

Perundingan Asas Penyebaran Dakwah Islam: Analisis Kerangka Ke atas Perjanjian Zaman Rasulullah (s.a.w)

Negotiation as a Foundation in Islamic Da'wah: Framework Analysis on the Memorandums held in the Era of Rasullullah (pbuh)

Norhayati Rafida A.R. (Pengarang Penghubung)
Fakulti Kepimpinan Dan Pengurusan, Universiti Sains Islam Malaysia, 71800 Nilai,
Negeri Sembilan, Malaysia
Tel: +6019-6675939 E-mel: norhayatirafida@gmail.com

Nurul Husna N. H.
Fakulti Pengajian Quran dan Sunnah, Universiti Sains Islam Malaysia, 71800 Nilai,
Negeri Sembilan, Malaysia
Tel: +6012-9453035 E-mel: g_sleepyhead@yahoo.com

Safiyah A.S.
Fakulti Kepimpinan Dan Pengurusan, Universiti Sains Islam Malaysia, 71800 Nilai,
Negeri Sembilan, Malaysia
Tel: +6017-3922389 E-mel: safiyah@usim.edu

Abstrak

Perundingan adalah teknik perdamaian antara individu mahupun kumpulan manakala Islam pula melihat ia sebagai proses pembuatan keputusan dan sesi hujjah antara individu dalam menyelesaikan konflik. Ia menyemarakkan hubungan, mengeratkan silaturrahim, menyemai kemesraan, memupuk kerjasama dan memudahkan urusan penyelesaian konflik. Tujuan utama kajian adalah untuk mengenalpasti kerangka perundingan di dalam perjanjian dan asas teknik perundingan yang digunakan oleh baginda Rasulullah (s.a.w). Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif menggunakan analisa kerangka dengan mengenalpasti dan menyusun enam jenis kerangka dan tujuh teknik perundingan yang digunakan di dalam lima perjanjian yang dijalankan pada zaman Rasulullah (s.a.w). Berdasarkan dapatan kajian ini, perundingan perjanjian pada zaman Rasulullah (s.a.w) mengutamakan kerangka menindas kekejaman, mencegah kemungkaran dan jenayah sesama penduduk disebabkan beberapa faktor. Disebabkan itu, kajian perbandingan dengan

perjanjian pada zaman empat khalifah seperti Abu Bakr, Uthman, Umar dan Ali, diharap dapat melihat lebih mendalam sama ada asas teknik perundingan yang sama telah diteruskan oleh para sahabat. Justeru jelas, kaedah perundingan boleh digunakan dalam menjalankan dakwah yang diyakini berjaya dalam penyebaran Islam di seluruh dunia.

Katakunci: Perundingan Islam; Perundingan; Da'wah; Analisa kerangka

Abstract

Negotiation has been used as a technique in solving either individual or group conflicts. Islam views negotiation as a decision making process which includes debates among individuals in solving conflicts. In the era of prophet Rasulullah (pbuh), the ways in which the negotiation took place are certain yet the framing of the negotiaton is still unclear. This study attempts to identify the type of negotiation frames and the techniques of negotiation used in five memorandums that were held by Rasulullah (pbuh). This study employs both qualitative

approach and quantitative which uses a framing analysis that organizes and categorizes the negotiation into six types of frames and seven techniques of negotiation. The result indicates that the priority of the negotiation is highly given to the element of preventing crimes and social illness among the societies. It is suggested that a further study of comparison may be beneficial with the inclusion of the negotiation that took place during the four caliphs namely Abu Bakr, Uthman, Umar and Ali. It is hoped that the inclusion allows better understanding whether or not similar techniques of negotiation had been continuously used by the four caliphs in da'wah and thus makes the da'wah around the world a success.

Keywords: Islamic negotiation; Negotiation; Da'wah; Framing analysis

Pengenalan

Perundingan memainkan peranan yang penting di dalam proses perdamaian antara individu mahupun kumpulan yang sedang berkonflik (Norhayati Rafida, 2002). Selain daripada itu, ia turut membantu ke arah membangunkan semangat persahabatan, persefahaman dan juga hubungan antarabangsa. Menurut Islam, perundingan adalah sebahagian daripada proses pembuatan keputusan dan merupakan sesi hujah yang mendalam antara Muslim dan juga bukan Muslim dalam menyelesaikan konflik (Mohammed Abu-Nimer, 2009; Iqbal, 1984).

Perundingan merupakan teknik yang menjadi lambang keyakinan kepada Islam itu sendiri dalam menyemarakkan hubungan baik dalam sesebuah kejiwaan, mengeratkan silaturrahim, menyemai kemesraan, memupuk kerjasama dan memudahkan urusan penyelesaian konflik budaya dan ekonomi (Iqbal, 1984). Sekiranya pertelingkahan itu dilihat sebagai satu kebiasaan di dalam konteks hubungan manusia, maka perundingan juga adalah satu asas yang dinamik dan boleh dipraktikkan oleh setiap individu (Norhayati Rafida, 2004). Berbeza dengan

peperangan, ia adalah lebih berbahaya kerana ia memerlukan persediaan, latihan, keperluan kos yang tinggi termasuk pembelian senjata api. Antara peristiwa awal peperangan ialah peristiwa peperangan Badar, Uhud dan Khandak (Jahid, 1991).

Menurut Al-Zuhaili (2003), perundingan yang berlaku antara para utusan Allah (s.w.t), anbia' dan juga pengikut mereka adalah bertujuan untuk menyatupadukan hamba Allah (s.w.t) di atas muka bumi ini, pengesaan kepada Allah (s.w.t) dan penguatkuasaan hukum-hakamNya. Walau bagaimanapun, penerimaan kepada ajaran dan seruan tersebut telah menyebabkan berlakunya perbezaan pandangan di kalangan individu sehingga berlakunya konflik terutamanya dalam masyarakat yang terlalu ta'asub dengan pegangan yang telah diturunkan sejak daripada zaman nenek moyang mereka. Rasullullah (s.a.w) telah sedaya upaya mengajak mereka untuk menyembah Allah (s.w.t) yang Maha Esa, yang menciptakan mereka. Oleh itu, perundingan ketika itu adalah lebih bersifat harmoni berbanding dengan penyelesaian menggunakan kekerasan atau peperangan. Bukan sekadar jihad yang berlaku 15 tahun selepas Rasullullah (s.a.w) diutuskan, malah banyak ayat-ayat al-Quran yang menyatakan tentang keperluan harmoni dan juga keamanan di kalangan hamba Allah (s.w.t). Firman Allah (s.w.t) yang bermaksud, "*Allah tiada melarang kamu berbuat baik dan berlaku 'adil terhadap orang-orang yang tidak memerangi kamu dalam urusan agamamu, dan tiada pula mengusir kamu dari kampung halamanmu. Sesungguhnya Allah Mengasihi orang yang berlaku adil. Sesungguhnya Allah hanya melarang kamu mengangkat wali (pemimpin) dari orang-orang yang memerangi kamu, kerana agamamu dan mengusir kamu dari kampung halamanmu. Barangsiapa menjadikan mereka sebagai kawan, maka mereka itulah orang yang zalim.*" (Al-Quran 8 & 9)

Jika dilihat kepada sifat perundingan itu sendiri, ia adalah lebih positif dan memberi kebaikan dalam menyelesaikan konflik. Penentangan

kaum jahiliyyah terhadap da'wah Islam pada zaman Rasulullah (s.a.w) bukan sahaja membawa kepada pertelingkahan namun boleh membawa kepada kekejaman dan pembunuhan yang nyata. Walau bagaimanapun Rasulullah (s.a.w.) tetap menggunakan teknik perundingan dalam setiap keputusan yang dibuat bersama kaum jahiliyyah. Nyata sekali perundingan Rasulullah (s.a.w) tidak sama sekali menyebabkan kejatuhan malah memberikan kekuatan kepada kaum Muslimin sejagat. Oleh itu, kajian terhadap fokus perundingan perlu dikenalpasti berbanding dengan membuat kesimpulan secara am terhadap kesahihan keberkesanan perundingan Rasulullah (s.a.w.) Perundingan Rasulullah (s.a.w.) itu bersifat konstruktif kerana ia bersandarkan kepada elemen pemujukan yang rasional, hormat antara satu sama lain, prinsip sama rata, mewujudkan persefahaman dan mengeratkan persahabatan antara satu sama lain. Berdasarkan elemen-elemen ini, ia menjelaskan bagaimana sesebuah perundingan itu dilihat sebagai satu teknik yang sangat positif sehingga menggambarkan percanggahan idea ataupun pendapat itu sebenarnya sebagai satu kekuatan bagi mereka yang berdepan dengan konflik. Allah (s.w.t) berfirman, dengan maksud bahawa "*tidak ada paksaan dalam (menganut) agama (Islam), sesungguhnya telah jelas (perbezaan) antara jalan yang benar dengan jalan yang sesat. Barangsiapa ingkar kepada Thaghut (berhala) dan beriman kepada Allah, maka sesungguhnya dia telah berpegang (teguh) pada tali yang sangat kuat yang tidak akan putus. Allah Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui.*" (Al-Quran 2:256). Firman Allah (s.w.t) lagi, maksudnya, "*Jika seseorang di antara kaum musyrikin minta perlindungan kepadamu, maka lindungilah agar dia dapat mendengar firman Allah, kemudian hantarlah dia ke tempat yang aman baginya (negerinya). (Demikian) itu, kerana mereka satu kaum yang tidak mengetahui.*" (Al-Quran 9:6)

Menurut Ibn Kather (Abul Fida', 2004), ayat ini diturunkan bila mana terdapat peniaga dari Dar al-Harb datang ke tanah Dar al-Islam

bagi menjalankan urusan perniagaan ataupun misi lain, ataupun bagi permohonan senjata, atau bagi urusan pembayaran cukai. Mereka momohon perlindungan dari Imam atau pembantunya, maka Allah (s.w.t) memerintahkan agar perlindungan diberikan selagi ia berada di dalam negara tersebut sehinggalah ia pulang kembali ke tempat asal. Al-Qurtubi mengiyakan hal ini yang mana seseorang telah datang bertemu dengan Rasulullah (s.a.w) bagi mendapatkan persefahaman dan ia dijalankan melalui proses perundingan (Abu 'Abdullah Al-Qurtubi, 2009; Wahbah, 2003). Allah (s.w.t) juga menyebut melalui firmanNya yang bermaksud, "*Dan jika mereka cenderung kepada perdamaian maka cenderunglah kepadanya, dan bertawakallah kepada Allah. Sesungguhnya Dia Maha Mendengar lagi Maha Mengetahui.*" (Al-Quran 8:61).

Teknik perundingan ini telah digunapakai dengan sebaik-baiknya bagi mendapatkan persefahaman dalam memastikan keharmonian dan keamanan sejagat. Firman Allah (s.w.t) bermaksud, "*Kecuali orang yang meminta perlindungan daripada suatu kaum, yang antara kamu dan kaum itu telah ada perjanjian (damai), atau orang yang datang kepadamu sedang hati mereka merasa keberatan untuk memerangimu atau memerangi kaum mereka (neutral). Sekiranya Allah mengkehendaki, nescaya Allah berikan kekuasaan kepada mereka (dalam) menghadapi kamu, maka pastilah mereka memerangimu. Tetapi jika mereka membiarkan kamu dan tidak memerangimu serta menawarkan perdamaian kepadamu (menyerah), maka Allah tidak mengadakan jalan bagimu (untuk menawan dan membunuh) mereka.*" (Al-Quran 4:90).

Nabi Muhammad Rasulullah (s.a.w) telah menjalankan banyak sesi perundingan terutamanya dengan kaum jahiliyyah sama ada di Mekah mahupun Madinah, sebelum ataupun selepas peperangan dan ini secara langsung menguatkan lagi tentang perlunya dakwah itu dilaksanakan melalui perundingan secara Islam (Al-Salabi, 2008). Sebagai contoh, kisah di mana ahli perundingan telah

dilaksanakan oleh baginda Rasulullah (s.a.w) sendiri bersama pengikut Yahudi dari Bani al-Nuzair di sekitar Madinah berkenaan tuntutan kerugian (kewangan) di atas pembunuhan dua lelaki yang dilakukan oleh orang Islam.

Sebuah kisah perundingan yang lain adalah ketika ketua puak Quraisy iaitu Abi Sufian datang kepada Rasulullah (s.a.w) bagi mendapatkan perdamaian penjajahan Mekah (Iqbal, 1984; Abdul Latip, 2012).seraya berkata, “Wahai Utusan Allah, tiada lagi pendekar Quraisy yang hebat dan tiada lagi orang Quraisy di bumi Mekah ini.” Rasulullah (s.a.w) menjawab, “Siapa yang menutup pintunya akan selamat dan sesiapa yang memasuki pintu Abi Sufian juga selamat.” Maka setiap dari mereka menutup pintu mereka. Kewujudan masyarakat jahil dan penentang ajaran Islam ketika zaman Rasulullah (s.a.w) adalah sangat kritikal. Misi dan visi Rasulullah (s.a.w) dalam menyatupadukan penduduk Mekah dan Madinah adalah suatu perkara yang sukar. Namun, Rasulullah (s.a.w) telah mengambil jalan untuk membuat perundingan dan bukannya peperangan. Ini membuktikan bagaimana perundingan itu adalah wajar dan sukses waima berhadapan dengan musuh yang kekejamannya adalah nyata. Melihat kepada kepelbagaian keadaan yang dihadapi oleh Rasulullah (s.a.w) dan pengikutnya, beberapa persoalan telah dikenalpasti. Apakah fokus kerangka perundingan yang dijalankan oleh Rasulullah (s.a.w) Apakah teknik perundingan yang diterapkan di dalam perjanjian-perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w).

Berdasarkan persoalan kajian ini, maka matlamat kajian ini secara amnya adalah untuk melihat kepada elemen-elemen perundingan Islam dan sejauh mana ia dapat dibuktikan melalui perjanjian-perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w). Antara obektif khususnya ialah: (1) untuk mengenalpasti kerangka perundingan melalui perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w) dan untuk mengenalpasti asas teknik perundingan pada setiap perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w).

Sorotan Literatur

Prinsip Perundingan Moden

Menurut Johnson (1993), proses perundingan boleh dijalankan dalam pelbagai bentuk keadaan, iaitu (1) melibatkan dua individu atau lebih, (2) menfokus ke atas masalah yang ringan atau kompleks, (3) memerlukan satu sesi sahaja ataupun beberapa sesi yang berterusan, (4) boleh dijalankan dalam situasi yang rasmi ataupun perbualan tidak rasmi dan (5) merupakan usaha bagi memelihara sesebuah perhubungan atau perubahan yang besar.

Teknik perundingan merupakan pendekatan yang berupaya memujuk dan mempengaruhi seseorang untuk melakukan sesuatu mengikut kehendak atau keperluan tertentu (Patton, 2005). Manakala kuasa untuk menjalankan perundingan ini adalah bergantung kepada siapakah atau pihak manakah yang ingin dipujuk. Walau bagaimanapun, menurut Patton (2005), penggunaan kuasa di dalam teknik perundingan ini akan disalahgunakan terutamanya ketika mana kepentingan individu itu diutamakan berbanding dengan kepentingan organisasi atau masyarakat setempat. Dengan kuasa yang ada pada individu tersebut, penyalahgunaan kuasa akan berlaku dan tidak semua kepentingan akan berjaya dipenuhi.

Secara konvensionalnya, perundingan ini boleh dilakukan berasaskan kepada beberapa perkara tertentu. Sebagaimana yang dinyatakan oleh Cohen (1994), ia mencadangkan agar perundingan perlu berasaskan proses Alternatif Terbaik ke arah Penyatuan Perundingan atau lebih dikenali sebagai BATNA (*Best Alternative To A Negotiation Agreement*). Dalam proses ini pihak pengurusan tidak boleh menafikan kewujudan masalah. Di dalam konteks ini juga, perunding akan lebih bersifat sebagai pendengar yang akan mendengar dengan teliti suara hati atau permasalahan yang ingin disampaikan. Atau dengan kata lain, ia merupakan pendekatan yang memberi peluang kepada individu untuk bersoal-jawab terhadap isu yang menjadi kemusykilan

kepada seseorang itu. Ia sama dengan proses dakwah itu sendiri yang berpendapat bahawa bersoal-jawab itu merupakan satu asas yang penting.

Faktor Proses Perundingan

Menyebut tentang penggunaan teknik perundingan di dalam proses dakwah, kajian oleh Patton (2005) menerusi *Harvard Negotiation Project* telah menghasilkan tujuh elemen rangka tugas penting di dalam proses perundingan itu. Elemen-elemen tersebut telah dirumuskan seperti berikut: (1) Rasa Minat. Sebagaimana yang dilakukan oleh perunding, pendakwah juga harus memiliki sifat ini dalam menyampaikan dakwah yang berkesan. Tanpa rasa minat, maka mesej yang disampaikan akan menjadi tidak tepat dan kurang impak keatas pendengar. (2) Alternatif. Elemen ini adalah sangat bagus bagi menangani pelbagai persoalan daripada pendengar yang musykil tentang agama Islam. Tidak kurang juga yang akan bermain dengan persoalan bagi menguji pemahaman pendakwah terhadap Islam. Oleh itu adalah amat penting bagi seseorang pendakwah untuk menyampaikan dakwah dalam pelbagai bentuk dan rujukan. Firman Allah (s.w.t): “Serulah kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan nasihat yang baik, dan berbicaralah dengan cara yang paling sesuai.” (3) Perhubungan. Perhubungan yang dimaksudkan di dalam istilah dakwah adalah pemahaman para pendakwah ke atas sasarannya (Ab. Aziz, 2001). Sabda Rasulullah (s.a.w) bermaksud, “Kami, golongan nabi-nabi yang diperintah supaya datang kepada manusia dan bercakap dengan mereka berdasarkan kadar akal fikiran mereka.” Abdullah Bin Mas’ud (r.a.) juga menerangkan bahawa, “Jika engkau bercakap dengan sesuatu kumpulan yang taraf pemikiran mereka tidak sampai kepada tahap percakapan itu maka ia akan membawa fitnah kepada sesetengah mereka.” (4) Pilihan. Pilihan yang dapat memenuhi kehendak dan memerlukan persetujuan orang lain. Selain daripada percanggahan kehendak atau idea, seseorang itu perlulah mencari persamaan dan memaksimumkan elemen persamaan tersebut

secara kreatif. (5) Munasabah. Persamaan objektif dan prinsip yang adil merupakan tanda kebijaksanaan sesebuah kumpulan itu dalam menangani masalah. Selain itu, ia boleh dijadikan panduan asas terutama apabila berlaku percanggahan idea. Maka setiap ahli akan mendapat layanan sama rata seterusnya mengurangkan rasa tidak puas hati terhadap keputusan yang dijalankan. (6) Komitmen. Komitmen merupakan asas yang penting bagi setiap persetujuan atau percanggahan yang berlaku. Sesebuah persetujuan itu hanya berlaku apabila seseorang itu memberikan komitmen terhadap proses perundingan yang diadakan. Komitmen tersebut haruslah realistik dan berkaitan dengan isu atau penyelesaian yang ingin dicapai oleh kedua-dua pihak. (7.) Komunikasi. Ia adalah penting bagi setiap proses perundingan yang akan dijalankan. Ia adalah berkenaan bagaimana setiap ahli itu berkomunikasi, tumpuan perhatian terhadap atmosfera yang wujud sama ada bertentangan ataupun bersifat persefahaman.

Perundingan Islam

Menurut Wahbah (2003), berdasarkan pengalaman dan sesi perundingan oleh Rasulullah (s.a.w), beberapa objektif utama telah dikenalpasti seperti berikut: (1) Menyebarkan ajaran agama Islam di setiap rantau; (2) Menamatkan peperangan yang melibatkan senjata, pertukaran tawanan ataupun memerdekakan tebusan; (3) Mengelakkan dari sesuatu yang berbahaya dari berlaku ke atas penganut Islam; (4) Mengeratkan silaturrahim kejiranan; (5) Memudahkan pengurusan perniagaan ataupun perdagangan; dan (6) Penguatkuasaan gencatan senjata.

Melihat semula keperluan dan peranan perundingan pada zaman Rasulullah (s.a.w), kejayaan sesebuah proses perundingan itu adalah bergantung kepada beberapa faktor, iaitu (Wahbah, 2003): (1) Komitmen oleh kedua-dua pihak yang berkonflik terhadap peraturan yang disediakan semasa berunding. (2) Kedua-dua pihak perlu memiliki niat

yang baik untuk menyelesaikan konflik yang berlaku. (3) Perundingan dimulakan dengan pemberian pendapat, pembentangan hujah dan juga pemberian bukti sebagai penyokong hujah mereka. (4) Bagi pihak Islam, perhatian dan keutamaan harus diberikan kepada kepentingan Islam dalam setiap isu yang diperdebatkan. (5.) Perhatian yang kuat kepada elemen fleksibiliti bagi menyatakan pendapat, merapatkan jurang perbezaan pendapat seterusnya menerima persetujuan dan permuafakatan ke atas konflik yang sedang berlaku. Antara peristiwa yang menunjukkan bagaimana fleksibiliti itu dilaksanakan ialah ketika Perjanjian Hudaibiyah. Rasulullah (s.a.w) bertemu dengan Suhail ibn Ummr, lelaki yang dihantar oleh puak Quraisy untuk berunding tentang perjanjian damai, dan mengarahkan beliau untuk menulis di bahagian atas halaman perjanjian, 'Dengan nama Allah, Yang Maha Pemurah, lagi Maha Mengasihani.' Walau bagaimanapun, Suhail telah membantah tindakan tersebut dan berkata, "untuk 'Yang Maha Pemurah, lagi Maha Mengasihani,' saya tidak mengenali Tuhan dengan nama itu." Mendengarkan bantahan tersebut, maka ia telah diganti dengan "Nama-Mu, Ya Allah."

Walaupun umat Islam ketika itu tidak berpuas hati, namun, Rasulullah (s.a.w) telah mengarahkan Suhail untuk menulis, 'Dengan namaMu, Ya Allah'. Kemudian Rasulullah (s.a.w) menyambung dan berkata, "Ini adalah apa yang Muhammad, utusan Allah telah bersetuju." Tetapi Suhail membantah dan berkata, "Saya tidak percaya bahawa anda adalah Rasulullah (s.a.w). Jika saya percaya, saya pasti tidak akan menghalau kamu dari Ka'abah dan saya tidak akan memerangi kamu. Jadi, tulislah 'Muhammad, anak kepada Abd Allah.'" Rasulullah (s.a.w) menjawab "Demi Tuhan! Saya adalah utusan Allah (s.w.t), sekalipun kamu menuduh saya menipu." Umat Islam ketika itu sangat kecewa apabila mereka tidak diterima oleh puak Quraisy sedangkan mereka di pihak yang betul. Tetapi Rasulullah (s.a.w) tahu apa yang lebih baik dan seterusnya Perjanjian Hudaibiyah telah dimeterai dengan baik.

Teknik Perundingan Berkesan

Fisher dan Scott (1989) menyatakan bahawa perundingan yang efektif itu adalah bergantung kepada komunikasi efektif. Ini telah disokong oleh McCarthy (1991) menerusi kajiannya bahawa etika komunikasi menyumbang sebahagian besar daripada proses perundingan yang berkesan. Antara nilai etika komunikasi yang dimaksudkan ialah kepercayaan; adil; budi bahasa; kejujuran; berfikiran terbuka; kesediaan berkongsi maklumat; dan menyebut kebaikan serta menghindar keburukan.

Kepercayaan

Ia adalah penting kerana ia memerlukan pertukaran maklumat dan latar belakang konflik yang ingin diselesaikan. Tanpa kepercayaan, hubungan komunikasi yang wujud adalah tidak telus dan proses perundingan akan menghadapi kesukaran. Penyelesaian juga akan berbentuk sama ada menang-kalah (*win-lose*) atau kalah-kalah (*lose-lose*). Sehubungan itu, kedua-dua pihak haruslah bertanggungjawab dengan perasaan dan mesej yang ingin disampaikan (Fisher dan Adams, 1994). Firman Allah (s.w.t) yang bermaksud, "*Hai orang yang beriman, jauhilah kebanyakan sangka-sangka (dugaan terhadap sesama Muslim) kerana sebahagian sangka-sangka itu ialah dosa, dan janganlah kamu mecari-cari aib orang dan jangan pula sesetengah kamu mengumpat yang lain. Sukakah salah seorang kamu, bahawa ia memakan daging saudaranya yang telah mati (bangkainya)? Maka tentu kamu benci memakannya. Takutlah kamu kepada Allah. Sesungguhnya Allah Penerima taubat lagi Penyayang.*" (Al-Quran 49 : 12).

Adil

Adil juga merupakan faktor yang penting kerana ia menentukan tahap kejayaan sesebuah perundingan apabila ahli yang terlibat berasa senang dengan keputusan yang dicapai dapat menjamin hubungan yang berterusan (Cohen, 1994). "*....dan apabila kamu mengatakan*

sesuatu (semasa membuat apa-apa keterangan) maka hendaklah kamu berlaku adil, sekalipun orang itu ada hubungan kerabat (dengan kamu).” (Al-Quran 6:152).

Budi Bahasa

Kewujudan faktor budi bahasa ini memastikan perjalanan proses perundingan dapat dilakukan dengan harmoni tanpa menyakiti perasaan atau menaikkan kemarahan pihak lain. Konflik melibatkan satu senario yang tegang sekiranya tidak dapat ditangani dengan baik. Ia merupakan prinsip komunikasi Islam yang telah dikenalpasti dalam kajian yang dibuat oleh Mohd Yusuf (1986) dalam analisis beliau berlandaskan al-Quran. *‘Perkataan yang baik dan mengampuni (memaafkan kesalahan), lebih baik dari sedekah yang diiringi dengan yang menyakiti, dan Allah Maha kaya lagi penyantun.’ (Al-Quran 2 : 263).*

Jujur

Antara pendekatan yang digunakan dalam proses perundingan ialah mencari kebenaran tanpa mempertimbangkan sifat kemanusiaan. Jujur adalah berkait rapat dengan faktor kepercayaan di mana Islam mengambil berat tentang nilai ini ketika berkomunikasi (Norhayati Rafida, 2004a). Firman Allah (s.w.t) bermaksud, *“Dan janganlah kamu campurkan kebenaran dengan yang batil dan jangan kamu sembunyikan kebenaran itu, sedang kamu mengetahuinya.” (Al-Quran 2: 42).*

Berfikiran Terbuka

Ia memberi maksud tentang kemahiran seseorang itu mendengar dan menerima pandangan pihak lain. Ia termasuklah ciri-ciri ketepatan maklumat dan juga cara penyampaian dan penerimaan mesej yang diberikan (DeVito, 2009). Elemen ini dapat membantu menangani konflik dengan melahirkan sebahagian emosi yang tersimpan yang mana sebaliknya, merupakan penghalang kepada proses perundingan yang berkesan (Stone et al., 1999).

Kesediaan Berkongsi Maklumat dan Menyatakan Kebenaran

Selain daripada penerimaan sebagai satu teknik pendengaran yang efektif, seseorang itu harus bersedia untuk menerima dan berkongsi maklumat yang disampaikan oleh pihak lain tanpa menolak secara keseluruhannya. Satu analisis yang dibuat oleh Avruch (1998) ke atas model “Getting To Yes” oleh Fisher et al. (1999), bahawa pihak perundingan harus menjaga maruah antara satu sama lain dan menyatakan apa sahaja yang terlintas di fikiran sebagai satu kemahiran yang penting bagi menjayakan sesebuah proses perundingan. Disebabkan itu, setiap pihak harus jelas dan faham terhadap sistem dan matlamat yang ingin dicapai bersama yang akan memberikan jalan penyelesaian dalam proses perundingan tersebut.

Menyebut Kebaikan dan Menghindar Keburukan

Islam mementingkan kesejahteraan individu dan menentang tindakan aib daripada mana-mana pihak terhadap pihak yang lain. Firman Allah (s.w.t) bermaksud, *“Serulah (manusia) ke jalan (agama) Tuhanmu dengan kebijaksanaan dan pengajaran yang baik, dan berbantahlah (berdebat) dengan mereka dengan (jalan) yang terbaik. Sesungguhnya Tuhanmu lebih mengetahui orang-orang yang sesat dari jalanNya dan Dia lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.” (Al-Quran 16:125).*

Metodologi

Oleh kerana kajian ini memberi fokus kepada perundingan yang dijalankan pada zaman Rasulullah (s.a.w), maka pendekatan kualitatif dan kuantitatif telah digunakan melalui analisa kerangka (framing analysis) ke atas setiap perjanjian yang telah dimeterai lanjutan daripada konflik ataupun peperangan yang berlaku ketika itu. Merujuk kepada data yang telah dikumpul, kajian ini telah menggunakan pemilihan secara khusus. Terdapat enam perjanjian yang telah dimeterai pada zaman Rasulullah (s.a.w).

Walau bagaimanapun, hanya satu perjanjian sahaja yang didapati tidak relevan. Perjanjian tersebut dikenali dengan dengan nama 'Bai'at Ridhwan' kerana ia merupakan sebahagian dari peristiwa Perjanjian Hudaibiyah. Oleh itu, kajian ini mengambil kira Perjanjian Hudaibiyah sebagai satu perjanjian sahaja untuk dianalisa di dalam kajian ini (Jadual 1).

Jadual 1: Senarai Nama Perjanjian pada Zaman Rasulullah (s.a.w).

BIL	PERJANJIAN	TARIKH PERJANJIAN
1	Bai'at Aqabah I	621 M
2	Bai'at Aqabah II	622 M
3	Piagam Madinah	622 M
4	Perjanjian Hudaibiyah	628 M
5	Hilf Al - Fudul	586 M

Instrumen Kajian: Latarbelakang Perjanjian

Bai'at Aqabah I

Bai'at Aqabah I merupakan perjanjian Rasulullah (s.a.w) dengan 12 orang dari Yathrib (Madinah) dan seorang wanita yang kemudiannya mereka telah memeluk agama Islam (Said, 2009). Perjanjian Aqabah I juga dikenali dengan nama 'Perjanjian Wanita' kerana disertai oleh seorang wanita. Mereka berbai'at (bersumpah setia) kepada Rasulullah (s.a.w) di sebuah tempat bernama Aqabah.

Bai'at Aqabah II

Bai'at Aqabah II (622 M) adalah perjanjian yang dilakukan oleh Rasulullah (s.a.w) terhadap 73 orang pria dan 2 orang wanita dari Yathrib; Nusaibah binti Ka'ab dan Asma' binti 'Amr bin 'Adiy (Al-Buty, 2009). Perjanjian ini terjadi pada tahun ketiga belas kenabian Mush'ab bin 'Umair kembali ikut bersamanya berserta dengan penduduk Yathrib yang sudah

terlebih dahulu masuk Islam

Piagam Madinah

Piagam Madinah telah digubal oleh baginda Rasulullah (s.a.w) sendiri (Al-Buty, 2009). Ia juga dikenali sebagai Perjanjian Madinah, Dustur al-Madinah dan juga Sahifah al-Madinah. Ia telah dikaitkan dengan Perlembagaan Madinah kerana ia membentuk peraturan-peraturan yang berasaskan Syariat Islam bagi membentuk sebuah negara Islam yang menempatkan penduduk yang berbilang bangsa atau kaum. Ia terdiri daripada 47 fasal yang mana sebanyak 23 fasal membicarakan tentang hubungan antara umat Islam sesama umat Islam iaitu antara Ansar dan Muhajirin dan 24 fasal lagi membicarakan tentang hubungan umat Islam dengan umat bukan Islam iaitu Yahudi

Perjanjian Hudaibiyah

Perjanjian Hudaibiyah (صلح الحديبية) ini ditandatangani di antara pihak Musyrikin Mekah dengan Rasulullah (Al-Buty, 2009; Iqbal, 1984). Perjanjian ini dinamakan 'Hudaibiyah' bersempena nama tempat perjanjian ini ditandatangani. Rasulullah (s.a.w) bersama-sama 1400 orang Islam Madinah pada ketika itu sedang menuju ke Mekah untuk menunaikan ibadah haji. Pihak Musyrikin mendapat tahu hal ini lalu menemui Rasulullah untuk mengetahui tujuan sebenar kedatangan orang Islam ke Mekah. Maka, Uthman bin Affan telah dihantar ke Mekah untuk menjelaskan tujuan tersebut kepada wakil pihak Musyrikin tersebut. Sebaliknya, Uthman bin Affan telah ditahan dan tersebar pula berita bahawa beliau telah dibunuh. Justeru, orang Islam berikrar untuk menuntut atas kematian beliau. Ikrar ini dikenali sebagai Bai'at Ridhwan. Apabila mendengar berita ini, pihak Musyrikin telah membebaskan Uthman bin Affan dan menghantar Suhail bin Amru untuk berunding dengan orang Islam. Perundingan ini membawa kepada berlakunya "Perjanjian Hudaibiyah".

Hilf al-Fudul

Hilf al-Fudul (Arab: *حلف الفضول*) ialah sebuah perjanjian yang dimeterai oleh penduduk Mekah termasuk baginda Rasulullah (s.a.w) untuk mewujudkan pengurusan perniagaan yang adil dan saksama (Ibn Khallikan, 2010; Said, 2009). Perjanjian tersebut memainkan peranan yang penting dalam etika Islam. Disebabkan istilah fudul biasanya bererti “mulia”, perjanjian tersebut sering diterjemahkan sebagai Perjanjian Mulia. Beberapa tahun sebelum perjanjian dimeterai, orang Quraisy terlibat dalam beberapa perselisihan faham dan juga peperangan akibat pembunuhan yang dilakukan oleh beberapa individu. Sebagai akibatnya, ramai pemimpin Quraisy mengembara ke Syria yang mengamalkan keadilan relatif dan termasuk juga di Habsyah. Berikutan Perang Fajar, orang Quraisy sedar bahawa kemerosotan negara mereka dan kehilangan prestij Mekah di Tanah Arab adalah kesan daripada ketidakmampuan mereka untuk menyelesaikan perselisihan faham yang mengakibatkan perpecahan dalaman. Pedagang Yaman yang datang dari Zabid telah menjalankan urusan dengan seorang anggota Bani Sahm yang terkenal. Namun, setelah memiliki barangan tersebut, lelaki Bani Sahm itu enggan membayar harga barangan itu. Lelaki itu yakin bahawa pedagang tersebut tidak mempunyai sekutu atau saudara-mara di Mekah yang mampu menolongnya. Tetapi pedagang itu tidak berdiam diri sebaliknya dia merayu pada orang Quraisy untuk memastikan keadilan ditegakkan.

Analisa Kerangka

Menganalisis kerangka adalah satu kaedah yang digunapakai bagi mengenalpasti mesej utama yang cuba disampaikan melalui kerangka yang dikenalpasti melalui maklumat yang diberikan sama ada di dalam teks, berita atau laporan. Kuypers (2010) meletakkan analisa kerangka sebagai satu kajian yang melibatkan kaedah kualitatif dan kuantitatif secara serentak. Kualitatif merujuk kepada proses pemberian interpretasi dan pemberian konteks ke atas

kandungan sesebuah mesej itu. Oleh yang demikian, kaedah analisa kerangka ini telah bergerak dari idea deskriptif kepada proses yang lebih kritikal iaitu dengan membuat penafsiran terhadap apa yang dinyatakan dalam sesebuah mesej dalam kategori yang mudah untuk difahami.

Goffman (1974) mengklasifikasikan kerangka itu sebagai proses penyusunan setiap isu dan prosedur dan apa yang sepadan dengan mereka. Analisa kerangka akan memilih aspek-aspek pernyataan tertentu dan cuba untuk menyokong maklumat-maklumat penting melalui pengulangan dan ruang pernyataan tersebut (Entman, 1993). Oleh itu, analisa kerangka akan memberi takrifan terhadap kedua-duanya ke dalam teks. Tambahan pula, Entman (1993) menegaskan bahawa analisa kerangka adalah satu proses mengenalpasti masalah, menyampaikan faktor-faktor sebab dan akibat, membuat pertimbangan dan mencadangkan penyelesaian.

Simon dan Xenos (2000) melihat kaedah analisa kerangka ini dari sudut konstruktivis. Pendekatan ini secara amnya diterima pakai oleh ahli sosiologi dan penyelidik komunikasi lain yang melihat kerangka itu sebagai satu tindakan mengklasifikasikan maklumat dan pada masa yang sama memberi perhatian utama tentang bagaimana penekanan tersebut diberikan kepada peristiwa-peristiwa dan isu-isu (Simon & Xenos, 2000). Dalam erti kata lain, ia mendedahkan pengertian yang penting bagi mesej tertentu dan pada masa yang sama memilih hubungan tertentu tetapi adakalanya tidak pada masa yang lain. Pengkaji lain juga memberi takrifan kerangka sebagai satu elemen yang tidak dapat dielakkan dalam berita laporan, dan mencadangkan bahawa penggunaan kerangka akan menghasilkan kesan yang berbeza pada pembaca (Wen, 2006; dan Valkenburg et al., 1999)

Kerangka memainkan peranan dalam memudahkan proses pemberian makna terhadap sesebuah situasi tertentu. Ia bukan sahaja dapat

mengembalikan minat pembaca terhadap isu-isu tertentu tetapi juga dikenali sebagai kerangka penonton atau pembaca terhadap skema tafsiran yang membantu penonton melihat, mengatur atau mensia-siakan maklumat yang diterima (Valkenburg et al., 1999). Wen (2006) berpendapat bahawa analisis kerangka dapat memberikan gambaran yang jelas tentang bagaimana proses perundingan itu digunakan di dalam menyelesaikan konflik seterusnya dapat memberi pemahaman jalan penceritaan tentang sesuatu peristiwa yang berlaku. Walau bagaimanapun, Scheufele (2002) menyatakan pengertian kerangka media sebagai cerita realiti seharian, menyediakan ciri-ciri berita yang mudah dikesan oleh wartawan dan seterusnya menyampaikan maklumat yang berguna untuk penonton. Menurut Scheufele (2002) kerangka ditekankan dalam laporan berita-berita dan kemudian ditafsirkan oleh pendapat umum sebagai persepsi masing-masing ke arah sesuatu peristiwa atau isu tertentu.

Pengukuran Kajian

Menggunakan pendekatan analisa kerangka, kandungan akan diperincikan dan dikenalpasti khususnya kepada isu-isu kepentingan sama ada ia berada di pihak yang berkonflik atau pihak Rasulullah (s.a.w). Isu-isu tersebut merupakan: (1) Kerangka Perundingan (a) Beriman kepada Allah (s.w.t) yang Maha Esa (F1), (b) Rasulullah (s.a.w) sebagai utusan Allah (s.w.t) dan juga pemimpin negara (F2), (c) Bekerjasama ke arah kebaikan, membangunkan ekonomi negara, memudahkan pengurusan perniagaan atau perdagangan (F3), (d) Mengeratkan silaturrahim, persahabatan atau kejiranan (F4), (e) Menindas kekejaman, mencegah kemungkaran dan jenayah sesama penduduk (F5) dan (f) Memperjuangkan Islam dan penguatkuasaan gencatan senjata (F6). (2) Asas teknik perundingan (a) Kepercayaan (P1), (b) Adil (P2), (c) Budi bahasa (P3), (d) Jujur (P4), (e) Berfikiran terbuka (P5), dan (f) Berkongsi maklumat dan menyatakan kebenaran (P6); dan (g) Menyebut Kebaikan dan Menghindar Keburukan (P7).

Hasil dan Perbincangan

Analisa Kerangka Perundingan

Merujuk kepada Rajah 1 terdapat enam (6) kerangka yang dikenalpasti dalam menganalisa kerangka perundingan terhadap perjanjian yang dijalankan pada zaman Rasulullah (s.a.w). Berdasarkan unit pengiraan, kajian mendapati bahawa kerangka yang paling banyak dimeterai dalam kesemua perjanjian ialah kerangka yang kelima iaitu menindas kekejaman, mencegah kemungkaran dan jenayah sesama penduduk iaitu sebanyak sembilan item bersamaan dengan 31% dari jumlah keseluruhan item (29 item). Ini diikuti pula dengan kerangka yang keenam iaitu memperjuangkan Islam dan penguatkuasaan gencatan senjata iaitu enam item sahaja (21%). Manakala kerangka kelima yang menyebut bahawasanya Rasulullah (s.a.w) sebagai utusan Allah (s.w.t) dan juga pemimpin negara terdapat lima item kesemuanya (17%). Terdapat tiga kerangka lain yang mendapat nilai yang agak rendah iaitu: (1) Kerangka pertama iaitu beriman kepada Allah (s.w.t) yang Maha Esa (dua item atau 7%), (2) Kerangka ketiga iaitu bekerjasama ke arah kebaikan, membangunkan ekonomi negara, memudahkan pengurusan perniagaan atau perdagangan (empat item atau 14%), (3) Kerangka keempat iaitu mengeratkan silaturrahim, persahabatan atau kejiranan (tiga item atau 10%).



Rajah 1: Bilangan Item bagi Kerangka Utama Perundingan dalam Lima Perjanjian pada Zaman Rasulullah (s.a.w)

Secara keseluruhan, perundingan perjanjian pada zaman Rasulullah (s.a.w) mengutamakan

kerangka menindas kekejaman, mencegah kemungkaran dan jenayah sesama penduduk adalah disebabkan oleh beberapa faktor. Antara faktor utama kepada kecenderungan ini ialah perihal latarbelakang penduduk pada zaman Rasulullah (s.a.w) yang terdiri daripada pelbagai kaum dan agama. Maka, bagi mengelakkan perkara buruk yang mungkin berlaku di samping menegakkan keadilan dan konsep sama rata, Rasulullah (s.a.w) telah menyebut tentang perkara ini hampir dalam setiap perjanjian yang dijalankan oleh baginda. Ia boleh dijadikan sebagai panduan bagi membendung sesuatu keadaan yang berbahaya dan melibatkan jenayah. Justeru ia menjadi faktor utama kepada elemen ini disebut beberapa kali bagi mewujudkan keamanan di kalangan penduduk yang terdiri daripada pelbagai kaum dan agama itu. Tidak hanya kemungkaran, tetapi jenayah juga berlaku akibat daripada sifat marah dan rasa ketidakpuashatian ataupun mencuri dan berzina yang sudah pasti akan menimbulkan situasi negatif di kalangan penduduk negara itu. Maka baginda Rasulullah (s.a.w) telah berusaha melakukan sesuatu melalui perjanjian-perjanjian tersebut, yang mana beliau bukan sahaja sebagai utusan Allah (s.w.t) tetapi pemimpin negara, bagi memastikan mereka saling bekerjasama dan patuh pada pemerintahan baginda (rujuk Bai'at Aqabah I).

Selain daripada itu, perjuangan Islam memainkan peranan utama bagi setiap penduduk yang berada di bawah pemerintahan Rasulullah (s.a.w) yang di antaranya ada menyebut bahawa selagi mereka berada di bawah pemerintahan baginda dan saling bekerjasama membantu Rasulullah dan orang-orang Islam (rujuk Bai'at Aqabah II), maka mereka akan selamat.

Begitu juga dengan kerangka bahawa Rasulullah (s.a.w) sebagai utusan Allah (s.w.t) dan juga pemimpin negara diberi perhatian utama bagi memberi peringatan bagi mereka yang memilih untuk berada di dalam negara dan pemerintahan Rasulullah (s.a.w), maka mereka perlu meyakini bahawa Rasulullah (s.a.w) itu adalah utusan Allah dan tidak menyengutukan Allah (s.w.t)

dengan sesuatu apa pun.

Analisa Asas Teknik Perundingan

Teknik perundingan memainkan peranan utama dalam memastikan proses yang konstruktif dalam pembentangan hujah diikuti dengan pembuatan keputusan dalam menyelesaikan konflik. Berdasarkan data yang diberi (Jadual 2), teknik berfikiran terbuka memiliki peratusan yang tertinggi iaitu 4 item (23.5%). Teknik ini merujuk kepada cara Rasulullah (s.a.w) memberikan peluang dan pembahagian kepada setiap puak tanpa mengira agama. Teknik ini menunjukkan bahawa Rasulullah (s.a.w) sedia membuat perbincangan secara terbuka tanpa meletakkan batasan dan perkongsian maklumat kepada setiap pihak.

Jadual 2: Teknik Perundingan oleh Lima Perjanjian pada Zaman Rasulullah (s.a.w)

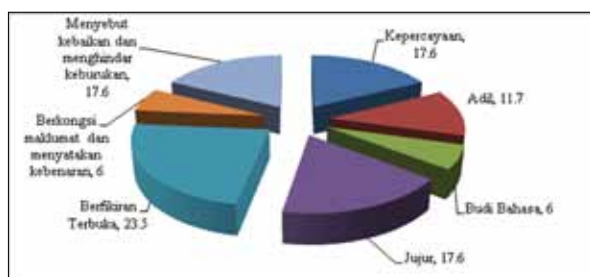
Bil	Teknik Perundingan	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7
1	Bai'at Aqabah I	✓						✓
2	Bai'at Aqabah II	✓			✓	✓		✓
3	Hilf al-Fudul		✓		✓	✓		
4	Piagam Madinah	✓				✓	✓	✓
5	Perjanjian Hudaibiyah		✓	✓	✓	✓		
Jumlah Keseluruhan		3	2	1	3	4	1	3

Nota: P1=Kepercayaan; P2=Adil; P3=Budi Bahasa; P4=Jujur; P5=Berfikiran terbuka; P6=Berkongsi maklumat dan menyatakan kebebenaran; P7=Menyebut kebaikan dan menghindar keburukan.

Peratusan kedua tertinggi merujuk kepada tiga teknik iaitu kepercayaan, jujur dan menyebut kebaikan dan menghindar keburukan dengan tiga item bagi setiap satu (17.6%). Ia selaras dengan modul keseluruhan perjanjian yang mana asas pada setiap teknik itu adalah berkaitan antara satu sama lain. Tanpa elemen kepercayaan dan jujur, sesuatu perundingan itu tidak dapat dilaksanakan dengan jayanya apatah

lagi untuk memperhalusi setiap perbincangan melalui fikiran yang terbuka. Struktur pemikiran Rasulullah (s.a.w) dalam melaksanakan perundingan adalah bersifat syumul dan hasanah. Model yang telah disediakan oleh Rasulullah (s.a.w) seharusnya menjadi ikutan kerana ia telah terbukti menghasilkan keharmonian yang sejagat dalam sebuah masyarakat yang majmuk.

Hasil ini telah menyokong ketujuh-tujuh teknik perundingan yang dirumuskan melalui kajian Ury (1993) dan Fisher dan Scott (1988). Walaupun rendah peratusannya, teknik budi bahasa dan juga perkongsian maklumat (6%) adalah digalakkan melalui pernyataan perjanjian (Rajah 2). Contohnya di dalam perjanjian Hudaibiyah yang ada menyebut bahawa orang Islam dibenarkan memasuki dan tinggal di Mekah selama tiga hari sahaja dan hanya boleh membawa senjata yang bersarung. Perjanjian ini menunjukkan wujudnya budi bahasa dalam mempertimbangkan keselamatan pihak kaum Islam kerana masih membenarkan mereka membawa senjata.



Rajah 2: Peratusan Elemen Teknik Perundingan yang dalam Perjanjian pada Zaman Rasulullah (s.a.w) (N=5)

Manakala teknik jujur (17.6%) dan berfikiran terbuka (23.5%) merujuk kepada beberapa perjanjian seperti Perkara Lima (5) dan Enam (6) Bai'at Aqabah II, Perkara Tiga (3) Piagam Madinah dan juga Perkara Lima (5) Perjanjian Hudaibiyah. Selain itu, Perkara Enam (6) Perjanjian Hudaibiyah telah memperlihatkan teknik keadilan dalam perundingan baginda Rasulullah (s.a.w) dengan memberi keizinan bahawa kedua-dua pihak boleh membuat perjanjian dengan mana-mana kabilah Arab tetapi tidak boleh membantu peperangan. Ini

diikuti dengan teknik adil iaitu 11.7% manakala peratusan terendah ialah teknik budi bahasa dan juga berkongsi maklumat dan menyatakan kebenaran iaitu 6% sahaja. Walaupun memiliki peratusan yang terendah, kajian ini mendapati sifat perundingan turut mengambil elemen komunikasi yang berkesan dalam menyelesaikan konflik. Ia sekaligus membuka ruang perkongsian antara pihak Muslimin dan kaum jahiliyyah dalam memastikan keamanan dan tidak akan berlaku peperangan sesama mereka.

Kesimpulan

Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif iaitu analisa kerangka ke atas kandungan lima (5) perjanjian yang telah dimeterai semasa zaman Rasulullah (s.a.w). Selain dari membuat interpretasi terhadap setiap kandungan perjanjian, peratusan dan jumlah unit akan diambil kira di dalam kajian ini. Analisa yang digunakan adalah bertujuan: (1) untuk mengenalpasti kerangka perundingan melalui perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w) dan (2) untuk mengenalpasti asas teknik perundingan pada setiap perjanjian yang diadakan pada zaman Rasulullah (s.a.w). Berdasarkan hasil kajian ini, ia dapat disimpulkan bahawa perundingan perjanjian pada zaman Rasulullah (s.a.w) mengutamakan kerangka menindas kekejaman, mencegah kemungkaran dan jenayah sesama penduduk atas beberapa faktor. Selain daripada itu, perjuangan Islam memainkan peranan utama bagi setiap penduduk yang berada di bawah pemerintahan Rasulullah (s.a.w) yang di antaranya ada menyebut bahawa selagi mereka berada di bawah pemerintahan baginda dan saling bekerjasama membantu Rasulullah dan orang-orang Islam (rujuk Bai'at Aqabah II), maka mereka akan selamat.

Analisa teknik perundingan pula mendapati bahawa kesemua tujuh teknik telah diaplikasikan dalam semua perjanjian yang dimeterai pada zaman Rasulullah (s.a.w). Mengikut kadar peratusan tertinggi hingga terendah, teknik berfikiran terbuka mendapat peratusan

yang paling banyak, diikuti dengan teknik jujur, kepercayaan, menyebut kebaikan dan menghindari keburukan, adil, budi bahasa, dan berkongsi maklumat dan menyatakan kebenaran. Kajian ini seterusnya membuat kesimpulan bahawa teknik perundingan yang diaplikasikan oleh baginda Rasulullah (s.a.w) adalah merupakan tunjang utama kepada penyebaran dakwah Islam. Teknik perundingan bukan sahaja boleh digunapakai dalam menyelesaikan konflik malah dapat mempamerkan sifat Islam itu sendiri yang jujur, telus dan adil dalam menerapkan nilai amar makruf nahi mungkar.

Rujukan

Al-Quran

Abd. Aziz, M.Z. (2001). Metodologi Dakwah. Universiti Malaya, Kuala Lumpur, Malaysia.

Abdul Latip, T. (2012). Perjanjian Hudaibiyah. MY PTS Litera Sdn. Bhd, Selangor, Malaysia.

Abul Fida', Imaduddin Ismail bin Umar bin Katsir al-Qurasyi al-Bushrawi ad-Dimasyq. (2004). Tafsir Ibnu Katsir, diterjemahkan oleh M. Abdul Ghaffar E.M, Abdurrahim Mu'thi, Abu Ihan Al-Atsari. Pustaka Imam As-Syafii, Bogor, Jakarta, Indonesia.

Abu-Nimer, M (2009). Conflict Resolution in an Islamic Context: Some Conceptual Questions, Peace and Change: A Journal of Peace Research, Volume 21 (1): 22 – 40.

Al-Buty, S.R. (2009). Fiqh Sirah, Dar Al-Fikr, Damascus, Syria.

Al-Salabi, M.A. (2008). Biografi Rasulullah (s.a.w): Paparan dan Analisis Peristiwa-Peristiwa. By Berlian Publications, Selangor, Malaysia.

Al-Qurtubi, A.A. (2009). Tafsir Imam Qurtubi, al-Jami li Ahkam al-Quran. Ar-Resalah, Beirut, Lebanon.

Al-Zuhaili, W. (2003). Negotiation in Islam. The Process of International Negotiation Project Network Newsletter (PIN Points), 21: 1-4.

Avruch, Kevin. (1998). Culture and Conflict Resolution. Institutes of Peace, Washington, DC, USA.

Cohen, S. P. (1994). Focusing On Interests Rather Than Positions Conflict Resolution Key. Dipetik dari http://www.negotiationskills.com/stevencohen_negotiation3.htm.

DeVito, J. A. (2009). The Interpersonal Communication Book. Pearson Education, New York.

Entman, R.M. (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. Communication, 43 (4): 51-58.

Fisher, B.A. & Adams, K.L. (1994). Interpersonal Communication: Pragmatics of Human Relationships. 2nd ed McGraw-Hill, Inc. USA.

Fisher, R., Ury, William L. & Patton, B (1999). Getting to Yes: Negotiating an Agreement without Giving In. 2nd ed. Random House Business, United Kingdom.

Fisher, R. & Scott, B. (1989). Getting Together: Building Relationships as We Negotiate. Penguin, New York, USA.

Goffman, E. (1974). Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience. Northeastern University Press, Boston, MA, USA.

Ibn Khallikan'. (2010). Ibn Khallikan' Biographical Dictionary: Volume III. Cosimo Inc, NY, USA.

Iqbal, A. (1984). The Prophet's Diplomacy: The Art of Negotiation as Conceived and Developed by The Prophet of Islam. Delhi: Idarah-I Adabiyat-I Delhi, India.

- Jahid Sidek. (1991). Strategi Menjawab Sejarah Islam. Nurin Enterprise, Kuala Lumpur.
- Johnson, R. A. (1993). Negotiation Basics: Concepts, Skills, and Exercises. Newbury Park: Sage Publications Inc.
- Kuypers, J. A. (2010). Framing Analysis from a Rhetorical Perspective dalam D'Angelo, Paul & Kuypers, Jim A. (Penyunting). Doing News Framing Analysis: Empirical and Theoretical Perspectives. New York: Routledge. ms-ms: 286-311.
- McCarthy, W. (1991). The Role of Power and Principle in Getting to Yes. Dalam Breslin, J. William and Rubin, Jeffery Z. (1991). Negotiation Theory and Practice. Cambridge: The Program on Negotiation at Harvard Law School. 115-122.
- Mohd Yusof, Hussein. (1986). Islamization of Communication Theory. Media Asia, Volume 13 (1): 32 - 36.
- Norhayati Rafida, A. R. (2002). Penyalahgunaan Kuasa dan Kesannya ke atas Proses Perundingan Secara Berkesan. Dalam Prosiding Seminar Kebangsaan Pengurusan dan Pembangunan Sumber Manusia. Keindahan Pengurusan dan Pembangunan Sumber Manusia Pemangkin Pembangunan Negara, Universiti Teknologi Malaysia, Skudai. ms-ms:233-241.
- Norhayati Rafida, A.R. & Shazleen, M. (2004a). Introduction to Human Communication. Kuala Lumpur, Malaysia: McGraw Hill Inc.
- Norhayati Rafida, A.R. (2004b). Aplikasi Etika Komunikasi Dalam Proses Perundingan Ke Arah Penyelesaian Konflik Menurut Perspektif Islam. Dalam: Ali Yakub Matondang, Mohamed Asin Dollah, Muhammad Yusuf Khalid & Sapora Sipon. (Penyunting). Asas Kecemerlangan Ummah. Kuala Lumpur: Universiti Sains Islam Malaysia. ms-ms:103 - 114.
- Patton, B. (2005). Negotiation. Dalam: Michael L. Moffitt and Robert C. Bordone. (Penyunting). The Handbook of Dispute Resolution. San Francisco, CA, USA: Jossey-Bass. ms-ms: 279 - 303.
- Scheufele, D.A. (2002). Examining Differential Gains from Mass Media and Their Implications for Participatory Behaviour. Communication Research, Volume 29 (2): 46-65. February 2002.
- Simon, A., & Xenos, M. (2000). Media Framing And Effective Public Deliberation. Political Communication, Volume 17 (4):363 - 376.
- Stone, D., Patton, B. M., Heen, S., Fisher, R. (1999). Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most. Viking Penguin, New York, USA.
- Ury, William L. (1993). Getting Past No: Negotiating Your Way from Confrontation to Cooperation. Bantam Books, New York, USA.
- Valkenburg, P. M., Semetko, H. A. & De Vreese, C. H. (1999). The Effects of News Frames on Readers' Thoughts and Recall. Communication Research, Volume 26 (5): 550- 569.
- Wen, L. (2006). News Framing: A Case Study on China-US Standoff. Dipetik dari <http://www.unc.edu/~wen/papers/newsframing.htm>. Dipetik pada 6 Jun 2006.