

ضوابط التفاوض مع اليهود في فلسطين

Controls of Negotiating the Jews in Palestine

د. صلاح الدين طلب فرج 1

الجامعة الإسلامية - غزة فلسطين

sfaraj@iugaza.edu.ps

محمد حازم الصفدي

باحث في مرحلة الماجستير الجامعة الإسلامية - غزة فلسطين

sfaraj@iugaza.edu.

تاريخ الوصول 2019/07/13 القبول 2021/12/17 النشر على الخط 2022/06/05

Received 13/07/2019 Accepted 17/12/2021 Published online 05/06/2022

ملخص:

يتناول هذا البحث مسألة مهمة من مسائل العلاقات الدولية المتعلقة بالواقع السياسي الفلسطيني المعاصر، وهي مسألة التفاوض مع اليهود الغاصبين لأرض فلسطين. فبدأ الباحثان ببيان مفهوم التفاوض والكشف عن الألفاظ ذات الصلة، ثم شرعا في بيان المقاصد الشرعية التي يفترض أن تحققها عملية التفاوض المستمرة مع اليهود.

بعد ذلك شرع الباحثان في ضبط عملية التفاوض بالضوابط الشرعية التي تحافظ على مصالح المجتمع المسلم، فبينوا ضوابط اختيار عضو الوفد المتفاوض مهنيًا وشخصيًا، ثم الضوابط المتعلقة بإدارة ملف التفاوض، وكذلك الضوابط المرتبطة بالقضية محل التفاوض.

وقد توصل الباحثان إلى جملة من النتائج أهمها: أن أسباب التفاوض في الواقع الفلسطيني متعددة، فمنها الأسباب السياسية، ومنها التوافق على إدارة الحكم، ومنها تسيير الأمور الحياتية للسكان. وأن الأصل في ذلك المنع، لقوله تعالى: ﴿إِنَّمَا يَنْهَأُكُمُ اللَّهُ عَنِ الدِّينِ قَاتِلُكُمْ فِي الدِّينِ وَأَخْرَجُكُمْ مِنْ دِيَارِكُمْ وَظَاهَرُوا عَلَىٰ إِخْرَاجِكُمْ أَنْ تَوَلَّوْهُمْ وَمَنْ يَتَوَلَّهُمْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ﴾، غير أنه يجوز للفلسطينيين - للضرورة - أن يعقدوا مع اليهود المعتصبين اتفاقيات تعاون لتسيير شئون السكان، مثل التفاوض على فتح المعابر والحدود، والضرورة تقدر بقدرها.

الكلمات المفتاحية: التفاوض مع اليهود، ضوابط التفاوض، العلاقات الدولية، أحكام التفاوض.

Abstract:

This research illustrates an important question of international relations related to the contemporary Palestinian political reality, namely, the negotiation with the Jews who have invaded the land of Palestine. The two researchers start with clarifying the concept of negotiation and its relevant terms. The study then explains the legal objectives that should be achieved by the process of the ongoing negotiations with the Jews.

The study also explains the legal controls of the process of negotiations that preserve the interests of the Muslim community. The study sets the controls of selecting the member of the negotiating delegation professionally and personally, and then controls on the management of the negotiation file, as well as controls related to the issue under negotiation.

The researchers reached a number of findings, the most important of which are: The reasons for negotiations in the Palestinian reality are multiple, including the political reasons, such as the consensus on governance, and including running the life matters for the population. Originally, negotiations are prohibited, according to what Allah, Almighty, says in the Holy Quran, "Allah only forbids you, with regard to those who fight you for (your) Faith, and drive you out of your homes, and support (others) in driving you out, from turning to them (for friendship and protection). It is such as turn to them (in these circumstances), that do wrong.", Yet it is permissible for the Palestinians - for necessity - to conclude with the Jewish occupation agreements of cooperation for the management of peoples' affairs, such as negotiating the opening of the crossings and borders, and the limits of necessity should not be exceeded.

Keywords: negotiation with the Jews, negotiation controls, international relations, negotiating provisions.

مقدمة

الحمد لله رب العالمين، له الحمد الحسن وله الثناء الجميل، والصلاة والسلام على إمام المجاهدين وقُدوة العابدين، نبينا محمد، وعلى آله وصحبه ثم أما بعد:

أمر الله عز وجل عباده المؤمنين أن يعدوا العدة لتكون الأمة الإسلامية أمةً قويةً في وجه أعدائها الذين يعدون لها السيف والسنان، فقال ﷺ: ﴿وَأَعِدُّوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْحَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ﴾⁽¹⁾.

وقد أوجب الله ﷻ على عباده المؤمنين استخدام هذا الإعداد للتغليب على الكافرين، والمنافقين، فقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قَاتِلُوا الَّذِينَ يَلُونَكُمْ مِنَ الْكُفَّارِ وَلْيَجِدُوا فِيكُمْ غِلْظَةً ۚ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ مَعَ الْمُتَّقِينَ﴾⁽²⁾، ولما كانت عملية جهاد الأعداء واجباً شرعياً، كان لا بد لهذا الواجب أن يكون منظماً بقواعد وأحكام وضوابط، فما لا يتحقق بإرهاب الإعداد قد تحققه المفاوضات. وربما تكون مصلحة الأمة في زمن من الأزمان أو مكان من الأماكن تقتضي رفع ظلم المحتل عنها من خلال عملية المفاوضات، لذلك جاء هذا البحث، الموسوم بـ: (ضوابط التفاوض مع اليهود في فلسطين)، لنلقي من خلاله الضوء على مفهوم التفاوض، ومقاصده، والضوابط الشرعية التي لا بد أن تتوفر في الشخص المفاوض، وكذلك في إدارته ملف التفاوض، وكما يسعى الباحثان إلى بيان الضوابط المتعلقة بالقضية محل التفاوض، وبيان مدى تحقق تلك الضوابط في عملية التفاوض في الواقع الفلسطيني.

مشكلة البحث:

تتلخص مشكلة هذا البحث في الإجابة على سؤال رئيسي، وهو: ما ضوابط التفاوض مع اليهود في فلسطين؟

ويتفرع عن السؤال السابق عدة أسئلة على النحو التالي:

1. ما مفهوم التفاوض؟ وما مقاصده في الواقع الفلسطيني؟ وما مدى مشروعيته؟
2. ما الضوابط الشرعية للوفد المفاوض مع اليهود في فلسطين؟
3. ما الضوابط الشرعية لإدارة ملف التفاوض مع اليهود في فلسطين؟
4. ما الضوابط الشرعية للقضية محل التفاوض مع اليهود في فلسطين؟

أهمية البحث:

تتلخص أهمية البحث في الأسباب التالية:

1. أنه يعالج موضوعاً من المواضيع المعاصرة، التي لها صلة بواقع المسلمين عامة و بالقضية الفلسطينية خاصة .
2. مسائل التفاوض مع اليهود في الواقع الفلسطيني تعتبر من المسائل المهمة التي اختلطت فيها المواقف وتباينت حولها الآراء، ولذلك جاء هذا البحث ليكشف عن الضوابط الشرعية لتلك العملية.

منهج البحث: اتبع الباحثان في هذا البحث المناهج التالية:

(1) [الأَنْفَال:60] .

(2) [التوبة:123]

1. المنهج الاستقرائي: وذلك من خلال جمع المعلومات المتعلقة بالبحث واستخدامها في المكان المناسب لها، واستقراء آراء الفقهاء في المسائل المتعلقة بمفردات البحث.

2. المنهج التحليلي: وذلك من خلال تحليل آراء الفقهاء في الدراسة والمقارنة بينها وبيان الراجح منها.

المحور الأول: مفهوم التفاوض وأنواعه، ومقاصده

يتناول هذا المحور المفاهيم الأساسية للتفاوض من حيث بيان ماهيته في اللغة والاصطلاح، ثم سرد الألفاظ ذات الصلة، وبيان أنواعه في الواقع الفلسطيني، والمقاصد الشرعية التي يهدف التفاوض مع اليهود في فلسطين لتحقيقها، ومدى تحقق ذلك في الواقع الفلسطيني، وتفصيل ذلك على النحو التالي:

أولاً: مفهوم التفاوض ومشروعيته

التفاوض لغة:

مأخوذ من الفعل فَاوَضَ يَفَاوِضُ، مُفَاوِضَةً، فهو مُفَاوِضٌ، والمفعول مُفَاوَضٌ، وفأوضه في أمره أي جاره، وبادله الرأي فيه بُغْيَةً الوصول إلى تسوية أو اتفاق، وتفاوض القوم في الأمر أي فاض بعضهم بعضاً⁽¹⁾.

التفاوض اصطلاحاً

في حدود بحثنا واطلاعنا لم نجد تعريفاً شرعياً لمصطلح التفاوض، وسبب ذلك فيما يبدو لنا أن معناه الاصطلاحي لا يكاد يخرج عن المعنى اللغوي، كما أن من أسباب ذلك أن هذا المصطلح اشتهر استخدامه في علوم أخرى كالسياسة والقانون، وعلم الاجتماع، ولتمام الفائدة فإننا سندكر بعض تعريفات العلوم السابقة لمصطلح التفاوض، على النحو التالي:

1. التفاوض عند القانونيين:

يرى علماء القانون أن التفاوض هو: "نوع من أنواع الحوار بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق ينشأ على ركنين أساسيين هما: وجود مصلحة متبادلة، ووجود قضايا متنازع عليها"⁽²⁾.

وعرفه البعض بأنه: "مرحلة من مراحل الحوار قبل الوصول إلى اتفاق"⁽³⁾.

2. التفاوض عند السياسيين والدبلوماسيين:

التفاوض عند السياسيين: "هو الأسلوب الذي يدير به السفراء والمبعوثون العلاقات الدولية، وهو عمل الرجل الدبلوماسي أو فنه"⁽⁴⁾.

أو: "هو محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أجل عقد اتفاق هدنة أو صلح"⁽¹⁾.

(1) الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، أبو عبد الله، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، الطبعة: الخامسة، د.ط؛ بيروت، المكتبة العصرية - الدار النموذجية، 1420هـ - 1999م (ج 1/244)؛ ابن منظور، لسان العرب، الطبعة: الثالثة، بيروت، دار صادر - 1414هـ - 1993م (ج 7/210)؛ أحمد مختار عبد الحميد عمر، بمساعدة فريق عمل، معجم اللغة العربية المعاصرة، الطبعة: الأولى، نشر عالم الكتب، 1429هـ - 2008م (ج 3/1752).

(2) عبد العزيز الأسمر، التفاوض في الحدث الأزمني، ص 18.

(3) صلاح الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، الطبعة: الأولى، د.ط؛ القاهرة، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، 2012م، ص 43.

(4) المرجع السابق، ص 42.

3. التفاوض في علم الاجتماع:

يرى حسونة والعفيف أن التفاوض هو: "موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديد بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير"⁽²⁾.

وقد جاء في الموسوعة الدولية للعلوم الاجتماعية أن التفاوض: "هو شكل من التفاعل تحاول فيه الحكومات والمنظمات والأفراد إدارة بعض مصالحهم المتصارعة، وهو عملية صريحة تتعلق بمشروعات أو مقترحات متضادة"⁽³⁾.

وعرف البعض التفاوض بأنه: "عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق يفى بمصالح الطرفين"⁽⁴⁾.

4. التفاوض عند علماء الاقتصاد

فيما يرى علماء الاقتصاد أن التفاوض: "هو إجراء المناقشات والحوار من أجل تسويق مشروع معين أو الوصول إلى اتفاق حول تحديد الربح والخسارة، بهدف تحقيق المشروع"⁽⁵⁾.

ويرى العلاق أن التفاوض: "هو نقاشات تتسم بالمرونة والتشدد معاً، والتنافس الضمني والعلني، شريطة أن تكون التضحيات المقدمة مقبولة من قبل المضحي، وأن تكون محدودها الدنيا "لا ضرر ولا ضرار"⁽⁶⁾"⁽⁷⁾.

من خلال ما سبق يتضح لنا أن مفهوم التفاوض يضيق ويتسع وذلك حسب الزاوية التي ينظر إليه من خلالها، فقد يعرفه البعض بوظيفة يضطلع بها القائمون على التسويق مما يجعل معناه قريباً من معنى البيع والمساومة، وقد يحصره البعض بالجهد الدبلوماسي فيكون حكراً على السفراء وممثلي الدول من أجل الوصول إلى اتفاق بين أطراف متحاربة، وقد يمتد إلى عمليات نقاش وحوار في قضايا أخرى لتحقيق المصالح للأطراف.

وبعد العرض السابق فإن الباحثين يقترحان تعريفاً للتفاوض المراد بموضوع بحثهما، وهو: تبادل الرأي بين فريقين أو أكثر من أجل الوصول إلى تسوية أو اتفاق على أمر ما.

محترزات التعريف:

تبادل الرأي: خرج به كل ما كان ما كان قسراً أو اضطره.

بين طرفين أو أكثر: قيد يخرج به رأي الطرف الواحد فلا يكون تفاوضاً، والتفاوض لا يكون إلا من أكثر من طرف.

(1) صلاح الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، مرجع سبق ذكره، ص43.

(2) عبد الباسط حسونة، ومحمود العفيف، إدارة المفاوضات، جامعة الباحة، مقرر الكتروني ص5.

(3) بشير العلاق، إدارة التفاوض، ص7.

(4) عبد الباسط حسونة، ومحمود العفيف، إدارة المفاوضات، مرجع سبق ذكره، ص5.

(5) صلاح الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، مرجع سبق ذكره، ص42.

(6) الألباني، محمد ناصر الدين، أبو عبد الرحمن، سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها، الطبعة: الأولى، د. ط: الرياض، مكتبة المعارف،

1415 هـ - 1995 م، الباب 250، (ج1/498)، قال الألباني: حديث صحيح.

(7) بشير العلاق، إدارة التفاوض، ص7.

من أجل الوصول إلى تسوية أو اتفاق: خرج منه ما لم يهدف إلى الوصول إلى تسوية واتفاق، مثل التشاور.

على أمر ما: نكرة للشمول فيشمل جميع الأمور، فيجوز التفاوض على الأمور السياسية والاقتصادية والاجتماعية وغيرها.

ثانياً: الألفاظ ذات الصلة بمصطلح التفاوض

1. **المساومة:** من سَاوَم يساوم، مساومة وسِواما، فهو مُساوِم، والمفعول مساوَم، ومعنى ساومه: أي فاوضه في البيع والشراء أو حاجه وجادله في محاولة للاتفاق على ثمن سلعة، أو للحصول على أفضل سعر وساوَم البائع بالسلعة: غالى بها، وساوَم على كذا: سعى للحصول على نفع أو لجني فائدة بطريقة مخجلة "ساوم على شرفه"⁽¹⁾.

وبالتالي فإن المساومة عملية تنافسية على مصالح متعارضة، وفي الغالب يكون أحد الطرفين فائزاً والآخر خاسراً، أما التفاوض فإنه أعم إذ أنه قد يكون مساومة أو قد يكون عملية تعاونية على مصالح مشتركة وعامة، وفي الغالب تكون جميع الأطراف فائزة⁽²⁾. والذي توصل اليه الباحثان أن المساومة تعتبر أحد أدوات ومناهج التفاوض وليس كل التفاوض⁽³⁾.

2. **المشورة:** من شَاوَرَه مُشَاوَرَةً وشَوَارًا، واستشاره: أي طَلَبَ مِنْهُ المشورة، وشاوره في الأمر: طلب رأيه فيه، وفي التَّنْزِيل العَزِيز ﴿وشاورهم في الأمر﴾⁽⁴⁾⁽⁵⁾.

وبالتالي فإن المشورة لا تكون بين طرفي التفاوض، ولا تهدف إلى الوصول إلى اتفاق مع الطرف الآخر، وإنما تكون طلباً للرأي والنصيحة.

وقد تتحقق المشورة في عملية التفاوض من خلال اشراك طرف ثالث صديق "وسيط"، يعمل على تقريب وجهات النظر وتنشيط الحوار وتقديم النصح لطرفي التفاوض.

3. **التطبيع:** مصدر طَبَّعَ، يُطَبَّعُ، تطبيعاً، فهو مُطَبَّعٌ، والمفعول مُطَبَّعٌ، وطَبَّعَ الرجل ابنه على حُبِّ الخير: أي عَوَّده عليه، وطَبَّعَ العلاقات بين البلدين: جعلها طبيعية عادية⁽⁶⁾.

والتطبيع على العلاقات بين الدول هو جهود اتصال وتواصل وبناء وتطوير علاقات بين دولة وأخرى، كانتا في حالة قطيعة، بشكلٍ واعيٍّ ومقصود، بغية الوصول إلى علاقة طبيعية لا يشوبها التوتر، حتى لو كان على حساب المبادئ الأخلاقية والسياسية⁽⁷⁾.

(1) أحمد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، (ج2/146).

(2) انظر: منتدى خاص بطلاب ماجستير MBA النيلين، التفاوض، الرابط: <http://mbagroup.ibda3.org/t8-topic>، شوهده بتاريخ: 2019/3/1م.

(3) ريم مشاط، مهارات التفاوض بين الثقافات المتعددة، ص15.

(4) [آل عمران:71].

(5) ابن منظور، لسان العرب، مرجع سبق ذكره، (ج4/437)؛ سعدي أبو حبيب، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، الطبعة: الثانية، د.ط؛ دمشق - سورية، دار الفكر، 1408هـ - 1988م، تصوير: 1993م، (ج1/205)؛ مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار)، المعجم الوسيط، نشر دار الدعوة، (ج1/499).

(6) أحمد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، (ج2/1384).

(7) انظر: أحمد سعيد قاضي، التطبيع بتعريفاته المتعددة، الرابط:

<https://www.rommanmag.com/view/posts/postDetails?id=4603>، شوهده بتاريخ: 2019/3/1م.

وبهذا نجد أن التطبيق هو نوع من أنواع التفاوض، يهدف إلى عودة العلاقات لوضعها العادي غير أن هذه المفاوضات في الغالب تكون قائمة على الانبطاح السياسي والأخلاقي، والتنازل عن المبادئ الأساسية.

4. التعاون: تعاون يتعاون، تعاؤناً، فهو مُتعاون، وتعاون الجيران: تضامنوا، ساعد بعضهم بعضاً ومنها قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾⁽¹⁾، أي: تآزرُوا، وبهذا نجد أن التعاون معناه المُؤازَرَةُ، التآزرُ⁽²⁾.

وبعد التأمل في معاني التعاون نجد أن التعاون يعد محصلة للتفاوض وثمره من ثماره، فهو يقوم على اتفاق بين الطرفين أو أكثر تربطهما صداقة مشتركة ومصلحة واحدة للقيام بعمل معين لتحقيق منفعة معينة⁽³⁾.

ويفترض التعاون قدر من المساواة في الحقوق وانسجام في المصالح والفوائد بين أطرافه، وإدراك وتفهم كامل لدور كل منهم وإمكانياته ومشاكله ورغباته ومن ثم يكون التعاون ثمرة التفاوض⁽⁴⁾.

ثالثاً: مشروعية التفاوض

إن اللقاء باليهود والجلوس معهم لمفاوضتهم ومحاورتهم أمرٌ جائزٌ لا حرج فيه إذا وقع بضوابطه الشرعية، وقد ثبتت مشروعية التفاوض مع الأعداء والخصوم عموماً، ومع اليهود على وجه الخصوص من السنة، والإجماع، على النحو التالي:

مشروعية التفاوض مع اليهود من السنة

بالنظر في سيرة رسول الله ﷺ نجد أن النبي ﷺ كان يتفاوض مع الأعداء في كل أمر يقتضي التفاوض، وبحسب ما تقتضيه الوقائع والأحداث، وكانت مفاوضاته ﷺ من أقوى وأحسن المفاوضات التي جرت في الدنيا، وقد تمثلت مفاوضاته صلى الله عليه وسلم في عدة مواقف، منها:

● مفاوضاته صلى الله عليه وسلم يهود بني النضير حول تسليمهم حصونهم وجلائهم عنها بعد نقضهم عهدهم، حيث بعث لهم محمد بن مسلمة مفاوضاً يقول لهم: «أخرجوا من المدينة ولا تسكنوني بها، وقد أجلتكم عشراً، فمن وجدت بعد ذلك بها ضربت عنقه» ولما رفضوا ذلك، حاصرهم النبي ﷺ ست ليالٍ حتى قذف الله في قلوبهم الرعب، فاندحروا وتهيأوا للاستسلام ولإلقاء السلاح، ثم أرسلوا إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم يفادونهم: أن يخرجوا من المدينة، ففاوضهم على أن يخرجوا عنها بنفوسهم وذرائعهم، وأن لهم ما حملت الإبل إلا السلاح، فوافقوا على ذلك⁽⁵⁾.

مشروعية التفاوض مع اليهود من الإجماع

أجمع الفقهاء على مشروعية التفاوض مع الأعداء، وقد مارس المسلمون التفاوض مع الأعداء في شتى العصور ولم يعرف بينهم مخالف. جاء في السياسة الشرعية: "أجمع الفقهاء على مشروعية الأمان، وحماية المفاوضين والرسول والسفراء، وأجازوا للمبعوث

(1) [المائدة:2].

(2) أحمد عمر، معجم اللغة العربية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، (ج2/1580).

(3) عبد الحليم الغني، التفاوض مفهومه شروطه ومبادئه، <https://hrdiscussion.com/hr11527.html>، شهود بتاريخ: 2019/3/2م.

(4) المرجع السابق.

(5) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج1/268).

السياسي أن يدخل بلاد المسلمين بدون حاجة إلى عقد أمان ولم يجيزوا الغدر برسول العدو وسفرائه؛ حتى ولو قتل الأعداء رهائن المسلمين الموجودين عندهم؛ فلا تقتل رسلهم؛ لقول بعض الصحابة: وفاء بعهد من غير غدر خير من غدر بغدر⁽¹⁾.

رابعاً: أنواع التفاوض مع اليهود في الواقع الفلسطيني

تختلف العملية التفاوضية في الواقع الفلسطيني عن غيرها من الحالات الأخرى من حيث أنواعها والمقاصد التي تسعى لتحقيقها، وفيما يلي بيان لتلك الأنواع، والمقاصد.

تنقسم عملية التفاوض في الواقع الفلسطيني إلى قسمين على النحو التالي:

1. **التفاوض السياسي:** ونعني به ما حصل من جولات تفاوضية بين الفلسطينيين والعدو الإسرائيلي والتي توجت باتفاقية أوسلو عام 1993م. والتي نصت على انسحاب قوات الجيش الإسرائيلي على عدة مراحل من مناطق محددة من قطاع غزة والضفة الغربية، وإنشاء سلطة حكم ذاتي للفلسطينيين، بحيث تكون هذه السلطة مؤقتة لمدة خمس سنوات⁽²⁾.

وقد رضي الوفد الفلسطيني المفاوض آنذاك بتأجيل القضايا المصيرية، أو ما يعرف بالثوابت الفلسطينية من دائرة المفاوضات، مثل: عودة اللاجئين، السيطرة على مدينة القدس، وحدود الدولة، والأسرى الفلسطينيين المعتقلين في السجون الصهيونية.

2. **التفاوض على إدارة السلطة والحكم:** ويقصد به ما عرف في الواقع الفلسطيني بلجان الارتباط المدني في الأراضي الفلسطينية والتي تشكلت بموجب قرار مجلس الوزراء الفلسطيني رقم: (210)، لسنة: (204)، وكان من مهام تلك اللجان تسهيل الحياة اليومية للمواطنين، والتنسيق مع الجانب الصهيوني لتسهيل وتنظيم عمل المؤسسات الحكومية وغير الحكومية، وذلك من خلال استصدار التصاريح اللازمة للدخول أو الخروج من الأراضي الفلسطينية، وكذلك تصدير أو استيراد البضائع من وإلى الجانب الفلسطيني⁽³⁾.

خامساً: مقاصد التفاوض مع اليهود ومدى تطبيقها في الواقع الفلسطيني

شرح الإسلام التفاوض مع الأعداء لحكم ومقاصد كثيرة، سيذكر الباحثان أهمها من حيث حاجة الواقع الفلسطيني لتحقيقها من خلال عملية التفاوض، مع بيان مدى تحققها، وذلك على النحو التالي:

1. **تحقيق مقاصد الشريعة:** وذلك من خلال إقرار حق الشعب الفلسطيني في مقاومة عدوه، من أجل استعادة حقوقه المشروعة، وحفظ النفوس المقهورة، والحفاظ على ما تبقى من الأموال المسلوقة، وهو المقصد الأسمى لتشريع فريضة الجهاد في ديننا، لقوله تعالى: ﴿أَذِنَ لِلَّذِينَ يُقَاتِلُونَ بِأَنَّهُمْ ظَلِمُوا ۚ وَإِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ نَصْرِهِمْ لَقَدِيرٌ، الَّذِينَ أُخْرِجُوا مِن دِيَارِهِمْ بِغَيْرِ حَقٍّ إِلَّا أَن يَقُولُوا رَبُّنَا اللَّهُ ۚ وَلَوْلَا دَفْعُ اللَّهِ النَّاسَ بَعْضَهُم بِبَعْضٍ لَّهُدَمَتِ صَوَامِعُ وَبِيْعٌ وَصَلَوَاتٌ يُذَكَّرُ فِيهَا اسْمُ اللَّهِ كَثِيرًا ۚ وَلَيَنْصُرَنَّ اللَّهُ مَن يَشَاءُ ۚ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ۚ﴾

(1) مناهج جامعة المدينة العالمية، السياسة الشرعية، نشر جامعة المدينة العالمية، باب أنواع المعاهدات في الشريعة الإسلامية، ص786.

(2) http://www.bbc.com/arabic/middleeast/2013/07/130729_timeline_history_mid_east_peace_talks

شوهده بتاريخ: 2019/5/18م

(3) <http://muqtafi.birzeit.edu/pg/getleg.asp?id=14827> http://www.bbc.com/arabic/middleeast/2013/07/130729_time شوهده بتاريخ: 2019/5/18م

يَنْصُرُهُ ۖ إِنَّ اللَّهَ لَقَوِيٌّ عَزِيزٌ⁽¹⁾، يقول الغزالي رحمه الله: (... والحروب التي شرعها الإسلام كانت فريضة لحماية الحق، ورد المظالم، وقمع العدوان، وكسر الجبابرة...)⁽²⁾.

2. فداء الأسرى.

ذهب جمهور الفقهاء إلى وجوب فكاك الأسير المسلم من أيدي الكفار، عملاً بقوله ﷺ: (فُكُّوا الْعَالِي . يَعْنِي الْأَسِيرَ . وَأَطْعِمُوا الْجَائِعَ ، وَعَوِّدُوا الْمَرِيضَ)، وفي رواية أخرى: (فُكُّوا الْعَالِي ، وَأَجْبِئُوا الدَّاعِيَ ، وَعَوِّدُوا الْمَرِيضَ)⁽³⁾. فقوله (فُكُّوا) أمر، والأمر يفيد الوجوب⁽⁴⁾.

3. تنمية الاقتصاد وازدهار التجارة ورقي الحضارة.

فقد فاوض النبي صلى الله عليه وسلم الكفار في الأمور الحياتية، وشارك يهود خيبر المسلمين في المزارعة، فكما جاء عند البخاري: " أعطى رسول الله صلى الله عليه وسلم خيبر اليهود، أن يعملوها ويزرعوها ولهم شطر ما يخرج منها "⁽⁵⁾

4. خلق جو يسمح بتحقيق المصالح المشتركة بين الدول.

فقد قال صلى الله عليه وسلم في حق المشركين المحاربين يوم الحديبية: "والذي نفسي بيده، لا يسألوني خطة يعظمون فيها حرمان الله إلا أعطيتهم إياها"⁽⁶⁾.

وقد حالف النبي صلى الله عليه وسلم وكره بعد الإسلام أن ينكث هذا الحلف مع المشركين، فقال صلى الله عليه وسلم: "شهدت مع عمومي حلف المطيبين فما أحب أن لي حمر النعم وإني أنكته "⁽⁷⁾.

هذه المصالح مشتركة في حقيقتها تهدف إلى إقامة العدل ونفي الظلم، لذلك لم يتحفظ النبي ﷺ على أن الطرف الآخر كان مشرك أو كافراً؛ لأن هدفه الأعظم هو هدف سام يدعو له الإسلام.

يقول الإمام علي عليه السلام: "الناس صنفان: أخ لك في الدين أو نظير لك في الخلق " وهذه المقولة توجهنا إلى النظر إلى العالم من حولنا نظرة تشاركية وتفاعلية لا على أساس "نحن" و "هم" بل على أساس "نحن جميعاً كبشر".

تعقيب:

انطلاقاً مما سبق يتبين لنا أن المفاوضات الفلسطينية الصهيونية التي استمرت على مرور الأعوام الثلاثين السابقة لم تحقق المقاصد الشرعية المنوطة بها للأسباب التالية:

(1) [الحج:39-40].

(2) محمد الغزالي، فقه السيرة، خرج أحاديثه: محمد ناصر الدين الألباني، ص217. طبعة دار القلم، دمشق.

(3) أخرجه البخاري في "صحيحه"، في كتاب الجهاد، باب فُكَّاكُ الْأَسِيرِ (ح 346)، وفي كتاب النكاح، باب حَقِّ إِجَابَةِ الْوَلِيمَةِ وَالِدَعْوَةِ (رقم 5174)، وفي كتاب الأحكام، باب إِجَابَةِ الْحَاكِمِ الدَّعْوَةَ (ح 7173).

(4) المناوي، التيسير بشرح الجامع الصغير، (ج 2، ص 336)، ابن بطال، شرح صحيح البخاري، (ج 5، ص 210)، العيني، عمدة القاري، (ج 22، ص 162)؛ ابن حجر، أحمد بن علي، أبو الفضل العسقلاني الشافعي، فتح الباري، د.ط؛ بيروت، نشر دار المعرفة، 1379هـ - 1959م (ج 6، ص 167).

(5) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب الشروط في العاملة (ج3/190).

(6) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب الشروط في الجهاد والمصالحة مع أهل الحرب وكتابة الشروط (ج3/193).

(7) أخرجه البخاري في صحيح الأدب المفرد، (ج1/212) قال الألباني: صحيح.

أولاً: أن تلك المفاوضات لم تحفظ للشعب الفلسطيني حقه في مقاومة عدوه، بل إن تلك المفاوضات وما نتج عنها من اتفاقيات محمفة قد أصبحت قيداً على المفاوضات حين ألزمته بشطب بعض البنود من الميثاق الوطني الفلسطيني وتعديل بعضها الآخر. ومن البنود التي تم شطبها من الميثاق البند التاسع المتعلق بحق الشعب الفلسطيني بممارسة الكفاح المسلح ضد العدو، وهاك نص المادة: (الكفاح المسلح هو الطريق الوحيد لتحرير فلسطين وهو بذلك استراتيجية وليس تكتيكاً. ويؤكد الشعب العربي الفلسطيني تصميمه المطلق وعزمه الثابت على متابعة الكفاح المسلح، والسير قدماً نحو الثورة الشعبية المسلحة لتحرير وطنه، والعودة إليه، وعن حقه في الحياة الطبيعية فيه، وممارسة حق تقرير مصيره فيه والسيادة عليه)⁽¹⁾.

ثانياً: أن الاتفاقيات التي جاءت نتيجة تلك المفاوضات لم تتضمن نصوصاً واضحة وصرحة تلزم الاحتلال بالإفراج عن جميع الأسرى، أو جزءاً منهم ضمن جدول زمني واضح ومرتبطة بتنفيذ الخطوات والالتزامات الأخرى من الاتفاق.

وهذا ما مكّن الاحتلال من التلاعب بهذه القضية واستغلال الأسرى كرهائن سياسية وكورقة مساومة للضغط على الجانب الفلسطيني، وهذا ما مكّنها أيضاً من الاستمرار باحتجاز (327) أسيراً معتقلين منذ ما قبل اتفاق أوسلو⁽²⁾.

ثالثاً: أما عن تنمية الاقتصاد وتعزيز المصالح المشتركة فيتضح ذلك من خلال اتفاقية باريس الاقتصادية والتي وقعت عام 1994م، حيث يقول المختصون: (إن بنود اتفاقية باريس الاقتصادية قيدت الاقتصاد الفلسطيني وربطته بعجلة الاقتصاد الإسرائيلي وبالمصالح المباشرة للاحتلال وشركاته الخاصة. فالقرار النهائي بكل ما يتعلق بالتنمية الاقتصادية الفلسطينية بات مرتبطاً بالموافقة الإسرائيلية، السياسية منها والمهنية والأمنية. وتقدير احتياجات السوق الفلسطيني وكميات الاستيراد من البضائع والسلع يجب أن يكون متفقاً عليه بين الجانبين وفقاً للمعايير الإسرائيلية وعلى ضوء المعلومات والتفاصيل المتوفرة عن الاستهلاك والإنتاج والاستثمار والتجارة الخارجية والنمو السكاني والارتفاع في معدل الناتج المحلي والدخل القومي)⁽³⁾.

المحور الثاني: الضوابط الشرعية للوفد المفاوضات مع اليهود في فلسطين

لتحقيق مقاصد التفاوض الشرعية فإنه لا بد من أن يتم اختيار المفاوضين وفق ضوابط شخصية، ومهنية محددة، ذلك أن التفاوض مع العدو الكافر مهمة عظيمة لكون مصلحة الدولة المسلمة تتعلق بها، وهي بلا شك أمانة من الأمانات، وقد قال النبي ﷺ: (إذا ضيعت الأمانة فانتظر الساعة، قيل كيف إضاعتها، قال: إذا وسد الأمر إلى غير أهله فانتظر الساعة)⁽⁴⁾، وقال ﷺ: (من استعمل

(1) مجلة الوعي: <https://www.al-waie.org/archives/article/8069>، شوهده بتاريخ: 2019/5/18م.

(2) عبد الناصر فروانة، العملية السلمية والأسرى:

https://wwwhttp://www.wafainfo.ps/ar_page.aspx?id=mbWpDZa3802253235ambWpDZ، شوهده بتاريخ:

2019/5/19م.

(3) ليلى الشو، الاقتصاد الفلسطيني واتفاقية باريس الاقتصادية:

<http://assafirabi.com/ar/4464/2016/03/31/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%82%D8%AA%D8%B5%D8%A7%D8%AF->

<http://assafirabi.com/ar/4464/2016/03/31/%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%84%D8%B3%D8%B7%D9%8A%D9%86%D9%8A->

<http://assafirabi.com/ar/4464/2016/03/31/%D8%A7%D9%84%D9%81%D8%AA%D9%81%D8%A7%D9%82%D9%8A%D8%A9->

<http://assafirabi.com/ar/4464/2016/03/31/%D8%A8%D8%A7%D8%B1%D9%8A%D8%B3-%D8%A7%D9%84/>، شوهده بتاريخ: 2019/5/19م.

(4) أخرجه البخاري في صحيحه، باب رفع الأمانة (ج8/104).

استعمل عاملاً من المسلمين وهو يعلم أن فيهم أولى بذلك منه وأعلم بكتاب الله وسنة نبيه فقد خان الله ورسوله وجميع المسلمين (1).

أولاً: الضوابط الشخصية

1. الإسلام: يشترط في المفاوض أن يكون مسلماً، فلا يجوز أن يفاوض عن المسلمين كافر، لأن الله لم يجعل للكافرين على المؤمنين سبيلاً، ولأن آثار التفاوض هامة وخطيرة تتعلق بها مصلحة الدولة الإسلامية، وغير المسلم لا يؤمن أن يجابي غير المسلمين عليهم، وقد جاءت أدلة كثيرة على ذلك منها:

- قوله تعالى: ﴿ وَلَنْ يَجْعَلَ اللَّهُ لِلْكَافِرِينَ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ سَبِيلًا ﴾ (2)
- قوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَتَّخِذُوا الْكَافِرِينَ أَوْلِيَاءَ مِنْ دُونِ الْمُؤْمِنِينَ ﴾ (3).
- قوله تعالى: ﴿ إِنَّمَا وَلِيُّكُمُ اللَّهُ وَرَسُولُهُ وَالَّذِينَ آمَنُوا الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَهُمْ رَاكِعُونَ ﴾ (4)

وجه الدلالة: اقتضت الآيات السابقة النهي عن الاستعانة بالكفار في الأمور التي يتعلق بها التصرف والولاية وأن الكافر لا يستحق الولاية على المسلم بوجه (5)، قال ابن تيمية رحمه الله: "كان السلف رضي الله عنهم يستدلون بهذه الآيات على ترك الاستعانة بالكفار في الولايات" (6).

- ما جاء عند البيهقي: "أن أبا موسى الأشعري رضي الله عنه وفد إلى عمر بن الخطاب رضي الله عنه ومعه كاتب نصراني، فأعجب عمر رضي الله عنه ما رأى من حفظه فقال: قل لكاتبك يقرأ لنا كتاباً، قال: إنه نصراني لا يدخل المسجد فانتهره عمر رضي الله عنه، وهم به، وقال: "لا تكرموهم إذ أهانهم الله، ولا تدنوهم، إذ أقصاهم الله ولا تأتمنوهم إذ خونهم الله عز وجل" (7).

وبناء على ما سبق فإنه لا يجوز أن يتولى عملية التفاوض عن المسلمين كافر، لأن غير المسلم ليس أميناً على مصالح الدولة الإسلامية.

2. التكليف: ويقصد به البلوغ والعقل، فلا يصح أن يتولى عملية التفاوض مع اليهود مجنون ولا صبي، والدليل على ذلك حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: "رفع القلم عن ثلاثة: عن النائم حتى يستيقظ وعن الصبي حتى يبلغ وعن المعتوه حتى يعقل" (1).

(1) البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي الخراساني، أبو بكر، السنن الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، الطبعة: الثالثة، د.ط؛ بيروت، دار الكتب العلمية، 1424هـ - 2003م، باب لا يولي الوالي امرأة، ولا فاسقاً، ولا جاهلاً أمر القضاء (ج2/10/201).

(2) [النساء: 141]

(3) [النساء: 144].

(4) [المائدة: 55]

(5) الحصص، أحمد بن علي، أبو بكر، أحكام القرآن، تحقيق: عبد السلام محمد علي شاهين، الطبعة: الأولى، د.ط؛ بيروت، دار الكتب العلمية، 1415هـ - 1994م (ج3/280).

(6) ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، اقتضاء الصراط المستقيم، تحقيق: ناصر عبد الكريم العقل، الطبعة: السابعة، د.ط؛ بيروت، دار عالم الكتب، 1419هـ - 1999م (ج1/183).

(7) البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سبق ذكره، باب لا يدخلون مسجداً بغير إذن (ج9/344)؛ الألباني، إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل، (ج8/256)، قال الألباني: حديث صحيح.

وجه الدلالة: دل الحديث على عدم تكليف الصبي والمجنون والنائم ما داموا متصفين بتلك الأوصاف وإذا كان الصبي أو المجنون ليس مكلفاً في نفسه، فمن باب أولى أنه لا يصلح أن يكون مسؤولاً عن غيره⁽²⁾.

3. الفطنة والذكاء: الفطنة ضد الغفلة وهي العلم بالشيء من وجه غامض⁽³⁾، والذكاء هو سرعة الإدراك، وجدة الفهم⁽⁴⁾. وقد أجمع الفقهاء على اشتراط الفطنة والذكاء في القاضي، ويقاس عليه المفاوضات بجامع أن لكل منهما ولاية عامة، وأن قراراتهما منوطة بالمصلحة العامة، قال الماوردي: "والشرط الثاني وهو مجمع على اعتباره، ولا يكتفى فيه بالعقل الذي يتعلق بالتكليف من عدمه بل لا بد من علمه بالمدرجات الضرورية حتى يكون صحيح التمييز، جيد الفطنة، بعيد عن السهو والغفلة؛ يتوصل بذكائه إلى إيضاح ما أشكل وفصل ما أعضل"⁽⁵⁾.

وعليه فإنه ينبغي أن يكون اختيار المفاوضات الفلسطيني قائماً على تمتعه بالنباهة وسرعة البديهة، وأن يكون فطناً حسن التمييز حاضر العقل، بعيداً عن السذاجة والسهو والغفلة، حتى يستطيع استنباط غوامض الأمور واستبيان الصواب، وليستطيع أن يدرك حجة خصمه قبل أن ينطق بها، ولئلا تشتبه عليه الأمور وحتى لا يتمكن الأعداء من خداعه.

4. العدالة : وهي في اللغة الاستقامة، ويقصد بها في الاصطلاح: "الصلاح في الدين والمروءة، والصلاح في الدين هو أداء الواجبات، وترك المنهيات بعدم ارتكاب الكبائر وعدم الإصرار على الصغائر، وأن يكون بعيداً عن مواطن الريب، مأموناً في الرضا والغضب.

وليس المقصود بالعدالة البراءة من كل ذنب، وإنما يراد بها أن يغلب على صاحبها التدين، وتحري فعل الطاعات، قال الإمام الشافعي رحمه الله: "لو كان العدل من لا ذنب له لم نجد عدلاً، ولو كان كل مذب عدلاً لم نجد مجروحاً، ولكن العدل من اجتنب الكبائر، وكانت محاسنه أكثر من مساويه"⁽⁶⁾.

وعليه فإن المفاوضات الفلسطيني يشترط فيه أن يكون عدلاً، لأن العدول وأهل التقى هم أقدر الناس على نفع دينهم وجلب الخير للبلاد والبلاد، أما أهل الفسق والأهواء فهم متهمون في دينهم، ولا يوثق بتصرفاتهم، وهم غالباً سبب فساد البلاد وشقاء العباد، فإذا عرف عن الإنسان فساد اعتقادي أو انحراف فكري، أو كان داعياً إلى بدعة أو كان منحرفاً في سلوكه، كأن يكون أكلاً للحرام أو متهاوناً في الصلاة أو سيء الخلق يكذب ويخدع فإنه لا يجوز أن يكون مفاوضاً عن المسلمين.

(1) التبريزي، محمد بن عبد الله الخطيب العمري، أبو عبد الله، مشكاة المصابيح، تحقيق: محمد ناصر الدين الألباني، الطبعة: الثالثة، نشر المكتب الإسلامي - بيروت، 1985م، الفصل الثاني (ج2/980)، قال الألباني: حديث صحيح.

(2) الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصباطي، الطبعة: الأولى، د.ط؛ مصر، دار الحديث، 1413هـ - 1993م، (ج1/370).

(3) العسكري، الحسن بن عبد الله بن سهل، أبو هلال، الفروق اللغوية، حققه وعلق عليه: محمد إبراهيم سليم، د.ط؛ القاهرة، نشر دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع (ج1/85).

(4) زين الدين محمد، التوقيف على مهمات التعاريف، الطبعة: الأولى، د.ط؛ القاهرة، نشر عالم الكتب 38 عبد الخالق ثروت، 1410هـ - 1990م، (ج1/171).

(5) الماوردي، علي بن محمد، أبو الحسن، الأحكام السلطانية، د.ط؛ القاهرة، نشر دار الحديث (ج1/111).

(6) ابن الوزير، محمد بن إبراهيم بن علي بن المرتضى، أبو عبد الله، الرّوضُ الباسم في الذّبِّ عَنْ سُنَّةِ أَبِي الْقَاسِمِ ﷺ وعليه حواشٍ لجماعة من العلماء منهم الأمير الصنعاني، تقديم: فضيلة الشيخ العلامة بكر بن عبد الله أبو زيد، اعتنى به: علي بن محمد العمران، نشر دار عالم الفوائد للنشر والتوزيع (ج1/55).

ثانياً: الضوابط المهنية

1. التفويض:

يشترط في المفوض أن يكون هو الإمام نفسه أو شخصاً مفوضاً من قبل الإمام تفويضاً رسمياً، وإذا قام شخص غير مفوض من ولي الأمر بإجراء مفاوضات باسم دار الإسلام مع دولة أخرى وتم استناداً إلى ذلك توقيع معاهدة ففي بطلان هذه المعاهدة قولان:

الأول: ذهب الحنفية والمالكية: إلى أن الرأي يترك للإمام إن شاء أمضى المعاهدة وإن شاء أبطلها. جاء في الفقه الحنفي من كتاب الفتاوى الهندية: "ولو أن مسلماً وادع أهل الحرب سنة على ألف دينار جازت موادعته، فإن لم يعلم الإمام ذلك حتى مضت موادعته أخذ المال، وجعله في بيت المال وإن علم بموادعته قبل مضي السنة، فإنه ينظر إن كانت المصلحة في إمضائها أمضاها، وأخذ المال، فإن رأى المصلحة في إبطالها رد المال إليهم، ثم نبذ إليهم، وقتلهم" (1). ويقول سحنون المالكي في هذا المجال: "إن وقعت المهادنة من غير الإمام ونوابه مضت إن كانت صواباً" (2)، وبالتالي فإن من افتأت على الإمام من آحاد الناس وجماعتهم وقواد الجيوش فعقد عهداً بلا ضرورة، فإن العقد يرد إلى رأي الإمام، فإن كان صحيحاً مضى (3).

الثاني: ذهب الشافعية والحنابلة (4): إلى أن هذا التفاوض باطل، وكذلك يعد كل ما يترتب عليه من اتفاقيات باطلاً. قال ابن قدامة: "ولا يجوز عقد الهدنة إلا من الإمام أو نائبه؛ لأنه عقد مع جملة الكفار وليس ذلك لغيره، ولأنه يتعلق بنظر الإمام وما يراد من المصلحة على ما قدمنا، ولأن تجويزه لغير الإمام يتضمن تعطيل الجهاد بالكلية أو إلى تلك الناحية وفيه افتيات على الإمام، فإن هادئهم غير الإمام أو نائبه لم يصح" (5). والذي يظهر للباحثين ترجيح القول الثاني الذي ينص على بطلان تفاوض أي شخص غير مفوض من الإمام وكذلك بطلان الآثار المترتبة عليه، وذلك لأن الأصل في ما فيه مصالح أو مفسد يتأثر بها عامة المسلمين، أن لا يتولى أمرها إلا ولي الأمر أو من ينوب عنه. وفي الواقع الفلسطيني نجد أن منظمة التحرير الفلسطينية هي من يقود مشاريع التسوية السلمية والمفاوضات مع الكيان الصهيوني باسم الشعب الفلسطيني، رغم أنها لم يصح تفويضها للأسباب التالية (6):

أ- أنها غير مفوضة من الشعب الفلسطيني، حيث تفردت قيادة منظمة التحرير الفلسطينية في التفاوض مع الكيان الصهيوني والموافقة على عقد الاتفاقيات معه بدءاً من اتفاق أوسلو وتبعه جميع الاتفاقات التي تلتها، ولم ترجع للشعب الفلسطيني نفسه، الذي توجد فيه تيارات واسعة معترضة على هذه التسويات من الإسلاميين واليساريين والقوميين، حيث وقفت الفصائل الفلسطينية العشر وعلى رأسها حماس والجهاد الإسلامي والجبهتان الشعبية والديموقراطية ضد اتفاقية أوسلو وتعهدوا بإسقاطها.

(1) الفتاوى الهندية، لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي (ج2/196).

(2) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، الدسوقي (ج2/206).

(3) انظر: أحكام الحرب والسلام في دولة الإسلام، إحسان الهندي ص79.

(4) انظر: الشرح الكبير على متن المقنع، ابن قدامة المقدسي (ج10/574)؛ كشاف القناع عن متن الإقناع، البهوتي (ج3/116).

(5) الشرح الكبير على متن المقنع، ابن قدامة المقدسي (ج10/574).

(6) انظر: فلسطين، دراسات منهجية في القضية الفلسطينية، محسن صالح 474-476.

ب- أنه ينبغي على ولاية الأمر ألا ينفردوا بالمفاوضات خاصة في القضايا الخطيرة، إنما يجب عليهم أن يرجعوا إلى العلماء العاملين الذين نذروا حياتهم لله تعالى ولمصلحة الأمة، وأي قرار يصدر على غير هذه الصفة فلا يصح.

والملاحظ اليوم أن المفاوضات التي تعقدتها منظمة التحرير الفلسطينية مع الكيان الصهيوني تتخذ في غياب العلماء المخلصين الحريصين على مصلحة الأمة، وهذا يمنع من صحة هذه المفاوضات.

ت- أن قضية فلسطين هي قضية إسلامية: فهي قضية كل المسلمين وليس قضية الفلسطينيين وحدهم، وهي معركة حق العرب المسلمين ضد باطل اليهود المغتصبين، وهي معركة تتوارثها الأجيال ولا يجوز لجيل أن يرضخ ويتنازل فيضيع حق الأجيال القادمة، وقد أجمع العلماء الثقات على عدم جواز التسويات السلمية القائمة على التفريط بأرض المسلمين ومقدراتهم الإسلامية، ودعوا إلى وجوب الجهاد لتحرير الأرض المباركة.

بناء على ما سبق فإن جميع الاتفاقيات التي عقدتها منظمة التحرير الفلسطينية هي اتفاقيات باطلة، وآثارها باطلة كونها عقدت من جهة غير مفوضة.

2. الخبرة: وهي المعرفة ببواطن الأمور⁽¹⁾، والخبير هو العالم ببواطن الأشياء⁽²⁾.

ولأن ما سيتخذه الوفد المفاوض من قرارات مصيرية متعلقة بالأمة الإسلامية فإنه يحتاج إلى أهل الخبرة والتخصص في نفس الوقت ليكون قرارا صائباً ينهض بالأمة في كافة الجوانب السياسية والاقتصادية والاجتماعية، وكم من قرار جنت الأمة ثمار فشله لأن المفاوضين لم يكونوا أهل خبرة أو تجربة أو حنكة.

والخبرة مهمة للوفد المفاوض لأنها تغرس فيه صفتي الحكمة والرأي، والحكمة هي: معرفة أفضل الأشياء بأفضل العلوم، ويقال لمن يحسن دقائق الصناعات ويتقنها: حكيم⁽³⁾، أما الرأي فهو النظر والتأمل والتدبير⁽⁴⁾

" والرأي والحكمة حصلتان جليلتان لا تتوفران إلا في القلة من الناس، ومنهما ما هو فطري طبيعي في الإنسان، ومنهما ما هو مكتسب بالعلم والتجربة"⁽⁵⁾.

3. العلم بالمبادئ الأساسية للمفاوضات: يشترط في الوفد المفاوض أن يكون على علم بما يتحقق به الغرض المقصود من المفاوضات، وبالتالي فإنه ينبغي على الوفد المفاوض أن يكون عارفاً بأساليب التفاوض وطرق الوصول إلى المقصود، والإقناع به، وعمق الفهم لأغراض العدو ومناوراته، وأن يكون على علم بالقوانين الدولية والمعاهدات العامة، وبأحوال الأمم والدول المجاورة لبلاد

(1) علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني، كتاب التعريفات، ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، الطبعة: الأولى، د. ط؛ بيروت، نشر دار الكتب العلمية، 1403هـ - 1983م (ج 97/1).

(2) الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من المحققين، نشر دار الهداية (ج 134/11).

(3) ابن منظور، لسان العرب، مرجع سبق ذكره، (ج 140/12).

(4) مجمع اللغة العربية، المعجم الوسيط، مرجع سبق ذكره، (ج 320/1).

(5) عبد الله الطريقي، أهل الحل والعقد، صفاتهم ووظائفهم، نشر رابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، العدد 185، السنة السابعة عشر، 1419هـ - 1998م، 1998م، ص 64.

الإسلام وذات العلاقات السياسية والتجارية بها من حيث سياستها وقوتها وما يخاف ويرجى منها، وما يحتاج إليه لاتقاء ضررها والانتفاع بها⁽¹⁾.

قال الحافظ ابن حجر معلقاً على مبايعة عثمان رضي الله عنه: "والذي يظهر من سيرة عمر في أمرائه الذين كان يؤمرهم في البلاد أنه كان لا يراعي الأفضل في الدين فقط، بل يضم إليه مزيد المعرفة بالسياسة مع اجتناب ما يخالف الشرع فيها فلأجل ذلك استخلف (أي أمر) معاوية والمغيرة بن شعبة وعمرو بن العاص مع وجود من هو أفضل منهم في أمر الدين والعلم كأبي الدرداء في الشام وابن مسعود في الكوفة"⁽²⁾.

وقد ذكر الفقهاء أنه يكفي في كل مقام بما يليق به من العلم، وعلم المفاوض بالمبادئ الأساسية للمفاوضات كاف في تحصيل الغرض المقصود، قال الجويني: "لا تشترط رتبة الاجتهاد، بل يكفي من البصيرة ما ينتهض ركناً وذريعة إلى تحصيل الغرض المقصود في الأمر المفوض إليه: فالذي ينتصب لجباية الصدقات ينبغي أن يكون بصيراً بالأموال الزكائية ونصبها وأوقاصها، وما أوجبه الله فيها. وأمراء الأجناد وأصحاب الأولوية والمراتب ينبغي أن يكونوا محيطين بما تقتضيه مناصبهم"⁽³⁾.

4. العلم بمقاصد الشريعة: مقاصد الشريعة: هي الغايات التي وضعت الشريعة لأجل تحقيقها لمصلحة العباد"⁽⁴⁾،

و العلم بهذه المقاصد هو باب عظيم من أبواب الفقه، ينبغي لمن يتولى أي أمر من أمور المسلمين أن يكون على علم به. إن أحكام الشريعة الإسلامية تدور حول حماية خمس أمور هي أمهات لكل الأحكام الفرعية، وتسمى بالضروريات الخمس وهي: حفظ الدين، وحفظ النفس، وحفظ المال، وحفظ العرض، وحفظ العقل، لذلك ينبغي على المفاوض أن يعلم مقاصد الشريعة حتى يحفظ هذه المقاصد. ويكون حفظ المقاصد من جانبين هما⁽⁵⁾:

الأول: جانب الوجود بما يقيم أركانها ويثبت قواعدها .

الثاني: من جانب عدم ما يدفع عنها الاختلال الواقع أو المتوقع

إن علم المقاصد له أهمية كبيرة في ضبط عملية التفاوض مع اليهود في فلسطين وتوجيهها إلى اتخاذ قرارات صائبة تحمل مصلحة الخلق في الدنيا والآخرة، كما أنه يعين المفاوض الفلسطيني على الموازنة بين المصالح والمفاسد من جهة، وبين مراتب المصالح أو المفاسد حتى يختار الأهم والأأنفع، فالضروري مقدم على الحاجي، والحاجي مقدم على التحسيني، والنازل مكمل للعالي، فلا يجوز أن يتخذ المفاوض قراراً يراعي فيه التحسيني إذا عاد على الحاجي أو الضروري بالإخلال، أما الضروري فلا يجوز الإخلال به إلا إذا أخلّ بكلي أهم منه كالتضحية بالنفس في الجهاد للحفاظ على الدين⁽⁶⁾.

(1) ياسر النجار، أهل الحل والعقد في الفقه الإسلامي ماهيتهم، شروطهم، وظائفهم، مجلة جامعة المدينة العالمية، العدد الخامس عشر، 2015م، ص246.

(2) ابن حجر، فتح الباري، مرجع سبق ذكره، (ج13/198).

(3) إمام الحرمين، عبد الملك بن عبد الله الجويني، أبو المعالي، الغياثي غياث الأمم في التياث الظلم، تحقيق: عبد العظيم الديب، الطبعة: الثانية، نشر مكتبة إمام الحرمين، 1401هـ، (ج1/161).

(4) أحمد الريسوني، نظرية المقاصد عند الشاطبي، نشر المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1416هـ - 1995م، ص 19.

(5) الشاطبي، إبراهيم بن موسى، الموافقات في أصول الشريعة، تحقيق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، الطبعة: الأولى، دار ابن عفان، 1417هـ/ 1997م، (ج2/18).

(6) بشير بن مولود، في الاجتهاد التنزيلي، ص23.

ولا يتصور ممن المفاوض أن يحفظ مقاصد الشريعة وهو على جهل بها.

وبناء على ما سبق فإن العلم بمقاصد الشريعة شرط في الوفد المفاوض كونه يبين الطريق الواضح الذي ينبغي على المفاوض أن يسلكه لاتخاذ القرارات في القضايا التي تواجهه، وينبغي على من ليس عنده هذا العلم وهذه الموازين ألا يترك له الأمر.

5. العلم بفقه المآلات: المآل في اللغة هو المرجع⁽¹⁾، واعتبار المآلات هو: "اعتبار ما يصير إليه الفعل أثناء تنزيل الأحكام الشرعية على محالها، سواء أكان ذلك خيراً أم شراً، وسواء أكان بقصد الفاعل أم بغير قصده"⁽²⁾.

إن المفاوض بحاجة ماسة لأن يكون على علم بفقه المآلات، وذلك لأن القرارات التي ستنتج من عملية التفاوض منوطة بالمصالح العامة، لذلك عليه أن ينظر في ما ستؤول إليه قراراته من مصالح أو مفسدات على دولته وشعبه من أجل أن يميز بين الخطأ والصواب، ولقد تنبّه الإمام الشاطبي لخطورة المآلات وأهمية اعتبارها قبل إصدار أي حكم أو فعل، فقال: "النظر في مآلات الأفعال مُعْتَبَرٌ مَقْصُودٌ شَرْعاً، سواء كانت الأفعال موافقةً أو مخالفةً"⁽³⁾.

إنَّ النظر في عواقب الأمور واستشراف المستقبل هو من المقاصد المهمة التي ينبغي مراعاتها عند عملية التفاوض؛ فينبغي على المفاوض أن يغلب على ظنه أن قراره سيحقق مقاصد ومصالح الناس الدنيوية والأخروية، وأن يجتنب ما يخاف منه تولد أي ضرر عليهم، أما التفاوض الذي لا يكون فيه اعتبار للمآل فهو نوعٌ من العبث، يؤدي إلى الوقوع في أخطاء أضرار فادحة. إن اعتبار المآلات التي تتول إليها المفاوضات هو أمر مطلوب شرعاً، وقد وردت شواهد كثيرة في الكتاب والسنة تدل على ذلك، ومنها:

1. قوله تعالى: ﴿وَلَا تَسُبُّوا الَّذِينَ يَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ فَيَسُبُّوا اللَّهَ عَدْوًا بِغَيْرِ عِلْمٍ﴾⁽⁴⁾.

وجه الدلالة: فهى الله تعالى عن المسلمين عن سب أوثان الكفار مراعاة للمآل الذي سيؤول إليه هذا السب، وهو سبُّ الله ﷻ بغير علم⁽⁵⁾.

2. لما أشير على النبي صلى الله عليه وسلم بقتل المنافقين قال: " لا يتحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه "⁽⁶⁾.

وجه الدلالة: راعى النبي صلى الله عليه وسلم ما يؤول إليه قتل المنافقين من تنفير من الإسلام، فصبر على أذى المشركين وعفا وصفح لمصلحة الاستئلاف وعدم التنفير عن الإسلام⁽⁷⁾.

إن العلم بفقه المآل له دور كبير في توجيه المفاوض الفلسطيني لإصدار قرارات صحيحة منضبطة متوازنة توافق مصلحة الناس ومقاصد الشريعة، قال الشاطبي: "النظر في المآلات .. جارٍ على مقاصد الشريعة"⁽⁸⁾.

(1) الزبيدي، تاج العروس، مرجع سبق ذكره، (ج38/28).

(2) عمر الجديبة، أصل اعتبار المآل بين النظرية والتطبيق، تقدم الدكتور محمد الروكي، الطبعة: الأولى، دار ابن حزم، 1430 هـ - 2010 م، ص36.

(3) الشاطبي، الموافقات، مرجع سبق ذكره، (ج5/177).

(4) [الأنعام:108].

(5) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج34/12).

(6) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب قوله: "وإذا قيل لهم تعالوا يستغفر لكم رسول الله " (ج6/154).

(7) ابن حجر، فتح الباري، مرجع سبق ذكره، (ج8/336).

(8) الشاطبي، الموافقات، مرجع سبق ذكره، (ج5/178).

فقد يكون موضوع التفاوض مشروعاً لجلب مصلحة أو درأً مفسدة، ولكن عند النظر في مآلات هذا القرار يجده على خلاف ما قُصِدَ فيه، فلربما أدى استحلاب المصلحة فيه إلى مفسدة تساوي المصلحة أو تزيد عليها، وعندها يكون هذا المال مانعاً من مشروعية هذا القرار، وقد يكون موضوع التفاوض غير مشروعٍ لمفسدةٍ تنشأ عنه، أو مصلحةٍ تندفع به، ولكنَّ له مآلاً على خلاف ذلك، فربما أدى استدفاع المفسدة إلى مفسدةٍ تساوي أو تزيد، وعندها لا يصحُّ إطلاق القول بعدم المشروعية.

وبناء على ما سبق فإن المفاوض لا يشرع له أن يتخذ قراراً في مفاوضاته سواء بالإقدام أو بالإحجام إلا بعد نَظَرِهِ إلى ما يؤول إليه ذلك القرار.

6. العلم بفقه الموازنات: ويقصد به الفقه الذي يتعلق بالمصالح والمفاسد، وطرق الترجيح بين المصالح عند التضام والتعارض، وكذلك الترجيح بين المفاسد إذا تعين فعل بعضها⁽¹⁾.

وقد عرفه كثير من المعاصرين بتعريفات متقاربة، منها ما ذكره الدكتور إبراهيم العاني بأنه " النظر في المصالح والمفاسد المتعارضة للجمع بينهما، أو لترجيح إحداهما على الأخرى بناء على الغلبة، وهو سبيل يلجأ إليه المجتهد عند تراحم المنافع والمضار وتعارضها"⁽²⁾، وقد وردت شواهد كثيرة في الكتاب والسنة تدل على اعتبار هذا النوع من الفقه، ومنها:

1. قوله تعالى: ﴿أَمَّا السَّفِينَةُ فَكَانَتْ لِمَسَاكِينَ يَعْمَلُونَ فِي الْبَحْرِ فَأَرَدْتُ أَنْ أَعِيبَهَا وَكَانَ وَرَاءَهُمْ مَلِكٌ يَأْخُذُ كُلَّ سَفِينَةٍ غَصْبًا . وَأَمَّا الْغُلَامُ فَكَانَ أَبَوَاهُ مُؤْمِنَيْنِ فَخَشِينَا أَنْ يُرْهِقَهُمَا طُغْيَانًا وَكُفْرًا . فَأَرَدْنَا أَنْ يُبْدِلَهُمَا رَبُّهُمَا خَيْرًا مِنْهُ زَكَاءً وَأَقْرَبَ رَحْمًا ﴾ (3)

وجه الدلالة: فالخضر عليه السلام بما علّمه الله من علم وحكمة أقدم على مفسدة حرق السفينة ليدفع مفسدة ضياعها بالكلية على يد الملك الظالم الذي يأخذ كل سفينة غصبا، وأقدم على مفسدة قتل الغلام ليدفع مفسدة إرهاب أبويه طغيانا وكفرا، مع ملاحظة أنّ هذه الصورة الأخيرة جائزة في حقه غير جائزة في شرعنا⁽⁴⁾.

"ولو اطلع موسى على ما في خرق السفينة من المصلحة، وعلى ما في قتل الغلام من المصلحة، وعلى ما في ترك السفينة من مفسدة غضبها، وعلى ما في إبقاء الغلام من كفر أبويه وطغيانهما، لما أنكر عليه ولما ساعده في ذلك وصوب رأيه، لما في ذلك من القرية إلى الله - عز وجل -، ولو وقع مثل ذلك في زماننا هذا لكان حكمه كذلك، وله أمثلة كثيرة : منها: أن تكون السفينة ليتيم يخاف عليها الوصي أن تغصب، وعلم الوصي أنه لو خرقها لزهّد الغاصب عن غضبها، فإنه يلزمه خرقها حفظاً للأكثر بتفويت الأقل،

(1) انظر: فقه الموازنات، موقع الاسلام سؤال وجواب، رابط:

[https://islamqa.info/ar/answers/217609/%D9%81%D9%82%D9%87-](https://islamqa.info/ar/answers/217609/%D9%81%D9%82%D9%87-%D9%A9%D9%A8%D9%A7%D9%A6%D9%A5%D9%A4%D9%A3%D9%A2%D9%A1%D9%A0%D9%8A%D9%8B%D9%8C%D9%8D%D9%8E%D9%8F%D9%B0%D9%B1%D9%B2%D9%B3%D9%B4%D9%B5%D9%B6%D9%B7%D9%B8%D9%B9%D9%BA%D9%BB%D9%BC%D9%BD%D9%BE%D9%BF%D9%C0%D9%C1%D9%C2%D9%C3%D9%C4%D9%C5%D9%C6%D9%C7%D9%C8%D9%C9%D9%CA%D9%CB%D9%CC%D9%CD%D9%CE%D9%CF%D9%D0%D9%D1%D9%D2%D9%D3%D9%D4%D9%D5%D9%D6%D9%D7%D9%D8%D9%D9%D9%DA%DB%DC%DD%DE%DF%D9%E0%E1%E2%E3%E4%E5%E6%E7%E8%E9%EA%EB%EC%ED%EE%EF%F0)

بتاریخ: 2019/4/22 م.

(2) إبراهيم العاني، فقه الموازنات في ضوء الكتاب والسنة ومقاصدهما، ص 30.

(3) [الكهف: 79، 81].

(4) انظر: موقع الاسلام سؤال وجواب، فقه الموازنات، رابط:

[https://islamqa.info/ar/answers/217609/%D9%81%D9%82%D9%87-](https://islamqa.info/ar/answers/217609/%D9%81%D9%82%D9%87-%D9%84%D9%8A%D9%8B%D9%8C%D9%8D%D9%8E%D9%8F%D9%A0%D9%A1%D9%A2%D9%A3%D9%A4%D9%A5%D9%A6%D9%A7%D9%A8%D9%A9%D9%AB%D9%AC%D9%AD%D9%AE%D9%AF%D9%B0%D9%B1%D9%B2%D9%B3%D9%B4%D9%B5%D9%B6%D9%B7%D9%B8%D9%B9%D9%BB%D9%BC%D9%BD%D9%BE%D9%BF%D9%C0%D9%C1%D9%C2%D9%C3%D9%C4%D9%C5%D9%C6%D9%C7%D9%C8%D9%C9%D9%CB%D9%CC%D9%CD%D9%CE%D9%CF%D9%D0%D9%D1%D9%D2%D9%D3%D9%D4%D9%D5%D9%D6%D9%D7%D9%D8%D9%D9%D9%DB%DC%DD%DE%DF%E0%E1%E2%E3%E4%E5%E6%E7%E8%E9%EB%EC%ED%EE%EF>F0>F1>F2>F3>F4>F5>F6>F7>F8>F9>FA>FB>FC>FD>FE>FF)

شود. تاریخ: 2019/4/22.

فإن حفظ الكثير الخطير بتفويت القليل الحقيق من أحسن التصرفات وقد قال ﷺ: ﴿ولا تقربوا مال اليتيم إلا بالتي هي أحسن﴾⁽¹⁾»⁽²⁾.

2. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " يا عائشة، لولا أن قومك حديثو عهد بشرك، لهدمت الكعبة "⁽³⁾. وجه الدلالة: قال النووي عن هذا الحديث: " فيه دليل لتقدم أهم المصالح عند تعذر جميعها "⁽⁴⁾، وبيان ذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم أخبر أن هدم الكعبة وردّها إلى ما كانت عليه من قواعد إبراهيم ﷺ فيه مصلحة، ولكن تعارض هذه المصلحة مفسدة أعظم منها، وهي خوف فتنة بعض من أسلم قريباً وذلك لما كانوا يعتقدونه من فضل الكعبة فيرون تغييرها عظيماً⁽⁵⁾. وبناء على ما سبق فإن المفاوض بحاجة ماسة إلى فقه الموازنات حتى ينجح في تقديم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة، والمصلحة الكبرى على المصلحة الصغرى، ومصلحة الكثرة على مصلحة القلة، وأن يقدم الضروريات على الحاجيات، وأن يقدم الحاجيات على التحسينيات، وهكذا أبداً: تقدم الأهم على المهم، والراجح على المرجوح، وهذا لا يمكن أن يحققه المفاوض إلا إذا كان على علم بفقه الموازنات.

يقول الدكتور نواف تكروري: "ويشترط في المفاوض أن يكون على علم ووعي بقيمة ما يفاوض عليه وعلى علم بأحكام التفاوض، وما يجوز فيه التساهل وما يجب فيه التشدد، وما الأمور التي لا يجوز التنازل عنها، ويعتبر إصرار الخصم عليها سبباً في قطع التفاوض، وإلا فإنه سوف يلحق بالأمة مفسدة عظيمة لأنه ربما تشدد في أمر كان فيه سعة، وربما تساهل في أمر لا يجوز التساهل فيه "⁽⁶⁾.

المحور الثالث: الضوابط الشرعية لإدارة ملف التفاوض مع اليهود في فلسطين

إن من أهم عناصر القوة في ملف التفاوض مع اليهود في فلسطين المحتلة طريقة إدارة ملف التفاوض، من حيث كون كلمة المفاوض الفلسطيني المسلم هي الكلمة العليا، وأن لا يترتب على تلك المفاوضات تنازلات لليهود بلا ثمن أو مصلحة شرعية معتبرة، وفي هذا المحور يفصل الباحثان الضوابط الشرعية لإدارة ملف التفاوض مع اليهود في فلسطين على النحو التالي:

1. ينبغي على المفاوض المسلم أن يفاوض مفاوضة العزيز المفتخر، لا أن يُفاوض مفاوضة المهزوم الذليل:

(1) [الأنعام: 152].

(2) سلطان العلماء، عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام، أبو محمد، قواعد الأحكام في مصالح الأناس: أبو محمد، راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد، طبعة جديدة مضبوطة منقحة، د.ط؛ القاهرة، نشر مكتبة الكليات الأزهرية، 1414 هـ - 1991 م، (وصورتها دور عدة مثل: دار الكتب العلمية - بيروت، ودار أم القرى - القاهرة)، (ج58/2).

(3) أخرجه مسلم في "صحيحه"، باب نقض الكعبة وبنائها (ج969/2).

(4) النووي، محيي الدين يحيى بن شرف، أبو زكريا، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، الطبعة: الثانية، د.ط؛ بيروت، نشر دار إحياء التراث العربي، 1392 هـ، باب نقض الكعبة وبنائها (ج90/9).

(5) انظر: نفس المرجع السابق.

(6) نواف هایل تكروري، أحكام التعامل السياسي مع اليهود في فلسطين المحتلة، الطبعة: الأولى، دمشق، 1421 هـ - 2000 م، ص440.

وذلك لأن المفاوض المسلم قوي الحجة متمسك بمبادئه يستمد عزته من دينه، وهو واثق بنصر الله ومطمئن أن جانب المسلمين سيعلو لا محالة، قال تعالى: ﴿وَلِلَّهِ الْعِزَّةُ وَلِرَسُولِهِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ﴾⁽¹⁾، وقال تعالى: ﴿وَلَقَدْ سَبَقَتْ كَلِمَتُنَا لِعِبَادِنَا الْمُرْسَلِينَ (171) إِنَّهُمْ لَهُمُ الْمَنْصُورُونَ (172) وَإِنَّ جُنَدَنَا لَهُمُ الْعَالِيُونَ﴾⁽²⁾ أي مضى من الله عز وجل القضاء والحكم في أم الكتاب، بأن لعباده النصرة والغلبة بالحجج⁽³⁾.

وأما أعداء الإسلام فإن الله ﷻ يلقي في قلوبهم الرعب والفرع من المؤمنين، وهذا الرعب غير مُبرَّر بعُدّة ولا إعداد؛ إنما هو شيء يُلقى الله ﷻ في قلوب الكفار رغم أنوفهم؛ قال تعالى: ﴿فَأَتَاهُمُ اللَّهُ مِنْ حَيْثُ لَمْ يَحْتَسِبُوا وَقَذَفَ فِي قُلُوبِهِمُ الرُّعْبَ﴾⁽⁴⁾. والناظر في سيرة النبي صلى الله عليه وسلم يجد أنّ الرسول الله صلى الله عليه وسلم في مفاوضاته كان يُدرك مواطن قوّته، ويُدرك عظمة رسالته، ويطمئن إلى صلابة أصحابه؛ ولذلك بعد مفاوضات صلح الحديبية لما سأله عمر بن الخطاب ﷺ: "ألست نبي الله حقاً؟ ألسنا على الحق وعدونا على الباطل؟ فعلام نعطي الدنيا في ديننا إذا ورجع ولما يحكم الله بيننا وبين أعدائنا؟" فظهر رسول الله صلى الله عليه وسلم بمظهر القوي الكبير، الذي يرفع رأسه في عزّة، ويعرض أمره في قوّة، فأجاب دون تعالٍ أو كِبَرٍ، ودون إهمال أو تهميش، إجابة الواثق برّيه، ثمّ في نفسه وأتباعه، فقال ﷺ: "إني رسول الله وهو ناصري ولست أعصيه"⁽⁵⁾ ولما أسّر الكفار عبد الله بن حذافة ذهبوا به إلى ملكهم فقالوا: إن هذا من أصحاب محمد، فبدأ الملك يفاض حذافة، فقال الملك لحذافة: هل لك أن تتنصر وأعطيك نصف ملكي؟

فقال حذافة: لو أعطيتني جميع ما تملك وجميع ما تملك جميع ملك العرب ما رجعت، عن دين محمد طرفة عين. فقال: إذا أقتلك، قال حذافة: أنت وذاك.

فأمر به فصلب وقال للرماة: ارموه قريباً من بدنه وهو يعرض عليه ويأبى، فأنزله ودعا بقدر فصب فيها ماء حتى احترقت ودعا بأسيرين من المسلمين فأمر بأحدهما فألقى فيها وهو يعرض عليه النصرانية وهو يأبى. ثم بكى. فقيل للملك: إنه بكى. فظن أنه قد جزع فقال: ردوه. ما أبكاك؟ قال: قلت هي نفس واحدة تلقى الساعة فتذهب فكنت أشتهي أن يكون بعدد شعري أنفوس تلقى في النار في الله.

فقال له الطاغية: هل لك أن تقبل رأسي وأخلي عنك؟

فقال له عبد الله: وعن جميع الأسارى؟ قال: نعم، فقبل رأسه.

وقدم بالأسارى على عمر، فأخبره خبره. فقال عمر: حق على كل مسلم أن يقبل رأس ابن حذافة وأنا أبداً. فقبل رأسه⁽⁶⁾.

(1) [المنافقون:8].

(2) [الصفات:171]

(3) انظر: الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج3/213).

(4) [الحشر:2]

(5) انظر: ابن قيم الجوزية، زاد المعاد في هدي خير العباد، الطبعة: السابعة والعشرون، د.ط؛ بيروت، نشر مؤسسة الرسالة، الكويت، مكتبة المنار الإسلامية، 1415هـ -1994م، (ج3/262).

(6) انظر: الذهبي، سير أعلام النبلاء، د.ط؛ القاهرة، دار الحديث، 1427هـ -2006م، (ج3/347).

إن مشاعر العزة هذه تعطي المفاوض المسلم قوة وصلابة في جلسته مع أعداء الإسلام، وتتيح له هذه الصلابة فرصة المناورة والمناظرة، والعدو لا ينظر فقط لعدة المسلمين وأعدادهم بل قد ينظر إلى درجة ثبات المسلمين وإقدامهم على التضحية، لذلك ينبغي على المفاوض الفلسطيني المسلم أن يعلم موطن قوته، وأن يعلم أن التفاوض بعزة أمر مهم للغاية فلا يفاوض ذليلاً.

2. لا يجوز أن تنطلق المفاوضات من تنازل يقدمه المسلمون:

لا يجوز أن تنطلق المفاوضات من نقطة تنازل يقدمها المسلمون للكفار، والدليل على ذلك قوله ﷺ: ﴿فَلَا تَهْنُوا وَتَدْعُوا إِلَى السَّلَمِ وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ﴾⁽¹⁾، قال قتادة في تفسير هذه الآية: "أي لا تكونوا أولى الطائفتين تصرع"⁽²⁾.

غير أنه إذا كان مقصد اليهود المفاوضين هو الحصول على تنازل من المسلمين، فإن هذا لا يمنع من جواز التفاوض، لكن مع ضرورة علم المفاوض بعدم جواز تقديم التنازل⁽³⁾.

3. ينبغي على المفاوض أن يطلب أكثر مما يرضى به ليحصل على ما يريد:

ينبغي على المفاوض الفلسطيني أن يكون على دراية كاملة بموضوع التفاوض، وما يحق له التنازل عنه وما لا يحق له التنازل عنه أو التفريط به، وذلك حتى يبدأ في تفاوضه بالأهم فالأهم، وأن ينطلق في مفاوضاته من الثوابت المتفق عليها من عموم الشعب، والتي لا يمكن بحال من الأحوال التفريط بها، كحق العودة وحق الأرض وغيرها.

قال الإمام محمد بن الحسن الشيباني: "وينبغي للكاتب أن يكتب ابتداءً على أشد ما يكون من الأشياء، يعني على أحوط الوجود، فإن كره المسلمون من ذلك شيئاً ألقوه من الكتاب؛ لأن إلقاء ما يريدون إلقاءه أهون عليهم من زيادة ما يريدون زيادته، ولعل أهل الحرب لا يقبلون إلا الأشد، فلهذا يكتب في الابتداء بهذه الصفة، فإن قبلوا اليسير منه ألقى المسلمون منه ما أحبوا"⁽⁴⁾.

4. وضوح الاتفاق عند صياغته وتحرير بنوده بعناية واهتمام:

حيث تكون بنود وشروط الاتفاقية واضحة، لا يوجد فيها بند يخالف ما تم التفاوض عليه، ولا تُفسر وتؤول على أكثر من وجه، بحيث تحدث خلافاً عند التطبيق، وتسمح للعدو التلاعب في العبارات للالتفاف على مضمون الاتفاق، والسعي للانتقاص من حقوق المسلمين فيها. جاء في "شرح السير الكبير": "... ثم المقصود به التوثق والاحتياط، فينبغي أن يكتب على أحوط الوجود، ويتحرز فيه من طعن كل طاعن، إليه وقعت الإشارة في قوله تعالى: ﴿وَلَا يَأْب كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ﴾"⁽⁵⁾، ومعلوم أن ما علمه الله يكون صواباً مجمعا عليه، فينبغي أن يكتب على وجه لا يكون لأحد فيه طعن"⁽⁶⁾.

(1) [سورة محمد: 35]

(2) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج 188/22).

(3) انظر: نواف هایل تكروري، أحكام التعامل السياسي مع اليهود في فلسطين المحتلة، مرجع سبق ذكره، ص 439.

(4) شرح السير الكبير، السرخسي، مرجع سبق ذكره، (ج 1798/1).

(5) [البقرة: 282].

(6) شرح السير الكبير، السرخسي، مرجع سبق ذكره، (ج 1781/1).

5. وجوب أخذ الحذر من مكاييد العدو:

6. ينبغي على المفاوضين أن يأخذوا حذرهم من مكاييد العدو، ومن المزالق التي قد تؤدي إلى ضياع مصالح المسلمين والأهداف المرجوة من المفاوضات، ومن هذه المكاييد التي ينبغي الحذر منها⁽¹⁾:

— الحذر من أن تتسبب المفاوضات بالضّرر على المجاهدين في أرض المعركة، أو تؤدي إلى الفت في عضدهم، قال صلى الله عليه وسلم: " لا ضرر، ولا ضرار "⁽²⁾.

— الحذر من أن تكون المشاركة في المفاوضات سبباً لتفريق الكلمة، ووقوع الخلاف والانقسام بين المسلمين، فضلاً عن أن تتسبب هذه المفاوضات في تبادل الاتهامات بالتّحوين والعمالة وغير ذلك من التنازع المذموم، قال تعالى: ﴿ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَتَذْهَبَ رِيحُكُمْ ﴾⁽³⁾.

— الحذر من أن يكون الاستمرار في المفاوضات واللّقاءات لأجل التنازل عما اتفق عليه في مفاوضات سابقة، قال تعالى: ﴿ أَوْكُلَّمَا عَاهَدُوا عَهْدًا نَبَذَهُ فَرِيقٌ مِنْهُمْ ﴾⁽⁴⁾، وقال ﷺ: ﴿ الَّذِينَ عَاهَدَتْ مِنْهُمْ ثُمَّ يَنْقُضُونَ عَهْدَهُمْ فِي كُلِّ مَرَّةٍ وَهُمْ لَا يَتَّقُونَ ﴾ (56) فَإِمَّا تَثَقَّفَتْهُمْ فِي الْحَرْبِ فَشَرَّدَ بِهِمْ مَنْ خَلَفَهُمْ لَعَلَّهُمْ يَدَّكَّرُونَ ⁽⁵⁾، جاء في تفسير الطبري: " وإنما أمر بذلك نبي الله صلى الله عليه وسلم أن يفعل بالناقض العهد بينه وبينهم إذا قدر عليهم فعلاً يكون إخافة لمن وراءهم، ممن كان بين رسول الله صلى الله عليه وسلم وبينه عهد، حتى لا يجترئوا على مثل الذي اجترأ عليه هؤلاء الذين وصف الله صفتهم في هذه الآية من نقض العهد "⁽⁶⁾.

— الحذر من مراوغة العدو في المفاوضات لتحقيق أهدافه وذلك ككسب الوقت، أو لإطالة زمن المحنة والقضية بما يؤدي إلى حصول الملل واليأس من الوصول إلى الحل المنشود مما يزيد الضغوط الشعبية والخارجية لقبول أي حل، أو التنازل عن المزيد من الحقوق، ويترك مجالاً للتكهنات وإساءة الظنون وبروز الخلاف بين المفاوضين ومختلف طبقات الشعب، أو بين المفاوضين أنفسهم.

7. مراقبة أعمال الوفد المفاوض، والتواصل معه بالنصح والمشورة:

إن مراقبة أعمال المفاوضين مع اليهود، وتقديم النصح لهم باستمرار يحول بينهم وبين وقوعهم بالتجاوزات والأخطاء، ولذلك قال صلى الله عليه وسلم: " والذي نفسي بيده لتأمرن بالمعروف ولتنهون عن المنكر أو ليوشكن الله أن يبعث عليكم عقاباً منه ثم تدعونه فلا يستجاب لكم "⁽⁷⁾.

(1) انظر: هيئة الشام الإسلامية، أحكام المفاوضات مع الأعداء وضوابطها، رابط: <https://islamicsham.org/fatawa/3254>، شوهد بتاريخ 2019/4/25م.

(2) سنن ابن ماجه، مرجع سبق ذكره، (ج2/784)؛ الألباني، سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها، مرجع سبق ذكره، باب 250 (ج1/498)، قال الألباني: حديث صحيح.

(3) [الأنفال:46].

(4) [البقرة:100].

(5) [الأنفال:56،58،57].

(6) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج14/23).

(7) الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة، سنن الترمذي، تحقيق: بشار عواد معروف؛ د.ط، بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1418هـ -1998م، باب ما جاء في الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر (ج4/38)، قال الترمذي: حديث حسن؛ الألباني، صحيح وضعيف سنن الترمذي، مصدر الكتاب: برنامج منظومة التحقيقات الحديثية - المجاني - من إنتاج مركز نور الإسلام لأبحاث القرآن والسنة بالإسكندرية، باب 2169 (ج5/169)، قال الألباني: حديث حسن.

إن من المهم جداً أن يسبق مباشرة المفاوضات اتصال وجلس للوفد المفاوض مع ممثلي شرائح الشعب، خاصة من يوثق برأيه ومشورته من المجاهدين والعلماء، وذلك لمناقشة طرق تحقيق مصالح الشعب، ودرء المفاسد عنه، وحدود ما يمكن التنازل عنه، والمقابل الذي سيحصل عليه الشعب، والضمانات اللازمة وغير ذلك، قال النبي صلى الله عليه وسلم: " الدين النصيحة: لله ولرسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم" (1).

8. اختيار المفاوضين على حسب كفاءتهم:

من المهم أن يتم اختيار الوفد المفاوض مع اليهود من أكثر من جهة من ممثلي الشعب من الفصائل المجاهدة والمؤسسات الشرعية والجهات المؤثرة من الهيئات والفعاليات الشعبية؛ لأنّ التفاوض من الشؤون العامة التي تتعلق بواقع الشعب ومستقبله، وإذا فاض شخص عن الشعب من غير تفويض كان مفتتاً عليهم، مدّعياً لصلاحيات ليست له.

وقد أرسل النبي صلى الله عليه وسلم كثيراً من السفراء والمفاوضين، ولكن دون أن يحدد صلى الله عليه وسلم سفراء من قبيلة واحدة أو بيت واحد، بل نوع بينهم، وكأنه اختار من كل بطن أو من كل قبيلة واحداً، والمثير أنه لم يكن من بين هؤلاء السفراء أحد من بني هاشم، وفي ذلك دلالات سياسية جميلة بأن رئيس الدولة يُعيّن سفراء على أساس الكفاءة والنوعية وملائمة المهارات، وليس على أساس القرابة والنسب (2).

المحور الرابع: الضوابط الشرعية للقضية محل التفاوض مع اليهود في فلسطين.

إن قضايا المسلمين ليست كلها تصلح أن تكون محلاً للتفاوض، على وجه الخصوص فيما يتصل بمسائل العقيدة وأصول الدين، وفي هذا المحور سيكشف الباحثان عن الضوابط الشرعية المتعلقة بالقضية التفاوضية مع اليهود على أرض فلسطين، وهي على النحو التالي:

1. أن لا تكون القضية محل التفاوض من أصول العقيدة والدين:

لا يجوز التفاوض مع الأعداء على أصل من أصول العقيدة بقصد التنازل والوصول لحلول وسط، ولذلك رفض رسول الله صلى الله عليه وسلم تفاوض المشركين لما حاولوا ذلك، وأنزل الله تعالى سورة الكافرون تأييداً لنبيه صلى الله عليه وسلم على ذلك (3). وبناء على ما سبق يتبين لنا عدم مشروعية ما يدعى إليه من الحوار بين الأديان، لأن هذه الدعوة تقوم على أساس توحيد الأديان في منتصف الطريق. أي تقديم تنازل عقدي من كل الأطراف.

يقول الدكتور نواف تكروري: " إن الدعوة إلى التفاوض بين الأديان السماوية بقصد التقارب الذي هو التقاء وجهات النظر على أمر وسط بينها، وأن بينها وحدة ولا تعارض بينها هو أمر مرفوض في شرعنا ولا يجوز التفاوض عليه، لأن الدين الحق هو دين الإسلام، قال تعالى: ﴿ إِنَّ الدِّينَ عِنْدَ اللَّهِ الْإِسْلَامُ ﴾ (4)، وما عداه فهو باطل، ويجب علينا أن نعلن لحملة هذه المعتقدات أن

(1) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم: " الدين النصيحة (ج 21/1).

(2) انظر: خالد محمود عبد اللطيف، مقال مواصفات اختيار السفراء من منظور الإسلام، رابط: <http://www.akjoujt.net/?q=node/1180>.

شوهده بتاريخ 2019/4/26م.

(3) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، ص 102.

(4) [آل عمران: 52].

تمسكهم بما لا يقودهم إلى النجاة يوم القيامة، وأن كل من لم يلتزم الإسلام فهو من أهل النار، لقوله تعالى: ﴿وَمَنْ يَبْتَغِ غَيْرَ الْإِسْلَامِ دِينًا فَلَنْ يُقْبَلَ مِنْهُ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾⁽¹⁾.

وإن كنا لا نسيء معاملتهم ولا نظلمهم في الدنيا بل نخاورهم ونفاوضهم لا بقصد التنازل من الطرفين أو العمل على وحدة الأديان، وإنما من أجل الدعوة إلى الدخول في الإسلام رحمة بهم لعلمهم يدخلون في الإسلام فيدركون النجاة⁽²⁾.

2. أن لا يكون في القضية محل التفاوض شرط مخالف للشرع

وبالتالي فإن أي شرط مخالف للشرع في القضية محل التفاوض فهو باطل وغير لازم للمسلمين؛ والدليل على ذلك قول النبي صلى الله عليه وسلم: "ما بال أناس يشترطون شروطاً ليس في كتاب الله، من اشترط شرطاً ليس في كتاب الله فهو باطل، وإن اشترط مائة شرط، شرط الله أحق وأوثق"⁽³⁾.

قال شيخ الإسلام ابن تيمية: "وهذا الحديث الشريف المستفيض الذي اتفق العلماء على تلقيه بالقبول اتفقوا على أنه عام في الشروط في جميع العقود"⁽⁴⁾.

مع التنبيه أنه ليس من الواجب بالضرورة أن تكون القضية محل التفاوض واردة في كتاب الله تعالى، لكن يكفي أن لا تكون مخالفة بشكل صريح أو ضمني لأي حكم من الأحكام القطعية الواردة في كتاب الله تعالى، قال ابن خزيمة: ليس في كتاب الله: "أي ليس في حكم الله جوازه أو وجوبه لا أن كل من شرط شرطاً لم ينطق به الكتاب يطل"⁽⁵⁾.

أما الشروط التي لا تخالف كتاب الله ولا سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم فهي شروط صحيحة يجب على المسلمين احترامها والوفاء بها لحديث النبي صلى الله عليه وسلم: "المسلمون عند شروطهم"⁽⁶⁾.

3. أن تحقق القضية محل التفاوض مصلحة للمسلمين وتدرأ عنهم الضرر

إن الغاية الأولى المقصودة من المفاوضات مع اليهود في فلسطين تحقيق مصلحة الإسلام والمسلمين، سواء كان ذلك من خلال جلب المنفعة لهم أو درأ المضرّة عنهم، وبالتالي فإنه يشترط في القضية محل التفاوض أن تتحقق فيها مصلحة معتبرة للمسلمين، وهذه المصلحة تختلف باختلاف الزمان والمكان وبحسب الظروف، فما كان مقبولاً في وقت قد لا يكون مقبولاً في وقت آخر وبالعكس، وما يقبل في حال الضعف يختلف عما يمكن قبوله في حال التمكين والقوة واشتداد البأس، وذلك تبعاً للمصلحة.

والدليل على اشتراط المصلحة للتفاوض مع الأعداء قوله ﷺ: ﴿فَلَا تَهِنُوا وَتَدْعُوا إِلَى السَّلَامِ وَأَنْتُمْ الْأَعْلَوْنَ﴾⁽⁷⁾، أي لا تضعفوا للأعداء وتدعوهم إلى الصلح والمسالمة، وأنتم القاهرون لهم والعالون عليهم⁽⁸⁾، قال القرطبي في تفسير هذه الآية: "فإذا كان

(1) [آل عمران: 85].

(2) نواف هایل تکروري، أحكام التعامل السياسي مع اليهود في فلسطين المحتلة، مرجع سبق ذكره، ص 439.

(3) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب البيع والشراء مع النساء (ج 71/3).

(4) ابن تيمية، مجموع الفتاوى، الطبعة: الأولى، دار الكتب العلمية، 1408هـ - 1987م، باب لا وقف على ما ليس بطاعة (ج 28/31).

(5) ابن حجر، فتح الباري، مرجع سبق ذكره، (ج 188/5).

(6) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب أجر السمسة (ج 92/3).

(7) [سورة محمد: 35]

(8) الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، مرجع سبق ذكره، (ج 188/22).

المسلمون على عزة وقوة ومنعة، وجماعة عديدة، وشدة شديدة فلا صلح، وإن كان للمسلمين مصلحة في الصلح، لنفع يجتلبونه، أو ضرر يدفعونه، فلا بأس أن يتدنى المسلمون إذا احتاجوا إليه⁽¹⁾.

قال الشيرازي الشافعي: " فإن لم يكن في الهدنة مصلحة لم يجر عقدها .. وإن كان فيها مصلحة بأن يرجوا إسلامهم أو بذل الجزية أو معاونتهم على قتال غيرهم جاز أن يهادن .. " ⁽²⁾.

كما ينبغي على المفاوض الفلسطيني أن يحرص في مفاوضاته على دفع الضرر عن المسلمين جماعةً وأفراداً، وأن يمتنع من أن يلحق بالمسلمين ضرراً في دمائهم وأموالهم وأعراضهم، والدليل على ذلك قول الرسول صلى الله عليه وسلم: " المسلم من سلم المسلمون من لسانه ويده، والمؤمن من أمانه الناس على دمائهم وأموالهم " ⁽³⁾، وقال صلى الله عليه وسلم: " لا ضرر، ولا ضرار " ⁽⁴⁾.

وقد حذر النبي المفاوض المسلم صلى الله عليه وسلم من تسببه بالضرر عن قصد، وبين أن الجزاء من جنس العمل، فقال صلى الله عليه وسلم: " من ضارَّ ضارَّ الله به، ومن شاقَّ شاقَّ الله به " ⁽⁵⁾، هذا الحديث يبين أن المفاوض المسلم إذا فعل خيراً وسعى في خير، فإنَّ الله يوفِّقه ويسدِّده، وإذا سعى في الشرِّ والفساد فإنَّ الله يلحق به الأذى والضرر جزاءً وفاً، قال تعالى: ﴿ وَمَا رُبُّكَ بِظَلَّامٍ لِّلْعَبِيدِ ﴾ ⁽⁶⁾.

خاتمة

في نهاية هذا البحث يستطيع الباحثان أن يخلصا إلى جملة من النتائج والتوصيات، أهمها:

أولاً: النتائج

1. التفاوض هو تبادل الرأي بين فريقين، أو أكثر من أجل الوصول إلى تسوية أو اتفاق ما.
2. أن الأصل في التفاوض مع اليهود الإباحة، وقد ثبتت مشروعية التفاوض في الكتاب، والسنة، والإجماع.
3. تتعدد أسباب التفاوض في الواقع الفلسطيني، فمنها الأسباب السياسية، ومنها إدارة الحكم، ومنها تسيير الأمور الحياتية للسكان.

(1) القرطبي، محمد بن أحمد، الجامع لأحكام القرآن - تفسير القرطبي، 1964م، (ج4/8).

(2) الشيرازي، إبراهيم بن علي بن يوسف، أبو إسحاق، المذهب في فقه الإمام الشافعي، نشر دار الكتب العلمية، (ج3/322).

(3) أخرجه البخاري في "صحيحه"، باب المسلم من سلم المسلمون من لسانه ويده (ج11/1)؛ سنن الترمذي، باب ما جاء في أن المسلم من سلم المسلمون من لسانه ويده (ج4/313).

(4) سنن الترمذي، مرجع سبق ذكره، باب ما جاء في الخيانة والغش (ج3/396) قال الترمذي: هذا حديث حسن غريب؛ الألباني، صحيح وضعيف سنن الترمذي، مرجع سبق ذكره، (ج4/440)، قال الألباني: حديث حسن.

(5) سنن الترمذي، مرجع سبق ذكره، باب ما جاء في الخيانة والغش (ج3/396) قال الترمذي: هذا حديث حسن غريب؛ ، الألباني، صحيح وضعيف سنن الترمذي، مرجع سبق ذكره، (ج4/440)، قال الألباني: حديث حسن.

(6) [فصلت: 46].

4. أن الإسلام قد شرع التفاوض مع الأعداء لحكم ومقاصد كثيرة منها: الدعوة إلى الله تعالى ونشر دين الإسلام وبيان سماحته وتحقيق مقصد الجهاد ومصالح المسلمين وفداء الأسرى، وعمارة الأرض من خلال تنمية الاقتصاد وازدهار التجارة ورفي الحضارة، التفاهم بين الشعوب وإحلال السلم والأمن بدل الحرب، وخلق جو يسمح بتحقيق المصالح المشتركة بين الدول.
5. أن التفاوض مع العدو مهمة عظيمة لكون مصلحة الدولة تتعلق بها، لذا يتحتم على المسلمين أن يحرصوا على اختيار المفاوضين وفق معيار الكفاءة، وأن يراعوا الضوابط الشخصية والمهنية فيهم، لا أن يتم الاختيار الوفد المفاوض بناء على الأهواء أو الولاء للأشخاص والجماعات.
6. أنه لا يجوز أن تنطلق المفاوضات من تنازل يقدمه المسلمون، وأنه ينبغي على المسلمين أن يفاوضوا مفاوضة العزيز والمفتخر، مع وجوب أخذ الحذر من مكايد العدو ومراوغاته.
7. ضوابط القضية محل التفاوض أربعة وهي: أن لا تكون القضية محل التفاوض على أصول العقيدة والدين، وأن لا يكون فيها شرط مخالف للشرع، وأن يكون فيها مصلحة معتبرة متيقنة للمسلمين وأن لا تتسبب القضية محل التفاوض بإلحاق الضرر بالمسلمين، وأن مخالفة هذه الضوابط يترتب عليها بطلان المفاوضات والآثار المترتبة عليها.
8. أن التعاون في شؤون الحياة بين الدولة الإسلامية مع غيرها من الدول الكافرة الأصل فيه الإباحة ما لم تخالف نصاً شرعياً، أما التعاون مع الكفار المعتدين على بلاد المسلمين كاليهود المغتصبين الأصل فيه المنع، وذلك لقوله تعالى: ﴿إِنَّمَا يَنْهَاكُمُ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ قَاتَلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَأَخْرَجُوكُم مِّنْ دِيَارِكُمْ وَظَاهَرُوا عَلَىٰ إِخْرَاجِكُمْ أَن تَوَلَّوْهُمْ وَمَن يَتَوَلَّهُمْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ﴾، غير أنه يجوز للمسلمين أن يعقدوا مع اليهود المغتصبين اتفاقيات تعاون في شؤون الحياة عند الضرورة، كما يفعل الفلسطينيون عندما يفاوضون اليهود على فتح المعابر والحدود، ولكن يشترط في مثل هذا التفاوض عدم الاعتراف بسيادة الكيان الصهيوني على أرض فلسطين وأن يكون بقدر الضرورة.

ثانياً: التوصيات

- يجب على ولاية الأمر مراعاة الضوابط الشرعية في المفاوضات مع الأعداء مع ضرورة استشارة أهل الحل والعقد من الخبراء والعلماء.
- يجب اختيار الوفود المفاوضة بناء على معيار الكفاءة، كما ينبغي العمل على إعدادهم إعداداً علمياً وإيمانياً من خلال عقد الدورات والمحاضرات الفكرية والتخصصية اللازمة لتطوير المفاوضين المسلمين وزيادة خبراتهم.
- ينبغي على منظمة التحرير الفلسطينية توحيد الصفوف مع باقي الهيئات والجماعات الفلسطينية، فلا تنفرد بعقد المفاوضات وحدها، وأن تنبذ الاتفاقيات القائمة على أساس الاعتراف بالكيان الصهيوني، وأن يكون الباعث إلى التفاوض مع اليهود المغتصبين هو مصلحة الإسلام والمسلمين، وأن تكون المفاوضات بقصد اعداد العدة وتجهيز القوة، وليس فقط التفاوض من أجل التفاوض.

- أن واجب ولاية أمر المسلمين هو التمسك بفريضة الجهاد، فيعملوا على توجيه الشعوب وتوحيد الصفوف وتجهيز الجيوش من أجل تحرير البلاد والعباد من العدو الغاصب لبلاد المسلمين، ولا يجوز بحال من الأحوال مفاوضة الكيان الصهيوني الغاصب لمهادنته أو مصالحته ما دام للمسلمين سبيل للجهاد والقتال.
- أنه ينبغي على ولاية الأمر اعداد الأجيال مادياً ومعنوياً، فيفتحوا السبل أمام الدعاة والعلماء والمربين لكي يوجهوا الشعوب ويعدوا الجيل للحروب القادمة إعداداً إيمانياً، كما ينبغي عليهم أن يستجمعوا القوة، ويعدوا الأجيال إعداداً عسكرياً على أحدث ما يمكن الوصول إليه من التطور العسكري.

المصادر والمراجع

1. القرآن الكريم .
2. البخاري، محمد بن إسماعيل البخاري، أبو عبد الله، الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه - صحيح البخاري-، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، الطبعة: الأولى؛ دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، 1422هـ.
3. مسلم بن الحجاج، أبو الحسن القشيري، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم - صحيح مسلم- تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، د.ط؛ بيروت، دار إحياء التراث العربي.
4. الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة، سنن الترمذي، تحقيق: بشار عواد معروف؛ د.ط، بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1418هـ - 1998م.
5. النسائي، أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، أبو عبد الرحمن، سنن النسائي، السنن الكبرى، تحقيق: حسن عبد المنعم شلبي وأشرف عليه: شعيب الأرنؤوط، قدم له: عبد الله بن عبد المحسن التركي، الطبعة: الأولى، د.ط؛ بيروت، نشر مؤسسة الرسالة، 1421هـ - 2001م.
6. البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي الخراساني، أبو بكر، السنن الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، الطبعة: الثالثة، د.ط؛ بيروت، نشر دار الكتب العلمية، 1424هـ - 2003م.
7. الصنعاني، عبد الرزاق بن همام بن نافع الحميري، أبو بكر، المصنف، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي، الطبعة: الثانية، د.ط؛ بيروت، نشر المجلس العلمي - الهند، ويطلب من المكتب الإسلامي، 1403هـ.
8. الطبري، محمد بن جرير بن يزيد بن كثير بن غالب الآملي، أبو جعفر، جامع البيان في تأويل القرآن، تحقيق: أحمد محمد شاكر، الطبعة: الأولى، نشر مؤسسة الرسالة، 1420هـ - 2000م.
9. القرطبي، محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي، أبو عبد الله، الجامع لأحكام القرآن - تفسير القرطبي، 1964م.
10. السعدي، عبد الرحمن بن ناصر، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، تحقيق: عبد الرحمن بن معلا اللويحق، الطبعة: الأولى، نشر مؤسسة الرسالة، 1420هـ - 2000م.

11. ابن كثير، اسماعيل بن عمر، أبو الفداء، تفسير القرآن العظيم، تحقيق: سامي بن محمد سلامة، الطبعة: الثانية، نشر دار طيبة، 1420هـ - 1999م.
12. الجصاص، أحمد بن علي، أبو بكر، أحكام القرآن، تحقيق: عبد السلام محمد علي شاهين، الطبعة: الأولى، د.ط؛ بيروت، نشر دار الكتب العلمية، 1415هـ-1994م.
13. الصابوني، محمد علي، صفوة التفاسير، الطبعة: الأولى، نشر دار الصابوني للطباعة والنشر والتوزيع، د.ط؛ القاهرة، 1417هـ - 1997م.
14. ابن حجر، أحمد بن علي، أبو الفضل العسقلاني الشافعي، فتح الباري، د.ط؛ بيروت، نشر دار المعرفة، 1379هـ - 1959م.
15. النووي، محيي الدين يحيى بن شرف، أبو زكريا، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، الطبعة: الثانية، د.ط؛ بيروت، نشر دار إحياء التراث العربي، 1392هـ.
16. ابن منظور، لسان العرب، الطبعة: الثالثة، د.ط؛ بيروت، دار صادر، 1414هـ - 1993م.
17. الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الحنفي الرازي، أبو عبد الله، مختار الصحاح، تحقيق: يوسف الشيخ محمد، الطبعة: الخامسة، د.ط؛ بيروت - صيدا، نشر المكتبة العصرية - الدار النموذجية 1420هـ - 1999م.
18. العسكري، الحسن بن عبد الله بن سهل، أبو هلال، الفروق اللغوية، حققه وعلق عليه: محمد إبراهيم سليم، د.ط؛ القاهرة، نشر دار العلم والثقافة للنشر والتوزيع.
19. الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من المحققين، نشر دار الهداية.
20. مجمع اللغة العربية بالقاهرة (إبراهيم مصطفى / أحمد الزيات / حامد عبد القادر / محمد النجار)، المعجم الوسيط، نشر دار الدعوة.
21. زين الدين محمد، التوقيف على مهمات التعاريف، الطبعة: الأولى، د.ط؛ القاهرة، نشر عالم الكتب 38 عبد الخالق ثروت، 1410هـ-1990م.
22. أحمد مختار عبد الحميد عمر، بمساعدة فريق عمل، معجم اللغة العربية المعاصرة، الطبعة: الأولى، نشر عالم الكتب، 1429هـ - 2008م.
23. سعدي أبو حبيب، القاموس الفقهي لغة واصطلاحاً، الطبعة: الثانية، د.ط؛ دمشق - سورية، نشر دار الفكر، 1408هـ - 1988م، تصوير: 1993م.
24. علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني، كتاب التعريفات، ضبطه وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، الطبعة: الأولى، د.ط؛ بيروت، نشر دار الكتب العلمية، 1403هـ - 1983م.
25. الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصبابي، الطبعة: الأولى، د.ط؛ مصر، نشر دار الحديث، 1413هـ - 1993م.
26. ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد، فتح القدير، نشر دار الفكر.
27. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد، أبو محمد، المغني، نشر مكتبة القاهرة، 1388هـ - 1968م.

28. إمام الحرمين، عبد الملك بن عبد الله الجويني، أبو المعالي، الغياثي غياث الأمم في التياث الظلم، تحقيق: عبد العظيم الديب، الطبعة: الثانية، نشر مكتبة إمام الحرمين، 1401هـ.
29. الشاطبي، إبراهيم بن موسى، الموافقات في أصول الشريعة، تحقيق: أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، الطبعة: الأولى، دار ابن عفان، 1417هـ / 1997م.
30. القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن، أبو العباس، الفروق، الناشر عالم الكتب.
31. الماوردي، علي بن محمد، أبو الحسن، الأحكام السلطانية، د.ط؛ القاهرة، نشر دار الحديث.
32. سلطان العلماء، عز الدين عبد العزيز بن عبد السلام، أبو محمد، قواعد الأحكام في مصالح الأناس: أبو محمد، راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد، طبعة جديدة مضبوطة منقحة، د.ط؛ القاهرة، نشر مكتبة الكليات الأزهرية، 1414 هـ - 1991 م، (وصورتها دور عدة مثل: دار الكتب العلمية - بيروت، ودار أم القرى - القاهرة).
33. ابن الوزير، محمد بن إبراهيم بن علي بن المرتضى، أبو عبد الله، الرّوضُ الباسم في الدّبِّ عَنْ سُنَّةِ أَبِي الْقَاسِمِ ﷺ وعليه حواشي لجماعة من العلماء منهم الأمير الصنعاني، تقدم: فضيلة الشيخ العلامة بكر بن عبد الله أبو زيد، اعتنى به: علي بن محمد العمران، نشر دار عالم الفوائد للنشر والتوزيع.
34. الشيرازي، إبراهيم بن علي بن يوسف، أبو إسحاق، المذهب في فقه الإمام الشافعي، نشر دار الكتب العلمية.
35. ابن قدامة المقدسي، عبد الرحمن بن محمد بن أحمد، أبو الفرج، الشرح الكبير على متن المقنع لابن قدامة المقدسي، نشر دار الكتاب، أشرف على طباعته: محمد رشيد رضا صاحب المنار.
36. لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، الفتاوى الهندية، الطبعة: الثانية، دار الفكر، 1310هـ.
37. ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، مجموع الفتاوى، الطبعة: الأولى، دار الكتب العلمية، 1408هـ - 1987م.
38. ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، اقتضاء الصراط المستقيم، تحقيق: ناصر عبد الكريم العقل، الطبعة: السابعة، د.ط؛ بيروت، دار عالم الكتب، 1419هـ - 1999م.
39. ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحليم بن عبد السلام، السياسة الشرعية، الطبعة: الأولى، د.ط؛ المملكة العربية السعودية نشر وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد، 1418هـ.
40. مناهج جامعة المدينة العالمية، السياسة الشرعية، نشر جامعة المدينة العالمية.
41. ابن قيم الجوزية، محمد بن أبي بكر بن أيوب، زاد المعاد في هدي خير العباد، الطبعة: السابعة والعشرون، د.ط؛ بيروت، نشر مؤسسة الرسالة، الكويت، مكتبة المنار الإسلامية، 1415هـ - 1994م.
42. وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، الطبعة: الثانية، د.ط؛ الكويت، دار السلاسل، من 1404 - 1427هـ.
43. السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، شرح السير الكبير، بدون طبعة، نشر الشركة الشرقية للإعلانات، 1971م.
44. الذهبي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان، سير أعلام النبلاء، د.ط؛ القاهرة، دار الحديث، 1427هـ - 2006م.

45. صفى الرحمن المباركفوري، الرحيق المختوم، الطبعة: الأولى، د.ط؛ بيروت، دار الهلال (نفس طبعة وترقيم دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع).
46. التبريزي، محمد بن عبد الله الخطيب العمري، أبو عبد الله، مشكاة المصابيح، تحقيق: محمد ناصر الدين الألباني، الطبعة: الثالثة، د.ط؛ بيروت، المكتب الإسلامي، 1985م.
47. الألباني، محمد ناصر الدين، أبو عبد الرحمن، سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها، الطبعة: الأولى، د.ط؛ الرياض، مكتبة المعارف، 1415 هـ - 1995م.
48. الألباني، محمد ناصر الدين، أبو عبد الرحمن، سلسلة الأحاديث الضعيفة والموضوعة، الطبعة: الأولى، د.ط؛ الرياض، دار المعارف، 1412 هـ - 1992م.
49. الألباني، محمد ناصر الدين، أبو عبد الرحمن، صحيح وضعيف سنن الترمذي، مصدر الكتاب: برنامج منظومة التحقيقات الحديثية - المجاني - من إنتاج مركز نور الإسلام لأبحاث القرآن والسنة بالإسكندرية.
50. ميثاق علماء الأمة لمقاومة التطبيع مع الكيان الصهيوني بتوقيع 118 عالماً من علماء الأمة، 1438 هـ - 2017م.
51. محمد بن عيسى الأحمدى، التفاوض في القرآن الكريم، إشراف خالد نبوي سيلمان حجاج، نشر جامعة المدينة العالمية، 1434 هـ - 2013م.
52. إحسان الهندي، أحكام الحرب والسلام في دولة الإسلام، الطبعة: الأولى؛ د.ط، دمشق، دار النميز، 1413 هـ - 1993م.
53. نواف هایل تکروري، أحكام التعامل السياسي مع اليهود في فلسطين المحتلة، الطبعة: الأولى، دمشق، 1421 هـ - 2000م.
54. أحمد الريسوني، نظرية المقاصد عند الشاطبي، نشر المعهد العالمي للفكر الاسلامي، 1416 هـ - 1995م.
55. ياسر النجار، أهل الحل والعقد في الفقه الإسلامي ماهيتهم، شروطهم، وظائفهم، مجلة جامعة المدينة العالمية، العدد الخامس عشر، 2015م.
56. عبد الله الطريقي، أهل الحل والعقد، صفاتهم ووظائفهم، نشر رابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، العدد 185، السنة السابعة عشر، 1419 هـ - 1998م.
57. بشير بن مولود جحيش، في الاجتهاد التنزيلي.
58. عمر الجدة، أصل اعتبار المال بين النظرية والتطبيق، تقدم الدكتور محمد الروكي، الطبعة: الأولى، دار ابن حزم، 1430 هـ - 2010م.
59. عبد السلام درويش، أثر الاحتلال في شروط التفاوض الفلسطيني الإسرائيلي على إيجاد حل للقضية الفلسطينية (رسالة ماجستير)، إشراف عبد الستار قاسم، جامعة النجاح الوطنية، 2013م.
60. علي محمد علي، ملف وثائق وأوراق القضية الفلسطينية، الجزء الأول، نشر مركز دراسات الشرق الأوسط.
61. عبد العزيز الأسمرى، التفاوض في الحدث الأزموي.
62. صلاح الحميد، فن التفاوض والدبلوماسية، الطبعة: الأولى، د.ط؛ القاهرة، مؤسسة طيبة للنشر والتوزيع، 2012م.
63. عبد الباسط حسونة ومحمود العفيف، إدارة المفاوضات، جامعة الباحة، مقرر الكتروني.
64. بشير العلاق، إدارة التفاوض.

65. هيئة الشام الإسلامية، أحكام المفاوضات مع الأعداء وضوابطها، رابط: <https://islamicsham.org/fatawa/3254>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
66. خالد محمود عبد اللطيف، مواصفات اختيار السفراء من منظور الإسلام، رابط: <http://www.akjoujt.net/?q=node/1180>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
67. ريم مشاط، مهارات التفاوض بين الثقافات المتعددة.
68. منتدي خاص بطلاب ماجستير MBA النيلين، التفاوض، الرابط: <http://mbagroup.ibda3.org/t8-topic>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
69. أحمد سعيد قاضي، التطبيع بتعريفاته المتعددة، الرابط: <https://www.rommanmag.com/view/posts/postDetails?id=4603>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
70. عبد الحليم الغني، التفاوض مفهومه شروطه ومبادئه، انظر الرابط: <https://hrdiscussion.com/hr11527.html>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
71. جميل عودة، التفاوض السياسي لحل النزاعات، الرابط: <http://www.balagh.co/pages/tex.php?tid=12205>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
72. تاريخ وأنواع ومجالات التفاوض: الرابط: [http://www.siironline.org/alabwab/monawat\(28\)/084.htm](http://www.siironline.org/alabwab/monawat(28)/084.htm)، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
73. التفاوض: الرابط: <https://www.kantakji.com/media/8922/altafawd.doc>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
74. الأكاديمية العربية البريطانية للتعليم العالي، أنواع التفاوض، الرابط: <https://www.abahe.uk/negotiation-and-conflict-resolution-enc/63922-types-of-negotiation.html>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
75. ياسر تاج الدين حامد، سماحة الاسلام مع غير المسلمين، الرابط: <https://www.alukah.net/sharia/0/93302>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
76. موقع الإسلام سؤال وجواب، سؤال رقم 135052، <https://islamqa.info/ar/answers/135052/8>، شوهده بتاريخ 2019/4/30م.
- مؤسسة الدراسات الفلسطينية، قاعدة بيانات الوثائق الرئيسية في القضية الفلسطينية والصراع العربي - الإسرائيلي، انظر الرابط: [https://www.palestine-studies.org/sites/default/files/Letter by Theodor Herzl to Sultan Abdul Hamid.pdf](https://www.palestine-studies.org/sites/default/files/Letter%20by%20Theodor%20Herzl%20to%20Sultan%20Abdul%20Hamid.pdf)