

نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی^ر در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن (با تأکید بر تجرب تاریخی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران)

* محمدعلی همدانی
** مصطفی ملکوتیان

چکیده

الگو در اصطلاح عبارت است از: فرایندی که از مبانی و اصول آغاز می‌شود و درنهایت، راهبرد رسیدن به هدف را ترسیم می‌کند. موضوع انسان‌شناسی یکی از مباحث سه‌گانه‌ای است که در ترسیم مبانی الگو مطرح می‌شود. پژوهش حاضر بهدلیل طراحی الگوی مذاکره با دشمن براساس انسان‌شناسی امام خمینی + است که در کتاب جنود عقل و جهل تبیین شده است.

در پژوهش حاضر، نگارندگان می‌کوشند تا با استفاده روش توصیفی - تحلیلی در قالب مطالعات کتابخانه‌ای و با استناد به خاطرات شفاهی کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن در مذاکرات بعد انقلاب اسلامی ایران، ابعاد مسئله را مورد بررسی قرار دهند. فرضیه پژوهش آن است که مبانی انسان‌شناسی امام خمینی + نقش محوری در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن را دارد. ازسوی دیگر این مبانی مستظره به تجرب تاریخی مذاکرات از ابتدای انقلاب اسلامی تا زمان حاضر است.

واژگان کلیدی

سیاست خارجی، روابط بین‌الملل متعالیه، استراتژی مذاکره، انسان‌شناسی امام خمینی^ر.

*. دانش آموخته دکتری مدرسی معارف اسلامی، گرایش انقلاب اسلامی، دانشگاه معارف اسلامی، قم. (نویسنده مسئول)
hamedanee@gmail.com
**. استاد تمام گروه علوم سیاسی دانشگاه تهران، تهران.
mmalakot@ut.ac.ir
تاریخ پذیرش: ۱۴۰۱/۶/۲۹
تاریخ دریافت: ۱۴۰۱/۳/۴

طرح مسئله

در یک تقسیم‌بندی کلی، آموزه‌های دین اسلام به سه قسم «آموزه‌های اعتقادی، اخلاقی و فقهی» طبقه‌بندی می‌شود. کتاب *اصول کافی* نیز براساس همین طبقه‌بندی سه‌گانه به تدوین احادیث و روایات پرداخته که انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی} نیز مبتنی بر همین دیدگاه است. ایشان ذیل حدیث بیست و چهارم کتاب *شرح حدیث جنود عقل و جهل*، با عنایت به سیطره هریک از قوای عقل، شهوت، غصب و وهم، هشت نوع انسان را معرفی کرده‌اند. (امام خمینی^{فاطمی}، ۱۳۷۸: ۲۴۸) متن حدیثی که حضرت امام خمینی در طبقه‌بندی علوم از آن استفاده کرده‌اند، بدین شرح است:

موسی بن جعفر^{علیه السلام} فرمود: رسول خدا^{علیه السلام} به مسجد داخل شد، ناگاه جماعتی را مشاهده فرمود که اطراف مردی دور حلقه می‌زنند. فرمود: «او کیست؟» گفته شد: «علامه است»، فرمود: «علامه چیست؟» گفتند: «داناترین مردم به نسبهای عرب و وقایع آن و روزگار جاهلیت و اشعار عربی است». رسول خدا^{علیه السلام} فرمود: «این علمی است که جهل او ضرر و زیانی نرسد و از علم او سودی حاصل نشود. همانا علم منحصر به سه چیز است: آیه محکمه یا فریضه عادله یا سنت قائمه و غیر از اینها زادات است.» (کلینی، ۱۳۶۵: ۳۲، ح ۱)

امام خمینی^{فاطمی} در گفتار و نوشتارهای دیگر خود نیز این الگوی سه‌گانه را در کانون توجه قرار می‌دهند. (برزگر، ۱۳۸۹: ۴۶) آنچه مورد توجه پژوهش حاضر قرار گرفته است، لایه دوم وجودی انسان یعنی «نفس» است که امام خمینی^{فاطمی} در این بخش به معرفی هشت نوع از انسان می‌پردازد که در اثر تسلط هریک از قوای نفسانی به وجود آمده است.

هنگامی که مراد از مبانی انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی} مشخص شد، باید دید که این مبانی چه جایگاهی در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن دارد و همچنین تجارتاریخی جمهوری اسلامی ایران در این زمینه، کدام رهیافت را پیش‌روی مخاطب قرار می‌دهد؟ به بیان دیگر می‌توان پرسش اصلی پژوهش حاضر را این‌گونه تشریح کرد: «نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی} در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن، با تأکید بر تجارتاریخی در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران چیست؟» در پاسخ به سؤال اصلی پژوهش و با مدنظر قرار دادن اینکه در مبانی انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی}، اعتدال در چهار قوه «شهویه، غضبیه، وهمیه و عاقله» ضروری است، سؤال محوری بحث به چهار زیرمجموعه و سؤال فرعی - که هرکدام به شکل خاص، متکلف یکی از قوای چهارگانه است - تقسیم می‌شود و در هریک از پرسش‌های فرعی، نقش هرکدام از قوای چهارگانه در طراحی الگو تراز مذاکره با

دشمن، مورد کنکاش قرار می‌گیرد. لذا محورهای چهارگانه یادشده، چارچوب چهار سؤال فرعی این مسئله را به خود اختصاص می‌دهد.

نکته دیگری که باید به آن اشاره کرد اینکه در آموزه‌های اخلاقی هرچند، براساس ترکیب هریک از قوای چهارگانه نفسانی، هشت نوع انسان استخراج می‌شود، اما مسئله محوری پژوهش، مواجهه و مذاکره دو طرف تام قضیه است؛ یعنی انسانی که عقل بر او مسلط است در برابر انسانی که سه قوه دیگر بر او مسلط است. به بیان دیگر اگر انسان رفتار خود را بر مبنای اعتدال در قوای چهارگانه تنظیم نماید، صفت «حکیم» را به خود می‌گیرد و انسان «حکیم» همان انسان متعالی است که طرف نخست تام مسئله را شکل می‌دهد. این حکمت بهوسیله حاکمیت عقل بر سایر قوا و با پشتونه دین حاصل می‌شود. ازسوی دیگر آنچه در تقابل انسان حکیم قرار می‌گیرد و حیات معنوی او را به مخاطره می‌اندازد، «شیطان» است؛ بنابراین در سمت مقابل مصدق تام دیگری قرار دارد که از ترکیب قوای سه‌گانه «شهوت، غصب و وهم» به وجود می‌آید. انسان^۱ «شیطان صفت، درنده‌خوی، حیوان صفت» است که از او با عنوان انسان متданی یاد می‌شود. پیرامون جایگاه آموزه‌های اخلاقی در سایر مکاتب باید گفت: با بررسی دو دیدگاه «متعارف» و «متدانی»، می‌توان، نقش آموزه‌های اخلاقی در الگوی مذاکره با دشمن در این مکاتب را مشاهده نمود. آقای اصغر افتخاری در کتاب *مراحل بنیادین آن‌یشه در مطالعات امنیت ملی* به گردآوری رویکردهای امنیتی در مکاتب مختلف پرداخته است. ایشان در فصل پانزدهم کتاب، به واکاوی دیدگاه چهار اندیشمند پرداخته است که به شکل توانان در حوزه امنیت و اخلاق دارای تألف و نظریه بودند.

جیمز دبلیو چیلد^۲ بیان می‌کند: بدیهی است که هر نظامی دارای اخلاق سیاسی خاص خود است. مثلاً برای «لی پنگ»^۳ و «فیدل کاسترو»^۴، «مارکسیسم لنینیسم» چنین نقشی را ایفا می‌کند. آیت‌الله خمینی^{فاطح} به طورقطع، چشم به اسلام سیاسی (معروف به تشیع) داشت و همین‌طور در سایر موارد می‌توان اخلاقی خاص را تمیز داد. با نگاه به تاریخ تحولات غرب از «هری ترومون» و «وینستون چرچیل» گرفته تا «مارگارت تاچر» و «رونالد ریگان»، پیوسته می‌توان «اخلاقیات» را در مقام «خود» و تعیین «غیرخودی» نقش‌آفرین ملاحظه کرد. (افتخاری، ۱۳۸۱: ۳۸۴ - ۳۸۳)

چالر دبلیو کیگلی،^۵ پروفسور هدلی آرکر،^۶ تری نارдин^۷ نیز بر نقش پرنگ ارزش‌ها و اخلاقیات در

1. James W. Child.

2. Li Peng.

3. Fidel Castro.

4. Charles W. Kegley.

5. Hedley Arkes.

6. Terry Nardin.

طراحی راهبردها و سیاست‌های کلان ایالات متحده آمریکا تأکید می‌کنند. (همان: ۳۹۵ – ۳۹۲) از این‌رو، در جمع‌بندی باید گفت که بر اساس نگاه این اندیشمندان، الگوهای کنش در عرصه سیاست خارجی ریشه در ارزش‌ها و اخلاقیات و به شکل کلی در نوع نگاه استراتژیست‌ها به انسان دارد.

پیرامون پیشینه پژوهش باید گفت که مقاله «کاربردهای امنیتی انسان‌شناسی حکمت متعالیه» نوشه نجف لکزایی به عنوان چارچوب اصلی نوشته حاضر در عرصه انسان‌شناسی امام خمینی^{ذلل} مورد توجه قرار گرفته است. (لکزایی، زمستان ۱۳۸۹: ۶۳ – ۸۴) همچنین آقای محمد ستوده آرani، در مقاله «روابط بین‌الملل متعالیه» با چارچوب نظری مذکور به تشریح مقدمه‌ای در راستای طراحی نظریه روابط بین‌الملل متعالیه پرداخته است. (ستوده آرani، زمستان ۱۳۹۴: ۸۹ – ۱۱۳) نوآوری نگارش حاضر آن است که در بستر یک مسئله تاریخی، نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی^{ذلل}، پیرامون یکی از مهم‌ترین ابزارهای دیپلماسی و سیاست خارجی را مورد کنکاش قرار داده است تا درنهایت، یکی از ابعاد محوری در طراحی الگوی مذاکره با دشمن را تبیین نماید.

الف) مفهوم‌شناسی

نخست پیرامون بحث «الگوی مذاکرات» باید گفت که دهخدا در تعریف الگو واژگانی مانند «اسوه»، سرمشق، قدوه، مقتدى، نمونه یا مثال را به عنوان کلمات هم‌معنا با الگو آورده است؛ (دهخدا، ۱۳۷۶: ۲۵۵) به بیان دیگر می‌توان الگو را مجموعه‌ای از دکترین، راهبردهای کلان، مدل‌ها، سرمشق‌ها، قواعد و ... سایر مفاهیم مشابه تعریف کرد که به عنوان یک پیش‌نیاز برای کنش‌هایی که بناسن در یک مسیر برنامه‌ریزی شده و بهینه‌شده قرار گیرد تا براساس راهبردهای مشخص، به اهداف موردنظر دست یابد. (وکیلی، ۱۳۹۲: ۱۱۳۶ – ۱۱۲۵) الگو در این مفهوم، فرآیند رسیدن به نتیجه را براساس یک طرح گام‌به‌گام و برنامه‌ریزی شده نشان می‌دهند.

همچنین پیرامون «مذاکره» باید گفت که گاهی از مذاکره با عنوان «هنر» و «فن» یاد می‌شود و گاهی نیز از آن با عنوان «علم» یاد می‌شود. در باور نگارندگان، مذاکره، تلفیقی است از «فن»، «تکنیک»، «هنر»، «علم» و ... که مذاکره‌کننده، علاوه بر دانش کافی و توانایی ذاتی ضروری است تا به مبانی، اصول، استراتژی و اهداف مذاکره نیز تسلط داشته باشد و این همان چیزی است که از آن با عنوان «الگوی فرایندی مذاکره» یاد می‌شود.

به بیان دیگر «الگوی فرایندی مذاکره» عبارت است از: دکترین مذاکره با دشمن براساس مبانی، اصول، اهداف و استراتژی‌های از پیش تعریف شده که ضروری است کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن علاوه بر

دانش کافی و مهارت ذاتی، سیطره کافی نیز بر دکترین مذکور داشته باشد. با تعریفی که از الگوی مذاکره ترسیم شد، مبانی، نخستین مرحله از این فرایند است که تمرکز این مختصر بر حوزه انسانی‌شناسی است. در این حوزه نیز با توجه به مبانی انسان‌شناسی امام خمینی تنها بعد «نفس» مورد توجه قرار گرفته است.

ب) انسان‌شناسی امام خمینی

امام خمینی با ملاحظه قوای وجودی انسان (شهویه، وهمیه، غضبیه و عاقله)، در کتاب *شرح حدیث جنود عقل و جهل* به معرفی هشت نوع انسان می‌پردازند که از ترکیب این قوا استخراج می‌شود. ایشان در این باره می‌نویسند:

«بدان که انسان را از اول نشو طبیعی، پس از قوه عاقله، سه قوه ملازم است: نخست قوه واهمه که آن را قوه شیطنت گویند ... دوم قوه غضبیه که آن را نفس سبعی گویند ... سوم قوه شهویه که آن را نفس بهیمی گویند... . (امام خمینی، ۱۳۷۸: ۲۴۸)

ایشان همچنین در رابطه با غلبه یم یا چند قوا بر دیگر قوا معتقد است: «.... ممکن است در انسان هریک از سه قوه در حد کمال رسد، به طوری که هیچ یک بر دیگری غلبه نکند و ممکن است یکی از آنها بر دو دیگر غلبه کند و ممکن است دوتای از آنها بر دیگری غالب شود. از این جهت اصول ممسوختات به هفت صورت بالغ شود؛ یکی صورت بهیمی. اگر صورت باطن نفس متصور به صورت بهیمی باشد و نفس بهیمی غالب شود، پس در صورت ملکوتی غیبی آخرتی به شکل یکی از بهائی مناسبه درآید، چون گاو و خر و امثال آن. و چون آخر فعلیت انسان سبعی باشد - یعنی نفس سبعی غالب گردد - صورت غیبی ملکوتی به شکل یک از سی از شصت شود، چون پلنگ و گرگ و امثال آن. و چون قوه شیطنت بر سایر قوا غلبه کند و فعلیت شیطانیه آخرین فعلیات باشد، باطن ملکوتی به صورت یکی از شیاطین باشد و این اصل اصول مسخ ملکوتی است. و از ازدواج این سه نیز، سه صورت حاصل شود: گاوه پلنگ، گاو شیطان، پلنگ شیطان و از ازدواج هر سه، یک، صورت مخلوطه مزدوجه حاصل آید، چون گاو شیطان پلنگ. (امام خمینی، ۱۳۷۸: ۲۴۸) بنابراین با توجه به قوای چهارگانه، هشت نوع انسان پدید می‌آید که به تعداد این هشت نوع انسان، هشت الگو و فهم امنیتی وجود دارد. (لکزایی، ۱۳۸۹: ۷۷)

با این توضیح و با مدنظر قرار دادن این پیش‌فرض که قوای نفسانی حاکم بر یک جامعه، کشور و حکومت در واقع، قوای قالب و حاکم بر افراد جامعه است، در حوزه مذاکره با دشمن نیز باید به این امر توجه نمود که طرف مذاکره‌کننده، در کدامیک از این انواع هشت‌گانه انسان‌شناسی امام خمینی قرار می‌گیرد. در ادامه به تبیین ابعاد چهارگانه مسئله بر اساس قوای چهارگانه پرداخته می‌شود.

۱. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت قوه شهويه

ابن‌منظور در *لسان العرب*، شهوت را این‌گونه معرفی می‌کند: «أَحَبَّهُ وَرَغَبَ فِيهِ». (ابن‌منظور، ۱۳۰۰: ۱۰ / ۴۴۵) که از سه حالت افراط، تفریط و اعتدال برخودار است. در اصطلاح آثار اخلاقی افراط در قوه شهويه، «شره» نامیده می‌شود. معنای آن عبارت است از «متابعت کردن شکم و فرج و حرص بر اکل و جماع». (نراقی، ۱۳۷۰: ۷۲) و این در زمانی است که این میل و خواهش نفسانی، شدت‌ش از حد معمولی تجاوز کرده و امیال دیگر را تحت الشعاع قرار می‌دهد و تمام توجه شخص را منحصراً به موضوع خود جلب می‌نماید. (سیاسی، ۱۳۵۵: ۳۹۶) تفریط در قوه شهويه عبارت است از «خمود» و «رهبانیت». (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۷) لذا، هردو حالت افراط «خمود» و تفریط «شره» در این قوای نفسانی به عنوان دو بُعد انحطاطی در قوه شهويه در نظر گرفته می‌شود که اگر راهبردهای کلان جامعه و حکومتی، بر پایه و اساس هریک از این دو بُعد افراطی و تفریطی در قوه شهويه بنashد، به طور حتم، چالش‌های فزاینده، آن جامعه و حکومت را در بر خواهد گرفت. از این‌رو طرح‌ریزی کلان برای یک جامعه و کشور متعالی، باید مبتنی بر خوارکی باشد که این جامعه را به‌سوی اعتدال در قوه شهويه هدایت کند. (جاده، ۱۳۹۰: ۷۵)

در علم اخلاق از میانه‌روی و اعتدال در قوه شهويه به «عفت» تعبیر کرده‌اند. اهمیت میانه‌روی در نیروی قوی و گستردۀ شهويه را به ساخت سد در برابر طغیان چند رودخانه می‌توان تشبيه کرد که وجود این سد، ثمرات زیادی در پی خواهد داشت و سیل آبی که می‌توانست با خود، مرگ ویرانی و وحشت به بار آورد موجب حیات زیبایی، آرامش و سازندگی می‌شود. همه این آثار ارزشمند، نتیجه یک کنترل عاقلانه به دست افراد فهمیده و هوشمند است. (فیضی، ۱۳۸۹: ۱۲۵) گفتنی است که مقصود از شهوت و قوه شهويه، فقط تمایلات جنسی انسان نیست. گرایش‌های او به ثروت و اباحت آن، یا لباس‌های فاخر و متنوع، یا خوارک‌های لذیذ و پرخوری، یا قدرت شفتگی به ریاست را نیز می‌توان در شمار خواسته‌های شهوي آدمی به حساب آورد. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۷)

پیرامون نقش قوه شهويه در عرصه سیاست خارجی و به شکل خاص در جریان مواجهه و مذاکره با دشمن، باید دو محور را موردن توجه قرار داد. محور نخست آنکه کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن باید از فضیلت اخلاقی «عفت» در قوه شهويه برخوردار باشند. چراکه اگر افرادی که به عنوان نماینده کشور متعالی به مذاکرات فرستاده می‌شوند، از این فضیلت اخلاقی بهره‌مند نباشد، ممکن است در تورهای اطلاعاتی دشمن قرار گرفته و به اصطلاح امنیتی، به دام «پرستوهای افتاده» که درنهایت این افراد، مجبور به همکاری با دشمن می‌شوند.

محور بعدی توجه به ابعاد اجتماعی مسئله است که مذاکره، نباید زمینه‌سازی نفوذ فرهنگی و ایجاد انحراف در قوه شهويه در ابعاد اجتماعي شود. بهيان ديجر مفاد آنچه در مذاكرات پذيرفته مى شود نباید به گونه‌اي باشد که زمینه نفوذ فرهنگي دشمن را فراهم آورد تا از طريق انحراف در قوه شهويه، همچون موريانه، درون جامعه متعالي را نابود کند.

نفوذ به منظور تعغير سبک زندگي و مصرف‌زدگي جامعه يكى از راهبردهای کلان کشورهای متداول برای مقابله کشورهای رقیب خود است که به شکل خاص در برخی موارد حتی در متن توافق‌نامه‌ها نیز برخی شروط گنجانده مى شود تا زمینه این شبیخون فرهنگي فراهم شود. به عنوان مثال مى توان به مجموعه مذاكرات آمریكا با شوروی سابق اشاره نمود که پس از مذاكرات طرفين و تنش زدایي، آمریكا اجازه يافت تا رستوران‌های زنجیره‌ای مکدونالد در شوروی را افتتاح کند. در نخستین روزهای اين افتتاح، صف هفت کيلومتری برای خوردن برگرهای آمریکایی در مسکو بسته شد که تعجب بسیاری را به دنبال داشت. (مستنده مزه مذاکره، ۱۴۰۱)

در جريان فروپاشی شوروی، يكى از عواملی که به عنوان شاخص‌های محوري در سقوط جماهير شوروی مطرح مى شود، تعغير سبک زندگي از طريق مصرفی نمودن جامعه به وسیله کالاهای مصرف و رستوران‌های زنجیره‌ای مکدونالد است. در اينجا موضوع تنها مصرف کالا و يا خوردن برگر آمریکایي يا نوشیدن نوشابه کوکاکولا نیست؛ موضوع عبارت است از تعغير سبک زندگي يك جامعه و توجه بيش از حد به ابعاد نفساني انسان و نيازهای حيواني يك جامعه که در نهايت زمینه تضعيف باورهای حاكم بر آن جامعه را فراهم مى آورد.

در اين زمینه دکتر عظيم فضلي بور در يك مصاحبه تلویزيوني خاطره‌ای از گفتگوی خود با گورباچف نقل مى کند که:

در مصاحبه‌اي که با آقای گورباچف داشتم، از ايشان پرسيدم: در اندیشه خودتان به عنوان آخرین رهبر شوروی، فکر مى کنيد چرا شوروی فروپاشيد؟ آيا اصلاحات اقتصادي باعث آن شد؟ و يا آيا اصلاحات سياسی که در محافل سياسی دنيا به عنوان نفوذ آمریكا و غرب در شوروی از آن ياد مى کنند؟ گورباچف تأملى کرد و در پاسخ به من گفت: «فقط يك چيز، گلاسنويت و پرسترويكا همه حرف بود، وقتی که اولين شعبه مک دانالد در مسکو افتتاح شد، مردم، برای خوردن برگر آمریکایي در آن سرمای مسکو زیر برف، صف کشیدند! هنگامی که هفت کيلومتر صف برای خوردن برگر آمریکایي تشکيل شد! ما غفت كردیم، زنگ خطر با اولين شعبه مک دونالد در شوروی به صدا درآمد و راز فروپاشی ما فقط يك چيز بود» زمانی که آمریكا به دنبال احیای روابط خود با شوروی بود، به هنگام

مذاکره با گورباقف، از نخستین شرط‌های آمریکایی‌ها در متن مذاکره قرار داند، بازگشایی مکدونالد در مسکو است و شوروی این شرط را می‌پذیرد. (همان)

شابه این اتفاق در جماهیر شوروی، قرار بود در فردای پس از توافق هسته‌ای ایران موسوم به «برجام» در ایران پیاده شود؛ لذا شاهد آن هستیم که پس از مذاکرات هسته‌ای ثبت‌نام برای اخذ نمایندگی شرکت‌های چون «مک‌دونالد» و «استار باکس» در ایران آغاز می‌شود. در ادامه، پایگاه اینترنتی مجله تجارت جهانی خبر را منتشر کرد مبنی بر اینکه که «جان کری»، وزیر خارجه وقت آمریکا و یکی از مذاکره‌کنندگان ارشد ۵+۱، ممنوعیت صادرات نوشابه به ایران را (که از دهه ۱۹۹۰ میلادی وضع شده بود) لغو نموده و با قراردادی که میان شرکت‌های «نوشیدنی‌های آرکی» (ArKayBeverages) آمریکا و «سونا طب پارسیان» ایران منعقد شد، موافقت کرد. (راه ورود نوشابه آمریکایی به ایران باز شد!) بنابراین با قدری تأمل می‌توان دریافت که چرا بعد از برجام شرکت‌های بزرگ هواپیمایی همانند «لاکهید و بوئینگ» راهی به ایران ندارند اما راه برای شرکت‌های نوشیدنی و فست فودها هموار است.

در مقابل، راهبرد مقام معظم رهبری در مقابل با نفوذ فرهنگی دشمن، بسیار هوشمندانه است. ایشان ذیل شروطی که برای اجرایی شدن برجام مرقوم می‌فرمایند به این نکته تأکید می‌کنند که مذاکرات برجام نباید زمینه نفوذ این گونه کالاهای آمریکایی شود:

نیز مراقبت فرمایید که وضعیت پس از برداشته شدن تحریم‌ها، به واردات بی‌رویه نینجامد، و بخصوص از وارد کردن هرگونه مواد مصرفی از آمریکا جداً پرهیز شود. (مقام معظم رهبری؛ ۱۳۹۴/۷/۲۹)

۲. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت قوه غضبیه

غضب در تعریف لغوی به معنای «خشم، خشمگینی، خشم گرفتن، قهر» (معین، ۱۳۸۷: ۴۷۰) و در مقابل رضا است. در اصطلاح؛ حرکت نفس را گویند که مبدأ آن حالت اراده انتقام باشد. (دهخدا، ۱۳۷۶: ۱۰؛ ۱۴۵۷: ۱۰) این قوه همانند سایر قوا از سه حالت افراط، تغفیر و اعتدال برخودار است. تغفیر در قوه غضبیه عبارت است از «جُن، ترس» و آن زمانی است که انسان خود را از عرصه اقدام و عمل دور نگاه دارد و از رویارویی با خطرات هراس داشته باشد و در موقع ضرور دست به سازش بزند. این چنین انسانی، ترسو و ضعیف است. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۵) سازش و ترس نه تنها مورد تأیید شارع مقدس نیست بلکه هیچ‌گونه پشتوانه عقلی ندارد و نه عرف و نه عقلاً آن را نمی‌پسندند.

جامعه‌ای که عزت و کرامت انسانی خود را ازدستداده باشد و در برابر تجاوز و اهانت‌های دشمن عکس‌العمل نشان نمی‌دهد، با ذلت و خواری به زندگی خود ادامه می‌دهد. (فهیم‌نیا، ۱۳۸۹: ۱۱۸) در مقابل، انسان‌های هستند که دچار تغیریت در این قوه شده‌اند و دچار بی‌باکی بدون حکمت (سبعیت و تهور) شده‌اند و به عبارتی از نیروی غضب خویشتن، بیش از اندازه بهره‌جسته‌اند. انسانی که از حد اعتدال گذشته است، فردی متہور تلقی می‌شود. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۱۲۶) در این صورت است که « بصیرت از انسان سلب شده و قدرت تفکر را از دست می‌دهد، اختیار نفس از کف او خارج می‌گردد و از دیدن عبرت‌ها کور و از شنیدن مواضع کر می‌شود». (شبّر، ۱۳۷۴: ۲۴۸) اگر انسان، قوه دافعه یا غضبیه خود را در جهت عقل و حکمت به کار برد و همواره اعتدال در مواضع داشته باشد، به صفت فضیله شجاعت، حمل، ثبات و تواضع دست می‌یابد. (مصطفوی، ۱۳۸۵: ۴۵) «شجاعت»، یعنی آنکه در جای که لازم است، حلم بورزی و در جایی که ضروری است، غصب کنی. (طباطبائی، ۱۳۷۷: ۱ / ۵۵۹)

تصمیم‌گیری در شرایط ترس یکی از بزرگ‌ترین آفات در سیاست خارجی است. بنابراین بازی در شرایط احساسی و ترس، بی‌شک بازی در زمین حریف است که پیامد خوشایندی برای انسان ندارد. شهید مطهری در کتاب «پیرامون انقلاب اسلامی» یکی از بزرگ‌ترین دستاوردهای امام خمینی^{ره} برای جامعه ایران را، خارج کردن جامعه از حالت ترس شدید «استسباع» و احیای «ایمان به خود» و «خودبادوری» معرفی می‌کند. در همین راستا، شهید مطهری پیرامون نقش رهبر یک جامعه می‌فرمایند:

بعضی از حیوانات کوچک وقتی با حیوانات درنده‌ای روبه‌رو می‌شوند حالت استسباع پیدا می‌کنند یعنی اراده فرار از آنها سلب می‌شود قدرت تصمیم‌گیری را از دست می‌دهند خودباخته و مفتون می‌شوند. گاهی افراد ملت‌ها در مقابل افراد ملل دیگر حالت خودباختگی و استسباع پیدا می‌کنند. ملتی که به حال استسباع می‌افتد تمام کرامت‌های خود را فراموش می‌کند، تاجیکی که حتی به نوکری بیگانه و تقدیم کردن ثروت‌های خود به او افتخار می‌کند گاهی نیز ملت‌ها ایمان به خود را به دست می‌آورند، ملت ما به همت و درایت امام خمینی توانست ایمان و اعتقاد به خود را دوباره به دست آورد و همین امر ضامن پیروزی اش گردید. (مطهری، ۱۳۷۹: ۱۲۰ – ۱۱۹)

در عرصه مذاکره و مواجهه با دشمن، در این بخش نیز باید دو محور را مدنظر قرار داد. نخست آنکه کارگزار مذاکره کنند با دشمن نباید از جمله افرادی باشد که ترس از دشمن در قلب و جان او نفوذ کرده باشد؛ بلکه انسان تراز در این مرحله باید با قلبی آکنده از شجاعت در برابر دشمن قرار گیرد تا در برابر زیاده‌خواهی‌های آن مقاومت کند. وهله بعد آن است که نوع مواجهه و مذاکره با دشمن نباید به گونه‌ای باشد که نوعی جبن و خودباختگی را در جامعه به همراه داشته باشد. از این‌روست که در جریان مذاکرات

هسته‌ای موسوم به برجام، رهبر انقلاب از تکنیکی چون «ترمیش قهرمانانه» یاد می‌کند تا مانع از سیطره خودباختگی در برابر دشمن متدانی باشد.

تجارب تاریخی مذکوره با دشمن در ایران پس از انقلاب حاکی از آن است که رهبر انقلاب در مواردی که کنش یک دولت در یک برده تاریخی حاکی از عقب‌نشینی باشد، مقاومت نموده و فرمان به تغییر رفتار را صادر می‌نماید. به عنوان مثال حاکمیت استسباع بر تیم مذکوره‌کننده ایرانی در دوران اصلاحات واکنش رهبر انقلاب را بدنبال داشت. تاجیی که ایشان از تذکرات پنهانی خویش خطاب به مسئولین وقت در این باره پرده برداشتند:

من همان وقت هم در جلسه مسئولین - که از تلویزیون پخش شد - گفتم اگر چنانچه بخواهند به این روند مطالبه پی‌درپی ادامه بدهند، بنده خودم وارد میدان می‌شوم؛ همین کار را هم کردم. بنده گفتم که بایستی این روند عقب‌نشینی متوقف شود و تبدیل بشود به روند پیشروی، و اولین قدمش هم باید در همان دولتی انجام بگیرد که این عقب‌نشینی در آن دولت انجام گرفته بود؛ و همین کار هم شد. (مقام معظم رهبری، ۱۳۸۶/۱۰/۱۳)

این امر پیرامون کارگزاران مذکوره‌کننده نیز صادق است. به عنوان مثال در دوازدهم آذرماه سال ۱۳۹۲ و در جریان مذکرات هسته‌ای موسوم به برجام و برخی از کارگزاران مذکوره‌کننده با دشمن مطلبی را پیرامون مقایسه قدرت نظامی ایران در برابر آمریکا مطرح کردند که حکایت از عدم عبور از عصر استسباع داشت. چند ماه بعد از آذر سال ۱۳۹۲، آیت‌الله خامنه‌ای در واکنش به سخنان این کارگزار و به منظور خروج ایشان از احساس استسباع فرمودند:

یکوقتی یکی از مسئولین کشور درباره مسائل نظامی یک نظری داده بود که خوب مطابق واقع نبود؛ بنده گفتم یک «تور نظامی» برای مسئولین کشور قرار بدهید؛ بیایند یک خردی در محیط‌های نظامی گردش کنند، حقایقی را، واقعیاتی را ببینند، معلوماتشان نسبت به موجودی نظامی کشور بالا بروند. (مقام معظم رهبری، ۱۳۹۳/۴/۱۱)

۳. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی در طراحی الگوی تراز مذکوره با دشمن با محوریت قوه و همي

وهم در لغت به معنای «پندار، در دل گذشتن و آنچه در خاطر می‌گزدد» است (معین، ۱۳۸۷: ۱۲۲۱) پیرامون تفاوت قوه عقل و وهم این گونه آوردند که «وهم بدنبال مکر، خدعا، فریب، حیله، خیانت و است. عقل و وهم قوای ادراکیه‌اند. عقل مدرک کلیات و وهم مدرک جزئیات است. اعتدال قوه و همي،

عدالت و افراط در آن، ظلم و تغیری در آن ظلم‌پذیری است» (طاهری، ۱۳۷۳: ۱۳) بنابراین بعد افراطی قوه «وهم» به شیطنت ختم می‌شود و بُعد تغیری آن درنتیجه جهل مرکب به ظلم‌پذیری منجر می‌شود. لذا، هردو بُعد افراطی (شیطنت) و تغیری (جهل مرکب)، به عنوان دو عامل انحرافی در قوه وهمیه مطرح می‌شود. حد اعتدال در این قوه، پیروی از قوه عقل است که درنهایت به عدالت منجر خواهد شد.

با این تفسیر، از یکسو فریب ندادن (و شیطنت) و از سوی دیگر فریب نخوردن (ناشی از جهل مرکب) از جمله مبانی مذاکره و مواجهه در برابر دشمن متداولی است. بر اساس این، سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران در مذاکره با دشمن از یکسو باید بر عدم شیطنت، فریب، حیله‌ورزی، خیانت، مکر و خدعاً استوار باشد. از سوی دیگر باید مراقب حیله‌ورزی، شیطنت، دروغ، دسیسه، نیرنگ، بددهدی و پیمان‌شکنی دشمن باشد که مباداً دچار جهل مرکب شود. پیروی از این دو امر باعث رسیدن به اعتدال در قوه وهمیه می‌شود که درنهایت منجر به صفت فضیله «عدالت» می‌شود.

با این تعریف هنگامی که از «عدالت» در مذاکره با دشمن به عنوان مبانی الگوی تراز در سیاست خارجی جمهوری اسلام ایران سخن به میان می‌آید، منظور آن است که قوه وهمیه تحت حاکمیت قوه عقل باشد. به این صورت که نه کسی را فریب دهد و نه فریب دشمن را بخورد. می‌توان ادعا نمود که در طول تاریخ جمهوری اسلامی و حتی تاریخ اسلام، آنچه به عنوان انحراف در قوه وهمیه منجر به آسیب در سیاست خارجی شده، تغیری در این قوه است. به بیان دیگر، بیشتر ضربات در مذاکره و معاهده با دشمن ناشی از جهل مرکب و فریب خوردن از دشمن است.

بنابراین در عرصه مواجهه و مذاکره با دشمن، در این بخش نیز باید دو محور را مدنظر قرار داد: نخست آنکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن، نباید از جمله افرادی باشد که به دشمن خوش‌بین باشد و در اثر ساده‌لوحی و اعتماد نابجا، فریب دشمن را بخورد. از سوی دیگر جامعه نیز باید از آگاهی کامل برخوردار باشد تا فریب دشمن را نخورد و توان مقاومت فکری در برابر تحریف وقایع را داشته باشد.

به عنوان مثال جریان حکمیت در جنگ صفين مثال بارز تاریخی شکست در مذاکره به دلیل تغیری در قوه وهمیه و فریب خوردن است؛ چراکه کارگزاری که برای مذاکره انتخاب شده بود از صلاحیت و اعتدال نفسانی لازم – به شکل خاص اعتدال در قوه وهمیه – برخوردار نبود و این کارگزار نیز با فشار مردم فریب خورده بر امام علی^{علیه السلام} تحمیل شد. (جعفریان، ۱۳۷۹: ۱۰۳)

تاریخ معاصر ایران نیز حاکی از آن است که، فریب و نیرنگ بخش جدایی‌ناپذیر از ماهیت دشمن در مواجهه و مذاکره است. لذا می‌توان ادعا کرد که بی‌اعتمادی به دشمن فریبکار، محوری‌ترین تجربه تاریخی بیش از چهار دهه مذاکره ایران و غرب است که باید همواره همچون یک نماد و یا یک آینه

پیش روی کارگزار مذاکره کننده با دشمن باشد. شاید بتوان ادعا کرد که برخلاف آنچه دشمن علیه ایرانیان بیان داشته است، فریب بخشی از دی‌ان‌ای مذاکره کنندگان غربی باشد. برای اثبات این ادعا می‌توان به تجارب متعددی در این حوزه اشاره کرد.

نخستین تجربه فریب در مذاکره به نخستین مواجهه و مذاکره جمهوری اسلامی با آمریکا در بیانه الجزایر باز می‌گردد. شواهد تاریخی نشان می‌دهد که آمریکایی‌ها از همان لحظات آغازین پس از امضاء قرارداد الجزایر، شروع به شیطنت کردند و نهایت تلاش خود را به خرج دادند تا با گنجاندن راههای فرار در بندهای بیانیه الجزایر از تعهدات شانه خالی کنند. (شاهعلی، ۱۳۸۷: ۲۴۱) آقای بهزاد نبوی با اشاره به شیطنت آمریکا جهت عدم انجام تعهدات خود می‌گوید:

بعد از انتشار بیانیه دولت الجزایر، متأسفانه مطلع شدیم که پول‌های ایران هنوز به حساب دولت الجزایر ریخته نشده است و بانکداران آمریکایی دست به حیله‌ها و توطئه‌های جدید زده‌اند و سعی کرده‌اند، به قول معروف سر ایران را کلاه بگذارند. ولی وقتی به کوشش برادران ما این توطئه افشا شد، بانکدارهای آمریکایی در زیر فشار افکار عمومی دنیا مجبور شده‌اند این مبالغ را به حساب دولت الجزایر ببریزنند. وقتی «امام» به آمریکا شیطان بزرگ لقب دادند ما واقعاً در این ۲۶ ساعت این معنا را درک کردیم که آمریکا واقع شیطان بزرگ است! (غلامی، ۱۳۹۵: ۱۰۰)

تجربه دیگر فریب در مذاکره به جریان مک فارلین باز می‌گرد. در این مذاکرات، طبق وعده قبلی که مقرر شده بود ایران به آزادسازی گروگان‌ها آمریکایی در لبنان کمک کند و متقابلاً آمریکا برخی تجهیزات موردنیاز در جنگ تحملی عراق را برای ایران تأمین کند. در همین راستا آقای مک فارلین و هیئت همراه او با خود ۵۰۰ موشك تاو به ایران آوردند. اما آنان در این جریان به دنبال فریب ایران بودند؛ چراکه نخست در هیئت همراه مشاور نخست وزیر اسرائیل را با خود آورده بودند و از سوی دیگر بر روی موشك‌ها ارسالی نیز آرم انبارهای رژیم صهیونیستی وجود داشت. آقای حسین شیخ‌الاسلامی در شرح این ماجرا بیان می‌دارد:

آمریکایی‌ها خباثتی کردند و محموله‌های بعدی از مخازن اسرائیل بود، آن‌هم سلاح‌های که تاریخ مصرف آن گذشته بود. هدف ارسال سلاح از انبار اسرائیل این بود که اعراب در برابر ایران متحد شوند و همه متوجه شوند که ایران با یک اسلحه اسرائیلی که روی آن عبری نوشته شده با یک کشور عربی در حال جنگ است؛ بنابراین ایران اصلاً اجازه پیاده شدن اسلحه‌ها را نداند. (گفتگوی آقای حسین شیخ‌الاسلامی پیرامون ماجراهای مک فارلین، ۱۴۰۱)

نمونه دیگر از تجربه فریب در مذاکره به واقع پیرامون مذاکرات متنهای به توافقنامه ۵۹۸ بازی می‌گردد. در اینجا نیز از روز بعد از نامه رئیس جمهور ایران در مورد موافقت با قطعنامه ۵۹۸، دولت عراق در دو جبهه سیاسی و نظامی برای اجرای قطعنامه ۵۹۸ دشواری ایجاد کرد. به این صورت که در حوزه سیاسی، عراق پیش‌شرط‌هایی برای اجرای قطعنامه ۵۹۸ اعلام داشت، و همزمان در حوزه نظامی با شدت بیشتر در جبهه‌های زمینی به حمله پرداخت و به طور گسترده از سلاح‌های شیمیایی استفاده کرد. عراق پس از اعلام موافقت ایران با قطعنامه ۵۹۸، بمباران‌های سنگین هوایی را از سر گرفت. (پارسادوست، ۱۳۷۱: ۷۰۷)

تجربه دیگر به دور نخست مذاکرات هسته‌ای در دوران دولت اصلاحات باز می‌گردد. آقای حسین موسویان مسئول پرونده هسته‌ای در زمان آقای خاتمی، فریب خوردن دولت اصلاحات در این زمان را این‌گونه روایت می‌کند: «البرادعی ابتدا گفت منظور از تعلیق این است که فقط مواد به سانتریفیوژها وارد نشود و بعد از امضاء توافقنامه، از آزادسازی درخواست کردیم که این تعریف از تعلیق را به صورت کتبی اعلام کنید، اینجا بود که البرادعی تعریف فوق العاده گسترده‌ای از تعلیق را بیان کرد»؛ جالب اینجاست که آقای خاتمی این اشتباه را «امری خلاف اخلاق» از البرادعی یاد می‌کند. (همدانی، ۱۳۹۳: ۷۱)

نکته دیگری که باید به آن توجه نمود، فریب افکار عمومی در جریان مذاکره با آمریکا است. همان‌گونه که بیان شد، در راستای عرصه مذاکره با دشمن، علاوه بر اینکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن باید فریب نیرنگ، شیطنت و خیانت دشمن را بخورد، افکار عمومی جامعه هم باید فریب این شیطنت‌های دشمن را بخورد. در جریان مذاکره با آمریکا یکی از شیطنت‌های دشمن، به منظور فریب افکار عمومی آن بود که در اذهان مردم جامعه این گزاره را القاء کند که راه حل مشکلات اقتصادی و تحریم، تنها مذاکره با آمریکا است. رهبر انقلاب در این رابطه فرمودند:

به موازات تحریم یک جریان تحریف هم هست ... پول زیادی هم دارند خرج می‌کنند برای اینکه این حقایق را تحریف کنند ... و آن، آدرس غلط دادن {به مردم است}، آدرس دادن‌شان این‌جوری است که می‌گویند «اگر می‌خواهید تحریم برطرف بشود، در مقابل آمریکا کوتاه بیایید»؛ خلاصه حرف این است که باید کوتاه بیایید در مقابل آمریکا، باید ایستادگی نکنید، این هم جریان تحریم ... و من به شما بگویم که اگر جریان تحریف شکست بخورد، جریان تحریم قطعاً شکست خواهد خورد؛ زیرا که عرصه، عرصه جنگ اراده‌ها است. (مقام معظم رهبری، ۱۳۹۹/۵/۱۰)

۴. نقش مبانی انسان‌شناسی امام خمینی در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن با محوریت

قوه عاقله

واژ عقل در لغت عبارت است از «فهم، هوش، شعور ذاتی، علم، دانش و قوه تدبیر زندگی» (معین، ۱۳۸۷: ۷۲۰)

و در اصطلاح «عقل نوری روحانی است که نفس به واسطه آن علوم بدیهی و نظری را ادراک می‌کند». (مشکینی نجفی، ۱۳۸۷: ۱۵۶) عقل نیز همانند سایر قوا، از سه حالت اعتدال، افراط و فریط برخوردار است. در بعد افراطی عقل، مقصود این است که انسان به توانایی فکری خود مغرور شود و علاوه بر اعتماد به مدرکات خود، آن را در هر میدانی، هرچند بدون فراهم بودن آگاهی‌های لازم به کار گیرد و حداقل استفاده از آن را ببرد. از منظر آموزه‌های اخلاقی افراط در تفکرات «جربزه» نامیده می‌شود. (فهیم‌نیا، ۱۳۸۹: ۱۱۵)

در بعد تفریط، سخن از «جهل بسیط» مطرح می‌شود. این‌گونه جهل در آغاز مذموم نیست؛ زیرا یادگیری متوقف بر آن است، ولی باقی ماندن بر آن از مهلهکات بزرگ است. بنابراین، یکی از رذایل، بُعد تفریط در عقل است که در اصطلاح علم اخلاق «خُمودی» و در عرف مردم «حِمَاقَة» گفته می‌شود. حد اعتدال در قوه فکریه این است که آن را از دست اندازی به هر طرف و نیز از به کار نیفتادن آن جلوگیری کنی، «نه بی‌جا مصرفش کنی و نه به کلی درب فکر را بیندی که اگر چنین کنی این قوه فضیلتی می‌شود به نام «حِكْمَة» و اگر به طرف افراط گراید، «جربزه» است و اگر به طرف تفریط متمایل بشود، «بلاهت و کودنی» (جهل بسیط) است. (مهدی بن ابی ذر، ۱۳۶۹: ۱۵۱)

امean نظر در مباحث انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی} میان جایگاه خاص و برتر عقل است. در نگاه امام راحل، عقل همان قوه‌ای است که علاوه بر توجه به ابعاد مادی انسان، به حیطه معنوی انسان نیز توجه دارد و براساس فرمایش امام صادق^{علیه السلام}: «العقلُ ما عبدٌ بِهِ الرَّحْمَنُ»: عقل آن چیزی است که ما به کمک او خدا را عبادت می‌کنیم». (کلینی، ۱۳۶۵: ۱ / ح ۳) از این‌رو در تعبیر و تعریف امام راحل، دین یاریگر عقل بر برابر سه قوه شهواني، سبعي و شیطنت است تا آن را کنترل کند.

نکته مهم اینکه سه قوه شهواني، سبعي و شیطنت برای اصل بقای انسان ضرورت دارد، به شرطی که آنها تحت تدبیر و ریاست قوه عاقله باشند. آدمی برای برطرف نمودن احتیاجات حیوانی به قوه حیوانی نیاز دارد و برای دفاع در برابر دشمن نیز نیازمند قوه غضبیه است و همچنین برای اینکه فریب دشمن و شیطان را نخورد، به قوه وهمیه احتیاج دارد. لذا عقل نقش مهمی در تعالی انسان دارد و انسان عاقل کسی است که در برابر تهدیدات آخرتش خود را حفظ کند. چنین انسانی، انسان متعالیه است. در برابر، انسان غیرمتعالی اگر عاقل هم باشد، عقلش محدود به دنیا می‌شود؛ یعنی در حد همان سه قوه محصور می‌شود و عقل تحت تأثیر و ریاست آن سه قوه قرار می‌گیرد؛ به عبارتی عقل دارای تعلق می‌شود؛ یا تعلق شیطانی یا تعلق درنده‌خوبی یا تعلق شهواني. (لکزایی، ۱۳۹۸: ۸۱) ابعاد و وجوده انسان‌شناسی امام خمینی^{فاطمی} پیرامون مواجهه و مذاکره با دشمن در جدول زیر نشان داده شده است:

از سوی دیگر، دشمنی که در حوزه انسان امام خمینی در مقابل انسان حکیم قرار می‌گیرد، فرد یا جریان و یا حکومتی است که قوه عاقله بر سایر قوای آن، حاکم نباشد؛ همان‌گونه که در انسان‌شناسی هشت‌گانه از امام راحل بیان شد، اگر هریک از قوا بر آدمی حاکم شود، در این صورت، به تناسب فردی و یا ترکیب قوای بیان شده هر کدام از این انسان‌های می‌توانند به عنوان عامل انحراف مطرح شود. لذا به جز حاکمیت عقل، هفت ترکیب دیگر شکل می‌گرفت. این ترکیب‌بندی به‌گونه‌ای بود که منحظرت‌ترین حالت، از ترکیب قوای سه‌گانه (شهوت، غصب و وهم) شکل گرفته باشد (به بیان واضح؛ انسان شیطان صفت، درنده‌خوی، حیوان صفت) که مصدق آن را می‌توان در نماد بارز نگرش متداویه، یعنی آمریکا جنایت کار و به تعبیر امام خمینی، شیطان بزرگ جستجو نمود.

با این توضیح، اعتدال در قوه عاقله در مذاکره با دشمن، به معنای مذاکره مدبرانه است. منظور از مذاکره مدبرانه آن است، افرادی که در این زمینه دارای تخصص هستند صلاحیت کارگزاری مذاکره با دشمن را دارند. از سویی این افراد نباید دچار افراط در قوه عاقله شده و با «جربزه» خود را از کسب دانش و سخنان منتقدان بینیاز فرض کنند. از سوی دیگر، جامعه متعالی نیز نباید حافظه تاریخی خود را از دست بدهد و در دستگاه محاسباتی خود دچار مشکل شود و بدون مشورت و تعقل زمینه روی کارآمدن افراد ناصالح را فراهم کند. بنابراین حاکمیت «حکمت» هم برای کارگزاران مذاکره‌کننده ضروری است هم برای جامعه‌ای که دست به انتخاب این افراد می‌زند.

به بیان دیگر، اگر «حکمت» از بعد فردی عبور نماید و علاوه بر شاخه‌ها و حلقه‌های نخستین اجتماعات انسانی، بر غالب افکار جامعه سریز شود، در این صورت است که حاکمیت «حکمت» در جامعه و حکومت شکل گرفته، و لذا علاوه بر کارگزاران مذاکره‌کننده با دشمن، مردم جامعه نیز باید براساس حکمت به مواجهه و مذاکره با دشمنان خود بنگرند. با این بیان این انسان حکیم و عاقل (که قوه عاقله او بر سایر قوا تسلط دارد)، است که صلاحیت کارگزاری برای مواجهه و مذاکره با دشمن را داراست و همچنین جامعه که عقل بر سایر قوای آن مسلط باشد می‌تواند تصمیم درست را زمان‌های حساس اتخاذ کند و زمینه روی کارآمدن کارگزاران حکیم را فراهم آورد.

با مراجعه به تجارب تاریخی پس از انقلاب شاهد آن هستیم که افراط‌وتفریط در قوه عاقله، به عنوان یکی از آسیب‌پذیرترین نقاط مواجهه و مذاکره با دشمن است. در حالی که شواهد تاریخی حاکی از آن است که غربی‌ها در این زمینه حداکثر استفاده را از دانش، مهارت و تجارب کارشناسان می‌کنند. مذاکره‌کنندگان ایرانی عمدتاً از این مسئله چشم‌پوشی می‌کنند. به عنوان مثال غربی‌ها تأکید فروانی بر مكتوب‌سازی تجارب تاریخی در عرصه مذاکره با دشمن دارند

تا بهوسيله آگاه‌سازی، ظرفیت فکری کارگزاران آینده و حتی جامعه خویش را بالا برند. اما در ایران، یکی چالش‌های بسیار مهم پژوهشگران برای واکاوی ابعاد مذاکره با دشمن، فقدان دسترسی به منابع مکتوب است. چراکه بر اساس یک سنت نادرست در تاریخ روایی ایرانیان، روایت شفاهی خاطرات و تجارب بر ثبت مکتوب آن پیشه گرفته است و این موضوع به عنوان یکی از نقاط آسیب‌پذیری کارگزار مذاکره‌کننده ایرانی در برابر دشمن است.

این تفاوت سیک را می‌توان به شکل قابل ملاحظه‌ای در جریان مذاکرات مربوط به مک، فارلین (موسوم به ماجرای ایران - کنتر) مشاهده کرد. درحالی‌که عمدۀ اطلاعات ایرانیان راجع به جریان مذاکرات مک، فارلین به خاطرات شفاهی آقای هاشمی و دو یا سه جلد کتاب محدود می‌شود، در سال‌های گذشته آمریکایی‌ها چهل‌ویک هزار صفحه سند! پیرامون حضور چندروزه مک، فارلین در تهران منتشر کردند. هنگامی که به سایر تجارب تاریخی می‌نگریم شاهد آن هستیم این سنت نادرست همچنان ادامه دارد. حتی مذاکره‌کننده ارشد ایرانی در برجام که نسبت به سایر افراد دیگر در دولت‌های مختلف، بیشتر دست‌به‌قلم برده است، ترجیح می‌دهد تا تجارب تاریخی خود در عرصه مذاکرات را به شکل گفتگو با آقای سعید لیلاز ثبت نمایند. از سوی دیگر آقایان دکتر علی اردشیر لاریجانی و دکتر سعید جلیلی، مذاکره‌کنندگان ارشد ایرانی در دوران آقای دکتر محمود احمدی‌نژاد، حتی به‌اندازه جناب آقای دکتر ظریف نیز دست‌به‌قلم نشده‌اند.

فقدان توجه به نظر کارشناسان نیز به عنوان یکی دیگر از عوامل ناکامی در مذاکرات هسته‌ای در دوران دولت تدبیر و امید است. به عنوان مثال می‌توان به خاطرات شفاهی دکتر شیبانی در جریان این مذاکرات هسته‌ای موسوم به برجام اشاره کرد. دکتر ابراهیم شیبانی؛ عضو شورای راهبردی روابط خارجی و رئیس بانک مرکزی در دوره اصلاحات پیرامون عدم استفاده از متخصصین اقتصادی در مذاکرات موسوم به برجام گفت:

تیم (مذاکراتی) ما که رفتیم (برای مذاکرات برجام، تیم) اصلاً مربوطی نبود. از بانک مرکزی کسی نرفت در آن تیم (مذاکره‌کننده)! از بیمه مرکزی کسی نرفت در آن تیم (مذاکره‌کننده)! از نفت کسی نرفت! اصلاً کسی در آن تیم در آنجا نبود! من این را به عنوان اعتراض همیشه گفتم؛ کسانی که (در تیم مذاکره‌کننده) بودند بیشتر (در حوزه) سیاسی و امور خارجه بودند و لذا نتوانستند جزئیات را متوجه شوند که این کلمه یعنی چی! بار حقوقی این کلمه را یک نفر که حقوق خوانده می‌تواند بفهمد! (افشاگری رییس بانک مرکزی دولت خاتمی، ۱۴۰۱)

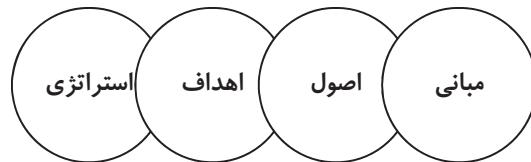
همچنین در این راستا می‌توان به سخنان دکتر سید محمود رضا آقامیری (رئیس دانشکده هسته‌ای دانشگاه شهید بهشتی) استناد کرد که پیامون عدم مشورت گرفتن تیم مذاکرات از متخصصین هسته‌ای بیان داشت:

چندبار گفتند ساكت باشد و حرفی نزنید، به هیچ عنوان مشورتی صورت نگرفت و ما اصلاً تیم مذاکره‌کننده را نمی‌شناختیم و اصلاً ارتباطی با هیچ‌کس نداشتند و هیچ آدم هسته‌ای که مفاهیم هسته‌ای را بفهمد در آن زمان (با تیم مذاکره‌کننده) ارتباطی نداشت. (دانشمند هسته‌ای: در مورد بر جام به ما گفتند ساكت باشد، ۱۴۰۱)

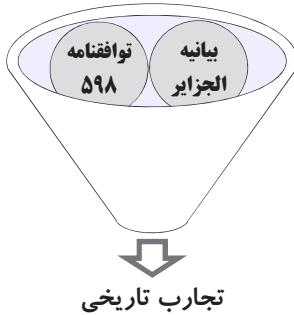
در جمع‌بندی این بخش و در یک نگاه کلی می‌توان گفت که کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن علاوه بر اینکه خود باید از مهارت و دانش کافی در این عرصه برخوردار باشد، باید ظرفیت استفاده از دانش و مهارت سایر افراد متخصص، کارشناس، و صاحب تجربه را فراهم آورد. بنابراین با توجه به مباحثی که تاکنون مطرح شد، حد نصاب کامل اعتدال در مواجهه و مذاکره با دشمن، آن است که انسان به صفت فضیله «حکمت» برسد؛ بنابراین اگر عقل انسان توانست به هریک از قوای سه‌گانه دیگر مسلط شود، در این زمان به این صفت نیکو مزین می‌شود. از این‌رو، در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن می‌بایست حد نصاب کامل، یعنی «حکمت» را به عنوان معیار تراز قرار داد.

نتیجه

همان‌گونه که در تبیین الگو بیان شد، در مفهوم فرایندی، الگو از مبانی و اصول شروع شده و درنهایت به اهداف و استراتژی ختم می‌شود، که در این مختصر، در حوزه مبانی (معرفت‌شناسی، هستی‌شناسی و انسان‌شناسی) به ابعاد انسان‌شناسی آن از منظر امام خمینی فاطح پرداخته شد.



از سوی دیگر این مبانی مستظهر به تجارب تاریخی مذاکرات از ابتدای انقلاب اسلامی تا زمان حاضر است و لذا در این مختصر، به واکاوی مهم‌ترین تجارب تاریخی پس از انقلاب پرداخت و در این‌بین با توجه به تولید ادبیات در مذاکرات بر جام، این بخش از تاریخ معاصر را به عنوان محور مباحث قرار گرفت؛ اما به ضرورت، از سایر تجارب تاریخی نیز بهره برده شد.



یافته‌های پژوهش حاکی از آن است که مبانی انسان‌شناسی امام خمینی نقش محوری در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن را دارد. از این‌رو اعتدال در قوای چهارگانه نفس (شهوت، غصب، وهم و عقل) به عنوان شاخصه اصلی در این طراحی مطرح می‌شود.

در عرصه قوه شهويه باید گفت که در طرح‌ريزی مذاکره با دشمن باید به اين نکته توجه نمود که در وهله نخست، کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن از فضیلت اخلاقی عفت برخوردار باشد تا در دام دشمن قرار نگیرد. از سوی ديگر در فرداي پس از مذاکره، هنگامی که راه برای تبادلات اقتصادي و فرهنگي دو کشور فراهم شد، نباید زمينه نفوذ فرهنگي دشمن بر جامعه متعالي فراهم شود تا با انحراف در قوه شهويه، بقاء جامعه و حکومت متعالي به مخاطره بیافتد. بلکه برعکس، مذاکره‌کنندگان ايراني، باید اعتماد به نفس و خودباوری را نخست در نفس خود و سپس در جامعه زنده نگهدارند و بعلاوه با بهره‌مندی از فرهنگ متعالي خود، ابتدا زمينه سعادت جامعه را با حرکت به سمت حيات طبيه فراهم آورند و از سوی ديگر با استفاده از اصول حاكم بر سياست خارجي همچون اصل «دعوت» از فاز تدافعی خارج و وارد فاز تهاجمي شوند.

همچنين پيرامون قوه غضبيه نيز اين نتيجه حاصل شد که عدم ترس از دشمن و خروج از حالت استسیاع و خودباختگی و در يك کلام «شجاعت» به عنوان يك از شاخصه‌های اصلی انسان‌شناسی در مواجهه و مذاکره با دشمن است. اين شجاعت نه تنها باید در دل کارگزاران مذاکره کنند با دشمن وجود داشته باشد بلکه خروجي مذاکرات نيز باید حاکی از روحیه مقاومت و ايستادگی در برابر دشمن باشد تا مبادا سايه جبن و خودباختگی را در جامعه حاكم کند.

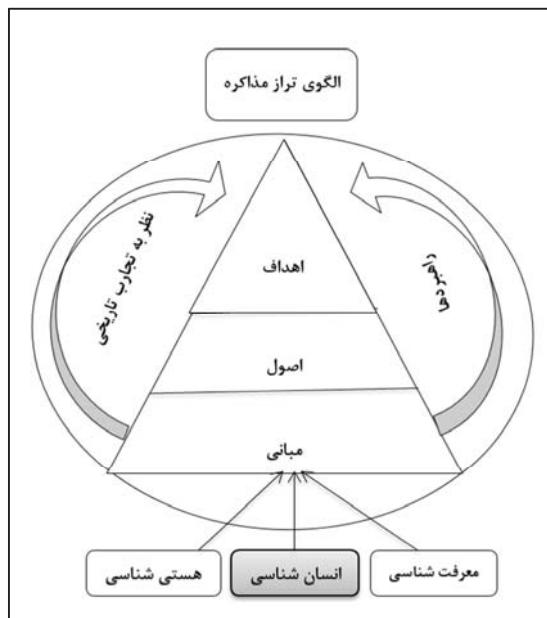
همچنين در قوه وهميي اين نتيجه حاصل شد که براساس تجارب تاریخی، آنچه بيش از همه به عنوان آسيب در مواجهه با دشمن در قوه وهميي مطرح می‌شود، تفريط و فریب خوردن از دشمن حيله‌گر است. با مراجعة به تجارب تاریخی مذاکرات پس از انقلاب شاهد آن هستيم که موضوع فریب در تمامی اين مذاکرات به عنوان يك مؤلفه محوري نقش‌آفرینی می‌کند؛ از اعتراف آفای بهزاد نبوی در

بیانیه الجزایر گرفته تا فریب در ماجراهی ایران گیت (ارسال سلاح تاریخ گذشته از انبار اسرائیل) تا عدم پایبندی صدام به توافقنامه ۵۹۸ و همچنین فریب خوردن حجت‌الاسلام خاتمی از آقای البرادعی و درنهایت برجامی که تبدیل به خسارت محض شد. از این‌رو فریبکاری مهم‌ترین ویژگی دشمن در مذاکره است و لذا اساس مذاکره با دشمن باید بر پایه بی‌اعتمادی بر آنها بنا شود. لذا در طراحی الگوی تراز مذاکره با دشمن باید با درس گرفتن از تجربه تاریخی، زمینه‌های این انحراف را از بین برد. بهبیان دیگر علاوه بر اینکه کارگزار مذاکره‌کننده با دشمن نباید فریب حیله و شبیه‌تنت دشمن را بخورد، افکار عمومی جامعه نیز نباید دچار انحراف شود و فریب نیرنگ دشمن را بخورد. چراکه سیاست خارجی ادامه سیاست داخلی کشور؛ لذا اگر غالب جامعه فریب تبلیغات دشمن را بخورند که تنها راه حل مشکلات اقتصادی و معیشتی در مذاکره با دشمن است، به‌جای یافتن راهکار برای حل معضلات داخلی و استمداد از اقتصاد مقاومتی برای گذر از بحران، همواره می‌بایست چشمان خود را بر دستان دشمن معطوف کنند که آیا تحریم برداشته می‌شود و یا فشار جدیدی افزوده می‌شود یا خیر؟ در مقابل اگر جامعه هوشیار شد و فریب جریان تحریف را نخورد، جریان تحریم نیز شکست می‌خورد. لذا این جامعه هوشیار در کنار کارگزاران کاردارن صلاحیت مذاکره با دشمن را دارد. درنهایت نیز در قوه عاقله بیان شد که حدنصاب کامل اعتدال در مواجهه و مذاکره با دشمن، آن است که انسان به صفت فضیله «حکمت» برسد و سایر قوای انسان «شهوت، غصب و وهم» زیر سایه قوه «عقله» حرکت کنند.

ردیف	قوه	حد اعتدال در کارگزار مذاکره‌کننده	حد اعتدال در جامعه
۱	شهویه	عفیف بودن کارگزار مذاکره‌کننده	استمرار عفت جامعه و جلوگیری از نفوذ فرهنگی دشمن
۲	غضبه	شجاع بودن کارگزار مذاکره‌کننده	خودباوری اعضای جامعه و عدم خودباختگی در برابر دشمن
۳	وهمه	کارگزار مذاکره‌کننده نباید فریب دشمن را بخورد و دشمن را نیز فریب ندهد	افکار عمومی فریب روایت نادرست دشمن را نخورد
۴	عقله	کارگزار مذاکره‌کننده به دانش خود مغروف نشود و از مهارت و تجربه سایر کارشناسان استفاده کند	جامعه، حافظه تاریخی خود را فراموش نکنند از تجربه تاریخی مذاکره درس بگیرند

بنابراین، اگر سایر قوا تحت سیطره عقلی عمل کند (البته عقلی که دین نیز به یاری او آمده است و نه عقل حسابگر صرف) در این صورت تمام مؤلفه‌های تراز در حوزه انسان‌شناسی مذاکره با دشمن رعایت

شده است. تجارب تاریخی نیز حاکی از آن است که هرگاه از رعایت این شاخصه‌ها کوتاهی صورت گرفت، ضربات جبران‌ناپذیری بر جامعه اسلامی وارد شد که گاه حتی مسیر تاریخ را نیز تغییر داده است.



منابع و مأخذ

۱. ابن‌منظور، ۱۳۰۰ق، *لسان العرب*، ج ۱۰، بیروت، دار صادر.
۲. افتخاری، اصغر، ۱۳۸۱، *مواحل بنیادین اندیشه در مطالعات امنیت ملی*، تهران، انتشارات پژوهشکده مطالعات راهبردی.
۳. امام خمینی فاطمی، ۱۳۷۸، *شرح حدیث جنود عقل و جهل*، تهران، مؤسسه تنظیم نشر و آثار امام خمینی فاطمی.
۴. امام خمینی فاطمی، ۱۳۸۹، *صحیفه امام؛ مجموعه آثار امام خمینی فاطمی*، مؤسسه تنظیم و نشر آثار امام خمینی فاطمی، تهران، چ ۵.
۵. بزرگر، ابراهیم، ۱۳۸۹، «ساختار فهم اندیشه سیاسی اسلام»، *فصلنامه دانش سیاسی*، ش ۱۲، پائیز و زمستان، ص ۷۲ - ۴۳.
۶. پارساودوست، منوچهر، ۱۳۷۱، *نقش سازمان ملل در جنگ عراق و ایران*، تهران، شرکت سهامی انتشار.
۷. جاهد، محسن و مجید ملایوسفی، ۱۳۹۰، «تأملی در فضایل اصلی چهارگانه با تأکید بر دیدگاه غزالی»، *معرفت اخلاقی*، سال دوم، ش ۳، تابستان، ص ۷۱ - ۸۲.

۸. جعفریان، رسول، ۱۳۷۹، *حیات فکری و سیاسی امامان شیعه*، قم، انصاریان.
۹. دهخدا، علی‌اکبر، ۱۳۷۶، *نحو نامه دهخدا*، تهران، مؤسسه انتشارات و چاپ دانشگاه تهران.
۱۰. ستوده آرانی، محمد، ۱۳۹۴، «روابط بین‌الملل متعالیه»، *نشریه سیاست متعالیه*، سال سوم، ش ۱۱، زمستان، ص ۸۹ - ۱۱۳.
۱۱. سیاسی، علی‌اکبر، ۱۳۵۵، *علم النفس یا روان‌شناسی از لحاظ تربیت*، تهران، کتابفروشی دهخدا.
۱۲. شاه علی، احمد رضا، *انقلاب دو (تسخیر لانه جاسوسی آمریکا: آثار و پیامدها)*، تهران، مرکز اسناد انقلاب اسلامی، ۱۳۸۷.
۱۳. شبّر، عبدالله، ۱۳۷۴، *ترجمه اخلاقی شبّر*، قم، هجرت.
۱۴. طاهری، حبیب‌الله، ۱۳۷۳، *درس‌هایی از اخلاق اسلامی یا آداب سیر و سلوک*، قم، دفتر انتشارات اسلامی، چ ۴.
۱۵. طباطبائی، سید محمد‌حسین، ۱۳۷۷، *تفسیر المیزان*، ترجمه سید محمدباقر موسوی همدانی، قم، دفتر انتشارات اسلامی، چ ۱۰.
۱۶. غلامی، روح‌الله، ۱۳۹۰، *فرجام مذکوره با شیطان (مروی بر اسناد بیانیهالجزایر)*، تهران، مؤسسه فرهنگی قدر ولایت.
۱۷. فهیم‌نیا، محمد‌حسین، ۱۳۸۹، *مبانی اخلاق اسلامی در قرآن*، قم، بوستان کتاب.
۱۸. کلینی، محمد بن یعقوب، ۱۳۶۵، *الکافی*، تهران، دارالکتب الاسلامیة.
۱۹. لک‌زایی، نجف، ۱۳۸۹، «فلسفه امنیت از دیدگاه امام خمینی فاطح»، *فصلنامه مطالعات راهبردی*، ش ۳، ش ۴۹، پائیز، ص ۲۸ - ۵.
۲۰. لک‌زایی، نجف، ۱۳۸۹، «کاربردهای امنیتی انسان‌شناسی حکمت متعالیه»، *فصلنامه مطالعات راهبردی*، ش ۵۰، ص ۸۴ - ۶۳.
۲۱. لک‌زایی، نجف، ۱۳۹۸، *امنیت متعالیه*، قم، پژوهشگاه علوم و فرهنگ اسلامی.
۲۲. مشکینی نجفی، علی، ۱۳۸۷، *کتاب الکترونیکی اصطلاحات الاصول و معظم ابحاثها*، قم، مؤسسه فرهنگی و اطلاع‌رسانی تبیان.
۲۳. مصطفوی، زهرا، ۱۳۸۵، *مبانی نظری اخلاق و تربیت اسلامی*، تهران، اطلاعات.
۲۴. مطهری، مرتضی، ۱۳۷۹، *پیامون انقلاب اسلامی*، تهران، صدر، چ ۱۷.
۲۵. معین، محمد، ۱۳۸۷، *فرهنگ فارسی معین (یک جلدی)*، تهران، فرهنگ‌نما.

۲۶. مهدی بن ابی ذر، ۱۳۶۹، علم اخلاق اسلامی، ترجمه جلال الدین مجتبوی، تهران، حکمت.
۲۷. نراقی، احمد بن محمد مهدی، ۱۳۷۰، خلاصه معراج السعاده، تلخیص شیخ عباس قمی، قم، درراه حق.
۲۸. همدانی، محمدعلی، ۱۳۹۳، تقدیم و ارزیابی استراتژی دولت اصلاحات در سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران، تهران، اندیشه عصر.
۲۹. وکیلی، سعید، ۱۳۹۲، هندسه طراحی الگوی اسلامی - ایرانی پیشرفت دفاعی، مجموعه مقالات دومین کنفرانس الگوی ایرانی پیشرفت: مفاهیم، مبانی و ارکان پیشرفت، تهران، مرکز الگوی اسلامی ایرانی پیشرفت.

سایت

۳۰. سایت آیت الله سید علی خامنه‌ای، ۱۴۰۱: www.farsi.khamenei.ir
۳۱. سایت ثریا، مستند مژه مذاکره، ۱۴۰۱: www.sorayatv.ir
۳۲. سایت جوان آنلاین، افشاگری رئیس بانک مرکزی دولت خاتمی، ۱۴۰۱: www.javanonline.ir
۳۳. سایت خبرگزاری تسنیم، راه ورود نوشابه آمریکایی به ایران باز شد!، ۱۴۰۱: www.tasnimnews.com
۳۴. سایت روشنگری، گفتگوی آقای حسین شیخ‌الاسلامی پیرامون ماجرای مک فارلین، ۱۴۰۱: www.roshangari.ir
۳۵. سایت مشرق نیوز، دانشمند هسته‌ای: در مورد برجام به ما گفتند ساکت باشد! ۱۴۰۱: www.mshrgh.ir