مجلة الإسلام

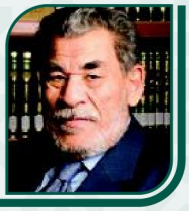
مجلة شهرية
تصدر عن خلية التسويق و الاتصال
- عدد أفريل 2020 -

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

مصرف السلام يرفع من وتيرة إجراءات الوقاية من فيروس كورونا

الكلمة الإفتتاحية
« في ذكرى الإمام »
بقلم السيد المدير العام : « حيدر ناصر »
ص 04

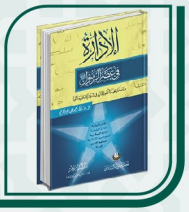
منبر هيئة الفتوى
« ياليت قومي يفعلون »
بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة
ص 05



فتاوى الهيئة
لكل سؤال جواب
ص 06

أقلام الموظفين
معجزة الآذان
السيد : منير مسالم رئيس مصلحة بوالص التحصيل فرع القبة
ص 09

أقلام الموظفين
« الطريق إلي الإبتكار »
بقلم السيدة : بن يحي فايزة مستشارة الزبائن / أفراد
ص 07



للمطالعة
الإدارة في عصر الرسول صلي الله عليه وسلم
ص 12

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

مجلة السلام

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية تصدر عن خلية التسويق و الاتصال؛ تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، وبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل؛ أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و متينة، و سنخصص لكل إدراة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث...إلخ

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتكم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التحية و التقدير

مجلة السلام

الفهـرس

الكلمـة الافتتاحيـة

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

ص 04

أقلام الموظفين:

المحافظة على سلامة النظام المصرفي
في ظل أزمة فيروس كورونا
بقلم السيد يونس قلالة نائب رئيس لجنة مندوبي العمال

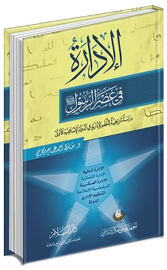
ص 11

منبر هيئة الفتوى

بقلم الدكتور : عزالدين بن زغيبة

" ياليت قومي يفعلون "

ص 05



مقتطفـات من كتـاب

الإدارة في عصر الرسول
صلي الله عليه وسلم

ص 12

فتاوي هيئة الرقابة الشرعية

ص 06

بـاب الطرائف و النوادر

ص 19

أقلام الموظفين:

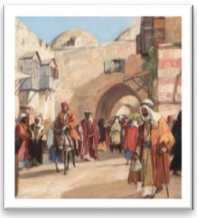
كيـف تـكـون نـاجحـا في عملك
بقلم : السيد بشير زنداح
مسؤول خلية تقييم الضمانات العقارية

ص 08

المشاركة في التظاهرات و الملتقيات لشهر أفريل 2020

من مصرف السلام الجزائر

ص 18



أعلام الأمة

النعيمان بن عمرو الأنصارى
صحابي اشتهر بالدعـابة وخفة الدم ..
لن تتخيل مواقفه مع الرسول ﷺ

ص 11

الشمائل المحمدية للإمام الحافظ الترمذي

ص 16

الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

في ذكرى الأمام

ذات يوم من شهر ابريل 1940 انطفأت شعلة من شعل العلم والصلاح والإصلاح بقسنطينة. ذاك كان يوم التحاق الشيخ الإمام عبد الحميد بن باديس رائد النهضة الجزائرية المعاصرة بالرفيق الأعلى. مات في زهرة العمر وذروة العطاء وقد خلف للجزائريين ميراثا عظيما تغذى منه الكثير من الوطنيين المجاهدين والمصلحين الذين حملوا بعده لواء الكفاح لاسترجاع سيادتنا المغتصبة و أصالتنا المنتهبة و لغتنا المغيبة و عقيدتنا المحتربة. كان رحمه الله جذوة منقدحة لا يخبوا أوارها و نبراسا منيرا في دياجي الاستعمار الغاشم سخر حياته القصيرة للإسلام و العربية و الجزائر وهي الثالوث المقدس الذي على كل منا أن يفيه حقه و ينافح عنه و يحافظ عليه في زمن كثرت فيه التحديات و عظمت فيه المخاطر و ضاقت الأرض بما رحبت وانكفأت الأمم على نفسها لا يعرف خليلا خليلا.

في مثل هذه الظروف الصعبة التي تمر بها أمتنا والعالم نستحضر مآثر هذا الرجل العظيم و جمعية العلماء المسلمين التي أسسها وثلة من رفاقه المصلحين لنستلهم منها تلكم القيم و المبادئ التي وجد مصرفنا الإسلامي ليترجم ما تعلق بمعاملات الناس المالية منها على أرض الواقع حتى لا تبقى حبيسة أروقة المساجد و ثنايا الزوايا و بطون أمهات الكتب و محفوظات صدور أهل العلم. لا يجب أن ننسى هاهنا أيها الإخوة و الأخوات أن الشيخ أبا اليقظان أحد مؤسسي جمعية العلماء المسلمين الجزائريين هو أول من نادى لتأسيس مصرف إسلامي يقوم نشاطه على قواعد الشريعة في مقال له بجريدة وادي ميزاب سنة 1928 جاء فيه : " أن يقوم بعض متنوري الأمة بفتح مصرف أهلي يؤسس على القواعد الإسلامية المقررة في الفقه الإسلامي ويسير بأساليب البنوك العصرية برؤوس أموال الأثرياء من المسلمين في عاصمة الجزائر أو قسنطينة ، ويربط صلاته مع المصارف الأخرى الأجنبية على قاعدة تعيين الوكلاء منها يعرفون كيفية التعامل الإسلامي لتسهيل التبادل معها بما لا يخرج عن قواعد الإسلام "

واستجاب ثلة من أصحاب المال والأعمال والتجارة الجزائريين فاجتمعوا في نادي الترقي و أنشأوا هذا المصرف وعينوا له مجلس إدارة يرأسه المحامي عمر بوضربة وأودعوا ملف طلب اعتماده لدى بنك الجزائر المركزي حينذاك ولكن السلطات الاستعمارية تحفظت على الملف وتجاهلت الطلب بل ذهبت إلى أبعد من ذلك حين استدعت المحكمة الشيخ أبي اليقظان ووجهت له تهمة محاولة التفريق بين الأهالي لا لشيئ إلا لدعوته لتأسيس مصرف يراعي الخصوصيات الدينية للمجتمع الجزائري المسلم.

نعم أيها الزملاء والزميلات إن عملنا في الصيرفة الإسلامية اليوم نفحة من نفحات جهاد أمتنا لاسترجاع هويتها وشخصيتها وأصالتها وقبس من نضال أولئك العلماء والوطنيين المخلصين لإعطاء مضمون حقيقي لاستقلال بلادنا الذي لن يكتمل قبل أن تأخذ مقومات شعبنا الحضارية من دين و لغة و تراث فقهي مكانتها المستحقة لها في مجتمعنا و معاملاتنا.

إن حسن اعتنائنا بأعمالنا و الاجتهاد لتطوير منتجاتنا و الحفاظ على سمعة مؤسستنا لهو عربون وفاء لهؤلاء الأسلاف العظام الذين تركوا لنا هذه الأمانة و حري بنا جميعا أن نحفظها ليحفظنا الله لها و بها بما يحفظ به عباده الصالحين.

بقلم الدكتور :
عز الدين بن زغيبة
نائب رئيس هيئة الفتوى
والرقابة الشرعية

ياليت قومي يفعلون

يروى أن عالماً جليلاً ذا حكمةٍ وبصيرةٍ وذا مالٍ وجاهٍ ، كان جالساً -يوماً- مع تلاميذه ومريديه ، وبينما هم كذلك ، إذ دخل عليهم رجلٌ غريبٌ لا يعرفه أحدٌ منهم ، ولا يبدو عليه مظهرُ طلابِ العلم ، ولكنه بدا للوهلة الأولى كأنه عزيزُ قومٍ أذلّتهُ الحياة!!

دخل وسلّم ، وجلس حيث انتهى به المجلس ، وأخذ يستمع للشيخ بأدبٍ وإنصات ، وفي يده قارورةٌ فيها ما يشبه الماء لا تفارقه.

قطع الشيخ العالمُ حديثه ، والتفت إلى الرجل الغريب ، وتفرّس في وجهه ، ثم سأله: ألك حاجةٌ نقضيها لك ؟! أم لك سؤال فنجيبك ؟!

فقال الضيف: لا هذا ولا ذاك ، وإنما أنا تاجر ، سمعتُ عن علمك وخُلُقك ومروءتك ، فجئتُ أبيعك هذه القارورةَ التي أقسمتُ ألّا أبيعَها إلا لمن يقدّر قيمتها ، وأنت -دون ريبٍ- حقيقٌ بها وجدير...

قال الشيخ: ناولنيها ، فناوله إياها ، فأخذ الشيخ يتأملها ويحرك رأسه إعجاباً بها ، ثم التفت إلى الضيف: فقال له: بكم تبيعها ؟ قال: بمئة دينار ، فرد عليه الشيخ: هذا قليل عليها ، سأعطيك مئةً وخمسين!! فقال الضيف: بل مئةٌ كاملةٌ لا تزيد ولا تنقص.

فقال الشيخ لابنه: ادخل عند أمك وأحضر منها مئةَ دينار..

وفعلاً استلم الضيف المبلغ ، ومضى في حال سبيله حامداً شاكراً ، ثم انفضَّ المجلسُ وخرج الحاضرون ، وجميعهم متعجبون من هذا الماء الذي اشتراه شيخُهم بمئة دينار!!!

دخل الشيخ إلى مخدعه للنوم ، ولكنّ الفضول دعا ولده إلى فحص القارورة ومعرفةِ ما فيها ، حتى تأكد -بما لا يترك للشك مجالاً- أنه ماء عاديّ!!

فدخل إلى والده مسرعاً مندهشاً صارخاً: يا حكيم الحكماء ، لقد خدعك الغريب ، فوالله ما زاد على أن باعك ماءً عادياً بمئة دينار ، ولا أدري أأعجبُ من دهائه وخبثه ، أم من طيبتك وتسرعك ؟ ؟!!

فابتسم الشيخ الحكيم ضاحكاً ، وقال لولده:

يا بني ، لقد نظرتَ ببصرك فرأيتَه ماءً عاديّاً ، أما أنا ، فقد نظرتُ ببصيرتي وخبرتي فرأيتُ الرجل جاء يحمل في القارورة ماءَ وجهه الذي أبَتْ عليه عزَّةُ نفسه أن يُريقَه أمام الحاضرين بالتذلُّل والسؤال ، وكانت له حاجةٌ إلى مبلغٍ يقضي به حاجته لا يريد أكثر منه. والحمد لله الذي وفقني لإجابته وفَهْم مراده وحِفْظِ ماء وجهه أمام الحاضرين. ولو أقسمتُ ألفَ مرّةٍ أنّ ما دفعتُه له فيه لقليل ، لما حَنَثْتُ في يميني.

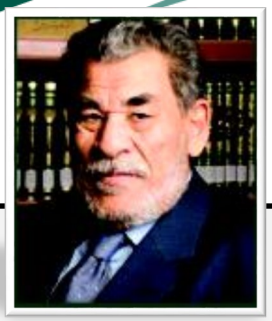
إن استطعتَ أن تفهم حاجةَ أخيك قبل أن يتكلم بها فافعل ، فذلك هو الأجملُ والأمثل...

تفقَّدْ -على الدوام- أهلك وجيرانك وأحبابك ، فربما هم في ضيقٍ وحاجةٍ وعَوَزٍ ، ولكن الحياء والعفاف وحفظَهم لماء وجوه قد منعهم!!

فاقرأ حاجتهم قبل أن يتكلموا...

وما أجملَ قولَ من قال:

فتـــاوى الهيئـــة



السـؤال:

تقدم أحد المتعاملين المستفيدين من سقف تمويلي بالمرابحة بطلب تمويل لإقتناء أنواع من الوقود من خلال صيغة المرابحة، غير أن المورد يرفض إصدار الفواتير بإسم المصرف و من ثم التعامل معه، و أصدر الفاتورة الشكلية المبدئية (عرض الأسعار) بإسم المتعامل، كما أن الوقود موضوع التمويل يتم تزويد المتعامل به مباشرة من قبل المورد في خزانات محطة البنزين التي يملكها، و عليه فإننا نرجو منكم بناء على ما ذكر إفادتنا برأيكم حول المسألة، و نرفق لكم صحبة المراسلة طلب المتعامل الموجه إلى المصرف، و نسخة عن الفاتورة الشكلية كما وردت إلينا.

جـواب الهيئـة:

نظراً لرفض المورد توريد الوقود إلى المصرف مباشرة، فإن الهيئة ترى تنفيذ المعاملة على الوجه التالي:

أولاً: يوكل المتعامل في شراء البضاعة و قبضها نيابة عن المصرف و ذلك بعقد وكالة أساس.

ثانياً: إذا رغب المتعامل في إبرام صفقة معينة مرابحة فإنه يتقدم إلى المصرف طالباً منه توكيله في تلك الصفقة بعينها مع بيان نوع و مواصفات و كمية الوقود الذي يرغب في شرائه، و يذكر في هذا الطلب أنه يعد بشراء نفس الكمية مرابحة بالتكلفة و هامش ربح محدد، و أنه يدفع الثمن حسب جدول معين.

ثالثاً: يرسل المصرف إلى المتعامل موافقة على توكيله في تلك الصفقة بعينها و بالشروط المذكورة فيها.

رابعاً: يقوم المتعامل بشراء الوقود و إستلامه نيابة عن المصرف و قبل أن يتصرف في هذه الكمية بالبيع أو الإستهلاك يرسل إيجاباً أي عرضاً للمصرف لشراء الكمية منه لنفسه و يرد المصرف بالموافقة، و بذلك يتحقق تملك المصرف و قبضه عن طريق وكيله كما يتحقق شراء العميل من المصرف بالإيجاب و القبول و أما القبض فهو واقع حكماً لأن ما بيد الأمين (الوكيل) مقبوض له حكماً فلا داعي لإعادة القبض و الإقباض.

و أما ما يتعلق بقبض العميل للوقود (في خزاناته) و عدم إستخدامه قبل أن يشتريه فيعالج على النحو التالي:

- يتم الإتفاق على أنه بمجرد تفريغ الوقود في خزانات العميل يرسل العميل أو من تسلم الوقود رسالة بالفاكس أو الإيميل لشخص يعينه المصرف لذلك، و على ذلك الشخص الذي عينه المصرف ليمثله في قبول الإيجاب أن يرد بالموافقه فينعقد العقد.
- أن يخصص المصرف موظفاً صغيراً يحضر تسلم الوقود في المواعيد التي يخطر العميل بها المصرف و في هذه الحالة و عقب تفريغ الوقود أمام مندوب المصرف فإنه يقدم للعميل أو من يوجد في الموقع مفوضاً من قبل العميل في أن يوقع عقد المرابحة.

السؤال:

لما بادر المصرف بتنفيذ عملية مرابحة محلية من أجل إقتناء عتاد و أجهزة لفائدة متعامل متعاقد مع مجموعة من المستشفيات من أجل توريد عتاد و أجهزة طبية، تبيّن له أن العتاد موضوع المرابحة قد سلّم و ركّب بالمستشفى المتعاقد معه، و قد برر المتعامل ذلك بالإستعجال المتعلق بتنفيذ هذه العملية و الذي دفع المورد إلى التركيب المباشر للعتاد بالمستشفى دون إنتظار تنقل مندوب المصرف إليه، و إذ يطلب المتعامل من المصرف إيجاد الحل المناسب له فإننا نرجو من الهيئة إفادتنا برأيها في هذه المسألة.

جواب الهيئة:

"إذا كان العميل قد تقدم بطلب شراء أجهزة و وعد بشرائها و لما ذهب مندوب المصرف لشرائها أخبره المورد (البائع) بأنها قد ركبت فعلا في مكان عميل المصرف فإن المعاملة تكون باطلة إلا إذا كانت الأجهزة مما ينفصل كجهاز تكييف أو ثلاجة فإنه يمكن لمندوب البنك معاينتها و شراؤها من البائع ثم قبضها و تكفي المعاينة السابقة و بيعها مرابحة و تسليمها للمشتري مرابحة و أما إن كانت مما يستهلك عينه كخلطة الاسمنت توضع في السقف مثلا أو يختلط بغيره كالبترول فإن المعاملة لا تصح.

و إذا كانت المعاملة قد تمت فإن كانت من النوع الثاني جنبت أرباحها و إلا فلا."

الطريـــــق إلي الإبتكار

بقلم: السيدة بن يحي فايزة مستشارة
الزبائن / أفراد فرع عين وسارة

بغض النظر عن المجال الذي تعمل فيه، فمن المرجح دائما ان المنافسة الشديدة سواء كانت بين الموظفين او بين المؤسسات تزيد وبصفة كبيرة من الحاجة إلى الابتكار، لكن مجرد الدعوة إلى ذلك ليست كافية لتحقيقه.

الابتكار هي عملية بشرية من بدايتها إلى نهايتها وهي غير قابلة للتوقع بطبيعتها وفوضوية في كثير من الأحيان فإذا كنت تريد أن تبتكر يتعين عليك أن ترحب بأي فكرة مبدئيا على الأقل في مرحلة غربلة الأفكار بما فيها الأفكار السخيفة

وأول منهجية تتبعها لتحقيق الابتكار هو التعاون بين أفراد متعددة التخصصات والتركيز الشديد على احتياجات المستخدمين وبدون ان ننسى أن كل مرحلة من هذه العملية تتضمن أمورا يجب إنجازها كما تسود الصيغة المادية وهي بدورها تسعى للوصول إلى النتائج.

والمشكلة هنا انه حين نواجه اختلافات في الآراء خاصة تلك التي تقوم على القيم والمعتقدات التي نؤمن بها بشدة فإن ذلك يمكن ان يثير انفعالات قوية ومن الممكن أن تتغلب الانفعالات على المنطق وذلك مؤقتا بالطبع مما يصعب علينا التفكير بدقة في كافة الأفكار المطروحة.

لكن أرى من ناحية أخرى أن هذه الانفعالات جيدة فهي تتيح لنا معرفة أننا نكثرت بالمناقشة التي بين أيدينا طبعا لكن ليس بالضرورة ان نخلق العداوة بين الموظفين فكل شخص في مكانه ومنصبه فالقرار الأخير يعود إلى مدير المؤسسة ، في رأيكم متى ينجح الابتكار؟ ينجح حين يجتمع أشخاص من تخصصات وخلفيات مختلفة لوضع احتمالات جديدة لم يكن أي منهم تصورها بمفرده.

يمكن لنا من الان وفي هده اللحظة أن يكون عملنا جماعي كما قال عز وجل (وتعاونوا على البر والتقوى) فأي عمل جماعي يطرح فيه الله البركة ، إذا كان كل شخص يفكر في نفسه فقط فلن يكون ناجح في حياته فالنجاح ليس هو الزيادة في الراتب فقط فمن يفكر بهذه الطريقة لن يكون مبتكرا إطلاقا.

الابتكار هدا مرتبط تماما بالعمل الجماعي فكثيرا ما تكون للعمليات الابتكارية أهداف غامضة وإن كانت طموحة يتطلب تحقيقها التجريب والمحاولة والخطأ الجماعي ، فيتعلم المصممون والباحثون على نحو نشط ومستمر ، لكي يتوصلوا إلى منتجات وخدمات جديدة تبقي شركاتهم قادرة على التنافس والبقاء.

و نعلم أن كل شخص في هذه الحياة عنده فكرة و لو كانت بسيطة ، اذن لماذا تكتمها في داخلك ؟ ما سبب ذلك ؟ هل الروتين اليومي يضعفك ؟ هل هو الخوف ، ام تتجنب سخرية الاخرين منك. لا يجب أن تكون شخصيتك ضعيفة لاسباب جد تافهة ، كل واحد منا في الحياة له ضغوط يومية و ممكن هموم تفوق الجبال لكن إن تركتها تسيطر عليك فلن تحقق ذرة من النجاح في حياتك و ستقتل داخلك مع الوقت و لكن إن سيطرت عليها ستكتشف و تحقق و تكسب ما لم تكن تتخيله يوما و هذا عن تجربة شخصية.

إعتبروا هذه الفكرة البسيطة مجرد مقدمة لما سوف أطرحه لكم من وصفات جد مهمة للابتكار في الحياة اليومية و المهنية و بالخصوص في مجال العمل ، إذن دعونا نواجه الواقع في بيئة العمل اليومي فعملية التعلم لا تتوقف أبدا يمكن لنا أن نحقق بعض الأهداف في حين نخفق في أخرى لكن دورة تحقيق الأهداف تبقى دائما مستمرة

معا إلى طريق الابتكار و الريادية

كيف تكون ناجحا في عملك

بقلم السيد : بشير زنداح مسؤول خلية التقييم العقارية

حب العمل يعتبر حب العمل وإتقانه من المتطلبات الأساسية التي تضمن النجاح في أيّ ميدان مهنيّ ، حيث إنّ وجود شغف ورغبة لدى العاملين في وظيفة معينة يمنحهم دافعاً قوياً للإبداع فيه وإتقانه ، ممّا يجعلنا نعتبر أنّ حب العمل بمثابة طريق حتمي للوصول إلى الغايات وتحقيق الأهداف المهنية التي من شأنها أنّ ترفع من قيمة الشخص وتحقّق له مكانة اجتماعية ومهنيّة مميّزة ، ويكتسب من خلالها احترام الآخرين له ، وتتيح له أنّ يكون عنصراً فعالاً في المكان الذي يعمل فيه على وجه الخصوص ، كما أنّه يكون مؤثراً في المجتمع و المحيط الذي يعيش فيه عموما ، ومعيلاً له لا عالة عليه .

كما أن ديننا الاسلامي الحنيف حثّنا على الإتقان وجعله من الأساسيات في الإسلام سواءً كان في العبادات التي يقوم بها المسلم لله تعالى ، أو في الأعمال الدنيوية التي يقوم بها والتي تعود عليه بالنفع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة ، فقد قال الله تعالى: (وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ) -التوبة:105- ، هذا أمر بالعمل وأنّه على العمل يكون هناك رقيب هو الله ورسوله والمؤمنون ، فإن لم يتقن المسلم عمله من تلقاء نفسه ومن نزعة المسئولية في ذاته ، يتقنه لأنّ هناك رقيب وليس أعظم من مراقبة الله في كل زمانٍ ومكان لإتقان كل الأعمال ، وعلى سبيل العبادات ، فقد قال عليه السلام ذات مرة لرجل: (اذْهب فصلِّ فإنَّكَ لم تصلِّ) ، رغم أنّه صلّى ولكنّه صلّى صلاته بلا إتقان فلم تكن على الوجه المطلوب ، فوجب عليه إعادتها ، فلو تمّ التعامل بهذا المنطق في أعمال الدنيا أن نقوم بإعادة العمل الغير متقن ، فهذا سوف يجلب الخير الكثير والنتائج المرضية الكثيرة. يعد الشخص الذي يتقن عمله هو محبوبٌ من الله ورسوله ومن الناس ، وهناك دافعٌ كبير لإتقان العمل هو ابتغاء حب الله ، فقد قال عليه السلام: (إنَّ اللهَ تعالى يُحِبُّ إذا عمِلَ أحدُكمْ عملًا أنْ يُتقِنَهُ) ،

كما لا يخفى أن نضرب مثل وفي الأمثلة الحية لشعوب العالم والمثل القوي الذي يضرب دائمًا وهو اليابان ، فالمواطن الياباني بطبيعته غير ذكي ذكاء خارق ، بالرغم من أن معدل ذكائه لا يفوق المواطن العربي مثلًا ، ولكن تكمن قوتهم ونهضتهم في أنّهم متقنون لأعمالهم ، ويقومون بها على أكمل وجه وبطريقة جماعية لتكون أعمال مُثلى ، لذا فإتقان العمل قيمة عظيمة ، وهو عبادة كبيرة ، وهو سبب التقدم ودليل كل استمرارية ، فلذلك يجب الحرص عليه والعمل به للوصول لأعلى المراتب في الدنيا والآخرة.

كما يجدر بالإشارة على إنّ حبّ العمل وإتقانه يتطلب العديد من المقوّمات ، على رأسها اختيار الشخص للمجال الذي يرغب في العمل فيه ، وحصوله بالتالي على أكبر قدر ممكن من المعرفة النظرية التي تمكّنه من تطبيقها بشكل عملي في المواقف المختلفة في العمل ، وفيما يلي سنسلط الضوء على أهمية حبّ العمل والقيام بالمهام المختلفة على أكمل وجه ، وعن السبل التي تزيد من رغبة الأشخاص بأعمالهم ، كما أن أهمية حبّ العمل وإتقانه من شأنه أنّ ينعكس بصورة إيجابية جداً على الحالة النفسيّة للشخص ، ويزيد من دافعيته وبالتالي يرفع من جودة و مردودية أعماله و تنعكس بالإيجاب و تساهم في زيادة الانتاج و رقم اعمال الشركة ، ويمكن تلخيص أهمية ذلك بما يلي: المنفعة من الناحية المادية ، حيث إنّ زيادة الإنتاج والتميّز والقيام بالمهام كما يجب من شأنه أنّ يدفع إدارة الشركات إلى تقديم المكافآت والمحفّزات المختلفة للموظف ، بالإضافة الى فتح آفاق عدة خارج حدود المنظمة التي يعمل فيها الموظف ، حيث تكثر الفرص وعروضات العمل من الشركات الأخرى التي تعمل في نفس المجال والتي سبق لها أنّ لاحظت مدى تميّز هذا الشخص في عمله ، فتسعى تلقائياً لاستقطابه للعمل معها ، والاستفادة من خبراته وقدراته. اختصار الوقت والجهد ، حيث إنّ العمل غير المتقن يتسبّب لاحقاً في العديد من المشكلات التي تحتاج إلى تصحيح وتقويم ، ممّا يستنزف طاقات ووقت أكبر.

و في الختام يوصى باتباع الإرشادات التي تخفّف من الملل الوظيفي ، وتزيد من إقبال الأشخاص على أعمالهم ، وذلك عن طريق بناء علاقة غير نفعيّة مع العمل ، أي أن لا يهدف الموظف إلى الحصول على أجر شهري من وظيفته فقط ، بل لا بدّ من وجود هدف مهني يطمح لتحقيقه ، سواء الوصول إلى منصب معيّن أو الحصول على فرصة للعمل في فروع أخرى للمكان الذي يعمل فيه ، وغيرها ، كما يقع على عاتق المسؤولين في المنظّمات والمؤسّسات المختلفة تهيئة البيئة المناسبة للإبداع والإتقان والتي تبدأ من منح الموظفين حقوقهم ، وإطلاق العنان لإبداعهم وتجنّب البيروقراطية في العمل.

و أخير نود الاشارة أنه من ضمن الأمثلة الحية حاليا في حب العمل وإتقانه هي الولاء و وقوف الموظف العامل بجانب المؤسسة او الشركة التي يعمل بها في الظروف الاستثنائية الصعبة حفاظا عليها من الانهيار ، و يتجلى ذلك في ظل هذا الوضع السائد الذي تمر به البلاد و المصرف خاصة نتيجة تفشي وباء - covid-19 رفع الله علينا هذا الوباء و البلاء باذن الله سبحانه و تعالى ، كما أيضا في ظل هذا الوضع الذي نمر به اود أن اتوجه بتشكراتي الخالصة في هذه المرحلة و الظرف الاستثنائي الى كل الموظفين المرابطين المجاهدين و المجندين للعمل بالمصرف دون استثناء و على رأسهم سيادة المدير العام و رئيس القطاع التجاري على المجهودات المبذولة في هذه الظروف الصعبة و الشجاعة التي يأدون بها واجباتهم المهنية باحترافية اتجاه المصرف الفردية و الجماعية و هذا حماية للمصرف و السهر على تسير شؤونه .

معجزة الآذان

السيد : منير مسالم
رئيس مصلحة بوالص التحصيل
فرع القبة

من يخفى عليه أن القرآن العظيم معجز بألفاظه و معانيه و بما يحتوي عليه من حقائق علمية لا زال العلم يحاول فك شفراتها إلى الآن.

من منا يجهل أن في السنة النبوية من الإعجاز ما يكفي لقطع لسان كل مشكك في نبوته عليه أفضل الصلاة و السلام.

و لكن هل خطر ببالك يا من تقرأ مقالي هذا أن الآذان – نعم الآذان – ذلك البناء على صغر تركيبته اللفظية يحوي من الإعجاز ما يكفي ليبقيك مذهولا!

دعونا أولا نستعرض الآذان بمقاطعه و من ثم نعرج على ما به من إعجاز:

الله أكبر الله أكبر
الله أكبر الله أكبر
أشهد أن لا إله إلا الله أشهد أن لا إله إلا الله
وأشهد أن محمدا رسول الله وأشهد أن محمدا رسول الله
حي على الصلاة حي على الصلاة
حي على الفلاح حي على الفلاح
الله أكبر الله أكبر
لا إله إلا الله

أولا: عدد كلمات الآذان 50 كلمة هذا من جهة و من جهة أخرى قال تعالى "من جاء بالحسنة فله عشر أمثالها و من جاء بالسيئة فلا يجزى إلا مثلها و هم لا يظلمون" الأنعام و الآذان يرفع 5 مرات في اليوم إذن حاصل ضرب 10 في 5 يساوي 50 حسنة و هو نفسه عدد كلمات الآذان و يؤكد هذا قوله عليه أفضل الصلاة و السلام " هي خمس و هي خمسون" رواه البخاري أي خمسون في الأجر.

ثانيا: إذا تأملنا القرآن نجد أن الكلمات بمعنى الآذان كلمة (أذن) تكررت مرتين و كلمة (مؤذن) مرتين و كلمة (أذن) وردت مرة واحدة و بذلك يكون المجموع 5 مرات أي بعدد مرات الآذان في اليوم و الليلة.

ثالثا: عدد حروف اللغة العربية 28 حرفا ، و عدد الحروف المستعملة في الآذان 17 حرفا و هو نفسه عدد مجموع ركعات الصلوات المفروضة في اليوم و الليلة.

رابعا: عدد مقاطع الآذان 12 مقطعا, و يقول تعالى "إن عدة الشهور عند الله اثنا عشر شهرا في كتاب الله يوم خلق السماوات و الأرض" التوبة و كأن الله يقول أن هذا الصوت لا يمكن أن يتوقف على مدار السنة إلى أن يرث الله الأرض و من عليها.

و لعله لسان حالنا اليوم فالصلاة في المساجد قد عطلت و كذلك حال الكثير من العبادات و لكن الآذان لا يزال يدوي في السماء و كأن شيئا لم يكن فسبحان من أمره بين الكاف و النون.

خامسا: آخر مقطع في الآذان "لا إله إلا الله" و عدد حروفه 12 عشر حرفا أي أن التوحيد على مدار السنة قال الصادق الأمين "خير ما قلته أنا و النبيون من قبلي لا إله إلا الله" رواه البخاري.

سادسا: الآذان يبدأ بلفظ الجلالة و يختم به أيضا.

سابعا: أكثر كلمة تكررت في الآذان هي لفظ الجلالة ب 11 مرة, لماذا هذا الرقم بالذات ؟ الإجابة لأنه الرقم الوحيد الذي يتكون من 1 و 1 و لا يقبل القسمة إلا على نفسه و على الواحد, كأن الله يقول لنا أن صاحب هذا الآذان هو واحد أحد سبحانه و تعالى.

و الأعجب أن نفس اللفظ هو الأكثر تكرارا في القرآن ب 2699 مرة و هو عدد أولي لا يقبل القسمة إلا على نفسه و على الواحد و ذلك لأن الله واحد.

ثامنا: لفظ الجلالة مركب من 3 أحرف أبجدية الألف و اللام و الهاء و هي نفسها حروف "لا إله إلا الله". لا يستطيع أي إنسان مهما أوتي من العلم و البلاغة أن يشكل لنا جملة جامعة مانعة يتحدث فيها عن نفسه باستخدام حروف اسمه فقط.

تاسعا: تكررت حروف اسم الله في الآذان الألف (47 مرة) اللام (45 مرة) الهاء (20 مرة) أي ما مجموعه 112 حرفا !

لاحظ معي ورد لفظ الجلالة أول مرة في القرآن في سورة الفاتحة و آخر مرة في سورة الإخلاص...عدد السور من الفاتحة إلى الإخلاص هو 112 سورة بالتمام ذلك لأن الذي نزل القرآن هو الذي أنزل الآذان على قلب حبيبنا عليه أفضل الصلاة و السلام.

و أختم قائلا من يرد الله به خيرا يفقهه في الدين ، اللهم علمنا ما ينفعنا وانفعنا بما علمتنا.

النعيمان بن عمرو الأنصارى

صحابي اشتهر بالدعـابة وخفة الدم .. لن تتخيل مواقفه مع الرسول ﷺ

نسب النعيمان بن عمرو:

هو النعيمان بن عمرو بن رفاعة بن الحارث بن سواد بن مالك بن النجار الأنصاري ، وقدتمتع النعيمان بن عمرو بكثير من الصفات العذبة والشمائل الكريمة منها: الشجاعة والإقدام على مواطن الجهاد, قال ابن سعد: شهد بدرًا وأحدًا والخندق والمشاهد كلها.

وكان من صفاته كذلك حب الفكاهة والطرفة وخاصة مع النبي ﷺ قالت أم سلمة رضي الله عنها: "كان الضحاك مضحاكًا مزاحًا"

بعض مواقفه مع النبي (صلى الله عليه وسلم) :

كان لا يدخل المدينة إلا اشترى منها ثم جاء بها إلى النبي (صلى الله عليه وسلم) فيقول هذا أهديته لك فإذا جاء صاحبها يطلب نعيمان بثمنها أحضره إلى النبي (صلى الله عليه وسلم) وقال أعط هذا ثمن متاعه فيقول أوَ لم تهده لي فيقول: إنه والله لم يكن عندي ثمنه ، ولقد أحببت أن تأكله ، فيضحك ويأمر لصاحبه بثمنه.

ودخل أعرابي على النبي (صلى الله عليه وسلم) وأناخ ناقته بفنائه فقال بعض الصحابة للنعيمان الأنصاري لو عقرتها فأكلناها فإنا قد قرمنا اللحم ففعل فخرج وصاح وعقره يا محمد فخرج النبي (صلى الله عليه وسلم) وقال من فعل هذا فقالوا هو النعيمان فأتبعه يسأل عنه حتى وجده قد دخل دار ضباعة بنت الزبير بن عبد المطلب واستخفي تحت سرب لها فوقة جريد فأشار إلى النبي حيث هو فأخرجه فقال ما حملك على ما صنعت قال الذين دلوك على يا رسول الله هم الذين أمروني بذلك قال فجعل يمسح التراب عن وجهه ويضحك ثم غمها للأعرابي.(1)

وهنا تتجلي عظمة النبي (صلي الله عليه وسلم) فلم ينكر علي هذا الصحابي الذي عقر الناقة ما فعله لأنه يحب المزاح ، فالرسول يعلم أن النفس البشرية تتفاوت من إنسان إلي آخر فهناك من هو جاد في كل شيء وهناك من يحب المزاح ؛ ولكنه (صلي الله عليه وسلم) قد حكم للأعرابي بثمن الناقة.

بعض مواقفه مع الصحابة

كان من السمات المميزة لهذا الصحابي الجليل ، كثرة المزاح ، وحب الضحك حتى قال عنه النبي (عليه الصلاة والسلام) **(يدخل الجنة وهو يضحك)** وكثيرة هي المواقف الضاحكة من نعيمان ، فعن أم سلمة (رضي الله عنها) أن أبا بكر الصديق (رضي الله عنه) خرج في تجارة له إلى بُصري (بلدة من بلاد الشام) ومعه نعيمان الأنصاري ، وسليط بن حرملة - وكلاهما ممن شهد بدراً - وكان سليط هو المسئول عن الزاد وتدبيره في الرحلة ، فبينما هم في استراحة من الاستراحات أثناء الطريق ، إذا بنعيمان جاع جوعا شديدا ، فطلب من سليط أن يطعمه فأبى عليه ذلك إلا في حضرة أبي بكر من الخارج - الذي يبدو أنه خرج لبعض شأنه - فاغتاظ منه نعيمان وقال له لأغيظنك. وفي سفرهم ذاك مروا بقوم من العرب فاختلى بهم نعيمان وقال لهم: أتشترون مني عبد ، قالو:نعم وفرحوا كثيراً بذلك ، لأنه - على ما يبدو - من النادر أن يجدوا عرضاً كهذا والعرب ، كانوا يحتاجون لمن يسترقونهم لخدمتهم ، فأشار نعيمان للقوم على صاحبه سليط وقال لهم: إن هذا عبدي وله كلام ، فسوف يقول لكم لست عبداً وأنني ابن عمه ، فإذا كنتم ستصدقونه فلا داعي لهذه الصفقة ولا تفسدوا على عبدي ، قالوا: لا... بل نشتريه ولا نكترث لقوله ، فدفعوا إليه عشرة من الإبل لحرصهم على شراء العبد المزعوم ثم جاءوا معه ليستلموا الصفقة فامتنع سليط منهم وقال للقوم إنه يستهزئ بي فلم يصدقوه وقالوا له: لقد أخبرنا خبرك وأخذوه بالقوة ووضعوا فوق عنقه عمامة كعادة زي العبيد. ولما حضر أبو بكر (رضي الله عنه) وأخبروه بالخبر لحق بالقوم وأكد لهم أن صاحبه يمزح ورد عليهم إبلهم قال ابن عبد البر: فلما قدموا على رسول الله (صلى الله عليه وسلم) وقصوا عليه قصة نعيمان وبيعه لسليط ضحك رسول الله (صلى الله عليه وسلم)، وأصحابه حولا كاملا، أي أنهم كان يتملكهم الضحك كلما تذكروا القصة لحول بأكمله. تقول بعض الروايات أن اسم ذلك الصحابي الذي باعه نعيمان - مزاحا - هو سويبط وليس سليطا.

ولقي نعيمان أبا سفيان بن الحارث فقال يا عدو الله أنت الذي تهجو سيد الأنصار نعيمان بن عمرو؟ فاعتذر له فلما ولى قيل لأبى سفيان إن نعيمان هو الذي قال لك ذلك فعجب منه.

الوفاة:

وقد بقى النعيمان حتى توفي في خلافة معاوية رضي الله عنهم جميعا.

بقلم السيد : يونس قلالة

نائب رئيس لجنة مندوبي العمال

المحافظة على سلامة النظام المصرفي في ظل أزمة فيروس كورونا

يرى توبياس أدريان الذي يشغل منصب المستشار المالي ورئيس إدارة الأسواق النقدية والرأسمالية في صندوق النقد الدولي.

أن الاضطرابات الاقتصادية الراهنة ستكون أشد حدة على الأرجح مما شهدناه أثناء الأزمة المالية العالمية. فقد أحدثت جائحة فيروس كورونا صدمة ذات طابع مختلف. ذلك أنه لم يسبق للاقتصادات الحديثة أن أوقفت نشاطها دون سابق إنذار، ومن أسبوع إلى آخر، نجد أن أعدادا كبيرة من العمالة فقدت وظائفها ومصدر دخلها، وأخلت كل المطاعم والفنادق والمطارات من روادها.

ويعاني المستهلكون والمؤسسات في الوقت الراهن من خسائر فادحة في الدخل - مع احتمالات ظهور حالات إفلاس واسعة النطاق وتتزايد حاليا الضغوط على النظام المصرفي، حيث أصبح ازدياد حالات التوقف عن سداد الديون أمرا وشيكا. وتشير توقعات كثيرة إلى تعرض القطاع المالي لصدمة مشابهة لأزمة عام 2008.

هذا ما جعل المستشار المالي ادريان يطرح الإشكالية التالية: ويبقى السؤال الذي يتبادر إلى أذهان صناع السياسات هو كيف ينبغي لهم الاستعداد لمواجهة هذا الأمر ؟

ورد عليه بالطريقة التالية:

"كان رؤساء الدول والحكومات في العالم قد اجتمعوا، منذ ما يزيد قليلا على عقد من الزمان، في عرض غير مسبوق لتنسيق الجهود من أجل بدء العمل في وضع إطار تنظيمي مطور للقطاع المالي. فقاموا برفع الحد الأدنى لمعايير جودة وحجم رأس المال المصرفي والسيولة المصرفية بدرجة كبيرة ونجحوا في بناء نظام مصرفي أكثر صلابة يهدف إلى حيازة احتياطيات وقائية أعلى من الحد الأدنى الإلزامي بحيث يمكن السحب منه بأمان في الأوضاع المتأزمة".

كما وضح ادريان أن "السلطات المحلية لكل دولة في الوقت الحالي تتخذ من التدابير لتوفير الدعم من المالية العامة ؛ وتعمل البنوك المركزية على فتح خطوط سيولة جديدة"، ويطرح السؤال التالي: كيف ينبغي للمراقبين المصرفيين في الوقت الحالي ضمان استمرار الاطمئنان والثقة في النظام المصرفي ؟

يرى المستشار المالي لصندوق النقد الدولي أن على خبراء المصارف تقديم بعض التوجيهات الاضافية فيما لديهم من أدوات في مجموعة قواعدهم المخصصة المطابقة للكوارث

الطبيعية، وأحداث المخاطر التشغيلية، ونوبات الضغوط المصرفية، وصندوق النقد الدولي.

وينصح ادريان بعدم تغيير القواعد المالية: فتغيير القواعد أثناء الأزمة سيتسبب في زيادة الارتباك. والأمر كذلك عند تأجيل تنفيذ المبادرات الجديدة ؛ فينبغي أن يظل تركيز البنوك منصبا على استمرارية العمليات الجارية.

كما يوجه المصارف العالمية لاستخدام الهوامش الوقائية "على جهات التنظيم المصرفي توخي الوضوح في التواصل بشأن ضرورة استخدام احتياطيات رأس المال والسيولة الوقائية لدعم مواصلة تقديم التمويلات المصرفية، دون أن يترتب على ذلك أي تبعات سلبية على إدارة البنوك. فقد قامت البنوك بتكوين هذه الاحتياطيات الوقائية ووصلت بها إلى مستويات أعلى بكثير من معايير بازل للحد الأدنى الإلزامي بهدف التعامل مع الضغوط على السيولة وخسارة الإيرادات نتيجة عدم أداء مدفوعات سداد التمويلات.

وفي مجال التمويلات يرى رئيس دائرة الأسواق النقدية والرأسمالية بصندوق النقد الدولي أنه يجب تشجيع تشجيع تعديل التمويلات، "ينبغي توخي الوضوح في إبلاغ البنوك بضرورة اتخاذ إجراءات استباقية لإعادة جدولة حافظة تمويلاتها بالنسبة للعملاء والقطاعات الأشد تضررا من هذه الصدمة الحادة، وإن كانت مؤقتة". وينبغي لهم كذلك التذكير بتوخي المرونة في إدارة مخاطر الائتمان والمعايير المحاسبية لانخفاض قيمة الأصول في مثل هذه الظروف.

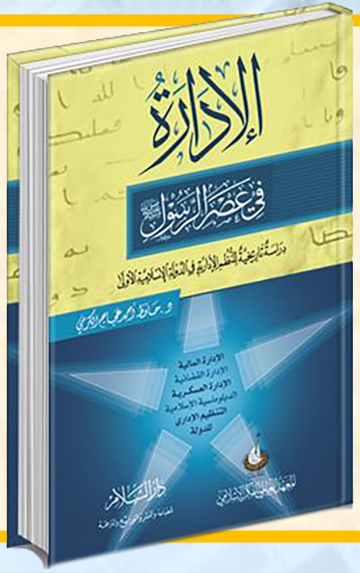
أما في مجال الاتصال المؤسساتي فيرى الباحث أنه من الضروري عدم إخفاء الخسائر، "على البنوك والمستثمرين والمساهمين تحمل الخسائر، والشفافية تساعد في تهيئة جميع الأطراف المعنية ؛ بينما لا تؤدي المفاجآت إلا لتردي طبيعة استجاباتهم، مثلما تأكد حدوثه أثناء أزمة عام 2008"

كما ينبغي إيضاح المعالجة التنظيمية لتدابير الدعم للمتعاملين، " يتعين تقديم إيضاحات مسبقة حول كيفية قيام البنوك والجهات التنظيمية بمعالجة التدابير المستمدة من المالية العامة، بما في ذلك التدابير الموجهة مباشرة إلى العملاء، وضمانات الائتمان، وإعفاءات السداد المؤقتة، والتحويلات المباشرة، وإعانات الدعم.

في حين يرى المستشار المالي ادريان على الصعيد الدولي أنه يجب التنسيق عبر الحدود: "فالنشاطات المصرفية ليست ذات طابع محلي بل هي أعمال ذات طابع عالمي، وبالتالي فإن التنسيق واسع النطاق بين الجهات التنظيمية الوطنية على المستوى الدولي هو مطلب أساسي" فهذه الأزمة حسبه ستنتهي في نهاية المطاف، وآثارها ستستغرق بعض الوقت حتى تنحسر، ولكن المحافظة على سلامة الإطار الدولي ستكون بالغة الأهمية لضمان موثوقية النظام المالي العالمي ونزاهته. وتعكف الهيئات الدولية مثل "مجلس الاستقرار المالي" و"لجنة بازل للرقابة المصرفية" على العمل الدؤوب لمجرد تحقيق هذا الأمر.

وفي الأخير لم يتوان صاحب هذا التحليل لواقع عالم البنوك والمصارف العالمي ما بعد ازمة كورونا في تأجيل ابداء توقعاته لعدم وضوح الرؤيا فيما يخص قدرة المصارف المركزية للدول على تحمل، إلا أنه يجب وضع سيناريوهات سلبية عند استئناف النشاط الاقتصادي، تتطلب من الدول وضع قواعد لمواجهة الأزمات واعادة هيكلة بعض المصارف بما يتماشى والمستجدات الاقتصادية العالمية.

مقتطفات من كتاب
الإدارة في عصر الرسول صلي الله عليه وسلم
كتاب من تأليف
الدكتور أحمد حافظ عجاج الكرمي



أولا : مفهوم مصطلح الإدارة

إن كلمة الإدارة لم ترد في أي آية من آيات القرآن الكريم ، وقد جاء في القرآن كلمة و تديرونها «في الآية الكريمة : إلا أن تكون تي حاضر ويؤتوها # [البقرة : 282]

كما جاءت كلمة «تدور ، في الآية الكريمة : و ينظرون إليك تدور أعينهم والأحزاب :19]

وقد أورد المعجم المفهرس مجموعة من الآيات فيها مشتقات الفعل الثلاثي و دار ، تحت مادة «دور «ومن خلال مراجعة كتب فهارس الحديث تبين أن الكلمة لم ترد في أي حديث من أحاديث رسول الله .

وذكرت معاجم اللغة كلمة و دور ، ومشتقاتها ، ولكنها لم تذكر كلمة «إدارة ، إلا أن الرازي (ت 666هـ) في و الصحاح « ، وابن منظور (ت ٨٧١١) في و اللسان (4) « ، والفيروز أبادي (ت ٨١٩هـ) في القاموس المحيط (5) ، والزبيدي (ت ١٢٠٠هـ) في «تاج العروس (« ، ذكروا كلمات قريبة منها ولم يذكروها بلفظها .

أما دوزي فقد ذكر كلمة «أدار ، وقال : «أدار السياسة : أي دبر أمورها وساس الرعية ، وكذلك و أدار «بمعنى جهد في العمل (« ، وهذا يؤكد أنها حديثة الاستعمال بلفظها ؛ ولذلك فقد عرفها علماء الإدارة المحدثون بقولهم : «الإدارة تتكون من جميع العمليات التي تستهدف تنفيذ السياسة العامة «وهذا التعريف يشمل مختلف الميادين المدنية والاقتصادية والعسكرية والقضائية وغيرها .

ثانيا : الإدارة في القبيلة العربية

عاش العرب في جزيرتهم وفق نمطين من المعاش فرضتهما طبيعة بلادهم ، هما : الحضر والبداوة ، فأما أهل الحضر فهم سكان الحواضر والقرى ، وكانوا يعيشون على التجارة والزراعة وتربية الماشية ، وأما أهل البداوة فهم سكان الصحراء «أهل البادية «ويعيشون على ألبان الإبل ولحومها (١) .

كانت القبيلة هي أساس النظام الاجتماعي عند أهل البادية ، وقد أكبر الوحدات السياسية التي عرفها العرب (٣) ، ومارسوا من خلالها نشاطاتهم السياسية والإدارية والاقتصادية .

لم نلمح في الحياة القبلية منها منظما للإدارة ، وإن كانت هناك مجموعة من الممارسات والأعراف التي أصبحت مع الوقت تقاليد راسخة لا يستطيع أفراد القبيلة الخروج عنها .

وأول ما يواجهنا في إدارة القبيلة مركز «الشيخ ، الذي يقوم بالإشراف على القبيلة ويطلق عليه أسماء متعددة ، منها : «الرئيس هوه الأمير «و «الزعيم «(٣) ولكن أشهرها جميعا لقب : الشيخ و الذي يفترض فيه أن يكون ذا خلال حميدة ، وسجاياطيبة ، تمكنه من إدارة القبيلة في الحرب والسلم .

ولقد أفاضت كتب الأدب والشعر في ذكر هذه الصفات ، وحددتها بالسخاء والنجدة والصبر والحلم والتواضع والبيان ، وقد جمع هذه الصفات الشاعر في قوله :

فقدوا أمركم - لله دركم - رحب الذراع بأمر الحرب مضطلعا
لا مشرقا إن رخاء العيش ساعده ولا إذا عض مكروه به خشعا ما
انفك يحلب در الدهر أشطرة يكون متبعا طؤرا ومتبعا حتى
استمرت على شزر مريرته مستحكم السن لا قحما ولا ضرعا

ويظهر أن هذه الصفات تنبع من البيئة التي يعيشها هؤلاء الأعراب ، فهم بحاجة إلى من يمد لهم يد العون ، ويدافع عنهم ويحنو عليهم ، ولعل هذا كان واضحا في أذهان الأعراب فقال سلم بن نوفل : «نحن لا نسود إلا من يوطننا رحله ، ويفرشنا عرضه ، أو يملكنا ماله . (5) «أضف إلى ذلك عراقة النسب ، لنفور طباع العرب من أن يحكم القبيلة أحد من غيرها ، وسداد الرأي وكمال التجربة (2) ، كل ذلك ضروري لمن يتصدى لإدارة القبيلة وقيادتها .

ويفترض أن يقوم الشيخ بإدارة القبيلة من خلال فض المنازعات ، وإقامة الضيافات الضيوف القبيلة وأفرادها ، وإجارة المستجيرين الذين يلجؤون إلى القبيلة ، ورعاية شؤونهم جميعا - هذا في حالة السلم - أما في الحرب فهو يتقدم الصفوف ، ويساعد من لا عتاد له ، ويضع خطط الحرب ، وأن يكون رمزا لأفراد قبيلته و باعثا لهممهم ، وعند انتهاء الحرب يقوم بالإشراف على توزيع الغنائم ، ويتحمل باسم القبيلة الديات التي تترتب على أفراد القبيلة ، وعليه أن يقوم بفك من يقع من أبناء عشيرته أسيرا .

ويلاحظ أن شيخ القبيلة لم يكن مطلق الحرية في إدارة القبيلة ، فهو أبتداء لابد أن ينال رضا أفراد القبيلة ؛ إذ إن بعض القبائل لم تكن تحبذ مبدأ الوراثة في تولية شيخ القبيلة فقد يعزل الشيخ أحيانا ، وتنتخب القبيلة رئيسا آخر من أسرة أخرى ، أو أن الرئاسة تنتقل من الشيخ إلى ابن أخيه أو من فخذ إلى آخر . ويظهر أن أولئك الذين توالت الرئاسة في نسلهم ثلاثة أجيال نادرة ، ويمثل هذه النظرية قول عامر بن الطفيل (ت ١٠هـ) .

إني وإن كن ابن سيد عامر ... وفارسها المندوب في كل موكب

فما سؤدتني عامر عن قرابة ... أبي الله أن أسمو بأم أو أب

ولكني أحمي حماها و أتقي ... أذاها وأرمي من رماها بمنكب

وقد علل ابن خلدون (ت ٨٠٨هـ) ذلك بقوله : (إن الرئاسة تأتي من قوة العصبية ، وشرف النسب والخلال الكريمة ، وهذه خلال تضعف من الأبن إلى الحفيد

حتى إذا كان الرابع ابتعد عن طريقهم ، وأضاع الحلال الكريمة الحافظة لبناء مجدهم ، واحتقرها ، وتوهم أن ذلك البنيان لم يكن بمعاناة ولا تكلف ، وإنما هو أمر موجب لهم منذ النشأة بمجرد انتسابهم ، فيربأ بنفسه عن أهل عصبيته ويرى الفضل له عليهم)) .

ورئيس القبيلة الناجح في إدارته هو الرئيس الفطن الذي يستمد رأيه من رأي أشراف القبيلة ووجوهها . ويمكن أن نطلق على هؤلاء تسمية (مجلس شورى ، أو هيئة عليا ، أو مشيخة القبيلة ، أو كما أطلق عليه شعراؤهم مجلس السراة) ، ويقول الشاعر الجاهلي مبيا وظيفة هؤلاء :

والبيت لا يتني إلا له عمد ... ولا عماد إذا لم ترس أوتاد

لا يصلح الناس فوضى لا سراة لهم ... ولا سراة إذا جفالهم سادوا

إذا تولى سراة القوم أمرهم ... فما على ذاك أمر القوم فازدادوا

لقد كان لهؤلاء السراة «رقابة على الرئيس (الشيخ) ، ولهم مجامع للمداولة في شؤون الحرب والسلم ، وأما مركزهم الذي يجتمعون فيه فهو بيت رئيس القبيلة أو البيوت التي يجلس فيها مساء للسمر .

أما دستور القبيلة فهو مجموعة من التقاليد والأعراف الذي حفظته القبيلة من موروثات الآباء والأجداد ، فهم يعتزون بهذه (وكذلك ما أرسلنا من قبلك في قرية من نذير إلا قال مترفوها إنا وجدنا ابانا على أمة وانا على اثرهم مقتدون) الزخرف : 23] ولعل هذا القانون ينحصر في كلمة (العصبية) إذ منها تنبع قواعده وأعرافه .

ونلمح كذلك في التنظيمات القبلية مجموعة من الأشخاص - غير الشيخ ومشيخة القبيلة (سراة القوم) - ولهم دور إداري بارز في حياة القبيلة منهم و العريف «وهذا ينطبق جيدا على من يتولى أمر القبيلة ، ولاسيما في القبائل التي تتبع الدول ، فيكون العريف عينًا للملك على القبائل ، و النقيب وهو شخصية إدارية ، ولكنه أقل أهمية من شخصية الرئيس .

ولكن يلاحظ أن هناك تداخلا بين المهمة الإدارية لكل من العريف والنقيب فجعلهم بعضهم شخصا واحدا ، و الرائد ، ومهمته الإدارية أن يبحث للقبيلة عن الماء والكلأ للنزول عليه ، وهذه مهمة خطيرة ؛ لأن عليها تتوقف حياة الماشية عماد حياة القبيلة .

ولقد كان هناك وظائف عسكرية مهمة في القبيلة منها : الريئة ، ويقوم بمهمة تسقط أخبار العدو ؛ لئلا يدهمهم على حين غرة ، و الفارس الذي تتوقف عليه نتيجة المعركة وحسمها ، وه حامل الراية ، وظيفة أخرى ، به يستمد المقاتلون صمودهم ، وتحت ظل رايته يقاتلون ، وعليها يجتمعون ويلتفون ، وهناك العرافون و الكهنة و الشعراء ، ولهؤلاء جميعا دور بارز في حياة القبيلة العربية .

أما القانون الجنائي الذي تمثل في عقوبة الخلع و التغريب فيطبق على المجرمين الذين يرتكبون جرائم كبيرة ، كالقتل أو السرقة أو الخيانة ، وغير ذلك .

وتشير المصادر إلى أن القانون القبلي ضين لرئيس القبيلة مجموعة من الحقوق الأدبية والمادية . أما الأدبية : فأهمها توقيره واحترام شخصه ، وطاعته والدفاع عن عرضه وشرفه .

وأما المادية : فهي مجموعة من الامتيازات التي يمتاز بها عن أفراد قبيلته فله و المرباع (1) « و الصفايا و النشيطة و الفضول ، وقد جمعها الشاعر في قوله :

لك المرباع منها والصفايا وحكم والنشيطة والفضول أضف إلى ذلك ، أنه كان بإمكان الشيخ أن يحمي نفسه حمى خاصا لإبله ومواشيه كما فعل كليب بن ربيعة سيد بني تغلب وهكذا ، فإنه يمكننا القول : إن الوظائف الإدارية في القبيلة العربية اقتصرت على خدمة القبيلة ، وتحقيق حاجتها الداخلية ، والمحافظة على وحدتها ، ولم تتطور لتصبح هذه الوظائف منهجا إداريا واضح المعالم مرسوم الخطوات .

يتبع في العدد القادم إن شاء الله.....

الباب الأول: البيوع

أولا: عقد البيع

عقود المعاملات عموماً أو عقود المعاوضات وغير المعاوضات- يقسمها الفقهاء إلى أقسام ، فنجد أن هناك عقود معاوضات مالية وعقود معاوضات غير مالية ، أيضاً نجد عقود التوثيق.. عقود الإرفاق.. عقود التبرعات.

نلاحظ أن وقوع العقد على الأعيان إما أن يكون بعوض أو بغير عوض ، وقوع العقود على الأعيان إما أن يكون بعوض أو بغير عوض ، فإن كان بغير عوض فإما أن يكون على وجه التمليك أو على غير وجه التمليك ، فإن كان على وجه التمليك فهذا يدخل فيه الصدقات والهبات والعطايا والأوقاف ونحو ذلك ؛ لأنها تبرعات عقود تبرعات بلا مقابل ، وإن كان بعوض فإما أن يكون مؤقتا بزمن فهذا في الإيجارات ، أو غير مؤقت بزمن -على وجه التأبيد والتمليك- فهذا هو البيع.

إما أن يقع العقد على العين أو على المنفعة ، فإذا كان العقد على المنفعة فهذا إجارة ، إذا كان العقد أيضاً واقع على العين على غير وجه التمليك فهذه العارية.

البيع في اللغة

البيع مصدر باع يبيع بيعًا ، وهو في اللغة أخذ شيء وإعطاء شيء ، أو دفع عوض وأخذ عوض بهذا العموم ، البيع في اللغة أعم منه في الاصطلاح ، مأخوذ من الباع ؛ لأن كل واحد من المتبايعين بهذا العموم يمد باعه للأخذ والإعطاء ؛ ولهذا سمي بيع.

البيع يطلق على بذل السلعة مقابل ثمن ، ويطلق أيضاً على عكس ذلك وهو الشراء ، دفع ثمن مقابل سلعة معينة ، ولهذا يقولون البيع من الأضداد ، يطلق على البيع الذي هو دفع سلعة مقابل ثمن لها ، أو بذل سلعة مقابل ثمن أو الشراء بمعنى بذل ثمن مقابل سلعة.

الفعل باع يتعدى بنفسه إلى مفعولين ، فيقول: بعت فلانا كذا ، بعت فلانًا السيارة أو بعت فلانًا السلعة الفلانية ، ويقتصر على أحدهما فيقال: بعت السلعة أو بعت فلانًا ، يعد أيضاً بنفسه كما سبق ويعد باللام أو بمن ، فتقول: بعت من فلان كذا أو بعت لفلان كذا.

أما بعت على فلان كما هو مستعمل الآن ، هذا غير فصيح في اللغة ، في اللغة لا يقولون ، وحتى عند الفقهاء لا يقولون: بعت على فلان بمعنى بذلت له سلعة مقابل ثمن ، وإنما يستعملون بعت على فلان أو باع على فلان بمعنى آخر ، بمعنى أنه باع ماله من غير نظام ، ولهذا يقولون: يجوز للقاضي أن يبيع على المدين مالَه أو شيئًا من ماله إذا امتنع عن السداد ، أن يبيع عليه: يعني يبيع غصبًا عنه ، يبيع من غير رضا ، أي بمعنى عن ، إذا عدي ب (على)، أما إذا بعت لفلان أو من فلان بمعنى يعني بذلت له السلعة مقابل ثمن.

البيع مقابلة شيء بشيء ، فمقابلة السلعة بالسلعة تسمى بيعاً لغة كمقابلتها بالنقد ، ويقال لأحد المتقابلين مبيع وللآخر ثمن .

وقال بعض الفقهاء : إن معناه في اللغة تمليك المال بالمال وهو بمعنى التعريف الأول .

وقال آخرون : أنه في اللغة إخراج ذات عن الملك بعوض وهو بمعنى التعريف الثاني ، لأن إخراج الذات عن الملك هو معنى تمليك الغير للمال ، فتمليك المنفعة بالإجارة ونحوها لا يسمى بيعاً .

أما الشراء فإنه إدخال ذات في الملك بعوض ، أو تملك المال بالمال ، على أن اللغة تطلق كلاً من البيع والشراء على معنى الآخر ، فيقال لفعل البائع : بيع وشراء كما يقال ذلك لفعل المشتري ومنه قوله تعالى : [وشروه بثمن] . سورة يوسف ، آية 20 . فإن معنى شروه في الآية باعوه ، وكذلك الاشتراء والابتياع فإنهما يطلقان على فعل البائع والمشتري لغة .

إلاّ أن العرف قد خص المبيع بفعل البائع وهو إخراج الذات في الملك ، وخص الشراء والاشتراء والابتياع بفعل المشتري وهو إدخال الذات في الملك .

البيع اصطلاحا

عرف الفقهاء البيع بتعريفات متعددة ، ومن أسهل التعريفات: مبادلة المال بالمال على وجه التمليك بما يدل عليه. سواءً كان بيع مقايضة سلعة بسلعة ، يدخل في ذلك ، أو بيع سلعة بثمن.. أيضاً يدخل ؛ لأن كل منهما مال ، وسواءً كان في الذمة أو في غير الذمة.. كله داخل في ذلك ، وسواءً كان أيضاً أحد العوضين منفعة والآخر عين ، أو كان كلاهما على هذا النحو.

فمبادلة المال بالمال على وجه التمليك بما يدل عليه هو التعريف الأسهل والأشمل ، وإن كان يدخل عليه -كما قلت- بعض الملحوظات ؛ لأنهم قالوا: يدخل فيه الرب ، وهو ليس من البيع ؛ لأنه مبادلة مال بمال ، ويدخل فيه أيضاً القرض وهو ليس من البيع ، ولكن هذه تستثنى أو مستثناة ؛ ولهذا بعضهم استثناه حتى في التعريف ، قال: مبادلة المال بالمال على وجه التمليك غير ربا وقرض.

مشروعية البيع :

إن مشروعية البيع ثابتة بالكتاب والسنّة والإجماع .

في الكتاب : ورد في القرآن الكريم [وأحل الله البيع وحرم الربا] . سورة البقرة ، الآية 275 .

وفي سورة النساء : [يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلاّ أن تكون تجارة عن تراضٍ منكم] . سورة النساء ، الآية 29 .

وقوله تعالى : [فاشهدوا إذا تبايعتم] . سورة البقرة ، الآية 282 .

فهذه الآيات صريحة في حل البيع وإن كانت مسوقة لأغراض أخرى غير إفادة الحل ، لأن الآية الأولى مسوقة لتحريم الربا ، والثانية مسوقة لنهي الناس عن أكل أموال بعضهم بعضاً بالباطل ، والثالثة مسوقة للفت الناس إلى ما يرفع الخصومة ، ويحسم النزاع من الاستشهاد عند التبايع .

في السنّة : فالنبي (ص) قد باشر البيع وشاهد الناس يتعاطون البيع والشراء فأقرهم ولم ينهاهم عنه .

ومنها قوله (ص): (لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بحزمة حطب على ظهره فيبيعها فيكف بها وجهه ، خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه) ، رواه البخاري . وفي هذا الحديث إشارة إلى ما يجب على الإنسان من العمل في هذه الحياة ، فلا يحل له أن يهمل طلب الرزق اعتماداً على سؤال الناس ، كما لا يحل له أن يستنكف عن العمل ، سواءً كان جليلاً أو حقيراً ، بل عليه أن يعمل بما هو ميسر له .

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام : (الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح سواءً بسواء ، مثلاً بمثل ، يداً بيد ، فمن زاد أن استزاد فقد أربى ، فإذا اختلفت هذه الأجناس فبيعوا كيف شئتم) رواه مسلم ، فقوله فبيعوا كيف شئتم صريح في إباحة البيع.

ومنها قوله عليه الصلاة والسلام : (أفضل الكسب بيع مبرور ، وعمل الرجل بيده) رواه أحمد والطبراني وغيرهما ، والبيع المبرور هو الذي يبر فيه صاحبه فلم يغش ولم يخن ولم يعص الله فيه ، وحكمه حله ما يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس ، وتحقيق التعاون بينهم .

فينتظم بذلك معاشهم ، وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش ، فهذا يغرس الأرض بما منحه الله من قوة بدنية وألهمه من علم بأحوال الزرع ويبيع ثمرها لمن لا يقدر على الزرع ولكنه يستطيع الحصول على الثمن من طريق أخرى ، وهذا يحضر السلعة من الجهات الثانية ويبيعها لمن ينتفع بها ، وهذا يجيد ما يحتاج إليه الناس من صناعة ليبيع عليهم مصنوعاته ، فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في هذه الحياة الدنيا ، وأجل أسباب الحضارة والعمران .

الإجماع : وقد أجمع الأئمة على مشروعية البيع وأنه أحد أسباب التملك. كما أن الحكمة تقتضيه ، لأن الحاجة ماسة إلى شرعيته ، إذ الناس محتاجون إلى الأعواض والسلع والطعام والشراب الذي في أيدي بعضهم ولا طريق لهم إليه إلاّ بالبيع والشراء .

في القانون الوضعي : البيع تمليك مال أو حق مالي لقاء عوض . البيع عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي .

أركان عقد البيع :

البيع عقد من العقود ، وكل عقد من العقود له أركان:

- العاقدان.
- والمعقود عليه.
- والصيغة التي يتم بها العقد.

العاقدان: العاقدان هما البائع والمشتري ، ويمسيان البيعان ، كما جاء في الحديث: (البيعان بالخيار) والمقصود البائع والمشتري ، تغليبًا لأحدهما على الآخر ، العاقدان البائع والمشتري.

المعقود عليه : وهو السلعة والثمن.

الصيغة : هي الركن الثالث ، الصيغة وهي الوسيلة التي يتم بها البيع ، قد تكون :

صيغة قولية ، وقد تكون فعليه ، القولية هي ، الإيجاب الصادر من البائع والقبول الصادر من المشتري.

صيغة فعلية أو يعبر عنها الفقهاء بالمعاطاة ، حيث المشتري يضع النقود ويأخذ السلعة ، كما في الأشياء المعروفة الثمن غالبًا ، مثل الخبز وغيره من السلع المعروضة للبيع بأثمان معروفة ، يعرفها من يريد أن يشتري وقابل لهذا السعر ، يضع الثمن ويأخذ السلعة.

في المعاطاة ، أحياناً يكون الفعل من جانب والقول من جانب آخر ، إما البائع أو المشتري ، فقد يصدر اللفظ من البائع والفعل من المشتري ، يقول: البائع: بعتك هذا الكتاب بعشرين ريالا ، فالمشتري يدفع الثمن دون كلام ، ويأخذ ، أحيانًا العكس يقول المشتري: بعني هذا الكتاب بعشرين ، فيأخذ البائع العشرين ويعطيه الكتاب ، فالمعاطاة أو الصيغة الفعلية قد تكون من العاقدين وقد تكون من أحدهما.

أركان البيع ستة وهي الصيغة والعاقد والمعقود عليه ، وكل منهما قسمان لأن العاقد إما أن يكون بائعاً أو مشترياً ، والمعقود عليه إما أن يكون ثمناً أو مثمناً والصيغة إما أن تكون إيجاباً أو قبولاً.

والمراد بالركن هنا ما يتوقف عليه وجود الشيء وإن كان غير داخل في حقيقته ، وهذا مجرد اصطلاح ، لأن ركن الشيء الحقيقي هو أصله الداخل فيه ، وأصل البيع هو الصيغة التي لولاها ما اتصف العاقدان بالبائع والمشتري ، ولكل ركن من الأركان أحكام وشروط سنذكرها على الترتيب الذي يلي :

الركن الأول : الصيغة

الصيغة في البيع هي كل ما يدل على رضاء الجانبين البائع والمشتري وهي أمران:

الأول : القول وما يقوم مقامه من رسول أو كتاب ، فإذا كتب لغائب يقول له : بعتك داري بكذا أو أرسل له رسولاً فقبل البيع في المجلس فإنه يصح ولا يغتفر له الفصل إلاّ بما يغتفر في القول حال حضور المبيع .

الثاني : المعاطاة وهي الأخذ والإعطاء بدون كلام كأن يشتري شيئاً ثمنه معلوم له فأخذه من البائع ويعطيه الثمن وهو يملك بالقبض ، ولا فرق بين أن يكون المبيع يسيراً كالخبز والبيض ونحوهما مما جرت العادة بشرائه متفرقاً أو كثيراً كالثياب القيمة .

وأما القول : فهو اللفظ الذي يدل على التمليك والتملك ، كبعت واشتريت ويسمى ما يقع من البائع إيجاباً ، وما يقع من المشتري قبولاً ، وقد يتقدم القبول على الإيجاب ، كما إذا قال المشتري : بعني هذه السلعة بكذا .

يتبع في العدد القادم إن شاء الله.....

الشمائل المحمدية

للإمام الحافظ الترمذي

محمد بن عيسى الترمذي

بسم الله الرحمان الرجيم :

الحمد لله وسلام على عباده الذين اصطفى) قال الشيخ الحافظ أبو عيسى محمد بن عيسى بن سورة الترمذي - رحمة الله عليه -:

I. باب ما جاء في خلق رسول الله صلى الله عليه وسلم :

1 - أخبرنا أبو رجاء قتيبة بن سعيد ، عن مالك بن أنس ، عن ربيعة بن أبي عبد الرحمن ، عن أنس بن مالك ، أنه سمعه يقول: "كان رسول الله ليس بالطويل البائن ، ولا بالقصير ، ولا بالأبيض الأمهق ، ولا بالآدم ، ولا بالجعد القطط ، ولا بالسبط ، بعثه الله تعالى على رأس أربعين سنة ، فأقام بمكة عشر سنين ، وبالمدينة عشر سنين ، فتوفاه الله تعالى على رأس ستين سنة ، وليس في رأسه ولحيته عشرون شعرة بيضاء".

2- حدثنا حميد بن مسعدة البصري ، حدثنا عبد الوهاب الثقفي ، عن حميد بن مسعدة ، عن أنس بن مالك قال: "كان رسول الله صلى الله عليه وسلم ربعة ، وليس بالطويل ولا بالقصير ، حسن الجسم ، وكان شعره ليس بجعد ولا سبط ، أسمر اللون ، إذا مشى يتك.

3- حدثنا محمد بن بشار - يعني العبدي ، حدثنا محمد بن جعفر ، حدثنا شعبة عن أبي إسحاق قال: سمعت البراء بن عازب يقول: "كان رسول الله " رجلا مربوعة ، بعيد ما بين المنكبين ، عظيم الجمة إلى شحمة أذنيه ، عليه حلة حمراء ، ما رأيت شيئا قط أحسن منه".

4- حدثنا محمود بن غيلان حدثنا وكيع ، حدثنا سفيان الثوري ، عن أبي إسحاق ، عن البراء بن عازب قال: "ما رأيت من ذي لة في حلة حمراء أحسن من رسول الله ، له شعر يضرب منكبيه ، بعيد ما بين المنكبين ، لم يكن بالقصير ولا بالطويل".

5- حدثنا محمد بن إسماعيل ، حدثنا أبو نعيم ، حدثنا المسعودي عن عثمان بن مسلم بن هرمز عن نافع بن جبير بن مطعم عن علي بن أبي طالب فنه قال: "لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم بالطويل ولا بالقصير ، الكفين والقدمين ، ضخم الرأس ضخم الكراديس ، طويل المسبة ، إذا مشى تكفأ تكفؤا كأنما ينح من صبب ، لم أر قبله ولا بعده مثله "

6 - حدثنا سفيان بن وكيع حدثنا أبي عن المسعودي بهذا الإسناد نحوه بمعناه.

7- حدثنا أحمد بن عبدة الضبي البصري ، وعلي بن حجر ، وأبو جعفر محمد بن الحسين ، وهو ابن أبي حليمة والمعنى واحد ، قالوا: حدثنا عيسى بن يونس عن عمر بن عبد الله مولى غفرة ، قال حدثني إبراهيم بن محمد من ولد علي بن أبي طالب ، قال: كان علي إذا وصف رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: المتط ، ولا بالقصير المتردد ، وكان ربعة من القوم ، ولم يكن بالجعد القطط ولا بالبط ، كان جعدة رجلا ، ولم يكن بالمطهم ولا بالشكلثم وكان في وجهه تدوير ، أبيض ، مشرب أدعج العينين ، أهدب الأشفار ، جليل الشاش والكتير ، أجرد ، ذو مسربة ، شثن الكفين والقدمين ، إذا مشى تقلع كأنما ينحط في صبب ، وإذا التفت التفت معا ، بين كتفيه خاتم النبوة ، وهو خاتم النبيين ، أجود الناس صدرا ، وأصدق الناس لهجة ، وألينهم عريكة ، وأكرمهم عشيرة ، من رآه بديهة هابه ، ومن خالطه معرفة أحبه ، يقول ناه: لم أر قبله ولا بعده مثله "

قال أبو عيسى - رحمه الله - سمعت أبا جعفر محمد بن الحسين يقول: سمعت الأصمعي يقول في تفسير صفة النبي : الممغط الذاهب طوط ، وقال سمعت أعرابي يقول في كلامه: تمغط في نشابته أي: مدها مدة شديدة ، والمتردد: الداخل بعضه في بعض قصرة ، وأما القطط فالشديد الجعودة ، والرجل الذي في شعره حجونة ، أي تثن قليل ، وأما المهم فالبادن الكثير اللحم ، والمكلثم المدور الوجه ، والمشرب الذي في بياضه حمرة ، والأدعج الشديد سواد العين ، والأهدب الطويل الأشفار ، والكيد مجتمع الكتفين وهو الكاهل ، والمسربة هو الشعر الدقيق الذي كأنه قضيب من الصدر إلى السرة ، والشثن الغليظ الأصابع من الكفين والقدمين ، والتقلع أن يمشي بقوة ، والصبب الحدور ، تقول انحدرنا في صبوب وصبب ، وقوله جليل

8- حدثنا سفيان بن وكيع قال حدثنا جميع بن عمير بن عبد الرحمن العجلي - إملاء علينا من كتابه - ، قال أخبرني رجل من بني تميم ، من ولد أبي هالة زوج خديجة ، يكنى أبا عبد الله عن ابن لأبي هالة ، عن الحسن بن علي رضي الله عنهما قال: سألت خالي هند بن أبي هالة ، وكان وصافة عن محلية النبي ، وأنا أشتهي أن يصف لي منها شيئا أتعلق به فقال: "كان رسول الله فخمة مفحمة ، يتلألأ وجهه تلألؤ القمر ليلة البدر ، أطول من المربوع ، وأقصر من المشب ، عظيم الهامة ، رجل الشعر ، إن انفرقت عقيقته فرق ، وإلا فلا يجاوز شعره شحمة أذنيه ، إذا هو وفره ، أزهر اللون ، واسع الجبين ، أزج الحواجب ، سوابغ من غير قرن ، بينهما عرق يدره الغضب ، أقنعى العرنين ، له نور يعلوه ، يحسبه من لم يتأمله أشم ، كث اللحية ، سهل الخدين ، ضليع الفم ، مفلج الأسنان ، دقيق المسربة ، كأن عنقه جيد دمية ، في صفاء الفضة ، معتدل الخلق ، بادن متماسك ، سواء البطن والصدر ، عريض

ضخم الكراديس ، أنور المتجرد ، موصول ما بين اللبة والسرة بشعر يجري كالخط ، عاري الثديين والبطن مما سوى ذلك ، أشعر الذراعين والمنكبين وأعالي الصدر ، طويل الزندين ، رحب الراحة شثن الكفين والقدمين ، سائل الأطراف ، أو قال شائل الأطراف ، خمصان الأخمصين ، مسيح القدمين ينبو عنهما الماء ، إذا زال زال قلعا ، يخطو تكفيا ويمشي هونا ، ذريع المشية إذا مشى كأنما ينحط من صبب ، وإذا التفت التفت جميعا ، خافض الطرف ، نظره إلى الأرض أكثر من نظره إلى السماء ، جل نظره الملاحظة ، يسوق أصحابه ، ويبدأ من لقي بالسلام".

9 - حدثنا أبو موسى محمد بن المثنى ، حدثنا محمد بن جعفر ، حدثنا شعبة عن سماك بن حرب قال: سمعت جابر بن سمرة يقول: "كان رسول الله * ضليع الفم ، أشكل العينين ، منهوس العقب ، قال شعبة: قلت لماك: ما ضليع الفم ؟ قال: عظيم الفم. قلت: ما أشكل العينين ؟ قال: طويل شق العينين ، قلت: ما منهوس العقب ؟ قال: قليل لحم العقب".

10- حدثنا هناد بن السري ، حدثنا عبثر بن القاسم ، عن أشعث - يعني ابن سؤار ، عن أبي إسحاق عن جابر بن سمرة قال: "رأيت رسول الله با في ليلة إضحيان ، وعليه حلة حمراء ، فجعلت أنظر إليه وإلى القمر ، فلهو عندي أحسن من القمر"

11- حدثنا سفيان بن وكيع. حدثنا حميد بن عبد الرحمن الرؤاسي عن زهير عن أبي إسحاق قال: سأل رجل البراء بن عازب: "أكان وجه رسول الله به مثل السيف ؟ قال: لا ، بل مثل القمر".

12- حدثنا أبو داود المصاحفي - سليمان بن سلم- ، حدثنا النضر بن شميل ، عن صالح بن أبي الأخضر عن أبي شهاب عن أبي سلمة عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: "كان رسول الله أبيض كأنما صيغ من فضة ، رجل الشعر"

13 - حدثنا قتيبة بن سعيد قال: أنا الليث بن سعد عن أبي الزبير عن جابر بن عبد الله أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "عرض على الأنبياء ، فإذا بموسى عليه السلام ضرب من الرجال ، كأنه من رجال شنوءة ، ورأيت عيسى بن مريم عليه السلام ، فإذا أقرب من رأيت به شبها عروة بن مسعود ، ورأيت إبراهيم عليه السلام ، فإذا أقرب من رأيت به شبها صاحبكم يعني نفسه ، ورأيت جبريل عليه السلام ، فإذا أقرب من رأيت به شبها حية".

14 - حدثنا سفيان بن وكيع ومحمد بن بشار - المعنى واحد ، قالا أنا يزيد بن هارون عن سعيد الجريري قال سمعت أبا الطفيل يقول: "رأيت النبي * وما بقي على وجه الأرض أحد رآه غيري. قلت: صفه لي. قال: كأن أبيض ، مليحا مقصد

15- حدثنا عبد الله بن عبد الرحمن ، أنا إبراهيم بن المنذر الحزامي ، أنا عبد العزيز بن ثابت الزهري ، ثني إسماعيل بن إبراهيم - ابن أخي موسى بن عقبة ، عن موسى بن عقبة عن كريب عن ابن عباس عنه قال: "كان رسول الله صلى الله عليه وسلم أفلج البيتين ، إذا تكلم رؤي كالنور يخرج من بين ثناياه"ـ

II. باب ما جاء في خاتم النبوة :

16 - حدثنا قتيبة بن سعيد. أنا حاتم بن إسماعيل عن الجعد بن عبد الرحمن قال: سمعت السائب بن يزيد يقول: "ذهبت بي خالتي إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقالت يا رسول الله إن ابن أختي وجع فمسح رأسي ودعا لي بالبركة وتوضأ فشربت من وضوئه وقمت خلف ظهره ، فنظرت إلى الخاتم بين كتفيه ، فإذا هو مثل زر الحجلة".

17- حدثنا سعيد بن يعقوب الطالقاني. أنا أيوب بن جابر عن سماك بن حرب عن جابر بن سمرة قال: "رأيت الخاتم بين كتفي رسول الله خدة حمراء مثل بيضة الحمامة".

18- حدثنا أبو مصعب المدني. أنا يوسف بن الماجشون عن أبيه عن عاصم بن عمر بن قتادة عن جدته رميثة قالت: "سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم ولو أشاء أن أقبل الخاتم الذي بين كتفيه من قربه لفعلت ، يقول لسعد بن معاذ يوم مات: اهتز له عرش الرحمن"

19 - حدثنا أحمد بن عبدة الضبي وعلي بن حجر وغير واحد. قالوا: أنا عيسى بن يونس عن عمر بن عبد الله مولى غفرة قال: ثني إبراهيم بن محمد من ولد علي بن أبي طالب له قال: "كان علي إذا وصف رسول الله فذكر الحديث بطوله وقال: بين كتفيه خاتم النبوة ، وهو خاتم النبيين".

20 - حدثنا محمد بن بشار. أنا أبو عاصم. أنا عزرة بن ثابت قال: ثني علباء بن أحمر اليشكري قال: حدثني أبو زيد عمر بن أخطب الأنصاري قال: " قال لي رسول الله : يا أبا زيد ادن مني فامسح ظهري ، فمسحت ظهره ، فوقعت أصابعي على الخاتم. قلت: وما الخاتم ؟ قال: شعرات مجتمعات".

21 - حدثنا أبو عمار الحسين بن حريث الخزاعي ، أنا علي بن الحسين بن واقد. ثني أبي ، ثني عبد الله بن بريدة قال: سمعت أبي بريدة يقول: "جاء سلمان الفارسي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم حين قدم المدينة بمائدة عليها طب فوضعها بين يدي رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال يا سلمان ما هذا ؟ فقال صدقة عليك وعلى أصحابك ، فقال ارفعها فإنا لا نأكل الصدقة ، قال فرفعها فجاء الغد بمثله ، فوضعه بين يدي رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: ما هذا يا سلمان ؟ فقال: هدية لك فقال رسول الله لأصحابه ابسطوا ـ

ثم نظر إلى الخاتم على ظهر رسول الله فآمن به ، وكان لليهود فاشتراه رسول الله صلى الله عليه وسلم بكذا وكذا درهما على أن يغرس لهم نخلا فيعمل سليمان فيه حتى تطعم فغرس رسول الله صلي الله عليه وسلم النخيل إلا نخلة واحدة غرسها عمر ، فحملت النخيل من عامها ولم تحمل نخلة ، فقال رسول الله ما شأن هذه النخلة ؟ فقال عمر يا رسول الله أنا غرستها فنزعها رسول الله صلى الله عليه وسلم فغرسها فحملت من عامها".

22 - حدثنا محمد بن بشار. أنا بشر بن الوضاح. أنا أبو عقيل الدورقي. عن أبي نضرة قال: "سألت أبا سعيد الخدري عن خاتم رسول الله صلى الله عليه وسلم (يعني خاتم النبوة) فقال كان في ظهرة بضعة ناشزة".

23 - حدثنا أحمد بن المقدام أبو الأشعث العجلي ، أخبرنا حماد بن زيد عن عاصم الأحول عن عبد الله بن سرجيس قال: "أتيت رسول الله رسول الله صلى الله عليه وسلم له وهو في ناس من أصحابه فدرت هكذا من خلفه فعرف الذي أريد ، فألقى الرداء عن ظهره ، فرأيت موضع الخاتم على كتفيه مثل الجمع حولها خيلان كأنها ثآليل فرجعت حتى استقبلته فقلت غفر الله لك يا رسول الله. فقال ولك. فقال القوم استغفر لك رسول الله . فقال نعم. ولكم ، ثم تلا هذه الآية واستغفر لذنبك وللمؤمنين والمؤمنات).

المشاركة في التظاهرات و الملتقيات

المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد ناصر حيدر في لقاء صحفي على قناة النهار الإخبارية

"خطاب رئيس الجمهورية طمأن المستثمرين الأجانب.. لهذه الأسباب"

للمشاهدة الرجاء الضغط هنا

المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد ناصر حيدر في لقائه الصحفي على قناة النهار الإخبارية حول الصيرفة الإسلامية و قرار السيد رئيس الجمهورية بضرورة تمويل البنوك للمشاريع المصنعة محليا الى 90 بالمئة

للمشاهدة الرجاء الضغط هنا

باب الطرائف و النوادر

من طرائف العرب

- دخل أحد النحويين السوق ليشتري حمارا فقال للبائع : أريد حماراً لا بالصغير المحتقر ولا بالكبير المشتهر ،إن أقللت علفه صبر ، وإن أكثرت علفه شكر لا يدخل تحت البواري ولا يزاحم بي السواري ، إذا خلا في الطريق تدفق وإذا أكثر الزحام ترفق. فقال له البائع : دعني إذا مسخ الله القاضي حماراً بعته لك

- كان أحد الأمراء يصلي خلف إمام يطيل في القراءة, فنهره الأمير أمام الناس, وقال له : لا تقرأ في الركعة الواحدة إلا بآية واحدة . فصلى بهم المغرب, وبعد أن قرأ الفاتحة قرأ قوله تعالى (وقالوا ربنا إنا أطعنا سادتنا وكبراءنا فأضلونا السبيلا), وبعد أن قرأ الفاتحة في الركعة الثانية قرأ قوله تعالى (ربنا ءاتهم ضعفين من العذاب والعنهم لعناً كبيرا) , فقال له الأمير يا هذا : طول ما شئت واقرأ ما شئت, غير هاتين الآيتين .

- اشترى أحد المغفلين يوماً سمكاً .. وقال لأهله: اطبخوه ! ثم نام . فأكل عياله السمك ولطّخوا يده بزيته. فلما صحا من نومه .. قال: قدّموا إليّ السمك. قالوا: قد أكلت. قال: لا. قالوا: شُمّ يدك ! ففعل.. فقال: صدقتم .. ولكنني ما شبعت.

من تواضع العلماء !

الإمام الحافظ الذهبي لم يُترجم لنفسه إلا في كتابه "المُعجم المُختص بالمُحَدِّثين" فقال فيه عن نفسه :

-" الذهبيّ ، المُصَنِّف ، محمد بن أحمد بن عُثمان بن قايماز ، ابن الشيخ عبد الله التركماني الشافعي ، المُقرِئ ، المُحدِّث ، صاحب هذا المعجم ، وُلد سنة 673 هـ .. وجَمعَ توَالِيف يُقالُ - إنّها مُفيدة - والجَماعةُ يتفضّلون ويُثنُون عليه ، وهُو أخبرُ بنفسهِ ونَقصِه في العِلم والعَمل ، والله المُستَعان ولا قُوة إلّا به .. وإذا سَلِمَ لي إيماني فيا فَوزِي .. "!

- وألَّف كتابَ : "ذيل ديوان الضعفاء"

والعجيبُ والغريبُ أنّه أدرجَ نفسَهُ فِيهم ، فقال [رقم ٣٤٥ (١ / ٥٦)] : " محمد بن أحمد بن عثمان الفارقي : سيّء الحفظ ليس بالمتقن ولا بالمتَّقي ، سامحه الله - تعالى - " !

لله در الإمام الذهبي وتواضعه العجيب !

أين أدعياء العلم من هذا الإمام الجليل ؟ وأين أصحاب " أنا " و " نحن " و" قلنا " و" لنا "!؟

من طرائف الحجر:

يا دار عبلة في الفناء تكلمي ... فاليوم قد منع التجول فاعلمي
إن البقا في البيت أصبح واجبا ... لا تخرجي يا عبلتي كي تسلمي
كوفيد لا يدري بأنك عبلة ... وبأن عنتر فارس لم يهزمِ
قد كنت قبل اليوم أهزم جحفلا ... إن قيل عبلة في المخاطر ترتمي
واليوم ها أنا ماكث في غرفتي ... وبمفردي مثل البعير الأجذمِ
أصحو فأطبخ وجبتي متثاقلا ... ليس الطبيخ على الفتى بمحرمِ
ولقد ذكرتك والصحون مليئة ... فولاً وكأس الشاي يسكب في فمي
وودت تغسيل الصحون لأنها ... لمعت كبارق ثغرك المتبسمِ
لا تعجبي من حالتي ولتسألي ... إن كنت جاهلة بما لم تعلمي
هلا سألت الغرب ياابنة مالك ... كم مات منهم كم بغير تكتمِ
فلكم أذاقهم كرونا ذلة ... ويسومهم قتلا بغير تكلمِ

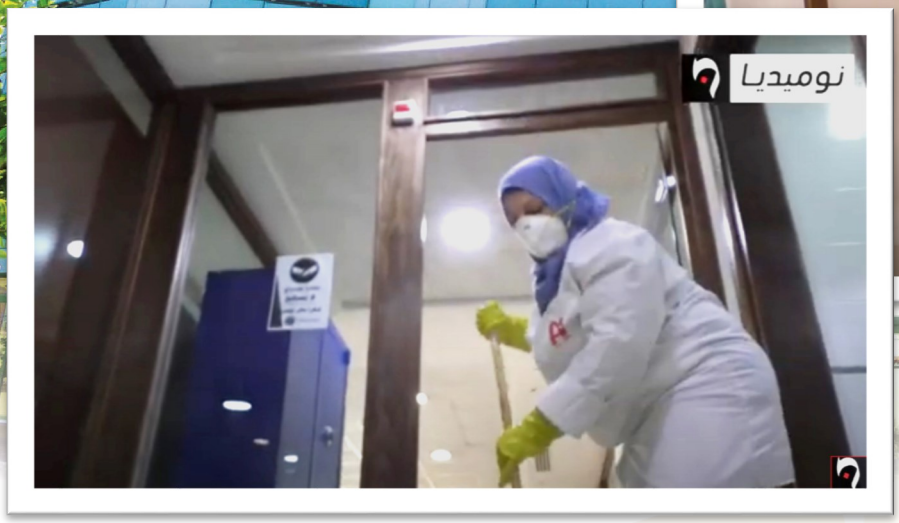
عنترة بن شداد 2020

منقول

فضل القرآن :

نزل جبريل بالقرآن فأصبح جبريل أفضل الملائكة ؟ نزل القرآن على محمدﷺ فصار محمد سيد الخلق ؟

وجاء القرآن إلى أمة محمد فأصبحت أمة محمد خير أمة ؟ نزل القرآن في شهر رمضان فأصبح رمضان خير الشهور ؟ نزل القرآن في ليلة القدر فأصبحت ليلة القدر خير الليالي ؟ فماذا لو نزل القرآن في قلوبنا ؟



مصرف السلام يرفع من وتيرة إجراءات الوقاية من فيروس كورونا

أتخذ مصرف السلام الجزائر كل التدابير الوقائية من أجل حماية المتعاملين والموظفين على حد سواء من فيروس كورونا و هذا بتوفير الكمامات و القفزات خاصة في الأماكن التي تكثر فيها الحركة بالإضافة الي توفير السائل الكحولي في جميع المكاتب و في كافة الفروع لم تقتصر التدابير الوقائية علي ذلك بل و تم إقرار إمكانية الاجتماع عن بعد للمسؤولين وللموظفين وهذا حتى يتم احترام إجراءات السلامة و مسافة الأمان لكل الموظفين .

وقد تم التركيز على إجراءات التعامل عن بعد بالنسبة للزبائن وهذا عن طريف خدمة مباشر او عبر الموبايل بواسطة خدمة السلام سمارت بانكينغ وكذا الدفع عبر الأنترنت من خلال بطاقة e - amina .

كما تم فتح حسابات بنكية خاصة لاستقبال تبرعات المواطنين الراغبين في المساهمة في الحملة الوطنية للتضامن ضد انتشار فيروس كورونا في الجزائر. وفي الأخير لا يسعنا إلا الدعاء لله حتي يرفع عنا هذا الوباء ان شاء الله

شبكة فروع مصرف السلام-الجزائر

فرع دالي ابراهيم :
233 شارع أحمد واكد
دالي ابراهيم – الجزائر

فرع حسيبة :
مجموعة السكنات أش أل أم
رقم 03، بلدية سيدي امحمد
الجزائر الوسطى

فرع سيدي يحيى :
04 شارع حمداني لحسن
سيدي يحيى، حيدرة

فرع القبة :
24 جنان بن عمر،
القبة – الجزائر

فرع سطاوالي :
الطريق الوطني رقم 11
القطعة رقم 402، القطعة
رقم 04، سطاوالي

فرع باب الزوار :
تجزئة بوسحاقي،
ف–رقم 186
باب الزوّار – الجزائر

فرع البليدة :
نهج محمد بوضياف
ملكية مجموعة
رقم 88 تجزئة 102
البليدة

فرع وهران :
تعاونية عدنان مصطفى
05 زون ايسطو بير الجير
وهران

فرع سطيف :
حي المناورات لعرارسة
تجزئة 143 قطعة
رقم 11– سطيف

فرع قسنطينة :
نهج زويش عمار رقم 08
سيدي مبروك الأعلى
قسنطينة

فرع عنابة :
حي 240 مسكن
السهل الغربي الحصة ب
رقم : 03 عنابة

فرع ورقلة :
حي شرفة، الطريق
الوطني رقم 49 ورقلة

فرع أدرار :
شارع بوزيدي عبد القادر
ملكية رقم 145تجزئة
رقم 30 – أدرار

فرع بسكرة :
حي سايحي قطعة رقم
69 ملكية رقم 109-110
بسكرة

فرع باتنة :
حي المطار رقم 240
طريق بسكرة، باتنة

فرع المسيلة :
حي361 قطعة، الوحدة
رقم 02 محل رقم 01 -
المسيلة

فرع عين وسارة :
حـي المقراني رقم 01 القطعة
رقم 1309، عين وسارة الجلفة

فرع وهران الثاني
حي العثمانية المجمع
السكني 100 **سكن عمارة**
رقم ب 1 **الحصة رقم** 134 **أ أو ب**

مصرف السلام الجزائر
021 38 88 88