمصالحات مع غير المسلمين، وتحدث عن ذلك العديد من الايات والاحاديث، وهذه المعاهدات لا يمكن أن تأتي الا من خلال المفاوضات، وبالتالي يُجاز عقد هذه المفاوضات، قال تعالى: (( وان أحدٌ من المشركين استجارك فأجره حتى يسمع كلام الله ثم ابلغه مأمناً ذلك بانهم قوم لا يعلمون))<sup>7</sup>

<sup>7</sup> سورة التوبة ايه 6

### 3: 3 قواعد في فقه السياسة الشرعية:

الدين الاسلامي كله سياسة، سياسة لإصلاح الحياة الدنيا، وسياسة لدرء المفسد، إن المصالح والمفاسد منها ما هو معلوم مُدرَك بالنصوص كمصلحة العبادات من صوم وصلاة وحج وزكاة، ومثل تناول الطيبات من المطاعم والمشروبات، ومن المصالح والمفاسد ما هو مدرَك بالاجتهاد لا سيما أن منها ما هو متجدد بتجدد الأزمان ويختلف باختلاف ظروف المكان، وفي هذه المقالة أتطرق لبعض القواعد الفقهية المرتبطة بالسياسة والتي قد يستند لها موضوع المفاوضات في الاسلام، والتي قد يرجع لها المفاوضات ومن ذلك:

القاعدة الأولى: لا ضرر ولا ضرار:

ومستند هذه القاعدة ودليلها نص حديث رسول الله -صلى الله عليه وسلم-: «لا ضرر ولا ضرار»<sup>8</sup> ،

القاعدة الثانية: الضرر يُدفع بقدر الإمكان:

أن الضرر يدفع بقدر الإمكان؛ فإذا كان لا بد من دفع الضرر وإزالته - كما تقدم بيانه - فإنه يُدفع ويُسعى في إزالته بقدر الإمكان؛ فمهما أمكن دفعه من الضرر دُفع؛ فإن ما لا يدرك كله لا يترك جله؛ فإذا أمكن دفع الضرر كله من غير أن يبقى شيء منه دُفع، وإلا فإنه يُدفع منه ما أمكن دفعه<sup>9</sup>.

القاعدة الثالثة: احتمال الضرر الأخف لدفع الضرر الأعم (تقديم أخف المفسدتين)

قال الدكتور/ محمد الزحيلي:

إن الشريعة الإسلامية جاءت لمنع المفسد، فإذا وقعت المفسد فيجب دفعها ما أمكن، وإذا تعذر درء الجميع لزم دفع الأكثر فسادًا فالأكثر؛ لأن القصد تعطيل المفسد وتقليلها بحسب الإمكان، فإذا اضطر إنسان لارتكاب أحد الفعلين الضارين، دون تعيين أحدهما، مع تفاوتهما في الضرر أو المفسدة، لزمه أن يختار أخفهما ضررًا ومفسدة؛ لأن مباشرة المحظور لا تجوز إلا للضرورة، ولا ضرورة في حق الزيادة، والضرورة تقدر بقدرها، ومراعاة أعظم الضررين بإزالته؛ لأن المفسد تراعى نفيًا، والمصالح تراعى إثباتًا<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> أخرجه الحاكم في المستدرک (66/2) ، وقال: صحيح على شرط مسلم ووافقه الذهبي، وأخرجه أحمد في المسند رقم 2719 (313/1)

وقال محققه الشيخ شعيب الأرنؤوط: حسن. وابن ماجه، كتاب الأحكام رقم 2331.

<sup>9</sup> الشريف، محمد: قواعد في فقه السياسة الشرعيه، مجلة البيان، العدد 201، يوليو 2004

<sup>10</sup> الهنداوي، سالم: الحكم اذا تعارضت مفسدتان #ixzz6GbJAZGG5/0/41644/ https://www.alukah.net/sharia/

ومستند هذه القاعدة قوله تعالى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الشَّهْرِ الْحَرَامِ قِتَالٍ فِيهِ قُلْ قِتَالٌ فِيهِ كَبِيرٌ وَصَدٌّ عَن سَبِيلِ اللَّهِ وَكُفْرٌ بِهِ وَالْمَسْجِدِ الْحَرَامِ وَإِخْرَاجُ أَهْلِهِ مِنْهُ أَكْبَرُ عِنْدَ اللَّهِ وَالْفِتْنَةُ أَكْبَرُ مِنَ الْقَتْلِ وَلَا يَرَالُونَ يَفَاتِلُونَكُمْ حَتَّى يَرُدُّوكُمْ عَن دِينِكُمْ إِنِ اسْتَطَاعُوا وَمَنْ يَرْتَدِدْ مِنْكُمْ عَن دِينِهِ فَمَا لِي بِهِ مِنْ شَيْءٍ فَاعْلَمُوا﴾ [البقرة: 217].

القاعدة الرابعة: العمل عند تعارض المصالح مع المفساد :

إذا تعارضت المصلحة مع المفسدة بحيث لم يكن فعل المصلحة وتحصيلها إلا بارتكاب المفسدة، ولم يمكن دفع المفسدة إلا بتفويت المصلحة، فإن المتعين الموازنة والترجيح بين المصلحة المفوتة والمفسدة المرتكبة، والعمل بمقتضى الترجيح، يقول العز بن عبد السلام ( إذا اجتمعت مصالح ومفاسد، فإن أمكن تحصيل المصالح ودرء المفساد فعلنا ذلك امتثالاً لأمر الله فيهما، (( فاتقوا الله ما استطعتم)) وإذا تعذر الدرء والتحصيل فإن كانت المفسدة أعظم من المصلحة درأنا المفسدة ولا نبالي بفوت المصلحة، قال تعالى (( يسألونك عن الخمر والميسر قل فيهما اثم كبير ومنافع للناس واثمهما أكبر من نفعهما))<sup>11</sup>

القاعدة الخامسة: تقديم الأهم أو الأولى:

الأمر ليست كلها على وزن واحد؛ فبعضها مهم وبعضها أكثر أهمية، وبعضها نتائجه أعظم وفضله أكثر، والقدرة على تحقيقه في الواقع أقوى، فإذا تعارضت الأمور وتضايقت، ولم يمكن تحقيقها جميعاً، إما لضيق الوقت، وإما للعجز عن القيام بذلك كله، وإما للتعارض، فإنه يقدم في ذلك الأهم أو الأولى ثم الذي يليه وهكذا، ويتحدد الأولى من خلال عدة عناصر: الفضل والأهمية، والنتائج المتوقعة، والقدرة على التحقيق والتنفيذ؛ فقد يكون أمر أفضل من أمر، لكن لا قدرة على تحقيقه، فيكون البدء بتنفيذ الأقل فضلاً في هذه الحالة أولى للقدرة على التنفيذ.<sup>12</sup>

<sup>11</sup> الموازنة بين المصالح والمفساد فقه دقيق،

<https://ar.islamway.net/article/75439/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%88%D8%A7%D8%B2%D9%86%D8%A9-%D8%A8%D9%8A%D9%86-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D8%A7%D9%84%D8%AD-%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%81%D8%A7%D8%B3%D8%AF-%D9%81%D9%82%D9%87-%D8%AF%D9%82%D9%8A%D9%82>

<sup>12</sup> الشريف، محمد: قواعد في فقه السياسة الشرعية، مجلة البيان، العدد 201، يوليو 2004

### 3: 4 مراحل المفاوضات في الاسلام:

وممكن هنا تقسيم المفاوضات في الاسلام الى مجموعه من المراحل وهي حسب تقديري:

المرحلة الاولى: المفاوضات زمن الرسول محمد عليه الصلاة والسلام

المرحلة الثانية: المفاوضات فترة الخلفاء الراشدين والعصر الاموي

المرحلة الثالثة: المفاوضات فترة العصر العباسي الى الخلافة العثمانية.

المرحلة الرابعة: المفاوضات فترة الخلافة العثمانية الى سقوط الخلافة

ولا يمكن الحديث عن المفاوضات بعد سقوط الخلافة الاسلامية، وذلك لعدم وجود جسم سياسي يُمثل الدولة الاسلامية.

### 3: 4: 1 المفاوضات زمن الرسول محمد عليه الصلاة والسلام:

بدأ صلى الله عليه وسلم بعرض الاسلام على القبائل العربية في السنة الرابعة للبعثة ، واستمر في عرض الدعوة على القبائل في مواسم الحج مستفيداً من تجمعهم ، حيث كانت تأتي القبائل إلى مكة للحج و التجارة ، وكان الرسول صلى الله عليه وسلم يأتيهم قبيلة قبيلة يعرض عليهم الإسلام ، ومن تلك القبائل التي دعاها النبي صلى الله عليه وسلم : بنو عامر بن صعصعة ، ومحارب بن خصفة ، وفزارة ، وغسان ، ومرة ، وحنيفة ، وسليم ، وعبس ، وبنو نصر ، وكندة ، وكلب، والحارث بن كعب ، وعذرة.

ومن النماذج على المفاوضات في سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم ممكن اتخاذ نموذج صلح الحديبية والمفاوضات التي قادها الرسول مع قريش في العام السادس للهجرة (مارس 627 م)، اذ خرج النبي صلى الله عليه وسلم إلى العمرة في شهر ذي القعدة من السنة السادسة للهجرة، وخرجت معه زوجته أم سلمة -رضي الله عنها-، وقد كان عدد الخارجين معه ألفاً وأربعمئة، وقيل ألفاً وخمسمئة، وخرجت قريش لمنع الرسول واتباعه من الوصول الى مكة.

أرسلت قريش سهيل بن عمرو مع بعض المساعدين للتفاوض مع الرسول صلى الله عليه وسلم، ودارت مفاوضات شاقه بين الطرفين، وكان يُدرك رسول الله مقدار قوة قريش وبنفس الوقت لم يكن الرسول قد خرج للقتال انما للعمرة وزيارة مكة مع الصحابه، وقد استخدم الرسول حنكته للوصول الى اتفاق مع قريش أجل المسلمين فيه العمرة للعام التالي مع وقف القتال مع قريش لعشر سنوات تُمكن المسلمين من استغلال قوتهم وطاقتهم في اتجاهات أخرى غير قتال قريش، إضافة الى أن توقيع قريش على المعاهدة، هو اعتراف والإقرار بوجود الدولة الإسلامية، وقد تأثرت بذلك القبائل المؤيدة لقريش.

لقد عقد رسول الله المفاوضات بينه وبين غير المسلمين في زمنه، وكان وفياً بكل ما عاهدهم عليه امتثالاً لقوله تعالى: { وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْفُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا } [النحل: 91] ، وقد عقد رسول الله مفاوضات مع يهود المدينة المنورة بعد هجرته إلى المدينة مباشرة وفي أوائل أيامه بها، ، وقد كانت في المدينة المنورة ثلاث قبائل من اليهود، وهي: بني قينقاع، وبني النضير، وبني قريظة، ووصل الرسول معهم المعاهدات لتنضم العلاقة بين المسلمين واليهود، خاصة بعد أن غدت المدينة المنورة النواة الأولى للدولة والكيان السياسي الذي سيمثل المسلمين.

### مهارات وأخلاقيات النبي صلى الله عليه وسلم في التفاوض:

من خلال سيرة النبي محمد صلى الله عليه وسلم يمكن التعرف على مجموعه من مهارات الرسول التفاوضية، واذكر منها :

- أن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان يُدرك مواطن قوته، ويُدرك عظمة رسالته.
- اطمأن الرسول إلى صلابه وانتماء أصحابه.
- كلامه الواثق في ربه، ثم في نفسه وأتباعه.
- كفاءة الانسحاب التفاوضي بقبول الرسول صلى الله عليه وسلم شرط عدم كتابة البسمله، و شرط محو صفة رسول الله ، حفظا لماء وجه قريش، مما يعكس حكمة ومرونة الرسول

صلى الله عليه و سلم في تجاوز الأمور الثانوية، والثبات على المبادئ الأساسية لإنجاح التفاوض<sup>13</sup>.

- يعرض أمره في قوّة، دون تعالٍ أو كِبَر، ودون إهمال أو تهميش؛ بل كان في غاية الأدب، وفي قَمّة الأخلاق.
- يُقدّر الرسول قوّة المفاوض المنافس.
- التزم الرسول صلى الله عليه وسلم بالاتفاقيات والعهود امتثالاً لقوله تعالى: { وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْفُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا } [النحل: 91].
- استطاع النبي صلى الله عليه وسلم ان يوظّف المعطيات التاريخية بوعي عميق.
- وظف النبي صلى الله عليه وسلم الأعراف والتقاليد التي في مجتمعه لمصلحة الإسلام، فكان ينظر للبناء الاجتماعي القائم، بوصفه حقيقة موضوعية، تاريخية، وينظر للإنسان الكافر ليس بوصفه رقماً حسابياً فردياً منقطعاً، وإنما ينظر إليه كفرد في شبكة اجتماعية متداخلة العلاقات ومتنوعة الدوافع، وإن الإنسان يملك الفرصة والإمكان لأن يتحول هو نفسه وطوع إرادته إلى قوة اجتماعية مؤثرة، وله وزن في اتخاذ القرار ونقضه، وفقاً للقيم التي يختارها<sup>14</sup>.
- إرباك الخصوم باستمالة بعض سادة قريش لصفه.

<sup>13</sup>الرسول مفاوضاً ومستشيراً

<https://www.kezakoo.com/%D8%AF%D8%B1%D8%B3/%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%86%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D9%88%D9%84%D9%89->

<sup>14</sup> حافظ، احمد: النبي يوظف المعطيات التاريخية لبناء تحالفات سياسية

جديده،-  
<https://www.alarab.qa/story/1191271/%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%A8%D9%8A-%D9%8A%D9%88%D8%B8%D9%81-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D8%B7%D9%8A%D8%A7%D8%AA-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%AE%D9%8A%D8%A9-%D9%84%D8%A8%D9%86%D8%A7%D8%A1-%D8%AA%D8%AD%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%A7%D8%AA-%D8%B3%D9%8A%D8%A7%D8%B3%D9%8A%D8%A9-%D8%AC%D8%AF%D9%8A%D8%AF%D8%A9>

### 3: 4: 2 المفاوضات فتره الخلفاء الراشدين والعصر الأموي:

سار الخلفاء الراشدين على طريق الرسول عليه الصلاة والسلام، وبدأت الدولة الإسلامية بالتوسع، واكتسب المسلمون مهارات في التفاوض والتعامل مع الدول والجماعات الأخرى، ولعل من أفضل صور التفاوض ونتائجه (العهد العمرية) عام 15 هجري 636 ميلادي، والتي فتح بها المسلمون بيت المقدس في زمن الخليفة عمر بن الخطاب، حيث حاصر جيش المسلمين بقيادة أبو عبيدة بن الجراح بيت المقدس إلى أن تم الاتفاق على أن يفتحها الخليفة عمر بن الخطاب، والذي جاء إلى بيت المقدس وكان في استقباله "بطريك المدينة صفرونيوس" وكبار الأساقفة، وبعد أن تحدّثوا في شروط التسليم، انتهوا إلى إقرار تلك الوثيقة التي اعتُبرت من الآثار الخالدة الدالة على عظمة تسامح المسلمين في التاريخ، والتي عُرفت باسم العهد العمرية. والتي جاء نصها:

"بسم الله الرحمن الرحيم، هذا ما أعطى عبد الله أمير المؤمنين أهل إيلياء من الأمان: أعطاهم أماناً لأنفسهم وأموالهم، ولكنائسهم وصلبانهم، وسقيما وبريئها، وسائر ملّتها؛ أنه لا تُسكّن كنائسهم، ولا تُهدم ولا يُنتقص منها، ولا من خيرها، ولا من صليبهم، ولا من شيء من أموالهم، ولا يُكرهون على دينهم، ولا يُضام أحد منهم، ولا يسكن بإيلياء معهم أحد من اليهود، وعلى أهل إيلياء أن يُعطوا الجزية كما يُعطي أهل المدائن، وعليهم أن يُخرجوا منها الروم واللصوص، فمن خرّج منهم، فإنه آمنٌ على نفسه وماله حتى يبلغوا مأمّنهم، ومن أقام منهم، فهو آمنٌ، وعليه مثل ما على أهل إيلياء من الجزية، ومن أحب من أهل إيلياء أن يسير بنفسه وماله مع الروم، ويُخلي بيّعتهم وصلبهم، فإنهم آمنون على أنفسهم وعلى بيّعتهم وصلبهم، حتى يبلغوا مأمّنهم، ومن كان بها من أهل الأرض قبل مقتل فلان، فمن شاء منهم قعد، وعليه مثل ما على أهل إيلياء من الجزية، ومن شاء سار مع الروم، ومن شاء رجّع إلى أهله، فإنه لا يُؤخذ منهم شيء حتى يُحصّد حصادهم، وعلى ما في هذا الكتاب عهد الله وذمة رسوله، وذمة الخلفاء وذمة المؤمنين، إذا أعطوا الذي عليهم من الجزية. شهد على ذلك:

خالد بن الوليد، وعمرو بن العاص، وعبدالرحمن بن عوف، ومعاوية بن أبي سفيان. وكتب وحضر سنة خمس عشرة هـ<sup>15</sup>.

<sup>15</sup> نصار، فتحي؛ وثائق فلسطين من العهد العمرية إلى وعد بلفور، الدار الثقافية للنشر والتوزيع، 2003

### 3: 4: 3 المفاوضات فترة العصر العباسي الى الخلافة العثمانية:

مرت المفاوضات في العصر العباسي بتطورات جديدة لم تعرف من قبل، فبلغت درجة عالية من التقدم بحيث أصبحت تخضع لقواعد دقيقة وأسس وأصول واضحة، وهذا ما أتاح لهذه الدولة لعب دور هام في توثيق العلاقات مع غيرها من أمم أهل الأرض يوم ذاك، فكانت بغداد تعج بالوفود والشعارات المنظمة، وتنطلق منها كذلك قوافل تضم أهل الفكر والتجارة والصناعة قاصدة الدول الاجنبية، لتنتهي مهماتها عن طريق التفاوض مع الدول التي تقصدها بعقد المعاهدات السياسية والاقتصادية والحربية المختلفة، والتي تمثل في واقع الأمر المجالات الرئيسية للمفاوضات.<sup>16</sup>

### 3: 4: 4 المفاوضات فترة الخلافة العثمانية الى سقوط الخلافة

سأحدث هنا عن المحادثات التي رافقت الصراع العثماني – الصفوي التي استمرت منذ عام 1623 الى عام 1639م، وانتهت بتوقيع معاهدة قصر شيرين، المبرمة في 17 مايو 1639، والتي قامت بالتسوية النهائية للحدود العثمانية الفارسية، ومعاهدة قصر شيرين عباره عن معاهدة من 18 معاهدة أبرمت بين العثمانيين والصفويين، معاهدة قصر شيرين هي اتفاق وقع بين الصفوية الإمبراطورية الصفوية (إيران) والإمبراطورية العثمانية في 17 مايو لعام 1639 ، لقد استغرقت المفاوضات 13 يوماً، وانتهت بتقسيم الأراضي في منطقة الشرق الأوسط عن طريق منح يريفان في جنوب القوقاز إلى إيران وجميع بلاد ما بين النهرين (بما في ذلك بغداد) للعثمانيين.

وقد كانت الدولة العثمانية في تلك الفترة (معاهدة قصر شيرين) في فترة قوه وسيطره واستطاعت بناء على قدراتها وقوتها ان تدير مفاوضات هامة مع الصفويين لتصل الى اتفاق انهى صراع استمر 150 عام بين الصفويين والعثمانيين.

أما في المفاوضات التي تبعت خسارة العثمانيين في الحرب العالمية الأولى، فقد دخلت الدولة العثمانية المفاوضات وهي منكسرة مهزومة لذا فقد تم فرض الشروط عليها وفق ما يناسب

<sup>16</sup> علي، محمود(مصدر سابق)

المنتصرين، فوِّعت الدولة العثمانية معاهدة فرساي، وتم التوقيع على المعاهدة بعد مفاوضات استمرت 6 أشهر، معاهدة فرساي عبارة عن وثيقة طويلة جداً وشاملة، تتألف من (440) مادة (بالإضافة إلى المرفقات)، تمّ تقسيمها إلى (15) جزءاً، وقد أنشأ الجزء الأول من معاهدة فرساي عصابة الأمم، وشملت أجزاء أخرى، مثل: شروط القيود العسكريّة، وأسرى الحرب، والماليّة، والوصول إلى الموانئ والمجاري المائيّة، والتعويضات.

#### 4- الخاتمة:

لقد مرت المفاوضات في التاريخ الاسلامي بعدة مراحل، ولكل مرحلة من هذه المراحل ميزاتهما ومعالمها، ففي بداية الامر مع الرسول صلى الله عليه وسلم كانت بداية بناء الدولة الاسلامية، وكانت لازالت في مرحلة الولاده ضعيفه وتحتاج لحكمه ومهاره قياده، وقد تمكن رسول الله من ادارة الدولة الوليده بحيث تجنب الصدام وظهر ذلك بوضوح في صلح الحديبية، لتنتقل الدولة الاسلامية من مرحلة الولادة والضعف الى مرحلة القوة، وبانتت تفرض موقفها على المفاوضات .

لقد تأثرت المفاوضات بحال الدولة الاسلامية من حيث قوتها او ضعفها، ولكن في مجملها يمكن الحديث عن مجموعه من العناصر التي ميزت المفاوضات من منظور اسلامي وهي:

- (1) الاستناد للشريعة الاسلاميه: اذ أن المفاوض المسلم لابد وأن يستند الى الشريعة والضوابط الاسلامية في مفاوضاته مع الأطراف الأخرى، ولا يمكنه أن يخالف الشرع الاسلامي.
- (2) المصلحة: وذلك بالبحث عن ما يحقق المصلحة للدولة الاسلامية، وأحياناً يكون البحث عن المصلحة للطرفين.
- (3) استخدام العلاقات : وظهر ذلك بأكثر من حادثة من خلال معاملات الرسول صلى الله عليه وسلم، وكذلك من سيرة الخلفاء الراشدين وطرق تفاوضهم. قال تعالى : ﴿ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ﴾<sup>17</sup>
- (4) الحرص على وجود البدائل وتعدد الخيارات: بحيث تبقى الخيارات مفتوحة أمام المفاوض المسلم، والتفكير في جميع الجوانب وفي كل الزوايا.
- (5) الأرضية المشتركة: بحيث يسعى المفاوض المسلم لايجاد أرضية مشتركة مع الطرف الاخر بحيث يسهل الوصول الى اتفاق بينهم.
- (6) الالتزام : فقد اعتاد المسلمون على الالتزام بما يتم الاتفاق عليه ونتج من مفاوضاتهم مع الاطراف الاخرى. وقد أمر الله سبحانه وتعالى المسلمين بالوفاء بالعهد، وأثابهم على ذلك، كما هددهم إذا أخلوا بما عاهدوا أو غدروا، وقد ورد في ذلك آيات كثيرة؛ قال تعالى : ﴿ وَأَوْفُوا بِعَهْدِ اللَّهِ إِذَا عَاهَدْتُمْ وَلَا تَنْفُضُوا الْأَيْمَانَ بَعْدَ تَوْكِيدِهَا وَقَدْ جَعَلْتُمُ اللَّهَ عَلَيْكُمْ كَفِيلًا إِنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ مَا تَفْعَلُونَ ﴾<sup>18</sup>

<sup>17</sup> سورة الحجرات اية 13

<sup>18</sup> سورة النحل اية 91

(7) العلم والمعرفة والاطلاع: امتاز المفاوض المسلم بسعة المعرفة واطلاعه على تاريخ ومميزات الطرف الاخر، بحيث كان على معرفة بنقاط القوة ونقاط الضعف للمفاوض من الطرف الاخر، قال تعالى: (( هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون ))<sup>19</sup>

(8) العدل: ولعل هذا العنصر من العناصر التي تغيب حالياً بين الاطراف المتفاوضة، فعادة المنتصر أن يفرض كل شروطه على المهزوم، والقوي يتجبر بالضعيف المنهزم، لكن المفاوض المسلم وانطلاقاً من قوله تعالى: (( ان الله يأمركم ان تؤدوا الامانات الى اهلها واذا حكمتكم بين الناس ان تحكموا بالعدل ))<sup>20</sup>

وأخيراً:

لا يمكن الحديث أو الكتابة عن المفاوضات وفق المنهج الاسلامي في العصر الحديث وذلك لعدم وجود دولة تمثل المنهج الاسلامي وبالتالي يقتصر البحث على الفترة الزمنية منذ الدولة الاولى زمن الرسول محمد عليه الصلاة والسلام الى انتهاء الخلافة العثمانية 1924.

تم والحمد لله

فلسطين

2020م

---

<sup>19</sup> سورة الزمر الاية 9  
<sup>20</sup> سورة النساء الاية 58

المراجع و المصادر	
1	القران الكريم
2	علي،محمود: المدخل الى فن المفاوضات،دار الحامد،الاردن،الطبعة الاولى،2006.
3	عريقات،صائب: الحياة مفاوضات، الطبعة الاولى، فلسطين،2008.
4	عريقات،صائب: عناصر التفاوض بين علي وروجر فيشر،الطبعة الاولى، فلسطين،2013
5	الوكيل،احمد: النظرية السياسية الاسلامية،تكوين للدراسات والابحاث، الطبعة الثانية،السعوديه،2015
6	الزحيلي،وهبة: حق الحرية في العالم،دار الفكر،الطبعة الاولى،سوريا،2000
7	الغضبان،منير: المنهج السياسي للسيرة النبوية،دار السلام،الطبعة الاولى،مصر،2013
8	مقلد،اسماعيل: العلاقات السياسية الدولية،المكتبة الاكاديمية، الطبعة الاولى، مصر،1991
9	العلواني،طه: ادب الاختلاف في الاسلام،المعهد العالمي للفكر الاسلامي، فلسطين،2006.
10	نتيل،ريم: الدبلوماسية وفن التفاوض واثرها على اتخاذ القرار السياسي، رسالة ماجستير في جامعة الازهر، فلسطين، 2014.
11	مصطفى،محمد: علم التفاوض بين النظريه والتطبيق،دار البدايه،الاردن،الطبعة الاولى،2012.
12	الخذندار،سامي: ادارة الصراعات وفض المنازعات،مركز الجزيرة للدراسات،الطبعه الاولى،قطر،2014
13	باروت،محمد: الصراع العثماني-الصفوي واثاره في الشيعة في شمال بلاد الشام،المركز العربي للابحاث ودراسة السياسات،قطر،2018
14	ماندافيل،بيتر: سياسات المسلمين عبر القومية،الشبكة العربية للابحاث والنشر،بيروت،2018