

## ضوابط فقهی حاکم بر مذاکرات دولت اسلامی با سایر دولت‌ها

shaban1351@yahoo.com

قاسم شبان‌نیا / دانشیار مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی

دریافت: ۱۳۹۵/۰۳/۰۴ - پذیرش: ۱۳۹۵/۰۷/۲۳

### چکیده

اسلام، «مذاکره» را به عنوان یکی از ابزار تحقق اهداف سیاست خارجی دولت اسلامی به رسمیت شناخته است. از مباحث مهم در مذاکرات، بهره‌گیری از فنون، ضوابط و مهارت‌هایی است که تحقق اهداف کشورها را از ورود به مذاکرات تسهیل می‌کند. فقه اسلامی، با ارائه برخی ضوابط برای مذاکره دولت اسلامی با سایر دولت‌ها، تلاش دارد تا نتیجه مذاکرات را به سمت تحقق اهداف دولت اسلامی سوق دهد. این مقاله، با روش توصیفی-تحلیلی و با استنباط از منابع معتبر فقهی، نشان می‌دهد که پیش از آغاز مذاکرات، مذاکره‌کنندگان باید در عین استقبال از پیشنهاد صلح، از موضع اقتدار مذاکره، و با تحلیل دقیق وضعیت طرفین، وارد مذاکرات شوند. در حین مذاکره نیز بر رعایت اصولی همچون تناسب رفتاری، تأکید بر مشترکات، گفت‌وگوی حکیمانه، موقعیت‌شناسی، کتمان دشمنی، عدم خودباختگی در عین انعطاف در موارد لازم، بیان صریح مفاد پیمان و کتبی کردن نتایج مذاکرات تأکید شده است. در مرحله پس از مذاکرات، لازم است ضمن حفظ هوشیاری نسبت به فریب‌کاری دشمن، به مفاد پیمان ناشی از مذاکره پایبند باشند. در صورت نقض عهد توسط طرف دیگر، باید مقابله به مثل نمود.

کلیدواژه‌ها: مذاکره، دولت اسلامی، فقه، ضوابط، قبل از مذاکره، حین مذاکره، بعد از مذاکره.

## مقدمه

«مذاکره»، که در عربی از آن به «مفاوضه» یاد می‌شود، از جمله ابزارهای دیپلماتیک برای حل و فصل امور میان کشورها و مسائل بین‌الملل می‌باشد. اهل لغت، در خصوص کلمه مفاوضه، تصریح کرده‌اند که این واژه، مصدر باب مفاعله از کلمه «تفویض» است. بدین معنا که هریک از طرفین مذاکره، آنچه را که در نزدشان است، به طرف مقابل رد می‌کنند (طریحی، ۱۴۰۸ق، ج ۳، ص ۴۳۷). اما در اصطلاح، مذاکره عبارت از آن اسلوب عملی است که طرفین گفت‌وگو، اعم از دولت یا غیر آن، برای رسیدن به یک اتفاق نظری که نهایت مصالح و اهداف طرفین را تضمین می‌کند، در پیش می‌گیرند (عبدالونیس شتا و دیگران، ۱۴۱۷ق، ص ۱۴).

لازم به یادآوری است که برخی صاحب‌نظران از مذاکره دیپلماتیک، تحت عنوان «فن» و «هنر»، و برخی نیز از آن به «علم»، تعبیر کرده‌اند. اگر مذاکره، یک فن و «تکنیک» قلمداد شود، لازم است مهارت‌های لازم را از طریق مطالعه تجربیات پیش‌کسوتان و تمرین مهارت‌ها و به کار بستن آن در عمل فرا گرفت. اما اگر آن را «علم» تلقی کنیم، لازم است به‌منزله یک دیپلمات، به قواعد و اصول این علم آگاه بود. چنانچه هنر مذاکره کردن مدنظر باشد، ضرورت است که ذوق این هنر در دیپلمات‌ها پرورش داده شود. حقیقت این است که مذاکره دیپلماتیک، مجموعه‌ای است از علم، هنر و تکنیک و علاوه بر توانایی‌ها و قابلیت‌های ذاتی، لازم است اصول و فنون مذاکره را نیز دانست (دبیری، ۱۳۷۰، ص ۲).

مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی نیز که از مذاکرات با دولت‌های دیگر، اهداف گوناگونی همچون پایان دادن به منازعات، نشر دعوت اسلامی، تثبیت روابط مسالمت‌آمیز و تقویت همکاری‌ها، را دنبال می‌کنند (زحیلی، ۱۴۱۷ق، ص ۷)، لازم است برای موفقیت در انجام مذاکرات و نیل به اهداف ازپیش‌تعیین‌شده، اولاً، از مهارت‌ها و فونونی بهره‌گیرند که ناسازگار با شرع مقدس اسلام نباشد. ثانیاً، از اصول، فنون و ضوابط مذاکره با سایر دولت‌ها، که در متون اسلامی مورد اشاره قرار گرفته‌اند، بهره‌گیرند. از آنجاکه آشنایی با این اصول و فنون، می‌تواند راه‌گشای مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی در مواجهه با مذاکره‌کنندگان سایر دولت‌ها باشد، این نوشتار، تلاش دارد تا این موضوع را بررسی کند. بدین‌منظور ابتدا، اصول و ضوابط مربوط به مرحله پیش از آغاز مذاکرات، سپس اصول و ضوابط حین انجام مذاکرات و در نهایت، اصول و ضوابط پس از انجام مذاکرات مورد توجه قرار خواهد گرفت. روشن است میزان موفقیت مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، بستگی به میزان توجه آنها به این اصول و

ضوابط و کاربردهای آنها در مذاکرات دارد. روشن است که ممکن است برخی اصول و فنون مزبور، تنها در یک مرحله از مراحل فوق کاربرد نداشته باشد، بلکه در کلّ مراحل و یا دو مرحله به کار آید، اما در اینجا تنها از آنها، در آن مرحله‌ای سخن خواهیم گفت که اهمیت افزون‌تری دارد.

## ۱. ضوابط پیش از آغاز مذاکره

### الف. استقبال از پیشنهاد صلح از سوی طرف مقابل

اولین گام برای طی مسیر موفقیت‌آمیز مذاکرات، این است که هریک از طرفین مذاکره، امید به بهبود شرایط از طریق انجام مذاکرات داشته باشند. این امید، زمانی محقق خواهد شد که هریک از طرفین، به این باور رسیده باشند که طرف دیگر به دنبال صلح است. تا این باور و امید در طرف مقابل ایجاد نشود، سوء تفاهات اجازه نخواهد داد تا مذاکرات به سرانجام برسد و منافع دولت اسلامی برآورده شود. علاوه بر اینکه، رد پیشنهاد صلح، از همان ابتدا، دولت اسلامی را در افکار عمومی دنیا، جنگ طلب نشان خواهد داد. خداوند متعال پس از اینکه در آیه شریفه «وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَآخِرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ وَمَا تُنْفِقُوا مِنْ شَيْءٍ فِي سَبِيلِ اللَّهِ يُوَفَّ إِلَيْكُمْ وَأَنْتُمْ لَا تُظْلَمُونَ» (انفال: ۶۰)، بر آمادگی بر جنگ و تلاش بر به خوف انداختن دشمن از این طریق تأکید دارد، در آیه شریفه «وَإِنْ جَنَحُوا لِلسَّلْمِ فَاجْنَحْ لَهَا وَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ هُوَ السَّمِيعُ الْعَلِيمُ» (انفال: ۶۱)، یادآور می‌شود با حفظ شرایطی که دولت اسلامی را در موضع اقتدار قرار می‌دهد، اگر طرف مقابل درخواست صلح و آشتی داشت، این درخواست مورد توجه دولت اسلامی قرار گیرد. البته خداوند متعال به مسلمانان گوشزد می‌کند اگر درخواست آنان از سر مکر و خدعه باشد، پذیرش صلح، روا نخواهد بود؛ چراکه ممکن است دشمن در مدت زمان انجام مذاکرات، از طرق مختلف، نیروها و امکانات خود را تجهیز نماید و اقتدار سپاه اسلام را، به هر طریق ممکن تضعیف نماید: «وَإِنْ يُرِيدُوا أَنْ يَخْدَعُوكَ فَإِنَّ حَسْبَكَ اللَّهُ هُوَ الَّذِي أَيْدَكَ بِنَصْرِهِ وَبِالْمُؤْمِنِينَ» (انفال: ۶۲).

امیر مؤمنان علی علیه السلام، در فرمان خود به مالک اشتر رضی الله عنه نیز تصریح فرمودند: «وَلَا تَدْفَعَنَّ صَلْحًا دَعَاكَ إِلَيْهِ عَدُوُّكَ وَ لِلَّهِ فِيهِ رِضًا فَإِنَّ فِي الصُّلْحِ دَعَاً لِجُنُودِكَ وَ رَاحَةً مِّنْ هُمُومِكَ وَ أَمْنًا لِّبِلَادِكَ» (نهج البلاغه، ۱۳۷۹، نامه ۵۳). این بیان حضرت گویای این نکته است که پذیرش پیشنهاد صلح از سوی دشمن، می‌تواند آثار مثبتی به همراه داشته باشد. در ادامه حضرت، مالک را هشدار می‌دهند که مراقب این پیشنهاد دشمن باشد و او را نسبت به فریب‌کاری‌های احتمالی دشمن، در طول مذاکرات و پس از

آن آگاه می‌سازند: «وَلَكِنَّ الْحَدَرَ كُلَّ الْحَدَرَ مِنْ عَدُوِّكَ بَعْدَ صَلَاحِهِ فَإِنَّ الْعَدُوَّ رَبَّمَا قَارَبَ لِيَتَغَفَّلَ فَخُذْ بِالْحَزْمِ وَآتِهِمْ فِي ذَلِكَ حُسْنَ الظَّنِّ» (همان).

### ب. شناخت دقیق طرف دیگر مذاکره

آگاهی نماینده دولت اسلامی، نسبت به نمایندگان شرکت‌کننده در مذاکرات و نیز اهداف و مقاصد دولت‌ها از شرکت در مذاکرات، می‌تواند در کسب نتایج مطلوب برای دولت اسلامی راه‌گشا باشد. فرستاده سیاسی باید اطلاع کافی از ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها، امکانات و موانع پیش‌روی دولت اسلامی و نیز دولت‌های طرف مذاکره داشته باشد؛ چراکه این امر می‌تواند در کیفیت و کمیت مذاکرات و قراردادهای و پیمان‌هایی که به تبع مذاکرات منعقد می‌گردد، تأثیر فراوان داشته باشد. البته نماینده دولت اسلامی باید این اطلاعات را در اختیار دولت فرستنده خود هم قرار دهد تا آنان نیز با در اختیار داشتن اطلاعات لازم، تصمیمات مناسب در این زمینه اتخاذ کنند (فتلاوی، ۱۴۳۵ق- الف، ص ۱۷۸).

پیش از آغاز مذاکرات، باید نسبت به اهداف و نیت طرف دیگر مذاکره، اطلاعات صحیح و جامعی به دست آورد. علاوه بر این، باید شناخت دقیقی از مشکلات و محدودیت‌های طرف دیگر را نیز به دست آورد، تا این امور به درستی فهم نشود، رسیدن به تفاهم سخت‌تر می‌گردد (حسن، ۱۴۱۳ق، ص ۲۰). افزون بر این، لازم است نسبت به معلومات و میزان تبحر اشخاص مذاکره‌کننده طرف دیگر، اطلاعات جامعی به دست آورد و به نقاط قوت و ضعف آنان اشراف پیدا کرد (همان، ص ۲۷). اگر طرف دیگر مذاکره‌کننده، در حال خصومت با دولت اسلامی باشد، می‌توان هم پیش از آغاز مذاکره و هم حین و هم پس از آن، به انگیزه دشمنی و عداوت دشمن و مقدار خصومت آنان پی برد. حضرت علی علیه السلام در بیانی فرمودند: «استشر أعداءک تعرف من رایهم مقدار عداوتهم و مواضع مقاصدهم» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۲، ص ۲۳۳، حدیث ۲۶۶۲). روشن است شناخت پیشاپیش دشمن، به مذاکره‌کنندگان کمک خواهد کرد تا در طول مذاکرات، نسبت به عملکردهای مختلف طرف مقابل، تدابیر مناسبی را اتخاذ نمایند.

### ج. ورود به مذاکرات از موضع قدرت و عزت

از آیه شریفه «وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهَبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَأَخْرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ» (انفال: ۶۰)، که به مسلمانان تأکید می‌کند که همواره اقتدار و قدرت خود را حفظ کنند، می‌توان استفاده کرد که دولت اسلامی لازم است با بهره‌گیری از همه ظرفیت‌ها و

امکانات موجود، از موضع اقتدار و عزت وارد مذاکرات شود. گاهی نیز لازم است برای نشان دادن این اقتدار، پیش از آغاز مذاکرات، قدرت نظامی خود را نیز به نمایش گذارد تا ترس در دل دشمن افتد و در نتیجه، در مذاکرات به دنبال امتیازگیری نیفتد.

مفاد ادله استنادشده برای قاعده نفی سبیل نیز نشان می‌دهد که دولت اسلامی دو وظیفه در این زمینه بر عهده دارد: اولاً، بر اساس آیه شریفه «وَلَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا» (نساء: ۱۴۱)، نباید بستری فراهم کرد که زمینه تسلط کفار بر مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، در طول مذاکرات فراهم شود و دولت اسلامی از موضع ضعف، وارد گفت‌وگو با طرف مقابل شود. ثانیاً، نه تنها دولت اسلامی نباید در موضع ضعف، مذاکرات را پیش برد، بلکه لازم است نسبت به کفار، از موضع علو، استیلا و اقتدار وارد مذاکرات شد. دلیل این مطلب فرمایش گهربار پیامبر اکرم ﷺ است که می‌فرماید: «الاسلام يعلو ولا يعلی علیه» (حرعاملی، ۱۴۰۹ق، ج ۲۶، ص ۱۴).

آیاتی همچون «وَلَا تَهْنُؤُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ» (آل عمران: ۱۳۹)؛ «فَلَا تَهْنُؤُوا وَتَدْعُوا إِلَى السَّلْمِ وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ» (محمد: ۳۵) و «يَقُولُونَ لَئِنْ رَجَعْنَا إِلَى الْمَدِينَةِ لَيُخْرِجَنَّ الْأَعَزُّ مِنْهَا الْأَذَلَّ وَلِكِنَّ الْعِزَّةَ لِلرَّسُولِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ وَلَكِنَّ الْمُنَافِقِينَ لَا يَعْلَمُونَ» (منافقون: ۸)، گویای این مطلب است که در مقابل کفار و مشرکان، هیچ‌گاه نباید از موضع ضعف وارد شد. این همه تأکید بر حفظ عزت و اقتدار مسلمانان در برابر کفار و مشرکان، تا جایی که عدم توجه به آن، در حد عدم ایمان دانسته شده است، نشان از اهمیت آن است؛ چراکه با رعایت این مهم، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی می‌توانند استقلال کشور اسلامی را حفظ کنند. در غیر این صورت، کشور اسلامی، تحت نفوذ و سیطره آنان قرار خواهد گرفت.

البته این موضع اقتدار، لزوماً در مذاکرات اتفاق نمی‌افتد، بلکه ممکن است در شرایط جنگی نیز واقع شود. همان‌گونه که پیامبر اکرم ﷺ در زمان فتح مکه، دستور دادند تا به گونه‌ای *ابوسفیان* را در تنگنای وادی تیغ کوه نگه دارند تا عبور لشکریان خدا را ببیند و تحت تأثیر اقتدار و قدرت سپاه اسلام قرار گیرد (کتانی، بی‌تا، ج ۱، ص ۲۰۵).

#### د. کوچک نشمردن دشمن

علی‌رغم اینکه لازم است از موضع قدرت وارد مذاکره با دشمن شد، اما این امر نباید منجر به کوچک شمردن دشمن در نزد مذاکره‌کنندگان شود؛ چراکه این امر زمینه غفلت از دشمن را فراهم خواهد کرد. کوچک شمردن دشمن، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی را از کید، نیرنگ و فریب دشمن غافل خواهد

ساخت. در نتیجه، هم در طول مذاکرات و هم در پیش و پس آن، عملاً ناخواسته، صحنه را به دشمن واگذار خواهد کرد. از این رو، مولای متقیان، علی علیه السلام تصریح فرمودند: «لا تستصغرن عدوا و ان ضعف» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۶، ص ۲۷۳، ح ۱۰۲۱۶). در روایت دیگری، آن حضرت به فلسفه این حکم هم اشاره فرموده‌اند: «و احذر استصغار الخصم فإنه يمنع من التحفظ و رب صغیر غلب کبیر» (ابن ابی الحدید، ۱۴۰۴، ج ۲۰، ص ۲۸۲). در جای دیگر، فرمودند: «لا تستصغرن أمر عدوک إذا حاربتهم فإنه إن ظفرت به لم تحمد و إن ظفر بک لم تعذر و الضعیف المحترس من العدو القوی أقرب إلى السلامة من القوی المغتر بالضعیف» (همان، ص ۳۰۹). در فرمایشات دیگری از آن حضرت، نسبت به پنهان‌کاری دشمن هشدار داده شده است. این امر حکایت از آن دارد که دشمن، هرچند کوچک، اما باید حتی دشمن کوچک را هم مراقبت کرد و گاهی به جهت آنکه دشمنی‌اش را غیر ملموس بروز می‌دهد، نیاز به ژرف‌نگری بیشتری است: «شر الاعداء ابعدهم غورا و اخفاهم مکیده» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۴، ص ۱۸۸)، «من اظهر عداوته قل کیده» (همان، ج ۵، ص ۱۹۶)، «او هن الاعداء کیداً من اظهر عداوته» (همان، ج ۲، ص ۴۵۰، ح ۳۲۵۸) و «کن للعدم المکاتم اشد حذرا منك للعدو المبارز» (ابن ابی الحدید، ۱۴۰۴، ج ۲۰، ص ۳۱۳).

## ه. عدم اعتماد به دشمن

از ابتدای شکل‌گیری مذاکرات، باید روحیه عدم اعتماد به دشمن تقویت گردد. در غیر این صورت، ممکن است مذاکرات، به سمت تأمین منافع دشمن حرکت کند و دولت اسلامی، از دستاوردهای مذاکره بی‌نصیب بماند. اعتماد به دشمن می‌تواند در قالب‌های مختلفی تبلور یابد:

۱. یکی از مظاهر اعتماد به دشمن این است که از او خیرخواهی طلبد. در فرمایشی از علی علیه السلام آمده است: «قد جهل من استنصح اعدائه» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۴، ص ۴۷۳، ح ۶۶۶۳).
۲. یکی دیگر از مظاهر اعتماد به دشمن، رایزنی با او و در اختیار قرار دادن اطلاعات است. در آیه شریفه «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّخِذُوا بَطَانَةَ مَنْ دُونَكُمْ لَا يَأْلَوْنَكُمْ خَبَالًا وُدُّوْا مَا عَنِتُّمْ قَدْ بَدَتِ الْبَغْضَاءُ مِنْ أَفْوَاهِهِمْ وَمَا تُخْفِي صُدُورُهُمْ أَكْبَرُ» (آل عمران: ۱۱۸)؛ تأکید شده است که اسرار خود را در اختیار رقیبتان قرار ندهید؛ چراکه آنان از همین اسرار علیه خود شما بهره خواهند گرفت. حضرت علی علیه السلام نیز در این زمینه در جایی فرمودند: «لاتشاور عدوک واستره خبرک» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۶، ص ۲۶۹، ح ۱۰۱۹۸). در جایی دیگر اشاره فرمودند: «لاتأمن عدواً وإن شکر» (همان، ج ۶، ص ۲۶۸، ح ۱۰۱۹۷).

۳. از دیگر مصادیق اعتماد به دشمن این است که در زمان نیازمندی، دست به سوی دشمن دراز کند. در کلام مولای متقیان علیه السلام آمده است: «من استعان بعدوه علی حاجته ازداد بعدا منه» (همان، ج ۵، ص ۴۱۴، ح ۸۹۸۴).

### و. انجام عملیات روانی برای تأثیرگذاری بر روحیه نیروهای خودی و دشمن

اگر پیش از آغاز مذاکرات بتوان هم بر نیروهای خودی و هم بر روی نیروهای دشمن به عملیات روانی دست زد، نتایج مذاکرات را می‌توان به نفع خود رقم زد. تضعیف روحیه دشمن، که در طرف دیگر میز مذاکرات قرار گرفته است، به دولت اسلامی کمک می‌کند تا سریع‌تر و با هزینه کمتر، به اهداف خود در مذاکرات دست یابد و بیشترین نفع را عائد مسلمین نماید. از این‌رو، دولت اسلامی می‌تواند پیش از انجام مذاکرات، اقدام به تضعیف روحیه دشمن نماید. همان‌گونه که در نبرد نظامی نیز این امر پذیرفته شده است؛ گاهی لازم است از طریق تأثیرگذاری بر روح و روان نیروهای دشمن، با حداقل هزینه، به پیروزی‌های ارزشمند دست یافت. از سوی دیگر، پیش از آغاز مذاکرات، با ارتقای روحیه مسلمانان می‌توان، از آن در جبهه دیپلماسی بهره گرفت و به اتکای پشتوانه قوی مردمی، به امتیازات شایان توجهی در مذاکرات دست یافت. از این‌رو، در حال حاضر نیز پیش از آغاز مذاکرات میان کشورها، شاهد موجی از عملیات روانی از سوی کشورها هستیم تا بتوانند حداکثر بهره را از مذاکرات ببرند.

آیاتی از قرآن کریم، صراحت دارند که خداوند متعال نیز گاهی برای تقویت روحیه مسلمانان و تضعیف روحیه کفار، روان انسان‌ها را مورد توجه قرار داده، اقدام به عملیات روانی نموده است: «وَإِذْ يُرِيكُمُوهُمْ إِذِ التَّمِيقَاتِ فِي أَعْيُنِكُمْ قَلِيلًا وَيُقَلِّلُكُمْ فِي أَعْيُنِهِمْ لِيَقْضِيَ اللَّهُ أَمْرًا كَانَ مَفْعُولًا» (انفال: ۴۴). در این آیه شریفه، خداوند متعال مؤمنان را توجه می‌دهد که در حین نبرد، تعداد و قدرت دشمنان را کمتر از آنچه هست، به چشم آنان می‌آورد تا عرصه را به دشمن واگذار نکرده، تسلیم نگردند. از سوی دیگر، جبهه مؤمنان را در نظر دشمنان کمتر جلوه می‌داد، تا آنان را فریب داده و قدرت واقعی مسلمانان را بر آنها پوشیده دارد. همچنین، در آیه شریفه «ثُمَّ أَنْزَلَ اللَّهُ سَكِينَتَهُ عَلَى رَسُولِهِ وَعَلَى الْمُؤْمِنِينَ وَأَنْزَلَ جُنُودًا لَمْ تَرَوْهَا وَعَذَّبَ الَّذِينَ كَفَرُوا وَذَلِكَ جَزَاءُ الْكَافِرِينَ» (توبه: ۲۶)، خداوند متعال، پیش از اقدام مؤمنان به جنگ با کفار، روح و روان ایشان را آماده نبرد کرده است.

## ۲. ضوابط حین مذاکره

## الف. رعایت اصل تناسب رفتاری در فرایند مذاکرات

یکی از اصول مورد تأکید عقل و شرع در حوزه سیاست خارجی دولت اسلامی، متناسب بودن رفتار دولت اسلامی در واکنش به تحولاتی است که در فرایند مذاکرات با آن مواجه می‌شود. آیاتی همچون «فَمَنْ عَتَدَىٰ عَلَيْكُمْ فَاعْتَدُوا عَلَيْهِ بِمِثْلِ مَا عَتَدَىٰ عَلَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ مَعَ الْمُتَّقِينَ» (بقره: ۱۹۴) و «وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُوا بِمِثْلِ مَا عَوَفَّيْتُمْ بِهِ وَلَئِنْ صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِلصَّابِرِينَ» (نحل: ۱۲۶)، نشان می‌دهد که در حوزه سیاست خارجی و دیپلماسی اسلامی، نحوه تعامل و تقابل، باید با نوع رفتار بازیگران عرصه بین‌الملل تناسب داشته باشد. این امر، می‌تواند حتی در چگونگی و محدوده مصونیت سفرا و نمایندگان سیاسی کشورها نیز مؤثر باشد؛ چراکه بر این اساس، میزان مصونیت و مزایای نمایندگان سیاسی کشورهای اسلامی، در مقایسه با کشورهای غیراسلامی و نیز کشورهای متخاصم، در مقایسه با کشورهای دوست متفاوت می‌گردد.

البته اصل تناسب رفتاری، لزوماً مقتضی برابری و یکسان بودن نوع رفتار دولت اسلامی در قبال رفتار سایر دولت‌ها نیست، بلکه گاهی ممکن است رفتار نامطلوبی از سوی مقابل سرزند. حال آنکه شریعت اسلام، مقابله به مثل در آن موارد را مجاز نمی‌شمارد. به عنوان نمونه، اگر دشمن فرستاده مسلمانان را به قتل رساند و از آنان فرستاده‌ای در نزد مسلمانان حاضر باشد، کشتن آن فرستاده از باب رفتار متقابل جایز نیست؛ زیرا امان آن فرستاده، با آن حرکت دولت متبوعش از بین نمی‌رود، بلکه در صورتی این امان متزلزل می‌گردد که آن فرستاده، شرایط امان را رعایت نکند (ابوالوفا، ۱۳۹۰، ص ۸۷). البته دولت اسلامی می‌تواند در صورت تعرض به برخی از فرستادگان خود، توسط دولت میزبان، دست به اقدامات تلافی‌جویانه بزند. حتی برای دفاع از حریم مصونیت نمایندگان خود و تنبیه طرف مقابل، دست به اقدام نظامی زند.

بنابراین، یکی از فنون مذاکره این است که در مقابل هر گفتار و عمل طرف دیگر مذاکره، گفتار و عمل متناسب با آن پیش‌بینی شود. از این رو، در آیه شریفه «وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ وَوَقُولُوا آمَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأَنْزَلَ إِلَيْكُمْ وَالْهِنَا وَالْهَيْكُمُ وَوَاحِدٌ وَتَحَنُّنٌ لَهُ مُسْلِمُونَ» (عنکبوت: ۴۶)، خداوند متعال امر به جدال احسن با اهل کتاب و پرهیز از تعابیر ناخوشایند و تحریک‌کننده کرده، مسلمانان را به تأکید بر مشترکات تحریض نموده است. اما اگر کسانی از همین اهل کتاب، مرتکب ظلمی گردیدند، جدال احسن با آنان، دیگر کاربرد نخواهد داشت. لذا باید در پای میز مذاکرات، با آنان به گونه دیگری سخن گفت (فتلاوی، ۲۰۰۶م، ص ۵۹ و ۶۰).



اصل تناسب رفتاری، مصادیق دیگری نیز در فرایند مذاکرات دارد. به عنوان نمونه، چگونگی مواجهه با طرف دیگر مذاکره، باید متناسب با جایگاه و مقام رسمی آنان باشد. لازم است فرستاده دولت اسلامی، هیئت مذاکره‌کننده مقابل را به فراخور شأن و جایگاهشان احترام کند. مثلاً، وزیر امور خارجه یک کشور باید متناسب با جایگاهش - نه کمتر و نه بیشتر - مورد تکریم قرار گیرد. همان‌گونه که رئیس جمهور کشور دیگر هم باید به تناسب جایگاهش تکریم گردد (فتاوی، ۱۴۳۵ق-ب، ص ۱۸۲).

علاوه بر این، حتی در مذاکرات دیپلماتیک، چگونگی ورود و خروج مذاکره‌کنندگان، چگونگی نشستن در برابر یکدیگر، نحوه سخن گفتن با هم و اموری از این قبیل، باید متناسب با شأن دولت اسلامی باشد. هم‌اینک، اگر کشوری به این مسئله توجه نداشته باشد و بدون در نظر گرفتن تناسب سطوح، به مذاکره تن دهد، نزد ملل و دول دیگر، تحقیر خواهد گردید (حسن، ۱۴۱۳ق، ص ۲۹).

#### ب. تأکید بر مشترکات

یکی از نکات حائز اهمیت در مذاکرات، این است که طرفین مذاکره بر نقاط اشتراک تأکید نمایند و با توجه به آن نقاط اشتراک، بتوان به حل و فصل موارد اختلافی پرداخت (عبدالونیس شتا و دیگران، ۱۴۱۷ق، ص ۲۶). در حقیقت، تفاهم اولیه برای انجام مذاکرات، در دو قالب صورت می‌گیرد: یکی یافتن قدر مشترک‌ها و مسائل مورد اتفاق؛ مانند بدیهیات و اولیات که سنگ زیربنای تفاهم محسوب می‌شود. دیگری، بهره‌گیری از اصول موضوعه پذیرفته‌شده برای نیل به توافق و تفاهم بیشتر (سلیمی، ۱۳۸۲، ص ۲۱۴).

از این رو، قرآن کریم توصیه می‌کند به هنگام گفت‌وگو با اهل کتاب، ابتدا بر مشترکات تأکید شود: «قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلَا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِّنْ دُونِ اللَّهِ فَإِن تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ» (آل عمران: ۶۴). آیه شریفه ۴۶ سوره عنکبوت نیز که ذکر شد، با بیانی دیگر، همین نکته را مورد توجه قرار داده است. در این آیه شریفه، به مسلمانان گوشزد شده است که خدای اهل کتاب و مسلمانان یکی است. باید در روابط این دو گروه، این وجه مشترک در نظر گرفته شود؛ چراکه وجود مشترکات میان طرفین، راه را برای مجادله نیکو باز می‌کند و امید می‌رود که گفت‌وگوهای رودررو ثمربخش باشد.

تأمل در نامه‌های پیامبر اکرم ﷺ خطاب به حکام سایر کشورها نیز حاکی از این است که آن حضرت تلاش می‌کردند تا باب گفت‌وگو را با توجه به نقاط اشتراک باز کنند. برای نمونه، ایشان در

نامه‌ای که به نجاشی، پادشاه حبشه مرقوم فرمودند، در مورد مقدسات ایشان، به‌ویژه عیسی بن مریم شهادت دادند تا از این طریق، نقطه آغازی برای گفت‌وگوها بگشایند (راوندی، ۱۴۰۹ق، ص ۳۲۴).

### ج. بهره‌گیری از حکمت، موعظه حسنه و جدال احسن

در حد امکان، هیئت مذاکره‌کننده باید از به‌کارگیری عبارات توهین‌آمیز و سبّ و دشنام، به طرف مقابل پرهیز کند؛ چراکه این امر موجب شکسته شدن شخصیت و هیبت خود ایشان در نزد مردمان و کارگزاران سایر کشورها و حتی کشور خود خواهد شد. در آیه «ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ» (نحل: ۱۲۵)، بر این امر تأکید شده است. در مورد آیه شریفه «وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا» (بقره: ۸۳)، در تفسیر امام حسن عسکری علیه السلام نقل شده است که امام صادق علیه السلام فرمود: «قولوا للناس کلهم حسنا مؤمنهم ومخالفهم أما المؤمنون فيبسط لهم وجهه، وأما المخالفون فيكلمهم بالمدارة لاجتذابهم إلى الايمان، فإن استتر من ذلك يكف شروهم عن نفسه، وعن إخوانه المؤمنين» (نوری طبرسی، ۱۴۰۹ق، ج ۹، ص ۳۶). بر اساس این روایت، حتی در برابر مخالفان نیز باید با حسن خلق و کلام نیکو سخن گفت؛ نمی‌توان به بهانه اختلاف در مذهب و آیین، دیگران را مورد بی‌احترامی قرار داد و قوانین، مقررات، اعتقادات و خدایان آنها را به تمسخر گرفت.

### د. موقعیت‌شناسی در برابر دشمن

یکی از مهارت‌ها و اصول مهم مذاکرات دیپلماتیک، این است که مذاکره‌کنندگان، هم از موقعیت خود آگاهی کافی داشته باشند و هم شرایط و موقعیت دشمن را به خوبی، در هر شرایطی درک کنند. بر اساس چنین شناختی، باید منتظر فرصت باشند تا بتوانند با فرصت‌طلبی، کامیاب از صحنه مذاکرات خارج شوند. چنان‌که حضرت علی علیه السلام نیز فرمودند: «استعمل مع عدوک مراقبة الامکان و انتهاز الفرصة، تظفر» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۲، ص ۱۹۲). پس اگر کسی بخواهد در دفع دشمن پیروز گردد، نباید شتاب کند، بلکه باید انتظار زمان مناسب بکشد که به حسب ظاهر، قدرت و توانایی بر آن باشد. زمانی که فرصت این معنی حاصل شود، فرصت را غنیمت شمارد و تأخیر نکند.

### ه. کنمان دشمنی

گاهی به دلایل مختلف، لازم است در مذاکرات، به‌گونه‌ای با دشمنان مواجه شد که متوجه دشمنی دولت اسلامی با آنها نگردند. برای نمونه، در جایی که دولت اسلامی در ضعف به سر می‌برد و قدرت

برخورد با دشمن را ندارد، نباید دشمنی و عداوت خود را در مذاکرات آشکار سازد. همان‌گونه که حضرت امیر علیه السلام فرمود: «لَا تُظْهِرِ الْعَدَاوَةَ لِمَنْ لَا سُلْطَانَ لَكَ عَلَيْهِ» (کراجکی، ۱۰۴۱ق، ج ۲، ص ۱۸۳). همچنین گاهی بر سر میز مذاکرات، می‌توان به‌گونه‌ای که طرف مقابل متوجه نباشد که دولت اسلامی در خصومت و دشمنی با او قرار گرفته، سریع‌تر به نتایج مطلوب دست یافت؛ چراکه در صورتی که نوع نگاه طرف دیگر مذاکره، نگاه خصمانه نباشد، به برخی از توافقات تن خواهد داد که مطلوب و مورد رضایت دولت اسلامی خواهد بود. اما اگر به خصومت و عداوت دولت اسلامی نسبت به خود واقف گردد، دیگر حاضر به توافقی نخواهد گردید که مطلوب دولت اسلامی باشد. هرچند منافع او در راستای انعقاد همین پیمان و توافق باشد. از این رو، در فرمایشات گهربار حضرت علی علیه السلام آمده است: «اقتل الاشياء لعدوك الا تعرفه انك اتخذته عدوا» (ابن ابی‌الحدید، ۱۰۴۰۴ق، ج ۲۰، ص ۲۸۳).

#### و. عدم تأثیرپذیری و خودباختگی در حین مذاکرات

یکی از نکات مهمی که باید مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، متوجه آن باشند، عدم خودباختگی و شیفتگی در برابر اندیشه‌ها، تفکرات، امیال، امکانات، نیروها و اعوان و انصار طرف مقابل است. گاهی، طرف مقابل برای قدرت‌نمایی، از هر وسیله‌ای بهره می‌گیرد تا شاید در مذاکرات به اهداف از پیش تعیین‌شده خود نائل آید. اما تأکید قرآن کریم این است که نباید در مقابل آنها خود را باخت؛ چراکه تمام اینها متاع قلیلی هستند که در نظر آنها بزرگ جلوه داده شده است: «لَا يَغْرَبُكَ تَقَلُّبُ الَّذِينَ كَفَرُوا فِي الْبِلَادِ مَتَاعٌ قَلِيلٌ ثُمَّ مَا لَهُمْ جَهَنَّمُ وَبِئْسَ الْمِهَادُ» (آل‌عمران: ۱۹۶ و ۱۹۷).

افزون بر این، خداوند متعال نسبت به تأثیرپذیری مسلمانان از باورها و اعتقادات کفار و مشرکان هشدار داده، ایشان را نهی نموده که مذاکره را وسیله‌ای برای مؤدت میان خود و آنان قرار دهند؛ چراکه هدف آنان از نزدیکی با مسلمانان، ممکن است به هدف جذب مسلمانان به سمت باورها و اعتقادات غلطشان باشد (ممتحنه: ۱؛ نساء: ۸۹؛ آل‌عمران: ۱۴۹).

از این رو، امام صادق علیه السلام در مقابله با دشمن، مبارزه منفی را پیشنهاد داده، مسلمانان را نسبت به تقلید از دشمنان، حتی در اموری همچون پوشاک و طعام پرهیز داده‌اند: «إنه اوحى الله الى نبي من انبيائه قل للمؤمنين: لا تلبسوا لباس أعدائى، و لا تطعموا مطاعم أعدائى، و لا تسلكوا مسالك أعدائى فتكونوا أعدائى كما هم أعدائى» (حرعاملی، ۱۰۴۰۹ق، ج ۴، ص ۳۸۵).

حاصل اینکه، نماینده دولت اسلامی باید قدرت تأثیرگذاری در نفوس دیگران را داشته باشد، نه آنکه خود از دیگران تأثیر پذیرد (فتلاوی، ۱۰۴۳۵ق- الف، ص ۱۷۰). دیپلمات باید ثبات شخصیت

داشته باشد و تحت تأثیر محیط اطراف خود قرار نگیرد. از امور ناپسند و مذمومی که در اطرافش وجود دارد، پیروی نکند (همان، ص ۱۷۴).

### ز. انعطاف نشان دادن در موضع خود

هرچند مذاکره‌کننده دولت اسلامی، باید در اهداف و مبانی خود ثابت باشد، اما در صورتی که انعطاف در مذاکرات منجر به کوتاه آمدن از اصول و آرمان‌های کلان نباشد، می‌توان در صورتی که انعطاف، دارای مصلحتی باشد موجب کاهش تنش با طرف مقابل می‌شود، آن را پذیرفت. به عنوان نمونه، تصمیم‌گیری در مورد محل و زمان انجام مذاکرات، نباید مذاکرات را با مشکل مواجه سازد. انعطاف در این زمینه، مشکلی ایجاد نخواهد کرد، مگر اینکه برگزاری مذاکرات در مکان یا زمان خاصی، مشکلات و پیامدهای غیراجتناب‌ناپذیری برای مسلمانان داشته باشد. در این صورت، باید مصالح مسلمانان در نظر گرفته شود (عبدالوئیس شتا و دیگران، ۱۴۱۷ق، ص ۲۶). گاهی تحقق اهداف و آرمان‌های دولت اسلامی، متوقف بر این است که در امور کم‌اهمیت و جزئی، انعطاف‌هایی نشان داده شود. همان‌گونه که پیامبر اکرم ﷺ برای نیل به هدف عالی‌ه خود، تصمیم گرفتند در حدیبیه امتیازاتی به قریش بدهند (همان، ص ۳۲). قریش، سه پیش‌شرط برای مذاکرات با پیامبر ﷺ قرار دادند. علاوه بر این، در یکی از بندهای صلح‌نامه تصریح شد که اگر کسی از مسلمانان مکه، به مدینه گریخت، به مکه بازگردانده شود، ولی اگر کسی از مدینه به مکه گریخت، به مدینه بازگردانده نمی‌شود. حتی در نوشتن متن توافق‌نامه نیز قریش، شروع آن با «بسم الله الرحمن الرحیم»، که پیشنهاد شخص پیامبر اکرم ﷺ بود، را نپذیرفت و اصرار داشتند تا با «بسمک اللهم» شروع شود. همچنین، سهیل بن عمرو، نماینده قریش اصرار داشت تا به جای عنوان «رسول الله» برای پیامبر، از عنوان «محمد بن عبدالله» استفاده شود. پیامبر اکرم ﷺ، به جهت نتایج بسیاری که بر این صلح می‌دیدند، علی‌رغم مخالفت برخی مسلمانان، تمام این موارد را پذیرفتند (حمیری، بی‌تا، ج ۲، ص ۳۱۷). این معاهده صلح، زمینه‌ای فراهم کرد تا پیامبر بتواند به دور از کارشکنی‌های قریش، اسلام را به قبایل دیگر عرب عرضه کند. حتی زمینه‌ای فراهم شد تا پیامبر به سران بزرگ کشورهای دنیا، نامه‌نگاری کنند و آنان را به سمت اسلام دعوت کنند. از سوی دیگر، قبایل مختلف عرب هم می‌توانستند اسلام را با خیال آسوده‌تری بپذیرند و از کارشکنی و آزار قریش ایمن باشند. علاوه بر این، صلح حدیبیه زمینه‌ساز فتح مکه گردید؛ چراکه قریش به تعهدات خود عمل نکرد. همین بهانه‌ای به دست مسلمانان داد تا مکه را فتح کنند که قرآن از آن به «فتح

مبین» یاد کرده است (فتح: ۱). از دیگر دستاوردهای بزرگ صلح حدیبیه، به رسمیت شناخته شدن موجودیت اسلام و دولت اسلامی، به رهبری پیامبر توسط قریش بود (احمدی، ۱۳۹۰، ص ۱۰۴ و ۱۰۳؛ منتظری مقدم، ۱۳۸۳، ص ۱۳۰-۱۴۰).

### ح. بیان صریح مفاد پیمان

اگر در مذاکرات، در خصوص توافق‌نامه یا پیمانی گفت‌وگو می‌شود، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی باید توجه داشته باشند تا تمام مفاد پیمان صریح باشد، تا بهانه‌ای برای تزویر و تفاسیر مختلف از آن بر جای نگذارد. بسیاری از نقض توافقات، که در عرصه روابط بین‌الملل شکل می‌گیرد، ناشی از ابهاماتی است که در توافق‌نامه ایجاد شده است. از آنجاکه این معضل می‌تواند کشور اسلامی را دچار مشکلاتی در عرصه سیاست خارجی خود کند، حضرت علی علیه السلام در بخشی از نامه خود به مالک اشتر تأکید فرمودند: «وَلَا تَعْتَدُ عَقْدًا تَجَوَّزُ فِيهِ الْعُلَلُ» (نهج البلاغه، ۱۳۷۹، نامه ۵۳).

اگر مفاد پیمان صریح و غیرقابل سوءاستفاده باشد، دشمن به بهانه چنین پیمان و قراردادی نمی‌تواند جامعه اسلامی را با تهدید مواجه سازد و پیمان مذکور را سپری برای تقویت خویش و بازیافتن آمادگی جنگی قرار دهد. روشن است در صورتی که مفاد پیمان صریح باشد، اگر دشمن با سوءاستفاده از حسن نیت مسلمانان، درصدد نقض پیمان و خیانت به آنان و یا تجاوز به حقوق مشروع آنان برآید، مسلمانان قرارداد را فسخ کرده، در جهت مصالح خود، اقدامات لازم را انجام خواهند داد (عمید زنجانی، ۱۳۷۰، ص ۵۰؛ قاسمی، ۱۹۸۲م، ص ۴۹۲). از آیه «وَأَمَّا تَخَافَنَّ مِنْ قَوْمٍ خِيَانَةً فَانْبِذْ إِلَيْهِمْ عَلَى سَوَاءٍ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْخَائِنِينَ» (انفال: ۵۸)، به دست می‌آید که در صورت خوف از خیانت طرف مقابل، باید در مذاکرات، به آنان نسبت به نادیده انگاشتن عهد و پیمان خود، هشدار دهند. با این هشدار و اعلام، آنان پی خواهند برد که نه تنها مسلمانان هرگز درصدد نقض پیمان‌ها و قراردادهای نیستند، بلکه در صورت نقض قرارداد از سوی طرف مقابل، تدابیر سخت‌گیرانه‌ای اعمال خواهد گردید.

### ط. کتبی کردن نتایج مذاکرات

مکتوب بودن مذاکرات، این ثمره را دارد که امکان سوءاستفاده و سوءبرداشت‌ها را مرتفع می‌سازد. این امر سبب جلوگیری از اختلاف طرفین می‌شود. در هر صورت، توافق‌نامه همواره همراه با نوعی الزام و التزامات متقابل است. لازمه این امر، مکتوب شدن آن است و اینکه به امضای طرفین برسد و حتی بر آن شاهد گرفته شود تا امکان سوءاستفاده از آن به حداقل کاهش یابد. از این رو، بسیاری از پیمان‌های زمان صدر اسلام، مکتوب بوده، به امضای طرفین می‌رسید و شاهد بر آن هم گرفته می‌شد. همچون

معاهده حدیبیه، که به دستور پیامبر اکرم ﷺ، دو شاهد بر آن حضور داشتند، یکی از جانب مسلمانان و دیگری از جانب قریش بود. همچنین آن حضرت دستور داد تا متن توافق‌نامه هم در نزد مسلمانان باشد و هم در نزد قریش (حمیری، بی تا، ج ۲، ص ۳۱۹).

علاوه بر اینکه، در سیره پیامبر اکرم ﷺ می‌توان بر کتبی کردن نتایج مذاکرات تأکید کرد، همچنین از سیره مذکور می‌توان به چگونگی تدوین متن توافق یا قرارداد پی برد. در اینجا، به برخی از این موارد اشاره می‌شود: ۱. نامه‌هایی که آن حضرت به سایر بلاد و کشورها می‌نوشتند، به زبان عربی بوده است. هم‌اینک نیز مرسوم است که یادداشت‌های سیاسی به زبان اصلی کشور فرستنده تدوین می‌شود. البته بهتر است که این نامه به زبان کشور میزبان هم ترجمه شود و ترجمه هم در اختیار آنها قرار گیرد. نوشتن نامه به زبان رسمی آن کشور، بخشی از سیادت آن کشور به حساب می‌آید (فتلاوی، ۱۴۳۵ق-الف، ص ۲۲۲). اینکه آن حضرت، تمام یادداشت‌ها و نامه‌های خود، خطاب به ملوک و امراء را، تنها به زبان عربی مرقوم می‌فرمودند، می‌تواند چند دلیل داشته باشد: الف. عرف دیپلماتیک به این قرار بوده که دولت‌ها یادداشت‌های سیاسی خود را در قالب زبان رسمی خود تدوین کنند. ب. اسلام دین آسمانی و لغت این دین، عربی و قرآن هم به این زبان نازل شده است. نوشتن این نامه‌ها توسط آن حضرت به زبان عربی، اشاره به این مطلب دارد که محتوای نامه‌های ایشان، همان کلام وحی است. البته در کنار آن نامه‌ها، فرستادگان آن حضرت، اشراف به زبان طرف مقابل داشته‌اند تا محتوای نامه را توضیح دهند. ج. اسلام دین جهانی است که برای همه بشر نازل شده است. لازمه آن این است که همه مسلمانان، اعم از عرب و غیرعرب، این مطلب را متوجه شوند. پیامبر اکرم ﷺ در این نامه‌ها، ملوک و امرا را به اسلام دعوت می‌کردند. از این رو لازم بود که به آنان، اهمیت این زبان را در اسلام نشان دهند. د. لغت عربی، بهترین لغت در آن زمان بود و با آن، به دلیل سیر تطوری کاملی که طی کرده بود، بهتر می‌شد منظور خود را رساند. ه. پیامبر می‌خواست از این طریق، احترام و اقتدار دولت مسلمانان در نزد دیگر دولت‌ها حفظ شود (همان، ص ۲۲۳ و ۲۲۴).

۲. نامه‌ها و یادداشت‌های پیامبر ﷺ به سران کشورها، دارای این ویژگی‌ها بود: الف. اقتصار به قدر ضرورت و طرح اصول مطالب و عدم طرح مسائل جزئی و فرعی و مناقشات روزمرگی. در غیر این صورت، این نامه‌ها نتیجه نمی‌داد. ب. به تکلف نیانداختن مخاطبان برای فهم نامه‌ها و رعایت اصول بلاغت کلام، از جمله قلت لفظ و کثرت معنی. ج. به کارگیری عبارات و الفاظ بلیغ و فصیح برای مخاطبان عرب‌زبان و استعمال الفاظ موجز و سهل برای مخاطبان غیرعرب. د. تعبیر از خودشان با اسم

و صفت «محمد رسول الله». ه. بحث با آنها بر سر اعتقاداتشان، نه برای ستاندن مناصب و اموال ایشان (همان، ص ۲۲۵ و ۲۲۶).

۳. در یادداشت‌های سیاسی، که به سران و امرای دیگر کشورها نوشته می‌شود، هر دولتی آن را با شعار و نشانه مخصوص آن دولت شروع می‌کند. عرب پیش از اسلام، مراسلات و یادداشت‌های خود را با عبارت‌هایی همچون «باسمک اللهم»، «باسم اللات» و «باسم العزة» شروع می‌کردند. پیامبر اکرم ﷺ نیز پس از نزول آیاتی از قرآن کریم، نامه‌های و مراسلات خویش را با نام خداوند و اسماء جلاله آغاز می‌فرمودند (فتاوی، ۱۴۳۵ق-ب، ص ۲۸).

### ۳. ضوابط بعد از مذاکره

#### الف. حفظ هوشیاری در برابر فریبکاری دشمن

پس از انجام مذاکرات، ممکن است دشمن درصدد برآید در مرحله اجرای توافقات انجام‌شده در مذاکرات، به فریب و حيله متوسل شود و یا از مذاکرات سوءاستفاده کند. از سوی دیگر، درصدد توطئه برای تضعیف یا ساقط کردن دولت اسلامی و تسلط بر مسلمانان باشد. از این رو، حتی پس از توافق نیز نباید کار دشمن با خود را تمام‌شده فرض کرد. از این رو، حضرت علی علیه السلام در نامه خود به مالک اشتر از دشمن پنهان، این چنین پرهیز داده‌اند: «وَلَكِنَّ الْحَدَرَ كُلَّ الْحَدَرَ مِنْ عَدُوِّكَ بَعْدَ صَلَاحِهِ فَإِنَّ الْعَدُوَّ رَبَّمَا قَارِبَ لِيَتَغَفَّلَ فُحْذِ بِالْحَزْمِ وَ أَتَّهَمُ فِي ذَلِكَ حَسْنَ الظَّنِّ» (نهج البلاغه، ۱۳۷۹، نامه ۵۳). در نامه‌ای دیگر، حضرت تصریح فرمودند که اگر مسلمانان خود را در برابر دشمن به خواب زنند، اما دشمن، بیدار خواهد ماند. در این صورت، باید انتظار تهاجم و شیبخون فرهنگی، سیاسی، نظامی و اقتصادی از سوی دشمن را داشته باشند: «مَنْ نَامَ لَمْ يُمْ عَنْهُ» (نهج البلاغه، ۱۳۷۹، نامه ۶۲). در بیانی دیگر، آن حضرت، با تمثیل از خطر فراموشی دشمن سخن گفته‌اند: «لَا تَعْتَرْنَ بِمَجَامِلَةِ الْعَدُوِّ، فَإِنَّهُ كَالْمَاءِ وَ أَنْ أَطِيلَ اسْخَانَهُ بِالنَّارِ لَا يَمْتَنِعُ مِنْ اطْفَائِهَا» (تمیمی آمدی، ۱۳۷۳، ج ۶، ص ۲۹۲).

#### ب. التزام به مواد معاهده

اصل وفای به عهد، که هم از پشتوانه عقلی و هم نقلی در اسلام برخوردار است (شبان‌نیا، ۱۳۸۵، ص ۲۵۶-۲۶۳)، دولت اسلامی را موظف می‌سازد تا نسبت به تعهدات در مذاکرات، پایبند باشد.

علاوه بر آیات فراوانی که دلالت بر وجوب عمل به تعهدات، به‌ویژه تعهدات ناشی از مذاکرات می‌کنند (بقره: ۲۷ و ۱۷۷؛ آل عمران: ۷۶؛ انعام: ۱۵۰؛ مائده: ۱؛ انفال: ۵۶ و ۵۵؛ نحل: ۹۱؛

اسراء: ۳۴؛ رعد: ۱۹، ۲۰ و ۲۵، توبه: ۱۱۱)، در سنت و سیره پیامبر اکرم ﷺ و اهل بیت ﷺ نیز این حکم مورد توجه بوده است.

بررسی زندگی سیاسی پیامبر اکرم ﷺ نشان می‌دهد که آن حضرت هرگز پیمانی را نقض نفرمود، بلکه ابتدا طرف‌های دیگر اقدام به نقض قرارداد می‌کردند (زحیلی، ۱۴۱۲ق، ص ۳۴۷؛ ابواتله، ۱۹۸۳م، ص ۱۶۹). در جنگ صفین، پس از انجام مذاکرات و پذیرش صلح توسط حضرت علی ﷺ، برخی اطرافیان آن حضرت، از ایشان خواستند که این صلح را زیر پا گذاشته، به نبرد با دشمن ادامه دهد. حضرت از این کار اجتناب ورزیده، ضمن استناد به آیات مربوط به وفای به عهد، فرمودند: «ویحکم أبعده الرضا والميثاق والعهد نرجع» (مجلسی، ۱۴۰۳ق، ج ۳۲، ص ۵۴۴). در روایتی دیگر نیز تصریح شده است: «لادین لمن لاعهد له» (طبرسی، ۱۳۸۵ق، ص ۹۶).

لازم به یادآوری است حکم عدم جواز نقض پیمان، تنها برای آن امامی نیست که پیمان را امضا کرده است، بلکه حتی اگر امامی بعد از امام دیگر بیاید، ملزم است طبق مفاد پیمان‌های پیشین عمل کند» (طوسی، ۱۳۸۷ق، ج ۲، ص ۴۵).

### ج. مقابله به مثل در صورت تخلف طرف مقابل از مفاد مذاکرات

هرچند نقض عهد در اسلام ممنوع بوده است، اما لازم است دولت اسلامی پس از اتمام مذاکرات، دقت لازم را برای اجرای توافقات در مذاکرات به عمل آورد. در صورت مشاهده نقض عهد توسط طرف مقابل، مقابله به مثل کند. آیاتی همچون آیه شریفه «وَأِنْ نَكَثُوا أَيْمَانَهُمْ مِنْ بَعْدِ عَهْدِهِمْ وَطَعَنُوا فِي دِينِكُمْ فَقَاتِلُوا أُمَّةَ الْكُفْرِ إِنَّهُمْ لَا أَيْمَانَ لَهُمْ لَعَلَّهُمْ يَنْتَهُونَ أَلَّا تَقَاتِلُونَ قَوْمًا نَكَثُوا أَيْمَانَهُمْ وَهُمْ أَوْ بِأَخْرَاجِ الرَّسُولِ وَهُمْ بَدُّوكُمْ أَوَّلَ مَرَّةٍ اتَّخَشَوْنَهُمْ فَالَلَهُ أَحَقُّ أَنْ تَخْشَوْهُ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ قَاتِلُوهُمْ يُعَذِّبُهُمُ اللَّهُ بِأَيْدِيكُمْ وَيُخْزِهِمْ وَيَنْصَرِّكُمُ عَلَيْهِمْ وَيَشْفِ صُدُورَ قَوْمٍ مُؤْمِنِينَ» (توبه: ۱۲-۱۴)، تصریح دارد که در اسلام اگر طرف مقابل، مفاد قرارداد را نقض و از اجرای آن سرباز زند، فسخ پیمان‌ها مجاز است. در این آیه شریفه، وجوب با لحن شدیدی آمده است تا توهم بقای حرمت را در صورت نقض عهد توسط دشمن دفع نماید (یزدی، ۱۳۷۴، ج ۱، ص ۲۷۱).

در روایتی که در کتب حدیثی اهل سنت نقل شده است (ابن حنبل، بی‌تا، ج ۴، ص ۱۱۱) و مورد استناد برخی فقهای شیعه (حلی، ۱۳۳۳، ج ۲، ص ۹۷۹) نیز واقع شده است، از آن حضرت نقل گردیده است که «من كان بينه وبين قوم عهد فلا يشد عقدة ولا يحلها حتى ينقضى امدها او يبنذ اليهم على سواء». براین اساس، تنها در صورتی می‌توان از قرارداد با دیگران چشم پوشید که یا



مدت آن خاتمه یافته باشد و یا در صورت بقای زمان قرارداد، هر دو طرف تصمیم به فسخ آن داشته باشند.

### نتیجه‌گیری

مذاکره، به عنوان مهم‌ترین ابزار دیپلماسی، نقش بی‌بدیلی در حل چالش‌ها و معضلات منطقه‌ای و بین‌المللی ایفا می‌کند. برای تأمین اهداف دولت‌های طرف مذاکره، از انجام گفت‌وگو با یکدیگر، لازم است هریک از طرفین مذاکره، برخی اصول، ضوابط، فنون و مهارت‌ها را به کار گیرند. عدم توجه به این امور، سبب نافرجام ماندن مذاکرات و یا عدم دسترسی به اهداف از پیش تعیین شده خواهد شد. از این‌رو، در متون معتبر اسلامی، به‌ویژه در منابع استنباط فقهی، با توصیه‌ها، سفارشات و دستورالعمل‌هایی مواجه هستیم که ضوابطی را در اختیار مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، در برابر سایر دولت‌ها قرار می‌دهد. رعایت آنها می‌تواند نتیجه مذاکرات را به نفع دولت اسلامی رقم زند. اهم این ضوابط را می‌توان در سه مرحله بازشناخت:

در مرحله پیش از آغاز رسمی مذاکرات، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، باید در صورت عدم مفسده و با حفظ شروط، ضمن استقبال از پیشنهاد صلح، به سایر کشورها، نشان دهند به دنبال جنگ‌طلبی نیستند، تا سایر دولت‌ها با امید به حلّ و فصل اختلافات، وارد مذاکره با دولت اسلامی شوند. روشن است چون شناخت امکانات، محدودیت‌ها و ظرفیت‌های طرف مقابل، می‌تواند دولت اسلامی را در اتخاذ تصمیم نسبت به ورود یا عدم ورود به مذاکرات و نیز چگونگی برخورد یا تعامل با طرف دیگر مذاکره، یاری رساند، لازم است پیش از شروع مذاکرات، به این اطلاعات دست یافت. همچنین، از همان ابتدا و پیش از شروع مذاکرات، طرف مقابل باید عزت و اقتدار دولت اسلامی را مشاهده نماید. لذا نه تنها نباید از زبان یا فعل مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی، تصور ضعف و خواری مسلمانان به طرف دیگر مذاکره دست دهد، بلکه دولت اسلامی موظف است با انجام عملیات روانی، بر روان نیروهای خودی و دشمن و نیز دادن بصیرت لازم به افکار عمومی، مسیر مذاکرات را به سمت تأمین منافع مسلمانان سوق دهد. از سوی دیگر، کوچک شمردن و اعتماد به دشمن نیز از آسیب‌های غیرقابل جبران برای دولت اسلامی است؛ چراکه این امر، زمینه غفلت از دشمن را فراهم نموده، و موجب می‌شود طرف دیگر مذاکره، به اهداف از پیش تعیین شده خود دست یابد.

اما در زمان انجام مذاکرات نیز دولت‌مردان سیاست خارجی دولت اسلامی، لازم است ضمن رعایت اصل تناسب رفتاری و تأکید بر مشترکات و با در پیش گرفتن گفت‌وگوهای حکیمانه، به تحقق آرمان‌های

دولت اسلامی کمک کنند. رعایت شرایط و موقعیت‌های زمانی و مکانی، می‌طلبد که گاهی دولت اسلامی سختی و شدت از خود نشان دهد. گاهی هم ضمن کتمان دشمنی، در برابر گفته‌ها و عملکردهای ناروای طرف دیگر مذاکره، صبر و تحمل و حتی گاهی انعطاف، به خرج دهد تا به مصالح بالاتری دست یابد. همچنین، نتایج مذاکرات باید کتبی ثبت و ضبط گردد. مفاد پیمان نیز باید به گونه‌ای باشد که امکان سوءاستفاده برای طرف مقابل بر جای نگذارد.

اما پس از انجام مذاکرات نیز دولت اسلامی باید ضمن حفظ هوشیاری در برابر نیرنگ‌بازی و خدعه دشمن، سدّ راه نفوذ اجانب به بهانه تعامل با دولت اسلامی گردد، به مواد معاهده و پیمان ناشی از انجام مذاکرات، پایبند بماند. سرانجام، در صورت نقض پیمان از سوی طرف مقابل، به تناسب، مقابله به مثل نموده، از منافع و مصالح مسلمانان دفاع نماید.



## منابع

- نهج البلاغه، ۱۳۷۹، ترجمه محمد دشتی، قم، پارسایان.
- ابن ابی الحدید، عبدالحمید، ۱۴۰۴ق، شرح نهج البلاغه، قم، کتابخانه آیت الله مرعشی نجفی.
- ابوالوفا، احمد، ۱۳۹۰، حقوق دیپلماتیک (رهیافت اسلامی)، ترجمه و تحقیق سیدمصطفی میرمحمدی، تهران، سمت.
- ابواتله، خدیجه، ۱۹۸۳م، الاسلام والعلاقات الدولية فی السلم والحرب، قاهره، دار المعارف.
- ابن حنبل، احمد، بی تا، مسند احمد، بیروت دار صادر.
- احمدی، محمدقاسم، ۱۳۹۰، روابط خارجی در حکومت نبوی، قم، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی علیه السلام.
- تیمی آمدی، عبدالواحدین محمد، ۱۳۷۳، غررالحکم و درر الکلم، شرح جمال‌الدین محمد خوانساری، مقدمه و تصحیح و تعلیق میر جلال‌الدین حسینی ارموی، تهران، دانشگاه تهران.
- حراغلی، محمدبن حسن، ۱۴۰۹ق، وسائل الشیعه، قم، مؤسسه آل‌البیت علیهم السلام.
- حسن، حسن، ۱۴۱۳ق، التفاوض والعلاقات العامة، بیروت، مؤسسه الجامعیة للدراسات و النشر و التوزیع.
- حلی، حسن بن یوسف، ۱۳۳۳، منتهی المطلب، تبریز، حاج احمد.
- حمیری، ابن هشام، بی تا، السیرة النبویة، بیروت، دار المعرفة.
- دبیری، محمدرضا، ۱۳۷۰، استراتژی و تاکتیک در مذاکرات دیپلماتیک، چ دوم، تهران، دفتر مطالعات سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه.
- راوندی، قطب‌الدین، ۱۴۰۹ق، قصص الأنبیاء علیهم السلام، مشهد، مرکز پژوهش‌های اسلامی.
- زحیلی، وهبه، ۱۴۱۲ق، آثار الحرب فی الفقه الاسلامی، چ چهارم، دمشق، دارالفکر.
- ، ۱۴۱۷ق، المفاوضات فی الاسلام، دمشق، دار المکتبی.
- سلیمی، عبدالحکیم، ۱۳۸۲، نقش اسلام در توسعه حقوق بین‌الملل، قم، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی علیه السلام.
- شبان‌نیا، قاسم، ۱۳۸۵، آثار جهاد در روابط بین‌الملل، قم، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی علیه السلام.
- طبرسی، ابوالفضل علی، ۱۳۸۵ق، مشکاة الأنوار فی غرر الأخبار، چ دوم، نجف، المكتبة الحیدریة.
- طریحی، فخرالدین، ۱۴۰۸ق، مجمع البحرین، تحقیق سیداحمد حسینی، چ دوم، بی جا، مکتب نشر الثقافة الاسلامیة.
- طوسی، ابوجعفر محمدبن حسن، ۱۳۸۷ق، المبسوط فی فقه الإمامیة، چ سوم، تهران، المكتبة المرتضویة لإحياء الآثار الجعفریة.
- عبدالونیس شتا، احمد و دیگران، ۱۴۱۷ق، الاصول العامة للعلاقات الدولية فی الاسلام وقت السلم، تحت اشراف نادیه محمود مصطفی، قاهره، المعهد العالمی للفکر الاسلامی.
- عمید زنجانی، عباسعلی، ۱۳۷۰، حقوق اقلیت‌ها، چ پنجم، تهران، دفتر نشر فرهنگ اسلامی.

فتلاوی، سهیل حسین، ۲۰۰۶م، *الدبلوماسية الاسلامية (دراسة مقارنة بالقانون الدولي المعاصر)*، عمان، دار الثقافة للنشر و التوزيع.

\_\_\_\_\_، ۱۴۳۵ق (الف)، *القيم الاخلاقية في دبلوماسية النبي محمد (ص) (دراسة مقارنة في القانون الدولي العام)*، عمان، دار الثقافة للنشر و التوزيع.

\_\_\_\_\_، ۱۴۳۵ق (ب)، *العلاقات الدولية الاسلامية (دراسة مقارنة في القانون الدولي العام)*، عمان، دار الثقافة للنشر و التوزيع.

قاسمی، ظافر، ۱۹۸۲م، *الجهاد و الحقوق الدولية العامة في الاسلام*، بیروت، دار العلم للملایین.

کثانی، محمد عبدالحی، بی تا، *نظام الحكومة النبوية المسمى التراتيب الادارية*، بیروت، شركة دار الأرقم بن ابی الأرقم.

کراجکی، محمدبن علی، ۱۴۱۰ق، *کنز الفوائد*، تحقیق و تصحیح عبدالله نعمه، قم، دار الذخائر.

مجلسی، محمدباقر، ۱۴۰۳ق، *بحار الانوار*، چ دوم، بیروت، مؤسسة الوفاء.

منتظری مقدم، حامد، ۱۳۸۳، *بررسی تاریخی صلح های پیامبر ﷺ*، قم، مؤسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی علیه السلام.

نوری طبرسی، میرزا حسین، ۱۴۰۹ق، *مستدرک الوسائل و مستنبط المسائل*، چ دوم، بی جا، مؤسسه آل البيت علیهم السلام.

یزدی، محمد، ۱۳۷۴، *فقه القرآن*، قم، اسماعیلیان.