



Tikrit University Journal for Rights
Journal Homepage : <http://tujr.tu.edu.iq/index.php/t>



Legal methods of international negotiations in international law and Islamic law

Dr. Talal Jasim Humade

Al-Hikma University College, Baghdad, Iraq

t.humade@gmail.com

Article info.

Article history:

- Received 25 Feb 2021
- Accepted 9 Mar 2021
- Available online 1 June 2021

Keywords:

- International negotiations.
 - international law.
 - Islamic law.
- Legal methods of negotiations.

Abstract: International negotiations are the important means for exchanging views between the negotiating parties in order to reach an agreement aimed at establishing a legal basis or a solution to an international dispute between two or more parties after reaching a congruence of visions in the manner of negotiations that can produce solutions that satisfy all parties, whether they are in the law General international law or Islamic law, because it has one goal, which is to find the necessary solutions to the outstanding issues in order to solve them or to complete the elaboration of a new agreement for an international treaty.

الطرق القانونية للمفاوضات الدولية في القانون الدولي والشريعة الاسلامية

م.د. طلال جاسم حمادي
كلية الحكمة الجامعة، بغداد، العراق
0@gmail.com

معلومات البحث :
الخلاصة : الطرق القانونية للمفاوضات الدولية في القانون الدولي والشريعة الإسلامية تعد المفاوضات الدولية الوسيلة المهمة لتبادل وجهات النظر بين الأطراف المتفاوضة من أجل الوصول الى إتفاق يهدف الى إنشاء قاعدة قانونية أو حل لنزاع دولي بين طرفين أو أكثر بعد التوصل الى تطابق في الرؤى بطريقة المفاوضات التي يمكن أن تنتج حلول ترضي جميع الأطراف، وسواء كانت في القانون الدولي العام أو الشريعة الاسلامية فإن هدفها واحد هو إيجاد الحلول اللازمة للمسائل العالقة بغية حلها أو استكمالاً لوضع إتفاقاً جديداً لمعاهدة دولية.

تواريخ البحث:
- الاستلام : ٢٥ / شباط / ٢٠٢١
- القبول : ٩ / آذار / ٢٠٢١
- النشر المباشر : ١ / حزيران / ٢٠٢١

الكلمات المفتاحية :
- مفاوضات دولية.
- القانون الدولي.
- الشريعة الإسلامية.
- الطرق القانونية للمفاوضات.

© ٢٠٢١، كلية الحقوق، جامعة تكريت

المقدمة :

تعد المفاوضات الدولية أولى وسائل حل النزاعات الدولية والتي تجري بين أطراف النزاع أو عن طريق طرف ثالث، وقد جاء امتدادها من عمق التاريخ فهي الوسيلة القديمة والحديثة التي تقلل وتزيل حدة التوتر والأزمات، ومن ضروريات التفاوض هي حل النزاع الذي يعتمد على طبيعة المشكلة وطرق حلها، كما وأن العملية التفاوضية من أساسيات العمليات الحياتية التي تتآلف مع العمل الدبلوماسي والسياسي منذ بدايتها واستمرارها وإنتهائها، وتختلف في جوانبها وملامحها من عصر الى آخر حسب الظروف والأحوال التي تحيط بها، وتتميز العلاقات الدولية في الوقت الحالي بترابط صلات السياسة الخارجية لأية دولة كونها لا تتبع من فراغ وإنما تستند الى الأسس والضوابط التي تحدد معالم طريقها الصحيح.

أما في الشريعة الاسلامية فقد تميز الإسلام منذ بزوغ فجره الى إقامة علاقات خارجية مع الدول والأمم والشعوب كما في قوله تعالى ﴿ يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ

لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ اتَّقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١﴾. وكذلك الحال فإن المفاوضات الدولية في الإسلام تعددت أدواتها ووسائلها ولم تقتصر على أداة واحدة ولم ينظر الإسلام الى التعامل الدولي بطريقة واحدة أما الحرب أو السلام وإنما حدد لكل ظرف مايناسبه وفقاً لطبيعته والعوامل المؤثرة لكل حالة. وسيتم مناقشة البحث في مبحثين هما:

المبحث الاول : المفاوضات الدولية في القانون الدولي

المبحث الثاني : المفاوضات الدولية في الشريعة الاسلامية

المبحث الاول

المفاوضات الدولية في القانون الدولي

كما هو معروف أن المفاوضات الدولية هي إحدى مراحل إبرام المعاهدة وهي احد اساسيتها التي يتم من خلالها تبادل وجهات النظر بين ممثلي دولتين أو أكثر يكون غرضها توحيد الآراء للوصول الى حل أو لتنظيم مسألة معينة ووضع الحلول اللازمة التي يتم الاتفاق عليها ومن خلال ذلك تكون مشروع إتفاق وهو بداية النجاح او الفشل بين الاطراف المتفاوضة ، وتجري تلك المفاوضات إما عن طريق المقابلات الشخصية أو الإجتماعات الرسمية أو المؤتمرات الدولية التي تجمع ممثلي الدول أو بين رؤساء تلك الدول بشكل مباشر.

وسيتم مناقشة هذا المبحث وفق المطالب التالية

المطلب الاول :أهمية المفاوضات الدولية ومميزاتها

المطلب الثاني : أثر التفاوض بوجود المنظمات الدولية

المطلب الثالث : أحكام المفاوضات الدولية ونتائجها

^١ سورة الحجرات، الآية ١٣.

المطلب الأول / أهمية المفاوضات الدولية ومميزاتها

تعرف المفاوضات بأنها عملية تبادل الآراء ووجهات النظر بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي العام من خلال الاتصالات والمباحثات بهدف الوصول الى حل أحد المسائل او المشاكل التي تتعلق في موضوع معين، وهناك فارقاً بين المفاوضات والمشاورات فتعد المفاوضات المرحلة المتقدمة من عملية المشاورات التي تكون الممهدة لمرحلة المفاوضات التي إذا أثمرت نتائجها تكون حلاً للمشكلة المطروحة^(١).

ونتيجة للتطور العلمي والتكنولوجي وإزدياد المشاكل التقليدية بين أعضاء المجتمع الدولي إزدادت أهمية المفاوضات الدولية حيث إنتقلت الى مواضيع أخرى أكثر حداثة كمشاكل البيئة والتبادل العلمي والتقني وقضايا حقوق الانسان (إنتهاكات ومخالفات) وما يتعلق بالشركات المتعددة الجنسيات، ويتم اللجوء الى المفاوضات لعدم مقدرة الاطراف في حله بإرادتها المنفردة.

وتكمن أهمية المفاوضات في المبادئ الحاكمة للنزاع الدولي الذي يعرف أنه الخلاف الحاصل حول مسألة قانونية كالخلاف حول تفسير معاهدة دولية أو خلاف حدودي يتمثل بتعارض الآراء القانونية لأشخاص القانون الدولي بعدم الاتفاق حول المسألة القانونية، ويتم تحديد النزاع بطريقة موضوعية في حالة عرضه للفصل به على محكمة التحكيم او محكمة العدل الدولية وهي الحاكم في تحديد القناعة حول وجود النزاع من عدمه وتحديد الشروط اللازمة في الفصل وفق ولاية المحكمة، ويفترض للنزاع أن يكون أن يكون قائماً حتى تكون هناك امكانية حله، وقد تعددت الوسائل السلمية لحل المنازعات الدولية نتيجة تطور القانون الدولي ومنها في اتجاهات منع الحرب وبتحقيق التعاون الدولي، وقد جاء في مواد الميثاق ومنها المادة الثانية والثالثة والمادة الثالثة والثلاثين بأن تحل النزاعات بالطرق السلمية، وقد وحضر الميثاق استخدام القوة أو التهديد بها^(٢).

^١ د احمد ابوالوفا، المفاوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي، دار النهضة العربية-القاهرة، ٢٠١٤، ص ١٥.

^٢ د احمد محمد بونه، ميثاق الامم المتحدة، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١، المادة الثانية والثالثة والمادة ٣٣ من الميثاق.

وتعددت الوسائل لحل النزاعات بالطرق السلمية مهما بلغت خطورتها شرط موافقة الدول المعنية على الوسيلة المستخدمة استناداً لتطبيق مبدأ المساواة في السيادة بين الدول وحرية اختيار شخص القانون الدولي لطريقة الحل متروك لتقديره واختياره دون قيد^(١).

وعندما يتم اللجوء الى التفاوض بالوسائل المتعددة يكون الغرض منها إيجاد حلول جديدة ومنها تحذير الاطراف المتنازعة من تجنب الكوارث أو باستخدام وسائل ضغط مختلفة لتحديد الخلافات ، وقد تكون المفاوضات إما دائمة في إطار المنظمات الدولية كالأأم المتحدة والجامعة العربية وغيرها من المنظمات المتخصصة، أو تكون مؤقتة أو شبه مؤقتة لحل نزاع معين وبطريقة المفاوضات الثنائية او الجماعية، وعلى الاطراف المعنية أن تتجنب استخدام القوة لان ذلك قد يتصاحب معه تكاليف مادية وبشرية كبيرة وعليها ان تسعى الى سلوك وسائل سلمية اخرى للحل.

وتعد المفاوضات الدولية التي تمنع نشوء الحرب وتسوية النزاعات في حالات عدة هي الوسيلة الدولية الناجحة للأعمال التي صدرت من طرفي النزاع وتتولد عنها المعاهدات الدولية، وتعد التوصيات التي تصدرها المنظمات الدولية في قراراتها واعلاناتها هي بالأصل ناشئة عن عملية تفاوضية، ومن مميزات المفاوضات الدولية انها الوسيلة الاكثر قبولاً في العلاقات الدولية عندما تتوتر العلاقات لأية مسألة عالقة كأسباب الحرب أو المسائل العالقة وهي التي دفعت الأطراف نهاية الأمر بالجلوس الى طاولة المفاوضات المباشرة وغير المباشرة، أما بالنسبة الى اللجوء الى القضاء والتحكيم فيتطلب الامر موافقة الاطراف على ذلك أو الاستمرار في العملية التفاوضية.

ومثلما هناك مميزات فهناك عيوب في المفاوضات الدولية تنعكس آثارها بعدم المساواة بين أطرافها من خلال النتائج النهائية وهنا تتحدد المشكلة بعلاقة الأقوياء بالضعفاء فالدول القوية تسعى دائماً الى فرض سيطرتها على الدول الضعيفة وبما يحقق مصالحها وهو ما يتعارض مع طبيعة المفاوضات الدولية، ويمكن أن يساء استخدام المفاوضات الدولية عند ارتكاب جريمة دولية تحت غطاء التفاوض عندما يقوم طرف بغدر الطرف الآخر ويعد ذلك خلافاً لقواعدها، وكذلك الإساءة الى استخدام عنصر الوقت في إطار المفاوضات لتحقيق أغراض أخرى أو تأييد موقف غير مشروع يتعارض مع طبيعة المفاوضات كما ولا يمكن أن تكون مدة التفاوض غير محددة أو مطلقة دون قيد حتى لا تنتهي دون الوصول الى نتيجة صحيحة.

^١ د محمد حافظ غنيم، مبادئ القانون الدولي العام، ١٩٧٢، القاهرة، ص ١٧٧.

وتعد المفاوضات الدولية علماً وفناً وتعتمد في نجاحها على مهارة المفاوض وتصرفه خلال المفاوضات وهو العنصر المهم في عملية التفاوض معتمداً على مهارته وخبرته وتجربته ومقدرته العقلية ولذلك يكون اختياره من شروط نجاح عملية التفاوض والوصول الى نتائج مرضية، وكما هو معلوم فان المسؤول عن القيام بعملية التفاوض يتمثل برئيس الدولة او رئيس الحكومة او وزير الخارجية وهم من يتخذ المواقف المبدئية لاعتماد نتائج المفاوضات وما عدا هؤلاء الاشخاص فيتم اختيار اشخاص لتفويضهم واختيارهم في التفاوض في المواضيع التي تتعلق باختصاصاتهم عندما تكون المواضيع فنية او عسكرية او اقتصادية، ولا يتم التوقيع على الاتفاق الا بعد الرجوع الى حكوماتهم^(١).

وقد تجري المفاوضات برقابة القضاء الدولي حول تطبيق الالتزام بالتفاوض ومن امثلتها ما يتعهد به اطراف النزاع وفقاً للقرارات التي تطلبها المحكمة وفقاً لمبادئ وقواعد القانون الدولي الواجبة التطبيق وتكون المفاوضات واجبة الالتزام بين الاطراف وفق ما تقرره المحكمة وبذلك تكون حريتهم مقيدة في التفاوض وفق ما أتفق عليها مسبقاً، وعند دخول المفاوضات الدولية في أطر التقديرات السياسية لكل دولة فلا يكون للقضاء الدولي أي سلطان على تلك السلطات التقديرية ويكون تأكيد القضاء الدولي بتنفيذ الحكم الصادر من المحكمة وعدم وضع عقبات أمام المفاوضات الدولية ووضع شروط مسبقة تتنافى مع ما قرره الحكم لتعرض ذلك مع حجية الأحكام القضائية، وتبقى المفاوضات والالتزام بها في الحدود المعروفة ومنها التفاوض بمبدأ حسن النية للتوصل الى نتيجة تتوقف على إرادة أطراف التفاوض ومصالح دولهم وفق هذا المبدأ، وعليه فإن الالتزام بالتفاوض يحدد وفق حالات أساسية منها:

- وجود نص صريح في معاهدة دولية وهو تعهد صريح بالتفاوض.
 - عند تحديد موضوع النزاع وفق تبادل الآراء ووجهات النظر خلال التفاوض وهو وسيلة من الوسائل السلمية التي يقرها القانون الدولي.
 - عندما يكون التفاوض وفق حكم صادر من القضاء أو التحكيم الدولي.
- وبنهاية الأمر فإن التفاوض من الوسائل التي يمكن اللجوء اليها بين الاطراف وأحد الوسائل السلمية والضرورية والالتزام به عملاً ضرورياً ولا ينطبق ذلك على النتائج، كما جاء حق التفاوض في نصوص بعض المواثيق الدولية وأعتبر من حقوق الانسان ومنها ما نص عليه في ميثاق الحقوق الاساسية للاتحاد

^١ د مفيد شهاب، الدولة الفيدرالية في القانون الدولي، دراسات في القانون الدولي، المجلد الاول، ١٩٦٩، القاهرة،

الاوربي الذي صدر في ٢٠٠٧/١٢/٧ بأن حقوق التضامن تشمل الحق في التفاوض واتخاذ الافعال الجماعية^(١).

المطلب الثاني / أثر التفاوض بوجود المنظمات الدولية

أقرت محكمة العدل الدولية على المفاوضات التي تجري أو تتم في إطار منظمة دولية وخصوصاً عندما تكون أحد الوسائل التفاوضية لحل النزاعات المسلحة، وقد ساعد وجود المنظمات الدولية باللجوء الى التفاوض وتحددت بميزات عديدة نجمل منها:

• تعتبر أرضية مشتركة ومكاناً للتلاقي بين الوفود مما يؤدي الى تسهيل مهمة التفاوض فيما بين الدول.

• نص ميثاق الأمم المتحدة على المفاوضات الدولية باعتبارها وسيلة لحل النزاعات الدولية بالطرق السلمية^(٢).

• بما أن المنظمة الدولية شخصاً من أشخاص القانون الدولي فيكون لها الحق في التدخل في المفاوضات مع أي شخص آخر من أشخاص القانون الدولي لتسوية مسألة معينة وتكون متساوية مع الطرف الآخر خلال عملية التفاوض^(٣).

• قد تتدخل المنظمة الدولية لتذكر الأطراف بمراعات الالتزامات خلال عملية المفاوضات ، وحدث ذلك بين المجموعة الاقتصادية الاوربية ودول أفريقيا والكاربي والباسفيل عندما أعلنت منظمة الوحدة الافريقية عام ١٩٧٩ بحث مفاوضي دول أفريقيا بالتمسك بمواقفهم وعدم التضحية بمصالح أفريقيا وكانت حول مبيعات المنتجات للدول الأفريقية في الاسواق العالمية بأسعار مجزية^(٤).

• تتفق بعض الدول لحل نزاع معين مع دولة اخرى عن طريق المفاوضات داخل الاجهزة السياسية لأحدى المنظمات الدولية.

وعند دخول الدول في مفاوضات لحل المسائل العالقة عليها الامتناع عن أي تصرف يؤدي الى زيادة حدة التوتر أو يجعل الحل صعباً أو مستحيلاً، وقد بينت لجنة القانون الدولي عام ٢٠٠٠ حول موضوع

^١ د سعيد سالم الجويلي، المدخل لدراسة القانون الدولي الانساني، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١١، ص١٩٨.

^٢ نصت المادة ٣٣ من ميثاق الامم المتحدة على حل النزاعات بالطرق السلمية وكذلك اكدت على المادة ٤٣ من الميثاق.

^٣ د احمد ابو الوفا، مشكلة عدم الظهور امام محكمة العدل الدولية، دراسة في اطار قانون الاجراءات الدولية، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٦، ص٦٨.

^٤ د احمد ابو الوفا، مشكلة عدم الظهور امام محكمة العدل الدولية، مصدر سابق، ص٧٢.

المسؤولية الدولية عندما نصت المادة ٥٣ منها بعدم اللجوء الى الاجراءات المضادة قبل طلب الدولة المتضررة من الدول الاخرى والمسؤولة عن الوفاء بالتزاماتها الدخول بالمفاوضات فيما بينهم، وللدولة المتضررة الحق في اتخاذ الاجراءات الوقتية والسريعة للمحافظة على حقوقها وخلاف ذلك لايمكن سلوك اجراءات مضادة خلال استمرار المفاوضات دون سبب^(١).

ويجد أن بتوفر الإرادة الدولية بين الأطراف يمكن التوصل الى تسوية عادلة وأن لا يتحكم أحد الأطراف في مجريات التفاوض مستنداً على قوته وضعف الطرف الآخر او للرغبة أو سوء النية لتعطيل المفاوضات.

ومن القواعد العامة هو تمكين المنظمات الدولية المعاصرة للدولة العضو فيها أن تقوم بإنشاء بعثة دائمة لدى المنظمة استناداً الى اتفاقيات فيينا لعام ١٩٧٥ والتي تعنى بتمثيل الدول وعلاقتها بالمنظمات الدولية ومنها القيام بالمفاوضات الدولية^(٢).

أما بخصوص عمل البعثات القنصلية فليس هناك ما يمنع من أن تقوم بالتفاوض مع الدولة التي تعمل بها بعد أن يتم تقديم أوراق اعتمادهم وموافقة الدولة المضيئة، وقد جرى العرف أن من له الحق بالتفاوض في ابرام معاهدة دولية نيابة عن الشخص القانوني الدولي أن يحمل أوراق أو وثائق التفويض لاعتبار ذلك هو الدليل الوثائقي بتمثيله كما ومن حق الاطراف أن تتأكد من الشخص الدولي وهو من الضروريات التي نص عليها قانون المعاهدات الدولية لاعتباره عنصر أمان للعلاقات القانونية الدولية^(٣).

وكما أسلفنا أن الاشخاص الذين يمثلون دولهم في إبرام المعاهدات الدولية دون الحاجة الى تقديم اوراق تفويض هم رؤساء الدول والحكومات ووزراء الخارجية، ورؤساء البعثات الدبلوماسية، وماعدا هؤلاء الذين تم ذكرهم فلا يمكن أن يقوموا بتمثيل دولهم في ابرام معاهدة دولية إلا أن يقدموا أوراق التفويض.

ووفقاً للقواعد المتبعة في المفاوضات الدولية وخصوصاً في مرحلة الجلوس اليها والتي تتضمن تبادل وجهات النظر والمناقشة وجهاً لوجه وتتخللها مناورات وتكتيكات وبدائل ربما تنتهي الى حل مقبول أو تنتهي بالفشل كما وتصاحبها بعض التنازلات وقد تتم بطريقة مباشرة أو عن طريق طرف ثالث وتلعب لغة التفاوض دوراً مهماً عند اختلاف لغة الاطراف المتفاوضة فيتم الاستعانة بالمرجمين وعندما تكون لغة الاطراف واحدة فلا تكون هناك مشكلة ، وقد تكون المفاوضات ذات طابع سري ولا يسمح بنشر

^١ د ابراهيم محمد العناني، قانون العلاقات الدولية، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٧، ص ١٦١.

^٢ د مفيد شهاب، الدولة الفيدرالية في القانون الدولي، مصدر سابق، ص ٢٣٨.

^٣ د احمد ابو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة في جوانبها القانونية، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٤، ص ٦٧

تفصيلها رغبة من الدول المتفاوضة لتسهيل التوصل الى الحلول النهائية، وفي الغالب أن كل ما يدار في المفاوضات لا يطلع عليه الجمهور ولا يتم التصريح به الا بعد موافقة الاطراف المتفاوضة.

ومن العوامل المؤثرة في المفاوضات الدولية الخصائص الشخصية للمفاوض والمعلومات المتوفرة لديه ان كانت عامة او سرية والهدف المسبق لتلك المفاوضات، كما يلعب عنصر الوقت دوراً مهماً في اختيار اللحظة الحاسمة لتقديم الاقتراحات من عدمها وبنتيجة الامر فإن تعدد جلسات المفاوضات تهدف الى الوصول الى حالة من التفاهم والخروج بنتيجة مرضية لجميع الاطراف، وتعد المؤتمرات الدولية أداة للتفاوض والتشاور بين الدول لحل مشكلة معينة أو لإبرام معاهدة دولية.

وتتم المفاوضات الدولية التي تتعلق بمعاهدة دولية باطر عديدة فقد تتم شفاهية أو بصورة مذكرات أو عن طرق مؤتمر دولي يضم عدة دول أو تحت إشراف منظمة دولية ولايمنع أن تجري المفاوضات عبر الوسائل الحديثة كالهاتف أو الفاكس أو البريد الالكتروني.

المطلب الثالث / أحكام المفاوضات الدولية ونتائجها

تحدد المفاوضات الدولية ببعض المبادئ الحاكمة لها والتي يمكن ان تؤدي الى نتائج مرضية للأطراف المتفاوضة ويمكن اجمال قسم منها وكالاتي:

- مبدأ الحل السلمي :وهو ما نصت عليه المادة ٣٣ من ميثاق الامم المتحدة حول بحث حل أي نزاع وفق هذا المبدأ وعن طريق المفاوضات أو الطرق الاخرى المتبعة عندما يكون هناك تهديد للامن والسلم الدولي وقد ذكرت المفاوضات كأحد الحلول المهمة لحل النزاعات الدولية.
- الاختيار الحر للحل: ويكون ذلك بإختيار أطراف النزاع بمنتهى الحرية للمفاوضات أكثر من غيرها من الوسائل الأخرى أو هم من يقرر إختيار وسيلة أخرى ، وتستند بذلك الى مبدأ المساواة في السيادة بين الدول ومبدأ الإختيار الإرادي في العلاقات الدولية الذي يستمد من سلطة الدولة التقديرية وسياستها الخارجية^(١).
- مبدأ حسن النية : يصاحب المفاوضات الدولية مبدأ حسن النية الذي هو أحد مبادئ القانون الدولي والعلاقات الدولية وقد نص على هذا المبدأ في الفقرة الثانية من المادة الثانية من ميثاق الامم المتحدة واتفاقيات فيينا للمعاهدات الدولية^(٢).

^١ د عبدالمعز عبدالغفار نجم، حصانات السيادة ومدى حق الدول في المطالبة باسترداد ثرواتها المنهوبة، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٢، ص٤٧.

^٢ د احمد ابو الوفاء، المفاوضات الدولية دراسة في جوانبها القانونية، مصدر سابق، ص١٢١.

كما وأن لهذا المبدأ أن لا يتزامن معه سوء نية لأنه يترتب عليه آثاراً خطيرة على المفاوضات الدولية ومن أمثلتها عند تقديم مقترحات ظالمة أو غير عادلة من الطرف الآخر واللجوء الى القوة أو التهديد بها ، أو التفاوض لكسب الوقت وتسوية المفاوضات باطالة أمدها وتأخيرها، وكذلك قطع المفاوضات بشكل مفاجيء، وغيرها من تلك الامور التي تفسر بسوء النية.

• مبدأ الحل العادل : بما أن المفاوضات هي الوسيلة المناسبة لحل المشكلات والنزاعات الدولية على أن ينتج عن ذلك حلاً عادلاً ، وأن يكون الاتفاق على الحل بإعطاء كل طرف حقه بشكل صحيح ومعقول دون ظلم أو إكراه، وبذلك تدخل في هذا المبدأ سرعة الدخول في المفاوضات عندما تتطلب بعض المواقف حلاً سريعاً في النزاعات التي تكون نتائجها خطيرة و كارثية ، وقد أشارت إتفاقية الامم المتحدة للمجاري المائية الدولية الى التشاور في المفاوضات الدولية لاجل التسوية السريعة^(١).

• مبدأ عدم افراغ موضوع المعاهدات عن المعنى الحقيقي ، حيث نصت اتفاقيات فيينا للمعاهدات ١٩٦٩ بأن على الدولة أن تمتنع عن أية أفعال تفرغ المعاهدة من موضوعها وغرضها.

• مبدأ الاحترام بما متفق عليه ، وكما هو معلوم أن العقد شريعة المتعاقدين وهي القاعدة التي تسري على أي اتفاق.

• مبدأ احترام قرارات محكمة العدل الدولية، عندما يطلب من المحكمة ان تقرر قواعد مرعية خلال المفاوضات بين اطراف النزاع المعروض امامها ، تكون اساساً لغرض الحل وعلى الاطراف احترام تلك القرارات واحتراماً لمبدأ حجية الاحكام.

أما بخصوص نتائج المفاوضات فهي على الغالب تتم باتفاق الاطراف وفق مبدأ المساواة بينهم والتكافؤ ودائماً ما يحصل الطرف القوي على الحصة الاكبر لامتلاكه زمام الامور وقد تؤدي المفاوضات بنهاية الامر الى نتائج ثلاث اما ان تكون النتيجة مرضية للاطراف او غير مرضية او تدعو الى اعادة المفاوضات حول النقاط التي اختلف عليها ونبين ذلك وفق الآتي:

^١ نصت المادة ١٤ و ١٨ و ١٩ من إتفاقية الامم المتحدة لاستخدام المجاري المائية الدولية في الاعراض غير الملاحية(عند الخشية من الاجراءات المتخذة على مجرى النهر الدولي ان تحدث اثاراً سلبية فعلى الدول المعنية ان تدخل بسرعة في مشاورات ومفاوضات)، ينظر د.طلال جاسم حمادي، النظام القانوني للانتفاع بمياه الانهار الدولية في غير شؤون الملاحة النهرية، المصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، ٢٠١٥، ص ١٠١.

• التوصل الى نتيجة مقبولة للمفاوضات: عندما تكون المفاوضات قد وصلت الى نتائج ايجابية بين اطراف النزاع وبعد الوصول الى حل نهائي او جزئي يؤدي الى ابرام معاهدة دولية يتم التفاق عليها من خلال تلك المفاوضات ويتفق على صيغة المعاهدة بكافة تفاصيلها بدأً من توثيق ماتفق عليه وتحديد اللغة التي ستكتب به المعاهدة قد تكون بلغة واحدة ان كانت الاطراف تتكلم بنفس اللغة او تكتب بلغات متعددة إن اختلفت اللغة فيما بينهم لیتسنى للجميع الاطلاع عليها او اللجوء الى التفسير او التقاضي امام المحاكم الدولية عندما يحصل خلاف حولها^(١).

كما يتم الاتفاق خلال المفاوضات على بنود المعاهدة من ديباجة ومتمن واحكام ختامية بل وحتى الملاحق ان تضمنتها المعاهدة وجميع ما يذكر في تلك المعاهدة فهو بنفس الحجية والسند القانوني ، ويتجنب المفاوضات عند كتابة المعاهدة وصياغتها الغموض في التعابير والمصطلحات وتكمن الخطورة ايضاً بما يتفق عليه من التزامات دولية ادت الى نشوء تلك المعاهدة والوفاء بتلك العهود الدولية^٢.

• حالة فشل المفاوضات: عندما تفشل المفاوضات الدولية وخصوصاً ان كانت تتمثل في موضوع حل لنزاع دولي فعند ذلك يخشى من تطور ذلك النزاع الى حالة الحرب أو تصعيداً للعمليات العسكرية بين الاطراف أو يبقى الحال كما كان عليه عند المفاوضات، وقد يكون السبب في فشل المفاوضات الى عدم التوصل الى إتفاق نهائي بين الأطراف أو الى وجود سوء نية أو اتخاذ قرارات لم تكن تناسب الاطراف المتفاوضة، او اطالة مدة المفاوضات دون الوصول الى حل يرضي الاطراف، وهناك قواعد تراعى عند الفشل هي ان تستمر مبادئ الحل السلمي عند فشل المفاوضات وأن لاتتصاحب ذلك ضغوطاً من طرف لآخر ، كما وأن فشل المفاوضات لايمثل أمراً غير مشروع دولياً ولا ترتب عليه مسؤولية دولية، ولايمنع أن تمارس الدولة حقوقها المشروعة على أن لاتتمس تلك الحقوق حقوق الدول الاخرى^٣.

• إعادة المفاوضات الدولية: عند فشل المفاوضات لأي سبب كان قد يتم التوصل فيما بعد لإعادة تلك المفاوضات بعد مراجعة المواقف ووضع الحلول اللازمة، أو قد يحصل تغيير جوهري في

^١ د سعيد محمد احمد باناجه، مبادئ القانون الدولي العام وقت السلم وقانون المنظمات الدولية والاقليمية، مؤسسة الرسالة بيروت، ١٩٨٥، ص٥٧.

^٢ د عصام العطية، القانون الدولي العام، الطبعة الثانية ٢٠١٢، المكتبة القانونية، بغداد، ص٦٢.

^٣ د احمد ابو الوفا، المفاوضات الدولية دراسة في جوانبها القانونية، مصدر سابق، ص١٣٤.

الظروف التي أدت الى فشل المفاوضات السابقة فلايوجد مايمنع من إعادة التفاوض للوصول الى معاهدة أو اتفاق يتلائم مع الظروف التي طرأت على اعادة المفاوضات الدولية^(١).

ونستخلص من تلك الملاحظات التي تم ذكرها بأهمية المفاوضات الدولية بين الدول وعدت سلوكاً لتمشية علاقاتها الخارجية وكوسيلة لحل المشاكل وتذليل الصعاب وإنشاء معاهدات دولية تهدف الى إنماء العلاقات الدولية في جميع المجالات وكثيراً ماتحل المسائل الخطيرة في المفاوضات لانها الوسيلة الأنسب لذلك، وكما هو معلوم فإن المفاوضات الدولية في الاطار القانوني الجديد فهي تعد وسيلة لحل النزاعات الدولية إلا ان المأخذ عليها في بعض الاحيان قد خرجت من محتواها الأساسي أو الغرض الذي جيئت من أجله بإنحياز جهات دولية كمجلس الأمن والامم المتحدة وخصوصاً في المفاوضات العربية الاسرائيلية عندما حرم العرب من حقوقهم المشروعة الأساسية وخرج الاسرائيليون بمكاسب كبيرة نتيجة لضعف العرب في ذلك وسيطرة القوة على تلك المفاوضات واستخدام الفيتو من الولايات المتحدة الأمريكية في مجلس الأمن مبررةً الى الدخول في مفاوضات مباشرة بين أطراف النزاع ، ولايمكن أن يمر الوقت حتى يأتي اليوم الذي تعاد به تلك المفاوضات التي سيطر عليها جانب سياسة القوة وضعف الطرف العربي المفاوض.

^١ اصدرت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارها المرقم ١٠١/٥٣ في ١٩٩٨/١٢/٨، الذي أكد على أهمية المفاوضات الدولية كأحدى الوسائل المرنة والفعالة لتحقيق تسوية سلمية للمنازعات بين الدول ويجب أن تتم في إطار الهدف المرسوم اليها.

المبحث الثاني

المفاوضات الدولية في الشريعة الإسلامية

إهتمت الشريعة الإسلامية وفقهاء المسلمين بسلطات الدولة على الصعيد الدولي وفق الحدود الشرعية ومن له الحق في ذلك وشملت حق التفاوض وما يجب أن يتصرف به المفوض عند بدء المفاوضات الدولية وسأتناول هذا الموضوع لأهميته في الشريعة الإسلامية وفق المطالب الآتية:

المطلب الأول: أهمية المفاوضات في الشريعة الإسلامية.

المطلب الثاني: قواعد المفاوضات في الشريعة الإسلامية

المطلب الثالث: نتائج المفاوضات

المطلب الأول / أهمية المفاوضات في الشريعة الإسلامية

دأبت الشريعة الإسلامية بأن يكون الامام والحاكم هو المسؤول عن اجراء المفاوضات الدولية الا انه ينبب عنه في بعض الاحيان من يخوله بذلك وقد يكون ممثلين للدولة الإسلامية يتولون عملية التفاوض ويتم تشكيل الفريق التفاوضي في الحالة المناسبة، وقد جاءت دلائل الآيات القرآنية وأحاديث النبي محمد ﷺ كشواهد واقعية يستند اليها في المفاوضات الدولية وعلى الالتزام بها وكذلك سار على ذلك حكام الامة الإسلامية بعد النبي محمد ﷺ وهم الخلفاء الراشدون وولاتهم ، وقد جاء اختيار المفاوضات في الشريعة الإسلامية على قدرأ من الأهمية وجاءت تسميتهم بالرسول وقد اختار الحبيب المصطفى ﷺ عند الهجرة الاولى من أصحابه من هو أفصحهم لساناً فقد كان جعفر بن ابي طالب رضى الله عنه على رأسهم لفصاحة لسانه وحفظه عن رسول الله ﷺ مايبين الحجة للملك النجاشي الذي أعجب بكلامه وأكرمهم وآمنهم في دياره رغم تحذير المشركين له منهم ، وقد أرسل النبي محمد ﷺ في بداية الدعوة رسل الإسلام الى جميع بقاع الأرض وحكامها ومنهم كسرى وملك الروم وغيرهم فقد كانوا على قدر من الفهم والدراية بدينهم وبالقضية التي أرسلوا بها وكيف يجادلون من يقفون أمامه من العلم واليقين ويلقون الحجة التي جاء بها الدين الإسلامي الحنيف وقد ذكر ذلك القرآن الكريم في محكم التنزيل (وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُنِيرٍ)^(١).

لذلك كان رجحان العقل والفهم وعدم المغالاة صفة تلازم المفاوضات كي ينجح في القاء الحجة على الآخرين ، وقال تعالى (قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ۗ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولُو الْأَلْبَابِ)^(٢).

^١ سورة الحج، الآية ٨

^٢ سورة الزمر، الآية ٩

ومن مميزات المتفاوض أن يتمتع ببرود الاعصاب وعدم الهيجان والإثارة والقدرة على المجابهة في الوقت المناسب وكان صبر النبي محمد ﷺ أكبر من ذلك عندما نعته المشركون بالجنون ولم يبالي لقولهم وقد ذكر ذلك في القرآن الكريم دلالة على صدق رسول الله ﷺ (وَلَوْ كُنْتَ أَعْلَمُ الْغَيْبِ لَاسْتَكْتَرْتُ مِنَ الْخَيْرِ وَمَا مَسَّنِيَ السُّوءُ إِنْ أَنَا إِلَّا نَذِيرٌ وَبَشِيرٌ لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ) (١).

وكذلك أخبرنا القرآن الكريم بخطابات الأنبياء الآخرين الى قومهم وجاءت بلاغة الدقة والإعجاز ومنها عندما أرسل نبي الله سليمان رسالة الى الملكة بلقيس يدعوها الى الإسلام وكان رسوله في ذلك طائر الهدهد عندما ذكره القرآن الكريم (أَذْهَبَ بِكِتَابِي هَذَا فَأَلْقَاهُ إِلَيْهِمْ ثُمَّ تَوَلَّى عَنْهُمْ فَانظُرْ مَاذَا يَرْجِعُونَ) (٢). وكيف كان الرد بدقة متناهية في كتاب الله الكريم (وَإِنِّي مُرْسِلَةٌ إِلَيْهِمْ بِهَدِيَّةٍ فَنَاظِرَةٌ بِمَ يَرْجِعُ الْمُرْسَلُونَ) (٣). وقد يختار المتفاوض من الذين يحسنون التدبير في اللقاء التفاوضي أو التبليغ بما أستقرت عليه العلاقات الدولية في الدولة الاسلامية ، وقد يحصل ظرفاً يصادف الفريق المتفاوض منها عدم استقباله من الفريق المتفاوض الآخر أو رفض التفاوض لصفات شخصية في المتفاوض منها كأن يكون شخصاً ليس له مكانه أو بسبب لونه وغيرها من الأمور الأخرى.

وتكمن الضوابط اللازمة في المفاوضات بأن يراعى في التفاوض الالتزام بالتعليمات ومعرفة الواجبات الاساسية وكذلك الدراية التامة بالطرف الآخر وكيفية الرد والاجابة وقد أشار فقهاء المسلمين الى مهمة المفاوضات والقضية التي ارسل من اجلها وأن يسعى لتحقيقها وقد تركت الحرية للمفاوض بعد تزويده بالتعليمات التي يسير عليها وعدم الخروج منها وجاء في قول المصطفى ﷺ (إن الشاهد يرى ما لا يرى الغائب) (٤).

وتأييداً للحديث النبوي الشريف عندما قال الامام علي بن ابي طالب كرم الله وجهه لنبيينا محمد ﷺ اذا ارسلتني فهل أكون لأمر كالكسفة المحماة أم الشاهد يرى ما لا يرى الغائب فذكره رسول الله ﷺ بالحديث المشار اليه.

^١ سورة الاعراف، الآية ١٨٨. وقد جاء تفسير الآية للشيخ عبدالكريم محمد المدرس في كتاب مواهب الرحمن في تفسير القرآن، المجلد الرابع، ص ٦٤، الطبعة الثانية، ١٩٩٢، دار الحرية للطباعة - بغداد

^٢ سورة النمل، الآية ٢٨. جاء تفسير الآية للامام ابن كثير، تفسير القرآن العظيم، الجزء الثالث، دار مصر للطباعة، بدون سنة طبع، صفحة ٣٧٤ و٣٧٥،

^٣ سورة النمل، الآية ٣٥.

^٤ الامام ابن حمزة الحسيني الدمشقي الحنفي، البيان والتعريف في اسباب ورود الحديث الشريف، دار الكتاب العربي، بيروت ١٩٨١، المجلد الاول، ص ٢٠١.

وكان من مميزات المفاوضات الاخذ بالجمع بين حرية التفاوض والالتزام بالتعليمات وان خير الامور هي اوسط ذلك اي الجمع بينهما ومن الممارسات الاسلامية في التعامل مع الرسل في عهد رسولنا الكريم محمد ﷺ عندما ارسل معاذ بن جبل الى اليمن عندها قال له بم تقضي يامعاذ قال بكتاب الله فقال ان لم تجد قال فبسنة رسول الله وقال ان لم تجد قال اجتهد رأي ولو آلو^(١).

المطلب الثاني / قواعد المفاوضات في الشريعة الاسلامية

تميزت المفاوضات الدولية في الشريعة الاسلامية في ممارستها الحقيقية وفق الاطر الصحيحة والاتجاهات السليمة والمبادئ الحقة للدين الاسلامي الحنيف ، وقد عدت الشورى هي الاساس للنظرية العامة للعلاقات الدولية وهي من الثوابت التي أسست عليها شريعة الاسلام واستناداً الى ماجاء به النص القرآني في قوله تعالى (فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ)^(٢).

ويعتبر التشاور بين أعضاء الوفد المفاوض من الأمور المهمة عندما تكون المفاوضات في أمر هام قد يتوقف عليه مصير أمة بأكملها، وهي فن من فنون اتخاذ القرار الصحيح في مواجهة أي طارئ ، وأمثلة التشاور في الشريعة الاسلامية كثيرة ، وقد تميزت بها الفتوحات الاسلامية فدأب المسلمون القيام بالتفاوض مع الفريق المقابل أي الخصم والقاء الحجة عليه قبل شن الحرب وقد كان اختيار المفاوضات الذين يمثلون برجاحة العقل ودقة الكلام وفن المفاوضة مع الخصم وكان اختيارهم وفق هذه الاسس الصحيحة ، ومثال على ذلك فقد ارسل الخليفة عمر بن الخطاب رضي الله عنه، رسالة الى سعد بن ابي وقاص قائد معركة القادسية ان يبعث بوفد الى كسرى قبل بدء المعركة لالقاء الحجة عليه ودعوته الى الاسلام ، وقد اختار سعد بن ابي وقاص اربعة عشر رجلاً ليشكل الوفد الاسلامي وكان سبعة منهم من اهل الرأي والمشورة وسبعة من اهل المهابة والقوة الجسدية ورجاحة العقل^(٣).

وقد ذكر المؤرخون أن جميع اعضاء الوفد المفاوض كانوا من العمالقة الذين يتجاوز طولهم المترين في قياسنا الحالي ونستعرض اسماء وفد المسلمين كالاتي:

١ . النعمان بن المقرن: صاحب رسول الله ﷺ وهو بطل من ابطال الفتوحات الاسلامية في معركة نهاوند وهو قائد الوفد.

^١ د نعيم زكي، طرق التجارة الدولية ومحطاتها بين الشرق والغرب، دار الكاتب العربي، القاهرة، ص٣٨٨.

^٢ سورة ال عمران، الاية ١٥٩.

^٣ ابو حنيفة الدينوري، الاخبار الطوال، تحقيق عبدالمنعم عامر وجمال الدين الشيال، دار الارقم، ١٩٩٩، ص١٢٠.

٢. حمل بن جوية : من اصحاب رسول الله ﷺ وسيد من سادات قبيلة كنانة العربية الذي امتاز برجاحة عقله.
٣. المعنى بن حارثة : سيد من سادات قبيلة شيبان العربية وهو اخو المثنى بن حارثة الشيباني وهو من عمالقة العرب قاد معركة البويب بعد استشهاد اخيه المثنى.
٤. عطارذ بن حاجب: صاحب رسول الله ﷺ وهو خطيب قبيلة بني تميم العربية وهو من قدمته تميم خطيباً الى رسول الله ﷺ لفصاحته ورجاحة عقله وكان الشخص الوحيد الذي دخل قصر المدائن قبل ذلك ووصف للوفد مايحتويه ذلك القصر وكيف يجلس كسرى على كرسي من الذهب فكان وصفه للوفد كي لايبتهرون بما يشاهدونه من بهرجة .
٥. سهيل بن عدي : قائد من قادة الفتوحات الاسلامية وكان من أهل الرأي والمشورة.
٦. فرات بن حيان :من اصحاب رسول الله ﷺ ومن اكابر قبائل بكر بن وائل وهو من اعلم العرب بالطرق وكان دليلهم في ذلك^(١).
٧. حنظلة بن الربيع: وهو كاتب رسول الله ﷺ وعرف بحنظلة الكاتب وهو احد أشهر خطباء العرب بالجاهلية والاسلام.
٨. المغيرة بن زرارة: صاحب رسول الله ﷺ وهو زعيم من زعماء قبيلة أسد العربية وقد عرف بفصاحة لسانه ورجاحة عقله، وهو من لقن ملك الفرس يزدجرد دراساً في الكبرياء الاسلامي والعزة العربية^(٢).
٩. بسر بن ابي رهم : احد ابطال معركة الولجة مع خالد بن الوليد عندما كان قائداً للكماشة المدمرة على الجيش الفارسي.
١٠. عاصم بن عمرو التميمي: وهو اخو القعقاع بن عمرو التميمي وهو من ابطال قبيلة بني تميم وبطلاً من أبطال القادسية وقد كان مختصاً في اقتحام الجيش الفارسي وقتل فيلته وهو من قادة الفتوحات الاسلامية.
١١. عمرو بن معدي يكرب: فارس من فرسان العرب حيث لقب بفارس العرب وصاحب سيف الصمصامة الاسطوري واشهر سيوف العرب في التاريخ وهو من عمالقة العرب وقد قال عنه عمر بن الخطاب رض الحمد لله الذي خلقنا وخلق عمر .

^١ ابو حنيفة الدينوري، الاخبار الطوال، مصدر سابق، ص١٢٨.

^٢ محمد حسنين هيكل، الفاروق عمر، دار المعارف، القاهرة، الطبعة السادسة، ١٩٨٤، ص٣٦.

١٢. المغيرة بن شعبة: وهو الحارس الشخصي لرسول الله ﷺ وهو بطلاً من أبطال الفتوحات الإسلامية امتاز بطوله وطوله شعرهن وكان يتقن الفارسية بطلاقة ويتقن معها فن اذلال المجوس.

١٣. الاشعث بن قيس: وهو ملك كندة قبل الاسلام ومن اصحاب رسول الله ﷺ واسمه الحقيقي هو معد يكرب بن قيس بن معاوية الكندي ولقب بالاشعث وهو ايضاً عملاق من عمالقة اليرموك والقادسية.

١٤. الحارث بن حسان: وهو من اصحاب رسول الله ﷺ وسيداً من سادات قبيلة فهل بن شيبان بن بكر بن وائل وهو عملاقاً وكان من اهل المهابة في الوفد.

لقد كان الوفد مهابةً من جميع من نظر اليه فوصفوا انهم كانوا يعادلون الف رجل من شدة سهيل خيولهم وكيف تضرب الارض غضباً توقع مهابة من يراهم^(١).

وعندما وصل الوفد الى المدائن حيث مكان يزدجرد ملك الفرس تقدم الوفد بقيادة النعمان بن المقرن حيث خاطبهم ملك الفرس بإستهزاء ومستغراباً من مجيئهم فتكلم النعمان بعد ان حمدالله سبحانه وقال إن الله رحمنا برسولنا محمد ﷺ الذي يأمرنا بالخير وينهانا عن الشر وأمرنا أن ندعوا من جاورنا من الأمم وها نحن ندعوك الى ديننا الذي يحسن الحسن ويقبح القبيح فإن أبيت فأمر الجزية وإن أبيت فالمناجزة وإن أحببتم لديننا خلفنا عليكم كتاب الله وأقمنا على أن تحكموا بأحكامه ونرجع منكم وشأنكم وبلادكم وإن بذلتكم الجزاء قبلنا منكم ومنعناكم وإلا قاتلناكم.

ولم يكن كسرى يصدق ما قيل من كلام من أحد فتيان العرب وكان رده بغضب اني لا أجد أمة أشقى منكم ولا أقل عدداً ولا أسوأ فرقة ولا أسوأ حالاً ، فكنا نبعث بأمركم الى ولاة الضواحي ليأخذ لنا الطاعة منكم ولا تطمعون أن تقوموا لفارس فان كان غروراً لحقكم فلا يغرنكم منا وان كان الفقر فرضنا لكم قوتاً الى خصبكم وكرمنا وجوهكم وكسوتكم وملكنا عليكم ملكاً يرفق بكم^(٢).

اما الرد العربي المقتدر فجاء بلسان احد فرسان العرب وهو المغيرة بن زرارة الاسدي الذي لقن كسرى وفارس درساً لن ينسوه الى هذا اليوم وبقي في ذاكرة الاجيال فكان الرد ببرودة الاعصاب والثقة بالنفس فقال لكسرى ان وصفك لنا بهذه الصفات فقد كنا اسوء من ذلك بكثير وماكنا عليه في زمن الجاهلية وجاء الاسلام فنقلنا الى ما نحن عليه الان فاختر ياكسرى اما الجزية عن يد وانت صاغر وان شئت

^١ جهاد الترياني، مائة من عظماء امة الاسلام غيروا مجرى التاريخ، دار التقوى للنشر، ٢٠١٠، ص ٣٧٨.

^٢ جهاد الترياني، مائة من عظماء امة الاسلام غيروا مجرى التاريخ، مصدر سابق، ص ٣٨٠.

فالسيف او تسلم فتنجي نفسك ولبلاغة الكلام سأل كسرى مامعنى صاغر فاجابه المغيرة بن زراره بكل ثبات أن تعطي الجزية ونرفضها ثم تعطيها فرنفضها فترجوننا ان نقبلها فنقبلها منك فصعق كسرى من هذا الحديث وماسمعه وغضب غضباً شديداً قائلاً لو فدا المسلمين لولا ان الرسل لا يقتل لقتلتكم اذهبوا فلاشيء لكم عندي ثم طلب من حراسه أن يملأون كيساً من التراب وان يحمل على ظهر اشرف عضو من أعضاء الوفد الاسلامي وكان يضمن انه بفعله هذا سوف يهينهم فتقدم عملاق بني تميم عاصف بن عمرو التميمي فقال انا احمله فاستغرب كسرى من ذلك، وانطلق العملاقة الاربعة عشر وعاصف يحمل التراب وكأنه يحمل كنزاً ثميناً، وبعد ان جاء قائد الجيوش الفارسية ليعلم ما در بين امبراطورهم كسرى والعرب فقص عليه ما حدث وقال لقد حمل اشرفهم وقرأ من تراب فكان احقهم فقال له قائد الجيوش واسمه رستم بل انه اعقلهم فانك قد اعطيته ارض فارس وصارت بأيدي المسلمين فنادي كسرى على جنوده ليلحقوا بهم وارجاع كيس التراب الا أن عاصف قد أوصل ذلك الى قائد جيش المسلمين سعد بن ابي وقاص ووضعته بين يديه فأستبشر خيراً وكان ذلك مقدمة لنصر القادسية العظيمة^(١).

ولو تتبعنا مدار في تلك المفاوضات بين المسلمين والفرس وكيف كانت تتسم بالرجاحة والحكمة وفن التفاوض من قبل رجال عظماء أثروا على الاسلام والمسلمين بفصاحة اللسان والحكمة ومجابهة الخصم مهما كانت قوته والثبات على المبادئ التي جاؤا من أجلها ليلقوا الحجة على من إتصف بالكبرياء والعنجهية والكره الشديد للعرب فلم ترتجف لهم قلوب بل أرجفوا أعدائهم وأنتصروا منذ اللحظة الأولى وهذا ما جعل الخوف يدب في أركان عدوهم رغم عددهم وعدتهم وقد كتب التاريخ مدونات كثيرة عن تلك المفاوضات العظيمة التي تدرس في المحافل الدولية.

المطلب الثالث / نتائج المفاوضات في الشريعة الإسلامية

إن لكل مفاوضات نهاية مهما طاللت المدة فقد تكون قصيرة أو طويلة كي يستفاد منها أطراف التفاوض لطرح الاقتراحات والبدائل فقد تكون المفاوضات ايجابية وقد تكون سلبية ومهما كانت النتائج فاعتمادها الحقيقي على شخصية المفاوض وطريقة إدارته لتلك المفاوضات ويمكن أن نستعرض نتائج المفاوضات الدولية في الشريعة الإسلامية بالإشارة الى الفشل والنجاح وطرق استخدام المفاوض الحلول التكتيكية كالحيلة، وقد ذكر القرطبي قول النبي محمد ﷺ (إن الرجل الصالح يجيء بالخبر الصالح والرجل السوء يأتي بالخبر السوء)^(٢).

^١ محمد حسنين هيكل، الفاروق عمر، دار المعارف، القاهرة، مصدر سابق، ص ٤٦.

^٢ الامام ابن عبدالبر النمري القرطبي، بهجة المجالس وانس المجالس، ج ١، ص ٢٧٧.

وتتوقف نتيجة المفاوضات بالدرجة الاساسية على الاعداد الجيد لها وأن يتوقع المفاوض النجاح أو الفشل، وقد تكون نتائج المفاوضات بين الاطراف غير مرضية ولم تصل الى نتيجة لحل الخلاف او النزاع المطروح.

ويترتب على نجاح المفاوضات عدة أمور والأهم منها أن تكون بنتيجتها النهائية والى كتابة ماتم الإتفاق عليه في تلك المفاوضات ويتمثل بتحريم ذلك الاتفاق الذي يعد من اخطر المراحل وهو وسيلة الاثبات الذي تم الاتفاق عليه ، ومن الضرورات المهمة الوضوح في كتابة المعاهدة وتجنب الغموض والثغرات، وقد أشار القرآن الكريم الى دقة الالفاض وبما تم الاتفاق عليه بقوله تعالى (وَلَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ نَفَضَتْ غَرْلَهَا مِنْ بَعْدِ قُوَّةٍ أَنْكَاثًا)^(١).

وقد أشير الى بعض المفاوضات الايجابية في عهد النبي محمد ﷺ منها بعد غزوة خيبر ، حيث أرسل عليه الصلاة والسلام رسله الى البلديات الاخرى القريبة منها مثل فدك وغطفان حيث وقعت مفاوضات ناجحة أدت نتائجها الى الصلح واقتسام الارض دون قتال ، ومن الامثلة الرائعة فقد جاء الى النبي محمد ﷺ وفد من بني عامر يستأذنونهم بالرعي حول المدينة حيث تفاوض الطرفان على الشراكة في المرعى لكنها بشروط ان لايعين بني عامر الاعداء ماداموا يقيمون بجوار المسلمين واشهدوا على ذلك واذن لهم رسول الله^(٢).

وقد تداول فقهاء المسلمين مصطلح يعبر عن القرار الناتج عن المفاوضات الناجحة كلياً أو جزئياً هو قرار القاعدة في الصلح او استقرار القاعدة وهي بما معناها هي النتيجة التي تم الاتفاق عليها. ومنذ القدم سارت الدول على تعليق سريان ما يتم التوصل اليه عن طريق المفاوضات الدولية للحصول على تصديق السلطة الداخلية ولايصبح اي اتفاق سارياً الا بعد الموافقة عليه، والقاعدة في الاسلام ان ممثل الدولة مخولاً في المفاوضات وإبرام المعاهدة فهو يستطيع الزامها الا أن هذه القاعدة وردت عليها استثناءات التي تتطلب تصديق السلطة الداخلية في الدولة الاسلامية التي تتمثل بالخليفة أو الامام ، اما في حالة خروج المفاوض عن الحدود المرسومة له للاتفاق فقد تلتزم به الدولة الاسلامية في بعض الاحوال والرجوع الى المفاوض وتأديبه لتجاوزه الحدود المرسومة واختيار المفاوض الجيد نيابة عنها. كما اقرت الشريعة الاسلامية ان ماتم الاتفاق عليه في المفاوضات وتم الاتفاق عليه يكون ملزماً حتى وان تم التوصل اليه عن طريق الحيلة التي لجأ اليها الطرف الاخر والامثلة على ذلك كثيرة. لذلك يتضح

^١ سورة النحل، الاية ٩٢.

^٢ ابو حيان التوحيدي، الامتناع والمؤانسة، تحقيق احمد امين، منشورات دار مكتبة الحياة - بيروت، ج٢، ص ٩٤.

لنا ان المفاوضات الدولية في الفقه الاسلامي لها اسس ثابتة وقد تناولها في الكثير من جوانبها وتبين لنا انها اسهمت ولازالت تطرح حلولاً لمسائل كثيرة منها أن المفاوضات الدولية هي الوسيلة السلمية لحل المنازعات الدولية.

الخاتمة :

بعد ان استعرضنا المفاوضات الدولية في القانون الدولي العام وكذلك المفاوضات الدولية في الشريعة الاسلامية، وبنتيجة الأمر أن تلك المفاوضات هي الوسيلة اللازمة لتلاقي وجهات النظر بين الاطراف وحل المشكلات العالقة بين الدول وبقيناً هي الوسيلة الحقيقية لحل المنازعات الدولية وأن مسالك تلك الطرق هي في طبيعتها مزدوجة في ايجابياتها وهي بنتيجة الأمر نجاحاً لمزاياها الحقيقية، اما في في سلبياتها فهي تكون ذات مغزى حقيقي لاكتشاف عيوب الاطراف المتفاوضة، ولاشك أن طريق المفاوضات هو فرصة لجميع اطرافها لمعرفة الحقوق والالتزامات وقد يلجأ احد الاطراف للقبول بنتيجة لاترضيه وهو مايعرف بمبدأ التسوية وهو لا يوصى به الا في اسوأ الحالات أو مايسمى بحالات الضرورة وبنتيجة الامر أن ذلك هو في سبيل اخراج المفاوضات الى مراحلها الاخرى كي تكون اساساً لإنشاء اتفاقية دولية تنهي ماكان عليه قبل تلك المفاوضات والشواهد كثيرة على ذلك سواء في القانون الدولي العام او في الشريعة الاسلامية.

قائمة المصادر :

أولاً: الكتب باللغة العربية

١. ابراهيم محمد العناني، قانون العلاقات الدولية، النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٧،
٢. ابن كثير ، تفسير القرآن العظيم ، الجزء الثالث، دار مصر للطباعة، بدون سنة طبع،
٣. ابو حنيفة الدينوري، الاخبار الطوال، تحقيق عبدالمنعم عامروجمال الدين الشيال، دار الارقم ، ١٩٩٩،
٤. ابو حيان التوحيدي، الامتناع والمؤانسة ، تحقيق احمد امين ، منشورات دار مكتبة الحياة – بيروت، ج٢،
٥. احمد ابو الوفا ، مشكلة عدم الظهور امام محكمة العدل الدولية، دراسة في اطار قانون الاجراءات الدولية، النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠١٦.
٦. احمد ابوالوفا، المفوضات الدولية دراسة لجوانبها القانونية في القانون الدولي، دار النهضة العربية-القاهرة، ٢٠١٤،
٧. احمد محمد بونه، ميثاق الامم المتحدة ، النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠١١ ،
٨. الامام ابن حمزة الحسيني الدمشقي الحنفي ، البيان والتعريف في اسباب ورود الحديث الشريف، دار الكتاب العربي، بيروت ١٩٨١، المجلد الاول ،
٩. الامام ابن عبدالبر النمري القرطبي، بهجة المجالس وانس المجالس، ج ١،
١٠. جهاد التبراني ، مائة من عظماء امة الاسلام غيروا مجرى التاريخ، دار التقوى للنشر، ٢٠١٠،
١١. سعيد سالم الجويلي ، المدخل لدراسة القانون الدولي الانساني، النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠١١،
١٢. سعيد محمد احمد باناجة، مبادئ القانون الدولي العام وقت السلم وقانون المنظمات الدولية والاقليمية، مؤسسة الرسالة بيروت، ١٩٨٥،
١٣. طلال جاسم حمادي ، النظام القانوني للانتفاع بمياه الانهار الدولية في غير شؤون الملاحة النهرية، المصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، ٢٠١٥،
١٤. عبدالكريم محمد المدرس في كتاب مواهب الرحمن في تفسير القران، المجلد الرابع ، الطبعة الثانية، ١٩٩٢، دار الحرية للطباعة – بغداد

١٥. عبدالمعز عبدالغفار نجم ، حصانات السيادة ومدى حق الدول في المطالبة باسترداد ثرواتها المنهوبة، النهضة العربية ، القاهرة، ٢٠١٢،
١٦. عصام العطية ، القانون الدولي العام، الطبعة الثانية، ٢٠١٢ ، المكتبة القانونية ، بغداد.
١٧. محمد حافظ غنيم ، مبادئ القانون الدولي العام، ١٩٧٢، القاهرة،
١٨. محمد حسنين هيكل، الفاروق عمر، دار المعارف، القاهرة، الطبعة السادسة، ١٩٨٤،
١٩. مفيد شهاب ، الدولة الفيدرالية في القانون الدولي، دراسات في القانون الدولي، المجلد الاول، ١٩٦٩، القاهرة.
٢٠. نعيم زكي، طرق التجارة الدولية ومحطاتها بين الشرق والغرب، دار الكاتب العربي، القاهرة،

ثانياً : القوانين والاتفاقيات

١. ميثاق الامم المتحدة
٢. قرارات الجمعية العامة للامم المتحدة
٣. اتفاقية الامم المتحدة لاستخدام المجاري المائية الدولية

List of sources:

First: books in Arabic

1. Ibrahim Muhammad Al-Anani, The Law of International Relations, The Arab Renaissance, Cairo, 2007,
2. Ibn Kathir, Interpretation of the Great Qur'an, Part Three, Egypt House for Printing, without a year of publication,
3. Abu Hanifa Al-Dinori, Al-Akhbar Al-Twal, Investigated by Abdel-Moneim Amer, Jamal Al-Din Al-Shayal, Dar Al-Arqam, 1999,
4. Abu Hayyan Al-Tawhidi, Abstinence and Sociability, verified by Ahmed Amin, Al Hayat Library Publications - Beirut, Volume 2,
5. Ahmed Abu Al-Wafa, The problem of not appearing before the International Court of Justice, a study within the framework of the law of international procedures, Arab Renaissance, Cairo, 2016.

6. Ahmed Abu Al-Walafa, International Commissioners, A Study of Their Legal Aspects in International Law, Arab Renaissance House - Cairo, 2014, 2014.
7. Ahmed Mohamed Bona, The Charter of the United Nations, The Arab Renaissance, Cairo, 2011,
8. Imam Ibn Hamza al-Husayni al-Dimashqi al-Hanafi, Explanation and Definition on the Reasons for the Revelation of the Noble Hadith, Dar al-Kitab al-Arabi, Beirut 1981, Volume One,
9. Imam Ibn Abd al-Barr al-Nimri al-Qurtubi, The joy of the councils and forget the councils, part 1,
10. Jihad Al-Turbani, One Hundred of the Greats of the Nation of Islam Changed the Course of History, Al-Taqwa Publishing House, 2010,
11. Saeed Salem Al-Juwaili, The Introduction to the Study of International Humanitarian Law, The Arab Renaissance, Cairo, 2011, .
12. Saeed Muhammad Ahmad Banaja, Principles of Public International Law in Peacetime and the Law of International and Regional Organizations, Al-Resala Foundation, Beirut, 1985,
13. Talal Jassem Hammadi, The Legal System for Utilizing International Rivers' Water in Other than River Navigation Affairs, Egyptian Publishing and Distribution, first edition, 2015,
14. Abdul Karim Muhammad, the teacher in the book "The Gifts of the Most Merciful" in the Interpretation of the Qur'an, Volume Four, Second Edition, 1992, Dar Al-Hurriya for Printing - Baghdad
15. Abdel Moez Abdel Ghaffar Negm, Immunities of Sovereignty and the Extent of the Right of States to Claim the Restitution of Their Stolen Wealth, The Arab Renaissance, Cairo, 2012,
16. Issam Al-Attiyah, Public International Law, second edition, 2012, Legal Library, Baghdad.

17. Muhammad Hafez Ghoneim, Principles of Public International Law, 1972, Cairo,
18. Muhammad Hassanein Heikal, Al-Farouq Omar, Dar Al-Maaref, Cairo, Sixth Edition, 1984,
19. Mofeed Shehab, The Federal State in International Law, Studies in International Law, Volume One, 1969, Cairo.
20. Naim Zaki, International Trade Routes and Their Stations between East and West, Dar Al-Kateb Al-Arabi, Cairo,

Second: Laws and Agreements

1. The Charter of the United Nations
2. Resolutions of the United Nations General Assembly
3. United Nations Convention for the Use of International Watercourses