https://www.doi.org/10.31918/twejer. 2252.23

e-ISSN (2617-0752) p-ISSN (2617-0744)

المفاوضات

مفهومها وضوابطها في ضوء فقه السياسة الشرعية

د.عبدالله سعيد ويسي

دكتوراه في الفقه المقارن/ جامعة صلاح الدين- كلية العلوم الإسلامية

abdullah.waise@su.edu.krd

ملخص

يهدف البحث إلى بيان مفهوم وضوابط المفاوضات المتعلقة بحل النزاعات والصراعات سواء بين الدول أم الأفراد في ضوء فقه السياسة الشرعية، وذلك بهدف تفعيل دور الفقه السياسي الإسلامي في معالجة النوازل والقضايا المعاصرة وفق القواعد الفقهية ومقاصد الشرعية، ومن أبرز المحاور التي تمَّ التركيز عليها: بيان مفهوم المفاوضات وضوابطها المتعلقة بالمفاوض والمفاوضات، وذلك بالأسلوب الاستقصائي التحليلي متتبعاً الآراء الفقهية التي استنبطها الفقهاء في سياسة المسلمين في المفاوضات التي أجروها مع قريش وغيرهم، لتعطينا دلالة واضحة على تقدم المسلمين وتفوقهم في الدبلوماسية السياسية دون التنازل عن المبادئ الإسلامية العامة، وتدل أيضاً على مصداقية المسلمين واتباعهم للمباديء وحسن نواياهم في التفاوض الذي يحقق المصلحة العامة وعدم الإضرار بالمصالح المشتركة ...

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، الضوابط، السياسة الشرعية.

١. ١ المقدمة

من البدهي أنَّ التفاوض سمة أساسية من سمات الحياة البشرية، نشأ وتطور عبر التأريخ، واهتم الإسلام به كثيراً، فعملية التفاوض لها أهمية كبيرة باعتبارها وسيلة بناءة لإقرار السلم وتوطيد الأمن والإستقرار، وبث روح الود والتفاهم وتحسين العلاقات الداخلية والخارجية،وتمكين كل طرف من العيش بأمانٍ وسعادة.

يهدف البحث إلى إبراز أهمية المفاوضات في الفقه السياسي الإسلامي ، وتظهر أهميتها العملية في حياة البشر لا سيّما في عصر كثرت فيه الخلافات السياسية والصراعات الدموية، وأنَّ الإسلام يعد المفاوضات إحدى الوسائل الكفيلة بإنهاء النزاعات والقضاء عليها.

١. ٢ أسباب إختيار الموضوع :

من أسباب إختيار هذا الموضوع ما يأتي:

١- أهمية المفاوضات في الحياة للوصول إلى الحل الأمثل للخلافات والنزاعات القائمة.
٢- إنَّ عدم العلم بالضوابط الفقهية للمفاوضات وتطبيقها بالوجه الصحيح يكون سبباً في عدم جريان المفاوضات مجراها الصحيح.
٣- أتقان أساليب التفاوض، وذلك لربطه بحاجات الناس وعلاقاتهم السياسية و الإجتماعية والإقتصادية.

١. 3 أهمية البحث:

وتكمن أهمية البحث في:

١- التعرف على ماهية التفاوض في الفقه السياسي الإسلامي.
٢- الكشف عن الضوابط الأساسية لعملية التفاوض الصحيحة بالمعايير العلمية.
٣- تفعيل دور الفقه السياسي الإسلامي في معالجة القضايا المعاصرة.
٤- الإسهام في إثراء المكتبة الإسلامية.

١. ٤مشكلة البحث :

لقد ساد في عصرنا الحاضرإنتشار الخلاف والنزاع الذي يصل إلى الخصومات والفرقة، والتي من أهم أسبابهاغياب فن المفاوضات عند الكثير من الناس في حال تضارب الآراء والمصالح في الحوار و النقاش بين الأطراف المتخاصمة، لذا دعت الحاجة إلى بيان مفهوم المفاوضات و ضوابطها وفق السياسة الشرعية .

١. ٥ أسئلة البحث :

- أين تكمن مفهوم المفاوضات في فقه السياسة الشرعية؟
- هل أنَّ مهمة المفاوضات مطلقة أم مقيّدة بضوابط معيّنة حددتها فقهاء الفقه السياسي الإسلامي لممارسي مهمة التفاوض؟ وهل أنَّ هذه الضوابط متعلقة بالمفاوض فقط أم بعميلة التفاوض أيضاً؟

١. ٦ الدراسات السابقة:

بعد البحث والتقصي لم أجد أحداً مِنَ الفقهاء القدامى قد تكلّم في ضوابط المفاوضات بشكل دقيق، وإنَّما تطرقوا اليها بجزئيات صغيرة في كتبهم، أما المعاصرون فلم أجد أحداً من الباحثين قدَّم دراسةً مستقلة عن (**المفاوضات مفهومها و ضوابطها في ضوء فقه السياسة الشرعية**) ولم أجد- حسب إطلاعي- بحثاً قريباً من ذلك، سوى ما كتب في مسائل متفرقة من المفاوضات وما يتعلق بها بشكل عام، منها:

١- أطروحة دكتوراه بعنوان (**التفاوض في القرآن الكريم**)، للباحث: محمد عيسى الأحمدي، مقدّمة إلى جامعة المدينة العالمية/ ماليزيا،١٤٣٤هـ-٢٠١٣م، وكان موضوعها: التعرف على التفاوض في القرآن الكريم من خلال الآيات الكريمة التي ذكرت مجريات أحداث ومواقف حصلت مع الأنبياء عليهم السلام ويستفاد منها أنها تجري مجرى التفاوض، حيث تضمن البحث بيان مفهوم التفاوض وأسسه، ومنها: الأساس العلمي والعاطفي والأساس الأخلاقي والمهاري، ومجالاته، ومنها: المجال التربوي، والاجتماعي والدعوي والمجال النفسي، وتوضيح أنواعه وأساليبه وكيفية استخدامه، فيما يتجلى من حديث القران الكريم عنه، والتعرف على مراحل التفاوض.

٢- بحث بعنوان (**فن التفاوض عند الرسول-ﷺ- صلح الحديبية انموذجاً**)، للدكتور بدر محمد الدريس،بحث منشور على شبكة الأنترنيت،دولة

الكويت، ٢٠١٩م، وكان موضوعه: بيان أنواع التفاوض وأهدافه وأركانه، مع الوقوف على أهم الدروس و العبر المستنبطة من مفاوضاته- ﷺ- في صلح الحديبية.

٣- بحث بعنوان (**الرؤية الإسلامية المقاصدية للمفاوضات السياسية**)، للباحثين: ناصر عبداللطيف دبوس، عبدالحميد محمد زروم، منشور في المجلد السابع عشر من العدد الأول لمجلة الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا June ٢٠٢٠م.

ومن أهم المحاور التي تم التركيز عليها في هذا البحث بيان معاني المفاوضات وأهميتها،والوقوف على عناصر المفاوضات و خصائها و نظرياتها،مع بيان المقاصد الشرعية العامة المستنبطة من المفاوضات السياسية.

٤- بحث بعنوان (**المفاوضات الإلكترونية**)، للباحثة: آلاء عبد الأمير موسى، منشور في العدد الرابع للسنة السابعة-٢٠١٥م من مجلة المحقق العدلي للعلوم القانونية والسياسية- جامعة بابل/ العراق، حيث ركزّت الباحثة على بيان مفهوم المفاوضات الألكترونية وصيغتها، مع بيان أنواع المفاوضات الألكترونية وطرق إدارتها.

٥- كتاب بعنوان (**المفاوضات في الإسلام**)، للدكتور وهبة الزحيلي، مطبوعة في دار النفائس/ المملكة الأردنية الهاشمية، الطبعة الأولى،٢٠٠٧م، حيث سلّط الكاتب الضوء على النظرة الواسعة للمفاوضات في الشريعة الإسلامية، مبيناً جميع المفاوضات التي جرت بين المسلمين وخصومهم بداية من عهد رسول الله- ﷺ- ومفاوضاته التي أجراها مع قريش وثقيف وغيرهم، وانتهاءً بالمفاوضات التي تجري في هذا العصر مع اسرائيل حول الأراضي الفلسطينية.

والفرق بين هذا البحث و الدراسات السابقة واضحٌ من عناوين كل منها وحدودها،حيث تختص الدراسات السابقة إما بالمفاوضات بشكل عام، أوعلى جانب من جوانبها،في حين يهتم البحث الذي بين أيدينا ببيان مفهوم و ضوابط المفاوضات في ضوء فقه السياسة الشرعية.

١. ٧ منهجية البحث:

يسلك الباحث – بإذنه تعالى- المنهج الاستقصائي التحليلي، وذلك بتقصي المسائل العلمية المتعلقة بالموضوع من المصادر الفقهية والأصولية وتحليلها وفق الخطوات العلمية الآتية:

١- جمع المادة العلمية المتعلقة بالموضوع من مصادرها العلمية الأساسية.
٢- ذكر الأقوال الفقهية في المسائل اتفاقية كانت أو خلافية، معتمداً على الأبحاث و الكتب المعاصرة،وذلك لطبيعة البحث لأنَّ المعاصرين هم الذين فصّلوا القول في ذلك.
٣- عزو الآيات القرآنية الواردة في ثنايا البحث إلى سورها.
٤- تخريج الأحاديث النبوية الواردة في البحث مع ذكر درجة الحديث – إن لم يكن في الصحيحين- معتمداً على كتب التخريج.
٥- الإهتمام بالترقيم والتنقيط .

٢- مفهوم المفاوضات

٢. ١ المفاوضات لغة :

المفاوضات جمع مفاوضة،على وزن مفاعلة من التفويض، مشتقةٌ من "فَوَضَ" و"فَيَض"(ابن منظور،١٤١٤هـ :حرف الضاد المعجمة، ٢١٠/٧)، بمعنى الصيرورة والرد، يُقال: فوّض الأمر اليه: إذا صيّره وجعله الحاكم فيه (الزَّبيدي، د.ت،٤٩٦/١٨)، ومنه قوله تعالى: (وأُفوض أمري إلى الله)[غافر:٤٤].

ومنه أيضاً الوَزِيرُ الْمُفَوَّض: من انْتَدَبتهُ دولتهُ لِيُمثِّلهَا في دولةٍ أُخْرَى، فالأمة لا تفاوض بكل أفرادها، بل لابدَّ من منح التفويض اللازم للمفوّض (الخضيري ،٢٠٠٣م،ص٣٤).

وتأتي بمعنى تبادل الرأي، يُقال: تفاوض الرجلان: إذا تبادلا الرأي بُغية الوصول إلى تسوية واتفاق (عبد الحميد عمر، ٢٠٠٨م،١٧٥٢/٣).

وبمعنى الأخذ والعطاء (ابن منظور،١٤١٤هـ :حرف الضاد المعجمة، ٢١٠/٧)، ومنه ما ورد عن معاوية -رضي الله عنه- أنَّه قال: لدغفل بن حنظلة، بم ضبطت ما أرى؟ قال: بمفاوضة العلماء،قال: وما مفاوضة العلماء؟ قال:كنتُ

إذا لقيت عالماً أخذت ما عنده، وأعطيته ما عندي (ابن عساكر،١٩٩٥م، ٢٩٢/١٧)، فالأخذ والعطاء من أهم خصائص عملية التفاوض، بإعتبار أنَّ المفاوضات مبنيّة على الأخذ والعطاء بين طرفيها.

ويُقال : فاوضه في الأمر مفاوضة:بادله الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، وفاوضه في الحديث إذا بادله القول، وفي المال مشاركة،ومنها:"شركة المفاوضة"(إبراهيم مصطفى،د.ت،٧٠٦/٢)،وتأتي المفاوضة بمعنى المجاراة في الأمر،يُقال:فاوضه في أمره،أي جاراه، وتفاوضوا الحديث: أي أخذوا فيه (الزَّبيدي، د.ت،٤٩٧/١٨)، وتأتي بمعنى السيل والجريان، يقال: فَاضَ النَّهْرُ: أي كَثُرَتْ مِيَاهُهُ وَسَالَتْ مِنْ ضِفَّتِهِ، وتأتي بمعنى المفارقة أيضاً، يُقال: فاضت روحه إذا فارقت الحياة(عبد الحميد عمر، ٢٠٠٨م،١٧٥٩/٣).

٢. ٢ المفاوضات إصطلاحاً:

ظهر مصطلح التفاوض أو المفاوضات وأصبح متداولاً في كثير من المجالات عِلماً أنّه يكثر استخدامه في مجالات السياسة والتجارة(علي خضر،١٤٣١هـ،ص٢٤)، لكونه إحدى الوسائل لتكوين الأرضيات المشتركة والتفاهم الفعال بين بني البشر رغم اختلافاتهم وثقافاتهم وعقائدهم، فبسببهِ نتجنب تفجير الصراعات والجدل العقيم، وتكون وسيلةً لتبادل وجهات النظر وصولاً إلى اتفاق بين الطرفين المتفاوضين (حسن محمد وجيه،١٩٩٤م،ص٢٣).

صحيح أنَّ الفقهاء القدامى لم يتطرقوا إلى هذا المصطلح بمعناه الواسع ولم يستخدموه في كتاباتهم، إلا أنني وقفت على تعريفٍ لإمام الحرمين الجويني (ت/٤٧٨هـ) في كتابه "الكافية في الجدل" وذلك في معرض حديثه عن الفرق بين المناظرة والمجادلة، حيث قال:"إظهار المتنازعين مقتضى نظرتهما على التدافع والتنافي بالعبارة، أو ما يقوم مقامهما من الإشارة والدلالة"(الجويني،١٩٧٩م:ص١٩)، فهو بتعريفه يُلمح إلى ملامح من مقاصد الشريعة وهو إحقاق الحق وإبطال الباطل، مشيراً بقوله:"أو ما يقوم مقامهما من الإشارة والدلالة" إلى تعدد وسائل الحوار من الجلوس معاً أو الكتابة أو لغة الجسد أو الإيماءات وغيرها.

ويقرب مصطلح التفاوض في بعض صوره من مصطلح الحوار إلا أنَّ مفهوم الحوار أوسع وأشمل من مجرد كونه عملية تفاوضية محكومة بزمان ومكان ومسائل محددة(علي خضر،١٤٣١هـ،ص٣٥-٣٦).

وحظي مصطلح التفاوض بإهتمامٍ كبير عند المعاصرين،وعرّفوه بتعاريف مختلفة، لكنّها لم تسلم من النقد، فقالوا:"أنَّها محادثاتٌ بين طرفين أو أكثر حول موضوعٍ معيّن من أجل الوصول إلى اتفاق"(محمد فتحي،٢٠٠٤م،ص١٠)، فهذا التعريفٌ اقتصر على بيان أهداف المفاوضات، أو أنَّها عبارة عن "الأسلوب الذي يدير به السفراء والمبعوثون للعلاقات الدولية"(صلاح عبدالحميد،٢٠١٢م:ص٤٢)،

وهذا تعريفٌ من حيث بيان وظيفة المفاوض، أو"هو طريقةٌ يُمكن من خلالها الوصول إلى اتفاق بتوفر عناصر دفع وعناصر تعطيل مهنية"(نادر أبو شيخه،١٩٩٧م،ص١٤)،وهذا تعريفٌ من حيث الأدوات والوسائل،كما عرّفوه أيضاً بأنَّه:"علمٌ يبحث فيه تبادل آراء ومقترحات بين طرفين أو أكثر، عن مطلب أو مجموعة مطالب، حول قضية، أو موضوع معينٍ،ومحددٍ،يتضمن أدلة وبراهين بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدى إلى حسم الموضوع أو القضية أو المشكلة عن طريق صلح، أو معاهدة،أو ميثاق،أو نحوه،بشرط أن يتم في إطار تقديم المصالح"(محمد عيسى الأحمدي،٢٠١٣م،ص١١).

ويؤخذ عليه أيضاً أنَّ الباحث حاول الإحاطه بجميع جوانب التفاوض من بيان أهدافه وعناصره، إلا أنَّه تعريفٌ طويلٌ.

٢. ٣ التعريف المختار:

من خلال استعراض التعاريف المتقدمة، يمكن للباحث أنْ يبدي رأيه بتعريفٍ جامع مانع للمفاوضات، وهو: أنَّ المفاوضات بحدِّ ذاته عبارة عن "عملية يمكن عن طريقها حل النزاعات أو تسويتها، أو إنشاء اتفاقيات بين الأفراد والجماعات، بشكل يُرضي الطرفين، وفق أساليبَ خاصةٍ بها"

فالتفاوض لا يخلو من كونه موقفاً تعبيرياً حول قضية من القضايا، ويتم من خلاله عرض وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع،ولذا نجد العناية الدقيقة بكل خطواته من قبل الطرفين،ويحاول كل فريقٍ إقناع الآخر بوجهة نظره، وذلك من خلال تقديم الحجج وعرض الأفكار والآراء، والقدرة على توالد الأفكار والعرض والمناورة.

فالمفاوضات في الفقه السياسي الإسلامي تحظى بأهمية كبيرة،باعتبارها وسيلة لإقرار السلم وتوطيد الأمن والاستقرار، وزرع روح الود والتفاهم،وتحسين العلاقات الدولية والخارجية،وتمكين كل طرف من العيش بأمان وسعادة (الزحيلي،٢٠٠٧م،ص٧)، فالمقصد الأسنى من التفاوض هو التقليل من فجوات الإختلاف وتقليصها.

٢ . ٤ الألفاظ ذات الصلة:

هناك ألفاظ قريبة المعنى من مصطلح المفاوضات، ويُشكل هذا التقارب في بعض الأحيان إلتباساً لدي البعض،فمن أجل إزالة الإشكال، وتبيين مفهوم المفاوضات بصورة يُزيل الإلتباس والغموض، إستوجب علينا الوقوف على الألفاظ القريبة المعنى، وبيان الفرق بينها وبين المفاوضات ليتضح المفهوم الأساسي من دراستنا.

أولاً: الحوار: مشتقةٌ من " حَورَ " بمعنى الرجوع مِن الشيء وإلى الشيء، ودلالته تقترب من دلالة لفظة"حوار" التي تدل على:التحادث والتجاوب القولي، فالمحاورة: المجاوبة، واستحاره: أي استنطقه (ابن منظور،١٤١٤هـ،٧٥٠/١)،والمحاورة: حسن الحوار، ومنها أيضاً: كلَّمتُه فما ردَّ على محورةٍ أي كلام.(الزمخشري،د.ت،ص٩٨).

وفي الإصطلاح عرّفوه بتعاريف متعددة، وقالوا:(أنَّ الحوار هو الكلام المتبادل بين طرفين في أسلوب لا يقصد به الخصومة)(النحلاوي،٢٠٠٠م،ص٢٠٦)، فالحوار نوعٌ من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة، فلا يستأثر أحدهما دون

الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب، وليس بالضرورة توّصل الطرفين إلى مرحلة التوافق و التفاهم.

أما التفاوض فهو ينطلق من معرفة مسبقة بما يردّه الآخر لكن في إطار المحادثات التي تستهدف مسبقاً الحصول على مكاسب في جانب مقابل تنازلات في جانب آخر،على عكس الحوار فلا يُشترط فيه المكاسب ولا التنازلات بل يعطي فرصة للقول والمراجعة بين المتحاورين دون الوصول إلى نتيجة مشتركة.

ثانياً: المساومة: هي المجاذبة بين البائع والمشتري على السلعة وفصل ثمنها(ابن منظور،١٤١٤هـ، ٣١٠/١٢)،وهو مِنَ التَّسْوِيمِ، وَهُوَ تَمْيِيزُ الشَّيْءِ بِعَلَامَةٍ، يُقَالُ: سَوَّمَ الشَّيْءَ يُسَوِّمُهُ أَيْ مَيَّزَهُ بِعَلَامَةٍ (الرومي الحنفي،١٤٢٤هـ:ص٧٦)، ويستعمله الفقهاء في البيوع، ومنه بيع المساومة.

فأساس المساومة تقوم على تبادل المقترحات بشأن شروط الاتفاق حول مسائل معينة، أو حول شروط الاتفاق في مسألة ما(خضر،٢٠٠٥م،ص١٨)، بينما يعتمد التفاوض على الحوار والنقاش من أجل إيجاد الحلول للمشكلات،وغالباً يكون الطرفان في التفاوض فائزين،وكل طرف يحقق مصلحته، على عكس المساومة حيث يكون فيها أحد الطرفين فائزاً والآخر خاسراً، فلا موازنة بين تحقيق المصالح للطرفين في المساومة (الدريس، ٢٠١٩م، ص١٢)،وبالتالي فإنَّ التفاوض عملية أكثر شمولاً من المساومة ويمكن اعتبارها جزءً من التفاوض.

ثالثاً: الصلح: من المصطلحات المترادفة والقريبة المعنى من التفاوض كثيراً، فالصلح هو معاقدة بين طرفين يتوصل بها إلى الإصلاح بين المتخاصمين، ولا يقع غالباً إلا بالأقل من المدعى به على سبيل المدارة لبلوغ الغرض(المقدسي،١٩٦٨م،٣٥٧/٤)،ويُمكن إظهار الفرق بين الصلح و التفاوض في نقطة واحدة، وهي أنَّ أكثرية أنواع الصلح يكون بين المتخاصمين عن طريق القضاء، ويكون القاضي أو من يخوله هو المشرف على الصلح، بينما يكون التفاوض بعيداً عن القضاء(روان، ٢٠١٨م،ص٤٩٣)، مع مراعاة أنَّ الصلح هو إحدى النتائج المترتبة على عملية التفاوض.

رابعاً: الجدل: وهو في اللغة من باب استحكام الشيء في استرسال يكون فيه، وامتداد الخصومة ومراجعة الكلام"(زكريا،٢٠٠٢م،٢٠٤/١)، والجدال منهيٌ عنه إلا أنْ يكون بالتي هي أحسن(ولا تُجادلو أهل الكتاب إلا بالتي هي أحسن)[العنكبوت:٤٦].

و"الجدال:يعني المفاوضة على سبيل المنازعة والمغالبة،وأصله من جدلت الحبل أي أحكمت فتله" (الأصفهاني،د.ت،ص١٨٩)،ويختلف عن التفاوض وهو أنَّ التفاوض لا يتم على سبيل المغالبة والمنازعة بين الأطراف المتفاوضة، اضافةً أنَّ الجدال قد تحدث فيه الخصومة ، بخلاف التفاوض لا يحدث فيه الخصومة إلا إذا خرج عن التفاوض إلى الجدل.

٢. ٥ مشروعية المفاوضات

يُستدل لمشروعية المفاوضات بالمنقول و بالمعقول، كالآتي:

<u>أولاً: القرآن الكريم</u>

لم يرد بشكل صريح مصطلح التفاوض أو المفاوضات في القرآن الكريم، ولكن حفلت النصوص القرآنية بما يدل على مشروعيته،وذلك انطلاقاً من مبدأ السلم الذي نادى به القرآن الكريم في التعامل مع الآخرين، سواء على مستوى المجتمعات أو الأفراد، وسنتعرض فيما يلي عدداً من الأدلة في القرآن الكريم تدلّ على شرعية المفاوضات:

١- قوله تعالى: (وإنْ جنحوا للسلم فاجنح لها وتوكل على الله إنَّه هو السميع العليم)[الأنفال:٦١]،ففي هذه الآية إقرارٌ بالمفاوضات،لأنَّه في الكثير من الحالات لا يُمكن تحقق السلم إلا بالتفاوض عليه(الزحيلي،١٩٩٦م،ص١١).
٢- قوله تعالى: (فإنْ أرادا فصالاً عن تراضٍ منهما و تشاور فلا جناح عليهما) [البقرة:٢٣٣]،فالآية الكريمة تعطينا درسًا في كيفية التفاوض والوصول إلى أفضل النتائج وذلك بعد التشاور والتباحث بالأمر مهما كانت المشكلة.
٣- قوله تعالى: (ولا تنازعوا فتفشلوا و تذهب ريحكم)[الأنفال:٤٦]،وهذه إحدى نقاط ضعف وسلبيات فريق التفاوض، فإذا حصل خلافٌ في الآراء تعثرت المفاوضات،وبالتالي فإنَّ النتائج سوف تكون مدمرة وتؤدي إلى الشقاق

وضياع الهدف المرجو، وأنَّ هذا الشتات واختلاف الرأي في الفريق الواحد يعطي القوة للطرف الثاني المفاوض المتماسك.

٤- قوله تعالى:(وإنْ خفتم شقاق بينهما فابعثوا حكماً من أهلها وحكماً من أهله إنْ يريدا إصلاحاً يوفق الله بينهما)[النساء:٣٥]،حيث يُستفاد من الآية الكريمة جواز الصلح والتفاوض لحل المشاكل الأسرية والإجتماعية.

٥- الوقائع والمواقف والأحداث التي جرى فيها ما يجري مجرى التفاوض وذلك في مواضع كثيرة من القرآن الكريم وخاصة مع المخالفين،ومنها: مناداة نوح- عليه السلام- لابنه يُمكن أنْ يُعدَّ من قبيل الدعوة والمفاوضة معه حيث طلب منه الركوب معه في السفينة، وبيّن له عاقبة الإعراض، وكذلك ما جرى بين موسى وشعيب -عليهما السلام - يُعدُّ من قبيل التفاوض الاجتماعي، حيث عرض شعيب على موسى الزواج من احدى ابنتيه لما رأى منه من الأمانة والقوة وذلك مقابل أنْ يستأجره ثمان أو عشر سنين، وكذلك طلب إخوة يوسف من أبيهم يعقوب -عليه السلام- بأنْ يُرسل معهم أخيهم يوسف عليه السلام، وهم قد أضمروا الشرّ عليه وأخفوا نواياهم، يُعد من قبيل المفاوضة لعلمهم بحرص أبيهم وخوفه عليه... إلى غير ذلك من الأحداث والوقائع التي يمكننا أنْ نستنبط منها ما يفيد في ممارسة التفاوض.

ثانياً: السنة النبوية

السنة العملية للرسول- ﷺ- حافلة بالأدلة التي تدلُّ على مشروعية المفاوضات، حيث عقد رسول الله- ﷺ- عدداً من المعاهدات والمواثيق، ومن المعلوم أنَّه يسبقها تفاوض، ومنها: صلح الحديبية والذي جرى فيه عدد من المفاوضات ومع شخصيات مختلفة،ويكاد لا يكون ثمة صلح يعقد أو معاهدة تبرم أو ميثاق يؤخذ إلا ويمرُّ عبر مفاوضات يتم تداولها بين الأطراف المعنية أو من يمثلها،حتى أنَّ بعض كتاب السيرة النبوية سمّوا صلح الحديبية مفاوضات الحديبية (العواجي،٢٠٠٤م، ٥٨٨/٢.و:الزايد،١٩٩٥م،١١١/٢.
و:الدريس،٢٠١٩م،ص٣١)، وكذلك مفاوضته- ﷺ- مع يهود بني النضير، وذلك لأنَّ عملية نزول اليهود على الجلاء ومعهم ما يستطيعون حمله من الأمتعة وتخلية بيوتهم ومزارعهم عمليةٌ تمت بالاتفاق، ولا يمكن أنْ يُصار إلى أي اتفاق إلا بعد المفاوضات و تبادل وجهات النظر،فدلّ ذلك على حصول المفوضات بين الطرفين قبل عقد الاتفاق(المنذري،٢٠١٠م،٣٣١/٢-٣٣٢)،إلى غير ذلك من

الأمثلة الكثيرة في السيرة النبوية والتي تؤكد لنا قدرته العالية على التَّفاوض مع المخالفين معه، وتمكَّن بذكائه من حلِّ الكثير من المشكلات أثناء كتابة التَّفاوض بينهم، متحلياً بمهارات التَّفاوض من: إبداء حسن النية، والصبر والاستماع إلى الطرف الآخر بكل احترام وتقدير.

ثالثاً: المعقول

من المنطق والمعقول أنَّ المفاوضات من الأمور البديهية لفض المنازعات وحلّها، وتقتضي العقول السوية والفطرة السليمة جواز إجراء المفاوضات بين أطراف النزاع، لكونها تصب في مصلحة الفرد والمجتمع من أجل إنهاء النزاع وإيجاد الحلول المناسلة المرضية للطرفين.

٣- عناصر المفاوضات :

بما أنَّ التفاوض عملية اتصال بين شخصين أو أكثر من أجل التوصل إلى حلول مقبولة لديهم، فهيّ بحد ذاتها ليست عملية عشوائية، بل هي عملية إجتماعية حركية معقدة،تقوم على عناصر وركائز يجب على المفاوض أنْ يُلِمَّ بها، وبالكيفيَّة التي تؤثِّر بها هذه العناصر على جهوده التفاوضيَّة، ويمكن إجمال هذه العناصر بما يلي:

٣. ١ الموقف التفاوضي:

وهو عبارة عن الموقف التعبيري في استخدام الألفاظ والكلمات والإشارات والجُمل والعبارات استخدامًا دقيقًا بين أطراف عملية التفاوض، وهو أيضًا موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر مع متغيرات العملية التفاوضية وتجاوز المشكلات والعقبات،فالموقف التفاوضي يمثل الواقع الذي يعيشه المفاوضون أثناء عملية التفاوض،ويرتبط بعناصر اللحظة التي يتم فيها التفاوض(صلاح عبدالحميد،٢٠١٢م، ص٤٤.و:دبوس،٢٠٢٠م،ص١٨٥).

ولكون الموقف التفاوضي معقداً من حيث التفاعل مع العوامل المحيطة به، يستدعى أيضاً أنْ يكون هناك ترابط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض بشأنها،وإن كان يسهل الوصول إلى العناصر والجزئيات الخاصة لهذا

الموقف العام،وكذلك المرحلة التاريخية التى يتم التفاوض فيها والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية التفاوضية، بالإضافة إلى إزالة كل أنواع الغموض الذي يحيط بالعملية التفاوضية،حيث يحيط بالتفاوض في الكثير من الأحيان ظلال شك وغموض نسبـي، مما يدفع المفاوض إلى محاولة تقليل دائرة عدم التأكد عن طريق جمع المعلومات التي تكفل توضيح الموقف.

٣. ٢ أطراف التفاوض:

تتم عملية التفاوض بين طرفين أو أكثر،بحسب المصالح والتعارض الذي يحدث أحيانًا بين الأطراف المتفاوضة، وقد تكون بعض الأطراف طرفاً مباشراً في التفاوض،وذلك بجلوسها على مائدة التفاوض، أو تكون طرفاً غير مباشرة حسب تأثيرها بشكل ما في عملية التفاوض ولكنها لا تظهر نفسها وتعمل خلف الكواليس، ويمكنها أنْ تؤثر في عملية التفاوض ونتائجها بالسلب أو الإيجاب،كما ويمكن لهذه الأطراف الغير مباشرة أنْ تشرف على إدارة العملية التفاوضية عن بُعد وتلقين بعض الأطراف المتفاوضة ما يجب أن يقوموا به لتحقيق أهدافهم المعلنة أو غيرالمعلنة(الخضيري،٢٠٠٣م،ص٢٤-٢٥).

٣ . ٣ القضية التفاوضية:

وهي عبارة عن موضوع و محور التفاوض، فالتفاوض أيًا كان نوعه، لا بدَّ وأن يدور حول" قضية أو محورٍ معين " سياسية أو إجتماعية أو إقتصادية أو إنسانية .... الخ، ومن خلالها يتحدد الهدف التفاوضي، كما ويتحدد غرض كل مرحلة من مراحل التفاوض،وكذلك النقاط والعناصر التي يجب تناولها في كل مرحلة،والأدوات والاستراتيجيات الواجب استخدامها في كل مرحلة، بالإضافة إلى توزيع الأدوار على فريق التفاوض وفقًا لكل مرحلة، ومن خلال المعرفة بعناصر القضية التفاوضية يتم رسم الإطار العام الذي يجب أنْ تدور في نطاقه المفاوضات،وبالتالي تمثل هذه العناصر حدودًا لا تتعداها العملية التفاوضية (عبدالحميد،٢٠١٢،ص٤٤.و:دبوس،٢٠٢٠م،ص١٨٧.
و:الخضيري،٢٠٠٣م،ص٢٥-٢٦).

وينبغي التنويه هنا إلى أنَّه لابدَّ أنْ تكون القضية التفاوضية مشروعة بحدّ ذاتها،وأنْ يكون المفاوض مؤمناً بها، ملماً بكل جوانبها،لديه من الحجج الدامغة لإقناع الآخرين بها،حيث يمكننا أنْ نستنبط من مفاوضات الرسول الكريم - ﷺ- وصحابته الكرام- رضي الله عنهم- أنَّ جميع قضاياهم التفاوضية كانت مشروعة، لكونها إما كانت من أجل نشر الدعوة الإسلامية، أو لإنهاء حربٍ دائرة،أو تبادل أسرى،أو لرفع الخطر عن المسلمين،أولتسوية آثار نزاعٍ مسلح،أو من أجل إقرار علاقات حسن الجوار إلى غير ذلك من القضايا الحيوية والحياتية التي تخص المسلمين فيما بينهم أومع غيرهم(الزحيلي،١٩٩٦م،ص١٦-١٨).

٣ . ٤ الهدف التفاوضي:

لا يمكن أن تتمَّ أية عملية تفاوضية بدون تحديد هدف أساسي تسعى الأطراف المفاوضة إلى تحقيقه أو الوصول إليه، فبناء على الهدف التفاوضي تستخدم الأدوات والتكتيكات وتحفز من أجله الجهود، وكذلك يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وعمل الحسابات الدقيقة،وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة.

وتُقسم هذه الأهداف التفاوضية إلى أهداف عامة أو نهائية،وإلى أهداف جزئية ومرحلية، وفي بعض الأحيان ترتبط الأهداف التفاوضية بمصالح أطراف عملية التفاوض، تلك المصالح التي قد تكون متوافقة أو متعارضة(دبوس،٢٠٢٠م،ص١٨٧.و:الخضيري،٢٠٠٣م،ص٢٨).

إنَّ تعدد أهداف وغايات المفاوضات في الفقه الإسلامي تظهر حسب الحاجة إليها،لكن المفاوضات الإسلامية تتميز بالثوابت العليا وهي التي تقوم على نشر الدعوة الإسلامية،فمن الأهداف المعروفة للمفاوضات في الفقه الإسلامي تكمن في إنهاء حرب دائرة، أو تسوية نزاعٍ مسلح،أو تبادل للأسرى كما حدث في معركة بدر، وقد تكون من أهدافها دفع الخطر عن البلاد الإسلامية، ولو دعا الأمر إلى دفع مال من أموال المسلمين، كما حدث في معاهدة الصلح بين المسلمين والروم في عهد معاوية بن أبي سفيان، وذلك لظروفٍ إقتضتها المصلحة العامة بسبب

الفتن الداخلية،لأنَّ الفتن الداخلية من شأنها أن تضعف المفاوض المسلم أمام الأعداء(عشقي،د.ت،ص١٤-١٥).

٤- القواعد الفقهية المتعلقة بالمفاوضات:

وضع الفقهاء جملةً من القواعد الفقهية والتي هي بمثابة الأساس والمقررات الفقهية العامة، وذلك من أجل ضبط فروع الأحكام العملية بكلياتٍ تظهر في كل زمرة منها وحدة المناط،ومن ثم استغني عن حفظ أكثر الجزئيات لاندراجها في الكليات(القرافي،د.ت،٣/١)،ويغلب هذا النوع من الأحكام على مسائل السياسة الشرعية،ويتسع فيها مجال الرأي والإجتهاد،وذلك للإختلاف في حجية القواعد الفقهية من جهة،وتقدير المصالح والمفاسد من جهة أخرى (الجمال١٤٣٤هـ،ص٥٣٠)، وأشار إلى ذلك إمام الحرمين الجويني بقوله:"ومعظم مسائل الإمامة عرية عن مسلك القطع،خلية عن مدارك اليقين"(الجويني،١٤٠١هـ،ص٧٥).

والمتتبع في القواعد الفقهية يرى أنَّ هناك مجموعة من القواعد الفقهية التي بإمكانها الإعتماد عليها والأخذ بها في عملية المفاوضات،وذلك من أجل أنْ تكون مجرى المفاوضات موافقة لروح الشريعة الإسلامية، حيث يمكننا القول بأنَّ جميع القواعد الفقهية المتعلقة برفع الحرج و درء المفاسد والإضرار عن الناس تعتبر أساساً للأحكام الفقهية في مسألة المفاوضات، ومن جملة هذه القواعد:

٤. ١ إذا تعارضت مفسدتان روعي أعظمهما ضرراً بإرتكاب أخفهما

تُعدُّ هذه القاعدة من القواعد المكملة لعددٍ من القواعد الفقهية الأخرى، كقاعدة (الضرر يزال) و(الضرر يدفع قدر الإمكان) و(الضرر الأشد يُزال بالضرر الأخف) و(يُتحمل الضرر الخاص لدفع ضررٍ عام)و(إختيار أهون الشرين) وما شابهها من القواعد الفقهية المتعلقة بإزالة الضرر، بمعنى أنَّ الشريعة الإسلامية جاءت لتحقيق مصالح الناس بجلب النفع لهم، ودرء المفسدة عنهم فيجب دفع المفاسد كلها ما أمكن، فإن عرضت المفاسد، ولم يمكن دفعها كلها، فيجب اختيار المفسدة الأخف وارتكابها من أجل دفع المفسدة الأعظم والأشد، لأنَّ مقصود الشريعة تعطيل المفاسد وتقليلها قدر الإمكان، واختيار المفسدة الأخف

ضرراً تساعد على تجنب الأشد ضرراً، لأنَّ مباشرة المحظور لا تجوز إلا للضرورة، ولا ضرورة في حق الزيادة،فالمفاسد تراعى نفياً،والمصالح تراعى إثباتا(الزرقا،١٩٨٩م، ص٢٠١.و:الزحيلي، ٢٠٠٦م :٢٣٠/١).

فمثلاً في المفاوضات العسكرية يقع المسلمون بين مفسدتين، أحداهما مفسدة استمرار الحرب والقتال مع غيرهم،و مفسدة الجلوس مع العدو وتقديم بعض التنازلات الفنيّة أو قبولها من أجل إنهاء الحرب وإفشاء السلم، ففي مثل هذه الحالات وجب تقديم أخفهما مفسدة وأقلهما ضرراً والذي يكمن في الدخول في المفاوضات مع الطرف الآخر من أجل إنهاء الحربِ الدائرة،أو تبادل الأسرى،أو رفع الخطر عن المسلمين،أو تسوية آثار النزاع المسلح إلى غير ذلك من المشاكل التي تحدث فيما بين المسلمين أنفسهم أو مع غيرهم.

ويتضح هذا جلياً فيما فعله الرسول- ﷺ- في مفاوضاته مع بني غطفان حينما تنازل لهم عن ثلث تمر المدينة مقابل أنْ يرجعا عنه وعن أصحابه،فمن المعلوم إنّ دفع المال للعدو مفسدةٌ تلحق بالمسلمين، وفي نفس الوقت مصلحةٌ للعدو يتقوى بها عليهم ، ولكنه إنْ حقق ذلك مصلحةً كبرى أو أزاح عن المسلمين مفسدةً كبرى كان لابدّ منه، وهذا ما ارتآه رسول الله – ﷺ- حيث رأى أنَّ دفع ثلث ثمار المدينة لغطفان سيؤدي إلى مصلحةٍ كبيرةٍ تتمثل في فك حصارهم عن المدينة، وتخذيلهم للأحزاب المتحالفة، خاصةً وأنه ليس باستطاعة المسلمين التصدي لهذه الأحزاب مجتمعة، وقد طال أمد الحصار، وقد تجلى هذا المقصد في قوله – ﷺ- لقائدي غطفان : «أرأيت إن جعلت لكم ثلث تمر المدينة ترجعان بمن معكم وتخذلان بين الأعراب؟» ، وكذلك في قوله لسعد بن معاذ : والله ما أصنع ذلك إلا لأني رأيت العرب قد رمتكم عن قوسٍ واحدةٍ، وكالبوكم من كل جانبٍ ،فأردت أن أكسر عنكم من شوكتهم إلى أمرٍ ما).(ابن أبي شيبة،١٤٠٩هـ،٣٧٨/٧)، ذكره الهيثمي في "مجمع الزوائد" وحسّنه،وقال: رواه البزار والطبراني، ورجاله ثقات[الهيثمي،١٩٩٢م، ٦/ ١٣٥- ١٣٦].

٤. ٢ النظر في المالآت

لم ترد قاعدة (مآلات الأفعال) كقاعدة مستقلة ضمن التراث الأصولي،وكان الشاطبـي(ت/٧٩٠هـ) أول من استعملها، إلا أنَّ مضمون القاعدة كان متداولاً ضمن عدد من قواعد وأصول أخرى، كقاعدة الاستحسان وسدِّ الذرائع وغيرها،

فكلها تندرج من حيث المعنى في مدلول مآلات الأفعال على وجه العموم(الجمال١٤٣٤هـ،ص٥٣١).

فالنظر في مآلات الأفعال معتبَرٌ ومقصود شرعًا، سواء كانت هذه الأفعال مأذونًا فيها شرعًا أو منهيًّا عنها، فعلى المجتهد قبْل الحكم على فعل من أفعال المكلفين أنْ ينظر إلى ما يؤول إليه ذلك الفعل؛ فقد يرى أنَّ الفعل مشروع لمصلحة فيه، أو ممنوع منه لمفسدة فيه، ولكن له مآل على خلاف ذلك؛ فإطلاق القول في الأول بالمشروعية دون نظر إلى مآله، وفي الثاني بالمنع دون نظر إلى مآله؛ إذ قد يؤدي الفعل الأول إلى مفسدة مساوية، أو زائدة على المصلحة التي رُئِيت فيه في بادئ الأمر،وكذلك الفعل الآخر فقد يؤدي إلى دفع مفسدة مساوية أو زائدة، والشريعة مبنية على الإجتهاد والأخذ بالحزم، والتحرر مما عسى أنْ يكون طريقًا إلى مفسدة(الشاطبي ،١٩٩٧م،١٧٨/٥).

وقد بوَّب الإمام البخاري(ت/٢٥٦هـ) لهذا الموضوع باباً خاصاً وسمّاه(باب من ترك بعض الإختيار مخافة أنْ يُقصر فَهم بعض الناس عنه فيقعوا في أشدَّ منه)(البخاري،١٩٨٧م،٥٨/١)،ومثَّل له مجموعة من الأمثلة التي تنصُّ على التركِ للمطلوب خوفاً من حدوث مفسدةٍ أعظم من مصلحة ذلك المطلوب.

فعلى الوفد المفاوض أنْ ينظر للمآل في كل مفاوضات يخوضها، ويدرس تلك المآلات المتوقعة أثناء عملية التفاوض وبعدها، فإن لم يؤدِّ إجراء المفاوضات أو نتائجها إلى مفسدةٍ فعليةٍ متوقعة، فعليه إتخاذ القرار المناسب بحسب المآلات المتوقعة لعملية التفاوض وفق المصلحة الشرعية والعقلية الراجحة، ولكن يجدر بنا التنويه إلى أنَّ ليس النظر في المآل من صفة كل شخص، بل هو صفة خاصة لا تحصل إلا بالعلم الكامل على القضية التفاوضية وتفاصيلها والإلمام بكل جوانبها،ولهذا جعل الشَّاطبي الرسوخ في العلم من شروط الناظر في المآلات،مؤكداً على أنَّ تحقيق المناط الشخصي الخاص له تعلقٌ مؤكدٌ بالنظر في المآلات، لأنَّ العمل قد يكون مشروعًا، لكن يُنهى عنه الشخص المعين لِما قد يترتب عليه من مفسدة في حقه، أو يكون ممنوعًا، لكن لا يُنهى عنه لِما يترتب على فعله من مصلحة مؤكدة(الشاطبي ،١٩٩٧م،٢٣٣/٥).

٤ . ٣ تصرف الولاة منوط بالمصلحة

هذه القاعدة من القواعد المهمة التي لها مساسٌ وصلةٌ مباشرة بالسياسة الشرعية، إذ أنَّها تضبط تصرفات الحاكم، وتضع له حداً ووازعاً فيما يأتي ويذر، وهذه القاعدة لها صيغ متقاربة في كتب القواعد الفقهية، فعبَّروا عنها بصيغٍ مختلفة، منها: (كلُّ متصرفٍ عن الغير فعليه أنْ يتصرف بالمصلحة)(السبكي،١٩٩١م،٣١٠/١)، و(يجب أنْ يُقدم في كل ولاية من هو أقوم بمصالحها على من هو دونه)(القرافي،١٩٩٧م،١٥٧/٢)، و(يتصرف الولاة ونوابهم بما ذكرنا من التصرفات بما هو الأصلح للمولى عليه درءاً للضرر والفساد، وجلباً للنفع والرشاد)(العز بن عبدالسلام،١٩٩١م،٨٩/٢)، و(تصرف الإمام على الرعية منوط بالمصلحة)(السيوطي،١٩٩٠م:ص١٢١)،إلى غيرها من الصيغ والعبارات المتقاربة.

وبناءً على معنى القاعدة فإنَّ المفاوض- سواء كان الحاكم بنفسه مفاوضاً أو أسند التفاوض إلى غيره- مطالبٌ بتحري المصلحة وصيانة حقوق الأفراد في عملية التفاوض،ولا يكون تصرفه أو قراراته في عملية التفاوض تشهيّاً محضاً غيرَ مبني على مقتضى الأصلح في التدبير دينيةً كانت أو دنيوية، فهذه القاعدة مع كونها تُحدد العلاقة بين الحاكم والمحكوم، إلا أنَّها تؤكد على أنْ يكون الحاكم دقيقاً في قراراته ومشاوراته التفاوضية واختياراته الدقيقة حتى يصل إلى الأصلح والأفضل في نتيجة المفاوضات.

٤. ٤ ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب

هذه القاعدة ذات صلة وثيقة بقضايا السياسة الشرعية وتؤكد بأنَّ للوسائل أحكام المقاصد،ومفادها: أنّ الواجبات والمباحات والمحرّمات كلّها لا بدّ لها من وسائل توصل إليها، فوسيلة كلّ مقصد بحسبه وتأخذ حكمه، فوسيلة الفرض ومقدّمته التي لا يمكن أداء الفرض إلا عن طريقها تكون فرضاً وواجباً مثله، فلا تبرأ ذمّة المكلّف إلا إذا توصّل إلى الفرض والواجب عن طريق مقدّمته ووسيلته، ما دامت تلك المقدّمة مقدورة المكلّف،وهكذا يقال في مقدّمات المباح والمندوب والجائز والمحرّم، بمعنى أنَّ كل واجب لا يتم إلا بشيء معين فهذا الشيء يكون واجباً، سواء أكان شرطاً أو كان سبباً.(البورنو، ٢٠٠٣م،٢١٩/٩).

ومن المعلوم أنَّ الصلح من الأمور الشرعية الجائزة، ومن حيث ذاته مندوبٌ اليه، وقد يعرض وجوب الصلح عند تعيين مصلحةٍ و حرمته وكراهته لاستلزامه مفسدة واجبة الدرء أو راجحته (الكاساني، ١٩٨٦م:٤٠/٦. و:الحطاب،١٩٩٢م،٨٠/٥. و:ابن قيم الجوزية، ١٩٩١م،٨٦/١)، فالمفهوم من كلام الفقهاء أنَّ الحكم التكليفي للصلح يختلف حسب المصلحة المتوقعة من الصلح، ومن المعلوم أنَّه لا يمكن الوصول إلى الصلح وإنهاء النزاعات إلا بإجراء المفاوضات المباشرة بين طرفي الصلح، لأنَّ السعي إلى فض النزاعات والصراعات لا يكون إلا بناءً على اتفاق مشترك مسبق بين طرفي الخصومة، ولا يحصل هذا الاتفاق إلا بالمفاوضات بين المتخاصمين، فهي أحسن وسيلة لتحقيق العدالة وتضييق شق الخلاف بين المتخاصمين، فمن هنا تأخذ المفاوضات حكم الصلح لأنَّ الوسائل لها حكم المقاصد.

٥- ضوابط المفاوضات

الضوابط الفقهية (الضابط في اللغة: إسمُ فاعلٍ مأخوذ من الضبط،بمعنى لزوم الشيء وحبسه، ويأتي بمعنى الإحكام و الحفظ،فالضبط هو:لزوم الشيء لا يفارقه في كل شيء, وعند الأصوليين يراد به الأمر الكلي المنطبق على جميع جزئياته.(الزَّبيدي،د.ت،مادة ضبط:٤٣٩/١٩-٤٤٠. و: قلعجي - قنيبي، ١٩٨٨م،٢٨٣/١) وحصر الضوابط وضبطها لها أهمية كبيرة في مسائل السياسة الشرعية، لذا نرى أنَّ الفقهاء بشكل عام عنوا إهتماماً كبيراً بالضوابط، فقاموا باستباط وتدوين مجموعة من القواعد والضوابط الفقهية من أجل أنْ تكون الأحكام الشرعية منضبطة موافقة لما أراده الشارع الحكيم، حيث أنَّ الإلمام بالقواعد والضوابط الفقهية ودراستها تُعين الفقيه على استنباط أحكام الحوادث والنوازل التي لم ينصَّ عليها في الكتاب والسنة بصراحة، كما ويجعل أفكاره بعيدة عن التناقض والإضطراب، وهذا ما أشار اليه القرافي(ت/٦٨٤هـ) بقوله:(ومن جعل يخرج الفروع بالمناسبات الجزئية دون القواعد الكلية تناقضت عليه الفروع واختلفت وتزلزلت خواطره فيها واضطربت،وضاقت نفسه لذلك وقنطت،ومن ضبط الفقه بقواعده استغنى عن حفظ أكثر الجزئيات لاندراجها في الكليات،واتحد عنده ما تناقض عند غيره وتناسب)(القرافي،د.ت،٣/١).

من أجل ذلك نوسع الكلام في هذا المبحث في بيان أهم ضوابط المفاوض، وأهم الضوابط الفقهية المتعلقة بالمفاوضات، مع الوقوف على بيان أثرالمفاوضات على مقاصد الشريعة.

٥ . ١ ضوابط المفاوض :

بقدر ما تكون المفاوضات إيجابية تبقى أثرها المتميز في حياة الفرد وحياة الجماعة، وبقدر ما تكون سلبية تؤثر أيضاً على هدم كيان الفرد والجماعة، ولكي تبقي سير عملية المفاوضات إيجابية لابدَّ لنا أنْ نستنتج من أقوال الفقهاء عدداً من الآداب والضوابط العامة لكي يلتزم بها طرفا المفاوضات ليسود روح المحبة بينهما من أجل الوصول إلى نقطة الاتفاق.

ما يمكن التأكيد عليه هنا أنَّه ينبغي للمفاوض أنْ يلتزم بجملة من الضوابط العامة لكي يعطي عملية المفاوضات إيجابية كاملة، ومن بين هذه الضوابط العامة:

أولاً: إخلاص النيّة لله تعالى، حيث تعتبر النيّة أصلا أساسياً في كل العبادات والمعاملات وبها تتميز العبادة عن العادة، لذا يرى جمهور الفقهاء- ماعدا الحنفية- وجوب النيّة فيما توقفت صحته عليها،وندبها فيما لم تتوقف صحته عليها، وإباحتها في غير ذلك، حيث يرى جمهور الفقهاء ما عدا الحنفية: وجوب النية فيما توقفت صحته عليها، وذلك كالوضوء والغُسل- ماعدا غسل الميت والتيمم- والصلاة بأنواعها، والزكاة والصيام والحج والعمرة إلى غير ذلك، والندب فيما لم تتوقف صحته عليها كرد المغصوب، والمباحات كالأكل والشرب والتروك كترك المحرَّم والمكروه، مثل: ترك الزنا والخمر وغيرهما من المحرَّمات، وترك اللهو الخالي من القمار: وهو اللعب الذي لا عوض فيه من الجانبين ولا من أحدهما، فهو مكروه، لما فيه من تضييع الوقت والانشغال عن كل نافع مفيد، أما الحنفية فيرون أنَّ النية تُسن في الوضوء والغسل وغيرهما من وسائل الصلاة لتحصيل الثواب، وهي شرط لصحة الصلاة، كما قرر المالكية والحنابلة ذلك، علماً بأنَّ الفقهاء قد اتفقوا على أنَّ النية واجبة في الصلاة، لتتميز العبادة عن العادة وليتحقق في الصلاة الإخلاص لله تعالى؛ لأنَّ الصلاة عبادة، والعبادة: إخلاص العمل بكلية العابد لله تعالى(الكاساني،١٧/١.و: الزيلعي،١٣١٣هـ:٩٩/١.و: الدسوقي، د.ت،

٩٣/١. و:النووي،د.ت،٢٠١/١.و:المقدسي،٨٤/١وما بعدها)،ولهذا يجب على المفاوض أنْ يُخلص النيّة في المفاوضات التي يجريها ويكون قصده في ذلك التقرب إلى الله تعالى وطلب مرضاته في امتثال أمره فيما أمر به من الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر من أجل إنهاء الخلافات و فض النزاع والدعوة إلى الحق وإزهاق الباطل فلا يقصد المباهاة وطلب الجاه والرياء.

إنَّ حسن النية من قبل مندوبي و ممثلي طرف التفاوض من الأمور المهمة في نجاح عملية التفاوض، فمثلاً: في إحدى مراحل المصالحة في الخلاف والشقاق الحاصل بين الزوجين، يكون بإرسال ممثل من طرف الزوجين لتفاوض من أجل إيجاد الحلول المناسبة و المرضية لإستمرار العلاقة الزوجية، ولكن الله سبحانه وتعالى قيّد ذلك بحُسن النية عند ممثلي الطرفين وذلك بقوله: (إنْ يريدا إصلاحاً يوفق الله بينهما)[النساء:٣٥]،حيث لم يذكر الله سبحانه وتعالى في الآية إلا الإصلاح، ولم يذكر مقابلهُ وهو التفريق، وفي هذا إشارة إلى وجوب حُسن النية والقصد عند المتفاوضين، فإنَّ كانت نيّتهما صالحة لوجه الله تعالى يُبارك الله في جهودهما ويكون نتيجة التفاوض هو النجاح والتوفيق.

ثانياً: حسن الظن: فالأصل البراءة فلا ظنَّ ولا تهمة!ولا ريبة، ولا مزايدة على الإخلاص لله تعالى أو للمسلمين، فإنَّ الأخذ مبدأ براءة الذمة وإحسان الظن بالمسلمين يتفق مع مقاصد الشريعة والأساس الذي قامت عليه وهو حماية حقوق الناس من الإعتداء عليها (السيوطي، ص٥٣.و:الزحيلي:١٤٢/١)،فإنَّ جميع المفاوضين لديهم الحرص على الإخلاص للمبدأ أو الفكرة التي يفاوضون من أجلها ولكن تختلف الوسائل في تحقيق المصلحة، وبحسن الظن تتوفر الظروف المناسبة للتفاوض.

ثالثاً: أهلية التفاوض: وذلك بعلمه الكامل بفقه المفاوضات وأساليب التفاوض،حيث ينبغي على المفاوض تهيئة الظروف التي تسبق عملية التفاوض، وعدم الإدلاء لأي معلومات أو مقترحات قبل معرفة ما يريده الطرف الآخر،وكذلك جمع المعلومات الكاملة عن أسلوب الطرف الآخر وخفاياهم و كيفية التعامل معهم، هذا بالإضافة إلى التحلي بالصبر وتكرار جولات المفاوضات من

أجل الوصول إلى الهدف التفاوضي، لأنَّ المفاوض إنْ لم يكن عالماً وخبيراً وحكيماً في التفاوض ربّما تسبب الضرر بمن يُمثله.

وهذا مانراه جلياً في مفاوضاته – ﷺ- مع قريش في صلح الحديبية،فقد قام – ﷺ- إبتداءً بتهيئة الأجواء المناسبة لإتاحة الفرصة لإجراء عملية التفاوض مع قريش،فسلك طريقاً وعرة لإجتناب الإصطدام،وبعد أن استقرّ في الحديبية حاول إيصال رسالته إلى قريش وبدأ بمعرفة ما في جعبتهم حيث بدأوا بإرسال مفاوضيهم، فكان يستقرأ– ﷺ- في وجوه المفاوضين نواياهم ويتعامل مع كل مفاوض بالطريقة التي تناسبه سعياً للوصول إلى تحقيق هدفه التفاوضي(الأسطل،٢٠٢٠م،ص٧٧).

رابعاً: السماحة والتخلي عن التعصب:أي تخلي المفاوض التعصب لوجهة نظره السابقة وإعلانه الإستعداد التام للبحث عن الحقيقة والأخذ بها عند ظهورها سواء كانت هي وجهة نظره السابقة أو وجهة نظر الطرف الآخر أو وجهة نظر أخرى، وقد أرشدنا القرآن الكريم إلى الأخذ بهذه القاعدة: إذ علم الرسول– صلى الله عليه وسلم- أنَّ يقول للمشركين في مجادلته(وإنا أو إيّاكم لعلى هُدىً أو في ضلالٍ مبين)[سبأ:٢٤]،وفي هذه الآية غاية التخلي عن التعصب لأمر سابق، فهو أسلوب أدبيٌ رفيع من الخطاب والجدل والمناظرة،فهو لم يعلن أنَّه المحق وغيره المبطل الضال، وإنّما ردد ذلك ليجعل للعقل في النقاش دوراً في الحكم النهائي وتغليب الأصح الأصوب(الزحيلي، ١٤١٨هـ ،١٠٤/٢٠)، والسماحة وعدم التعصب لا يعنيان بالضرورة الانهزام بل هما أوج القوة الفكرية وسمو التربية الروحية، بالإضافة إلى أنَّ عدم التعصب والسماحة لا يعني التخلي والاستسلام ونهج ما يرتضيه الغير وإنْ كان في ذلك مخالفة للنقل الصحيح والعقل الراجح، ولكن المقصود عدم اضطرار الغير إلى مطابقة تفكيره تفكيرك، بل ينبغي على المفاوض أنْ يتصف بالسماحة من أجل الوصول إلى مبتغاه أو إقناع الطرف الآخر بالحجج العقلية لإبطال دعواه.

هذا بالإضافة إلى استعماله الأسلوب الأحسن في طروحاته التفاوضية، فإذا كان هناك لطرح فكرته التفاوضية طريقتان:أحدهما حسنٌ والأخر أحسن منها، وجب عليه أنْ يختار التي هي أحسن جذباً للقلوب وتقريباً للأنفس المتباعدة،

وامتثالاً لعموم قوله تعالى: (وجادِلهم بالتي هي أحسن)[النحل:١٢٤]،(إدفع بالتي هي أحسن)[فصلت:٣٣].

خامساً: المفاوض مستأمن وله الحصانة الكاملة ما دام في مهمة تفاوضية،فلا بدَّ للمفاوض التمتع بالقد اللازم من الحصانة التي تجعله في مأمن مـن أن يلحق به الأذى أو الضرر يحول بينه وبين عملية التفاوض،والأدلة على ذلك كثيرة، منها: قوله – ﷺ- لرسولي مسيلمة الكذاب اللذين جاءا إلى رسول الله– ﷺ- بكتاب مسيلمة للتفاوض بشأن مشاطرته الرسول– ﷺ- النبوة، وعلى الرغم من إعلانهما نفس موقف مسيلمة، قال لهما– ﷺ-:" لولا أنَّ الرُسل لا تقتل لضربتُ أعناقكما".(البيهقي،١٩٩٤م،باب السنة لا تقتل الرسل،رقم الحديث ١٨٥٥٦: ٢١١/٩).

وعلى هذا ذهب كثير من الفقهاء إلى أنَّ قوله تعالى:(وإنْ أحدٌ من المشركين إستجارك فأجرهُ حتى يسمع كلام الله ثُمَّ أبلغه مأمنه)[التوبة:٦]،دليلٌ على الحصانة والأمان الممنوح للمفاوض أو الرسول أو السفير وعدم التعرض له في شخصه أو في ماله ومتاعه وتمكينه من أداء رسالته أو المهمة الموكلة إليه في جوٍ من الأمان والإطمئنان(الرملي،١٩٨٤م:٢١٧/٧.و:ابن قدامة المقدسي،١٩٨٣م:٦٠٢/١-٦٠٣.و:ابن القيم،١٩٨١م:٧٥/٢).

٥. ٢ ضوابط عملية المفاوضات :

عملية التفاوض الفعالة ليست عملية سهلة عشوائية،بل تكتنفها جملة من المصاعب والتحديات في مساراتها المختلفة، لذا لابدّ لها من ضوابط تجعل منها جهداً مثمراً تتحقق من خلاله مصالح العباد والبلاد على مستوى الفرد والجماعة، من أجل ذلك نسلط الضوء فيما يلي على جملة من الضوابط التي استبطها الباحث من أجل أنْ تكون المفاوضات بعيدة عن الخلل و الزلل وموافقة لمرضاة الله سبحانه وتعالى:

أولاً: مراعاة التوازن: وهو ما يمسى اليوم بـفقه التوازن(لم أجد في كتب الفقهاء تعريفاً لهذا المصطلح لكونه مصطلحاً حديثاً استخدمه المعاصرون ضمن

حديثهم عن المصالح والمفاسد المتعارضة، حيث يرى الدكتور السوسرة بأنَّ المراد منه: "مجموعة من الأسس والمعايير التي يرجح بها ما تنازع من المصالح أو المفاسد، ومعرفة أي المتعارضين ما ينبغي فعله،وأيهما ينبغي تركه"، وكذلك يرى الدكتور العاني بأنَّه عبارة عن:"النظر في المفاسد و المصالح المتعارضة للجمع بينهما، أو لترجيح إحداهما على الأخرى، بناءً على الغلبة، وهو سبيلٌ يلجأ اليه المجتهد عند تزاحم المنافع والمضار، وتعارضهما"، وقالوا بأنَّه:" علمُ بيان الطرق والخطوات والمعايير التي تضبط عملية الموازنة بين المصالح والمفاسد المتعارضة أو المتزاحمة، أو بين وسائل المصالح الشرعية، أو بين الجماعات والأشخاص الموازنة". السوسرة، ٢٠٠٤م،ص١٣.و:العاني،٢٠٠٨م:ص٣٠)،فهو فقهٌ شرعيٌ قائمٌ على فهم دقيقٍ وعميق لنصوص الشريعة ومقاصدها،ومبنيٌ على فهم الواقع المعايش التي تقتضيه ظروف التفاوض، وهذا ما أخذ به الرسول– ﷺ- في مفاوضاته العملية في الحديبية.

قام الرسول– ﷺ- بمراعاة فقه التوازن في موافقته على حذف البسملة وكتابة"باسمك اللهم"وكذلك حذف وصف الرسالة في إسمه والإكتفاء بـ" محمد بن عبدالله"،لأنَّه– ﷺ- كان بين أمرين:الإبقاء على البسملة ووصف الرسالة في إسمه والتمسك بالأمور الشكلية، أو الإستجابة لمطلب قريش بحذف البسلمة ووصفه بالرسالة وذلك بالتنازل عن الأمور الشكلية، فقام الرسول– ﷺ- بالتوازن بين الأمرين، وقرر تغليب المصلحة الجوهرية والأساسية على المصلحة الشكلية أوما يُسمى اليوم بالأمور الفنيّة، فلو تمّسك بالمصلحة الشكلية لما تمَّ عملية الصلح وفشلت المفاوضات، ووقع الصدام بين الطرفين وسُفكت الدماء و نهبت الأموال،وانتهكت حرمة المسجد الحرام(الأسطل،٢٠٢٠م،ص٥٤).

وكذلك موافقته– ﷺ- في اشتراط قريش أن يقوم– ﷺ- بردِّ من جاء من قريش مسلماً دون إذن وليه،بالمقابل عدم قيام قريش برد من جاءها مرتداً من المسلمين، فالرسول– ﷺ- كان بين أمرين:قبول الشرط وإمضائه، أو رفضه لهذا الشرط وفشل المفاوضات وعدم عقد الصلح مع قريش.

فبموازنته- ﷺ- للمصالح والمفاسد المترتبة على هذا الشرط إتضح له أنَّ قبوله لهذا الشرط وإنْ كان فيه إرتكابٌ لمفسدة، إلا أنَّه يحقق مصالح دائمة وجوهرية للمسلمين، ويدفع مفاسد عظيمة عنهم،وذلك لأنَّ قيامه- ﷺ- برد من جاء مسلماً من مكة إلى قريش فيه زيادة عبء على المشركين، فعليهم أنْ يتحملوا الأعداد الكبيرة من مستضعفي المسلمين في مكة،وربَّما يولد ذلك إنفجاراً في أوساطهم نتيجة الظلم الذي يتعرضون له، أو أنَّه سيؤدي إلى هروبهم وتجمعهم في مكانٍ لممارسة الضغط بكافة أنواعه على قريش،مع عدم تحمل المسلمين أي مسؤولية تجاهلهم بنص الاتفاقية، وفي المقابل هناك مصلحة أخرى رآها النبي- ﷺ- في قبوله بالشطر الثاني من هذا الشرط وهو تطهير صف المسلمين من المندسين من المنافقين ومن على شاكلتهم الذين يُشكلون الخطر الأعظم على وحدة صف المسلمين وتماسكهم(المصدر السابق:ص٥٦).

وأما عن المفسدة الأعظم التي درأها إمضاء العقد فتتمثل في: تعرض المؤمنين المستضعفين في مكة والذين كتموا إيمانهم ولا يعرفهم أهل الحديبية للقتل، وفي قتلهم معرة عظيمة بالمؤمنين،فالرد أهون وأخفُ ضرراً من القتل (العز بن عبدالسلام،١٩٩١م،٩٥/١-٩٦).

إنَّ الموازنة بين المصالح والمفاسد باب دقيق ومسلك عظيم من مسالك التأصيل والترجيح، وتعتبر من قواعد الفقه الإسلامي المندرجة تحت القاعدة الأم المتفق عليها:(لا ضرر ولا ضرار) (السيوطي،ص٨٣)،والتي تكشف من خلال تطبيقاتها وما يندرج تحتها من فروع كثيرة عن مقصدٍ من مقاصد الشريعة الإسلامية وهو: منع الفعل الضار في جميع صوره قبل وقوعه احترازًا، ومعالجة أثره بعد وقوعه إزالةً ورفعًا، مما أدى إلى استنباط عددٍ من القواعد الفقهية عليها، مثل قاعدة:(درء المفاسد مقدم على جلب المصالح)(الزحيلي،٢٣٨/١)،و(تقديم المصلحة الغالبة على المفسدة النادرة،ولا تترك لها) (المصدر السابق،٤٣٧/٢)، و(إذا اتحد نوع المصلحة والمفسدة كان التفاوت بالقلة والكثرة) (العز بن عبدالسلام،١٤١٦هـ:ص٧٤)، و(إذا كانت المصلحة أعظم من المفسدة حصلنا المصلحة مع إلتزام المفسدة، وإن استوت المصالح والمفاسد قد يتخير بينهما،وقد يتوقف فيهما) (العز بن عبدالسلام،١٩٩١م،٩٨/١)، و(إذا تساوت المصالح والمفاسد يتم الترجيح بينهما، فإنْ عجز عن الترجيح والتخيير لجأ إلى التوقف) (

المصدر السابق:٤/١)، إلى غير ذلك من القواعد الفقهية التي لها أثرٌ كبير في فقه التوازن.

ثانياً: الوفاء بالعهد (هناك فرقُ بين العهد والوعد،حيث أَنَّ الْعَهْد مَا كَانَ من الْوَعْد مَقْرُوناً بِشَرْط،نَحْو قَوْلك:إن فعلتَ كَذَا فعلتُ كَذَا،وَمَا دمتَ على ذَلِك فَأَنا عَلَيْهِ، قَال تعالى:(وَلَقَد عهدنا إلى آدم) [طه:١١٥]،أَي:أعلمناه أَنَّك لَا تخرج من الْجنَّة مَا لم تَأْكُل من هَذِه الشَّجَرَة،والعهد يَقْتَضِي الْوَفَاء،والْوَعْد يَقْتَضِي الانجاز ،وَيُقَال: نقض الْعَهْد وأخلف الْوَعْد. العسكري،د.ت،ص٥٧-٥٨)، وذلك لما له من قيمة إنسانيّة وأخلاقيّة عظمى،لأنّه يرسي دعائم الثّقة في الأفراد ويؤكّد أواصر التّعاون في المجتمع، وقد جعل الله تعالى العهد من الإيمان وصيّره قواماً لأمور النّاس، فالنّاس مضطرون إلى التّعاون، ولا يتمّ تعاونهم إلا بمراعاة العهد والوفاء به،ولولا ذلك لتنافرت القلوب وارتفع التّعايش، ولذلك عظّم الله تعالى أمره فقال:(وأوفوا بعهدي أوفِ بعهدكم وأيىَ فأرهبون)[البقرة: ٤٠]،ونقض العهد كبيرةٌ من كبائر الذنوب،وقد أمر الله المؤمنين بالوفاء بالعهود،وحرمَّ عليهم نقضها،فقال:(وأوفوا بالعهد إنَّ العهد كان مسؤولا)[الإسراء:٣٤]،وتوجد الكثير من الأدلة في الكتاب والسنة التي تأمر بوجوب الوفاء بالعهد وتحرم نقضه، ونقل عددٌ من الفقهاء الإجماع على وجوب الوفاء بالعهد وعدم نقضه،ما لم يكن على محرّم ظاهر التحريم(ابن قدامة المقدسي،٤٩٣/٩.و:ابن مفلح المقدسي،١٤١٨هـ،٣٧٠/٦.و:العثماني،١٤١٧هـ،ص٣١٩).

فالرسول– ﷺ- قد التزم بالعهّد الذي تعهّد به في مفاوضات الحديبية وذلك بردِّ من جاء من قريش مسلماً، حيث قال رسول الله– ﷺ- لأبي بصير:« يا أبا بصير إنّا قد أعطينا هؤلاء القوم ما قد علمتَ،ولا يصلُحُ لنا في ديننا الغدر،وإنّ الله جاعل لك ولمن معك من المستضعفين فرجاً ومخرجاً فانطلق إلى قومك)،قال يا رسول الله– ﷺ- أتردّني إلى المشركين يفتنونني في ديني؟فقال– ﷺ-:(يا أبا بصير انطلق فإنّ الله تعالى سيجعلُ لك ولمن معك من المستضعفين فرجاً ومخرجاً) أخرجه الإمام أحمد في مسنده، وقال حديث حسن(أحمد بن حنبل،٢٠٠١م،٢١٢/٣١).

فإذا اقتضت طبيعة عملية التفاوض أنْ يقدّم أحد الطرفين عهداً فعليه أنْ يوفي بعهده مهما كلّفه الأمر من أجل ترسيخ دعائم الثّقة بين الطرفين، وضماناً للوصول إلى النتائج المترتبة على عملية المفاوضات.

ثالثاً: خلو المفاوضات من شروطٍ فاسدة، بحث لا تمس القانون الأساسي والشريعة العامة والتي تمثل قوام الشخصية الإسلامية، فقد قال– ﷺ-:(ما بالُ أقوامٍ يشترطون شروطاً ليس في كتابِ اللهِ، مَن اشترط شرطاً ليس في كتاب الله فليس لهُ وإنْ اشترط مائة مرة)(رواه البخاري،كتاب الصلاة،باب التقاضي، رقم الحديث ٤٥٦،١/٤٦٦)،وهذا الحديثُ الشريف المستفيضُ الذي اتّفق العلماء على تلقّيه بالقَبولِ اتّفقوا على أنّه عام في الشّروط في جميع العقود والتصرفات(الحراني،١٩٩٥م،٣١/٢٨)،وانطلاقاً من هذا الضابط فإنَّ الإسلام لا يقرّ بشرعية أيّة مفاوضات تستباح فيها الشخصية الإسلامية،أو يُشترط فيها شرطاً يؤدي إلى نتائج سلبية على المجتمع الإسلامي،أو تُفرق الصف المسلم وتمزق وحدته(شلتوت،٢٠٠١م،ص٤٥٦-٤٥٧.و:الأسطل،٢٠٢٠م،ص٦١).

وذكر ابنُ قدامة المقدسي أنَّ الشروطُ في عقد الهدنة تنقسم قسمين: شروطٌ صحيحةٌ، كأنْ يشترط عليهم مالاً، أو معونةَ المسلمين عند حاجتهم إليهم، وشروطٌ فاسدة، مثلُ: أن يشترط ردّ النساء، أو مهورهنّ، أو ردَّ سلاحهم، أو إعطاءَهم شيئاً مِن سلاحنا،أو مِن آلات الحرب، أو يشترط لهم مالاً في موضعٍ لا يجوز بذلُه، أو يشترط نقضَها متى شاءوا .... فهذه كلُّها شروطٌ فاسدةٌ، لا يجوز الوفاء بها(ابن قدامة المقدسي،٩/٣٠٢).

ومن الشروط الفاسدة التي مثّل لها الفقهاء في مدوناتهم الفقهية والتي لها أثر في عملية التفاوض،السماحُ بإظهار المنكرات في بلاد المسلمين (الماوردي،١٩٩٩م،١٤/٣٢٢-٣٢٣)،أو بذل المال لغير المسلمين من غير خوفٍ (القرافي،١٩٩٤م،٥/٢٥٢)، إلى غير ذلك من الشروط التي تؤثر على هيبة المسلمين و وحدة صفهم وشخصيتهم، ويُمكن لأهل الحلّ والعقد وأصحاب الخبرة أنْ يُبنوا مدى تأثير مثل هذه الشروط التي يشترطها الطرف الآخر في المفاوضات.

وبما أنَّ نتيجة أكثرية المفاوضات ينتهي بالصلح، لذا فإنَّ ابن حجر العسقلاني (ت/٨٥٢هـ) يرى" أنَّ الصلح الفاسد منتقضٌ،والمأخوذ عليه مستحق الرد،وكل شرط وقع فيه و رفع حداً من حدود الله فهو باطل،وكل صلح وقع فيه فهو مردود" (العسقلاني،١٣٧٩هـ،٣٠٣/٥و٣٢٤).

وعليه : فليس للطرف المفاوض التنازلُ عن شيءٍ مِن المصالح الحقيقية، أو يقبلوا بشيء مِن المفاسد الواقعةٍ مع قدرتهم على تحقيق ما هو أفضل مِنه، لأنّ تفويض المفاوضين بالمحادثات إنّما كان لرعاية المصالح وتكثيرها، ودرء المفاسد وتقليلها قدرَ الوسع والطاقة، فلا يتنازلون عن مصلحةٍ إلا وقد حقّقوا ما هو أفضل منها، ولا يقبلون بمفسدةٍ إلا وقد دفعوا عن المسلمين ما هو شرٌّ منها.

رابعاً: التشاور من حقوق الأطراف المتفاوضة، وذلك نظراً لأهمية الشورى في حفظ المجتمع من القرارات الخاطئة، فالمشورة توفر الفرصة للاستماع لآراء أهل المعرفة والحكمة والخبرة، ومناقشة الآراء المطروحة لتصويب مواطن الخلل بها وتنميتها، كما وتتيح الفرصة لاختيار آراء واقتراحات تُوفر خيرًا أكبر للمجتمع، ففي المشورة ترفّع عن الأوامر وجبر للخواطر خاصة لأصحاب الخبرة، فلا يمكن لأحد أعضاء الفريق التفاوضي أن يقطع برأيه أو ينفرد به.

ونظرأ لأهمية الشورى في الفقه السياسي ذهب كثير من السلف وعامة المعاصرين بوجوبه على ولي الأمر، حيث ذهب كل من أبو بكر الجصاص،وفخر الدين الرازي،وابن جرير،والطبري،وابن كثير، وابن تيمية, ومن المعاصرين: محمد عبده، ومحمد رضا، وعبدالكريم زيدان،و وهبة الزحيلي،و فتحي الدريني وغيرهم، بوجوب الشورى على كل حاكم وإلزامه بنتيجتها لتسير الأمور على وفق الحكمة والمصلحة، ومنعاً من الاستبداد بالرأي...،كما واعتبروا عدم المشاورة سبباً من أسباب عزله (الجصاص، ١٤٠٥هـ، ٢٢٩/٢وما بعدها،و:القرطبي،١٩٦٤م،:٢٤٩/٤وما بعدها. و:النووي،١٣٩٢هـ، ٧٦/٤.و: ابن تيمية الحراني، ١٤١٨هـ، ص١٢٦. و:الزُّحَيْلي،د.ت، ٣٢٥/٨. و:زيدان،١٩٧٦م، ص٢٠٧. و:الدريني،٢٠١٣م،ص٣٥١.و:الأندلسي،١٩٩٣م،٥٦٥/١).

بينما ذهب كلٌ من الشافعي والغزالي وابن حزم وابن قيم الجوزية والماوردي وابن إسحاق إلى القول بأنَّها مندوبة لولى الأمر، وأنَّ الأمر الوارد في قوله تعالى:(وشاورهم في الأمر)[آل عمران:١٥٩] إنَّما هو للندب تطييباً لخواطر الصحابة وتأليفاً لقلوبهم.(أبو الفرج الجوزي، ١٤٢٢هـ،٣٤٠/١.و:الرازي، ١٤٢٠هـ، ٤٠٩/٩.و:العسقلاني،٣٤١/١٣).

ويتضح لي -والله أعلم- هو القول "بالوجوب" لما في طبيعة الحكم من تمثيل للأمة، وهذا يعني وجوب الرجوع إليها في الأمر، مع أنَّ القائلين بالندب لا يخالفون في أنَّه "على ولي الأمر الرجوع إلى أهل الحل والعقد فيما جهل حكمه" لأنَّه مطالب بتطبيق شرع الله عز وجل وذلك لا يتَأتَّى إلا بالرجوع إلى أهل الشأن، وهذا هو الأقرب لروح الشريعة ومقاصدها،لاسيّما ما تحققه الشورى من مصالح جمة للمجتمع الإسلامي أفراداً وجماعات.

فإذا كان الشورى ضرورية لولاة الأمور– واجبة كانت أو مندوبة- فيما أشكل عليهم من أمور الدين وسياسة الرعية، فالبنسبة للوفد التفاوضي تكون ضرورية من طريق أولى،لما لها من أهمية كبيرة لتهيئة الأجواء الآمنة التي تتناسب مع الدعوة الإسلامية وتحقيق مصالح المجتمع، لكونها نوعٌ من أنواع الحوار الحاسم بين المسلمين وغيرهم لإنهاء المنازعات، والتمكين من نشر الدعوة،وإقرار حسن الجوار،وتأصيل أواصر المودة والتعاون في كافة مجالاته.

خامساً: مراعاة الأعراف الدولية في المفاوضات مالم تخالف نصاً قطعياً، فمن المعلوم أنَّ العرف أحد أصول الدين وقواعده التشريعية، وهو مبنيٌ على إعتبار عادات الأمة الحسنة، وما تتواطأ عليه من الأمور النافعة في مصالحها حتى أنَّ القرآن الكريم قد قيّد طاعة رسوله- ﷺ- بالمعروف،(رشيد رضا،د.ت:٥٣٤/٩)، فعلى الأطراف المفاوضة مراعاة الأعراف الدولية مالم تكن مخالفة للنص القطعي الدلالة، أما إذا كان العرف مخالفاً للنصّ فلا يجوز مراعاته بأي حالٍ من الأحوال كما نصَّ عليه الفقهاء.(ابن عابدين،د.ت،ص١١٦.و:السيوطي،ص٩٣).

٦- أثر المفاوضات على مقاصد الشريعة:

تنشأ أهمية المفاوضات من ضرورتها وحتميتها،فكلُ جانبٍ من جوانب حياتنا مواقف تفاوضية،وهي تستمد حتميتها من كونها المخرج الآمن لحلّ قضايا النزاع،فعملية التفاوض على جانب كبير من الأهمية، ولها إرتباط وثيق بمقاصد الشريعة الإسلامية على إختلاف تصنيفاتها ومراتبها(العلاق،٢٠١٠م،ص٤٧)، ونسلط الضوء فيما يلي على أهم الجوانب المقاصدية المرتبطة بعملية التفاوض:

أولاً: من المعلوم إنَّ حفظ الدين من إحدى الضروريات التي دعا إليها الإسلام، وحفظه يكون من جانبين: جانب الوجود و جانب العدم،فمن جانب الوجود يكون بفعل ما به قيامه وثباته،كالإيمان والنطق بالشهادتين ونحوهما من متطلبات الإيمان الصحيح والعقيدة السليمة،فإنَّ الدعوة اليه بالحكمة والموعظة الحسنة من إحدى مقوّمات حفظه من الجانب الوجودي (الشاطبـي،١٨/٢-١٩)، ونشر الدعوة الإسلامية يُعدُّ من أحد أهداف وغايات المفاوضات في الفقه الإسلامي هذا من جانب(عشقي،ص١٥)،ومن جانب آخر فإنَّ الإسلام قد شرّع الجهاد في سبيل الله وأوجبه من أجل حفظ الدين من جانب العدم (الشاطبـي،١٨/٢-١٩)، والتفاوض من إحدى الوسائل السلمية لحل النزاعات وإنهاء الصراعات لأنَّ من أحد أهداف التفاوض إنهاء حرب دائرة، أو تسوية نزاعٍ مسلح، فكان التفاوض ضرورياً لحفظ الدين من العدم أيضاً.

ثانياً: لقد حرّم الإسلام الاعتداء على النفس البشرية بالقتل، واعتبر ذلك من أعظم الذنوب وأفدحها وأكثرها خطراً على الأفراد والمجتمعات نظراً لما تثيره هذه الجريمة من رعبٍ وفزع وإشغال للرأي العام،لذلك لم يتصوّر الإسلام أن يُقدم المسلم على قتل أخيه إلا بطريق الخطأ، قال تعالى:(وما كان لمؤمنٍ أن يقتل مؤمناً إلا خطأ)[النساء:٩٢]،فالتفاوض من الأنشطة التي يقوم بها جميع البشر باستمرار على المستوى الفردي وعلى المستوى الجماعي لحلّ المشكلات والخلافات الناشئة، ففي الكثير من الأحيان لا يمكن القضاء على الإعتداء على النفس البشرية ومنعها إلا عن طريق المفاوضات التي تنتهي بالصلح بين طرفي النزاع، فيكون

عملية التفاوض ضرورياً لحفظ النفس التي تعدُّ من إحدى الضرويات التى أمرنا الإسلام بالمحافظة عليها.

ثالثاً: من الواضح أنَّ مجالات التفاوض متعددة،ففي مجال التجارة والإقتصاد يُستخدم التفاوض في الأنشطة التجارية،وفي هذا الكلام ملمح إلى مقصد حفظ المال كضرورة شرعية، وفي المجالات العسكرية يُلجأ إلى التفاوض لالتقاط الأنفاس، أو لتفادي النتائج التدميرية للحرب،وفي المجال السياسي الذي يُعدُّ من أهم مجالات التفاوض، يتمُّ التفاوض بين السلطة الحاكمة و المعارضة بُغية تنفيذ سياسة الدولة و برامجها،أو بين الوزراء أنفسهم لتنسيق أعمالهم، أو بين الدول لحل النزاعات فيما بينهم،وتنظيم علاقاتهم الخارجية، وبهذا تظهر مقاصد المفاوضات من حفظ النفوس والأموال. (نادر أبو شيخه،ص٢٢.و:دبوس، ص٢٠٠).

رابعاً: جعل الله -سبحانه وتعالى- الفطرة البشرية مختلفة بين البشر، وتظهر فيهم الخلافات حسب تنوع حاجاتهم وكُثرة مطالبهم،مما يتحتم بذل الجهد الكامل في إزالة الخلافات بين البشر بكل وسيلة من وسائل الحق والعدل،بالإرشاد والمجادلة الحسنة والمناظرة وغيرها(اليوبي،١٩٩٨م،ص٤٤١)،وهذا ملمحٌ لمقصد العدل في الشريعة الإسلامية، ويُمكن الإستناد على المفاوضات ليكون وسيلة من وسائل تحقيقه، ليكون مقصداً من مقاصدها الخاصة.

خامساً: تشكل عملية المفاوضاوت مرحلة بدائية مهمة من مراحل حلّ النزاع بين المتخاصمين، لكونها أشدُّ تأثيراً في حلّ قضايا النزاع من عمليات الحسم العسكري (الخضيري، ص١٦)،ومن المعلوم أنَّ القرآن دعى إلى الصلح في وقتٍ كان المسلمون على أهبة الإستعداد لصدّ أي هجوم ودحر كل معتد وذلك في قوله:(والصلحُ خيرٌ وأُحضرت الأنفس الشُح وإنْ تُحسنوا وتتقوا فإنَّ الله كان بما تعملون خبيراً)[النساء:١٢٨]، فالألف واللام في الصلح ليس للعهد وإنَّما هي للجنس كما ذكره بعض المفسرين،لأنَّ المراد منه لإثبات ماهية أنَّ الصلح خيرٌ للناس،فهو تذييل للأمر بالصلح والترغيب فيه (الرازي، ٢٣٦/١١)،وبدليل الآية السابقة جوّز فقهاء الحنفية والمالكية والحنابلة(الكاساني،٤٠/٦.و:ابن رشد،١٤٢٥هـ،٧٧/٤و:ابن قدامة المقدسي،٤٨٢/٤)الصلحُ مع

الإنكار(وصورته:أنْ يُصالح فلانٌ فلاناً على جميع الدار الفلانية التي ادعى المصالح الأول على الثاني استحقاقها من وجه شرعي، وأنكر المدعى عليه الاستحقاق،وطلب من المدعى عليه يمينه على استحقاقها،فرأى أنْ يُصالحه عن هذه الدعوى بمال، افتداء ليمينه،ودفعاً للخصومة،وقطعاً للمنازعة، فاصطلحا عن المدعى به، مع الإنكار لصحة الدعوى، واعتقاده بطلانها، وإصراره على الإنكار إلى حين هذا الصلح وبعده، ودفع إليه مبلغ كذا وكذا، فقبضه منه قبضاً شرعياً. الزُّحَيْلي،٤٣٣٨/٦)،على خلاف فقهاء الشافعية(النووي،٣٨٨/١٣)،وبهذا يظهر مقصدٌ آخر من مقاصد عملية التفاوض، وهو مقصد الصلح بين المتخاصمين.

سادساً: للتفاوض دورٌ كبير في تعزيز روح التفاهم و التلاحم والتراضي وإحقاق الحقوق وتوظيف الطاقات البناءة،كما ويُسهم أيضاً في القضاء على العداوة والبغضاء، وهذا توظيفٌ حقيقي لعموم البرّ الذي أمرنا الله سبحانه وتعالى به في قوله:(وتعاونوا علي البرّ والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعُدوان واتقوا الله إنَّ الله شديدُ العقاب)[المائدة:٢]، فبالتعاون تتيسر الأمور وتُحفظ المصالح،ومن المعلوم أنَّ التفاوض يكون سبباً للتعاون على البر والتقوى من أجل تيسر الأمور وتوّفر المصالح وحفظها،ليكون ذلك مقصداً خاصاً للتفاوض(دبوس،ص٢٠٤).

سابعاً:تُعدّ المفاوضات من إحدى أساليب إدارة الصراع، فبها يمكن تغيير واقع قائم،وإيجاد واقع أكثر ملائمة(العلاق،ص٤٩)،والإسلام يدعوا إلى الحوار على أساس كلمةٍ سواء تجمع جميع الأطراف على مستوى واحد بحيث لا يعلو فيه طرفٌ على طرفٍ آخر،تجمعهم كلمة التوحيد بما فيها من معاني العدل والإنصاف(واخفض جَناحك لمن اتبعك من المؤمنين) [الشعراء:٢١٥]،ليكون الإقناع ووقوف جميع الأطرافِ على مستوى واحد مقصداً خاصاً من مقاصد المفاوضات.

يتضح لنا فيما سبق أنَّ المفاوضات لها علاقة وثيقة بمصالح البشر التي تحافظ عليها الشريعة الإسلامية على إختلاف تصانيفها ومراتبها، فيمكن أن تكون ضرورية لا تنفك عن الحياة بمتطلباتها الضرورية للإستمرار في كافة المجالات، ويمكن أن تكون حاجية أو تحسينية، كما وتظهر لها مقاصدٌ خاصة من التعاون

بالبر والإصلاح بين المتخاصمين والإقناع والوصول بالخصم إلى الطريق بطريقٍ يعرفه ولا يُنكره، بالإضافة إلى ترسيخ العدل وإحقاق الحق والسلامة في الدين والنفس والمال والعرض والعقل.

٧- النتائج والتوصيات

٧. ١ النتائج

بعد هذه الجولة السريعة في ثنايا هذا البحث، توصل الباحث إلى ما يلي:

أولاً: إنَّ التفاوض عملية يمكن من خلالها حل النزاعات أو تسويتها، أو إنشاء اتفاقيات بين الأفراد والجماعات، بشكل يُرضي الطرفين، وفق أساليبَ خاصةٍ بها.

ثانياً: الحوار و المساومة و الصلح والجدل من الألفاظ التي لها صلة بمصطلح التفاوض، مع إختلاف كل واحدة منها من جوانب متعددة.

ثالثاً: لمشروعية التفاوض أدلة كثيرة من القرآن الكريم والسنة العملية للرسول- ﷺ- .

رابعاً: يعد الموقف التفاوضي وأطرافه والقضية التفاوضية من أهم عناصر المفاوضات.

خامساً: جميع القواعد الفقهية المتعلقة برفع الحرج ودرء المفاسد والإضرار عن الناس تعتبر أساساً للأحكام الفقهية في مسألة المفاوضات.

سادساً: يعدُّ إخلاص النية لله سبحانه وتعالى، وحسن الظن، والعلم بفقه المفاوضات وأساليب التفاوض، من أهم ضوابط نجاح المفاوض وتوفيقه.

سابعاً: مراعاة فقه التوازن،والوفاء بالعهد،وخلو المفاوضات من الشروط الفاسدة، والالتزام بمبدأ الشورى، من أهم الضوابط الفقهية التي يُمكن إستنباطها من الفقه السياسي الإسلامي.

ثامناً: المفاوضات لها علاقة وثيقة بمصالح البشر التي تحافظ عليها الشريعة الإسلامية على إختلاف تصانيفها ومراتبها، كما لها مقاصدٌ خاصة من التعاون بالبر والإصلاح بين المتخاصمين، للوصول بالخصم إلى طريقٍ يعرفه ولا يُنكره،

بالإضافة إلى ترسيخ العدل وإحقاق الحق والسلامة في الدين والنفس والمال والعرض والعقل.

٧. ٢ التوصيات

يوصي الباحث أقرانه من المختصين بالفقه والفكر الإسلامي إلى ضرورة الوقوف على أهمية التفاوض وما يتعلق به في الشريعة الإسلامية وبيان جزئياته أكثر فأكثر، لكونه موضوعاً واسع المعالم وأنَّ مواضيعه متفرقة على أمهات كتب الحديث والسيرة والفقه، كما ويوصي جميع المؤسسات المختصة وكليات العلوم الإسلامية في جامعات الإقليم على ضرورة إقامة الندوات والمؤتمرات العلمية من أجل الوقوف على بيان أهمية المفاوضات ودورها الكبير في حل المنازعات مما يسهم إلى نشر السلام بين أفراد المجتمع .

٩- المصادر و المراجع

١. إبراهيم مصطفى وآخرون، ***المعجم الوسيط***، تحقيق: مجمع اللغة العربية، دار الدعوة.

٢. ابن أبي شيبة الكوفي، ***المصنف في الأحاديث والآثار***، تحقيق : كمال يوسف الحوت، مكتبة الرشد – الرياض، الطبعة الأولى،١٤٠٩هـ .

٣. ابن الجوزي، أبو الفرج عبد الرحمن بن علي بن محمد، ١٤٢٢هـ ***زاد المسير في علم التفسير***،تحقيق: عبد الرزاق المهدي،دار الكتاب العربي- بيروت.

٤. ابن تيمية الحراني، ١٤١٦هـ-١٩٩٥م ، ***مجموع الفتاوى***،تحقيق:عبد الرحمن بن محمد بن قاسم،مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف،المملكة العربية السعودية.

٥. ابن تيمية الحراني، ١٤١٨، ***السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية***،وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد-المملكة العربية السعودية .

٦. ابن رشد الحفيد، ٢٠٠٤، ***بداية المجتهد ونهاية المقتصد***، دار الحديث-القاهرة.

٧. ابن عساكر، أبو القاسم علي بن الحسن بن هبة الله المعروف١٤١٥ هـ - ١٩٩٥م، ***تاريخ دمشق***،تحقيق:عمرو بن غرامة العمروي،دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.

٨. ابن عطية الأندلسي،١٩٩٣، ***المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز***،تحقيق:عبد السلام عبد الشافي محمد،دار الكتب العلمية – لبنان.

٩. ابن قاضي شهبة، أبو بكر بن أحمد بن محمد بن عمر الأسدي الشهبي الدمشقي١٤٠٧هـ، ***طبقات ابن قاضي شهبة***،تحقيق:د.الحافظ عبد العليم خان،عالم الكتب – بيروت .

١٠. ابن قيم الجوزية، ١٤١١هـ -١٩٩١م، ***إعلام الموقعين عن رب العالمين***،تحقيق: محمد عبد السلام إبراهيم،دار الكتب العلمية – بيروت.

١١. ابن منظور،١٤١٤هـ، ***لسان العرب***، دار صادر، بيروت.

١٢. أبو عبدالله محمد بن عبدالله بن مالك، ١٤٠٤هـ ،**إكمال الأعلام بتثليث الكلام**،تحقيق:د.سعد الغامدي،جامعة أم القرى-الرياض.

١٣. أبو منصور الأزهري،***تهذيب اللغة***،تحقيق:محمد عوض مرعب،دار إحياء التراث العربي،الطبعةالأولى،بيروت، ٢٠٠١م.

١٤. أبوبكر الجصاص،***أحكام القرآن***، تحقيق:محمد الصادق قمحاوي،دار إحياء التراث العربي- بيروت، ١٤٠٥هـ.

١٥. أحمد الزرقا،**شرح *القواعد الفقهية***،صححه وعلق عليه: مصطفى أحمد الزرقا،دار القلم - دمشق / سوريا،الطبعة الثانية،١٤٠٩هـ-١٩٨٩م.

١٦. أحمد بن حنبل(٢٤١هـ)، ***مسند الإمام أحمد بن حنبل***،تحقيق: شعيب الأرنؤوط - عادل مرشد، وآخرون،إشراف: د عبد الله بن عبد المحسن

التركي،مؤسسة الرسالة،الطبعة الأولى،١٤٢١ هـ -٢٠٠١م.

١٧. أحمد بن فارس زكريا، ***مقاييس اللغة***،اتحاد الكتاب العرب، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٢م.

١٨. أحمد مختار عبد الحميد عمر،***معجم اللغة العربية المعاصرة***،عالم الكتب،الطبعة الأولى،١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨م.

١٩. إسلام محمود قاسم الأسطل،***الأحكام الشرعية المستفادة من صلح الحديبية***،رسالة ماجستير في الفقه المقارن منشورة على شبكة الأنترنيت، مقدّمة إلى كلية الشريعة والقانون في جامعة غزة الإسلامية، ١٤٤١هـ - ٢٠٢٠م.

٢٠. أنور ماجد عشقي،***المفاوضات بين الحديبية وروح العصر***،مكتبة التوبة،المملكة الأردنية الهاشمية.

٢١. البخاري الجعفي، ***الجامع الصحيح المختصر – صحيح البخاري***،تحقيق:د.مصطفى ديب البغا،دار ابن كثير،اليمامة – بيروت،الطبعة الثالثة،١٤٠٧هـ-١٩٨٧م.

٢٢. بدر محمد الدريس،***فن التفاوض عند الرسول*** ﷺ،بحث منشور على شبكة الأنترنيت، دولة الكويت، ٢٠١٩م.

٢٣. بشير العلاق،***إدارة التفاوض***،دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع،عمان- المملكة الأردنية الهاشمية،٢٠١٠م.

٢٤. تاج الدين السبكي،***الأشباه والنظائر***،دار الكتب العلمية،الطبعةالأولى

١٤١١هـ ١٩٩١م.

٢٥. جلال الدين السيوطي،***الأشباه والنظائر***،دار الكتب العلمية،الطبعة الأولى،١٤١١هـ -١٩٩٠م.

٢٦. الجويني، ***الكتفية في الجدل***،تحقيق:فوقية حسين، القاهرة،مطبعة عيسى البابي الحلبي،١٣٩٩هـ-١٩٧٩م.

٢٧. الجويني،***غياث الأمم في التياث الظلم***،تحقيق:عبد العظيم الديب،مكتبة إمام الحرمين،الطبعة الثانية،١٤٠١هـ.

٢٨. الحافظ المنذري،***مختصر سنن أبي داود***، تحقيق:محمد صبحي بن حسن حلاق،مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض،الطبعة الأولى،١٤٣١هـ-٢٠١٠م.

٢٩. حسان خضر،***مقدمة في التفاوض***، المعهد العربي للتخطيط،٢-٦ إبريل ٢٠٠٥م.

٣٠. حسن محمد وجيه: ***مقدمة في علم التفاوض السياسي والاجتماعي***،عالم المعرفة،العدد،١٩٠،الكويت، ١٤١٥هـ، ١٩٩٤م .

٣١. الحطاب الرُّعيني المالكي، ***مواهب الجليل شرح مختصر خليل***، دار الفكر،الطبعة الثالثة،١٤١٢هـ -١٩٩٢م.

٣٢. الخضيري محسن أحمد، ***مباديء التفاوض*** ، مجموعات النيل العربية،القاهرة،الطبعة الأولى،٢٠٠٣م.

٣٣. خيرالدين الزركلي الدمشقي،***الأعلام***،دار العلم للملايين،الطبعة الخامسة عشر، أيار/ مايو ٢٠٠٢م.

٣٤. الدسوقي المالكي،***حاشية الدسوقي على الشرح الكبير***،دار الفكر،بدون طبعة وبدون تاريخ.

٣٥. الراغب الأصفهاني،***مفردات ألفاظ القرآن***، دار القلم، دمشق.

٣٦. الزَّبيدي، أبو الفيض الملقّب بمرتضى، ***تاج العروس من جواهر القاموس***،تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية.

٣٧. الزمخشري،***أساس البلاغة***،تحقيق:عبد الرحيم محمود،دار المعرفة،بيروت،دون طبعة،دون تاريخ.

٣٨. سميرة الزايد، ***مختصر الجامع في السيرة النبوية***،المطبعة العلمية،الطبعة الأولى،١٩٩٥م.

٣٩. السيد علي خضر،***الحوار في السيرة النبوية***،المركز العالمي للتعريف بالرسول ﷺ،رابطة العلم الإسلامي،١٤٣١هـ.

٤٠. الشاطبي، ***الموافقات***،تحقيق:أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان،دار ابن عفان،الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ/ ١٩٩٧م.

٤١. صلاح عبدالحميد،***فن التفاوض والدبلوماسية***،القاهرة، مؤسسة طيبة للنشر و التوزيع،الطبعة الأولى،٢٠١٢م.

٤٢. العاني، إبراهيم عبدالرحمن،٢٠٠٨، ***فقه الموازنات بين المصالح والمفاسد في ضوء مقاصد الشريعة***،دار وحي القلم- دمشق.

٤٣. عبدالرحمن النحلاوي،***أصول التربية الإسلامية***،دار الفكر المعاصر- دمشق، ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.

٤٤. عبدالكريم زيدان،***أصول الدعوة***،مؤسسة الرسالة،بيروت-لبنان،الطبعة الثالثة،١٩٧٦م.

٤٥. عبدالمجيد محمد السوسرة، ***فقه الموازنات في الشريعة الإسلامية***،دار القلم،دبي، الطبعة الأولى، ٢٠٠٤م.

٤٦. العز بن عبدالسلام،***الفوائد في إختصار المقاصد***،تحقيق:إياد خالد الطباع،دار الفكر المعاصر,دار الفكر- دمشق، الطبعة الأولى،١٤١٦هـ.

٤٧. العز بن عبدالسلام،***قواعد الأحكام في مصالح الأنام***،راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد، مكتبة الكليات الأزهرية – القاهرة، طبعة جديدة مضبوطة منقحة،١٤١٤هـ-١٩٩١م.

٤٨. العسقلاني، ابن حجر، ***فتح الباري شرح صحيح البخاري***، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي،دار المعرفة - بيروت١٣٧٩هـ .

٤٩. العسكري ،***الفروق اللغوية***،تحقيق: محمد إبراهيم سليم،دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة – مصر.

٥٠. علاء الدين الكاساني الحنفي، ***بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع***،دار

الكتب العلمية - بيروت،الطبعة الثانية،١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.

٥١. علي أحمد الندوي، ***القواعد الفقهية***،دار القلم،الطبعة الثانية،سوريا،١٤١٢هـ - ١٩٩١م.

٥٢. فتحي الدريني،***خصائص التشريع الإسلامي في السياسة و الحكم***،مؤسسة الرسالة،بيروت-لبنان،الطبعة الثانية،١٤٣٤هـ -٢٠١٣م.

٥٣. فخر الدين الرازي، ***التفسير الكبير***،دار إحياء التراث العربي-بيروت،الطبعة الثالثة ، ١٤٢٠هـ.

٥٤. فخرالدين الزيلعي، ***تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشِّلْبِيِّ***،المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق،القاهرة،الطبعة الأولى،١٣١٣هـ.

٥٥. القرافي، ***الفروق - أنوار البروق في أنواء الفروق***،عالم الكتب،بدون طبعة وبدون تاريخ.

٥٦. القرافي،***الذخيرة***،تحقيق:محمد حجي وآخرون،دار الغرب الإسلامي-بيروت،الطبعة الأولى،١٩٩٤م.

٥٧. القرطبي، ***الجامع لأحكام القرآن***،تحقيق:أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش،دار الكتب المصرية-القاهرة،الطبعة الثانية،١٣٨٤هـ-١٩٦٤م.

٥٨. القونوي الرومي الحنفي ، ***أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء***،تحقيق: يحيى حسن مراد،دار الكتب العلمية،٢٠٠٤م-١٤٢٤هـ.

٥٩. الماوردي،***الحاوي الكبير***،تحقيق: الشيخ علي محمد معوض - الشيخ عادل أحمد عبد الموجود،دار الكتب العلمية،بيروت – لبنان،الطبعة الأولى، ١٤١٩هـ -١٩٩٩م.

٦٠. محمد الصالح روان،***الطرق البديلة في حل المنازعات- الصلح والوساطة إنموذجاً***،مجلة العلوم القانونية والسياسة، المجلد ٩، العدد ٢، جون ٢٠١٨م.

٦١. محمد بن عبدالرحمن العثماني،***رحمة الأمة في اختلاف الأئمة***،دار الكتب العلمية- بيروت،الطبعة الأولى،١٤١٧هـ.

٦٢. محمد بن محمد العواجي،***مرويات الإمام الزهري في المغازي***،الطبعة الأولى،١٤٢٥هـ-٢٠٠٤م.

٦٣. محمد رشيد رضا،***تفسير المنار***،دار المعرفة،بيروت- لبنان.

٦٤. محمد رواس قلعجي - حامد صادق قنيبي،***معجم لغة الفقهاء***،دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤٠٨هـ ١٩٨٨م.

٦٥. محمد سعد اليوبي،***مقاصد الشريعة وعلاقتها بالأدلة الشرعية***،دار الهجرة للنشر والتوزيع،الرياض- السعودية،الطبعة الأولى،١٤١٨هـ- ١٩٩٨م.

٦٦. محمد صدقي البورنو،***مُوْسُوعَة القَواعِدُ الفِقْهِيَّة***،مؤسسة الرسالة،بيروت – لبنان،الطبعة الأولى،١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.

٦٧. محمد عثمان شبير،***القواعد الكلية والضوابط الفقهية***،دار الفرقان،الأردن، الطبعة الأولى،١٤١٣هـ.

٦٨. محمد عيسى الأحمدي، ***التفاوض في القرآن الكريم***،أطروحة دكتوراه في جامعة المدينة العالمية/ ماليزيا،١٤٣٤هـ-٢٠١٣م.

٦٩. محمد فتحي، ***الطريق إلى نِعَم- التفاوض- مهارات ومفاهيم***، القاهرة،دار التوزيع والنشر الإسلامية،الطبعة الأولى، ١٤٢٥هـ-٢٠٠٤م.

٧٠. محمد محمود محمد حسن الجمال،***منهج الفتوى في قضايا السياسة الشرعية المعاصرة***،بحث منشور ضمن بحوث مؤتمر الفتوى و استشراق المستقبل، جامعة القصيم- المملكة العربية السعودية، ٢٠-١٤٣٤/٦/٢١هـ.

٧١. محمد مصطفى الزحيلي،***القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة***،دار الفكر – دمشق،الطبعةالأولى،١٤٢٧ هـ - ٢٠٠٦م.

٧٢. محمود شلتوت،***الإسلام عقيدة وشريعة***،دار الشروق-القاهرة،الطبعة الثامنة عشرة،٢٠٠١م.

٧٣. المقدسي، ابن قدامة، ١٩٦٨م، ***المغني***، مكتبة القاهرة.

٧٤. المقدسي، ابن مفلح، ١٤١٨هـ ، ***الفروع و تصحيح الفروع***، تحقيق: أبو الزهراء حازم القاضي،دار الكتب العلمية- بيروت.

٧٥. نادر أحمد أبو شيخه،***أصول التفاوض***،عمّان،دار مجدلاوي للنشر

والتوزيع،الطبعة الأولى،١٤١٧هـ-١٩٩٧م.

٧٦. ناصر عبداللطيف دبوس، عبدالحميد محمد زروم،***الرؤية الإسلامية المقاصدية للمفوضات السياسية***،بحث منشور في المجلد ١٧ العدد ١ من مجلة الجامعة الإسلامية العالمية في ماليزيا June٢٠٢٠م.

٧٧. النووي ،***المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج***،بيروت-لبنان،الطبعة الثانية،١٣٩٢هـ.

٧٨. النووي، ***الأصول والضوابط***،تحقيق:الدكتور محمد حسن هيتو، دار البشائر الإسلامية، بيروت–لبنان،الطبعة الأولى، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.

٧٩. النووي، ***المجموع شرح المهذب***،طبعة دار الفكر.

٨٠. وهبة الزحيلي،***التفسير المنير في العقيدة والشريعة والمنهج***،دار الفكر المعاصر-دمشق،الطبعة الثانية، ١٤١٨هـ .

٨١. وَهْبَة الزُّحَيْلِي،***الفقه الإسلامي وأدلته***،دار الفكر،سوريَّة –دمشق، الطبعة الرابعة.

٨٢. وهبة الزحيلي،**المفاوضات في الإسلام**،الأردن،دار النفائس،الطبعة الأولى،٢٠٠٧م.

پوختە:

ئامانجی ئەم توێژینەوە یە بریتی یە لە ڕۆنکردنەوەی چەمکو ڕێساکانی دانوستان لە ژێر ڕۆشنایی فیقهی سیاسەتی شەرعی دا، وەە ئەم دانوستانە چ لە نیوان تاکەکان بێت وەیا دەولەتەکاندا بێت، بە ئامانجی ئاشکراکردنی کاریگەری فیقهی سیاسی ئیسلامی لە دۆزینەوەی ڕێگا چارەی گونجاو بۆ چارەسەری کردنی کێشە و گرفتەکان و ئەکتیفکردنی ئەم ڕۆلە لە شتە هاوسەردەمەکان و گونجاندنیان لەگەڵ مەبەستەکانی شەریعەت، و توێژەر لەم توێژینەوەدا تیشکی خستە سەر ڕوونکردنەوەی زاراوەی دانوستان و چوارچیوەکانی دانوسەر و دانوستان بە شێوازی شیکردنەوە و گەڕان بە دوایی بەڵگەکان و دۆزینەوەیان لە دانوستانە کرداریەکانی موسڵمان لە گەڵ قوریشیەکان، بۆ گەیشتنمان بەم ڕاستییەی کە بە پابەند بوونی موسڵمانان بەم چوارچێوانە لە دانوستان توانیان ئامانجەکانیان بەدەست بهێنن و پارێزگاریان لێ بکەن و بەرژوەندی گشتی بپارێزن بێ ئەوەی دەستبەرداری هیچ یەکێك لە بنەما سەرکیەکانی ئاینەکەیان بن.

ووشە سەرەتاییەکان: چوارچێوە ، دانوستان، فیقهی سیاسەتی شەرعی.

Abstract:

The research aims to clarify the controls of negotiations related to resolving disputes and conflicts, whether between states and individuals in the light of the jurisprudence of legitimate politics, with the aim of activating the role of Islamic political jurisprudence in addressing calamities and contemporary issues in accordance with jurisprudence rules and the purposes of legitimacy, and among the most prominent axes that have been focused on: Explanation of the concept of negotiations and its controls Related to negotiators and negotiations, in an investigative and analytical method, following the jurisprudential opinions that the jurists deduced in the policy of Muslims in the negotiations they conducted with the Quraysh and others, to give us a clear indication of the progress of Muslims and their superiority in political diplomacy without compromising the general Islamic principles, and also indicates the credibility of Muslims and their adherence to the principles and their good intentions In negotiation that achieves the public interest and does not harm common interests...

Keywords: negotiations, controls, religious politics.