

[القضية المركزية للدرس: من فوائد الشورى والتفاوض: رص الصف الداخلي وتدبير الاختلاف]

الخلاصة:

المحور الأول: مبدأ التفاوض في معاملة الرسول ﷺ للآخر وفوائده

1- التفاوض لغة: المشاركة في الأمر وتبادل القول، واصطلاحاً: هو أسلوب من أساليب حل النزاعات وتسوية الصراعات بين طرفين مختلفين حول قضايا معقدة.

2- أبدى الرسول ﷺ قدرة لا مثيل لها في مفاوضة الآخر، ومن أمثلة ذلك:

*تفاوضه مع مشركي قريش في صلح الحديبية. *تفاوضه مع يهود بني النضير في شأن خيبر. *تفاوضه مع كبار قريش مثل عتبة بن ربيعة.

3- من مميزات تفاوض النبي ﷺ (مبادئ التفاوض): - تقوية الموقف (بيعة الرضوان). - فرض احترام قواعد التفاوض (اشتراط إطلاق عثمان بن عفان للتفاوض). - كفاءة الانسحاب التفاوضي (قبول بعض الشروط الشكلية). - الحكمة والهدوء والتحلي بالصبر.

4- من فوائد التفاوض: *إيجاد حلول للقضايا الشائكة. *تحقيق المكاسب السياسية والاقتصادية والعسكرية للدولة المسلمة. *فتح الباب أمام الصلح والسلام والتعايش.

المحور الثاني: إعمال مبدأ الشورى في سيرة المصطفى ﷺ لتدبير شؤون المسلمين

1- التشاور لغة: تبادل الآراء، واصطلاحاً: هو إشراك أهل العلم والرأي السديد في اتخاذ القرار الصائب.

2- تعددت نماذج استشارات النبي ﷺ للصحابة؛ ومنها: *مشاورة أصحابه في الخروج لغزوة بدر. *مشاورته لأبي بكر وعمر بخصوص أسرى بدر. *مشاورته أم سلمة في صلح الحديبية. *مشاورته الصحابة في غزوة الخندق.

المحور الثالث: من فوائد الشورى والتفاوض: رص الصف الداخلي وتدبير الاختلاف

من أهم فوائد الشورى والتفاوض:

- رص الصف الداخلي؛ بمنع الشقاق والفرقة وتوحيد الكلمة داخل الدولة المسلمة.

- تدبير الاختلاف؛ بتضييق دائرته وتقليله وحسن التعامل معه للوصول إلى نقاط الاتفاق.