

المفاوضات: تأصيل مفاهيمي ونظري من منظور إسلامي

Negotiations: conceptual and theoretical rooting from Islamic perspective



د/ عبد الرفيق كشوط *

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل - الجزائر

abderrafik.kechout@univ-jijel.dz

تاريخ الاستلام: 2023/04/11 تاريخ القبول 2023/04/25 تاريخ النشر 2023/05/14



ملخص:

تشير لفظة المفاوضات إلى التحوار الذي يدور بين طرفين قصد الوصول إلى اتفاق أو تحقيق منفعة، كما تؤشر إلى أنها أحد وسائل العملية الدبلوماسية التي تقوم بها الوحدات الدولية، سواء كان ذلك وقت السلم أو وقت الحرب، وعليه يهدف هذا المقال إلى توضيح حقيقته من حيث أنه مفهوم مرتبط بالممارسة أكثر من التجريد، ومن حيث البحث عن سياقه في الأدبيات التي أصلت له، سواء كانت غربية أو إسلامية، وهو ما سيعمل على بحثه هذا المقال عبر فحص ما جاء في الإسلام من إسهامات سواء من حيث الممارسة أو من حيث التنظير، وكل ذلك في إطار تحريك النقاشات الفلسفية والنظرية الرامية إلى توضيح التصور الإسلامي للمفاوضات؟

الكلمات المفتاحية: المفاوضات؛ المنظور الإسلامي للمفاوضات؛ المفاوضات في الإسلام؛ التفاوض؛ المقاربة الإسلامية للتفاوض.

Abstract:

The word negotiation refers to the dialogue that takes place between two parties in order to reach an agreement or achieve a benefit. It also indicates that it is one of the means of the diplomatic process

*المؤلف المرسل

carried out by international units, whether it is in peacetime or wartime. Therefore, this article aims to clarify its reality in that it is A concept related to practice more than abstraction, and in terms of searching for its context in the literature that originated it, whether Western or Islamic, and this is what this article will discuss by examining the contributions that came to Islam, whether in terms of practice or in terms of theorizing, and all of that Within the framework of moving philosophical and theoretical discussions aimed at clarifying the Islamic perception of negotiations?

key words: negotiations; the Islamic perspective on negotiations; negotiations in Islam; negotiation; The Islamic approach to negotiation.

مقدمة:

تعتبر المفاوضات أداة مركزية في حركية التفاعل الدولي، سواء كان ذلك وقت السلم أو وقت الحرب لما يعكسه من جوانب التعاون والتقارب؛ حيث تلجأ إليه الوحدات الدولية عادة للتقليل من حدة التوتر أو لتحصيل وتعظيم منافعتها، غير أنه لم يكن يُعرف بهذه التسمية، وكان يستدل عليه من خلال النتائج المتوصل لها كالاتفاقات والمعاهدات والتفاهات بين الأطراف المتفاوضة، ولم يكن الحديث عنه متاحا باعتباره أحد الآليات والوسائل المنتهجة لتعبير الوحدات الدولية عن إرادتها، إلا من خلال تسميات عديدة منها التفاهات والمشاورات واللقاءات وغيرها، لذلك كان من الضروري تتبع المفهوم وتطوره في سياقه التاريخي.

أهداف الدراسة: تتضح أهمية الدراسة من خلال وضع تأصيل نظري وممارساتي

لمفهوم المفاوضات في إطار ما قدمه الفكر السياسي الإسلامي على اختلافه عصوره ومشاربه، خاصة وأن مختلف الأدبيات التي تطرقت للمفهوم أعطت له دلالات مرتبطة بالممارسة أكثر من التنظير و التجريد، وعلى هذا الأساس كان لزاما علينا ونحن ننتهي للحضارة الإسلامية أن نعطي للمفهوم تأصيلا نظريا إسلاميا، ذلك أن جل الأدبيات الغربية التي توصل للمفهوم ترى أنه أنتج في مخابر غربية، وهو الإجحاف والتحيز الذي يهمل ما تم تقديمه حول المفهوم داخل الأطر الإسلامية سواء في الفكر أو الممارسة، مما

يجعل هذه الدراسة إنصافاً للمفهوم في بعده الإسلامي حتى وإن كان ممارساتها لا تجردياً، وعليه هل لمفهوم المفاوضات دلالات وممارسات تؤشر عليه في سياقه الإسلامي؟ وحتى نصل لنتائج علمية موثوقة نفترض أن للمفهوم تأصيل ممارساتي لا نظري تجردي في الإسلام، قد يكون له جوانب نظيرية يتم اكتشافها لاحقاً ستؤسس لأن يكون لها دوراً هاماً في تطوير المفهوم في سياقه الإسلامي، معتمدين في هذا على المنهج التاريخي باعتبار أن للمفهوم بعداً تاريخياً له امتدادات في الممارسة والحضارة الإسلامية مرتبط بالفن والممارسة التي دأب عليها خلفاء وأمرء الدولة الإسلامية القديمة، ومن تم التنقيب عنه في هذه الممارسات ومحاولة استنباط أسسه وقواعده التي كانت تؤطره، كما تم الاستعانة بالمنهج المقارن ذلك أن المفهوم واقع في حقل مقارنة بين ما تم تقديمه عند المسلمين وبين ما تم تقديمه غرباً على أساس التضاد في حقيقته وكنهه من جهة وعلى أساس التحيز النظري والإجحاف الذي مورس عليه من طرف غير المسلمين كونه مفهوماً نظرياً غربياً مؤصلاً من جهة أخرى.

المبحث الأول: مفهوم المفاوضات ومعانيها.

إن الدراسات ذات الطبيعة المفاهيمية التي تدرس المفاهيم وتعالجها نظرياً، تقتضي بداية بحث المصطلح من الناحية اللغوية ثم من الناحية الاصطلاحية، ولأن التفاوض أو المفاوضات يقع في هذا المقال ضمن المعالجة المفهومية أو المفاهيمية فإن الضرورة المنهجية تحتم التعامل معه أولاً بالبحث عن معانيه اللغوية التي وردت في مختلف المعاجم، ثم البحث عن معناه الاصطلاحية الذي يؤصل للمفهوم باعتباره ينتمي من حيث تعريفه إلى الظاهرة المراد التعبير عنها.

المطلب الأول: المفاوضات لغة واصطلاحاً:

سيتم في هذا المطلب معالجة مسألتين مرتبطتين بإعطاء المفهوم الدلالة اللغوية والاصطلاحية، وهذا حتى يسهل على القارئ فهم السياقات التي سيرد فيها وفصله عما

قد يتقاطع معه من مفردات قد تقود في أحد معانيها إلى التفاوض غير أنها لا تؤذي حقيقة المعنى المقصود منها.

الفرع الأول: المفاوضات لغة.

يشير لفظ المفاوضات لغة إلى المجارة والمشاركة، فيقال فاضه في أمره أي جازأه فيه، كما تعني المشاركة من باب أنّ كلّ شخص ردّ ما عنده لصاحبه، وأن يشتركا في كلّ شيء في أيديهما، ويقال تفاوضوا الحديث أي أخذوا فيه، وتفاوض القوم أي فوّض بعضهم بعضا، وفوّض مصدره التفويض ومعناه صيّر الأمر إليه أي جعله الحاكم فيه⁽¹⁾

كما وردت لفظة المفاوضات في المعجم الوسيط بمعنى المبادلة؛ فيقال فاضه في الأمر أي بادله الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية أو اتفاق، ويتغير معنى الكلمة بتغير السياق، ففي الحديث تعني مبادلة القول وفي المال تعني المشاركة أو التشارك فيه.⁽²⁾ أما في معجم اللغة العربية المعاصرة فقد دلت على معنى التباحث والتشاور؛ فيقال تفاوض الرجلان أي تباحثا وتشاورا بغية الوصول إلى اتفاق.⁽³⁾

الفرع الثاني: المفاوضات اصطلاحا:

اصطلاحا ارتبط التفاوض بكونه واحدا من الوسائل السلمية التي تبحث عن أرضية توافقية وتوفيقية بين الأطراف التي لها مصالح مشتركة، بهدف تجنب تفاقم المشكلات العالقة، يتم من خلالها عرض وتبادل وتقريب ومواءمة مختلف المواقف والآراء، وبهذا تكون المفاوضات شكلا من أشكال التعاون والتفاهم وفق عملية تفاعلية تشاركية تستخدم فيها أساليب الإقناع بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك حول قضية ما، كما أن الأطراف المشاركة في المفاوضات بقدر ما هي متعارضة مع بعضها البعض هي في ذات الوقت تشترك في مشكلة واحدة تتطلب التعاون والاتفاق⁽⁴⁾

المبحث الثاني: المفاوضات في القرآن والسنة

إن الحديث عن مصطلح التفاوض في قلبه الإسلامي يميلنا بالتأكيد إلى بحث وتقفي أثره ومعانيه فيما ورد في كل من القرآن والسنة سواء من حيث ورود ذكره بالمعنى أو باللفظ، مستعينين في ذلك بفحص التفاسير التي فسرت بعض المفاهيم التي دلت عليه؛ خاصة وأنه لم يذكر في القرآن والأحاديث النبوية إلا بما دل عليه من ألفاظ وأن وجوده باللفظ لم يكن إلا بعدد قليل من الكلمات إذا ما قورن بالألفاظ المتعلقة بالتشريع مثلاً، وعلى هذا الأساس سنعمل من خلال هذا المبحث على ذكر الآيات والأحاديث التي ذكرت مصطلح التفاوض إما لفظاً أو معنى.

المطلب الأول: المفاوضات في القرآن الكريم: إن الذائر لآيات القرآن الكريم سيجد حتماً وجود العديد من الألفاظ التي تقود في المعنى إلى التداخل مع مصطلح التفاوض أو المفاوضات وتفهم على أساس أنها تفاوض غير أن واقع ما تدل عليه اللغة وعدد من التفاسير يشير إلى أن هذا المصطلح قد يتداخل مع بعض المصطلحات ولكن معانيهما مختلفة وأن السياق هو الذي يتحكم في تسويق معنى دون معنى آخر، وعلى هذا الأساس سيتم من خلال هذا المطلب بحث مصطلح التفاوض فيما ورد في القرآن الكريم حصراً سواء كان ذلك باللفظ أو بالمعنى دون الحديث عن كل المصطلحات التي قد تقود في المعنى لمصطلح التفاوض.

وردت كلمة التفاوض في القرآن الكريم بأصل الكلمة وهي فوض في قوله عز وجل ﴿فَسْتَدِثُّوا مَا أَقُولُ لَكُمْ ۗ وَأَقْوِصُّ أَمْرِي ۗ إِلَى اللَّهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْآيَاتِ الَّتِي تُعْمَلُ﴾ (غافر/44)، والتي تعني انسجاماً مع المعنى اللغوي لها الموضح سابقاً رد الأمر إلى صاحبه وجعله الحاكم فيه⁽⁵⁾ وخلاف هذا فقد وردت بكلمات دالة عليها تفيد بوجود معاني مختلفة ومتعددة؛ حيث جاءت بمعنى المحاورة أو الحوار⁽⁶⁾ كما في قوله عز وجل ﴿قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا وَتَشْتَكِي ۗ إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ يَسْمَعُ الْخَوَافِئَ ۗ إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ ۗ﴾ (المجادلة/1) حيث تشير هذه الآيات إلى المحاورة

التي جرت بين الرسول عليه الصلاة والسلام وخولة بنت ثعلبة في مسألة ذكرت في السورة، وقد سميت بهذا الاسم "المجادلة" لمراجعة القول في سياق الحوار بهدف إيجاد حل لمسألة تبدو مستعصية.

كما وردت بمعنى مبادلة الحوار والمراوغة التي تفيد بقوة معنى التفاوض حينما فاض بنو إسرائيل الله سبحانه وتعالى في بقرة حينما أمرهم بذبحها، وهو ما تجسده الآية الكريمة في قوله سبحانه وتعالى ﴿وَإِذْ قَالَ مُوسَىٰ لِقَوْمِهِ إِنَّ اللَّهَ يَأْتِيكُمْ بِهِ أَن تَذَبَحُوا بَقَرَةً ۗ قَالُوا أَتَتَّخِذُنَا هُزُؤًا ۗ قَالِ أَعُوذُ بِاللَّهِ أَنَّ ۗ أَكُونَ مِنَ ٱلْجَاهِلِينَ ۖ ٦٧ قَالُوا أَدِّعُ لَنَا رَبِّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا هِيَ ۗ قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقَرَةٌ لَا فَارِضَ وَلَا بِكْرَ ۗ رَّعَوْنَا ۗ بِئْسَ ٱلَّذِينَ قَالُوا ۗ فَٱفْعَلُوا ۗ مَا تُوۡمَرُونَ ۖ ٦٨ قَالُوا أَدِّعُ لَنَا رَبِّكَ يُبَيِّنْ لَنَا مَا لَوْ ٱلَّذِينَ قَالُوا إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقَرَةٌ صَفَرَاءُ فَاقِعٌ لَّوۡ نُفِخَ فِيهَا تُنَادِي ٱن ۗ شَاۤءَ ٱللَّهُ لَمُهۡتَدُونَ ۗ ٧٠ قَالَ إِنَّهُ يَقُولُ إِنَّهَا بَقَرَةٌ لَا ذَلُولَ تُثِيرُ ٱلْأَرْضَ وَلَا تَسْقِي ٱلْأَحْرَاقَ ۗ مُسَلَّمَةٌ ۗ لَا شِيَةَ فِيهَا ۗ قَالُوا ٱلَّذِينَ جِئْتِ بِٱلْحَقِّ ۗ فَذَبْحُوهَا وَمَا كَادُوا يَفْعَلُونَ ۗ ٧١ ﴿ (البقرة/ 67-81) إذ تشير هذه الآيات إلى المفاوضات التي كانت بين بني إسرائيل وموسى حينما أمروا أن يذبحوا بقرة فتلكأوا في تنفيذ ما أمروا به، وجعلوا يراوغون في طرح الأسئلة عليهم يفلتون من ذبحها، غير أن الله سبحانه وتعالى كان في كل مرة يجيبهم عن أسئلة المراوغة وتحديد الأوصاف التي يطلبونها حول البقرة،⁽⁷⁾ وهذا كله يدخل في سياق التفاوض الذي يحدد معناه من خلال مبادلة الحوار وتوجيهه منحى التضليل والمماطلة والمراوغة.

ووردت في أية أخرى بلفظ الجدال والجدل وذلك في قوله عز وجل ﴿أَدِّعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ ۗ بِٱلْحِكْمَةِ ۗ وَٱلْمَوْعِظَةِ ٱلْحَسَنَةِ ۗ وَٱلجِدْلِ ۗ هُمْ بِٱلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۗ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِٱلَّذِينَ تَدِينُ ۗ ١٢٥ ﴿ (النحل/ 125)، وتفيد هذه الآية حث على المحاورة والحديث الذي يوجب التلطف

والموادعة واللين والصبر وطول الأمل في حصول الخير وهو ما يقترب في المعنى إلى التفاوض الذي يتعد عن العنف والقسوة والترهيب واستعجال المنفعة.⁽⁸⁾

المطلب الثاني: المفاوضات في السنة النبوية.

على نحو ما تمت الإشارة له في المطلب الأول، إن وجود مصطلح التفاوض في الأحاديث النبوية كان على قدر قليل من التواجد، ورغم ذلك فقد ذكر صل الله عليه وسلم عددا من الأحاديث التي رويت عنه وردت فيها كلمة التفاوض على نحو يفيد اللين والتلطف لتبليغ الدعوة، وعلى هذا الأساس سنعمل من خلال هذا المطلب على سرد الأحاديث التي ذكرت التفاوض لفظا ومعنا، إضافة للحديث عنه فيما ورد في الممارسة سواء عند رسول الله أو عند الخلفاء الراشدين أو فيما تلهما في الدولة الإسلامية على اختلاف تسمياتها.

وردت لفظة التفاوض في السنة الشريفة بنفس الكلمة في قوله صلى الله عليه وسلم « من فاوض الحجر الأسود فإنما يفاوض يد الرحمن »⁽⁹⁾ وقد جاءت كلمة المفاوضة في الحديث بمعنى الملامسة والمخالطة كما قال محب الدين الطبري.⁽¹⁰⁾

كما وردت في حديث آخر عن الرسول صلى الله عليه وسلم في قوله «...اللهم أسلمت وجهي إليك، وفوضت أمري إليك... »⁽¹¹⁾ منسجمة مع المعنى اللغوي المشار إليه أعلاه والمتعلق بإرجاع الأمر كله إلى صاحبه وجعله الحاكم فيه.

للإشارة لم ترد كلمة المفاوضات أو التفاوض في الأحاديث النبوية الشريفة بكثرة عكس ما ارتبط بمصطلحات النصوص التشريعية أو العقائدية التي كانت وفيرة، غير أن واقع الممارسة النبوية فيما تعلق بالمفاوضات كانت على درجة عالية من إتقان للفن والعلم معا، استعملت فيه الوسائل والتقنيات والاستراتيجيات والكاريزما لإنجاح العملية التفاوضية، ولعل ما يستدل به في هذا الصدد في السيرة النبوية الشريفة، ما وقع من مفاوضات بين الرسول عليه الصلاة والسلام وقريش استعمل فيها مرة الترغيب ومرة

التهريب، وذلك حينما أوفدت قريش عتبة ابن ربيعة تفاوض رسول الله وتعرض عليه أمورا ثلاث، وهي المال والجاه والملك وفي هذا ترغيب له ليدع شأن النبوة، ليرد عليه الصلاة والسلام بالرفض وتلا من سورة السجدة ليقنع عمه أن الأمر أجل مما طلب، لتنتقل قريش لأسلوب التهريب حينما أرسلت له مرة أخرى عمه تهدده بالقتال طالما لم ينته عن الأمر ليرد مرة أخرى عليه الصلاة والسلام بقوله المشهور « والله يا عماه لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في شمالي على أن أترك هذا الأمر حتى يظهره الله أو أهلك دونه ما تركته »¹² وقد ذكر في هذا ابن هشام في كتابه " السيرة النبوية " تحت عنوان " عتبة بن ربيعة يفاوض رسول الله " غير أن المفاوضات التي كانت بينهم أخفقت وأخفق معها كلا الأسلوبين في تعويق الدعوة وبالتالي فشل المفاوضات على اعتبار الاختلاف الحاصل حول القضية التفاوضية التي يجب أن تكون على درجة عالية من القبول بين جميع الأطراف.

-المفاوضات في السيرة النبوية: يستدل على المفاوضات في السيرة بما وقع في

صلح الحديبية الذي يعد أرقى نموذج في نجاح المفاوضات، إذ يؤرخ ابن كثير في كتابه " البداية والنهاية " أن صلح الحديبية كان سنة ستة للهجرة حينما قصد الرسول صلى الله عليه وسلم مكة ومن معه معتمرا زائرا للبيت الحرام معظما له لا يريد قتالا فمنعته قريش وخرجت لقتاله عازمين على ألا يدخلها عليهم وهذا ما يعد جوهر القضية التفاوضية بين الطرفين، لتبدأ العملية التفاوضية بين الرسول عليه الصلاة والسلام وقريش حينما أرسلت إليه بديل بن ورقاء يستوضح قدومه لمكة فلما اطمأن لكلام الرسول رجع لقومه يخبرهم بأن محمدا صلى الله عليه وسلم لم يأت للحرب، غير أن قريشا رفضت دخول الرسول لمكة حتى وإن لم يأت لقتال وهنا ظهر جليا الموقف التفاوضي بين من هو قادم لزيارة مكة وبين من هو رافض لذلك، كما ظهر أطراف المفاوضات إذ كان الرسول صلى الله عليه وسلم عن طرف المسلمين وبديل بن ورقاء ثم بعده مكرز بن حفص بن الأخيف ثم بعده الحليس بن علقمة ثم بعده عروة بن مسعود الثقفي عن قريش؛ حيث يذكر ابن كثير في

كتابه أن قريش أوفدت نحو أربعين أو خمسين رجلا يفاوضون الرسول صلى الله عليه وسلم حتى انتهت بسهيل بن عمرو الذيفاوض رسول الله على الصلح فلما رآه رسول الله قال « قد أراد القوم الصلح حين بعثوا هذا الرجل ». ⁽¹³⁾ وفي قول الرسول هذا دلالة واضحة على تبصره عليه الصلاة والسلام بطبيعة خصمه وهي ركيزة أساسية لإنجاح العملية التفاوضية.

وقد عكس هذا الموقف هدف العملية التفاوضية الذي تركز أساسا في تجنب الطرفين الحرب والتوصل لهدنة طويلة المدى يكون للإسلام فيها فسحة مع الناس، أما المشركين فقد حققوا مصلحة بضمان سمعتهم بين العرب خاصة وأن دخول المسلمين لمكة دون قتال سيشكل ضغطا مضاعفا قد يرهق عليه القوم في الحفاظ على دين آبائهم.

تأسيسا على ما سبق يمكن استخلاص قواعد المفاوضات أو التفاوض من السيرة النبوية من خلال ارتباطه بالشفافية في التعبير عن الأهداف والمقاصد، ثم انسجامه مع مبدأ الوضوح وعدم المراوغة حتى مع الأعداء، كما أن التفاوض عند المسلمين يحمل رسالة ومقاصد تصبو لإبراز الروح السمحة للإسلام، وأنه لا يسعى لتحقيق الماديات بقدر سعيه لتحقيق وتكريس مبادئ التسامح واللين والسلم خاصة وأنه يسبق كل معركة، إضافة لذلك فالعملية التفاوضية تتسم بكون أهدافها مرنة تراعي الظروف المصاحبة.

إن من الجدير ذكره والتنبيه له أن مصطلح التفاوض في السيرة والسنة النبوية، وما تلاهما خلال الخلافة الراشدة، وما عرفه المسلمون من أشكال الحكم وأصنافه، وما قدمه المفكرون المسلمون في كتبهم لم يعرف من الناحية النظرية أي تأصيل يذكر، غير أنه تطور عندهم من خلال الممارسة، خلاف ما كان عليه الأمر في مفاهيم أخرى متعلقة بالحكم كمفهوم السياسة والقضاء وغيرها، وأن كل الكتابات التي أصلت للمفهوم كانت مرتبطة بممارسته وتطبيقاتها، وهو الأمر الذي صقله وطوره ممارساتها لا مفهوماتها.

المبحث الثالث: المفاوضات النشأة والتطور والمصطلحات المتداخلة.

يحلينا الحديث عن نشأة التفاوض إلى بحثه من الناحية الجينالوجية أو علم أصل الكلمات، خاصة وأن هذا المصطلح لم يرتبط وجوده بما دلت عليه الكلمة من معنى حصرا وإنما كان وجوده مرتبط بالممارسة، وعلى هذا الأساس سيتم من خلال هذا المبحث الحديث عن أصل الكلمة ومن تم تطورها الذي ساق معه مجموعة مصطلحات سوقت بطريقة أو بأخرى على أنها كلمات تدل في المعنى على التفاوض أو قد لا تدل عليه خاصة مع تغير السياق الذي ترد فيه.

المطلب الأول: مصطلح التفاوض... النشأة والتطور:

لكل مصطلح نشأة وتطور يظهر المراحل التي اتبعتها لبلوغه معنا يتم تداوله على أنه مصطلح راجح يعبر عن ظاهرة يتم توصيفها بدلالة المعنى الذي أطلق عليها، وعلى هذا الأساس سيتم في هذا المطلب الحديث عن التفاوض من خلال نشأته وتطوره ودلالته عن الظاهرة المراد تسميتها به.

كلمة المفاوضات تقابلها في اللغة الأجنبية "Negotiation" المركبة من كلمتين لاتينية "negrae" و "otium" والتي تعني في اللغة الفرنسية واللغة الإسبانية "رفض الترفيه أو عدم الركون للفرغ"، ولأن التفاوض مرتبط بالسلوك أكثر من العلم والثقافة فإنّ استخدامه يعود إلى ألفي سنة قبل الميلاد مع الإنسان الأول الذي استعمل المفاوضات لتقاسم مناطق الرعي والمياه وإنهاء حالة الحرب وغيرها، ويشير في هذا الصدد علماء الأنتروبولوجيا أن هذا كان يتم عبر أربع طرق لحلّ النزاعات العالقة وهي القوة، والأسواق، والمصالح المتبادلة والتخيلات هذه الأخيرة التي تركز على ابتكار أفضل الطرق للبقاء عبر استخدام الخيال الجماعي المعتمد على مهارات التفاعل البيئية؛ إذ تعدّ المفاوضات أحد هذه الابتكارات الجماعية والمهارة التفاعلية، وعليه استخدم المفاوضات في بداياتها باعتبارها مهارة لضمان البقاء والعيش.⁽¹⁴⁾

المطلب الثاني: المفاوضات والمصطلحات المتداخلة:

إن السياق الذي يرد فيه مصطلح ما قد يؤدي إلى أن يحتمل معنى دون آخر، هذا الأخير قد يُفهم بموجب مصطلح آخر فيوظف سياقيا للدلالة على مصطلح ومعنى مختلف قد يكون بعيدا من الناحية اللغوية والاصطلاحية عن المصطلح المعبر به أو المقصود، وعليه نجد من الضروري في هذا المطلب بحث - من حيث المعنى - مختلف المصطلحات التي تتداخل مع مصطلح التفاوض وتعود في المعنى له غير أنها مختلفة عنه.

تتداخل كلمة المفاوضات مع بعض الكلمات ذات الصلة أو التي قد تحمل أحد معانيها منها المجادلة بإطلاق اللفظ والتي تعني في لسان العرب المناظرة والمخاصمة ومقابلة الحجة بالحجة وطلب المغالبة⁽¹⁵⁾ وهو الأمر الذي يتنافى ومعنى التفاوض القائم على قبول الأطراف لبعضهم البعض بشكل سلمي، أما المحاورة فقد وردت هي الأخرى في لسان العرب مرادفة للتجاوب والمجاوبة بمعنى مراجعة المنطق والكلام في المخاطبة كما تعني المشورة⁽¹⁶⁾ وهو ما يتقاطع مع معنى التفاوض الذي يعني ضمينا قبول الأطراف لبعضها البعض عبر مراجعة الكلام وتبادل المشورة، في حين نجد المناقشة تتفق من حيث المعنى مع المفاوضات من باب أنها تعني الاستقصاء في المسألة⁽¹⁷⁾ وهو أحد أسس العملية التفاوضية، أما المشاورة التي تعني في المعجم الوسيط طلب الرأي وما ينصح به منه⁽¹⁸⁾ وهي بهذا لا تتقارب مع معنى المفاوضات خاصة وأن الأطراف المتفاوضة لا تطلب رأي بعضها البعض وإنما تسعى لمعرفة مواقف بعضها من قضية ما، كما وردت المباحثة في معجم اللغة العربية المعاصرة بمعنى التفاوض وتبادل الرأي بهدف التعاون،⁽¹⁹⁾ وعليه تكون الكلمة الأقرب للتفاوض المباحثة التي يمكن استعمالها كترادف له.

المبحث الرابع: المفاوضات... مفهوم سياسي بالأساس:

انطلاقا من كون المفاوضات وسيلة سلمية لحل الخلافات والنزاعات الدولية، تعتمد الوحدات الدولية كوسيلة ناعمة لتعظيم منافعها ومصالحها في إطار تفاعلاتها وعلاقاتها الخارجية، في حقل السياسة والعلاقات الدولية في شتى المجالات، معتمدة في

هذا مجموعة وسائل وأنواع، وعليه يتجلى المضمون السياسي للمفاوضات من خلال المجالات التي منها: التجاري والإداري والعسكري والسياسي، هذا الأخير الذي يحدث بين الوحدات السياسية سواء كانت فوق دولانية أو تحت دولانية بهدف الوصول إلى حل المعضلات السياسية كالنزاعات، ويعد التفاوض السياسي أكثر الأشكال هيمنة على العملية التفاوضية لاهتمامه بما يحدث في السياسة والعلاقات الدولية، كما يعد أكثرها تعقيدا واستعصاء لعدم إفصاح الأطراف المتفاوضة على نيتهم وأهدافهم المباشرة، كما يبرز أيضا مضمونه السياسي من خلال ارتباطه بصنع السياسة الخارجية للدولة، وأن معظم القرارات السياسية سواء في السياسة الداخلية أو الخارجية تعتبر مخرجات للعملية التفاوضية وأساس الممارسة الديمقراطية، ويتجلى أيضا الجانب السياسي فيه من منطلق تأثره بالقيم السياسية السائدة في الدولة، يضاف لذلك الاختلافات المتأصلة بين المفاوضات في المجال السياسي وباقي المجالات الأخرى، زيادة على هذا ينظر للنزاعات المستعصية عادة على أنها نزاعات سياسية بالأساس تحتاج لمفاوضات سياسية تسعى لإيجاد حل سياسي. (20)

المبحث الخامس: المفاوضات في الممارسة والفكر الإسلامي.

تعد المفاوضات أحد أهم الوسائل لتبليغ الدعوة الإسلامية لما يقوم عليه من ترويج لمقاصد الشريعة وتوضيح أسسها والدعوة لها، ولأنه يعتمد السلم في تبليغ الرسالة فقد انفردت به الدولة الإسلامية على خلاف باقي الدول والأمم الأخرى التي اعتمدت القوة وحد السيف والترويع في نشر ثقافتها وحضاراتها، وهو الأمر الذي جعل من مفكري الإسلام على اختلاف الحقب الزمنية التي مرت بها الحضارة الإسلامية مناقشة هذا المفهوم إما فلسفيا وأما شرعيا، وعليه سنقدم من خلال هذا المبحث تتبع مستفيض للتفاوض فيما ورد من ممارسة في الحضارة الإسلامية بداية مع دولة الرسول ومرورا

بالمراحل التي مورس فيها التفاوض في الدولة الإسلامية على اختلاف تسمياتها وعصورها، ثم مواكبة هذه الممارسة بما تم تقديمه في الفكر الإسلامي من حيث التنظير له.

المطلب الأول: المفاوضات في الممارسة الإسلامية.

عرفت الحضارة والدولة الإسلامية التفاوض منذ البداية الأولى لتشكيلها، لذلك فإن الحديث عنه سيكون بالرجوع إلى من مارسه أولاً وعليه سنجد أن الرسول صل الله عليه وسلم أول من اعتمده في تبليغ دعوته في كثير من محطات بناء دولة الإسلام سواء مع الأقربين من كفار قريش أو مع غير المسلمين من باقي الديانات والدول الأخرى من خلال إرسال الرسل لتبليغ الدعوة لهم، أو من خلال القيام بمعاهدات صلح من حين لآخر مع القبائل العربية المجاورة.

في هذا السياق يعتبر صلح الحديبية أحد المرجعيات الهامة في المفاوضات الذي رسخها الرسول صلى الله عليه وسلم و دأب عليه الخلفاء الراشدون من بعده وجعلوها نبراساً في تعاملهم مع غيرهم من المسلمين، غير أن التوسع والتمدد الذي شهدته الدولة الإسلامية واكتسابها لجيران جدد وسّع حجم ونطاق المفاوضات التي تباشر في أمصار وأقطار الدولة عبر حقب زمنية مختلفة كانت تقدم فيها نماذج راقية عن حقيقة المفاوضات في الإسلام الذي كان يقوم به الخلفاء الراشدون في كل مرة لحاجتهم للترويج لمبادئ وقيم الإسلام من جهة وتعظيم توقعات الدولة على تخوم غيرها من جهة أخرى.

وبالرغم من أن الشواهد التاريخية الدالة على كنه وقيمة المفاوضات في الإسلام كثيرة إلا أننا سنكتفي بأجودها، ولعل أبرزها ما كان في عهد عمر بن الخطاب رضي الله عنه فيما اصطلح عليه العهدة العمرية سنة 15 هجرية التي تعد أهم وأقدم وثيقة تفاوضية في فتح بيت المقدس واستمرار استخدامها لفترات زمنية طويلة كمرجعية أصيلة للحلحلة الخلافات الناشئة من حين لآخر، حيث يؤرخ ابن كثير في كتابه " البداية و النهاية " في

هذا الصدد أن ما قام به عمر بن الخطاب رضي الله عنه يعد إضافة جد مهمة في علم المفاوضات بشكل عام والمفاوضات في الإسلام بشكل خاص؛ وذلك لما وثق من أحداث حينها كانت لب العملية التفاوضية؛ إذ يذكر في هذا أن أبا عبيدة بن الجراح حاصر بيت المقدس وضيق الخناق حتى استجابوا للصلح شرط أن يقدم إليه أمير المؤمنين عمر رضي الله عنه وتتضح المفاوضات هنا من خلال وجود الطرفين وهما عمر رضي الله عنه الذي قدم للصلح مع أهل بيت المقدس والأساقفة الذين طلبوا الصلح مع أمير المؤمنين، حيث صالح الفاروق رضي الله عنه أساقفة النصارى على أمنهم شرط دفع الجزية وإجلاء الروم عن البيت وهي موضوع المفاوضات، وقد دوّن هذا الاتفاق في وثيقة تعاهد عليها الطرفين سميت بالعهد العمرية، وشهد الصلح كل من عمر بن العاص وخالد بن الوليد وعبد الرحمن ابن عوف ومعاوية ابن أبي سفيان الذي كان كاتب الكتاب. (21)

وقد ساقّت التطورات التي شهدتها الدولة الإسلامية في شتى المجالات في عصر الخلافة وما تلاها في الفترات الزمنية المتلاحقة (الأموي والعباسي) تطورات مهمة وجديدة فيما تعلق بالمفاوضات، حيث صقل هذا الأخير وأضيفت له مهارات وأسس وقواعد دفعت باتجاه تقوية القوة التفاوضية للدولة الإسلامية كما زادت في أن تكون المفاوضات أكثر دقة وعلمية لا يعتمد فقط على كاريزما وشخصية المفاوض، الأمر الذي كان له الأثر الجلي في نجاحه وتحقيقه لأهدافه، وللتدليل على هذا يمكننا استنطاق الشواهد التاريخية التي أوردها المؤرخون في كتبهم ووثقت بعضا من المفاوضات التي باشروا أمراء وملوك وسلطين الدولة الإسلامية، ومنها مفاوضات أبو عبيدة مع الروم في معركة اليرموك عندما أرسل ماهان له مبعوثا يطلب منه إرسال رسول للتفاوض قبل بداية المعركة لتفشل هذه المفاوضات بعدها، أيضا من المفاوضات المشهورة في التاريخ الإسلامي مفاوضات صلاح الدين الأيوبي مع ريتشارد قلب الأسد سنة 582 هـ إبان الحملة

الصليبية على المشرق، ثم مفاوضات فتح بيت المقدس بعد أن غصبه الفرنجة لأكثر من تسعون سنة حيث ورد في كتاب " البداية والنهاية" لابن كثير أن صلاح الدين الأيوبي قام بمفاوضات مع أهل المدينة الذين طلبوا الأمان منه غير أنه رفض ذلك وأصر على فتحها عنوة كما أخذوها عنوة، وقد سار له العديد من الرسل والمبعوثين يفاوضونه على الصلح كان آخرهم بالبان بن بارزان الذي شدد في مفاوضاته على عقد الصلح، أو ليقتلن كل من في المدينة ويهدم ويفسد كل ما فيها، وهو الأمر الذي رفضه الفاتح صلاح الدين، وصالحهم على إثر ذلك صلحا هو اقرب للاستسلام من الصلح وهو صلح الرملة سنة 588 هـ. (22)

وأمام تلاحق الأحداث والتطورات في عصر نهضة الدولة الإسلامية تنامت معها علاقات هذه الأخيرة مع العديد من الدول والشعوب المعاصرة لها، حيث كانت بغداد ودمشق على سبيل المثال تعج بالوفود الأجنبية طالبة المفاوضات قصد إبرام المعاهدات والاتفاقات خاصة منها التجارية والأمنية والسياسية التي تعد أهم وأكثر موضوعات وقضايا المفاوضات، الأمر الذي فُسر فيما بعد بالكم الهائل للاتفاقات التي كانت تبرمها الدولة الإسلامية مع باقي الدولة الأخرى التي تعج بها المتاحف لحد الآن، ولما كان للتفاوض أهمية كبيرة في تحقيق مصالح دولة الإسلام فقد حرص أمراؤها وملوكها وسلاطينها على إيلاء أهمية بالغة في تعيين السفراء والمفاوضين، حيث يتم تعيين من هم على دراية ونباهة وفتنة وقوة، عارفا بأحداث الأمم، ملما بالشرعية والأدب والتاريخ والأنساب والجيش، صعب المراس، شريف النسب.

المطلب الثاني: حقيقة المفاوضات في الفلسفة والفكر الإسلامي.

إن عرض موضوع المفاوضات في الفكر السياسي الإسلامي يقتضي بحث شرعيتها في الإسلام من عدمها أولا، ذلك أن مسألة المفاوضات مع الأعداء واللقاء معهم فيها حكم يستند إلى ما ورد في القرآن والسنة، وقد رجح جمهور العلماء جواز المفاوضات من

حيث كونها وسيلة لعقد الصلح والمعاهدات وقد استدلوا على ذلك من قوله عز وجل ﴿وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّىٰ يَسْمَعَ كَلَامَ اللَّهِ ثُمَّ أَبْلِغْهُ مَأْمَنَهُ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَوْمٌ لَا يَعْلَمُونَ﴾ (التوبة/6) وعليه نجدها عند أغلب مفكري وفقهاء الإسلام في حكم الجائز حيث جاء في تفسير الجلالين للآية السابقة الذكر أن إجارة المشرك بطلب منه واجبة حتى تتاح له فرصة التعرف على الإسلام،⁽²³⁾ وهو ما يعني إعطائه الأمان وملاقاته ومفاوضته، وهو ما يدل على مشروعية وجواز ملاقاته غير المسلمين، ومحادثتهم في القضايا المشتركة طالما هناك مصالح متبادلة وهو لب المفاوضات.

من جهة أخرى يرى فقهاء ومفكرو الإسلام مثل البلاذري أن الفتح صلحا والفتح عنوة هو الذي يدفع باتجاه المفاوضات أو يدفع باتجاه مزيد من القوة والحرب، وأن شروط الصلح تتحدد وفقا لما تم به الفتح فإن كان الفتح صلحا كانت المفاوضات أسهل وأسرع، وإن كان الفتح عنوة كانت المفاوضات أكثر تعقيدا وأقل سرعة وأكثر إرهاقا في شروطها،⁽²⁴⁾ وهو ما يعني أن فكرة المفاوضات قد أدخلت عليها أسس وقواعد علمية جديدة تزيد من القوة التفاوضية، وقد ذهب محمود شلتوت في كتابه "القرآن والقتال" إلى تحديد شروط المعاهدة منها أن لا تكون فيها مفسدة للدين وللمسلمين، وأن تكون المفاوضات فيها لإحلال السلم والأمن وألا يكون القصد منها الغدر والخيانة والإستقواء على الضعفاء.⁽²⁵⁾ وقد ورد في صحيح البخاري أن كل ما يخالف كتاب الله يعد باطلا ويقاس عليها المفاوضات في المعاهدات إن أحلت حراما أو جلبت ضررا.⁽²⁶⁾

أما القلقشندي فقد تحدث هو الآخر في كتابه "صبح الأعشى" على شرط المصلحة كأحد الشروط الواجب توافرها لمباشرة المفاوضات وإبرام المعاهدة، وأوجزها في قوله كأن يكون فيه مصلحة للمسلمين لضعف في القوة أو قلة في المال أو توقع إسلام غير المسلمين، وألا يكون موضوع المفاوضات والمعاهدة ما يبابه الإسلام، وأن من يباشر هذا كله ويسهر عليه يجب أن يكون الإمام أو من يفوضه ويكون ذا أهلية وقدرة.⁽²⁷⁾

المبحث السادس: المفاوضات في الفكر السياسي الغربي: تأصيل غربي للمفهوم!

إن الحديث عن المفاوضات يقتضي بالضرورة الحديث عن الدبلوماسية في الفكر السياسي الغربي عامة والفكر اليوناني خاصة، حيث تشير كلمة الدبلوماسية المشكلة من كلمتين وهي "دبلو" و "مات" إلى الوثيقة المطوية التي تمنح لشخص ما امتيازات محددة، ثم استعملت لاحقاً للتعبير عن الوثيقة الرسمية خلال القرن الثامن عشر، كما استعمل مصطلح "الدبلوماسي" للدلالة على الشخص المخول بالتفاوض نيابة عن دولته، ولفهم حقيقة المفاوضات في الحضارات القديمة ينبغي التعامل معه باعتباره مرتبطاً بالدبلوماسية، ثم من المفيد أيضاً فهم الجوانب الاجتماعية والثقافية المحيطة بكل من الدبلوماسية والمفاوضات معاً، إذ يقوم فهمه من خلال الحضارة اليونانية على ثلاث ركائز هي: أولاً التفسيرات الميتالوجية؛ حيث نذكر في هذا الشأن أن الإله اليوناني هيرميس "Hermes" وهو حامي التجار في فلسفتهم الدينية كانت مهمته التفاوض مع الآلهة الأخرى لحماية التجار من خلال وصايته على الممثلين الدبلوماسيين، غير أن المعنى المقصود من المفاوضات خلال هذه الحقبة كان مرادفاً للخداع والمكر وهو ما أثر بشكل واضح على المفهوم والدبلوماسية اليونانية التي وجدت في تصورات الإله هيرميس مبررات لنقض العهود والاتفاقات السرية، ثانياً فن الخطاب، إذ يرى ديموستينيس (Demosthenes) (384 ق م) وهو رجل دولة ودبلوماسي في أثينا القديمة بأن الخطابة والبلاغة والقدرة على الإقناع لطالما كنت الأدوات الرئيسة للتفاوض ولن ينجح هذا الأخير في غياب القدرة والكفاءة اللغوية اللازمة، ثالثاً التدوين حيث يعد ثيوسيديديس (Thucydides) أول من قدم تاريخاً للحروب والمعاهدات التي جرت وقتها ليستفاد منها في فهم مجريات المفاوضات والعلاقات الدولية.⁽²⁸⁾ ويرى أفلاطون (Plato) أن عدم اكتفاء الدول بذاتها يدفعها للتفاوض حول ما ينقصها من مصالح كالأمن وغيره،⁽²⁹⁾ أما أرسطو (Aristotle) فقد حلل التفاوض من خلال ثلاث أسس هي الأساس الأخلاقي النابع من الشخصية

الأخلاقية للمتحدث المفاوض مما يجعله جديراً بالثقة، والأساس العاطفي حيث يكون الهدف منه وضع المفاوض الآخر في حالة ذهنية تجعله على استعداد لقبول موضوع المفاوضة دون نقاش، والأساس المنطقي الذي يقوم على جعل المفاوض الآخر يرى الحقيقة كما هي.⁽³⁰⁾ ويرى هارولد نيكلسون "Harold Nicholson" أن التفاوض هو جوهر العملية الدبلوماسية.⁽³¹⁾

من الناحية النظرية المفهوماتية كان موقف الغربيين من المصطلح منصفاً حينما أعطوه معاني ودلالات علمية أضيفت لما كان عند المسلمين، غير أنه من الناحية الممارساتية كان على تضاد واضح لما ورد فيه من معانٍ نظرية أثبتته تطبيقاته العملية مع المسلمين ومع غير المسلمين، يضاف إلى هذا اتهامهم المتكررة والمزمنة للإسلام بأنه لم يعرف المفاوضات كأسلوب لنشر الدعوة بل انتشر بجد السيف والقوة، وقد ذهب لذلك الكثير من المستشرقين في كثير من أصقاع العالم، بل وحتى التهجم على نبي الإسلام وإصااق كل دنية به، ولأن بغض الإسلام عام فلم يترك جانب من جوانبه إلا وتم التهجم عليه، منها اتهامه بأنه دين عنف خصوصاً مع احتكاكه السياسي والعسكري مع الغرب. في هذا الصدد يرى المفكر محمد قطب في كتابه "المستشرقون والإسلام" أن مزاعم المستشرقين كانت مركزة حول الكثير من القضايا الجوهرية منها أن الإسلام دين عربي و فقط، وأن الإسلام مجرد ناقل للتراث اليوناني القديم، ومنها أن الإسلام دين رجعي لا يصلح للتطبيق في الوقت الحاضر، ومنها إلحاحهم على أن الإسلام انتشر بجد السيف والقوة ليقوم المسلمين بالدفاع عن هذه الخطيئة والاعتذار عنها ونفيها والقول بأن الإسلام لم يستخدم القوة إلا للدفاع فقط وغيرها من التهم الباطلة، وكل هذا ناتج عن خطأهم في الربط أو الخلط بين الإسلام والمسلمين فإن كان المسلمين متخلفين كان الإسلام متخلفاً وإن كان بعض المسلمين عنيفين كان الإسلام عنيفاً،⁽³²⁾ ثم ما لبث هؤلاء المستشرقون أن اتهموا واحداً من ركائز الإسلام وهو الجهاد، ذلك أن الإمبراطوريات

المجاورة (الروم والفرس) لدولة الإسلام كانت هذه الأخيرة تتفوق عليهم ليس بالعدد والعدة، وإنما بشيء افتقدته كلا الإمبراطوريتين وهي العقيدة الصحيحة والاعتزاز بها فتصدوا بذلك للجهاد واعتبروه مجرد قتل همجي، وأن الإسلام لا يؤمن بالسلم وقبول الآخر.

كما انصب اتهامهم على تشويه رجال الصدر الأول من الإسلام واعتبارهم متعطشين لسفك الدماء، وهي مغالطات مقيئة عكف المستشرقون على ترويجها في كتاباتهم،⁽³³⁾ كما يرى الأستاذ زكريا هشام في كتابه "المستشرقون والإسلام" أن الفتوحات الإسلامية التي اتهمها المستشرقون بالهمجية ما كان ليستمر أثرها لو كانت فعلاً هكذا كما كان الحال مع باقي غزوات الهمج التي كان القصد منها السلب والنهب عكس فتوحات الإسلام التي كان هدفها تبليغ رسالة الإسلام التي مازالت مستمرة في كل الأقطار التي دخلها الفاتحون.⁽³⁴⁾

ما يجب التأكيد عليه بعد هذا كله أن الإسلام كان أول من عرف المفاوضات الصحيحة وطبقها داخل حوزة الإسلام وخارجها من خلال عرضه للصلح قبل بداية أي معركة مع غيره من غير المسلمين وأن الفتح عنوة والفتح صلحا وهو الذي يحدد سهولة المفاوضات أو صعوبتها.

المفاوضات والوساطة في العلاقات الدولية: يشير ميثاق الأمم المتحدة في مادته الثالثة والثلاثون من الفصل السادس إلى ضرورة أن يلجأ أطراف النزاع؛ الذي من شأنه تهديد السلم والأمن الدوليين، في بادئ الأمر إلى المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية قصد منع تفاقم النزاع، حيث وردت الوساطة والمفاوضة في جملة من الطرق السلمية التي نص عليها الفصل السادس من الميثاق، وهنا نرى بوضوح الارتباط الوثيق بين المصطلحين على اعتبار أن كليهما يتركز إلى الوسائل السلمية، وأن

وجود أحدهما مرتبط بوجود الآخر، إذ لا يمكن تصور وساطة من غير تفاوض ولا يمكن تصور تفاوض من غير وساطة.⁽³⁵⁾

الخاتمة:

إن تتبع مصطلح المفاوضات في سيرورة الأحداث التاريخية يوضح مدى التداخل في المفهوم بين ما هو ممارساتي مرتبط بالكاريزما وقوة الشخصية والقدرة على الإقناع وبين ما هو علمي مستند لقواعد وأسس مرتبطة بالتدريب والتعلم والتلقين، كما يفترض هذا المصطلح أن يمس الجوانب المتعلقة بكل ما هو مرتبط بتعظيم المنافع وتقليل الخسائر في شتى المجالات، لذلك كان من الضروري التعامل مع هذا المصطلح باعتباره مفهوما متكاملًا، يجمع بين هذا وذاك لتحقيق فهم أكثر دقة، أما عن كنهه وحقيقته في الإسلام فهو مرتبط بتبليغ الرسالة المحمدية متصف بكل الصفات الحسنة التي تنافي الغدر والخداع والمراوغة، استخدمه الرسول صلى الله عليه وسلم بشكل مباشر مع كفار قريش وبشكل غير مباشر من خلال إرسال رُسل مفوضين عنه لباقي الممالك والإمبراطوريات ليفاوضوا ويرافعوا لقيم الإسلام، ما يجب التأكيد عليه أيضا أن هذا المفهوم بدلالاته المعنوية والممارساتية كان للإسلام سبق متفرد فيه نظرا لارتباطه أولا بالشفافية والوضوح حول قضايا المفاوضات وثانيا لأصالة ورفعة القيم التي كان يدعو لها ويفاوض لأجلها عكس ما كان سائدا قبل مجيء الإسلام الذي أثر بشكل واضح في دفع باقي الدول لتبني قيم جديدة، مثل المصادقية والعلنية.

كما نستخلص من كل ذلك أن المفاوضات باعتبارها مفهوما سياسيا إسلاميا يفترض حتما التنقيب عنها فيما ورد في القرآن الكريم والسنة النبوية، وفيما يمكن الاستفادة منه في التاريخ الإسلامي عامة، لذلك يتضح جليا أن المفهوم كان على تداول واسع وراسخ في الإسلام، نحت معناه وصقل عبر مراحل متفاوتة من تاريخ الحضارة الإسلامية التي كانت بدايتها مع دولة رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم بعدها الخلافة

الراشدة وما تلاها في دول وممالك الإسلام، وعلى الرغم أن المفهوم بدا جديدا عند المسلمين إذا ما قورن بما كان في الحضارة الغربية القديمة التي ارتبط المفهوم فيها بكل أنواع المراوغة رغم الإضافات الإيجابية فيه، إلا أن هذا المفهوم لم يرتق لمصاف المصطلحات الراقية إلا بعد تطبيقاته عند المسلمين، وعلى هذا الأساس وبتتبع المصطلح نستنتج ما يلي:

- أن كلمة لم ترد صراحة في القرآن الكريم وإنما وردت بألفاظ دالة عليها.
- أن مصطلح المفاوضات عرف عند المسلمين بكونه مفهوما مرتبطا بالممارسة لا بالتجريد والتنظير.
- أن التفاوض كأسلوب وعملية يقترب أكثر من أن يكون سياسيا أكثر من غيره من المجالات.
- مع مجيء الإسلام انتقلت المفاوضات من كونها شاملة لكل المجالات إلى البعد السياسي الحصري.
- المفاوضات في الإسلام تختلف في مضمونها ومفهومها عن الثقافات الأخرى.
- من الضروري تعميم المفهوم بمضمونه الإسلامي لتجنب العديد من المشاكل المرتبطة بالسرية والخداع والمراوغة.
- المعاهدات والاتفاقات هي محصلة العملية التفاوضية ولا يمكن الحديث عنها في غياب المفاوضات.
- ينبغي التعامل مع المفاوضات على أنها فن ومهارة وعلم تحتاج لكاريزما متفردة.
- لا يمكن العثور على مصطلح المفاوضات في الأدبيات القديمة الرصينة إلا من خلال مفهوم الصلح والمعاهدة.

8. التهميش:

1- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم (711هـ). لسان العرب: ج7: ص210.

- 2- مصطفى، إبراهيم، وآخرون- المعجم الوسيط: باب الفاء، ص 706.
- 3- عمر، أحمد مختار، وآخرون- معجم اللغة العربية المعاصرة: ج1، ص-ص1752-1753.
- 4- موسى، غانم فنجان، فالج، فاطمة أحمد - أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، (دار الكندي للنشر والتوزيع، اربد، الأردن، 2008)، ص17
- 5- لجنة من العلماء- التفسير الوسيط: ج8. 9. 10، ص644.
- 6- المحلي، جلال الدين محمد بن أحمد(864 هـ) جلال الدين السيوطي(911هـ) - تفسير الجلالين، (لبنان، دار الكتاب العربي، بيروت2004)، ص542
- 7- التفسير الوسيط: مرجع سابق، ص 130.
- 8- المحلي، جلال الدين محمد بن أحمد(864 هـ) جلال الدين السيوطي(911هـ). تفسير الجلالين، (لبنان، دار الكتاب العربي، 2004)، ص271
- 9- سنن ابن ماجه، (275)، كتاب المناسك، باب فضل الطواف، 985، ح 2957، ضعفه الألباني.
- 10- الحافظ أبي الطيب تقي الدين الفاسي المكي المالكي (835هـ): شفاء الغرام بأخبار البلد الحرام: ج1، (المملكة العربية السعودية مكتبة النهضة الحديثة للنشر و التوزيع، 1956)، ص171.
- 11- الألباني، محمد ناصر الدين، صحيح الجامع الصغير وزيادته الفتح الكبير: ج1، ط:2، (المكتب الإسلامي، 1988) حديث رقم 1269، صحيح، ص 272
- 12- ابن هشام،(213هـ)، السيرة النبوية، ط:2، (لبنان، عمر عبد السلام تدمري، دار الكاتب العربي، ج 1، 1990)، ص299
- 13 - ابن كثير، عماد الدين إسماعيل بن عمر (747هـ)- البداية والنهاية، (لبنان، بيت الأفكار الدولية، ج1، 2004)، ص 595-596
- 14 -Graham, J.L., Lawrence, L., Requejo, W.H. (2014). *Going Forward to the Past: A Brief History of Negotiation. In: Inventive Negotiation. Palgrave Macmillan, New York.* https://doi.org/10.1057/9781137370167_2 20.02/2023,17:30
- 15- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم (711هـ). لسان العرب: ج1، ص571.
- 16- المرجع نفسه، ص 1043.
- 17 - مصطفى، إبراهيم، وآخرون- المعجم الوسيط: باب النون، ص946.
- 18 -المرجع نفسه، ص 499.
- 19 - عمر، أحمد مختار- معجم اللغة العربية المعاصرة:، ص162.
- 20 - Valentin Ade "Political negotiations: characteristics and related performance disincentives", (*Political negotiations, International Journal of Conflict Management* · June 2019)

- 21 - ابن كثير، عماد الدين إسماعيل بن عمر (747هـ) - البداية والنهاية: (لبنان، بيت الأفكار الدولية، ج 1، 2004)، ص 1053
- 22- ابن كثير، عماد الدين إسماعيل بن عمر، المرجع السابق، ص 1940.
- 23 - الخلي، جلال الدين محمد بن أحمد (864 هـ) جلال الدين السيوطي (911هـ). تفسير الجلالين، (لبنان، دار الكتاب العربي، 2004)، ص 1661
- 24 - إبراهيم، أيمن - الإسلام والسلطان والملك: 162، (سوريا، دار الحصاد للنشر والتوزيع، 1998)
- 25 - شلتوت محمود - القرآن والقتال: (القاهرة، دار الكتاب العربي، 1951)، ص 57.
- 26- البخاري، الحافظ أبي عبد الله محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، كتاب الشروط، باب المكاتب وما لا يجل من الشروط التي تخالف كتاب الله، ص 368 .
- 27 - القلقشندي، أبي العباس أحمد، (820هـ) -صبح الأعشى: 7، 8 (مصر، دار الكتب السلطانية، ج 14، 1919)
- 28 -Ovan, Kurbalija "Ancient Greek diplomacy Politics, new tools and negotiation "Diplomacy and Technology, A historical journey', (DiploFoundation, 2021) <https://www.diplomacy.edu/histories/ancient-greek-diplomacy-politics-new-tools-and-negotiation/20/04/2021;10:20>
- 29- الطعان، عبد الرضا، وآخرون، موسوعة الفكر السياسي عبر العصور، ط: 1، (الجزائر، ابن النديم للنشر والتوزيع، 2015)، ص 229
- 30-Alexios Arvanitis I and Antonios Karampatzos "Negotiation and Aristotle's Rhetoric: Truth over interests?", (Philosophical Psychology, University of Crete December 2011), pp 845-860
In https://www.researchgate.net/institution/University_of_Crete.06/01/2023.00:00
- 31- Harold Nicholson "Diplomacy" (the home university library of modern knowledge, oxford university, London, uk, 1939).
- 32 - قطب، محمد، المستشرقون و الإسلام، ط: 1، (مصر، مكتبة وهبة للنشر، 1999)، ص 55
- 33- المرجع نفسه، ص 65.
- 34- زكريا، هشام زكريا، المستشرقون و الإسلام: (مصر، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، ج 20، 1965)، ص 509
- 35- أنظر ميثاق الأمم المتحدة، الفصل السادس، المادة 33.