

## چکیده

مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی عنوان کتابی است فارسی در حوزه فقه روابط بین‌الملل نوشته قاسم شبان‌نیا. محور اصلی مباحث کتاب روابط دولت اسلامی با دولت‌های غیر اسلامی است، اگرچه مذاکرات دولت اسلامی صرفاً محدود به این قسم نیست، به عقیده نویسنده رفع اختلاف و رسیدن به توافق، تنها بخشی از اهمیت مذاکره در عرصه بین‌الملل است و مذاکرات دولت اسلامی به‌طور خاص، دارای ثمرات متعددی چون مسئله دعوت و هدایت می‌باشد. محورهای اصلی مذاکرات در صدر اسلام ایجاد شرایط دعوت، برقرای صلح، و رفع موانع موجود بوده است.

قاسم شبان‌نیا لزوم جلب مصلحت و دفع ضرر و ضرورت حفظ نظام را از ادله عقلی مشروعیت مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها می‌داند؛ و آیات و احادیث دالّ بر مشروعیت مذاکره دولت اسلامی با سایر دول را مورد اشاره قرار می‌دهد. وی می‌گوید برخورداری از ایمان، کیاست، فصاحت و جذابیت‌های شخصی از شرایط لازم برای مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی است. به نظر او اصول و فنون مذاکره برخاسته از آیات و روایات در سه مرحله پیش از مذاکره، حین مذاکره، و پس از مذاکره و آداب مربوط به آنها باید مورد دقت قرار گیرد. وی مذاکرات خلاف مصلحت اسلام و همچنین مذاکراتی که موجب وابستگی به کفار گردد را جزء مذاکرات ممنوع می‌داند.

## معرفی اجمالی

کتاب «مذاکره دولت اسلامی با سایر دول از منظر فقه اسلامی» به نویسندگی قاسم شبان‌نیا در سال ۱۳۹۶ توسط نشر المصطفی و به زبان فارسی به چاپ رسیده است، شبان‌نیا دارای تحصیلات حوزوی و دکتری علوم سیاسی و عضو هیئت علمی موسسه آموزشی و پژوهشی امام خمینی است و تالیفات متعددی منتشر کرده است.

## ساختار و محتوای کتاب

کتاب مذاکره دولت اسلامی در شش فصل تنظیم شده است: در فصل اول به مفاهیم، کلیات و اهمیت مذاکره پرداخته شده است (ص ۱۹)، در فصل دوم ادله مشروعیت مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها اعم از ادله عقلی و نقلی بیان شده است (ص ۶۳)، و سپس در فصل سوم شرایط مذاکره‌کنندگان (ص ۸۳)، و در فصل چهارم اصول و فنون مذاکره در سه مرحله تبیین شده است (ص ۱۰۷)، و در فصل پنجم برخی از مهمترین آداب مذاکره مورد توجه قرار گرفته است (ص ۱۴۵)، و نهایتاً فصل ششم مذاکرات ممنوع را بحث کرده است (ص ۱۷۹).

## مفاهیم و کلیات

نویسنده «مذاکره» را فرایندی می‌داند که طی آن ارتباطی میان طرفین صورت می‌گیرد، تا از طریق گفت‌وگو میان آنها اهداف طرفین و یا گاهی اهداف یک طرف محقق شود (ص ۲۱)؛ واژه «دیپلماسی» را به صورت خلاصه می‌توان، به فن مذاکره معنا کرد (ص ۲۳)؛ مراد از «روابط دیپلماتیک» روابط بین دولت‌ها از طریق نمایندگان اعزامی آنها است که

می‌تواند در هر یک از عرصه‌های اقتصادی، سیاسی و فرهنگی بروز پیدا کند (ص ۲۴)؛ همچنین واژه «معاهده» به معنای نتیجه و نهایت کار مذاکره است و می‌توان معاهده و توافق‌نامه را به یک معنا قلمداد کرد (ص ۲۷)

#### جایگاه مذاکره در عرصه بین‌الملل

به عقیده نویسندگان کتاب، رفع اختلاف و رسیدن به توافق تنها بخشی از اهمیت مذاکره در عرصه بین‌الملل است، لذا ممکن است انگیزه‌های دیگری چون: ترویج و نشر فرهنگ خود در کشور مورد نظر، جلوگیری از جنگ، تبادل اسرا، دریافت اطلاعات، نفوذ در صاحب‌منصبان دولت مقابل و حل تعارضات احتمالی آینده، مورد اهتمام دولت‌ها و مذاکره‌کنندگان باشد (ص ۳۰-۳۴)

#### جایگاه اختصاصی مذاکره در سیاست خارجی دولت اسلامی

به باور شبان‌نیا علاوه بر ثمراتی که هر مذاکره‌ای می‌تواند داشته باشد، باید گفت که مذاکره برای دولت اسلامی به‌طور خاص، ثمرات و فوائد دیگری نیز به دنبال دارد که حکومت اسلامی بوسیله آن می‌تواند، به مقاصد عالیه خود از طریق گفت‌وگو با ملل و دولت‌های غیر مسلمان برسد (ص ۳۴)، از جمله این اهداف «هدایت» است، چراکه تعامل و گفتگو با دیگر ملل و دول در قالب مذاکرات، مناسب‌ترین و کم هزینه‌ترین راه برای نشان‌دادن مسیر هدایت و مخابره‌کردن پیام اسلام است (ص ۳۵)

مسئله «دعوت» از دیگر مسائل دارای اهمیت ویژه است، دولت اسلامی قادر است، در قالب مذاکره با دیگر دولت‌ها اصل دعوت را عملی سازد و به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم در فرایند مذاکرات، به نشر معارف و موازین الهی مبادرت ورزد (ص ۴۱)؛ از دیگر اهدافی که می‌توان برای مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها مطرح کرد، مسئله صلح و همزیستی، مسالمت‌آمیز، وحدت‌بخشی به جوامع و تثبیت امنیت مسلمین است (ص ۴۳-۴۶)

#### انواع مذاکره در عرصه بین‌الملل

پس از آن که اهمیت و جایگاه مذاکره در عرصه بین‌الملل و نیز در شریعت اسلام مشخص شد، نویسندگان به اقسام مختلف آن بر اساس ملاک‌های مختلف می‌پردازد (ص ۴۷)

#### تقسیم‌بندی بر اساس طرفین مذاکره

مؤلف کتاب بیان می‌کند که مذاکره بر اساس طرفین آن به چند شکل متصور است: اول، مذاکره میان دولت‌ها که خود به چند قالب جزئی‌تر قابل تفکیک است الف: مذاکره میان دولت اسلامی و دول اسلامی دیگر ب: مذاکره میان دول اسلامی با دول غیر اسلامی، این مذاکرات دربرگیرنده مذاکرات با اهل کتاب و مشرکان است (ص ۴۷)

دوم مذاکره میان ملل، در برخی مذاکرات مطرح در عرصه روابط بین‌الملل، دولت‌ها نقش مستقیمی ندارند، بلکه افراد، شرکت‌ها، گروه‌ها و جریان‌ها، فارغ از دغدغه‌ها و سیاست‌های دولت متبوع خود، به انگیزه‌های مختلف با یکدیگر به مذاکره و گفت‌وگو می‌پردازند؛ سوم مذاکره میان دولت اسلامی و نهادهای منطقه‌ای و بین‌المللی؛ چهارم

مذاکره میان ملل مسلمان و نهادهای منطقه‌ای و بین‌المللی، در این صورت در یک طرف افراد به عنوان افراد مسلمان، و نه دولت اسلامی مطرح‌اند و در طرف دیگر، سخن از نهاد و یا سازمان‌های فراملی مطرح است (ص ۴۸-۴۹)

تقسیم‌بندی بر اساس شکل انجام مذاکره

نگارنده در ادامه بیان می‌کند که مذاکره بر اساس نوع آن، به مستقیم و غیرمستقیم تقسیم می‌شود، مراد از مذاکره مستقیم آن است که مذاکرات مستقیماً بین دو طرف نزاع بدون وساطت کشور یا شخص سومی انجام شود؛ مثل مذاکرات پیامبر(ص) با یهود بنی‌نضیر و صلح حدیبیه (ص ۴۹). مذاکرات غیرمستقیم هم مذاکراتی هستند که به واسطه شخص، جماعت یا هیئت یک کشور برای پایان دادن نزاع میان دو طرف دیگر صورت می‌گیرند، مثل مذاکره قریش با رسول اکرم(ص)؛ آیه ۹ سوره حجرات ناظر به چگونگی شکل‌گیری نوعی از انواع مذاکرات غیر مستقیم است (ص ۵۰)

تقسیم بندی بر اساس نحوه انجام مذاکره

به باور نویسنده مذاکرات میان دولت اسلامی و دولت‌های دیگر می‌تواند، به دو طریق مذاکرات رودررو و از طریق گفت‌وگوی شفاهی میان طرفین باشد و یا ممکن است به صورت مواجهه رودررو نباشد، بلکه از طرقی همچون مکاتبه ارتباط برقرار باشد (ص ۵۱)

مذاکره در صدر اسلام

در این زمینه نگارنده متذکر می‌شود که مذاکرات پیامبر اکرم را در دو عرصه می‌توان خلاصه کرد: برخی از این مذاکرات با اقلیت‌های ساکن در جامعه اسلامی بوده است و برخی با سران ممالک که محورهای اصلی این مذاکرات عبارت بودند از: تحقیق در زمینه دعوت پیامبر، مانند نامه‌هایی که به دیگر دول از جمله ایران و روم فرستاده شد و مذاکرات میان آن حضرت و گروه اعزامی از یثرب که از طائفه خزرج بودند (ص ۵۵). برقراری صلح مانند صلح حدیبیه یا صلح در غزه خیبر و صلح با یهودیان فدک (ص ۵۴). تعهد به عدم تعرض و عدم شرکت خصمانه در برابر مسلمانان، مانند مذاکرات پیامبر با قبائل بنی‌قطفان (ص ۵۶-۵۷).

ادله مشروعیت مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها

ادله عقلی

به زعم شبان‌نیا «لزوم جلب مصلحت و دفع ضرر» دلیل مشروعیت مذاکره دولت اسلامی با دیگر دول است، و بر اساس آن این‌گونه استدلال می‌شود: جلب مصلحت و دفع ضرر به‌ویژه در مسائل اجتماعی عقلاً ضرورت دارد، از طرفی مذاکره دولت اسلامی با دیگر دول، می‌تواند تأمین‌کننده مصلحت و دفع‌کننده ضرر برای یک طرف و یا طرفین باشد و از طرف دیگر هر آنچه عقل بدان حکم کند شرع هم آن را می‌پذیرد، پس می‌توان گفت مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها مشروعیت دارد و حتی گاهی ضرورت پیدا می‌کند (ص ۶۶).

دلیل عقلی دیگر «ضرورت حفظ نظام» است، چرا که مذاکره میان دولت اسلامی و دیگر دول، زمینه‌ساز کاهش فشار و تفرقه در جامعه انسانی و افزایش ثبات و امنیت، و در نتیجه تامین مصالح عمومی انسان‌ها است و عاملی موثر در حفظ نظام است (ص ۶۸).

همچنین «مذاکره لازمه انعقاد معاهده» دلیل عقلی دیگر بر مشروعیت مذاکره دولت اسلامی است، زیرا تردیدی نیست که مذاکره همواره از مقدمات انعقاد پیمان‌ها و قراردادهای میان دولت اسلامی و دیگر دولت‌ها است که در شرع اسلام مشروعیت دارد؛ مشروعیت ذی‌المقدمه عقلاً مستلزم مشروعیت مقدمه است و در نتیجه مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت‌ها از باب مقدمه مشروعیت می‌یابد (ص ۶۹).

### ادله قرآنی

بر اساس گزارش نویسنده، آیات قرآن کریم به‌گونه مستقیم و غیرمستقیم، مشروعیت مذاکره به‌ویژه در ابعاد منطقه‌ای و بین‌المللی را مورد اشاره قرار داده است، این آیات در دسته‌بندی‌های ذیل قرار می‌گیرد، در دسته‌ای از آیات تشویق به گفت‌وگو و مذاکره وجود دارد و از عبارات «قال و قل» استفاده شده است؛ دسته دیگر آیاتی هستند که مشروعیت اصل مذاکره را مفروض گرفته‌اند و برای آن چارچوب و ضوابط تعیین می‌کنند، و جادلهم» (ص ۶۹-۷۰) مانند [آیه ۱۲۵ سوره نحل](#).

همچنین دسته دیگر آیاتی هستند که مشروعیت پیمان‌ها و معاهدات و لزوم عمل بدانها، بدیهی است که پذیرش مشروعیت آن‌ها مستلزم پذیرش [\(مانده، ۱\)](#) را مطرح ساخته‌اند مشروعیت مقدمات آن از جمله مذاکره است و بخشی از آیات قرآن کریم یادآور مذاکراتی است که در زمان انبیای الهی و شخص پیامبر اکرم (ص) صورت گرفته که بخش فراوانی از آن مذاکرات، به انگیزه دعوت صورت گرفته، اما بخشی از آن‌ها جنبه سیاسی نیز داشته (است؛ مانند مذاکرات پیامبر اکرم (ص) در جریان صلح حدیبیه (ص ۷۲-۷۴).

### دلایل مبتنی بر سنت

نویسنده کتاب در ادامه بحث از ادله مشروعیت مذاکره می‌گوید، سنت و سیره پیامبر اکرم و ائمه معصومین گویای مشروعیت مذاکره با غیرمسلمین است، لذا در وهله نخست می‌توان به روایاتی تمسک جست که ناظر به پیامدها، دستاوردها و آثار مذاکره‌اند، مانند: «من استصلح عدوه زاده فی عده». در شیوه دیگر برای استدلال بر مشروعیت مذاکره می‌توان به روایاتی تمسک کرد که بر حجیت انعقاد معاهده، پیمان و گفت‌وگو با غیرمسلمین صحه گذاشته‌اند؛ چرا که لازمه عقلی حجیت این‌گونه قراردادهای مشروع بودن مقدمات آن از جمله مذاکره است، چنان که در نامه ۵۳ نهج البلاغه آمده است (ص ۷۵-۷۶).

### شرایط مذاکره‌کنندگان

نویسنده در بخش سوم کتاب آورده است که یکی از مباحث اصلی شرایطی است که اسلام برای مذاکره‌کنندگان لازم می‌شمارد. اگرچه برخی از این شرایط عمومی است و

تمام کشورها برای مذاکره‌کنندگان خود لحاظ می‌کنند، لکن برخی دیگر از این شرایط اختصاص به مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی دارد (ص ۸۳)

؛ برخورداری از روحیه (طلاق، ۳) برخورداری از ایمان مستحکم و باور به امدادهای غیبی (مومنون، ۲)؛ تقید به احکام و موازین شرع و قانون (آل عمران، ۱۲۵) صبر و استقامت؛ امانتداری و صداقت در انجام وظیفه (فتح، ۲۹) برخورداری از روحیه شجاعت و جسارت؛ کیاست و بصیرت «المومن کیس فطن حذر»، آشنایی با آداب و رسوم و زبان (نساء، ۵۸)؛ برخورداری از جذابیت شخصی مانند خوش‌سیمایی، (ابراهیم، ۴) طرف مقابل خوش‌نامی، خوش‌خلقی و حسن ظاهر، برخورداری از تخصص و مهارت لازم و فصاحت و بلاغت در مذاکره و برخورداری از اعتبار لازم در نزد طرف دیگر، برخی از شرایط لازم برای (مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی است (ص ۸۳-۱۰۶)

#### اصول و فنون مذاکره

مؤلف کتاب در بخش چهارم سعی می‌کند برخی از مهم‌ترین اصول و فنون مذاکره را در سه مرحله: پیش از آغاز مذاکره، حین مذاکره و پس از مذاکره تبیین کند (ص ۱۰۷)

#### اصول و فنون پیش از آغاز مذاکره

استقبال از پیشنهاد صلح از سوی طرف مقابل «از اصول و فنون پیش از مذاکره است،» و چنانچه طرف مقابل درخواست (انفال، ۶۰) دولت اسلامی باید در موضع اقتدار باشد؛ بدیهی است (انفال، ۶۱) صلح و آشتی داشت، این درخواست باید مورد توجه قرار گیرد که باید همواره مراقب فریب و نیرنگ دشمن بود و پیشنهاد دشمن نباید موجب به خطر افتادن منافع دولت اسلامی شود، از سوی دیگر ردّ پیشنهاد صلح از همان ابتدا و بدون سنجش و بررسی موجب می‌شود، دولت اسلامی در افکار عمومی دنیا جنگ طلب (نمایش داده شود (ص ۱۰۸-۱۰۹)

شناخت دقیق طرف دیگر مذاکره «و آگاهی از اهداف، مقاصد و نیات ایشان و شناخت» انگیزه و میزان خصومت و دشمنی طرف مقابل از دیگر ضروریات پیش از مذاکره است، همچنین «ورود به مذاکرات از موضع قدرت و عزت» و نشان دادن اقتدار و نمایش قدرت نظامی پیش از آغاز مذاکرات موجب می‌شود، دشمن به دنبال امتیازگیری نیافتد، چنانچه در آیه ۶۰ سوره انفال به آن اشاره شده است؛ این اقتدار و استحکام در جریان مذاکره پیامبراکرم (ص) در جنگ احزاب و صلح با بنی‌ضمیره به‌طور عیان به چشم می‌خورد (ص ۱۱۰-۱۱۵).

کوچک نشمردن دشمن «اصل دیگری است که باید پیش از آغاز مذاکره مورد توجه» باشد، چراکه کوچک‌شمردن دشمن، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی را از کید و فریب دشمن غافل خواهد ساخت؛ از همین رو حضرت علی (ع) تصریح فرمودند: «لاتستصغرن عدوا و ان ضعف» (ص ۱۱۷)

عدم اعتماد و خوش‌بینی به دشمن «اصل دیگری است که باید در مذاکرات با دول کفر» و شرک به‌ویژه اگر رویکرد خصمانه داشته باشند، مورد توجه قرار گیرد، همچنان که در آیه

به آن اشاره شده است؛ هرگونه اعتماد و پشت‌گرمی به طرف مقابل [۱۱۲ سوره هود](#) می‌تواند زمینه ساز شکست مسلمین در میدان مذاکره باشد (ص ۱۱۸)

اصول و فنون حین مذاکره

نویسنده در ادامه بحث از فنون مذاکره، برخی از مهم‌ترین اصول و فنون لازم در حین مذاکره را بیان کرده است:

۱. رعایت اصل تناسب رفتاری در فرایند مذاکرات: در حوزه سیاست خارجی و دیپلماسی اسلامی نحوه تعامل و تقابل باید با نوع رفتار بازیگران عرصه بین‌الملل تناسب داشته باشد، و یکی از مصادیق تناسب، مواجهه با دشمن متناسب با رفتاری است که از او سر می‌زند (ص ۱۲۲)

۲. تاکید بر مشترکات: در قرآن توصیه شده است که در هنگام گفت‌وگو با اهل کتاب ابتدا ، در باب مذاکرات هم طرفین مذاکره باید «[تعالوا الی کلمه سواء](#)» بر مشترکات تاکید شود بر نقاط اشتراک تاکید ورزند، تا با توجه به آن نقاط اشتراک بتوان به حل و فصل موارد اختلافی پرداخت (ص ۱۲۴)

۳. انعطاف و نرمش در عین صلابت: هرچند مذاکره‌کننده دولت اسلامی باید در اهداف و مبانی خود ثابت قدم باشد، اما در صورتی که لازمه‌ی انعطاف در مذاکرات، کوتاه آمدن از اصول و آرمان‌های کلان نباشد، می‌توان در جایی که این انعطاف مصلحتی به دنبال دارد و موجب کاهش تنش با طرف مقابل می‌شود آن را پذیرفت. همان‌طور که پیامبراکرم برای رسیدن به هدف عالی خود تصمیم گرفتند، در صلح حدیبیه امتیازاتی به طرف مقابل، یعنی قریش بدهند (ص ۱۳۱-۱۳۳)

۴. خطاب به بیان صریح مفاد پیمان: همان‌گونه که حضرت علی در [نامه ۵۲ نهج البلاغه](#) مالک اشتر تاکید می‌کنند که مبدا قراردادی که در آن راه فریب و دغل وجود دارد، امضا شود «لا تعقد عقدا تجوز فیه العلل»، مذاکره‌کنندگان دولت اسلامی هم باید توجه داشته باشند که تمام مفاد پیمان صریح باشد، تا بهانه‌ای برای تزویر و تفاسیر مختلف از آن برجای نماند. بسیاری از نقض توافقات که در عرصه روابط بین‌الملل شکل می‌گیرد، ناشی از ابهاماتی است که از قبل در توافق‌نامه ایجاد شده است (ص ۱۳۶)

اصول و فنون پس از مذاکره

با تکیه بر پژوهش حاضر، پس از انجام مذاکره باید، نسبت به فریبکاری‌های احتمالی دشمن هشیار بود و لذا حتی پس از توافق نیز نباید کار دشمن با خود را تمام شده فرض کرد. همچنین رعایت قوانین کشورها و احترام به آداب و رسوم آنان، پیش از آغاز مذاکرات و حین آن اهمیت بسیاری دارد، اما رعایت این امور پس از انجام مذاکرات و حصول توافقات باید بیش از پیش مورد توجه قرار بگیرد (ص ۱۴۱)

آداب مذاکره

به عقیده نویسندگان در عرف دیپلماتیک برای مراحل مختلف فرایند انجام مذاکرات، برخی آداب و تشریفات در نظر گرفته شده است که در صورت تحقق آنها منافع دولت و ملت اسلامی هرچه بهتر تامین خواهد شد؛ لکن باید دانست که بسیاری از این آداب اختصاص به اسلام ندارد و به طور کلی در عرف دیپلماتیک مورد توجه است (ص ۱۴۵)

این آداب و تشریفات هم در سه مرحله قابل تشخیص است: در مرحله پیش از آغاز رسمی مذاکرات، باید مصونیت مذاکره کنندگان و ماموران دیپلماتیک کشورها رعایت شود می شود؛ البته این مصونیت تا زمانی که شامل مصونیت جانی، مالی، مکانی و [قضایی](#) است که آنان مرتکب عمل مجرمانه نشوند (ص ۱۴۵-۱۶۰). رسیدگی به احوال نمایندگان دولت ها در مذاکرات، خودداری از انجام رفتارهای آزاردهنده برای طرف دیگر مذاکره، انجام رفتارهای ناشی از حسن نیت و اظهار دوستی در صورت صداقت طرف مقابل از جمله مهم ترین آداب و تشریفات پیش از مذاکره است (ص ۱۶۰-۱۶۵)

از آداب مورد توجه در حین مذاکره عدم سبّ و دشنام به یکدیگر، رعایت ضوابط شرع مقدس اسلام، تبسم و خوشرویی و شروع مذاکرات با نام خدا است (ص ۱۶۶-۱۷۰). همچنین پایبندی به نتایج مذاکرات و بدرقه درخور شأن مذاکره کنندگان از آدابی است که باید پس از مذاکره رعایت شود (ص ۱۷۰-۱۷۶)

#### مذاکرات ممنوع

پژوهشگر در بخش پایانی کتاب متذکر می شود که اگرچه ثابت شد، مذاکره دولت اسلامی با دیگر دولت ها مشروع است، اما به هر مذاکره ای نباید تن داد و دولتمردان حکومت اسلامی می بایست، از انجام برخی مذاکرات پرهیز کنند (ص ۱۷۹)

مذاکرات خلاف مصلحت اسلام و مسلمین از موارد ممنوع است. یعنی مذاکره دولت اسلامی با دول دیگر در صورتی رواست که ضرری از آن متوجه اسلام نشود؛ لذا پس از نقض صلح حدیبیه رسول خدا (ص) از مذاکره مجدد با ابوسفیان خودداری کرد (ص ۱۷۹-۱۸۰). همان طور مذاکراتی که منجر به تضعیف باورها و احکام اسلامی می شود، به نحوی که حلال و حرام خدا جای یکدیگر بنشینند، ممنوع است (ص ۱۸۱-۱۸۲)

همچنین مذاکراتی که منجر به تقویت ظلم در هرجا و هر قالبی شود، و مذاکراتی که ممنوع است (ص ۱۸۳-۱۸۶) منجر به سلطه کفار بر مسلمین شود بنا بر [آیه ۱۴۱ سوره نساء](#) (۱۸۶). و ایضا مذاکراتی که منجر به رابطه ولایتی با کفار و اهل کتاب شود، به طوری که نتیجه آن وابستگی روحی و تاثیرپذیری افراد از آنان شود، و حب آنها در دل افکنده شود و ممنوع است (ص ۱۸۷-۱۸۹) موجبات تبعیت از ایشان فراهم شود، مطابق [آیه ۱۴۴ سوره نساء](#) (۱۸۹).