

## المحاضرة 81 - الفقه - المستوى الرابع - د. منصور الغامدي - قواعد

### تحريم المعاملات (الغرر)

منصور الغامدي

يا راغبا في كل علم نافع ينمو العلم ويتقدم. بتقنياته ومجالياته ومعه مطور أدواتنا في تقديم العلم الشرعي. أكاديمية زاد الفقه الميسرة عالما بالشرع دون تعصب لفلان بشرى لنا زادنا كاذبين - 00:00:00

بالعلم كالازهار في البستان. الحمد لله رب العالمين والصلة والسلام على نبينا محمد وعلى الله وصحبه أجمعين اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا وزدنا علما 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 أكاديمية زاد في المستوى الرابع اسأل الله سبحانه وتعالى ان يبارك في هذه الأكاديمية بالقائمين عليها وفي معلميها 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 عارض من عوارض التحريم - 00:01:30

بينا 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 والنقسان 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 العاقبة نضرب مثلا فبالمثال يتضح المقال لو ان انسانا كان يملك مثلا دابة - 00:02:42

ان نفترض انه يملك جملا هذا الجمل قيمته وهو حاضر قائم مشاهد ففترض ان قيمته عشرة الاف ريال آآ هذا الجمل 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 العاقبة قد يحصل وقد لا يحصل بماذا؟ بكم يشتري؟ يشتري طبعا بسعر اقل اشتريه بسعر اقل لانه متعدد الحصول والعدم يعني نضرب بذلك مثلا 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 خصوصا الافراس يعني التي او النوق التي آآ يرغب الناس فيها او حصلت على جوائز او تتخذ مثلا - 00:04:21

آآ للجمل او لغير ذلك والتي تكون غالية السعر للاسف احيانا بعض الناس يبيع حمل الناقة وحمل الفرس في بطنها قبل وضعها من المعروف لدى تجار الانعام والدواب والمواشي وغيرها - 00:04:38

ان مثلا ان اناثها تفوق ذكرانها في السعر. فمثلا باعتبار ان النتائج غالبا يكون ملكا لصاحب الانثى فلنفترض انه آآ لو كانت لو كانت ستضع فرسل انشي فان سيكون سعرها مثلا - 00:04:58

عشرين الفا ولو كانت هذه الفرصة ستنضع حسانا 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 فنفترض ان امها تساوي مثلا مئة الف فيقول هذا الشخص نحن الحقيقة في واقع الامر لا نعلم هل تضع ذكرنا انت ولكن سنشتري منكم خمسة عشر الف - 00:05:43

ان قد اريخنا وقد تريح انت هذا نوع من نوع او تكون هذى الفرصة مريضة او يكون ما في بطنها محله المرض فيقول خلاص انا اشتريه منك بخمسة الاف - 00:05:58

ان خرج سليما فقيمة اصلا عشرة الاف وان خرج ميتا فانا خسرت هذا نوع من انواع الغرر وهو جهالة العاقبة والغرر اصلا تحريم متفرعا تحريم القمار والميسر كان في نوع من المقامرة - 00:06:14

وكان 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 الخييل وهذا يدفع آآ رهان اخر انه سيفوز الفرس الفلاني وهذا يدفع رهان اخر انه سيفوز الفرس الفلاني - 00:07:00

فالذى يفوز فرسه يحصل على رهانات البقية والذى لا يفوز الفرس الذى يعني اه راهن عليه فانه يخسر المال الذى دفعه. هذا نوع من انواع المقامرة والميسر المحرمة شرعا تحريم الغرر - 00:07:17

تحريم الغصب هو فرع عن تحريم القمار الميسر يعني يمكن ان نقول ان الغرر نوع من المقامرة المصغرة يعني نوع من المقامرة المصغرة من شأنها الجهالة جهالة العاقبة. لا لا تعرف العاقبة - 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 آآ قد اشتري بيته 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 ومحرما في الشريعة اذا نحن نفرق - 00:08:49

بين الجهالة اليسيرة التي لا تتفك 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 التسلیم هذی کلها انواع من الجهات التي ترد على العقد - 00:09:31

فتكون نوعا من انواع الغرر الذي يحرم هذا العقد فاصل قصير ونعود اليكم بعد هذا الفاصل لا يکاد يوم يمر الا ويعرض لنا امر نختار في حكمه الشرعي فكيف نتصرف؟ الحل ان نستفتی العلماء - 00:09:48

قال تعالى وثم اداب ينبغي ان يتحلى بها المستفتى. اداب في نفسه واداب مع العالم. واداب في طريقة سؤال فيستفتی اهل الذكر المتبعين للادلة. ويتجنب من يفتون بالجهل او الهوى. قال صلی 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 فاما يفتيه المفتی على حسب ما يسمع ويوقر مفتیه - 00:10:51

قال صلی الله عليه وسلم ان من اجلال الله اکرام ذي الشيبة المسلم وحامل القرآن غير الغالى فيه والجافى 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 اسلام المرء تركه ما لا يعنيه. ويقبل الحكم الشرعي ولو لم يكن على هوى - 00:11:32

قال تعالى ثم لا يجدوا في انفسهم حرجا مما قضيت ويسلم سلموا تسليما نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم الاصل تحرير الغرر ذكرنا نهي 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 تحرير القمار والميسر ذكرنا كذلك ان الجهالة لا ينفك عنها في بعض المعاملات - 00:12:44

مثلا لو قال انسان اني اريد ان ابيع بيتي او اريد ان اشتري بيتا فقطعا ثمة جهالة في اساسات البناء بما هو داخل الحيطان في الكهرباء في السباكة الداخلية في جهالة - 00:13:08

ولكن هل يمكن الانفكاك عن هذه الجهالة؟ في واقع الامر لا يمكن الانفكاك عنها لذلك لو حرمنا 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 قد يكون هذا البطيخ قد يكون مثلا اه احمر سكريبا وقد يكون لا لم ينضج بعد - 00:14:01

فكيف يعرف هذا؟ لا يعرف 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 الإنفكاك عنها فهذه مقبولة ومغافرة في الشرع - 00:14:46

النوع الثاني المقابل لهذا الجهالة العظيمة الجهالة الكبيرة التي يمكن التحرز منها ولكن العاقدين في في هذا العقد لم يتحرزوا منها ولكن العاقدين في هذا العقد لم يتحرزوا منها ولا تدعوا حاجة اليها - 00:15:10

وكانهم دخلوا في هذا العقد عن رغبة للمقامرة والمخاطرة فهذه جهالة ممنوعة ومحرمة في الشريعة وهذا والله تعالى اعلم مأخوذ من نهي 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 الانفكاك عنه لا يعني كان يمكنهم الانفاق 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 وكانهم يرغبون ان يكون عقدهم على هذه الصفة التي فيها غرر - 00:16:30

ولا يريدون الصفة التي ليس فيها غرر والتي يمكنه الانتقال عليها في هذه الحالة بيع الغرر يكون منها عنده ومحرما 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 المناذرة وبيع الحصى بيع 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 ذهبا 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 مثلاً ٢٠ الف دينار او الف درهم وانت عندك هذه الحصاة ارمها على ما شئت ان وقعت على شيء

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

وإن أجدت الرمي ورميت بشكل بعيد جدا حصلت على مئات الأمتار أو غير ذلك هذا نوع كان يستخدم في الجاهلية يسمى بيع الحصاة بيع الملامسة بيع المنايذ فجاء حديث النبي صلى الله عليه وسلم بالنهي عنها - 00:18:24

هذا امثلة كانت تستخدم سابقاً 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 انتى - 00:18:44

یعنی هوسی ام میت سیم ام هریت؛ در ام امی

لتران او لتررين 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 غصب 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 سيعاول 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

ذلك منه في الشريعة الاسلامية وهو نوع من انواع الغار يعني لأن القلبية في الاصل ايها الاخوة والاخوات مقصوده التسلیم التسلیم اثر من الاثار المترتبة على البيع فإذا كان الانسان يبيع ما لا يقدر على تسلیمه - 00:19:57

الرسيم التسليم إن من الآثار المترتبة على البيع فادا كان الإنسان يبيع ما لا يقدر على تسليمه -

لم يتحقق مقصود البيع الأساس الذي هو اثر من اثاره وهو التسلیم - 00:20:23

كذلك، فإن إعلانات الشركة التي تنشر على متن الملاحة تقتصر على إعلانات تجارية فقط.

على رؤوس النخل قبل بدو الصلاح يكون عرضة للافات - 00:20:43

00:21:05 - 1 [الألفت] - بـ[ما] -

لأنه خلاص نضج بعد بلوغ الصراحة خلاص بعد بلوغ صلاحه لا يبقى في رؤوس النخل او في رؤوس الا بقي اسبوع او اسبوعين حتى ينضج نضحا تماما و حتى يتم بعثه اهقطقه و اخذنه 00:21:29

فالآن قبل بنو الصلاح أول نشأة الثمرة تكون عرضة لآفات كثيرة جدا فالبيع في هذه الحالة بيع فيه غرر وفيه أشكال لانه قد تصيبه افة يعني اه يندم على ذلك هالمشتري او يزعم انها بسبب اهمال البائع - 00:21:45

وهي على رؤوس شجره ونخله فيقول انك لم تسقه السقيا الجيدة ولم تحمي الحماية الطيبة المطلوبة منك لا  
وهي المقابل البائع الذي باع الثمر قبل بلوغ صلاحيه - 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 كلياً وقد يتلف جزئياً. فكانه 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

قال مجاهد لا يتعلم العلم مستحي ولا مستكبر. ومنها الحسد قال تعالى بينهم اي بغي بعضهم على بعض فاختلفوا في الحق

لتحاسدهم وتباغضهم. ومنها الانشغال بالدنيا وملهياتها واسغالها عن تحصيل العلم النافع - 00:23:42

ومنها التعامل والتتصدر قبل التأهل. فان التتصدر يمنع من تلقي العلم قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه تفهوموا قبل ان تسودوا. ومنها

الفتور والكسل. قال صلى الله عليه وسلم - 00:24:13

ان لكل عمل شرا ولكل شرة فترا. 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

لهم الشيطان انه لكم عدو مبين بشرى لنا زادنا كاذبية بالعلم كالازهار في البستان نعود اليكم بعد هذا الفاصل ونتابع حديثنا معكم عن

أصول 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

الذى يقوم على طريقة شبكة هرمية يأكل فيها المتقدم مال المتاخر كيف سورة هذا الشيء الممنوع. تخيلوا معي ان ثمة شبكة او

هرما فالآن الهرم فيه طبقات الطبقة العليا منه - 00:25:54

قبيلة شخصين او ثلاثة او اربعة وكل ما نزلت طبقة كل ما اتسعت دائرة المشاركين لماذا؟ لأن 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 خالله 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 للذى في الطبقة التي تحته اعطي مثلاً عشرة دولارات وانا سوف اخولك او اعطيك

او المنظمة او المؤسسة هذى سوف تتحولك او تعطيك - 00:27:06

انك تأخذ عشرة دولارات من هو تحتك من اربعة تحتك فیأخذ عشرة دولارات من الأربعه 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 اعطيك اياها وفي مقابل ذلك انا - 00:27:46

اتيح لك انك تأخذ من تتحتك اربعة تتعامل معهم تأخذ منهم عشرة دولارات بعطيك الان عشرة وسوف تحصل على اربعين الأربعين

ربما اقتسمها معك وربما لا اقتسمها معك يعني كذلك ربما يأتيك شيء منها وقد لا يأتيك شيء منها - 00:27:58

لان لها اشكال عديدة طيب هؤلاء الأربعين الاربعين لماذا سيدفعون؟ كل واحد منهم عشرة دولارات لانه سوف يأخذ الحق بتحصيل عشرة

دولارات من 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 عشرة دولارات؟ مقابل ان تحصل على الحق ان تحصل على ارض عشرة دولارات من كل واحد

من بعده وهذا ويدفع عشرة ويحصل على دولارات من - 00:28:35

اين سيتوقف هذا الهرم؟ سيتوقف الى مرحلة لا يمكن لهؤلاء القوم ان يحصلوا على فئة قدرها كذا اي سلعة في العالم انها فئة مستهدفة ويمكن

شخص خلاص اكتملت المنظومة التي يمكن من خاللها تسويق هذا الهرم - 00:28:50

من الطبيعي يعني انه هذا الهرم يمكن تسويقه يمكن تسويقه على فئة قدرها كذا اي سلعة في العالم انها فئة مستهدفة ويمكن

تسويقه على فئة او قدر معين. السيارات مثلًا سيارات 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 اجتهاهم 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 يستطعوا ان يسوقوا فتنها 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 من بعدك عشرة دولارات اربعة اشخاص لن تكون مقنع لهم لشراء الاشخاص فلذلك يوسط في التسويق سلعة غير مقصودة - 00:30:11

او منفعة غير مقصودة كأن يقال مثلا انه آآسوف ابيعك هذه الورقة بعشرة دولارات هذى الورقة تساوي هلة او سنت واحد فلماذا تباع بعشرة دولارات؟ فاظفي عليها حالة 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 بحبيث انك تسوق - 00:30:51

هذه هذا الامر الذي وسنه ليس مقصودا الهدف هو قضية الحصول على المال بشكل هرمي اظرب مثلا اخر كان يجعل 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 وهذا 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 مني 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 والآخرون وجدوا انهم بدون شيء اكلت اموالهم بالباطل لماذا؟ لانه سوق لهم ان هذه متاجرة في البورصات العالمية ولا يفهمونها ولا يعرفونها - 00:32:05

وليس متاجرة حقيقة في البورصات العالمية او سوق لهم سلع وهمية او سلع اضفي عليها شيء من الاله او انها لا توجد الا في بلد معين او لا توجد الا برقعة معينة او لا توجد الا كذا وكذا - 00:32:27

لماذا التسويق الهرمي يحتاج الى سلعة يظفي عليها شيئا من الاله التي يجهلها الاطراف الآخرون لو كانت هذه السلعة موجودة ومتاحة وبالاسعار العادلة لماذا يدفع هذا الشخص اموالا للمسوقين الذين يسوقونها اذا كانت متاحة ومعروفة في الاسواق - 00:32:43

مثلا اذا كانت هذه السلعة متاحة في السوق بخمسة دولارات لماذا اشتريها 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

يباعون بعد ذلك صيانتها يبيعون السنة القادمة مليون سيارة الناس ترغب في السلعة بشكل حقيقي لكن في الهرم لا يسوق ولا يبيع 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 كونها غير مقصودة لاطراف هذا الهرم دليل من الدليل على ان هذا صورة التسويق الشبكي الهرمي الذي يعد محظيا 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 وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى اله وصحبه اجمعين يأتيك ميسورا باي مكان اكادمية ينبوعها صافي - [00:34:42](#) - [00:35:19](#) وتعلم الفقه الميسر عالما بالشرع دون تعصب -