# شروط التفاوض وأهدافه

محمد السيد الشريف سعيد
بشار سمير دلي حديد

**جامعة النيلين**

**مجلة كلية الدراسات العليا**

**الرقم الدولي الموحد: 1858-6228**

**المجلد: 15 ، 2020م**
**العدد: 02**

**كلية الدراسات العليا**
**جامعة النيلين**

Graduate College Journal – NU
Vol .15 -2020, No. (2)
ISSN: 1858-6228, http://www.neelain .edu.sd

مجلة الدراسات العليا - جامعة النيلين
المجلد 15 –2020، العدد (2)
الرقم الدولي الموحد للدوريات: 1858-6228

# شروط التفاوض وأهدافه

**محمد السيد الشريف سعيد**
**بشار سمير دلي حديد**

## المستخلص

ان سير وراء تفاوض لا بد ماهية شروط والأهداف لأي موضوع نسير نحو اتجاهه ومن هنا نبدأ بحثنا عن شروط وتركيز بذلك عن الآيات والأحاديث لأنهما مصدران يُعتمد عليهما في مجال تفاوض وهي من عمدة العنوان وكذلك تطرقت الى نماذج من السنة النبوية الصحيحة في كيفية تعامل مع المخالفين وغير المسلم متمثلة بالنصارى كنموذج فعال نسير نحو هذا البحث لقد أصبح ميدان التفاوض من أهم الميادين العلمية ذات التأثير في التعامل اليومي نتيجة للازدياد في حجم العلاقات بين الأفراد والمؤسسات على اختلاف مستوياتها وأشكالها . فالإنسان لا يكاد يمر يومه إلا ومع كل موقف عملية تفاوضية تحتاج إلى وقت وجهد كبير ويلجأ الإنسان إلى ذلك لتحقيق التلائم بين هذه المواقف وبين مصالحه التي لا تتم إلا من خلال هذه العملية والعملية التفاوضية ما هي إلا نشاط يمارسه الإنسان كل يوم لبلوغ غاياته وتحقيق أهدافه ولأنها عملية مرتبطة بالإنسان فهي موجودة ومنذ وجوده. تعتبر المفاوضات (Negotiations ) من الموضوعات الواسعة والمهمة في الحياة المعاصرة سواء كانت على مستوى الأفراد أو المنظمات حيث يطلق البعض على هذا العصر (عصر التفاوض) كونه عمل حيوي وضروري لحل التناقضات والصراعات والخلافات فهو أسم ذات معنى يتفرع من خلاله الى عدة معاني والفاظ ومن ذلك جاءت هذه العملية المحتومة, لتجسد لنا حياة الناس من مختلف الطبقات على مستوى فعال ولهذا كل عمل لا بد له من جلوس تحت مائدة مذكرة تفاهم للوصول الى نقطة بدأنا بها وننتهي بها إضافة إلى أنه وسيلة هامة لتبادل الآراء والأفكار والوصول إلى حالة من الرضى والاقتناع حول المسائل العالق. ونذكر أنه حتى الآن لا توجد نظريات عامة أو خاصة بالتفاوض غير أنه يوجد هناك بعض المناهج أو المداخل النظرية المتطورة , والتي يمكن تسميتها مجازاً (نظريات في المفاوضات) وللحاجة الدائمة في حياتنا لعملية التفاوض الأمر الذي يستوجب بيان أهمية التفاوض, نحتاج الى إبراز شخصية المفاوض بحيث يكون ملموماً حاذقاً, ذات طابع واسع ينظر الى ما وراء الخبر ويستكشف أمور ربما تكون خافية عليه ولا يطلع عليها من خلال جلسته وحواراته ومناقشته للحدث يتضح له ما في داخل صندوق من رؤية وبصيرة يتم بعدها ما يتفق ويخالف المضمون, التفاوض ربما يكون الحل الأنسب والاشمل للجميع.

## مقدمة

الحمد لله، وسلام على عباده الذين اصطفى، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأن سيدنا محمداً عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيراً، أما بعد:

وقبل الدخول في تفاصيل المفاوضات أُحِبُّ أن ألفت نظر القارئ إلى أمر مهمٍ للغاية..

إذا طلب الطرف الذي يبدو في عيون الناس قويًّا أن يجلس مع الطرف الذي يبدو في عيونهم ضعيفًا؛ فمعنى هذا أنَّ المعادلة في رؤيتهم مختلَّة، وأنَّ الموازين مخالِفة لما يرونه؛ إذ ما الذي يدعو قويًّا إلى أن يجلس مع الضعفاء؟ إن القوي يستطيع أن يُملي على الضعيف شروطه؛ ومن ثَمَّ فلا داعي للجلوس معه في المفاوضات؛ ولكن ما دام أنَّه طلب ذلك، فهذا يعني أنَّه بدأ يشعر بالضعف الذي وصل به إلى التوازن مع الطرف الآخر؛ ومن ثَمَّ عَرَضَ فكرة المفاوضات، وقد يكون من الذكاء بحيث إنَّه قد قرأ من تحليلاته على أرض الواقع أنَّ أَسْهُمَ هذا الضعيف في ارتفاع، وأنَّه لو انتظر طويلًا فلعلَّ الموازين تنقلب، ويُصبح هو الذي يستجدي موعدًا مع القوي ليقبل بالتفاوض معه.

هذا الأمر لا بُدَّ أن يفقهه الدعاة ورجال الإسلام.

هذه الملاحظات كلُّها تُعطي المفاوِض المسلم صلابةً في جلسته مع أعداء الإسلام تُتيح له فرصة المناورة والمناظرة، وهي قضيَّةٌ مهمَّةٌ للغاية؛ حيث إنَّ بعض المفاوضين المسلمين قد لا يُدركون للأسف مواطن قوَّتهم..

وفي الوقت نفسه فإنَّ المفاوِض المسلم ينبغي أن يُقَدِّر قوَّة المفاوِض المنافس، ويكون على استعدادٍ لتقديم بعض التنازلات المقبولة حتى يتمَّ التفاوض الناجح، أمَّا إذا كانت التنازلات غير مقبولة فإنَّ المفاوض المسلم عليه أن يَثْبُت، ولا يُفرِّط في دينه أبدًا.. والمقياس الذي يُحَدِّد ما يُمكن أن يتنازل عنه المفاوض المسلم أو يرفض التنازل عنه هو مقياس الشرع، ولما كان فهم القواعد الشرعية النظرية قد يكون متباينًا من فردٍ إلى آخر.

## أهمية البحث

تتبين أهمية هذا البحث من عدة جوانب منها:

**أولاً:** جاءت السُّنَّة النبويَّة بتطبيقاتها العملية لتُبَيِّن لنا كيف كان الفهم النبوي لهذه النصوص، وبهذا يُمكن أن نعرف حدود الشرع بشكلٍ عمليّ من خلال القصة

**ثانياً:** من هنا اكتسبت هذه النصوص التي بين أيدينا أهميَّةً قصوى؛ فهي ليست مجرَّد معرفة بحياة الرسول صلى الله عليه وسلم؛ إنَّما هي في الحقيقة نورٌ وهدايةٌ يُوَضِّح للمسلم كيف يتعامل مع كلّ قضيَّةٍ من قضايا حياته مهما دقَّت.

**ثالثاً:** وهذا أقرب إلى الفهم، وأدعى للتطبيق

## سبب اختيار الموضوع

هناك بعض الأسباب التي دعت الباحث لاختيار هذا الموضوع ومنها:

1- خدمة الفكر الإسلامي, وخصوصاً في الوقت الراهن.

2- الرغبة في معرفة المعاهدات في السلم والحرب.

3- الرغبة في معرفة ماهية شروط التفاوض للخوض في هذا المجال.

## مشكلة البحث

هناك بعض الدراسات التي تناولت شروط التفاوض وأهدافه السامية إلا أن الباحث لم تقف [على حدِّ اطلاعه] على دراسة تناولت شروط التفاوض وأهدافه كبحث محكم يتناول أهم هذه شروط، ويمكن إيراد مشكلة البحث في السؤال الآتي: ما هي أهم شروط التي هي في متناول اليد؟

## أهداف البحث

يهدف هذا البحث إلى مفهوم شروط وأهدافه, وكيفية تعامل مع غير المسلم

1. وضوح شخصية تفاوض عن طرق شروط التفاوض الصحيحة.

2. التعرف على التفاوض في من خلال السيرة النبوية.

## منهج البحث

تم خلال هذا البحث اعتماد المنهج الفكري والتحليلي يجمع بين القديم والحديث.

## المبحث الأول : شروط التفاوض, ومفهومه وأهدافه :

## المطلب الأول: شروط التفاوض:

المفاوض الناجح هو الذي يستطع خلال المفاوضات التصرف وإدارة الحوار والنقاش, واختيار شروط على الشكل التالي :

### 1. المكان:

اختيار المكان الملائم للتفاوض وتجهيزه وإعداده وجعله صالحاً ومناسباً للجلسات التفاوضية بعيداً عن ضوضاء والاجواء الساخنة بالمجتمعات والبحث عن مكان فيه اكثر هدوء وطمأنينة وسكون مما يعيد نسيم الأمل للتفاوض في مكان بعيد عن اضطراب ومشاكل الناس, لتكون اكثر تشاوراً واخذ جانب من تبادل آراء ومحتويات القضية حتى يكون متنفساً في ما يدور من انشراح الصدر وخصوصاً إذا جو هادئ مليئاً الروحانية, ويكون أثر الهدوء في التفاوض فاعلا طالما كان بعيدا عن الصخب والصوت العالي، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به, وكل ما يعكر الصفو ويسوق ذلك بأن ينهى التفاوض بشكل سلبي وحسب رغبة الأطراف، أو مكان فيه بركة ومعتقد في القلوب أن يحيطه بجميع أركانه الرحمة, كحلف الفضول[1],لاستقرار الأمن وحماية الجنس البشري وعلم الحريصين على نهضة بلادهم بإخلاص، الأصول الذهبية لإدارة شئون البلاد التي تتمثل في الاستعانة بأبنائها.

وأرشد الرسول - صلى الله عليه وسلم - بنصبه الحجر الأسود أنه إذا اجتمع أناس اختلفوا في الأهداف والمقاصد في مكان واحد، فيمكن جمعهم على مركز واحد، كما أثبت أيضا أن دعم السلام وتجنب مخاطر الحرب لا يحتاج إلى القوة الحربية بل يلزمه ذهن ثاقب[2], ودار الندوة[3], هذه دار قررت قريش اتخاذ قرار صارم يدعم الى حسم الموقف مع رسول الله صلى الله عليه وسلم, في قرارها الأخير في دار الندوة - على السماح - للمسلمين بدخول مكة لأداء مناسك العمرة، ولكن ليس في هذا العام وإنما في العام القادم، وهو قرار ما كانت قريش لتتخذه لولا ذلك القرار الحازم الذي اتخذه النبي القائد - صلى الله عليه وسلم - والذي بموجبه أعلن لن ينصرف إلى المدينة حتى يناجز قريشًا.

لذلك - ولخوف قريش الشديد من الحرب التي لم يعد أمرها مجرّد كلام في الهواء، ترسله قريشًا للمزايدة -، أعطت قريش رئيس وفدها إلى الحديبية سهيل بن عمرو صلاحيات مطلقة لإحلال السلام، على

---

(1) حلف الفضول في مكة المكرمة، وكان أعضاؤه يحلفون على نصر المظلومين ومنع النساء واليتامى والقضاء على القتل والنهب. وقد دعا إلى هذا الحلف ثلاثة من أشراف العرب اسم كل
واحد منهم فضل، فسمى بحلف الفضول، انظر البداية (2/ 291)، ابن سعد (128/ 1).

(2) رحمة للعالمين, محمد سليمان المنصورفوري (المتوفى: 1348هـ), ترجمه من الأردية إلى العربية: د. سمير عبد الحميد إبراهيم, الناشر: دار السلام للنشر والتوزيع – الرياض, ط: 1, ص29.

(3) دار الندوة: دار بناها قصي بن كلاب، وكانت قريش تأتمر فيها، حيث كانوا يتيأمنون بأمره " فما تنكح امرأة، ولا يتزوج رجل من قريش، وما يتشاورون في أمر نزل بهم، ولا يعقدون لواء لحرب قوم من غيرهم إلا في داره، يعقد لهم بعض ولده، وما تدرع جارية إذا بلغت أن تدرع من قريش إلا في داره، يشق عليها من درعها، ثم تدرعه، ثم ينطلق بها إلى أهلها، فكان أمره في قومه من قريش في حياته، ومن بعد موته، كالدين المتبع " التي كانت قريش تقضى فيها أمورها، ولم يكن يدخلها من غير أولاد قصى إلا من بلغ أربعين سنة, ينظر: السيرة النبوية لابن هشام, 1/ 261.

أن يركّز أثناء المفاوضات على التمسك بمطلب واحد لا يحيد عنه، وهو أن قريشًا لا تمانع في أن يدخل المسلمون مكة، ولكن شريطة أن يكون ذلك في العام القادم.

فقد قالوا لسهيل بن عمرو[1]: "صالح محمدًا ولا يكن في صلحه إلَّا أن يرجع عنَّا عامه هذا" [2].

وتركت باقي التفاصيل والإجراءات في صيغة معاهدة الصلح لسهيل بن عمرو يصوغها كيف شاء، وكان سهيل رجلًا صريحًا شهمًا عفّ اللسان (ديبلوماسيًا) لبقًا في محادثاته، مع منزلة عالية في دنيا, تهيئة المناخ للتفاوض حتى نهاية المفاوضات عبر مراحلها ، فتحديد النقاط المشتركة بين المتفاوضين والبدء بها تزيد من فرص التلاقي والتقريب الفكري ويساعد على تقريب الفجوة وتخفيف الحدة والتوتر إن وجدت ، وتشخيص نقاط الخلاف ومحل النزاع لمحاولة معالجتها بأفضل أسلوب وأيسر طريقة .

## 2. الزمان:

وهو الوقت واختيار الوقت المناسب, والموعد الذي لا يستطع احد يخلفه لبدء جلسة تفاوض امر لابد منه ولا يخلو من ذلك اذا اتفق الطرفان عن توقيت ملائم لهما, عامل الوقت والسقف الزمني له دور بارز في انجاح العملية التفاوضية والقيام بمفتقراتها فهذه سنة الله في الحياة , سار عليها الانبياء هذا نبي الله موسى لما اختار للتفاوض مع طاغية عصره وزمانه فرعون اختار وقت مناسب الضحى لأنه وقت بدائي ليس فيه تعب ولا نكد مريح للنفس وتنشرح لهذا الوقت, ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ [3]

## 3. العلم والمعرفة:

هي أن يملك المفاوض المعلومات الكافية والوافية في طرح قضيته امام الرأي العام وتمحيصها من خلال تجربته شخصية وتكون معلوماته موثقة تتيح له الاجابة على ما يطرح له من سؤال او استفسار مطلوب يفتقر الى تصحيح لتجنب مشاكل عالقة في سماء التفاوض, ويتعين أن المعرفة على للوصول إليه على مراحل, وإذا كان ذلك يسير, فما هي تلك الاهداف المرحلية, وكيفية تحقيقها ما

(1) يكنى أبا يزيد كان أحد الأشراف من قريش وساداتهم في الجاهلية أسر يوم بدر كافرا وكان خطيب قريش فقال عمر يا رسول الله انزع ثنيته فلا يقوم عليك خطيبا أبدا فقال صلى الله عليه وسلم دعه فعسى أن يقوم مقاما تحمده, قتل سهيل بن عمرو باليرموك وقيل بل مات في طاعون عمواس رضي الله عنه, ينظر: الاستيعاب في معرفة الأصحاب, يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر, سنة الولادة / سنة الوفاة 463, تحقيق علي محمد البجاوي, الناشر دار الجيل, سنة النشر 1412, مكان النشر بيروت, 2/ 669 ـ 672.

(2) السيرة النبوية لابن هشام, عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري, أبو محمد، جمال الدين (المتوفى: 213هـ), تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي, الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر, ط: 2، 1375هـ - 1955 م, 2/ 316.

(3) سورة طه, الآيتان: 58 ـ 59.

الذي تحتاجه من دعم ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ [4]

وأدوات ووسائل وافراد للوصول إلى تلك الاهداف, وبناء على هذه المعلومات يتم وضع برنامج التفاوض محدد المهام ومحدد الاهداف وتتاح له الامكانيات وتوفر له الموارد.

فينبغي أن يكون التفاوض عن علم ومعرفة ومن ذلك , وإلا سيبنى على جهل وغفلة وربما يكون فساد أكثر من صلاح مما يساعد عملية نجاح تفاوض واستمرارها هو العلم والمعرفة والاحاطة بجوانبها كافة, ومن أهمية العلم والمعرفة تامة في تفاوض وسيرها قبل بدء ولهذا يتكلم ابن تيمية[5] رحمة الله بقوله:"وقد ينهون عن المجادلة والمناظرة، إذا كان المناظر ضعيف العلم بالحجة وجواب الشبهة، فيخاف عليه أن يفسده ذلك المضل، كما ينهى الضعيف في المقاتلة أن يقاتل علجاً قوياً من علوج الكفار، فإن ذلك يضره ويضر المسلمين بلا منفعة، وقد ينهى عنها إذا كان المناظر"[6]

فلا يحرج نفسه كما يفعل كثير من المفاوضين بدون علم ولا دراية, وبدون دراسة وفهم للموضوع وإدراك ذلك والإلمام بالموضوع مما يحرَّج نفسه, وقد حذر الله عزوجل يقف عندها كل مفاوض للتبصرة ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ [7], فلا بد من جمع المعلومات التي تخص التفاوض كافة قبل بدء ما تثبت حقوق وتبرهن نجاح المفاوض في التفاوض.

شروط نجاح تفاوض : الانطلاق من اعتراف كل طرف بالآخر, ويبدأ بالاستعداد النفسي للانفتاح عليه بتسامح , أي : بقبوله كما هو . ثم البحث أثناء التفاوض عن مواطن الاتفاق, والبعد عن مواطن الاختلاف[8].

## 2- قاعدة التفاوض تتمثل في المعادلة التالية :

(4) سورة آل عمران, من الآية: 61.

(5)العلامة الفقيه الأصولي المفسر, الحراني الدمشقي الحنبلي, وكنيته أبو العباس, بلغ من المؤلفات الكثير في شتى العلوم, وكان أعلم أهل زمانه سُجن وعُذب في سبيل الدفاع عن الإسلام,
وكانت وفاته في سنة (728هـ), ينظر: الذيل على طبقات الحنابلة, للإمام الحافظ زين الدين بن
رجب البغدادي ثم الدمشقي الحنبلي, , ( ت: 795هـ), دار الكتب العلمية, بيروت ـ لبنان, ط1: 1417هـ ـ 1997م, خرج أحاديثه ووضع حواشيه: أبو حازم أسامه بن حسن ـ أبو الزهراء حازم علي بهجت,2/253- 254.

(6) درء تعارض العقل والنقل, تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (المتوفى: 728هـ), تحقيق: الدكتور محمد رشاد سالم, الناشر: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية, ط:2، 1411 هـ - 1991 م, 7/ 173.

(7) سورة الأسراء, الآية: 36.

(8) ينظر: دعوة التقريب بين الأديان, أحمد القاضي, 2 / 463 - 499.

أ– ما تريد أن يعرفه عنك الطرف الثاني, فاعرفه أنت عنه .

ب- ما تريد أن يفعله معك الطرف الآخر, فافعله أنت معه .

والمقصود بالطرف الآخر هو من الخصم الذي يجلس معك للوصول الى نتيجة ربما يكون معتدي أو صاحب حق, أنه سيستخدم أسلوبا مضمون النتيجة.

" قالت قريش للنبي ( صلى الله عليه وسلم ) ... فنحن نعرض عليك خصلة واحدة هي لنا ولك صلاح، تعبد آلهتنا اللات والعزى سنة، ونحن نعبد إلهك سنة، فنزلت السورة"[1].

أنظر كيف بدوءا بالكلام أي تفاوضوا مع الرسول صلى الله عليه وسلم وطريقة الكلام والأقناع لنا وعليك وهي وسيلة للأقناع , فنزلت سورة الكافرون تحرم هذا تفاوض وطريقة التحاور في الكلام لأنه لا يناسب المقام.

## 4. اختيار نمط شخصية :

تبادل الكلام وعقلية المفاوض لها أهمية كبيرة في قضية الأقناع هذا يلجأ اليه كثير من الناس حتى في تفاوض العشائري, ما يسمونه ( بالعارفة), وهذا نبي الله موسى عليه السلام, لما طلب من الله أن يجعل اخيه هارون لماذا: لأنه افصح من لسانا ومنطقا بلسان, ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ[2]

أي معاونا في تحمل أعباء ما كلفته[3], وكذلك اختار رسول الله صلى الله عليه وسلم كما جاء في السير والمغازي, ابتعاث واختيار عثمان رضي الله عنه[4],كان وجهه إلى مكة في أمر لا يقوم به غيره من صلح قريش على أن يتركوا رسول الله صلى الله عليه وسلم بالعمرة للتفاوض وإرساله الى قريش في مكة[5], وكذلك في معركة القادسية بقيادة سعد بن أبي وقاص[6] في زمن خلافة عمر بن الخطاب رضي الله عنه[7] بإرسال ربعي بن عامر[8] للتفاوض مع رستم[9], وغيرها كثير, وكذلك في المعاصرة إرسال ما يسمى بالدبلوماسية للتفاوض ما يملكه من عقليه فذه وتصريح فيه حكمة واستخدام ما ينوط في الحكم.

## 5. المهارة:

والمقصود بالمهارة هو أداء العمل بسرعة ودقة وكفاءة , والمهارة تكون مكتسبة ونامية وليست موروثة, حسن تصرف وسرعة البديهية وتصويب[10], والمهارة أسلوب التخاطب , وطريقة علاج الموضوع, واستخدام تعبيرات الوجه في إيحاءات رمزية, أو استخدام الدعاية[11]

يعمل هذا الشرط أساساً بعقلية وحذاقة المفاوض الناجح ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها على ما يمتلكه من قوة في الكلام والقدرة الكافية استخدام الوسيلة الممكنة ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ[12], أي أشيروا عليَّ: أي: بينوا لي

---

([1])الجامع لأحكام القرآن, القرطبي, 22/ 536.

([2]) سورة طه, الآيات: 29 ـ 32.

([3]) روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني, المؤلف: شهاب الدين محمود بن عبد الله الحسيني الألوسي (المتوفى: 1270هـ), المحقق: علي عبد الباري عطية, الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت,ط:1، 1415 هـ 8/ 498.

([4])أمير المؤمنين أبو عبد الله وأبو عمرو ذو النورين أحد السابقين الأولين صاحب الهجرتين وزوج الابنتين هاجر برقية إلى الحبشة وخلفه النبي صلى الله عليه وسلم في غزوة بدر ليمرضها, قتل لثماني عشرة خلت من ذي الحجة يوم الجمعة وزاد غيره بعد العصر ودفن بالبقيع وهو ابن اثنتين وثمانين سنة وهو الصحيح قيل دفن بثيابه في دمائه ولم يغسل, ينظر: الوافي بالوفيات, صلاح الدين خليل بن أيبك الصفدي, تحقيق أحمد الأرناؤوط وتركي مصطفى, الناشر دار إحياء التراث
سنة النشر 1420هـ- 2000م, مكان النشر بيروت, 20/ 28.

([5]) ينظر: صحيح السيرة النبوية, إبراهيم بن محمد بن حسين العلي الشبلي الجنيني (المتوفى: 1425هـ)
تقديم: د. عمر سليمان الأشقر, راجعه: د. همام سعيد, الناشر: دار النفائس للنشر والتوزيع, الأردن, ط: 1, 1415 هـ - 1995 م, ص307.

([6])الأمير أبو إسحاق القرشي الزهري المكي أحد العشرة وأحد السابقين الأولين وأحد من شهد بدرا والحديبية واحد الستة أهل الشورى
روى جملة صالحة من الحديث وله في ( الصحيحين ( خمسة عشر حديثا وإنفرد له البخاري بخمسة أحاديث ومسلم بثمانية عشر حديثا
توفي بالعقيق في قصره على سبعة أميال من المدينة وحمل إليها سنة خمس وخمسين, ينظر: سير أعلام النبلاء, محمد بن أحمد بن عثمان بن قايماز الذهبي أبو عبد الله, سنة الولادة 673/ سنة الوفاة 748, تحقيق شعيب الأرناؤوط , محمد نعيم العرقسوسي, الناشر مؤسسة الرسالة, سنة النشر 1413, مكان النشر بيروت, 1/ 193 ـ 197.

([7])هو الإمام أحد العشرة المشهود ، وثاني الخلفاء الأربعة, وهو أول خليفة تسمى بأمير المؤمنين ، وأول من أرخ التاريخ ، | ودون الدواوين ، وأول من عس بالليل ، ونهى عن بيع أمهات الأولاد ، وأول من | جمع الناس في صلاة الجنائز على أربع تكبيرات ، وأول من حمل الدرة توفي ، ودفن يوم الأحد مستهل المحرم | سنة أربع وعشرين من الهجرة ، وهو بن أربع - أو خمس - وخمسين سنة, مرد اللطافة في من ولي السلطنة والخلافة , يوسف بن تغرري بردي الأتابكي , سنة الولادة / سنة الوفاة 874هـ, تحقيق نبيل محمد عبد العزيز أحمد, الناشر دار الكتب المصرية, سنة النشر 1997م, مكان النشر القاهرة , 1/ 49 ـ 52.

([8]) ربعي بن عمرو الأنصاري ذكره ضرار بن صرد بإسناد عن عبيد الله بن أبي رافع عن أبيه فيمن شهد بدراً وشهد صفين مع علي أخرجه أبو نعيم وغيره, كان عمر أمد به المثنى بن حارثة وكان من أشراف العرب وللنجاشي الشاعر فيه مديح, ينظر: الإصابة في تمييز الصحابة, أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي, سنة الولادة 773/ سنة الوفاة 852, تحقيق علي محمد البجاوي, الناشر دار الجيل, سنة النشر 1412 – 1992, مكان النشر بيروت, 2/ 454.

([9])السِّيرَةُ النَّبَوِيَّةُ الصَّحِيْحَةُ مُحَاوَلَةٌ لِتَطبِيْقِ قَوَاعِدِ المُحَدِّثِيْنَ فِيْ نَقْدِ رِوَايَاتِ السِّيْرَةِ النَّبَوِيَّةِ
المؤلف: د. أكرم ضياء العمري, الناشر: مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة, الطبعة: السادسة، 1415 هـ - 1994 م, 1/ 34.

([10]) ينظر: قوة الشخصية معرفة وتطوير ومهارات, المهندس عبدالستار المرسومي, دار المعراج, سورية ـ دمشق, ط: 1, 1438هـ ـ 2017م, ص 126.

([11]) ينظر: التفاوض من موقعين غير متكافئين: فيللس بك كريتك, تعريب بشرى ملكة, ص51.

([12]) سورة النمل, الآية: 32.

ممـا أعمـل[1] يـدلك على ذكائهـا وفطنتهـا أنهـا سـمت المشـورة إفتـاء أفتـوني في أمـري بالمشـورة ولا اسـتبد بـرأي دونكـم فمـا خرجـت بكـلام اصـدرته مـن اسـتبداد رائيهـا انمـا جمعـت وشـاورت وهكـذا مـن أراد أن يـنجح لا بـد مـن المشـورة هـذا يـدل على مهارتـه ورجحـان العقـل, ومـن ثـم مـن الضـروري الاهتمـام بالقـدرة التفاوضـية لهـذا المفـاوض وهـذا يتأتى عن طريق الآتي:

1ـ الاختيـار الجيـد للتفـاوض بـدون منـازع الـذين فـيهم القـدرة والمهـارة والرغبـة والخصـائص والمواصـفات التي يجـب أن يتحلى بهـا اطـراف التفاوض.

2ـ تحقيـق الانسـجام والتوفيـق والـتلاؤم والتكييـف المسـتمر بـين أعضـاء الفريـق ليصـبح وحـده متجانسـة محـددة المهـام, لـيس بينهـا أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول أو الرغبات.

3ـ تـدريب وتثقيـف وحشـد وتحفيز وإعـداد المـاهر الفـاهم وهـو المفـاوض اعـداداً عاليـاً يـتم خلالـه تزويـدهم بكافـة البيانـات والمعلومـات التفصيلية الخاصة بالقضية التفاوضية.

4ـ المتابعـة الدقيقـة والحثيثـة لهـذا المفـاوض ولأي تطـورات تحـدث لأعضائه.

5ـ تـوفير كافـة التسـهيلات الماديـة وغيـر الماديـة التي مـن شـأنها تسـير العملية التفاوضية[2].

## المطلب الثاني: مفاهيم التفاوض

أن يفهـم موضـوع التفـاوض سـواء كـان في مجـال البنـاء أو البيـع بالتجزئـة أو المشـاكل الزوجيـة أو السياسـية, والتجـارة, والاقتصـادية, وغيرها .. أياً كان مجال النزاع.

يجـب أن يقتنـع كـل الموجـودين في المفاوضـات بـأن الوسـيط يمتلـك مهـارات خاصـة ، وأنـه يتبـع أسـلوباً مجربـاً لخدمـة مصـلحة كـلا الطرفين.

أ- حسـن القصـد مـن الطـرف الآخـر, وذلـك عـدم إتهـام النيـات وسـوء الظـن بهـا بـدون علـم فـلا تفـاوض بـلا علـم، وفشـل التفـاوض يُبنى غالبيتـه على جهـل وعـدم فهـم القصـد يُفسـد أكثر مما يصلح، وقـد ذم الله سبحانه وتعالى المجادل بغير علم .

ب- التزام بالقول الحسن, وتجنب منهج التحدي والإفحام .

ج - التواضـع واللـين والرفـق وحسـن الاسـتماع فقـد أمـر الله نبيـه موسـى وأخـاه هـارون. عليهمـا السـلام بمخاطبـة فرعـون بـالرفق , وهـذا الأسـلوب في التفـاوض مطلـوب شـرعاً, ﭽ ﭑ ﭒ ﭓ ﭔ ﭕ ﭖ ﭗ ﭘ ﭙ ﭚ ﭛ ﭜ ﭝ ﭞ ﭟ ﭠ ﭡ ﭢ ﭣ ﭤ ﭥ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ ﭽ[3].

د. أن تنـادي بأحـب الأسـماء الـيهم وأفضـلها عنـدهم لان ذلـك ادعى لبعث الحبور في قلوبهم تجاهك, فابتعد عن تنبذ بالألقاب؛ لأن تلك صـفة الفسـاق ﭽ ﭑ ﭒ ﭓ ﭔ ﭕ ﭖ ﭗ ﭘ ﭙ ﭚ ﭛ ﭜ ﭝ ﭞ ﭟ ﭠ ﭡ ﭢ ﭣ ﭤ ﭥ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭴ ﭵ ﭶ ﭷ ﭸ ﭹ ﭺ ﭻ ﭼ ﭽ[4], كثـرا مـا نسـمع عـن تنـابز بالألقـاب يبـدأ بمـزاح, ثـم في لحظـة ضـعف ينـزغ الشـيطان فيتحـول المـزاح الى خصـام, والمـودة الى تبـاغض, اسـتخدم بأحـب الاسـماء او الشـهرة لـه الـذي يسـكن قلبـه الى هـذه تسمية.

البحـث عـن مـدلولات الحسـنة في أسـماء وأشـكال مـن تعـرف, لأن ذلـك يـدخل الى الغبطـة على القلـوب, ويقـوي روابـط المـودة بينهم, عـن النبي صـلى الله عليـه وسـلم، قـال: «أسـلم سـالمها الله، وغفـار غفـر الله لهـا»[5], وإذا كـان في حلبـة تفـاوض قرابـة مـن نفـس القبيلـة والمدينـة فخاطبـه " يـا ابـن العـم", فصحابة كـانوا يقولـون لعبـد الله بـن عبـاس" يَا ابْنَ عَمِّ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ "[6]

## المطلب الثالث: أهداف التفاوض

1 - إقامـة الحجـة والبرهـان: ودفـع الشـبهة والفاسـد مـن القـول والـرأي. والسـير بطـرق الاسـتدلال الصـحيح للوصـول إلى الحـق, كمـا ورد في السـنة مـن حـديث المغيـرة بـن شـعبة عَـنِ الْمُغِيـرَةِ بْـنِ شُـعْبَةَ(τ) [7]، قَـالَ: لَمَّـا قَـدِمْتُ نَجْـرَانَ سَـأَلُونِي، فَقَـالُوا: إِنَّكُـمْ تَقْـرَءُونَ يَـا أُخْـتَ هَـارُونَ، وَمُوسَـى قَبْـلَ عِيسَـى بِكَـذَا وَكَـذَا، فَلَمَّـا قَـدِمْتُ عَلَـى رَسُـولِ اللهِ صَـلَّى اللهُ عَلَيْـهِ وَسَـلَّمَ سَـأَلْتُهُ عَـنْ ذَلِـكَ، فَقَـالَ: «إِنَّهُـمْ كَـانُوا يُسَـمُّونَ بِأَنْبِيَائِهِمْ وَالصَّالِحِينَ قَبْلَهُمْ»[8]

---

(1) التَّفْسِيرُ البَسِيْط, أبو الحسن علي بن أحمد بن محمد بن علي الواحدي، النيسابوري، الشافعي (المتوفى: 468هـ), المحقق: أصل تحقيقه في (15) رسالة دكتوراه بجامعة الإمام محمد بن سعود، ثم قامت لجنة علمية من الجامعة بسبكه وتنسيقه, الناشر: عمادة البحث العلمي - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية, ط: 1، 1430 هـ 17/ 225.

(2) ينظر: فن التفاوض, ويليام أوري، الناشر: مركز الخبرات المهنية للإدارة, ط: 1, 2001، 1.9

(3) سورة طه, الآيتان: 43 ـ 44.

(4) سورة الحجرات, الآية: 11.

(5) صحيح البخاري, كتاب المناقب, باب ذكر أسلم وغفار ومزينة وجهينة وأشجع 4/ 181, برقم 3514

(6)المستدرك على الصحيحين: أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن حمدويه بن نُعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري المعروف بابن البيع (المتوفى: 405هـ), تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا, الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت, ط: 1, 1411 – 1990 , 3/ 619, برقم 6294, هَذَا حَدِيثٌ صَحِيحٌ عَلَى شَرْطِ الْبُخَارِيِّ، وَلَمْ يُخَرِّجَاهُ .

(7) أبو عيسى الثقفي، صحابي جليل، شهد الحديبية وما بعدها من المشاهد مع الرسول ρ، وشهد موقعة اليمامة، وفتح الشام، والقادسية، وكان من دهاة العرب، وذوي الرأي فيهم، سريع البديهة، حتى لقب بمغيرة الرأي، ولد سنة (20 قبل الهجرة)، وتوفي في شعبان سنة (50هـ), ينظر: الطبقات الكبرى، لابن سعد: 284/4،

(8) صحيح مسلم: كتاب الْآدَابِ, بَابُ النَّهْيِ عَنِ التَّكَنِّي بِأَبِي الْقَاسِمِ وَبَيَانِ مَا يُسْتَحَبُّ مِنَ الْأَسْمَاءِ, 3 /1685 برقم 2135

2 -التفاوض: هو نقاش هادئ مفتاح للقلوب وطريق إلى النفوس [illegible] [1].

3 - تقريب وجهات النظر في التفاوض: من ثمرات التفاوض تضييق هوة الخلاف، وتقريب وجهات النظر، وإيجاد حل وسط يرضي الأطراف في زمن كثر فيه التباغض والتناحر.

## المبحث الثاني : امثلة من السنة النبوية في التفاوض مع غير المسلم

### المطلب الأول: التفاوض مع غير المسلم

**أولاً: تفاوض النبي صلى الله عليه وسلم مع عدي بن حاتم[2] عند دعوته الى الاسلام.**

أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ جَالِسٌ فِي الْمَسْجِدِ فَقَالَ الْقَوْمُ هَذَا عَدِيُّ بْنُ حَاتِمٍ وَجِئْتُ بِغَيْرِ أَمَانٍ وَلَا كِتَابٍ فَلَمَّا دُفِعْتُ إِلَيْهِ أَخَذَ بِيَدِي وَقَدْ كَانَ قَالَ قَبْلَ ذَلِكَ إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ يَدَهُ فِي يَدِي قَالَ فَقَامَ فَلَقِيَتْهُ امْرَأَةٌ وَصَبِيٌّ مَعَهَا فَقَالَا إِنَّ لَنَا إِلَيْكَ حَاجَةً فَقَامَ مَعَهُمَا حَتَّى قَضَى حَاجَتَهُمَا ثُمَّ أَخَذَ بِيَدِي حَتَّى أَتَى بِي دَارَهُ فَأَلْقَتْ لَهُ الْوَلِيدَةُ وِسَادَةً فَجَلَسَ عَلَيْهَا وَجَلَسْتُ بَيْنَ يَدَيْهِ فَحَمِدَ اللَّهَ وَأَثْنَى عَلَيْهِ ثُمَّ قَالَ مَا يُفِرُّكَ أَنْ تَقُولَ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ فَهَلْ تَعْلَمُ مِنْ إِلَهٍ سِوَى اللَّهِ قَالَ قُلْتُ لَا قَالَ ثُمَّ تَكَلَّمَ سَاعَةً ثُمَّ قَالَ إِنَّمَا تَفِرُّ أَنْ تَقُولَ اللَّهُ أَكْبَرُ وَتَعْلَمُ أَنَّ شَيْئًا أَكْبَرُ مِنَ اللَّهِ قَالَ قُلْتُ لَا قَالَ فَإِنَّ الْيَهُودَ مَغْضُوبٌ عَلَيْهِمْ وَإِنَّ النَّصَارَى ضُلَّالٌ قَالَ قُلْتُ فَإِنِّي جِئْتُ مُسْلِمًا قَالَ فَرَأَيْتُ وَجْهَهُ تَبَسَّطَ فَرَحًا قَالَ ثُمَّ أَمَرَ بِي فَأُنْزِلْتُ عِنْدَ رَجُلٍ مِنَ الْأَنْصَارِ جَعَلْتُ أَغْشَاهُ آتِيهِ طَرَفَيْ النَّهَارِ قَالَ فَبَيْنَمَا أَنَا عِنْدَهُ عَشِيَّةً إِذْ جَاءَهُ قَوْمٌ فِي ثِيَابٍ مِنْ الصُّوفِ مِنْ هَذِهِ النِّمَارِ قَالَ فَصَلَّى وَقَامَ فَحَثَّ عَلَيْهِمْ ثُمَّ قَالَ وَلَوْ صَاعٌ وَلَوْ بِنِصْفِ صَاعٍ وَلَوْ بِقَبْضَةٍ وَلَوْ بِبَعْضِ قَبْضَةٍ يَقِي أَحَدُكُمْ وَجْهَهُ حَرَّ جَهَنَّمَ أَوْ النَّارِ وَلَوْ بِتَمْرَةٍ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ فَإِنَّ أَحَدَكُمْ لَاقِي اللَّهَ وَقَائِلٌ لَهُ مَا أَقُولُ لَكُمْ أَلَمْ أَجْعَلْ لَكَ سَمْعًا وَبَصَرًا فَيَقُولُ بَلَى فَيَقُولُ أَلَمْ أَجْعَلْ لَكَ مَالًا وَوَلَدًا فَيَقُولُ بَلَى فَيَقُولُ أَيْنَ مَا قَدَّمْتَ لِنَفْسِكَ فَيَنْظُرُ قُدَّامَهُ وَبَعْدَهُ وَعَنْ يَمِينِهِ وَعَنْ شِمَالِهِ ثُمَّ لَا يَجِدُ شَيْئًا يَقِي بِهِ وَجْهَهُ حَرَّ جَهَنَّمَ لِيَقِ أَحَدُكُمْ وَجْهَهُ النَّارَ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ فَإِنْ لَمْ يَجِدْ فَبِكَلِمَةٍ طَيِّبَةٍ فَإِنِّي لَا أَخَافُ عَلَيْكُمْ الْفَاقَةَ فَإِنَّ اللَّهَ نَاصِرُكُمْ وَمُعْطِيكُمْ حَتَّى تَسِيرَ الظَّعِينَةُ فِيمَا بَيْنَ يَثْرِبَ وَالْحِيرَةِ أَوْ أَكْثَرَ مَا تَخَافُ عَلَى مَطِيَّتِهَا السَّرَقَ قَالَ فَجَعَلْتُ أَقُولُ فِي نَفْسِي فَأَيْنَ لُصُوصُ طَيِّءٍ[3].

في هذا الحديث متعلق بتفاوض النبي عليه الصلاة والسلام مع عدي استنتج :

1ـ حسن استقبال من يريد ان يعقد معه في غرفة تفاوض.

2ــ الدعاء والتوفيق للمخالف وهدايته للحق واصغاءه له للطرف الآخر, " إني لأرجو أن يجعل الله يده في يدي".

3ــ حسن العرض للطرف الآخر وأطماعه بما يريد واحداث مستقبلية ستحدث وعدم تمنعه, بما يقول له كما فعل رسول الله لعدي بن حاتم

" أَمَا إِنِّي أَعْلَمُ مَا الَّذِي يَمْنَعُكَ مِنْ الْإِسْلَامِ , تَقُولُ: إِنَّمَا اتَّبَعَهُ ضَعَفَةُ النَّاسِ , وَمَنْ لَا قُوَّةَ لَهُ , وَقَدْ رَمَتْهُمْ الْعَرَبُ فَوَ الَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ , لَيُتِمَّنَّ اللهُ هَذَا الْأَمْرَ, أَتَعْرِفُ الْحِيرَةَ[4]؟ " قُلْتُ: لَمْ أَرَهَا, وَقَدْ سَمِعْتُ بِهَا قَالَ: " فَإِنْ طَالَتْ بِكَ حَيَاةٌ لَتَرَيَنَّ الظَّعِينَةَ [5] تَرْتَحِلُ مِنْ الْحِيرَةِ , حَتَّى تَطُوفَ بِالْكَعْبَةِ , لَا تَخَافُ أَحَدًا إِلَّا اللهُ [6]"

4ـ يدل دلالة على حسن إدارة, كما فعل النبي صلى الله عليه وسلم لأحوال الرعية والقيام على شؤونهم ومصالحهم.

5ــ يستحب أيضاً للمفاوض اذا اراد أن يفتح جلسته أن يفتتحها بالحمدلة والثناء عليه ثم يشرع في الكلام, "وَجَلَسْتُ بَيْنَ يَدَيْهِ فَحَمِدَ اللَّهَ وَأَثْنَى عَلَيْهِ ثُمَّ قَالَ..".

6ــ على المفاوض أن يفصل في الكلام وشرح الالفاظ الغامضة, إذا احتيج الى ذلك, كما قال عليه الصلاة والسلام : " ثُمَّ تَكَلَّمَ سَاعَةً ثُمَّ قَالَ..".

7ـ تأصيل في مسألة وتشخيص العبارات وتعليل الاحكام وتعليق على الاوصاف من غير قصر في أحد هذا هو الاصل وانما الكلام في الاشخاص من باب الحاجة, "فَإِنَّ الْيَهُودَ مَغْضُوبٌ عَلَيْهِمْ وَإِنَّ النَّصَارَى ضُلَّالٌ ..".

---

(1) سورة النحل, من الآية: 125.

(2) يكنى عدي أبا طريف. وقيل: أبو وهب، يختلف النسابون في بعض الأسماء إلى طيّئ, وفد عدي عَلَى النَّبِيّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سنة تسع في شعبان، وقيل: سنة عشر، فأسلم وكان نصرانيًا, وتوفي سنة سبع وستين، وقيل: سنة ثمان. وقيل: سنة تسع وستين، وله مائة وعشرون سنة قيل: مات بالكوفة أيام الْمُخْتَار، وقيل: مات بقرقيسياء، والأول أصح, ينظر: أسد الغابة في معرفة الصحابة: ابن الأثير, 3/ 505 ـ507, برقم 3604.

(3) سنن الترمذي, بَاب وَمِنْ سُورَةِ فَاتِحَةِ الْكِتَابِ5/ 69, برقم 2953, هذا حديث حسن غريب, والحديث في صحيح الترمذي للألباني, برقم 2353.

(4) كَانَتْ بَلَدَ مُلُوكِ الْعَرَبِ الَّذِينَ تَحْتَ حُكْمِ آلِ فَارِسَ، وَكَانَ مَلِكُهُمْ يَوْمَئِذٍ إِيَاسُ بْنُ قَبِيصَةَ الطَّائِيُّ , وَلِيَهَا مِنْ تَحْتِ يَدِ كِسْرَى بَعْدَ قَتْلِ النُّعْمَانِ بْنِ الْمُنْذِرِ, ينظر: تحفة الأحوذي بشرح جامع الترمذي, أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري (المتوفى: 1353هـ)

الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت, مادة (الظاء المعجمة) 8 / 232.

(5)الْمَرْأَةُ فِي الْهَوْدَجِ، والظَّعِينة: الْمَرْأَةُ فِي الْهَوْدَجِ، عَلَى حَدِّ تَسْمِيَةِ الشَّيْءِ بِاسْمِ الشَّيْءِ لِقُرْبِهِ مِنْهُ وَهُوَ فِي الْأَصْلِ اِسْمٌ لِلْهَوْدَجِ, ينظر: لسان العرب, محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعى الإفريقى (المتوفى: 711هـ), الناشر: دار صادر – بيروت, ط:3,1414 هـ, 13/ 271.

(6) صحيح البخاري: كتاب المناقب, باب علامات النبوة في الإسلام, 4/ 197, برقم 3595.

8ـ الانبساط بالنتائج الحاصلة , وكذلك اظهار البهجة للطرف الأخر في حل نزاع ووصول الى نتيجة حتمية ترضي جميع الاطراف عند حصول المطلوب.

## ثانياً: مفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم مع عداس[1] النصراني في الطائف

"ولما هلك أبو طالب نالت قريش من رسول الله صلى الله عليه وسلم من الأذى ما لم تكن تنال منه في حياة عمه أبي طالب فخرج رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى الطائف يلتمس النصرة من ثقيف والمنعة بهم من قومه ورجاء أن يقبلوا منه ما جاءهم به من الله عز وجل فخرج إليهم وحده[2]".

عندما ردت ثقيف رسول الله صلى الله عليه وسلم بهذه الصورة السيئة -التي ذكرتها- أخذ صلى الله عليه وسلم في العودة إلى مكة مرة أخرى, وعندما وصل إلى بستان بني ربيعة جلس تحت ظل شجرة ليستريح، وأخذ يدعو ربه، ويستغيث به ... فاستجاب الله له، وجاءه نصر الله، حتى لا يعود لمكة خاوي الوفاض، فكان إسلام عداس, وقصة إسلام عداس أنه صلى الله عليه وسلم لما جلس تحت الشجرة رآه عتبة وعتيبة ابنا ربيعة وعلما ما وقع له، فتحركت له رحمهما، فدعوا غلاما لهما نصرانيا، يقال له: عداس؛ ليعطيه شيئا من الفاكهة تعينه على هذه المتاعب وقالا له: خذ قطفا "من هذا" العنب فضعه في هذا الطبق، ثم اذهب به إلى ذلك الرجل، فقل له يأكل منه, ففعل عداس، ثم أقبل به حتى وضعه بين يدي رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم قال له: كل فلما وضع رسول الله صلى الله عليه وسلم فيه يده، قال: "باسم الله"، ثم أكل, فنظر عداس في وجهه، ثم قال: والله إن هذا الكلام ما يقوله أهل هذه البلاد، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ومن أهل أي البلاد أنت يا عداس؟ وما دينك؟ "

قال عداس: نصراني، وأنا رجل من أهل نينوى, فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من قرية الرجل الصالح يونس بن متى".

فقال له عداس: وما يدريك ما يونس بن متى؟ فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ذاك أخي كان نبيا وأنا نبي"، فأكب عداس على رسول الله صلى الله عليه وسلم يقبل رأسه ويديه وقدميه، وأسلم, وهكذا أسلم عداس في أثناء عودة النبي صلى الله عليه وسلم من رحلته إلى الطائف. وأما أبناء ربيعة فقد قالا لعداس: ويلك يا عداس؟ ما لك تقبل رأس هذا الرجل ويديه وقدميه[3] .

دل هذا الحديث النبوي من السيرة على جملة من فوائد تفيد للمتفاوض الذي يجلس على طاولة تفاوض مع غير المسلم وهي:

1ـ يجوز قبول الهدية من غير المسلم, وإن كان طعام, فالتورع بهذا لا مسوغ له مع الحاجة أو المصلحة[4].

2. الوجوب على إكرام الضيف في مجلس المفاوضات.

3ـ أسلوب التفاوض مبدؤه من سؤال وجواب هذا بناءه من غير اطالة وشرح يمل منه السامع والجالس بما يناسب المقام.

4ـ التعارف على الطرفين قبل بدء الكلام, عن اسمه وبلده وعمله ومنهجه في حياه يساعد على هدف التفاوض المنشود ويحقق اهداف ومكاسب قبل العمل.

5ـ لا بد من التقاء من نقطة اتفاق بينهما مما يساعد على نشوب تكوين أواصر محبة والتقارب أكثر, "ذاك أخي كان نبيا وأنا نبي".

6ـ ظهور الاحترام والتواضع لصاحب الحق وتبجيله, واحترام رأيه, كما فعل عداس امام الملأ فأكب عداس على رسول الله صلى الله عليه وسلم يقبل رأسه ويديه وقدميه.

7ـ انقلاب الغريزة من العنف إلى معناها الإنساني الذي جاء به هذا الدين لأنها

جاءت النصرانية تعانق الإسلام وتعزه ؛ إذ الدين الصحيح من الدين الصحيح كالأخ من أخيه، غير أن نسب الأخوة الدم، ونسب الدين العقل[5].

## المطلب الثاني: التفاوض مع المخالفين

قبل البدء بذكر مثال لتقريب الصورة مع المخالفين أصحاب الاهواء في عملية جلوس في المفاوضة معهم لابد من استطراق في مثل هذه امور نذكر منها:

1ـ أَنَّهُمْ يُخَالِفُونَ مَا اتَّفَقَتْ عَلَيْهِ الْمِلَلُ كُلُّهَا وَأَهْلُ الْفِطَرِ السَّلِيمَةِ كُلِّهَا, ويفسرون القرآن على أهوائهم وترضي اطباعهم واطماعهم, وتغالوا في ذلك حتى وصلوا الى تكفير المسلمين[1].

---

([1])عداس مَوْلَى شَيْبَة بْن رَبِيعة بْن عَبْد شمس, من أهل نينوى الموصل، كَانَ نصرانيًا لَهُ ذكر فِي صفة النَّبِيّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ, ينظر: أسد الغابة في معرفة الصحابة: أبو الحسن علي بن أبي الكرم محمد بن محمد بن عبد الكريم بن عبد الواحد الشيباني الجزري، عز الدين ابن الأثير (المتوفى: 630هـ), المحقق: علي محمد معوض - عادل أحمد عبد الموجود, الناشر: دار الكتب العلمية, ط: 1, سنة النشر: 1415هـ - 1994 م, 4/4, برقم 3603.

([2]) تهذيب سيرة ابن هشام: عبد السلام هارون, مكتبة السنة, مصر, ط: 6, 1409هـ , ص89.

([3]) ينظر: دلائل النبوة: أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرَوْجِردي الخراساني، أبو بكر البيهقي (المتوفى: 458هـ), المحقق: د. عبد المعطي قلعجي, الناشر: دار الكتب العلمية، دار الريان للتراث, ط: 1, 1408 هـ - 1988 م, 2/ 416.

([4]) ينظر: الروض الأنف في شرح السيرة النبوية لابن هشام, أبو القاسم عبد الرحمن بن عبد الله بن أحمد السهيلي (المتوفى: 581هـ), المحقق: عمر عبد السلام السلامي, الناشر: دار إحياء التراث العربي، بيروت, ط: 1 ، 1421هـ/ 2000م, 2/ 221.

([5]) ينظر: فقه السيرة النبوية مع موجز لتاريخ الخلافة الراشدة: محّمد سَعيد رَمضان البوطي, ص103.

2ـ لُـزُومُ الْجَمَاعَـةِ وَتَـرْكُ قِتَـالِ الْأَئِمَّـةِ وَتَـرْكُ الْقِتَـالِ فِي الْفِتْنَـةِ, والوقـوف على أسباب ظهور مثل هذه البدع وبيان مقاصدها[2]

3ــ ينبغـي أن تكـون هـذه المفاوضـات والحـوارات تحـت مظلـة وسـقف الدولـة وتحـت الحـاكم لابـد مـن منعـة وقـوة تـدار مـن قبلهـا مجـامع ومؤسسـات, ربمـا يلجـؤون معـك مـن تفـاوض الكلمـة الى السـيف, لان مثل هذه فيها مصالح الناس وترتبط بها الضروريات.

ولبيـان المـنهج الشـرعي في التفـاوض مـع المخـالفين, نـذكر مثـالين في هـذا وهما للخوارج:

## أولاً ـ تفاوض النبي مع رجل خارجي

"بينـا النبـي صـلى الله عليـه وسـلم يقسـم، جـاء عبـد الله بـن ذي الخويصـرة التميمي[3]، فقـال: اعـدل يـا رسـول الله، فقـال: «ويلـك، ومـن يعـدل إذا لـم أعـدل» قـال عمـر بـن الخطـاب: دعني أضـرب عنقـه، قـال: " دعـه، فـإن لـه أصـحابا، يحقـر أحـدكم صـلاته مـع صـلاته، وصـيامه مـع صـيامه، يمرقـون مـن الـدين كمـا يمـرق السـهم مـن الرمية[4]"

لـم يـأذن النبي عليـه الصـلاة والسـلام لأحـد بقتلـه , حتى لا يشـاع أن محمـداً يُقتـل اصحابه فتكـون فريـة وحجـة للنفـور وعـدم دخـول في الـدين[5], وقـد بـوب الامـام البخـاري بـاب في هـذا الحـديث بقولـه: ( قولـه بـاب مـن تـرك قتـال الخـوارج للتـأليف ولـئلا ينفـر النـاس عنـه )[6], وهذا التفاوض دل على فوائد جمة من هذا الحديث:

1ــ أن مـذهب المخـالفين ومـنهم الخـوارج يبحثـون عـن نصـوص تطعـن في العلمـاء والامـراء بـدون رجـوع الـى نصـوص وجمعهـا وتفسـيرها , يبحثـون ظـواهر النصـوص وهـذا مـا فعلهـم جـدهم الاكبر الطعـن في قسمة الاموال

2ــ قضـية المناقشـة معهـم وتفـاوض يعـود الى جهـات مسـؤولة وسـلطة عليا في المجتمع, فيها من مخاطر ومزالق ربما تؤدي الى مهالك

3ــ الرسـول صـلى الله عليـه وسـلم كـان يمنـع أي سـبب يوجـب التنفير, ودفعاً للشبهات, وتحقيق المصلحة ودفعاً للمفسدة.

## الخاتمة

الحمـد لله حمـداً كثيراً طيبـاً مباركاً ، ولـه سـبحانه الشـكر على تيسـيره وإعانتـه ، لا أحصي ثنـاءً عليـه، هـو كما أثنى على نفسـه جـلَّ وعـلا ، وأصـلي وأسـلم على رسـوله ومصـطفاه ، خير خلقـه، الرحمـة المُهـداة ، والنعمـة المسـداه ، بـه يخـرج النـاس مـن الظلمـات إلى النـور ، وعلى آلـه وأصـحابه، وأتباعـه عـدد خلـق الله , وبعد ..

1ـ كسـب الثقـة بالمفـاوض النـاجح مـن خـلال ممارسـته في طريقـة تفاوضـه مـع الأعداء

2. معرفة شروط وأهدافه تقود المفاوض الى نجاح العملية تفاوضية

3ــ معرفـة الطـرف الآخـر وجلـوس على طاولـة التفـاوض تعطي إمكانيـة وقـدرة الأخذ والعطاء في رأي

4ـ تعامـل مـع سـقف الـزمن والمكـان والوقـت عامـل رئيسـي في نجـاح العمليـة تفاوضية.

## التوصيات

في الختام هناك بعض التوصيات التي يرجو الباحث أن تتحقق منها:

1-العنايـة بدراسـة كتـب ومؤلفـات التفـاوض الـدولي, والاطـلاع على مجريات الاهداف وشروط التي تخدم المفاوض الناجح.

2- ضـرورة الاهتمـام بدراسـة الاكاديميـة وخصوصـا رسـائل الماجسـتير والـدكتوراه والبحـوث المحكمـة التي تنشـر بـإذن صـاحبها ومـن خـلال برامج متطورة الصنع.

## المصادر والمراجع


1ــ أسـد الغابـة في معرفـة الصحابة: أبـو الحسـن علي بـن أبي الكـرم محمـد بـن محمـد بـن عبـد الكـريم بـن عبـد الواحـد الشـيباني الجـزري، عـز الـدين ابـن الأثير (المتـوفى: 630هـ), المحقـق: علي محمـد معـوض - عـادل أحمـد عبـد الموجـود, الناشـر: دار الكتـب العلميـة, ط: 1, سـنة النشر: 1415هـ - 1994 م

2ــ الاسـتيعاب في معرفـة الأصحاب, يوسـف بـن عبـد الله بـن محمـد بـن عبـد البر, سـنة الـولادة / سـنة الوفـاة 463, تحقيـق علي محمـد البجاوي, الناشر دار الجيل, سنة النشر 1412, مكان النشر بيروت.

3ــ الإصـابة في تمييز الصحابة, أحمـد بـن علي بـن حجـر أبـو الفضـل العسـقلاني الشـافعي, سـنة الـولادة 773/ سـنة الوفـاة 852, تحقيـق علي محمـد البجـاوي, الناشـر دار الجيـل, سـنة النشـر 1412 – 1992, مكان النشر بيروت.


(1) ينظر: مجموع الفتاوى, ابن تيمية, 3/ 355.

(2) المصدر السابق: 28/ 128.

(3)هو: حرقوص بن زهير السعدي التميمي ذي الخويصرة (أصل الخوارج) مع النبي, وكانت له صحبة من رسول الله -صلى الله عليه وسلم-، وأمَّره على القتال وعلى ما غلب عليه، فاقتتل المسلمون والهرمزان، وانهزم الهرمزان، وفتح حرقوص سوق الأهواز، ونزل بها، وله أثر كبير في قتال الهرمزان، وبقي حرقوص إلى أيام علي، وشهد معه صفين، ثم صار من الخوارج، ومن أشدهم على علي بن أبي طالب، وكان من الخوارج لما قاتلهم علي، فقتل يومئذ سنة 37 هـ ينظر: أسد الغابة في معرفة الصحابة: أبو الحسن علي بن أبي الكرم محمد بن محمد بن عبد الكريم بن عبد الواحد الشيباني الجزري، عز الدين ابن الأثير (المتوفى: 630هـ), المحقق: علي محمد معوض - عادل أحمد عبد الموجود, الناشر: دار الكتب العلمية, ط: 1, سنة النشر: 1415هـ - 1994 م, 1/ 714, برقم 1127.

(4) صحيح البخاري, كتاب استتابة المرتدين والمعاندين وقتالهم, باب من ترك قتال الخوارج للتألف، وأن لا ينفر الناس عنه, 9/ 17, برقم 6933.

(5) ينظر: مراعاة أحوال المخاطبين, د. فضل الرضي, دار ابن حزم, ط:1, 1420هـ , ص93.

(6) فتح الباري شرح صحيح البخاري, ابن حجر العسقلاني, 12/ 290.

4ـ البداية والنهاية, أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (المتوفى: 774هـ), المحقق: علي شيري, الناشر: دار إحياء التراث العربي, الطبعة: الأولى 1408، هـ - 1988 م.

5ـ الجامع لأحكام القرآن, أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي (المتوفى: 671 هـ), المحقق: هشام سمير البخاري, الناشر: دار عالم الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية, الطبعة: 1423 هـ/ 2003 م.

6ـ صحيح السيرة النبوية, إبراهيم بن محمد بن حسين العلي الشبلي الجنيني (المتوفى: 1425هـ) تقديم: د. عمر سليمان الأشقر, راجعه: د. همام سعيد, الناشر: دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن, ط: 1 ,1415 هـ - 1995 7ـ روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني, المؤلف: شهاب الدين محمود بن عبد الله الحسيني الألوسي (المتوفى: 1270هـ), المحقق: علي عبد الباري عطية, الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت,ط:1، 1415 هـ

7 ـ السيرة النبوية لابن هشام, عبد الملك بن هشام بن أيوب الحميري المعافري، أبو محمد، جمال الدين (المتوفى: 213هـ), تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري وعبد الحفيظ الشلبي, الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر, ط: 2، 1375هـ - 1955 م.

8ـ التفاوض من موقعين غير متكافئين: فيللس بك كريتك, تعريب بشرى ملكة,

9ـ التَّفْسِيرُ البَسِيْط, أبو الحسن علي بن أحمد بن محمد بن علي الواحدي، النيسابوري، الشافعي (المتوفى: 468هـ), المحقق: أصل تحقيقه في (15) رسالة دكتوراه بجامعة الإمام محمد بن سعود، ثم قامت لجنة علمية من الجامعة بسبكه وتنسيقه, الناشر: عمادة البحث العلمي - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية, ط: 1، 1430

10ـ تهذيب سيرة ابن هشام: عبد السلام هارون, مكتبة السنة, مصر, ط: 6, 1409هـ ,

11ـ سير أعلام النبلاء, محمد بن أحمد بن عثمان بن قايماز الذهبي أبو عبد الله, سنة الولادة 673/ سنة الوفاة 748, تحقيق شعيب الأرناؤوط , محمد نعيم العرقسوسي, الناشر مؤسسة الرسالة, سنة النشر 1413, مكان النشر بيروت.

12ـ السِّيرةُ النَّبَويَّةُ الصَّحيْحَةُ مُحَاوَلَةٌ لِتَطبِيْقِ قَوَاعِدِ المُحَدِّثِيْنَ فِيْ نَقْدِ رِوَايَاتِ السِّيْرَةِ النَّبَوِيَّةِ, المؤلف: د. أكرم ضياء العمري, الناشر: مكتبة العلوم والحكم، المدينة المنورة, الطبعة: السادسة، 1415 هـ - 1994 م.

13ـ سنن الترمذي, محمد بن عيسى بن سَوْرة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى (المتوفى: 279هـ),تحقيق وتعليق: أحمد محمد شاكر (جـ 1، 2), ومحمد فؤاد عبد الباقي (جـ 3), وإبراهيم عطوة عوض المدرس في الأزهر الشريف (جـ 4، 5), الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي – مصر, الطبعة: الثانية، 1395 هـ - 1975 م

14ـ صحيح البخاري, محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي, المحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر, الناشر: دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي), الطبعة: الأولى، 1422هـ

15ـ صحيح مسلم, مسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (المتوفى: 261هـ)

المحقق: محمد فؤاد عبد الباقي, الناشر: دار إحياء التراث العربي – بيروت.

16ـ الروض الأنف في شرح السيرة النبوية لابن هشام, أبو القاسم عبد الرحمن بن عبد الله بن أحمد السهيلي (المتوفى: 581هـ), المحقق: عمر عبد السلام السلامي, الناشر: دار إحياء التراث العربي، بيروت, ط: 1 ، 1421هـ/ 2000م.

17ـ رحمة للعالمين, محمد سليمان المنصورفوري (المتوفى: 1348هـ), ترجمه من الأردية إلى العربية: د. سمير عبد الحميد إبراهيم, الناشر: دار السلام للنشر والتوزيع – الرياض, ط: 1, ص29.

16ـ تحفة الأحوذي بشرح جامع الترمذي, أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم المباركفوري (المتوفى: 1353هـ), الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت.

17ـ قوة الشخصية معرفة وتطوير ومهارات, المهندس عبدالستار المرسومي, دار المعراج, سورية ـــ دمشق, ط: 1, 1438هـ ـــ 2017م,

18ـ فن التفاوض, ويليام أوري، الناشر: مركز الخبرات المهنية للإدارة, ط: 1, 2001،

19. فتح الباري شرح صحيح البخاري, ابن حجر العسقلاني,

20ـ فقه السيرة النبوية مع موجز لتاريخ الخلافة الراشدة: محّمد سَعيد رَمضان البوطي,

21ـ مرد اللطافة في من ولي السلطنة والخلافة , يوسف بن تغرري بردي الأتابكي , سنة الولادة / سنة الوفاة 874هـ تحقيق نبيل محمد عبد العزيز أحمد, الناشر دار الكتب المصرية, سنة النشر 1997م, مكان النشر القاهرة

22ـ الذيل على طبقات الحنابلة, للإمام الحافظ زين الدين بن رجب البغدادي ثم الدمشقي الحنبلي, , ( ت: 795ه), دار الكتب العلمية, بيروت ـــ لبنان, ط1: 1417ه ـــ 1997م, خرج أحاديثه ووضع حواشيه: أبو حازم أسامه بن حسن ـ أبو الزهراء حازم علي بهجت

23ـ درء تعارض العقل والنقل, تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام بن عبد الله بن أبي القاسم بن محمد ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي (المتوفى: 728هـ), تحقيق: الدكتور محمد رشاد سالم, الناشر: جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، المملكة العربية السعودية, ط:2، 1411 ه - 1991 م,

24ـ الوافي بالوفيات, صلاح الدين خليل بن أيبك الصفدي, تحقيق أحمد الأرناؤوط وتركي مصطفى, الناشر دار إحياء التراث سنة النشر 1420هـ- 2000م, مكان النشر بيروت, 20/ 2

25ـ المستدرك على الصحيحين: أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن حمدويه بن نُعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري المعروف بابن البيع (المتوفى: 405هـ), تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا, الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت, ط: 1, 1411 – 1990

26ـ الطبقات الكبرى, أبو عبد الله محمد بن سعد بن منيع الهاشمي بالولاء، البصري، البغدادي المعروف بابن سعد (المتوفى: 230هـ), تحقيق: محمد عبد القادر عطا, الناشر: دار الكتب العلمية – بيروت, الطبعة: الأولى، 1410 ه - 1990 م.

27ـ لسان العرب, محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعى الإفريقى (المتوفى: 711هـ), الناشر: دار صادر – بيروت, ط:3,1414 ه

28ـ دلائل النبوة: أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرَوْجِردي الخراساني، أبو بكر البيهقي (المتوفى: 458هـ), المحقق: د. عبد المعطي قلعجي, الناشر: دار الكتب العلمية، دار الريان للتراث, ط: 1, 1408 ه - 1988 م,

29ـ مجموع الفتاوى, تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن تيمية الحراني (المتوفى: 728هـ), المحقق: عبد الرحمن بن محمد بن قاسم, الناشر: مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية, عام النشر: 1416ه/1995م.

30ـ مراعاة أحوال المخاطبين, د. فضل الرضي, دار ابن حزم, ط:1, 1420ه .