

دوفصلنامه علمی مطالعات تقریبی مذاهب اسلامی (فروغ وحدت)  
سال شانزدهم / دوره جدید / شماره ۵۵ / بهار و تابستان ۱۴۰۰  
صص ۱۶-۳۳ (مقاله پژوهشی)

# اصول مذاکرات سیاسی براساس منابع اسلامی

## (با تأکید بر مذاکرات عصر پیامبر (ص))

● محمدرضا شاهرودی

دانشیار گروه علوم قرآن و حدیث دانشگاه تهران

mhshahroodi@ut.ac.ir

● محمد قاسمی شوب

دکترای علوم قرآن و حدیث، پژوهشگر و مدرس دانشگاه جامع امام حسین (ع) (نویسنده مسئول)

mohammadkonkoor@gmail.com

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۲/۲۲، تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۰/۲۶

### چکیده

مذاکره سیاسی به عنوان راه‌حلی عقلایی، مسألت‌آمیز و کارآمد برای پایان‌دادن به اختلافات طرفین ذی‌نفع، همواره مورد توجه حکومتها و گروهها بوده است. امروزه اسلام‌ستیزان، به دنبال ارائه و القای چهره‌ای خشونت‌طلب و فاقد منطق از این آیین، آن‌هم به‌نحوی هستند که گویی هیچ‌گرایش و اصولی برای گفت‌وگو و مذاکره نداشته است اما در بررسی منابع معتبر تاریخی - روایی مرتبط با سیره پیامبر اکرم (ص)، به‌یقین می‌توان دریافت که آن حضرت، بارها به منظور حل مسائل فی‌مابین حکومت اسلامی با گروههای مخالفی که با آنها تعارض منافع وجود داشته است، از راهکار خردورزانه مذاکره سیاسی، همراه با اصول و دستورالعمل‌های ویژه‌ای بهره‌برده که این امر، شاهدی بر نقض ادعای دشمنان اسلام است؛ لذا در این نوشتار، با استفاده از روش توصیفی - تحلیلی، ضمن ارائه معنایی دقیق و جامع از مفهوم «مذاکره سیاسی» و مؤلفه‌های آن، با مطالعه منابع معتبر شیعه و اهل تسنن، نوع مواجهه پیامبر اسلام (ص) با مخالفان در «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره با یهود فدک» و «مذاکره با بنی‌ثقیف» بررسی شده و مهم‌ترین «اصول» و دستورالعمل‌های ایشان در این مذاکرات، در قالب اصول «روانی - پنداری»، «رفتاری - کرداری» و «گفتاری - بیانی» شناسایی و تبیین شده و میزان تطابق هر یک از این اصول، با قواعد مذاکرات امروزی نیز بررسی شده است.

کلیدواژه‌ها: مذاکره سیاسی، پیامبر اکرم (ص)، اصول مذاکره، شیعه، اهل سنت.



## مقدمه

در ادوار مختلف تاریخ حیات بشر، حکومتها در ابعاد گوناگون زمامداری خویش، با سایر جریانات و حکومتها، دچار تعارض منافع و اختلاف می‌شده‌اند. در این میان، آنچه به اصلاح روابط و پایان دادن به تعارضات کمک می‌کند، حاکم ساختن عقلانیت بر احساسات، رعایت مصالح اشخاص، دولتها و جریانها است که البته نیل به این ارزشها، با «مذاکره سیاسی»، به عنوان ابزاری مهم و کارآمد، امکان‌پذیر است. در شرایط کنونی جهان اسلام، مخالفان آمین حق، مترصد مکابدی برای نشان دادن چهره‌ای غیرحقیقی از اسلام، به منظور ایجاد اسلام‌هراسی هستند و در این راستا می‌کوشند تا تصویری خشن و منطقتناپذیر، از پیامبر اکرم (ص) در مواجهه با مخالفان نشان دهند؛ لذا ضروری است، با مطالعه منابع معتبر شیعه و اهل تسنن، سیره سیاسی پیامبر اسلام (ص)، در حوزه مواجهه‌ی مسالمت‌آمیز و خردورزانه در اختلافات و تعارضات با دیگر گروهها در قالب مذاکره‌ی سیاسی، بررسی می‌شود و مهم‌ترین اصول و دستورات‌عمل‌های ایشان در مذاکرات سیاسی، شناسایی و تبیین گردد که البته بررسی این اصول، از بازخوانی و تحلیل گزارشات تاریخی - روایی برجای مانده از سلسله مذاکراتی که آن حضرت در دوران حکومت خویش، انجام داده‌اند، امکان‌پذیر خواهد بود. بر این اساس در این نوشتار، ابتدا ضمن بررسی مفاهیم اساسی پژوهش، معنایی جامع و دقیق از «مذاکره سیاسی» و مؤلفه‌های آن، ارائه می‌گردد. در ادامه با بررسی سیره سیاسی پیامبر مکرم اسلام (ص)، ماجرای سه مورد از مهم‌ترین مذاکرات آن حضرت، با عناوین: «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره با یهود فدک» و «مذاکره با بنی ثقیف»، به صورت اجمالی مطرح خواهد شد. سپس با استفاده از روش توصیفی - تحلیلی و با بررسی منابع معتبر فریقین، مهم‌ترین اصول مذاکرات اسلامی با تکیه بر سیره سیاسی پیامبر اکرم (ص)، شناسایی و تبیین می‌گردد و در اثنای آن، هر یک از اصول مذاکرات سیاسی در این سه جریان، با دستورات‌عمل‌ها و اصول مذاکرات سیاسی امروزی، مقایسه تطبیقی خواهند شد.

## مفاهیم اساسی پژوهش

در مطلع نخست از این پژوهش، مفهوم اصطلاحات اساسی تحقیق پیش رو، مشتمل بر: «اصول» و «مذاکره سیاسی»، در قسمت ذیل، تبیین و بررسی می‌شود:

### ۱) اصول

واژه «اصول» جمع مکسر «اصل»<sup>۱</sup> و در لغت به معنای قسمت پایین و ریشه هر چیز<sup>۲</sup> و پایه و بن آن است و در مقابل آن، فرع قرار می‌گیرد<sup>۳</sup> و اگر آن پایه و ستون، در حال بلندی توهّم شود، نیروی خیال نمی‌تواند آن را تصور کند. از این روی، خداوند در آیه ۲۴ از سوره ابراهیم فرموده: «أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ»<sup>۴</sup>. ابن فارس برای آن، سه معنا ذکر کرده است: نخست «أَسَاسُ الشَّيْءِ» (به معنای: پایه چیزی) مانند عبارت «لَا أَصْلَ لَهُ وَ لَا فَضْلَ لَهُ»، دوم «الْحَيَاةُ» (به معنای: مار) و «الْأَصْلَةُ» ماری بزرگ است که درباره دجال روایت شده است «كَأَنَّ رَأْسَهُ أَصْلَةٌ» و سوم «آن چیزی که در طول روز، بعد از عشاء می‌آید» و جمع آن «أَصْلٌ وَ أَصَالٌ» است.<sup>۵</sup> با وجود آنکه مصطفوی برای آن معنایی نزدیک به مبنا در نظر گرفته است<sup>۶</sup> اما وی یک تفاوت اساسی بین «اصل» و «مبنا» را ذکر می‌کند؛ اینکه «اصل» آن است که چیزی بر آن بنا می‌شود؛ به این معنا که محقق شدن چیزی به معنای تحقق فرع آن است اما اساس «مبنا» مستقل است و برای تحقق، احتیاج به غیر ندارد.<sup>۷</sup>

اصول به معنای اصطلاحی خود، قواعدی است که می‌توان آن را نوعی دستورالعمل کلی دانست. در این صورت، لسان بیان اصول، با مبانی متفاوت خواهد بود؛ طبق یافته برخی از محققان معاصر در ترمینولوژی این اصطلاح، مبانی از «هستها» سخن می‌گویند اما اصول، از «بایدها»؛ و به

۱. الصحاح، ج ۴، ص ۱۶۲۳.

۲. لسان العرب، ج ۱۱، ص ۳۱۶؛ المفردات فی غریب القرآن، ص ۷۸.

۳. فرهنگ ابجدی، ص ۸۵.

۴. المفردات فی غریب القرآن، ص ۷۸.

۵. معجم مقاییس اللغة، ج ۱، صص ۱۱۱-۱۱۰.

۶. التحقیق فی کلمات القرآن الکریم، ج ۱، ص ۹۵.

۷. همان، ج ۱، صص ۹۶-۹۵.





عبارت دیگر با مبانی از «بودن چیزی» مطلع می‌شویم اما با اصول، از «بایستگی دیگر چیز» بر اساس آن آگاه می‌شویم. باید عنایت داشت که این اصول و دستورالعمل‌های کلی، با توجه به مبانی و اهداف استخراج می‌گردد. به عبارت دیگر، اصول «کشف‌شدنی» است، نه اینکه به دل‌خواه و میل هر کس «وضع» گردد.<sup>۸</sup>

## ۲) مذاکره سیاسی

«مذاکره» از ریشه «ذ.ک.ر» در لغت به معنای گفت‌وگو کردن با کسی درباره چیزی است.<sup>۹</sup> واژه مذاکره، بر اساس قواعد صرف عربی، مصدر ثلاثی مزید و بر وزن مفاعله است. باب مفاعله برای بیان مشارکت دو فرد بوده و نشانگر طرفینی بودن آن است.<sup>۱۰</sup> بر پایه‌ی دیدگاه برخی از لغویان، مذاکره یا مفاوضه، در لغت بدین معناست که هر یک از طرفین، آنچه در نزدشان است، به طرف مقابل رد کنند<sup>۱۱</sup> و نیز واژه گفت‌وگو، در فارسی معادلی برای آن و تقریباً به همین معناست.<sup>۱۲</sup>

در اصطلاح حوزه علوم سیاسی، معنای اصطلاحی «مذاکره»، عبارت است از: درپیش‌گرفتن یک اسلوب عملی برای نیل به اهداف، مصالح و منافع حکومتها، از طریق گفت‌وگوی میان طرفین، ولو اینکه حکومتی از نظر اقتصادی، سیاسی و نظامی در اوج اقتدار باشد، لکن باز ناچار خواهد بود، برای تأمین مصالح و دستیابی به منافع در سطح بالاتر، به تعامل با دیگر دولت‌ها بپردازد و مناسب‌ترین زمینه برای فعال‌کردن دیپلماسی، گشودن باب مذاکره میان دولت‌هاست.<sup>۱۳</sup> در بیانی دیگر و هم‌سو با آن، مذاکره در مفهوم جامع خود، چنین معرفی شده است: فرایند و کنشی عملی و خردورزانه است که طرفین گفت‌وگو، اعم از دولت یا غیر آن، هنگام وقوع تعارض، برای رسیدن به یک اتفاق نظری که نهایتاً، مصالح و اهداف

گیرند<sup>۱۴</sup> که البته درکند، در پیش می‌طرفین را تضمین می‌کند. موارد، همراه با تبادل امتیازات است.<sup>۱۵</sup>

مذاکره در دوران معاصر به عنوان متداول‌ترین راه‌حل اختلافات بین دول،<sup>۱۶</sup> فرایندی است که از رهگذر آن، کنش‌گران کلان سیاسی، به منظور نیل به برخی اهداف، با یکدیگر تعامل می‌کنند.<sup>۱۷</sup> بر اساس ماده ۳۳ منشور ملل متحد، در روابط سیاسی و حقوقی بین ملل، طرفین هر اختلاف که ادامه آن، ممکن است صلح و امنیت بین‌المللی را به مخاطره بیندازد، باید قبل از وقوع درگیری و جنگ، برای یافتن راه حل اختلافات، از روشهای مسالمت‌آمیز، از جمله مذاکره سیاسی استفاده کنند.<sup>۱۸</sup> از طریق مذاکره سیاسی می‌توان واحدهای سیاسی مستقل که دارای منافع متغیر و متضاد هستند را با هم آشتی داد<sup>۱۹</sup> و به توافق و توافق‌نامه‌ای که مورد قبول طرفین باشد، دست پیدا کرد.<sup>۲۰</sup>

بر اساس مطالب مزبور، مهم‌ترین مؤلفه‌ها در تعریف مذاکره سیاسی عبارت‌اند از: الف) فرایندی بودن؛ به این مفهوم که عموماً مذاکره، یک‌باره و ناگهانی شکل نمی‌گیرد بلکه دارای یک سلسله جریانات و نشستهای به هم پیوسته است؛ ب) وجود تعارض؛ بدین معنا که تا میان دو طرف، تعارضی وجود نداشته نباشد، مذاکره معنایی نخواهد داشت و لذا در این خصوص، وجود پاره‌ای اختلافات مفروض است؛ ج) تبادل امتیازات و تأمین منافع؛ چه اینکه تا منافع دو طرف در کار نباشد، مذاکره‌ای انجام نخواهد گرفت و خصلت هر مذاکره، در تبادل امتیازاتی است که در آن صورت می‌پذیرد.

مؤلفه‌هایی که در بخش فوق تبیین گردید، ناظر به تعریف امروزی مذاکره سیاسی است که با توجه به گستردگی ارتباطات و علوم، دچار تحول شده است اما با تحقیق در

۱۴. ر.ک: الاصول العامة للعلاقات الدولية فی الاسلام وقت السلم، ص ۱۴.

۱۵. فنون مذاکره، هیندل، ص ۱۶.

۱۶. فرهنگ اصطلاحات جغرافیای سیاسی - نظامی، ص ۲۲۵.

۱۷. فرهنگ روابط بین‌الملل، ص ۵۳۸.

۱۸. حقوق بین‌الملل عمومی، میرعباسی، ج ۲، ص ۳۲.

۱۹. حقوق بین‌الملل معاهدات، ص ۱۲۹.

۲۰. اسلام و حقوق بین‌الملل، ص ۴۵۶؛ حقوق بین‌الملل عمومی، ثریائی

آذر، ص ۳۶.

۸. «تحلیل سیاسی زبان بدن در تاریخ بیهقی»، ص ۸۴.

۹. لغت‌نامه، ج ۱۳، ص ۲۰۵۶۶؛ فرهنگ عمید، ج ۲، ص ۱۷۸۲.

۱۰. مبادی العربیه، ج ۴، ص ۳۳.

۱۱. مجمع البحرین، ج ۴، ص ۲۲۳؛ تاج العروس من جواهر القاموس،

ج ۱۰، ص ۱۲۸.

۱۲. لغت‌نامه، ج ۱۳، ص ۲۰۵۶۶.

۱۳. الدیپلوماسیه القدیمیة و المعاصره، ص ۱۹.



سیره و نوع مواجهه پیامبر اکرم(ص) در سلسله مذاکراتی که داشته است، به یقین می‌توان دریافت که به صورت کلی، مؤلفه‌های فوق در آنها رعایت شده است. لکن باید عنایت داشت که مذاکرات زمان پیامبر(ص)، عمدتاً به صورت گفت‌وگوهای ساده‌ای بوده که یا توسط خود پیامبر(ص) یا نمایندگان ایشان، انجام می‌گرفته و پیچیدگیهای ساختاری مذاکرات امروزی در آن وجود ندارد.

### مروری بر مذاکرات سیاسی پیامبر اسلام(ص)

با بررسی منابع معتبر شیعه و اهل تسنن و مذاقه در سیره پیامبر اکرم(ص)، مهم‌ترین مذاکرات سیاسی آن حضرت، در دوران حکومت نبوی، «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره فدک» و «مذاکره بنی‌نقیف» است که در بخش ذیل، به صورت کوتاه و اجمالی، مروری گذرا بر جریان هر یک از این مذاکرات صورت می‌پذیرد.

#### ۱) مذاکرات حدیبیه

یکی از مصادیق بارز مذاکرات سیاسی پیامبر اکرم(ص)، در جریان گفت‌وگوهایی است که به منظور انعقاد صلح حدیبیه، میان آن حضرت با مشرکان قریش صورت پذیرفته است.<sup>۲۱</sup> مسلمانها در ماه ذیقعد سال ششم هجری، به فرمان پیامبر اسلام(ص)، برای انجام «عمره» و زیارت خدا عازم مکه شدند.<sup>۲۲</sup> ابتدا قریش با فرستادن «خالد بن ولید» مانع از ورود پیامبر(ص) به مکه شد.<sup>۲۳</sup> آن حضرت، مسلمانان را در حدیبیه (مکانی در نزدیکی مکه) اسکان داد.<sup>۲۴</sup> در این شرایط، قریش نمایندگان خود را یک نوبت جهت اطلاع از نیت مسلمانان و در چندین نوبت جهت مذاکره با پیامبر(ص) فرستاد.<sup>۲۵</sup> افرادی همچون «بَدیل بن ورقاء خزاعی» که از بزرگان قبیله خزاعه بود، همراه با هیئتی از افراد قبیله اش از جانب قریش، نزد پیامبر(ص) آمدند.

#### ۲) مذاکره فدک

پیامبر اکرم(ص) در سال هفتم هجری، به منظور مذاکره با «رؤسای یهود فدک»، اقدامات مقتضی را انجام داد.<sup>۲۶</sup> هنگامی که آن حضرت، عازم غزوه خیبر شده بود، دیپلماتی به نام «محیصه بن مسعود» را نزد رؤسای فدک فرستادند تا با ایشان مذاکره نماید اما آنها در ابتدای امر، از مذاکره با نماینده پیامبر(ص) سر باز زدند ولی در ادامه، هنگامی که خبر شکست قلعه‌نشینان خیبر را دریافت کردند، نظر و موضع آنها تغییر پیدا کرد و هیئتی دیپلماتیک را به سرپرستی «نون بن یوشع» برای مذاکره نزد پیامبر(ص) فرستادند.<sup>۲۷</sup> در این مذاکره سیاسی، اعضای هیئت مذاکره‌کننده یهود فدک، با عنایت بدان که مسلمانان در موضع اقتدار و برتری بودند، نتوانستند خواسته‌های خود را تحمیل نمایند.<sup>۲۸</sup> در نهایت پس از گفت‌وگوهایی که بین پیامبر(ص) و هیئت مذاکره‌کننده یهود انجام گرفت، به این توافق دست یافتند که نیمی از خاک فدک، برای یهودیان و نیمی دیگر، از آن

۲۶. رک: السیره النبویه، ج ۲، صص ۳۱۴-۳۱۱؛ المغازی، ج ۲، صص ۶۰۴-۵۹۳.  
 ۲۷. المغازی، ج ۲، ص ۶۰۴.  
 ۲۸. برای اطلاع از متن کامل صلح‌نامه، رک: المغازی، ج ۲، ص ۷۰۷؛ بررسی تاریخی صلحهای پیامبر(ص)، ص ۱۵۲.  
 ۲۹. رک: المغازی، ج ۲، صص ۷۰۷-۷۰۶؛ السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۵۳.  
 ۳۰. المغازی، ج ۲، ص ۷۰۶.  
 ۳۱. همان، ج ۲، ص ۷۰۷.

۲۱. حقوق معاهدات بین‌المللی و دیپلماسی در اسلام، صص ۳۲۸-۳۲۲.  
 ۲۲. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۰۸.  
 ۲۳. المغازی، ج ۲، ص ۵۸۰؛ الطبقات الکبری، ج ۲، ص ۹۵.  
 ۲۴. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۰.  
 ۲۵. حقوق معاهدات بین‌المللی و دیپلماسی در اسلام، ص ۳۲۲.



رسول خدا(ص) باشد<sup>۳۲</sup> و یهودیان فدک، هم‌چنان بر آیین خود باقی بمانند و از حمایت حکومت اسلامی برخوردار شوند<sup>۳۳</sup>.

### ۳) مذاکره بنی ثقیف

یکی از مخالفان سرسخت پیامبر اسلام(ص)، قبیله بنی ثقیف بود که سردمداران آن، همواره به مقابله با آن حضرت می‌پرداختند. با این حال، پیامبر اسلام(ص) در رمضان سال نهم هجری، در مدینه با بنی ثقیف مذاکره نمود<sup>۳۴</sup>. نکته درخور توجه آنکه، تا پیش از این سال، ثقیف به هیچ‌وجه حاضر به مذاکره با پیامبر(ص) نبود<sup>۳۵</sup> تا آنجا که حتی «عروة بن مسعود» (از بزرگان احلاف ثقیف) را که در مدینه اسلام آورده بود و به منظور تبلیغ، به میان ایشان بازگشته بود را کشتند<sup>۳۶</sup>. در سال نهم هجری، بزرگان بنی ثقیف با مشاهده گسترش روزافزون اسلام، به این نتیجه رسیدند که نمی‌توانند در تقابل نظامی با مسلمانان به پیروزی برسند<sup>۳۷</sup> و از این رو، بدون اطلاع قبلی، هیئتی را به سرکردگی «عبدلیلی بن عمرو بن عمیر»، شامل دو تن از تیره احلاف و سه تن از تیره بنی مالک، به نمایندگی از ثقیف، به منظور مذاکره سیاسی با پیامبر(ص) به مدینه‌النبی فرستادند<sup>۳۸</sup>. خبر ورود آنها به مدینه، مورد استقبال پیامبر(ص) واقع شد و بنا به دستور آن حضرت، مسلمانان اسباب راحتی و آسایش ایشان را فراهم کردند<sup>۳۹</sup>. در ادامه، پس از ملاقات‌های متعدد با پیامبر(ص) و گفت‌وگو و مذاکره بر سر مسائل اختلافی، به توافق دست یافتند<sup>۴۰</sup> و نهایتاً

بیان‌نامه صلحی تنظیم گردید و به امضای طرفین رسید<sup>۴۱</sup>.

### اصول مذاکرات پیامبر اکرم (ص)

مراد از اصول مذاکرات پیامبر اکرم(ص) در این سخن، مجموعه قواعد و دستورات عمل‌های کلی ایشان در مواضع و مواقعی است که رسول خدا(ص) از مذاکره به عنوان یک راهبرد، در اهداف حاکمیتی دین بهره برده‌اند. اصول برگرفته‌شده از سیره گفتاری و کرداری آن حضرت، در جریان «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره فدک» و «مذاکره بنی ثقیف» در سه حوزه عقیدتی - پنداری، رفتاری - کرداری و گفتاری - بیانی به شرح ذیل قابل ارائه و تبیین است.

#### ۱) اصول روانی - پنداری

بخشی از اصول مذاکرات سیاسی پیامبر اسلام(ص) که مرتبط با حوزه فکری و روانی است و با پندارآفرینی و بینش‌دهی صحیح به نماینده‌های مسلمانان، باعث می‌گردد تا خط فکری و نقشه راه عملی ایشان در مذاکره، در چارچوب آموزه‌های اسلام ناب ترسیم گردد، اصول حوزه «روانی - پنداری» است. مهم‌ترین این دسته از اصول، در مذاکرات مرتبط با «صلح حدیبیه»، «یهود فدک» و «بنی ثقیف»، به شرح ذیل است:

الف) امیدواری و اعتماد بر تحقق وعده الهی

امیدواری، ایمان و باور عمیق بر تحقق وعده‌های الهی، یکی از مهم‌ترین اصول روانی - پنداری مذاکرات سیاسی پیامبر اسلام(ص) است. بر اساس گزارش منابع معتبر، در جریان صلح حدیبیه، خداوند از طریق رؤیا، به پیامبر(ص) وعده نصرت در مقابل قریش را داده بود و به آن حضرت نشان داده بود که به همراه اصحابش، داخل مسجدالحرام خواهند شد<sup>۴۲</sup>. روایتی منقول از امام صادق(ع) نیز مؤید این مدعاست: «کان سبب نزول هذه الآية و هذا الفتح العظيم أن الله - عز و جل - أمر رسوله فی النوم - أن يدخل المسجد الحرام و يطوف و يحلق مع المحلقين - فأخبر

۳۲. به دلیل آنکه یهود فدک، پیرو مذاکره سیاسی - بدون درگیری و جنگ - و سپس مصالحه، تسلیم شده بودند، این بخش، متعلق به خود پیامبر(ص) گردید (السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۵۳؛ زندگانی حضرت محمد(ص) خاتم النبیین، ص ۵۱۸).

۳۳. بررسی تاریخی صلح‌های پیامبر(ص)، ص ۱۵۲.

۳۴. رک: البداية و النهاية، ج ۵، ص ۳۰.

۳۵. المغازی، ج ۱، ص ۲۰۳.

۳۶. دیوان المبتدأ و الخبر فی تاریخ العرب و البربر و من عاصرهم من ذوی الشأن الأكبر، ج ۲، ص ۴۶۹.

۳۷. حقوق معاهدات بین المللی و دیپلماسی در اسلام، صص ۲۳۹-۲۳۸.

۳۸. المغازی، ج ۳، صص ۹۶۳-۹۶۲.

۳۹. المغازی، ج ۳، ص ۹۶۵؛ تاریخ المدینة المنورة، ج ۲، ص ۵۰۲.

۴۰. المغازی، ج ۳، صص ۹۶۹-۹۶۷.

۴۱. برای اطلاع از متن کامل صلح‌نامه، رک: السیره النبویه، ج ۲، ص ۵۴۳.

۴۲. تفسیر القمی، ج ۲، صص ۳۱۰-۳۰۹؛ المغازی، ج ۲، ص ۶۱۷.

أصحابه و أمرهم بالخروج»<sup>۴۳</sup>.

دنبال به دست آوردن منافع، به هر نحو ممکن، ولو با تحقیر و ذلت هستند. لحاظ نمودن این اصل در مذاکرات سیاسی اسلامی، بیانگر برتری اصول و آموزه‌های آیین وحدانی است. در این مورد، در حدیث شریف نبوی (ص) نیز چنین آمده است: «الإِسْلَامُ يعلُو وَ لَا يعلَى عَلَيْهِ»<sup>۴۸</sup>؛ «اسلام برتر است و چیزی بر آن برتری ندارد». بر این اساس است که مسلمانان نباید از موضع ضعف و وادادگی مذاکره کنند بلکه با الهام از سیره پیامبر اکرم (ص) در جریان مذاکرات سیاسی، باید با عزت و اقتدار با طرف مقابل مواجه شوند. پیامبر (ص) در جریان صلح حدیبیه و مذاکرات مرتبط با آن، در برابر تهدید «بُدیل بن ورقاء»<sup>۴۹</sup> و تمسخر «عروة بن مسعود»<sup>۵۰</sup> از نمایندگان قریش، ضمن پاسخ مناسب به هریک، موضع عزتمندانه خویش را حفظ کرده است. ایشان در همین راستا، حاضر به دیدار با یکی از نمایندگان قریش به نام «مکرز بن حفص» نشده<sup>۵۱</sup> و در طی مذاکراتی که با طرف مقابل داشتند، همواره اهت و شکوه اسلام را حفظ و از موضع عزت با ایشان گفت‌وگو نمود. اهمیت اصل عزت و تأثیر آن در تصمیمات طرف مقابل، تا بدانجاست که در جریان بنی ثقیف، این قبیله بدون هیچ‌گونه تهدیدی، صرفاً با مشاهده عزت و عظمت روزافزون مسلمانان که با اسلام آوردن قبایل هم‌پیمان و هم‌جوار ثقیف همراه گردیده بود، خود برای مذاکره با پیامبر (ص) و پذیرش شروط آن حضرت، پیش‌گام شدند<sup>۵۲</sup>.

در تعاملات سیاسی امروزی نیز تمامی حکومتها و کشورها، در مذاکرات سیاسی به دنبال حفظ عزت و نیل بدان هستند و در عمل، به این اصل پایبندی دارند. قابل توجه آنکه این اصل، امروزه در قالب عناوینی همچون: «رعایت احترام متقابل» در مذاکرات سیاسی، به رسمیت شناخته شده و مورد اهتمام حکومتهاست<sup>۵۳</sup>.

ج) عملیات روانی (تضعیف روحیه)

۴۸. من لایحضره الفقیه، ج ۴، ص ۳۳۴.

۴۹. رک: المغازی، ج ۲، صص ۵۹۴-۵۹۳.

۵۰. رک: السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۳.

۵۱. صحیح البخاری، ج ۴، ص ۴۲۸؛ المغازی، ج ۲، ص ۵۹۹.

۵۲. السیره النبویه، ج ۲، صص ۵۳۹-۵۳۸.

۵۳. مذاکره سیاسی در اسلام: اهداف، اصول، روشها، صص ۱۲۶ و ۲۱۲.

با بررسی روایات فریقین، به یقین می‌توان دریافت که در این مذاکرات، با وجود تهدید مسلمانان به جنگ توسط قریش، پیامبر اکرم (ص) امیدوارانه و با اعتماد بر این وعده الهی، بر موضع خود برای ادای حج ایستاد و در نهایت نیز موفق شد به خواسته خود برای ساهای آتی دست یابد<sup>۴۴</sup>. بنابراین امیدواری و اعتماد بر تحقق وعده الهی و توکل بر خدا، چنان قدرتی در نمایندگان مذاکره‌کننده ایجاد می‌کند که در برابر هر عامل تهدیدکننده‌ای ایستادگی نمایند و حداکثر تلاش خود را به منظور تأمین منافع مسلمانان به کار بندند. امروزه در مذاکرات سیاسی متداول و در عرف سیاست خارجی کشورهایی که رویکردی لیبرالیسم نسبت به مسائل دارند، اصل اعتقاد به تحقق وعده‌های الهی، در مذاکرات سیاسی نادیده انگاشته می‌شود<sup>۴۵</sup>.

ب) عزتمندی و احساس سربلندی

یکی از اصول مذاکرات سیاسی حکومت اسلامی، اصل عزتمندی است که باید در روابط با سایر حکومتها، کانون توجه قرار گیرد. اصل عزت اسلامی ناظر به کمال دین اسلام است؛ از آنجایی که خداوند، اسلام را کامل‌ترین و برترین دین برشمرده و آشکارا بر مقبول‌نبودن دیگر ادیان تأکید ورزیده است<sup>۴۶</sup>، ضروری است که نمایندگان مذاکره‌کننده حکومت اسلامی، با عزتمندی و احساس سربلندی حتی در سخت‌ترین شرایط، در برابر طرف مقابل، حاضر شوند<sup>۴۷</sup>.

امروزه در مذاکرات سیاسی رایج در روابط بین‌الملل، چنین نقطه‌میزه و عامل تفوقی، در اصول مذاکرات سیاسی وجود ندارد و هر یک از طرفین مذاکره، صرفاً به

۴۳. صحیح البخاری، ج ۴، ص ۴۲۴؛ الکافی، ج ۸، صص ۳۲۴-۳۲۳؛ سبب نزول این آیه و این فتح، چنان بود که خدای عز و جل به پیامبرش (ص) در رؤیا دستور داده بود که داخل مسجدالحرام شود و در آنجا طواف کند و همراه با دیگر سرترانشان، سر خود را بتراند (و حج خود را به اتمام رساند)؛ پس رسول خدا (ص) این مطلب را به اصحاب خود خبر داد و به آنها دستور داد تا با او خارج شوند.

۴۴. المغازی، ج ۲، ص ۶۱۸؛ السیره النبویه، ج ۳، ص ۳۲۲.

۴۵. مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی، ص ۸۳.

۴۶. خداوند سبحان در این خصوص، در آیات قرآن می‌فرماید: «إِنَّ الدِّينَ عِنْدَ اللَّهِ الْإِسْلَامُ» (آل عمران، ۱۹)

۴۷. مذاکره سیاسی در اسلام: اهداف، اصول، روشها، صص ۷۷-۷۶.





یکی از مهم‌ترین اصول روانی - پنداری مذاکرات سیاسی پیامبر اکرم(ص)، بهره‌گیری از عملیات روانی، به منظور تأثیرگذاری سوء در روحیه طرف مقابل و تقویت نمایندگان حکومت اسلامی است<sup>۵۴</sup>. شاهد مثال بهره‌گیری از این اصل در سیره نبوی(ص) آن است که پیامبر اسلام(ص) در مذاکرات صلح حدیبیه، در راستای دادن پیشنهاد صلح به نماینده قریش «بَدیل بن ورقاء» به او فرمود: «جنگ، قریش را خسته و ضعیف کرده و خسارات و تلفات زیادی به آنها وارد ساخته است و اگر تمایل دارند تا مدتی با آنها، پیمان آتش‌بس امضا می‌کنم»<sup>۵۵</sup>.

با تأمل در عبارت اخیر، به یقین می‌توان دریافت که آن حضرت، با استفاده از اصل عملیات روانی، نیازمندی قریش به صلح را مطرح و پررنگ نموده و خود را گرچه در باطن مشتاق مذاکره و صلح بود، مستغنی از آن نشان داده تا بدین وسیله روحیه طرف مقابل را تضعیف نماید. هم‌چنین در این خصوص، پیامبر اکرم(ص) در مذاکره با یهود فدک، هنگام ارسال نماینده به سوی یهودیان، به دلیل شناختی که از آنها داشت، به نماینده خود «محصیة بن مسعود»، تأکید نمود که به این اصل در مذاکره، توجه کند و فرمود: «یدعوهم إلى الإسلام و یخوفهم أن یغزوهم کما غزا أهل خیر و یحلّ بساحتهم»<sup>۵۶</sup>؛ لذا دستورالعمل آن حضرت به نماینده خود، آن بود که ضمن دعوت ایشان به اسلام، روحیه آنها را با استفاده از اصل عملیات روانی، این‌چنین با تهدید به جنگ نظامی، تضعیف نماید. این اصل نیز امروزه به وسیله تیمهای مذاکره‌کننده، جهت تأثیرگذاری مطلوب در مذاکرات سیاسی، به کار گرفته می‌شود. در عملیات روانی که برای تأثیرگذاری در مذاکرات سیاسی صورت می‌پذیرد، عوامل ذهنی، همچون: نوع شناخت ذهنی و انگیزه‌های نمایندگان طرف مقابل و عوامل محیطی، همچون: تفاوت‌های قومی و مذهبی، باید مورد توجه قرار گیرند<sup>۵۷</sup>.

## ۲) اصول رفتاری - کرداری

دسته‌ای دیگر از اصول و دستورالعمل‌های مذاکرات سیاسی پیامبر(ص)، اصول و قواعد کلی مرتبط با حوزه رفتار و عمل است که باید نماینده‌های مذاکره‌کننده برای نیل به اهداف مدنظر، بدان پایبندی عملی داشته باشند. این اصول، تحت عنوان اصول «رفتاری - کرداری»، به شرح ذیل، قابل بررسی و تبیین است:

الف) پیش‌گامی و آمادگی برای مذاکره

یکی از اصول رفتاری در روابط حکومت اسلامی با دیگران که مورد توجه پیامبر اکرم(ص) بوده، لزوم پیش‌گامی و آمادگی برای مذاکره و صلح است<sup>۵۸</sup>. در رهبری سیاسی پیامبر اکرم(ص)، اصل بنیادین، آمادگی و مهیا کردن زمینه برای گفت‌وگو و مذاکره با مخالفان از اولویت بالایی برخوردار بوده است<sup>۵۹</sup> و این امر، در سیره آن حضرت، کاملاً مشهود است. در جریان حدیبیه، هر چند پیامبر(ص) در ابتدای امر، با نیت به‌جا آوردن حج، حرکت خود را آغاز کرد اما مجموعه اقداماتی که ایشان در این راستا انجام داد، زمینه‌ساز شکل‌گیری مذاکراتی گردید. نخست آنکه در این سفر به مسلمانان فرمود تا به‌جز یک شمشیر غلاف‌شده که سلاح متعارف مسافران بود، ادوات نظامی خاصی را با خود حمل نکنند. دیگر آنکه از درگیری نظامی با «خالد بن ولید» که به منظور جلوگیری از ورود پیامبر(ص) به مکه، از جانب سران قریش همراه با سوارانی فرستاده شده بود، امتناع ورزید.<sup>۶۰</sup> این دو عامل در کنار گذشته‌ی نیک پیامبر(ص) و احترام او به ماه‌های حرام،<sup>۶۱</sup> سبب گردید تا زمینه مذاکرات بین طرفین مهیا گردد. علاوه بر موارد فوق، پیامبر(ص) در نخستین دیدار خود با نماینده قریش،

۵۸. مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی، ص ۱۰۷.

۵۹. آمادگی برای صلح و مقدمات آن و پیشگامی در مذاکره به منظور ایجاد فضای صلح، همچون مذاکره که خود با ادله قرآنی؛ مانند آیه شریفه «وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ» (انفال، ۶۱) قابل اثبات است، در سیره شریف پیامبر(ص) امری مشهود است.

۶۰. المغازی، ج ۲، ص ۵۷۳.

۶۱. بر پایه تحلیل برخی از محققان معاصر، قریش کمابیش اطمینان یافته بود که پیامبر اسلام(ص) برای مکه و ماه‌های حرام (از جمله ذی‌قعدة) حرمت نگاه می‌دارد (بررسی تاریخی صلح‌های پیامبر(ص)، ص ۱۰۵).

۵۴. «کاربست مذاکره در دیپلماسی کشور اسلامی»، صص ۲۵-۲۴.

۵۵. صحیح البخاری، ج ۴، ص ۴۲۵؛ المغازی، ج ۲، ص ۵۹۳.

۵۶. المغازی، ج ۲، ص ۷۰۶.

۵۷. جنگ روانی، صص ۴۳-۳۴.



صراحتاً و پیش‌گامانه پیشنهاد انجام مذاکره و انعقاد پیمان صلح را مطرح فرمود<sup>۶۲</sup>. پایبندی به این اصل رفتاری از سوی پیامبر اکرم (ص)، مبتنی بر قاعده رجحان صلح بر جنگ و منازعه در اسلام است. هم‌چنین در شاهد مثالی دیگر از سیره پیامبر (ص)، نوع مواجهه آن حضرت با هیئت نمایندگان ثقیف که همراه با استقبال گرم از ایشان بود، گویای پیش‌گامی رسول اکرم (ص) برای مذاکره است؛ زیرا پیامبر (ص) در آن زمان، هم در موضع اقتدار قرار داشت و هم قبیله بنی‌ثقیف، کمی پیش از آن، «عروه بن مسعود ثقیفی» را که مسلمان شده بود، به قتل رسانده بودند و همین مسائل و شرایط، می‌توانست عاملی برای نپذیرفتن هیئت مذاکره‌کننده ثقیف باشد<sup>۶۳</sup>. در موردی دیگر، رفتار سیاسی پیامبر (ص) با یهودیان فدک نیز بیانگر استقبال ایشان از مذاکره سیاسی است؛ زیرا در ابتدا آن حضرت، با فرستادن نماینده خود به اسم «محصه بن مسعود»، در زمینه مذاکره با یهودیان فدک، پیشگام شد<sup>۶۴</sup>. در دنیای امروزه، با توجه به تجربیات تلخی که از جنگهای جهانی به دست آمده، حکومتها به این نتیجه رسیده‌اند که مذاکره، مطلوب‌ترین و کم‌هزینه‌ترین اقدام، در جهت حل تعارضات و اختلافات است؛ لذا در اکثر موارد، گرایش به مذاکره و گفت‌وگو دارند. از همین روی، کشورهای جهان، در کنار تلاش برای افزایش توان و قدرت نظامی، سعی در تربیت دیپلماتهای کارآموده و متخصص دارند<sup>۶۵</sup>.

(ب) تناسب رفتاری (معامله به مثل)

دیگر از اصول مذاکرات سیاسی در سیره پیامبر اکرم (ص)، اصل رعایت رفتار متقابل است که از آن به تناسب رفتاری نیز یاد می‌کنند؛ بر این اساس، مسلمانان در مراحل مذاکره باید با توجه به نوع رفتارهای طرف مقابل، اقدامات و رفتارهای متناسب با آن را انجام دهند و به عبارتی معامله به مثل نمایند<sup>۶۶</sup>. برای این موضوع، در مراحل مذاکرات

ج) التزام به وفای به عهد  
با عنایت به آموزه‌های آیین وحدانی که بر «پایبندی به بیان» تأکید فراوانی دارد، پیامبر اسلام (ص) همواره در مذاکرات سیاسی خود، اصل التزام به وفای به عهد

۶۷. المغازی، ج ۲، صص ۶۰۳-۶۰۲.

۶۸. ر.ک: جامع البیان فی تفسیر القرآن، ج ۲۶، ص ۵۴؛ بحار الأنوار، ج ۲۰، ص ۳۳۰.

۶۹. پیش از برگزاری بیعت رضوان، گروهی ۵۰ نفره از قریشیان به فرماندهی «مکرز بن حفص»، به قصد شیبخون و ضربه‌زدن به سپاهیان اسلام آمده بودند که عده‌ای از آنها به دست مسلمانان اسیر شدند (المغازی، ج ۲، ص ۶۰۲).

۷۰. همان، ج ۲، ص ۶.

۷۱. پنجاه و سه اصل مذاکره، ص ۱۴۷.

۷۲. همان‌جا.

۶۲. ر.ک: المغازی، ج ۲، ص ۵۹۳؛ صحیح البخاری، ج ۴، ص ۴۲۵؛ مجمع البیان فی تفسیر القرآن، ج ۹، ص ۱۷۸.

۶۳. السیره النبویه، ج ۲، ص ۵۳۹.

۶۴. المغازی، ج ۲، ص ۷۰۶.

۶۵. مذاکرات سیاسی و دیپلماتیک، ص ۱۵.

۶۶. حقوق دیپلماتیک، ص ۸۶.





را در نظر داشته و رعایت نموده است. یکی از توافقات صورت گرفته در مراحل مذاکرات حدیبیه، بازگرداندن مسلمانانی بود که بدون اذن ولی خود، از مکه به مدینه، روی می آوردند. بر اساس نقل منابع معتبر، هنگامی که مذاکرات به منظور تنظیم و نگارش متن توافقنامه، در حال انجام بود، «ابوجندل» (فرزند سهیل بن عمرو) که تازه مسلمان شده بود و او را در مکه به زنجیر بسته بودند، فرار کرد و با همان غل و زنجیرها خود را به مسلمانان رسانید. سهیل با دیدن او به پیامبر (ص) گفت: این اولین شرطی است که باید به آن عمل کنی و او را به من باز گردانی. پیامبر (ص) ابتدا سعی کرد تا در این خصوص پادرمیانی کند بلکه سهیل از این امر چشم پوشی کند اما با توجه به آنکه نماینده قریش بر این امر اصرار ورزید و پیامبر (ص) نیز در مراحل قبلی مذاکرات، بر این امر متعهد گردیده بود، حضرت نسبت به استرداد ابوجندل به قریش اقدام کرد<sup>۷۳</sup>.

نمونه ای دیگر از پایبندی پیامبر اکرم (ص) به این اصل، در جریان مذاکره سیاسی با یهود فدک، قابل مشاهده است. در این مذاکره، بر اساس توافقاتی که با یهودیان فدک صورت گرفت، قرار بر آن شد تا نیمی از خاک فدک، از آن یهودیان و نیمی دیگر، از آن رسول خدا (ص) باشد. گزارشهای تاریخی حاکی از آن است که این توافق، در دوران حیات پیامبر (ص) و حتی تا زمان خلافت ابوبکر، هم چنان پابرجا بود<sup>۷۴</sup> و مسلمانان نسبت به رعایت آن، التزام عملی داشته اند<sup>۷۵</sup>.

قابل توجه آنکه در دوران معاصر، یکی از اصول اساسی مذاکرات سیاسی در عرصه روابط بین الملل، پایبندی

به تعهدات است<sup>۷۶</sup> و این اصل، یکی از اصول رایج بین المللی است و تا کنونی این اصل را رعایت نکنند، مذاکره با آن بیهوده است؛ لذا در عرف مذاکرات سیاسی، جهت پایبندی طرف مقابل به توافقات، در برخی موارد تضمینهایی گرفته می شود تا نتواند به راحتی تعهدات خود را زیر پا بگذارد. اصل لزوم وفای به عهد، به معنای التزام طرفین قرارداد به مفاد آن، از چنان اهمیت بالایی در نظام حقوق و روابط بین الملل برخوردار است که برخی آن را در رأس هرم حقوقی و خاستگاه سایر قواعد حقوق بین الملل معرفی می کنند<sup>۷۷</sup>.

د توجه به زبان بدن در مذاکرات در بررسی سیره سیاسی پیامبر اکرم (ص)، به یقین می توان دریافت که علاوه بر ارتباطات کلامی، سایر علائم غیرکلامی، همچون «زبان بدن» یا همان پیام رفتاری نیز در مذاکرات ایشان، تأثیر به سزایی داشته است. در جریان حدیبیه، طبق گزارشهای روایی و تاریخی، «عروه بن مسعود» مذاکره کننده سیاسی خبره قریش، به منظور کم اهمیت جلوه دادن مذاکره و بی احترامی به پیامبر (ص)، در حین مذاکره، دست به محاسن مبارک آن حضرت می برد که این استفاده سوء از رفتار، با واکنش یکی از یاران پیامبر (ص) به نام «مغیره بن شعبه» همراه شد و او برای جلوگیری از این عمل، مرتب روی دست عروه می زد و متذکر می شد که احترام و ادب را مراعات کند<sup>۷۸</sup>.

در مقابل این رفتار، پیامبر اکرم (ص) نیز از پیام رفتاری خود استفاده کرد و با اقدامی به جا و خردمندانه، مقابل چشمان عروه بن مسعود، شروع به وضو گرفتن نمود و عروه با حالتی اعجاب زده مشاهده می کرد که یاران پیامبر (ص) چگونه در تبرک برداشتن قطرات آب وضوی پیامبر (ص)، از هم پیشی می گیرند. تأثیر این اقدام تا بدانجا بود که وی هنگام مراجعت نزد قریش، در حالی که به شدت تحت تأثیر این رفتار قرار گرفته بود، ضمن بازگ کردن ماجرا، به ایشان ابراز داشت که تا کنون هیچ کسی ندیده است که افرادی از

۷۳. السیره النبویه، ج ۴، صص ۱۰۶-۱۰۵؛ صحیح البخاری، ج ۴، صص ۴۲۹-۴۲۸؛ الکافی، ج ۸، صص ۳۲۷-۳۲۶.

۷۴. المغازی، ج ۲، ص ۷۰۷.

۷۵. ناگفته نماند که در منابع تاریخی، چنین نقل گردیده که این پیمان نامه در زمان حلیفه دوم، به نوعی نقض شده و او افرادی را به فدک فرستاد تا بهای زمین را تعیین کنند. عمر بن خطاب، هیبتی مشتعل بر: «ابو الهیثم بن تیهان»، «فروه بن عمرو بن حیان»، و «زید بن ثابت» را برای این کار تعیین کرد. آنها درختان خرما و زمینها را قیمت کردند. سپس عمر نیمی از بها را که بالغ بر پنجاه هزار درهم یا بیشتر بود، از پولهای عراق پرداخت کرد و ایشان را به شام تبعید کرد. هم چنین نقل گردیده که «ابو خثیمه حارثی»، این زمینها را تقویم کرد (همان جا).

۷۶. فنون مذاکره، شعبانعلی، ص ۱۱۷.

77. *Principles of International Law*, P.447.

۷۸. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۳؛ سنن أبی داود، ج ۳، ص ۱۲۰۴؛ مجمع

البیان فی تفسیر القرآن، ج ۹، ص ۱۷۸.

رهبر خویش این چنین متابعت کنند<sup>۷۹</sup>.

پیام رفتاری، به معنای ایجاد ارتباط و انتقال مفاهیم، از طریق عناصر غیرکلامی است که مجموعه وسیعی از رفتارها و پدیده‌های اشاره‌ای و حرکتی را شامل می‌گردد و در سیاست امروزی نیز مذاکره‌کنندگان، برای انتقال خواسته‌ها و اهداف خود از آن استفاده می‌کنند<sup>۸۰</sup>. در دوران معاصر، اصل توجه به زبان بدن، در مذاکرات مورد تأکید است؛ چرا که در علم ارتباطات، رفتارهای غیربیانی به عنوان بخش مهمی از مذاکرات و روابط میان طرفیت، محسوب می‌شود و به تعبیر واضح‌تر، انسانها با چشمها، دستها، ژستها و دیگر حرکات بدن خود نیز با دیگران صحبت می‌کنند. انسانها هنگام ملاقات، یکدیگر را با تمام حواسشان، با دقت به حالت نگاه کردن و صورت، توجه به حرکات بدن و مکث و زیر و بم صدا، زیر نظر می‌گیرند<sup>۸۱</sup>. (ه) نرمش مصلحت‌آمیز

در بررسی نوع مواجهه پیامبر(ص) با مخالفان و آموزه‌های سیاسی آیین وحدانی، به یقین می‌توان دریافت که اسلام، در عین تأکید بر ثبات و قاطعیت در مذاکرات، نمایندگان مذاکره‌کننده مسلمان را از تعصب و عدم انعطاف در برخی شرایط که طرف مقابل را از ادامه همراهی بازمی‌دارد، برحذر می‌دارد. این نرمش و انعطاف، نباید به ضرر مسلمانان تمام شود بلکه باید بدین صورت باشد که با در نظر گرفتن منفعت حداکثری، با شرایط طرف مقابل کنار بیایند. از دید برخی از محققان این نرمش، انعطافی نیست که از سر ضعف و ذلت انجام شود بلکه از روی هوشمندی، ضمن رعایت خطوط قرمز اسلام، حرکتی صحیح و منطقی در مدیریت مذاکره صورت می‌پذیرد<sup>۸۲</sup>.

در مذاکرات حدیبیه نیز پیامبر(ص)، ضمن دست‌نکشیدن از درخواست راهبردی خود برای ادا و اقامه آیین حج ابراهیمی(ع) با عنایت به مصالح موجود، حاضر شد تا آن

سال، بدون انجام حج به مدینه مراجعت نماید اما پیرو آن موفق شد تا با انعقاد توافق‌نامه، برای سالهای آتی اجازه‌ی ادای عمره را کسب نماید. هم‌چنین در مذاکرات مربوط به نحوه تنظیم و نگارش توافق‌نامه صلح نیز اختلافاتی پیش آمد که با عنایت به همین اصل و نرمش حکیمانه‌ی پیامبر(ص) اختلافات حل شد. مواردی همچون: ۱- اعتراض قریش به عبارت «بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ» و تغییر آن به «باسمک اللهم»؛ ۲- اعتراض قریش به «محمد، رسول خدا» و تغییر آن به «محمد بن عبد الله»<sup>۸۳</sup>. البته لازم به ذکر است که پس از نیل طرفین به توافق، «عمر بن خطاب» به پیامبر(ص) اعتراض کرد و با اتکا به برداشت خود، این صلح را موجب حقارت مسلمانان دانست<sup>۸۴</sup> و اما پیامبر اکرم(ص) که مصلحت را در صلح می‌دید، با انجام این اقدام هوشمندانه، نهایتاً موجبات تأمین مصالح مسلمانان و دستیابی به منافع و برکات بسیاری را مهیا کرد<sup>۸۵</sup>.

در شاهد مثالی دیگر از سیره نبوی(ص)، آن حضرت در مذاکره با هیئت بنی‌ثقیف، هنگامی که با شرطهای آنها روبه‌رو شد، تنها یک مورد را، آن هم با عنایت به همین اصل نرمش مصلحت‌آمیز پذیرفت. آن هم معافیت ایشان (نمایندگان ثقیف)، از شکستن بت لات بود که آن را می‌پرستیدند؛ زیرا به نظر می‌رسید در صورت مخالفت پیامبر(ص) با این شرط، سیر مذاکرات با مانع مواجهه گردد؛ لذا چون بنی‌ثقیف، پیشنهاد «نماز خواندن» و «شکسته شدن بت» را پذیرفتند، پیامبر(ص) با نرمشی خردورزانه، خود آنها را از شکستن بت لات، معاف کرد و برای این کار، دو نفر از مسلمانان، با نامهای «ابوسفیان بن حرب» و «مغیره بن شعبه» را مأمور شکستن لات کرد<sup>۸۶</sup>. طبق نظر صاحب‌نظران معاصر نیز در مذاکرات سیاسی، انعطاف‌پذیری یکی از اصول و

۸۳. السیره النبویه، ج ۴، ص ۱۰۵؛ إمتاع الأسعاع بما للنبی من الأحوال والأموال والحفدة والمتاع، ج ۹، صص ۱۱-۱۲؛ صحیح البخاری، ج ۴، صص ۴۲۹-۴۲۸؛ الکافی، ج ۸، صص ۳۲۷-۳۲۶؛ مسند الدارمی، ج ۳، ص ۱۶۳۰.

۸۴. صحیح مسلم، ج ۳، ص ۱۴۱۲.

۸۵. تاریخ تحلیلی اسلام تا پایان امویان، ص ۹۱.

۸۶. السیره النبویه، ج ۲، ص ۵۴۰.

۷۹. تاریخ الأمم والملوک، ج ۲، ص ۶۲۷؛ صحیح البخاری، ج ۴، ص ۴۲۷؛ مجمع البیان فی تفسیر القرآن، ج ۹، ص ۱۷۸.

۸۰. «تحلیل سیاسی زبان بدن در تاریخ بیهقی»، صص ۱۰۰-۷۹.

۸۱. زبان دیپلماسی در عصر ارتباطات، ص ۴۵.

۸۲. «مبانی قرآنی نرمش قهرمانانه در سیاست خارجی»، صص ۶۲-۳۵.





ویژگیهای ضروری در هر مذاکره است؛ زیرا می‌تواند در پیشبرد مذاکرات کمک کند. انعطاف در واقع، توانایی و مهارت تعدیل رفتار فرد است.<sup>۸۷</sup>

و) حضور سفیران متخصص و اصلح

یکی از اصول مذاکراتی پیامبر(ص) به‌کارگیری نیروی انسانی متخصص و اصلح برای مذاکره است. پیامبر اکرم(ص) در جریان حدیبیه، جمعاً سه نفر را برای مذاکره با قریش انتخاب کرد که یک نفر از ایشان (عمر بن خطاب) از بیم به خطر افتادن جاننش، به جای خود، فردی دیگر (عثمان بن عفان) را پیشنهاد داد که مورد قبول پیامبر(ص) نیز واقع شد. یکی از عوامل اصلی انتخاب عمر بن خطاب برای مذاکره توسط پیامبر(ص)، سوابق و تجربه عمر در مسئله مذاکره و حل اختلاف بود؛ زیرا بنا بر نقل تاریخی، وی در نبردهای قریش با قبایل دیگر و اختلافات درونی قریش، همواره به عنوان یکی از نمایندگان قریش انتخاب می‌شد.<sup>۸۸</sup> انتخاب عثمان نیز علاوه بر توانمندی او در امر مذاکره، به دلیل جایگاه شخصی و پایگاه اجتماعی او در مکه بود.<sup>۸۹</sup> و بنا بر همین امر، علی‌رغم ممانعت اولیه قریش از ورود او به مکه، وی توانست با وساطت «ابان بن سعید بن عاص»، اجازه ورود به مکه را کسب کند.<sup>۹۰</sup> اولین نماینده پیامبر(ص)، «خراش بن أمیه» نیز از قبيله خزاعه بود. قبيله‌ای که در جاهلیت جزو گروهی از قبایل به نام احابیش بود و ایشان با «مطلب بن عبد مناف» و «قبيله قریش»، پیمان دوستی و همیاری، معروف به «حلف احابیش»<sup>۹۱</sup> بسته بودند<sup>۹۲</sup> و لذا یکی از دلایل انتخاب «خراش» توسط پیامبر(ص)، علاوه بر توانمندی او در امر

مذاکره، موقعیت سیاسی مناسب وی بود. تا آن‌جا که در اثنای انجام این مأموریت، هنگامی قریش قصد جان او را کرده بودند، این احابیش بودند که جان خراش را نجات دادند.<sup>۹۳</sup>

در جریان مذاکره پیامبر(ص) با اهالی فدک، پیامبر(ص) شخصی با اسم «محصیة بن مسعود» را انتخاب کرد که انسانی متعهد و پاک‌دست بود و با وجود پیشنهاد رشوه از سوی یهودیان فدک، آن را نپذیرفت و به طور قاطع جواب آنها را داد. در گزارش تاریخی چنین آمده است که پس از تعلل‌های سران یهودیان فدک و بهانه‌های ایشان، هنگامی که محیصه می‌خواست به نزد پیامبر اکرم(ص) بازگردد و شرح ماوقع را به استحضار آن حضرت برساند، آنها به محیصه گفتند: «آنچه به تو گفتیم، از محمد پوشیده بدار تا این همه زر و زیور که از زنان خود جمع کرده‌ایم، مال تو باشد.»

اما محیصه در پاسخ به ایشان گفت: «هرگز! من آنچه را از شما شنیده‌ام، به رسول خدا(ص) خواهم گفت و مطالبی را که گفته بودید، به اطلاع رسول خدا خواهم رسانید.»<sup>۹۴</sup> لذا از مهم‌ترین اصولی که در تعیین سرنوشت مذاکرات سیاسی، نقشی اساسی دارد، انتخاب نمایندگان متخصص و کاردانی است که نسبت به سایرین، در ایفای نقش مدنظر، خبرتر باشند. در دوران معاصر نیز استفاده از دیپلماتهای کار آزموده و متخصص، از اصول مهم مذاکرات سیاسی و مورد تأکید صاحب‌نظران روابط بین‌الملل است.<sup>۹۵</sup> طبیعی و عقلانی است که نقش و توانایی مذاکره‌کننده، در پیشبرد و موفقیت مذاکرات، بسیار پررنگ است و این اصل، همواره در طول تاریخ تا به امروز، مورد توجه حکومتها قرار گرفته است. به همین دلیل، انتخاب افرادی که از توانمندی، تجربه و موقعیت سیاسی - اجتماعی لازم و مناسب برخوردار و برای انجام مذاکرات، بر سایرین اولی هستند، امری ضروری است.<sup>۹۶</sup>

۸۷. فنون مذاکره، هیندل، ص ۱۱؛ مذاکرات سیاسی و دیپلماتیک، ص ۱۵؛ شایستگی‌های یک مذاکره‌کننده موفق، ص ۷۲.

۸۸. الاستیعاب فی معرفة الأصحاب، ج ۳، ص ۱۱۴۵.

۸۹. سبل الهدی و الرشاد فی سیرة خیر العباد، ج ۵، ص ۴۷.

۹۰. إمتاع الأسماح بما للنبی من الأحوال والأموال والمحفدة والمتاع، ج ۱، ص ۲۸۹.

۹۱. این پیمان نامه نزد کوه حبشی - در نزدیکی شهر مکه - منعقد شد و در آن سوگند یاد کردند که تا زمانی کوه حبشی بر جای خود استوار است، در برابر مخالفان، ید واحدی باشند و هم‌دیگر را یاری نمایند (لسان العرب، ج ۶، ص ۲۷۸).

۹۲. انساب الأشراف، ج ۱، ص ۱۱۲.

۹۳. السیرة النبویه، ج ۲، ص ۳۱۴.

۹۴. المغازی، ج ۲، ص ۷۰۶.

۹۵. آداب دیپلماسی و فنون مذاکره، ص ۱۱۶.

۹۶. حقوق دیپلماتیک، ص ۱۶۲.

ز) تعیین خطوط قرمز و پایبندی به آن

بررسی منابع معتبر مرتبط با سیره سیاسی پیامبر اکرم(ص) حاکی از آن است که یکی از اصول مورد توجه آن حضرت در مذاکرات، تعیین خطوط قرمز و پایبندی بدان است. در حوزه مذاکرات سیاسی حکومت اسلامی، بخشی از مهم‌ترین مواردی که در این خصوص باید مورد عنایت قرار گیرد، منجر نشدن مذاکره به تضعیف باورها، اصول و احکام متعالی اسلام، عدم سلطه کفار بر مسلمانان، عدم رابطه ولایی با کفار و اهل کتاب و عدم تقویت ظلم هستند. پیامبر(ص) در مذاکرات سیاسی، به این اصل التزام عملی داشته و آنجایی که موجبات گرایش به بت‌پرستی و نفی وحدانیت خداوند، به وجود می‌آمد، به هیچ‌وجه نرمش و اغمازی از خود نشان نمی‌داد. برای نمونه، آن حضرت در مذاکره با بنی ثقیف، در مقابل درخواست این قبیله، مبنی بر واگذاری بت لات، حتی برای یک ماه هم موافقت نکرد. شرح ماوقع آنکه بنی ثقیف ابتدا از آن حضرت خواستند تا به مدت سه سال، «لات» را به حال خود واگذارند و آن را خراب نکنند. هنگامی که رسول(ص) با این درخواست موافقت نکرد، آنها از آن حضرت تقاضا نمودند تا به مدت یک سال، اقدام به ویرانی آن نکنند اما چون دیدند این خواهش هم پذیرفته نشد، درخواست کردند که لا اقل یک ماه آن را به حال خود گذارد ولی رسول(ص) به دلیل آنکه این امر، با یکی از خطوط قرمز اصلی اسلام، در تناقض و تقابل بود، به هیچ‌وجه موافقت نکرد و کوتاه نیامد.<sup>۹۷</sup> هم‌چنین پیامبر اکرم(ص) به دلیل پایبندی به همین اصل، با خواسته دیگر بنی ثقیف که معافیت ایشان از نماز خواندن، پس از پذیرش اسلام بود، مخالفت کرد و در پاسخ به آنها فرمود: «دینی که در آن نماز نباشد، خیری در آن نیست»<sup>۹۸</sup>.

در فرایند مذاکرات سیاسی امروزی نیز معین نمودن خطوط قرمز پیش از مذاکرات و مراعات آن، برای هیئت مذاکره‌کننده خودی و طرف مقابل، یکی از مهم‌ترین اصول در پیشبرد مذاکرات است. اگرچه مذاکرات به خودی خود،

می‌تواند جلوی پیچیدگی بیشتر مسائل را بگیرد و تهدیدات را کاهش دهد اما برای رسیدن به تعامل، طرفین باید به خطوط قرمز یکدیگر احترام بگذارند. در این صورت، هر یک از طرفین می‌تواند بدون نگرانی، پیرامون مسائل اصلی به مذاکره و گفت‌وگو بپردازد.<sup>۹۹</sup>

ح) تضمین مصونیت سفیران

در بررسی سیره سیاسی پیامبر اکرم(ص)، به یقین می‌توان دریافت که این اصل، از صدر اسلام در مذاکرات، مورد توجه آن حضرت قرار داشته است. ناگفته نماند که در منابع تاریخی و روایی، گزارشی وجود ندارد که پیامبر(ص) و یاران ایشان، نماینده طرف مقابل را به قتل رسانیده باشند. مصونیت هیئت مذاکره‌کننده در نظر پیامبر اسلام(ص)، تا بدان‌جا اهمیت داشته که هنگامی هیئت مذاکره‌کننده بنی ثقیف، نزد آن حضرت آمدند، وقتی «مغیره بن شعبه» به عنوان هم‌قبیله آنها، درخواست کرد تا در خانه او ساکن شوند، پیامبر(ص) به خاطر اختلافاتی که قبلاً میان آنها بود<sup>۱۰۰</sup>، با این امر مخالفت کرد<sup>۱۰۱</sup> تا امنیت ایشان، به خطر نیافتند.

هم‌چنین در مذاکراتی که در جریان صلح حدیبیه با قریش صورت پذیرفت، علی‌رغم آنکه قریش از ورود نخستین نماینده پیامبر(ص)، «خراش بن امیه» به مکه ممانعت کردند و ضمن کشتن شترش، قصد جان او را داشتند<sup>۱۰۲</sup>، پیامبر(ص) و یاران ایشان، در مقابل، کاملاً به این اصل پایبند بودند و در تمامی مراحل مذاکرات، هیچ تعرضی از جانب مسلمانان نسبت به نمایندگان قریش، صورت نپذیرفت<sup>۱۰۳</sup>. این در حالی است که اصل تضمین مصونیت سفیران و نمایندگان سیاسی، در قواعد روابط بین‌الملل امروزی، از اصول نوپا محسوب می‌گردد. در سال ۱۹۶۱ میلادی، کشورهای متعددی، در وین اتریش باهمدیگر

۹۹. مدیریت فرایند مذاکرات بین‌المللی، ص ۲۹۳.

۱۰۰. مغیره بن شعبه دو تن از بنی مالک از تیره‌های بنی ثقیف را به قتل رسانده بود (ر.ک: المغازی، ج ۳، صص ۹۶۵-۹۶۴).

۱۰۱. همان، ج ۳، ص ۹۶۴.

۱۰۲. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۴.

۱۰۳. ر.ک: المغازی، ج ۲، ص ۶۰۹؛ السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۸.

۹۷. السیره النبویه، ج ۲، ص ۵۴۰.

۹۸. همان‌جا.





توافقاتی انجام دادند تا به تبع آن، نمایندگان ارسالی آنها در مذاکرات، از هرگونه تعرض و تجاوز در امان باشند<sup>۱۰۴</sup>.

ط) ثبت نتایج مذاکرات و اخذ ضمانت‌های اجرایی آن در مذاکرات سیاسی پیامبر اکرم (ص)، تقید به ثبت نتایج مذاکرات سیاسی و اخذ ضمانت‌های اجرایی، امری کاملاً مشهود است؛ لذا باید نتایج مذاکراتی که به توافق طرفین منتهی می‌گردد، به صورت پیمان نامه مکتوب، نگاشته و ثبت شود. هم‌چنین بر پایه آیه ۲۸۲ سوره بقره، می‌توان بر ضرورت شاهدگرفتن و مکتوب نمودن هرگونه قرارداد با کفار و مشرکان حکم کرد<sup>۱۰۵</sup>. در جریان مذاکرات صلح حدیبیه، بنا بر آنچه که در منابع تاریخی - روایی نقل شده است، نتایج مذاکرات، به کتابت امام علی (ع) در قالب بندهای توافقی نامه ثبت شد تا هرگونه تخلف از اجرای مفاد آن، منتفی گردد. البته میان «پیامبر (ص)» و «سهیل بن عمرو» (نماینده قریش)، در خصوص آنکه نسخه توافقتنامه پیش چه کسی باشد، اختلاف نظر پیش آمد که به تدبیر پیامبر (ص)، نسخه دیگری نیز تدوین گردید و نسخه اول نزد پیامبر (ص) و نسخه دیگر به «سهیل بن عمرو» نماینده قریش، سپرده شد<sup>۱۰۶</sup>.

قابل توجه آنکه در این مذاکره، علاوه بر نگارش متن پیمان نامه، اسامی افرادی از هر یک از طرفین<sup>۱۰۷</sup> به عنوان شهود، در ابتدای پیمان نامه درج شد<sup>۱۰۸</sup> تا بدین وسیله در کنار فرهنگ عرب و پیشینه طرفین در پایبندی به عهد و پیمان، ضمانت اجرایی لازم برای عمل به این توافق نیز حاصل گردد. هم‌چنین در نمونه‌ای دیگر، پیامبر اسلام (ص) در مذاکرات خود با بنی ثقیف، بعد از توافق

ابتدایی با ایشان، به منظور جلوگیری از بدعهدی طرف مقابل، بلافاصله دستور دادند تا بندهای توافقی، در قالب پیمان نامه‌ای ثبت و نگارش گردد<sup>۱۰۹</sup>.

عمل نگارش نتایج مذاکرات، در توافقات بین المللی معاصر، امری مرسوم است حتی بر اساس نظر صاحب نظران در حوزه مذاکره سیاسی، در فرایند مذاکرات باید هر مدرکی درباره توافق، با چنان دقتی نوشته شود که سبب سوءتعبیر بعدی نشود<sup>۱۱۰</sup>. مکتوب کردن نتایج مذاکرات، مزیت‌های فراوانی دارد. این امر، علاوه بر آنکه می‌تواند شاهدی موثق بر اجرای نتایج باشد، از هرگونه سوء برداشت و سوء استفاده جلوگیری می‌کند و برای التزام متقابل و بیشتر به مفاد آن، باید به امضای طرفین برسد و حتی اگر عده‌ای به عنوان شاهد بر آن گرفته شوند، می‌توان احتمال سوء استفاده از آن را کاهش داد<sup>۱۱۱</sup>.

### ۳) اصول گفتاری - بیانی

بخشی از اصول مذاکرات سیاسی، قواعد و دستورالعمل‌های مرتبط با حوزه گفتار و نحوه بیان است. در بررسی منابع معتبر مرتبط با مذاکرات پیامبر اکرم (ص)، مهم‌ترین اصول «گفتاری - بیانی» مذاکرات سیاسی آن حضرت، به شرح ذیل قابل شناسایی و تبیین است:

الف) استفاده از فنون رسایی و گویایی سخن پایبندی به استفاده از فنون رسایی و گویایی سخن، از مهم‌ترین اصول مذاکرات پیامبر مکرم اسلام (ص) بوده است. آن حضرت در مذاکرات حدیبیه، در نخستین دیدار خود با نماینده قریش (بدیل)، با کلامی فخیم و در عین حال امیدبخش، سعی در انتقال پیام «صلح طلبی» خویش، به او داشت و از تعبیر کوتاه: «إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ» (ترجمه: ما برای جنگ با کسی نیامده‌ایم)، استفاده کرد تا پیش فرض نماینده قریش از سفر پیامبر (ص) مبنی بر قتال و جنگ را منتفی کند. سپس از تعبیر «وَلَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ» (ترجمه: بلکه برای ادای عمره آمده‌ایم)، به مقصود سفرش تصریح

۱۰۴. «مصونیت دیپلماتیک و کنسولی و قواعد حاکم بر آنها»، ص ۵۴.  
۱۰۵. رک: فقه القرآن، ج ۱، ص ۳۷۹؛ کتاب القضاء، ج ۱، ص ۲۲۷.

۱۰۶. المغازی، ج ۲، ص ۶۱۲؛ انساب الأشراف، ج ۱، ص ۳۵۰.  
۱۰۷. بر اساس گزارش منابع تاریخی، از طرف مسلمانان، افرادی همچون: «ابوبکر بن ابی قحافه (۱۳ق)»، «عمر بن خطاب (۲۳ق)»، «عبدالرحمان بن عوف (۳۲ق)»، «سعد بن ابی وقاص (۵۴ق)»، «عثمان بن عفان (۳۵ق)»، «ابوعبیده جراح (۱۷ یا ۱۸ق)» و «محمد بن مسلمه (۴۳ق)» و از جانب قریش، افرادی همچون: «حویطب بن عبدالعزی» «مکرز بن حفص بن اخیف» به عنوان شاهد بر مذاکرات و متن توافق به عمل آمده، تعیین گردیدند. (المغازی، ج ۲، ص ۶۱۱).

۱۰۸. همان جا.

۱۰۹. المغازی، ج ۳، ص ۹۶۸؛ حقوق معاهدات بین المللی و دیپلماسی در اسلام، ص ۳۳۰.

۱۱۰. هنر و دانش مذاکره، ص ۲۲۸.

۱۱۱. مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی، ص ۱۳۷.



کرد. در ادامه نیز با دادن پیشنهاد صلح بر این امر تأکید کرد. نحوه ترتیب و چینش این عبارات در کنار هم سبب گردید که خواسته و پیام رسول خدا(ص) در راستای صلح طلبی به خوبی منتقل شود. البته در این میان، استفاده پیامبر(ص) از تعبیر نافذ «حَتَّى تَنْفَرِدَ سَالِفَتِي»<sup>۱۱۲</sup>، سبب گردید تا تبدیل بفهمد که پیامبر(ص) تا چه حد مشتاق زیارت خانه خداست و در صورت تمایل قریش به جنگ، پیامبر(ص) نیز کاملاً آماده مقابله است.<sup>۱۱۳</sup>

صاحب نظران حوزه مذاکره سیاسی در دوران معاصر نیز یکی از ملزومات گفتاری نمایندگان مذاکره کننده را برخورداری از فصاحت و بلاغت کلامی دانسته اند. این امر بدان منظور است که ایشان بتوانند ایده و نظر خود را به طور واضح، دقیق و کامل، به طرف مقابل انتقال بدهند و هنگام سخن گفتن، به موقعیت و حال شنونده توجه داشته باشند؛ زیرا رعایت فصاحت و بلاغت و به کار بردن کلمات و الفاظ در جای خود، می تواند نقش مؤثری در به پذیرش واداشتن طرف دیگر داشته باشد<sup>۱۱۴</sup> و به همین دلیل، امروزه بر روی استفاده از کلمات و جملات مناسب در مذاکرات تأکید فراوانی وجود دارد.

ب) رعایت ادب در گفتار اهمیت رعایت ادب در آموزه های اسلامی، تا بدان جا است که حتی دایره آن به گفت وگوهایی از جنس مذاکره سیاسی نیز گسترانیده می شود. پیامبر اسلام(ص) در دیدارها و ملاقاتها، همواره جانب ادب را رعایت می نمود. قرآن کریم در آیه شریفه: «وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ» به کسانی که غیر خدا را می خوانند، دشنام ندهید. مبدا آنها (نیز) از روی (ظلم و) جهل، خدا را دشنام دهند»<sup>۱۱۵</sup>، مسلمانان را از دشنام دادن حتی نسبت به مخالفان برحذر می دارد؛ لذا یکی از اصول گفتاری -

۱۱۲. «سالف» به معنای دو ماهیچه ای جانبی گردن است که از آن به قسمت میانی ترقوه کشیده شده و مراد از این عبارت پیامبر(ص)، آن است که [تا آنجا می جنگم که یا امر خدا به سرانجام برسد و یا] بین سر و بدنم جدایی افتد (الأغانی، ج ۲، ص ۱۱۳).

۱۱۳. رک: تاریخ الأمم و الملوك ج ۲، ص ۶۲۶؛ صحیح البخاری، ج ۴، صص ۴۲۵-۴۲۴؛ بحار الأنوار، ج ۳۲، ص ۵۴۸.

۱۱۴. «کاربست مذاکره در دیپلماسی کشور اسلامی»، ص ۱۰۵.

۱۱۵. انعام، ۱۰۸.

۱۱۶. «أَوْشَابَ النَّاسِ» و «أَوْشَابَهُمْ» به یک معنا هستند (المحیط فی

اللغة، ج ۷، ص ۳۹۵).

۱۱۷. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۳.

۱۱۸. المغازی، ج ۲، ص ۶۰۶.

۱۱۹. مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی، ص ۱۶۶.

۱۲۰. خداوند سبحان خطاب به موسی(ع) و هارون(ع) برای مذاکره با فرعون نیز می فرماید: «فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَيْنًا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى» پس به نرمی با او سخن بگویند. شاید متذکر شود، یا (از خدا) ترسد» (طه، ۴۴).



فضای گفت‌وگو را به سمت تنش و درگیری لفظی بکشاند. چنان‌که در مراحل مذاکرات، این مسئله در نوع مواجهه «عروه بن مسعود»، تا حدی عیان گردید و موجب واکنش برخی از اصحاب پیامبر(ص) نیز شد اما با این وجود، پیامبر(ص) با ادبیاتی نرم و خالی از هرگونه بغض و کینه، با خلق حسنه و رفتاری پسندیده، اهداف و خواسته‌های خود را بیان کرد<sup>۱۲۱</sup> و همین امر، موجب پیشبرد صحیح جریان مذاکرات و رسیدن به توافق نهایی شد<sup>۱۲۲</sup>.

در دوران معاصر نیز صاحب‌نظران در حوزه‌ی علوم سیاسی و روابط بین‌الملل، یکی از مهم‌ترین و تأثیرگذارترین اصول در پیشبرد مذاکرات را بهره‌گیری از ادبیات ملایم و تنش‌زدا دانسته‌اند؛ زیرا لحن نرم، صمیمانه و دلنشین، به ایجاد فضای مسالمت‌آمیز در گفت‌وگو کمک می‌کند. بر این اساس، نباید طرف مقابل را به خاطر دیدگاه‌های متفاوت سرزنش کرد، بلکه باید این امر را درک نمود که طرف مقابل، موضوع را از زاویه دید متفاوتی می‌بیند؛ لذا باید تلاش کرد تا به منظور حل مسئله مشترک، فرایند مذاکره با ادبیاتی ملایم، جریان یابد<sup>۱۲۳</sup>.

د) مراعات حکمت در گفت‌وگو

با عنایت به سیره پیامبر اکرم(ص)، آن حضرت در مذاکرات حدیبیه، ضمن آنکه درخواست‌های خود را با لسان و بیانی حکمت‌آمیز و منطقی مطرح فرمود، در مواضعی ضمن شنیدن استدلال‌های قریبش، از نظر و خواسته خود صرف‌نظر کرد. برای نمونه استدلال «سهیل بن عمرو» در خصوص به‌کارنبردن عنوان «رسول‌الله» در متن توافق‌نامه که گفت: «اگر ما قبول داشتیم که تو رسول‌خدايي که ديگر با تو جنگ نمی‌کردیم»، باعث گردید تا پیامبر(ص) سخن منطقی وی را بپذیرد و آن عنوان را به «محمد بن عبدالله» تغییر دهد<sup>۱۲۴</sup>؛ لذا در مذاکره سیاسی که گفت‌وگویی طرفینی است، باید هر یک از طرفین، دیدگاه‌های خویش را با گفتار و بیانی مستدل مطرح کنند. بر اساس نظر محققان

حوزه دیپلماسی و مذاکره سیاسی نیز در مذاکرات باید با استفاده از ادبیاتی حکیمانه، سخن درست و استوار که دلیل روشن‌گر حق و برطرف‌کننده شبهه است، بر زبان آورد و گفت‌وگوها به صورت منطقی و مستدل صورت پذیرد<sup>۱۲۵</sup> و از گفتارهای مبهم پرهیز کرد؛ زیرا گفتار مستحکم و حکیمانه در مذاکرات علاوه بر تأثیرگذاری بر طرف مقابل، می‌تواند در به نتیجه رسیدن مذاکرات مفید واقع گردد؛ لذا باید مذاکره‌کنندگان با استفاده از منطق و اعتقاد بدان، در مذاکرات سخن بگویند<sup>۱۲۶</sup>.

### نتیجه‌گیری

۱. امروزه به دلیل گسترش علوم و ارتباطات و افزایش تعارض منافع بین حکومتها، مذاکرات سیاسی متداول در روابط بین‌الملل و علوم سیاسی، از پیچیدگیهای خاص خود برخوردار است اما در مقابل، با وجود آنکه مذاکرات سیاسی پیامبر اسلام(ص)، پیچیدگیهای ارتباطی امروز را نداشته و گفت‌وگوها به صورت ساده و مستقیم، حول مسئله مورد نظر صورت می‌گرفته، این گفت‌وگوها دارای اصول و قواعدی نظام‌مند و منطقی است.

۲. بررسی منابع معتبر تاریخی-روایی مرتبط با سیره سیاسی پیامبر گرامی اسلام(ص)، حاکی از آن است که ایشان در مواجهه با مخالفان و سایر گروه‌های شبه‌جزیره عربستان، گفت‌وگو و مذاکره بر سر مسائل اختلافی را بر سایر اقدامات و درگیری، رجحان داده و همواره از گفت‌وگوی خردورزانه و منطقی استقبال کرده است. مهم‌ترین شاهد‌مثالها در این خصوص، «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره با یهود فدک» و «مذاکره با بنی‌ثقیف» است.

۳. با مطالعه و بازخوانی سیره پیامبر اکرم(ص)، به یقین می‌توان دریافت که آن حضرت در مذاکرات خود، قائل و پایبند به یک سری اصول و دستورالعمل‌ها بوده‌اند. بر اساس تحقیق و بررسی صورت‌پذیرفته در سه جریان تاریخی «مذاکرات حدیبیه»، «مذاکره با یهود فدک» و

۱۲۵. رک: مدیریت فرایند مذاکرات بین‌المللی، ص ۲۶۷؛ مذاکره سیاسی

در اسلام: اهداف، اصول، روشها، ص ۱۶۱.

۱۲۶. آداب دیپلماسی و فنون مذاکره، ص ۲۱۲.

۱۲۱. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۳.

۱۲۲. همان‌جا.

۱۲۳. اصول و فنون مذاکره، ص ۶۵.

۱۲۴. السیره النبویه، ج ۲، ص ۳۱۷.



«مذاکره با بنی ثقیف»، این اصول، ذیل سه عنوان کلان اصول «روانی-پنداری»، «رفتاری-کرداری» و «بیانی-گفتاری» قابل تقسیم و تبیین است.

۴. در بررسی و واکاوی منابع معتبر تاریخی-روایی شیعه و اهل تسنن، مهم‌ترین اصول و دستورالعمل‌های روانی-پنداری مذاکرات سیاسی پیامبر اکرم(ص)، «امیدواری و اعتماد بر تحقق وعده الهی»، «عزتمندی و احساس سربلندی» و «عملیات روانی (تضعیف روحیه)» است.

۵. مهم‌ترین اصول رفتاری-کرداری مذاکرات سیاسی پیامبر خاتم(ص)، «پیش‌گامی و آمادگی برای مذاکره»، «تناسب رفتاری (معامله به مثل)»، «التزام به وفای به عهد»، «توجه به زبان بدن در مذاکرات»، «نرمش مصلحت‌آمیز»، «حضور سفیران متخصص و اصلح»، «تعیین خطوط قرمز و پایبندی به آن»، «تضمین مصونیت سفیران» و «ثبت نتایج مذاکرات و اخذ ضمانت‌های اجرایی آن» است.

۶. در بازخوانی و تبیین منابع معتبر فریقین، مهم‌ترین اصول گفتاری-بیانی مذاکرات سیاسی پیامبر اکرم(ص)، «استفاده از فنون رسایی و گویایی سخن»، «رعایت ادب در گفتار»، «بهره‌گیری از لحن و ادبیات ملایم و تنش‌زدا» و «مراعات حکمت در گفت‌وگو» است.

### کتابنامه

- قرآن کریم.
- آداب دیپلماسی و فنون مذاکره، سید داود آقایی، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۸۷ ش.
- الاستیعاب فی معرفة الأصحاب، یوسف بن عبدالله ابن عبدالبر، بیروت، دارالجلیل، ۱۴۱۲ ق.
- اسلام و حقوق بین‌الملل، محمدرضا ضیائی بیگدلی، تهران، گنج دانش، ۱۳۷۵ ش.
- الاصول العامة للعلاقات الدولیه فی الاسلام وقت السلم، احمد عبدالونیس شتا، قاهره، المعهد العالمی للفکر الإسلامی، ۱۴۱۷ ق.
- اصول و فنون مذاکره، راجر فیشر؛ ویلیام یوری، ترجمه مسعود حیدری، تهران، سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۹۸ ش.
- الأغانی، ابوالفرج اصفهانی، قاهره، المؤسسة المصریه العامه، ۱۹۶۳ م.
- إمتاع الأسعاع بما للنبی من الأحوال والأموال والحفدة و المتاع، احمد بن علی مقریزی، قاهره، دارالانصار، ۱۴۰۱ ق.
- انساب الأشراف، احمد بن یحیی بلاذری، بیروت، دارالفکر، ۱۴۱۷ ق.
- بحار الأنوار، محمداقبر بن محمدتقی مجلسی، بیروت، دارإحياء التراث العربی، ۱۴۰۳ ق.
- البداية و النهاية، اساعیل بن عمر ابن کثیر، بیروت، دارالفکر، ۱۴۰۷ ق.
- بررسی تاریخی صلح‌های پیامبر(ص)، حامد منتظری مقدم، قم، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی(ره)، ۱۳۹۰ ش.
- پنجاه و سه اصل مذاکره، لیگ تامپسون، ترجمه محمدرضا شعبانعلی و آرش اقبالی، تهران، نص، ۱۳۹۷ ش.
- تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد حسینی زبیدی، بیروت، دارالفکر، ۱۴۱۴ ق.
- تاریخ الأمم و الملوك، محمد بن جریر طبری، بیروت، دارالتراث، ۱۳۸۷ ق.
- تاریخ المدینة المنورة، عمر ابن‌شبهه، قم، دارالفکر، ۱۴۱۰ ق.
- تاریخ تحلیلی اسلام تا پایان امویان، سید جعفر شهیدی، تهران، مرکز نشر دانشگاهی، ۱۳۸۳ ش.
- التحقیق فی کلمات القرآن الکریم، حسن مصطفوی، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، ۱۳۶۰ ش.
- «تحلیل سیاسی زبان بدن در تاریخ بیهقی»، علی‌اکبر باقری؛ مرضیه زلیکانی، مجله متن‌پژوهی ادبی، شماره ۶۵، ۱۳۹۴ ش.
- تفسیر القمی، علی بن ابراهیم قمی، قم، دارالکتاب، ۱۳۶۷ ش.
- جامع البیان فی تفسیر القرآن، محمد بن جریر طبری، بیروت، دارالمعرفه، ۱۴۱۲ ق.





- جنگ روانی، حسین متفکر، قم، دفتر عقل پژوهشگرده تحقیقات اسلامی سپاه، ۱۳۸۵ ش.
- حقوق بین الملل عمومی، سید باقر میرعباسی، تهران، نشر میزان، ۱۳۸۳ ش.
- حقوق بین الملل عمومی، حسین ثریائی آذر، تهران، قومس، ۱۳۸۲ ش.
- حقوق بین الملل معاهدات، هدایت الله فلسفی، تهران، فرهنگ نشر نو، ۱۳۷۹ ش.
- حقوق دیپلماتیک، احمد ابوالوفاء، ترجمه سید مصطفی میرمحمدی، تهران، سمت، ۱۳۹۰ ش.
- حقوق معاهدات بین المللی و دیپلماسی در اسلام، عباسعلی عمید زنجانی، تهران، سمت، ۱۳۹۰ ش.
- الدیپلوماسیه القدیمیة و المعاصره، علی عبدالقوی غفاری، دمشق، دارالأوائل، ۲۰۰۲ م.
- دیوان المبتدأ و الخبر فی تاریخ العرب و البربر و من عاصرهم من ذوی الشأن الأكبر، عبدالرحمن بن محمد ابن خلدون، بیروت، دارالفکر، ۱۴۰۸ ق.
- زبان دیپلماسی در عصر ارتباطات، منوچهر صادقی برزلیقی، تهران، سیب، ۱۳۸۲ ش.
- زندگانی حضرت محمد (ص) خاتم النبیین، سید هاشم رسولی محلاتی، تهران، دفتر نشر فرهنگ اسلامی، ۱۳۹۱ ش.
- سبل الهدی و الرشاد فی سیرة خیر العباد، محمد بن یوسف صالحی شامی، بیروت، دارالکتب العلمیة، ۱۴۱۴ ق.
- سنن أبی داود، سلیمان بن اشعث ابوداود سجستانی، قاهره، دارالحدیث، بی تا.
- السیرة النبویة، عبدالملک ابن هشام، بیروت، دارالمعرفة، بی تا.
- شایستگی های یک مذاکره کننده موفق، مسعود حیدری؛ لیل جراحی، تهران، سازمان مدیریت صنعتی، ۱۳۹۶ ش.
- الصحاح تاج اللغة و صحاح العربیة، اسماعیل بن حماد جوهری، بیروت، دارالعلم للملایین، ۱۳۷۶ ق.
- صحیح البخاری، محمد بن اسماعیل بخاری، قاهره، لجنة إحياء كتب السنة، ۱۴۱۰ ق.
- صحیح مسلم، مسلم بن حجاج نیشابوری، قاهره، دارالحدیث، ۱۴۱۲ ق.
- الطبقات الکبری، محمد بن منیع ابن سعد، بیروت، دارالکتب العلمیة، ۱۴۱۰ ق.
- فرهنگ ابجدی، فؤاد افرام بستانی، ترجمه رضا مهیار، تهران، اسلامی، ۱۳۷۵ ش.
- فرهنگ اصطلاحات جغرافیای سیاسی - نظامی، علی اصغر روشن؛ نورالله فرهادیان، تهران، دانشگاه امام حسین (ع)، ۱۳۸۵ ش.
- فرهنگ روابط بین الملل، گراهام ایوانز؛ جفری نونام، ترجمه حمیرا مشیرزاده و حسین شریفی طرازکوهی، تهران، نشر میزان، ۱۳۸۱ ش.
- فرهنگ عمید، حسن عمید، تهران، سپهر، ۱۳۶۹ ش.
- فقه القرآن، سعید بن هبة الله راوندی، قم، کتابخانه آية الله مرعشی نجفی، ۱۴۰۵ ق.
- فنون مذاکره، تیم هیندل، ترجمه شفیع الهی، تهران، سارگل، ۱۳۸۳ ش.
- فنون مذاکره، محمدرضا شعبانعلی، تهران، نص، ۱۳۹۸ ش.
- الکافی، محمد بن یعقوب کلینی، تهران، دارالکتب الإسلامیة، ۱۴۰۷ ق.
- «کاربست مذاکره در دیپلماسی کشور اسلامی»، قاسم شبان نیا، مجله حکومت اسلامی، شماره ۷۹، ۱۳۹۵ ش.
- کتاب القضاء، سید محمدرضا گلپایگانی، قم، دارالقرآن الکریم، ۱۴۱۳ ق.
- لسان العرب، محمد بن مکرم ابن منظور، بیروت، دار إحياء التراث العربی، ۱۴۰۸ ق.
- لغت نامه، علی اکبر دهخدا، تهران، دانشگاه تهران، ۱۳۷۷ ش.
- مبادی العربیة، رشید شرتونی، قم، دارالعلم، ۱۴۲۹ ق.
- «مبانی قرآنی نرمش قهرمانانه در سیاست خارجی»، نعمت الله یوسفیان؛ سید رضا مؤدب، مجله پژوهشهای اندیشه قرآنی، شماره ۱، ۱۳۹۴ ش.
- مجمع البحرین، فخرالدین بن محمد طریحی، تهران، مرتضوی، ۱۳۷۵ ش.

- مجمع البيان في تفسير القرآن، فضل بن حسن طبرسي، تهران، ناصر خسرو، ۱۳۷۲ ش.
- المحيط في اللغة، اسماعيل بن عباد صاحب، بيروت، عالم الكتب، ۱۴۱۴ ق.
- مديريت فرايند مذاكرات بين المللي، نعمت مهدوي راد؛ سيد عبدالله حسيني، تهران، بنياد حقوقى ميزان، ۱۳۹۴ ش.
- مفردات في غريب القرآن، حسين بن محمد راغب اصفهاني، تهران، المكتبة المرتضويه، ۱۳۸۳ ش.
- من لا يحضره الفقيه، محمد بن علي ابن بابويه، قم، دفتر انتشارات اسلامي، ۱۴۱۳ ق.
- هنر و دانش مذاكره، مارک شوئنفيلد؛ ريك شوئنفيلد، ترجمه علي مستاجران و مسعود راجي، تهران، نشر ني، ۱۳۸۴ ش.
- *Principles of International Law*, Hans Kelsen, Lawbook Exchange, 2012.
- مذاكره سياسي و ديپلماتيك، اردشير سنائي، تهران، كلك سيمين، ۱۳۹۰ ش.
- مذاكره دولت اسلامي با ساير دول از منظر فقه اسلامي، قاسم شبان نيا، قم، مركز بين المللي ترجمه و نشر المصطفى (ص)، ۱۳۹۹ ش.
- مذاكره سياسي در اسلام: اهداف، اصول، روشها، احمد رضايي، قم، زمزم هدايت، ۱۳۹۶ ش.
- مسند الدارمي، عبدالله بن عبدالرحمن دارمي، رياض، دارالمغني، ۱۴۲۱ ق.

