



## التربية الإسلامية - الأولى باك علوم

### الاقتداء 2 : الرسول ﷺ مفاوضاً ومستشيراً

الأستاذ: حسن شدادي

#### الفهرس

١- النصوص الشرعية

٢- ملخص الدرس

١-٢/ مبدأ التفاوض في معاملة رسول الله ﷺ للآخر وفوائده

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

٢-٣/ من فوائد الشورى والتفاوض رص الصف الداخلي وتدبير الاختلاف

٣- تمارين تطبيقية

١-٣/ ثبيت المكتسبات

٢-٣/ وضعية تقويمية

**١- النصوص الشرعية**

"علمت قريش أمر بيعة الرضوان، فبعثت سهيلاء 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 : « وَشَوَّرْزُهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَرَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ » (آل عمران : 159)

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

**٢- ملخص الدرس**

**١-٢/ 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، ويهودبني 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

مبدأ التفاوض النبوي ومميزاته	تجلياته
كفاءة الانسحاب التفاوضي	التحلي بالمرؤنة 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.
اختيار المفاوض المناسب	اختياره <small>صلوات الله عليه وسلم</small> عثمان رضي الله عنه لمرونته في التفاوض، ومكانته عند قريش قبل الإسلام.
تقوية الموقف التفاوضي	وذلك ببيعة الرضوان التي بايع فيها المسلمين الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> على الثبات وصد العدون.
فرض الاحترام لقواعد التفاوض	حين اشترط الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> إطلاق سراح عثمان رضي الله عنه ثمنا للسلم.
إرباك الخصوم	باستعمالته <small>صلوات الله عليه وسلم</small> أحد قادة قريش إلى صفة، وهو الحليس بن علقة الذي تأكد من سلمية الرسول <small>صلوات الله عليه وسلم</small> ، فرجع محتاجا على قريش ومحاولا إقناعها بالتراجع عن منع المسلمين من أداء العمرة.

### فوائد التفاوض النبوي

- التوصل إلى اتفاق يحقق مصالح الطرفين.
- حفظ الحقوق والكرامة.
- تجنب الحروب وسفك الدماء.
- اكتساب مهارات الإقناع والحوار 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 : « وَشَارِزُهُمْ 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 سلمة رضي الله عنها عندما امتنع أصحابه عن التحلل من العمرة، فنصحته بأن ينحر ويحلق دون أن يكلم أحداً، ففعل وفعلوا مثله.

## 2-3/ من فوائد الشورى والتفاوض رص الصف الداخلي وتدبير الاختلاف

### رص الصف الداخلي

الحفاظ على وحدة المسلمين وتنظيم شؤونهم، بما يحقق توحيد الكلمة وقوية الموقف الداخلي لمواجهة العدوان 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 أهميتها.
- 2- أبرز فوائد الشورى والتفاوض.

### 2-3 وضعية تقويمية

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

### المهام

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