

## نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن (با تأکید بر تجارب تاریخی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران)

محمدعلی همدانی\*  
مصطفی ملکوتیان\*\*

### چکیده

الگو در اصطلاح عبارت است از: فرایندی که از مبانی و اصول آغاز می‌شود و در نهایت، راهبرد رسیدن به هدف را ترسیم می‌کند. موضوع انسان‌شناسی یکی از مباحث سه‌گانه‌ای است که در ترسیم مبانی الگو مطرح می‌شود. پژوهش حاضر به دنبال طراحی الگوی مذاکره با دشمن براساس انسان‌شناسی امام خمینی + است که در کتاب *جنود عقل و جهل* تبیین شده است. در پژوهش حاضر، نگارندگان می‌کوشند تا با استفاده روش توصیفی - تحلیلی در قالب مطالعات کتابخانه‌ای و با استناد به خاطرات شفاهی کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن در مذاکرات بعد انقلاب اسلامی ایران، ابعاد مسئله را مورد بررسی قرار دهند. فرضیه پژوهش آن است که مبانی انسان‌شناسی امام خمینی + نقش محوری در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن را داراست. ازسوی دیگر این مبانی مستظهر به تجارب تاریخی مذاکرات از ابتدای انقلاب اسلامی تا زمان حاضر است.

### واژگان کلیدی

سیاست خارجی، روابط بین‌الملل متعالیه، استراتژی مذاکره، انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام.

---

\*. دانش آموخته دکتری مدرسی معارف اسلامی، گرایش انقلاب اسلامی، دانشگاه معارف اسلامی، قم. (نویسنده مسئول)  
hamedanee@gmail.com  
mmalakot@ut.ac.ir

\*\* استاد تمام گروه علوم سیاسی دانشگاه تهران، تهران.  
تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۳/۴  
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۶/۲۹

### طرح مسئله

در یک تقسیم‌بندی کلی، آموزه‌های دین اسلام به سه قسم «آموزه‌های اعتقادی، اخلاقی و فقهی» طبقه‌بندی می‌شود. کتاب *اصول کافی* نیز براساس همین طبقه‌بندی سه‌گانه به تدوین احادیث و روایات پرداخته که انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام نیز مبتنی بر همین دیدگاه است. ایشان ذیل حدیث بیست و چهارم کتاب *شرح حدیث جنود عقل و جهل*، با عنایت به سیطره هریک از قوای عقل، شهوت، غضب و وهم، هشت نوع انسان را معرفی کرده‌اند. (امام خمینی علیه السلام، ۱۳۷۸: ۲۴۸) متن حدیثی که حضرت امام علیه السلام در طبقه‌بندی علوم از آن استفاده کرده‌اند، بدین شرح است:

موسی بن جعفر علیه السلام فرمود: رسول خدا صلی الله علیه و آله به مسجد داخل شد، ناگاه جماعتی را مشاهده فرمود که اطراف مردی دور حلقه می‌زنند. فرمود: «او کیست؟» گفته شد: «علامه است»؛ فرمود: «علامه چیست؟» گفتند: «داناترین مردم به نسب‌های عرب و وقایع آن و روزگار جاهلیت و اشعار عربی است». رسول خدا صلی الله علیه و آله فرمود: «این علمی است که جهل او ضرر و زیانی نرسد و از علم او سودی حاصل نشود. همانا علم منحصر به سه چیز است: آیه محکمه یا فریضه عادلانه یا سنت قائمه و غیر از اینها زادات است.» (کلینی، ۱۳۶۵: ۳۲، ح ۱)

امام خمینی علیه السلام در گفتار و نوشتارهای دیگر خود نیز این الگوی سه‌گانه را در کانون توجه قرار می‌دهند. (برزگر، ۱۳۸۹: ۴۶) آنچه مورد توجه پژوهش حاضر قرار گرفته است، لایه دوم وجودی انسان یعنی «نفس» است که امام خمینی علیه السلام در این بخش به معرفی هشت نوع از انسان می‌پردازد که در اثر تسلط هریک از قوای نفسانی به وجود آمده است.

هنگامی که مراد از مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام مشخص شد، باید دید که این مبانی چه جایگاهی در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن دارد و همچنین تجارب تاریخی جمهوری اسلامی ایران در این زمینه، کدام رهیافت را پیش‌روی مخاطب قرار می‌دهد؟ به بیان دیگر می‌توان پرسش اصلی پژوهش حاضر را این‌گونه تشریح کرد: «نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن، با تأکید بر تجارب تاریخی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران چیست؟»

در پاسخ به سؤال اصلی پژوهش و با مدنظر قرار دادن اینکه در مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام، اعتدال در چهار قوه «شهویه، غضبیه، وهمیه و عاقله» ضروری است، سؤال محوری بحث به چهار زیرمجموعه و سؤال فرعی - که هر کدام به شکل خاص، متکلف یکی از قوای چهارگانه است - تقسیم می‌شود و در هریک از پرسش‌های فرعی، نقش هر کدام از قوای چهارگانه در طراحی الگو تراز مذاکره با

دشمن، مورد کنکاش قرار می‌گیرد. لذا محورهای چهارگانه یادشده، چارچوب چهار سؤال فرعی این مسئله را به خود اختصاص می‌دهد.

نکته دیگری که باید به آن اشاره کرد اینکه در آموزه‌های اخلاقی هرچند، براساس ترکیب هریک از قوای چهارگانه نفسانی، هشت نوع انسان استخراج می‌شود، اما مسئله محوری پژوهش، مواجهه و مذاکره دو طرف تام قضیه است؛ یعنی انسانی که عقل بر او مسلط است در برابر انسانی که سه قوه دیگر بر او مسلط است. به بیان دیگر اگر انسان رفتار خود را بر مبنای اعتدال در قوای چهارگانه تنظیم نماید، صفت «حکیم» را به خود می‌گیرد و انسان «حکیم» همان انسان متعالی است که طرف نخست تام مسئله را شکل می‌دهد. این حکمت به وسیله حاکمیت عقل بر سایر قوا و با پشتوانه دین حاصل می‌شود. از سوی دیگر آنچه در تقابل انسان حکیم قرار می‌گیرد و حیات معنوی او را به مخاطره می‌اندازد، «شیطان» است؛ بنابراین در سمت مقابل مصداق تام دیگری قرار دارد که از ترکیب قوای سه‌گانه «شهوت، غضب و وهم» به وجود می‌آید. انسان «شیطان‌صفت، درنده‌خوی، حیوان‌صفت» است که از او با عنوان انسان متدانی یاد می‌شود.

پیرامون جایگاه آموزه‌های اخلاقی در سایر مکاتب باید گفت: با بررسی دو دیدگاه «متعارف» و «متدانی»، می‌توان، نقش آموزه‌های اخلاقی در الگوی مذاکره با دشمن در این مکاتب را مشاهده نمود. آقای اصغر افتخاری در کتاب *مراحل بنیادین اندیشه در مطالعات امنیت ملی* به گردآوری رویکردهای امنیتی در مکاتب مختلف پرداخته است. ایشان در فصل پانزدهم کتاب، به واکاوی دیدگاه چهار اندیشمند پرداخته است که به شکل توأمان در حوزه امنیت و اخلاق دارای تألیف و نظریه بودند.

جیمز دبلیو چیلد<sup>۱</sup> بیان می‌کند: بدیهی است که هر نظامی دارای اخلاق سیاسی خاص خود است. مثلاً برای «لی پنگ»<sup>۲</sup> و «فیدل کاسترو»<sup>۳</sup> «مارکسیسم لنینیسم» چنین نقشی را ایفا می‌کند. آیت‌الله خمینی علیه السلام به‌طور قطع، چشم به اسلام سیاسی (معروف به تشیع) داشت و همین‌طور در سایر موارد می‌توان اخلاقی خاص را تمییز داد. با نگاه به تاریخ تحولات غرب از «هری ترومن» و «وینستون چرچیل» گرفته تا «مارگارت تاچر» و «رونالد ریگان»، پیوسته می‌توان «اخلاقیات» را در مقام «خود» و تعیین «غیرخودی» نقش‌آفرین ملاحظه کرد. (افتخاری، ۱۳۸۱: ۳۸۴ - ۳۸۳)

چالز دبلیو کیگلی<sup>۴</sup>، پروفیسور هدلی آرکز<sup>۵</sup>، تری ناردین<sup>۶</sup> نیز بر نقش پررنگ ارزش‌ها و اخلاقیات در

1. James W. Child.

2. Li Peng.

3. Fidel Castro.

4. Charles W. Kegley.

5. Hedley Arkes.

6. Terry Nardin.

طراحی راهبردها و سیاست‌های کلان ایالات متحده آمریکا تأکید می‌کنند. (همان: ۳۹۵ - ۳۹۲) از این رو، در جمع‌بندی باید گفت که بر اساس نگاه این اندیشمندان، الگوهای کنش در عرصه سیاست خارجی ریشه در ارزش‌ها و اخلاقیات و به شکل کلی در نوع نگاه استراتژیست‌ها به انسان دارد. پیرامون پیشینه پژوهش باید گفت که مقاله «کاربردهای امنیتی انسان‌شناسی حکمت متعالیه» نوشته آقای نجف لکزایی به عنوان چارچوب اصلی نوشته حاضر در عرصه انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام مورد توجه قرار گرفته است. (لکزایی، زمستان ۱۳۸۹: ۶۳ - ۸۴) همچنین آقای محمد ستوده آرانی، در مقاله «روابط بین‌الملل متعالیه» با چارچوب نظری مذکور به تشریح مقدمه‌ای در راستای طراحی نظریه روابط بین‌الملل متعالیه پرداخته است. (ستوده آرانی، زمستان ۱۳۹۴: ۸۹ - ۱۱۳) نوآوری نگارش حاضر آن است که در بستر یک مسئله تاریخی، نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام، پیرامون یکی از مهم‌ترین ابزارهای دیپلماسی و سیاست خارجی را مورد کنکاش قرار داده است تا در نهایت، یکی از ابعاد محوری در طراحی الگوی مذاکره با دشمن را تبیین نماید.

#### الف) مفهوم‌شناسی

نخست پیرامون بحث «الگوی مذاکرات» باید گفت که دهخدا در تعریف الگو واژگانی مانند «اسوه، سرمشق، قدوه، مقتدی، نمونه یا مثال» را به عنوان کلمات هم‌معنا با الگو آورده است؛ (دهخدا، ۱۳۷۶: ۲۵۵) به بیان دیگر می‌توان الگو را مجموعه‌ای از دکترین، راهبردهای کلان، مدل‌ها، سرمشق‌ها، قواعد و ... سایر مفاهیم مشابه تعریف کرد که به عنوان یک پیش‌نیاز برای کنش‌هایی که بناست در یک مسیر برنامه‌ریزی شده و بهینه‌شده قرار گیرد تا براساس راهبردهای مشخص، به اهداف موردنظر دست یابد. (وکیلی، ۱۳۹۲: ۱۱۳۶ - ۱۱۲۵) الگو در این مفهوم، فرآیند رسیدن به نتیجه را براساس یک طرح گام‌به‌گام و برنامه‌ریزی شده نشان می‌دهند.

همچنین پیرامون «مذاکره» باید گفت که گاهی از مذاکره با عنوان «هنر» و «فن» یاد می‌شود و گاهی نیز از آن با عنوان «علم» یاد می‌شود. در باور نگارندگان، مذاکره، تلفیقی است از «فن»، «تکنیک»، «هنر»، «علم» و ... که مذاکره‌کننده، علاوه بر دانش کافی و توانایی ذاتی ضروری است تا به مبانی، اصول، استراتژی و اهداف مذاکره نیز تسلط داشته باشد و این همان چیزی است که از آن با عنوان «الگوی فرایندی مذاکره» یاد می‌شود.

به بیان دیگر «الگوی فرایندی مذاکره» عبارت است از: دکترین مذاکره با دشمن براساس مبانی، اصول، اهداف و استراتژی‌های از پیش تعریف شده که ضروری‌ست کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن علاوه بر

دانش کافی و مهارت ذاتی، سیطره کافی نیز بر دکترین مذکور داشته باشد. با تعریفی که از الگوی مذاکره ترسیم شد، مبانی، نخستین مرحله از این فرایند است که تمرکز این مختصر بر حوزه انسانی‌شناسی است. در این حوزه نیز با توجه به مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام تنها بعد «نفس» مورد توجه قرار گرفته است.

### ب) انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام

امام خمینی علیه السلام با ملاحظه قوای وجودی انسان (شهوویه، وهمیه، غضبیه و عاقله)، در کتاب **شرح حدیث جنود عقل و جهل** به معرفی هشت نوع انسان می‌پردازد که از ترکیب این قوا استخراج می‌شود. ایشان در این باره می‌نویسند:

«بدان که انسان را از اول نشو طبیعی، پس از قوه عاقله، سه قوه ملازم است: نخست قوه واهمه که آن را قوه شیطنت گویند ... دوم قوه غضبیه که آن را نفس سبعی گویند ... سوم قوه شهویه که آن را نفس بهیمی گویند...» (امام خمینی علیه السلام، ۱۳۷۸: ۲۴۸)

ایشان همچنین در رابطه با غلبه یم یا چند قوا بر دیگر قوا معتقد است: «... ممکن است در انسان هریک از سه قوه در حد کمال رسد، به طوری که هیچ‌یک بر دیگری غلبه نکند و ممکن است یکی از آنها بر دو دیگر غلبه کند و ممکن است دوتای از آنها بر دیگری غالب شود. از این جهت اصول مسوخات به هفت صورت بالغ شود؛ یکی صورت بهیمی. اگر صورت باطن نفس متصور به صورت بهیمی باشد و نفس بهیمی غالب شود، پس در صورت ملکوتی غیبی آخرتی به شکل یکی از بهائم مناسبه درآید، چون گاو و خر و امثال آن. و چون آخر فعلیت انسان سبعی باشد - یعنی نفس سبعی غالب گردد - صورت غیبی ملکوتی به شکل یک از سیاع شود، چون پلنگ و گرگ و امثال آن. و چون قوه شیطنت بر سایر قوا غلبه کند و فعلیت شیطنانیه آخرین فعلیات باشد، باطن ملکوتی به صورت یکی از شیاطین باشد و این اصل اصول مسخ ملکوتی است. و از ازدواج این سه نیز، سه صورت حاصل شود: گاو پلنگ، گاو شیطان، پلنگ شیطان و از ازدواج هر سه، یک، صورت مخلوطه مزدوجه حاصل آید، چون گاو شیطان پلنگ. (امام خمینی علیه السلام، ۱۳۷۸: ۲۴۸) بنابراین با توجه به قوای چهارگانه، هشت نوع انسان پدید می‌آید که به تعداد این هشت نوع انسان، هشت الگو و فهم امنیتی وجود دارد. (لک‌زایی، ۱۳۸۹: ۷۷)

با این توضیح و با مدنظر قرار دادن این پیش‌فرض که قوای نفسانی حاکم بر یک جامعه، کشور و حکومت در واقع، قوای قالب و حاکم بر افراد جامعه است، در حوزه مذاکره با دشمن نیز باید به این امر توجه نمود که طرف مذاکره‌کننده، در کدام یک از این انواع هشت‌گانه انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام قرار می‌گیرد. در ادامه به تبیین ابعاد چهارگانه مسئله بر اساس قوای چهارگانه پرداخته می‌شود.

## ۱. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت

### قوه شهویه

ابن‌منظور در *لسان‌العرب*، شهوت را این‌گونه معرفی می‌کند: «أَحْبَهُ وَ رَغِبَ فِيهِ». (ابن‌منظور، ۱۳۰۰: ۱۰ / ۴۴۵) که از سه حالت افراط، تفریط و اعتدال برخوردار است. در اصطلاح آثار اخلاقی افراط در قوه شهویه، «شره» نامیده می‌شود. معنای آن عبارت است از «متابعت کردن شکم و فرج و حرص بر اکل و جماع». (نراقی، ۱۳۷۰: ۷۲) و این در زمانی است که این میل و خواهش نفسانی، شدتش از حد معمولی تجاوز کرده و امیال دیگر را تحت الشعاع قرار می‌دهد و تمام توجه شخص را منحصرأً به موضوع خود جلب می‌نماید. (سیاسی، ۱۳۵۵: ۳۹۶) تفریط در قوه شهویه عبارت است از «خمود» و «رهبانیت». (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۷) لذا، هر دو حالت افراط «خمود» و تفریط «شره» در این قوای نفسانی به‌عنوان دو بُعد انحطاطی در قوه شهویه در نظر گرفته می‌شود که اگر راهبردهای کلان جامعه و حکومتی، بر پایه و اساس هریک از این دو بُعد افراطی و تفریطی در قوه شهویه بنا نشده باشد، به‌طور حتم، چالش‌های فزاینده، آن جامعه و حکومت را دربر خواهد گرفت. از این‌رو طرح‌ریزی کلان برای یک جامعه و کشور متعالی، باید مبتنی بر خوراکی باشد که این جامعه را به‌سوی اعتدال در قوه شهویه هدایت کند. (جاهد، ۱۳۹۰: ۷۵)

در علم اخلاق از میانه‌روی و اعتدال در قوه شهویه به «عفت» تعبیر کرده‌اند. اهمیت میانه‌روی در نیروی قوی و گسترده شهویه را به ساخت سد در برابر طغیان چند رودخانه می‌توان تشبیه کرد که وجود این سد، ثمرات زیادی در پی خواهد داشت و سیل آبی که می‌توانست با خود، مرگ ویرانی و وحشت به بار آورد موجب حیات زیبایی، آرامش و سازندگی می‌شود. همه این آثار ارزشمند، نتیجه یک کنترل عاقلانه به دست افراد فهیمیده و هوشمند است. (فهیم‌نیا، ۱۳۸۹: ۱۲۵) گفتنی است که مقصود از شهوت و قوه شهویه، فقط تمایلات جنسی انسان نیست. گرایش‌های او به ثروت و انباشت آن، یا لباس‌های فاخر و متنوع، یا خوراک‌های لذیذ و پرخوری، یا قدرت شفتگی به ریاست را نیز می‌توان در شمار خواسته‌های شهوی آدمی به حساب آورد. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۷)

پیرامون نقش قوه شهویه در عرصه سیاست خارجی و به شکل خاص در جریان مواجهه و مذاکره با دشمن، باید دو محور را مورد توجه قرار داد. محور نخست آنکه کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن باید از فضیلت اخلاقی «عفت» در قوه شهویه برخوردار باشند. چراکه اگر افرادی که به‌عنوان نماینده کشور متعالی به مذاکرات فرستاده می‌شوند، از این فضیلت اخلاقی بهره‌مند نباشد، ممکن است در تورهای اطلاعاتی دشمن قرار گرفته و به اصطلاح امنیتی، به دام «پرستوها» افتاده که در نهایت این افراد، مجبور به همکاری با دشمن می‌شوند.

محور بعدی توجه به ابعاد اجتماعی مسئله است که مذاکره، نباید زمینه‌سازی نفوذ فرهنگی و ایجاد انحراف در قوه شهویه در ابعاد اجتماعی شود. به بیان دیگر مفاد آنچه در مذاکرات پذیرفته می‌شود نباید به گونه‌ای باشد که زمینه نفوذ فرهنگی دشمن را فراهم آورد تا از طریق انحراف در قوه شهویه، همچون موریانه، درون جامعه متعالی را نابود کند.

نفوذ به منظور تغییر سبک زندگی و مصرف‌زدگی جامعه یکی از راهبردهای کلان کشورهای متدانی برای مقابله کشورهای رقیب خود است که به شکل خاص در برخی موارد حتی در متن توافق‌نامه‌ها نیز برخی شروط گنجانده می‌شود تا زمینه این شبیخون فرهنگی فراهم شود. به عنوان مثال می‌توان به مجموعه مذاکرات آمریکا با شوروی سابق اشاره نمود که پس از مذاکرات طرفین و تنش‌زدایی، آمریکا اجازه یافت تا رستوران‌های زنجیره‌ای مک‌دونالد در شوروی را افتتاح کند. در نخستین روزهای این افتتاح، صف هفت کیلومتری برای خوردن برگرهای آمریکایی در مسکو بسته شد که تعجب بسیاری را به دنبال داشت. (مستنده مزه مذاکره، ۱۴۰۱)

در جریان فروپاشی شوروی، یکی از عواملی که به عنوان شاخص‌های محوری در سقوط جماهیر شوروی مطرح می‌شود، تغییر سبک زندگی از طریق مصرفی نمودن جامعه به وسیله کالاهای مصرف و رستوران‌های زنجیره‌ای مک‌دونالد است. در اینجا موضوع تنها مصرف کالا و یا خوردن برگر آمریکایی یا نوشیدن نوشابه کوکاکولا نیست؛ موضوع عبارت است از تغییر سبک زندگی یک جامعه و توجه بیش از حد به ابعاد نفسانی انسان و نیازهای حیوانی یک جامعه که در نهایت زمینه تضعیف باورهای حاکم بر آن جامعه را فراهم می‌آورد.

در این زمینه دکتر عظیم فضلی‌پور در یک مصاحبه تلویزیونی خاطره‌ای از گفتگوی خود با گورباچف نقل می‌کند که:

در مصاحبه‌ای که با آقای گورباچف داشتم، از ایشان پرسیدم: در اندیشه خودتان به عنوان آخرین رهبر شوروی، فکر می‌کنید چرا شوروی فروپاشید؟ آیا اصلاحات اقتصادی باعث آن شد؟ و یا آیا اصلاحات سیاسی که در محافل سیاسی دنیا به عنوان نفوذ آمریکا و غرب در شوروی از آن یاد می‌کنند؟ گورباچف تأملی کرد و در پاسخ به من گفت: «فقط یک‌چیز، گلاسنوست و پرسترویکا همه حرف بود، وقتی که اولین شعبه مک دانالد در مسکو افتتاح شد، مردم، برای خوردن برگر آمریکایی در آن سرمای مسکو زیر برف، صف کشیدند! هنگامی که هفت کیلومتر صف برای خوردن برگر آمریکایی تشکیل شد! ما غفلت کردیم، زنگ خطر با اولین شعبه مک دانالد در شوروی به صدا درآمد و راز فروپاشی ما فقط یک‌چیز بود» زمانی که آمریکا به دنبال احیای روابط خود با شوروی بود، به هنگام

مذاکره با گورباچف، از نخستین شرط‌های آمریکایی‌ها در متن مذاکره قرار دادند، بازگشایی مک‌دونالد در مسکو است و شوروی این شرط را می‌پذیرد. (همان)

شابه این اتفاق در جماهیر شوروی، قرار بود در فردای پس از توافق هسته‌ای ایران موسوم به «برجام» در ایران پیاده شود؛ لذا شاهد آن هستیم که پس از مذاکرات هسته‌ای ثبت‌نام برای اخذ نمایندگی شرکت‌های چون «مک‌دونالد» و «استار باکس» در ایران آغاز می‌شود. در ادامه، پایگاه اینترنتی مجله تجارت جهانی خبر را منتشر کرد مبنی بر اینکه که «جان کری»، وزیر خارجه وقت آمریکا و یکی از مذاکره‌کنندگان ارشد ۵+۱، ممنوعیت صادرات نوشابه به ایران را (که از دهه ۱۹۹۰ میلادی وضع شده بود) لغو نموده و با قراردادی که میان شرکت‌های «نوشیدنی‌های آرکی» (ArKayBeverages) آمریکا و «سونا طب پارسیان» ایران منعقد شد، موافقت کرد. (راه ورود نوشابه آمریکایی به ایران باز شد؛ ۱۴۰۱) بنابراین با قدری تأمل می‌توان دریافت که چرا بعد از برجام شرکت‌های بزرگ هواپیمایی همانند «لاکهید و بوئینگ» راهی به ایران ندارند اما راه برای شرکت‌های نوشیدنی و فست فودها هموار است.

در مقابل، راهبرد مقام معظم رهبری در مقابل با نفوذ فرهنگی دشمن، بسیار هوشمندانه است. ایشان ذیل شروطی که برای اجرایی شدن برجام مرقوم می‌فرمایند به این نکته تأکید می‌کنند که مذاکرات برجام نباید زمینه نفوذ این‌گونه کالاهای آمریکایی شود:

نیز مراقبت فرمایید که وضعیت پس از برداشته شدن تحریم‌ها، به واردات بی‌رویه نینجامد، و بخصوص از واردکردن هرگونه مواد مصرفی از آمریکا جداً پرهیز شود. (مقام معظم رهبری؛ ۱۳۹۴/۷/۲۹)

۲. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت قوه غضبیه

غضب در تعریف لغوی به معنای «خشم، خشمگینی، خشم گرفتن، قهر» (معین، ۱۳۸۷: ۴۷۰) و در مقابل رضا است. در اصطلاح؛ حرکت نفس را گویند که مبدأ آن حالت اراده انتقام باشد. (دهخدا، ۱۳۷۶: ۱۰؛ ۱۴۵۷) این قوه همانند سایر قوا از سه حالت افراط، تفریط و اعتدال برخوردار است. تفریط در قوه غضبیه عبارت است از «جُبْن، ترس» و آن زمانی است که انسان خود را از عرصه اقدام و عمل دور نگاه دارد و از رویارویی با خطرات هراس داشته باشد و در مواقع ضرور دست به سازش بزند. این چنین انسانی، ترسو و ضعیف است. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۵) سازش و ترس نه‌تنها مورد تأیید شارع مقدس نیست بلکه هیچ‌گونه پشتوانه عقلی ندارد و نه عرف و نه عقلا آن را نمی‌پسندند.



جامعه‌ای که عزت و کرامت انسانی خود را از دست داده باشد و در برابر تجاوز و اهانت‌های دشمن عکس‌العمل نشان نمی‌دهد، با ذلت و خواری به زندگی خود ادامه می‌دهد. (فهیمنیا، ۱۳۸۹: ۱۱۸) در مقابل، انسان‌های هستند که دچار تفریط در این قوه شده‌اند و دچار بی‌باکی بدون حکمت (سبعیت و تهور) شده‌اند و به عبارتی از نیروی غضب خویشتن، بیش از اندازه بهره‌جسته‌اند. انسانی که از حد اعتدال گذشته است، فردی متهور تلقی می‌شود. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۶) در این صورت است که «بصیرت از انسان سلب شده و قدرت تفکر را از دست می‌دهد، اختیار نفس از کف او خارج می‌گردد و از دیدن عبرت‌ها کور و از شنیدن مواعظ کر می‌شود». (شبر، ۱۳۷۴: ۲۴۸) اگر انسان، قوه دافعه یا غضبیه خود را در جهت عقل و حکمت به کار برد و همواره اعتدال در مواضع داشته باشد، به صفت فضیله شجاعت، حمل، ثبات و تواضع دست می‌یابد. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۴۵) «شجاعت» یعنی آنکه در جای که لازم است، حلم بورزی و در جایی که ضروری ست، غضب کنی. (طباطبائی، ۱۳۷۷: ۱ / ۵۵۹)

تصمیم‌گیری در شرایط ترس یکی از بزرگ‌ترین آفات در سیاست خارجی است. بنابراین بازی در شرایط احساسی و ترس، بی‌شک بازی در زمین حریف است که پیامد خوشایندی برای انسان ندارد. شهید مطهری در کتاب «پیرامون انقلاب اسلامی» یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای امام خمینی علیه السلام برای جامعه ایران را، خارج کردن جامعه از حالت ترس شدید «استسباع» و احیای «ایمان به خود» و «خودباوری» معرفی می‌کند. در همین راستا، شهید مطهری پیرامون نقش رهبر یک جامعه می‌فرماید:

بعضی از حیوانات کوچک وقتی با حیوانات درنده‌ای روبه‌رو می‌شوند حالت استسباع پیدا می‌کنند یعنی اراده فرار از آنها سلب می‌شود قدرت تصمیم‌گیری را از دست می‌دهند خودباخته و مفتون می‌شوند. گاهی افراد ملت‌ها در مقابل افراد ملل دیگر حالت خودباختگی و استسباع پیدا می‌کنند. ملتی که به حال استسباع می‌افتد تمام کرامت‌های خود را فراموش می‌کند، تاجایی که حتی به نوکری بیگانه و تقدیم کردن ثروت‌های خود به او افتخار می‌کند گاهی نیز ملت‌ها ایمان به خود را به دست می‌آورند، ملت ما به همت و درایت امام خمینی توانست ایمان و اعتقاد به خود را دوباره به دست آورد و همین امر ضامن پیروزی‌اش گردید. (مطهری، ۱۳۷۹: ۱۲۰ - ۱۱۹)

در عرصه مذاکره و مواجهه با دشمن، در این بخش نیز باید دو محور را مدنظر قرار داد. نخست آنکه کارگزار مذاکره کنند با دشمن نباید از جمله افرادی باشد که ترس از دشمن در قلب و جان او نفوذ کرده باشد؛ بلکه انسان تراز در این مرحله باید با قلبی آکنده از شجاعت در برابر دشمن قرار گیرد تا در برابر زیاده‌خواهی‌های آن مقاومت کند. وهله بعد آن است که نوع مواجهه و مذاکره با دشمن نباید به گونه‌ای باشد که نوعی جبن و خودباختگی را در جامعه به همراه داشته باشد. از این روست که در جریان مذاکرات

هسته‌ای موسوم به برجام، رهبر انقلاب از تکنیکی چون «نرمش قهرمانانه» یاد می‌کند تا مانع از سیطره خودباختگی در برابر دشمن متدانی باشد.

تجارب تاریخی مذاکره با دشمن در ایران پس از انقلاب حاکی از آن است که رهبر انقلاب در مواردی که کنش یک دولت در یک برهه تاریخی حاکی از عقب‌نشینی باشد، مقاومت نموده و فرمان به تغییر رفتار را صادر می‌نماید. به‌عنوان مثال حاکمیت استسباع بر تیم مذاکره‌کننده ایرانی در دوران اصلاحات واکنش رهبر انقلاب را به‌دنبال داشت. تاجایی که ایشان از تذکرات پنهانی خویش خطاب به مسئولین وقت در این باره پرده برداشتند:

من همان وقت هم در جلسه مسئولین - که از تلویزیون پخش شد - گفتم اگر چنانچه بخواهند به این روند مطالبه پی‌درپی ادامه بدهند، بنده خودم وارد میدان می‌شوم؛ همین کار را هم کردم. بنده گفتم که بایستی این روند عقب‌نشینی متوقف شود و تبدیل بشود به روند پیشروی، و اولین قدمش هم باید در همان دولتی انجام بگیرد که این عقب‌نشینی در آن دولت انجام گرفته بود؛ و همین کار هم شد. (مقام معظم رهبری، ۱۳۸۶/۱۰/۱۳)

این امر پیرامون کارگزاران مذاکره‌کننده نیز صادق است. به‌عنوان مثال در دوازدهم آذرماه، سال ۱۳۹۲ و در جریان مذاکرات هسته‌ای موسوم به برجام و برخی از کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن مطلبی را پیرامون مقایسه قدرت نظامی ایران در برابر آمریکا مطرح کردند که حکایت از عدم عبور از عصر استسباع داشت. چند ماه بعد از آذر سال ۱۳۹۲، آیت‌الله خامنه‌ای در واکنش به سخنان این کارگزار و به‌منظور خروج ایشان از احساس استسباع فرمودند:

یک‌وقتی یکی از مسئولین کشور درباره مسائل نظامی یک نظری داده بود که خب مطابق واقع نبود؛ بنده گفتم یک «تور نظامی» برای مسئولین کشور قرار بدهید؛ بیایند یک خرده‌ای در محیط‌های نظامی گردش کنند، حقایقی را، واقعیاتی را ببینند، معلوماتشان نسبت به موجودی نظامی کشور بالا برود. (مقام معظم رهبری، ۱۳۹۳/۴/۱۱)

۳. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت قوه وهمیه

وهم در لغت به‌معنای «پندار، در دل گذشتن و آنچه در خاطر می‌گذرد» است (معین، ۱۳۸۷: ۱۲۲۱) پیرامون تفاوت قوه عقل و وهم این‌گونه آوردند که «وهم به‌دنبال مکر، خدعه، فریب، حيله، خیانت و ... است. عقل و وهم قوای ادراکینه‌اند. عقل مدرک کلیات و وهم مدرک جزئیات است. اعتدال قوه وهمیه،

عدالت و افراط در آن، ظلم و تفریط در آن ظلم‌پذیری است» (طاهری، ۱۳۷۳: ۱۳) بنابراین بعد افراطی قوه «وهم» به شیطنت ختم می‌شود و بعد تفریطی آن در نتیجه جهل مرکب به ظلم‌پذیری منجر می‌شود. لذا، هردو بعد افراطی (شیطنت) و تفریط (جهل مرکب)، به‌عنوان دو عامل انحرافی در قوه وهمیه مطرح می‌شود. حد اعتدال در این قوه، پیروی از قوه عقل است که در نهایت به عدالت منجر خواهد شد.

با این تفسیر، از یک سو فریب ندادن (و شیطنت) و از سوی دیگر فریب نخوردن (ناشی از جهل مرکب) از جمله مبانی مذاکره و مواجهه در برابر دشمن متدانی است. بر اساس این، سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران در مذاکره با دشمن از یک سو باید بر عدم شیطنت، فریب، حيله‌ورزی، خیانت، مکر و خدعه استوار باشد. از سوی دیگر باید مراقب حيله‌ورزی، شیطنت، دروغ، دسیسه، نیرنگ، بدعهدی و پیمان‌شکنی دشمن باشد که مبادا دچار جهل مرکب شود. پیروی از این دو امر باعث رسیدن به اعتدال در قوه وهمیه می‌شود که در نهایت منجر به صفت فضیله «عدالت» می‌شود.

با این تعریف هنگامی که از «عدالت» در مذاکره با دشمن به‌عنوان مبنای الگوی تراز در سیاست خارجی جمهوری اسلام ایران سخن به میان می‌آید، منظور آن است که قوه وهمیه تحت حاکمیت قوه عقل باشد. به این صورت که نه کسی را فریب دهد و نه فریب دشمن را بخورد. می‌توان ادعا نمود که در طول تاریخ جمهوری اسلامی و حتی تاریخ اسلام، آنچه به‌عنوان انحراف در قوه وهمیه منجر به آسیب در سیاست خارجی شده، تفریط در این قوه است. به‌بیان دیگر، بیشتر ضربات در مذاکره و معاهده با دشمن ناشی از جهل مرکب و فریب خوردن از دشمن است.

بنابراین در عرصه مواجهه و مذاکره با دشمن، در این بخش نیز باید دو محور را مدنظر قرار داد: نخست آنکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن، نباید از جمله افرادی باشد که به دشمن خوش‌بین باشد و در اثر ساده‌لوحی و اعتماد نابجا، فریب دشمن را بخورد. از سوی دیگر جامعه نیز باید از آگاهی کامل برخوردار باشد تا فریب دشمن را نخورد و توان مقاومت فکری در برابر تحریف وقایع را داشته باشد.

به‌عنوان مثال جریان حکمیت در جنگ صفین مثال بارز تاریخی شکست در مذاکره به دلیل تفریط در قوه وهمیه و فریب خوردن است؛ چراکه کارگزاری که برای مذاکره انتخاب شده بود از صلاحیت و اعتدال نفسانی لازم - به شکل خاص اعتدال در قوه وهمیه - برخوردار نبود و این کارگزار نیز با فشار مردم فریب خورده بر امام علی علیه السلام تحمیل شد. (جعفریان، ۱۳۷۹: ۱۰۳)

تاریخ معاصر ایران نیز حاکی از آن است که، فریب و نیرنگ بخش جدایی‌ناپذیر از ماهیت دشمن در مواجهه و مذاکره است. لذا می‌توان ادعا کرد که بی‌اعتمادی به دشمن فریبکار، محوری‌ترین تجربه تاریخی بیش از چهار دهه مذاکره ایران و غرب است که باید همواره همچون یک نماد و یا یک آینه

پیش‌روی کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن باشد. شاید بتوان ادعا کرد که برخلاف آنچه دشمن علیه ایرانیان بیان داشته است، فریب بخشی از دی‌ان‌ای مذاکره‌کنندگان غربی باشد. برای اثبات این ادعا می‌توان به تجارب متعددی در این حوزه اشاره کرد.

نخستین تجربه فریب در مذاکره به نخستین مواجهه و مذاکره جمهوری اسلامی با آمریکا در بیانیه الجزایر باز می‌گردد. شواهد تاریخی نشان می‌دهد که آمریکایی‌ها از همان لحظات آغازین پس از امضاء قرارداد الجزایر، شروع به شیطنت کردند و نهایت تلاش خود را به خرج دادند تا با گنجاندن راه‌های فرار در بندهای بیانیه الجزایر از تعهدات شانه خالی کنند. (شاه‌علی، ۱۳۸۷: ۲۴۱) آقای بهزاد نبوی با اشاره به شیطنت آمریکا جهت عدم انجام تعهدات خود می‌گوید:

بعد از انتشار بیانیه دولت الجزایر، متأسفانه مطلع شدیم که پول‌های ایران هنوز به حساب دولت الجزایر ریخته نشده است و بانکداران آمریکایی دست به حيله‌ها و توطئه‌های جدید زده‌اند و سعی کرده‌اند، به قول معروف سر ایران را کلاه بگذارند. ولی وقتی به کوشش برادران ما این توطئه افشا شد، بانکدارهای آمریکایی در زیر فشار افکار عمومی دنیا مجبور شده‌اند این مبالغ را به حساب دولت الجزایر بریزند. وقتی «امام» به آمریکا شیطان بزرگ لقب دادند ما واقعاً در این ۲۶ ساعت این معنا را درک کردیم که آمریکا واقع شیطان بزرگ است! (غلامی، ۱۳۹۵: ۱۰۰)

تجربه دیگر فریب در مذاکره به جریان مک فارلین باز می‌گردد. در این مذاکرات، طبق وعده قبلی که مقرر شده بود ایران به آزادسازی گروگان‌ها آمریکایی در لبنان کمک کند و متقابلاً آمریکا برخی تجهیزات موردنیاز در جنگ تحمیلی عراق را برای ایران تأمین کند. در همین راستا آقای مک فارلین و هیئت همراه او با خود ۵۰۰ موشک تاو به ایران آوردند. اما آنان در این جریان به‌دنبال فریب ایران بودند؛ چراکه نخست در هیئت همراه مشاور نخست‌وزیر اسرائیل را با خود آورده بودند و از سوی دیگر بر روی موشک‌ها ارسالی نیز آرم انبارهای رژیم صهیونیستی وجود داشت. آقای حسین شیخ‌الاسلامی در شرح این ماجرا بیان می‌دارد:

آمریکایی‌ها خبائتی کردند و محموله‌های بعدی از مخازن اسرائیل بود، آن‌هم سلاح‌های که تاریخ مصرف آن گذشته بود. هدف ارسال سلاح از انبار اسرائیل این بود که اعراب در برابر ایران متحد شوند و همه متوجه شوند که ایران با یک اسلحه اسرائیلی که روی آن عبری نوشته شده با یک کشور عربی در حال جنگ است؛ بنابراین ایران اصلاً اجازه پیاده شدن اسلحه‌ها را ندادند. (گفتگوی آقای حسین شیخ‌الاسلامی پیرامون ماجرای مک فارلین، ۱۴۰۱)

نمونه دیگر از تجربه فریب در مذاکره به واقع پیرامون مذاکرات منتهی به توافقنامه ۵۹۸ بازی می‌گردد. در اینجا نیز از روز بعد از نامه رئیس‌جمهور ایران در مورد موافقت با قطعنامه ۵۹۸، دولت عراق در دو جبهه سیاسی و نظامی برای اجرای قطعنامه ۵۹۸ دشواری ایجاد کرد. به این صورت که در حوزه سیاسی، عراق پیش‌شرطهایی برای اجرای قطعنامه ۵۹۸ اعلام داشت، و هم‌زمان در حوزه نظامی با شدت بیشتر در جبهه‌های زمینی به حمله پرداخت و به‌طور گسترده از سلاح‌های شیمیایی استفاده کرد. عراق پس از اعلام موافقت ایران با قطعنامه ۵۹۸، بمباران‌های سنگین هوایی را از سر گرفت. (پارسادوست، ۱۳۷۱: ۷۰۷)

تجربه دیگر به دور نخست مذاکرات هسته‌ای در دوران دولت اصلاحات باز می‌گردد. آقای حسین موسویان مسئول پرونده هسته‌ای در زمان آقای خاتمی، فریب خوردن دولت اصلاحات در این زمان را این‌گونه روایت می‌کند: «البرادعی ابتدا گفت منظور از تعلیق این است که فقط مواد به سانتیفریوژها وارد نشود و بعد از امضاء توافق‌نامه، از آژانس درخواست کردیم که این تعریف را تعلیق را به‌صورت کتبی اعلام کنید، اینجا بود که البرادعی تعریف فوق‌العاده گسترده‌ای از تعلیق را بیان کرد؛ جالب اینجاست که آقای خاتمی این اشتباه را «امری خلاف اخلاق» از البرادعی یاد می‌کند. (همدانی، ۱۳۹۳: ۷۱)

نکته دیگری که باید به آن توجه نمود، فریب افکار عمومی در جریان مذاکره با آمریکا است. همان‌گونه که بیان شد، در راستای عرصه مذاکره با دشمن، علاوه بر اینکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن نباید فریب نیرنگ، شیطنت و خیانت دشمن را بخورد، افکار عمومی جامعه هم نباید فریب این شیطنت‌های دشمن را بخورد. در جریان مذاکره با آمریکا یکی از شیطنت‌های دشمن، به‌منظور فریب افکار عمومی آن بود که در اذهان مردم جامعه این گزاره را القاء کند که راه‌حل مشکلات اقتصادی و تحریم، تنها مذاکره با آمریکا است. رهبر انقلاب در این رابطه فرمودند:

به‌موازات تحریم یک جریان تحریف هم هست ... پول زیادی هم دارند خرج می‌کنند برای اینکه این حقایق را تحریف کنند ... و آن، آدرس غلط دادن {به مردم است}، آدرس دادن‌شان این‌جوری است که می‌گویند «اگر می‌خواهید تحریم برطرف بشود، در مقابل آمریکا کوتاه بیایید»؛ خلاصه حرف این است که باید کوتاه بیایید در مقابل آمریکا، باید ایستادگی نکنید، این هم جریان تحریف ... و من به شما بگویم که اگر جریان تحریف شکست بخورد، جریان تحریم قطعاً شکست خواهد خورد؛ زیرا که عرصه، عرصه جنگ اراده‌ها است. (مقام معظم رهبری، ۱۳۹۹/۵/۱۰)

#### ۴. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت

##### قوه عاقله

واژ عقل در لغت عبارت است از «فهم، هوش، شعور ذاتی، علم، دانش و قوه تدبیر زندگی» (معین، ۱۳۸۷: ۷۲۰)

و در اصطلاح «عقل نوری روحانی است که نفس به واسطه آن علوم بدیهی و نظری را ادراک می‌کند». (مشکینی نجفی، ۱۳۸۷: ۱۵۶) عقل نیز همانند سایر قوا، از سه حالت اعتدال، افراط و تفریط برخوردار است. در بعد افراطی عقل، مقصود این است که انسان به توانایی فکری خود مغرور شود و علاوه بر اعتماد به مدرکات خود، آن را در هر میدانی، هرچند بدون فراهم بودن آگاهی‌های لازم به کار گیرد و حداکثر استفاده از آن را ببرد. از منظر آموزه‌های اخلاقی افراط در تفکرات «جربزه» نامیده می‌شود. (فهم‌نیا، ۱۳۸۹: ۱۱۵)

در بعد تفریط، سخن از «جهل بسیط» مطرح می‌شود. این‌گونه جهل در آغاز مذموم نیست؛ زیرا یادگیری متوقف بر آن است، ولی باقی ماندن بر آن از مهلکات بزرگ است. بنابراین، یکی از رذایل، بُعد تفریط در عقل است که در اصطلاح علم اخلاق «خمودی» و در عرف مردم «حماقت» گفته می‌شود. حد اعتدال در قوه فکریه این است که آن را از دست‌اندازی به هر طرف و نیز از به‌کار نیفتادن آن جلوگیری کنی، «نه بی‌جا مصرفش کنی و نه به‌کلی درب فکر را بندی که اگر چنین کنی این قوه فضیلتی می‌شود به نام «حکمت» و اگر به طرف افراط گراید، «جربزه» است و اگر به طرف تفریط متمایل بشود، «بلاهت و کودنی» (جهل بسیط) است». (مهدی بن ابی‌ذر، ۱۳۶۹: ۱۵۱)

امعان نظر در مباحث انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام مبین جایگاه خاص و برتر عقل است. در نگاه امام راحل، عقل همان قوه‌ای است که علاوه بر توجه به ابعاد مادی انسان، به حیطة معنوی انسان نیز توجه دارد و براساس فرمایش امام صادق علیه السلام: «العقل ما عید به الرحمن؛ عقل آن چیزی است که ما به کمک او خدا را عبادت می‌کنیم». (کلینی، ۱۳۶۵: ۱ / ۳) از این‌رو در تعبیر و تعریف امام راحل، دین‌یارِ عقل بر برابر سه قوه شهوانی، سبعی و شیطنت است تا آن را کنترل کند.

نکته مهم اینکه سه قوه شهوانی، سبعی و شیطنت برای اصل بقای انسان ضرورت دارد، به شرطی که آنها تحت تدبیر و ریاست قوه عاقله باشند. آدمی برای برطرف نمودن احتیاجات حیوانی به قوه حیوانی نیاز دارد و برای دفاع در برابر دشمن نیز نیازمند قوه غضبیه است و همچنین برای اینکه فریب دشمن و شیطان را نخورد، به قوه وهمیه احتیاج دارد. لذا عقل نقش مهمی در تعالی انسان دارد و انسان عاقل کسی است که در برابر تهدیدات آخرتش خود را حفظ کند. چنین انسانی، انسان متعالیه است. در برابر، انسان غیرمتعالی اگر عاقل هم باشد، عقلش محدود به دنیا می‌شود؛ یعنی در حد همان سه قوه محصور می‌شود و عقل تحت‌تأثیر و ریاست آن سه قوه قرار می‌گیرد؛ به عبارتی عقل دارای تعلق می‌شود: یا تعلق شیطانی یا تعلق درنده‌خویی یا تعلق شهوانی. (لک‌زایی، ۱۳۹۸: ۸۱) ابعاد و وجوه انسان‌شناسی امام خمینی علیه السلام پیرامون مواجهه و مذاکره با دشمن در جدول زیر نشان داده شده است:

از سوی دیگر، دشمنی که در حوزه انسان امام خمینی علیه السلام در مقابل انسان حکیم قرار می‌گیرد، فرد یا جریان و یا حکومتی است که قوه عاقله بر سایر قوای آن، حاکم نباشد؛ همان‌گونه که در انسان‌شناسی هشت‌گانه از امام راحل بیان شد، اگر هریک از قوا بر آدمی حاکم شود، در این صورت، به تناسب فردی و یا ترکیب قوای بیان‌شده هرکدام از این انسان‌های می‌توانند به‌عنوان عامل انحراف مطرح شود. لذا به جز حاکمیت عقل، هفت ترکیب دیگر شکل می‌گرفت. این ترکیب‌بندی به‌گونه‌ای بود که منحط‌ترین حالت، از ترکیب قوای سه‌گانه (شهوت، غضب و وهم) شکل گرفته باشد (به بیان واضح؛ انسان شیطان‌صفت، درنده‌خوی، حیوان‌صفت) که مصداق آن را می‌توان در نماد بارز نگرش متدانیه، یعنی آمریکا جنایت‌کار و به تعبیر امام خمینی، شیطان بزرگ جستجو نمود.

با این توضیح، اعتدال در قوه عاقله در مذاکره با دشمن، به‌معنای مذاکره مدبرانه است. منظور از مذاکره مدبرانه آن است، افرادی که در این زمینه دارای تخصص هستند صلاحیت کارگزاری مذاکره با دشمن را دارند. از سویی این افراد نباید دچار افراط در قوه عاقله شده و با «جریزه» خود را از کسب دانش و سخنان منتقدان بی‌نیاز فرض کنند. از سوی دیگر، جامعه متعالی نیز نباید حافظه تاریخی خود را از دست بدهد و در دستگاه محاسباتی خود دچار مشکل شود و بدون مشورت و تعقل زمینه روی کار آمدن افراد ناصالح را فراهم کند. بنابراین حاکمیت «حکمت» هم برای کارگزاران مذاکره‌کننده ضروری است هم برای جامعه‌ای که دست به انتخاب این افراد می‌زند.

به‌بیان دیگر، اگر «حکمت» از بعد فردی عبور نماید و علاوه بر شاخه‌ها و حلقه‌های نخستین اجتماعات انسانی، بر غالب افکار جامعه سرریز شود، در این صورت است که حاکمیت «حکمت» در جامعه و حکومت شکل گرفته، و لذا علاوه بر کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن، مردم جامعه نیز باید براساس حکمت به مواجهه و مذاکره با دشمنان خود بنگرند. با این بیان این انسان حکیم و عاقل (که قوه عاقله او بر سایر قوا تسلط دارد)، است که صلاحیت کارگزاری برای مواجهه و مذاکره با دشمن را داراست و همچنین جامعه که عقل بر سایر قوای آن مسلط باشد می‌تواند تصمیم درست را زمان‌های حساس اتخاذ کند و زمینه روی کار آمدن کارگزاران حکیم را فراهم آورد.

با مراجعه به تجارب تاریخی پس از انقلاب شاهد آن هستیم که افراط و تفریط در قوه عاقله، به‌عنوان یکی از آسیب‌پذیرترین نقاط مواجهه و مذاکره با دشمن است. در حالی که شواهد تاریخی حاکی از آن است که غربی‌ها در این زمینه حداکثر استفاده را از دانش، مهارت و تجارب کارشناسان می‌کنند، مذاکره‌کنندگان ایرانی عمدتاً از این مسئله چشم‌پوشی می‌کنند.

به‌عنوان مثال غربی‌ها تأکید فراوانی بر مکتوب‌سازی تجارب تاریخی در عرصه مذاکره با دشمن دارند

تا به وسیله آگاه‌سازی، ظرفیت فکری کارگزاران آینده و حتی جامعه خویش را بالا ببرند. اما در ایران، یکی چالش‌های بسیار مهم پژوهشگران برای واکاوی ابعاد مذاکره با دشمن، فقدان دسترسی به منابع مکتوب است. چراکه بر اساس یک سنت نادرست در تاریخ روایی ایرانیان، روایت شفاهی خاطرات و تجارب بر ثبت مکتوب آن پیشه گرفته است و این موضوع به‌عنوان یکی از نقاط آسیب‌پذیری کارگزار مذاکره‌کننده ایرانی در برابر دشمن است.

این تفاوت سبک را می‌توان به شکل قابل ملاحظه‌ای در جریان مذاکرات مربوط به مک فارلین (موسوم به ماجرای ایران - کنترا) مشاهده کرد. درحالی‌که عمده اطلاعات ایرانیان راجع به جریان مذاکرات مک فارلین به خاطرات شفاهی آقای هاشمی و دو یا سه جلد کتاب محدود می‌شود، در سال‌های گذشته آمریکایی‌ها چهل‌ویک هزار صفحه سند! پیرامون حضور چندروزه مک فارلین در تهران منتشر کردند. هنگامی که به سایر تجارب تاریخی می‌نگریم شاهد آن هستیم این سنت نادرست همچنان ادامه دارد. حتی مذاکره‌کننده ارشد ایرانی در برجام که نسبت به سایر افراد دیگر در دولت‌های مختلف، بیشتر دست‌به‌قلم برده است، ترجیح می‌دهد تا تجارب تاریخی خود در عرصه مذاکرات را به شکل گفتگو با آقای سعید لیلانز ثبت نمایند. از سوی دیگر آقایان دکتر علی اردشیر لاریجانی و دکتر سعید جلیلی، مذاکره‌کنندگان ارشد ایرانی در دوران آقای دکتر محمود احمدی‌نژاد، حتی به‌اندازه جناب آقای دکتر ظریف نیز دست‌به‌قلم نشده‌اند.

فقدان توجه به نظر کارشناسان نیز به‌عنوان یکی دیگر از عوامل ناکامی در مذاکرات هسته‌ای در دوران دولت تدبیر و امید است. به‌عنوان مثال می‌توان به خاطرات شفاهی دکتر شبیبانی در جریان این مذاکرات هسته‌ای موسوم به برجام اشاره کرد. دکتر ابراهیم شبیبانی؛ عضو شورای راهبردی روابط خارجی و رئیس بانک مرکزی در دوره اصلاحات پیرامون عدم استفاده از متخصصین اقتصادی در مذاکرات موسوم به برجام گفت:

تیم (مذاکراتی) ما که رفتیم (برای مذاکرات برجام، تیم) اصلاً مربوطی نبود. از بانک مرکزی کسی نرفت در آن تیم (مذاکره‌کننده)! از بیمه مرکزی کسی نرفت در آن تیم (مذاکره‌کننده)! از نفت کسی نرفت! اصلاً کسی در آن تیم در آنجا نبود! من این را به‌عنوان اعتراض همیشه گفتم؛ کسانی که (در تیم مذاکره‌کننده) بودند بیشتر (در حوزه) سیاسی و امور خارجه بودند و لذا نتوانستند جزئیات را متوجه شوند که این کلمه یعنی چی! بار حقوقی این کلمه را یک نفر که حقوق خوانده می‌تواند بفهمد! (افشاگری رییس بانک مرکزی دولت خاتمی، ۱۴۰۱)



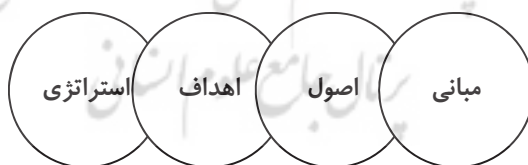
همچنین در این راستا می‌توان به سخنان دکتر سید محمودرضا آقامیری (رئیس دانشکده هسته‌ای دانشگاه شهید بهشتی) استناد کرد که پیرامون عدم‌مشورت گرفتن تیم مذاکرات از متخصصین هسته‌ای بیان داشت:

چندبار گفتند ساکت باشید و حرفی ننزید، به‌هیچ‌عنوان مشورتی صورت نگرفت و ما اصلاً تیم مذاکره‌کننده را نمی‌شناختیم و اصلاً ارتباطی با هیچ‌کس نداشتند و هیچ آدم هسته‌ای که مفاهیم هسته‌ای را بفهمد در آن زمان (با تیم مذاکره‌کننده) ارتباطی نداشت. (دانشمند هسته‌ای: در مورد برجام به ما گفتند ساکت باشید!، ۱۴۰۱)

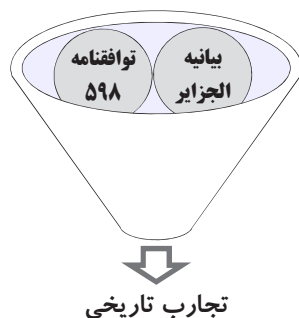
در جمع‌بندی این بخش و در یک نگاه کلی می‌توان گفت که کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن علاوه بر اینکه خود باید از مهارت و دانش کافی در این عرصه برخوردار باشد، باید ظرفیت استفاده از دانش و مهارت سایر افراد متخصص، کارشناس، و صاحب تجربه را فراهم آورد. بنابراین با توجه به مباحثی که تاکنون مطرح شد، حدنصاب کامل اعتدال در مواجهه و مذاکره با دشمن، آن است که انسان به صفت فضیله «حکمت» برسد؛ بنابراین اگر عقل انسان توانست به هریک از قوای سه‌گانه دیگر مسلط شود، در این زمان به این صفت نیکو مزین می‌شود. از این‌رو، در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن می‌بایست حدنصاب کامل، یعنی «حکمت» را به‌عنوان معیار تراز قرار داد.

## نتیجه

همان‌گونه که در تبیین الگو بیان شد، در مفهوم فرایندی، الگو از مبانی و اصول شروع شده و درنهایت به اهداف و استراتژی ختم می‌شود، که در این مختصر، در حوزه مبانی (معرفت‌شناسی، هستی‌شناسی و انسان‌شناسی) به ابعاد انسان‌شناسی آن از منظر امام خمینی علیه السلام پرداخته شد.



ازسوی دیگر این مبانی مستظهر به تجارب تاریخی مذاکرات از ابتدای انقلاب اسلامی تا زمان حاضر است و لذا در این مختصر، به واکاوی مهم‌ترین تجارب تاریخی پس از انقلاب پرداخت و دراین‌بین با توجه به تولید ادبیات در مذاکرات برجام، این بخش از تاریخ معاصر را به‌عنوان محور مباحث قرار گرفت؛ اما به ضرورت، از سایر تجارب تاریخی نیز بهره برده شد.



یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که مبانی انسان‌شناسی امام خمینی ره نقش محوری در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن را داراست. از این رو اعتدال در قوای چهارگانه نفس (شهوت، غضب، وهم و عقل) به‌عنوان شاخصه اصلی در این طراحی مطرح می‌شود.

در عرصه قوه شهویه باید گفت که در طرح‌ریزی مذاکره با دشمن باید به این نکته توجه نمود که در وهله نخست، کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن از فضیلت اخلاقی عفت برخوردار باشد تا در دام دشمن قرار نگیرد. از سوی دیگر در فردای پس از مذاکره، هنگامی که راه برای تبادلات اقتصادی و فرهنگی دو کشور فراهم شد، نباید زمینه نفوذ فرهنگی دشمن بر جامعه متعالی فراهم شود تا با انحراف در قوه شهویه، بقاء جامعه و حکومت متعالی به مخاطره بیافتد. بلکه برعکس، مذاکره‌کنندگان ایرانی، باید اعتمادبه‌نفس و خودباوری را نخست در نفس خود و سپس در جامعه زنده نگهدارند و بعلاوه با بهره‌مندی از فرهنگ متعالی خود، ابتدا زمینه سعادت جامعه را با حرکت به سمت حیات طیبه فراهم آورند و از سوی دیگر با استفاده از اصول حاکم بر سیاست خارجی همچون اصل «دعوت» از فاز تدافعی خارج و وارد فاز تهاجمی شوند.

همچنین پیرامون قوه غضبیه نیز این نتیجه حاصل شد که عدم‌ترس از دشمن و خروج از حالت استسباع و خودباختگی و در یک کلام «شجاعت» به‌عنوان یکی از شاخصه‌های اصلی انسان‌شناسی در مواجهه و مذاکره با دشمن است. این شجاعت نه‌تنها باید در دل کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن وجود داشته باشد بلکه خروجی مذاکرات نیز باید حاکی از روحیه مقاومت و ایستادگی در برابر دشمن باشد تا مبدا سایه جبن و خودباختگی را در جامعه حاکم کند.

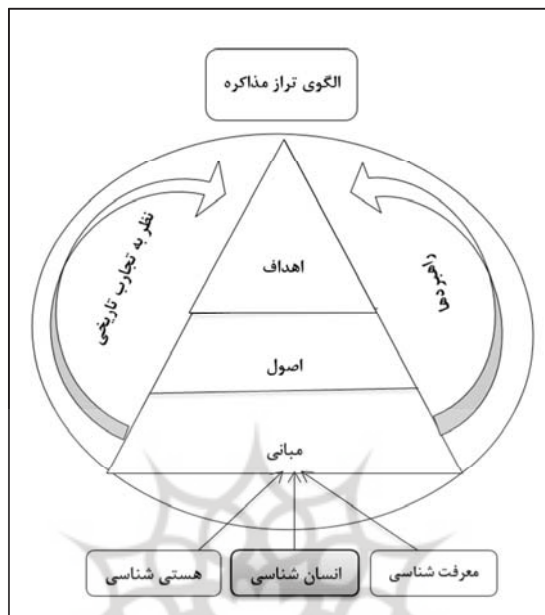
همچنین در قوه وهمیه این نتیجه حاصل شد که براساس تجارب تاریخی، آنچه بیش از همه به‌عنوان آسیب در مواجهه با دشمن در قوه وهمیه مطرح می‌شود، تفریط و فریب خوردن از دشمن حيله‌گر است. با مراجعه به تجارب تاریخی مذاکرات پس از انقلاب شاهد آن هستیم که موضوع فریب در تمامی این مذاکرات به‌عنوان یک مؤلفه محوری نقش‌آفرینی می‌کند؛ از اعتراف آقای بهزاد نبوی در

بیانیه الجزایر گرفته تا فریب در ماجرای ایران گیت (ارسال سلاح تاریخ گذشته از انبار اسرائیل) تا عدم‌پایبندی صدام به توافقنامه ۵۹۸ و همچنین فریب خوردن حجت‌الاسلام خاتمی از آقای البرادعی و درنهایت برجاسی که تبدیل به خسارت محض شد. از این‌رو فریبکاری مهم‌ترین ویژگی دشمن در مذاکره است و لذا اساس مذاکره با دشمن باید بر پایه بی‌اعتمادی بر آنها بنا شود. لذا در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن باید با درس گرفتن از تجارب تاریخی، زمینه‌های این انحراف را از بین برد. به بیان دیگر علاوه بر اینکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن نباید فریب حيله و شیطنت دشمن را بخورد، افکار عمومی جامعه نیز نباید دچار انحراف شود و فریب نیرنگ دشمن را بخورد. چراکه سیاست خارجی ادامه سیاست داخلی کشور؛ لذا اگر غالب جامعه فریب تبلیغات دشمن را بخورد که تنها راه حل مشکلات اقتصادی و معیشتی در مذاکره با دشمن است، به جای یافتن راهکار برای حل معضلات داخلی و استمداد از اقتصاد مقاومتی برای گذر از بحران، همواره می‌بایست چشمان خود را بر دستان دشمن معطوف کنند که آیا تحریم برداشته می‌شود و یا فشار جدیدی افزوده می‌شود یا خیر؟. در مقابل اگر جامعه هوشیار شد و فریب جریان تحریف را نخورد، جریان تحریم نیز شکست می‌خورد. لذا این جامعه هوشیار در کنار کارگزاران کاردان صلاحیت مذاکره با دشمن را دارد. درنهایت نیز در قوه عاقله بیان شد که حدنصاب کامل اعتدال در مواجهه و مذاکره با دشمن، آن است که انسان به صفت فضیله «حکمت» برسد و سایر قوای انسان «شهوته، غضب و وهم» زیر سایه قوه «عاقله» حرکت کنند.

ردیف	قوه	حد اعتدال در کارگزار مذاکره‌کننده	حد اعتدال در جامعه
۱	شهوته	عقیف بودن کارگزار مذاکره‌کننده	استمرار عفت جامعه و جلوگیری از نفوذ فرهنگی دشمن
۲	غضبیه	شجاع بودن کارگزار مذاکره‌کننده	خودباوری اعضای جامعه و عدم خودباختگی در برابر دشمن
۳	وهمیه	کارگزار مذاکره‌کننده نباید فریب دشمن را بخورد و دشمن را نیز فریب ندهد	افکار عمومی فریب روایت نادرست دشمن را نخورد
۴	عاقله	کارگزار مذاکره‌کننده به دانش خود مغرور نشود و از مهارت و تجارب سایر کارشناسان استفاده کند	جامعه، حافظه تاریخی خود را فراموش نکنند از تجارب تاریخی مذاکره درس بگیرند

بنابراین، اگر سایر قوا تحت سیطره عقلی عمل کند (البته عقلی که دین نیز به یاری او آمده است و نه عقل حسابگر صرف) در این صورت تمام مؤلفه‌های تراز در حوزه انسان‌شناسی مذاکره با دشمن رعایت

شده است. تجارب تاریخی نیز حاکی از آن است که هرگاه از رعایت این شاخصه‌ها کوتاهی صورت گرفت، ضربات جبران‌ناپذیری بر جامعه اسلامی وارد شد که گاه حتی مسیر تاریخ را نیز تغییر داده است.



## منابع و مأخذ

۱. ابن منظور، ۱۳۰۰ ق، *لسان العرب*، ج ۱۰، بیروت، دار صادر.
۲. افتخاری، اصغر، ۱۳۸۱، *مراحل بنیادین اندیشه در مطالعات امنیت ملی*، تهران، انتشارات پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۳. امام خمینی ره، ۱۳۷۸، *شرح حدیث جنود عقل و جهل*، تهران، مؤسسه تنظیم نشر و آثار امام خمینی ره.
۴. امام خمینی ره، ۱۳۸۹، *صحیفه امام: مجموعه آثار امام خمینی ره*، مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی ره، تهران، چ ۵.
۵. برزگر، ابراهیم، ۱۳۸۹، «ساختار فهم اندیشه سیاسی اسلام»، *فصل‌نامه دانش سیاسی*، ش ۱۲، پائیز و زمستان، ص ۷۲-۴۳.
۶. پارسادوست، منوچهر، ۱۳۷۱، *نقش سازمان ملل در جنگ عراق و ایران*، تهران، شرکت سهامی انتشار.
۷. جاهد، محسن و مجید ملایوسفی، ۱۳۹۰، «تأملی در فضایل اصلی چهارگانه با تأکید بر دیدگاه غزالی»، *معرفت اخلاقی*، سال دوم، ش ۳، تابستان، ص ۸۲-۷۱.

۸. جعفریان، رسول، ۱۳۷۹، *حیات فکری و سیاسی امامان شیعه*، قم، انصاریان.
۹. دهخدا، علی‌اکبر، ۱۳۷۶، *نعت‌نامه دهخدا*، تهران، مؤسسه انتشارات و چاپ دانشگاه تهران.
۱۰. ستوده آرانی، محمد، ۱۳۹۴، «روابط بین‌الملل متعالیه»، *نشریه سیاست متعالیه*، سال سوم، ش ۱۱، زمستان، ص ۱۱۳ - ۸۹.
۱۱. سیاسی، علی‌اکبر، ۱۳۵۵، *علم النفس یا روان‌شناسی از لحاظ تربیت*، تهران، کتابفروشی دهخدا.
۱۲. شاه علی، احمدرضا، *انقلاب دو (تسخیر لانه جاسوسی آمریکا: آثار و پیامدها)*، تهران، مرکز اسناد انقلاب اسلامی، ۱۳۸۷.
۱۳. شبّر، عبدالله، ۱۳۷۴، *ترجمه اخلاق شبّر*، قم، هجرت.
۱۴. طاهری، حبیب‌الله، ۱۳۷۳، *درس‌هایی از اخلاق اسلامی یا آداب سیر و سلوک*، قم، دفتر انتشارات اسلامی، چ ۴.
۱۵. طباطبائی، سید محمدحسین، ۱۳۷۷، *ترجمه تفسیر المیزان*، ترجمه سید محمدباقر موسوی همدانی، قم، دفتر انتشارات اسلامی، چ ۱۰.
۱۶. غلامی، روح‌الله، ۱۳۹۵، *فرجام مذاکره با شیطان (مروری بر اسناد بیانیه الجزایر)*، تهران، مؤسسه فرهنگی قدر ولایت.
۱۷. فهیم‌نیا، محمدحسین، ۱۳۸۹، *مبانی اخلاق اسلامی در قرآن*، قم، بوستان کتاب.
۱۸. کلینی، محمد بن یعقوب، ۱۳۶۵، *الکافی*، تهران، دار الکتب الاسلامیه.
۱۹. لک‌زایی، نجف، ۱۳۸۹، «فلسفه امنیت از دیدگاه امام خمینی علیه السلام»، *فصلنامه مطالعات راهبردی*، ش ۳، ش ۴۹، پائیز، ص ۲۸ - ۵.
۲۰. لک‌زایی، نجف، ۱۳۸۹، «کاربردهای امنیتی انسان‌شناسی حکمت متعالیه»، *فصلنامه مطالعات راهبردی*، ش ۵۰، ص ۸۴ - ۶۳.
۲۱. لک‌زایی، نجف، ۱۳۹۸، *امنیت متعالیه*، قم، پژوهشگاه علوم و فرهنگ اسلامی.
۲۲. مشکینی نجفی، علی، ۱۳۸۷، *کتاب الکترونیکی اصطلاحات الاصول و معظم ابحاثها*، قم، مؤسسه فرهنگی و اطلاع‌رسانی تبیان.
۲۳. مصطفوی، زهرا، ۱۳۸۵، *مبانی نظری اخلاق و تربیت اسلامی*، تهران، اطلاعات.
۲۴. مطهری، مرتضی، ۱۳۷۹، *پیروان انقلاب اسلامی*، تهران، صدرا، چ ۱۷.
۲۵. معین، محمد، ۱۳۸۷، *فرهنگ فارسی معین (یک جلدی)*، تهران، فرهنگ‌نما.

۲۶. مهدی بن ابی ذر، ۱۳۶۹، *علم اخلاق اسلامی*، ترجمه جلال‌الدین مجتبی، تهران، حکمت.
۲۷. نراقی، احمد بن محمد مهدی، ۱۳۷۰، *خلاصه معراج السعاده*، تلخیص شیخ عباس قمی، قم، در راه حق.
۲۸. همدانی، محمد علی، ۱۳۹۳، *نقد و ارزیابی استراتژی دولت اصلاحات در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران*، تهران، اندیشه عصر.
۲۹. وکیلی، سعید، ۱۳۹۲، *هندسه طراحی الگوی اسلامی - ایرانی پیشرفت دفاعی*، مجموعه مقالات دومین کنفرانس الگوی ایرانی پیشرفت: مفاهیم، مبانی و ارکان پیشرفت، تهران، مرکز الگوی اسلامی ایرانی پیشرفت.

### سایت

۳۰. سایت آیت الله سید علی خامنه‌ای، ۱۴۰۱: [www.farsi.khamenei.ir](http://www.farsi.khamenei.ir)
۳۱. سایت ثریا، مستند مزه مذاکره، ۱۴۰۱: [www.sorayatv.ir](http://www.sorayatv.ir)
۳۲. سایت جوان آنلاین، افشاگری رئیس بانک مرکزی دولت خاتمی، ۱۴۰۱: [www.javanonline.ir](http://www.javanonline.ir)
۳۳. سایت خبرگزاری تسنیم، راه ورود نوشابه آمریکایی به ایران باز شد!، ۱۴۰۱: [www.tasnimnews.com](http://www.tasnimnews.com)
۳۴. سایت روشنگری، گفتگوی آقای حسین شیخ‌الاسلامی پیرامون ماجرای مک فارلین، ۱۴۰۱: [www.roshangari.ir](http://www.roshangari.ir)
۳۵. سایت مشرق نیوز، دانشمند هسته‌ای: در مورد برجام به ما گفتند ساکت باشید! ۱۴۰۱: [www.mshrgh.ir](http://www.mshrgh.ir)