

# المحاضرة 81 - الفقه - المستوى الرابع - د. منصور الغامدي - قواعد تحريم المعاملات (الغرر)

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 البستاني. الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين اللهم علمنا ما ينفعنا

وانفعنا بما علمتنا وزدنا علماً يا كريم اللهم بارك لنا في علومنا ومعارفنا يا رب العالمين وبارك لنا في اعمارنا واعمالنا - 00:00:40

يا كريم اخواني واخواتي الكرام هذا هو الدرس الثامن عشر من سلسلة دروس الفقه في اكااديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله

سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الاكااديمية بالقائمين عليها وفي معلميهما وطلابها - 00:01:11

وان يجعلنا واياكم مباركين حيثما كنا اخواني واخواتي الكرام كنا قد ابتدأنا حديثنا في عدد من الحلقات الماضية عن اصول تحريم

المعاملات وبيننا ان هذا الموضوع يكتسب اهمية حيث ان الاصل في المعاملات الحل والاباحة ما لم يرد عليها عوارض

التحريم - 00:01:30

بيننا اخطر هذه العوارض وهو الربا ثم تكلمنا بعد ذلك عن عارض اخر وقاعدة من قواعد التحريم الا وهي قاعدة الغش والكتمان

والتحريف والتزوير والتغيير التي تقابل قاعدة النصح والبيان - 00:01:56

نريد الان ان نتكلم عن سبب ثالث من اسباب التحريم الا وهو سبب الغرر ما معنى الغرر؟ الغرر معناه الخطر والنقصان والجهالة وقد

جاء في حديث ابي هريرة رضي الله تعالى عنه. وفي حديث ابن عمر في الصحيح - 00:02:19

ان رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر فالغرر من ان من تعريفاته واشكاله جهالة العقبة يضرب مثلاً فبالمثال يتضح

المقال لو ان انساناً كان يملك مثلاً دابة - 00:02:42

ان نفترض انه يملك جملاً هذا الجملة قيمته وهو حاطر قائم مشاهد نفترض ان قيمته ان قيمته عشرة الاف ريال آآ هذا الجملة ند

وشرد على صاحبه وصاروا يبحثون عنه - 00:03:08

فجاء شخص يريد ان يشتريه فالان لن يشتريه بعشرة الاف باعتبار انه غائب وانما سيقول ساشتريه منك بخمسة الاف فان حصل لي

فقد كسبت وان لم يحصل فقط غرمت وخسرت - 00:03:36

والان يشتري شيء مجهول العقبة قد يحصل وقد لا يحصل بماذا؟ بكم يشتري؟ يشتري طبعاً بسعر اقل اشتريه بسعر اقل لانه متردد

الحصول والعدم يعني يضرب بذلك مثلاً اخر وهو بيع الحمل في البطن. وللاسف ان هذه المسألة - 00:04:00

انت منتشرة وهي بيع ما في بطن الناقة وبيع ما في بطن الفرس خصوصاً الافراس يعني التي او النوق التي آآ يرغب الناس فيها او

حصلت على جوائز او تتخذ مثلاً - 00:04:21

آآ للجمال او لغير ذلك والتي تكون غالبية السعر للاسف احياناً بعض الناس يبيع حمل الناقة وحمل الفرس في بطنها قبل وضعها من

المعروف لدى تجار الانعام والدواب والمواشي وغيرها - 00:04:38

ان مثلاً ان اناها تفوق ذكرانها في السعر. فمثلاً باعتبار ان النتائج غالباً يكون ملكاً لصاحب الانثى فلنفترض انه آآ لو كانت لو كانت

ستضع فرسل انثى فان سيكون سعرها مثلاً - 00:04:58

عشرين الفا ولو كانت هذه الفرص ستضع حصانا ذكرا فانه سوف يكون سعره مثلا عشرة الاف الان هذه ستكون سعرها عشرين الف وهذا سيكون سعره عشرة الاف. بناء على ماذا السعر هذا - [00:05:25](#)

بناء على يعني تقييم امها نفترض ان امها تساوي مثلا مئة الف فيقول هذا الشخص نحن الحقيقة في واقع الامر لا نعلم هل تضع ذكرنا انثى ولكن سنشتري منكم خمسطعشر الف - [00:05:43](#)

ان قد اربحنا وقد تربح انت هذا نوع من نوع من انواع او تكون هذي الفرص مريضة او يكون ما في بطنها محله المرض فيقول خلاص انا اشتريه منك بخمسة الاف - [00:05:58](#)

ان خرج سليما فقيمه اصلا عشرة الاف وان خرج ميتا فانا خسرت هذا نوع من انواع الغرر وهو جهالة العقابة والغرر اصلا تحريم متفرعا تحريم القمار والميسر كان في نوع من المقامرة - [00:06:14](#)

وكأن فيه نوع من المراهنة القمار الميسر اصل لنشوء العداوة والبغضاء بين المسلمين وهو قائم على الحظ ومثاله مثلا ما يحصل اليوم مثلا من المراهنات او المقامرات على سباق الخيول او الافراس في وهذا منتشر في عدد من الدول الاوروبية وغيرها - [00:06:36](#)

فيدفع الانسان رهانا قال له سيفوز الفرس الفلاني في هذا السباق سباق الخيل وهذا يدفع آ رهان اخر انه سيفوز الفرس الفلاني وهذا يدفع رهان اخر انه سيفوز الفرس الفلاني - [00:07:00](#)

فالذي يفوز فرسه يحصل على رهانات البقية والذي لا يفوز الفرس الذي يعني اه راهن عليه فانه يخسر المال الذي دفعه. هذا نوع من انواع المقامرة والميسر المحرمة شرعا تحريم الغرر - [00:07:17](#)

تحريم الغضب هو فرع عن تحريم القمار الميسر يعني يمكن ان نقول ان الغرر ونوع من المقامرة المصغرة يعني نوع من المقامرة المصغرة منشأها الجهالة جهالة العقابة. لا لا تعرف العقابة - [00:07:42](#)

خطر الحصول وعدم الحصول اذا هذه صورة المقامرة وهذه صورة الغرر طب قد يقول قائل في البيع احيانا تكون هناك جهالات يسيرة فنفترض ان انسانا آ قد اشترى بيتا هذا البيت فيه نوع من الجهالة لا يعلم مثلا الاساسات هل هي قوية او هل هي ضعيفة - [00:08:02](#)

هل بني بشكل جيد ام ان بناؤه كان بشكل اه رديء لا شك ان هذا نوع من الجهالة لكن هذه الجهالة لماذا اغتفرت في الشريعة الاسلامية؟ في بيع المنازل مثلا - [00:08:33](#)

او في بيع بعض المزروعات والثمار لانها جهالة لا يمكن رفعها ولانها جهالة يسيرة لكن اذا كانت الجهالة جهالة بالغة وعظيمة فانها تكون غررا ممنوعا ومحرم في الشريعة اذا نحن نفرق - [00:08:49](#)

بين الجهالة اليسيرة التي لا تنفك منها عقود الناس وبين الجهالة البالغة التي يمكن الانفكاك عنها في هذه العقود بين الناس. اذا عندنا نوعين من انواع الجهالة او بالاصح رتبتين من رتب الجهالة - [00:09:09](#)

ثم هذه الجهالة التي يمكن افلاكها عنها والجهالة المحرمة شرعا كذلك على رتب اخطرها جهالة الحصول وعدمه قالت المقدار جهالة الاجل جهالة التسليم هذي كلها انواع من الجهالات التي ترد على العقد - [00:09:31](#)

فتكون نوعا من انواع الغرر الذي يحرم هذا العقد فاصل قصير ونعود اليكم بعد هذا الفاصل لا يكاد يوم يمر الا ويعرض لنا امر نحتار في حكمه الشرعي فكيف نتصرف؟ الحل ان نستفتي العلماء - [00:09:48](#)

قال تعالى وثم ادا ب ينبغي ان يتحلى بها المستفتي. ادا ب في نفسه واداب مع العالم. واداب في طريقة سؤال فيستفتي اهل الذكر المتبعين للادلة. ويتجنب من يفتون بالجهل او الهوى. قال صلى الله عليه وسلم ان من - [00:10:20](#)

اخوف ما اخاف على امتي الائمة المضلين ويعرض السؤال على حقيقته دون كذب او كتمان وليعلم ان تدليسه لا يحل له الحرام فانما يفتيه المفتي على حسب ما يسمع ويوقر مفتيه - [00:10:51](#)

قال صلى الله عليه وسلم ان من اجلال الله اكرام ذي الشبهة المسلم وحامل القرآن غير الغالي فيه والجافي عنه. ويتحين الوقت

والحال المناسب للسؤال. ولا يقاطع الشيخ ولا يلح عليه اذا اعتذر عن الاجابة - [00:11:11](#)

ولا يضيع وقته بما لا علاقة له بالسؤال ويترك السؤال عما لا يعنيه. قال صلى الله عليه وسلم من حسن المرء تركه ما لا يعنيه.

ويتقبل الحكم الشرعي ولو لم يكن على هوى - [00:11:32](#)

قال تعالى ثم لا تجدوا في انفسهم حرجا مما قضيت ويسلم سلموا تسليما نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم الاصل

تحريم الغرر ذكرنا نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر كما جاء في حديث ابي هريرة وحديث ابن عمر - [00:11:50](#)

رضي الله تعالى عنهم اجمعين وان الغرر هو جهالة العاقبة وعدم العلم بها او الجهالة في الحصول وعدمه وانه فرع عن تحريم القمار

والميسر ذكرنا كذلك ان الجهالة لا ينفك عنها في بعض المعاملات - [00:12:44](#)

مثلا لو قال انسان اني اريد ان اباع بيتي او اريد ان اشتري بيتا فقطعا ثمة جهالة في اساسات البناء بما هو داخل الحيطان في

الكهرباء في السبابة الداخلية في جهالة - [00:13:08](#)

ولكن هل يمكن الانفكاك عن هذه الجهلة؟ في واقع الامر لا يمكن الانفكاك عنها لذلك لو حررنا هذا البيع ومنعناه لاجل الجهالة التي فيه

فمعنى ذلك انه مؤدى هذا الامر - [00:13:26](#)

تحريم بيع البيوت والمنازل كاملة في العالم وهذا لا شك ليس مما ارادته الشريعة لذلك اتفق الفقهاء على صحة البيع بيع البيوت

والمنازل وغيرها وان كان فيها جهالة لماذا لانها جهالة لا يمكن الانفكاك عنها - [00:13:40](#)

طيب احيانا كذلك تكون الجهالة يسيرة نضرب لذلك مثلا انسان اراد ان يشتري مثلا آآ البطيخ مثلا قد يكون هذا البطيخ قد يكون مثلا

اه احمر سكريا وقد يكون لا لم ينضج بعد - [00:14:01](#)

فكيف يعرف هذا؟ لا يعرف الا اذا تم الا اذا تم قطعه وفكوه فاذا تم قطعها وتركت فسدت فلذلك لا يمكن بيعه الا بنوع وقدر من

الجهالة اليسيرة التي لا يمكن الانفكاك عنها - [00:14:26](#)

لاحظوا هناك فرق بين الجهالة اليسيرة او الجهالة التي لا يمكن الانفكاك عنها والتي تدعو اليها الحاجة حاجة المزارع في بيع مزروعاته

حاجة صاحب المنزل في بيع منزله وهكذا ولا يمكن الإفكاك عنها فهذه مقبولة ومغتفرة في الشرع - [00:14:46](#)

النوع الثاني المقابل لهذا الجهالة العظيمة الجهالة الكبيرة التي يمكن التحرز منها ولكن العاقلين في في هذا العقد لم يتحرزوا منها

ولكن العاقلين في هذا العقد لم يتحرزوا منها ولا تدعو حاجة اليها - [00:15:10](#)

وكأنهم دخلوا في هذا العقد عن رغبة للمقاومة والمخاطرة فهذه جهالة ممنوعة ومحرمة في الشريعة وهذا والله تعالى اعلم مأخوذ من

نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر - [00:15:31](#)

فان الغرر صار وصفا ملازما له حتى سمي البيع به لذلك سمي وقيل بيع الغرر هذا دليل على ان الغرر فيه كبير وانه آآ خطير وانه اقبل

عليه المتعاقدان عن رغبة فيه - [00:15:50](#)

وليس لكونه لا يمكن الافكار عنه لا يعني كان يمكنهم الاتفاق عنه ولكن اقبلوا رغبة فيه فلذلك سمي بيع الغرر واما البيوعات الاخرى

التي يكون فيها الغرر يسيرا فلا تسمى بيع الغرر - [00:16:14](#)

فهذا البيع انما سمي بيع الغرر لان الغرر وصف غالب فيه ووصف مطلوب التعاقد عليه يعني كأنه لا يمكن الانفتاح عنه وكأنهم يرغبون

ان يكون عقدهم على هذه الصفة التي فيها غرر - [00:16:30](#)

ولا يريدون الصفة التي ليس فيها غرر والتي يمكنه الانتقال عليها ففي هذه الحالة بيع الغرر يكون منهيا عنه ومحرم شرعا هذه بعض

الامثلة لبيوع الغار نريد ان نأخذ بعض التطبيقات - [00:16:50](#)

المعاصرة والتطبيقات القديمة لبيوع الغرض من التطبيقات القديمة التي ورد النهي عنها وكان الناس يستخدمونها في الجاهلية هو

بيع الملامسة وبيع المنابذة وبيع الحصى وبيع الملامسة كأنه بيع قائم على الحظ - [00:17:05](#)

قال اي شيء انا مثلا سوف ادخل يدي في هذا المكان اي شيء المسه تأخذ انت كذا وكذا قد الانسان يلمس ذهابا وقد يلمس حجرا

فتأخذه بقدر كذا وكذا. ان حصل لك ذهب فانت ربحان. وان حصل لك حجر فانت خسران - [00:17:25](#)

مثله بيع الحصى يقول اعطني الان مثلا آ الف دينار او الف درهم وانت عندك هذه الحصة ارمها على ما شئت ان وقعت على شيء يساوي الفين فهو نصيبك وان وقعت على شيء يساوي ريال او ريالين فهو نصيبك - [00:17:46](#)

او يقول اعطني الف دينار او الف درهم وارمي هذه الحصة في هذه الارض فان وصلت ان اخطأت في الرمي ووصلت الى ما يبعد متر او مترين او عشرة امتار او عشرين مترا فليس لك الا ذلك - [00:18:08](#)

وان اجدت الرمي ورميت بشكل بعيد جدا حصلت على مئات الامتار او غير ذلك هذا نوع كان يستخدم في الجاهلية يسمى بيع الحصة بيع الملامسة بيع المنابذة فجاء حديث النبي صلى الله عليه وسلم بالنهاي عنها - [00:18:24](#)

هذي امثلة كانت تستخدم سابقا في البيوعات المنهي عنها كذلك من صور البيوعات المنهي عنها لاجل الغرر بيع الحمل في البطن لا يعلم هو حي ام ميت سليم ام مريض؟ ذكر ام انثى - [00:18:44](#)

يباع الحبل في بطن الناقة في بطن الفرس هذا كذلك ممنوع ومحرم شرعا كذلك من امثلة الغرر بيع اللبن في الضرع قد تخرج لنا مثلا لترا او لترين او ثلاثة او اربعة لا يعلم - [00:19:05](#)

هذا كذلك منهي عنه بيع السمك في الماء هذا كذلك منهي عنه بيع ما لا يقدر على تسليمه نفترض ان شخص غصبت منه سيارة او ارض او ايا كان لها قيمة معينة فيقول انا ابيعها مثلا بنصف قيمتها - [00:19:23](#)

لشخص لا يقدر على اخذها او سيحاول ان يأخذها فان حصل عليها وحصل على الارض وان لم يحصل عليها لم يحصل على شيء هذا كذلك بيع ما لا يقدر على تسليمه - [00:19:46](#)

كذلك منهي عنه في الشريعة الاسلامية وهو نوع من انواع الغار يعني كأن القلبية في الاصل ايها الاخوة والاخوات مقصوده مقصوده التسليم التسليم اثر من الاثار المترتبة على البيع فاذا كان الانسان يبيع ما لا يقدر على تسليمه - [00:19:57](#)

نفترض انه ممنوع من تسليمه لسبب ما الان كونه يبيع هذا الشيء وهو لا يقدر على تسليمه فيه اشكال من هذه الناحية وهي انهم انه لم يتحقق مقصود البيع الاساس الذي هو اثر من اثاره وهو التسليم - [00:20:23](#)

كذلك من بيعات الغرر التي نهى عنها في السنة النبوية بيع الثمر قبل بلوغ صلح بيع الثمر قبل بلوغ صلاحه على اه رؤوس الاشجار او على رؤوس النخل قبل بدو الصلاح يكون عرضة للافات - [00:20:43](#)

يكون عرضة للافات اه عرضة للحشرات عرضة لما يصيبه من مثلا آ الافات التي ربما تتلفه كاملا او تتلفه جزئيا لكن بعد بلوغ الصلاح يخف تعرضه للافات بل ربما يقل ويندر - [00:21:05](#)

لانه خلاص نضج بعد بلوغ الصراحة خلاص بعد بلوغ صلاحه لا يبقى في رؤوس النخل او في رؤوس الا باقي اسبوع او اسبوعين حتى ينضج نضجا تاما وحتى يتم يعني اه قطفه واخذه - [00:21:29](#)

فالان قبل بنو الصلاح اول نشأة الثمرة تكون عرضة لافات كثيرة جدا فالبيع في هذه الحالة بيع فيه غرر وفيه اشكال لانه قد تصيبه افة يعني اه يندم على ذلك هالمشتري او يزعم انها بسبب اهمال البائع - [00:21:45](#)

لانه باعه الثمرة وهي على رؤوس شجره ونخله فيقول انك لم تسقه السقيا الجيدة ولم تحمي الحماية الطيبة المهمة المطلوبة منك لا وفي المقابل البائع الذي باع الثمر قبل بلوغ صلاحه - [00:22:08](#)

يعتبر قد سلم من هذه الافة واكل مال اخيه بغير حق فهذا الان فيه اشكال وهو اشكال الغرر الواقع في بيع الثمر قبل بلوغ صلاحه لماذا؟ لانه مجهول العاقبة قد يحصل له الثمر - [00:22:29](#)

ويسلم وقد يتلف الثمر كليا وقد يتلف جزئيا. فكأنه البيع قائم فيه اشكال من حيث العاقبة اه لاحد المتعاقدين فاصل قصير ونعود اليكم بعد هذا الفاصل ان اردت النجاح في الدنيا والسعادة في الآخرة فاسلك طريق العلم لكن الافات على هذا الطريق كثيرة. منها الرياء - [00:22:45](#)

بان يراد بالعلم الشهرة وثناء الناس. قال صلى الله عليه وسلم من طلب العلم ليماري به السفهاء او ليباهي به العلماء او ليصرف وجوه الناس اليه فهو في النار. ومنها الكبر والعجب - [00:23:24](#)

قال مجاهد لا يتعلم العلم مستحي ولا مستكبر. ومنها الحسد قال تعالى بينهم اي بغى بعضهم على بعض فاختلّفوا في الحق لتحاسدهم وتباغضهم. ومنها الانشغال بالدنيا وملهيّاتها واشغالها عن تحصيل العلم النافع - [00:23:42](#)

ومنها التعالم والتصدر قبل التأهل. فان التصدر يمنع من تلقي العلم قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه تفقهوا قبل ان تسودوا. ومنها الفتور والكسل. قال صلى الله عليه وسلم - [00:24:13](#)

ان لكل عمل شرا ولكل شرة فترة. فمن كانت شرته الى سنتي فقد افلح ومن كانت فترته الى غير ذلك فقد هلك فالزم طريق العلم ولا تصدنك الافات واحذر من قطاع الطريق. قال تعالى - [00:24:30](#)

لكم الشيطان انه لكم عدو مبين بشرى لنا زادنا كاذبية بالعلم كالازهار في البستان نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم عن اصول تحريم المعاملات تكلمنا عن الغرر والغرر له علاقة - [00:24:52](#)

وثيقة باصل اخر من اصول تحريم المعاملات وهو اكل المال بالباطل وذكرنا ان له علاقة وثيقة كذلك بالقمار والميسر من صور اكل المال بالباطل والغرر والقمار والميسر سورة التسويق الشبكي او التسويق الهرمي - [00:25:29](#)

الذي يقوم على طريقة شبكية هرمية يأكل فيها المتقدم مال المتأخر كيف سورة هذا الشيء الممنوع. تخيلوا معي ان ثمة شبكة او هرما فالان الهرم فيه طبقات الطبقة العليا منه - [00:25:54](#)

قليلة شخصين او ثلاثة او اربعة وكل ما نزلت طبقة كل ما اتسعت دائرة المشاركين لماذا؟ لان كل واحد من الطبقة العليا يرتبط به اثنين او ثلاثة او اربعة او خمسة من الطبقة التي تحته - [00:26:18](#)

وكل واحد من هذه الطبقة يرتبط به اثنين او ثلاثة او اربعة او خمسة من الذين تحتهم وهكذا حتى يصبح لنا ما يشبه شكل الهرم ما هي فكرة الاكل بالباء اكل المال بالباطل في هذا التسويق الهرمي او الشبكي. بغض النظر عن السلع التي توضع فيه - [00:26:33](#)

او الاشياء التي توضع من خلاله او الخدمات او ايا كان هل نفكر فيه تفكيراً مجرداً ليس على شكل تسويق وليس على شكل سلعة ولا على شكل منفعة او خدمة - [00:26:53](#)

صورة الهرم هذا ان الذي في الطبقة العليا يقول للذي في الطبقة التي تحته اعطني مثلاً عشرة دولارات وانا سوف اخولك او اعطيك او المنظمة او المؤسسة هذي سوف تخولك او تعطيك - [00:27:06](#)

انك تأخذ عشرة دولارات ممن هو تحتك من اربعة تحتك فيأخذ عشرة دولارات من الأربعة الذين تحته وفي مقابل ذلك يعطون الحق ان يأخذ كل واحد عشرة دولارات من اربعة تحته - [00:27:28](#)

وهكذا تخيلوها بهذا الشكل بدون سلعة او خدمة او ايا كان يعني تخيلوا انه لا يوجد سلعة فاقول انا سوف اخذ منك الان عشر دولارات اعطني اياها وفي مقابل ذلك انا - [00:27:46](#)

اتيح لك انك تأخذ ممن تحتك اربعة تتعامل معهم تأخذ منهم عشرة دولارات بعطيني الان عشرة وسوف تحصل على اربعين الاربعين ربما اقتسمها معك وربما لا اقتسمها معك يعني كذلك ربما يأتييني شيء منها وقد لا يأتييني شيء منها - [00:27:58](#)

لان لها اشكال عديدة طيب هؤلاء الاربعين الاربعة لماذا سيدفعون؟ كل واحد منهم عشرة دولارا لانه سوف يأخذ الحق بتحصيل عشرة دولارات ممن بعده طيب والذين بعده لماذا يدفعون عشرة دولارات؟ لانه سوف يأخذ الحق ان يحصل على عشرة دولارات من اربعة من من بعده - [00:28:13](#)

طيب مقابل ماذا مقابل لماذا دفعت العشرة دولارات؟ مقابل ان تحصل على الحق ان تحصل على ارض عشرة دولارات من كل واحد ممن بعدك وهكذا ويدفع عشرة ويحصل على دولارات ممن - [00:28:35](#)

اين سيتوقف هذا الهرم؟ سيتوقف الى مرحلة لا يمكن لهؤلاء القوم ان يحصلوا سوف نفترض انه الهرم هذا صارت قاعدته مثلاً مليون شخص خلاص اكتملت المنظومة التي يمكن من خلالها تسويق هذا الهرم - [00:28:50](#)

من الطبيعي يعني انه هذا الهرم سيتمكن تسويقه يمكن تسويقه على فئة قدرها كذا اي سلعة في العالم انها فئة مستهدفة ويمكن تسويقه على فئة او قدر معين. السيارات مثلاً سيارات مثلاً شركة كذا سيارات شركة كذا - [00:29:08](#)



لها حجم في السوق لا يمكن تسويقها الا على فئة معينة. قدرها مثلا مليون شخص مليونين شخص وهكذا يهمه اجتهادهم ولكن ثمة حد يقف عنده التسويق فهذه الطبقة سوف تأخذ من الطبقة التي تليها وتأخذ من الطبقة التي تليها الى ان تصل الى الطبقة التي يتوقف عندها حد التسويق - [00:29:25](#)

ما الذي يحصل؟ يحصل انهم دفعوا مالا ثم حاولوا ان يسوقوا على من بعدهم فلم يستطيعوا ان يسوقوا فتنهار هذه المنظومة الهرمية انهار هذه المنظومة الهرمية طيب كيف يسوقون هذه المنظومة الهرمية - [00:29:48](#)

لو قلت انت لشخص ادفع لي عشرة دولارات وسوف تحصل على الحق ان تحصل ممن بعدك عشرة دولارات اربعة اشخاص لن تكون مقنع لهؤلاء الاشخاص فلذلك يوسط في التسويق سلعة غير مقصودة - [00:30:11](#)

او منفعة غير مقصودة كأن يقال مثلا انه آآ سوف ابيعك هذه الورقة بعشرة دولارات هذي الورقة تساوي هلة او سنت واحد فلماذا تباع بعشرة دولارات؟ فاطفي عليها هالة معينة - [00:30:33](#)

او سوف ابيعك هذا السي دي الالكتروني او هذا الكاسيت او هذه المعلومة او هذا او هذا الحق للحصول على شيء ما او هذا الحق للحصول على تخفيض ما بحيث انك تسوق - [00:30:51](#)

هذه هذا الامر الذي وسطناه ليس مقصودا الهدف هو قضية الحصول على المال بشكل هرمي اظرب مثلا اخر كان تجعل يجعل الشيء التسويقي ان يقال انه متاجرة في البورصات العالمية التي يجهلها هذا الشخص الذي امامك - [00:31:07](#)

لاحظوا ما يعرف البورصات لكن واثق فتقول له يا اخي ادفع عشرة دولارات وهذي العشرة دولارات سوف يتم المتاجرة بها في البورصات العالمية. سوق انت هذه المتاجرة او المساهمة او المضاربة او المشاركة على البورصات العالمية - [00:31:29](#)

وخذ عشرة دولارات ممن يليك. ادلك منها خمسة واعطنا خمسة. طيب هو يأخذ خمسة ويسلم او يأخذ واحد ويسلم تسعة ويسوقها على من بعده الى ان تصل مرحلة التسويق الهرمي الى نهايتها ولا يمكن تسويقها بعد ذلك - [00:31:45](#)

فتنهار هذه المنظومة وتضيع هذه الاموال ونجد ان الطبقة العليا في هذا الهرم هم الذين اكلوا هذه الاموال والآخرين وجدوا انهم بدون شيء اكلت اموالهم بالباطل لماذا؟ لانه سوق لهم ان هذه متاجرة في البورصات العالمية ولا يفهمونها ولا يعرفونها - [00:32:05](#)

وليست متاجرة حقيقية في البورصات العالمية او سوق لهم سلع وهمية او سلع اضفي عليها شيء من الهالة او انها لا توجد الا في بلد معين او لا توجد الا برخصة معينة او لا توجد الا كذا وكذا - [00:32:27](#)

لماذا التسويق الهرمي يحتاج الى سلعة يظفي عليها شيئا من الهالة التي يجهلها الاطراف الاخرون لو كانت هذه السلعة موجودة ومتاحة وبالسعار العادية لماذا يدفع هذا الشخص اموالا للمسوقين الذين يسوقونها اذا كانت متاحة ومعرضة في الاسواق - [00:32:43](#)

مثلا اذا كانت هذه السلعة متاحة في السوق بخمسة دولارات لماذا اشترىها بعشرة دولارات من هذا المسوق سوف يشتري الشخص الذي يحتاجها بخمسة دولارات من السوق لذلك نجد دائما ان تسويق السلع والخدمات يستمر - [00:33:08](#)

واذا توقف عند موضوع معينة يستمر بيعهم لها يعني لا نجد ان شركة من الشركات شركات السيارات مثلا تبيع سياراتها والمستخدمون لها مثلا نفترض انهم مليون شخص في العالم مبيعاتها - [00:33:23](#)

يبيعون بعد ذلك صيانتها يبيعون السنة القادمة مليون سيارة الناس ترغب في السلعة بشكل حقيقي لكن في الهرم لا يسوق ولا يباع الا حق الحصول على المال من الطرف الذي بعدك - [00:33:39](#)

وهذا هو اكل المال بالباطل. هذا هو اكل المال بالباطل معنا اكل مال بالباطل يعني اكله بغير وجه حق بدون سلعة او خدمة او منفعة تقدم لك احيانا حتى يسوق - [00:33:58](#)

تسوق هذه الشبكة الهرمية وهذا هو الغالب انه يوضع فيها سلع او خدمات او منافع وهمية وغير مقصودة لاطراف هذا الهرم كونه غير مقصودة لاطراف هذا الهرم دليل من الدالة على ان هذا صورة التسويق الشبكي الهرمي الذي يعد محرما من اكل المال بالباطل. اسأل الله سبحانه وتعالى - [00:34:16](#)

ان يوفقنا واياكم لما فيه الخير والبر والتقوى وان يجعلنا واياكم مباركين حيثما كنا صلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله  
وصحبه اجمعين يأتيك ميسورا باي مكان ا카데미ه ينبوعها صافي - [00:34:42](#)  
وتعلم الفقه الميسر عاملا بالشرع دون تعصب - [00:35:19](#)