

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية

**المدرس
أنسام زيد محي
جامعة ذي قار - كلية التربية للبنات**

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية

المدرس

أنسام زيد محي

جامعة ذي قار - كلية التربية للبنات

المخلص.

جاء البحث الذي محور منهج النبي موسى (عليه السلام) في التفاوض: دراسة قرآنية، بوصفه محاولة لتتبع واستقراء بعض أساليب الأنبياء (عليهم السلام) في الدعوة إلى الله تعالى، التي أخذت أبعاداً متنوعة في المجتمعات التي بعث إليها الأنبياء (عليهم السلام). يتابع منهج التفاوض القائم على منهج العقل لا على منهج القوة بوصفها الوسيلة إلى التعامل مع المخالفين في الدعوة إلى الله تعالى. ويرتكز المنهج التفاوضي الناجح على الاحاطة بإبعاد وتفاصيل العملية التفاوضية، مما ينعكس إيجاباً على نتائج المفاوضات ولاسيما في المجال الدعوي.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا المصطفى المبعوث رحمة للعالمين، الذي بين للناس شريعة خالقهم، المفضية إلى فلاحهم، وأفتاهم في أمور دينهم، فكان أول المفتين عن رب العالمين، وأقام العلماء بعده مقامه فكانوا بذلك ورثته في إفتاء المستفتين، ليعملوا بما علموا تنويراً لبصيرتهم وإرضاء لربهم، وتحقيقاً لفوزهم.
وبعد:

إن القرآن الكريم احتوى في ثنائه آيات لها منهجاً متميزاً، ألا وهو منهج التفاوض، فقد جاء منهج التفاوضي ليعرض بشكل متميز يسترعي الانتباه ويلفت الأنظار، ويترك للعقول المجال الواسع لاستنباط العبر والعظات من ذلك المنهج الذي حفل به القرآن الكريم، لذلك، فقد جاء منهج التفاوضي بين أطراف متعددة، فقد تمثل بمحاور عدة في القرآن الكريم، منها ما كان أحد طرفيها الأنبياء (عليهم السلام) وبين مجتمعاتهم مبتدئين بحلقات الروابط الأولية الأسرية منتهين بالحلقات العشائرية والمجتمعية الأخرى للدعاة، وفي بعض الأحيان مع الطواغيت، وغير ذلك من تلك المفاوضات، التي ينبغي على الدعاة إلى الله تعالى، أن يندروا الأقربين إليهم. فقد تضمن التفاوض منهجاً سهلاً، وأسلوباً واضحاً، في الدعوة إلى الإيمان بالله تعالى وبرسوله وبالحقائق الأخروية، من البعث والجزاء وغيرها معتمداً في ذلك على مقدمات يستطيع كل مخاطب فهمها، فضلاً عن تضمنه حججاً كثيرة ومتعددة للرد على الشبهات التي يوردها المبطلون، رداً بيناً يدركه كل ذي عقل وبصيرة.

لذلك فقد تنوعت أساليب وطرق عرض هذه الدعوة والتأكيد عليها من قبل أنبياء الله تعالى ورسله (عليهم السلام)، لأنهم كانوا أصحاب مشروع واحد ودعوة مشتركة فقد كانوا يركزون على أمر واحد وهو

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

التوحيد في العبادة إلى الله تعالى، وليس منهج التفاوض بعيداً عن هذا التعدد الأسلوبي في عرض هذه الحقيقة الخالدة مراعاةً لتنوع مشارب الناس وأفكارهم؛ لأنه أقرب طريق يوصل إلى الحق ويبيدهم عن استعمال الدعوة إلى الله تعالى، فالقرآن الكريم وضع القواعد وأصل الأصول لحل جميع القضايا بتوضيح بعض المواقف الحياتية والرسالية، ومن أهمها التفاوض القائم على العقل بوصفه القوة الصالحة للحكم على الأشياء لا على القوة بوصفها الوسيلة إلى التعامل مع المخالفين في الدعوة إلى الله تعالى، مع أن القرآن الكريم يعترف بها كعقوبة للمتمسكين بالباطل بعد وضوح الحق وهي وسيلة نهايته لإعادتهم إليه.

وفقاً لهذا السياق، فقد ذكر القرآن الكريم منهج النبي موسى (عليه السلام)، المتنوع في عرض الدعوة إلى الله تعالى، ويتقدم التفاوض على غيره من الوسائل الدعوية في إطار الجانب العملي في رسالة النبي موسى (عليه السلام)، فقد رسمت هذه الدعوة منهاجاً في الصبر يحق لهم أن يقتدوا به، بطريق النبي موسى (عليه السلام)، في دعوته، بإتباع المنهج التفاوضي الاجتماعي من جهة، والمنهج التفاوضي الدعوي من جهة أخرى، لذلك شكل هذا التنوع في التفاوض المنهج العام للنبي موسى (عليه السلام)، في التفاوض في الدعوة إلى الله تعالى، فظهر حكمة وصبر (عليه السلام)، في أحوال مختلفة وظروف متباينة وأعمال متنوعة. ومن هذا المنطلق جاءت فكرة البحث التي محورها منهج النبي موسى (عليه السلام) في التفاوض دراسة قرآنية، بوصفه محاولة لتتبع واستقراء بعض أساليب الأنبياء (عليهم السلام) في الدعوة إلى الله تعالى، التي أخذت أبعاداً متنوعة في المجتمعات التي بعث إليها الأنبياء (عليهم السلام).

وقد اقتضت طبيعة الموضوع تقسيم خطة البحث على مبحثين، إذ تناولت المقدمة أهمية الموضوع وسبب اختياره، تناول المبحث الأول الوقوف على مدلولات بعض المصطلحات والمفاهيم الرئيسة، التي تعدّ مدخلاً مهماً للموضوع، واحتوى على مطلبين، ركز المطلب الأول على تعريف المنهج لغة واصطلاحاً، واحتوى المطلب الآخر، على تعريف التفاوض لغة واصطلاحاً، أما المبحث الثاني فقد جاء بعنوان معالم المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام)، وقد احتوى على ثلاثة مطالب، تناول الأول، التعريف بالنبي موسى (عليه السلام)، وركز المطلب الثاني على المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام) في المحور الاجتماعي، وخص المطلب الآخر، منهج النبي (عليه السلام) في المحور الدعوي.

المبحث الأول

التعريف بمصطلحات البحث

المطلب الأول: تعريف المنهج في اللغة والاصطلاح.

أولاً: معنى المنهج في اللغة:

جميع تصاريف هذه الكلمة (منهج) تدل على أنه الطريق الواضح، البين الموصل إلى الغاية المقصودة. فقد جاء في القاموس المحيط: الطريق الواضح، كالمنهج، والمنهاج، (وأنهج) وضح، وأوضح. (ونهج) كمنع، وضح الطريق سلكه، واستنهج الطريق صار نهجاً، وفلان سبيل فلان، سلك مسلكه.^(١)

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

وقد وردت كلمة (منهج) عند الأصفهاني على وزن (مفعّل) يقال: نهج نهجاً منهجاً، فعل يفعل مفعلاً، والمنهج الطريق الواضح، ونهج الأمر، وأنهج وضح واستبان، ومنهج الطريق ومنهجه الطريق المستقيم الواضح، ومنه قولهم: نهج الثواب وأنهج أي بان فيه أثر البلى، وأنهجه البلى.^(٢) وفي لسان العرب: طريق نهج، بين واضح. وهو النهج، وطرق نهجة وسبيل منهج، كنهج ومنهج الطريق الواضح والمنهاج، وفي التنزيل ﴿لِكُلِّ جَعَلْنَا مِنْكُمْ شِرْعَةً وَمِنْهَاجًا﴾.^(٣)

وأنهج الطريق: وضح واستبان وصار نهجاً وفي حديث العباس: (لم يمت رسول الله ﷺ) حتى ترككم على طريق ناهجة أي واضحة بينة) ونهجت الطريق أبنته وأوضحته، ويقال: اعمل على ما نهجته لك ونهجت الطريق سلكته. وفلان يستنهج سبيل فلان أي يسلك مسلكه، والنهج الطريق المستقيم.^(٤)

ثانياً: معنى المنهج في الاصطلاح:

يمكن الانطلاق ابتداء من المفهوم المتداول لمدلول كلمة المنهج التي تعد مصطلحاً كثيراً التداول في مختلف العلوم بوصفها الطريق المؤدي إلى الكشف عن الحقيقة في العلوم بوساطة طائفة من القواعد العلمية العامة، التي توجه سير عمل العقل في حركته للبحث حتى يصل إلى النتيجة المطلوبة.^(٥) كما عرفه بعض الباحثين على أنه: (الأسلوب أو الطريق الذي يتنظم من خلاله الحوار أو أي قضية علمية أو سلوكية توضع من خلالها القضايا والأفكار موضع المناقشة أو البحث).^(٦) ويمكن القول طبقاً لما سبق إن المنهج في القرآن الكريم في هدايته البشرية إلى الإيمان بالله تعالى وحده، هو المسلك والطريقة التي من خلالها عالج فكرة الحوار والتواصل مع الآخر، فضلاً عن خصائص هذا المنهج ولغته ومميزاته.

المطلب الثاني: تعريف التفاوض في اللغة والاصطلاح.

أولاً: تعريف التفاوض في اللغة:

إن كلمة التفاوض لها عدة معان منها ما أورده بن منظور قائلاً: (وفأوضه في أمره: جراه، وتفاوضوا الحديث: أخذوا فيه، وتفاوض القوم في الأمر أي فاوض فيه بعضهم بعضاً).^(٧) وقد ذكر القرآن الكريم التفاوض بعد ارجاعه إلى الأصل اللغوي (فيضان الماء) وصار من (فوض الأمر إليه) في قوله تعالى: ﴿فَسَتَذْكُرُونَ مَا أَقُولُ لَكُمْ وَأَفَوضُ أَمْرِي إِلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ بَصِيرٌ بِالْعِبَادِ﴾.^(٨) وذكر الأصفهاني بأن التفاوض: (فاض الماء إذا سال منصباً.. وأفاض إناءه إذا ملأه حتى أسأله... ومنه: فاض صدره بالسر أي سال، ورجل فياض أي سخي، ومنه استعير: أفاضوا في الحديث إذا خاضوا فيه).^(٩)

كما جاء في المعجم الوسيط بأنه: (فاوضه في الأمر مفاوضة بادل الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، أما كلمة فوض، فهي بمعنى فوض الأمر إليه جعل له التصرف فيه، وفي المال مشاركته ومنها شركة

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

(المفاوضة).^(١٠)

ويذكر البعض المعنى العام للتفاوض في اللغة: (هو أن المتحاورين والمناقشين يتوصلون بتفاوضهم إلى تخويل أحدهم الآخر من خلال الاتفاق وتقاسم الأدوار لتنفيذ ما توصلوا إليه).^(١١)

ثانياً: تعريف التفاوض في الاصطلاح:

قد حظي علم التفاوض بأهمية كبرى في وقتنا الحاضر ذي التنوع والاختلاف مع سهولة الاتصال وتقدم وسائله، وتأتي أهميته: (من كونه علماً يتعلق بقضايا جوهرية ومهمة لبناء المجتمعات على النحو الأفضل، فهو إذاً علم حيوي لعملية التواصل بين أفراد المجتمع داخل كل دولة، وبين أفراد المجتمع الدولي على اتساعه).^(١٢)

ويعرف التفاوض أيضاً، بأنه: (موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وجهات النظر وتبادلها وتقريبها ومواءمتها وتكييفها، واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المسائل القائمة أو للحصول على منفعة جديدة).^(١٣)

وفقاً لذلك، فإن التفاوض لون معمق من ألوان الحوار، وهو حوار يُخطط له من قبل بعناية، لأن الاتفاقيات الناتجة عنه، تكون ملزمة في حالة التوصل إليها، ولذا نجد العناية الدقيقة بكل خطوات عملية التفاوض، وقد صار مقدمة أساسية لكل صور المعاملات في العصر الحاضر، وصورته الفعلية تتمثل في حدوثه بين: (شخصين أو فريقين، ويحاول كل فريق إقناع الآخر بوجهة نظره، وذلك من خلال تقديم الحجج وعرض الأفكار والآراء، والقدرة على تولد الأفكار والعرض والمناورة).^(١٤)

وقد عرفه البعض بأنه: (حوار أو تبادل مقترحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم وفي الوقت نفسه تحقيق المصالح المشتركة فيما بينهم أو المحافظة عليها).^(١٥)

المبحث الثاني

معالم المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام)

لا شك أن رسالة التوحيد على رغم بساطتها وموافقته للفطرة السليمة لكنها تحتاج إلى مراعاة أحوال المخاطبين وما تولد لديهم من شكوك وحجب مانعة من قبول الدعوة، ولهذا تجد التعدد الأسلوبي في خطاب المكلفين سمة بارزة في القرآن الكريم. لذلك، نجد أن الأساليب الجهادية التي انتهجها الأنبياء والرسول (عليه السلام)، في هداية أقوامهم كانت متنوعة ومتعددة، تباينت من الإعراض، والتخويف، أو إنكار أو تقديم الحجج التي توصف من أهم مرتكزات الدعوة إلى الله تعالى. في هذا المبحث ارتأينا التطرق أولاً التعريف بالنبي موسى (عليه السلام)، أولاً كونه الشخصية التفاوضية التي أظهرها القرآن الكريم وتأثير البيئة الاجتماعية والسياسية على معالم شخصيته التفاوضية، ومن ثم التطرق إلى المحاور التطبيقية التي انتهجها النبي (عليه السلام) في التفاوض.

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

المطلب الأول: التعريف بالنبي موسى (عليه السلام).

هو موسى بن عمران بن قاهث بن عازر بن لاوي بن يعقوب بن إسحاق بن إبراهيم (عليه السلام)،^(١٦) وموسى اسم علم أعجمي،^(١٧) وإن اسم موسى مكون من مقطعين هما (مو) اسم للماء في اللغة المصرية، و(سى) بمعنى الشجرة، وسمي بهذا الاسم؛ لأن التابوت الذي كان فيه النبي موسى (عليه السلام) وجد حيث ألقته أمه في الماء وبين الشجر،^(١٨) وسمي بذلك نسبة إلى كلمة (مس) وتعني باللغة المصرية القديمة الطفل،^(١٩) وفي الشأن ذاته، ويذكر المجلسي آسية زوجة فرعون: (أردت أن تسميه باسم اقتضاه حاله وهو موسى لأنه وجد بين الماء والشجر و"مو" بلغة القبط الماء و"الش" الشجر فعرب فقيل موسى).^(٢٠)

على الرغم من أن قصة النبي موسى (عليه السلام)، هي أكثر القصص وروداً في القرآن الكريم فقد ذكرت في أكثر من ثلاثين موضعاً، كما أن هذه القصة والأخبار جاءت مسهبة أكثر من غيرها،^(٢١) إلا أن اسم والديه لم يذكر صراحة فيه، وقد ورد ما يدل على أن اسم والده (عمران) في حديث الرسول محمد (ﷺ)، في خبر المعراج: (...وهذا رجل أكرم على الله مني. فقلت: من هذا الرجل يا جبرائيل؟ قال: هذا أخوك موسى بن عمران...).^(٢٢) أما اسم أمه فلم يذكر في القرآن الكريم أو سنة الرسول محمد (ﷺ).^(٢٣)

أما بالنسبة إلى الظروف التي سبقت مولد النبي موسى (عليه السلام)، فقد تحدث القرآن الكريم عن الأجواء الصعبة التي عاشها بنو إسرائيل قبل مولده (عليه السلام)، تحت وطأة الطاغية فرعون ملك مصر،^(٢٤) الذي استعبد قومه وطمع عليه وقسم رعيته إلى أقسام عدة، استضعف طائفة منهم، وأخذهم بظلمه واستعملهم في أخس الأعمال شرفاً ومكانة،^(٢٥) وهؤلاء هم بنو إسرائيل الذين يرجع نسبهم إلى نبي الله يعقوب (عليه السلام)، وقد دخلوا مصر عندما كان النبي يوسف (عليه السلام) وزيراً عليها،^(٢٦) وهم مازالوا على دين آبائهم وهو دين إبراهيم (عليه السلام) الحنيفية السمحة،^(٢٧) كما جاء في قوله تعالى: ﴿طَسَّ تِلْكَ أَيْتُ الْكِتَابِ الْمُبِينِ نَتْلُو عَلَيْكَ مِنْ نَبَأِ مُوسَى وَفِرْعَوْنَ بِالْحَقِّ لِقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ إِنَّ فِرْعَوْنَ عَلَا فِي الْأَرْضِ وَجَعَلَ أَهْلَهَا شِيَعًا يَسْتَضِعُّ طَائِفَةً مِنْهُمْ يَذِخُّ أَيْتَاءَهُمْ وَيَسْتَحْيِي نِسَاءَهُمْ إِنَّهُ كَانَ مِنَ الْمُفْسِدِينَ﴾.^(٢٨) من الملاحظ هنا إن ممارسة فرعون سياسة الإبقاء على الإناث وقتل الذكور مع بني إسرائيل هي سياسة عنصرية جائرة، من خلال ذبح الموالد الذكور لإضعافهم وبقوا ويستمروا فئة ضعيفة يكثر فيهم الأرامل والأيتام؛ بسبب قلة الرجال وكثيرة النساء ليقون ضعفاء بسياسة التلاعب بنسبة الذكور إلى الإناث في المجتمع الإسرائيلي.^(٢٩)

في هذه الأجواء الخائفة، والمعاناة القاسية، كانت أردة الله تعالى قد شاءت تحرير هؤلاء المستضعفين من قبضة الظالمين، وتخلصهم من أسر الذل والتبعية، ورفعهم إلى مقام العز. ووراثته ما كان في ملك فرعون وقومه وامتلاك الإرادة الكاملة في التصرف فيه،^(٣٠) بسبب الرؤيا التي رآها فرعون، بأن غلاماً سيولد في بني إسرائيل يكون سبباً لزوال ملكه، ففزع فرعون من هذه الرؤيا العجيبة وأمر بقتل كل مولود ذكر يولد

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

في بني إسرائيل، خوفاً من أن يولد هذا الغلام،^(٣١) وفي هذا الشأن، روى عن الإمام الباقر (عليه السلام): (قال: إن موسى (عليه السلام) لما حملت أمه به لم يظهر حملها إلا عند وضعه، وكان فرعون قد وكل بنساء بني إسرائيل نساءً من القبط تحفظهنّ، وذلك أنه لما بلغه عن بني إسرائيل أنهم يقولون: إنه يولد فينا رجل يقال له موسى بن عمران يكون هلاك فرعون وأصحابه على يديه، فقال فرعون عند ذلك: لأقتلن ذكور أولادهم حتى لا يكون ما يريدون).^(٣٢) ولذلك، رأى أهل مصر أن بني إسرائيل قل عددهم، بسبب قتل الذكور الصغار فخافوا أن يموت الكبار مع قتل الصغار فلا يجدون من يعمل في أراضيهم وخدمتهم، فذهبوا إلى فرعون وأخبروه بذلك، فأمر فرعون بقتل الذكور عاما وتركهم عاما آخر، حتى لا يهلك جميع أبناء بني إسرائيل.^(٣٣)

فبعد اشارة رؤساء القبط في مصر إلى فرعون، ولد هارون في العام الذي لا يقتل فيه الأطفال، أما موسى (عليه السلام) فقد ولد في عام القتل،^(٣٤) فخافت أمه عليه، وقررت أن تضعه في مكان بعيد عن أعين جنود فرعون الذين يترصدون بكل مولود لبني إسرائيل لقتله، فأوحى الله تعالى إليها ألا تخاف ولا تحزن؛ لأن هذا المولد سيكون له شأن عظيم، وسيحفظه الله تعالى من كيد فرعون ثم يجعله من المرسلين وقذف في قلبها السكينة، وأمرها أن ترضعه وتضعه في صندوق، ثم ترمي هذا الصندوق في اليم، ولا تخف عليه من الهلاك لأنه في حفظ الله ورعايته،^(٣٥) كما جاء في قوله تعالى: ﴿وَأَوْحَيْنَا إِلَىٰ أُمِّ مُوسَىٰ أَنْ أَرْضِعِيهِ ۖ فإِذَا خِفَتْ عَلَيْهِ فَكَأَلَيْهِ فِي الْيَمِّ وَلَا تَخَافِي وَلَا تَحْزَنِي ۗ إِنَّا رَادُّوهُ إِلَيْكِ وَجَاعِلُوهُ مِنَ الْمُرْسَلِينَ﴾،^(٣٦) تبين من هذه الآية تحقيق أرادة الله تعالى، فقد كشف القرآن الكريم عن بعض جنود الله تعالى الاخفاء، الذين كان لهم دور في حماية النبي موسى (عليه السلام) وإعادته إلى أمه، منهم: (التابوت الذي وضع فيه موسى، وأليم الذي حمل التابوت، وقلب امرأة فرعون الذي رق لموسى، وامتلاً محبة له، وشفقتا موسى اللتان رفضتا قبول أي ثدي، حتى عاد موسى إلى أمه)؛^(٣٧) لذلك فقدّر الله تعالى أن يتربى هذا الطفل في أحضان الرجل الذي كان يريد أن يقتله خوفاً منه على ملكه، فقد أصبح النبي موسى (عليه السلام)، مكفولاً برعاية فرعون نفسه، كما يشير القرآن الكريم إلى التقاط آل فرعون للنبي موسى (عليه السلام) من النهر، وتربيته في بيتهم، أملين أن يكون قرة عين لهم، وهم لا يشعرون أنه سيكون لهم عدواً،^(٣٨) فكانت أرادة الله تعالى قد شاءت تحرير هؤلاء المستضعفين من قبضة الظالمين، وتخليصهم من أسر الذل والتبعية، ورفعهم إلى مقام العز، على يد نبيه موسى (عليه السلام)، وإن فرعون وقومه كانوا من الظالمين،^(٣٩) مثلما صورتها سورة القصص في أروع تصوير، كما جاء في قوله تعالى: ﴿وَرِيدُ أَنْ نَمُنَّ عَلَى الَّذِينَ اسْتُضِعُوا فِي الْأَرْضِ ۖ وَنَجْعَلَهُمْ أَئِمَّةً وَنَجْعَلَهُمُ الْوَارِثِينَ ۚ وَنُكِّنَ لَهُمْ فِي الْأَرْضِ وَنَرَىٰ فِرْعَوْنَ وَهُنَكَ وَنَجْنُدُ هَمَلَهُمْ مَّا كَانُوا يُحَذِّرُونَ﴾.^(٤٠)

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

المطلب الثاني: المنهج التفاوضي الاجتماعي.

إن التفاوض يمارس في المجال الاجتماعي في المجتمعات الإنسانية منذ القدم، لاسيما في مجال الزواج، إذ تعد الأسرة من أبرز الحقوق الأساسية ذات الأثر في الفرد والمجتمع، بوصفها اللبنة الأولى في البناء الحضاري والسلوكي للإنسان،^(٤١) بالتفاوض والتوافق تحت ضوابط ونظم الهدف منها درء المفسد والردائل ولا يترك مجال لعدم الاستقرار والاضطراب في المجتمعات، لذلك يسهم التفاوض في تفاعل المجتمعات بشتى أطيافهم مع بعضهم البعض، وفي كل عصر من عصور التاريخ، إذ انه فن فطري إنساني بممارسة الإنسان مع بني جنسه بإيجاد علاقات وثيقة فيما بينهم وفق أسس وقواعد وآداب وسنن وقوانين خاصة للتوصل إلى الاتفاق المنشود دون قيد أو شرط، إذ تصبح لغة التفاوض الإيجابي سمة أصيلة في تعزيز الصلات والعلاقات الاجتماعية لاسيما في الزواج الذي يعد وسيلة لتكامل الإنسان وتكامل شخصيته.^(٤٢)

ونقف هنا عند خروج النبي موسى (عليه السلام)، من مصر، وكان ذلك بعد التحذير الذي جاءه على ما ورد في القرآن الكريم بأن القوم يأتمرون به ليقتلوه؛ بسبب قتله لذلك القبطي فخرج منها خائفاً يترقب ألا يكون هناك من يتبعه، ولم يتجهز لسفر ولم يصحب من يده على الطريق عندما خرج من مصر إلى مدين، وإنما كان متوجهاً إلى الله تعالى بالدعاء أولاً، بالنجاة من القوم الظالمين، ومن ثم طلب الهداية إلى سواء السبيل.^(٤٣) كما جاء في قوله تعالى: ﴿فَرَجَّ مِنْهَا خَائِفًا يَتَرَقَّبُ قَالَ رَبِّ نَجِّنِي مِنَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ﴾.^(٤٤)

وعندما وصل (عليه السلام) إلى مدين، بدأ بشرح حاله إلى مولاه، بذل العبودية، كما جاء في قوله تعالى: ﴿وَلَمَّا تَوَجَّهَ تِلْقَاءَ مَدْيَنَ قَالَ عَسَى رَبِّي أَنْ يَهْدِيَنِي سَوَاءَ السَّبِيلِ﴾،^(٤٥) إن النبي موسى (عليه السلام)، عندما وصل مدين، فسقى لفتاتين تحتاجان إلى العون والمساعدة فقدمها لهما، عندما رأى تأدبهما ووقوفهما بعيداً عن التزاحم على الماء حتى لا يكون الاختلاط بالرعاة الذين وردوا الماء يستقون، وحتى وهو يقدم تلك المساعدة كان في موقف المحتاج إلى عون الله تعالى وحاجته إلى الخير والعطاء منه سبحانه، فهو الفقير إلى الله تعالى الغني الحميد،^(٤٦) كما جاء في قوله تعالى: (فَسَقَى لَهُمَا ثُمَّ تَوَلَّى إِلَى الظِّلِّ فَقَالَ رَبِّ إِنِّي لَمَّا أَنزَلْتَ إِلَيَّ مِنْ خَيْرٍ فَقِيرٌ).^(٤٧)

أن المتبوع لمنهج النبي موسى (عليه السلام) في مجال التفاوض الاجتماعي مع الشيخ الصالح من أهل مدين النبي شعيب (عليه السلام)، يجد أن التفاوض، يهدف إلى النتيجة الحاسمة من الإيمان العميق والمتفتح والمتقبل لنتائج التفاوض، بامتلاك كل من الطرفين حرية الحركة التفاوضية، التي يمتلك معها الثقة بشخصيته التفاوضية المستقلة؛ فلا يكون واقعاً تحت الإكراه، مما يتحول في النهاية إلى صدى للأفكار التي يتلقاها من الطرف الآخر،^(٤٨) مثلما دل ذلك في قوله تعالى: ﴿فَجَاءَهُمَا إِحْدَاهُمَا نَمَشَى عَلَى أَسْتَحِيَاءَ قَالَتْ إِنَّكِ أَبْيَ دَعْوِكَ لِجَزْيِكَ أَجَرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا فَلَمَّا جَاءَهُ وَقَصَّ عَلَيْهِ الْقَصَصَ قَالَ لَا تَخَفْ نَبَوْتُ مِنَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَأْتِيكِ أَسْتَحِيَةٌ إِنَّكِ خَيْرٌ مِّنْ

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

أَسْتَجَرْتُ الْقَوِيَّ الْأَمِينَ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أَكْثَحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيْ عَلِيٍّ أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَنِي حِجَجٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ قَالَ ذَلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا الْأَجْلِينَ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ وَاللَّهُ عَلِيمٌ
نَقُولُ وَكِيلٌ (٤٩)

وفي هذه الآيات الكريمة، يُعد تفاوضاً اجتماعياً، إذ كان التفاوض يختص بأمر الزواج، ويكون مقابل الزواج، الإجارة على رعي الغنم لمدة ثمانية حجج كشرط، أو إتمامها عشراً اختياراً، أحد الأجلين، وبذلك نتج عن هذا التفاوض المعاهدة التي حدثت بين النبي موسى وشعيب (عليهما السلام). إذ بدأ النبي شعيب (عليه السلام)، بعرض أمر تزويج إحدى ابنتيه بمقابل إجارة النبي موسى (عليه السلام)، ويعد ذلك تفاوضاً، بقوله للنبي موسى (عليه السلام)، كما جاء في قوله تعالى: ﴿ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أَكْثَحَكَ إِحْدَى ابْنَتَيْ عَلِيٍّ أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَنِي حِجَجٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَشُقَّ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴾ (٥٠). ويذكر الطبرسي في تفسيره مجمع البيان لهذه الآية: (فلما ذكرت المرأة من حاله ما ذكرت زاده ذلك رغبة فيه (إني أريد أن أنكحك) أي: أزوجك (إحدى ابنتي هاتين على أن تأجرني ثمانين حجج) أي: على أن تكون أجيراً لي ثمان سنين (حجج فإن أتممت عشراً فمن عندك) أي: ذلك تفضل منك وليس بواجب عليك). (٥١) وفي سياق الآية نفسها، ان النبي شعيب (عليه السلام) لم يرغب في التفاوض مع النبي موسى (عليه السلام)، ان يثقل عليه بشروط قاهرة لا يستطيع النبي موسى (عليه السلام) ان يوفي بالالتزام بها، لذلك، بين النبي شعيب (عليه السلام) وفق ما تم الاتفاق عليه بعملية التفاوض بينهما (عليهما السلام) بأنه سوف يلتزم بتعهداته والوفاء بها، فضلاً عن حسن الصحبة تجاه النبي موسى (عليه السلام). (٥٢)

وفي هذا السياق البديع للآيات الكريمة يظهر رد النبي موسى (عليه السلام) على كلام النبي شعيب (عليه السلام)، ذلك عهد بيني وبينك، لي أن أختار أي الأجلين شئت، فإن اخترت السنين الثماني فليس لك أن تعدو علي وتلزمني بالزيادة، وإن اخترت الزيادة وخدمتك عشراً فليس لك أن تعدو علي بالمنع من الزيادة، أي ذلك تفضل منك وليس بواجب عليك. (٥٣) فقال النبي شعيب (عليه السلام) نعم: (والله على ما نقول وكيل وکیل إليه الحكم والقضاء بيننا لو اختلفنا. فأشهد الله تعالى على صحة العقد)، (٥٤) وبذلك أصبح النبي موسى (عليه السلام)، زوجاً لابنته التي عينها له والغالب أنها الصغرى التي شهدت له بالأمانة والقوة، وفي هذا الشأن روى عن الإمام الصادق (عليه السلام) عن زوجة النبي موسى (عليه السلام): قال: سئل أيتها التي قالت: "إن أبي يدعوك؟ قال: التي تزوج بها). (٥٥)

وفي السياق ذاته، يذكر الطبرسي تسائل النبي شعيب (عليه السلام) إلى ابنته عن الصفات التي ذكرتها عن النبي موسى (عليه السلام): (قال شعيب: وما علمك بأمانته وقوته: قالت أما قوته فلأنه رفع الحجر الذي لا يرفع

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

كذا وكذا، وأما امانته فإنه قال لي: امشي خلفي فأنا أكره أن تصيب الريح ثيابك فتصف لي عجزك...^(٥٦) وفي السياق ذاته، روى عن الإمام علي (عليه السلام): (قام موسى (عليه السلام) معها-ابنت النبي شعيب (عليه السلام)- فمشت أمامه فسفقتها الرياح فبان عجزها، فقال لها موسى: ماخري ودليني على الطريق بحصات تلقيها أمامي أتبعها، فأنا من قوم لا ينظرون في أدبار النساء.)^(٥٧) ويذكر المجلسي في جواز الصدقة والتفويض في عقد الزواج وجوه عدة منها: (أنه يجوز أن يكون من شريعته (عليه السلام) العقد من غير صداق معين، ويكون قوله "على أن تأجرني" على غير وجه الصداق، وما تقدم من الوجه أقوى).^(٥٨)

يمكن القول مما تقدم، ان النبي موسى (عليه السلام)، بمعالَم منهجه التفاوضي الإجتماعي الاحتفاظ بالأسلوب الوجداني في مخاطبه النبي شعيب (عليه السلام)، الذي صور أسلوب الترغيب في عملية التفاوض للوصول إلى افضل النتائج التي يرغب الاطراف المشاركة في تلك العملية من الوصل إليها، وفق لما تقدم، يعد ذلك الأسلوب من الأدوات المطلوبة والمستحسنة في أي عملية تفاوضية، وهذا ما قام به شعيب الذي بدأ بالتفاوض أولاً، ودعى له وهذا ما دل عليه الآيات الكريمة من سورة القصص.

المطلب الثالث: المنهج التفاوضي الدعوي.

إن التفاوض وسيلة من وسائل الدعوة إلى الله تعالى، في إطار الجانب العملي في رسالة النبي موسى (عليه السلام)، المتمثل في مرحلة الدعوة إلى الله تعالى بهداية فرعون وقومه، وليصدهم عن عبادة غير الله تعالى أولاً، وعن استعباد بني إسرائيل ثانياً، لذلك دعا النبي موسى (عليه السلام) الله تعالى على ان يعينه في تبليغ الرسالة.^(٥٩)

وفق لتلك المعطيات، فإن التفاوض يحتاج إلى أسس متينة، كي يتحول إلى عملية منتجة، بدلاً من أن يكون عملاً ضيقاً عقيمًا في الشكل والمضمون، وفي مقدمتها شخصية المتفاوض الذي يقود عملية التفاوض ويتبناها وشخصية الطرف الثاني في المفاوضات، لخلق الأجواء الهادئة البعيدة عن التأثيرات الانفعالية، والتركيز على انجاح عملية التفاوض للوصول إلى الهدف الاساسي من تلك العملية التفاوضية، في الوصول إلى الحق لا من موقع الرغبة في الغلبة من أجل كسب الغلبة.^(٦٠)

بناء على ذلك، طلب النبي موسى (عليه السلام) من الله تعالى العون والسداد في مهمة التفاوض مع فرعون وقومه، ففي طريق عودته من مدين بصحبة أهله تجاه مصر حتى حل عليهم الظلام فجلسوا يستريحون من أثر هذا السفر، على أن يكملوا المسير بعد ذلك في الصباح، وكان الجو شديد البرودة،^(٦١) فأخذ النبي موسى (عليه السلام)، يبحث عن شيء يستدفئون عليه فرأى نارا من بعيد فطلب من أهله الانتظار، حتى يذهب إلى مكان النار ويأتي منها بشيء يستدفئون به، فناده الله تعالى وآتاه النبوة والرسالة؛ لذلك توجه النبي موسى (عليه السلام)، إلى الله تعالى ليسأله أن يكون له عوناً في تبليغ رسالته تعالى إلى فرعون وقومه ويدعوهم إلى عبادته عز وجل، وتخليص بني إسرائيل من ظلمه وبطشه.^(٦٢)

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

فقد تجلت تلك الدعوات في دعاء النبي موسى (عليه السلام)، في سياق تبليغ الرسالة الإلهية لفرعون وقومه، يدعوهم إلى توحيد الله تعالى وإفراده بالعبادة، أيقن النبي موسى (عليه السلام)، بأن الله تعالى قد كلفه امرأً عظيماً يحتاج معه إلى صبر عظيم من أجل تبليغ تلك الرسالة الإلهية العظيمة، مثلما دلّ على ذلك قوله تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي قُلْتُ إِنَّهُمْ نَفْسًا فَاخَافُ أَنْ يَقْتُلُونِ وَأَخِي هَارُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسًا فَأَرْسَلْهُ مَعِيَ رَدْءًا يُصَدِّقُنِي إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُكَذِّبُونِ قَالَ سَنَشُدُّ عَضُدَكَ بِأَخِيكَ وَجَعَلُ لَكُمَا سُلْطٰنًا فَلَا يَصِلُونَ إِلَيْكُمَا بِآيٰتِنَا أَنْتُمْ وَمَنِ اتَّبَعَكُمَا الْغٰلِبُونَ ۝ (٦٣) وفي سياق الآيات القرآنية الكريمة، يورد السيد فضل الله، أن النبي موسى (عليه السلام) أيقن إن هذا التكليف اللاهي: (يحتاج إلى فكر يتسع لكل ما حوله،... وإلى لسان فصيح يعبر عن الفكرة بوضوح ويتحدث عنها بأسلوب مرن،... تجعل الكلمة تتجه إلى هدفها بهدوء، وذكاء وثقة). (٦٤)

فبعد أن أنطلق النبي موسى (عليه السلام) بعد التأييد الإلهي له، وتمنن الله تعالى عليه باستجابة دعائه، وأزالة مخاوفه من انتقام فرعون وقومه منه لما حدث منه من قتل القبطي، بدعوته بأنه رسول من الله تعالى، لإخراج الناس من الظلمات إلى النور، ومن عبادة العباد إلى عبادة رب العباد، ورفع الظلم عن بني إسرائيل، وإخراجهم من عبوديته، (٦٥) مثلما دلّ على ذلك قوله تعالى: ﴿ وَقَالَ مُوسَىٰ يُفْرَعُونَ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ الْعٰلَمِينَ حَقِيقٌ عَلَىٰ أَنْ لَا أَقُولَ عَلَى اللَّهِ إِلَّا الْحَقُّ قَدْ جِئْتُكُمْ بِبَيِّنَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ فَأَرْسِلْ مَعِيَ بَنِي إِسْرٰٓءِيلَ ۝ (٦٦) وقد أورد الأندلسي في تفسيره بأن النبي موسى (عليه السلام) قد خلق الأجواء الهادئة البعيدة عن التأثيرات الانفعالية، والتركيز على انجاح عملية التفاوض للوصول إلى الهدف الأساسي من تلك العملية التفاوضية بمخاطبة فرعون بأحسن ما يدعى به وأحبها إليه إذ كان من يحكم مصر يلقب بالفرعون، كقيصر في الروم، وكسرى في فارس، والنجاشي في الحبشة، ولما كان فرعون قد ادعى الربوبية فإن النبي موسى (عليه السلام) وجه له الخطاب بقوله: (إني رسول من رب العالمين) لينبئه على الوصف الذي ادعاه وأنه فيه مبطل لا محق ولما كان قوله: (حقيق على أن لا أقول على الله إلا الحق). (٦٧)

نلاحظ هنا، أن النبي موسى (عليه السلام)، أعتمد منهج التفاوض بوصفه ركن أساس من أركان الإقناع بقضية ما، وسبيلاً من سبل التقريب بين وجهات النظر في أي موضوع من الموضوعات، ولذلك ينبغي أن يبدأ في التفاوض بالقضايا الكبرى، مثلما دلّ على ذلك قوله تعالى: ﴿ وَقَالَ مُوسَىٰ يُفْرَعُونَ إِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ الْعٰلَمِينَ ۝ (٦٨) فضلاً عن تحليه (عليه السلام) بروح المبادرة وبامتلاكه زمام الأمور ولا ينتظر استعلام وسؤال غيره. السياق نفسه، يصف السيد فضل الله منهج التفاوض الذي رسمه الله تعالى للنبي موسى (عليه السلام): (استخدام الكلمة في إطار المحبة بالأسلوب الهادئ والقول اللين). (٦٩) فضلاً عن مخاطبة النبي موسى (عليه السلام) لفرعون بمساواة وتكافؤ في الندية وهذا شرطاً مهم في التفاوض، وبخلاف ذلك لأيكن

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

تفاوضاً يقوم على أساس التكافؤ بين الاطراف وإنما يتجه التفاوض إلى ترجيح كفة طرف على طرف آخر.

وفق لتلك المعطيات، أن التفاوض يركز على الغرض من عملية التفاوض، إذ فتح النبي موسى (عليه السلام) باب التفاوض بالغرض الصريح وهو خروج بني إسرائيل من مصر وتحريرهم من أسر العبودية والاضطهاد والعذاب.^(٧٠) في هذا الشأن، روى عن الإمام الرضا (عليه السلام) قال: (ما غضب الله على بني إسرائيل إلا أدخلهم مصر، ولا رضي عنهم إلا أخرجهم منه إلى غيرها).^(٧١) لكن فرعون لم يستجب له لما أدرك من خطر على ملكه ونفسه، فرفض الدعوة، لأنها تسلبه كل مكاسبه الدنيوية،^(٧٢) فقد أظهر فرعون عند الحاجة استغرابه من دعوة النبي موسى (عليه السلام)، وشرع يمين ويظهر فضله عليه بأنه تربى في بيته، مذكراً إياه بان قتل الرجل القبطي ومن ارتكب مثل تلك الجريمة ليس من الجدير به ان يدعي إلى الرسالة والنبوة،^(٧٣) مثلما دل على ذلك في قوله تعالى: ﴿ قَالَ أَلَمْ تُرَبِّكُ فِينَا وَلِيدًا وَلَبِثْتَ فِينَا مِنْ عُمُرِكَ سِنِينَ وَفَعَلْتَ فَعَلَتَكَ آلَتِي فَعَلْتَ وَأَنْتَ مِنَ الْكَافِرِينَ ﴾.^(٧٤)

وفقاً لتلك المعطيات، فقد ندم النبي موسى (عليه السلام)، على هذا الفعل الذي لم يقصد فيه القتل، فحمله ذلك على الندم والأسف الشديدين على الخضوع إلى الله تعالى وطلب العفو والمغفرة. فقد استجاب الله تعالى لدعائه ليكون أنموذجاً بين قومه، في أخلاقه ومعاملاته وأمانته، وفي بعده عن ارتكاب القبائح التي تنفر منها العقول السليمة والطباع المستقيمة؛ ذلك حتى لا يكون هناك شكوك في قبول رسالته ودعوته إلى الله تعالى.^(٧٥) وفي السياق ذاته، فإن اعتراف النبي موسى (عليه السلام) بالخطأ غير المقصود فضيلة، ويرفع من قدره، فلا يصلح أن يتشبه برأيه في حال الخطأ، وهي سمة من سمات الفضلاء، ويتجلى هنا بمخاطبه الله تعالى وقد أقر (عليه السلام)، كما جاء في قوله تعالى: ﴿ قَالَ رَبِّ إِنِّي فَعَلْتُ مِنْهُمْ نَفْسًا فَأَخَافُ أَنْ يَقْتُلُونِ ﴾.^(٧٦) نلاحظ هنا، ان النبي موسى (عليه السلام)، قد انتهج أسلوباً تفاوضياً يسبق عملية التفاوض بالاعتراف بحادثة الخاطئة غير المقصودة، التي خرج على اثرها من مصر، ولم يسع لتبرير ذلك بل اعترف به، لأن قول الحق يكسب موقفه قوة في التفاوض، وعدم تحول التفاوض إلى جدل عقيم، لا يراد منه إلا عرض المزايدات الجدلية، مما يعطي للطرف المفاوض الآخر انطباعاً جيداً بقبول التفاوض مع النبي موسى (عليه السلام)، لما يمتلكه من شجاعة ادبية باعترافه بالخطأ ومن ثم الاعتذار منه، بأنه يمتلك مبدأ يمكن الوثوق بالتزاماته ومصادقته التفاوضية.^(٧٧)

ويبرز دور النبي موسى (عليه السلام) في إبعاد التفاوض عن كل تلك الأجواء المشحونة التي تؤثر سلباً على سير عملية التفاوض، فينأى بنفسه عن الاستجابة للأطروحات المتشنجة ومقابلة ذلك بالعقلانية والاعتزان،^(٧٨) فأراد النبي موسى (عليه السلام)، أن يسلك مسلكاً آخر معه في التفاوض فعرض عليه أن يأتيه

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

بدليل يبين له صدق رسالته، فالاعتماد على الأدلة أو الاستدلال هو من الأساليب المنهجية المشتركة في التفاوض ويستعمل كمنهج لإثبات أو نفي أمر ما، فطلب فرعون منه الدليل إن كان صادقا،^(٧٩) فألقى النبي موسى (عليه السلام)، عصاه فتحولت إلى حية كبيرة، فخاف الناس وفرعوا من هذا الثعبان، فمد النبي موسى (عليه السلام)، يده إليها وأخذها فعادت عصاه كما كانت ثم أدخل يده في جيب قميصه ثم أخرجها فإذا هي بيضاء للناظرين،^(٨٠) كما جاء في قوله تعالى: ﴿فَالأَوَّلُ وَحِشْتِكَ بِشَىْءٍ مُّصْنَعٍ قَال قَاتِ بِهِ إِن كُنتَ مِنَ الصّٰدِقِیْنَ فَآلَقٰی عَصَاهُ فَاِذَا هِی ثُعْبَانٌ مُّیْبٌ وَرَزَّ يَدَهُ فَاِذَا هِی بَیْضَاءٌ لِلنّٰظِرِیْنَ﴾.^(٨١) ونرى النبي موسى (عليه السلام)، بمعالم دعوته في المنهج التفاوضي الدعوي، بأن الله تعالى قد سلح النبي موسى (عليه السلام)، بكل مقومات التفاوض الناجح من معجزات الإلهية بالقوة الإيمانية التي تجعل المفاوض لا ينتصر لذاته، وإنما لسمو وقدسية الرسالة التي يحملها، وتجعله يتحمل كل ما يلقاه ويعترضه من أذى بصبر وثبات واعتقاد جازم بمصداقية قضيته، لأنه كلما كان مقتنعا بمصداقية قضيته التي يدعوا إليها ويفاوض من أجل الإقناع بها كان أوفر حظا في نجاح التفاوض مع الآخر وإقناعه بما يؤمن به ويدعوا إليه، لاسيما أمام طاغي متجبرا، إذ لم يسبق لأحد أن واجه بمثل ما واجهه به النبي موسى (عليه السلام) والخروج عن المألوف في حضرته، لما له من أثر بالغ في إنجاح عملية التفاوض من جانب، وقد أدرك (عليه السلام) أن مكابرة فرعون ستدخله في جدل ونقاش، بسبب مغالطته والالتفاف على دعوته في التفاوض، فترك الفرصة أمام الناس الراضين للدعوة إلى الله تعالى لمراجعة أنفسهم وإتباع طريق الهداية، وترك الضلال من جانب آخر.^(٨٢)

على الرغم من ان النبي موسى (عليه السلام) قدم لفرعون دليلاً على صدق دعوته في التفاوض، لكن فرعون أعلن في قومه أن النبي موسى (عليه السلام) ساحر، فأشار عليه القوم أن يجمع السحرة في كل مكان لمواجهة النبي موسى (عليه السلام) وسحره، على أن يكون هذا الاجتماع يوم الزينة وهو أحد أعيادهم،^(٨٣) إذ يجتمع الناس جميعا، في مكان فسيح أمام قصر فرعون للاحتفال فسارع فرعون في إعلان الموعد لجميع الناس، ليشهدوا هذا اليوم الذي سينظر فيه النبي موسى (عليه السلام)، سحرة فرعون فتسابق الناس إلى ساحة المناظرة، في وقت اشتداد الشمس ليكون الحق أظهر وأجلى،^(٨٤) وبعد جدال ألقى السحرة عصيهم وحبالهم، فامتأ المكان بما خيل إليه من سحرهم أنها أفاعي،^(٨٥) فأوحى الله تعالى لنبيه موسى (عليه السلام)، أن لا يخف ويلقي عصاه ففعل فإذا بها تحولت إلى حية عظيمة تبتلع حبال السحرة وعصيهم ولما رأى السحرة ذلك علموا أنها معجزة من معجزات الله تعالى وليست سحرا فسجدوا لله تعالى معلنين إيمانهم برب العالمين،^(٨٦) فاعترفوا بالتوحيد والنبوة وصار إيمانهم حجة على فرعون وقومه،^(٨٧) كما جاء في قوله تعالى : ﴿فَأَلْقَى السّٰحِرَةُ سِجِّدِينَ قَالُوا ءَمَّا رَبُّ الْمَلٰٓئِكَةِ رَبُّ مُوسٰى وَهٰرُونَ﴾.^(٨٨)

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

- ١- أن المنهج التفاوضي يعد وسيلة من وسائل الدعوة، يسعى لتوضيح المقاصد والمواقف، وجلاء الحقائق وهداية الناس إلى الحق، ويتقدم التفاوض على غيره من الوسائل الدعوية في القرآن الكريم.
- ٢- بين البحث أن لغة المنهج التفاوضي الإيجابي الممزوج بأسلوب الترغيب سمة أصيلة في تعزيز الصلات والعلاقات الاجتماعية، لاسيما في الزواج الذي يعد وسيلة لتكامل الإنسان وتكامل شخصيته.
- ٣- أن استعمال منهج التفاوض بوصفه وجه من أوجه الحلول للإقناع بقضية ما، وكوجه للتقريب بين وجهات النظر في أي موضوع من الموضوعات، ولذلك ينبغي أن يبدأ في التفاوض بالقضايا الكبرى.
- ٤- أن ينتهج المفاوض اسلوباً تفاوضياً يسبق عملية التفاوض بتهيئة المناخ الملائم للدخول في التفاوض بالاعتراف بحادثة الخاطئة غير المقصودة، ولا يسعى لتبرير ذلك، لأن قول الحق يكسب موقفه قوة في عملية التفاوض، مما يعطي للطرف المفاوض الآخر انطباعاً جيداً بقبول التفاوض، لأنه يمتلك مبدأ يمكن الوثوق بالتزاماته ومصادقته التفاوضية.
- ٥- أن يتمتع المفاوض بروح المبادرة وبامتلاكه زمام الأمور ولا ينتظر استعلام و سؤال من الطرف المفاوض الآخر. فضلاً عن التمتع بالمساواة وتكافؤ في الندية وهذا شرطاً مهماً في التفاوض، وبخلاف ذلك لا يكون تفاوضاً وإنما إملاء من طرف على طرف آخر.
- ٦- أن التفاوض الناجح يركز على إبعاد العملية التفاوضية عن كل الأجواء المشحونة التي تؤثر سلباً على سير عملية التفاوض، فينأى المفاوض المحنك بنفسه عن الاستجابة للأطروحات المثشجة ومقابلة ذلك بالعقلانية والاعتزان، بالاعتماد على الأدلة ذات الصلة المشتركة في التفاوض ويستعمل كمنهج لإثبات أو نفي أمر ما.

Abstract.

This article deals with the Prophet Moses approach (peace be upon him) in negotiating: a Quranic study, as an attempt to track and induction some prophets methods (peace be upon them) in a call to Allah, which took the several dimensions in the communities in which the Prophets (peace be upon them) sent to them. Following the negotiation approach that based on the mind's approach rather than force's approach as a manner to deal with opponents in the call to Allah. The successful approach is based on the surround of the details of the negotiating process, which will reflect positively on the results of the negotiations, especially in the field of the call to Allah.

هوامش البحث

- ١ مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروزآبادي، القاموس المحيط، المؤسسة العربية للطباعة والنشر، بيروت، (د.ت)، باب الجيم / فصل النون، (١/٨٨).
- ٢ ينظر: أبو القاسم الحسين بن محمد الأصفهاني، مفردات غريب القرآن، تحقيق سيد كيلان، مطبعة البابي الحلبي وأولاده، القاهرة ١٩٦١، (١/٨٢٥).

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

- ٣ سورة المائدة، الآية، ٤٨.
- ٤ جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم ابن منظور، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ١٩٥٦، (٣/ ٣٨)، فصل النون.
- ٥ ينظر: عبد الرحمن البدوي، مناهج البحث العلمي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٨، ص ٣.
- ٦ ينظر: عبد الله علي العليان، حوار الحضارات في القرن الحادي والعشرين رؤية إسلامية، عمان، ٢٠٠٤، ص ٧٩.
- ٧ ابن منظور لسان العرب، (٢١٠/٧). مادة فوض.
- ٨ سورة غافر، الآية، ٤٤.
- ٩ الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، ص ٦٤٨.
- ١٠ إبراهيم مصطفى وآخرون، المعجم الوسيط، مكتبة الولاية، مصر، ٢٠٠٤، ص ٧٠٦.
- ١١ عمر علي حسين العيسوي، أساليب التفاوض في السيرة النبوية (صلح الحديبية إنموذجاً)، مجلة الجامعة العراقية، العدد ٢٧/٣، ٢٠١١، ص ٦٤.
- ١٢ حسن محمد وجيه، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، دار المعرفة، الكويت، ١٩٩٤، ص ٢٣.
- ١٣ محسن الخضير، تنمية المهارات التفاوضية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٩٣، ص ٥.
- ١٤ فاروق السيد عثمان، سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، منشأة المعارف، الإسكندرية ١٩٩٨، ص ٢-٣.
- ١٥ نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، ط ٣، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ٢٠١٠، ص ٢٢.
- ١٦ أبو الفداء إسماعيل ابن كثير، قصص الأنبياء، تحقيق: محمد أحمد عبد العزيز، ط ٥، مكتبة دار الثقافة، ١٩٩٦، ص ٢٥٨؛ قطب الدين سعيد بن هبة الله الراوندي، قصص الأنبياء، تحقيق، غلام رضا فانيان اليزدي، مجمع البحوث الإسلامية، إيران، ١٤٠٩ هـ، ص ١٤٨.
- ١٧ صلاح عبد الفتاح الخالدي، مع قصص السابقين في القرآن: دروس في الإيمان والدعوة والجهاد، ط ١، دار القلم، دمشق، ١٩٨٨، (٢/ ٢١٢).
- ١٨ نعمة الله الجزائري، النور المبين في قصص الأنبياء والمرسلين، ط ٣، مؤسسة الخرسان للمطبوعات، بيروت، ٢٠٠٩، ص ٢٣١.
- ١٩ غفيف عبد الفتاح طبارة، مع الأنبياء في القرآن الكريم: قصص ودروس وعبر عن حياتهم، دار العلم للملايين، بيروت، ١٩٨٠، ص ٢١٩.
- ٢٠ محمد باقر المجلسي، بحار الأنوار الجامعة لدرر أخبار الأئمة الأطهار، ط ٣، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٩٨٣، (١٣/ ٥٣).
- ٢١ ينظر: محمد حسين فضل الله، الحوار في القرآن: قواعده، أساليبه، مَعطياته، دار الملاك، ط ٥، بيروت، ١٩٩٦، ص ٢٧٣؛ محمد عزة دروزة، التفسير الحديث، ترتيب السور حسب النزول، ط ٢، دار الغرب الإسلامي، تونس، ٢٠٠٠، (١/ ٤٢٢).
- ٢٢ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (١٣/ ٣٨)؛ الجزائري، النور المبين، ص ٢٣١-٢٣٢.
- ٢٣ الجزائري، النور المبين، ص ٢٣١.
- ٢٤ محمد علي الصابوني، النبوة والأنبياء، ط ٣، مكتبة الغزالي، دمشق، ١٩٨٥، ص ١٧٧.
- ٢٥ جعفر السبحاني، القصص القرآنية: دراسة ومعطيات وأهداف، ط ١، دار جواد الأئمة، بيروت، ٢٠٠٧، (٢/ ٢٦-٢٧).
- ٢٦ المرجع نفسه، (٢/ ٢٤-٢٥).
- ٢٧ الصابوني، النبوة والأنبياء، ص ١٧٧.

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

٢٨ سورة القصص، الآيات، ١-٤.

٢٩ ينظر: أبو جعفر محمد بن جرير الطبري، جامع البيان في تأويل القرآن، تحقيق، هاني الحاج وآخرون، المكتبة التوفيقية، القاهرة، (د.ت)، (٣٤٤/١).

٣٠ السبحاني، القصص القرآنية، (٢٧/٢).

٣١ ينظر: الراوندي، قصص الأنبياء، ص ١٤٨-١٤٩؛ الجزائري، النور المبين، ص ٢٤٢-٢٤٣.

٣٢ المجلسي، بحار الأنوار، (٢٥/١٣).

٣٣ ينظر: محمد باقر الحكيم، علوم القرآن، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، ١٩٩٥، ص ٤١٨-٤١٩؛ الصابوني، النبوة والأنبياء، ص ١٧٩.

٣٤ ينظر: الراوندي، قصص الأنبياء، ص ١٤٩-١٥٠.

٣٥ ينظر: الصابوني، النبوة والأنبياء، ص ١٧٩-١٨٠؛ محمد أحمد العدوي، دعوة الرسل إلى الله تعالى، دار المعرفة، بيروت، ١٩٧٩، ص ٢٦٩.

٣٦ سورة القصص، الآية، ٧.

٣٧ الخالدي، مع قصص السابقين في القرآن، (٨٢/١).

٣٨ ينظر: الصابوني، النبوة والأنبياء، ص ١٨٠؛ العدوي، دعوة الرسل إلى الله تعالى، ص ٢٦٩.

٣٩ ينظر: السبحاني، القصص القرآنية، (٢٧/٢).

٤٠ سورة القصص، الآيات، ٥-٦.

٤١ محمد باقر الحكيم، دور أهل البيت (عليه السلام) في بناء الجماعة الصالحة، ط ٤، مؤسسة تراث الشهيد الحكيم، ٢٠٠٧، (٤٦٦/١)؛ شهاب الدين العذاري، ملامح المنهج التربوي عند أهل البيت (عليه السلام)، مركز الرسالة، قم، (د.ت)، ص ١٩.

٤٢ ينظر: علي القائي، تكوين الأسرة في الإسلام، ترجمة: البيان للنشر، دار النبلاء، بيروت، ١٩٩٦، ص ٢٢-٢٣؛ العيسوي، أساليب التفاوض في السيرة النبوية، ص ٦٥.

٤٣ أحمد فريد، تيسير اللطيف المنان في قصص القرآن، ط ١، دار ابن الجوزي، ١٩٩١، ص ١٣٠.

٤٤ سورة القصص، الآية، ٢١.

٤٥ سورة القصص، الآية، ٢٢.

٤٦ الراوندي، قصص الأنبياء، ص ١٥١؛ الجزائري، النور المبين، ص ٢٣٧.

٤٧ سورة القصص، الآية، ٢٤.

٤٨ فضل الله، الحوار في القرآن، ص ٦٨.

٤٩ سورة القصص، الآيات، ٢٥-٢٨.

٥٠ سورة القصص، الآية، ٢٧.

٥١ أبو علي الفضل بن الحسن الطبرسي، مجمع البيان في تفسير القرآن، دار المرتضى، بيروت، ٢٠٠٦، (٣١٢/٧).

٥٢ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (٢٩/١٣)؛ مصطفى فرج، التفسير المختصر، قم، ٢٠٠٥، ص ٤٢٩.

٥٣ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (٢١/١٣).

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

- ٥٤ فرج، التفسير المختصر، ص ٤٢٩.
- ٥٥ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (٢٢/١٣). ويذكر المجلسي في مواضع عدة من كتابه بشأن زوجة النبي موسى (عليه السلام) بأنها الكبرى، ينظر: (٢٠/١٣).
- ٥٦ ينظر: الطبرسي، مجمع البيان، (٣١٢/٧).
- ٥٧ المجلسي، بحار الأنوار، (٢٩-٢٨/١٣).
- ٥٨ المجلسي، بحار الأنوار، (٤٤/١٣).
- ٥٩ السبحاني، القصص القرآنية، (٤٩/٢)؛ الجزائري، النور المبين، ص ٢٣٨.
- ٦٠ فضل الله، الحوار في القرآن، ص ٥١، ٦٧.
- ٦١ السبحاني، القصص القرآنية، (٤٩/٢)؛ الجزائري، النور المبين، ص ٢٣٨.
- ٦٢ ينظر: أبو الفداء إسماعيل ابن كثير، البداية والنهاية، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٩٨٨، (٢٦٣/١)؛ العدوي، دعوة الرسل إلى الله تعالى، ص ٧٨.
- ٦٣ سورة القصص، الآيات، ٣٣-٣٥.
- ٦٤ فضل الله، الحوار في القرآن، ص ٢٧٤.
- ٦٥ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (٢٣/١٣)؛ سيد قطب، في ظلال القرآن، ط٧، دار الشروق، لبنان، ١٩٧٨، (٢٣٣٣/٤)؛ الخطيب، القصص القرآني، ص ١٣٣.
- ٦٦ سورة الأعراف، الآيات، ١٠٤-١٠٥.
- ٦٧ أبو حيان محمد بن يوسف بن علي الأندلسي، تفسير البحر المحيط، تحقيق، عادل أحمد عبد الموجود وعلي محمد عوض، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٩٩٣، (٣٦٠-٣٥٥/٤).
- ٦٨ سورة الأعراف، الآية، ١٠٤.
- ٦٩ فضل الله، الحوار في القرآن، ص ٢٧٥.
- ٧٠ المرجع نفسه، ص ٢٧٦.
- ٧١ المجلسي، بحار الأنوار، (١٢٩/١٣).
- ٧٢ ينظر: صلاح عبد الفتاح الخالدي، القصص القرآني: عرض وقائع وتحليل أحداث، ط١، دار القلم، دمشق، ١٩٩٨، (٤٠٥/٢).
- ٧٣ السبحاني، القصص القرآنية، (٦٣-٦٢/٢).
- ٧٤ سورة الشعراء، الآيات، ١٨-١٩.
- ٧٥ عبد الرحمن حبنكة الميداني، العقيدة الإسلامية وأسسها، ط٧، دار القلم، دمشق، ١٩٩٤، ص ٣٣٨.
- ٧٦ سورة القصص، الآية، ٣٣.
- ٧٧ ينظر: فضل الله، الحوار في القرآن، ص ٦٩.
- ٧٨ المرجع نفسه، ص ٢٧٩.
- ٧٩ طبارة، مع الأنبياء في القرآن الكريم، ص ٢٣٠.
- ٨٠ الجزائري، النور المبين، ص ٢٥٣-٢٥٤؛ دخيل، قصص الأنبياء (عليه السلام)، ص ٢٨٦.
- ٨١ طبارة، مع الأنبياء في القرآن الكريم، ص ٢٣١.

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

- ٨٢ ينظر: فضل الله ، الحوار في القرآن، ص ٢٧٧؛ عبد الكريم يونس الخطيب، التفسير القرآني للقرآن، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٠، (١٠/١٢٤).
- ٨٣ المجلسي، بحار الأنوار، (٩٤/١٣)؛ السبحاني، القصص القرآنية، ص (٧٣/٢).
- ٨٤ محمد بيومي، قصص القرآني: دروس وعبر للدعوة والدعاة، ط١، مكتبة الإيمان، مصر، ١٩٩٩، ص ٢٥٧.
- ٨٥ طيارة، مع الأنبياء في القرآن الكريم، ص ٢٣١.
- ٨٦ السبحاني، القصص القرآنية، (٧٥-٧٤/٢).
- ٨٧ ينظر: المجلسي، بحار الأنوار، (٧٩/١٣).
- ٨٨ سورة الشعراء، الآيات، ٤٦-٤٨.
- ٨٩ عفيف عبد الفتاح طيارة، اليهود في القرآن الكريم، مطابع دار الكتب، بيروت، ط١، ١٩٦٦، ص ١٦٦.
- ٩٠ سورة الشعراء، الآيات، ٥٢-٥٦.
- ٩١ سورة الدخان، الآية، ٢٢.
- ٩٢ سورة الدخان، الآية، ٢٣.
- ٩٣ السبحاني، القصص القرآنية، (١٠٩-١٠٨/٢).
- ٩٤ سورة الشعراء، الآيات، ٦٢-٦١.
- ٩٥ ينظر: الجزائري، النور المبين، ص ٢٥٤-٢٥٥.
- ٩٦ سورة الشعراء، الآيات، ٦٦-٦٣.
- ٩٧ سورة الأعراف، الآية، ١٢٩.

قائمة المصادر والمراجع

- ١- القرآن الكريم
- ٢- ابن كثير، أبو الفداء إسماعيل، قصص الأنبياء، تحقيق: محمد أحمد عبد العزيز، ط٥، مكتبة دار الثقافة، ١٩٩٦.
- ٣- ابن كثير، أبو الفداء إسماعيل، البداية والنهاية، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ١٩٨٨.
- ٤- ابن منظور، جمال الدين أبو الفضل محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ١٩٥٦.
- ٥- أبو شيخة، نادر أحمد، أصول التفاوض، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ٢٠١٠.
- ٦- الأصفهاني، أبو القاسم الحسين بن محمد، مفردات غريب القرآن، تحقيق سيد كيلان، مطبعة البابي الحلبي وأولاده، القاهرة، ١٩٦١.
- ٧- الأندلسي، أبو حيان محمد بن يوسف بن علي، تفسير البحر المحيط، تحقيق، عادل أحمد عبد الموجود وعلي محمد عوض، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٩٩٣.
- ٨- البدوي، عبد الرحمن، مناهج البحث العلمي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٦٨.
- ٩- بيومي، محمد، قصص القرآني: دروس وعبر للدعوة والدعاة، ط١، مكتبة الإيمان، مصر، ١٩٩٩.

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

- ١٠- الجزائري، نعمة الله، النور المبين في قصص الأنبياء والمرسلين، ط٣، مؤسسة الخرسان للمطبوعات، بيروت، ٢٠٠٩.
- ١١- الحكيم، محمد باقر، علوم القرآن، دار التعارف للمطبوعات، بيروت، ١٩٩٥.
- ١٢- الخالدي، صلاح عبد الفتاح، القصص القرآني: عرض وقائع وتحليل أحداث، ط١، دار القلم، دمشق، ١٩٩٨.
- ١٣- الخالدي، صلاح عبد الفتاح، مع قصص السابقين في القرآن: دروس في الإيمان والدعوة والجهاد، ط١، دار القلم، دمشق، ١٩٨٨.
- ١٤- الخضير، محسن، تنمية المهارات التفاوضية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٩٣.
- ١٥- الخطيب، عبد الكريم يونس، التفسير القرآني للقرآن، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٧٠.
- ١٦- الخطيب، عبد الكريم، القصص القرآني في منطوقه ومفهومه، ط٢، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، ١٩٧٢.
- ١٧- دروزة، محمد عزة، التفسير الحديث، ترتيب السور حسب النزول، ط٢، دار الغرب الإسلامي، تونس، ٢٠٠٠.
- ١٨- الراوندي، قطب الدين سعيد بن هبة الله، قصص الأنبياء، تحقيق، غلام رضا فانيان اليزدي، مجمع البحوث الإسلامية، إيران، ١٤٠٩ هـ.
- ١٩- السبحاني، القصص القرآنية: دراسة ومعطيات وأهداف، ط١، دار جواد الأئمة، بيروت، ٢٠٠٧.
- ٢٠- الصابوني، محمد علي، النبوة والأنبياء، ط٣، مكتبة الغزالي، دمشق، ١٩٨٥.
- ٢١- طبارة، عفيف عبد الفتاح، اليهود في القرآن الكريم، ط١، مطابع دار الكتب، بيروت، ١٩٦٦.
- ٢٢- طبارة، عفيف عبد الفتاح، مع الأنبياء في القرآن الكريم: قصص ودروس وعبر عن حياتهم، دار العلم للملايين، بيروت، ١٩٨٠.
- ٢٣- الطبرسي، أبو علي الفضل بن الحسن، مجمع البيان في تفسير القرآن، دار المرتضى، بيروت، ٢٠٠٦.
- ٢٤- الطبري، أبو جعفر محمد بن جرير، جامع البيان في تأويل القرآن، تحقيق، هاني الحاج وآخرون، المكتبة التوفيقية، القاهرة، (د.ت).
- ٢٥- عثمان، فاروق السيد، سيكولوجية التفاوض وإدارة الأزمات، منشأة المعارف، الإسكندرية ١٩٩٨.
- ٢٦- العدوي، حمد احمد، دعوة الرسل إلى الله تعالى، دار المعرفة، بيروت، ١٩٧٩.
- ٢٧- العليان، عبد الله علي، حوار الحضارات في القرن الحادي والعشرين رؤية إسلامية، عمان، ٢٠٠٤.
- ٢٨- العيساوي، عمر علي حسين، أساليب التفاوض في السيرة النبوية (صلح الحديبية إنموذجاً)، مجلة الجامعة العراقية، العدد ٢٧/٣، ٢٠١١.
- ٢٩- فريد، أحمد، تيسير اللطيف المتان في قصص القرآن، ط١، دار ابن الجوزي، ١٩٩١.
- ٣٠- فضل الله، محمد حسين، الحوار في القرآن: قواعده، أساليبه، معطياته، ط٥، دار الملاك، بيروت، ١٩٩٦.
- ٣١- الفيروزآبادي، مجد الدين محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، المؤسسة العربية للطباعة والنشر، بيروت، (د.ت).
- ٣٢- القاتمي، علي، تكوين الأسرة في الإسلام، ترجمة: البيان للنشر، دار النبلاء، بيروت، ١٩٩٦.
- ٣٣- قطب، سيد، في ظلال القرآن، ط٧، دار الشروق، لبنان، ١٩٧٨.

المنهج التفاوضي للنبي موسى (عليه السلام): دراسة قرآنية.....

٣٤- المجلسي، محمد باقر، بحار الأنوار الجامعة لدرر أخبار الأئمة الأطهار، ط٣، دار إحياء التراث العربي، بيروت،

١٩٨٣.

٣٥- مصطفى، إبراهيم وآخرون، المعجم الوسيط، ط٤، مكتبة الشروق الدولية، مصر، ٢٠٠٤.

٣٦- الميداني، عبد الرحمن حبنكة، العقيدة الإسلامية وأسسها، ط٧، دار القلم، دمشق، ١٩٩٤.

٣٧- وجيه، حسن محمد، مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، دار المعرفة، الكويت، ١٩٩٤.