



التربية الإسلامية - الأولى باك علوم

الاقتداء 2 : الرسول ﷺ مفاوضاً ومستشيراً

الأستاذ: حسن شدادي

الفهرس

١- النصوص الشرعية

٢- ملخص الدرس

٣-١/ مبدأ التفاوض في معاملة رسول الله ﷺ للآخر وفوائده

٣-٢/ إعمال مبدأ الشورى في سيرة المصطفى ﷺ لتدبير شؤون المسلمين

٣-٣/ من فوائد الشورى والتفاوض رض الصف الداخلي وتدبير الاختلاف

٤- تمارين تطبيقية

٥-١/ ثبيت المكتسبات

٥-٢/ وضعية تقويمية

١- النصوص الشرعية

"علمت قريش أمر بيعة الرضوان، فبعثت سهيليا بن عمرو لمفاوضة المسلمين، فلما رأه الرسول ﷺ مقبلاً قال : قد أراد القوم الصلح حين بعثوا هذا الرجل ". (سيرة ابن هشام بتصرف)

- المضمون : تفاوض الرسول ﷺ مع قريش في شأن صلح الحديبية.

قال الله تعالى : « وَشَارُزْهُمْ فِي الْأَمْرِ إِنَّمَا عَرَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ » (آل عمران : 159)

- المضمون : إعمال النبي ﷺ لمبدأ الشورى في تدبير شؤون المسلمين.

٢- ملخص الدرس

٣-١/ مبدأ التفاوض في معاملة رسول الله ﷺ للآخر وفوائده

مفهوم التفاوض

أسلوب من أساليب حل النزاعات بين المختلفين حول قضايا معقدة تتدخل فيها مصالح عديدة.

نماذج من مفاوضات النبي ﷺ

- التفاوض الجماعي : مفاوضته ﷺ لقريش بالحديبية، ويهدى بنبي النضير في شأن خير.

- التفاوض الفردي : مفاوضته صلوات الله عليه وسلم لعتبة بن ربيعة الذي دعاه للتنازل عن النبوة مقابل ما يشاء من المال أو السلطة.

مبدأ التفاوض في معاملة رسول الله صلوات الله عليه وسلم للأخر

تجلياته	مبدأ التفاوض النبوي ومميزاته
التحلي بالمرونة والحكمة وتجاوز الأمور الشكلية، قبوله <small>صلوات الله عليه وسلم</small> بعدم كتابة البسمة وصفة "رسول الله" في وثيقة صلح الحديبية، وقبوله عدم قضاء العمرة إلا في العام القادم.	كفاءة الانسحاب التفاوضي
اختياره <small>صلوات الله عليه وسلم</small> عثمان رضي الله عنه لمرونته في التفاوض، ومكانته عند قريش قبل الإسلام.	اختيار المفاوض المناسب
وذلك ببيعة الرضوان التي بايع فيها المسلمين الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> على الثبات وصد العدوان.	تقوية الموقف التفاوضي
حين اشترط الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> إطلاق سراح عثمان رضي الله عنه ثمناً للسلم.	فرض الاحترام لقواعد التفاوض
باستمالته <small>صلوات الله عليه وسلم</small> أحد قادة قريش إلى صفه، وهو الحليس بن علقة الذي تأكد من سلمية الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> ، فرجع محتاجاً على قريش ومحاولاً إقناعها بالتراجع عن منع المسلمين من أداء العمرة.	إرباك الخصوم

فوائد التفاوض النبوى

- التوصل إلى اتفاق يحقق مصالح الطرفين.
- حفظ الحقوق والكرامة.
- تجنب الحروب وسفك الدماء.
- اكتساب مهارات الإقناع وال الحوار والتواصل.
- تجاوز الشكليات التي لا تؤثر في الثوابت.

2-2/ إعمال مبدأ الشورى في سيرة المصطفى صلوات الله عليه وسلم لتدبير شؤون المسلمين مفهوم التشاور

إشراك أهل الرأي السديد والعلم المجيد في اتخاذ القرار الرشيد.
مبدأ التشاور عند الرسول صلوات الله عليه وسلم

رغم أن الرسول ﷺ كان مؤيداً من الله بالوحي، فإن نبوته لم تمنعه من الأخذ بالأسباب واستشارة أصحابه في تدبير شؤونهم، دون أن ينفرد برأيه في اتخاذ القرارات، امثلاً لأمر ربه : « وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ » (آل عمران : 159).

نماذج لمشاورات الرسول ﷺ

- استشارته ﷺ لأصحابه في الخروج لغزوة بدر، وخطبة الدفاع بغزوة أحد.
- استشارته ﷺ لأصحابه عندما منعهم قريش من أداء مناسك العمرة.
- استشارته ﷺ لزوجته أم سلامة رضي الله عنها عندما امتنع أصحابه عن التحلل من العمرة، فنصحته بأن ينحر ويحلق دون أن يكلم أحداً، ففعل و فعلوا مثله.

2/ من فوائد الشوري والتفاوض رص الصف الداخلي وتدبير الاختلاف

رص الصف الداخلي

الحفاظ على وحدة المسلمين وتنظيم شؤونهم، بما يحقق توحيد الكلمة وقوية الموقف الداخلي لمواجهة العدوan
الخارجي.

تدبير الاختلاف

علاج القضايا المختلف فيها والالتزام بقواعد تدبير الاختلاف كالصبر. والتسامح. والرفق. والإنصاف واحترام رأي الآخر...

III- تمارين تطبيقية

1/ ثبيت المكتسبات

- 1- أقدم تعريفاً لمفهومي المفاوضة والمشاورة وأوضح أهميتهما.
- 2- أبرز فوائد الشوري والتفاوض.

2/ وضعية تقويمية

للاستبداد بالرأي وفرض السلطة الجائرة على الزوجة يعتمد بعض الأزواج حديثاً ضعيفاً، بل قال عنه بعض العلماء أنه موضوع، مفاده : (شاوروهن وخالفوهن).

المهام

- 1- أحدد الإشكال الذي تطرحه الوضعية.
- 2- أعبر عن رأيي فيمن يستنكف عن مشورة أهله أو غيره بحجة أنهم أقل منه علماً و دراية، وأقدم مسوغات ل موقفني.
- 3- أقدم نصيحة موجزة لمن يتكبر عن المشورة مستشهاداً بموقف من مواقف رسول الله ﷺ.