

المحاضرة 71 - الفقه - المستوى الرابع - د.منصور الغامدي - قواعد تحريم المعاملات (الغش)

منصور الغامدي

يا راغباً في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالاته ومعه مطور ادواتنا في تقديم العلم الشرعي. اكااديمية زاد الفقه
الميسرة عاملاً بالشرع دون تعصب لفلان بشري لنا زادنا كاذبين - [00:00:00](#)
بالعلم كالازهار في البستان. والحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين اللهم ارنا الحق حقاً
وارزقنا اتباعه وارنا الباطل باطلا وارزقنا اجتنابه ولا تجعله ملتبساً علينا فنضل - [00:00:40](#)
اخواني واخواتي هذا هو الدرس السابع عشر من سلسلة دروس الفقه في اكااديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله سبحانه وتعالى
ان يبارك في هذه الدروس وفي هذه الاكااديمية وان يجعلنا وياكم جميعاً ممن يتعاون على تعلم وتعليم العلم النافع - [00:01:07](#)
اخواني واخواتي كنا قد بدأنا في حلقاتنا الماضية حديثاً عن الاصول التي ترجع اليها محرمات المعاملات وهذه الاصول تعرفنا عليها
ودرستنا لها مبني على اصل مهم وقاعدة مهمة وهي ان الاصل في معاملات الناس الحل والاباحة - [00:01:27](#)
حتى يرد عليها ما يحرمها ثم تحدثنا ان اخطر اصول التحريم واشده واعظمه الا وهو قاعدة الربا ذكرنا الربا وتحريمه وانواعه
واشكاله وتطبيقاته المعاصرة ثم نريد ان نرجع الان الى - [00:01:53](#)
بيان اصل اخر من اصول تحريم المعاملات قبل ان نبين هذا الاصل الثاني نذكر فنقول ان من المهم معرفة اصول تحريم المعاملات لان
الانسان اذا عرف هذه الاصول المحرمة المحرمة للمعاملات - [00:02:19](#)
ينظر في اي معاملة ان تحققت فيها فانها تكون محرمة وان خلت هذه المعاملة الحديثة او المعاصرة او القديمة ايا كانت هذه المعاملة
ان خلت من جوانب التحريم هذي فمعنى ذلك انها معاملة على اصل الحل والاباحة قائمة على اصل الحل والاباحة - [00:02:39](#)
الاصل الثاني من اصول تحريم المعاملات الغش والغش معروف معناه وهو نقيض النصح وصوره كثيرة ومتعددة فمن صور الغش في
المعاملات التطفيف في الكيل والميزان قال الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم - [00:02:59](#)
ويل للمطففين الذين اذا اكتالوا على الناس يستوفون واذا كالوهم او وزنوهم يخسرون الا يظن اولئك انهم مبعوثون ليوم عظيم. يوم
يقوم الناس لرب العالمين ان التطفيف في الكيد والميزان - [00:03:25](#)
خطيئة قديمة كانت في قوم مدين ارسل الله سبحانه وتعالى اليهم النبي الكريم شعبياً عليه السلام فامر قومه وحذرهم امرهم بعبادة
الله وحده لا شريك له وامرهم بايفاء الكيل اوفوا الكيل - [00:03:49](#)
ولا تكونوا من المخسرين وزنوا بالقسطاس المستقيم ولا تبخسوا الناس اشيائهم ولا تعثوا في الارض مفسدين وفي الاية الاخرى قال
ولا تنقصوا المكيال والميزان اني اراكم بخير واني اخاف عليكم عذاب يوم عظيم - [00:04:12](#)
اخواني الكرام ان الغش له صور سواء كان في البيع او الشراء او كان في الاجارة لو كان في الوكالة او كان في المشاركة او كان في
المضاربة صورته كثيرة - [00:04:37](#)
التي تقع بين المتعاقدين والمتعاملين ولا شك ان هذا الغش اذا وقع من احد العاقدين فانه يكون محقة لبركة ما له وقد تهدد النبي
صلى الله عليه وسلم هذا الغاش - [00:04:56](#)
بقوله صلى الله عليه وسلم من غش فليس مني من غش فليس مني من مظاهر الغش التي تحصل بعقود المعاملات البيع والشراء

كتمان عيب السلعة هذا احد اوجه الغش سوف نذكر الان - [00:05:16](#)

تطبيقات الغش سواء القديمة او المعاصرة في عدد من انواع العقود وكيف يتحقق هذا الغش وكيف يكون محرما في هذه المعاملات سواء كانت المعاملات بيع او ايجارة او وكالة او مشاركة او ايا كانت - [00:05:39](#)

الوقود التي بين الناس كثيرة جدا او رهنا او غير ذلك فمن امثلته امثلة وقوع الغش في البيع والشراء كتمان عيب السلعة نفترض ان هذا البائع يعرف عيبا في سلعته - [00:06:01](#)

هو يريد ان يبيعها ولا يريد ان يظهر هذا العيب ليتحصل على ثمن اكبر واعلى هو لو اظهر هذا العيب ربما انخفض ثمنها. نفترض ان الانسان عنده سيارة ولكن ماكينة السيارة مثلا - [00:06:19](#)

او هيكل السيارة او الجربوكس السيارة وايا كان مثلا نفترض ان فيه آآ صدمة فيه عيب فيه مشكلة لما عرض السيارة هذا على المشتري لم يبين هذا العيب لم يبين هذا العيب ومقصوده - [00:06:36](#)

هو ان يتحصل على ثمنك لو بين عليه بالسلعة هذي ربما انها تباع باقل. نفترض انها بدون هذا العيب ستباع بعشرة الاف قولوا وبين هذا العيب ربما بيعت بتسعة الاف - [00:06:56](#)

وفوق الامر بكتمانه لهذا العيب يظن انه قد حقق الفا اضافية ربح الف اضافي ولكن في واقع الامر و اتلف ما له وهذه الالف التي حصل عليها بهذا الفعل المحرم - [00:07:08](#)

يعوق الامر ما هي الا محرقة لماله ومتلف لماله ومذهب لبركة ماله نسأل الله سبحانه وتعالى العافية والسلامة البيعان اذا صدقا وبين بورك لهما في بيعهما وان كذبا وكتما محقت بركة بيعهما - [00:07:28](#)

وهذا حديث نبوي شريف ينبغي لنا ان نضعه نصب اعيننا دائما في البيع والشراء من الغش كذلك في تسعير السلعة النجس وهو ان يزيد في السلعة من لا يريد شراءها. هذا نوع من انواع الغش - [00:07:52](#)

لماذا؟ غرضه في هذه المزايدة ان يرفع السلعة ان يرفع سعر السلعة غرضه نفع بائعها او غرضه الاضرار باشتريها فهذا الرفع بسعر السلعة ممن لا يريد شرائها نوع من التأثير - [00:08:14](#)

على الاسعار الحقيقية والاسعار الطبيعية في الاسواق كانه نوع من التأثير الخارجي غير الحقيقي الوهمي بغرض نفع احد العاقلين او الاضرار بالعاقد الاخر وهذا كذلك من المحرمات وهو مندرج ضمن قاعدة الغش هذا من المحرمات المنتشرة حقيقة في المزايدات -

[00:08:33](#)

فنفترض ان هناك مزاد على هذه السيارة وصل هذا المزاد الى عشرة الاف ولكن احد الحاضرين في هذا المزاد صديق للبائع فقال انا مستعد لشرائها عشرة الاف وخمس مئة فالمشتري سوف يضطر لرفع السعر الى عشرة الاف - [00:08:58](#)

وخمس مئة لماذا لان للسعر قد وصل الى عشرة الاف فهذا الناجس رفع السعر الى عشرة الاف مثلا وخمس مئة او اربع مئة او ثلاث مئة المشتري سيضطر الى انه يرفع السعر الى عشرة الاف - [00:09:21](#)

وست مئة او سبع مئة او ثمان مئة حتى يحصل على السلع كان سيحصل عليها بدون هذا الناجس يحصل عليها بعشرة الاف ولكن بسبب هذا الناجس لم يستطع الحصول عليها الا بكلفة اعلى - [00:09:37](#)

عشرة الاف وست مئة او عشرة الاف وسبع مئة فهذا نوع من انواع الغش في المزايدات ومثل ذلك في المناقصات المناقصة نفترض ان المشتري عرّض طلبا لشراء سلع بالمناقصة فاستعد عدد من البائعين ان يوردها له. هذا بتسع مئة وهذا بثمان مئة وهذا بسبع مئة -

[00:09:51](#)

فسبعمئة سيأخذها فجاء ناجس وقال يزودك بها بست مئة وخمسين سيضطر الاخير الذي كان سيأخذها سيورد السلعة او سيأخذ هذا العقد لتوريد السلعة بسبع مئة سيضطر الى ان يقول بست مئة - [00:10:18](#)

مع ان هذا الناجس لا يريد في واقع الامر ان يورد السلعة هذا نوع من النجس في المعاملات ونوع من التأثير الوهمي وغير الحقيقي على الاسعار الذي حرّمته الشريعة. فاصل قصير ونعود اليكم بعد هذا الفاصل - [00:10:35](#)

في البستاني ما اوثق العلاقة بين العلم والعمل. العلم شجرة والعمل ثمرة والعلم يهتف بالعمل فان اجابه والا ارتحل قال النبي صلى الله عليه وسلم القرآن حجة لك او عليك - [00:10:55](#)

اي تنتفع به ان تلوته وعملت به والا فهو حجة علي. وانما يراد العلم لاجل العمل قال ابو الدرداء لا تكونوا بالعلم عالما حتى تكون به عاملا. وقد ذم الله تعالى من لا يعملون بالعلم فقال تأمرون الناس بالبذر وتابوا - [00:11:22](#)

تسبون انفسكم وانتم تتلون الكتاب افلا تعقلون وقال صلى الله عليه وسلم مثل العالم الذي يعلم الناس الخير وينسى نفسه كمثل السراج يضيء للناس ويحرق نفسه. والعلم النافع يورث خشية الله. قال تعالى - [00:11:45](#)

يخشى الله من عباده العلماء قال ابن مسعود ليس العلم بكثرة الرواية. ولكن العلم الخشية والخشية تنير العقل قال تعالى واتقوا الله ويعلمكم الله اي ان تقوى الله وسيلة الى حصول العلم. فمن صدق العلم بالعمل كان قدوة للمتعلمين. ومن خالف فعله قولا - [00:12:16](#)

كان من الممقوتين يا ايها الذين امنوا لم تقولون ما لا تفعلون. كبر مقتا عباد الله ان تقولوا ما لا تفعلون نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم عن الغش وصوره - [00:12:53](#)

وتطبيقاته كل سورة يكون فيها نوع من الكتمان لعيب من العيوب او الكتمان لامر من الامور او تغيير الحقيقة او الابهام بتغيير الحقيقة بشكل من الاشكال ضد النصح الغش هو ضد النصح - [00:13:30](#)

هذا نوع من انواع الغش لذلك حقيقة في واقع الامر تطبيقاته وصوره كثيرة ولكن يمكن ان نقول يجمعها حديث ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم وهو انه قال الاثم ما حاك في نفسك - [00:13:51](#)

وكرهت ان يطلع عليه الناس فكونوا حاك في النفس لا شك ان هذا دليل ان ثمة اشكالا استدعى هذا الكتمان وهذا لا شك انه يعني نوع من انواع الغش الذي - [00:14:09](#)

يكون له تأثير في شرعية المعاملة نظرب بعض الامثلة الاخرى غير مسألة النجش وغير مسألة كتمان اي السلعة انسان مثلا يقول البائع عند بيعه لهذه السلعة انه حصل لي فيها الثمن الفلاني - [00:14:28](#)

ولم يحصل له هذا الثمن الفلاني ولكن يريد ان يضطر المشتري لان يرفع فوق هذا الثمن فاذا جاء الشخص يريد ان يشتري مثلا يفترض ارضا فيقول مالك الارض ان هذه الارض - [00:14:48](#)

يعني قد اه حصل لي فيها سوء ورفضت هذا السعر حصل لي فيها سوء مثلا بمائة الف وكأنه يقول لهذا المشتري انه ارفع السعر فوق مئة الف والناس ترغب في هذه الارض الى مئة الف - [00:15:05](#)

فنقول ان كان قد حصل بالفعل سوم بهذا المقدار فلا بأس لكن ان لم يحصل سوم بهذا المقدار فلا يجوز للبائع ان يوهم المشتري بهذه الكلمة بان ثمة راغبا من الناس او ان الناس يرغبونها بهذا السعر - [00:15:25](#)

وهذه الكلمة في واقع الامر هي نوع من النجش من الاشكالات التي يفعلها احيانا بعض المشتريين انه يقول للبائع انني قد عرضت علي هذه السلعة او مثلها عرضت علي بخمسين - [00:15:42](#)

وفي واقع الامر لم تعرض عليه هذا نوع من النجس التأثير على البائع ليخفض سعر السلعة اقل من هذا المقدار ان كان بالفعل قد عرض عليه بهذا السعر فالحمد لله ما في اشكال - [00:16:03](#)

لكن ان كان لم يعرض عليه فهذا نوع من النجس ان يقول وجدت مثلها او عرض علي مثلها او عرضت علي هذه السلعة بخمسين وابيت معنى ذلك انه يقول خفض لي اياها الى اربعين او الى خمسة واربعين - [00:16:21](#)

وهذا كذلك فيه اشكال النجس وهذا نوع من انواع الغش ان كان بالفعل لم يحصل واما ان كان قد حصل وهو يحكي واقع حصل فالضرورة ان هذا لا اشكال فيه - [00:16:37](#)

هذي امثلة للغش في عقود البيع والشراء من الغش في عقود الاجارة مثلا والمقاوله من الغش في منصور الغش في عقود المقاولات ان ينفذ المقاول اه تنفيذا ردينا وهذا للاسف - [00:16:49](#)

لذلك نجد حقيقة احيانا نجد بعض الطرقات او بعض المباني ربما انهار وبعض الطرقات ربما اه لم يوجد فيها تصريف للمياه او ربما بعض الكباري اه صار فيها تصدعات وانشقاقات بسبب ماذا - [00:17:10](#)

بسبب الغش من المكاول الذي نفذ هذا المشروع هذا لا شك انه نوع من انواع الغش المحرم شرعا من انواع الغش في الايجارات ان الانسان لا يؤدي العمل المطلوب منه على الوجه المطلوب والمتعاقد عليه - [00:17:25](#)

فهذا لا شك انه نوع من انواع الغش المحرم من انواع الغش في المشاركات نفترض ان انسانا دفع آآ الف دولار مساهمة او مشاركة مع شخص اخر او مع مؤسسة او شركة - [00:17:44](#)

هذا الشخص الاخر الذي اخذ هذه الاموال ربما غش في هذه الشركة فلم يعطي صاحبه الذي شارك معه لم يعطيه الارباح كاملة او نقص منها او ربما ادخل عليه في الشركة مصروفات اخرى. زعم انها من الشركة - [00:18:06](#)

وهي ليست من الشركة او لا تحتاجها الشركة فيما بينهم او ربما صرف منها بعض المصروفات لصالحه الشخصي نفترض مثلا ان هذه الشركة كانت تقتضي سفرا لبلد من البلدان مدة هذا السفر يوم او يومين لاجل عقد اجتماعات فيه - [00:18:27](#)

او شراء سلع او ايا كان فهذا الشخص زاد على اليوم او اليومين المطلوبة للشركة زاد عليها نفترض يومين او ثلاثة ايام لاجل السياحة هذا غرض شخصي فالتكاليف الشخصية الداخلة - [00:18:47](#)

في هذا لا يجوز له ان يحملها على شريكه لان هذه السياحة له شخصية يأخذ اليوم او اليومين هذي من حساب الشركة ثم اليوم او اليومين التي يريدونها للسياحة يأخذها من حسابه الشخصي - [00:19:03](#)

واما تحميلها على الشركة كاملة فهذا نوع من انواع فهذا نوع من انواع الغش من انواع الغش كذلك في الوكالات او التصرف لصالح الغير وهذي يقع فيها للاسف بعض مندوبي المشتريات وبعض مندوبي المبيعات - [00:19:17](#)

الا يتصرف لمصلحة موكله. بل يغش موكله ولا ينصح له كيف يكون هذا الموظف في شركة ما مثلا نفترض انه مندوب للمبيعات اذا ذهب يبيع سلع الشركة نفترض ان هذه الشركة تصنع اقلاما - [00:19:41](#)

فذهب الى مكتبة من المكتبات وقال تشترون منا اقلام الشركة فقالوا نعم كم سعر هذه الاقلام؟ فقال نفترض انه سوف نبيعكم مثلا الكرتون الذي فيه مثلا مئة قلم اه كل قلم منها بريال مثلا نبيعكم اياه - [00:20:07](#)

اه تسعين ريال فرضا فهذا هو نفترض ان هذا هو السعر الحقيقي للشركة ولكن نجد احيانا حالات من الغش كيف يأتي مندوب المبيعات الشخص المشتري ويقول له اشتر هذه السلعة - [00:20:29](#)

بسعر واكتب في الفاتورة السعر اعلى وسوف نعطيك حصة من هذا الثمن يدفع المشتري نفترض انه مئة ريال ولكن في المقابل يأخذ مندوب المبيعات عمولة اضافية او هدية اضافية او مالا اضافيا يأخذها ممن - [00:20:55](#)

يأخذها من الشخص الذي اشترى السلعة لماذا مقابل مثلا انه حصل على تخفيض معين او مقابل اي شيء من الامور. هذا لا شك انه من المحرمات من غش مندوب المبيعات - [00:21:23](#)

نفس الشيء احيانا مندوب المشتريات السلعة هذي نفترض ان الشركة هذي تريد مشتريات نفترض انه بلاستيك خام او مواد خام او حديد او ايا كان فيذهب مندوب المشتريات الى البائع الذي سيبيع هذه السلعة الخام لشركته - [00:21:36](#)

طيب فمندوب المشتريات مأمور ان يحصل افضل الاسعار لشركته هذا هو الواجب عليه شرعا لماذا؟ لانه متصرف لصالحهم ولانه موظف عندهم نفترض ان هذا المندوب ذهب الى البائعين الخارجيين وقال لهم - [00:22:02](#)

انه نحن نرغب ان نشترى مثلا طن من الحديد فقالوا طن الحديد قيمته الف دولار او الفين دولار او عشرة الاف دولار قال لهم اكتبوا في الفاتورة مثلا احدى عشر الف دولار زيدوا الفا - [00:22:25](#)

وهذه الالف دولار اجعلوها لي او اقتسمها بيني وبينكم الان هذا المندوب مندوب المشتريات سيلزم شركته بان تدفع بدل مثلا عشرة الاف دولار سوف يلزمهم بان يدفعوا احدى عشر الف دولار. هم واثقين فيه - [00:22:43](#)

واتى لهم بفاتورة قيمتها احدى عشر الف دولار فالشركة تظن ان هذا يعني هذي القيمة قيمة الطن الحديد وان هذه هي القيمة الحقيقية

والكلفة الحقيقية عليهم فدفعوا حداثر الف دولار. في واقع الامر لما دفعوها - 00:23:03

للطرف البائع لاجل توريد يعني الحديد المطلوب نجد ان هذا الطرف البائع سوف يأخذ قدرا من المبالغ هذي ويجعلها لمدوب ويجعلها لمدوب المشتريات الخاص بهذه الشركة لماذا؟ لانه غش شريكته وجعلها تشتري هذه السلعة - 00:23:16
باكثر من سعر السوق باكثر مسألة سوء هذا نوع من الغش المحرم شرعا فاصل قصير ونعود اليكم ان شاء الله تعالى بعد هذا الفاصل من يرد الله به خيرا يفقهه في الدين - 00:23:40

والناس معادن خيارهم في الجاهلية خيارهم في الاسلام اذا فقهوا. من هنا حق للمرأة ان تسعى للتفقه في الدين تعلم الضروري من احكامه فتصح عبادتها وتقوم بمسؤوليتها تجاه زوجها واولادها واهل بيتها ومجتمعها. وينبغي - 00:24:08
للرأة ان تبدأ بفروض الاعيان فتتعلم الطهارة والصلاة والصيام. وما يخصها من احكام كالحيض والحمل والرضاعة وغير ذلك. فاذا ارادت او معاملة وجب عليها تعلم احكامها. كأن تريد الحج فتتعلم احكامه. ويتوفر لها مال فتتعلم - 00:24:30
كيف تخرج زكاته وتاريخ الامة زاهر بالعالمات الفقيهات. ويأتي على رأسهن عائشة ام المؤمنين رضي الله عنها. قال عروة ابن الزبير ما رأيت احدا اعلم بشعر ولا فريضة ولا اعلم بفقه من عائشة - 00:24:53

ومنهن عمرة بنت عبدالرحمن الانصارية قال القاسم ابن محمد للزهري عليك بعمرة بنت عبدالرحمن فانها كانت في حجر عائشة قال فاتيتها فوجدتها بحرا لا ينزف ومنهن فاطمة بنت علاء الدين السمرقندي - 00:25:12
كانت فقيهة عالمة وقد بلغ من فقهها ان والدها كانت لا تأتبه الفتوى الا وعرضها عليها وسمع رأيها بها فكانت الفتوى تخرج وبها توقيعان. توقيعه وتوقيع ابنته حفظت فاطمة كتاب ابيها المسمى تحفة الطالب - 00:25:32
والذي شرحه الكاساني في بدائع الصنائع. ففرح به علاء الدين وزوجه ابنته فاطمة فقال الفقهاء جرح تحفته وزوجه ابنته. وبعد زواجها من الكاساني استمرت الفتوى تخرج من بيت ابيها السمرقندي بتوقيعه - 00:25:53
وتوقيع ابنته فاطمة وانضم الى توقيعهما توقيع ثالث جديد. هو توقيع زوجها الكاساني بشرى لنا زادنا كاذبية بالعلم كالازهار في البستان نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم ان هذا الاصل - 00:26:13

العظيم المهم من اصول المعاملات الا وهو تحريم الغش في المعاملات كنا قد توقفنا عند بعض صور الغش وذكرنا صورة الغش الواقع عند مناديب المشتريات او مناديب المبيعات فمدوب المشتريات - 00:26:45
المفترض ان يكون حريصا على تخفيض السعر الى اكبر درجة اقل درجة ممكنة لصالح شركته ومن وكله حتى لا يعد غاشا لهم في المقابل مندوب المبيعات ينبغي ان يحصل على - 00:27:05

ان يعظم سعر المبيعات لصالح شركته ونفترض ان مندوب المبيعات ذهب الى قوم يريدون ان يشتروا هذه السلعة فالسعر الطبيعي لها مثلا مئة ريال او تسعين ريال قال انا مستعد اني اخرج لكم فاتورة من الشركة - 00:27:27
ونبيعها لكم باسم الشركة بثمانين ريال ولكن عشرة ريال الاضافية او العشرين ريال الاضافية التي كنتم ستدفعونها للشركة اجعلوا نصفها لي ونصفها لكم توفيراً لكم هذا محرم عليه يأكل في واقع عمري اكل سحتا ويأكل حراما - 00:27:48
لانه هو الان وكيل عن الشركة في البيع اذا وكيل الشركة في البيع ينبغي ان يعظم الاسعار لشركته وكيل الشركة في الشراء ينبغي ان يخفض الاسعار لشركته والا يغش شركته لا في البيع - 00:28:07

ولا في الشراء وقل مثل هذا الامر في الوكالات التي تحصل بين الناس نفترض انني وكلت انسانا لبيع سيارتي عليه ان يبحث انا افضل سعر لسيارتي منصور على الغش ان بعض الوكلاء هدامهم الله - 00:28:24
لا يبحث عن افضل سعر لصالح موكله وانما يبحث عن مصلحته هو ويغش موكله هذا لا شك انه نوع من انواع الغش ما هو الحل في هذا الموضوع؟ الحل في هذا الموضوع ان يبين - 00:28:42

فيقول يا موكلي ترى اه انا بعت السيارة وهذا الشخص المشتري اعطاني هدية لي في واقع الامر انا ما استحققتها الا لاجل اني وكيل عنك في بيع السيارة فهل تأذن لي باخذها؟ ام اعطيك هذه الهدية - 00:28:58

ام اعطيك هذه المكافأة ام اعطيك هذا التخفيض؟ وهذه قضية حقيقة ايها الاخوة للأسف ان هذا المظهر من مظاهر الغش انتشر انتشار كبير عند كثير من الوكلاء في البيع والوكلاء في الشراء او مناديب البيع او مناديب الشراء او غير ذلك - [00:29:17](#)

من مظاهر الغش كذلك التي تنتشر ان الانسان يظل به انه ناصح وانه مؤتمن على نصيحته وهو في واقع الامر له مصلحة خفية لا يعلمها هذا الشخص الذي استنصحه مثلا نفترض - [00:29:36](#)

ان شخصا ما اتصل عليك وقال يا فلان هل تعرف لي مثلا محاميا جيدا هل تعرف لي مثلا عيادة اه طيبة هل تعرف لي مقولا جيدا؟ فقال انا حقيقة ادلك على هذا المحامي - [00:30:01](#)

او هذا المقاول او هذه العيادة اذهب اليها فذهب اليها وتعاقد معهم هذا الشخص الناصح او الدال على هذه العيادة او على هذا المحامي او على هذا المقاول قد اتفق مسبقا او لاحقا مع هذا الطبيب او المقاول - [00:30:21](#)

او المحامي قد اتفق على ان اي شخص يأتي من طرفه فانه سوف يأخذ عليه عمولة قدرها خمس مئة ريال او خمس مئة دولار او الف ريال او ايا كان - [00:30:43](#)

هذه العمولة في واقع الامر لا تحل له لماذا لان الشخص الذي اتصل به اتصل مستشيرا مستنصحا لم يتصل بك لكونك سمسارا لذلك المحامي او المقاول او العيادة وانما اتصل بك - [00:30:54](#)

يظن انك ناصح له ولم يظن بك انك صاحب مصلحة مع تلك العيادة فنحن نقول لهذا الشخص الذي كان يظن نفسه سمسارا او جعل نفسه وكيل افسح للشخص الذي اتصل بك وقل له - [00:31:14](#)

اه انا حقيقة ادلك على هذي العيادة او على هذا المقاول او عن هذا المحامي وترى انا لي مصلحة معه لي مصلحة معه ويعتبر شريك معه او سمسار له ولي عمولة - [00:31:35](#)

لماذا تقول هذا الكلام حتى يعرف هذا الشخص الذي اتصل بك واستنصحك يعرف انك صاحب مصلحة فيستشير غيرك كذلك يعرف انك لست في طرفه ولست معه وانما انت تمثل طرف - [00:31:53](#)

البائع المقاول المحامي الطبيب انت مسوق له اما كونك واقف معه في طرفه وتقدم له النصح وفي واقع الامر لك مصلحة خفية مع هذا المحامي او الطبيب او العيادة اه او المقاول او غيره هذا لا يجوز شرعا وهو نوع من انواع الغش - [00:32:11](#)

لو قال لنا قائل كيف المخرج من هذه المسألة؟ نقول المخرج انك تبين له تقول ترى له انا سمسار مع الطرف الاخر فانت اسألني واسأل غيري كما سألتني وقارن بين اسعارنا - [00:32:32](#)

وسوف تجد ان هذا السعر الذي قدمناه لك سوف تجده سعر ممتاز وجيد هذا لا مانع منه شرعا في هذه الحالة نفس الامر لو ان انسانا اتصل بشخص اخر وقال له مثلا عندي - [00:32:45](#)

اه تبرع اريد ان اتبرع به لجمعية خيرية او لعمل خيري. فقال له اذا انا ادلك على الجمعية الفلانية او على العمل الخيري الفلاني نقول في هذه الحالة ما دمت انت دالا له وناصحا له - [00:33:01](#)

وهو لا يظن بك الا انك ناصح له من جهته ومن طرفه فانه يحرم عليك حينئذ ان تأخذ اي رسوم او عمولات او غيرها من هذه الجمعية او غيره. هذا نوع من انواع الغش - [00:33:18](#)

لهذا الذي استنصحك وسألك. لابد ان تبين لابد ان تبين لمن سألك او استنصحك اما انك تكون معه ولست صاحب مصلحة واما ان تقول له ترى انا صاحب مصلحة مع هذا الشخص الذي ادلك عليه - [00:33:34](#)

واعتبرني من طرفه وقارن بين السعر الذي اقول لك وبين السعر غيري وقارن بين هذه الجمعية وغيرها من الجمعيات وقارن بين هذا العمل وغيره من العمل هذي قضية مهمة لذلك اصطلحت النظم المعاصرة اليوم على تسمية مثل هذا الاشكال بتضارب المصالح - [00:33:52](#)

انتظار المصالح داخل في الغش من صور الغش كذلك بالشركات ان يكون او يقوم احد اعضاء مجلس ادارة الشركة او مديري الشركة بالتعاقد مع جهة له فيها مصلحة دون الافصاح لشركائه ولمن معه - [00:34:12](#)

بان الملاك الذين يملكون هذه الشركة دون الافصاح لهم بانه صاحب مصلحة مع الجهة الاخرى هذا كذلك من الامور المحرمة التي تدخل في الغش كيف المخرج من هذه الحالة؟ نقول المخرج منها ان يفصح له - [00:34:33](#)

فيقول لهم انا صاحب مصلحة في الجهة التي تتعاقدون معها. فلذلك لا تأخذوا قرارا ولا رأيي لماذا؟ لانني صاحب مصلحة مع الجهة الاخرى وقيموا هذه الجهة وانظروا اليها كغيرها من الجهات - [00:34:48](#)

دون ان تدخل انا في هذا القرار فان كان السعر هذي الجهة افضل من غيره فاتخذوا القرار بالدخول معها وان كان سعر جهة اخرى افضل فاتخذوا القرار بالدخول معها دون الدخول مع الجهة التي امثلها - [00:35:02](#)

اذا هذا نوع من انواع تضارب المصالح الذي يدخل في الغش المحرم شرعا هذه امثلة وتطبيقات للغش تدخل في البيع والشراء والاجارة والشركة والمضاربة والوكالة والنصب والرهن وغيرها من العقود - [00:35:16](#)

ينبغي لنا اخواني ان نعرف هذه القاعدة النبوية الشريفة الائم ما حاك في نفسك وكرهت ان يطلع عليه الناس فلنحرص على البيان والصدق فانه علامة البركة باذن الله تعالى كما قال النبي صلى الله عليه وسلم فان صدقا وبيننا بورك لهما. اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك لنا في اموالنا واعمالنا واعمالنا - [00:35:33](#)

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين يأتيك ميسورا باي مكان وتعلم الفقه الميسر عاملا بالشرع دون تعصب - [00:35:59](#)