

Volume 17, No. 1  June 2020

JOURNAL OF

Islam in Asia

A Refereed International Biannual Arabic – English Journal

INTERNATIONAL ISLAMIC UNIVERSITY MALAYSIA

إزما
ينشأ
الله
من
عباده
العلماء



JOURNAL OF *Islam in Asia*

Volume 17, No. 1. June 2020

ISSN: 1823-0970 E-ISSN: 2289-8077

Journal of Islam in Asia

EDITOR-in-CHIEF

Mohammed Farid Ali al-Fijawi

ASSOCIATE EDITOR

Homam Altabaa

EDITORIAL ASSISTANT

Kamel Ouinez

EDITORIAL ADVISORY BOARD

LOCAL MEMBERS

Rahmah Bt. Ahmad H. Osman (IIUM)
Badri Najib bin Zubir (IIUM)
Abdel Aziz Berghout (IIUM)
Sayed Sikandar Shah (IIUM)
Thameem Ushama (IIUM)
Hassan Ibrahim Hendaoui (IIUM)
Muhammed Mumtaz Ali (IIUM)
Nadzrah Ahmad (IIUM)
Saidatolakma Mohd Yunus (IIUM)

INTERNATIONAL MEMBERS

Zafar Ishaque Ansari (Pakistan)
Abdullah Khalil Al-Juburi (UAE)
Abu Bakr Rafique (Bangladesh)
Fikret Karcic (Bosnia)
Muhammad Al-Zuhayli (UAE)
Anis Ahmad (Pakistan)

Articles submitted for publication in the *Journal of Islam in Asia* are subject to a process of peer review, in accordance with the normal academic practice.

© 2020 by *International Islamic University Malaysia*

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, translated, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior written permission of the publisher.

**الرؤية الإسلامية المقاصدية للمفاوضات السياسية:
دراسة تحليلية للمفاهيم النظرية العامة**

**Political Negotiations from the Maqasidi Perspective:
An Analytical Study of General Theoretical Concepts**

**Perundingan Politik dari Perspektif Maqasid:
Kajian Analitik Dalam Konsep Teori Umum**

ناصر عبد اللطيف رشيد دبوس*، وعبد الحميد محمد علي زروم**

الملخص

تعرض هذه الدراسة لبيان ضرورة عملية التفاوض في شتى مجالات الحياة، سيما المتعلقة بالمفاوضات السياسية بين الدول والمجتمعات والجماعات، وذلك استنادا إلى مقاصد الشريعة الإسلامية، ومن جملة ما ترمي إليه الدراسة تفعيل دور الفقه السياسي في معالجة بعض النوازل وفق المقاصد الشرعية. ومن أبرز المحاور التي تم التركيز عليها: معاني المفاوضات وأهميتها، وعناصر المفاوضات وخصائصها، ومبادئ التفاوض ونظرياته، ومشروعية المفاوضات وضوابطها الشرعية ومقاصدها العامة، وذلك باستخدام مناهج ثلاثة: المنهج التحليلي لدراسة الإشكالات العلمية المختلفة المرتبطة بالتفاوض، والمنهج الاستقرائي لاستنتاج النصوص؛ لمعرفة مقاصدها، وتنزيلها على مستجدات واقعا المعاصر، إضافة إلى المنهج التاريخي، وذلك من خلال جمع وتوثيق المعلومات التاريخية المتعلقة بالمفاوضات كالعوامل التي أثرت فيها، والظروف التي أحاطت بها. ومن النتائج التي توصلت إليها الدراسة، أن ثمة ترابطا بين المعاني اللغوية لمفهوم المفاوضات ومفاهيمها الاصطلاحية، وأن لعملية التفاوض ضوابط شرعية عديدة، أهمها ارتباطها بمصلحة غير ملغاة، وأن

* طالب دكتوراه بقسم الفقه وأصول الفقه، كلية معارف الوحي والعلوم الإنسانية، الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا. na.dabous@hotmail.com

** الأستاذ المساعد بقسم الفقه وأصول الفقه، كلية معارف الوحي والعلوم الإنسانية، الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا. alzaroumi@iiium.edu.my

لا تتعارض مع ضرورة شرعية، فتبطلها، أو تقدمها على مرتبة أعلى منها دون سند شرعي أو عقلي سليم. من أهم مقاصد المفاوضات التعارف، والإقناع، والتعاون على البر والتقوى، والإصلاح بين المتخاصمين، والسلامة في الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال والوصول بالخصم إلى الحق بطريق لا ينكره هو.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، السياسة، الفقه السياسي، مقاصد الشريعة.

Abstract

This study aims to highlight the Maqasidi perspective in the negotiation process in various domains of life, especially the political negotiation between states, societies and organizations. The activation of the role of Political Jurisprudence in addressing some of the contemporary issues has been one of the main concerns of this short study. Among the most prominent aspects that were focused on: the meanings and importance of negotiations, their elements, theories, legality and general purposes as well as characteristics and principles of negotiations according to the Objectives of Shari'ah. Three approaches have been applied here namely; the analytical approach to study the various scientific problems that are related to negotiations, and the inductive approach for examining and scoping the texts to know their purposes so that they can be adopted in the developments of our contemporary reality, in addition to the historical method which has been used in collecting and documenting historical information related to negotiations such as the factors that affected them, and the circumstances that surrounded them. Among the findings of the study, is that noticeably there is a correlation between the linguistic meanings of the concept of negotiations and their idiomatic concepts, and that the negotiating process has some Shariah regulations and controls the most important of which is their association with interests that are not Islamically rejected and that they do not contradict a necessity considered by Islamic Law, nullify it, or prioritize it over a higher rank interest "Maslahah" than it without legal and logical support. Persuasion, cooperation on righteousness and piety, reconciliation between the litigants, safety in religion, life, intellect, lineage and wealth, are among the most significant purposes of negotiations.

Keywords: Negotiations, politics, political jurisprudence, *Maqasid al-Shari'ah*.

Abstrak

Kajian ini menunjukkan perlunya proses perundingan dalam berbagai bidang kehidupan, terutama yang berkaitan dengan perundingan politik antara negara, kelompok dan organisasi. Ini berdasarkan tujuan undang-undang Islam, dan antara tujuan kajian ini adalah untuk mengaktifkan peranan perundangan politik dalam menangani beberapa perkara sesuai dengan tujuan yang sah. Antara paksi paling

menonjol yang diberikan tumpuan adalah pada makna, kepentingan, elemen serta ciri rundingan, teori berkaitan, kesahihan rundingan dan kawalan undang-undang serta tujuan umumnya. Terdapat tiga pendekatan yang digunapakai: pendekatan analitik untuk mengkaji pelbagai masalah saintifik yang berkaitan dengan rundingan, pendekatan induktif untuk menyoal teks; untuk mengetahui maksudnya, serta memuat turunnya ke perkembangan realiti kontemporari, selain daripada kaedah sejarah, untuk mengumpul dan mendokumentasikan maklumat sejarah yang berkaitan dengan rundingan, seperti faktor-faktor yang mempengaruhi, dan keadaan di sekitarnya. Di antara hasil kajian ini, terdapat kaitan antara makna linguistik konsep perundingan dan konsep idiomatikanya, begitu juga, bahawa proses perundingan mempunyai banyak kawalan hukum, yang paling penting adalah kaitannya dengan kepentingan yang tidak dibatalkan, dan bahawa ia tidak bertentangan dengan keperluan undang-undang, sehingga membatalkannya, atau membawanya pada tahap yang lebih tinggi daripada itu tanpa sokongan undang-undang yang sah. Antara tujuan perundingan yang paling penting adalah berkenalan, meyakinkan, bekerjasama dalam kebenaran dan ketakwaan, pembaharuan antara para pengadu, integriti dalam agama, diri, fikiran, keturunan, wang dan akses kepada lawan kepada kebenaran dengan cara yang tidak dinafikan.

Kata Kunci: Rundingan, Politik, Feqah Politik, *Maqasid al-Shari'ah*.

تمهيد

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على من بعثه الله رحمة للعالمين، سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه، ومن اهتدى بهديه إلى يوم الدين، وبعد:

يستنبط المعنى أو المقصد اللغوي لكلمة المفاوضات بالرجوع إلى أصلها، ومعاينة المعاني المنبثقة عن هذا الأصل، مما له علاقة بالمفهوم المراد بيانه، فكلمة مفاوضات جمع مفاوضة، على وزن مفاعلة من التفويض، وهي مشتقة من الأصلين: فَوْضَ، وَفَيْضَ، ومن تلك المعاني اللغوية: المذاكرة، ومبادلة الرأي، والأخذ والعطاء، وغيرها، فهذه المعاني مجتمعة، أو متفرقة، يمكن توظيفها في بناء معنى اصطلاحى لمفهوم المفاوضات، فضلا عن بيان كثير من عناصرها، وخصائصها، وشروطها، وأنواعها، وبجالاتها.

وقد تناول العلماء مفهوم التفاوض بالتعريف الاصطلاحى منذ القدم، وذلك استنادا إلى المعاني اللغوية التي ينبثق عنها؛ فاختلقت مسمياتهم لمفهوم التفاوض،

وتعددت تعريفاتهم الاصطلاحية لهذا المفهوم وفق زاوية النظر إليه، فالتفاوض علم قائم بذاته، وله أسسه النظرية، ومناهجه، وأدواته، وخصائصه، ومكوناته، وقد مرّ بمراحل تأسيسية ثلاث: مرحلة الفنّ، ثم مرحلة الأدب التفاوضي، ثم مرحلة العلم، فهو علم من العلوم الاجتماعية مكتملة الأركان.

وتنشأ أهمية المفاوضات من ضرورتها وحتميتها؛ فكل جوانب حياتنا مواقف تفاوضية، ولا بدّ من النظر إليها بعين مقاصد الشريعة، فهل ترقى أهمية المفاوضات وضرورتها إلى مرتبة الضرورة من مقاصد الشريعة الإسلامية؟ وسعياً من الباحث إلى الإجابة عن ذلك، وتعزيزاً لبيان جانب الأهمية والحتمية والضرورة لعملية التفاوض، فقد ناقش أهمية المفاوضات وضرورتها في إطار الضرورات الخمس، ومن ذلك ضرورة حفظ الدين من جانبي الوجود والعدم، كمثال تطبيقي في هذا الجانب، ثم ناقش الباحث مشروعية عملية التفاوض، وضوابطها الشرعية، ومقاصدها العامة والخاصة، من حيث تحقيق مصلحة معتبرة، أو مرسلّة، أو مستحسنة، على اختلاف مسميات علماء الفقه وأصوله، أو درء مفسدة، ثم عزّز الباحث ذلك بنماذج تفاوضية من القرآن الكريم، ومن السيرة النبوية، ومن التاريخ الإسلامي القديم والمعاصر.

مفهوم التفاوض: تداخل المعاني اللغوية، وإشكالية المصطلح

يجدر بادئ ذي بدء مناقشة المعاني اللغوية المتعلقة بمفهوم التفاوض، وذلك بالرجوع إلى معاجم لغوية عربية عديدة؛ لتحليل هذه المعاني المتداخلة، وبيان أصولها اللغوية، ومن ثم التأسيس للمعاني الاصطلاحية المتشعبة.

المعاني اللغوية

المعاني اللغوية سابقة للعبارات والاصطلاحات؛ لثبوت المعاني، وطروء العبارات^١، إذ أن المعاني اللغوية أصول ذات مرام واسعة، وهي بذلك أعمّ من المعاني الاصطلاحية، ومعنى كل كلام ومعناته ومعنيته: مقصده^٢، والمعنى أو المقصد اللغوي لكلمة المفاوضات يستنبط بالرجوع إلى أصلها، ومعاينة المعاني المنبثقة عن هذا الأصل، مما له علاقة بالمفهوم المراد بيانه، فكلمة مفاوضات جمع مفاوضة، على وزن مفاعلة^٣ من التفويض^٤، وهي مشتقة من الأصلين أو الجذرين: فَوْضَ، وفَيْضَ، وفيما يأتي جملة من المعاني اللغوية لكلمة المفاوضات:

أولاً: المعاني المستفادة من الجذر فَوْضَ:

١- الصيرورة والردّ، يقال: "فَوْضَ إليه الأمر: صيّره إليه، وجعله الحاكم فيه"^٥، فلا بد للمفاوض من امتلاك سلطة وقوة^٦ تفاوضية تمكنه من القيام

^١ انظر: إمام الحرمين عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني: الكافية في الجدل، تحقيق: فوقية حسين محمود، (القاهرة: مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، د.ط، ١٣٩٩/٥١٩٧٩م)، ص٤.

^٢ محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين ابن منظور الأنصاري الرويفعي الإفريقي، لسان العرب (بيروت: دار صادر، ٣، ٥١٤١٤)، باب الواو والياء من المعتل، فصل العين المهملة، ج١٥، ص١٠٦.

^٣ تفيد معنى المشاركة، فهي "صيغة تقتضي في الأغلب المشاركة من جانبين أو فريقين في أمر". عباس حسن، النحو الوافي (د.م.: دار المعارف، ط١٥، د.ت)، ج٢، ص٣٦٩.

^٤ انظر: ابن منظور، المرجع نفسه، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص٢١٠.

^٥ ابن منظور، لسان العرب، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص٢١٠.

^٦ يقصد بالقوة هنا: القدرة على فرض الإرادة على طرف آخر؛ ليقوم بعمل ما أو يمتنع عنه، وهي من شروط التفاوض فيما يتعلق بشخص الفرد المفاوض، ومن محددات العملية التفاوضية. وترتبط القوة التفاوضية بأمر عديدة، أبرزها مدى السلطة والتفويض الممنوح للمفاوض ضمن إطار محدد. انظر: نابغة عبد الكريم الشرفا، "إستراتيجيات التفاوض الفلسطيني الإسرائيلي"، (رسالة ماجستير منشورة، جامعة الأقصى، ١٤٣٦/٥١٤٣٦م)، ص٧؛ محسن أحمد الخضيرى، مبادئ التفاوض (القاهرة: مجموعة النيل العربية، ط١، ٢٠٠٣م)، ص٣٣-٣٤؛ محمد فتحى، الطريق إل نعم/ التفاوض: مهارات ومفاهيم (القاهرة: دار التوزيع والنشر الإسلامية، ط١، ١٤٢٥/٥١٤٢٥م)، ص١٨.

بالمهمة التي وُكلت إليه^٧، والأمة لا تفاوض بكل أفرادها، بل لا بدّ من منح التفويض اللازم والمناسب للمفاوض.

٢- التفرّق والتردد، يقال: الناس فوضى، أي متفرقون، والوحش فوضى، أي متفرقة تردد^٨، وفي عملية التفاوض، قد يفترق المتفاوضون في أهدافهم ووسائل تحقيقها^٩؛ وقد يتردد المتفاوضون بين عدة أهداف لتحقيقها.

٣- المساواة، يقال: قوم فوضى، أي متساوون لا رئيس لهم، وأمرهم فيضى وفوضى، معناه سواء بينهم^{١٠}؛ فالتساوي بين أطراف التفاوض لازم في الظروف المحيطة بهم، وفي المسؤوليات والصلاحيات المنوطة بهم^{١١}.

٤- الاختلاط، والشركة، يقال: نعام فوضى، أي مُختلطٌ ببعضه ببعض، ويقال: أموالهم فوضى بينهم، أي هم شركاء فيها^{١٢}، ومن أمثلة ذلك: ما يشترط للتفاوض من الرغبة المشتركة لدى أطراف التفاوض؛ لحل النزاع موضع التفاوض بينها^{١٣}.

^٧ انظر: الخضيرى، المرجع السابق، ص ٣٤.

^٨ محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من المحققين (د.م.د.: دار الهداية، د.ط، د.ت)، فصل الفاء مع الضاد، فَوْضٌ، ج ١٨، ص ٤٩٦.

^٩ انظر: حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي (الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، د.ط، ١٩٩٤م)، ص ٧٨.

^{١٠} ابن منظور، المرجع نفسه، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج ٧، ص ٢١٠.

^{١١} انظر: نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض (عمّان: دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤١٧/٥١٩٩٧م)، ص ١٨٩؛ حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة (بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، ط ١، ١٤١٣/٥١٩٩٣م)، ص ٢٩.

^{١٢} ابن منظور، المرجع نفسه.

^{١٣} انظر: الخضيرى، المرجع نفسه، ص ٣٨.

- ٥- المحادثة، والمذاكرة، ومبادلة الرأي، يقال: تفاوضوا الحديث، أي أخذوا فيه. ومفاوضة العلماء: محادثتهم ومذاكرتهم في العلم^{١٤}. والمفاوضة: تبادل الرأي من ذوي الشأن فيه؛ بغية الوصول إلى تسوية واتفاق^{١٥}.
- ٦- الأخذ والعطاء^{١٦}، فقد ورد عن معاوية رضي الله عنه أنه "قال لدغفل بن حنظلة: بم ضبطت ما أرى؟ قال: بمفاوضة العلماء، قال: وما مفاوضة العلماء؟ قال: كنت إذا لقيت عالماً أخذت ما عنده وأعطيته ما عندي"^{١٧}، فمن أهم خصائص عملية التفاوض، أنهما تقوم على الأخذ والعطاء بين أطرافها^{١٨}.
- ٧- المجارة، يقال: فاضه في أمره، أي جاره^{١٩}، بمعنى جرى معه فيه، وجرى العلماء في الحديث، أي جرى معهم في المناظرة والجدال^{٢٠}.

^{١٤} انظر: ابن منظور، لسان العرب، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص٢١٠.

^{١٥} مجمع اللغة العربية بالقاهرة، المعجم الوسيط، قام بإخراجه: إبراهيم مصطفى وآخرون (د.م.): دار الدعوة، د.ط، د.ت)، باب الفاء، فَوْضَ، ج٢، ص٧٠٦.

^{١٦} ابن منظور، المرجع نفسه، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص٢١٠.

^{١٧} من رواية ابن عساکر: "أخبرنا أبو عبد الله محمد بن الفضل، أنا عبد الغافر بن محمد بن أحمد، أنا أبو سليمان الطائي، قال في حديث معاوية أنه قال لدغفل بن حنظلة...". أبو القاسم علي بن الحسن بن هبة الله المعروف بابن عساکر، تاريخ دمشق، تحقيق: عمرو بن غرامة العمري (د.م.): دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، د.ط، ١٤١٥ هـ/ ١٩٩٥ م، حرف الدال، دغفل بن حنظلة، ج١٧، ص٢٩٢-٢٩٣.

^{١٨} انظر: أبو شيخة، أصول التفاوض، ص١٨-١٩.

^{١٩} زين الدين أبو عبد الله محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد (بيروت- صيدا: المكتبة العصرية- الدار النموذجية، ط٥، ١٤٢٠ هـ/ ١٩٩٩ م)، باب الفاء، فَوْضَ، ص٢٤٤.

^{٢٠} انظر: ابن منظور، المرجع نفسه، باب الواو والياء من المعتل، فصل الجيم، ج١٤، ص١٤١.

٨- المفاوضة، وهي بمعنى المداراة، أي ملاينة الناس، وحسن صحبتهم، واحتمالهم^{٢١}، وقد استعمل القدماء من علماء التفسير، والحديث، والسياسة الشرعية، لفظ المفاوضة بمعنى المفاوضة، والمساومة^{٢٢}.

ثانيا: المعاني المستفادة من الجذر فَيَض:

١- الاختلاط، يقال: "القوم فيضوضا أمرهم، وفيضوضا فيما بينهم، إذا كانوا مختلطين"^{٢٣}، وفي عملية التفاوض تختلط الأفكار، وتشابك المصالح.
٢- الكثرة والتدفق، يقال: فاض الماء والمطر والخير، إذا كثر وتدفق^{٢٤}، ففي المفاوضات مجال لكثرة المقترحات والأفكار وتدفقها من قبل أطراف التفاوض وغيرهم.

٣- الامتلاء، يقال: أفاض إناءه، أي ملأه حتى فاض^{٢٥}، فالمفاوضات ملأى بموضوعاتها.

٤- الإفراغ، فأفاض الماء على نفسه، بمعنى: أفرغه^{٢٦}، وفي عملية التفاوض، يفرغ كل طرف جهده في تحقيق أهدافه ومصالحه.

^{٢١} انظر: المرجع نفسه، باب الواو والياء من المعتل، فصل الدال المهملة، ج١٤، ص٢٥٥، وحرف الضاد المعجمة، فصل الراء، ج٧، ص١٦٤.

^{٢٢} انظر: شرح السير الكبير إملاء محمد بن أحمد السرخسي، تحقيق: محمد حسن محمد إسماعيل (بيروت: دار الكتب العلمية، ط١، ١٤١٧هـ/١٩٩٧م)، ج٢، ص٣٧؛ أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش (القاهرة: دار الكتب المصرية، ط٢، ١٣٨٤هـ/١٩٦٤م)، ج٨، ص٤١؛ أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي: فتح الباري شرح صحيح البخاري، رقم كتبه وأبوابه وأحاديثه: محمد فؤاد عبد الباقي (بيروت: دار المعرفة، د.ط، ١٣٧٩هـ)، باب بيع الشعر بالشعر، ج٤، ص٣٧٨.

^{٢٣} ابن منظور، لسان العرب، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص٢١٠.

^{٢٤} انظر: المرجع نفسه.

^{٢٥} انظر: المرجع نفسه.

^{٢٦} انظر: المرجع نفسه.

- ٥- الإباحة وعدم الكتمان، يقال: فاض صدره بسرّه، إذا امتلأ، وباح به، ولم يُطق كتّمه^{٢٧}، فالمفاوض ييوح للطرف المقابل بما لديه.
- ٦- الجود وسعة العطاء، يقال: رجل فيض وفياض، أي كثير المعروف، جواد، واسع العطاء^{٢٨}، ولا تنفك عملية التفاوض عن العطاء من قبل الأطراف المتفاوضة، وتبادل المصالح.
- ٧- الدفع بالشيء والرمي به، يقال: أفاض بالشيء، بمعنى: دفع به ورمى^{٢٩}، وفي عملية التفاوض، يدفع كل طرف بحجته في سبيل الوصول إلى مراده.
- ٨- الذبوع والانتشار، يقال: حديث مستفيض، بمعنى: ذائع، ومنتشر^{٣٠}، ومن سمات عملية التفاوض، انتشارها وشيوعها في حياة الناس في معظم جوانب حياتهم.

يُلاحظ مما سبق بيانه من معان لغوية، أن هذه المعاني مجتمعة أو متفرقة، يمكن توظيفها في بناء معنى اصطلاحي لمفهوم المفاوضات، فضلاً عن بيان كثير من عناصر عملية التفاوض، وخصائصها، وشروطها، وأنواعها، ومجالاتها.

المعنى الاصطلاحي

التفاوض عنصر من عناصر السلوك البشري، وهو ظاهر في كل جوانب حياة البشر، ويضيق مفهومه أو يتسع بحسب زاوية النظر إليه، فهناك من يعرف التفاوض من حيث الوظائف التفاوضية، أو من حيث الخطوات التفاوضية، أو من حيث الأهداف، أو من حيث الأدوات والوسائل؛ مما أدى إلى وضع تعريفات اصطلاحية

^{٢٧} انظر: المرجع السابق، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص ٢١٠-٢١١.

^{٢٨} انظر: المرجع نفسه، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص ٢١١.

^{٢٩} انظر: المرجع نفسه.

^{٣٠} انظر: المرجع نفسه، حرف الضاد المعجمة، فصل الفاء، ج٧، ص ٢١٢.

كثيرة لمفهوم التفاوض^{٣١}.

وقد تناول العلماء مفهوم التفاوض بالتعريف الاصطلاحي منذ القدم، وذلك استناداً إلى المعاني اللغوية التي ينبثق عنها؛ فاختلقت مسمياتهم لمفهوم التفاوض، فقد ذكر إمام الحرمين الجويني تعريفاً للجدل في كتابه (الكافية في الجدل) "إظهار المتنازعين مقتضى نظرتهما على التدافع والتنافي بالعبارة، أو ما يقوم مقامها من الإشارة والدلالة"^{٣٢} وذلك بعد أن قدّم له بذكر المعاني اللغوية، وبعد أن صرّح بعدم التفريق بين المناظرة، والجدال، والمجادلة، والجدل، في عرف العلماء. وفي هذا الكلام للإمام الجويني ملامح من ملامح مقاصد الشريعة، وهو إحقاق الحق، وإبطال الباطل، وهذا جلّي في قوله تعالى: ﴿لِيُحَقِّقَ الْحَقَّ وَيُبْطِلَ الْبَاطِلَ وَلَوْ كَرِهَ الْمُجْرِمُونَ﴾ [الأنفال: ٨].

بهذا التعريف لمفهوم المجادلة، أو المناظرة، كهيئة من هيئات الحوار، يكون الجويني قد وافق أو اقترب من تعريفات كثير من العلماء لمفهوم التفاوض، كما أنه بقوله: "أو ما يقوم مقامها من الإشارة والدلالة"، يكون بذلك قد أشار إلى تعدد وسائل الحوار بما يتجاوز العبارات الكلامية إلى ما سواها من كتابة، أو لغة جسد تتمثل بالإيماءات ونحوها.

^{٣١} انظر: جيرارد إ. نيرنبرج، أسس التفاوض، ترجمة: حازم عبد الرحمن، مراجعة: حسن محمد وجيه (القاهرة: المكتبة الأكاديمية، ط ١، ١٩٩٧م) ص ١٨؛ فتحي، الطريق إلى نعم/ التفاوض: مهارات ومفاهيم، ص ٩-١١، صلاح عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية (القاهرة: مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، ط ١، ٢٠١٢م)، ص ٤٢؛ الحصري، مبادئ التفاوض، ص ٢١؛ أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ١٣-١٥.

^{٣٢} انظر: إمام الحرمين عبد الملك بن عبد الله بن يوسف الجويني، الكافية في الجدل، تحقيق: فوفية حسين (القاهرة: مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، د. ط، ١٣٩٩هـ/١٩٧٩م)، ص ١٩-٢١.

تجدر الإشارة إلى أن التفاوض يلتقي مع الحوار في الصورة النظرية العامة، إلا أن مفهوم الحوار أوسع وأشمل من مجرد عملية تفاوضية محكومة بزمان، ومكان، ومسائل محددة^{٣٣}.

وقد أحصى الباحث ما يزيد عن عشرين تعريفا اصطلاحيا معاصرا لهذا المفهوم، لكن تلك التعريفات لم تسلم من النقد؛ فمن تعريف قاصر عن الإحاطة بالمفهوم؛ لتركيزه على جوانب دون أخرى، إلى تعريف يعيبه الطول الزائد؛ بسبب محاولة واضعيه الإحاطة بكل جوانب مفهوم التفاوض، ومن تلك التعريفات أن التفاوض: مرحلة من مراحل الحوار قبل الوصول إلى اتفاق^{٣٤}، فهذا تعريف من حيث الخطوات. أو هو محادثات بين طرفين أو أكثر حول موضوع معين؛ من أجل الوصول إلى اتفاق^{٣٥}، وهذا تعريف من زاوية الأهداف. أو هو الأسلوب الذي يدير به السفراء والمبعوثون العلاقات الدولية^{٣٦}، وهذا تعريف من حيث الوظائف. أو هو طريقة يمكن من خلالها الوصول إلى اتفاق، بتوفر عناصر دفع وعناصر تعطيل معينة^{٣٧}، وهذا تعريف من حيث الأدوات والوسائل.

وقد اختار الباحث تعريفا ينص على أن التفاوض: "موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر، حول قضية من القضايا، يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر، واستخدام كافة أساليب الإقناع؛ للحفاظ على المصالح القائمة، أو للحصول على منفعة جديدة، بإجبار الخصم على القيام بعمل

^{٣٣} انظر: السيد علي خضر، الحوار في السيرة النبوية (د.م: المركز العالمي للتعريف بالرسول ونصرتة المنبثق عن رابطة العالم الإسلامي، د.ط، ٥١٤٣١)، ص ٣٥-٣٦.

^{٣٤} فتحي، الطريق إلى نعم/ التفاوض: مهارات ومفاهيم، ص ١٠.

^{٣٥} المرجع نفسه.

^{٣٦} عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، ص ٤٢.

^{٣٧} أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ١٤.

معين، أو الامتناع عن عمل معين، في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم، أو تجاه الغير^{٣٨}.

يؤخذ على التعريف المختار طوله، إلا أنه يشكل إطاراً متكاملًا لمفهوم التفاوض الاصطلاحي؛ لاشتماله على عناصر عملية التفاوض، وعلى ذكر المصلحة^{٣٩}، وهي من مقاصد التشريع العامة، وبهذا يتحقق التناسب بين التعريف المختار وموضوع هذه الدراسة المقاصدية.

والتفاوض علم قائم بذاته، وله أسس نظرية، وقد مرّ بمراحل تأسيسية ثلاث: مرحلة الفنّ، وهي أولى مراحلها وأقدمها، وتمثل بالأساليب والمهارات التي اكتشفها الإنسان، ومارسها في الحوار، ومعاملة الآخرين، ثم مرحلة الأدب التفاوضي، وهي عملية التعبير بالكلمة أو الرمز عن عملية التفاوض، وذلك بتدوين نتائجها، وقد ظهرت هذه المرحلة مع اكتشاف الكتابة، ثم مرحلة علم التفاوض، فهو علم من العلوم الاجتماعية مكتملة الأركان^{٤٠}.

إن المتأمل في مراحل تطور علم التفاوض، يلحظ أن كل مرحلة من هذه المراحل ما هي إلا سمة لعملية التفاوض الفعّال، فالتفاوض فنّ وأدب وعلم، والمفاوض الجيد ينبغي أن يكون على دراية تامة بعلم التفاوض، وملماً باللغة وأصول التدوين، ولديه المهارة وسرعة البديهة^{٤١}.

^{٣٨} الخضيرى، مبادئ التفاوض، ص ٢١.

^{٣٩} عرفها ابن عاشور فقال: "وصف للفعل يحصل به الصلاح، أي النفع منه دائما أو غالبا، للجمهور أو للأحاد". وقد قسم ابن عاشور المصلحة إلى: مصلحة خالصة مطّردة: (وهذا من قوله: دائما)، مقابل مصلحة راجحة في غالب الأحوال، (وهذا من قوله: غالبا)، وإلى مصلحة عامة: (وهذا من قوله: للجمهور)، مقابل مصلحة خاصة، (وهذا من قوله: للأحاد). انظر: ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية، ص ١٠٩-١١٠.

^{٤٠} انظر: الخضيرى، المرجع نفسه، ص ٩-١٦.

^{٤١} انظر: انظر: الخضيرى، مبادئ التفاوض، ص ٩-١٢.

تجدر الإشارة إلى أن هناك من يفرق بين مفهوم التفاوض وكل من الإقناع، والتسوية، والتنازل، والمساومة، والتحكيم، وحتى المناظرة، فالإقناع يتمثل في فرض أحد الأطراف إرادته على الطرف الآخر؛ كي يُسَلَّم بشروطه. والتسوية تفيد عدم فوز أي طرف من أطراف عملية التفاوض. وأما التنازل، فيعني الإذعان لمطالب الطرف القوي. وتعني المساومة^{٤٢} تبادل المقترحات بشأن شروط اتفاق ما. وبالنسبة للتحكيم، فهو لجوء أطراف التفاوض إلى طرف آخر يرتضونه؛ لفض نزاع بينهم^{٤٣}.

ويختلف مفهوم المناظرة عن مفهوم المفاوضة، فالمناظرة أقل شمولاً من المفاوضة في أغراضها، والمناظرة محكومة بإطار زمني، في حين لا تخضع المفاوضات لذلك، بل تنتهي عند الاتفاق، أو التأجيل، أو الفشل، كما أن المناظرة لا يكسب فيها إلا طرف واحد، وفي المفاوضة قد تكسب جميع الأطراف، والمناظرة يغلب عليها عدم التنازل، وعدم اللجوء إلى الحلول الوسط، في الوقت الذي تمثل فيه الحلول الوسط وقوداً للمفاوضات واستمراريتها^{٤٤}. بتأمل المفاهيم السابقة، يرى الباحث تداخلاً فيما بينها؛ فإن كلا منها ما هو إلا جزء من عملية التفاوض، أو شكل من أشكالها، أو ممارسة لأحد جوانبها، أو نتيجة لها.

عناصر المفاوضات

ليس التفاوض مجرد عملية عشوائية، بل هي عملية لها ركائز تقوم بها، ولا تنفك عنها، وإلا فرغت من مضمونها؛ فعملية التفاوض الفعال لها عناصرها، فهي

^{٤٢} تعرف المساومة في مجال السياسة (Bargaining) بأنها عملية التوصل إلى مبادلات مفيدة للطرفين. إسماعيل عبد الفتاح عبد الكافي، الموسوعة الميسرة للمصطلحات السياسية (عربي- إنجليزي) (د.م: كتب عربية، د.ط، ٢٠٠٥م)، حرف الميم، المساومة، ص ٣٩٥.

^{٤٣} انظر: أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ١٥-١٧.

^{٤٤} انظر: نيرنبرج، أسس التفاوض، ص ١٣-١٤.

عملية اجتماعية حركية معقدة، تتداخل فيها المعلومات، والقوة، والأساليب، وغيرها^{٤٥}، ويمكن إجمال عناصر عملية التفاوض في أربعة:

أولاً: الموقف التفاوضي: وهو موقف حركي تعبيرى، بمعنى أنه يقوم على الحركة، والفعل، وردّ الفعل، إيجاباً وسلباً، وتأثيراً وتأثراً، وتستخدم فيه الكلمة، والعبارة، والإشارة (لغة الجسد) بين أطراف عملية التفاوض، ويتّصف هذا الموقف بالمرونة، والقابلية للتكيف السريع والمستمرّ مع المتغيرات والظروف المحيطة بالعملية التفاوضية، والقدرة على تجاوز المشكلات والعقبات، فالموقف التفاوضي يمثل الواقع الذي يعيشه المفاوضون أثناء المفاوضات، ويرتبط بعناصر اللحظة التي يتمّ فيها التفاوض، ويرتبط بقدرة المفاوض على إدارة الحوار، وهو موقف يمكن توجيهه ورسمه مقدماً^{٤٦}. كما يتّصف الموقف التفاوضي بالترابط والتركيب بين أجزائه وعناصره، فهو موقف عامّ يمكن تناوله بشكل كليّ (مترابط)، في الوقت الذي يمكن فيه الوصول إلى كل جزئية منه بسهولة ويسر (مركّب)، وهو موقف واضح يمكن تعرّفه^{٤٧}، فالموقف من التفاوض حول قضية فلسطين فيه عموم من حيث مبدأ التفاوض، والاستعداد لمباشرة المفاوضات أو الإحجام عنها، في الوقت الذي يمكن فيه النظر إليها كأجزاء مترابطة، لا تنفك عن بعضها، كالتفاوض بشأن مدينة القدس، أو المسجد الأقصى، أو السلطة على الأرض والسكان، وغيرها.

إن الموقف التفاوضي ذو بعدين: زمني، ومكاني، بمعنى أن هناك مرحلة تاريخية (زمنية) تتم فيها عملية التفاوض، فضلاً عن بقعة جغرافية (مكانية) تشملها

^{٤٥} انظر: عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، ص ٤٤.

^{٤٦} انظر: عبد الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، ص ٤٤؛ جلال، مهارات التفاوض، ص ٣٤.

^{٤٧} انظر: بشير العلاق: إدارة التفاوض (عمّان: دار البيازوري العلمية للنشر والتوزيع، د.ط، ٢٠١٠م)، ص ٨٦.

القضية التفاوضية^{٤٨}، كما أن الموقف التفاوضي معقد من حيث العوامل التي تتفاعل داخله، وتدفع باتجاه تشكّل موقف تفاوضي غامض؛ بسبب ارتباطه بنوايا ودوافع واتجاهات ومعتقدات أطراف التفاوض؛ مما يدفع المفاوض إلى جمع المعلومات والبيانات التي تقلص دائرة الشك^{٤٩}، في الوقت الذي يجب فيه السعي لكشف حقيقة مواقف الأطراف الأخرى.

ثانياً: أطراف التفاوض: إذ تتم عملية التفاوض بين طرفين أو أكثر؛ بسبب تشابك المصالح وتعارضها، ويمكن تقسيم أطراف التفاوض إلى أطراف مباشرة تباشر عملية التفاوض بنفسها، وإلى أطراف غير مباشرة تتوارى عن عملية التفاوض، لكنها لا تنفك عن التأثير بها، أو التأثير عليها، بل ربما إدارة هذه المفاوضات وتوجيهها وفق مصالحها وأهدافها^{٥٠}.

ثالثاً: القضية التفاوضية: وهي موضوع التفاوض، ومحور العملية التفاوضية، ومن خلالها تُحدّد الأهداف التفاوضية العامة، فالقضية التفاوضية تعبير عن مصلحة، أو رابطة تُجنى منها مصلحة، أو يُدرأ بها ضرر حالٌّ أو مستقبلي؛ وهي بذلك تحتم على المفاوض أن يكون مخلصاً لقضيته التفاوضية، وتنوع مجالات القضية التفاوضية: فقد تكون عامة، أو شخصية، أو اجتماعية، أو غير ذلك، كما قد تتعدد القضايا التفاوضية في العملية التفاوضية الواحدة؛ لذا ينبغي أن تعرّف القضية التفاوضية، وتحلّل وتجزأ إلى عناصرها ومكوناتها، وتصنّف وفق معايير محددة، ويحدّد إطارها العام؛ حتى

^{٤٨} انظر: المرجع نفسه؛ حسين الطراونة، وماجد المساعدة، إدارة التفاوض وحل النزاعات، (عمّان: دار الحامد للنشر والتوزيع، ط١، ١٤٣٧هـ/٢٠١٦م)، ص١٩.

^{٤٩} انظر: فتحي، الطريق إلى نعم/ التفاوض: مهارات ومفاهيم، ص١٦.

^{٥٠} انظر: الخضير، مبادئ التفاوض، ص٢٤-٢٥.

لا تكون جهودا عقيمة، وحتى لا تكون أداة لتميع المفاوضات، أو نسفها؛ بهدف تغيير هذه القضية التفاوضية في عملية مقصودة، ومخطط لها^{٥١}.

ولا بدّ للقضية التفاوضية أن تكون مشروعة، وينبغي للمفاوض أن يكون ملما بقضيته التفاوضية، ومؤمنا بها، وقادرا على إقناع الآخرين بها، فهذا هو النبي صلى الله عليه وسلم وصحابته الكرام رضي الله عنهم يبذلون الغالي والنفيس في سبيل دعوتهم وقضيتهم القائمة على توحيد الألوهية، وقد خلد القرآن الكريم لهم هذا الموقف من قضيتهم، فقال تعالى: ﴿الَّذِينَ آمَنُوا وَهَاجَرُوا وَجَاهَدُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ أَكْثَرُ دَرَجَةً عِنْدَ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْفَائِزُونَ﴾ [التوبة: ٢٠].

رابعا: الهدف التفاوضي: يرتبط الهدف التفاوضي بالقضية التفاوضية، وتعدّ عملية تحديده ضرورة؛ لأنها تتيح وضع إطار عام للمفاوضات، وبها تتضح قضايا التفاوض الرئيسية. ويختلف الهدف التفاوضي باختلاف ثقافة الأطراف المتفاوضة^{٥٢}. تكمن أهمية تحديد الأهداف التفاوضية في وضع الخطط والسياسات، وفي تحديد الأدوات والخطط المناسبة، وفي قياس مدى تقدم جهود التفاوض، وفي تقويم عملية التفاوض، وتقسّم الأهداف التفاوضية إلى أهداف عامة أو نهائية، وإلى أهداف جزئية أو مرحلية^{٥٣}، وترتبط الأهداف التفاوضية بمصالح أطراف عملية التفاوض، تلك المصالح التي قد تكون متوافقة أو متعارضة^{٥٤}.

^{٥١} انظر: فتحي، الطريق إلى نعم/ التفاوض: مهارات ومفاهيم، ص ١٧؛ أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ١٧٩؛ الخضيرى، مبادئ التفاوض، ص ٢٥-٢٦؛ عميش، المفاوضات والمعاهدات، ص ٣٦.

^{٥٢} انظر: فتحي، المرجع نفسه؛ أبو شيخة، المرجع نفسه، ص ٦٠.

^{٥٣} يمكن تجزئة الهدف التفاوضي الإجمالي أو العام بما يتناسب مع الموقف التفاوضي، ووفقا للمعطيات والإمكانات المتاحة، وبدرجة من التوازن بين الوقت، والتكلفة، والجهد التفاوضي، والعائد (المكاسب). انظر: محمد طارق، مهارات التفاوض والتعاقد الحديثة في المجالات المختلفة (د.م: الدار الجامعية، د.ط، ٢٠٠٦م)، ص ٢٦.

^{٥٤} انظر: الخضيرى، المرجع نفسه، ص ٢٦-٢٨؛ طارق، المرجع نفسه، ص ٢٧.

خصائص المفاوضات

ليس التفاوض مجرد عملية عشوائية، بل هي عملية لها ركائز تقوم بها، وتمتاز عملية التفاوض بخصائص عديدة تجعل منها عملية ذات معنى^{٥٥}، ويمكن إجمال أبرز وأهم هذه الخصائص فيما يلي:

(١) المفاوضات من أهم مظاهر السلوك الإنساني المتحضر، وهي مسمى لعملية إنسانية بين أطراف عديدة، تسعى لحل مشكلة فيما بينها بطرق سلمية^{٥٦}.

(٢) المفاوضات عملية اجتماعية معقدة، وتتأثر بأمور كثيرة كالعلاقات الاجتماعية، واتجاهات المفاوضين، وغيرها، واستمرارها مرهون باستمرار مصالح أطرافها^{٥٧}، فقد رفض النبي صلى الله عليه وسلم مفاوضة أبي سفيان عقب نقض قريش لصلح الحديبية^{٥٨}؛ إذ لا مصلحة للمسلمين في مثل هذه العملية التفاوضية.

(٣) تتم عملية التفاوض وفق مراحل عديدة تشمل تشخيص القضية التفاوضية وتحديدها، وهيئة المناخ المناسب لبدئها واستمرارها، وقبول أطراف عملية التفاوض لها واقتناعهم بها، ثم بدء عملية التفاوض، وصولاً إلى اتفاق

^{٥٥} انظر: درويش، أثر الاختلال في شروط التفاوض الفلسطيني الإسرائيلي على إيجاد حلّ للقضية الفلسطينية، ص ٣١.

^{٥٦} انظر: رياض نايل العاسمي، علم النفس التفاوضي في مواقف الأزمة (عمّان: دار الإعصار العلمي للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٣٧/٥١٦/٢٠١٦م)، ص ٥١.

^{٥٧} انظر: العاسمي، علم النفس التفاوضي في مواقف الأزمة، ص ٥١.

^{٥٨} انظر: محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر الطبري، تاريخ الطبري = تاريخ الرسل والملوك، وصلة تاريخ الطبري (بيروت: دار التراث، ط ٢، ١٣٧٥)، ج ٣، ص ٤٥-٤٧.

يرضي الأطراف المشتركة فيه، ومن ثم تقويم هذه العملية؛ للتأكد من مدى تحقق أهدافها^{٥٩}.

٤) التفاوض عملية تبادلية تقوم على الأخذ والعطاء، وتعتمد على التوازن النسبي بين القوى المتفاوضة^{٦٠}، ولذلك همّ النبي صلى الله عليه وسلم بدفع نسبة من ثمار المدينة لغطفان، وهو يستعد لمواجهة الأحزاب، فعن أبي هريرة رضي الله عنه قال: "جاء الحارث إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: ناصفنا تمر المدينة، وإلا ملأتما عليك خيلاً ورجالا، فقال: حتى أستأمر السعود: سعد بن عباد، وسعد بن معاذ، يعني: يشاورهما، فقالا: لا والله، ما أعطينا الدنية من أنفسنا في الجاهلية، فكيف وقد جاء الله بالإسلام؟!"^{٦١}.

٥) المفاوضات عملية اختيارية إرادية تقوم على أساس اقتناع أطرافها بها، ورغبتهم في تحقيق مصالح متبادلة^{٦٢}. ومتى ما حصل إكراه أو رضوخ للجلوس في طاولة المفاوضات، انتفت المصلحة وانعدمت الإرادة المؤسسة لتمثل مخرجات التفاوض.

٦) المفاوضات عملية تحفها القيود والحفزات، ويكتنفها الإزعاج لأطراف التفاوض^{٦٣}، وليس أدل على ذلك من إبرام النبي صلى الله عليه وسلم لصلح

^{٥٩} انظر: أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ١٨-١٩؛ غانم فنجان موسى، وفاطمة فالح أحمد، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي (عمّان: دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٣٥هـ/٢٠١٤م)، ص ٣٥.

^{٦٠} انظر: المرجع نفسه.

^{٦١} أبو الحسن نور الدين علي بن أبي بكر بن سليمان الهيثمي، مجمع الزوائد ومنبع الفوائد، تحقيق: حسام الدين القدسي (القاهرة: مكتبة القدسي، د. ط، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م)، كتاب المغازي والسير، باب غزوة الخندق وقريظة، حديث ١٠١٤١، ج ٦، ص ١٣٢. والحديث حسن. انظر: محمد بن محمد العواجي، مرويات الإمام الزهري في المغازي (دم: د. ن، ط ١، ١٤٢٥هـ/٢٠٠٤م)، ج ١، ص ٥١١-٥١٣.

^{٦٢} انظر: أبو شيخة، المرجع نفسه، ص ١٩.

^{٦٣} انظر: المرجع نفسه، ص ٢١.

الحديبية؛ فقد كان صلى الله عليه وسلم يرى بذلك مصلحة راجحة عظيمة للإسلام والمسلمين، وقد أنزل الله تعالى: ﴿إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُّبِينًا لِيُغْفِرَ لَكَ اللَّهُ مَا تَقَدَّمَ مِنْ ذَنْبِكَ وَمَا تَأَخَّرَ وَيُتِمَّ نِعْمَتَهُ عَلَيْكَ وَيَهْدِيكَ صِرَاطًا مُسْتَقِيمًا. وَيَنْصُرَكَ اللَّهُ نَصْرًا عَزِيمًا﴾ [الفتح: ١-٣]، ومما روى الإمام الطبري - في تاريخه - عن الزهري بشأن صلح الحديبية: "فما فتح في الإسلام فتح قبله كان أعظم منه... فلقد دخل في تينك السنيتين في الإسلام مثل ما كان في الإسلام قبل ذلك وأكثر^{٦٤}"، فكانت هذه المصلحة المنظورة محفزا لإبرام هذا الصلح، بالرغم مما أبدى بعض الصحابة من تدمر، ومن ذلك رفض علي بن أبي طالب رضي الله عنه محو عبارة (رسول الله) من نص المعاهدة، حتى محاها النبي صلى الله عليه وسلم بيده الشريفة.

٧) تتعدد مجالات التفاوض، فمنها التجارية، والعسكرية، والسياسية، وغيرها، وقد مارسها النبي صلى الله عليه وسلم في كل المجالات: الحياتية، والدعوية، والعسكرية، والسياسية، وغيرها^{٦٥}.

٨) اشتمال عملية التفاوض على قدر من الصراع بين أطراف التفاوض، ومن أشكاله: صراع الموارد، وصراع الوسائل، وصراع القيم، وهو أكثرها صعوبة؛ ذلك أن المطالب المبنية على هذا النوع من الصراع كبيرة جدا، وقد تصطدم بما لا يمكن التنازل عنه، أو يؤدي إلى مطالب غير معقولة^{٦٦}.

^{٦٤} الطبري، تاريخ الطبري = تاريخ الرسل والملوك، وصلة تاريخ الطبري، ج ٢، ص ٦٣٨.

^{٦٥} انظر: أبو شيخة، أصول التفاوض، ص ٢١.

^{٦٦} انظر: أبو شيخة، المرجع نفسه، ص ٢٣-٢٥.

أهمية المفاوضات ومقاصدها

تنشأ أهمية المفاوضات من ضرورتها وحتميتها؛ فكل جوانب حياتنا مواقف تفاوضية، وهي تستمد حتميتها من كونها المخرج الآمن لحلّ قضايا النزاع؛ فعملية التفاوض على جانب كبير من الأهمية، ولها ارتباط وثيق بمقاصد الشريعة الإسلامية على اختلاف تصنيفاتها، ومراتبها^{٦٧}.

أقسام المقاصد وتصنيفاتها

اختلفت تقسيمات العلماء للمقاصد، قديماً وحديثاً، فالإمام الجويني جعل المقاصد في خمسة مستويات، هي: الضروري، الذي لا بد منه، كالقصاص، والحاجي، المتعلق بالحاجة العامة ولا ينتهي إلى حد الضرورة، كالإجارة، وما لا يستند إلى حاجة وضرورة، كالمندوبات، ومنه العبادات البدنية المحضة^{٦٨}، أما الإمام الغزالي فقد قسّمها إلى: ديني، وديني، وكل واحد منهما ينقسم إلى تحصيل، بمعنى جلب المنفعة، وإلى إبقاء، بمعنى دفع الضرر، وقد جعل المقاصد في ثلاثة مراتب: الضرورات، والحاجات؛ ويلتحق بهما ما هو كالتتمة والتكملة لهما، ومرتبة التوسعة والتيسير مما لا تستدعيه ضرورة، ولا تمس إليه حاجة^{٦٩}، وجعل مرتبة الضرورة في خمسة مستويات، هي: الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال، وربط هذه المستويات بالمصلحة فقال: "فكل ما يتضمن حفظ هذه الأصول الخمسة فهو مصلحة، وكل ما يفوت هذه

^{٦٧} انظر: العلاق: إدارة التفاوض، ص ٤٧.

^{٦٨} انظر: عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني، البرهان في أصول الفقه. تحقيق: صلاح بن محمد بن عويضة (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١٨هـ/١٩٩٧م)، ج ٢، ص ٧٩-٨٠.

^{٦٩} انظر: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي، شفاء الغليل في بيان الشبه والمخيل ومسالك التعليل، تحقيق: حمد الكبيسي (بغداد: مطبعة الإرشاد، ط ١، ١٣٩٠هـ/١٩٧١م)، ص ١٥٩-١٦١.

الأصول فهو مفسدة ودفعها مصلحة^{٧٠}. ذهب الإمام الشاطبي إلى تقسيم آخر للمقاصد، باعتبار ما يرجع إلى قصد الشارع^{٧١}، وما يرجع إلى قصد المكلف، فجعل المقاصد في مراتب ثلاث: الضروريات^{٧٢}، والحاجيات^{٧٣}، والتحسينيات^{٧٤}، ولكل رتبة من هذه المراتب الثلاث ما يتممها أو يكملها، وعليه فإن الحاجيات كالتتمة للضروريات، والتحسينيات كالتكملة للحاجيات؛ فالضروريات أصل المصالح^{٧٥}. ومن تقسيمات الشاطبي للمقاصد: المقاصد الكلية، والمقاصد التابعة. وفي العصر الحديث، أبدع الطاهر بن عاشور - رحمه الله - في تفعيله لمفاهيم علم المقاصد الشرعية، فقسم مقاصد الشريعة إلى مقاصد عامة^{٧٦}، وإلى مقاصد خاصة^{٧٧}، واستقرأ من أقوال علماء

^{٧٠} انظر: أبو حامد محمد بن محمد الغزالي، المستصفى في علم الأصول، تحقيق: محمد بن سليمان الأشقر (بيروت: مؤسسة الرسالة، ط ١، ١٤١٧هـ/١٩٩٧م)، ج ١، ص ٣٧٩.

^{٧١} انظر: إبراهيم بن موسى بن محمد الغرناطي الشاطبي، الموافقات، تحقيق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان (د.م: دار ابن عفران، ط ١، ١٤١٧هـ/١٩٩٧م)، ج ٢، ص ٨.

^{٧٢} هي "ما لا بدّ منها في قيام مصالح الدين والدنيا، بحيث إذا فقدت لم تخر مصالح الدنيا على استقامة، بل على فساد وتهاجر (اقتتال)، وفوت حياة، وفي الأخرى فوت النجاة والنعيم، والرجوع بالخسران المبين، الشاطبي، المرجع نفسه، ج ٢، ص ١٧-٢٠.

^{٧٣} معناها "أما مفتقر إليها من حيث التوسعة، ورفع الضيق المؤدي - في الغالب - إلى الحرج والمشقة اللاحقة بفوت المطلوب". الشاطبي، المرجع نفسه، ج ٢، ص ٢١.

^{٧٤} معناها الأخذ بما يليق من محاسن العادات، وتجنّب المدتّسات مما تأنفه العقول الراجحات، ويتمثل ذلك في مكارم الأخلاق. انظر: الشاطبي، المرجع نفسه، ج ٢، ص ٢٢.

^{٧٥} انظر: المرجع نفسه، ج ٢، ص ٧-٢٥.

^{٧٦} هي المعاني والحكم الملحوظة للشارع في جميع أحوال التشريع أو معظمها. محمد الطاهر ابن عاشور، مقاصد الشريعة الإسلامية (القاهرة: دار الكتاب المصري، وبيروت: دار الكتاب اللبناني، ٢٠١١م)، تقديم: حاتم بوسمة، ط ١، ص ٢٥١.

^{٧٧} هي الكيفيات المقصودة للشارع لتحقيق مقاصد الناس النافعة، أو لحفظ مصالحهم العامة في تصرفاتهم الخاصة؛ ويدخل في ذلك كلُّ حكمة رُوِعت في تشريع أحكام تصرفات الناس، مثل قصد التوثق في عقدة الرهن"، ابن عاشور، المرجع نفسه، ص ٤١٥.

المقاصد مرتبتين للمقاصد هما: المقاصد القطعية^{٧٨}، والمقاصد الظنية^{٧٩}.
بتأمل تقسيمات العلماء للمقاصد، وترتيبهم إياها في مراتب، يلحظ الباحث تداخلا واشتركا في طرح مسميات بعض المفاهيم، كالضرورة، والحاجة، بل إن منهم من كان مفصلا لما أجمله غيره، أو مجملا له.

ضرورة المفاوضات ومقاصدها العامة

عقب بيان مفاهيم وأنواع المقاصد ومرتباتها، لا بد من توظيف هذه المفاهيم المقاصدية في دراسة مفهوم المفاوضات، والكشف عن مضامينها المقاصدية العامة والخاصة، وفق مرتبتها من ضروريات، وحاجيات، وتحسينيات، وفي إطار مستويات الضرورة الخمس، فهل ترقى أهمية المفاوضات وضرورتها إلى مرتبة الضرورة من مقاصد الشريعة الإسلامية؟ هذا ما تمس الحاجة إلى تبيانه.

ضرورة المفاوضات

أكد الشاطبي في تعريفه لمفهومه الضرورة على قيامها في مصالح الدين والدنيا، ومعلوم أن من مقومات حفظ الدين ومصالحته، الدعوة إليه بالحكمة والموعظة الحسنة، قال تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ﴾ [النحل: ١٢٥]، فالحكمة

^{٧٨} ومثالها "ما يؤخذ من متكرر أدلة القرآن تكررًا ينفي احتمال قصد الجواز والمبالغة، نحو كون مقصد الشارع التيسير. فقد قال الله: ﴿شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ هُدًى لِّلنَّاسِ وَبَيِّنَاتٍ مِّنَ الْهُدَى وَالْفُرْقَانِ فَمَنْ شَهِدَ مِنْكُمُ الشَّهْرَ فَلْيَصُمْهُ وَمَنْ كَانَ مَرِيضًا أَوْ عَلَى سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِّنْ أَيَّامٍ أُخَرَ يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَىٰ مَا هَدَاكُمُ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾ [البقرة: ١٨٥]، ابن عاشور، المرجع نفسه، ص ٢٣٥.

^{٧٩} هي المقاصد التي يسهل تحصيلها من استقراء غير كبير لتصرفات الشريعة، فهذا الاستقراء يكسب علماء باصطلاح الشارع وما يراعيه في التشريع. انظر: ابن عاشور، المرجع نفسه.

تعني: "معرفة حقائق الأشياء على ما هي عليه بحسب الطاقة البشرية؛ بحيث لا تلتبس على صاحبها الحقائق المتشابهة بعضها ببعض، ولا تخطئ في العلل والأسباب، وهي اسم جامع لكل كلام أو علم يراعى فيه إصلاح حال الناس واعتقادهم إصلاحاً مستمراً لا يتغير"^{٨٠}، وتعني الموعظة: "القول الذي يُليّن نفس المقول له؛ لعمل الخير... ووصفها بالحسن؛ تحريضاً على أن تكون لينة مقبولة عند الناس"^{٨١}، وأما المجادلة فإنها: الاحتجاج لتصويب رأي، وإبطال ما يخافه، أو عملٍ كذلك^{٨٢}، كما أن المجادلة تقتضي صدور الفعل من جانبين أو طرفين؛ لأن من معاني الألف المزيدة في الفعل (جادل) المشاركة؛ فعلم أن المأمور به أن تكون الحاجة الصادرة من الداعي أشدّ حسناً من الحاجة الصادرة من المدعوين^{٨٣}.

إن حفظ الدين كضرورة مقصودة يكون من جانبين: جانب الوجود، وجانب العدم، فالحفظ من جانب الوجود يكون بفعل ما به قيامه وثباته، كالإيمان، والنطق بالشهادتين، ونحوهما من متطلبات الإيمان الصحيح، والعقيدة الصالحة^{٨٤}، كأساس للدعوة إلى الإسلام، فوجبت الدعوة إلى الدين ببيان أصوله الاعتقادية، وليس أرشد ولا أصلح لذلك من الأسلوب القرآني، فهو يوجّه إلى الدعوة بالحكمة والموعظة الحسنة، والجدال بالحسنى، وقد سبق البيان بأن الجدل يأتي بمعنى التفاوض، وأنه من أهم أشكال الحوار، وهو بذلك يكون متمماً ومكملاً^{٨٥} لحفظ ضروري، ألا

^{٨٠} محمد الطاهر بن محمد بن محمد الطاهر بن عاشور، التحرير والتنوير (تونس: الدار التونسية للنشر، د.ط،

١٩٨٤م)، ج ١٤، ص ٣٢٧.

^{٨١} المرجع نفسه.

^{٨٢} المرجع نفسه، ج ١٤، ص ٣٢٨.

^{٨٣} انظر: المرجع نفسه.

^{٨٤} انظر: الشاطبي، الموافقات، ج ٢، ص ١٨-١٩.

^{٨٥} "كل تكملة فلها- من حيث هي تكملة- شرط، وهو أن لا يعود اعتبارها على الأصل بالإبطال". الشاطبي،

الموافقات، ج ٢، ص ٢٦.

وهو حفظ الدين من جانب الوجود بالدعوة إليه، وهذا مثال يعزز أهمية عملية التفاوض، إذا قامت وفق أسس صحيحة، وضوابط شرعية، تنأى بها عن الزيغ والضلال. وسعيًا من الباحث إلى مزيد من الإيضاح في هذا الجانب، وتعزيزًا لبيان جانب الأهمية والحتمية والضرورة لعملية التفاوض، فقد ناقش الجانب الثاني من جانبي حفظ الدين كضرورة، وهو حفظه من جانب العدم، وذلك بدرء ما يخلّ بالدين، أو ما يمكن أن يخلّ به في نفوس أتباعه اعتقادًا والتزامًا^{٨٦}؛ فشرع الإسلام الجهاد في سبيل الله وأوجهه، فالجهاد ضروري^{٨٧}، والتفاوض كوسيلة سلمية لفضّ النزاع، يعدّ جهادًا بالحجة والبرهان^{٨٨}؛ لحديث النبي صلى الله عليه وسلم: "جاهدوا المشركين بأموالكم وأنفسكم وألسنتكم"^{٨٩}، فقد أفاد الحديث وجوب مناظرة المشركين، وما أنكر أحدًا من الصحابة قطّ الجدل في طلب الحقّ، وذلك بنصره، وإظهار الباطل وبيان فساده^{٩٠}؛ فالدعوة بالحجة والبرهان، والجهاد بهذا المعنى، لا تنفكّ عن عملية التفاوض بما يتلاءم مع الحال أو الموقف.

إن ما سبق بيانه من أهمية عملية التفاوض مقاصديًا، لا يعدو مثالين من أمثلة وتطبيقات كثيرة تدلّل على أهمية المفاوضات في نظر الشريعة الإسلامية، ويضيق المقام

^{٨٦} انظر: المرجع السابق، ج ٢، ص ١٨.

^{٨٧} المرجع نفسه، ج ٢، ص ٢٧.

^{٨٨} انظر: أحمد أبو الوفا، كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام (القاهرة: دار النهضة العربية، ط ١، ١٤٢٤/٥١/٢٠٠١م)، ج ٩، ص ٢٣٦.

^{٨٩} حديث صحيح على شرط مسلم رواه الحاكم في مستدركه. انظر: أبو عبد الله الحاكم محمد بن عبد الله بن محمد بن حمدويه بن نعيم بن الحكم الضبي الطهماني النيسابوري، المستدرک علی الصحیحین، تحقيق: مصطفى عبد القادر عطا (بيروت: دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١١/٥١/١٩٩٠م)، كتاب الجهاد، حديث رقم ٢٤٢٧، ج ٢، ص ٩١.

^{٩٠} انظر: محمد بن علي بن آدم بن موسى، مشارق الأنوار الوهاجة ومطلع الأسرار البهجة في شرح سنن الإمام ابن ماجه (الرياض: دار المغني، ط ١، ١٤٢٧هـ/٢٠٠٦م)، ج ٢، ص ١١٣-١١٤.

عن ذكرها وتفصيلها هنا؛ ذلك أن المفاوضات تدخل في كل مجالات الحياة على مستوى الأفراد والمجتمعات، فالمعاملات المشتملة على البيوع، تقوم أساساً على التفاوض بين أطراف عقد البيع، وقد جعل الشاطبي المعاملات من الحاجيات^{٩١}، وتجدد الإشارة إلى أن مرتبتي الحاجة والتحسينية، قد ترقيان إلى مرتبة الضرورة في بعض الأحوال، ومن أمثلة ذلك: أن الإجارة قد تكون ضرورية، كاستئجار مرضعة؛ لإرضاع من لا مرضعة له، كما أن مجانية المآكل النجسات من التحسينات، لكنها تتحول إلى الضرورة إذا دعت الحاجة إلى تناول النجس لإحياء مهجة^{٩٢}؛ وعليه فعملية التفاوض تتعدد بين مرتبتي التكميل والضرورة، فهي بحسب المثال المطروح في الجهاد بمثابة مرتبة تكميلية لحفظ ضروري، لكنها قد ترقى إلى مرتبة الضرورة إذا تعينت كوسيلة وحيدة دون سواها اضطراراً، بحيث إذا لم تُسلك وقع المكلفون في الهلاك.

المفاوضات في إطار المقاصد العامة للشريعة وضوابطها

ترتبط المقاصد العامة للشريعة الإسلامية ارتباطاً وثيقاً بالمصالح الدنيوية والأخروية، وقد حرص علماء الأصول على وضع تعريفات لها، وضوابط شرعية؛ حتى لا تكون تبعاً للأهواء، فقد عرفها الغزالي بأنها المحافظة على مقصود الشرع، ثم بين أن مقصود الشرع من الخلق في حفظ ضرورات خمس: الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال، كما تمت الإشارة إلى ذلك آنفاً، وهذه الضرورات أقوى المراتب في المصالح، وقد ربط الغزالي بين المصلحة والمفسدة بالرغم من تنافرهما في المعنى، فعبر عن المصلحة بقوله " وكل ما يفوت هذه الأصول فهو مفسدة، ودفعها مصلحة"^{٩٣}. وقد قسم الغزالي المصالح - بالنسبة إلى شهادة الشرع - إلى ثلاثة أقسام:

^{٩١} انظر: الشاطبي، الموافقات، ج ٢، ص ٢١-٢٢.

^{٩٢} انظر: المرجع نفسه، ج ٢، ص ٢٦.

^{٩٣} انظر: الغزالي، المستصفى من علم الأصول، ج ١، ص ٣٧٨-٣٧٩.

قسم شهد الشرع لاعتبارها، فهي حجة، ويرجع حاصلها إلى القياس، وقسم شهد الشرع ببطلانها، وقسم لم يشهد له من الشرع بالبطلان ولا بالاعتبار نص^{٩٤} معين، وعُبر عنه باسم المصالح المرسل^{٩٥}، وهذا الموضوع ظاهره الخلاف بين الفقهاء، لكن حقيقته غير ذلك، وإنما مردّد ذلك إلى استعمال الألفاظ والمسميات، لكن الجوهر والمضمون واحد^{٩٥}.

ووضع العز بن عبد السلام تقسيمات للمصلحة وفق اعتبارات عديدة، فباختبار الدنيا والآخرة، جعلها في قسمين: مصالح الدارين مما لا يعرف إلا بالشرع وأدلته، ومصالح الدنيا مما يعرف بالضرورات، والتجارب، والعادات، والظنون المعتبرة، بمعنى ما يغلب على الظن صلاحه بالعقل وبالتجربة^{٩٦}، وقد عبّر عن ذلك صراحة حين قال: " ومعظم مصالح الدنيا ومفاسدها معروف بالعقل"^{٩٧}، وقد جعل المصلحة باعتبار مراتب الحكم الشرعي ثلاثة أقسام: مصالح المباحات، ومصالح المندوبات، ومصالح الواجبات^{٩٨}. ومن جميل ما ذكر العز بن عبد السلام في هذا الباب، أن المفسدة قد تؤدي إلى مصلحة، وفي هذه الحال تباح تلك المفسدة، أو يؤمر بها؛ لا لكونها مفسدة، بل لكونها تؤدي إلى مصلحة، ومن ذلك المخاطرة بالأرواح في الجهاد، ومثله السعي في طلب الرزق بالطرق الشرعية من تجارة ونحوها مما يحقق مصالح، لكن هذا السعي إذا آل إلى محرم؛ فإن المصلحة المتمثلة بطرق السعي إليه

^{٩٤} انظر: المرجع السابق، ج ٢، ص ٣٢٢.

^{٩٥} ذهب الإمام مالك إلى اعتبار المصالح المرسل، وبنى الأحكام عليها. انظر: إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الغرناطي الشهير بالشاطبي، **الاعتصام**، تحقيق ودراسة: محمد الشقيير، وسعد آل حميد، وهشام الصبني (المملكة العربية السعودية: دار ابن الجوزي للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٢٩هـ/٢٠٠٨م)، ج ٣، ص ٦.

^{٩٦} انظر: أبو محمد عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام، **قواعد الأحكام في مصالح الأنام**، راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد (القاهرة: مكتبة الكليات الأزهرية، د. ط، ١٤١٤هـ/١٩٩١م)، ج ١، ص ١٠.

^{٩٧} المرجع نفسه، ج ١، ص ٥.

^{٩٨} انظر: ابن عبد السلام، **قواعد الأحكام في مصالح الأنام**، ج ١، ص ٩.

تكون مفسدة، لا لكونها مفسدة بحد ذاتها، بل لأنها أدت أو أفضت إلى مفسدة. وقد وضع العز بن عبد السلام ضابطا تعرف به المصلحة، فقال: "ومن أراد أن يعرف المتناسبات والمصالح والمفاسد، راجحها ومرجوحها، فليعرض ذلك على عقله، بتقدير أن الشرع لم يرد به، ثم يبيّن عليه الأحكام؛ فلا يكاد حكم منها يخرج عن ذلك، إلا ما تعبد الله به عباده، ولم يفقههم على مصلحته أو مفسدته"^{٩٩}. وفي هذا الكلام دعوة إلى إذكاء العقل، وعدم حجره عن التفكير والاستنباط للأحكام الشرعية مما لم يرد في الشرع، وذلك في إطار مقاصد الشريعة.

بتأمل تعريف الغزالي لمفهوم المصلحة، وتقسيماته لها، إضافة إلى ما أفاض به العز بن عبد السلام في ذلك، وغيرهما، نلاحظ أن المصالح تشمل المصالح الأخروية، والدينيوية، كما أنها على علاقة بمقاصد الشريعة الإسلامية، بل إنها تشمل على أعلى مراتب المقاصد المأمور بوجوب حفظها وهي الضروريات، كما أن مجرد درء أي مفسدة إنما هو بمثابة مصلحة، لكن تقدير هذه المصالح راجع إلى مقاصد الشارع، لا إلى مقاصد المكلف التي قد تعثرها الأهواء والشهوات؛ ولذلك كان لا بدّ من وضع ضوابط لهذه المصالح؛ وفيما يأتي جملة من هذه الضوابط:

- ١- أن لا تخرج المصلحة عن مقاصد الشرع بحال من الأحوال، وفي موضوع هذه الدراسة، فإن خروج عملية التفاوض عن مقاصد الشريعة، يجردها من معنى المصلحة، ويجعلها عبثية^{١٠٠}.
- ٢- أن لا تخل المصلحة بضرورة من الضرورات الخمس التي حفظتها الشريعة^{١٠١}.

^{٩٩} المرجع السابق، ج ١، ص ١٠.

^{١٠٠} البوطي، ضوابط المصلحة في الشريعة الإسلامية، ص ١١٩-١٢٠.

^{١٠١} انظر: المرجع نفسه، ص ١٢١.

٣- تقدير هذه المصلحة راجع إلى مقاصد الشارع، لا إلى مقاصد المكلف^{١٠٢}.

٤- الموازنة بين المصلحة الدنيوية، والمصلحة الأخروية؛ لقوله تعالى: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ﴾ [القصص: ٧٧]، مع الأخذ بعين الاعتبار أن المصلحة المؤدية إلى مفسدة، ملغاة في نظر الشارع.

٥- مصالح الدارين لا تُعرف إلا بالشرع وأدلته، وأما مصالح الدنيا وأسبابها، فتُعرف بالعقل^{١٠٣}. وأن المصلحة الأرجح تقدم على المصلحة المرجوحة^{١٠٤}، تباح المفسدة المفضية إلى مصلحة، أو يؤمر بها؛ لا لكونها مفسدة، بل لكونها تؤدي إلى مصلحة^{١٠٥}، وإن درء المفسدة مصلحة^{١٠٦}.

أهمية المفاوضات، وخصائصها، ومقاصدها الخاصة

للمفاوضات خصائص ومقاصد يمكن إيجازها وذكر أهميتها في الآتي:

١. التفاوض من الأنشطة التي يقوم بها جميع البشر باستمرار، على المستوى الفردي، وعلى المستوى الجماعي؛ لحلّ المشكلات والخلافات الناشئة عن تعارض المصالح واختلاف الآراء^{١٠٧}، وقد وصف القرآن الكريم هذا الحال بقوله تعالى: ﴿وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ﴾

^{١٠٢} الشاطبي، الموافقات، ج ٢، ص ٦٣.

^{١٠٣} انظر: ابن عبد السلام، قواعد الأحكام في مصالح الأنام، ج ١، ص ٥، ١٠؛ البوطي، المرجع نفسه، ص ٦٧-٦٨.

^{١٠٤} ابن عبد السلام، المرجع نفسه، ج ١، ص ٥.

^{١٠٥} المرجع نفسه، ج ١، ص ١٤.

^{١٠٦} الغزالي، المستصفى من علم الأصول، ج ١، ص ٤١٧.

^{١٠٧} انظر: موسى، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، ص ٢٣.

[هود: ١١٨]، فالله عزّ وجلّ خلق البشر عاملين بالاختيار لا مجبورين، وجعلهم متفاوتين في الاستعداد، فلما كثرت وتنوعت حاجاتهم ومطالبهم، ظهرَ فيهم الاستعدادُ للاختلاف، مما يحتمّ بذلّ الوسع في إزالته بكلّ وسيلة من وسائل الحق والعدل: بالإرشاد، والمجادلة الحسنة، والمناظرة، وغيرها^{١٠٨}، وفي هذا الكلام ملمح لمقصد العدل في الشريعة الإسلامية، فهو ركيزة من ركائز بنائها^{١٠٩}، وعملية التفاوض يمكن أن تكون وسيلة من وسائل تحقيق العدل؛ ليكون مقصدا من مقاصدها الخاصة.

٢. تتعدد مجالات التفاوض، ففي مجال التجارة والاقتصاد 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 يُعدّ أهم حقول المفاوضات، يتمّ التفاوض بين السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية للدولة؛ بغية تنفيذ سياسة الدولة وبرامجها، وبين الوزراء أنفسهم؛ لتنسيق أعمالهم، وبين الدول؛ لحلّ المنازعات فيما بينها، وتنظيم علاقاتها الخارجية، والوصول بها إلى غاياتها^{١١٠}، ففي مفاوضات النبي صلى الله عليه وسلم مع قريش؛ لإبرام صلح الحديبية، تمكن النبي صلى الله عليه وسلم من تحقيق إنجازات عظيمة بأقلّ التضحيات المادية والمعنوية، عملاً بقوله تعالى: ﴿وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا

^{١٠٨} انظر: محمد الأمين بن عبد الله الأرمي العلوي الهرري، تفسير حدائق الروح والريحان في روابي علوم القرآن، إشراف ومراجعة: هاشم محمد علي بن حسين مهدي (بيروت: دار طوق النجاة، ط١، ١٤٢١هـ/٢٠٠١م)، ج١٣، ص٢٧٣؛ ابن عاشور، التحرير والتنوير، ج١٢، ص١٨٩.

^{١٠٩} انظر: محمد سعد بن أحمد بن مسعود البيوي، مقاصد الشريعة الإسلامية وعلاقتها بالأدلة الشرعية (الرياض: دار الهجرة للنشر والتوزيع، ط١، ١٤١٨هـ/١٩٩٨م)، ص٤٤١.

^{١١٠} انظر: أبو شيخة، أصول التفاوض، ص٢٢؛ أحمد عبد الونيس شتا، الأصول العامة للعلاقات الدولية في الإسلام وقت السلم (القاهرة: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط١، ١٤١٧هـ/١٩٩٦م)، ص١٩.

وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ ﴿[الأنفال: ٦١]﴾، وبهذا تتبدى عدة مقاصد للمفاوضات، منها ما يندرج تحت مسمى الضرورة كحفظ النفوس، والأموال، وغيرها، ومنها ما يأخذ طابعا خاصا وإن تضمن بعضا من الضرورات، كالسلمية، تلك السمة التي تميز الدبلوماسية، والعلاقات الدولية^{١١١}.

٣. علم التفاوض علم تمازجي يهتم به المختصون بعلم الاجتماع، واللغويات، والنفس، والإدارة، والعلوم السياسية، والعلاقات الدولية، وعلم الأجناس، وتكمن أهميته في كونه علما حيويا لعملية التواصل بين أفراد المجتمع الواحد، وبين أفراد المجتمع الدولي على اتساعه^{١١٢}، يقول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿[الحجرات: ١٣]﴾، وفي هذا دعوة للتعارف والوثام، وتنفيذ من التناحر والخصام، باختلاف الألسنة، والطباع، والأخلاق، والاستعدادات، لا يقتضي النزاع والشقاق، بل يقتضي التعاون؛ للوفاء بالحاجات والمتطلبات^{١١٣}، وخير وسيلة لتحقيق هذا الوثام هو الحوار الذي من أبرز هيئاته وأشكاله المفاوضات، فالتفاوض طريق للتعارف، وهذا مقصد خاص بحد ذاته.

٤. تشكل عملية التفاوض تنويجا لمراحل حل النزاع، فالتفاوض أشد تأثيرا في حل قضايا النزاع من عمليات الحسم العسكري، وإن كانت العمليات

^{١١١} انظر: موسى، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، ص ٣٢٩-٣٣٠.

^{١١٢} انظر: وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، ص ١٣.

^{١١٣} انظر: سيد قطب، في ظلال القرآن (القاهرة: دار الشروق، ط ٣٢، ١٤٢٣/٥١٤٢٣م)، ج ٦، ص ٣٣٤٨.

العسكرية^{١١٤}، وقد دعا القرآن الكريم إلى الصلح- والمسلمون يومئذ على أهبة الاستعداد لصد أي هجوم ودحر كل معتد- في قوله تعالى: ﴿وَالصُّلْحُ خَيْرٌ وَأُحْضِرَتِ الْأَنْفُسُ الشُّحَّ وَإِنْ تُحْسِنُوا وَتَتَّقُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرًا﴾ [النساء: ١٢٨]، فالتعريف في قوله تعريف الجنس، وليس تعريف العهد؛ لأن المقصود إثبات أن ماهية الصلح خير للناس، فهو تذييل للأمر بالصلح والترغيب فيه^{١١٥}، وبهذا يتبدى مقصد خاص من مقاصد عملية التفاوض، وهو مقصد الصلح بين المتخاصمين.

٥. التفاوض مخرج نهائي للاستقرار، وانتصاراً للعقلانية وبعده النظر والاعتزان؛ في سبيل إحقاق الحقوق، وتحقيق المصالح^{١١٦}، ومن جميل ما ذكر الشاطبي في بيانه لمقصود المناظرة، التي تقترب كثيرا في معناها من مفهوم المفاوضة، قوله: "مقصود المناظرة ردّ الخصم إلى الصواب بطريق يعرفه^{١١٧}"، وبهذا يتبدى مقصد خاص لعملية التفاوض، وهو تصويب الخصم بما يعرفه هو، وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم هذا الأسلوب في مفاوضته لقريش في أول دعوته، ومن ذلك، أنه صلى الله عليه وسلم صعد على الصفا، فجعل ينادي: "يا بني فهر، يا بني عديّ- لبطون قريش- حتى اجتمعوا، فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج، أرسل رسولا؛ لينظر ما هو، فجاء أبو لهب وقريش، فقال: رأيتمكم لو أخرجتمكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم، أكنتم مصدقي؟ قالوا: نعم، ما جربنا عليك إلا صدقا، قال: فأني نذير لكم بين يدي عذاب

^{١١٤} انظر: الخضير، مبادئ التفاوض، ص ١٦-١٧.

^{١١٥} ابن عاشور، المرجع نفسه، ج ٥، ص ٢١٦.

^{١١٦} انظر: الخضير، مبادئ التفاوض، ص ١٦-١٧.

^{١١٧} الشاطبي، الموافقات، ج ٥، ص ٤١٥.

شديد^{١١٨}، فقد أقرهم النبي صلى الله عليه وسلم على صدقه بما يعرفونه منه، ثم خاطبهم بما لا يدع لهم مجالاً للتصّل من إجابته إلا طغيانا وكفرا.

٦. تقارب المجتمعات والحضارات؛ بسبب ثورة المعلومات والاتصالات الحديثة، يذكي تراحم المصالح والحاجات، مما يحتم حلّ منازعاتهم بعيدا عن النزاعات المسلحة التي يحظرها القانون الدولي^{١١٩} في مجال العلاقات الدولية، ولا يتأتى ذلك إلا بالمفاوضات^{١٢٠}، ففي الحديث عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "لا تتمنّوا لقاء العدو، وسلوا الله العافية"^{١٢١}، أي السلامة من السوء والبلايا، فحكمة النهي أن المرء لا يعلم ما تؤول إليه الأمور، ويحمل النهي - أيضا - على ما إذا وقع الشك في المصلحة، أو حصول الضرر، فمن مقاصد التفاوض السلامة في الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال، مع ضرورة مراعاة مستويات تريبها وآراء العلماء في ذلك^{١٢٢}.

٧. المفاوضات من أساليب إدارة الصراع وأدواته، فبالتفاوض يمكن تغيير واقع قائم، وإيجاد واقع أكثر ملاءمة^{١٢٣}، فقد جاء في القرآن الكريم قوله

^{١١٨} أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة البخاري، صحيح البخاري (د.م: دار طوق النجاة، ط ١، ٥١٤٢٢هـ)، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، كتاب تفسير القرآن، باب (وَإِخْفِضْ جَنَاحَكَ لِمَنِ اتَّبَعَكَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ) (الشعراء: ٢١٥) ألن جانبك، حديث رقم ٤٧٧٠، ج ٦، ص ١١١.

^{١١٩} القانون الدولي International Law: قانون يحدد حقوق الدول وواجباتها، وينظم علاقاتها، وهو يعبر عن الشرعية Legalism، ويهدف إلى حلّ الصراعات، ويعتبر أساسا في العلاقات الدولية. انظر: عبد الكافي، الموسوعة الميسرة للمصطلحات السياسية (عربي - إنجليزي)، ص ٣٢٨.

^{١٢٠} انظر: باربارا أندرسون، التفاوض الفعال، إشراف: أحمد بهيج (القاهرة: مكتبة الهلال للنشر والتوزيع، د.ط، د.ت)، ص ٧-٨.

^{١٢١} البخاري، صحيح البخاري، كتاب التمني، باب كراهية تمني لقاء العدو، حديث ٧٢٣٧، ج ٩، ص ٨٤.

^{١٢٢} انظر: البيوي، مقاصد الشريعة الإسلامية وعلاقتها بالأدلة الشرعية، ص ٣٠٤-٣١٦.

^{١٢٣} انظر: العلاق، إدارة التفاوض، ص ٤٩.

تعالى: ﴿وَاخْفِضْ جَنَاحَكَ لِمَنِ اتَّبَعَكَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ﴾ [آل عمران: ٦٤]، فهذه دعوة للحوار على أساس كلمة سواء تقف فيها جميع الأطراف على مستوى واحد، لا يعلو فيه طرف على آخر، بل تجمعهم كلمة التوحيد بما فيها من معاني العدل والإنصاف، وبأسلوب التحبب والتودد؛ فيتبدى هنا مقصود خاص للمفاوضات، ألا وهو الإقناع^{١٢٤}.

٨. يسهم التفاوض في القضاء على العداوة والبغضاء، ويعزز التفاهم والتراضي، وإحقاق الحقوق، واحترام الآراء، وتوظيف الطاقات البناءة؛ للارتقاء بحياة البشر، وفي ذلك تعاون على البرّ الذي أمر الله تعالى به في القرآن الكريم ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ [المائدة: ٢]، فبال تعاون تيسر الأمور، وتتوفر المصالح، والتفاوض عملية يتم فيها التعاون على البرّ والتقوى؛ ليكون ذلك مقصدا خاصا للتفاوض^{١٢٥}.

٩. ترتبط المفاوضات بالمعاهدات، فهي مرحلة في إبرام المعاهدة، بل قد يُلجأ إلى التفاوض؛ لتفسير نصوص غامضة في المعاهدة، ومثال ذلك ما كان من عدم ردّ النبي صلى الله عليه وسلم النساء المهاجرات بعد إبرام صلح الحديبية، "فكانت أم كلثوم بنت عقبة بن أبي معيط ممن جاء أهلها إلى النبي للنبي صلى الله عليه وسلم فقالوا: ردها علينا للشرط، فقال صلى الله عليه وسلم: كان الشرط في الرجال لا في النساء"^{١٢٦}، ويظهر من خلال الحديث الشريف أن المشركين فهموا من نصوص المعاهدة أن كل من ذهب مسلما

^{١٢٤} انظر: قطب، في ظلال القرآن، ج ١، ص ٤٠٦-٤٠٧.

^{١٢٥} انظر: ابن عاشور، التحرير والتنوير، ج ٦، ص ٨٧-٨٨؛ موسى، أخلاقيات التفاوض في المنهج الإسلامي، ص ٢٣-٢٤.

^{١٢٦} القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، ج ١٨، ص ٦١.

إلى النبي صلى الله عليه وسلم عليه إرجاعه، لكن النبي صلى الله عليه وسلم فسّر وقصر نصّ المعاهدة في الردّ على الرجال، وبهذا يكون من المقاصد الخاصة لعملية التفاوض الإيضاح وإزالة اللبس والغموض^{١٢٧}.

مشروعية المفاوضات، وضوابطه

مرّ بنا فيما مضى عدد من النصوص القرآنية، ومن أحاديث رسول الله صلى الله عليه وسلم ومن أقوال كثير من علماء المقاصد وغيرهم، ما يبيّن مشروعية عملية التفاوض. لقد حفلت النصوص الشرعية بما يدل على مشروعية التفاوض في ديننا الحنيف، وذلك انطلاقاً من مبدأ السلمية الذي نادى به الشريعة الإسلامية في التعامل مع الآخرين، على مستوى الدول في علاقاتها الدولية، أو على مستوى المجتمعات في تعارفها وتواصلها؛ بهدف إيصال الدعوة الإسلامية إليها، يقول الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾ [الحجرات: ١٣]، وبهدف تعزيز مبادئ التسامح القائمة على الاحترام المتبادل، وتحقيق كرامة الإنسان، يقول الله تعالى: ﴿وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبُرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا﴾ [الإسراء: ٧٠]، وقد تقدم بيان أهمية المفاوضات وفق مراتب مقاصد الشريعة الإسلامية، وتقسيماتها، حيث بدى مبتناها على المصالح، سواء كانت معتبرة، أو مرسلّة، وتعزيزاً لهذه الشرعية، يسوق الباحث جملة من الدلائل النصية من القرآن الكريم، ومن السنة والسيرة النبوية المطهرة.

^{١٢٧} انظر: أحمد أبو الوفا، المفاوضات الدولية (القاهرة: دار النهضة العربية، د.ط، ٢٠٠٥م)، ص ٦٥.

أولاً: من القرآن الكريم

١ - قوله تعالى: ﴿وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ﴾ [الأنفال: ٦١]. ففي معنى الآية الكريمة إقرار للمفاوضات؛ لأنه لا سبيل إلى السلم وإقراره إلا بالتفاوض عليه^{١٢٨}، وفي نص هذه الآية القرآنية ما جعل الفقهاء يخوضون في أصل العلاقة مع كيانات غير المسلمين، فقد ذهب جمهور الفقهاء إلى أن الأصل في العلاقة مع غير المسلمين هو الحرب والقتال^{١٢٩}، إلا أن عددا كبيرا من العلماء المعاصرين رأوا بأن الأصل في العلاقة مع غير المسلمين هو السلم^{١٣٠}، وأن ما ذهب إليه الجمهور مقيد بامتناع غير المسلمين عن الإسلام أو دفع الجزية، وبحسب الواقع الذي عاشوه في تلك العهود^{١٣١}، وهناك من جعل أصل هذه العلاقة ليست حربا بإطلاق، وليست سلما بإطلاق، إنما هي دعوة، وهناك رأي وجيه بأن علاقة المسلمين بأي من دول المخالفين، تتوقف على سياسات تلك الدول من المسلمين ودولتهم سلما، أو عدوانا^{١٣٢}.

^{١٢٨} انظر: وهبة الزحيلي، المفاوضات في الإسلام (دمشق: دار المكتبي، ط ١، ١٤١٧هـ/١٩٩٦م)، ص ١١.
^{١٢٩} انظر: الشيباني، شرح السير الكبير، ج ١، ص ١٣١-١٣٣؛ أبو عمر يوسف بن عبد الله بن عمر بن عبد البر، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد أحمد ولد ماديك الموريتاني (الرياض: مكتبة الرياض الحديثة، ط ٢، ١٤٠٠هـ/١٩٨٠م)، ج ١، ص ٤٦٦؛ أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المهذب (مع تكملة السبكي والمطيعي) (د.م: دار الفكر، د.ط، د.ت)، ج ١٩، ص ٤٣٩-٤٤٠؛ أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، المغني (د.م: مكتبة القاهرة، د.ط، ١٣٨٨هـ/١٩٦٨م)، ج ٩، ص ٢١٢.
^{١٣٠} انظر: عثمان جمعة ضميرية، أصول العلاقات الدولية في فقه الإمام محمد بن الحسن الشيباني (عمّان: دار المعالي، ط ١، ١٤١٩هـ/١٩٩٩م)، ص ٤١٦-٤١٧.
^{١٣١} انظر: ضميرية، أصول العلاقات الدولية في فقه الإمام محمد بن الحسن الشيباني، ص ٣٩٧؛ أبو زهرة، محمد، العلاقات الدولية في الإسلام، (القاهرة: دار الفكر العربي، د.ط، ١٤١٥هـ/١٩٩٥م)، ص ٥٤-٥٥.
^{١٣٢} انظر: ضميرية، المرجع نفسه، ص ٣٩٢-٣٩٣.

وأيا ما كانت طبيعة العلاقة بين المسلمين وغير المسلمين، فإنه لا مناص من اللجوء إلى عملية التفاوض في كل الحالات، فإن كان المعتمد لدى دولة الإسلام أن أصل العلاقة الحرب، فإنه لا بد من دعوة أولئك المحاربين إلى الإسلام أو دفع الجزية - كما كان في التاريخ - وهذا الأمر لا يتم إلا بالتفاوض، وعلى فرض أن أصل العلاقة بين المسلمين وغير المسلمين هي السلم؛ فإنه لا سبيل إلى التعامل مع هؤلاء إلا بالحوار والتفاوض، وكذلك الأمر بالنسبة لأصل الدعوة؛ فإن من قوامها الحوار، والجدل، والتفاوض، ولنا في سيرة المصطفى صلى الله عليه وسلم أثناء مرحلتي دعوته للناس سرا ثم جهرا، ما يعزز أهمية عملية التفاوض وضرورتها.

٢- قوله تعالى: ﴿إِلَّا الَّذِينَ يَصِلُونَ إِلَى قَوْمٍ بَيْنَكُمْ وَبَيْنَهُمْ مِيثَاقٌ أَوْ جَاؤُوكُمْ حَصِرَتْ صُدُورُهُمْ أَنْ يُقَاتِلُوكُمْ أَوْ يُقَاتِلُوا قَوْمَهُمْ وَلَوْ شَاءَ اللَّهُ لَسَلَّطَهُمْ عَلَيْكُمْ فَلَقَاتِلُوكُمْ فَإِنْ اعْتَزَلُوكُمْ فَلَمْ يُقَاتِلُوكُمْ وَأَلْقَوْا إِلَيْكُمُ السَّلَمَ فَمَا جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ عَلَيْهِمْ سَبِيلًا﴾ [النساء: ٩٠]، ففي الآية الكريمة بيان لمشروعية الحياد، وهذا الحياد لا يتوصل إليه إلا بالحوار والتفاوض، وهذا من مقتضيات نص الآية الكريمة^{١٣٣}.

ثانيا: من سنة النبي صلى الله عليه وسلم وسيرته

١- قوله صلى الله عليه وسلم: "جاهدوا المشركين بأموالكم وأنفسكم وألستكم"^{١٣٤}، ففي الحديث دعوة صريحة للجهاد بثلاث هيآت، منها الأساليب الكلامية في الدعوة، وفي إظهار الحق، كالحوار، والجدال بالحسن، والتفاوض.

٢- مفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم لقريش قبل الهجرة، فعن سعيد بن جبیر عن ابن عباس قال: "لما مرض أبو طالب دخل عليه رهط من قريش،

^{١٣٣} انظر: الزحيلي، المفاوضات في الإسلام، ص ١١.

^{١٣٤} حديث صحيح على شرط مسلم، سبق تحريجه.

منهم أبو جهل، فقالوا: يا أبا طالب، ابن أخيك يشتم آلهتنا، يقول ويقول، ويفعل ويفعل، فأرسل إليه فأنهه، قال: فأرسل إليه أبو طالب، وكان قرب أبي طالب موضع رجل، فخشى إن دخل النبي صلى الله عليه وسلم على عمه أن يكون أرق له عليه، فوثب فجلس في ذلك المجلس، فلما دخل النبي صلى الله عليه وسلم لم يجد مجلسا إلا عند الباب، فجلس، فقال أبو طالب: يا بن أخي، إن قومك يشكونك، يزعمون أنك تشتم آلهتهم وتقول وتقول وتفعل وتفعل، فقال: يا عم، إني إنما أريدهم على كلمة واحدة تدين لهم بها العرب، وتؤدي إليهم بها العجم الجزية، قالوا: وما هي؟ نعم، وأبيك، عشرا، قال: لا إله إلا الله، قال: فقاموا وهم ينفضون ثيابهم وهم يقولون: ﴿أَجْعَلِ الْآلِهَةَ إِلَهًا وَاحِدًا إِنَّ هَذَا لَشَيْءٌ عَجَابٌ﴾ [ص: ٥]، قال: ثم قرأ حتى بلغ ﴿أَنْزَلَ عَلَيْهِ الذِّكْرُ مِنْ بَيْنِنَا بَلْ هُمْ فِي شَكٍّ مِّنْ ذِكْرِي بَلْ لَمَّا يَدُوقُوا عَذَابَ﴾ [ص: ٨] ^{١٣٥}، فالحديث يبين مفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم قريشا؛ لدعوتها إلى التوحيد، فيسمع منهم، ويسمعهم، ويطلب منهم، ويعرض عليهم، في الوقت الذي يعلمنا فيه الثبات على مبادئ الدين، وتقديمها على ما سواها، ويطلق على هذا النوع من المفاوضات مفهوم المفاوضات غير المباشرة.

٣- مفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم اليهود بعد الهجرة، ومن ذلك ما كان من أمر يهود بني النضير، إذ غدا عليهم النبي صلى الله عليه وسلم "...فقاتلهم حتى نزلوا على الجلاء، فجلت بنو النضير، واحتملوا ما أقلت الإبل من أمتعتهم وأبواب بيوتهم وخشبها، فكان نخل بني النضير لرسول الله

^{١٣٥} أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق: أحمد محمد شاكر (القاهرة: دار الحديث، ط ١، ١٤١٦/٥١٩٩٥م)، مسند عبد الله بن عباس بن عبد المطلب، حديث ٣٤١٩، ج ٣، ص ٤٣٨. والحديث بحسب حكم المحقق: إسناده صحيح.

صلى الله عليه وسلم...^{١٣٦}؛ فعملية نزول يهود بني النضير على الجلاء، ومعهم ما يستطيعون حمله من أمتعتهم، وتحليلتهم بيوتهم ومزارعهم لرسول الله صلى الله عليه وسلم عملية تمت باتفاق، ولا يصار إلى أي اتفاق إلا بالتفاوض، فدل فعل النبي صلى الله عليه وسلم على مشروعية ذلك.

ضوابط المفاوضات

عملية التفاوض الفعالة ليست عملية سهلة عشوائية، بل تكتنفها جملة من المصاعب والتحديات في مساراتها المختلفة، لذا لا بد لها من ضوابط تجعل منها جهداً مثمراً، تتحقق من خلاله مصالح الخلائق على المستوى الفردي، والجماعي، وفيما يأتي جملة من الضوابط التي استنبطها الباحث تنأى بالتفاوض عن الخلل والزلل:

- ١- توازن المصالح بين أطراف التفاوض وانضباطها، وبما لا ينأى بالمصلحة لدى المسلمين عن مفهوم المصلحة المعتبرة شرعاً، والمصالح المرسلّة، والاستحسان، بعيداً عن التشهّي والمصالح الآنية الضيقة^{١٣٧}.
- ٢- أن لا تتعارض عملية التفاوض مع ضرورة شرعية، فتبطلها، أو تقدمها على مرتبة أعلى منها دون سند شرعي أو عقلي سليم^{١٣٨}.

^{١٣٦} الحافظ عبد العظيم بن عبد القوي المنذري، مختصر سنن أبي داود، تحقيق: محمد صبحي بن حسن حلاق، (الرياض: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، ط ١، ١٤٣١هـ / ٢٠١٠م)، كتاب الخراج والإمارة، باب في خبر النضير، من حديث ٢٨٨٤/٣٠٠٤، ج ٢، ص ٣٣١-٣٣٢. والحديث بحسب حكم الألباني مما أثبتته المحقق: صحيح الإسناد.

^{١٣٧} انظر: حسن، مبادئ التفاوض، ص ٥٦.

^{١٣٨} انظر: البوطي، المرجع نفسه، ص ٢٤٨-٢٥٤.

- ٣- أن تستوفي عملية التفاوض عناصرها، وأن لا تكون مجتزأة بتخلف عنصر من هذه العناصر المتمثلة بأطراف عملية التفاوض، وبالقضية التفاوضية، وبالموقف التفاوضي، وبالأهداف التفاوضية^{١٣٩}.
- ٤- أن تكون العملية التفاوضية مضبوطة بحدود زمانية ومكانية لا تخرج عنها؛ حتى لا تشتت الجهود، وحتى لا تحيد العملية التفاوضية عن جوهرها^{١٤٠}.
- ٥- أن تتم ممارسة العملية التفاوضية وفق شروطها العلمية والمنطقية، بعيدا عن الارتجالية في التصرف^{١٤١}، ومن ذلك ما كان من أسلوب النبي صلى الله عليه وسلم في حمل الطرف المقابل على الإقرار بما يعرف عنه؛ كمنطلق إلى الدعوة وإقامة الحجّة عليهم^{١٤٢}.
- ٦- رصد ودراسة الآثار المترتبة على عملية التفاوض، وما يمكن أن تؤول إليه نتائجها، بحيث لا تؤول تلك النتائج إلى مفسدة راجحة على ما يتحقق بها من مصلحة^{١٤٣}.
- ٧- أن تخضع العملية التفاوضية لعملية تقويم مستمر في كل مراحلها^{١٤٤}.

^{١٣٩} انظر: حسن، مبادئ التفاوض، المرجع السابق، ص ٤٣-٤٤.

^{١٤٠} انظر: محمد الصيرفي، مهارة التفاوض (الإسكندرية: مؤسسة حورس الدولية للنشر، ط ١، ٢٠٠٩م)، ص ٦٣؛ الخضير، مبادئ التفاوض، ص ٢٣.

^{١٤١} انظر: عاطف جابر طه عبد الرحيم، إدارة التفاوض الدولي (الإسكندرية: الدار الجامعية، د. ط، ٢٠٠٨م)، ص ٧؛ الخضير، المرجع نفسه، ص ١٠-١٢.

^{١٤٢} صعد النبي صلى الله عليه وسلم على الصفا، فجعل ينادي: "يا بني فهد، يا بني عديّ - لبطن قريش - حتى اجتمعوا، فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج، أرسل رسولا؛ لينظر ما هو، فجاء أبو لهب وقريش، فقال: رأيتمكم لو أخبرتمكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم، أكنتم مصدقي؟ قالوا: نعم، ما جربنا عليك إلا صدقا، قال: فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد". البخاري، صحيح البخاري، كتاب تفسير القرآن، باب: وأنذر عشيرتكم الأقرين واحض جناحك ألن جانبك، حديث رقم ٤٧٧٠، ج ٦، ص ١١١.

^{١٤٣} انظر: العاسمي، علم النفس التفاوضي في مواقف الأزمة، ص ٨٤؛ البوطي، المرجع نفسه، ص ٢٤٩-٢٥٤.

٨- أن لا تبيح العملية التفاوضية حراما، أو تحرم مباحا، ولذلك لم يُعد النبي صلى الله عليه وسلم من أتاه من النساء المهاجرات بعد صلح الحديبية؛ لأنهن بإسلامهن لم يعدن حائلن لأزواجهن الكفار؛ لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا جَاءَكُمُ الْمُؤْمِنَاتُ مِهَاجِرَاتٍ فَاِمْتَحِنُوهُنَّ اللَّهُ أَعْلَمُ بِإِيمَانِهِنَّ فَإِنْ عَلِمْتُمُوهُنَّ مُؤْمِنَاتٍ فَلَا تَرْجِعُوهُنَّ إِلَى الْكُفَّارِ لَا هُنَّ حِلٌّ لَّهُمْ وَلَا هُمْ يَحِلُّونَ لَهُنَّ وَآثُوهُنَّ مَا أَنْفَقُوا وَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ أَنْ تَنْكِحُوهُنَّ إِذَا آتَيْتُمُوهُنَّ أَجُورَهُنَّ وَلَا تُمْسِكُوا بِعِصَمِ الْكُوفِرِ وَاسْأَلُوا مَا أَنْفَقْتُمْ وَلَيْسَ أَلْوَا مَا أَنْفَقُوا ذَلِكَمُ حُكْمُ اللَّهِ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ﴾ [المتحنة: ١٠] ١٤٥.

٩- عدم تجاوز صلاحيات التفويض الممنوحة للمفاوضين، مع ضرورة منحهم قدرا من المرونة في تدبير بعض الأمور مما فيه مصلحة معتبرة ١٤٦.

١٠- الاستعداد لتقديم تنازلات بما لا يتعارض مع المبادئ والمصالح العليا للمسلمين ١٤٧، ولذلك أنفذ النبي صلى الله عليه وسلم لسهيل بن عمر اعتراضه على بعض نصوص صلح الحديبية عند كتابتها، فعن البراء بن عازب رضي الله عنه قال: "كتب علي بن أبي طالب الصلح بين النبي صلى الله عليه وسلم وبين المشركين يوم الحديبية، فكتب: هذا ما كاتب عليه محمد رسول

١٤٤ انظر: أندرسون، التفاوض الفعال، ص ٢٥-٢٦.

١٤٥ انظر: أبو الطيب محمد صديق خان بن حسن بن علي ابن لطف الله الحسيني البخاري القنوجي، فتح البيان في مقاصد القرآن، عني بطبعه وقدم له وراجعته: عبد الله بن إبراهيم الأنصاري (صيدا- بيروت: المكتبة العصرية للطباعة والنشر، د. ط، ١٤١٢هـ/ ١٩٩٢م)، ج ١٤، ص ٨٦.

١٤٦ انظر: أبو نصر محمد بن محمد بن أوزلغ الفارابي، وأبو القاسم الحسن بن علي المغربي، والشيخ الرئيس الحسين بن عبد الله بن الحسن بن علي بن سينا، مجموع في السياسة، تحقيق: فؤاد عبد المنعم (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، ١٩٨٢م)، ص ١٥؛ أبو عبد الله، محمد بن (محمد صفى الدين) ابن (نفيس الدين حامد) بن أله عماد الدين الكاتب الأصبهاني، الفتح القسي في الفتح القدسي (د.م: دار المنار، ط ١، ١٤٢٥/٢٠٠٤م)، ص ١٧٩؛ أبو الوفا، كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، ج ٩، ص ٢٧٣-٢٧٦.

١٤٧ انظر، المرجع نفسه، ج ٩، ص ٤٤٧-٤٥٤.

الله، فقالوا: لا تكتب رسول الله؛ فلو نعلم أنك رسول الله لم نقاتلك، فقال النبي صلى الله عليه وسلم لعليّ: امحه، فقال: ما أنا بالذي أمحاه، فمحاه النبي صلى الله عليه وسلم بيده، قال: وكان فيما اشترطوا أن يدخلوا مكة فيقيموا بها ثلاثاً، ولا يدخلها بسلاح إلا جُلْبَان^{١٤٨} السلاح^{١٤٩}.".

١١- المرونة والاتزان في طرح المواقف والرد عليها، مع التحلي بالصبر^{١٥٠}.
 ١٢- إعطاء المفاوض الحرية في إبداء المواقف وطرح الآراء^{١٥١}، ففي الحديث عن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: "بعثني النبي صلى الله عليه وسلم في شيء، فقلت: يا رسول الله، إذا بعثتني في الشيء، أكون كالسكة الحمّاة^{١٥٢}، أم الشاهد يرى ما لا يرى الغائب؟ قال: الشاهد يرى ما لا يرى الغائب^{١٥٣}".

^{١٤٨} الجُلْبَان: شبه الجراب من الأدم يوضع فيه السيف مغموداً، وي طرح فيه الراكب سوطه وأداته. ابن منظور، لسان العرب، حرف الباء، فصل الجيم، ج ١، ص ٢٧٠.

^{١٤٩} النيسابوري، صحيح مسلم، كتاب الجهاد والسير، باب صلح الحديبية في الحديبية، حديث رقم ١٧٨٣، ج ٣، ص ١٤٠٩.

^{١٥٠} انظر: حسن، مبادئ التفاوض، ص ٣١١-٣١٤.

^{١٥١} انظر، حسن، مبادئ التفاوض، ص ٥٢.

^{١٥٢} حديدة منقوشة تطبع فيها الدراهم والدنانير. أحمد رضا، معجم متن اللغة (بيروت: دار مكتبة الحياة، د. ط، ١٣٧٧-١٣٨٠/١٩٥٨-١٩٦٠م)، حرف السين، الجذر س ك، ج ٣، ص ١٨١. والمعنى: الالتزام التام بما أمر به، كما تلتزم السكة شكلاً ثابتاً على النقد.

^{١٥٣} ضياء الدين أبو عبد الله محمد بن عبد الواحد المقدسي، الأحاديث المختارة، دراسة وتحقيق: عبد الملك بن عبد الله بن دهيش (بيروت: دار خضر للطباعة والنشر والتوزيع، ط ٣، ٢٠٠٠/١٤٢٠م)، حديث ٦٩٠، ج ٢، ص ٣١٢-٣١٣. والحديث بحسب ما أثبت الحق إسناداً حسن.

١٣- التزام الأخلاق الحميدة في تعامل أطراف عملية التفاوض مع بعضهم^{١٥٤}، فلم يحنت النبي صلى الله عليه وسلم بما وقع عليه من بنود صلح الحديبية، فردّ رجالا من مكة أتوه مسلمين بعد إبرام الصلح، فعن البراء بن عازب- رضي الله عنهما- قال: "صالح النبي صلى الله عليه وسلم المشركين يوم الحديبية على ثلاثة أشياء: على أن من أتاه من المشركين ردّه إليهم، ومن أتاهم من المسلمين لم يردوه، وعلى أن يدخلها من قابل ويقوم بها ثلاثة أيام، ولا يدخلها إلا بجلبان السلاح السيف والقوس ونحوه، فجاء أبو جندل يحجل في قيوده، فردّه إليهم....^{١٥٥}".

١٤- توفر المعلومات التفاوضية كضرورة لإنجاح أي عملية تفاوضية، ومن أهم هذه المعلومات ما يتعلق بـهوية فرق التفاوض، وبمن يقف خلفها، وبمقاصدها وأهدافها، فضلا عن الوسائل والإستراتيجيات المستخدمة في تلك المفاوضات^{١٥٦}.

١٥- تهيئة المناخ المناسب لإنجاح هذه المفاوضات، ومن ذلك- على سبيل المثال- تأهيل وإعداد الفرق التفاوضية لخوض هذه العملية بكفاءة وفاعلية^{١٥٧} فالتشنج والانفعال الزائد والتصلب لا يأتي بثمرة.

١٦- توفر الرغبة المشتركة لدى أطراف التفاوض؛ لخوض عملية التفاوض والاستمرار بها، وهذا العنصر تتحكم به ظروف مادية يمكن تعرفها

^{١٥٤} انظر: أبو الوفا، كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، ج ٩، ص ٥٣٩.

^{١٥٥} البخاري، صحيح البخاري، كتاب الصلح، باب الصلح مع المشركين، حديث ٢٧٠٠، ج ٣، ص ١٨٥.

^{١٥٦} انظر: العاسمي، علم النفس التفاوضي في مواقف الأزمة، ص ٨٦-٨٧.

^{١٥٧} انظر: سامي محمد فريخ، تسوية النزاعات (القاهرة: دار النشر للجامعات، ط ١، ١٤٢٨/٥١٤٢٠٧م)، ص ٧٧.

ومعالجتها، كتوفير الحماية للمفاوضين، وظروف نفسية يصعب ضبطها والتحكم بها، كالصفاء الذهني، والتوازن النفسي والعاطفي^{١٥٨}.

خاتمة البحث

- وفي ختام هذه البحث نذكر أهم ما توصل إليه من نتائج وهي كما يلي:
١. المفاوضة كلمة ذات جذرين لغويين: فوض، وفيض، وتنبثق عنهما معان لغوية كثيرة، تتبدى بها خصائص عملية التفاوض، لذلك استعمل العلماء القدماء لفظ المفاوضة، بمعنى المفاوضة، والمساومة.
 ٢. المفاوضة، والمحادثة، والمذاكرة، وتبادل الرأي، والمناظرة، والجدال، من أشكال وهيئات الحوار، ولا غرو أن تعددت المعاني الاصطلاحية لمفهوم المفاوضات؛ وفقا لزاوية النظر إليها.
 ٣. التفاوض فنٌّ، وأدب، وعلم، فهو علم من العلوم الاجتماعية مكتملة الأركان.
 ٤. المفاوضات من أهم مظاهر السلوك الإنساني المتحضر، وهي عملية اجتماعية معقدة، ذات أربعة عناصر: الموقف، والأطراف، والقضية، والهدف.
 ٥. تتبدى مشروعية المفاوضات في القرآن الكريم، وفي سنة وسيرة رسول الله صلى الله عليه وسلم، ومن خلال مقاصد الشريعة.
 ٦. ترتبط عملية التفاوض بمصالح البشر التي تراعيها مقاصد الشريعة الإسلامية على اختلاف تصنيفاتها، ومراتبها، فيمكن أن تكون ضرورية لا تنفك عن الحياة بمتطلباتها الضرورية للاستمرار في كافة المجالات، ويمكن أن تكون حاجية مكتملة لضروري، أو تحسينية مكتملة لحاجي.

^{١٥٨} انظر: فريج، تسوية النزاعات، ص ٧٧-٧٨.

٧. تباح المفسدة المفضية إلى مصلحة، أو يؤمر بها؛ لا لكونها مفسدة، بل لكونها تؤدي إلى مصلحة. وبالمقابل لا يلتفت إلى المصلحة المؤدية إلى مفسدة، ولا يعتدّ بها.

٨. للتفاوض ضوابط شرعية عديدة، أهمها ارتباطها بمصلحة غير ملغاة، وأن لا تتعارض مع ضرورة شرعية، فتبطلها، أو تقدمها على مرتبة أعلى منها دون سند شرعي أو عقلي سليم.

٩. من أهم مقاصد المفاوضات الإقناع والوصول بالخصم إلى الحق بطريق يعرفه هو ولا ينكره، ومن مقاصدها الخاصة الأخرى: العدل، والتعارف، والسلامة في الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والمال، وكذلك من مقاصدها التعاون على البر والتقوى، والإصلاح بين المتخاصمين.

المصادر والمراجع

‘abd al-Ḥamid, Ṣalāḥ, *Fan al-Ṭafāwiḍ Wa al-Diblumāsiyyah*, 1st Edition, (Cairo: Mu’assasah Ṭaiybah Li al-Nasher, 2012).

‘abd al-Kāfiy, Ismā‘īl ‘abd al-Fattaḥ, *al-Mawsu‘ah al-Muiyassrah Li al-Muṣṭalaḥat al-Siyāsiyyah (‘arabi - Engliziy)*, (No p: Kutub ‘arabiyyah, 2005).

‘abd al-Raḥim, ‘āṭif Jāber Ṭāha, *Idārat al-Ṭafāwiḍ al-Diblumāsiy*, (Alexandria: al-Dār al-Jāmi‘iyyah, 2008).

‘alām, Ṣalāḥ Maḥmud, *al-Qiyas Wa al-Taqwim al-Tarbawiy al-Nafsiy*, 1st Edition, (Cairo: Dār al-Fikr al-‘arabi, 1420Ah/2000).

‘umaiysh, Ḥamzah ‘abd al-Rahman, *al-Mufāwdāt Wa al-Mu‘āhdāt / Dirāsah muqārinah Bain al-Tashri‘ al-Islāmiy Wa al-Qānun al-Dualiy: al-‘uhadah al-‘umariyyah Wa mu‘āhadat al-Ramlah ‘inmuzagan*, (No p: Markaz ‘abḥāth Fiqh al-Mu‘āmalāt al-Islāmiyyah, 2016).

'abu Al-Wafā, 'aḥmad, *al-Mofāwḍāt al-Dualiyyah*, (Cairo: Dār al-Nahḍah al-'arabiyyah, 2005).

'abu Al-Wafā, 'aḥmad, *Kitāb al-I'lām Bi qawa'id al-Qénon al-Doaliy Wa al-'alāqāt al-Dualiyyah Fi Shari'ah al-Islām*, 2nd Edition (Cairo: Dār al-Nahḍah al-'arabiyyah, 1424Ah/2001).

'abu Shikhah, Nādir, *'uṣul al-Tafāwiḍ*, 2nd Edition, (Amman: Dār al-Masirah Li al-Nasher, 1430Ah/2009).

'abu Zohrah, Moḥammad, *al-'alāqāt al-Dualiyyah Fi al-Islām*, (Cairo: Dār al-Fikr al-'arabi, 1415Ah/1995).

'anderson, Bārbārā, *al-Tafāwiḍ al-Fa'āl*, Ishrāf: 'aḥmad Bahij, (Cairo: Maktabah al-Hilāl Li al-Nasher, No date).

Ḥasan, 'abbās, *al-Naḥu al-Wāfiy*, 15th Edition, (No. p: Dār al-Ma'ārif, No date).

Al-'alāq, Bashir, *'idārt al-Tafāwiḍ*, (Amman: Dār al-Yāzoriy al-'ilmiyyah Li al-Nasher, 1437Ah/2016).

Al-'awājiy, Moḥammad Bin Moḥammad, *Marwiyyāt al-Imām al-Zuhriy Fi al-Maghāziy*, 1st Edition, (No. p: No. n, 1425Ah/2004).

Al-'āsmiy, Riyaḍ Nāil, *'ilm al-Nafs al-Tafāwiḍiy Fi mawāqif al-'azmah*, 1st Edition, (Amman: Dār al-I'ṣār al-'ilmiy Li al-Nasher, 1437Ah/2016).

Al-'aṣbahāniy, 'abū 'abd Allah Moḥammad Bin Moḥammad Ṣafiy al-Din, *al-Faḥ al-Qasiy Fi al-faḥ al-Qudsiy*, 1st Edition, (No. p: Dār al-Manār, 1425Ah/2004).

Al-Ḥasan, Ḥasan, *al-Tafāwḍ Wa al-'alāqāt al-'āmah*, 1st Edition, (Beirut: al-Mu'assasah al-Jāmi'iyyah Li al-Dirāsāt, 1413Ah/1993).

Al-Buṭī, Moḥammad Sa'id Ramaḍān, *Dawābiḥ al-Maṣlahah Fi al-Shari'ah al-Islāmiyyah*, 2nd Edition, (Beirut: Mu'assasah al-Risālah, 1393Ah/ 1973).

Al-Bukhārī, Moḥammad Ibn Ismā'īl, *Sahīh Al-Bukhāriy*, 1st Edition, Tahqīq: Moḥammad Zuhair Bin Nasir Al-Nasir, (Dār Tawq Al-Najāh, 1422Ah).

Al-Fārābiy, Moḥammad Bin Moḥammad Bin 'ulzigh, Wa al-Maghrbiy, 'abu al-Qésim al-Ḥasan Bin 'ali, Wa Ibn Sinā, al-Shaiykh al-Ra'is al-Ḥusaein Bin 'abd Allah Bin al-Ḥasan Bin 'ali, *Majmu' Fi al-Siyāsah*, 1st Edition, Tahqīq: Fu'ād 'abd al-Mun'im, (Alexandria: Mu'assasah Shabāb al-Jāmi'ah, 1982).

Al-Ghazāliy, Moḥammad Bin Moḥammad, *al-Mustsfa' Fi 'ilm al-'uṣul*, 1st Edition, Tahqīq: Moḥammad Bin Sulaiymān al-'ashqar, (Beirut: Mu'assasah al-Risālah, 1417Ah/1997).

Al-Ghazāliy, Moḥammad Bin Moḥammad, *Shifā' al-'alil Fi baiyān al-Shibh Wa al-Makhil Wa masālik al-Ta'lil*, 1st Edition, Tahqīq: Ḥamad al-Kubaisiy, (Baghdad: Maṭba'ah al-Irshād, 1390Ah/1971).

Al-Haithamiy, 'abu al-Ḥasan Nor al-Din 'ali Bin 'abi Baker Bin Sulaimān, *Majma' al-Zawā'id Wa manba' al-Fawā'id*, Tahqīq: Ḥusā al-Din al-Qudusiy, (Cairo: Maktabah al-Qudusiy, 1414Ah/1994).

Al-Harariy, Moḥammad Bin 'abd Allah al-'aramiy al-'alawiy, *Tafsir hadā'iq al-Rauḥ Wa al-Riḥān Fi rawābiy 'ulum al-Qur'ān*, Ishrāf Wa murāja'ah: Hāsīm Moḥammad 'ali Bin Ḥusaein Mahdiy, 1st Edition, (Beirut: Dār Ṭawq al-Najāh, 1421Ah/2001).

Al-Jwainiy, 'abd al-Malik Bin 'abd Allah Bin Yusof Bin Moḥammad, *al-Burhān Fi 'uṣul al-Fiqh*, 2nd Edition, Tahqīq: Ṣalāḥ Bin Moḥammad Bin 'uaidā, (Beirut: Dār al-Kutub al-'ilmiyyah, 1418Ah/ 1997).

Al-Jwainiy, Imām al-Ḥaramain 'abd al-Malik Bin 'abd Allah Bin Yusof Bin Moḥammad, *al-Kāfiyah Fi al-Jadal*, Tahqīq: Fawqiyah Ḥusaein, (Cairo: Maṭba'ah Isā al-Bābiy al-Ḥalabiy Wa shurāh, 1399Ah/ 1979).

Al-Khuḍairiy, Moḥsin 'aḥmad, *Mabādi' al-Tafāwd*, 1st Edition, (Cairo: Majmu'ah al-Nil al-'arabiyyah, 2003).

Al-Maqdisiy, Ḍiyā' al-Din 'abu 'abd Allah Moḥammad Bin 'abd al-Wāḥid, *al-'aḥādith al-Mukhtārah*, 3rd Edition, Dirāsah Wa tahqīq: 'abd

al-Malik Bin 'abd Allah Bin Dahish, (Beirut: Dār Khaḍer Li al-Nasher, 1420Ah/ 2000).

Al-Mārziy, 'abu 'abd Allah Moḥammad Bin 'ali Bin 'amr al-Tamimiy al-Mālkiy, *Sharḥ al-Talqiyn*, 1st Edition, Taḥqīq: Moḥammad al-Mokhtār al-Salāmiy, (No. p: al-Gharb al-Islāmiy, 2008).

Al-Munzriy, al-Ḥāfiẓ abd al-'azīm Bin 'abd al-Qawiy, *Mukhtaṣar sunan 'abu Dawd*, 1st Edition, Taḥqīq: Moḥammad Ṣubḥiy Bin Ḥasan Ḥallāq, (Riyadh: Maktabah al-Ma'ārif Li al-Nasher, 1431Ah/2010).

Al-Naisāboorī, 'abu 'abd Allāh Al-Hakim Moḥammad Bin 'abd Allāh Bin Moḥammad Bin Hamdawaih Bin Na'im Bin Al-Hakam Al-Dhabiyy Al-Ṭahmānī, *Al-Mustadrak Alā Assahīhain*, 1st Edition, Taḥqīq: Mustaphā 'abd Al-Qādir 'ata, (Beirut: Dār ul-Kutub Al-Ilmiyyah, 1411Ah/1990).

Al-Naisāboorī, Moslim Bin al-Ḥajāj 'abu al-Ḥasan al-Qushairiy, *Ṣaḥih Moslim*, Taḥqīq: Moḥammad Fu'ād 'abd al-Bāqiy, (Beirut: Dār 'ihīā' al-Turāth al-'arabi, No date).

Al-Nawawiy, 'abu Zakariyyā Moḥiyy al-Din Yaḥiyā Bin Sharaf, *Al-Majmu' sharḥ al-Muhazzab Ma' takmilat al-Subkiy Wa al-Muṭi'iy*, (No. p: Dār al-Fikr, No date).

Al-Ṣairafīy, Moḥammad, *Mahārah al-Tafāwid*, 1st Edition, (Alexandria: Mu'assasah Ḥurs al-Dulaiyyah Li al-Nasher, 2009).

Al-Qinujiy, 'abu al-Ṭaiyyb Moḥammad Ṣiddiq Khan Bin Ḥasan 'ali, *Faṭḥ al-Baiyān Fi Maqāṣid al-Qur'ān*, 'unia Bi ṭab'ih Wa qaddam Lah Wa raja'ah: 'abd Allah Bin Ibrāhim al-'anṣāriy, (Beirut: al-Maktabah al-'aṣriyyah, 1412Ah/1992).

Al-Qurṭubiy, 'abu 'abd Allah Moḥammad Bin 'aḥmad Bin 'abi Baker, *al-Jāmi' Li 'aḥkām al-Qur'ān*, 2nd Edition, Taḥqīq: 'aḥmad al-Barduniy, Wa Ibrāhim 'aṭfish, (Cairo: Dār al-Kutub al-Maṣriyyah, 1384Ah/1964).

Al-Rāzīy, Zainu al-Din 'abū 'abd Allah Moḥammad Bin 'abi Baeker Bin 'abd al-Qader al-Ḥanafiy, *Mukhtār al-Ṣiḥāḥ*, Taḥqīq: Yusof al-Shikh Moḥammad, 5th Edition, (Beirut: al-Maktabah al-'aṣriyyah, 1420Ah/1999).

Al-Sarkhasiy, Moḥammad Bin 'aḥmad, *al-Mabsuṭ*, (Beirut: Dār al-Ma'rifah, 1414Ah/1993).

Al-Shaibānīy, Moḥammad al-Ḥasan, *Sharḥ al-Saiyr al-Kabir*, 1st Edition, Taḥqīq: Moḥammad Ḥasan Ismā'il, (Beirut: Dār al-Kutub al-'ilmiyyah, 1417Ah/1997).

Al-Sharfā, Nébigha 'abd al-Karim, *'istrājiyyat al-Tafāwiḍ al-Filṣṭiniy al-Isrāīliy*, Risālah Mājster: Jāmi'ah al-'aqṣā, 1436Ah/2015).

Al-Shātibī, Ibrāhim Musā Bin Moḥammad al-Ghurnāṭiy, *al-I'tisām*, 1st Edition, Taḥqīq: Moḥammad al-Shuqair, Wa Sa'd 'āl Ḥamid, Wa Hisām, (Saudi Arabia: Dār Ibn al-Jawziy, 1429Ah/ 2008).

Al-Shātibī, Ibrāhim Musā Bin Moḥammad al-Ghurnāṭiy, *Al-Muwāfaqāt*, 1st Edition, Taḥqīq: Mashhoor Bin Hasan 'āl Salmān, (Cairo: Dār Ibn 'affān, 1417Ah/1997).

Al-Ṭabarīy, Moḥammad Bin Jarir Bin Yazid, *Tārikh al-Ṭabariy = Tārikh al-Rusil Wa al-Muluk, waṣlat Tārikh al-Ṭabariy*, 2nd Edition, (Beirut: Dār al-Turāth, 1387Ah).

Al-Ṭarāunah, Ḥusain, Wa al-Musā'dah, Mājed, *'idārah al-Ṭafāwiḍ Wa Ḥal al-Nizā'āt*, 1st Edition, (Amman: Dār al-Ḥāmid Li al-Nasher, 1437Ah/2016).

Al-Yubuy, Moḥammad Sa'd Bin 'aḥmad Bin Mas'ud, *Maqāṣid al-Shari'ah al-Islāmiyyah Wa 'alāqtuhā Bi al-'adillah al-Shar'iyyah*. 1st Edition, (Riyadh: Dār al-Hijrah Li al-Nasher, 1418Ah/1998).

Al-Zabīdī, Moḥammad Bin Moḥammad al-Ḥusāinī, *Tāj al-'arūs Min Jawāher al-Qāmūs*, Taḥqīq: Majmu'ah Min al-Muḥaqqiqin, (No. p: Dār al-Hidāiyah, No date).

Al-zuhailiy, Wahbah. *Al-Mofāwadāt Fi al-Islām*. 1st Edition, (Damascus: Dār al-Maktabiy, 1417Ah/1996).

Darwish, 'abd al-Salām Moḥammad Rushdiy Sulaimān, *'athar al-'ikhtilāl Fi shuruṭ al-Tafāwiḍ al-Filṣṭiniy 'alā Ijād ḥal Li al-Qadiyyah al-Filṣṭiniyyah*, Risālah Mājster: Jāmi'ah al-Najāh al-Waṭaniyyah, 2013).

Fathiy, Moḥammad, *al-Ṭariq Ilā Na‘am / al-Taḫwīd: Maḥāsim Wa Maḥārāt*, 1st Edition, (Cairo: Dār al-Tawzi‘ Wa al-Nasher al-Islāmiyyah, 1425Ah/2004).

Fraij, Sāmiy Moḥammad, *Taswīyah al-Nizā‘āt*, 1st Edition, (Cairo: Dār al-Nasher Li al-Jāmi‘āt, 1428Ah/2007).

Ibn ‘abd al-Bir, ‘abu ‘umar Yusof Bin ‘abd Allah. *Al-Kāfiy Fi Fiqh ‘ahl al-Madiynah*. Taḥqīq: Moḥammad Moḥammad ‘aḥiyad Walad Mādik al-Moritāniy, 2nd Edition, (Riyadh: Maktabah al-Riyādh al-Ḥadithah, 1400Ah/1980)

Ibn ‘abd al-Salām, ‘abu Moḥammad Ezz al-Din ‘abd al-‘aziz. *Qawā‘ed al-‘aḥkām Fi Maṣāliḥ al-‘anām*. Rāja‘ah Wa ‘allaq ‘alaih: Ṭāha ‘abd al-Ra‘uf, (Cairo: Maktabah al-Kuliyyat al-‘azhariyya, 1414Ah/1991)

Ibn ‘asākir, ‘abu alQāsīm ‘ali Bin al-Ḥasan, *Tārikh Dimashq*. Taḥqīq: ‘amr Bin Gharāmah al-‘amrawiy, (No. p: Dār al-Fikr, 1415Ah/1995).

Ibn ‘āshur, Moḥammad al-Ṭāher. *Maqāṣed al-Shari‘ah al-Islāmiyyah*. Taqdim: Ḥātim Bosmmah, (Cairo: Dār al-Kitāb al-Maṣriy, Beirut: Dār al-Kitāb al-Lubnāniy, 2011)

Ibn Ḥajar, ‘abū al-Faḍil ‘aḥmad Bin ‘ali, *Fath al-Bāriy Sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhāriy*, Rqqam ‘abwābah Wa ‘aḥādīthah: Moḥammad Fou‘ād ‘abd al-Bāqiy, (Beirut: Dār al-Ma‘rifah, 1379AH).

Ibn Ḥanbal, ‘abū ‘abd Allah ‘aḥmad Bin Moḥammad, *Musnad al-Imām ‘aḥmad*, Taḥqīq: ‘aḥmad Moḥammad Shākir, 1st Edition, (Cairo: Dār al-Ḥadith, 1416Ah/1995).

Ibn ‘āshūr, Moḥammad Al-Tāhir Bin Moḥammad Al-Tāhir, *Al-Tahrīr wa Tanwīr*, (Tunis: Al-Dār al-Tunisiyyah, 1984).

Ibn Manzūr, Moḥammad Bin Makram, *Lisān al-‘Arab*, , 3rd Edition (Beirut: Dār Ṣādir, 1414Ah).

Kheḍer, al-Saiyyd ‘ali, *al-Ḥiwār Fi al-Sunnah al-Nabawiyyah*, (al-Markaz al-‘ālamiy Li al-Ta‘rif Bi al-Rasul Wa nuṣrateh al-Munbasiq ‘an rabiṭat al-‘ālam al-Islāmiy, 1431Ah).

Majma' Al-Lughah al-'arabiyyah Bi al-Qāhirah, *al-Mu'jam al-Wasit*, Qām Bi Ikhrājah: Ibrāhim Muṣṭfā Wa 'ākharon, (No. p: Dār al-Da'wah, No date).

Musā, Ghānim Funjān, Wa 'aḥmad, Fāṭimah Ṣāliḥ, *'akhlāqiyyāt al-Tafāwiḍ Fi al-Manhaj al-Islāmiy*. 1st Edition, (Amman: Dār al-Kindiy Li al-Nasher, 1425Ah/2014).

Musā, Moḥammad Bin 'ali Bin 'ādam, *Mashāriq al-'anwār al-Wahhājah Wa Maṭāli' al-'asrār al-Bahhājah Fi sharḥ sunan al-Imām Ibn Mājah*. 1st Edition, (Riyadh: Dār al-Mughniy, 1427Ah/2006).

Naynabraj, Girārd, A. *'usus al-Tafāwiḍ*, 1st Edition, Tarjamah: Ḥāzim 'abd al-Rahman, Murāja'ah: Ḥasan Moḥammad Wajiyh, (Cairo: al-Maktabah al-'akādimiyyah, 1997).

Ḍamiriyyah, 'uthmān Jim'ah, *'uṣul al-'alāqāt al-Dualiyyah Fi Fiqh al-Imām Moḥammad Bin Ḥasan al-Shaibāniy*, 1st Edition, (Amman: Dār al-Ma'āliy, 1419Ah/1999).

Quṭub, Saiyyd, *Fi Zilāl al-Qur'ān*, 32th Edition, (Cairo: Dār al-Shuruq, 1423Ah/2003).

Ridha, 'aḥmed, *Mu'jam Matnul-Lughah*, (Beirut: Dār Maktabat al-Ḥayāh, 1958).

Shatā, 'aḥmad 'abd al-Wanis, *al-'uṣul al-'āmmah Li al-'alāqāt al-Dualiyyah Fi al-Islām waqt al-Silm*, (Cairo: al-Ma'had al-'ālamiy Li al-Fikr al-Islāmiy, 1417Ah/1996).

Ṭāriq, Moḥammad, *Mahārāt al-tafāwiḍ Wa al-Ta'āqud al-Ḥaithah Fi al-Majālāt al-Mukhtalifah*, (No. p: al-Dār al-Jāmi'iyyah, 2006).

Wajiyh, Ḥasan Moḥammad, *Moqadimah Fi 'ilm al-Tafāwiḍ al-Ijtimā'iy Wa al-Siyāsiy*, (Kuwait: al-Majlis al-Waṭaniy Li al-Tjaqāfah Wa al-Funun Wa al-'ādāb, 1994).