

التفاوض في السنة النبوية
(دراسة موضوعية)

Negotiation In The Sunna Nabawiya
(Subject Oriented Study)

إعداد

مالك سيف الدين أحمد القواسمي

إشراف:

الأستاذ الدكتور أمين محمد سلمان القضاة- رئيسا

الدكتور إبراهيم أحمد سلامة أبو عرقوب- مشرفا مشاركا

حقل التخصص - الحديث الشريف وعلومه

٢٦ شعبان ١٤٣٢هـ

٢٧/٧/٢٠١١م

التفاوض في السنة النبوية (دراسة موضوعية)

إعداد

مالك سيف الدين أحمد القواسمي

ماجستير في الحديث الشريف وعلومه، الجامعة الأردنية ٢٠٠١م

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في تخصص الحديث الشريف وعلومه في جامعة اليرموك، إربد، الأردن

وافق عليها

أمين محمد سلمان القضاة مشرفاً رئيساً
أستاذ الحديث الشريف وعلومه، كلية الشريعة، الجامعة الأردنية.

إبراهيم أحمد سلامة أبو عرقوب مشرفاً مشاركاً
أستاذ مشارك في الدعوة والإعلام، الجامعة الأردنية.

هاني حمد الضمور عضواً
أستاذ التسويق، الجامعة الأردنية

محمد عقلة علي الإبراهيم عضواً
أستاذ الفقه المقارن، كلية الشريعة، جامعة اليرموك

محمد علي قاسم العمري عضواً
أستاذ الحديث الشريف وعلومه، كلية الشريعة، جامعة اليرموك.

محمد زهير عبد الله المحمد عضواً
أستاذ مشارك في الحديث الشريف وعلومه، كلية الشريعة، جامعة اليرموك.

نوقشت هذه الأطروحة ٢٦ شعبان ١٤٣٢هـ

الموافق ٢٧/٧/٢٠١١م

الإهداء

إلى المشعل الذي أضاء لي الطريق، وغرس في قلبي حب العلم، والذي
الحبيب حفظه الله وراعاه.

وإلى منبع الحب ومأواه، التي تربتني صغيراً، ولا تزال تتفضل علي
بالاهتمام، إلى أمي الحبيبة، لا حرمني الله فضلها، وحبها، ورضاها.
وإلى التي سكنت قلبي، فشدت من أنفري، وأعاتني على اجتياز
هذه المرحلة، وتحملت من أجلي المشاق، إلى نروحي الغالية... منار
أنار الله درهما.

وإلى نبض فؤادي، وقرّة عيني، أبنائي الأحبة، أنس، وعبدالله، ولين،
حفظهم الله جميعاً، وجعلهم ذخراً للإسلام وأهله.

وإلى العلماء، والدعاة، مشاعل الهداية، وحملة لواء الإسلام.

إليك جميعاً أهدي ثمرة جهدي العلمي، آملاً أن يلقي القبول من الله
تعالى.

شكر وتقدير

أتقدم بالشكر الجزيل، وعظيم الامتنان من أستاذي وشيخي الأستاذ الدكتور أمين القضاة، وأستاذي الدكتور إبراهيم أبو عرقوب، اللذين شرفت بتفضلهما قبول الإشراف على هذه الدراسة، ولم يزل الأوجهاني للارتقاء بها حتى تكون مميزة، وكان لي خير عون، فجزاهما الله عني خير الجزاء.

كما أتقدم بالشكر والامتنان إلى السادة العلماء على تفضلهم وقبولهم بمناقشة هذه الرسالة، وعلى ما سيقدمونه من نصائح وتوجيهات، لرفع سوية هذا العمل، وهم: فضيلة الأستاذ الدكتور هاني الضمور، فضيلة الأستاذ الدكتور محمد عقلة الإبراهيم، فضيلة الأستاذ الدكتور محمد علي العمري، فضيلة الدكتور محمد زهير عبد الله الحمد، الذي صحبني بالنصح والإرشاد منذ بداية الرسالة، فلسادتني العلماء خالص الدعاء لله تعالى بأن يثيبهم أحسن الجزاء على ما سيؤدونه من نصح وتوجيه ليرتقي الباحث في هذه الدراسة.

كما أشكر كل من ساهم وساعد في هذا العمل، وأخص فضيلة الدكتور محمد عبد الرحمن طوالة، الذي ما بخل علي بنصيحة أو رأي، وأسألتني في كلية الشريعة، وأخص قسم أصول الدين فيها، والأخ محمود رفيق عرجا الذي سهر طويلاً لإخراج هذه الدراسة بجلة جميلة، ولن أبدى لي نصيحة أو معونة أو دعاء صالح، كل الشكر والتقدير.

جزى الله الجميع خير الجزاء.

المحتوى

الموضوع	رقم الصفحة
الإهداء	ج
شكر وتقدير	د
المحتوى	هـ
قائمة الأشكال	ز
الملخص	ح
المقدمة	١
الفصل التمهيدي : مفهوم التفاوض وأهميته.....	١١
المبحث الأول : تعريف التفاوض.....	١٢
المبحث الثاني : صلة التفاوض بالمصطلحات ذات العلاقة.....	١٦
المبحث الثالث : أهمية التفاوض في الحياة الإنسانية.....	٢١
الفصل الأول : أصول التفاوض في السنة النبوية	٢٣
المبحث الأول : عناصر التفاوض	٢٤
المبحث الثاني : شروط التفاوض الناجح	٣٠
المبحث الثالث : مبادئ التفاوض، ومراحله، واستراتيجياته	٣٨
المبحث الرابع : مهارات التفاوض الناجح في السنة النبوية	٥٥
المبحث الخامس: أطراف التفاوض.....	٧٤
المبحث السادس: صفات المفاوض الفعال	٧٨
المبحث السابع: الوساطة في التفاوض	٨٥
المطلب الأول: تعريف الوساطة وأهميتها	٨٥
المطلب الثاني: خصائص شخصية الوسيط الناجح	٨٧
المبحث الثامن: التحكيم	٩٥
المبحث التاسع: الضوابط الشرعية للتفاوض.....	٩٧
المبحث العاشر: أخلاقيات التفاوض في الإسلام	١٠٥

١١٦	 الفصل الثاني: أنواع التفاوض في السنة النبوية (دراسة تطبيقية)
١١٧	 المبحث الأول : حل النزاعات
١١٨	 المطلب الأول :ـ حل النزاعات السياسية
١٣٨	 المطلب الثاني :ـ حل نزاعات الاجتماعية
١٤١	 المبحث الثاني : عقد الاتفاقيات
١٤١	 المطلب الأول : عقد الاتفاقيات السياسية
١٥٠	 المطلب الثاني : عقد الاتفاقيات الاجتماعية
١٥٣	 المبحث الثالث : بناء العلاقات والدعوة إلى الله
١٥٩	 النتائج والتوصيات
١٦٣	 الملخص باللغة الإنجليزية
١٦٤	 المراجع
١٧٤	 الفهارس
١٧٥	 فهرس الآيات
١٧٨	 فهرس الأحاديث

قائمة الأشكال

<u>رقم الشكل</u>	<u>عنوان الشكل</u>	<u>رقم الصفحة</u>
١	مراحل التفاوض	٤١
٢	نتائج التفاوض	٤٧
٣	مزايا الفرد المفاوض وعيوبه	٧٥
٤	مزايا الفريق المفاوض وعيوبه	٧٦

الملخص

القواسمي، مالك سيف الدين أحمد. التفاوض في السنة النبوية (دراسة موضوعية). رسالة دكتوراه بجامعة اليرموك. ٢٠١١م (المشرف: الأستاذ الدكتور أمين القضاة، المشرف المشارك: الدكتور إبراهيم أبو عرقوب).

تهدف هذه الدراسة إلى جمع ما أمكن من الأحاديث النبوية المقبولة، المتعلقة بالتفاوض في السنة النبوية، ثم دراستها دراسة موضوعية، واستنباط أصول التفاوض التي سار عليها النبي صلى الله عليه وسلم، وذلك بعد الاستفادة من أصول التفاوض المعاصر، كما تهدف الدراسة إلى استنباط أخلاقيات التفاوض، وضوابطه الشرعية، من الأحاديث النبوية الواردة فيه.

ولتحقيق هذا الهدف استخدم الباحث المنهج الاستقرائي لجمع الأحاديث النبوية المقبولة، ذات الصلة بموضوع التفاوض، من خلال البحث في الكتب التسعة للحديث الشريف، ثم استخدم المنهج التحليلي والاستنباطي، لتحليل هذه الأحاديث، واستنباط أصول التفاوض منها.

ومن أبرز النتائج التي توصلت إليها الدراسة، اشتمال السنة النبوية على روايات حديثة كثيرة، تكفي لأن يستقي الدارسون منها منهجا يمثل هديه صلى الله عليه وسلم في التفاوض، كما أظهرت الدراسة تميز النبي صلى الله عليه وسلم في مجالات تفاوضية متعددة، وبينت أصول التفاوض الذي قام به، من مبادئ، وشروط، ومهارات، واستراتيجيات، وأخلاقيات، وضوابط شرعية، بالإضافة توضيح أصول الوساطة التي عمل بها النبي صلى الله عليه وسلم.

الكلمات المفتاحية: السنة النبوية، السيرة النبوية، التفاوض في الإسلام.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، محمد وعلى آله وصحابه أجمعين، وبعد ،،،

فإنّ دراسة سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم من أجلّ الدراسات وأعظمها، فموضوعها يحيي القلوب، ويقرب الخلق من علام الغيوب، كما أنه يزيد الناس قربا والتصاقا بسنة الهادي الحبيب صلى الله عليه وسلم.

يُعَدُّ التفاوض موضوعاً حيوياً وهاماً لاستقرار حياة الناس جميعاً، لأنهم يستخدمونه في أغلب مجالات الحياة، السياسية، والاجتماعية، والاقتصادية، وغيرها، فتحثاه الدول في علاقاتها بعضها مع بعض، كما تحثاه الأسرة لتنظيم شؤون حياتها، وتحديد الحقوق والواجبات المترتبة على أفرادها، وفي المجتمع هناك علاقات بين مؤسسات المجتمع، وتعاملات تحتاج إلى التفاوض كذلك.

ولما احتل التفاوض ميداناً واسعاً في حياة الناس، من حل للنزاعات، أو عقد للاتفاقيات، أو بناء علاقات جديدة، أو تطبيع للعلاقات، ارتأى الباحث أن يقف على أصول التفاوض في السنة النبوية، ويستخلص ما يراه مناسباً في موضوعه، فالنبي صلى الله عليه وسلم قدوة للناس في كل شيء، قدم لهم في مسيرة حياته عشرات النماذج في التفاوض، فقد تفاوض مع مشركي قومه في بداية الدعوة، عندما اتفقوا على إيذائه صلى الله عليه وسلم وصدوه عن نشر دينه، وبعد تشكيل الدولة الإسلامية في المدينة تفاوض مع اليهود، وكان يتفاوض مع أصحابه وزوجاته، وفي غزواته تفاوض مع أعدائه، وعلى هذا سار أصحابه من بعده رضوان الله عليهم أجمعين.

أهمية الدراسة :

تكمن أهمية هذه الدراسة في الآتي :—

- تبرز تميّز النبي صلى الله عليه وسلم في فن التفاوض ومهاراته في السلم والحرب، ليكون قدوة لنا في تسيير شؤون حياتنا، مما يوجب الاقتداء به، والاستفادة من هديه في مجال التفاوض، إذا ما لجأ أحدنا إليه.

• تُوصَّل لما كُتِب حديثاً في أصول التفاوض تأصيلاً شرعياً من خلال الروايات الحديثية المقبولة.

• ترفد المكتبة الإسلامية بدراسة حديثة متخصصة في التفاوض في السنة النبوية، خلت المكتبة الإسلامية منها، إذ لم يركز أي من المتخصصين في الدراسات الشرعية — سواء أكانوا قدماء أم مُحَدِّثِينَ — على التفاوض في السنة النبوية، ولم يولوها عنايتهم بشكل متكامل ومخصوص، رغم حاجة كل فرد لها في حياته اليومية.

مشكلة الدراسة :

تتلخص مشكلة هذه الدراسة في الإجابة على الأسئلة التالية:

١. هل اشتملت السنة النبوية على حالات تفاوض تكفي لأن نستقي منها منهجاً يمثل هديته صلى الله عليه وسلم في التفاوض؟
٢. ما مدى تميز النبي صلى الله عليه وسلم في تفاوضه مع الآخرين، مقارنة مع ما تقرر في أصول التفاوض الحديث؟
٣. ما المجالات التي اشتمل عليها التفاوض في السنة النبوية؟
٤. هل اقتصر التفاوض في السنة النبوية على الأحداث الكبرى دون غيرها؟
٥. هل سار النبي صلى الله عليه وسلم في تفاوضه مع غيره وفق أصول تفاوضية واضحة؟
٦. هل للتفاوض في السنة النبوية ضوابط شرعية؟
٧. ما أخلاقيات التفاوض في السنة النبوية؟

حدود الدراسة :

تناولت هذه الدراسة الأحاديث النبوية الشريفة المقبولة، ذات الصلة بموضوع التفاوض، وذلك من خلال البحث في كتب الحديث الشريف التسعة، وما يفيد الدراسة من كتب السير والمغازي، وتراجم الصحابة، بالإضافة إلى ما يتعلق بالموضوع من كتب حديثة في أصول التفاوض ومهاراته، كما اقتصرنا على ما يفي بالغرض من الأحاديث النبوية الشريفة، لبيان المسائل المتعلقة بالتفاوض في السنة النبوية.

أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق الآتي:-

١. جمع ما أمكن من الأحاديث النبوية المقبولة^(١) والمتعلقة بالتفاوض في السنة النبوية، لبيان هدي النبي صلى الله عليه وسلم في التفاوض.
٢. إبراز تميز النبي صلى الله عليه وسلم في تفاوضه مع الآخرين.
٣. بيان المجالات التي اشتمل عليها التفاوض في السنة النبوية.
٤. بيان سعة حالات التفاوض في السنة النبوية، وعدم اقتصرها على الأحداث الكبرى دون غيرها؟
٥. دراسة الأحاديث النبوية الواردة في التفاوض، بأسلوب يجمع بينها وبين أصول التفاوض الحديث.
٦. استنباط الضوابط الشرعية للتفاوض من السنة النبوية.
٧. التعرف على أخلاقيات التفاوض في السنة النبوية .

مصطلحات الدراسة :-

من أهم المصطلحات التي تناولتها الدراسة:-

١. الاتصال: "إنتاج، وتبادل، وتخزين الأفكار، والمعلومات، والأخبار، من جهة لأخرى"^(٢).
٢. الاتصال اللفظي: "هو الاتصال المنطوق والمكتوب"^(٣).
٣. الاتصال غير اللفظي: "مجموعة التعبيرات التي يلاحظها الإنسان نتيجة احتكاكه، وتفاعله مع الآخرين، وما يتبع ذلك من التزام الصمت، أو التعبيرات الحسية، والفسولوجية، كاحمرار الوجه، أو زيادة تصبب العرق، .."^(٤).
٤. الإستراتيجية: "الخطة الشاملة التي تتضمن تحديد الأهداف، ووضع السياسات، والأساليب، لتحقيقها"^(٥).

(١) يشتمل الحديث المقبول على أنواع أربعة: الحديث الصحيح لذاته، والحديث الصحيح لغيره، والحديث الحسن لذاته، والحديث الحسن لغيره، انظر: عثر، نور الدين، منهج النقد في علوم الحديث، دار الفكر، دمشق، ط٣، ١٩٩٢، ص ٢٤١.

(٢) عليه، السيد، مهارات التفاوض، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، ١٩٨٧، ص ١١.

(٣) أبو عرقوب، إبراهيم، الاتصال الإنساني، دار مجدلاوي، عمان، الطبعة الثانية، ٢٠٠٥، ص ٢٦٣.

(٤) دعبس، محمد يسري، الاتصال والسلوك الإنساني، البيطاش سنتر للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٩، ص ١٦٨.

(٥) فؤاد الشيخ سالم وآخرون، المفاهيم الإدارية الحديثة، مطابع دار الشعب، عمان/ ١٩٨٢ م، ص ٦٢.

٥. الإقناع: "هو استخدام الكلمة المنطوقة، والمكتوبة، والإشارات، ولغة الجسم، والحجة، والمنطق، للتأثير، على اعتقادات وسلوك المستقبلين"^(١).
٦. التأسيس الشرعي: هو الدراسة العلمية المنهجية للمسألة من خلال الإحاطة بالأصول الحاكمة لها^(٢).
٧. التحكيم: "طريقة لفض نزاع بين طرفين، أو أكثر، باللجوء إلى طرف آخر ترتضيه الأطراف المتنازعة، ويقبلون حكمه"^(٣).
٨. التفاوض:- " العملية التي يتم بموجبها اجتماع طرفين أو أكثر، لإجراء مباحثات تهدف إلى التوصل إلى اتفاق حول مسألة ما"^(٤).
٩. التكتيك: "الأسلوب أو الطريقة المستخدمة لتنفيذ الإستراتيجية"^(٥).
١٠. الحوار:- " حديث شفهي يجري تبادله بين أكثر من فرد"^(٦).
١١. السنة النبوية:- " ما أضيف إلى النبي صلى الله عليه وسلم، خاصة عند بعضهم، والأكثر أنها تشمل ما أضيف إلى الصحابي أو التابعي"^(٧).
١٢. الشورى:- " توجه بعض المسلمين إلى بعض العدول الأكفاء لموضوعه، للإفادة من ثاقب رأيهم في أمر ذي بال يهم جماعة المسلمين أو بعضهم"^(٨).
١٣. عملية التفاوض: "مجموعة الأساليب والطرق التي يقوم بها المفاوضون أثناء جلسة التفاوض"^(٩).
١٤. المساومة:- "عملية نفعية بحثه، يسعى فيها كل طرف لتحقيق مكاسب تجيء بالضرورة على حساب خسارة الطرف الآخر"^(١٠).
١٥. المهارة: الحظ بالشئ^(١١).
١٦. النزاع:- "ما ينشأ من خلاف حول حق، أو مصلحة، أو غير ذلك، بين طرفين أو أكثر"^(١).

(١) أبو عرقوب، إبراهيم، الاتصال الإنساني، ص ٢٦٣.
 (٢) الغفيلي، عبد الله بن منصور، رئيس مركز تبيان للتأصيل، <http://almoslim.net/node/147902>.
 (٣) الخضيري، محسن أحمد، مبادئ التفاوض، القاهرة - مصر، مجموعة النيل العربية، ط ١، ٢٠٠٣ م، ص ٢٩.
 (٤) Webster, Encyclopedia Britannica, Inc, Volume 11, London, 1976 P 1514.
 (٥) الدهان، أميمة، إدارة المفاوضات وتنمية مهاراتها في المنظمة، مجلة دراسات - الجامعة الأردنية، المجلد الثالث عشر، العدد الثالث، ١٩٨٦، ص ١٣٦، الدوري، حسين، فن التفاوض أسسه وتطبيقاته، مطبعة الجامعة، بغداد، ١٩٨٤، ص ١٨، جواد، شوقي ناجي، و أبو التمن، عباس غالي، التفاوض فن ومهارة، بغداد، ١٩٩١، ص ٩٠.
 (٦) الشخيلي، عبد القادر، أخلاقيات الحوار، دار الشروق، عمان، الأردن، ط ١، ١٩٩٣، ص ١٢.
 (٧) عتر، نور الدين، منهج النقد في علوم الحديث، ص ٢٨.
 (٨) عتر، حسن ضياء الدين محمد، الشورى في ضوء القرآن والسنة، دار البحوث للدراسات الإسلامية، دبي، ط ١، ٢٠٠١، ص ٣٢.
 (٩) حواش، جمال، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة، إيتراك للنشر والتوزيع، ط ١، ٢٠٠٥، القاهرة، ص ٤٨.
 (١٠) سيد محمد عبد العال، المهارات السلوكية للتفاوض، الإدارة العامة / عدد ٦٦، شوال ١٤١٠ هـ، ص ٧٩.
 (١١) ابن منظور، لسان العرب، دار صادر بيروت، ج ٥، ص ١٨٤.

١٧. الوساطة:- محاولة طرف ثالث مقبول من طرفي النزاع، مساعدة طرفي النزاع في الحوار والتفاوض والوصول إلى اتفاق^(٢).

الدراسات السابقة :

بحسب إطلاع الباحث فإنه لم يجد أي دراسة علمية تناولت موضوع التفاوض في السنة النبوية، غير أنه وجد بعض الدراسات العلمية لها صلة بموضوعه، وقد أفاد الباحث في دراسته من هذه الأبحاث، ومن أهمها:-

١. الوفود في العهد المكي وأثرها الإعلامي، علي رضوان أحمد الأسطل، (١٩٨٤م)^(٣).
هدفت الدراسة إلى إبراز الدور الإعلامي للوفود التي قدمت إلى النبي صلى الله عليه وسلم في الدعوة إلى الله، فهي تمثل كما يرى الباحث أهم أنواع الاتصال. ولتحقق الباحث هدفه اتبع في دراسته منهج الوصف والتحليل والمقارنة بين جزء من سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم في الماضي، وبين بعض أساليب الإعلام في الحاضر. من أهم نتائج الدراسة إبراز الدور الكبير للوفود في العهد المكي في حمل الدعوة الإسلامية.

٢. إدارة المفاوضات وتنمية مهاراتها في المنظمة^(٤)، أميمة الدهان، (١٩٨٦م)^(٥).
هدفت الدراسة إلى سد النقص الواضح الذي تراه الباحثة في الفكر الإداري العربي، فيما يتعلق بموضوع المفاوضات على المستوى النظري.
لذا تناولت موضوع المفاوضات من حيث، مفهومها، وأهميتها، وبيان خصائصها ومستوياتها المتعددة، والاتجاهات العلمية لدراساتها، بالإضافة إلى صفات المفاوض الفعال، والوسائل التدريبية التي يمكن للمنظمة أن تستخدمها لتنمية وتطوير المفاوضين لديها.
ثم توصلت الدراسة من خلال تحليل الإطار النظري للدراسات الغربية حول ظاهرة المفاوضات، إلى أنها وظيفة أساسية للمنظمة المعاصرة، تمكنها من الحصول على مواردها المادية والبشرية من البيئة المحيطة، والقيام بتحويلها إلى سلع أو خدمات.

(١) فهد خليل زايد، المهارات الشخصية في حل النزاعات والخلافات، دار النفائس، عمان، ط١، ٢٠٠٩م، ص١١، محمد السعيد الدقاق ومصطفى حسين، المنظمات الدولية المعاصرة، الدار الجامعية، بيروت، ص٩٧.

(٢) باترسون، جيمس، كيف تصبح مفاوضاً ناجحاً، مكتبة جرير، الرياض، ط١، ١٩٩٩، ص٦٥.

(٣) الأسطل، علي رضوان أحمد، الوفود في العهد المكي وأثرها الإعلامي، مكتبة المنار، الأردن، طبعة الأولى، ١٩٨٤م.

(٤) " المنظمة: تجمع من الأفراد حول هدف معلن، وفي ظل معيار رسمي(قانوني) ينال الشرعية اللازمة مع المجتمع " عليوه، السيد، مهارات التفاوض، ص٣٥.

(٥) الدهان، أميمة، إدارة المفاوضات وتنمية مهاراتها في المنظمة، مجلة دراسات - الجامعة الأردنية، المجلد الثالث عشر، العدد الثالث، ١٩٨٦.

٣. المهارات السلوكية للتفاوض، سيد محمد عبد العال، (١٩٩٠م) (١).

هدفت الدراسة إلى بيان أهمية عملية التفاوض في حل المشكلات الخلافية القائمة بين الأطراف المتنازعة على الاحتياجات، والاهتمامات، والمصالح، والأهداف. لذا سعى الباحث في دراسته إلى بيان الأهمية النسبية لتنمية المهارات السلوكية المطلوبة للتفاوض، والتي يمكن إكسابها لمن يراد لتفاوضه أن يكون مؤثراً فعالاً، ثم قام الباحث بتحديد مفهوم التفاوض، وبين علاقته بالمساومة، وبعد ذلك انتقل لبيان المنهج التفاوضي ومراحله، ثم أنهى بحثه بالحديث عن المهارات الحيوية المطلوبة للتفاوض.

٤. إدارة المفاوضات، ودورها في عملية الشراء، تاج السر عبد الرحمن محمد، (١٩٩١م) (٢). هدفت الدراسة إلى أمور من أهمها: عرض وتحليل أهمية المفاوضات ومكوناتها، وأهم ما تمتاز به من خصائص. لذا ركز الباحث في دراسته على مفهوم المفاوضات، ومكوناتها، وخصائصها، كما ركز على المفاوضات كوسيلة شرائية فعالة، وختم بمراحل التفاوض ذات العلاقة.

٥. المفاوضات في الإسلام، وهبه الزحيلي، (١٩٩٦م) (٣). هدفت الدراسة إلى بيان مدى موضوعية المسلمين في علاقتهم مع غيرهم، وحرصهم على السلم والأمن، بشرط الحفاظ على حقوقهم المشروعة.

قام الباحث بتعريف التفاوض، وقصره على ما يحدث بين المسلمين وأعدائهم، ثم تحدث عن مشروعية التفاوض، وأنواعها المباشرة وغير المباشرة، وأشار إلى نماذج من السيرة، وبعد ذلك تحدث عن أغراض التفاوض التي يراها، واختيار المفاوضين، وبيان صفاتهم، ومراسم الاستقبال، وطرق إنهاء المفاوضات، وأشار إلى أمثلة من التاريخ الإسلامي.

مما تميز به الباحث في دراسته عن بحث الزحيلي، أنه لم يقصر التفاوض على ما يحدث بين المسلمين وأعدائهم كما ذهب إليه الزحيلي، بل بين بالأمثلة أن التفاوض حدث بين المسلمين أنفسهم، بالإضافة إلى ذلك، فقد اعتمدت هذه الدراسة على أمثلة كثيرة بينت أصول

(١) عبد العال، سيد محمد، المهارات السلوكية للتفاوض، الإدارة العامة، السعودية، العدد ٦٦، مايو ١٩٩٠ - ١٤١٠.
(٢) محمد، تاج السر عبد الرحمن، إدارة المفاوضات ودورها في عملية الشراء، الإدارة العامة، السعودية، العدد ٦٧، يوليو - محرم ١٤١١.
(٣) وهبه الزحيلي، المفاوضات في الإسلام، دار المكتبي، سوريا- دمشق، ١٤١٧ - ١٩٩٦.

التفاوض في السنة النبوية، بخلاف ما ذهب إليه الزحيلي الذي أشار إلى بعض الأمثلة من السنة لا تتعدى أصابع اليد الواحدة، ولم يذكر أي نص لها، أو يعلق على أحداثها.

٦. مهارات الاتصال في الحديث النبوي الشريف، محمد عيسى الشريفي، (٢٠٠٥م)^(١).
هدفت الدراسة إلى التأصيل الشرعي لمهارات الاتصال التي يظن كثير من الباحثين أنها ذات أصول غريبة.
لذا قام الباحث بجمع مهارات الاتصال، ودلل عليها من سيرة النبي صلى الله عليه وسلم بعد استقراء النصوص النبوية ذات العلاقة بالموضوع.
ومن أهم نتائج الدراسة: أن مهارات الاتصال في الحديث النبوي الشريف تنصب في معظمها على المرسل، فهو صانع عملية الاتصال.

٧. لغة الجسم في السنة النبوية، محمد شريف الشيخ صالح الخطيب، (٢٠٠٦م)^(٢).
هدفت الدراسة إلى إظهار مدى اهتمام النبي صلى الله عليه وسلم بلغة الجسم، وتبين مقدار استخدامه لها، ومدى معرفة الصحابة رضي الله عنهم بها، وأثرها عليهم.

اتبع الباحث في دراسته المنهج الاستقرائي، فجمع الأحاديث ذات الصلة بلغة الجسد من الكتب التسعة، ثم بين درجتها، وشرح غريب ألفاظها، ومن ثم تعرف الباحث على مدلولات الإيماء الوحدة واختلافها تبعاً للموقف الاتصالي.

ومن أهم نتائج الدراسة: أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يكثر من استخدام هذه اللغة، بالإضافة إلى أن الصحابة رضي الله عنهم كانوا يفهمون هذه الرسائل ويدركون معناها.

٨. فقه الدعوة في صلح الحديبية، سليمان بن قاسم العيد^(٣).
هدفت الدراسة إلى إظهار الحكمة الدعوية من صلح الحديبية، خاصة وأنها خفيت في بداية الأمر على كبار الصحابة.

(١) الشريفي، محمد عيسى، مهارات الاتصال في الحديث النبوي الشريف، مؤنة للبحوث والدراسات، المجلد العشرون، العدد الخامس، ٢٠٠٥م.

(٢) الخطيب، محمد شريف الشيخ صالح، لغة الجسم في السنة النبوية، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية/٢٠٠٦م، إشراف الدكتور: شرف القضاة.

(٣) العيد، سليمان بن قاسم، فقه الدعوة في صلح الحديبية، المجلة العربية للدراسات الأمنية والتدريب، المجلد ١٩، العدد ٣٧.

وحتى يحقق الباحث هدفه من الدراسة استخدم المنهج الاستقرائي القائم على استقراء النصوص الواردة في الصحيح، ومن ثم تحليلها، والخروج منها بالفقه الدعوي للصلح.

ومن أهم نتائج الدراسة: ضرورة الاعتناء باختيار المفاوضين في أمور الصلح، وأن يكونوا من أهل الحكمة والنظر البعيد، ثم التسليم لقادة الدعوة الموثوقين في الأمور المهمة، والتنازل عن الاجتهادات والآراء الشخصية في هذه المسائل.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:-

١. هدفت هذه الدراسة إلى استقصاء الأحاديث النبوية المقبولة، والتي لها مدخل في التفاوض، ودراستها دراسة موضوعية، ثم تحليلها تحليلًا يتناسب مع أصول التفاوض الحديث، ولا يخالف الشريعة الإسلامية، وبهذا تميزت هذه الدراسة عن غيرها، إذ لم يجد الباحث في حدود علمه أية دراسة علمية قامت بذلك من قبل.

٢. قام الباحث باستنباط أصول التفاوض^(١) في السنة النبوية، فبين مفهومه، وعناصره، وشروطه، ومراحله، ومجالاته، واستراتيجياته، وأخلاقياته، وضوابطه، من خلال ربط ما ورد في السنة بأصول التفاوض الحديث، وذلك لتشكيل تصور معاصر ومتكامل عن أصول التفاوض في السنة النبوية، بينما لم يجد الباحث أي دراسة قامت بذلك.

٣. بينت هذه الدراسة اشتمال التفاوض في الإسلام على المجالات السياسية والاجتماعية، بينما حصرت الدراسات العلمية التي تناولت التفاوض في الإسلام على التفاوض السياسي فقط.

(١) وهي كما يرى الباحث: كل ما يتعلق بالتفاوض من مفهومه، وعناصره، وشروطه، ومراحله، ومبادئه، ومجالاته، واستراتيجياته، وتكتيكاته، وأخلاقياته، وضوابطه، وغير ذلك.

منهجية الدراسة : استخدم الباحث في دراسته المناهج الآتية:—

١. المنهج الاستقرائي:

قام الباحث باستقراء الأحاديث النبوية المقبولة، ذات الصلة بموضوع التفاوض، وذلك من خلال البحث في الكتب التسعة للحديث الشريف، وكتب السير والمغازي، وتراجم الصحابة.

٢. المنهج التحليلي والاستنباطي:

بعد حصر الأحاديث ذات الصلة بالتفاوض في السنة النبوية، قام الباحث بتحليلها، واستنباط الشروط، والضوابط، والأصول التفاوضية منها، وذلك من خلال الاستعانة بالمصادر ذات العلاقة، ثم ربط التفاوض في السنة النبوية، بأصول التفاوض المعاصر، وذلك للخروج بقراءة معاصرة للتفاوض في السنة النبوية.

وقد اشتملت هذه الرسالة على مقدمة، وثلاثة فصول، وخاتمة، على النحو الآتي:

المقدمة: عرض الباحث فيها أهمية الدراسة، ومشكلتها، وحدودها، وأهدافها، والدراسات السابقة، والمنهج الذي سلكه في دراسته.

الفصل التمهيدي: مفهوم التفاوض وأهميته.

المبحث الأول: تعريف التفاوض.

المبحث الثاني: صلة التفاوض بالمصطلحات ذات العلاقة.

المبحث الثالث: أهمية التفاوض في الحياة وخصائصه.

الفصل الأول: أصول التفاوض في السنة النبوية.

المبحث الأول: عناصر التفاوض.

المبحث الثاني: شروط التفاوض الناجح.

المبحث الثالث: مبادئ التفاوض، ومراحلها، واستراتيجياته.

المطلب الأول: مبادئ التفاوض.

المطلب الثاني: مراحل التفاوض.

المطلب الثالث: استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته.

المبحث الرابع: مهارات التفاوض الناجح في السنة النبوية.

المبحث الخامس: أطراف التفاوض.

المبحث السادس: صفات المفاوض الفعال.

المبحث السابع: الوساطة في التفاوض.

المطلب الأول: معنى الوساطة في التفاوض، وأهميتها.

المطلب الثاني: خصائص الوسيط الناجح.

المبحث الثامن: التحكيم.

المبحث التاسع: الضوابط الشرعية للتفاوض.

المبحث العاشر: أخلاقيات التفاوض في الإسلام.

الفصل الثاني: أنواع التفاوض في السنة النبوية (دراسة تطبيقية).

المبحث الأول: حل النزاعات.

المطلب الأول: حل النزاعات السياسية.

المطلب الثاني: حل النزاعات الاجتماعية.

المبحث الثاني: عقد الاتفاقيات.

المطلب الأول: عقد الاتفاقيات السياسية.

المطلب الثاني: عقد الاتفاقيات الاجتماعية.

المبحث الثالث: بناء العلاقات والدعوة إلى الله.

أهم النتائج والتوصيات