



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 : « وَشَوَّرْهُمْ 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 : « وَشَاءُرُّهُمْ 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 أهميتهما.
- 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.