



doi: 10.30497/rc.2025.246910.2061



Received: 2024/08/28

Accepted: 2025/04/07

Recognizing the principles and techniques of negotiation with an emphasis on spirituality in the negotiation model of Jafar ibn Abi Talib

Mohammad Jawad Yaqubi*

Abstract

Negotiation and dialogue, as a political and cultural strategy, have evolved and changed throughout history in terms of their goals and objectives. At the beginning of Islam, spreading the religious call, concluding peace, defending Islam, and developing religious teachings were mainly pursued through negotiation; One of its successful examples is the negotiation of the first international missionary of Islam, Mr. Jafar Tayyar, with the King of Abyssinia, who was able to achieve victory by relying on individual abilities and highlighting spirituality, and brought glory to Islam and the dignity and security of the new Muslim immigrants. This research aims to identify in a relatively comprehensive way the methods and tools used by Mr. Jafar Tayyar in negotiations and the impact of spirituality on the quality and results of negotiations; Strategy formulation and planning, negotiation initiation management, focusing on common ground, active listening, establishing communication, observing ethical principles, mastering emotions and feelings, awareness of negotiation goals, influencing and persuading, etc. are among these methods. The results of this research, which was conducted using an analytical-descriptive method, showed that those aspects and principles that exist in the current era in a codified and scientific manner are clearly evident in Mr. Jafar's negotiation model. The successes achieved by him confirm that the general and common principles and techniques of negotiation, if centered on monotheism and placed as the foundation of human spiritual movement, can have a significant impact on the results of negotiations and improve the quality of human and organizational relationships. It is expected that this research can contribute to the quality of negotiation skills and greater productivity in personal and professional communications.

Keywords: Jafar bin Abi Talib, Negotiation, Spirituality, Central monotheism, Negus, Emigration, Communication.

* Assistant Professor, Higher Education Complex of Islamic History and Civilization - Al-Mustafa International University, Qom, I.R.Iran.
mjawadyaqubi@miu.ac.ir

بازشناخت اصول و فنون مذاکره با تأکید بر معنویت در الگوی مذاکره جعفر بن ابی طالب

محمدجواد یعقوبی *

چکیده

مذاکره و گفتگو، به عنوان یک راهبرد سیاسی و فرهنگی از نظر اهداف و مطامع خود، در طول تاریخ تحول یافته و تغییر کرده است. در آغاز اسلام، نشر دعوت دینی، انعقاد صلح، دفاع از اسلام و توسعه تعالیم دینی عمده‌تر از طریق مذاکره دنبال می‌شد؛ از نمونه‌های موفق آن، مذاکره نخستین مبلغ بین‌الملل اسلام، جناب جعفر طیار با نجاشی پادشاه حبشه است که توانست با تکیه بر توانایی‌های فردی و برجسته‌سازی معنویت، به پیروزی دست یافته و باعث سربلندی اسلام و عزت و امنیت نومسلمانان مهاجر گردد. این پژوهش با هدف بازشناخت نسبتاً جامعی از روش‌ها و ابزارهای استفاده شده توسط جناب جعفر طیار در مذاکرات و تأثیر معنویت بر کیفیت و نتایج مذاکرات می‌پردازد؛ تدوین راهبرد و برنامه‌ریزی، مدیریت شروع مذاکره، تمرکز بر وجوه مشترک، شنودگی فعالانه، برقراری ارتباط، رعایت اصول اخلاقی، تسلط بر احساسات و عواطف، آگاهی از اهداف مذاکره، تأثیرگذاری و متقاعدسازی و... از جمله این روش‌هاست. نتایج این پژوهش که با روش تحلیلی - توصیفی صورت گرفت، نشان داد که آن جوانب و اصولی که در عصر کنونی به صورت مدون و علمی وجود دارد، در الگوی مذاکره جناب جعفر به وضوح مشهود است. موفقیت‌های به دست آمده توسط ایشان مؤید این امر است که اصول و فنون عام و متداول مذاکره اگر با محوریت توحید، زیربنای حرکت معنوی انسان قرار گیرد، می‌تواند تأثیر قابل توجهی در نتایج مذاکرات و ارتقای کیفیت روابط انسانی و سازمانی به همراه داشته باشد. انتظار می‌رود این پژوهش بتواند به کیفیت مهارت‌های مذاکره‌ای و بهره‌وری بیشتر در ارتباطات شخصی و حرفه‌ای کمک رساند.

واژگان کلیدی: ارتباطات، توحید محوری، جعفر بن ابی‌طالب، مذاکره، معنویت، نجاشی، هجرت.

مقدمه

مهارت‌های مذاکره نه تنها در روابط حرفه‌ای ما کاربرد دارد بلکه در زندگی روزمره نیز بسیار حائز اهمیت است. یادگیری شیوه‌های مذاکره مستلزم کسب مهارت‌های مختلف مدیریت ارتباطات از قبیل توسعه راهبرد، حل تعارض، تصمیم‌گیری، ایجاد روابط و... است. به‌طور خاص، برای دستیابی به نتایج موفق، مذاکره‌کنندگان مشکلی را با در نظر گرفتن منافع هریک از طرفین، تجزیه و تحلیل کرده و اولویت‌های طرف مقابل خود را مشخص می‌کنند. مذاکره را نمی‌توان رویدادی واحد به حساب آورد بلکه مجموعه‌ای از رویدادهای مختلف است، مناسب است که مذاکره را یک فرایند در نظر بگیریم، فرایندی پیچیده که در طول زمان، مؤلفه‌های درونی و بیرونی متعددی را دربرمی‌گیرد و حتی عوامل اجتماعی و عاطفی نیز بر آن تأثیر گذارند؛ به‌همین سبب است که برای مذاکره‌گر، مهارت‌ها و فنون بسیار حیاتی هستند؛ زیرا تأثیر مستقیمی بر فرایند مذاکره و نتایج آن دارند.

یکی از وقایع درخشان در تاریخ صدر اسلام، هجرت گروهی از تازه‌مسلمانان به رهبری و فرماندهی جناب جعفر طیار به حبشه است (طبری، ۱۴۱۳ق، ج ۲، ص. ۳۳۱)، نقطه عطف این رویداد، مذاکره ایشان با پادشاه حبشه و به‌دست‌آمدن فتح و سربلندی برای جبهه اسلام بود که در پی آن، هیئت قریشیان از دربار نجاشی با نكوهش و سرزنش طرد شدند (ابن حنبل، ۱۴۱۶ق، ج ۲، ص. ۳۵۹) این یک موفقیت بنیادی و ممتاز برای جامعه اسلامی محسوب می‌شد به‌گونه‌ای که مورد تحسین و سرور پیامبر گرامی اسلام (صلی الله علیه و آله وسلم) قرار گرفته و چون بازگشت قهرمانانه مهاجران هم‌زمان با فتح خیبر گشت، پیامبر، ارزش معنوی آن را با اظهار سرور و شمع بی‌وصف خود، با فتح خیبر مقایسه نمودند (ابن بابویه، ۱۳۶۲، ج ۲، ص. ۴۸۴). با عنایت به نبود پیشینه پژوهشی در این خصوص، ضرورت آن می‌رفت این مذاکره موفق مورد مطالعه، تحلیل و تفسیر قرار گیرد. از همین رو، پژوهش حاضر در صدد پاسخ به این سؤال محوری است که: چگونه می‌توان اصول و شیوه‌های مذاکره را با تأکید بر معنویت دینی در الگوی مذاکره جناب جعفر بن ابی‌طالب شناسایی و تحلیل کرد و این وجود چگونه به ارتقای نتایج مذاکرات کمک می‌کند؟

دامنه تحقیق تمرکز بر مذاکره جعفر بن ابی طالب با نجاشی پادشاه حبشه دارد. ایشان برادر بزرگ امیرالمؤمنین (علیه السلام) و پسرعموی پیغمبر (صلی الله علیه و آله وسلم) است. در آغاز اسلام پس از فشار و شکنجه مشرکان قریش (ابن خلدون، ۱۳۹۱ق، ج ۳، ص. ۸)، وی توسط نبی اکرم (صلی الله علیه و آله وسلم) سرپرست و رهبر نومسلمانان برای هجرت به حبشه انتخاب شد و توانست موفقیت بزرگی در این مسیر برای اسلام کسب نماید؛ از افتخارات وی ذوالهجرتین و ابوالمساکین (ابن ابی الحدید، ۱۳۶۳، ج ۱۵، صص. ۷۱-۷۲) و ذوالجناحین (مازندرانی، ۱۳۴۲، ج ۷، ص. ۱۹۰) است که هرکدام از این خطاب‌ها از سوی پیامبر، نشان رشادت‌های جعفر در طول زندگی بابرکتش دارد.

۱. مرور ادبیات پژوهش

مذاکره به معنای عام آن، از ابتدای زیست اجتماعی بشر جهت برقراری ارتباطات با یکدیگر به کار می‌رفته است؛ اما به عنوان یک فرایند ارتباطی میان موجودیت‌های فرهنگی و سیاسی، بر اساس اولین سند دیپلماتیک شناخته شده به ۱۵۰۰ سال پیش از میلاد برمی‌گردد، لوح مذکور نامه‌ای است از سوی پادشاهی اِبلّا^۱ در محدوده خاورمیانه امروزی به پادشاهی هَمَزی^۲ در شمال ایران که با استفاده از یک فرستاده مخصوص، یادداشت تفاهمی برای تبیین شروط و توافقات روابط خارجی و ایجاد روابط تجاری و پیشنهادات در خصوص رفتار سیاست خارجی صحیح و مناسب، ثبت گردیده است (Cohen, 2001).

ریشه‌های نظام جهانی دیپلماتیک امروز را باید در ایتالیای قرن پنجم جستجو کرد، زمانی که برای اولین بار سفارتخانه‌های دائمی در یک کشور ایجاد شد؛ البته آداب، سنن و روش‌های مذاکره و طریق دیپلماسی در یک بستر زمانی طولانی، همراه با تحولاتی مهم در مواقف مختلف به تدریج تکامل یافت و در قرن ۱۹ پس از جنگ جهانی اول به نظام جدید امروزی متمایل گردید (وایت، ۱۳۷۹، صص. ۲۳-۳۴).

1. Ebla
2. Hamazi

نظریات شیوه‌های مذاکره توسط اندیشمندان برجسته‌ای مانند راجر فیشر^۳ و ویلیام یوری^۴، لی تامپسون^۵، لوییکی و ساندرز^۶ و ریچارد شل^۷ توسعه یافته است.

لوییکی و ساندرز (۲۰۱۵م) در *Essentials of Negotiations*، به مبحث راهبرد و شیوه‌های مذاکره‌های رقابتی و مذاکره‌های تعاملی (مبتنی بر همکاری) پرداخته‌اند.

همچنین کریستوفر (۱۹۸۶م) در *The Mediation Process* کاملاً نگاه فرایندی دارد و پس از تعاریف اولیه، الگوهای صحبت کردن با طرفین، نحوه راهنمایی طرفین، نحوه پیام‌بردن و پیام آوردن، شیوه‌ها و اصول و مبانی اعتمادسازی (اعتماد بین طرفین و نیز اعتماد طرفین به میانجی) را مورد بحث قرار می‌دهد.

راجر فیشر و ویلیام یوری (۲۰۱۱م) نیز در *Getting to Yes* نظریه «مذاکره اصولی» را ارائه می‌کنند که در مقابل دو قطبی رایج مذاکره نرم^۸ و مذاکره سخت^۹ قرار می‌گیرد و شامل چهار اصل کلیدی: جداسازی افراد از مسئله، تمرکز بر منافع، ایجاد گزینه‌های برد-برد، و استفاده از معیارهای عینی است.

لی تامپسون (۲۰۱۴م) در اثر خود *The Mind and Heart of the Negotiator* به آماده‌سازی برای مذاکره برد - برد در مقابل مذاکره رقابتی، انتخاب و توسعه یک سبک مذاکره، ایجاد رابطه و افزایش اعتماد بین طرفین، بحث‌های قدرت و جنسیت و اخلاق و مهارت حل مسئله پرداخته است.

ریچارد شل (۲۰۰۶م) کوشش می‌کند در *Bargaining for Advantage* مثال‌هایی از مذاکره و چانه‌زنی در زندگی روزمره (مثال‌های غیرسازمانی) و معامله‌های عادی زندگی را به تصویر بکشد. این نظریات، هریک با رویکردهای متفاوت، به غنای علم مذاکره کمک کرده‌اند و ابزارهایی برای دستیابی به نتایج مؤثرتر فراهم می‌کنند.

اما پژوهش حاضر با تمرکز بر تحلیل الگوی مذاکره جعفر بن ابی‌طالب در هجرت به حبشه، به شناسایی اصول و شیوه‌های به‌کار رفته مبتنی بر عزت‌مداری توحیدی،

-
3. Roger Fisher
 4. William Ury
 5. Leigh Thompson
 6. Roy J. Lewicki & David Saunders
 7. G. Richard Shell
 8. *Soft Negotiations*
 9. *Hard Negotiations*

مصلحت‌اندیشی مبتنی بر عدالت، و پرهیز از ذلت‌پذیری در تعامل با دشمنان (مشرکان قریش) می‌پردازد که در منابع اسلامی به‌عنوان شروط کلیدی مذاکره مشروع تأکید شده‌اند (شاهرودی و قاسمی‌شوب، ۱۴۰۰، ص. ۲۱). درحالی‌که مطالعات پیشین عمدتاً بر فنون مادی‌گرایانه مذاکره با محوریت منافع فردی - سازمانی متمرکز بوده‌اند و اغلب در خدمت به جامعه سرمایه‌داران، بسط یافته‌اند، این پژوهش با تأکید بر معنویت در چهارچوب‌های عملیاتی مذاکره، بر الگویی در سیره جعفر طیار تأکید دارد که با پایبندی به اصول اخلاقی و توحیدمحوری، مانع سازش با نمایندگان مشرکان قریش شده و با حفظ عزت اسلامی، زمینه‌ساز گسترش نفوذ دینی در حبشه گردید. بر همین اساس موضوع این پژوهش، جدید و فاقد پیشینه اخص بوده و نوآوری پژوهش پیش‌رو محسوب می‌گردد.

۲. روش تحقیق

در این پژوهش کوشیده شده است با مراجعه به مصادر تاریخی مختلف از طریق کتابخانه برخط مرکز نور^{۱۰} و کتابخانه مدرسه فقاہت^{۱۱}؛ پس از مطالعه اسناد دسته اول کتابخانه‌ای در خصوص مهاجرت جعفر طیار، واحدهای معنادار استخراج و نمایه‌زنی شود، سپس با روش تحلیلی - توصیفی قواعد و اصول مذاکره از دریچه ادبیات امروزی مورد تفسیر و تحلیل نسبتاً جامعی قرار گیرد. در این مقاله تمرکز بر روی مفاهیم و روش‌های مذاکره با تأکید بر معنویت و تأثیر آن در اوج‌گیری اسلام است.

۳. مفهوم‌شناسی

۳-۱. اصول و فنون

واژه «اصل» در زبان فارسی معادل واژه انگلیسی «Principle» به معنی بیخ، بُن و ریشه است (فیومی، ۲۰۰۷، ج ۱، ص. ۱۶)، مجازاً اساس و پایه کار که در این صورت «اصل» در مقابل «فرع» قرار دارد (دهخدا، ۱۳۹۰، ج ۱، ص. ۱۶۸). گاه مقصود از «اصل» به معنای عینی و متحصّل در خارج است و از این لحاظ می‌توان از واژه «اصل» در مقابل «اعتباری» سخن گفت، و گاه نیز «اصل» به معنای حقیقت و در برابر «باطل» استعمال

10. noorlib.ir

11. lib.eshia.ir

می‌شود و در این استعمال، «اصیل» در مقابل «بدلی» یا «ناخالص» به کار می‌رود. فن به معنی راه و روش، طریق، اسلوب، شیوه (دهخدا، ۱۳۹۰، ج ۲، ص. ۲۱۳۷) و شگرد و مهارت‌های انجام کاری است. این واژه در ادبیات کهن فارسی معنای سرود و آواز خوب نیز می‌داده است (صفی‌پوری، ۱۳۸۹). این واژه به زبان عربی راه یافته و با جمع فنون در فارسی نیز استفاده شده است (دهخدا، ۱۳۹۰، ج ۲، ص. ۲۱۴۰). در پژوهش حاضر، آنچه منظور ما از تعبیر اصول و فنون می‌باشد، قواعد عامه‌ایست (بحرانی، ۲۰۰۷م، ج ۱، ص. ۲۵۹) که می‌توان آن‌ها را به منزله دستورالعمل کلی ملاحظه کرد و در عرصه‌های گوناگون سیاسی، اقتصادی، علمی و... از آن به عنوان راهنمای عمل، بهره‌برداری نمود (ملکی اصفهانی، ۱۳۹۳، ص. ۱۱۶).

۳-۲. مذاکره^{۱۲}

در لغت به معنای گفتگو کردن با دیگری درباره موضوعی آمده است (معین، ۱۳۸۶، ج ۲، ص. ۱۶۶۷) واژه انگلیسی آن نیز به معنی چک و چانه زدن (باطنی، ۱۳۷۶، ص. ۵۶۴)، گفتگو و بحث، به توافق رسیدن (آریانپور، ۱۳۸۲، ج ۲، ص. ۱۵۱۸)، مبادله معامله و نقد کردن است (حق شناس، ۱۳۸۶، ص. ۸۴). در اصطلاح نیز «نوعی تبادل ارتباط برای رسیدن به توافق است در زمانی که دو طرف دارای منافع مشترک بوده و در همان حال منافع دارند که با یکدیگر در تضاد است» (فیش و یوری، ۱۳۹۶، ص. ۲۰؛ راهی، ۱۳۸۹، ص. ۲۷). به عبارت دیگر، «فرایند تصمیم‌گیری توافقی میان افراد به هم وابسته و با ترجیحات متفاوت است» (رضائیان، ۱۳۸۹، ص. ۸۹) که «همواره با به دنبال تبادل امتیاز هستند؛ امتیازاتی که ممکن است بزرگ یا کوچک، مادی یا معنوی و پیدا یا پنهان باشد» (شعبانعلی، ۱۳۹۶، ص. ۱۵).

۳-۳. تفاوت مذاکره با مناظره

«مناظره»^{۱۳} را می‌توان نوعی گفت‌وگو عمومی توصیف کرد. این گفت‌وگو به شکل رقابت یا یا مسابقه‌ای معمولاً کلامی و مستقیم میان دو یا چند نفر درمی‌آید که قصد دارند با توجه به محدودیت‌های زمانی به خصوص، از نقطه‌نظرهای خود دفاع کنند؛ بنابراین در

12. Negotiation
13. Debate

مناظره «دو طرف به دنبال اعتبار اثبات نظریه خود و رد نظریه رقیب به بحث و نظر می‌پردازند تا اینکه یک طرف بر طرف دیگر غلبه پیدا کند» (روحی‌برندق، ۱۳۹۶، ص. ۷).

مذاکره با طرح «مواضع و انتظارات اولیه» آغاز می‌شود و طرفین می‌دانند که این مواضع در طول مذاکره تعدیل خواهند شد؛ درحالی‌که در مناظره هدف اصلی «اثبات و دفاع از موضع اولیه» است و هر عقب‌نشینی به عنوان باخت محسوب می‌شود. «نرمش» یا «تعدیل خواسته‌ها» در مذاکره یک راهبرد حرفه‌ای و پذیرفته شده است و می‌تواند نتایج مختلفی داشته باشد؛ اما در مناظره، نرمش به معنای شکست است. قضاوت در مناظره توسط ناظران بیرونی انجام می‌شود و اگر اکثریت آنها کسی را بازنده بدانند، آن فرد نمی‌تواند ادعای پیروزی کند؛ درحالی‌که قضاوت در مورد موفقیت در مذاکره درونی است و فقط خود مذاکره‌گران می‌دانند که برنده هستند یا بازنده.

۳-۴. معنویت

در لغت از ماده «عنی - یعنی» گرفته شده است. به معنای «امور غیر مادی» و مترادف با «روحانیات» و «حالت روحی انسان» می‌باشد (بستانی، ۱۳۷۵، ص. ۸۴۲؛ مصطفوی، ۱۳۸۵، ج ۲، ص. ۱۴۸). در عربی معاصر نیز «معنویات» به معنای «روحیه» بوده و در مواردی مانند «روحیه لشکر: معنویات الجیش» به کار می‌رود (میرزایی، ۱۳۸۸، ص. ۵۵۳). معنویت، از منظر دینی برآیند و حاصل شکلی از زیستن است که بر پایه رابطه‌ای قلبی و پیوندی ایمانی نسبت به خداوند شکل گرفته و بر مبنای تعالیم و حیانی به زندگی فرد معنا بخشیده و با التزام عملی و اخلاقی منطبق بر این تعالیم، فرد را در مسیر رستگاری (نجات) و فوز (سعادت) قرار می‌دهد (حاجی‌ابراهیم و یآوری، ۱۳۹۷، صص. ۵۳-۸۶).

۴. اصول مذاکره جعفر بن ابی‌طالب

با توجه به اصطلاح «مذاکره» که برای بحث، گفتگو یا مبادله نظر میان طرفین با هدف رسیدن به توافق و حل و فصل مسائل مشترک استفاده می‌شود، گفتگوی نخستین سفیر اسلام با درباریان حبشه می‌تواند به عنوان یک «مذاکره رسمی» با طرف مقابل جهت

رسیدن به یک توافق مطلوب تلقی گردد.

در نتیجه این مذاکره، آزادی مسلمانانی که از تعقیب و ظلم کفار قریشی‌ها فرار کرده بودند به دست آمد و آن‌ها به امنیت و آرامش در حبشه دست یافتند و در طرف مقابل نجاشی، نشان داد که در امور دیپلماسی و حل و فصل منازعات، با درایت عمل نموده و با اتخاذ تصمیمی که بدون تضییع حقوق دیگران باشد، سیاست عادلانه‌ای را در پیش گرفته است. از این رو، شهرت و اعتبار اجتماعی‌اش را به عنوان یک پادشاه عادل و مقتدر تقویت نمود و هم توانست با دیپلماسی مؤثر خود، زمینه را برای حفظ آرامش در روابط با قریش فراهم کند و از تنش‌های احتمالی با آنان جلوگیری کند؛ در نتیجه منجر به استقرار امنیت و ثبات در منطقه گردید.

در مذاکره جعفر بن ابی طالب با سران حبشه، شاهد اصول و شیوه‌های مذاکره مثبت و موفق و رویکردی با توافق برد - برد هستیم که بازنمایی این اصول می‌تواند در عرصه‌های مختلف دوره کنونی، کاربردی گردد. از طرفی با توجه به اطلاعات بسیار کمی که از نقل‌های تاریخی وجود دارد، بسیاری از جزئیات جلسه مذاکره جناب جعفر طیار با سران حبشه قابل رصد نیست؛ مانند پیام‌های غیرکلامی، زبان بدن، شرایط محیطی و غیره، گرچه با آگاهی به اینکه مذاکره که با موفقیت جبهه اسلام به پایان رسیده تا حدودی قابل پیگیری می‌باشد، درعین حال از پرداختن به این لوازم خودداری می‌شود.

۴-۱. توسعه ویژگی‌های فردی

خصوصیات فردی تحسین‌برانگیز در کنار مهارت‌های ارتباطی مؤثر، از عوامل کلیدی در موفقیت مذاکرات به شمار می‌روند. به عبارت دیگر، توسعه فردی^{۱۴} می‌تواند مهارت‌ها، دانش، نگرش و رفتارهای فرد را بهبود بخشد و بدین ترتیب امکان بهره‌برداری بهینه از ظرفیت‌های خود را فراهم آورد و به اهداف تعیین شده در مذاکرات دست یابد. درواقع، یک شخصیت جذاب و تأثیرگذار می‌تواند نتایج مذاکرات را به طور قابل توجهی تغییر دهد. پیامبر اسلام (صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم) در اولین حرکت تبلیغی اسلام در خارج از شبه جزیره باید شخصی را برای سفارت خویش انتخاب می‌کرد که هم آشنا و آگاه به اسلام

و هم مطیع و فرمان‌بردار و هم دارای جایگاه والا و از حیث رفتاری و اخلاقی مورد تأیید همه‌جانبه حضرتش می‌بود؛ زیرا مردمان آن زمان با نگاه به سفیر اسلام و شایستگی‌های اخلاقی وی، به حقیقت پاک و ناب اسلام پی می‌بردند.

چنانکه حضرت امیرالمؤمنین (علیه‌السلام) می‌فرمایند: «رَسُولُ الرَّجُلِ تَرْجَمَانُ عَقْلِهِ» (لیثی واسطی، ۱۳۷۶، ص. ۲۷۰)؛ فرستاده مرد، نشانه عقل اوست. پیامبر اکرم (صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم) با نگاه به شایستگی‌های جناب جعفر را - که شبیه‌ترین مردم خَلَقاً و خُلُقاً به وجود پیامبر بودند: «وَقَالَ لِيَجْعَلَ أَشْبَهَتْ خُلُقِي وَ خُلُقِي» (اربلی، ۱۳۸۱، ج ۱، ص. ۹۹) - به سرپرستی و امارت مهاجرین در حبشه و مهم‌تر از همه سفارت خود در آن دیار منصوب نمودند: «وَقَدْ بَعَثْتُ إِلَيْكُمْ ابْنَ عَمِّي جَعْفراً وَمَعَهُ نَفَرٌ مِنَ الْمُسْلِمِينَ» (سید بکری، ۱۹۹۷م، ج ۳، ص. ۱۷۵).

۴-۲. اهمیت خودباوری

مذاکره‌گر باید از سطح کافی خودباوری برخوردار باشد تا بتواند دیدگاه‌های خود را به‌طور مؤثر منتقل کند. در حین مذاکره، وجود اضطراب می‌تواند بر توانایی پاسخگویی هوشمندانه به سؤالات تأثیر منفی بگذارد. علاوه‌براین، فقدان خودباوری می‌تواند به‌طور مستقیم بر توانایی جلب اعتماد دیگران تأثیر بگذارد؛ زیرا اعتماد به نفس فردی به‌عنوان یک عامل کلیدی در برقراری روابط اعتمادآمیز در نظر گرفته می‌شود.

در خصوص جعفر طیار، ما اعتماد به خویش را در ابعاد مختلف این جریان و در طول مذاکره شاهد هستیم. پذیرش رهبری گروه تقریباً هشتاد نفره که به‌صورت کاملاً مخفیانه و در شدیدترین وضعیت امنیتی و به دور از چشم مشرکان گروه مکه را ترک می‌نمودند (عاملی، ۱۴۲۶ق، ج ۳، ص. ۲۴۵)، حاکی از ویژگی خودباوری و اطمینان به‌دستیابی به موفقیت است.

مهاجرین در حبشه، شاهد رفت‌وآمدها و جنب و جوش نمایندگان قریش به دربار نجاشی بودند، هنگامی که احضار شدند تا درباره ادعاهای هیئت قریشی پرس‌وجو شوند، نگرانی و اضطراب در بین آن‌ها شدت یافت، در این هنگام جناب جعفر اعلام کرد خود، سخنگوی جمع خواهد بود که مورد پذیرش یارانش قرار گرفت،

به همین سبب خواست در حضور پادشاه جز او کسی سخن نگوید (ابن کثیر، ۱۴۰۷ق، ج ۳، ص. ۷۰) و این سرچشمه باور و اعتماد به توانمندی خود بود که منجر به اطمینان بخشی به دیگران نیز شد.

اشراف کامل به جزئیات و اطلاعات کافی حول موضوع مذاکره، اعتماد به نفس را افزایش می دهد و باعث تأثیرگذاری بر مخاطب می شود. در مذاکره جعفر طیار، شواهد تاریخی که در ادامه مقاله مطرح می شود حاکی از تأثیر خودباوری ایشان در فرایند مذاکره دارد.

۴-۳. بهبود مهارت کلامی

تسلط بر کلمات قطعاً یکی از مهم ترین ابزارهای موفقیت در موقعیت های معطوف به مذاکره است. در تمامی فرایندهای مذاکره «کلمه» اصلی ترین ابزار طرفین است و مذاکره کنندگان برای متقاعد نمودن طرف مقابل نسبت به خواسته های خود از این مهارت بهره می برند.

نمونه بارز آن را در بیانات شیوای جناب جعفر در دربار نجاشی می توان ملاحظه نمود که با ادبیات رسای خود توانست در اقناع اندیشه مخاطب موفق ظاهر گردد (ذهبی، ۱۴۰۵ق، ج ۱، صص. ۴۳۲-۴۳۳)؛ ایشان با کلام هوشمندانه خود شگفتی حاضران در مجلس را برانگیخت (ابن کثیر، ۱۴۰۷ق، ج ۴، ص. ۱۷۵) و باعث خروج تحقیرآمیز هیئت قریشی شد (هیثمی، ۱۴۲۲ق، ج ۶، ص. ۲۷). بدین سو وجود مهارت کلامی، انتقال آنچه در فکر می گذرد به زبان گفتار را، سهل و آسان می نماید.

از سویی دیگر توجه به این امر ضروریست که جایگاه خاندان ابوطالب در فصاحت و بلاغت بی همتاست، چه آنکه پدر خود از ادبا و شاعران برجسته بوده (مهزمی، ۲۰۰۳م، ص. ۶۹) و نحوین عرب مثل سیبویه و جاحظ از کلام او به عنوان شاهد نحوی و ادبی نقل کرده اند (سیبویه، ۱۴۱۱ق، ج ۱، ص. ۱۱۱ و ۲۶۱؛ جاحظ، ۱۳۵۱ق، ج ۳، ص. ۳۰) و چه برادری که کتاب شریف و اعجاز گونه اش «نهج البلاغه» مولد بلاغت و قهرمان میدان فصاحت بود (شریف رضی، ۱۳۷۹، ج ۱، ص. ۱۴)؛ چه بسا سبب انتخاب جناب جعفر به رهبری گروه و مذاکره گر ارشد، توسط پیامبر اسلام (صلی الله علیه و آله و سلم)،

وجود چنین امتیاز بارز در ایشان بوده است؛ بنابراین در جلسه مذاکره، با درک قدرت گفتار و انتخاب هوشمندانه کلمات، باید انتظار خود را از طرف دیگر به شکلی واضح بیان کرد و همانند کلام نیکوی جناب جعفر از جملات گزنده، تمسخرآمیز و تحقیرآمیز پرهیز کرد تا دستیابی به بهترین خروجی امکان پذیر شود.

۴-۴. تدوین راهبرد و برنامه ریزی

برنامه ریزی در مذاکره به عنوان یک عامل مؤثر و اصل شناخته می شود که مدیریت و پیش بینی روند مذاکره را امکان پذیر می کند. این فرایند شامل هدف گذاری، ارزیابی محیطی، کشف و تجزیه و تحلیل عملکرد و... می شود. آمادگی حاصل از برنامه ریزی، پیش بینی سؤالات و پاسخ ها را تسهیل می کند و امکان ارائه استدلال های منطقی و قابل قبول را فراهم می کند. علاوه بر این، برنامه ریزی به برآورد تدارکات لازم کمک می کند تا علاوه بر تمرکز بر نحوه انجام مذاکره، به مسائل جانبی که در موفقیت آمیز بودن مذاکره تأثیرگذار هستند نیز توجه شود.

در مهاجرت مسلمانان به حبشه شاهد هستیم که از همان ابتدای ابلاغ مأموریت به جعفر طیار، هدف گذاری دقیقی توسط پیامبر اسلام از این سفر صورت گرفت، سپس با در نظر گرفتن ویژگی های جغرافیایی، زمانی، تناسب های اجتماعی حاکمیت و مردمان، سرزمین حبشه به عنوان مقصد نهایی هجرت تعیین گردید (طبری، ۱۴۱۳ق، ج ۲، ص. ۳۳۱). همراه بردن نامه پیامبر، خطاب به بالاترین مقام حاکمیت حبشه و اعلام رسمی حضور پناهندگان (مجلسی، ۱۴۰۳، ج ۱۸، ص. ۴۱۹)، آمادگی بی نظیر جعفر طیار در جلسه مذاکره تحت فشار، شناسایی روحیات فردی و فرهنگ ملی و بومی طرف مقابل مذاکره، در نظر گرفتن اعتقادات و کیش پادشاه و وزرای او، همگی حاکی از وجود راهبرد و تدوین برنامه ریزی قبلی توسط جعفر طیار می باشد که منجر به یک توافق مطلوب گردید.

تدوین راهبرد و برنامه ریزی در مذاکره، فرصت تطبیق با شرایط متغیر را فراهم می کند و آمادگی مناسب را تسهیل می کند. با این حال، این آمادگی نباید به اطمینان صد درصدی منجر شود؛ زیرا موفقیت واقعی در مذاکره نیازمند عنصر معنویت با محوریت توحید و ولایت است که در سیره جعفر طیار به وضوح مشهود بود.

۴-۵. مدیریت شروع مذاکره

مدیریت شروع مذاکره می‌تواند تعیین‌کننده نتیجه مذاکره باشد. لحظه شروع مذاکره زمانی است که اولین داده‌های ارزشمند، اولین موضع‌گیری‌ها یا هر نوع اطلاعات مربوط به مذاکره مطرح می‌شود؛ یک شروع مثبت و متمرکز بر همکاری می‌تواند ارتباطات را بهبود بخشد و فضای مذاکره را مثبت کند، درحالی‌که یک شروع منفی می‌تواند به افزایش تنش و مخاطرات ناخوشایند منجر شود. به علاوه، مدیریت شروع مذاکره به مدیران کمک می‌کند تا اهداف، انتظارات و مرزهای مذاکره را به وضوح مشخص کنند و از ابهامات و سوء تفاهم‌ها پیشگیری کنند؛ بنابراین، اهمیت مدیریت شروع مذاکره از لحاظ ایجاد ارتباط مؤثر، ایجاد انطباق و حفظ روابط مثبت حیاتی است.

مهاجران مسلمان در بدو ورود خود به دربار با سجده نکردن و به خاک نیفتادن در مقابل پادشاه، رفتاری هوشمندانه و مبتنی بر آموزه‌های اسلامی از خود به نمایش گذاشتند و معمای بزرگی در ذهن نجاشی و درباریان ایجاد کردند که در نتیجه آن مورد سؤال نجاشی هم قرار گرفت، جعفر طیار با این رفتار فرصتی را برای ایراد سخن ابتدایی خود فراهم نموده و ضمن معرفی اسلام، تأییدیه‌ای از دین مسیحیت و بشارت قبلی حضرت عیسی (علیه السلام) ارائه نمود:

«خداوند پیامبرش را به سوی ما فرستاد و او کسی است که عیسی بشارت آمدنشان را داده بود نامش احمد است، او به ما دستور داده است که خدا را بپرستیم و شرک نورزیم و نماز را به پا داریم و زکات بدهیم و امر به معروف و نهی از منکر کنیم (ابن سید الناس، ۱۴۱۴ق، ج ۱، ص. ۳۱۵) و او به ما گفته است که تحت بهشتیان به یکدیگر، سلام است ما نیز تو را همان‌طور که در میان خود رفتار می‌کنیم، سلام گفتیم» (حلبی، ۱۴۲۷ق، ج ۱، ص. ۴۷۸).

ایشان با ایراد این سخن در شروع جلسه مذاکره، مخاطبان را نسبت به آیین جدید اسلام و ارتباط نزدیک ادیان آسمانی با یکدیگر آشنا ساخت، از طرفی او با زیرکی توانست حساسیت‌ها و تنش‌هایی را که هیئت قریشی با وارد نمودن اتهامات بی‌اساس و دروغ‌های ناجوانمردانه به دنبال امتیازگیری بودند، مدیریت کند.

در ادامه جناب جعفر با طرح سؤالاتی هدفمند، کوشید، قضاوت‌های ذهنی حاضران

را نسبت به مشرکان قریش منفی کند و در این کار موفق نیز شد. او از پادشاه خواست از هیئت قریش بپرسد که آیا برده آنان بودند؟ آیا بر گردنشان دینی از آنان هست؟ آیا کسی از ایشان را کشته‌اند؟ در جواب همه این پرسش‌ها قریشیان گفتند: نه (شاکری، ۱۴۱۸ق، ج ۷، ص ۴۵). در این هنگام جناب جعفر لب به سخن گشود و علت اصلی مخالفت مشرکان را، همراه با معرفی دین اسلام بیان نمود.

بنابراین مدیریت شروع مذاکره، برای به دست گرفتن هدایت مذاکره، از طریق: ۱- حدس زدن مواضع طرف مقابل، ۲- برآورد اولیه از فضای کلی حاکم بر مذاکره (دوستانه، جدی، تهاجمی) و ۳- حدس زدن چالش‌های احتمالی در مسیر مذاکره، بسیار اهمیت پیدا می‌کند.

۴-۶. تمرکز بر وجوه مشترک

تمرکز بر وجوه مشترک اصلی است که می‌تواند به رسیدن به توافقی که برای هر دو طرف مفید باشد کمک کند. در این رویکرد، طرفین سعی می‌کنند بر اساس نیازها، اهداف و منافع واقعی خود توافق ببابند، به جای اینکه فقط بر مواضع و دفاع از آن‌ها تمرکز کنند.

هیئت اعزامی قریش تمام توان خود را به کار بست تا با طراحی توطئه‌ای جدید، مسلمانان را به چالش کشیده و موفقیت نسبی آنان را به حاشیه راند؛ بنابراین با حيله و نیرنگ مسائلی را مطرح کرد که واکنش مسلمانان به آن، یا دفاع از موضع به ظاهر مخالف با مسیحیت بود، یا دست شستن از اعتقادات خود و توجیه و دروغ‌بافی. عمرو بن عاص به پادشاه گفت که اینان عیسی بن مریم را بنده می‌دانند (حلبی، ۱۴۲۷ق، ج ۱، ص ۴۸۲). نجاشی نیز مجدداً جناب جعفر و اصحابش را به دربار فراخواند و برای دریافت اصل مطلب از آنان سؤال نمود (ذهبی، ۱۴۰۹ق، ج ۱، ص ۸۲)، جناب جعفر با پرهیز از جدل کلامی این گونه هوشمندانه پاسخ فرمود:

«ما در حق عیسی آن چیزی را می‌گوییم که خداوند متعال و پیامبر اکرم (صلی الله علیه و آله وسلم) به او گفته است: «إِنَّمَا الْمَسِيحُ عِيسَى ابْنُ مَرْيَمَ رَسُولُ اللَّهِ وَكَلِمَتُهُ أَلْفَاها إِلَى مَرْيَمَ وَرُوحٌ مِنْهُ» (نساء / آیه ۷۱)؛ عیسی بن مریم بنده و

فرستاده خداست و روح و کلمه او که به [رحم پاک] مریم پاک و پاکدامن افکند» (ابن هشام، ۱۳۹۲، ج ۱، ۴۴۶).

پس از اینکه سخنان ایشان تمام شد نجاشی چوبی را از روی زمین برداشت و گفت به خدا سوگند، از آنچه شما درباره عیسی بن مریم گفته‌اید به اندازه این تکه چوب هم تفاوت ندارد. سپس رو به مهاجرین کرد و گفت بروید که شما در سرزمین من در امان هستید (ذهبی، ۱۴۰۵، ج ۳، ص. ۲۶۳).

جناب جعفر با تکیه بر راهبرد قرآنی «فَلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلَّا نَعْبُدَ إِلَّا اللَّهَ وَلَا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا» (آل عمران / آیه ۶۴) توحید محوری که وجوه مشترک بین‌الادیانی است را برجسته کردند و کوشیدند امکان ایجاد توافقی خلاقانه و مؤثر برای هر دو طرف را به وجود آوردند. تمرکز بر وجوه مشترک طرفین می‌تواند به شناخت بهتری از نیازها و منافع و ترجیحات یکدیگر دست یابند و بهترین راه‌حل‌ها را برای رسیدن به توافقات مشترک پیدا کنند.

۴-۷. توانایی برقراری ارتباط

ارتباطات صحیح، با موفقیت‌آمیز بودن مذاکره ارتباط مستقیمی دارد. هرچه گفتگوها به شکلی بهتر انجام شوند، فرایند کلی مذاکره نیز بهتر پیش خواهد رفت؛ در فرایند مذاکره، مذاکره‌گر باید فراتر از دستیابی به توافق فعلی بیندیشد و راهبردهای ارتباطی را به‌گونه‌ای اتخاذ کند که مذاکرات احتمالی آینده را نیز پوشش دهد؛ زیرا عدم توجه به برقراری ارتباط مناسب می‌تواند به ازدست‌دادن فرصت‌های آینده منجر شود. این اصل مهم نیز براساس شواهد تاریخی ذیل در الگوی مذاکره جناب جعفر طیار به‌خوبی نمایان است:

الف) تبیین مواضع به‌صورت شفاف و روشن: «فَعَبَدْنَا اللَّهَ وَحْدَهُ فَلَمْ نُشْرِكْ بِهِ شَيْئًا» (ابونعیم، ۱۴۰۶، ج ۱، ص. ۴۶۲).

ب) احترام به مخاطب: «تَحِيَّةُ أَهْلِ الْجَنَّةِ السَّلَامُ فَحِينَاكَ» (حلبی، ۱۴۲۷، ج ۱، ص. ۴۷۸).
پ) صداقت در گفتار: «إِنَّا كُنَّا قَوْمًا أَهْلَ جَاهِلِيَّةٍ، نَعْبُدُ الْأَصْنَامَ...» (ذهبی، ۱۴۰۵، ج ۱، ص. ۴۳۲).

ت) توجه به عقاید و باورهای مخاطب: «وَهُوَ الرَّسُولُ الَّذِي بَشَّرَ بِهِ عِيسَىٰ بِرَسُولٍ يَأْتِيهِ مِنْ بَعْدِهِ اسْمُهُ أَحْمَدُ» (حاکم نیشابوری، ۱۴۱۱ق، ج ۲، ص. ۳۳۸).

ث) کردار پاکیزه در طول اقامت در سرزمین حبشه: «شاهده القوم من طهارته و عبادته و نسکه و سیما النبوة علیه» (ابن ابی الحدید، ۱۳۶۳، ج ۶، ص. ۳۱۲).

ج) ارتباط خانوادگی توأم با احترام: «فسمی النجاشی ابنه عبد الله؛ وأخذته أسماء، فأرضعته ... ونزلت بذلك عندهم منزلة» (زبیری، ۱۹۵۳م، ص. ۸۱).

جناب جعفر با قدرت بر توانایی برقراری ارتباط و تداوم این ارتباط صحیح و سالم، توأم با عزت و احترام، موفق شد علاوه بر فراهم آوردن حضور با آسایش و امنیت نومسلمانان مهاجر در حبشه، در ادامه مسیر به سعادت‌مندی و اسلام آوردن پادشاه (طبری، ۱۴۱۳ق، ج ۲، ص. ۶۵۳) و گسترش اسلام در قاره آفریقا فرجامد.

۴-۸. شنودگی فعالانه

گوش دادن فعال، مقدمه درک صحیح و عمیق از سخنان مخاطب است. با شنیدن می‌توان به گوهر درون صدف دست یافت. گوش دادن فعال برای تحلیل و سنجش اطلاعات در حین مذاکره و یافتن زمینه‌های مورد علاقه که منجر به پذیرش یا رد پیشنهاد می‌گردد، بسیار مؤثر است. از طرفی این اطمینان را می‌دهد که نکات مورد بحث به وضوح توسط هر دو طرف فهمیده شود، سپس به شیوه خاص و ساختارمند به نقد و بررسی و پاسخ مناسب اقدام شود؛ بنابراین ارتباطات مؤثر محدود به درک گفتار نیست، بلکه شامل تفسیر صحیح نشانه‌های زبان بدن نیز می‌شود.

گوش دادن فعال زمانی اتفاق می‌افتد که ذهن به طور کامل بر صحبت‌های طرف مقابل متمرکز می‌گردد، با این حال عوامل درونی و بیرونی متعدد می‌توانند حواس‌ها را پرت کنند. یک مذاکره‌گر خوب کسی است که به جای صحبت بی‌هدف و بی‌نظم، اول گوش می‌دهد و سپس با درک صحیح از مخاطب، به صورت منظم و هدفمند صحبت می‌کند. اگر طرف مقابل آمادگی شنیدن را نداشته باشد، سخن گفتن بی‌فایده خواهد بود. به همین سبب است که جناب جعفر در طول مذاکره، خود ابتدای به کلام ننمود و با گوش دادن فعالانه اطلاعات بیشتری را در مورد نحوه برخورد با هیئت قریشی و

درباریان به دست آورد. او تنها هنگام پاسخ به سؤالات پادشاه، سخنان موجز و مفید ایراد نمود، چه در مسئله سجده نکردن بر پادشاه برخلاف سایر حاضران (ابن هشام، ۱۳۷۵، ج ۲، ص. ۲۸)، چه در مسئله تبیین علت هجرت (ابن قیم، ۱۴۱۵ق، ج ۱، ص. ۲۶۰) و چه معرفی اسلام و آموزه‌های الهی آن (ابن خزیمه، ۱۴۲۴ق، ج ۲، ص. ۱۰۷۹-۱۰۸۰) و چه در دفاع از عقیده و ماهیت عیسی بن مریم (علیه السلام) در اسلام (ابن هشام، ۱۳۹۲، ج ۱، ص. ۴۴۶).

گوش دادن فعال نه تنها به معنای شنیدن سخنان دیگران است بلکه شامل مشارکت فعالانه در گفتگو و نشان دادن توجه کامل به طرف مقابل نیز می‌شود. این مهارت نرم به ایجاد حس ارزشمندی در طرف مقابل کمک می‌کند که منجر به افزایش صداقت و تمایل به همکاری می‌شود.

شنوندگی فعالانه صرفاً به معنای گوش دادن به سخنان دیگران نیست بلکه مشارکت فعالانه در گفتگو و نشان دادن توجه کامل به طرف مقابل نیز می‌شود. این مهارت نرم به ایجاد حس ارزشمندی در طرف مقابل شده و منجر به افزایش صداقت و تمایل به همکاری می‌شود؛ بنابراین پس از پاسخ‌های جناب جعفر، نجاشی هر بار بدون هیچ‌گونه پیش‌داوری و با درک واقع‌بینانه آن سخنان را تأیید و مورد تحسین قرار می‌دهد (ذهبی، ۱۴۰۵ق، ج ۳، ص. ۲۶۳).

۴-۹. تأثیر گذاری و متقاعد سازی

متقاعد سازی در مذاکره به معنای تغییر دیدگاه طرف مقابل با استفاده از استدلال‌های منطقی و قوی است. یک مذاکره‌گر ماهر باید قادر باشد مبانی فکری خود را به گونه‌ای ارائه کند که بر مبانی فکری طرف مقابل غلبه کند و او را به سمت دیدگاه خود سوق دهد. این فرایند نیازمند درک از نیازها و اولویت‌های طرف مقابل است تا بتوان با ارائه دلایل و شواهد قوی، توافق مطلوب را به دست آورد.

جناب جعفر با توجه به ویژگی عدالت‌خواهی نجاشی و با استفاده از شناختی که از او به دست آورده بود، توانست در مذاکره به موفقیت دست یابد. هنگامی که احساس کرد تا نوع سلام و تحیت اسلامی را برای نجاشی روشن سازد، «هو الذی بُشِّرَ به عیسی

اسْمُهُ أَحْمَد» (قطب راوندی، ۱۴۰۹ق، ج ۱، ص. ۱۳۳) را پیوست سخنان خود نمود تا قلب پادشاه را نسبت به دین نوظهور اسلام معطوف نماید. همچنین در پایان سخنان غرای خود و در ادامه تبیین مواضع خود هوشمندانه، آیاتی از سوره مبارکه مریم را برای قرائت انتخاب نمود و باعث شد پادشاه حبشه و اسقف‌های حاضر در مجلس، از تأثیر کلام الهی بر دل‌ها، همه به گریه بیفتند، تا آنجا که محاسنشان از اشک چشمانشان خیس گشت (ابن هشام، ۱۳۹۲، ج ۱، ص. ۴۴۴). همین شیوه مخصوص مذاکره جناب جعفر طیار و تأثیرگذاری او بعدها، سبب به اسلام گرویدن نجاشی و اطرافیان او نیز شد (طبری، ۱۴۱۳ق، ج ۲، ص. ۶۵۳).

متقاعد کردن به معنای تغییر حکیمانه دیدگاه مخاطب است که به مرور زمان شکل گرفته و به راحتی تغییر نمی‌کند؛ زیرا دیدگاه‌ها بخشی از هویت فردی هستند. تحت فشار قراردادن مخاطب می‌تواند منجر به ایجاد حالت تدافعی و افزایش مقاومت شود. بنابراین، رویکردی همسو و هم‌رأی بدون ایجاد سختی، راه حل مناسب است.

۴-۱۰. خلق قدرت برتری

مذاکرات معمولاً در شرایط قدرت نابرابر برگزار می‌شوند. شناخت مؤلفه‌های قدرت، مانند جایگاه فرد مذاکره‌گر، آمادگی کامل، برنامه پشتیبان و ویژگی‌های فردی، می‌تواند در ایجاد موقعیت قدرت و تأمین منافع اثرگذار باشند، به‌ویژه اگر مذاکره به‌منظور دفاع از منافع اسلام و حقوق مسلمانان باشد، این اصل از اهمیت مضاعف برخوردار می‌شود و به عبارتی رویکرد اسلام در مذاکره بر همین مبنا است؛ زیرا بر اساس اصل «الإسلامُ یَعْلُو ولا یَعْلَى عَلَیْهِ» (ابن بابویه، ۱۳۶۳، ج ۴، ص. ۳۳۴). مذاکره باید از روی اقتدار و عزت باشد نه ضعف، از دیدگاه اسلام عزت در مذاکره «نفی دیپلماسی التماسی است چه در کلام و چه در محتوا» (خامنه‌ای، ۱۴۰۲/۲/۳۰)؛ جناب جعفر طیار اگر خود به برتری اسلام باور قلبی نداشت، نمی‌توانست با قدرت و عزتمندانه در مقابل پادشاه در عین خضوع و احترامی که نسبت به او داشت (شاکری، ۱۴۱۸ق، ج ۷، ص. ۶۲)، از منافع اسلام دفاع کند. مهم‌ترین مؤلفه قدرت جناب جعفر طیار، معنویت مبتنی بر توحیدمحوری و آورده‌های دین جدید اسلام بود (ذهبی، ۱۴۰۵ق، ج ۱، ص. ۴۳۲)، این

مؤلفه قدرت سبب شد که طرف مذاکره حاضر به پذیرش گروه مهاجرین شده و حکم به خروج مفتضحانه هیئت قریشی دهد (هشمی، ۱۴۲۲ق، ج ۶، ص. ۲۷). خلق قدرت یک احساس درونی هست که در ایجاد انگیزه، نشاط، تسلط بر بحث، تحلیل شرایط کمک می‌کند، به همین سبب بایسته هست این قدرت با احتیاط و به میزان لازم و متناسب با موقعیت و شرایط مذاکره انعکاس یابد، و با انعطاف‌پذیری و احترام متقابل همراه باشد.

۴-۱۱. رعایت اصول اخلاقی

رعایت اصول اخلاقی در همه امور از جمله مذاکره از مهم‌ترین ارکان به‌شمار می‌رود. این اصول به ایجاد ارتباطات مثبت، اعتمادساز و رسیدن به توافقات پایدار کمک می‌کند. اخلاق در مذاکره شامل احترام به طرف مقابل، صداقت، عدم فریبه‌کاری، تعهد به توافقات و حسن نیت در رفتار و تصمیم‌گیری است. در چهارچوب توحیدمحوری، این اصول اخلاقی بر اساس ارزش‌های الهی و دینی استوار است. جناب جعفر طیار از ابتدای ورود به دربار و آغاز جلسه، هیچگاه از دایره ادب و احترام خارج نگشته و عفت کلام را کنار نهاد و با رعایت اصول اخلاقی مذاکره، طرف مقابل خود را نیز به رعایت این اصل واداشته و باعث تقویت روابط میان طرفین شد. خطاب قراردادن با احترام (ذهبی، ۱۴۰۵ق، ج ۱، ص. ۴۳۲)، ابلاغ تحیت بهشتیان‌گونه و ادای احترام به روش اسلامی (حلبی، ۱۴۲۷ق، ج ۲، ص. ۲۸)، سخن گفتن با فصاحت و بلاغت (قطب راوندی، ۱۴۰۹ق، ج ۱، ص. ۱۳۳)، احترام به آیین مسیحیت و احترام به پیامبر آنان (ابن عبد البر، ۱۴۱۵ق، ص. ۳۶)، اظهارات صادقانه در خصوص زشتی‌های زندگی جاهلی (ابن‌هشام، ۱۳۷۵ق، ج ۱، ص. ۳۳۶) نجات یافته از آن، و... مصادیق روشنی است که در اصل رعایت اخلاق توسط جناب جعفر طیار، الگوی مذاکره قرار گرفته است.

۴-۱۲. توجه به تفاوت فرهنگ‌ها

تفاوت‌های اجتماعی از حیث خلق و خوی و آداب معاشرت، کیش و آیین و باورها (دهخدا، ۱۳۹۰، ج ۲، ص. ۲۱۱۷) رابطه مستقیمی با درک، فهم، اعتماد و برقراری ارتباط دارد، به همین علت افراد در فرهنگ‌های گوناگون ممکن است ادارک‌های

متفاوتی از مناسب بودن فنون خاص داشته باشند. بی توجهی به اختلافات فرهنگی در مذاکره می تواند منجر به سوء تفاهم و درگیری شود؛ در این بین تسلط مذاکره گر به حل اختلاف های بین فرهنگی، می تواند در به دست آوردن نتایج عالی به او کمک کند.

قبل از آغاز هجرت به حبشه، در دیدار جناب جعفر طیار با پیامبر اسلام (صلی الله علیه و آله وسلم)، تفاوت های فرهنگی سرزمین حبشه مورد تحلیل و بررسی قرار گرفت، پیامبر اسلام (صلی الله علیه و آله وسلم)، شاخصه های مهم حاکمیت از جمله عدالت محوری و حسن نیت و صداقت را گوشزد نمودند: «فَإِنَّ بِهَا مَلِكًا لَا يَظْلَمُ عِنْدَهُ أَحَدٌ وَ هِيَ أَرْضٌ صَدَقَ» (طبری، ۱۳۷۱، ج ۱، ص. ۱۸۴) و همین امر سبب شد در جلسه مذاکره جناب جعفر طیار با اظهار حُسن نیت، نوع سلام و تحیت اسلامی را برای نجاشی تشریح کند (حلبی، ۱۴۲۷ق، ج ۲، ص. ۲۸) و نگذارد نمایندگان قریش از این تفاوت فرهنگی، بهره سوء ببرند (ابن حنبل، ۱۴۱۶ق، ج ۲، ص. ۳۵۸). با توجه به همین اصل، انتخاب و تلاوت آیاتی از سوره مبارکه مریم (هشمی، ۱۴۲۲ق، ج ۶، ص. ۲۶) توسط جناب جعفر (جریان ولادت حضرت عیسی)، مرتبط با دین و بخشی از باورهای پادشاه و درباریان مسیحی صورت گرفت؛ بنابراین توجه به تفاوت های فرهنگی و بومی در مذاکره از آنجایی دارای اهمیت ویژه می شود که احترام به تفاوت ها می تواند به ایجاد ارتباط مؤثر و سازنده همچنین افزایش اطلاعات و درک عمیق طرف مقابل و تحلیل بهتر موقعیت مذاکره منجر شود.

۴-۱۳. توانایی مذاکره تحت فشار

در مذاکره تحت فشار، مهارت های خاصی برای دستیابی به نتیجه مطلوب ضروری است. توانایی تحمل فشار و استرس، از اهمیت ویژه ای برخوردار است؛ زیرا می تواند تصمیم گیری را مختل کند؛ بنابراین، حفظ آرامش و تمرکز بر هدف مذاکره، ضروری است (Fisher & Ury, 2011).

با بررسی جریان مذاکره جناب جعفر طیار، می توان مشاهده کرد وی تحت فشارهای متعددی از جهات مختلف قرار داشت. خطر اخراج از حبشه یکی از این فشارها بود؛ زیرا هیئت اعزامی قریش با پیشکش هدایا و بیان های غیرواقعی به وزرا و

درباریان (ابن اسحاق، ۱۳۶۸، ج ۱، ص. ۲۱۳)، دسیسه‌هایی را برای بازگرداندن مهاجران انجام دادند. آنها مسلمانان را به عنوان کسانی که از کیش و فرهنگ اجدادیشان سرپیچی کرده‌اند، معرفی کردند و تلاش کردند تا پادشاه را مجاب به تسلیم مهاجران کنند (ابن کثیر، ۱۴۰۷ق، ج ۳، ص. ۸۹).

بنابر نقل‌های تاریخی، ترور جناب جعفر نیز یکی از گزینه‌های عمرو بن عاص و همراهش بود تا در صورتی که موفق به بازگرداندن مهاجرین نشدند اقدام به قتل جعفر نماید (ابن کثیر، ۱۳۹۵ق، ج ۲، ص. ۱۷). پس از آنکه عمرو بن عاص نتوانست با استفاده از حيله و نیرنگ خویش مسلمانان را از پای درآورد، کینه جناب جعفر را به دل گرفت و نسبت‌های ناروایی همچون قتل، سرقت و زنا را به ایشان داد؛ اما مردم که پاکی و زهد را در چهره وی مشاهده کرده بودند، این تهمت را باور نکردند. پس نقشه قتل جناب جعفر را طراحی کرد، چنانچه در روایتی از امام صادق (علیه السلام) این گونه آمده است:

«عمرو بن عاص نزد نجاشی و مردم آنجا نسبت به عموی ما خیلی توطئه کرد که خداوند آن توطئه‌ها را به لطف خود دفع کرد. به عموی ما نسبت قتل و دزدی و زنا داد ولی چون مردم رفتار عموی ما و پاکی او و عبادت‌ها و سیمای نبوت را در او دیده بودند، این تهمت‌ها را باور نکردند، آنوقت بود که او سمی را آماده کرد و در غذای او ریخت، تا او را به قتل برساند، ولی خداوند گربه‌ای را فرستاد که ظرف را انداخته و از آن غذا خورد و در دم مرد و با این اتفاق دوباره نقشه او بر ملا شد و همواره پسر قصاب دشمن ما اهل بیت (علیهم السلام) بوده است» (ابن ابی الحدید، ۱۳۶۳، ج ۶، ص. ۳۱۲).

جناب جعفر در شرایطی تحت فشار قرار داشت که علاوه بر مواجهه با تهدیدات سیاسی و نبود امنیت جانی به دلیل سوءقصد های احتمالی، مانند تلاش عمرو بن عاص (ابن کثیر، ۱۳۹۵ق، ج ۲، ص. ۱۷)، گرویدن به دین اسلام و دفاع از اعتقادات آن نیز منجر به استرس و فشار مضاعف می‌شد. او باید خود را برای مواجهه با واکنش‌های مختلف پادشاه و درباریان حبشه آماده می‌کرد؛ همانند دلهره و دلواپسی حضرت موسی (علیه السلام) که با وعده الهی آرامش یافت «لَا تَخَفْ إِنَّكَ أَنْتَ الْأَعْلَى» (طه / آیه ۶۸). جناب جعفر با آمادگی کامل و تسلط بر مهارت‌های مذاکره، توانست در شرایط چالش‌برانگیز به نتایج مطلوب دست یابد.

۴-۱۴. آگاهی از اهداف مذاکره

در مذاکره، اهداف و امتیازات مورد نظر باید به‌طور واضح و دقیق از پیش تعریف شوند. این فرایند بخشی از تدوین راهبرد و برنامه‌ریزی است که شامل درک شرایط و متغیرهای مؤثر بر مذاکره می‌شود. این امر سبب می‌شود تمام توان بر بحث متمرکز شده و مذاکره به بحث‌های حاشیه‌ای کشیده نشود؛ اما دقیقاً هدف اصلی جناب جعفر طیار از مهاجرت به حبشه چه بود؟ آن حضرت به همراه گروهی از مسلمانان به حبشه مهاجرت کرد تا از ظلم و ستم‌هایی که کفار قریش بر تازه‌مسلمانان روا می‌داشتند نجات دهد و زندگی امنی از نظر اجتماعی و دینی فراهم کند. مهاجرت به حبشه به دلایل زیر صورت گرفت:

- الف) مهاجرت به حبشه فرصتی برای حفظ ایمان در محیطی امن و آزاد را فراهم می‌کرد؛
 - ب) کسب پناهندگی عزتمندانه و امکان زندگی در امن و آرامش در سرزمین حبشه؛
 - پ) خلق فرصتی برای ترویج اسلام به مردمان این ناحیه.
- تمرکز بر دستیابی اهداف توسط جعفر طیار، سبب شد تا پس از مذاکره، پادشاه با این سخن «شما در سرزمین من در امان هستید» (ذهبی، ۱۴۰۹ق، ج ۲، ص. ۱۳۲)، جواز پناهندگی مسلمانان را امضا نماید، بر همین نیز اکتفا ننموده و حتی برای کسانی که موجب آزار و اذیت این گروه می‌شدند نیز جریمه نقدی تعیین کرده و تا چند مرتبه افزایش هم داد (ذهبی، ۱۴۰۵ق، ج ۱، ص. ۴۳۶).

۴-۱۵. تسلط بر احساسات و عواطف

خشم، ترس، طمع، شوق، شادی، امید و... انواع مختلفی از احساسات هستند که عدم کنترل هرکدام از این‌ها در مذاکرات می‌تواند موجب بروز مشکل شده و توانایی افراد را در به‌دست آوردن نتایج مثبت کاهش دهد، غالباً افراد زمانی که درگیر احساسات خود می‌شوند نمی‌توانند به‌خوبی فکر کنند و تصمیم‌های خوبی بگیرند. احساسات این ظرفیت را دارند که یک نقش مثبت یا منفی را در روند مذاکره ایفا کنند. احساسات منفی قابلیت اثربخشی منفی بر مذاکرات دارند، فردی که درگیری احساسی بیشتری را برای رسیدن به نتایج در مذاکره تجربه می‌کند، قدرت کمتری دارد و ممکن است رفتارهای همراه با پرخاشگری و تهاجمی نیز از خود بروز بدهد.

محرك‌های عاطفی بسیاری در جلسه مذاکره پیرامون جناب جعفر طیار وجود داشت؛ اما ایشان با حفظ آرامش و تمرکز بر نتیجه، این احساسات را مدیریت کردند و الگوی مهمی برای فن مذاکره ایجاد نمودند. حس خشم از نیرنگ و فریب عمرو بن عاص، حس ترس از تهدیدات جانی، حس اضطراب و دلواپسی از نتیجه جلسه؛ خانواده و همراهانی که به او دل بسته‌اند و...

تسلط بر احساسات به معنی این است که اجازه داده نشود احساسات بر فرد غلبه کند، وجود احساسات گوناگون در طول مذاکرات، امری غیرقابل اجتناب است؛ البته سرکوب آن‌ها هم راه حل نیست بلکه استفاده از آن‌ها به‌طور عملی و راهبردی برای به‌دست آوردن خواسته‌هاست. آگاهی از محرك‌های احساسی خود و شناسایی آن‌ها همراه با حفظ آرامش، احساسات را می‌توان کنترل نمود. پس با استفاده از مدیریت احساسات^{۱۵} یا هوش هیجانی^{۱۶} از آن‌ها به‌طور عملی و راهبردی برای به‌دست‌آوردن خواسته و ایجاد ارزش برای دستیابی به مطلوب خود استفاده نمود.

۵. نقش معنویت در الگوی مذاکره جعفر طیار

از مشهورترین وقایع صدر اسلام، جریان هجرت مسلمانان به حبشه است که در قرآن و غالب منابع تاریخی صدر اسلام به آن پرداخته شده است، رهبر این رویداد و جریان حماسی بی‌تردید جناب جعفر طیار بود که با تکیه بر توانایی‌های فردی و با استفاده بهینه از رهنمودهای پیامبر اسلام (صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم) توانست در مذاکره با پادشاه حبشه و درباریان، به موفقیت‌های بزرگ دست یافته و باعث سربلندی اسلام و عزت و امنیت مسلمین گردد. امتیازاتی که در این هجرت و در فرایند مذاکره به‌دست آورد، امور ذیل است:

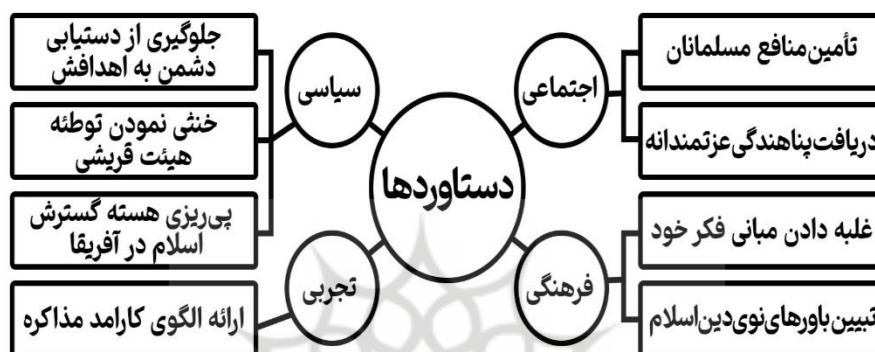
الف) تأمین منافع مسلمانان و در امان ماندن مسلمانان مظلوم از ظلم و ستم بت‌پرستان مکه؛

ب) جلوگیری از دستیابی دشمن به اهدافش؛

پ) خنثی نمودن توطئه هیئت قریشی در تسلیم نکردن گروه مسلمانان به آنان؛

ت) دریافت پناهندگی عزتمندانه؛

- ث) غلبه دادن مبانی فکر خود بر مبانی فکری طرف مقابل؛
 ج) تبیین باورهای نوی دین مبین اسلام و تبلیغ آن در سرزمین حبشه؛
 چ) پی‌ریزی هسته گسترش اسلام در قاره آفریقا با اسلام آوردن نجاشی؛
 ح) ارائه الگوی کارآمد مذاکره در مواجهه با چالش‌های سیاسی.



نگاره (۱): نمودار شبکه‌ای دسته‌بندی دستاوردهای جعفر بن ابی طالب از مذاکره با نجاشی

همه اصول استنباط شده، برآمده از مذاکره صحیح و موفق جناب جعفر طیار است، حلقه اصلی این شیوه‌ها که سبب حرکت عادلانه دیگر اصل‌ها گشته و تعادل یکدیگر را برقرار نگه می‌دارد و درعین حال آن‌ها را به هم پیوندزده و به فراز قله فیروزمندی هدایت می‌کند، وجود «معنویت» برخاسته از اسلام و باورهای دینی جعفر طیار است. از ابتدای تدوین راهبرد و برنامه‌ریزی هجرت، تا ختم جلسه مذاکره، جای‌جای آن جلوه‌های معنویت دینی نمایان می‌باشد.

بعد معنویت به معنای افزودن جنبه‌های اخلاقی و معنوی به فرایند مذاکره است تا ارتباطات انسانی و نتایج مذاکرات بهبود یابد. شیوه‌های مذاکره با تأکید بر معنویت، توافق و تبادل امتیاز در گفتگوها، محدود به منفعت‌طلبی و خودمحوری نیست، مذاکره‌گر با هدف جلب رضایت الهی و دریافت اجر اخروی و امتیازات معنوی با والانگری از منافع مادی و شخصی خود به نفع مصلحت نظام اسلامی چشم می‌پوشد و توحید محوری را در اولویت قرار می‌دهد.



نگاره (۲): تقابل توحیدمحوری و خودمحوری در فنون مذاکره جعفر طیار و نقش معنویت در شکل‌گیری قوس‌های هدف‌گذاری

- در این رویداد موفقیت‌آمیز تجلی معنویت دینی را در موارد زیر می‌توان جستجو نمود:
- ۱- اصل مذاکره با انگیزه و هدف الهی و در طبق اخلاص برای دفاع از اعتقاد به وحدانیت خدا و نفی شرک و بت‌پرستی انجام شد: «وَالَّذِينَ هَاجَرُوا فِي اللَّهِ مِنْ بَعْدِ مَا ظَلَمُوا لَنُبَوِّئَنَّهُمْ فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَلَآ جُزْءَ الْآخِرَةِ أَكْبَرُ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ» (سوره نحل / آیه ۴۱).
 - ۲- برنامه‌ریزی هجرت به فرمان رهبر جامعه و تحت نظارت رسول خدا (صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم): «لَوْ خَرَجْتُمْ إِلَى أَرْضِ الْحَبَشَةِ فَإِنْ بِهَا مَلَكًا لَا يَظْلَمُ عَنْدَهُ أَحَدٌ وَهِيَ أَرْضُ صَدَقَ حَتَّى يَجْعَلَ اللَّهُ لَكُمْ فَرَجًا مِمَّا أَنْتُمْ فِيهِ» (عینی، ۱۴۲۱ق، ج ۷، ص. ۲۶۸؛ صالحی، ۱۴۱۴ق، ج ۲، ص. ۳۶۳)؛ «أَمَرْنَا رَسُولَ اللَّهِ أَنْ نَنْطَلِقَ مَعَ جَعْفَرِ بْنِ أَبِي طَالِبٍ إِلَى أَرْضِ النَّجَاشِيِّ» (ابن‌کثیر، ۱۳۹۵ق، ج ۲، ص. ۱۱).

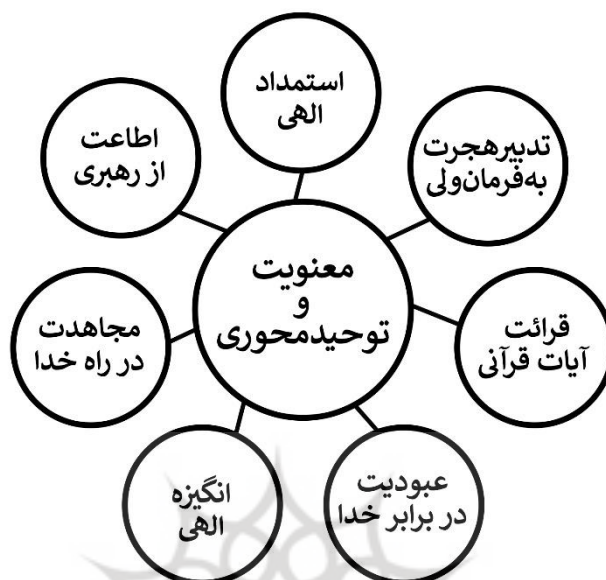
۳- توسل به خدا و استمداد الهی برای مهاجرین توسط رسول خدا (صلی الله علیه و آله وسلم) در شب آغاز هجرت: «اللَّهُمَّ الطِّفُّ بِهِ فِي تَيْسِيرِ كُلِّ عَسِيرٍ فَإِنَّ تَيْسِيرَ الْعَسِيرِ عَلَيْكَ يَسِيرُ إِنَّكَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ أَسْأَلُكَ لَهُ الْيُسْرَ وَالْمَعَاوَةَ الدَّائِمَةَ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ» (طبرسی، ۱۴۱۳ق، ص. ۲۴۹).

۴- منحصر دانستن عبودیت برای خدا و سجده نکردن بر پادشاه در آن شرایط پر فشار: «أَنَا لَا نَسْجُدُ إِلَّا لِلَّهِ» (ابن حبان، ۱۳۹۳ق، ج ۱، ص. ۶۴)؛ و در ادامه سلام را کردار بهشتیان معرفی نمود: «وَأَخْبَرَنَا عَنْ تَحِيَّةِ أَهْلِ الْجَنَّةِ السَّلَامُ فَحَيِّنَاكَ بِالَّذِي يَحْيِي بَعْضُنَا بَعْضًا» (ابن هشام، ۱۳۷۵ق، ج ۲، ص. ۲۸).

۵- قرائت آیات شریفه در جلسه مذاکره و تحت تأثیر قراردادن قلوب حاضران با ایجاد حالت معنوی: «وَمَضَى (جَعْفَرُ) يَتْلُو آيَاتَ مَنْ سُوْرَةِ مَرْيَمَ ... فَبَكَى النَّجَاشِيُّ وَبَكَى مَعَهُ أَسَاقِفَتُهُ جَمِيعًا» (شاکری، ۱۴۱۸ق، ج ۷، ص. ۶۲).

۶- اطاعت مطلق از ولی جامعه هم در پذیرش مسئولیت و اعزام و هم در پایان دادن به مأموریت و بازگشت: «وَكُتِبَ إِلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ (صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ) أَنْ يَبْعَثَ إِلَيْهِ مِنْ بَقِي عُنْدِهِ مِنْ أَصْحَابِهِ وَيَحْمِلَهُمْ فَعَلَّ وَحَمَلَهُمْ فِي سَفِينَتَيْنِ» (ابن سعد، ۱۹۶۰م، ج ۱، ص. ۲۰۸).

۷- مجاهدت در راه خدا و عبادت بودن این رخداد عظیم، به گونه‌ای که پیامبر گرامی اسلام (صلی الله علیه و آله وسلم)، ارزش معنوی آن را با فتح خیبر مقایسه نمودند: «لَا أَدْرِي بَأَيِّهِمَا أَنَا أَشَدُّ سُرُورًا بِقُدُومِكَ يَا جَعْفَرُ أَمْ بِفَتْحِ اللَّهِ عَلَيَّ أَخِيكَ خَبِيرَ وَبَكَى فَرَحًا بِرُؤْيَيْهِ» (ابن بابویه، ۱۳۶۲، ج ۲، ص. ۴۸۴).



تکانه (۳): نمودار شبکه‌ای شواهد معنویت در مذاکره جناب جعفر طیار

«معنویت» در اصول و شیوه‌های مذاکره جعفر طیار، نقطه تمایز بنیادی با سایر روش‌های ابداعی مکاتب مادی می‌باشد. در روش‌های مرسوم مبنای منفعت و سود فردی و سازمانی در درجه اول مطرح است؛ بنابراین برخی از طرف‌ها و محدودیت‌های مذاکره به همین نفع نیز تغییر می‌کند و حتی الزام رعایت اصول اخلاقی نیز در همین راستای «خودمحوری» توجیه و تفسیر می‌یابد؛ اما انگیزه و هدف در مذاکره جناب جعفر طیار بر اساس «توحیدمحوری» است، یعنی پررنگ بودن صبغه الهی و اخلاق و عدالت آن. به همین جهت با وجود روش‌های متعدد مقابله با نیرنگ قریشیان، جناب جعفر طیار با منشی که در خاندان اهل بیت (علیه السلام) می‌بینیم، با توکل به خدای متعال و اعتماد به قدرت الهی، با سخنان قاطع و استدلال‌های سدید و مضبوط، توطئه‌های دشمنان دین خدا را خنثی ساخت. پس برای کسب افتخار در عرصه دیپلماسی که یک عرصه مبارزه هست، به یک چالش فوق‌العاده نیاز می‌رود، چالشی فراتر از چالش‌های متعارف که در مذاکرات امروزی معمول است، و آن قوت قلب و عزم راسخی است که جزء با عنصر «معنویت» به دست نخواهد آمد (خامنه‌ای، ۱۳۹۰/۱۰/۷).

نتیجه‌گیری

الگوی مذاکره جعفر طیار بر اصول و شیوه‌های متعددی استوار است که به تقویت مهارت‌های مذاکره‌کنندگان کمک می‌کند. با تأکید بر معنویت و توحیدمحوری، ارزش‌افزوده‌ای به فرایندهای دیپلماتیک ارائه می‌دهد. معنویت و اشراق آن در شیوه‌های مذاکره، به مذاکره‌کنندگان این امکان را می‌دهد که از منافع شخصی فراتر رفته و بر اساس ارزش‌های توحیدی عمل کنند، به‌همین سبب دائماً در تضاد با خودمحوری است. در این راستا، قواعد و اصول مذاکره که همان قواعد عام مذاکره هستند، با بُعد معنوی و اخلاقی آن مورد استفاده قرار می‌گیرند. بدین ترتیب، هدف اصلی در این نوع مذاکره دستیابی به توافقات مادی با جلب رضایت الهی و تحقق مصلحت دینی است. این تغییر الگوواره از خودمحوری به توحیدمحوری، موجب ارتقای کیفیت ارتباطات انسانی و نتایج مثبت مذاکرات می‌شود و نشان‌دهنده اهمیت معنویت در فرایندهای اجتماعی و سیاسی است.

کتابنامه

القرآن الکریم.

آریانپور کاشانی، منوچهر (۱۳۸۲). فرهنگ گسترده پیشرو آریانپور انگلیسی - فارسی (دوجلدی)، تهران: نشر الکترونیکی و اطلاع‌رسانی جهان رایانه.

ابن ابی الحدید، عبدالحمید بن هبة الله (۱۳۶۳). شرح نهج البلاغه، قم: مکتبة آية الله العظمی المرعشی النجفی.

ابن اسحاق، محمد (۱۳۶۸). سيرة ابن اسحاق. قم: دفتر مطالعات تاریخ و معارف اسلامی.

ابن بابویه (صدوق)، محمد بن علی (۱۳۶۲). الخصال، قم: مؤسسة النشر الإسلامي.

ابن بابویه (صدوق)، محمد بن علی (۱۳۶۳). کتاب من لا یحضره الفقیه، قم: مؤسسة النشر الإسلامي.

ابن حبان، محمد (۱۳۹۳ق). کتاب الثقات، الدکن الهند: دائرة المعارف العثمانية بحیدر آباد.

ابن حنبل، احمد بن محمد (۱۴۱۶ق). مسند الإمام أحمد بن حنبل، قاهره: دار الحديث.

ابن خزيمة، محمد بن اسحاق (۱۴۲۴ق). صحیح ابن خزيمة، بیروت: المکتب الإسلامي.

ابن خلدون، عبدالرحمن بن محمد (۱۳۹۱ ق). *تاریخ ابن خلدون*، بیروت: مؤسسة الأعلمی للمطبوعات.

ابن سعد، محمد (۱۹۶۰ م). *الطبقات الكبرى*، بیروت: دار صادر.
ابن سید الناس، محمد بن محمد (۱۴۱۴ ق). *عیون الأثر فی فنون المغازی و الشمائل و السیر*، بیروت: دارالقلم.

ابن عبدالبر، یوسف بن عبدالله (۱۴۱۵ ق). *الدرر فی اختصار المغازی و السیر*، قاهره: وزارة الاوقاف.
ابن قیم جوزیه، محمد بن ابی بکر (۱۴۱۵ ق). *هدایة الحیار فی الرد علی اليهود و النصارى*، بیروت: دار الکتب العلمیه.

ابن کثیر، اسماعیل بن عمر (۱۳۹۵ ق). *السیرة النبویة*، بیروت: دار المعرفه.
ابن کثیر، اسماعیل بن عمر (۱۴۰۷ ق). *البدایة و النهایة*، بیروت: دار الفکر.
ابن هشام، عبدالملک بن هشام (۱۳۷۵ ق). *السیرة النبویة*، قاهره: مصطفى البابی الحلبي و أولاده.
ابن هشام، عبدالملک بن هشام (۱۳۹۲). *سیرت محمد رسول الله (صلی الله علیه و آله و سلم)*، ترجمه: مسعود انصاری، تهران: مولى.

ابونعیم، احمد بن عبدالله (۱۴۰۶ ق). *دلائل النبوه*، بیروت: دارالفائس.
اربلی، علی بن عیسی (۱۳۸۱ ق). *كشف الغمة فی معرفة الأئمة*، تبریز: بنی هاشمی.
باطنی، محمدرضا (۱۳۷۶). *فرهنگ معاصر انگلیسی فارسی*، تهران: فرهنگ معاصر.
بحرانی، محمد صنقور علی (۲۰۰۷ م). *المعجم الأصولی*، قم: الطیار.
بستانی، فواد افرام (۱۳۷۵). *فرهنگ ابجدی*، تهران: انتشارات اسلامی.
جاحظ، عمرو بن بحر (۱۴۱۸ ق). *البيان و التبيين*، محقق و شارح: عبدالسلام محمد هارون، قاهره: مكتبة الخانجي.

حاجی ابراهیم، رضا و یآوری، سهیلا (۱۳۹۷). *هویت معنویت دینی از منظر آموزه‌های شیعی - مهدوی، مشرق موعود*، سال دوازدهم، (۴۸)، ۵۳-۸۶.
حاکم نیشابوری، محمد بن عبدالله (۱۴۱۱ ق). *المستدرک علی الصحیحین*، بیروت: دار الکتب العلمیه.

حق شناس، علی محمد (۱۳۸۶). *فرهنگ معاصر هزاره انگلیسی - فارسی*، تهران: واحد پژوهشی فرهنگ معاصر.

حلبي، علی بن ابراهیم (۱۴۲۷ ق). *السیرة الحلبيّة*، بیروت: دار الکتب العلمیه.

خامنه‌ای، سید علی (۱۴۰۲/۲/۳۰). بیانات در دیدار با مسئولان وزارت امور خارجه و سفیران جمهوری اسلامی ایران. پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر حفظ و نشر آثار آیت‌الله‌العظمی خامنه‌ای: <https://khl.ink/f/52860>

خامنه‌ای، سید علی (۱۳۹۰/۱۰/۷). بیانات در دیدار سفرا و رؤسای نمایندگی‌های سیاسی ایران در خارج از کشور. پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر حفظ و نشر آثار آیت‌الله‌العظمی خامنه‌ای: <https://khl.ink/f/19872>

دهخدا، علی‌اکبر (۱۳۹۰). لغت‌نامه، تهران: مؤسسه انتشارات و چاپ دانشگاه تهران.

ذهبی، محمد بن احمد (۱۴۰۵ق). سیر اعلام النبلاء. بیروت: الرساله.

ذهبی، محمد بن احمد (۱۴۰۹ق). تاریخ الإسلام و وفیات المشاهیر و الأعلام، بیروت: دار الكتاب العربی.

راهی، سعید مراد (۱۳۸۹). اصول و فنون مذاکره مؤثرترین روش برای حل و فصل صلح‌آمیز منازعات، تهران: بهیر.

رضائیان، علی (۱۳۸۹). مدیریت تعارض و مذاکره (مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته)، تهران: سمت. روحی برندق، کاوس (۱۳۹۶). اخلاق و مهارت‌های مناظره در مناظره‌های امام رضا (علیه‌السلام)، فرهنگ رضوی، سال پنجم، (۱۸)، ۷-۳۵.

زبیری، مصعب بن عبد الله (۱۹۵۳م). نسب قریش، قاهره: دارالمعارف.

سیبویه، عمرو بن عثمان (۱۴۱۱ق). الكتاب، محقق و شارح: عبدالسلام محمد هارون، بیروت: دارالجليل.

سید بکری، ابوبکر عثمان بن محمد (۱۹۹۷م). إعانة الطالبین علی حل ألفاظ فتح المعین. بیروت: دارالفکر.

شاکری، حسین (۱۴۱۸ق). الأعلام من الصحابة والتابعين. قم: چاپ ستاره، ناشر مؤلف.

شاهرودی، محمدرضا و قاسمی شوب، محمد (۱۴۰۰). اصول مذاکرات سیاسی براساس منابع اسلامی با تأکید بر مذاکرات عصر پیامبر (صلی‌الله‌علیه‌وآله‌وسلم). مطالعات تقریبی مذاهب اسلامی، (۱۶)، ۱۶-۳۳.

شریف رضی، محمد بن حسین (۱۳۷۹). نهج‌البلاغه، ترجمه علی نقی فیض الاسلام اصفهانی، تهران: مؤسسه چاپ و نشر تألیفات فیض الإسلام.

شعبانعلی، محمدرضا (۱۳۹۶). فنون مذاکره، تهران: مؤسسه نص.

صالحی شامی، محمد بن یوسف (۱۴۱۴ق). سبل الهدی والرشاد فی سيرة خير العباد. بیروت: دار الكتب العلمیه.

صفی‌پوری، عبدالرحیم (۱۳۸۹). منتهی الأرب فی لغة العرب. تهران: مؤسسه انتشارات و چاپ

دانشگاه تهران.

طبرسی، حسن بن فضل (۱۳۷۰). مکارم الأخلاق، قم: الشریف الرضی.

طبری، محمد بن جریر (۱۳۷۱). دلائل الإمامه، قم: مؤسسه بعثت.

طبری، محمد بن جریر (۱۴۱۳ق). تاریخ الطبری: تاریخ الأمم والملوک، بیروت: عزالدین.

عاملی، سید جعفر مرتضی (۱۴۲۶ق). الصحيح من سيرة النبي الأعظم (صلی الله علیه وآله وسلم)، قم: دارالحديث.

عینی، بدرالدین محمود بن احمد (۱۴۲۱ق). عمدة القاری شرح صحيح البخاری. بیروت: دار الكتب العلمية.

فیشر، راجر و یوری، ویلیام (۱۳۹۶). اصول و فنون مذاکره، ترجمه مسعود حیدری، تهران: سازمان مدیریت صنعتی.

فیومی، احمد بن محمد (۲۰۰۷م). المصباح المنیر فی غریب الشرح الكبير للرافعی، بیروت: المكتبة العصرية.

قطب الدین راوندی، سعید بن هیة الله (۱۴۰۹ق). الخرائج و الجرائح. قم: مؤسسه امام مهدی (عج).

لیثی واسطی، علی بن محمد (۱۳۷۶). عیون الحکم والمواعظ، قم: دارالحديث.

مازندرانی، محمد صالح (۱۳۴۲). شرح الکافی الاصول و الروضة، تهران: المكتبة الاسلامية.

مجلسی، محمدباقر (۱۴۰۳ق). بحار الأنوار الجامعة لدرر أخبار الأئمة الأطهار (علیه السلام)، بیروت: وفاء.

مصطفوی، حسن (۱۳۸۵). التحقيق فی کلمات القرآن الکریم، تهران: مرکز نشر آثار علامه مصطفوی.

معین، محمد (۱۳۸۶). فرهنگ دوجلدی معین، گردآورنده: عزیزالله علیزاده، تهران: ادنا.

ملکی اصفهانی، مجتبی (۱۳۹۳). فرهنگ اصطلاحات اصول، قم: جامعة المصطفی.

مهمزی، ابوهفان عبدالله بن احمد (۲۰۰۳م). دیوان أبی طالب بن عبد المطلب، محقق: محمدحسن آل یاسین، بیروت: دار و مكتبة الهلال.

میرزایی، نجف علی (۱۳۸۸). فرهنگ اصطلاحات معاصر عربی - فارسی. تهران: نشر مؤسسه فرهنگ معاصر.

وایت، برایان (۱۳۷۹). دیپلماسی. ترجمه سیدحسین محمدی نجم، تهران: سپاه پاسداران انقلاب اسلامی دانشکده فرماندهی.

هیثمی، علی بن ابوبکر (۱۴۲۲ق). مجمع الزوائد و منبع الفوائد. بیروت: دارالکتب العلمية.

- Cohen, R. (2001). The great tradition: The spread of diplomacy in the ancient world. *Journal of Diplomacy and Statecraft*, 12(1), 23-38. <https://doi.org/10.1080/09592290108406186> (In English)
- Fisher, R. & Ury, W. (2017). *Uṣūl va Funūn-i Muzākarah* [Principles and Techniques of Negotiation] (24th ed., Trans. Mas'ūd Ḥaydarī). Tehran: Industrial Management Organization.
- Fisher, R.; Ury, W. & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3rd ed.). New York, NY: Penguin Books. (In English)
- Lewicki, R. J.; Barry, B. & Saunders, D. M. (2015). *Essentials of Negotiation* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
- Shell, G. Richard (2006). *Bargaining for advantage: Negotiation strategies for reasonable people* (2nd ed.). Penguin Books.
- Thompson, Leigh L. (2014). *The Mind and Heart of the Negotiator* (6th ed.). Pearson.

References

Holy Qur'an.

- Abū Nu'aym, Aḥmad ibn 'Abd Allāh. (1986). *Dalā'il al-Nubuwwa* [Proofs of Prophethood] (2nd ed.). Beirut: Dār al-Nafā'is. (In Arabic)
- al-'Aynī, Badr al-Dīn Maḥmūd ibn Aḥmad (2000). *Umdat al-Qārī Sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī* [The Main Commentary on Ṣaḥīḥ al-Bukhārī]. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah. (In Arabic)
- 'Āmilī, Sayyid Ja'far Murtadā. (2005). *Al-Ṣaḥīḥ min Sīrat al-Nabī al-A'zam* [The Authentic Biography of the Greatest Prophet]. Qom: Dār al-Ḥadīth. (In Arabic)
- Arbilī, 'Alī ibn 'Isā (1961). *Kashf al-Ghumma fī Ma'rifāt al-A'imma* [The Removal of Grief in Knowing the Imams]. Tabriz: Banī-Hāshimī. (In Arabic)
- Āryānpūr Kāshānī, Manūchīhr (2003). *Farhang-i Gustārda-yi Pīshrū-yi Āryānpūr: Inḡlīsī-Fārsī* (2 vols.) [Comprehensive Pioneering Aryanpur Dictionary: English-Persian] (3rd ed.). Tehran: Nashr-i Elektrōnikī va Ittilā'-Rasānī Jahān Rāyāna. (In Persian)
- Bahrānī, Muḥammad Ṣanqūr 'Alī (2007). *Al-Mu'jam al-Uṣūlī* [The Jurisprudential Lexicon]. Qom: al-Tayyār. (In Arabic)
- Bāṭinī, Muḥammad Ridā (1997). *Farhang-i Mu'āsir-i Inḡlīsī-Fārsī* [Contemporary English-Persian Dictionary]. Tehran: Farhang-e Mu'āsir. (In Persian)
- Bustānī, Fu'ād Ifrām (1996). *Farhang-i Abjadī* [Alphabetical Dictionary] (2nd ed.). Tehran: Intishārāt-e Islāmī. (In Persian)
- Cohen, R. (2001). *The great tradition: The spread of diplomacy in the ancient world*. *Journal of Diplomacy and Statecraft*, 12(1), 23-38. <https://doi.org/10.1080/09592290108406186> (In English)
- Dehkhudā, 'Alī Akbar (2011). *Lughatnāmeḥ Dehkhudā* [Dehkhudā Dictionary]. Tehran: Tehran University Publishing and Printing Institute. (In Persian)
- Dhahabī, Muḥammad ibn Aḥmad (1985). *Siyar A'lām al-Nubalā'* [The Lives of Noble Figures] (3rd ed.). Beirut: al-Risāla. (In Arabic)
- Dhahabī, Muḥammad ibn Aḥmad (1989). *Tārīkh al-Islām wa Wafayāt al-Mashāhīr wa al-A'lām* [History of Islam and Deaths of Famous and Distinguished People]. Beirut: Dār al-Kitāb al-'Arabī. (In Arabic)
- Fayyūmī, Aḥmad ibn Muḥammad (2007). *Al-Miṣbāḥ al-Munīr fī Ḡharīb al-Sharḥ al-Kabīr li al-Rāfi'ī* [The Illuminating Lamp on the Rare Expressions in al-

- Rāfi 'ī's Major Commentary]. Beirut: al-Maktabah al-'Aşriyya. (In Arabic)
- Fisher, R. & Ury, W. (2017). *Uşûl va Funûn-i Muzâkarah* [Principles and Techniques of Negotiation] (24th ed., Trans. Mas'ûd Haydarî). Tehran: Industrial Management Organization.
- Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3rd ed.). New York, NY: Penguin Books. (In English)
- Hājjī Ibrāhīm, Riḍā, & Yāvarī, Sohaylā (2018). *Huviyyat-i Ma'naviyyat-i Dīnī az Manẓar-i Āmuzah'hā-yi Shī'ī-Mahdavi* [The Identity of Religious Spirituality from the Perspective of Shi'ī-Mahdist Teachings]. *Mashriq-i Maw'ûd*, 12(48), 53–86. (In Persian)
- Hākim al-Nayshābūrī, Muḥammad ibn Abd Allāh (1990). *Al-Mustadrak 'alā al-Şahīḥayn* [The Supplement to the Two Şahīḥs]. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah. (In Arabic)
- Ḥalabī, 'Alī ibn Ibrāhīm (2006). *Al-Sīra al-Ḥalabiyya* [The Halabī Biography]. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah. (In Arabic)
- Haqq-Shinās, Alī Muḥammad (2007). *Farhang-i Mu'āşir-i Hazāra-yi Inġlīsī-Fārsī* [Contemporary Millennial English-Persian Dictionary]. Tehran: Contemporary Culture Research Unit. (In Persian)
- Haythamī, Alī ibn Abī Bakr (2001). *Majma' al-Zawā'id wa Manba' al-Fawā'id* [The Collection of Additions and the Source of Benefits]. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah. (In Arabic)
- Ibn 'Abd al-Barr, Yūsuf ibn Abd Allāh (1994). *Al-Durrar fī Ikhtisār al-Maghāzī wa al-Siyar* [The Pearls in Abridged Biography and Battles]. Cairo: Wizārat al-Awqāf. (In Arabic)
- Ibn Abī al-Ḥadīd, Abd al-Ḥamīd ibn Hibatullāh (1984). *Sharḥ Nahj al-Balāgha* [Commentary on Nahj al-Balāgha]. Qom: Maktabat Ayatollāh al-'Uzmā al-Mar'ashī al-Najafī. (In Arabic)
- Ibn Bābawayh al-Şadūq, Muḥammad ibn Alī (1983). *Al-Khişāl* [The Book of Characteristics]. Qom: Mu'assasat al-Nashr al-Islāmī. (In Arabic)
- Ibn Bābawayh al-Şadūq, Muḥammad ibn Alī (1984). *Kitāb Man Lā Yaḥḍuruḥu al-Faqīh* [The Book for Him Who Has No Access to a Jurist] (2nd ed.). Qom: Mu'assasat al-Nashr al-Islāmī. (In Arabic)
- Ibn Ḥanbal, Aḥmad ibn Muḥammad (1995). *Musnad al-Imām Aḥmad ibn Ḥanbal* [The Musnad of Imam Aḥmad]. Cairo: Dār al-Ḥadīth. . (In Arabic)
- Ibn Ḥibbān, Muḥammad (1973). *Kitāb al-Thiqāt* [The Book of Trustworthy Narrators]. Hyderabad Deccan, India: Dā'irat al-Ma'ārif al-'Uthmāniyya. (In Arabic)
- Ibn Hishām, Abd al-Malik ibn Hishām (1955). *al-Sīra al-Nabawiyya* [The Prophetic Biography]. Cairo: Muşţafā al-Bābī al-Ḥalabī wa Awlāduh. (In Arabic)
- Ibn Hishām, Abd al-Malik ibn Hishām (1973). *Sīrat Muḥammad Rasūl Allāh* [The Biography of Muḥammad the Messenger of God], Trans. Mas'ûd Anşārī. Tehran: Mowlā. (In Persian)
- Ibn Ishāq, Muḥammad. (1989). *Sīrat Ibn Ishāq* [The Biography of Ibn Ishāq]. Qom: Office of Islamic History and Education Studies. (In Arabic)
- Ibn Kathīr, Ismā'īl b. Umar (1987). *al-Bidāya wa al-Nihāya* [The Beginning and the End]. Beirut: Dār al-Fikr. (In Arabic)
- Ibn Kathīr, Ismā'īl ibn Umar (1975). *al-Sīra al-Nabawiyya* [The Prophetic Biography]. Beirut: Dār al-Ma'rifa (In Arabic)
- Ibn Khaldūn, 'Abd al-Raḥmān ibn Muḥammad. (1971). *Tārīkh Ibn Khaldūn* [The History of Ibn Khaldūn]. Beirut: Mu'assasat al-'Ilamī lil-Maṭbū'āt. (In Arabic)

- Ibn Khuzayma, Muḥammad ibn Ishāq (2003). *Ṣaḥīḥ Ibn Khuzayma* [The Authentic Collection of Ibn Khuzayma]. Beirut: al-Maktab al-Islāmī. (In Arabic)
- Ibn Qayyim al-Jawziyya, Muḥammad ibn Abī Bakr (1994). *Hidāyat al-Ḥayārā fī al-Radd ‘alā al-Yahūd wa al-Naṣārā* [Guiding the Perplexed in Refuting the Jews and Christians]. Beirut: Dār al-Kutub al-‘Ilmiyya. (In Arabic)
- Ibn Sa’d, Muḥammad. (1960). *Al-Ṭabaqāt al-Kubrā* [The Major Book of Generations]. Beirut: Dār Sādir. (In Arabic)
- Ibn Sayyid al-Nās, Muḥammad ibn Muḥammad (1993). *‘Uyūn al-Athar fī Funūn al-Maghāzī wa al-Shamā’il wa al-Siyar* [Sources of Accounts on the Battles, Character, and Biography]. Beirut: Dār al-Qalam. (In Arabic)
- Jāhiz, Amr ibn Bahr (1997). *Al-Bayān wa al-Tabyīn* [The Explanation and Clarification] (7th ed.), Ed. ‘Abd al-Salām Muḥammad Hārūn. Cairo: Maktabat al-Khānjī. (In Arabic)
- Khamene’i, Sayyid Ali (2012, December 28). *Bayānāt dar Didār-i Safarā va Ru’asā-yi Namāyandigāhā-yi Siyāsī-yi Īrān dar Khārij az Kishvar* [Speech at the Meeting with Ambassadors and Heads of Iran’s Political Missions Abroad]. Retrieved from <https://khl.ink/f/19872> (In Persian)
- Khamene’i, Sayyid Ali (2023, May 20). *Bayānāt dar Didār bā Mas’ūlān-i Vezārat-i Umūr-i Khārija va Safīrān-i Jomhūrī-yi Islāmī-yi Īrān* [Speech at the Meeting with Foreign Ministry Officials and Ambassadors of the Islamic Republic of Iran]. Retrieved from <https://khl.ink/f/52860> (In Persian)
- Laythī al-Wasīṭī, Alī ibn Muḥammad (1997). *‘Uyūn al-Ḥikam wa al-Mawā’iz* [Sources of Wisdom and Admonitions]. Qom: Dār al-Ḥadīth. (In Arabic)
- Lewicki, R. J.; Barry, B. & Saunders, D. M. (2015). *Essentials of Negotiation* (6th ed.). McGraw-Hill Education.
- Mahzāmī, Abū Hufān Abd Allāh ibn Aḥmad (2003). *Dīwān Abī Ṭālib ibn ‘Abd al-Muṭṭalib* [The Collected Poems of Abū Ṭālib ibn ‘Abd al-Muṭṭalib], Ed. Muḥammad Ḥasan Āl Yāsīn. Beirut: Dār wa Maktabat al-Hilāl. (In Arabic)
- Majlisī, Muḥammad Bāqir (1982). *Bihār al-Anwār al-Jāmi’ah li-Durar Akhbār al-‘Immah al-Aṭhār* (‘a.s) [Seas of Lights: Encyclopedia of the Reports of the Pure Imams]. Beirut: Wafā’. (In Arabic)
- Malikī Ishfahānī, Muḥtabā (2014). *Farhang-i Iṣṭilāḥāt-i Uṣūl* [Dictionary of Jurisprudential Terminology] (2nd ed.). Qom: Al-Mustafa International University. (In Persian)
- Māzandarānī, Muḥammad Ṣāliḥ (1963). *Sharḥ al-Kāfī al-Uṣūl wa al-Rawḍa* [Commentary on al-Kāfī: The Principles and the Garden]. Tehran: al-Maktabah al-Islāmiyya. (In Arabic)
- Mīrzā’ī, Najaf Alī (2009). *Farhang-i Iṣṭilāḥāt-i Mu’āṣir-i ‘Arabī-Fārsī* [Dictionary of Contemporary Arabic–Persian Terminology]. Tehran: Nashr-i Mu’assasah-yi Farhang-i Mu’āṣir. (In Persian)
- Moin, Muḥammad (2007). *Farhang-i Dojildī-yi Mu’īn* [The Two-Volume Mu’īn Dictionary], Compiled by. ‘Azīzullāh ‘Alīzādah. Tehran: Adnā (4th ed.). (In Persian)
- Muṣṭafawī, Hasan (2006). *Al-Taḥqīq fī Kalimāt al-Qur’ān al-Karīm* [Investigation into the Words of the Noble Qur’an] (3rd ed.). Tehran: ‘Allāmah Muṣṭafawī Publishing Center. (In Arabic)
- Qutb al-Dīn Rāwandī, Sa’īd ibn Hibatullāh (1988). *Al-Kharā’ij wa al-Jarā’ih* [The Miracles and Signs]. Qom: Mu’assasah-yi Imām Mahdī (‘aj). (In Arabic)
- Rāhī, Sa’īd Murād (2010). *Uṣūl va Funūn-i Muzākarah: Mu’athir-tarīn Ravesh barā-yi Ḥall va Faṣl-i Ṣulḥāmīz-i Munāza’āt* [Principles and Techniques of

- Negotiation: The Most Effective Method for Peaceful Resolution of Disputes]. Tehran: Bahār Publications. (In Persian)
- Riḍā'iyān, Alī (2010). *Modīriyyat-i Ta'āruḡ va Muzākarakah*: Modīriyyat-i Raftār-i Sāzmānī-yi Pīshrafteh [Conflict and Negotiation Management: Advanced Organizational Behavior Management]. Tehran: SAMT. (In Persian)
- Rūhī Burandaq, Kāvus (2017). *Akhlāq va Mahārat'hā-yi Munāẓirah dar Munāẓirah'hā-yi Imām Riḍā* ('a.s) [Ethics and Debate Skills in the Debates of Imam Riḍā (a.s)]. Farhang-i Riḍawī, 5(18), 7–35. (In Persian)
- Safīpūrī, Abd al-Raḥīm (2010). *Muntahā al-Arab fī Lughah al-'Arab* [The Utmost in Arabic Language]. Tehran: Tehran University Publishing and Printing Institute. (In Arabic)
- Ṣāliḥī al-Shāmī, Muḥammad ibn Yūsuf (1993). *Subul al-Hudā wa al-Rashād fī Sīrat Khayr al-'Ibād* [The Ways of Guidance and Righteousness in the Biography of the Best of Worshippers]. Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah. (In Arabic)
- Sayyid Bakrī, Abū Bakr Uthmān ibn Muḥammad (1997). *I'ānat al-Ṭālibīn 'alā Hall Alfāz Fath al-Mu'īn* [Assistance of Seekers in Explaining the Expressions of Fath al-Mu'īn]. Beirut: Dār al-Fikr. (In Arabic)
- Sha'bān'Alī, Muḥammad Riḍā (2017). *Funūn-i Muzākarakah* [The Arts of Negotiation] (6th ed.). Tehran: Mu'assasah-yi Naṣṣ. (In Persian)
- Shāhroudi, Muḥammad Riḍā & Muḥammad Qāsemī-Shūb (2021). *Uṣūl-i Muzākarakāt-i Sīyāsī bar Asās-i Manābi'-i Islāmī bā Ta'kīd bar Muzākarakāt-i 'Aṣr-i Payāmbār* [Principles of Political Negotiations Based on Islamic Sources with Emphasis on the Era of the Prophet]. Motāla'āt-i Taqrībī-yi Madhāhib-i Islāmī, 16(55), 16–33. <https://dor.isc.ac/dor/20.1001.1.22520678.1400.16.55.2.3> (In Persian)
- Shākīrī, Ḥusayn (1997). *Al-A'lām min al-Ṣaḥāba wa al-Ṭābi'īn* [The Notables Among the Companions and the Followers]. Qom: Setareh Press. (In Arabic)
- Sharīf al-Raḍī, Muḥammad ibn Ḥusayn (2000). *Nahj al-Balāgha* [The Peak of Eloquence] (5th ed., Trans. Alī Naqī Fayḡ al-Islām Iṣfahānī). Tehran: Fayḡ al-Islām Publishing House. (In Arabic)
- Shell, G. Richard (2006). *Bargaining for advantage: Negotiation strategies for reasonable people* (2nd ed.). Penguin Books.
- Sībawayh, Amr ibn Uthmān (1991). *al-Kitāb* [The Book], Ed. 'Abd al-Salām Muḥammad Hārūn. Beirut: Dār al-Jīl. (In Arabic)
- Ṭabarī, Muḥammad b. Jarīr (1992). *Tārīkh al-Ṭabarī: Tārīkh al-Umam wa al-Mulūk* [The History of al-Ṭabarī: History of Nations and Kings]. Beirut: 'Izz al-Dīn. (In Arabic)
- Ṭabarī, Muḥammad ibn Jarīr (1992). *Dalā'il al-Imāmah* [Proofs of the Imamate]. Qom: Mu'assasah-yi Ba'that. (In Arabic)
- Ṭabarsī, Ḥasan ibn Fadl (1991). *Makārim al-Akhlāq* [The Nobility of Character]. Qom: al-Sharīf al-Raḍī. (In Arabic)
- Thompson, Leigh L. (2014). *The Mind and Heart of the Negotiator* (6th ed.). Pearson.
- White, Brian (2000). *Dīplumāsī* [Diplomacy] (Trans. Sayyid Ḥusayn Muḥammadī-Najm). Tehran: Islamic Revolutionary Guard Corps Command School. (In Persian)
- Zubayrī, Muṣ'ab ibn Abd Allāh (1953). *Nasab Quraysh* [The Genealogy of Quraysh] (3rd ed.). Cairo: Dār al-Ma'ārif. (In Arabic)