

استراتيجية تفادي النزاع سياساتها وتكتيكاتها صلح الحديبية أنموذجاً

محمود احمد رشيد*

ملخص

يقدم البحث دراسة علمية دقيقة لاستراتيجية النبي ﷺ التفاوضية الناجحة في صلح الحديبية في ضوء إستراتيجيات المفاوضات المعاصرة، حيث اختار النبي ﷺ استراتيجية تفادي النزاع لإدارة المفاوضات مع قريش، ويبيّن البحث أسباب اختيار النبي ﷺ لهذه الاستراتيجية، والسياسات التي استخدمها في المفاوضات، والتكتيكات التي طبقها في جولات المفاوضات المباشرة وغير المباشرة، للخروج من أزمة الحديبية بحلول تخدم الطرفين بعيداً عن النزاع، فكان ثمرة تلك الاستراتيجية صلح الحديبية الذي كان نصراً وفتحاً للمسلمين.

الكلمات الدالة: السيرة النبوية، الحديبية، مفاوضات، تفادي النزاع المسلح، إدارة الأزمات.

المقدمة

وجهاهه فرداً كان أم فريقاً.

إشكالية البحث: يقدم هذا البحث إجابة عن الإشكالات الآتية: ما الاستراتيجية التي استخدمها النبي ﷺ في مفاوضات الحديبية؟ وهل انسجمت سياسات النبي ﷺ التفاوضية، وتكتيكاته مع إستراتيجيته؟ وهل حققت عملية التفاوض الأهداف التي سعى إليها النبي ﷺ؟

منهجية البحث: ساعتمد في بحثي على المنهج الوصفي: لوصف أبرز مجريات صلح الحديبية ذات العلاقة بموضوع البحث، والمنهج التاريخي: لمعرفة أحداث الحديبية من المصادر والمراجع التي تحدثت عنها، وتوثيقها توثيقاً علمياً، ودراستها بدقة، والمنهج التحليلي: في تحليل أحداث الحديبية بما ينسجم مع استراتيجية تفادي النزاع المعاصرة.

الدراسات السابقة: لم أجد بحسب اطلاعي من أفرد صلح الحديبية بدراسة متخصصة من جانب المفاوضات، وما ورد في كتابات المعاصرين هي تحليلات سياسية، وعسكرية أثناء الكتابة عن جهود النبي ﷺ العسكرية والسياسية، أو التعليق على أحداث الحديبية.

خطة البحث: يتكون البحث من المباحث والمطالب الآتية:

المبحث الأول: مفهوم الاستراتيجية، ومقوماتها.

المطلب الأول: مفهوم الاستراتيجية.

المطلب الثاني: مقومات استراتيجية تفادي النزاع.

المطلب الثالث: التأصيل الشرعي لاستراتيجية تفادي النزاع.

المطلب الرابع: المواقف التي تجلت فيها استراتيجية تفادي

النزاع.

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسول الله الكريم، وعلى آله وصحابه أجمعين، أما بعد:

فقد شهدت أحداث السيرة النبوية كثيراً من المفاوضات بين النبي ﷺ والمشرّكين في العهد المكي والمدني، والتي تجلت فيها براعة النبي ﷺ في التفاوض، وقدرته على وضع استراتيجيات واضحة تنسجم مع طبيعة الدعوة الإسلامية ومرآطها، وكان النبي ﷺ يضع لكل موقف تفاوضي سياسات تفاوضية محددة، يسعى لتحقيقها من خلال تكتيكات مبنية على: الذكاء والقدرة على الإقناع، والمساومة، والمجادلة، وبراعة في استمالة الطرف الآخر، وتقديم التنازلات المرهولة مع بعد الرؤية، ومعرفة مآلات الأمور، وبذلك استطاع النبي أن يحقق كما كبيراً من المكاسب للإسلام والمسلمين، ودفع عنهم كثيراً من المفسد والشور التي تعيق حركة الدعوة الإسلامية، وكان من أبرز تلك المفاوضات (صلح الحديبية) والذي هو موضوع هذا البحث.

أهمية البحث: تأتي أهمية البحث من أنه يكشف عن منهج النبي ﷺ في مفاوضة المشرّكين في أنموذج الحديبية، ويظهر استراتيجيات النبي ﷺ التفاوضية، وسياساته، وتكتيكاته، ومقومات المفاوضات الناجح، وأخلاقياته، فنزداد إيماناً به، ومحبة له، ويعالج حادثة من السيرة بمنهجية تجمع بين الأصالة والمعاصرة يفيد منه المفاوضات المسلم في دعوته

* كلية الشريعة، الجامعة الأردنية. تاريخ استلام البحث 2014/5/18، وتاريخ قبوله 2014/11/16.

والسياسية وغيرها، وهذه الكلمة مصطلح يوناني قديم (strategia) يعني: "فن أو علم القيادة العامة"⁽³⁾.

2- مفهوم الاستراتيجية في المفاوضات: تُعرّف الاستراتيجية في المفاوضات بأنها: "إدارة كافة الجهود والإمكانات المادية، وغير المادية بما فيها: العوامل السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، والقانونية، والعقائدية، والتكنولوجية لتهيئة المسرح للقيام بالعملية التفاوضية بنجاح كامل"⁽⁴⁾.

المطلب الثاني: مقومات استراتيجية تفادي النزاع:

يلجأ إلى هذه الاستراتيجية طرفاً الأزمة معاً، أو أحدهما بداية، ثم يتبعه الطرف الآخر من أجل تجنب النزاع العسكري، وأهم مقومات هذه الاستراتيجية:

أولاً: القدرة على توظيف الموارد المادية، وغير المادية لتجنب النزاع العسكري، ويكون ذلك في حالتين:

أ- عندما تميل موازين القوة بين الطرفين إلى التكافؤ.

ب- إذا ترجح لدى الطرفين أن المكاسب التي تترتب على تفادي النزاع أعظم من تلك التي تترتب على النزاع.

ثانياً: القدرة على إبداء المرونة العالية في إدارة الموارد، وتقديم التنازلات التكتيكية المرحلية لتفادي النزاع.

ثالثاً: التمسك بالقيم والمبادئ الأخلاقية العالية: كالصبر، والتأني، وعفة اللسان، والصدق، والوفاء بالعهد.

رابعاً: القدرة على إدارة الوقت، وتوظيفه كعنصر ضاغط لتحقيق أهداف التفاوض.

خامساً: امتلاك دراسة معمقة عن عناصر القوة والضعف في الطرف الآخر.

المطلب الثالث: التأصيل الشرعي لاستراتيجية تفادي النزاع:

إن من أهم المقاصد التي لأجلها بعث الله الأنبياء والمرسلين مقصدين أساسيين: الأول: إرشاد الناس وهدايتهم إلى الدين الحق، والثاني: إقامة الحجة عليهم بتبليغهم دين الله، ولأجل ذلك شرع الله لأنبيائه وسائل متنوعة لتحقيق هذين المقصدين كان منها: الدعوة بالحكمة، والموعظة الحسنة، والمجادلة بالتي هي أحسن، والصبر على الأذى، والعفو والصفح عن المخالفين، وصدق النصيحة، والجهد ببذل النفس والمال، ولم يكن قتال المخالفين مقصوداً لذاته، بل هو إحدى الوسائل التي استخدمها الرسل في الدعوة إلى الله، وليست الوسيلة الوحيدة، ويؤكد هذا الأصل السنة الفعلية حيث صالح النبي قريشاً في الحديبية، ويهود خيبر، ونصارى نجران وغيرهم، والسنة القولية، فقوله: "لَا تَنَمَّنُوا لِقَاءِ الْعَدُوِّ، وَسَلُّوا لِلَّهِ الْعَاقِبَةَ"⁽⁵⁾ وقد بين العلماء أسباب نهي النبي عن تمني لقاء

المبحث الثاني: سياسات النبي ﷺ في التفاوض لتفادي النزاع في الحديبية.

المطلب الأول: تعريف السياسة لغةً، واصطلاحاً.
المطلب الثاني: سياسات النبي ﷺ التفاوضية في صلح الحديبية.

المبحث الثالث: التكتيكات النبوية التنفيذية لتفادي النزاع في الحديبية.

المطلب الأول: مفهوم التكتيك.
المطلب الثاني: ابرز التكتيكات التي استخدمها النبي ﷺ في صلح الحديبية.

نتائج البحث وتوصياته.

التمهيد: كان الخروج إلى الحُدَيْبِيَّة⁽¹⁾ بناء على رؤيا رآها النبي ﷺ وهي أنه سيدخل مكة معتمراً آمناً مطمئناً، فاستنفر النبي ﷺ المهاجرين والأنصار فخرج معه ما يقارب ألف وأربعمائة من الصحابة، وساق الهدي، ولم يأخذ من السلاح إلا السيوف، واعتذر الأعراب عن الخروج جنباً وخوفاً، ولما وصل المسلمون إلى (ذو الحليفة) أحرموا بالعمرة، ثم ساروا إلى الحديبية، وقد جاءه الخبر أن قريشاً سبقته إلى آبار الماء قريباً من الحديبية، ومعها أحلافها من غطفان والأحابيش⁽²⁾، وأعدت نفسها لقتال النبي ﷺ، وصدده عن دخول مكة، فتأزم الموقف بين الطرفين بشكل خطير جداً، وأدرك الطرفان أن النزاع غير محمود العواقب، فبدأت المفاوضات غير المباشرة، ثم المباشرة حتى تمّ التوصل إلى صلح الحديبية بشروطه المشهورة، وهي: أن يرجع المسلمون هذا العام (6هـ)، ويعودوا لأداء العمرة في السنة القادمة ومعهم السيوف في قرابها، ويقيموا في مكة ثلاثة أيام، ويحق لمن شاعت من قبائل العرب أن تدخل في حلف قريش أو حلف النبي ﷺ، ويرد المسلمون من جاءهم من قريش مسلماً، ولا يُمنع مسلم من العودة إلى قريش، ووضع الحرب بين الطرفين عشر سنوات.

وقد استخدم الطرفان استراتيجية تفاوضية، وعدة سياسات وتكتيكات لتحقيق المكاسب، وتفادي الخسائر تفوق فيها النبي ﷺ وأصحابه بتوفيق الله لهم ونصره، وحقق النبي ﷺ رجوعاً آمناً للمسلمين، وفتحاً ونصراً خلده القرآن العظيم، والسنة المطهرة، وكتب السير والتاريخ.

المبحث الأول

مفهوم الاستراتيجية ومقوماتها

المطلب الأول: مفهوم الاستراتيجية :

1- الاستراتيجية لغة: دخلت هذه الكلمة في عصرنا في علوم كثيرة، منها: العلوم الإدارية، والعلوم العسكرية، والتربوية،

ومنعت المسلمين من ورودها، فعطش الناس يوم الحديبية عطشاً شديداً: "وَالنَّبِيُّ ﷺ بَيْنَ يَدَيْهِ رِكْوَةٌ فَتَوَضَّأَ، فَجَهَشَ - تَجَمَّعَ - النَّاسُ نَحْوَهُ، فَقَالَ: مَا لَكُمْ؟ قَالُوا: لَيْسَ عِنْدَنَا مَاءٌ نَتَوَضَّأُ وَلَا نَشْرَبُ إِلَّا مَا بَيْنَ يَدَيْكَ، فَوَضَعَ يَدَهُ فِي الرِّكْوَةِ، فَجَعَلَ الْمَاءُ يَبْثُورُ بَيْنَ أَصَابِعِهِ، كَأَمْثَالِ الْعُبُونِ، فَشَرَبْنَا وَتَوَضَّأْنَا قُلْتُ: كَمْ كُنْتُمْ؟ قَالَ: لَوْ كُنَّا مِائَةَ أَلْفٍ لَكَفَّانَا"⁽¹²⁾ ولما جاء الصحابة بئر الحديبية نزحوها، ولم يتركوا فيها قطرة قال البراء بن عازب " فجلس النبي ﷺ على شفير البئر، فدعا بماء فمضض بماء، ومج في البئر، فمكثنا غير بعيد، ثم استقينا حتى روينا، وروت، أو صدرت ركائبنا"⁽¹³⁾ ثم شكا الصحابة للنبي ﷺ قلة الماء، ولم يجدوا إلا بئراً قليلة الماء " فَاَنْتَرَعَ سَهْمًا مِنْ كِنَانَتِهِ، ثُمَّ أَمَرَهُمْ أَنْ يَجْعَلُوهُ فِيهِ، فَوَاللَّهِ مَا زَالَ يَجِيشُ لَهُمْ بِالرِّيِّ حَتَّى صَدَرُوا عَنْهُ"⁽¹⁴⁾ وجندت قريش مواردها لإطعام حلفائها في مكة وبلدح، قَالَ الْوَادِي: "كَانَتْ قُرَيْشٌ قَدْ تَوَافَوْا وَجَمَعُوا الْأَمْوَالَ يُطْعَمُونَ بِهَا مَنْ ضَوَى إِلَيْهِمْ مِنَ الْأَحَابِيشِ، فَكَانَ يُطْعَمُ فِي أَرْبَعَةِ أَمْكِنَةٍ"⁽¹⁵⁾ ولما خرجوا إلى (بلدح) "رَادَفُوا- تَابَعُوا- عَلَى الطَّعَامِ، يُطْعَمُونَ الْجُزْرَ مَنْ جَاءَهُمْ"⁽¹⁶⁾ وقد قدم النبي ﷺ من المدينة مسافراً في قلة من الطعام، وعندما نزل النبي ﷺ الحديبية شكا إليه الصحابة ما أصابهم من الجوع، وطلبوا من النبي ﷺ أن ينحروا الإبل ليأكلوا، فأذن لهم فأخبر بذلك عمرُ ﷺ، فَجَاءَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، لَا تَفْعَلْ فَإِنَّ يَكُ فِي النَّاسِ بَقِيَّةٌ ظَهَرَ يَكُنْ أَمْثَلًا... "⁽¹⁷⁾ فطلب النبي من الصحابة أن يجمعوا ما معهم من طعام، فجمعوا شيئاً قليلاً، فدعا بالبركة، ثم دعا الناس أن يأخذوا منه قَالَ أَبُو شُرَيْحٍ: "فَأَنَا حَاضِرٌ، فَيَأْتِي الرَّجُلُ فَيَأْخُذُ مَا شَاءَ مِنَ الزَّادِ حَتَّى إِنَّ الرَّجُلَ لَيَأْخُذُ مَا لَا يَجِدُ لَهُ مَحْمَلًا"⁽¹⁸⁾.

ثالثاً: طبيعة الزمان والمكان: كان العرف عند العرب في الجاهلية تعظيم الأشهر الحرم بالامتناع عن الغزو والقتال فيها، وكانوا يشنعون على كل من يخرج عن هذا العرف، وقد كان خروج النبي ﷺ إلى الحديبية في السنة السادسة للهجرة في شهر ذي القعدة "يوم الاثنين لهلال ذي القعدة. هذا هو الصحيح"⁽¹⁹⁾ قال البخاري: "عُمْرَةُ الْحُدَيْبِيَّةِ فِي ذِي الْقَعْدَةِ"⁽²⁰⁾ وذو القعدة من الأشهر الحرم التي تقعد فيها العرب عن القتال لذا سمته بذي القعدة، فخرج النبي ﷺ في هذا الوقت الذي لا يريد قتالاً، وأما المكان فهي مكة البيت الحرام الأرض المقدسة عند العرب التي لا يحل فيها الاقتتال، ولا سفك الدماء، ومن دخلها أمن على نفسه وماله، فاجتمع للنبي ﷺ في خروجه فضيلتان حرمة الزمان وحرمة المكان.

رابعاً: طبيعة العدو في الحديبية: لجأ النبي ﷺ إلى استراتيجية تقادي النزاع لأن العدو عشيرته وأقاربه، وأهل بلده،

العدو، فقال ابن بطال: "وجملة معناه: النهي عن تمنى المكروهات والتصدي للمحذورات، ولذلك سأل السلف العافية من الفتن والمحن؛ لأن الناس مختلفون في الصبر على البلاء"⁽⁶⁾ وقال ابن الجوزي: "والمُدْعَى متوكل على قوته، معرض بدعوته عن ملاحظة الأقدار وتصرفها، وَمَنْ كَانَ كَذَلِكَ وَكَلَّ إِلَى دَعْوَاهُ، كَمَا تَمَنَى الَّذِي فَاتَتْهُمُ غَزَاةُ بَدْرِ فَلَمْ يَثْبُتُوا يَوْمَ أَحَدٍ، وَكَمَا أُعْجِبْتَهُمْ كَثْرَتُهُمْ يَوْمَ حُنَيْنٍ فَهَزَمُوا"⁽⁷⁾ وقال النووي: "لِأَنَّهُ يَتَّصِمُنْ قَلَّةَ الْإِهْتِمَامِ بِالْعَدُوِّ وَاحْتِقَارَهُ وَهَذَا يُخَالِفُ الْإِحْتِيَاظَ وَالْحَزْمَ وَتَأْوُلُهُ بَعْضُهُمْ عَلَى النَّهْيِ عَنِ التَّمَنِّي فِي صُورَةٍ خَاصَّةٍ وَهِيَ إِذَا شَكَ فِي الْمَصْلَحَةِ فِيهِ وَحُصُولِ ضَرَرٍ"⁽⁸⁾ وكان من أبرز القواعد الفقهية في هذا الباب قاعدة: (دفع المفسد أول من جلب المصالح) ففي ظل هذه المقاصد ندرك قبول النبي ﷺ للصلح مع قريش، وندرك أن الجهاد بالسيف وغيره وسيلة من وسائل الجهاد، وليس استراتيجية دائمة في كل الظروف.

أن قدرة النبي ﷺ على اختيار الاستراتيجية المناسبة للتعامل مع مواقف متغيرة مع أعدائه مبني على أمور عدة منها: قوة العدو وضعفه، وتقدير المصلحة من خلال الشورى، أو المعلومات المتوافرة لديهم عن أهداف عدوهم، وتوجهاته وقراراته واستعداداته، والتحويلات التي تطرأ عليها، وليس هدف الجهاد لقاء العدو لقتاله دون حساب إمكانية النصر، وتحقيق أهداف الخروج إليه، ولذا كان من أبرز ما يميز قائداً عن آخر القدرة على تقدير الموقف، واتخاذ الاستراتيجية التي تناسب الموقف، فليس دائماً تمنى لقاء العدو، ومقاتلة استراتيجية ثابتة لا تتغير، ولذا كان من أهم مبادئ هذه الاستراتيجية أن: "يحرص المفاوض على تقادي كافة أسباب النزاع...، وربما يقدر أن النزاع يضر بمصالحه بدرجة أكبر"⁽⁹⁾ فرجح النبي ﷺ خيار تقادي النزاع في الحديبية للأسباب الآتية:

أولاً: تفوق قريش عدداً، وعدة: فقد كان استعداد قريش يفوق استعداد المسلمين، فمن حيث العدد كانت قريش وأحلافها أكثر عدداً من المسلمين بكثير، ومن حيث السلاح كانت أفضل تسليحاً، وأكثر خيلاً، فطبيعة فرسان قريش كانت مائتي فارس، وكان عدد المسلمين " يَوْمَ الْحُدَيْبِيَّةِ أَلْفًا وَأَرْبَعَةَ مِائَةٍ"⁽¹⁰⁾ وكان النبي يأمل مناصرة الأعراب له، لكنهم اعتذروا وقالوا: "فِيمَا بَيْنَهُمْ: أَيْرِيدُ مُحَمَّدٌ يَغْزُو بِنَا إِلَى قَوْمٍ مُعَدِّينَ مُؤَيَّدِينَ فِي الْكُرَاعِ وَالسَّلَاحِ؟...، لَنْ يَرْجِعَ مُحَمَّدٌ وَأَصْحَابُهُ مِنْ سَفَرِهِمْ هَذَا أَبَدًا، قَوْمٌ لَا سِلَاحَ مَعَهُمْ وَلَا عُدَّةً..."⁽¹¹⁾ وكان سلاح المسلمين السيوف ثانياً: وفرة موارد قريش المادية: فقريش تحوض المعركة على أرضها، وفي وفرة من الإمداد بالماء والطعام، فقد سبقت قريش المسلمين إلى مياه الحديبية (بلدح) ونزلت عليها،

بقواتها، وأحلافها من العرب إلى (بَلَدَح) وبثت العيون لرصد تحركات النبي ﷺ، وقد وصف الواقدي استعداد قريش بأدق وصف بقوله: "فَقَالُوا: يُرِيدُ أَنْ يَدْخُلَ عَلَيْنَا فِي جُنُودِهِ مُعْتَمِرًا، فَتَسْمَعُ بِهِ الْعَرَبُ، وَقَدْ دَخَلَ عَلَيْنَا عَنُودٌ وَبَيْنَنَا وَبَيْنَهُ مِنَ الْحَرْبِ مَا بَيْنُنَا! وَاللَّهِ، لَا كَانَ هَذَا أَبَدًا وَمَنَا عَيْنٌ تَطْرَفُ، ... فَقَالَ صَفْوَانُ: مَا كُنَّا لِنَقْطَعَ أَمْرًا حَتَّى نَشَاوِرُكُمْ، نَرَى أَنْ نُقَدِّمَ مَا نَتَى فَارِسٍ إِلَى كُرَاعِ الْغَمِيمِ" (27) وَتَسْتَعْمَلُ عَلَيْهَا رَجُلًا جَلْدًا. فَقَالَتْ فُرَيْشُ: نَعَمْ مَا رَأَيْتُ! ...، وَقَدَّمُوا خَالِدَ بْنَ الْوَلِيدِ فِي الْخَيْلِ، وَوَضَعُوا الْعُيُونَ عَلَى الْجِبَالِ حَتَّى انْتَهَوْا إِلَى جَبَلٍ يُقَالُ لَهُ وَرَزْرُ كَانَتْ عُيُونُهُمْ عَشْرَةَ رِجَالٍ قَامَ عَلَيْهِمُ الْحَكَمُ بْنُ عَبْدِ مَنَافٍ، يُوجِي بَعْضُهُمْ إِلَى بَعْضِ الصَّوْتِ الْخَفِيِّ: فَعَلَّ مُحَمَّدٌ كَذَا وَكَذَا! حَتَّى يَنْتَهِيَ ذَلِكَ إِلَى فُرَيْشٍ بِبَلَدَحٍ. وَخَرَجَتْ فُرَيْشُ إِلَى بَلَدَحٍ فَضَرَبُوا بِهَا الْقَبَابَ وَالْأَبْنِيَةَ، وَخَرَجُوا بِالنِّسَاءِ وَالصَّبِيَّانِ فَعَسَكُرُوا هُنَاكَ" (28).

ب- مهاجمة قريش للمسلمين: حاول خالد بن الوليد مهاجمة المسلمين بمن معه من فرسان قريش، فكان فرسان المسلمين له بالمرصاد "وَدَنَا خَالِدُ بْنُ الْوَلِيدِ فِي خَيْلِهِ حَتَّى نَظَرَ إِلَى أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَصَفَّ خَيْلَهُ فِيمَا بَيْنَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ وَبَيْنَ الْقَبْلَةِ، وَهِيَ فِي مَائَتِي فَرَسٍ، وَأَمَرَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَبَادَ بْنَ بَشْرٍ فَتَقَدَّمَ فِي خَيْلِهِ فَقَامَ بِإِزَانِهِ فَصَفَّ أَصْحَابَهُ" (29) فترجع ثم حاول خالد مهاجمة المسلمين في صلاة الظهر بعدما استقبل النبي ﷺ القبلة، فعن أبي عَاشِ بْنِ الرَّزْقِيِّ قَالَ: "كُنَّا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِعُسْفَانَ" (30) فَاسْتَقْبَلْنَا الْمُشْرِكُونَ عَلَيْهِمْ خَالِدُ بْنُ الْوَلِيدِ وَهُمْ بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْقَبْلَةِ، فَصَلَّى بِنَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الظُّهْرَ، فَقَالُوا: قَدْ كَانُوا عَلَى حَالٍ لَوْ أَصَبْنَا غِرَّتَهُمْ، ثُمَّ قَالُوا: تَأْتِي عَلَيْهِمُ الْآنَ صَلَاةٌ هِيَ أَحَبُّ إِلَيْهِمْ مِنْ أُنْبَائِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ، قَالَ: "فَنَزَلَ جَبْرِيْلُ عَلَيْهِ السَّلَامُ بِهَذِهِ الْآيَاتِ بَيْنَ الظُّهْرِ وَالْعَصْرِ { وَإِذَا كُنْتَ فِيهِمْ فَأَقَمْتَ لَهُمُ الصَّلَاةَ فَلْتَقُمْ طَائِفَةٌ مِنْهُمْ مَعَكَ... }" (31) [النساء: 102] فصلى بهم النبي ﷺ صلاة الخوف.

ولم يأمن النبي ﷺ بجانب قريش أن تهاجمه ليلاً وقت نومهم وراحتهم، وكان النبي ﷺ: "يَأْمُرُ أَصْحَابَهُ فِي الْحَدِيثِ يَتَخَارَسُونَ اللَّيْلَ، وَكَانَ الرَّجُلُ مِنْ أَصْحَابِهِ يَبِيْتُ عَلَى الْحَرَسِ حَتَّى يُصْبِحَ يُطِيفُ بِالْعَسْكَرِ، فَكَانَ ثَلَاثَةً مِنْ أَصْحَابِهِ يَتَأَوَّبُونَ الْجِرَاسَةَ: أَوْسُ بْنُ خَوْلِيٍّ، وَعَبَادُ بْنُ بَشْرٍ، وَمُحَمَّدُ بْنُ مَسْلَمَةَ" (32) وقد حدث ما توقعه النبي ﷺ في ليلة كان يحرس معسكر المسلمين مجموعة يقودها محمد بن مسلمة ﷺ على فرس لرسول الله ﷺ، وبعثت قريش "لَيْلًا خَمْسِينَ رَجُلًا، عَلَيْهِمْ مَكْرُزُ بْنُ حَفْصٍ، وَأَمْرُهُمْ أَنْ يُطِيفُوا بِالنَّبِيِّ ﷺ رَجَاءً أَنْ يُصِيبُوا مِنْهُمْ أَحَدًا، أَوْ يُصِيبُوا مِنْهُمْ غِرَّةً، فَأَخَذَهُمْ مُحَمَّدُ بْنُ مَسْلَمَةَ

والعرب تأنف من قتال عشائرها وقبائلها، والاستقواء عليهم بالأباعد في عقر دارهم، ولذلك قال عروة بن مسعود الثقفي للنبي ﷺ: "أَيُّ مُحَمَّدٌ أَرَأَيْتَ إِنْ اسْتَأْصَلْتَ أَمْرَ قَوْمِكَ، هَلْ سَمِعْتَ بِأَحَدٍ مِنَ الْعَرَبِ اجْتَاخَ أَهْلَهُ قَبْلَكَ" (21) ولذا يلجأ إلى هذه الاستراتيجية في حالة: "وجود صلات قرابة، أو صداقة" (22) بين طرفي النزاع.

خامساً: الإرهاصات الإلهية: فقد "سَارَ النَّبِيُّ ﷺ حَتَّى إِذَا كَانَ بِالنَّبِيَّةِ النَّبِيِّ يُهْبَطُ عَلَيْهِمْ مِنْهَا بَرَكَتٌ بِهِ رَاحِلَتُهُ، فَقَالَ النَّاسُ: حَلَّ حَلٌّ-كَلِمَةٌ لِحَرِيكِ الْإِبِلِ- فَأَلْحَثُ، فَقَالُوا: خَلَأْتُ الْقَصْوَاءُ، خَلَأْتُ الْقَصْوَاءُ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: مَا خَلَأْتُ - اسْتَعَصْتُ- الْقَصْوَاءُ، وَمَا ذَاكَ لَهَا بِخُلُقٍ، وَلَكِنْ حَبَسَهَا حَاسِبُ الْفِيلِ، ثُمَّ قَالَ: وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ، لَا يَسْأَلُونِي خُطَّةً يُعْظَمُونَ فِيهَا حُرْمَاتِ اللَّهِ إِلَّا أَعْطَيْتُهُمْ إِيَّاهَا، ثُمَّ رَجَرَهَا فَوُتِبَتْ" (23).

المطلب الرابع: المواقف التي تجلت فيها استراتيجية تقادي النزاع: حرص النبي ﷺ على هذا الاستراتيجية مع قريش منذ خروجه لأداء العمرة، فقد خرج المسلمون معتمرين يسوقون الهدى معهم، وسلاحهم السيوف في قرايبها، ولكن قريشاً تبنت استراتيجية النزاع لصد النبي ﷺ عن دخول مكة، واستغفرت قواتها، واستدعت حلفاءها من الأحابيش وغطفان، وخرجت إلى (بَلَدَح) (24)، وبثت العيون، وأرسلت الطلائع ترصد تحركات المسلمين في الحديبية، بل تطور الأمر إلى حركات استفزازية من قريش للمسلمين لاستدراجهم إلى القتال، وحاولت مهاجمة المسلمين على حين غفلة، ولكن النبي ﷺ فضّل اللجوء إلى الهدوء بضبط الأعصاب، بالإضافة إلى استعراض القوة لتخويف قريش دون الدخول معها في صراع سافر لإبقاء فرص التفاوض واردة، عازمت قريش على صد المسلمين عن أداء العمرة بالقوة للحفاظ على هيبتها أمام العرب، ولذا عمدت إلى استراتيجية النزاع والمواجهة، وتصعيد الأزمة، والاستفزاز المستمر للمسلمين بوسائل متعددة لتوريطهم في القتال، ولذا كان من أهم مرتكزات استراتيجية النزاع أنها تقوم على: "تكتيف وتأكيد المواجهة، وتصعيد الموقف، وتسخيخه بدرجات متفاوتة قد تصل إلى درجة الغليان" (25) وقابلهم النبي ﷺ بحسن الإدارة، وضبط ردود الفعل، والحرص على استراتيجية تقادي النزاع مع إظهار القدرة على ردعهم، ولذا كان من أهم مبادئ هذه استراتيجية تقادي النزاع أن: "يحرص المفاوض على تقادي كافة أسباب النزاع...، فربما يقدر أن النزاع يضر بمصلحه بدرجة أكبر" (26) وقد استخدمت قريش عدة وسائل استفزازية للمسلمين، منها:

أولاً: استفزاز قريش لقواتها، ولحلفائها: خرجت قريش

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، وَلَكِنْ اَكْتُبْ مَا نَعْرِفُ بِاسْمِكَ اللَّهُمَّ، فَقَالَ: اَكْتُبْ مِنْ مُحَمَّدٍ رَسُولِ اللَّهِ، قَالُوا: لَوْ عَلِمْنَا أَنَّكَ رَسُولُ اللَّهِ لَاتَّبَعْنَاكَ، وَلَكِنْ اَكْتُبْ اسْمَكَ وَاسْمَ أَبِيكَ، فَقَالَ النَّبِيُّ: اَكْتُبْ مِنْ مُحَمَّدِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ⁽⁴²⁾ وأما أُسَيْدُ بْنُ حُضَيْرٍ وَسَعْدُ بْنُ عُبَادَةَ فَأَخَذَا بِيَدِ الْكَاتِبِ فَأَمْسَكَاهَا وَقَالَا: "لَا تَكْتُبْ إِلَّا مُحَمَّدَ رَسُولِ اللَّهِ، وَإِلَّا فَالْسَيْفُ بَيْنَنَا! عَلَامَ نُعْطِي هَذِهِ الدِّيْنَةَ فِي دِينِنَا؟"⁽⁴³⁾ لقد استقرت هذه المواقف مشاعر الصحابة، واكتفى النبي ﷺ بقوله: "وَاللَّهِ إِنِّي لَرَسُولُ اللَّهِ، وَإِنْ كَذَّبْتُمُونِي"⁽⁴⁴⁾ وعلى الرغم مما تميزت به استراتيجيته النبي ﷺ من الرغبة في تقادي النزاع مع قريش إلا أنه أبدى قدرته على قتال قريش إذا أرادت السوء بالمسلمين، ولوح باستخدام القوة عندما احتبست قريش عثمان ﷺ و: "بَلِّغْ رَسُولَ اللَّهِ وَالْمُسْلِمِينَ أَنَّ عُثْمَانَ قَدْ قُتِلَ"⁽⁴⁵⁾ فندب النبي ﷺ الصحابة إلى البيعة، فبايعه الصحابة على قتال قريش، فلما علمت قريش بذلك سارعت إلى التفاوض من أجل الصلح، وتحولت قريش من استراتيجية النزاع إلى تقادي النزاع.

المبحث الثاني

سياسات النبي ﷺ في التفاوض لتقادي النزاع في الحديبية

المطلب الأول: تعريف السياسة لغةً، واصطلاحاً:

أولاً: تعريف السياسة لغةً: السياسة مأخوذة من الفعل الثلاثي ساس يسوس، والسياسة: "القيام على الشيء بما يُصلحُه"⁽⁴⁶⁾ وقيل: "ساسة سياسة إذا أحسن القيام عليه"⁽⁴⁷⁾ فالسياسة تقوم على تدبير الأمور، وإصلاحها.

ثانياً: تعريف السياسة في المفاوضات اصطلاحاً: تُعرّف بأنها: "الخط العام الذي تسيّر عليه، أو في نطاقه وإطاره هذه الجهود التفاوضية، والموصلة في نهايته إلى تحقيق الاستراتيجية التفاوضية"⁽⁴⁸⁾ ولا بد لسياسة من أمرين: الأول: "التدبير المستمر"⁽⁴⁹⁾ والثاني: "النظر في الدقيق من أمور السوس"⁽⁵⁰⁾.

المطلب الثاني: سياسات النبي ﷺ التفاوضية في صلح الحديبية:

اختر النبي ﷺ استراتيجية تقادي النزاع في الحديبية، وبناء على ذلك اتخذ سياسات حكيمة مرحلية تقضي إلى تحقيق تلك الاستراتيجية، وكان من أبرز تلك السياسات:

أولاً: سياسة التعميق⁽⁵¹⁾: أحاط النبي ﷺ بتعمق ودقة بالموقف في صلح الحديبية، فجمع معلومات دقيقة عن قريش وحلفها مع الأحابيش، وبعض أهل الطائف من حيث: عددهم، وتسليحهم، وتحركاتهم، وأهدافهم وموقفهم من قدوم المسلمين لأداء العمرة، وتعني سياسة التعميق في المفاوضات: "الإلام بكل شيء عن الطرف الآخر...، ومن ثم يتم اختيار المجالات

وأصحابه"⁽³³⁾ وأبقاهم النبي ﷺ أسرى عنده، فلما علمت قريش بذلك جاء جمع من قريش إلى النبي ﷺ حتى تراموا بالنبل والجحازة، وأسروا أيضاً"⁽³⁴⁾.

ثالثاً: احتجاز الرهائن: أسرت قريش عثمان ﷺ، ومن أذن لهم النبي ﷺ من المسلمين بزيارة أهله في مكة، حتى أشيع بين المسلمين أن قريشاً قتلتهم، ووقع أسرى من قريش بيد المسلمين مرتين، فجاء سهيل بن عمرو إلى النبي ﷺ يتعطفه حتى يطلق الأسرى، وقال: "مَنْ قَاتَلَكَ لَمْ يَكُنْ مِنْ رَأْيِ دَوِي رَأَيْنَا وَلَا دَوِي الْأَحْلَامِ مِنَّا، بَلْ كُنَّا لَهُ كَارِهِينَ حِينَ بَلَّغْنَا وَلَمْ نَعْلَمْ بِهِ، وَكَانَ مِنْ سَفَهَانِنَا! فَابْعَثْ إِلَيْنَا بِأَصْحَابِنَا الَّذِينَ أُسْرَتِ أَوْلَ مَرَّةٍ وَالَّذِينَ أُسْرَتِ آخِرَ مَرَّةٍ!"⁽³⁵⁾ فأطلقوا أسرى المسلمين، وأطلق النبي ﷺ أسراهم.

رابعاً: استفزاز مشاعر الصحابة بسوء أدب المشركين مع

رسول الله ﷺ: وكان عروة بن مسعود يمد يده يمسك بلحية النبي ﷺ والمغيرة بن شعبة ﷺ قائم عند رسول الله ﷺ ف: "ضَرَبَ-المغيرة- يَدَهُ بِتَعْلِ السَّيْفِ، وَقَالَ لَهُ: أَحْرَ يَدَكَ عَن لِحْيَةِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ"⁽³⁶⁾ وفي رفض سهيل بن عمرو كتابة البسمة، ومحمد رسول الله في وثيقة الصلح.

خامساً: ضربهم لبعض الصحابة: فقد جاء أبو جندل

مسلماً عند الانتهاء من كتابة الصلح، وكان من شروطه أن يرد النبي ﷺ من يأتيه مسلماً من قريش "فَقَامَ إِلَيْهِ سَهَيْلٌ فَضَرَبَ وَجْهَهُ بِغُصْنِ شَوْكٍ وَأَخَذَ بِلَبَّتَيْهِ"⁽³⁷⁾⁽³⁸⁾ وصاح أبو جندل بأعلى صوته، فقال: "أَيُّ مَعَشَرِ الْمُسْلِمِينَ، أَرَدُّ إِلَى الْمُشْرِكِينَ وَقَدْ جِئْتُ مُسْلِماً، أَلَا تَرَوْنَ مَا قَدْ لَقِيتُ؟ وَكَانَ قَدْ غُذِبَ عَذَابًا شَدِيدًا فِي اللَّهِ"⁽³⁹⁾ "فَزَادَ الْمُسْلِمِينَ ذَلِكَ شَرًّا إِلَى مَا بِهِمْ، وَجَعَلُوا يَبْكُونَ لِكَلَامِ أَبِي جَنْدَلٍ"⁽⁴⁰⁾.

سادساً: الاستفزاز اللفظي أثناء تدخل الوسطاء، وفي

التفاوض المباشر: تبدأ المفاوضات عادة بحوار مهذب، وقد يتطور إلى مناقشات شديدة، وترتقي إلى مجادلة يشوبها شيء من الخصومة والتنازع، فقد بعثت قريش عروة بن مسعود التقفي وسيطاً يفوض النبي ﷺ، وتكلم بكلام يستفز النبي ﷺ والصحابة، فقال: "فَقَالَ عُرْوَةُ عِنْدَ ذَلِكَ: أَيُّ مُحَمَّدُ أَرَأَيْتَ إِنْ اسْتَأْصَلْتَ أَمْرَ قَوْمِكَ، هَلْ سَمِعْتَ بِأَحَدٍ مِنَ الْعَرَبِ اجْتَاَحَ أَهْلَهُ قَبْلَكَ، وَإِنْ تَكُنِ الْأُخْرَى، فَإِنِّي وَاللَّهِ لَأَرَى وَجُوهَهَا، وَإِنِّي لَأَرَى أُوشَابًا مِنَ النَّاسِ خَلِيقًا أَنْ يَقْرُوا وَيَدْعُوكَ، فَقَالَ لَهُ أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ ﷺ: امْصُصْ بِنِظْرِ اللَّاتِ، أَنْحُنْ نَفْرَ عَنْهُ وَنَدِّعْهُ"⁽⁴¹⁾ ولم يغضب النبي ﷺ منه، وحمله رسالة واضحة أن أداء العمرة مقصده، وليس قتال قريش، وكان أسوء من ذلك ما قاله سهيل بن عمرو عندما رفض أن يكتب في وثيقة الصلح البسمة، ورفض كتابة محمد رسول الله ﷺ، وقال سهيل: "أَمَّا بِاسْمِ اللَّهِ، فَمَا نَدْرِي مَا

الثانية: سياسة المواجهة المباشرة: تعد المفاوضات الصريحة غير المباشرة من خلال الوسطاء ممهدة للتفاوض المباشر والصريح وجهاً لوجه بين طرفي النزاع، وقد كان موقف النبي ﷺ التفاوضي مبنياً على المكاشفة الصريحة والواضحة والمقنعة لحلفاء قريش وغيرهم الذين جاؤوا للتوسط بين الطرفين، ففي رسائله اللفظية التي حملها عنه الوسطاء بين إنه لم يأت لقتال وإنما جاء لأداء العمرة، وأن حق العمرة لكل من يعظم الكعبة، وأن قريشاً ليس لها الحق في صد المسلمين عن البيت الحرام، وأما دلالات الحال والتي هي بمثابة البرهان، فقد أحرموا بالعمرة، وساقوا الهدى معهم، وليس معهم من السلاح إلا السيوف، وهذا ما يسمى في سياسات تقادي النزاع المواجهة المباشرة، والتي تقوم: "على المكاشفة الصريحة، والتعامل مع عناصر القضية التفاوضية بشكل مباشر وصريح"⁽⁶³⁾.

الثالثة: سياسة الاختراق: تقوم هذه السياسة على: "اختراق الطرف الآخر من خلال الحصول على بيانات عنه...، وفي القضية التفاوضية"⁽⁶⁴⁾ كانت الاختراق ثمرة لسياسة النبي ﷺ في المواجهة المباشرة، فحصل النبي ﷺ على معلومات قيمة، وهي أن قريشاً أقنعت حلفاءها بأن النبي ﷺ جاء لقتالهم في عقر دارهم، وأن الكعبة بيت الله، وقريشاً سدنة البيت، والتعدي عليهم تعد على الحرم، وهذا ما استنفر الأحابيش، فاقتضت سياسة الاختراق تفكيك تحالفات الخصم.

أولاً: وسائل النبي ﷺ لاختراق قريش: استطاع النبي ﷺ اختراق قريش، وكسب حلفائها إلى صفه بالحوار والإقناع، والمصادقية العالية لضغط على قريش باتجاه قبول المفاوضات، وذلك من خلال الوسائل الآتية:

أ- إقناع الوسطاء بعدالة قضية المسلمين: فقد اقنع النبي ﷺ الوسطاء الذين أرسلتهم قريش أنه جاء للعمرة فقط، ولم يأت لقتال قريش، وزيارة البيت حق لمن أمه حاجاً أو معتمراً من العرب لا يحل لقريش منعه، ولذلك انسحب عروة بن مسعود الثقفي من مكة، وفتن الأحابيش عن نصره قريش عندما رأى سيدهم الهدى معكوفاً، فقال: "إني قد رأيت ما لا يحل صدّه، رأيت الهدى في قلابه قد أكل أوباره، معكوفاً عن محله، والزجال قد تفلوا وقملوا أن يطوفوا بهذا البيت! أما والله ما على هذا حالفناكم، ولا عاقدناكم... والذي نفسي بيده لتخلن بيته وبين ما جاء به، أو لأنفرن بالأحابيش نفرة رجل واحد!"⁽⁶⁵⁾.

ب- استدراج قريش إلى التفاوض: بعدما شاهدوا محبة الصحابة للنبي، وطاعتهم له في بيعة الرضوان، وعدم تفريطهم في إطلاق الأسرى إلا بعد أن تطلق قريش أسرى المسلمين، فمالت زعامات قريش إلى استراتيجية تقادي النزاع بالتفاوض بدل استراتيجية النزاع بعدما رجع زعيم الأحابيش من عند

التي يركز عليها...، كنقاط بحث ذات أولوية خاصة"⁽⁵²⁾ وكان من أهم مصادر المسلمين في المعلومات الاستخبارية في سياسة التعميق:

المصدر الأول: الوسطاء: وهم حلفاء طرفي النزاع الذين يسعون إلى إيجاد حل للأزمة بين الطرفين بوسائل سلمية، فقد كانت خزاعة عيناً للنبي ﷺ على قريش لا تخفي عنه من أمرها شيئاً، وقد توسط بُدَيْلُ بْنُ وَرْقَاءِ الخزاعي بين النبي ﷺ وقريش، وعندما عاد من عند قريش أخبره باستعدادهم، فقال: "تزلوا أعداد مياہ الحديبية، ومعهم العوذ المطافيل - النساء والأطفال - وهم مقاتلوك وصادوك عن البيت"⁽⁵³⁾ وقد أكد هذه المعلومة للنبي ﷺ عروة بن مسعود الثقفي وهو من حلفاء قريش، فقال: "يا محمد، إني تركت قومك...، على أعداد مياہ الحديبية معهم العوذ المطافيل، قد استنفروا لك أحابيشهم ومن أطاعهم، وهم يفسمون بالله لا يخلون بينك وبين البيت حتى تجتاحهم"⁽⁵⁴⁾ وقد تبنت قريش السياسة نفسها، فقد بعثت قريش وسطاء للتفاوض والتجسس على المسلمين، فقد قال لهم عروة بن مسعود: "وأظنر إلی من معہ وأكون لكم عيناً أتیكم بخبرہ، فبعثت قريش"⁽⁵⁵⁾.

المصدر الثاني: العيون: والتي جمعت للنبي ﷺ المعلومات الدقيقة عن استعدادات قريش "ودعا رسول الله ﷺ بسر بن سفيان من ذي الحليفة، فأرسله عيناً له، وقال: إن قريشاً قد بلغها أنني أريد العمرة، فخبّر لي خبرهم، ثم القني بما يكون منهم"⁽⁵⁶⁾ فخرج بسر ودخل مكة وعلم ما يدور فيها، ثم قدم على النبي ﷺ بغير الأشطاط"⁽⁵⁷⁾، فقال: "إن قريشاً جمعوا لك جموعاً، وقد جمعوا لك الأحابيش، وهم مقاتلوك، وصادوك عن البيت، وما نعوذك..."⁽⁵⁸⁾ وعلم النبي أن خالد بن الوليد في فرسان من قريش في الغميم غير اتجاه المسلمين، وقال النبي ﷺ: "إن خالد بن الوليد بالغميم في خيل لقريش طليعة، فخذوا ذات اليمين"⁽⁵⁹⁾.

واستخدمت قريش العيون "ووضعوا العيون على الجبال حتى انتهوا إلى جبل يقال له وزر كانت عيونهم عشرة رجال قام عليهم الحكم بن عبد مناف، يوجي بعضهم إلى بعض الصوت الخفي: فعل محمد كذا وكذا! حتى ينتهي ذلك إلى قريش ببأذح"⁽⁶⁰⁾.

المصدر الثالث: قوات الاستطلاع: كان كلا الطرفين يستطلع أخبار الطرف الآخر، ويجمع المعلومات عن تحركاته، وكان قائد قوة استطلاع المسلمين عبادة بن بشر: "قدمه أمامه طليعة في خيل المسلمين عشرين فارساً"⁽⁶¹⁾ وبعثت قريش خالد بن الوليد بمائتي فارس كقوات استطلاع تستكشف عن كتب تقدم المسلمين: "وقدموا الخيل عليها خالد بن الوليد، مائتي فارس..."⁽⁶²⁾.

شكل نزول النبي ﷺ في الحديبية حالة من الضيق والتوتر في مكة لم تشهدها من قبل، فلأول مرة يصل المسلمون بعدد وافر منطقة الحرم، ويقومون فيها، فأعلنت قريش حالة التأهب القصوى لمواجهة النزاع المحتمل، وكانت استراتيجية النبي ﷺ تجنب النزاع في الحديبية، فبدأ بسياسة الاختراق التي أحدثت توتراً عنيفاً هز قريشا وحلفاءها، ولذلك: "يعد القلق من أهم العوامل التي تترك الطرف الآخر" (73) وكان من أبرز تلك التوترات:

أولاً: كسر تحالف المشركين: وبدأ ذلك بانسحاب عروة بن مسعود الثقفي بمن معه من مكة، ثم تبعه زعيم الأحابيش والذي أمر رسول الله ﷺ بتسيير الهدي إليه، وقال إنه من قوم يتألهون، والذي عاد مؤنباً لقريش على صدها المسلمين عن البيت الحرام حتى كاد الهدي أن يهلك من طول الحبس، وقامت قريش عليه، فغضب وكاد يرحل عن مكة لولا توسلات قريش، واعتذارها إليه، ثم قالوا: "اكْفُفْ عَنَّا حَتَّى نَأْخُذَ لِأَنْفُسِنَا بَعْضَ مَا نَرْضَى بِهِ" (74).

ثانياً- قذف الرعب في قلوب المشركين من خلال المبايعة على الموت: لما أشيع أن قريشاً قتلت عثمان ﷺ، ومن دخل من المسلمين لزيارة أهلهم في مكة، فندب النبي ﷺ المسلمين إلى بيعة القتال - الرضوان - فأسرع الصحابة يبايعونه أفواجاً أفواجا، "فَلَمَّا نَظَرْتُ قُرَيْشَ - سُهَيْلَ بَنَ عَمْرٍو، وَحُوَيْبِطَ ابْنَ عَبْدِ الْعَزْزِيِّ وَمَنْ كَانَ مَعَهُ، وَعِيُونَ قُرَيْشٍ - إِلَى مَا رَأَيْتُ مِنْ سُرْعَةِ النَّاسِ إِلَى النَّبِيِّ وَتَسْمِيرِهِمْ إِلَى الْحَرْبِ، اشْتَدَّ رُغْبُهُمْ وَخَوْفُهُمْ وَأَسْرَعُوا إِلَى الْقَضِيَّةِ - الصَّلْحِ" (75) ورجع سهيل بن عمرو ومن معه إلى قريش: "فَأَخْبَرُوهُمْ بِمَا رَأَوْا مِنْ سُرْعَةِ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِلَى النَّبِيِّ، وَمَا جَعَلُوا لَهُ، فَقَالَ أَهْلُ الرَّأْيِ مِنْهُمْ: لَيْسَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ نُصَالِحَ مُحَمَّدًا... فَأَجْمَعُوا عَلَى ذَلِكَ" (76).

وأما أبرز التوترات التي أحدثتها قريش في صفوف المسلمين، واستطاع النبي ﷺ تقادي تأثيراتها، فكان منها: أولاً: استعداد قريش للقتال، ونزولها ب(بئذ) من الحديبية مع أحلافها، وعزمها على منع المسلمين من دخول مكة، وهذا الموقف أحدث توتراً شديداً في صفوف المسلمين، وفكر النبي ﷺ بمهاجمة ما تركه الأحابيش من ذراريهم خلفهم في منازلهم خارج مكة ليحدث إرباكاً وتوتراً في صفوفهم، واستشار الصحابة، فكان موقف أبي بكر ﷺ أنهم لم يأتوا للقتال بل لأداء العمرة.

ثانياً: أحدثت محاولة خالد بن الوليد مهاجمة المسلمين وهم يصلون الظهر، ثم وهم يصلون العصر توتراً في صفوف المسلمين، ولكن الاحتياطات التي اتخذها النبي ﷺ حالت دون أن يلحق خالد أي شر بالمسلمين.

المسلمين فقالوا له: "إِنَّمَا كُلُّ مَا رَأَيْتَ مَكِيدَةً مِنْ مُحَمَّدٍ وَأَصْحَابِهِ، فَاكْفُفْ عَنَّا حَتَّى نَأْخُذَ لِأَنْفُسِنَا بَعْضَ مَا نَرْضَى بِهِ" (66) ولما علموه من بيعة الرضوان فقد "رَجَعَ حُوَيْبِطُ بْنُ عَبْدِ الْعَزْزِيِّ وَسُهَيْلُ بْنُ عَمْرٍو وَمِكْرَزُ بْنُ حَفْصِ بْنِ قُرَيْشٍ، فَأَخْبَرُوهُمْ بِمَا رَأَوْا مِنْ سُرْعَةِ أَصْحَابِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِلَى النَّبِيِّ، وَمَا جَعَلُوا لَهُ، فَقَالَ أَهْلُ الرَّأْيِ مِنْهُمْ: لَيْسَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ نُصَالِحَ مُحَمَّدًا... فَأَجْمَعُوا عَلَى ذَلِكَ، فَلَمَّا أَجْمَعَتْ قُرَيْشٌ عَلَى الصَّلْحِ وَالْمُؤَادَعَةِ بَعَثُوا سُهَيْلَ بْنَ عَمْرٍو... " (67).

ج- تعزيز انقسام المجتمع المكي بإرسال عثمان ﷺ: حيث أثر وصوله على تعزيز قبول قريش للتفاوض، فقد تفاوض مع زعامات قريش مدة ثلاثة أيام، وهذا بدوره أحدث شرخاً في صف قريش فبدأ بعض قياداتها بالميل إلى الصلح، وعزز عثمان ﷺ ثبات المستضعفين من المسلمين بمكة، وأخبرهم أن النبي ﷺ يبشرهم بقرب النصر والتمكين.

ثانياً: محاولات قريش وحلفاؤها لاختراق المسلمين: حاولت قريش اختراق صفوف المسلمين، وتفريق وحدتهم ببث عوامل الفرقة، والتنازع بينهم، ولكنها فشلت، وظهرت محاولتها بما يأتي:

أ- محاولة تنفيذ هدف النبي ﷺ من القدوم إلى مكة: وأن هدفه دخول مكة عنوة، وقتال قريش، وليس العمرة، وهذا ما أشاعته قريش لتأليب العرب على المسلمين، فقد قال عروة بن مسعود: "وَإِنَّمَا أَنْتَ مِنْ قِتَالِهِمْ بَيْنَ أَحَدِ أَمْرَيْنِ، أَنْ تَجْتَاحَ قَوْمَكَ، وَلَمْ نَسْمَعْ بِرَجُلٍ اجْتَاكَ أَصْلُهُ قَبْلَكَ، أَوْ بَيْنَ أَنْ يَخْذُلَكَ مَنْ نَرَى مَعَكَ" (68).

ب- محاولة بث الفرقة بين صفوف المسلمين: بأنهم أخلط من الناس جاء بهم النبي ﷺ ليقاتل قومه، ويستضعفهم، فقد قال عروة بن مسعود: "فَأَيُّ وَاللَّهِ لَأَرَى وُجُوهًا، وَإِنِّي لَأَرَى أَوْشَابًا مِنَ النَّاسِ خَلِيقًا أَنْ يَفْرُوا وَيَدْعُوكَ" (69).

ج- استدراج عثمان ﷺ للطف بالبيت: ولإحداث توتر في معسكر المسلمين عرضت قريش على عثمان ﷺ الطواف بالبيت فرفض حتى يؤذن لكل المسلمين، وأشيع في معسكر المسلمين أن عثمان ﷺ طاف بالبيت، فقال رسول الله ﷺ: "مَا أَظَنَّ عُثْمَانَ يَطُوفُ بِالْبَيْتِ وَتَحْنُ مَحْضُورُونَ" (70).

د- الاتصال بزعيم المنافقين: لزرع الانقسام في صف المسلمين، فقد أرسلت قريش إلى زعيم المنافقين: "إِنْ أَحْبَبْتَ أَنْ تَدْخُلَ فَتَطُوفَ بِالْبَيْتِ فَافْعَلْ" (71) ولكن ابنه منعه، وقال له: "يَا أَبَتِ، أَذْكَرُكَ اللَّهُ أَنْ نَقْضَحْنَا فِي كُلِّ مَوْطِنٍ، تَطُوفُ بِالْبَيْتِ وَلَمْ يَطُفْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ؟ فَأَبَى ابْنُ أَبِي وَقَال: لَا أَطُوفُ حَتَّى يَطُوفَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ" (72).

الرابعة: سياسة تصعيد التآزم - التوتّر - قبل التفاوض: فقد

والاستعداد للقتال أو التفاوض، وقد يكون الوسيط خارجياً، أو من الطرفين المتخاصمين، وكل ما ذكرته كان في مفاوضات الحديبية، فبدأت الوساطة خارجية ثم وسطاء من المسلمين، ومن قريش، وكان هذا التكتيك الأكثر استعمالاً في الحديبية، وعلى النحو الآتي:

أولاً: الوسطاء من خارج الطرفين: كانت غاية الوسطاء إيجاد حلول للأزمة، والمباشرة في تقريب وجهات النظر بين المسلمين وقريش، وكان الوسطاء يمثلون قوى محيطة بمكة لها وزنها، ولو تطورت الأزمة، وتفاقت إلى القتال، فسيكونون شركاء في خوضها، ولذلك سعى الوسطاء بنية مخلصه إلى حث الطرفين إلى التهدئة، وتقديم التنازلات، وإبداء المرونة، والتكيف مع المستجدات، وهؤلاء الوسطاء هم:

1- وساطة بُدَيْلِ بْنِ وَرْقَاءِ الخِزَاعِي: علم بُدَيْلِ بْنِ وَرْقَاءِ

بما أصرت عليه قريش وأحلافها من منع المسلمين من دخول مكة، فقدم على رسول الله ﷺ، وأخبره بما أعدت قريش لقتال المسلمين، فقال له النبي ﷺ: "إِنَّا لَمْ نَجِئْ لِقِتَالِ أَحَدٍ، وَلَكِنَّا جِئْنَا مُعْتَمِرِينَ، وَإِنَّ قُرَيْشًا قَدْ نَهَكْتُهُمُ الْحَرْبُ، وَأَضْرَبَتْ بِهِمْ، فَإِنْ شَاءُوا مَا دَدْنَاهُمْ مُدَّةً، وَيُخَلُّوا بَيْنِي وَبَيْنَ النَّاسِ، فَإِنْ أَظْهَرُ: فَإِنْ شَاءُوا أَنْ يَدْخُلُوا فِيمَا دَخَلَ فِيهِ النَّاسُ فَعَلُوا، وَإِلَّا فَقَدْ جَمَّوْا، وَإِنْ هُمْ أَبَوْا، فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَأَقَاتِلَنَّهُمْ عَلَى أَمْرِي هَذَا حَتَّى تَنْفَرِدَ سَالِقَتِي، وَلَيُنْفِذَنَّ اللَّهُ أَمْرَهُ" (80) ولما عرض الأمر على قريش قالوا: لن يدخل علينا مكة عنوة.

ثانياً: الوسطاء من جانب قريش: بادرت قريش إلى تحريك الوسطاء باتجاه المسلمين محملين بوجهة نظر قريش وموقفها من قدوم النبي ﷺ، وقد تم اختيار المبعوثون بطريقتين:

الأولى: مبعوثون من حلفاء قريش: وقد استخدمت قريش هذه التكتيك لتتاور النبي ﷺ من بعيد، ولتعرض رغبتها بالتوصل إلى صلح بطريقة غير مباشرة وذكية، ولتلي رغبات حلفائها بالتفاوض، وتجعلهم شركاء في التوصل إلى حل للمشكلة مع الإبقاء على هيبتها كقوة في جزيرة العرب، واختارت زعامات لها مكانتها عند حلفائها الإستراتيجيين، وعند العرب والمسلمين، وكان المبعوثان هما:

1- **عروة بن مسعود الثقفي:** ولما طال الأمر على قريش، أشار عروة بن مسعود الثقفي عليهم أن يذهب إلى النبي ﷺ وسيطاً لعله يخرج بحل للأزمة، فلما جاء النبي قال: "أَيُّ مُحَمَّدٌ أَرَأَيْتَ إِنْ اسْتَأْصَلْتُ أُمَّرَ قَوْمِكَ، هَلْ سَمِعْتَ بِأَحَدٍ مِنَ الْعَرَبِ اجْتَاخَ أَهْلَهُ قَبْلَكَ، وَإِنْ نَكُنَ الْأُخْرَى، فَإِنِّي وَاللَّهِ لَأَرَى وَجُوهَهَا، وَإِنِّي لَأَرَى أَوْشَابًا مِنَ النَّاسِ خَلِيقًا أَنْ يَقْرُوا وَيَدْعُوكَ...، وَجَعَلَ يُكَلِّمُ النَّبِيَّ ﷺ، فَكَلَّمَا تَكَلَّمَ أَحَدٌ بِلِحِيَّتِهِ" (81) فرد عليه النبي ﷺ بمثل ما قال لغيره من الوسطاء.

ثالثاً: هاجمت مجموعة من قريش المسلمين ليلاً لتتال منهم، ولكن تيقظ المسلمين حال دون ذلك، فأسرهم المسلمون. رابعاً: أشاعت قريش - بعد أن حبست عثمان ﷺ ومن دخل من المسلمين مكة لزيارة أهلهم - مقتلهم، فهب المسلمون إلى بيعة الرضوان، فأطلقت قريش سراهم.

خامساً: وأظهر سهيل بن عمرو كبيراً وغروراً عند توثيق الصلح، فلم يرض أن تكتب بالبسمة، أو محمد رسول الله، فأحدث ذلك غضباً عارماً، وتوتراً في صفوف المسلمين، ولكن النبي ﷺ هدأ الموقف.

سادساً: وأحدثت استغاثات أبي جندل ﷺ بالمسلمين أن لا يردوه إلى قريش ليفتنوه بعد توقيع الصلح توتراً كبيراً، وبكوا بكاء شديداً لأن من شروط الصلح أن لا يقبل النبي ﷺ من يأتيه مهاجراً من قريش.

سابعاً: وابتلي المؤمنون بتوتر شديد عندما علموا أن من شروط الصلح تأخير العمرة إلى السنة القادمة، ولكن النبي ﷺ حلق وذبح ففعل المسلمون مثله.

المبحث الثالث

التكتيكات النبوية التنفيذية لتقادي النزاع في الحديبية

المطلب الأول: مفهوم التكتيك

يُعرف المختصون بالمفاوضات (التكتيك) بتعريفات متقاربة منها أنه: "التحرك المرهلي حسب مواقف التفاوض على طريق الاستراتيجية لتحقيق الأهداف الفرعية، أو قصيرة المدى في التفاوض" (77) وعرف حواش التكتيكات بأنها: "النشاطات التي يقوم بها المفاوض، أو التصرفات أو الأساليب والمناورات التي يستخدمها لخدمة الاستراتيجيات، وزيادة فعاليتها في تحقيق النتائج المستهدفة من عملية التفاوض" (78) فمما سبق من التعريفين نجد أن التكتيكات: أساليب أو مناورات وأنشطة هدفها تحقيق الأهداف التي تتبناها الاستراتيجيات، وتتميز عن الاستراتيجيات والسياسات بأنها: "أقل حجماً، وأضيق من حيث الشمول، والأقصر زمناً" (79).

المطلب الثاني: أبرز التكتيكات التي استخدمها النبي ﷺ في صلح الحديبية:

لم تكن تكتيكات النبي ﷺ لعقد صلح مع قريش تجري بعيداً عن سياسات النبي ﷺ التفاوضية وإستراتيجيته، بل كانت تكمل بعضها بعضاً، ولذلك استخدم النبي ﷺ التكتيكات التي تتسجم مع استراتيجية تقادي النزاع، وكان من أبرزها:

التكتيك الأول: إرسال وسيط: هدفه نقل وجهات النظر بين الطرفين، أو التقريب بينهما، وقد تتضمن الوساطة جمع بعض المعلومات عن أحد الطرفين تتعلق بالعدد، والتسليح،

مسلمين إلى قريش لحل الازمة، وهذان الوسيطان هما:

الأول- خراش بن أمية الكعبي الخزاعي: كان أول مبعوث من النبي إلى قريش "على جمل لرسول الله يقال له: الثعلب، ليبلغ أشرفهم عن رسول الله ما جاء له، ويقول: إنما جئنا معتمرين، معنا الهدى معكوفاً، فنطوف بالبيت ونحل وننصرف"⁽⁸⁹⁾ فلما دخل مكة عقرت به قريش، وحاولوا قتله، فمنعتهم الأحابيش، ورجع إلى رسول الله ﷺ.

الثاني- وساطة عثمان بن عفان: اختار النبي عثمان ﷺ وسيطاً للتفاوض مع قريش لأمر منها: أنه صاحب شخصية هادئة ومرتنة، وقادرة على عرض وجهة نظرها بعقلانية وإقناع، ثم أن عثمان ﷺ كان شخصية مقبولة عند قريش، فقد كان سيداً من ساداتها، ولا يزال في قريش من يحمل له الحب والتقدير، فلما وصل قريشاً لم يتناول أحد عليه، واستمعوا إلى كلامه، وأعلموه أنهم باقون على موقفهم، وقام أبان بن سعيد بن العاص فأجاره وأدخله إلى مكة، فلقى زعماء قريش كأبي سفيان وصفوان بن أمية وغيرهم، وأخبرهم بثلاثة أمور أرسل بها:

الأمر الأول: استراتيجي دائم وهو دعوة قريش لدخول الإسلام: "بعثني رسول الله إليكم، يدعوكم إلى الله، وإلى الإسلام، تدخلون في الدين كافة، فإن الله مظهر دينه ومجزئ نبيه"⁽⁹⁰⁾ **الأمر الثاني:** تكتيكي غايته تحييد قريش عن مقاتلة المسلمين: "وأخرى تكفون، وبلي هذا منه غيركم، فإن ظفروا بمحمد فذلك ما أردتم، وإن ظفروا بمحمد كنتم بالخيار، أن تدخلوا فيما دخل فيه الناس، أو تقاتلوا وأنتم وأفرون جامون، إن الحرب قد نهكتكم وأدهبت بالأمثال منكم"⁽⁹¹⁾ **الأمر الثالث:** تكتيكي: "وأخرى، إن رسول الله يخبركم أنه لم يأت لقتال أحد، إنما جاء معتمراً، معاه الهدى عليه ألا تدب يحره وينصرف"⁽⁹²⁾ وأقام عثمان ﷺ ثلاثة أيام في مكة يفادى قريشاً، وكما كانت رسالة عثمان ﷺ واضحة كان رد قريش واضحاً، فقالوا: "قد سمعنا ما تقول، ولا كان هذا أبداً، ولا دخلها علينا عتوة"⁽⁹³⁾ وكانت لعثمان ﷺ مهمة أخرى، وهي: "وأمره أن يأتي رجلاً بمكة مؤمنين ونساء مؤمنات، فيدخل عليهم، ويبشرهم بالفتح، ويخبرهم أن الله عز وجل وشيك أن يظهر دينه بمكة، حتى لا يستخفى فيها بالإيمان تثبيتاً يثبتهم" لقد كان لهذه الرسالة أثراً عظيماً على المسلمين يقول عثمان ﷺ: "فقد كنت أرى الرجل منهم، والمرأة تنتحب حتى أظن أنه يموت فرحاً بما خبرته"⁽⁹⁴⁾.

التكتيك الثاني: وضوح الهدف، والتعبير عن صدق النوايا: اعتمد النبي في هذا التكتيك على: "الوضوح، أو المواجهة الصريحة المباشرة...، بمعرفة كل الحقائق والمعلومات بين الطرفين، والمكاشفة بها"⁽⁹⁵⁾ فكانت الرسالة التي حملها

ورجع عروة إلى قريش يحمل ما يزلزل قريشاً، ويبث التوتر والقلق في صفوفها، فقال: "أي قوم، والله لقد وفدت على الملوك، ووفدت على قيصر، وكسرى، والنجاشي، والله إن رأيت ملكاً قط يعظم أصحابه ما يعظم أصحاب محمد ﷺ محمداً، والله إن تتخمت نخامة إلا وقعت في كف رجل منهم، فذلك بها وجهه وجلده، وإذا أمرهم ابتدروا أمره، وإذا توأما كادوا يقتلون على وضوئه، وإذا تكلمت خفصوا أصواتهم عنده، وما يحدثون إليه النظر تعظيماً له، وإنه قد عرض عليكم خطبة رشيد فاقبلوها"⁽⁸²⁾.

2- خارجة بن كرز: ولم تذكر كتب السير والمغازي

تفصيلاً عن ما جرى بينه وبين النبي ﷺ.

3- الحليس بن علقمة الكناني سيد الأحابيش: فلما رآه رسول الله ﷺ قال: "هذا فلان، وهو من قوم يعظمون البدن، فابغوا له، فبعثت له، واستقبله الناس يلبنون، فلما رأى ذلك قال: سبحان الله، ما ينبغي لهؤلاء أن يصدوا عن البيت، فلما رجع إلى أصحابه، قال: رأيت البدن قد فلدت وأشعرت، فما أرى أن يصدوا عن البيت"⁽⁸³⁾ فغضب الحليس وقال: "لتخلن بين محمد وبين ما جاء له، أو لأتفرن بالأحابيش نفرة رجل واحد. قال: فقالوا له: مه، كف عنا يا حليس حتى نأخذ لأنفسنا ما نرضى به"⁽⁸⁴⁾.

الثانية- المبعوثون من قريش: لقد أحدثت عودة عروة بن مسعود، والحليس بن علقمة إلى مكة توتراً شديداً فيها، ترتب عليه انسحاب عروة ومن معه، واختلال أمر الأحابيش، بل انقسم زعماء قريش بين متعنت على المسلمين، وراغب في التفاوض معهم، وبدأت مرحلة جديدة في تفاوض قريش مع النبي ﷺ، فأرسلت مبعوثين:

الأول: مكرز بن حفص بن الأخيف: وهو رجل فاجر غادر فلما رآه رسول الله ﷺ قال: "هذا مكرز، وهو رجل فاجر، فجعل يكلم النبي ﷺ"⁽⁸⁵⁾ لقد علم النبي ﷺ طبيعة المفاوضات بأنه فاجر متجاوز حد الأدب والذوق، وغادر لا يلتزم بميثاق، فكلمه النبي ﷺ بكلام واضح يمثل ما كلم به سابقه من الوسطاء.

الثاني: سهيل بن عمرو: داهية من دهاة قريش، وخطيب مفوه، ومفاوض ذكي وجسور، ومتمرس في المساومة والحوار، يعرفه النبي ﷺ حق المعرفة، فلما رآه النبي ﷺ قال: "لقد سهل لكم من أمركم"⁽⁸⁶⁾ وقال: "قد أزد القوم الصلح حين بعثوا هذا الرجل"⁽⁸⁷⁾ وبدأت بقدمه مفاوضات الحل النهائي للازمة، واشترطت قريش عليه، فقالوا: "أنت محمد فصالحه، ولا يكون في صلحه إلا أن يرجع عنا عامه هذا، فوالله لا نتحدث العرب أنه دخلها علينا عتوة أبداً"⁽⁸⁸⁾.

ثالثاً: وسطاء من طرف المسلمين: بعث النبي وسيطين

الطرفان إلى طرح خيار الصلح والابتعاد عن أجواء التوتر، وأظهر الوقت قدرة النبي ﷺ على التحلي بالصبر والثبات، ووظف الطرفان مع الوقت عدة تكتيكات تقيس مدى قدرة الطرف الآخر على التفاوض كالوسطاء والرهائن واستعراض القوة، وأعطى الوقت فرصة للوسطاء والمفاوضين لمناقشة مرجعياتهم، وتقديم التنازلات.

التكتيك الرابع: المناورة أو تكتيك: نعم، ولكن...، ثم نعم:

يبدأ المفاوض متحفظاً على مقترحات خصمه، لكن في النهاية يوافق على وجهة نظره بالتنازل عن شكليات لتحقيق حقوقك، ثم نعم للاستمرار في التفاوض، ومن صور هذا التكتيك في الحديبية: نعم للوسطاء لإنجاح المفاوضات لكن بدون إملاّت، ثم نعم للتفاوض لتجنب النزاع. نعم لإطلاق الأسرى لكن بعد إطلاق أسرارنا، ثم نعم لتجنب النزاع. نعم لا نعتز هذا العام، وإستراتيجيتنا ثابتة تأدية العمرة بدون صراع، ثم نعم قد يتم التنازل عنها هذا العام على أن نؤديها مستقبلاً، نعم أن لا نكتب بسم الله الرحمن الرحيم، ومحمد رسول الله، لكن لا بد من إمضاء الصلح، ثم نعم لتجنب النزاع فهو إستراتيجيتنا. نعم أن يرد النبي ﷺ من أسلم، لكن يدخل في حلف النبي ﷺ من القبائل من نشاء. ثم نعم جئنا للعمرة لا للقتال، لكن سنقاتل للدفاع عن أنفسنا، فكانت بيعة الرضوان، ثم نعم لتجنب النزاع والصلح. نعم نفاوض على التكتيكات لكن لا نفاوض على

الإستراتيجيات، ثم نعم للهدنة، فالدعوة إلى الله إستراتيجية

التكتيك الخامس: الصبر والحلم والأناة والصفح⁽¹⁰⁰⁾: كان

هدي النبي ﷺ في حوار مع الوسطاء، ثم مع سهيل ابن عمرو مبنياً على الصبر والحلم، والبعد عن الغضب، والتأني والعتو، والالتزام بالقيم الأخلاقية العليا، فعندما أصرت قريش في الصلح أن لا يدخل النبي ﷺ مكة، ويأتي معتمراً في سنة قادمة، وعلم النبي ﷺ صدق قريش في التفاوض أبدى مرونة عالية لاستيعاب الوفد المفاوض، ودارت مفاوضات شديدة بين الطرفين: "فكلم- سهيل بن عمرو- رسول الله ﷺ، فأطال الكلام، وتراجعوا، وترافعت الأصوات وأنخفضت⁽¹⁰¹⁾" ثم تم الاتفاق على شروط الصلح، واستوعب النبي عنت سهيل بن عمرو مقدماً المصلحة العليا على الشكليات، فقد رفض سهيل أن يكتب في الصلح (بسم الله الرحمن الرحيم) وأصر على بسمك اللهم، وبدل (رسول الله) (محمد بن عبد الله) فصبر النبي و" ضج المسلمون منها ضجة...، حتى ارتفعت الأصوات" وغضب سيدي الأوس والخزرج أسيد بن حضير ﷺ، وسعد بن عبادة ﷺ من صلف سهيل بن عمر: "فأخذ بيدي الكاتب فأمسكها وقال: لا تكتب إلا محمد رسول الله، وإلا فالسيف بيننا! علام نعطيه هذه الدنية في ديننا؟ فجعل رسول

الوسطاء من النبي ﷺ إلى قريش واضحة جداً، فالهدف من قدوم النبي ﷺ هو أداء العمرة، وهذا حق مشروع لكل من جاء إلى البيت حاجاً أو معتمراً، وبدل على صدق نوايا المسلمين أنهم محرمون بالعمرة معهم الهدى، وليس معهم من السلاح إلا السيوف، فقد " خرح النبي ﷺ عام الحديبية في بضع عشرة مائة من أصحابه، فلما كان بذي الحليفة قلد الهدى، وأشعر وأحرم منها"⁽⁹⁶⁾ ولكن مع عمق هذا التكتيك لم ينس النبي ﷺ تضمين رسائله التي حملها الوسطاء أبعاداً إستراتيجية، فقد أكد على أن قريشاً عدو ضعيف منهك، وخير لها أن تسلم أو أن تُخلى بين النبي ﷺ والعرب، فإن رفضت قريش فالقتال هو ما سيكون، وككتيك لمنع النزاع عرض النبي ﷺ الهدنة على قريش لتحقيق إستراتيجية منع النزاع حالياً، والتي حملها بديل بن ورقاء وغيره: "بأنا لم نجئ لقتال أحد، ولكنا جئنا معتمرين، وإن قريشاً قد نهكتهم الحرب، وأصرت بهم، فإن شاءوا ماددناهم مدة، ويحلوا بيني وبين الناس، فإن أظهروا: فإن شاءوا أن يدخلوا فيما دخل فيه الناس فقلوا، وإلا فقد جموا، وإن هم أبوا، فوالذي نفسي بيده لأقاتلنهم على أمري هذا حتى تنقرد سالفتي، وليؤذن الله أمره!"⁽⁹⁷⁾.

وكانت رسالة قريش واضحة جداً، وهي أنها لن تأذن لهم بالعمرة هذا العام، ولن يدخلوا مكة عنوة مهما كلفها، ولكنها خالية من أي بعد إستراتيجي، ورأوا في تكتيكهم وهو رجوع النبي ﷺ عن أداء العمرة نصراً إستراتيجياً، وهذه سذاجة وخطأ واضح، وقد أدرك مفاوضان ذكيان شاركا سهيل بن عمرو في المفاوضات أن هذه الهدنة بين النبي ﷺ وقريش ستكون الأخيرة، وسيدخل النبي ﷺ مكة مستقبلاً، يقول حبيب بن مكرم بن حفص: "أما إنني أقول لك لا تأخذ من محمد نصفاً أبداً بعد هذا اليوم، حتى يدخلها عنوة! فقال مكرم: أنا أرى ذلك"⁽⁹⁸⁾.

التكتيك الثالث: استثمار الوقت: عنصر الوقت في

المفاوضات مع الإصرار على استمراريتها تكتيك مهم جداً، فأغلب المفاوضات مهما طالنت تكون اللحظات الأخيرة حاسمة فيها، والنصر صبر ساعة، والزمن كليل بحل أعقد الأزمان، والمفاوض الجيد من يستغل الوقت كتكتيك ضاغط لإنجاح قضية التفاوض، وقد " أقام رسول الله ﷺ بالحديبية بضعة عشر يوماً، ويقال عشرين ليلة"⁽⁹⁹⁾ وعلى الرغم من قصر هذه المدة إلا أن وتيرة الأحداث تسارعت بشكل كبير، وقد أعطت هذه المدة كلا الفريقين القدرة عن التعبير عن رأيه بوضوح، فبدأت المفاوضات غير مباشرة، وانتهت بمفاوضات مباشرة، وشرح كل طرف وجهة نظره للطرف الآخر مما أدى إلى التخفيف من حدة التوتر، وتأزم الموقف، والحد من ردود الأفعال المفاجئة، وأخذت المواقف مع الوقت تميل إلى منحى العقلانية، وسعى

كالصدق، والوضوح، والصبر، والحلم، وعفة اللسان والوفاء بالعهود، ويحكم عملية التفاوض عند المشركين المصلحة فقط

3- استطاع النبي ﷺ أن يقود أزمة الحديبية نحو الاستراتيجية التي وضعها، وهي: تقادي النزاع، ووضع من السياسات والتكتيكات التي تخدم هذه الاستراتيجية .

4- التأييد الإلهي، والالتجاء إلى الله في الأزمات، وطلب توفيقه، وإن الأخذ بالأسباب عنصر مهم في تفوق النبي ﷺ على قريش في المفاوضات.

5- قدم النبي ﷺ تنازلات تكتيكية في عملية المفاوضات، ولم يقدم تنازلات استراتيجية كالتخلي عن العمرة نهائياً، أو ترك الدعوة إلى الله، أما قريش فقدت تنازلات استراتيجية ، ولذلك فتحت طريق المسلمين للدعوة إلى الله.

التوصيات

1- أَدْعُو الحركات الدعوية إلى استلهام منهج النبي ﷺ في إدارة الأزمات لإنجاد الأمة في عصرنا مما تعيشه من تشرذم فكري واقتتال، وترجيح المصالح العامة للأمة على المصالح الشخصية والفتوية والحزبية.

2- إن التنازلات التي تقدمها الحركات الدعوية لبعضها، وللدول التي تعيش فيها، ولمجتمعاتها ضمن استراتيجية واضحة وشفافة كقيلة بتعزيز روح الأخوة الإسلامية، وتنمية روح الحوار الهادف.

3- أوصي الحركات الدعوية، والمجتمعات، والدول الإسلامية أن تتبنى استراتيجية تقادي النزاع والافتتال، وأن تتبنى سياسة تعزيز السلم الاجتماعي، والدعوة إلى الصلح، والإصلاح دون عنف أو اقتتال.

4- أَدْعُو الباحثين إلى مزيد من الدراسات المعمقة التي تكشف عن إبداعات النبي ﷺ في مجال القيادة، وإدارة الأزمات، والتفاوض.

والله الموفق، والهادي إلى سواء السبيل

اللَّهُ يَخْفِضُهُمْ وَيَوْمِيُ بِيَدِهِ إِلَيْهِمْ: أُسْكُتُوا! (102).

ولم ينته صلف وكبر سهيل بن عمرو حتى بعد عقد الصلح، فبعد كتابة وثيقة الصلح قَالَ سُهَيْلٌ: "يَكُونُ عِنْدِي! وَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ: بَلْ عِنْدِي، فَأَخْتَلَفَا فَكَتَبَ لَهُ نُسخَةً، فَأَخَذَ رَسُولُ اللَّهِ الْكِتَابَ الْأَوَّلَ، وَأَخَذَ سُهَيْلٌ نُسخَتَهُ" (103) ولم ينته صلف سهيل بن عمرو إلى هذا الحد، فما مضى الصلح حتى جاء أبو جندل مهاجراً فاراً من قريش، فقام إليه سهيل بن عمر: "فَضْرَبَ وَجْهَهُ، ثُمَّ قَالَ: يَا مُحَمَّدُ، قَدْ لُجِبَتِ الْقَضِيَّةُ - تَمَّ الصلح - بَيْنِي وَبَيْنِكَ قَبْلَ أَنْ يَأْتِيَنَّكَ هَذَا. قَالَ: صَدَقْتَ. فَقَامَ إِلَيْهِ، فَأَخَذَ بِتَلْبِيهِ، وَصَرَخَ أَبُو جَنْدَلٍ بِأَعْلَى صَوْتِهِ: يَا مَعْاشِرَ الْمُسْلِمِينَ، أَنْزِدُونِي إِلَى أَهْلِ الشَّرْكِ، فَيَقْتُلُونِي فِي دِينِي" (104) ولم يكن الموقف سهلاً على المسلمين " فَرَادَ النَّاسُ شَرًّا إِلَى مَا بِهِمْ" (105) "وَجَعَلُوا يَبْكُونَ لِكَلَامِ أَبِي جَنْدَلٍ" (106) فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ: "يَا أَبَا جَنْدَلٍ اصْبِرْ وَاحْتَسِبْ، فَإِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ جَاعِلٌ لَكَ وَلِمَنْ مَعَكَ مِنَ الْمُسْتَضْعَفِينَ فَرْجًا وَمَخْرَجًا، إِنَّا قَدْ عَقَدْنَا بَيْنَنَا وَبَيْنَ الْقَوْمِ صُلْحًا، فَأَعْطَيْنَاهُمْ عَلَى ذَلِكَ، وَأَعْطَوْنَا عَلَيْهِ عَهْدًا، وَإِنَّا لَنْ نَعْدَرَ بِهِ" (107) انظر إلى أخلاق النبي في الصدق والوفاء والصبر والحلم والمرونة والأناة، وقد جعل د. ندا: "الصبر، وضبط النفس...، عدم التعجل في الرد، أو التعقيب على الطرف الآخر" من أهم التكتيكات في الموقف التفاوضي، وانفعل عمر ﷺ لما أرجع أبو جندل ﷺ إلى المشركين فقال لرسول الله ﷺ "فلم نعطي الدنيا في ديننا إدا؟ قَالَ: إِنِّي رَسُولُ اللَّهِ، وَاسْتَأْذَنِي، وَهُوَ نَاصِرِي" (108).

النتائج

1- امتلك النبي ﷺ قدرة تفاوضية ناجحة في الحوار والإقناع، ومتميزة بعمق النظرة إلى الموقف التفاوضي ومآلاته، وقادرة على اتخاذ القرار المناسب في أصعب مراحل التفاوض، وطرح البدائل.

2- يحكم عملية التفاوض في هدي النبي ﷺ قيم أخلاقية

الهوامش

- (1) "الْحُدَيْبِيَّةُ: سميت الحديبية بشجرة حذباء كانت في ذلك الموضع، وبين الحديبية ومكة مرحلة" انظر الحموي، معجم البلدان (2/ 229) " وتقع الان على مسافة اثنين وعشرين كيلا غرب مكة على طريق جدة" انظر: شراب، المعالم الأثرية في السنة والسيرة (97).
- (2) "الأحابيش: الذين تحبشوا واجتمعوا وهم: بنو الحارث بن عبد مناة بن كنانة، وبنو نفاثة بن الدليل، وبنو الحيا من خزاعة، والقارة من بني الهون بن خزيمة". البلاذري، أنساب الأشراف (11/ 137).
- (3) زيتون، المعجم السياسي(ص26).
- (4) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص59).
- (5) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: كتاب التمني باب: كراهية تمني لقاء العدو، رقم: 7237.
- (6) ابن بطلال، شرح صحيح البخاري(10/292).
- (7) ابن الجوزي، كشف المشكل من حديث الصحيحين (3/ 429).
- (8) التتوي، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج (12/ 45).
- (9) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص65).
- (10) مسلم، الجامع الصحيح، كتاب: الجهاد والسير، باب: استحباب مبايعة الإمام الجيش، رقم: 1865، وفي روايات الباب ذاته: "كُنَّا أَلْفًا وَخَمْسَ مِائَةٍ" وأخرى: "أَلْفًا وَثَلَاثَ مِائَةٍ".
- (11) الواقدي، المغازي (2/ 616).
- (12) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: المناقب، باب: علامات النبوة...، رقم: 3576.
- (13) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: المناقب، باب: علامات النبوة...، رقم: 3577.
- (14) البخاري، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد...، برقم: 2731.
- (15) الواقدي، المغازي (2/ 581).
- (16) المقرئزي، إمتاع الأسماع (9/ 259) الواقدي، المغازي(2/ 581).
- (17) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 58) الواقدي، المغازي(2/ 575).
- (18) الواقدي، المغازي (2/ 616).
- (19) المقرئزي، إمتاع الأسماع (1/ 275).
- (20) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: المغازي، باب: صلح الحديبية، رقم: 4148.
- (21) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (22) نداء، كيف تصبح مفاوضاً فعالاً(ص66).
- (23) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (24) بلدح: تقع في ممر أحد أودية مكة الكبيرة، والذي يبدأ من
- جهة غار حراء ويسمى (وادي العُشْرِ) فإذا صار وسط مكة والتنعيم سُمِّيَ (فَحًّا) فإذا وصل جبل مُلْحَاتِ سُمِّيَ (بَلَدَح) فإذا جاوز، وأقبلَ عَلَى الْحُدَيْبِيَّةِ، سُمِّيَ (وَادِي الْمَقْتَلَةِ) ثُمَّ يَصُبُّ فِي مَرِّ الظُّهْرَانِ شمال الحديبية" بتصرف، انظر: شراب، معجم المعالم الجغرافية في السيرة النبوية (ص49) قلت: بلدح على ما ذكر لا تبعد عن مكة أكثر من خمسة عشر كيلو متر، لأن (مر الظهران) والذي يأتي بعد (بلدح) يقع " شمال - غرب - مكة على مسافة اثنين وعشرين كيلا" انظر: شراب، المعالم الأثرية في السنة والسيرة (ص184).
- (25) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص65).
- (26) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص65).
- (27) كراع الغميم: "تقع جنوب عسفان بنحو ستة عشر كيلا على الجادة إلى مكة، أي: على مسافة 64 كيلا من مكة على طريق المدينة، وتعرف اليوم: برفاء الغميم. انظر: شراب، المعالم الأثرية في السنة والسيرة (231).
- (28) الواقدي، المغازي (2/ 579).
- (29) ابن سعد، الطبقات الكبرى (2/ 95) الواقدي، المغازي (2/ 582).
- (30) عسفان: "بضم العين وسكون السين وفاء وألف وآخره نون: بلد على مسافة ثمانين كيلا من مكة شمالا على طريق المدينة" انظر، شراب، المعالم الأثرية في السنة والسيرة (191).
- (31) ابن حنبل، المسند(27/ 120) برقم: 16580، قال الشيخ شعيب: إسناده صحيح.
- (32) الواقدي، المغازي (2/ 602).
- (33) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 47) الواقدي، المغازي (2/ 602).
- (34) الواقدي، المغازي (2/ 602) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 314).
- (35) الواقدي، المغازي (2/ 604).
- (36) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (37) " جَعَلَ ثِيَابَهُ فِي عُنُقِهِ وَصَدْرِهِ فِي الْخُصُومَةِ، ثُمَّ قَبَضَهُ وَجَرَّهُ" ابن منظور، لسان العرب (1/ 733).
- (38) الواقدي، المغازي(2/ 608) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 318).
- (39) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (40) الواقدي، المغازي (2/ 608).
- (41) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (42) مسلم، الجامع الصحيح، كتاب: الجهاد والسير، باب: صلح الحديبية، رقم: 1784.
- (43) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 54)

- الواقدي، المغازي(2/608).
- (44) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (45) ابن حنبل، المسند(31/ 217) برقم: 18910 قال الشيخ شعيب: إسناده حسن.
- (46) الزبيدي، تاج العروس (16/ 157).
- (47) الأزهرى، تهذيب اللغة (3/ 56).
- (48) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص60).
- (49) العسكري، الفروق اللغوية (ص 192).
- (50) العسكري، الفروق اللغوية للعسكري (ص27).
- (51) " تعمل هذه السياسة على تطوير مستوى المعلومات التي تم الحصول عليها من الطرف الآخر سواء خلال جلسات التفاوض، أو قبلها... حيث يمكن تضخيم العائد، وتضخيم المكاسب التفاوضية" انظر: جلال، مهارات التفاوض (ص26).
- (52) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(ص66).
- (53) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (54) الواقدي، المغازي (2/ 595).
- (55) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 309).
- (56) ابن حنبل، المسند (2/ 573) قال الشيخ شعيب الأرئوط: حسن الإسناد.
- (57) "غدير الأشطاط قريب من عسفان" الحموي، معجم البلدان (1/ 198) وعسفان: "على مسافة ثمانين كيلا من مكة شمالا على طريق المدينة " انظر، شراب، المعالم الأثرية في السنة والسيرة (191).
- (58) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب:المغازي، باب: صلح الحديبية، رقم: 4178.
- (59) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (60) الواقدي، المغازي (2/ 579).
- (61) الواقدي، المغازي (2/ 574).
- (62) الواقدي، المغازي (2/ 580).
- (63) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(68).
- (64) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(68).
- (65) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 312).
- (66) المقرئزي، إمتاع الأسماع (1/ 288) الواقدي، المغازي (2/ 600).
- (67) ابن حنبل، المسند (31/ 217) قال الشيخ شعيب الأرئوط: حسن الإسناد.
- (68) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (69) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (70) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 47)
- الواقدي، المغازي (2/ 601).
- (71) الواقدي، المغازي (2/ 605).
- (72) المقرئزي، إمتاع الأسماع (1/ 291) الواقدي، المغازي (2/ 605).
- (73) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(68).
- (74) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 312).
- (75) الواقدي، المغازي (2/ 604).
- (76) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 52) الواقدي، المغازي (2/ 605).
- (77) نداء، كيف تصيح مفاوضاً فعلا(14).
- (78) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة (ص60-61).
- (79) حواش، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة(61).
- (80) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (81) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (82) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (83) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (84) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 312).
- (85) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (86) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط في الجهاد، رقم: 2731.
- (87) ابن حنبل، المسند(31/ 217) قال الشيخ شعيب الأرئوط: حديث حسن الإسناد.
- (88) ابن حنبل، المسند (31/ 217) قال الشيخ شعيب الأرئوط: حديث حسن الإسناد.
- (89) ابن هشام، السيرة النبوية (2/ 314) الواقدي، المغازي (2/ 600).
- (90) المقرئزي، إمتاع الأسماع (4/ 127) الواقدي، المغازي (2/ 601).
- (91) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 46) الواقدي، المغازي (2/ 601).
- (92) الواقدي، المغازي (2/ 600-601) ابن هشام، سيرة ابن هشام (2/ 315).
- (93) ابن حنبل، المسند (31/ 213) قال الشيخ شعيب الأرئوط: حديث حسن الإسناد.
- (94) الواقدي، المغازي (2/ 601).
- (95) نداء، كيف تصيح مفاوضاً فعلا(ص64).
- (96) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: المغازي، باب: صلح الحديبية، رقم: 4157.
- (97) البخاري، الجامع الصحيح، كتاب: الصلح، باب: الشروط

- في الجهاد، رقم: 2731.
- (98) الواقدي، المغازي (2/ 608).
- (99) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 57) الواقدي، المغازي (2/ 616).
- (100) استبدلت ما سبق بتكتيك يسمى: "أدرك خذك الأيسر وسجلها نقطة" لأنه لا يليق بمقام رسول الله ﷺ.
- (101) الواقدي، المغازي (2/ 605).
- (102) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 54) الواقدي، المغازي (2/ 612).
- (103) الشامي، سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد (5/ 54) الواقدي، المغازي (2/ 612).
- (104) ابن حنبل، المسند (31/ 219) قال الشيخ شعيب الأرنؤوط: حديث حسن الإسناد.
- (105) ابن حنبل، المسند (31/ 219) قال الشيخ شعيب الأرنؤوط: حديث حسن الإسناد.
- (106) الواقدي، المغازي (2/ 608).
- (107) ابن حنبل، المسند (31/ 219) قال الشيخ شعيب الأرنؤوط: حديث حسن الإسناد.
- (108) ابن حنبل، المسند (31/ 250) قال الشيخ شعيب الأرنؤوط: حديث حسن الإسناد.

المصادر والمراجع

- عباس، 1968 م، دار صادر، بيروت، ط1.
- السمره، زياد السمره، 2008م، فن التفاوض، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1.
- الشامي، محمد بن يوسف (ت942هـ) سبل الهدى والرشاد في سيرة خير العباد، وذكر فضائله وأعلام نبوته وأفعاله وأحواله في المبدأ والمعاد، تحقيق وتعليق: الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، الشيخ علي محمد معوض، 1993 م، دار الكتب العلمية بيروت، لبنان، ط1.
- شُرَّاب، محمد بن محمد حسن، 1411 هـ، المعالم الأثيرة في السنة والسيره، دار القلم، والدار الشاميه، دمشق- بيروت، ط1.
- عليان، عبدالله عليان، مهارات التفاوض والحوار، صادر عن المجلس الأعلى للشباب، عمان، الأردن.
- مسلم، مسلم بن الحجاج (ت261هـ)، الجامع الصحيح، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- المقريزي، أحمد بن علي (ت845هـ) إمتاع الأسماع بما للنبي من الأحوال والأموال والحفدة والمتاع، تحقيق: محمد عبد الحميد النميسي، 1999م، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1.
- ابن منظور، محمد بن مكرم (ت711هـ)، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط3، 1414 هـ.
- ندا، محمد ندا، 2006م، كيف تصبح مفاوضاً فعالاً؟ هلا للنشر والتوزيع، الجيزة، مصر، ط1.
- النووي، يحيى بن شرف (ت676هـ) المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط2، 1392هـ.
- ابن هشام، عبد الملك بن هشام (ت213هـ) السيرة النبوية، تحقيق: مصطفى السقا وإبراهيم الأبياري، وعبد الحفيظ الشلبي، 1955م، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، ط2.
- الواقدي، محمد بن عمر (ت207هـ) المغازي، تحقيق: مارسدن جونس، 1989، دار الأعلمي، بيروت، ط3.
- الأزهري، محمد بن أحمد (ت370هـ) تهذيب اللغة، تحقيق: محمد مرعب، 2001م، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط1.
- البخاري، محمد بن إسماعيل، الجامع الصحيح، تحقيق: محمد زهير الناصر، 1422هـ، دار طوق النجاة ط1.
- ابن بطال، علي بن خلف (ت449هـ) شرح صحيح البخاري، تحقيق: ياسر إبراهيم، 2003م، مكتبة الرشد، الرياض، ط2.
- البلدائري، أحمد بن يحيى (ت279هـ) أنساب الأشراف، تحقيق: سهيل زكار ورياض الزركلي، 1996 م، دار الفكر، بيروت، ط1.
- جلال، أحمد فهمي، 2007م، مهارات التفاوض، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة، جامعة القاهرة.
- ابن الجوزي، عبد الرحمن بن علي (ت597هـ) كشف المشكل من حديث الصحيحين، تحقيق: علي حسين البواب، دار الوطن، الرياض.
- الحموي، ياقوت بن عبد الله (ت626هـ) معجم البلدان، دار صادر، بيروت، ط1، 1995م.
- ابن حنبل، أحمد بن محمد (ت241هـ) المسند، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وعادل مرشد، وآخرون، إشراف: عبد الله بن عبد المحسن التركي، 2001، مؤسسة الرسالة، ط1م.
- حواش، د. جمال حواش، 2005م، التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة مع تطبيقات عملية، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، ط1.
- الزبيدي، محمد بن محمد، الملقب بالمرتضى (ت1205هـ) تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: مجموعة من المحققين، دار الهداية.
- زينتون، وضاح زينتون، 2000م، المعجم السياسي، دار أسامة ودار المشرق للنشر، الأردن، ط1.
- ابن سعد، محمد بن سعد (ت230هـ) الطبقات الكبرى، تحقيق: إحسان

The Strategies of Avoiding Conflict it Policies and Tactic Hudaibiyah Treaty As An Example

*Mahmoud Ahmed Rasheed**

ABSTRACT

This research paper presents an accurate scientific study for the successful charisma of Prophet Mohammad Peace and Blessings be Upon him (PBUH) in his negotiation in the battle of Hudaibiyah. This analysis is in the light of contemporary negotiations' strategies whereas the Prophet PBUH has chosen the Strategy of avoiding conflict to negotiate with Quriash.

This research paper demonstrates why the Prophet PBUH chose this strategy, the policies he applied and the techniques he chose in the negotiations both the direct and indirect to find a way out of the Hudaibiyah crisis through solutions which meet the satisfaction of both parties.

The end result of such strategy was the Hudaibiyah treaty which is considered as a victorious conquers for Muslims.

Keywords: Prophetic Biography, Hudaibiyah, Negotiations, Avoiding Armed Conflict, Crisis Management.

* Faculty of Sharia, The University of Jordan. Received on 18/5/2014 and Accepted for Publication on 16/11/2014.