obeikandl.com

المفاوضات في الإسلام

obeikandl.com

بين الأصالة والمعاصرة

المفاوضات في الإسلام

الأستاذ الدكتور وهبة الزحيلي

رئيس قسم الفقه الإسلامي ومذاهبه
بجامعة دمشق - كلية الشريعة

obeikandi.com

الطبعة الأولى
١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م

جميع الحقوق محفوظة
يمنع طبع أو إخراج هذا الكتاب أو أي جزء منه بأي شكل من أشكال الطباعة أوالنسخ أو التصوير أو الترجمة أو التسجيل المرئي والمسموع أو الاختزان بالحاسبات الالكترونية وغيرها من الحقوق إلا بإذن مكتوب من دار المكتبي بدمشق

دار المكتبي
للطباعة والنشر والتوزيع
سورية - دمشق - حلبوني - جادة ابن سينا
ص. ب. ٣١٤٢٦ هاتف ٢٢٤٨٤٣٣ فاكس ٢٢٤٨٤٣٢

obeikandl.com

بسم الله الرحمن الرحيم

تقديم

الحمد لله وحده ، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده ، وبعد :

هذا بحث معمّق عن المفاوضات بمجردها بين المسلمين وغيرهم ، يتبين فيها مدى موضوعية المسلمين في علاقاتهم مع غيرهم ، وحرصهم على السلم والأمن ، بشرط الحفاظ على حقوقهم ، وعدم التفريط ببلادهم ، وليعرف مدى صدق توجهات الأعداء ، ومايعرضون أحياناً من حلول ، ينبغي أن نكون لها على أتم الحذر واليقظة ، فيما قد يكون من وراء المفاوضات من ألوان المكر والخداع ، ولكنا مع ذلك لا مانع لدينا من الحوار الهادف

في ضوء تحقيق المصلحة الإسلامية العليا .

ويتناول الكلام عن المفاوضات بنحو إجمالي مايلي :

- تعريف المفاوضات وأهميتها
- مشروعيتها وأنواعها
- أغراضها أو الغايات المقصودة منها
- توصيات الإمام الحاكم للمفاوضين بتحقيق المصلحة قدر الإمكان
- اختيار المفاوضين أو صفاتهم وشروطهم
- مراسم الاستقبال
- توفير الحصانة أو الحماية لهم
- مكان المفاوضات وزمانها
- أصول التفاوض أو موضوعه
- طرق إنهاء المفاوضات

وأبدأ تباعاً ببيان هذه العناصر ، مستلهماً ذلك من القرآن الكريم ، والسنة والسيرة النبوية والتاريخ الإسلامي في عهد الخلفاء الراشدين والخلافتين الأموية والعباسية .

وأبادر إلى القول والتصريح - منعاً من الوقوع في أي

التباس أو سطحية في الفهم ـ بأن هذا الكلام عن المفاوضات مع الأعداء مجرد بيان حكم المفاوضات في حد ذاتها ، دون التورط بالقول بإباحة الصلح الدائم مع العدو الإسرائيلي المغتصب لأراضينا المقدسة ، فهذا له دور في كلام آخر وبيان أشمل .

تعريف المفاوضات وأهميتها :

المفاوضات في الإسلام : ألوان من الحوار الجدي والحاسم الذي يجري بين المسلمين وغيرهم لإنهاء المنازعات ، أو للتمكين من نشر الدعوة الإسلامية ، أو لإقرار علاقات حسن الجوار ، أو لتقوية أواصر الود والتعاون ، أو إبرام المعاهدات الثقافية أو الاقتصادية ، وقد لا تكون المفاوضات جدية .

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

وإذا كانت الحرب ظاهرة اجتماعية عامة بين البشر منذ أقدم عصور التاريخ ، فإن المفاوضات أيضاً ظاهرة شائعة ، بل هي القاعدة الغالبة التي يكثر اللجوء إليها ، وإن كان الكلام عنها في الكتب الفقهية مهملاً في الغالب ، لأن حالات السلام هي الأكثر في الواقع من حالات الحرب التي هي أمر طارىء على البشر ، ووضع خطير يحتاج لإعداد كبير ، وتدريب وبذل مال وإنفاق على تصنيع السلاح أو شرائه .

من أمثلة المفاوضات القديمة : ما كان يحدث بين القبائل البدائية ، أو العشائر الأولى من منازعات على الكلأ (العشب) لرعي الأغنام ، أو محاولة بسط النفوذ ، والسيطرة على مكان أو موقع مهم . ومنها مفاوضات الرسل والأنبياء مع أقوامهم لنشر دعوتهم لتوحيد الله والإقرار بوجوده وإقامة شرائعه . لأن مجيء الرسول كان يُحْدِثُ هزة وانقساما بين الناس ، ويُوجِد نزاعاً وخصاماً شديداً ، فالقوم يتمسكون بتقليد الآباء والأجداد في الوثنية ، والرسول يريد أن يقلعوا عن تلك العبادة أو الديانة الباطلة ، ليغرس محلها غرسة الإيمان الحق بالله تعالى .

وكانت هذه الظاهرة واضحة بعد بعثة النبي ﷺ حيث وجد صراع عنيف مع المشركين من قريش وغيرهم . ولكن المفاوضات السلمية كانت أكثر حدوثاً من حالات اللجوء إلى القوة والقتال ، بدليل أن تشريع الجهاد حدث بعد حوالي ١٥ سنة من البعثة ، وبدليل تأصيل الروح السلمية وحب السلام في القرآن الكريم في آيات كثيرة ، منها قوله تعالى : ﴿ لَّا يَنْهَىٰكُمُ ٱللَّهُ عَنِ ٱلَّذِينَ لَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ فِى ٱلدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُم مِّن دِيَٰرِكُمْ أَن تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوٓا۟ إِلَيْهِمْ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُقْسِطِينَ ﴿٨﴾ إِنَّمَا يَنْهَىٰكُمُ ٱللَّهُ عَنِ ٱلَّذِينَ قَٰتَلُوكُمْ فِى ٱلدِّينِ وَأَخْرَجُوكُم مِّن دِيَٰرِكُمْ وَظَٰهَرُوا۟ عَلَىٰٓ إِخْرَاجِكُمْ أَن تَوَلَّوْهُمْ ۚ وَمَن يَتَوَلَّهُمْ فَأُو۟لَٰٓئِكَ هُمُ ٱلظَّٰلِمُونَ ﴾ [الممتحنة : ٨-٩] .

مشروعية المفاوضات وأنواعها :

المفاوضات باعتبارها ذات طبيعة سلمية تحقق فائدة أكثر مما يحققه العنف والإرهاب ، لأن العنف إجراء زجري قهري ، وتأثيره مؤقت ، أما التفاوض فهو بناء واستقرار وذو تأثير دائم ، لأنه يعتمد على عنصر الإقناع

العقلي والاحترام المتبادل ، ومراعاة مبدأ المساواة ، وإقرار الود والتفاهم ، ونبذ الخصام والصراع ، لذا كانت المصلحة فيه أقرب تحققاً وأسرع منالاً ، وكان الإكراه على الدين ممنوعاً غير مرغوب فيه ، في قوله تعالى : ﴿ لَآ إِكْرَاهَ فِي ٱلدِّينِ ۖ قَد تَّبَيَّنَ ٱلرُّشْدُ مِنَ ٱلْغَيِّ ۚ فَمَن يَكْفُرْ بِٱلطَّٰغُوتِ وَيُؤْمِنۢ بِٱللَّهِ فَقَدِ ٱسْتَمْسَكَ بِٱلْعُرْوَةِ ٱلْوُثْقَىٰ لَا ٱنفِصَامَ لَهَا ۗ وَٱللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴾ [البقرة : ٢٥٦] .

ونجد في القرآن الكريم إشارات ودلالات أخرى على مشروعية المفاوضات في آيات التشريع المدني المستقر ، مثل قوله تعالى : ﴿ وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ ٱلْمُشْرِكِينَ ٱسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّىٰ يَسْمَعَ كَلَٰمَ ٱللَّهِ ثُمَّ أَبْلِغْهُ مَأْمَنَهُۥ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَوْمٌ لَّا يَعْلَمُونَ ﴾ [التوبة : ٦]، قال ابن كثير في تفسيره (٤/ ١١٩) لهذه الآية : والغرض أن من قدم من دار الحرب إلى دار الإسلام في أداء رسالة أو تجارة ، أو طلب صلح ، أو مهادنة ، أو حمل جزية ، أو نحو ذلك من الأسباب ، وطلب من الإمام أو نائبه أماناً ، أعطي أماناً ما دام متردداً في دار الإسلام ، وحتى يرجع إلى داره ومأمنه ووطنه . قال القرطبي : وهذا

هو الصحيح ، وقد كان المشركون يطلبون لقاء الرسول ﷺ لأجل الكلام في الصلح وغيره من صالح دنياهم ، وهذا كله يتم من خلال قنوات التفاوض .

والمفاوض كما عرفته المادة (٣٢) من اتفاقية لاهاي الرابعة : هو الشخص الذي يصرح له من أحد المحاربين بالدخول في مفاوضات مع الفريق الآخر ، ويتقدم رافعاً الراية البيضاء . والإذن الذي يحمله الشخص المكلَّف بالمفاوضة : هو الذي يعطيه صفة المفاوض ؛ إذ ليست العبرة بمجرد حمل الراية البيضاء .

وكذلك قوله تعالى : ﴿ ۞ وَإِن جَنَحُواْ لِلسَّلْمِ فَٱجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ ﴾ [الأنفال : ٦١] يقر المفاوضات ، لأنه لا سبيل إلى التفاهم على السلام وإقراره ومنحه إلا بها ، كما أن آية مشروعية الحياد تقر هذا العمل ، وهي قوله تعالى : ﴿ إِلَّا ٱلَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَىٰ قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَٰقٌ أَوْ جَآءُوكُمْ حَصِرَتْ صُدُورُهُمْ أَن يُقَٰتِلُوكُمْ أَوْ يُقَٰتِلُواْ قَوْمَهُمْ ۚ وَلَوْ شَآءَ ٱللَّهُ لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ فَلَقَٰتَلُوكُمْ ۚ فَإِنِ ٱعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقَٰتِلُوكُمْ وَأَلْقَوْاْ إِلَيْكُمُ ٱلسَّلَمَ فَمَا جَعَلَ ٱللَّهُ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا ﴾ [النساء : ٩٠]، والتفاوض من أجل تسوية

حالات القتل الخطأ لأحد من الأعداء أمر ضروري مشروع ، قال الله سبحانه : ﴿ فَإِن كَانَ مِن قَوْمٍ عَدُوٍّ لَّكُمْ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مُّؤْمِنَةٍ وَإِن كَانَ مِن قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُم مِّيثَاقٌ فَدِيَةٌ مُّسَلَّمَةٌ إِلَىٰ أَهْلِهِ وَتَحْرِيرُ رَقَبَةٍ مُّؤْمِنَةٍ فَمَن لَّمْ يَجِدْ فَصِيَامُ شَهْرَيْنِ مُتَتَابِعَيْنِ تَوْبَةً مِّنَ اللَّهِ وَكَانَ اللَّهُ عَلِيمًا حَكِيمًا ﴾ [النساء : ٩٢] .

ودخل النبي ﷺ في مفاوضات كثيرة مع المشركين في مكة وفي المدينة ، قبل نشوب القتال والدخول في المعارك وبعدها ، مما يدل على مشروعية التفاوض .

أنواع المفاوضات :

وللمفاوضات أنواع أو طرق كثيرة : منها المفاوضات المباشرة وغير المباشرة .

أما المفاوضات المباشرة : فهي التي تتم مباشرة بين الطرفين المتنازعين من دون وسطاء ، مثل تفاوض النبي ﷺ مع يهود بني النضير ، حيث خرج مع عشرة من أصحابه ، منهم أبو بكر وعمر وعلي ، إلى بني النضير يسألهم المعونة في دية قتيلين قتلهما أحد المسلمين

خطأ[1] ، ومفاوضة النبي ﷺ في صلح الحديبية مع مندوب قريش سهيل بن عمرو ، ومفاوضته عليه السلام مع أبي سفيان زعيم قريش في فتح مكة لإنهاء القتال ، حيث قال أبو سفيان : يارسول الله ، أبيدت خضراء قريش ، لا قريش بعد اليوم ، فقال الرسول عليه الصلاة والسلام : « من أغلق بابه فهو آمن ، ومن دخل دار أبي سفيان فهو آمن »، فأغلق الناس أبوابهم[2] .

وأما **المفاوضات غير المباشرة** : فهي التي تحدث بوساطة شخص أو جماعة أو هيئة دولية لفض النزاع في مشكلة من المشكلات . مثل مفاوضة قريش مع النبي ﷺ عن طريق أبي طالب ليتخلى النبي عن دعوته الجديدة إلى الله ، أخرجه أحمد والترمذي، وقال : حديث حسن ، عن ابن عباس قال : مرض أبو طالب ، فجاءته قريش ، وجاء النبي ﷺ . وشكوه إلى أبي طالب ، فقال : يا ابن أخي ، ما تريد من قومك ؟ قال : أريد منهم كلمة تدين

---

(١) انظر التفاسير في مطلع سورة الحشر .
(٢) نيل الأوطار ٨/ ١٦ .

لهم بها العرب ، وتؤدي إليهم بها العجم الجزية ، قال : كلمة واحدة ؟ قال : كلمة واحدة ، قولوا : لا إله إلا الله ، قالوا : إلَهاً واحد ، ما سمعنا بهذا في الملة الآخرة إن هذا إلا إختلاق[1] .

ومثل تفاوض النبي ﷺ مع بُدَيل بن ورقاء الخزاعي من أهل تهامة حيث أخبر النبي عن استعداد قريش للقتال قبل صلح الحديبية ، فقال رسول الله ﷺ : « إنا لم نجىء لقتال أحد ، ولكن جئنا معتمرين ، وإن قريشاً قد نهكتهم الحرب وأضرت بهم ، فإن شاؤوا ماددتهم مدة ، ويخلوا بيني وبين الناس . . . »[2] .

وفي السنة الخامسة الهجرية لما اشتد حصار المشركين للمدينة في غزوة الخندق ، أراد النبي عليه الصلاة والسلام أن يرسل لعُيَينة بن حصن ، ويصالحه على ثلث ثمار المدينة لينسحب بغطفان ، وهذه مفاوضة غير مباشرة ، فأبى الأنصار ذلك ، قائلين : إنهم لم يكونوا ينالون منا

---

(١) المرجع السابق .
(٢) المرجع السابق ٨/ ٣٢ .

قليلاً من ثمارنا ونحن كفار ، أفبعد الإسلام يشاركوننا فيها ؟ وفي هذه السنة أيضاً طلب يهود بني قريظة من المسلمين الصلح ، وتفاوضوا معهم عن طريق الرسل ، على أن ينزلوا على ما نزل عليه يهود بني النضير من الجلاء بالأموال وترك السلاح ، فلم يقبل الرسول ﷺ فطلبوا أن يجلوا بأنفسهم من غير مال ولا سلاح ، فلم يرض أيضاً ، بل قال : لا بد من النزول والرضا بما يحكم عليهم خيراً كان أو شراً .

وفي السنة الثانية الهجرية أرسل يهود بني قينقاع مفاوضين للنبي ﷺ على أن يخلي سبيلهم ، ويخرجوا من المدينة ولهم النساء والذرية ، وللمسلمين الأموال : فقبل ذلك عليه الصلاة والسلام ، ووكل بجلائهم عبادة بن الصامت ، وأمهلهم ثلاث ليال ، فذهبوا إلى أذرعات : بلد بالشام ، ولم يحل عليهم الحول حتى هلكوا .

وفي السنة الرابعة أرسل النبي ﷺ محمد بن مسلمة ليهود بني النضير الذين نقضوا العهد ، يفاوضهم على الجلاء عن المدينة قائلاً لهم : اخرجوا من بلادي ، فقد هممتم بما هممتم من الغدر ، فتهيأ القوم للرحيل .

أغراض المفاوضة :

للمفاوضة أهداف أو غايات سلمية كثيرة ، تظهر بحسب الحاجة إليها ، ومن أهمها : التفاوض لنشر الدعوة الإسلامية ، مثل مفاوضة النبي ﷺ في موسم الحج قبل الهجرة عرب يثرب من الخزرج ، وهم ستة ، دعاهم الرسول إلى الإسلام وإلى معاونته في تبليغ رسالة ربه ، وفي العام المقبل عقد النبي بيعة العقبة الأولى مع اثني عشر رجلاً ، منهم عشرة من الخزرج ، واثنان من الأوس ، وفي وقت الحج في العام الذي يلي البيعة الأولى عقد النبي بيعة العقبة الثانية مع ثلاثة وسبعين رجلاً ، منهم (٦٢) اثنان وستُّون من الخزرج ، وأحد عشر رجلاً من الأوس

ومن أغراضها : التفاوض لتسوية آثار نزاع مسلح أو إنهاء حرب دائرة ، أو تبادل الأسرى أو فدائهم ، مثلما حدث في أول لقاء حربي في معركة بدر الكبرى في السنة الثانية من الهجرة بين المسلمين والمشركين المكيين ، وتم الاتفاق على فداء الأسرى : أربعة آلاف درهم عن كل

أسير ، ومن لم يكن معه فداء ، وهو يحسن القراءة والكتابة أعطوه عشرة من غلمان المدينة يعلّمهم ، وكان ذلك فداءه ، وتكرر ذلك في حروب المسلمين مع الفرس في بلاد ما وراء النهر في العهد الراشدي ، ومع الروم في عهد الخلافتين الأموية والعباسية ، ولا سيما في عهد معاوية ، وفي عهد الخليفة المتوكل العباسي بسبب كثرة الأسرى من المسلمين والروم ، وبسبب شدة الغارات التي تبادلها العباسيون والروم ، والتي توغلت كثيراً في جوف بلاد كل منهما . وفي سنة ٢٤٥هـ/ ٨٦٠م طلب ميخائيل بن تيوفيل إجراء مفاوضات لإقرار السلام بين الدولة الرُّوميّة والدولة العباسية لإجراء تبادل الأسرى بينهما[١] .

وما تزال المفاوضات في وقتنا الحاضر متعثرة في مشكلة تبادل الأسرى وإطلاق سراحهم ، في الحرب العراقية ـ الإيرانية ، وفي أعقاب غزو دولة الكويت من العراق ، على الرغم من الوساطة الدولية وقرارات الأمم

---

(١) السفارات الإسلامية إلى أوربا في العصور الوسطى للدكتور إبراهيم أحمد العدوي : ص ٦٧ـ٦٩ .

المتحدة ومجلس الأمن في شأن إنهاء هذه المشكلة ، لإنهاء الحرب .

وقد تكون المفاوضة من أجل دفع خطر عن البلاد الإسلامية ، ولو بدفع مال من المسلمين لغيرهم ، كما حدث في مفاوضات ومعاهدة الصلح بين المسلمين والروم في عهد معاوية على أن يؤدي إليهم مالاً ، لظروف اقتضتها ضرورات الدفاع عن الأمة الإسلامية والانشغال بالفتنة الداخلية[١] .

وربما تكون المفاوضة لإقرار علاقات حسن الجوار ، أو تنشيط التجارة والتبادل وغير ذلك من المصالح الحيوية بين المسلمين وغيرهم ، وتم ذلك فعلاً بين الدولة الإسلامية ودولة الروم (الدولة البيزنطية) في شرق أوربا والتي كانت أعظم قوى أوربا على الإطلاق في العصور الوسطى[٢] . وتعددت أوجه المفاوضة والمعاهدة من أجل حسن الجوار والصداقة والتجارة أو أي مقصد لإقرار السلم

---

(١) المهذب ٢/ ٢٦٠ ، الأموال لأبي عبيد : ص ١٦٢ .

(٢) السفارات الإسلامية ، المرجع السابق : ص ٥٩ .

وتبادل المنافع في العصور الإسلامية المختلفة[١] .

ومن أشهر المفاوضات والسفارات العباسية الخاصة بإقرار السلام بين المسلمين والروم : سفارة نصر بن الأزهر إلى القسطنطينية سنة ٢٤٦ هـ/ ٨٦١ م .

ومن أمثله المفاوضات والنشاط الدبلوماسي : ما جرى بين ثلاثة من أقوى الخلفاء العباسيين وهم : أبو جعفر المنصور ، والمهدي بن المنصور ، وهارون الرشيد بن المهدي ، بإرسال وفود للتفاوض مع بلاط الفرنجة لتدعيم التحالف بين العباسيين والفرنجة ، حتى تظل إمارة الأمويين بالأندلس في خوف دائم من الخطر الفرنجي الجاسم على أطراف بلادها ، وبلغ التفاوض والنشاط الدبلوماسي العباسي مع الفرنجة ذروته ، وتم تبادل الهدايا الثمينة بين هارون الرشيد والإمبراطور شارلمان . وتوطدت بهذه المفاوضات العلاقات السياسية بين العباسيين والفرنجة ، ولكنها ظلت علاقة صداقة فقط[٢] .

---

(١) الرسالة الخالدة للأستاذ عبد الوهاب عزام : ص ١٠٩ .

(٢) السفارات الإسلامية ، مرجع سابق : ص ١٢ ، ٩٣ .

وفي محور معاكس كان لاتصال الفرنجة بالعباسيين في بغداد ، وإجراء مفاوضات بينهما ، وتقوية أواصر المودة بينهما رد فعل عند الروم الذين خشوا ازدياد نفوذ الفرنجة في العالم المسيحي ، واستئثارهم بمركز الزعامة من دونهم ، ولاسيما بعد أن بعث الخليفة هارون الرشيد إلى شارلمان إمبراطور الفرنجة بمفاتيح كنيسة القيامة ببيت المقدس ، فاتجه الروم إلى إمارة الأمويين بالأندلس ، وازداد نشاط التفاوض والدبلوماسية بسبب اتفاق المصالح بين الروم والأمويين بالأندلس ، في غرب أوربا ، وجاءت سفارات التفاوض من القسطنطينية إلى قرطبة حاضرة الأندلس ، وبلغت العلاقات السياسية أوج عزها بين هاتين العاصمتين في عهد الإمبراطور قسطنطين السابع والخليفة الأموي عبد الرحمن الناصر[1] .

وفي أغلب الأحوال تكون المفاوضات لطلب إبرام عقد الصلح والمهادنة وإنهاء حالة التوتر بين الشعوب ، مثلما

---

(١) المرجع السابق : ص ١٠٠ .

حدث في المفاوضات لإبرام صلح الحديبية في السنة السادسة الهجرية ، حيث أرسلت قريش سهيل بن عمرو للمكالمة في الصلح ، فلما جاء قال : يا محمد ، إن الذي حصل ليس من رأي عقلائنا ، بل شيء قام به السفهاء منها ، فابعث إلينا بمن أسرت ، فقال : حتى توصلوا من عندكم ، وعندئذ أرسلوا عثمان والعشرة الذين معه ، ثم قال سهيل للنبي ﷺ : هات اكتب بيننا وبينكم كتاباً ، ولما رآه النبي قال : قد سهَّل الله لكم من أمركم .

وبعد أن قام النورمان (أو الشماليون الذين سيطروا على الجزر البريطانية الذين اندفعوا من شمال أوربا) بهجماتهم وإغاراتهم على بلاد الأندلس ، أدرك ملك النورمان « تورجاريوس » خطر تلك الغارات ، وأن المسلمين قوة جديدة ، فأرسل سفراء مفاوضين إلى أمير الأندلس عبد الرحمن الأوسط عقب إغارة النورمان على أشبيلية يطلب الصلح والمهادنة[1] .

---

(١) المرجع السابق : ص ١١٢ .

وتعددت أغراض المفاوضة الإسلامية لأداء مهام عديدة ، منها توثيق الروابط السياسية والثقافية ، والعلمية والاجتماعية ، فأرسلوا في العهد العباسي مفاوضين إلى عواصم أوربا لإنهاء حالة الحرب ، أو عقد محالفة تجارية أو ثقافية ونحو ذلك .

وتحتل المفاوضات الخاصة بإنهاء حالة الحرب أو فض المنازعات المكانة الأولى في العلاقات الدبلوماسية بين الدولة الإسلامية وقوى أوربا . وكانت مفاوضات السفراء الثقافية ذات أغراض متعددة مثل طلب الكتب النادرة ، ودراسة الأماكن التاريخية المتعلقة بأحداث الدولة الإسلامية ، أو مما ورد ذكره في القرآن الكريم ، مثل سفارة الخليفة الواثق العباسي (٨٤٢ـ ٨٤٧م) إلى أفسيوس بآسيا الصغرى لزيارة قبور أهل الكهف الذين استشهدوا أيام الإمبراطور دقلديانوس ، والذين ورد ذكرهم في سورة الكهف في القرآن الكريم[١] .

---

(١) المرجع نفسه : ص ١٣ـ١٤ ، ٢٠ .

وفي العصر الحديث حيث ظهرت الدول الإقليمية قامت المفاوضات بدور جديد وهو تسوية النزاع على الحدود أو بعض المناطق كالجزر ونحوها ، سواء فيما بين المسلمين وغيرهم ، أو بين المسلمين أنفسهم ، كمشكلات الحدود بين العراق وإيران ، أو بين قطر والبحرين ، وبين قطر والسعودية في هذه الأوقات .

وقد تكون المفاوضات من طريق وسيط آخر كتوسط خبراء دوليين لحل النزاع أو إطلاق الأسرى، كما هو الآن في الكويت والصرب مثلاً .

وتؤدي المفاوضات دوراً مهماً في ميادين علمية وحربية كثيرة ، كالتفاوض على الخبراء ، وشراء السلاح أو تصنيعة ، والتمكين من معرفة أسرار الطاقة الذرية للأغراض السلمية أو العسكرية .

توصيات الإمام الحاكم للمفاوضين بتحقيق المصلحة قدر الإمكان :

يقوم الحاكم عادة بالاجتماع الأولي مع المفاوضين الذين يرسلهم لأداء غرض من الأغراض السلمية أو

الحربية ، ويبدي لهم توجيهاته ونصائحه في مراحل سير المفاوضات مع الآخرين ، ولاسيّما التزام بعض المبادىء الأساسية والحرص على تحقيق أكبر قدر ممكن لمصلحة المسلمين ، لأن الطرف الآخر حريص على تحقيق مكاسب معينة ، ويطمع في الظفر بمنافع أكثر ، وتتضمن التوجيهات أسس حل المشكلات والغايات منها .

وهذا يكون في الوضع المعتاد حيث يكون الطرفان في مستوى متقارب أو متساوٍ ، أما إن كان المسلمون مثلاً هم الطرف الأقوى ، فيتمكنون من إملاء الشروط أو البنود التي يريدونها قبل إبرام معاهدة أو اتفاقية ما .

والباعث على هذه التوجيهات : أن علماءنا اتفقوا على أنه لابد من كون السبب الباعث على الصلح مثلاً أمراً مشروعاً محققاً لمصلحة المسلمين ، سواء في حال الضعف أو حال القوة ، مثل رجاء إسلام جماعة أو أهل إقليم أوبلد ، أو بذل جزية ونحوها من أنواع الفديات المالية ، أو لإبرام عقد صلح بعد نشوب القتال أو لمجرد قيام حالة الحرب ، أو حين يكون المسلمون بحاجة إلى

عون مجاوريهم على غيرهم ، أو نحو ذلك من كل ما يحقق دفع الضرر ، وإقرار حالة السلام ، وتبادل العلاقات الاقتصادية[1] .

ودليل اشتراط مراعاة المصلحة الإسلامية : أن النبي ﷺ هادن صفوان بن أمية أربعة أشهر عام الفتح ، مع أن النبي كان منتصراً عليه ، ولكنه فعل ذلك لرجاء إسلامه ، فأسلم قبل مضيها[2] .

وقد تكون المصلحة كما بينت سابقاً بإبرام عقد صلح على دفع مال من المسلمين للعدو في حال الضرورة أو الحاجة ، لأن النبي ﷺ قد همَّ يوم الأحزاب بالصلح بثلث ثمار المدينة ، ثم امتنع لمعارضة الأنصار ذلك . وسئل الإمام الأوزاعي رحمه الله عن حصن للمسلمين نزل به العدو ، فخاف المسلمون ألا يكون لهم بهم طاقة : ألهم أن يصالحوهم على أن يدفعوا إليهم سلاحهم وأموالهم

---

(١) آثار الحرب في الفقه الإسلامي ـ دراسة مقارنة للباحث الزحيلي .

(٢) بداية المجتهد ١/ ٢٧٤ .

وكُرَاعهم (خيولهم) على أن يرتحلوا عنهم ، فقال : إذا كان لاطاقة لهم بهم فلا بأس بذلك[1] .

وأجمع العلماء على تقييد آية ﴿ ۞ وَإِن جَنَحُواْ لِلسَّلْمِ فَٱجْنَحْ لَهَا ﴾ [الأنفال : ٦١] برؤية المصلحة للمسلمين في ذلك ، بدليل مفهوم آية ﴿ فَلَا تَهِنُواْ وَتَدْعُوٓاْ إِلَى ٱلسَّلْمِ وَأَنتُمُ ٱلْأَعْلَوْنَ وَٱللَّهُ مَعَكُمْ ﴾ [محمد : ٣٥] .

وهناك توجيهات أخرى يوصي بها الحاكم المفاوضين بحسب مقتضيات الظروف والحالات ، وما يناسب حالة التفاوض ، كضبط النفس ، والصبر على التحدي ، والمرونة ، والحذر من المكائد وألوان الخداع ، ودقة اختيار الكلمات ، وترك الإغضاب لحاكم آخر أو لنائبه أو مرشح المفاوضة .

وكان المفاوضون أو السفراء المسلمون ـ والسفارة في الماضي كانت مؤقته لا دائمة ـ يزودون من الخليفة بتعليمات تقضي بالتأكد من صحة طلب الفريق الآخر

---

(١) اختلاف الفقهاء للطبري : ص ١٧ .

للصلح أو المهادنة أو لتبادل الأسرى ، إذ كثيراً ما يعتمد الجانب المعادي للدولة الإسلامية إلى اتخاذ مطالبه السلمية وسيلة لتدعيم القوة الحربية واستئناف القتال .

وكانت الدولة الإسلامية تتخذ من جانبها كل الوسائل لمنع المفاوضين والسفراء الأجانب من التجسس على مواقعها ، وكانت تصدر تعليمات بذلك[1] .

وكان الخليفة يزود المفاوضين والسفراء بما يسمى اليوم « أوراق الاعتماد » ، وهوكتاب صادر عن الخليفة يعرِّف بالمفاوض ، وإعتماده للتفاوض ، وبيان الغرض من رسالته ، ويطلب من حاكم الدولة الأخرى اعتماد هذا المفاوض في أقواله وأفعاله .

اختيار المفاوضين وصفاتهم :

تتبع الدولة الحديثة طريقتين في اختيار المفاوضين : إما اختيار المتفوقين في مسابقات علمية عامة ، أو اختيار

---

(١) السفارة الإسلامية : ص ١٥ـ١٦ .

الشخص المعروف بالكفاية والزكانة (إصابة الظن وصدقه) والدهاء من غير اختبار .

وقد عدَّل الخلفاء المسلمون الطريقة الأولى ، فكانوا يقومون باختيار المرشحين للمفاوضة أو السفارة بأنفسهم في لقاء شخصي وحوار ونقاش ، والغالب هو اللجوء للاختيار المباشر ممن عرف و اشتهر بمؤهلات وقدرات عليمة ، وممارسة خبرات طويلة في مجال العمل الدبلوماسي ، مثل اختيار الفقيه الكوفي عامر بن شراحيل الشعبي الذي اختاره الحجاج بن يوسف الثقفي والي العراق ورشحه للخليفة عبد الملك بن مروان ليوفده مفاوضاً إلى البلاط البيزنطي (الرومي) .

وبرع الخلفاء المسلمون في اختيار المفاوضين الذين يحققون الصفات أو الشروط التالية[1] :

١ـ **الصفات الجسمانية** : وكان لها المكان الأول ، قال رجال السياسة الإسلامية :

---

(١) السفارات الإسلامية : ص ٢٩ـ١١٣ .

يستحب في المفاوض أو السفير تمام القّد ، وامتداد الطول ، وعبالة الجسم ، فلا يكون قميئاً أو ضئيلاً ، وأن يكون جهير الصوت ، وسيماً لاتقتحمه العيون ، ولاتزدريه النواظر .

وذلك لأن العناية بالمظهر الخارجي له تأثير كبير في نفوس الرائين ، لأن النفس الإنسانية مطبوعة على تعظيم الجميل ، ففي جمال الزي والوسامة وجمال الجسم سحر يبهر النفوس .

لذا اختار الخليفة المتوكل العباسي للتفاوض في بلاط الروم أحسن السفراء وهو نصر بن الأزهر الذي تميز بالإضافة لمواهبه العالية بالتجمل بأبهى زينة ، فوصل إلى القسطنطينية متشحاً بالملابس السوداء ، وهي الزي الرسمي للعباسيين ، وعلى رأسه القلنسوة ، وهي لباس الرأس الرسمي الخاص بالعباسيين كذلك .

واهتم البيزنطيون (الروم) أيضاً بالصفات الجسمانية لمفاوضيهم وسفرائهم ، فبعثوا أحدهم لمعاوية بن أبي سفيان ، وكان وسيماً جسيماً يملأ العين .

طلب إِمْبراطور الصِّين (يوانغ جونغ) بعد فتح مدينة كاشغر وفداً يمثِّل قتيبة بن مسلم الباهلي ، وكتب إِلى قتيبة كتاباً جاء فيه : « ابعث إِلينا رجلاً من أَشراف من معكم يخبرنا عنكم ، ونُسائِله عن دينكم » ، فانتخب قتيبة من عسكره اثني عشر رجلاً من أَفناء القبائل ، لهم جَمال وأَجسام وأَلسُن وشُعور وبأس ، بعد ما سأل عنهم فوجدهم من صالح مَنْ هم منه ، فكلَّمهم قتيبةُ وفاطَنَهم فرأى عقولاً وجمالاً ، فأمر لهم بعُدَّة حسنة من السِّلاح والمتاع الجيِّد من الخَزِّ والوَشْي[1] ، واللَّيِّن معه البياض ، والرَّقيق والنِّعال والعِطْر ، وحملهم على خيول مطهَّمة تُقادُ معهم ، ودواب يركبونها .

وجعل قتيبةُ هُبَيْرةَ بن المشَمْرَج الكلابي أَمير الوفد ، وكان هبيرة مفوّهاً بسيط اللِّسان ، فقال قتيبة : يا هبيرة ، كيف أَنت صانع ؟ قال : أَصلح الله الأَمير! قد كُفيتَ الأَدبَ

---

(١) الخَزُّ : ثياب من الجواهر الموصوف بها ، قال ابن الأثير : الخَزُّ المعروف ثياب تنسج من صوف وإبريسم وهي مباحة [اللِّسان : خزز] ، والوَشْي : نوع من الثياب معروف .

وقل ما شئت أَقله ، وآخذ به ، وقال : سيروا على بركة الله ، وبالله التَّوفيق ، لا تضعوا العمائم عنكم حتَّىٰ تقدموا البلادَ ، فإذا دخلتم عليه فأَعلمُوه أَنِّي قد حلفتُ ألاَّ أَنصرِفَ حتَّىٰ أطأ بلادَهم ، وأَختم ملوكَهم ، وأَجبي خراجَهم[1] .

سار أَعضاء الوفد ، وعليهم هبيرة بن المشمرج ، فلما قدموا أرسل إليهم ملكُ الصِّين يدعوهم ، فدخلوا الحمَّام ، ثم خرجوا فلبسوا ثياباً بياضاً تحتها الغلاَئل[2] ، ثم مَسُّو الغالية[3] ، وتدخَّنوا[4] ، ولبسوا النِّعال والأردية ، ودخلوا عليه وعنده عظماء أَهل مملكته ، فجلسوا ، فلم يكلِّمهم الملك ولا أَحدٌ من جلسائه فنهضوا ، فقال الملك لمن حَضَره : كيف رأيتم هؤلاء ؟ قالوا : رأَينا قوماً ما هُمْ إِلا نساء ، ما بقي منّا أَحد حين

---

(١) الطَّبري ٦/ ٥٠١ ، البداية والنهاية ٩/ ١٤١ .
(٢) الغلالة : الثوب الذي يلبس تحت الثياب ، والغلائل : الدروع ، وقيل بطائن تلبس تحت الدروع .
(٣) الغالية : نوع من الطِّيب .
(٤) الدُّخْنَة : بخور يُدَخَّن بها الثياب أَو البيت .

رآهم ووَجَد رائحتهم إلا اشتهى النِّساء .

فلما كان الغد ، أَرسل إليهم فلبسوا الوشيَ وعمائم الخزِّ والمطارف[1] ، وغدَوْا عليه ، فلما دخلوا عليه قيل لهم : ارجعوا ، فقال لأصحابه : كيف رأيتم هذه الهيئة ؟ قالوا : هذه الهيئة أَشبَهُ بهيئة الرِّجال من تلك الأُولى ، وهم أُولئك .

فلما كان اليوم الثَّالث أَرسَلَ إليهم فشدُّوا عليهم سلاحَهم ، ولبسوا البَيْضَ والمغَافِر[2] ، وتقلَّدوا السُّيوف ، وأَخذوا الرِّماح ، وتنكَّبوا القِسِيَّ ، وركبوا خيولهم ، وغدوا فنظر إليهم صاحب الصِّين فرأى أَمثالَ الجبال مُقْبلَة ، فلما دنوا ركزوا رماحهم ، ثم أقبلوا نحوهم مشمِّرين ، فقيل لهم قبل أَن يدخلوا : ارجعوا ، لِمَا دخل قلوبَهم من خوفهم .

---

(١) المطرف : واحد المطارف ، وهي أَردية من خزٍّ له أَعلام .

(٢) البيضة مثل القلنسوة توضع على الرأس ، والمغفر : زرد يسبع على العُنُق .

فانصرفوا فركبوا خيولهم ، واختلجوا رماحهم ، ثمَّ دفعوا خيولهم كأَنهم يتطاردون بها ، فقال الملك لأَصحابه : كيف ترونهم ؟ قالوا : ما رأَينا مثلَ هؤلاء قط ، فلما أَمسى أَرسل إليهم الملك ، أن ابعثوا إِليَّ زعيمكم وأَفضلكم رجلاً ، فبعثوا إِليه هبيرة ، فقال له حين دخل عليه : قد رأيتم عظيم مُلْكي ، وإِنَّه ليس أَحدٌ يمنعكم منِّي ، وأنتم في بلادي ، وإِنَّما أنتم بمنزلة البيضة في كفِّي ، وأنا سائلك عن أَمر فإن لم تصدقني قتلتكم ، قال : سَلْ ، قال : لِمَ صنعتم ما صنعتم من الزيِّ في اليوم الأَوَّل والثاني والثالث ؟

قال هبيرة : أَما زيُّنا في يومنا الأَوَّل فلباسنا في أَهلينا ، وريحنا عندهم ، وأَمَّا يومنا الثاني فإذا أَتينا أُمراءنا ، وأَما اليوم الثالث فزيُّنا لعدوِّنا ، فإذا هاجنا هيج وفزع كنا هكذا .

قال الملك : ما أَحسن ما دبَّرتم دهركم ، فانصرفوا إِلى صاحبكم فقولوا له : ينصرف ، فإني قد عرفتُ حِرصَه وقلَّة أَصحابه ، وإِلاَّ بعثتُ عليكم من يهلككم ويهلكه ، قال له

هبيرة : كيف يكون قليل الأَصحاب من أَوَّل خيله في بلادك وآخرها في منابت الزَّيتون[1]! وكيف يكون حريصاً من خلَّف الدُّنيا قادراً عليها وغزاك ! وأَمَّا تخويفك إيانا بالقتل ، فإنَّ لنا آجالاً إِذا حضرت فأَكرمها القتلُ ، فلسنا نكرهه ولا نخافُه .

ملك الصِّين : فما الَّذي يُرضي صاحبَك ؟

هبيرة : إِنَّه قد حلف أَلاَّ ينصرف حتَّى يطأ أَرضكم ، ويختم ملوكَكُم ، ويُعطى الجزية .

ملك الصِّين : فإنّا نخرجه من يمينه ، نبعث إليه بتراب من تراب أَرضنا فيطؤه ، ونبعث ببعض أبنائنا فيختمهم ، ونبعث إليه بجزية يرضاها ، ثم دعا بصحاف من ذهب فيها تُرابٌ ، وبعث بحرير وذهب وأربعة غلمان من أبناء ملوكهم ، ثمَّ أَجازهم فأحسن جوائزهم ، فساروا فقدموا بما بعث به ، فقبل قتيبة الجزية ، وختم الغِلْمة وردَّهم ،

(١) منابت الزيتون : بلاد الشام ، حيث تكثر زراعة الزَّيتون .

ووطىءَ التُّراب[1] ، فقال سوادةُ بنُ عبد الله السَّلُولي :

لا عَيْبَ في الوفدِ الَّذينَ بعثْتَهمْ
للصِّينِ إنْ سَلكوا طريقَ المنهَجِ
كسروا الجفونَ على القذى خوفَ الرَّدَى
حَاشَا الكريم هبيرةَ بن مُشَمرَجِ
لم يرضَ غيرَ الخَتْمِ في أعناقِهم
ورهائِنٍ دُفعَتْ بحمل سَمَرَّج[2]
أدَّى رِسالَتَكَ التي استعرعيتَهُ
وأتاكَ مِن حنثِ اليمينِ بمخرجِ

ويمكن هنا التنويه إلى القاضي محمد بن الطَّيِّب الباقلاَّني[3] . [ت ٤٠٣ هـ] ، الذي وجهه عضد الدولة سفيراً عنه إلى ملك الرُّوم ، فجرت له في القسطنطينية مناظرات مع علماء النَّصرانيَّة بين يدي ملكها .

---

(١) الطَّبري : ٦/ ٥٠٢ و ٥٠٣ ، ابن خلدون : ٣/ ٦٧ .
(٢) السَّمرَّج : استخراج الخراج في ثلاث مرَّات ، فارسي معرَّب ، وقيل : السَّمَرَّج يوم جباية الخراج [اللسان : سمرج] .
(٣) من كتبه : إعجاز القرآن .

٢ـ **الصفات الخلقية** : وهي ذات أهمية كبيرة وتؤثر تأثيراً كبيراً في إنجاح المفاوضات ، ومنها أن يكون المفاوض على درجة كبيرة من نفاذ الرأي وحصانة العقل لاستنباط غوامض الأمور ، واستبيان دفائن الصواب ومعرفة سرائر القلوب .

ولا بد أن يتحلى السفير بالفصاحة وقوة الجنان ، لأن السامع يعجب بطلاوة الحديث ، وبلاغة الكلام ، ونباهة المتحدث ، وإن من البيان لسحرا ، وللكلام البليغ أثر في تحقيق البغية ، والمرء بأصغريه : قلبه ولسانه .

وقد اشتهر عبادة بن الصامت رضي الله عنه بفصاحته وبلاغته ، وكان عمرو بن العاص قد اختاره لهذا ليكون متكلم القوم في سفارته أمام المقوقس الذي طلب المفاوضة ، حينما اشتد حصار المسلمين لمصر ، فلما تكلم عبادة انبهر المقوقس به ، وقال لمن حوله : هل سمعتم مثل كلام هذا الرجل قط ، لقد هبت منظره ـ أي لأنه كان أسود ـ وإن قوله لأهيب عندي من منظره[١] .

---

(١) عبادة بن الصامت للباحث : ص ١٠٠ .

وكان المنذر بن سعيد أحد الفقهاء هو الذي اختاره الخليفة عبد الرحمن الناصر في الأندلس لاستقبال سفارة الإمبراطور الرومي قسطنطين السابع في صفر سنة ٣٣٨هـ/ ٩٤٩م لما تميز به من قدرة خطابية متفوقة ، وفصاحة عالية ، أدت لنجاح حفل الاستقبال ، وتهيب السفراء ، وعودتهم إلى القسطنطينية يشيدون بعظمة دولة المسلمين في الأندلس وما وصلت إليه من قوة وجلال[1] .

ولا بد إلى جانب الفصاحة من ذكاء القلب والقدرة على فهم « الإيماء » وسرعة البديهة والفطنة والدهاء ، حتى يدرك المفاوض أو السفير حجة خصمه قبل النطق بها ، ويستطيع أن يبرم ما نقض ، وينقض ما أبرم ، ويفعل ذلك كله بطبع لاتكلف فيه .

وينبغي أن لايخلو المفاوض من « جرأة وإقدام » لأن الجرأة تزيل المخاوف ، وتقوي على النجاة وبلوغ الهدف ، وإظهار عزة الدولة وقوتها . ويحتاج المفاوض

---

(١) السفارات الإسلامية : ص ١٠٤ وما بعدها .

أيضاً إلى كثير من الحلم وكظم الغيظ ، كما يحتاج إلى الصبر ، لأنه ربما يستدرجه المفاوض الآخر ، فيقع في طيش ، وتبدو منه كلمة تؤدي إلى توتر الموقف وخيبة (فشل) المفاوضات .

والتأني أمر ضروري يجب أن يتصف به المفاوض ؛ لأنه قد يتعجل فيبرم أمراً يضر بدولته ، بسبب الارتجال وتكوين الرأي دون بصيرة وأناة .

ويحتاج المفاوض إلى ترك الإفراط في الانقباض (أو العبوس) والحشمة ، لأن الانقباض يوجب الوحشة ، والانبساط يوجب المؤانسة ، والمؤانسة تجمع القلوب .

وكان من تعليمات الدولة الإسلامية أمران مهمان وهما : تحذير المفاوض من تناول الخمر ، وعدم التدخل في شؤون المرسل إليه وأمور مملكته .

وكان التحلي بهذه الصفات الخلقية عنواناً كريماً على سمو الدولة الإسلامية .

٣ـ الصفات الثقافية : لابد في المفاوض من أن يكون على درجة عالية من الثقافة العامة والعلم مع التخصص

بموضوع المفاوضة عند الإمكان ، حتى يتجنب الزلل في قوله ، ويكون قوياً نافذاً مسموع القول في محاوراته ومحادثاته .

وكانت الثقافة العامة في العهود الإسلامية : هي معرفة أحكام الشريعة والأدب ، وأصول الخراج ، أي ميزانية الدولة من دخول ومصروفات ، وأحداث السير والتاريخ الذي يوسع الأفق العلمي .

٤ـ **مراعاة النسب** : اهتم العرب والدول الحديثة بأمر النسب عند اختيار المفاوضين والسفراء ، ففضلوا ذا المحتد الكريم والأصل النبيل على غيره ؛ لأن ذلك يكون له مردود طيب عند الآخرين ، ولأن في اختيار أصحاب الأصل العريق سبيلاً للسلوك الحسن ، لأن النبيل أو الشريف لايصدر عنه إلا الفعل النبيل ، ويترفع عن الدناءات وسفساف الأمور ، وهذا عملاً بقانون الوراثة .

ومن أمثلة اجتماع هذه الصفات في سفير مسلم : يحيى الغزال الذي اشتهر بأنه « حكيم الأندلس وشاعرها »، وكان رجلاً ذكياً حاضر البديهة لطيف المدخل ، وذا نسب

رفيع ، ينتسب إلى بني بكر بن وائل ، أي أنه كان من أعز أبناء البيوتات العربية الأصلية ، لذا اختاره الأمير عبد الرحمن الأوسط أمير الأندلس ليكون مفاوضاً سفراء النورمان ، لعقد الصلح ، وإنهاء الحرب بين المسلمين والنورمان من شمال أوروبا .

مراسم الاستقبال :

كانت مراسم استقبال السفراء في الماضي ذات مظاهر رائعة لإظهار عظمة الدولة الإسلامية وهيبتها ، ويتم ذلك في حفل أشبه اليوم بما يسمى بحفل تقديم أوراق الاعتماد ، وكما أن الدولة الحديثة تحيط هذا الحفل بمظاهر الحفاوة ، فإن الدولة الإسلامية سبقت لهذه الحفاوة وتعهدت المفاوضين والسفراء بالرعاية والإكرام ، وذلك لهدفين :

أولهما ـ أن المفاوض أو السفير يتكلم باسم رئيس دولته ، فإكرامه إكرام لرئيسه .

والثاني ـ هو حرص الدولة الإسلامية على إظهار عظمتها وتفوقها ، ولتوقيع الرهبة في نفوس الوافدين عليها .

ومن الأمثلة الشهيرة لهذه الحفاوة : حفل استقبال سفارة الإمبراطور الرومي قسطنطين السابع إلى الخليفة العباسي المقتدر في تكريت وبغداد ، حيث صف العسكر صفين من دار صاعد ، وهي دار الضيافة الرسمية في بغداد ، إلى قصر الخلافة بمراكب الذهب والفضة ، وكان عدد الجيش مائة وستين ألف فارس وراجل ، وكان الوضع على نحو من هذا في بلاط قصور الأمويين بالأندلس[1] .

ويراعى في مثل هذه الإجراءات اليوم مبدأ أو قاعدة المعاملة بالمثل ، والظاهر أن المفاوضين لاتُجرى لهم اليوم أو في الماضي القريب استقبالات تتسم بالحفاوة البالغة ، وإنما يتم ذلك بالاستقبال العادي ، وبخاصة في حالة التفاوض لإنهاء حالة حرب أو حرب فعلية أو لتبادل الأسرى ونحو ذلك .

---

(١) السفارة الإسلامية : ص ٤٣ ، ٥١ ، ٨٢ ، ٨٤ ، ١٠٢ وما بعدها .

توفير الحصانة الدبلوماسية للمفاوضين :

حرصت الدولة الإسلامية على توفير أمان المفاوضين والسفراء بما يسمى اليوم بالحصانة الدبلوماسية ، وكان ذلك مفخرة وتقليداً إلزامياً متبعاً من جانب المسلمين ، على عكس غيرهم الذين كانوا ينتهكون أحياناً مبدأ أمان السفراء أو الحصانة ، سواء دولة الروم أو دول الفرنجة الصليبيين في الحروب الصليبية وما بعدها من أجل عقود الهدنة ونحوها ، مثل التفاوض لجلاء الفرنجة عن أراضي فلسطين وبلاد الشام ، وإطلاق سراح الأسرى .

وكان العرب يرعون حرمة الرسل الأوربيين في الحروب الصليبية ، بخلاف ما كان يلقاه رسل المسلمين لدى الغربيين من إهانة وإيذاء[1] .

والأمان الإسلامي أو الحصانة ، يشمل حماية المفاوض أوالسفير في شخصه وأشيائه وحقائبه وأمواله ،

---

(١) آثار الحرب للباحث : ص ٣٢٤ .

ويتضمن إعفاءه من رسوم العشور أو الجمارك ، ولهؤلاء السفراء أن يُخرجوا من البلاد الإسلامية ماشاؤوا غير الرقيق والسلاح مما يكون قوة لهم على المسلمين . ولهم حرية العبادة وممارسة الأحوال الشخصية ، ويمنع كل أذى يلحق بالمفاوض أو السفير ، حتى ولو بدرت إساءة منه .

والمستند الشرعي في هذا الأمان للسفراء المفاوضين هو الآية الكريمة : ﴿ وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ ٱلْمُشْرِكِينَ ٱسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّىٰ يَسْمَعَ كَلَٰمَ ٱللَّهِ ثُمَّ أَبْلِغْهُ مَأْمَنَهُۥ ﴾ [التوبة : ٦] .

ويؤيدها الأحاديث النبوية الصحيحة ، مثل ما روى أحمد وأبو داود عن أبي رافع أن النبي ﷺ قال : « إني لا أخيس بالعهد ، ولا أحبس البرود » أي لاأنقض العهد ، ولا أمنع الرسل من العودة لبلادهم ، وروى أحمد وأبو داود أيضاً عن نُعيم بن مسعود الأشجعي أن رسول الله ﷺ قال لرسولي مسيلمة الكذاب : « والله لولا أن الرسل لا تقتل لضربت أعناقكما » ، وروى أحمد من قول ابن مسعود بعد هذا القول النبوي : « فمضت السنة أن الرسل لا تقتل » .

مكان المفاوضات وزمانها :

يتم الاتفاق على مكان وزمان المفاوضات ، بتبادل الرسائل المكتوبة في وقت سابق ، وبالتذكير بما جرى الاتفاق عليه في الماضي ، ولا فرق من وجهة النظر الإسلامية أن تتم المفاوضات في بلاد المسلمين أو في بلاد غيرهم أو في بلد محايد ، إلا إذا كان تحديد المكان مثيراً بعض الشبهات أو الحساسيات أو المشكلات ، فيترك الأمر في ذلك لولي الأمر بحسب مايرى من المصلحة ، وعملاً بمقتضى السياسة الشرعية .

أصول التفاوض :

يعتمد نجاح المفاوضات على مبدأ التزام الجانبين الإسلامي وغير الإسلامي بالأسس والمبادىء التي يجري التفاوض في ضوئها ، ويتم عادة الاتفاق السابق على هذه الأسس والمبادىء ، والشروط المتفق عليها ، ويكون الحوار منطلقاً من هذه الأسس ، ويتم الاقتراب منها إذا حسنت

نوايا الطرفين ، . وجرت العادات والتقاليد الدبلوماسية على أن يتبادل الطرفان أولًا الكتب والرسائل بين ولاة الأمور ، أو قادة الدول التي يهمها الأمر ، حتى يتفق الطرفان على أسس إنهاء المنازعات . وكان تلك الكتب أو الرسائل تصاغ في أساليب ودية تبغي إزالة ما في النفوس من محن وأحقاد ، ومن أمثلة تلك الكتب : الرسالة التي بعث بها إمبراطور الروم ثيوفيل (٨٢٩م) إلى الخليفة العباسي المأمون بشأن تبادل الأسرى ، وإعادة تبادل العلاقات الاقتصادية بين المسلمين والروم[١] .

ومن أهم أمثلة تحديد أصول التفاوض : ما أعلن عنه الرسول ﷺ قبيل صلح الحديبية في السنة السادسة الهجرية بقوله : « لا يسألوني خُطة يعظمون فيها حرمات الله إلا أعطيتهم إياها » ، وقال النبي ﷺ أيضاً لسهيل بن عمرو مندوب قريش : « على أن تخلُّوا بيننا وبين البيت ، فنطوف به » فقال سهيل : « والله لاتتحدث العرب أنا أُخذنا ضَغْطة ، ولكن ذلك من العام المقبل » ، وتبدأ المفاوضة

---

(١) السفارات الإسلامية : ص ١٤ .

بعرض وجهات النظر والإدلاء بالحجج والبراهين التي تثبت الحق ، والتذكير بمبادىء التفاوض المتفق عليها .

ولابد للمفاوض من الاعتماد على الشورى ، سواء باستشارة من معه من المستشارين ، أو بالرجوع إلى ولي الأمر العام إذا كانت المسألة مهمة أو حيوية وحاسمة . ومن المعلوم أن الرسول ﷺ قبل صلح الحديبية بعث عيناً (جاسوساً) من خزاعة لاستطلاع أحوال قريش ، فتلقاه النبي فقال : إن قريشاً قد جمعوا لك الأحابيش (أي الجماعة المتجمعة من قبائل وهم بنو الحارث وبنو المصطلق والقارة) وهم مقاتلوك وصادّوك عن البيت ، فقال النبي ﷺ : « أشيروا عليّ ، أترون أن أميل على ذراريهم ، فإن يأتونا كان الله قد قطع جنباً من المشركين ، وإلا تركناهم محروبين » فأشار إليه أبو بكر بترك ذلك ، فقال : « امضوا باسم الله »[1] .

وعقب ابن تيمية الجد في منتقى الأخبار على صلح الحديبية ، ومشاورة النبي أصحابه كما ذكر ، ومشاورة

---

(١) المرجع السابق ٨/ ٣٨ .

زوجته أم سلمة في شأن ذبح البُدْن (الإبل) للتحلل من العمرة بقوله : وفيه استحباب مشورة الجيش إما لاستطابة نفوسهم أو استعلام مصلحة .

وعلى الجانب الإسلامي في التفاوض مراعاة المصلحة الإسلامية في قضايا الاتفاق على شيء ما بقدر الإمكان . كما بينت في موضوع توصيات أو توجيهات الإمام الأولية للمفاوضين .

ومن أهم عوامل إنجاح المفاوضات : مراعاة مبدأ المرونة في التفاوض ، لتحقيق التقارب في وجهات النظر ، وإنهاء النزاع ، واستقرار الأمن والسلام ، وإحلال المودة والتفاهم محل الخصام والتنازع .

ومن الأمثلة الرائعة على مرونة المسلمين في التفاوض : أنه في صلح الحديبية دعا النبي ﷺ الكاتب ، فقال النبي : اكتب : بسم الله الرحمن الرحيم ، فقال سهيل بن عمرو : أما الرحمن فوالله ما أدري ما هو ، ولكن اكتب : باسمك اللهم كما كنا نكتب ، فقال المسلمون : والله لا نكتبها إلا بسم الله الرحمن الرحيم ، فقال النبي ﷺ : اكتب باسمك اللهم .

ثم قال : هذا ما قاضى عليه محمد رسول الله ﷺ ، فقال سهيل : والله لو كنا نعلم أنك رسول الله ما صددناك عن البيت ولا قاتلناك ، ولكن اكتب محمد بن عبد الله ، فقال النبي ﷺ : والله إني لرسول الله ، وإن كذبتموني ، اكتب محمد بن عبد الله ، قال الزهري : وذلك قوله : لا يسألوني خُطة يعظِّمون فيها حرمات الله إلا أعطيتهم إياها . . . . .

قال النبي ﷺ : على أن تخلوا بيننا وبين البيت فنطوف به قال سهيل : والله لاتتحدث العرب أنا أُخذنا ضَغْطة ، ولكن ذلك من العام المقبل ، فكتب .

واقترح سهيل بن عمرو شرطاً في صلح الحديبية ووافق عليه النبي ﷺ وهو : « وعلى أن لايأتيك منا رجل ، وإن كان على دينك إلا رددته إلينا » ، حتى قال المسلمون : سبحان الله ، كيف يُردّ إلى المشركين من جاء مسلماً ؟ وقال عمر بن الخطاب لرسول الله : ألست نبي الله حقاً ؟ قال : بلى ، قال : فلم نعطي الدنية في ديننا إذن؟ قال : إني رسول الله ، ولست أعصيه ، وهو ناصري . وكرر عمر قوله لأبي بكر ، فقال له : أيها الرجل ، إنه رسول الله ،

وليس يعصي ربه ، وهو ناصره فاستمسك بغَرْزه ، فوالله إنه على الحق .

وعقب ابن تيمية الجد في منتقى الأخبار على هذا بقوله : وفيه أن مصالحة العدو ببعض ما فيه ضيم على المسلمين جائزة للحاجة والضرورة[1] .

وعلى الرغم من هذه المرونة في صلح الحديبية فإنه كما قال العلماء : كان هذا الصلح أعظم فتح إسلامي

طرق إنهاء المفاوضات :

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

١ـ تحقيق الهدف ونجاح المفاوضة : إذا توصل الطرفان المتفاوضان إلى حل موضوع النزاع ، وأبرما معاهدة مثلاً ، أو تم التنازل عن بعض جوانب المشكلة من الطرفين ، فإن المفاوضة تنتهي ويعود الطرفان لبلادهما .

---

(١) المرجع السابق : ٨/ ٣٩ .

٢ـ **الانسحاب** : إذا انسحب أحد الطرفين من المفاوضة ، فقدت عنصر وجودها واستمرارها وانتهت .

٣ـ **الاتفاق على إنهاء المفاوضة** أو تأجيلها لأجل غير فسمى بقصد طيها ، لا بقصد استئنافها في وقت محدد ، واستكمال الدراسة للموضوع ، أو مشاورة حكومات المفاوضين ، وتنتهي أيضاً بإحالة الموضوع على التحكيم دون العودة إلى التفاوض .

٤ـ **نشوب الحرب أو توتر علاقات الجوار** : تنتهي المفاوضة بقيام حالة الحرب أو مباشرة الحرب فعلاً ، وتتعقد المشكلة مرة أخرى .

٥ـ **فشل المفاوضة** : إذا لم يتوصل الطرفان إلى تحقيق تقدم في المفاوضة ، أو إحراز حد أدنى من التفاهم والاتفاق ، تعد المفاوضات فاشلة منتهية .

والخلاصة:

هذه هي أهم ملامح المفاوضات في الإسلام ، وهي إن دلت على شيء فإنما تدل على سبق الفكر الإسلامي وتفوق

الدبلوماسية الإسلامية ، وأنها لاتختلف في إجراءاتها ونتائجها عن الأصول الحديثة في التفاوض ، كما أنها تدل على أن المسلمين أكثر مصداقية واتباعاً للمبادىء ، وأكثر انضباطاً ، وأرفع مقصداً ، وأحسن نية وحزماً في التفاوض المحقق لمصلح عامة .

والحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات .

obeikandl.com

obeikandl.com

الفهرس

الموضوع	الصفحة
تقديم	٥
تعريف المفاوضات وأهميتها	٧
مشروعية المفاوضات وأنواعها	٩
أنواع المفاوضات	١٢
أغراض المفاوضة	١٦
توصيات الإمام الحاكم للمفاوضين بتحقيق المصلحة قدر الإمكان	٢٣
اختيار المفاوضين وصفاتهم	٢٧
١ـ الصفات الجسمانية	٢٨
٢ـ الصفات الخلقية	٣٦

obeikandi.com

٣ـ الصفات الثقافية ٣٨
٤ـ مراعاة النسب ٣٩
مراسم الاستقبال ٤٠
توفير الحصانة الدبلوماسية للمفاوضين ٤٢
مكان المفاوضات وزمانها ٤٤
أصول التفاوض ٤٤
طرق إنهاء المفاوضات ٤٩
الفهرس ٥٣

* * *

obeikandl.com

المسؤولية الناشئة عن الأشياء والآلات

إصابات العمال وانهدام البناء وضرر الحيوان

إن (المسؤوليَّة النَّاشئة عن الأشياء والآلات) في نطاق المسؤوليَّة التَّقصيريَّة مهم جداً، وبحثه طريف وممتع، ويزداد طرافة ومتعة إذا تمَّت فيه المقارنة بين أحكامه في الفقه الإسلامي والقوانين الوضعيَّة، فالمقارنة أو الموازنة تظهر المزايا والفروق، ومدى الاختلافات القائمة في القوانين الوضعية لفقهنا.

ويحتاج الموضوع لتبيان كثير من جوانبه وجزئياته الموزَّعة في ثنايا بطون الكتب الفقهيَّة، كما يحتاج لتبسيط أحكامه وتيسير فهمها والرجوع إليها باعتماد الأسلوب الجديد الواضح، والمصطلحات الحديثة فيه.

وهذا ما كان في هذا الكتاب.

obeikandl.com

الخصائص الكبرى لحقوق الإنسان في الإسلام

ودعائم الديمقراطية الإسلامية

هذا الكتاب تبيان للخصائص الكبرى لحقوق الإنسان في الإسلام لإظهار مزايا شريعة الحقّ الإلهي المجسَّد في القرآن العظيم، وبيان مدى سمو هذه الحقوق على كلّ دساتير العالم الوضعي، وميثاق الأُمم المتَّحدة عام ١٩٤٨ م، وممارسات الدُّول الكبرى، ومجلس الأمن في معاملات الشُّعوب المقهورة، والمستضعَفَة، أو النَّامية المتخلِّفة، وتتجلَّى هذه الخصائص في أُمور أَهمها: السَّبق التَّشريعي، وسمو الهدف.

إن ارتباط حقوق الإسلام بالدِّين والاعتقاد المُلْزِم يجعلها محل إكبار واحترام وتقديس، لا يجوز بحال تعديلها أو تجاوزها، ولا اقتصار على مجرد كونها أَداة دعاية أو إرضاء أو مزايدة.

obeikandl.com