



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية
تصدر عن خلية التسويق و الاتصال

- عدد سبتمبر 2019 -

المجلة
السلام

المساهمة في استقطاب الودائع الإستثمارية

موظفون تميزوا بأدائهم

ص 06



منبر هيئة الفتوى

«نزيف الخاكرة»

بقلم الدكتور: عز الدين بن زغبية

ص 05



الكلمة الإفتتاحية

«العمل المصرفي أمانة فلنحفظها»

بقلم السيد المدير العام: «حيدر ناصر»

ص 04



أقلام الموظفين

«علاقة الأحفاد بالجد و الجدة»

بقلم السيدة خيرة شيشة



أقلام الموظفين

«كف لسانك عن المسلمين»

بقلم السيد عبد النور سعودي



ص 10

ص 08

يوم عالمي

«العلم نور و الجهل ظلام»



أقلام الموظفين

«الإبداع في التسويق»

بقلم السيد مبني عبد الكريم



ص 16

ص 14



AL SALAM BANK
الجزائر Algeria



AL SALAM BANK
الجزائر Algeria

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 إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث... إلخ

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتهم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التحية و التقدير

أقلام الموظفين

علاقة الأحفاد بالجد و الجدة
بقلم السيدة : خيرة شيشة

ص 10



الكلمة الافتتاحية

العمل المصرفي أمانة فلنحفظها

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

ص 04



أقلام الموظفين

الابداع في التسويق
بقلم السيد : مبني عبد الكريم

ص 12



منبر هيئة الفتوى

نزيف الذاكرة

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغبة

ص 05



مقتطفات من كتاب

التحكم في الذات
بقلم السيد : عبد الغني تلمساني

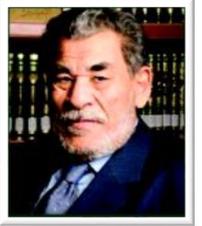
ص 11



فتاوى الهيئة

لكل سؤال جواب

ص 07



رعاية التظاهرات و الملتقيات

من مصرف السلام الجزائر

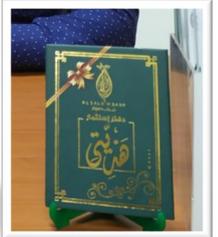
ص 14



موظفون تميزوا

موظفون تميزوا بأدائهم و تفانيهم
في العمل

ص 06



متفرقات

من كل بستان زهرة

ص 17



أقلام الموظفين

كف لسانك عن المسلمين

بقلم السيد : عبد النور سعودي

ص 08





” العمل المصرفي أمانة فلنحفظها “

بقلم المدير العام السيد : حيدر ناصر

عملا بقول النبي صلى الله عليه وسلم في الحديث الصحيح : " رحم الله عبدا سمحا إذا باع سمحا إذا اشترى سمحا إذا اقتضى" وأدنى السماحة طلاقة الوجه ودمائة اللسان.

والأمانة أن يعامل المسؤول من تحت مسؤوليته بميزان العدل و الإنصاف دون مجاملة أو تحيز أو تعسف فكما للموظف حقوق على المصرف للمصرف أيضا حقوق على الموظفين ولا يجوز أن تكون هذه على حساب تلك و الأمانة أن يتعامل الموظف مع الزبائن بنفس القسطاس المستقيم فلا يحابي بعضهم على بعض من منطلق القرابي أو الصحبة أو المصلحة الشخصية ولا يتنافى ذلك مع إنزال المتعاملين منازلهم من حيث أهمية أعمالهم مع المصرف دون الاستهانة بمن دونهم ففي كل خير.

الأمانة تعني الأمن و الأمان أي أن يطمئن كل من لهم صلة بنشاط المصرف من مساهمين و مودعين و ممولين و موظفين و مؤسسات الدولة و المجتمع برمته على مصالحهم و حقوقهم فلنحفظ الأمانة ولنؤدها لأصحابها استجابة لقوله تعالى: " فإذا أمن بعضكم بعضا فليؤد الذي أوتمن أمانته وليتق الله ربه" – سورة لبقرة آية 283

محسورا"

الأمانة لا تقتصر على الجوانب المادية فقط من المحافظة على أموال الناس من الضياع أو الخسارة أو تقويت الربح ولكن بتحسينها من التلوث بالحرام بما يدخل فيها أو تستخدم فيه والحرص على احترام قواعد الشريعة الإسلامية في تنفيذ المعاملات المالية وانتقاء مجالات تمويلها فكل ذلك أمانة على عاتقنا استأننا المساهمون و المودعون و المتمولون عليها بله الموظفين الذين اختاروا العمل في المصرف الملتزم بقواعد الشريعة التماسا للرزق الحلال. إن السهر على شرعية معاملاتنا لا تخص إدارات التوجيه أو التدقيق الشرعي أو الهيئة الشرعية فقط بل تعيننا جميعا كل في موقعه فاعلا أو مراقبا أو منبها او ناصحا.

إتقان العمل و حسن التكفل بالمتعاملين و السهر على تحسين الخدمات كذلك من الأمانة من جهة المحافظة على سمعة المصرف و من جهة استحقاق ما يدفعه المتعامل من أجرة مقابل ما تقدمه له من أعمال وكل تقصير في ذلك قد يؤول إلى أكل أموال الناس بالباطل و العياد بالله. نحن تجار أيها الإخوة و الأخوات و التجارة المشروعة تقوم على التراضي حتى في عقود الإذعان التي يفصح فيها أحد الطرفين عن شروطه وللطرف الآخر قبولها أو ترك المعاملة وفقها ولكن إذا قبل التعامل بتلك الشروط فمن حقه وواجبنا ديانة و قضاء أن نقدم له الخدمة كاملة غير منقوصة بالجودة المطلوبة و الابتسامة و الكلمة الطيبة

إذا كانت كل الأعمال أمانة يسأل عنها الإنسان في الدنيا و الآخرة لا أعتقد أن هناك عملا أشد ارتباطا بالأمانة من العمل المصرفي. فالمصرفي مؤتمن على أموال المساهمين و المودعين و الممولين وكذا بعض الأموال المستحقة للخزينة العمومية و صناديق الضمان الاجتماعي.

نحن معشر الصيارفة مؤتمنون على أموال المساهمين و المودعين بالحفاظ عليها و تأمينها و استثمارها في عمليات مصرفية ذات عوائد مجزية و مخاطر معقولة ونحن مؤتمنون على أموال الدولة بتسييد مستحقاتها على نشاطات المصرف و ما يجب اقتطاعه من العوائد الموزعة على المساهمين و المودعين من رسوم و ضرائب و بالتعاون مع الإدارات بموافقاتها بالمعلومات المطلوبة في إطار حق الاطلاع و بالأموال المحجوزة ضمن حق الامتياز مع الاحترام الصارم للسرية المصرفية المكفولة للزبائن بنص القانون.

ومن الأمانة أيضا ترشيد الإنفاق و الاقتصاد في المصارف و الحرص على التأليف بين الكلفة و النوعية في المشتريات و الإنشاءات لأن التبذير إضاعة للمال كما أن التقدير الذي في غير محله تقويت لتثمير المال قد يؤدي إلى اضمحلاله مستقبلا وقد قال الله عز وجل في سورة الإسراء الآية التاسعة و العشرين " ولا تجعل يدك مغلولة إلى عنقك ولا تبسطها كل البسط فتقعد ملوما



نزيف الذاكرة

بقلم الدكتور : عز الدين بن زغيبه



فيعمد هؤلاء تحت غطاء إعادة الهيكلة، أو التنظيم، أو العصرية، أو التحديث، أو ما شئت من المصطلحات، إقالة ماضي المؤسسة ومسح ذاكرتها كلياً، أو جزئياً، وكأن العمل بدأ من هذه اللحظة، وهكذا كلما جاءت فرقة لعنت أختها، وتلعن المؤسسة نقطة الصفر التي كلما خرجت منها أعيدت فيها بفعل هؤلاء وهؤلاء.

ويبقى السؤال المطروح متى ننطلق؟

والمدر أنه من عملها، حتى تكون كالشجرة الخبيثة التي اجتثت من فوق الأرض ما لها من قرار، وهكذا الأمر في مؤسساتها التي تحمل معنى هويتها، ورمز لسانها، وديوان تاريخها وتراثها.

فأما المقصود منها: فيكون بيد عادية، يدفعها إليه الانتقام التاريخي، والعداء للهوية، أو بيد منها يدفعها إليه الحقد على إخوانها، فهي لا تعرف للمواطنة معنى إلا في أوراق تحملها، ولا للهوية طعماً إلا أسماء تتحلى بها، وقد يكون بتعاونهما معاً، وهو الأخطر ما في المقصود.

وأما غير المقصود؛ فيكون ظاهراً في عمل المؤسسات عندما يوسد أمرها إلى غير أهلها، ويلقى الزمام بيد من لا دراية له بحالها، بحجة الانتماء المذهبي، أو الحزبي، أو باسم المصلحة العليا، أو باسم المصلحة العامة للمؤسسة.

ما من شيء يخلق في الوجود إلا و يمر في دورة حياته بأحداث و أحداث، مفرحة، ومحنة، مفيدة، وضارة، متتالية، ومتقطعة، فردية، وجماعية.

وهذه الأحداث، بغض النظر عن صغرها وكبرها، منها ما يلفه النسيان، ومنها ما يبقى ماثلاً للعيان، شاهداً على ما مضى، وما وقع.

ولسنا نعني بالذاكرة هنا ذاكرة الإنسان الفرد، التي تحفظ له ذكرياته، وأفراحه، وأحزانه، مما علمه الناس، ومما لا يعلمه أحد إلا الله عز وجل.

ولكننا نقصد الذاكرة الجماعية للأمة، وكذا ذاكرة مؤسساتها، وبخاصة ذات التأثير الواسع منها.

فهذه الذاكرة تشكو من نزيف حاد مقصود، وغير مقصود، يستهدف تخليتها من تاريخها، وهويتها، وتراثها، وإنجازاتها، وبطولاتها، وأيامها، ومن كل صنيع يشهد الحجر



موظفون تميزوا بأدائهم

مستشار المتعاملين للشركات

فرع قسنطينة

أمين غريس

”دائما تكون كلمات الشكر في غاية الصعوبة عند صياغتها، لأنها تشعرنا دوما بقصورها وعدم إيفائها حق من يستحقها، وأنا اليوم أقدم كلمة الشكر، لمن منحني ثقته وتقديره واهتمامه ونصحه، أود أن أشكر مديرتنا الفاضلة السيدة : إيناس ميلي لجهودها التي تبذلها من أجل المصرف – فرع قسنطينة – وتطور العمل، وقد أسعدني كثيرا أنني كنت مساهما في ارتقاء هذا المنتج – هديتي – و باقي منتجات المصرف، وأسأل الله الكريم أن يبارك لكم دائما وهو القادر على كل شيء“



مستشارة المتعاملين للشركات

فرع البليلة

سمية حاج صدوق

قدومي الى مصرف السلام كان نتيجة اعتبارات عقائدية بحتة، و اليوم و بعد أكثر من سنة على التحاقى بمنصبي الجديد أجدني أحمد الله الذي ألهمني هذا الاختيار الصائب، كيف لا و مصرفنا قد حقق ما عجز عن تحقيقه غيره من المصارف التقليدية و هو الجمع بين الأصالة و المعاصرة، أضف الى ذلك ظروف العمل التي ما فتئت تتحسن بفضل تظافر مجهودات مدير فرع البليلة السيد كريم درويش و الاطارات المسيرة و على رأسها السيد المدير العام.

استراتيجية الادارة العامة هو استقطاب الودائع لأجل و انه لعمري هدف يستحق بذل الجهد و المثابرة في ذلك فهو السبيل الى وضع آلية تمويل مناسبة و دائمة.

بالنسبة لي هو تحدي شخصي فأنا مولعة بمقارنة الصعاب و النيل منها، و الله الموفق.



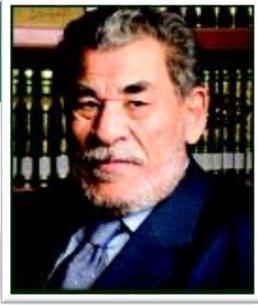
عداد نقود

فرع باب الزوار

حميد فرحي

”لي عظيم الشرف أن أقدم بشكري لكم و لجميع موظفي مصرف السلام و على رأسهم السيد المدير العام على الكلمة الطيبة والثقة التي منحتموني إياها كما نعلمكم أنه و من واجبي الحفاظ على مكانة المصرف والتي ارتقت بفضل الله تعالى ثم بفضل السيد المدير العام على جهده المبذول و على دعمه الدائم لنا فمن واجبنا أن نحذو حذوه و أن نعمل بجد للترقي بالمصرف إلى أعلى مستوياته و المزيد من النجاح إن شاء الله جل جلاله“





لكل سؤال..جواب

فتاوى الهيئة

كميات لأن هذا هو محل العقد (عقد استصناع بين المصرف و المتعامل ثم عقد المقاوله (استصناع مواز).

إذا كان المتعامل مصرا على هذه الشركة فقد ذكرنا أنه يكفلها و إلا ففي الحالات العامة يمكن للمصرف أن يتعاقد مع أي شركة مقاولات أخرى.

السؤال:

تقدم أحد أهم المتعاملين إلى المصرف بطلب تمويل من أجل إنجاز مشروع محطة تفرغ و تخزين و توزيع الحبوب بأحد أهم الموانئ بالجزائر، و نظرا لاستفادته من عديد المزايا الاستثمارية الممنوحة من الدولة في إطار دعم الإستثمار، فإنه طلب أن يتم تمويله وفق صيغ متناسب و تراعي هذا المعطى، و عليه يستفسر من الهيئة عن طبيعة التمويل المناسب، و عن مدى إمكانية الإستناد إلى توكيل المتعامل في مثل هذه العملية.

السؤال:

في إطار إجراءات تحصيل الدين على أحد المتعاملين تم الاتفاق معه على تسديد نصفه، و في مقابل النصف الآخر يشتري المصرف بقيمته كمية من السلع الموجودة في مخازنه (المنتظر تسويقها قريبا) و يوكله من أجل بيعها نيابة عنه، فهل يجوز ذلك؟، و في حال عدم الجواز ما هو الحل الشرعي المقترح؟

جواب الهيئة:

- حتى يمكن الاحتفاظ بالمزايا الجبائية والاستثمارية فإنه يمكن دخول المتعامل مع المصرف في عقد استصناع يكون العميل فيه مستصنعا (مشتريا) باسمه و لحسابه و يكون المصرف صانعا و يتم الاتفاق على المشروع المصنع مبانى أو معدات أو أجهزة أو آلات.
- يتم الاتفاق على ثمن تصنيع المشروع و على طريقة دفعه.
- يتم الاتفاق على زمن تسليم المشروع.
- يدخل المصرف في عقد مقاوله مع الشركة المذكورة بمقتضاه و تقوم الشركة بتنفيذ أعمال المشروع بالثمن أو القيمة التي يتم الاتفاق عليها بين المصرف و شركة المقاولات على أن تسلم الشركة المشروع في وقت سابق لإلتزام المصرف بتسليمه.
- يؤخذ من العميل كفاله (عقد كفاله) يكفل بمقتضاه هذه الشركة في:
أ. تنفيذ الأعمال حسب المواصفات.

جواب الهيئة:

"حيث إن المتعامل مدين للمصرف و يرغب في أن يسدد نصف الدين نقدا، فإن هذا السداد جائز، و أما عن النصف الثاني من الدين فإن للمصرف أن يقبل سداده عينا، و شراء الدين بالعين جائز عند الملكية بشروطه الشرعية، و يعد من باب الأداء، لا من باب التأجيل، لأن المصرف قد استوفى دينه فعلا بالعين التي تملكها و تحمل مخاطر هلاكها، و تلفها، و نقص قيمتها، و لا مانع شرعا من تعيين المتعامل وكيلا في البيع لحساب المصرف، و على مسؤوليته، فالغرم له، و الغرم عليه، و الشرط هنا أن يشتري البضاعة في الدين بسعر السوق، منعا لشبهة تأجيل الدين مقابل زيادته، و الهيئة تشجع المصرف على تيسير سداد ما على عملائه من ديون، بمثل هذه الطريقة، بل إنه يجوز أن يسدد العميل دينه كله بعين.

أما مسألة القبض فإن المصرف قد قبض البضاعة حكما بوضعها تحت تصرف الوكيل، والوكيل يحوز البضاعة لحساب المصرف، ويكفي الاتفاق على نقل اليد، أي إن العميل إنما يحوز البضاعة بصفته وكيلا في بيعها وليس مالكا لها"

- ب. الإلتزام بالمواعيد و ذلك حتى يتحوط المصرف لمخاطر عدم التزام شركة المقاولات بالمواصفات أو بمدة التسليم لأنه إذا تأخرت الشركة في هذه الحالة كان العميل مسؤولا عن تأخرها بدلا من أن يكون المصرف هو المسؤول عن ذلك.

أخيرا: يجب قبل الدخول في عقد الإستصناع الحصول على عرض أسعار من شركة المقاولات يتم تحديد الإلتزام المصرف أي المبلغ الذي يدفعه لشركة المقاولات حتى يقوم المصرف بعد ذلك بإضافة هامش الربح الذي يريده أخذا في الإعتبار مدة سداد المتعامل لمبلغ التمويل فإذا أراد المصرف مثلا أن يأخذ 5% تضرب هذه النسبة في مبلغ التمويل في مدة السداد حسب الطريقة المتبعة في دراسات الجدوى.

على المتعامل أن يقدم رسوما معتمدة للمشروع و جداول مواصفات و



كف لسانك عن المسلمين

بقلم السيد : عبد النور سعودي

مندوب متعدد المهام

روي عن عبد الملك بن حبيب رحمه الله تعالى بإسناده عن حدثه أنه قال لمعاذ بن جبل: يا معاذ حدثني حديثاً سمعته من رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ. قال: قال لي رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "يا معاذ إني محدثك حديثاً، إن أنت حفظته نفعك الله، وإن ضيغته ولم تحفظه، انقطعت حجتك عند الله يوم القيامة."

يا معاذ: الله خلق سبع أملاك قبل أن يخلق السموات والأرض، فجعل لكل سماء ملكاً بواباً عليها، فتصعد الحفظة بعمل العبد من حين يصبح إلى حين يمسي، له نور كنور الشمس، حتى إذا بلغت به إلى سماء الدنيا، فتزكيه وتكثره، فيقول الملك الموكل بها للحفظة: اضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، أنا صاحب الغيبة أمرني ربي أن لا أدع عمل من اغتاب الناس يجاوزني إلى غيري. ثم تأتي الحفظة بعمل صالح من العبد، فتزكيه وتكثره، حتى تبلغ به إلى السماء الثانية، فيقول لهم الملك الموكل بها: قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، انه أراد بهذا العمل عرض الدنيا، أمرني ربي أن لا أدع عمله يجاوزني إلى غيري، إنه كان يفتخر على الناس في مجالسهم. قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد يبتهج نورا من صدقة وصيام، وقد أعجب الحفظة، فيجاوزون به إلى السماء الثالثة، فيقول لهم الملك الموكل بها: قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، أنا ملك الكبر، أمرني ربي إلا أدع عمله يجاوزني إلى غيري، انه كان يتكبر على الناس.

قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد يزهر كما يزهر الكوكب الذي له دوي من صلاة وتسبيح وحج وعمرة، حتى يجاوزوا به إلى السماء الرابعة فيقول لهم الملك الموكل بها، قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه ظاهره وباطنه، أنا صاحب العجب، أمرني ربي أن لا أدع عمله يجاوزني إلى غيري، إنه كان إذا عمل عملاً أدخل العجب فيه.

قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد من صلاة وصوم وصدقة وزكاة وحج وعمرة، حتى يجاوزوا بها إلى السماء الخامسة كأنه العروس المزفوفة، فيقول لهم الملك الموكل بها: قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، واحملوه على عاتقه، أنا ملك الحسد، انه كان يحسد من يتعلم، ولا يعمل بمثل عمله، وكل من كان يأخذ فضلا من العبادة كان يحسده، أمرني ربي أن لا أدع عمله يجاوزني إلى غيري. قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد من صلاة وزكاة وحج وعمرة وصيام، فيجاوزون به إلى السماء السادسة، فيقول لهم الملك، قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، انه كان لا يرحم إنساناً ولا مسكيناً من عباد الله تعالى قط إذا أصابه بلاء أو ضرر، بل كان يشمت به، أنا ملك الرحمة، أمرني ربي أن لا أدع عمله يجاوزني إلى غيري.

قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد من صلاة وصوم وجهاد وورع، له دوي كدوي النحل، وضوء كضوء الشمس، ومعه ثلاث آلاف ملك،

فيجاوزون به السماء السابعة: فيقول لهم الملك الموكل بها: قفوا واضربوا بهذا العمل وجه صاحبه، واقفلوا على قلبه، إني أحجب عن ربي كل عمل لم يرد به ربي، إنما أراد بعمله رفعة عند الفقهاء، وذكرنا عند العلماء، وصيتنا في المداين، أمرني ربي أن لا أدع عمله يجاوزني إلى غيري، وكل عمل لم يكن لوجه الله خالصاً، فهو رياء ولا يقبل الله عمل المرأئي. قال: وتصعد الحفظة بعمل العبد من صلاة وزكاة وعمرة وخلق وحسن وصمت، وذكر الله تعالى، فتشيعه ملائكة السموات السبع، حتى يقطعوا الحجب كلها، ويقفوا بين يدي الله تعالى، ويشهدوا له بالعمل الصالح لله تعالى، فيقول لهم: أنتم الحفظة على عيدي، وأنا الرقيب على قلبه، انه لم يردني بهذا العمل، وأراد به غيري، فعليه لعنتي ولعنة أهل السموات والأرض، فتقول الملائكة كلها: عليه لعنتك ولعنتنا، وتقول السموات كلها: عليه لعنة الله ولعنتنا، وتلعنه السموات السبع ومن فيهن".

قال معاذ: قلت: يا رسول الله، أنت رسول الله، وأنا معاذ. قال: "اقتد بي، وإن كان في عملك نقص، يا معاذ، احفظ لسانك من الوقوعة في لسانك من إخوانك من حملة القرآن، واحمل ذنوبك، ولا تحملها عنهم، ولا ترك نفسك بدمهم ولا توقع نفسك عليهم، ولا تدخل الدنيا في عمل الآخرة، ولا تتكبر في مجلسك لكي يحذر الناس من سوء خلقك، ولا تمازح رجلاً وعندك آخر، ولا تتعاطم على الناس، فتقطع عنك خيرات الدنيا والآخرة، ولا تمزق لحوم الناس بلسانك، فتمزقك كلاب النار يوم القيامة بالنار، قال الله تعالى: {وَالنَّاسِطَاتِ نَشْطَاتٍ} النازعات 2.



كف لسانك

عن المسلمين

كفر، وحرمة ماله كحرمة دمه، ومن يعف يعف الله عنه، ومن يكظم الغيظ يأجره الله ومن يغفر، يغفر الله له، ومن يصبر على الرزية يعقبه الله خيرا منها

وعن عبد الله بن عباس رضي الله عنهما أنه قال: لما أخذ موسى عليه السلام الألواح، نظر فيها، وقال: الهي، أكرمتني بكرامة لم تكرم بها أحدا من قبلي، فأوحى الله تعالى إليه: أتدري لما فعلت ذلك بك؟ قال: لا. قال: نظرت إلى قلوب عبادي، فلم أجد قلبا أشد تواضعا من قلبك، فلذلك: {إِنِّي اصْطَفَيْتُكَ عَلَى النَّاسِ بِرِسَالَاتِي وَبِكَلَامِي فَخُذْ مَا آتَيْتُكَ وَكُنْ مِنَ الشَّاكِرِينَ} الأعراف 144. يا موسى: إنما أقبل من تواضعي لعظمتي، ولم يتعاضم على خلقي، وألزم قلبه خوفا، وقطع نهاره بذكره، وكف لسانه عن الشهوات لأجلي.

وقال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "ما من جرعة أحب إلى الله تعالى من جرعة غيظ كظمها رجل، ومن كظم غيظا هو قادر على إنفاده، ملأ الله قلبه أمنا وإيمانا". وحكي أن غلاما لجعفر الصادق رضي الله عنه سكب على يده الماء في الطشت، فطار الماء على ثوبه، فنظر إليه جعفر نظرة منكرة، فقال العبد: يا مولاي: {وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ} قال: كظمت غيظي. قال الغلام: {وَالْعَاقِبِينَ عَنِ النَّاسِ} قال عفوت عنك. قال الغلام: {وَالله يُجِبُّ الْمُحْسِنِينَ} آل عمران 134، قال اذهب، أنت حر لوجه الله تعالى، ولك من مالي ألف دينار.

هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ اتَّقَى} . النجم 32. وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "ثلاث مهلكات: شح مطاع، وهوى متبع، وإعجاب المرء بنفسه". وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "لو لم تذنبوا، لأخشيت عليكم ما هو أشد من الذنب، وهو العجب".

وقيل لعائشة رضي الله عنها: متى يكون الرجل مسيئا؟ قالت: إذا ظن أنه محسن. وقال ابن عباس رضي الله تعالى عنهما: الهلاك في اثنتين القنوط والعجب. وإنما جمع بينهما، لأن القنوط لا يطلب السعادة لقنوطه، وإن المعجب لا يطلبها لظنه أنه ظفر بها.

روي أن رجلا نظر إلى بشر بن منصور السلمي رضي الله تعالى عنه وهو يطيل الصلاة، ويحسن العبادة، فلما فرغ قال له: لا يغرنك ما رأيت مني، فإن إبليس، لعنه الله، عبد الله الآفا من السنين ثم صار إلى ما صار إليه. فمن سعادة المرء أن يقرّ على نفسه بالعجز والتقصير في جميع أفعاله وأقواله. قيل المهلكات أربع هي: أنا، ونحن، ولي، وعندي.

قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "النادم على الذنب كمن لا ذنب له" "النادم ينتظر الرحمة، والمعجب ينتظر المقت من الله تعالى" قال أبو الدرداء رضي الله عنه: إن ناقدت الناس ناقدوك، وإن تركتهم لم يتركوك، وإن هربت منهم أدركوك، فالعاقل من وهب نفسه وعرضه ليوم فقره، وما تجرّع مؤمن أحب إلى الله عز وجل من غيظ كظمه، فاعفوا يعزكم الله، وإياكم ودمعة اليتيم، ودعوة المظلوم، فإنها تسري بالليل والناس نيام. وقال عبد الله بن مسعود رضي الله عنه: أعظم الخطايا الكذب، وسب المؤمن فسوق، وقتاله

هل تدري ما هنّ يا معاذ؟ "قلت: ما هنّ بأبي وأمي يا رسول الله؟ قال: "كلاب من نار تنشط العظم واللحم". قال: قلت: يا رسول الله من يطبق هذه الخصال، ومن يجو منها؟ قال: "يا معاذ، إنه يسير على من يسره الله تعالى عليه". قال: فما رأيت أحدا أكثر تلاوة للقرآن من معاذ لهذا الحديث (1)

وقال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "من سرّه أن يسلم فليلزم الصمت". وقال معاذ رضي الله عنه لرسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: يا رسول الله، أنؤاخذ بما نقول؟ فقال: "تكلتك أمك يا ابن جبل، وهل يكبّ الناس في النار على مناخرهم إلا حصائد ألسنتهم؟! "

وقيل لعيسى عليه السلام: دلنا على عمل ندخل به الجنة، قال: فلا تنطقوا أبدا. قالوا: لا بد لنا من ذلك. قال: فلا تنطقوا إلا بـ

وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "اخزن لسانك إلا من خير، فانك بذلك تغلب الشيطان". وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "إن الله تعالى عند كل لسان ناطق، فليتق الله امرؤ علم ما يقول" (وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فليقل خيرا أو ليصمت".

وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "رحم الله عبدا قال خيرا أو صمت". وقال صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "إن الرجل ليتكلم بالكلمة ما يلقي لها بالا يهوي بها في نار جهنم، وإن الرجل ليتكلم بالكلمة ما يلقي لها بالا يرفعه الله بها إلى الجنة".

وإياك يا أخي، والعجب، فانه مذموم كيف كان: بالنفس أو بالفعل أو بالقول، ولا تغنر بفعلك ولا بقولك، فإن الله تعالى يقول: {فَلَا تُزْكَوْا أَنْفُسَكُمْ



علاقة الأحفاد بالجد و الجدة



بقلم السيدة : خيرة شيشة
مندوبة قانونية

بالتجارب و الملاحظة و الخبرة التي اكتسبوها عبر سنين حياتهم كما نجدهم في بعض الأحيان يتشاركون في جلسات نقاش مع بعضهم البعض و هم مستمتعين بذلك

و مع مرور الوقت يكتسب الاحفاد القيم و فلسفة الحياة , فليس كل ما هو جديد جيد بالضرورة و أحيانا بعض القيم القديمة يجب زرعها فيهم . و في هاته الحالة يقوم الجدين بدور تقليدي في تكوين هاته القيم عند أحفادهم .

و علاوة على ما سبق ذكره نستخلص أن علاقة الجدين بأحفادهم لا يفهمها الآباء و الأمهات فصراع الأجيال يخف الأجداد و الأحفاد و يبرز بين الأجداد و الآباء بشكل اكبر و ذلك نتيجة فارق السن حيث يدرك الجدين أنه من الطبيعي أن يكون تباعد في القرارات و الأفكار و الأنواق و من هنا فإن قاعدة التربية الصحيحة تكمن في فهم الآباء لأبنائهم بعيدا عن تلك الصورة النمطية التي يحاولون اسقاطها عليهم و بالتالي عليهم ادراك علاقة ابناءهم مع اجدادهم و عدم التفرة و ابعادهم عن بعضهم البعض فحقا علاقة الاحفاد بالأجداد لا يفهمها الآباء.

مسألة مدّهم بالعاطفة و الشعور بالأمان ليؤثر بشكل مباشر على الصحة النفسية الخاصة بهم في صغرهم و خاصة في سن متقدمة من عمرهم . حيث أن ترعرع الأحفاد وسط جديهم يمنعون من الإصابة بالاضطرابات النفسية و الحفاظ على صحة و سلامة هاته الأخيرة قد تؤثر بشكل مباشر على خياراتهم و مسارهم في حياتهم .



ان الأطفال اللذين يمضون وقتا كبيرا مع جديهم يعيشون نفسية سليمة خالية من الاضطرابات و المشاكل حتى في مراحل متقدمة من عمرهم و يكون التوتر و الاجهاد أقل تأثيرا عليهم من أقرانهم اللذين لم يترعرعوا بجانب جديهم .

أن وجود الاحفاد في حياة جديهم يجعل الجدين أكثر صحة و يمنحهم العمر الطويل أضاقه الى ذلك ان الجدين يزودون احفادهم

يعتبر الأطفال اللذين يتم تربيتهم وسط الجد و الجدة أكثر حظا من غيرهم لأنهم يكتسبون أمورا لا يقدمها لهم الأهل, صحيح ان الجدين أحيانا يفرطون في تدليل أحفادهم و لكن يكون ذلك نتيجة معاناة الأسرة من مشاكل مختلفة.

أن تربية الأحفاد بجانب جديهم تعتبر أعظم هدية و أهمها في حياتهم , حيث يعتبر الجدين مصدر حنان و دعم معنوي كبير لهم يمنحون بدون مقابل و دون تدمير , يحبون أحفادهم من دون المفاخرة بذلك , و حبهم هذا لأحفادهم غير مقيد بشروط و لو امضينا الدهر كله نتحدث عن مزاياهم لا نستطيع منحهم حقهم .

يعتبر الجدين عامل أساسي لصحة أحفادهم النفسية فوجودهم في حياة أحفادهم يتخطى



مقتطفات من كتاب...

(7) عد للحاضر ... افح عينيك ... تنفس بعمق ثلاث مرات.

ثالثا: عملية تغيير الاعتقاد نفسها:

(1) دون على الأقل خمسة مصادر يمكنها أن تساعدك على إحداث التغيير والاحتفاظ باعتقادك الجديد مثل: ما هي امكانياتك وقدراتك، من يمكنه أن يساعدك في الغيام بالتغيير... إلخ.

(2) دون على الأقل خمس مشاكل من الممكن أن تواجهك وأنت تقوم بالتغيير.

(3) دون على الأقل ثلاثة حلول لكل مشكلة.

(4) أغض عينيك وتخيل نفسك في المستقبل باعتقادك الجديد، لاحظ سلوكك والاحساسات التي تشعر بها... افتح عينيك.

(5) تنفس بعمق وردد خمس مرات (أنا قادر على التغيير)... (أنا واثق في نفسي وفي قدرتي على النجاح).

(6) الفعل: ابدأ فوراً، وقم بالتنفيذ الآن... ابتداء من اليوم قم ببناء ثققتك بنفسك وقدرتك... ثق أنه يمكنك تغيير أي اعتقاد سلبي وإبداله بأخر إيجابي يزيد من قوتك... ثق أنك تستطيع تغيير أي ضعف وتحويله إلى قوة... ثق في أنه يمكنك أن تكون وتملك وتعمل أي شيء ترغب فيه.

وكما قال د. روبرت شولر في كتابه (القوة الإيجابية) (يمكنك أن تعمل فقط ما تعتقد أنك تستطيع عمله... يمكن أن تكون فقط من تعتقد أنك تكونه... يمكنك أن تحصل فقط على ما تعتقد أنك قادر على الحصول عليه... ويتوقف كل ذلك على ما تعتقد).

وتذكر دائما ان عندك حياة واحدة تعيشها فأجعلها رائعة.

عش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك، عش بالإيمان، عش بالأمل، عش بالحب، عش بالكفاح، وقدر قيمة الحياة.

المرجع :

<https://ktaab.com/books>

الدكتور ابراهيم الفقي :

”التحكم في الذات“

اعداد السيد :
عبد الغني تلمساني

لمدة عشر سنوات في المستقبل وأنت تحمل نفس هذا الاعتقاد السلبي معك... لاحظ الألم وأشعر به ولاحظ كيف أن هذا الاعتقاد السلبي يفيدك ويسبب لك الكثير من الألم.

(6) ارجع إلى الوقت الحالي وافتح عينيك وتنفس بعمق ثلاث مرات.

ثانيا: الاعتقاد المرغوب فيه:

(1) دون اعتقادا إيجابيا ترغب فيه.

(2) دون خمس فوائد للاعتقاد الجديد، وأشعر بالبهجة التي ستحصل عليها من هذا الاعتقاد الإيجابي.

(3) أغض عينيك وتخيل أنك قد انتقلت عاما في المستقبل باعتقادك الجديد.

(4) اشعر ببهجته ولاحظ الفوائد التي حصلت عليها بسبب الاعتقاد الجديد فيما يتعلق بحياتك الشخصية والعملية والصحية والعائلية.

(5) استمر في السير في خط إطارك الزمني لمدة خمس سنوات في المستقبل وأشعر بالسعادة التي ستحصل عليها ولاحظ فوائد اعتقادك الجديد.

(6) استمر أكثر في سيرك في خط إطارك الزمني لمدة عشر سنوات في المستقبل... اشعر بالبهجة تسري في كل بدنك ولاحظ كيف أن حياتك ستتحسن بهذا الاعتقاد القوي الجديد.

أقدم لك خطة قوية يمكنها أن تساعدك على تحويل الاعتقادات السلبية إلى أخرى إيجابية.

احرص على أن تكون بمفردك في مكان هادئ لا يزعجك فيه أحد لمدة 30 دقيقة على الأقل، ولنجاح هذه الخطة يلزمك اتباع خطواتها بالترتيب وأن تكون مندمجا مع إحساساتك في كل خطوة.

أولا: الاعتقاد السلبي:

(1) دون اعتقادا سلبييا يحد من قدراتك ويحول بينك وبين استخدام إمكانياتك الحقيقية.

(2) دون خمسة أشياء سلبية تحدث لك بسبب هذا الاعتقاد.

(3) أغض عينيك وتخيل أنك قد انتقلت لمدة عام في المستقبل وأنت ما زلت باعتقادك السلبي... لاحظ الألم الذي يسببه لك هذا الاعتقاد وأشعر به ولاحظ كيف أنه يحد من حياتك الشخصية وحياتك العملية وحياتك الصحية والعائلية.

(4) استمر في السير في خط إطارك الزمني وتخيل أنك قد وصلت إلى خمس سنوات في المستقبل، وما زال معك نفس الاعتقاد السلبي... لاحظ الألم وأشعر به ولاحظ كيف أن هذا الاعتقاد يفيد تقدمك وأشعر تماتا بإحساساتك في ذلك الوقت... قم بربط كل هذه الأحاسيس بذلك الألم.

(5) استمر في السير في خط إطارك الزمني



الإبداع في التسويق



نرى الكثير من الحملات الإعلانية لمختلف الشركات في الشوارع و المرافق العمومية؛ نجد معظمها بسيطة و تقليدية، ولكن بإضافة القليل من الإبداع يمكن الحصول على لوحات دعائية مبتكرة للغاية.

بقلم السيد : مبني عبد الكريم
رئيس مصلحة الاتصال و التصميم



نستعرض في هذا المقال أبرز أربع أفكار لحملات تسويقية رائعة لبعض العلامات التجارية المعروفة؛ والتي تستحق أن تسمى بأفكار خارج الصندوق امتزج فيها الإبداع بفنيات التسويق



حملة بنك تي دي – كندا (بنك TD يشكر)

قام بنك تي دي في كندا بحملة تسويقية تمثلت في حملة لتقديم الشكر لعملائه بطريقة فريدة من نوعها، حيث قام البنك بتوزيع فنة 20 دولار لعدد 300 ألف عميل.

وليس هذا وحسب بل قاموا بتحديد صرافات الية مبرمجة تقوم بشكر العميل لمجموعة محددة من العملاء وهذا الملفت بالإعلان، فعندما يتوجه العميل الى الصراف يتم تقديم عبارات الشكر له أولا و ثم يقوم بوضع هدية مختلفة (البعض منها نقدية، تذاكر سفر، منحة دراسة، أو تذكرة حضور مباراة)

وقد حقق الفيديو الدعائي لهذه الحملة نسبة مشاهدة على اليوتيوب تعدت 24 مليون مشاهدة.

رابط الفيديو:

https://www.youtube.com/watch?v=bUkN7g_bEAI



حملة كوكاكولا

في بداية يونيو 2015 أطلقت شركة كوكاكولا حملة تسويقية بعنوان "Share a Coke" أو مشاركة الكولا وتهدف هذه الحملة الى طباعة أكثر من 250 أسماء مشهورة لكل دولة على عبوات أو زجاجات الكوكا كولا مثال (طباعة اسم محمد أو عثمان بالوطن العربي) وكان للمستهلكين فرصة للحصول على أسمائهم المطبوعة وشجعتهم لتبادلها مع الأهل والأصدقاء.

وكانت هذه الحملة "مشاركة الكوكا" واحدة من أفضل أداء حملات التسويق في تاريخ شركة كوكا كولا؛ هذه الإستراتيجية التسويقية التي زادت من تداول شعار الشركة الشهير.

هذه الحملة التسويقية قد نجحت نجاحا باهرا ونتائجها كانت كالتالي:

1. زادت من حجم المبيعات 2% ولأول مرة خلال عشرات السنين.
2. تم تداول 500 ألف صورة عبر هاشتاق #ShareaCoke
3. تم بيع 6 مليون عبوة.
4. كسبت 25 مليون متابع عبر صفحة الشركة في الفيسبوك.



كسبت 25 مليون متابع عبر صفحة الشركة في الفيسبوك.

حملة شركة فولكس واجن – (نظرية المرح)

في عام 2009، شرعت فولكس واجن في حملة تسويقية أسمتها "نظرية المرح" لتعزيز فكرة السيارات الصديقة للبيئة.

قامت وكالة DDB ستوكهولم المتخصصة بالإعلان؛ بتصميم هذا الإعلان، حيث قامت برسم مفاتيح البيانو على الدرج في محطة مترو الأنفاق بحيث عند الضغط بالقدم على الدرج يخرج صوت مفاتيح البيانو وهذا العمل شجع الأشخاص باستخدام الدرج بدلا من السلم الإلكتروني بنسبة 66% والعجيب أن هذا الفيديو حقق أكثر من 22 مليون نسبة مشاهدة على اليوتيوب حتى الان.

رابط الفيديو:

<https://www.youtube.com/watch?v=SBvymar3bds>



استخدام البيئة المحيطة لإنشاء الإعلانات ثلاثية الأبعاد

شركة "بروكر أند غامبل" اغتامت من وضعية انتشار خطوط الهاتف المتشابكة في الشوارع لعرض رسالة علاماتهم التجارية.



حيث قامت بتثبيت مشط أخضر عملاق على خطوط الهاتف بالأعلى، وهي كعبارة عن قوة المشط في تسريح أصعب أنواع الشعر.

كما قامت بعض الشركات بمثل هذه الإعلانات المبتكرة والتي تلفت المارة بالشارع أو بجوار الشاطئ وبعض هذه الشركات التي أوردت صور لها (مصحح الأخطاء، اعلان لشركة قهوة، لشركة معكرونة... وغيرها)

وكثيرا ما يستخدم رسم الشوارع ثلاثي الأبعاد في الحملات التسويقية لأنه لديه القدرة على جلب التجمهر حول الإعلان ولفت الانتباه لبعض الوقت إضافة إلى ذلك أن تكاليف الإعلان بسيطة مقارنة بالوسائل الأخرى



حيث أنه بالمملكة المتحدة 95% بالمئة من المعلنين يستخدمون هذه الوسيلة بسبب العائد على الاستثمار حيث أن التاجر يصرف 1.58 دولار والعائد يكون 2.10 دولار.



رعاية التظاهرات و المنتديات

فعاليات ملتقى "تيك ريس" في طبعته الأولى



شارك مصرف السلام الجزائر في رعاية فعاليات Tech Race 2019 في طبعته الأولى بالجزائر وافريقيا، حيث أقيمت المراسيم بفندق New Day بحسين داي – الجزائر العاصمة، ضمت المسابقة مجموعة من المبدعين الذين شاركوا في عدة مناسبات وطنية ودولية أكسبتهم خبرة في الميدان.

و قد تمحور الحدث حول طرح إشكاليات متعلقة بمختلف المجالات: المعلوماتية، الإلكترونية، التصميم ..، اين تم تقييم أداء المشاركين عبر لجنة التحكيم الدولية المتكونة من فنلنديين، وتم انتقاء الفريق الفائز اوتوماتيكيا للمشاركة في Junction X والذي يعد مسابقة دولية.

ملتقى الكفاءات الجزائرية في خدمة الوطن

ملتقى "الكفاءات الجزائرية في خدمة الوطن" المنظم من طرف منتدى الكفاءات الجزائرية، يوم السبت 28 سبتمبر 2019 بفندق الأوراسي-الجزائر العاصمة؛ عرف مساهمة مصرف السلام كراعي لهذه الطبعة والمشاركة فيها.

و قد حضر الملتقى العديد من الإطارات من مختلف ربوع الوطن جمع كفاءات جزائرية مقيمة بالمهجر كالألمانيا؛ أمريكا اللاتينية؛ فرنسا؛ والولايات المتحدة الأمريكية

تم افتتاح الملتقى بكلمة ألقاها السيد عادل غبولي رئيس منتدى الكفاءات الجزائرية، ليلبها ورشات عمل تطرق من خلالها ل طرح عدة إشكاليات تعاني منها الجزائر في ظل الوقت الراهن، مع تقديم حلول منهجية علمية بحثية في مختلف المجالات.





”المفاتيح العشر للتنجح“



ما هي المفاتيح العشرة للنجاح التي وضعها خبير التنمية البشرية الدكتور إبراهيم الفقي؟

1- الدوافع: هنا تقسم الدوافع إلى ثلاثة أنواع وهي:

دافع معيشي: وهو يظهر عند تهديد حياتك مما يدفعك بقوة للعمل الجاد.

دافع خارجي: وهي مشكلة خارجية تواجه الفرد تدفعه للبحث عن حل؛ "الحاجة أم الاختراع".

دافع داخلي: وهو دافع ذاتي، رغبة في أمر ما.

2- الطاقة: وأنواع الطاقة هي:

* طاقة روحانية؛

* طاقة جسمانية؛

* طاقة عاطفية؛

* طاقة ذهنية.

وأما مستويات الطاقة فهي:

* طاقة مرتفعة ايجابية

* طاقة منخفضة ايجابية

* طاقة مرتفعة سلبية

* طاقة منخفضة سلبية " إبطاء"

3- المهارة: عند استخدام 3% من مهاراتك

الذهنية، ستصبح من أقوى 5% على وجه

الأرض!

* كيف أنمي مهاراتي؟

* احرص على تنمية مهارتك عن طريق:

* القراءة لمدة لا تقل عن 20 دقيقة يومياً.

* استمع للأشرطة السمعية أثناء قيادة سيارتك

للاستفادة من الأوقات البينية.

* شاهد الأشرطة البصرية.

* اشترك في دورات التنمية البشرية.

* تميز في مجالك.

* لا تضع الوقت في التفكير السلبي.

* وتذكر دائماً أن المعرفة هي القوة.

4- التصور: التخيل الابتكاري، تخيل

الموقف ونتائج الفعل.

5- الفعل: الفعل هو الفرق بين النجاح

والفشل.

6- التوقع:

* تفاعلوا بالخير تجدونه.

* التفكير السلبي يضر لا ينفع.

* من قانون التركيز: التوقع يعني التفكير،

والتفكير في اتجاه يعني التركيز فيه، وهو ما

يؤدي إلى الانجذاب في هذا الاتجاه.

إذا كان التفكير سلبياً أدى في النهاية إلى اتجاه

سلبي بالفعل، والعكس صحيح.

* ممن تتوقع الخير؟ تتوقع الخير من الله،

ومن نفسك، ومن عائلتك، ومن الحياة.

7- الالتزام:

وهو الالتزام الديني، والالتزام الصحي

الاهتمام بصحتك"، والالتزام الشخصي بتنمية

المهارات، والالتزام العائلي، والالتزام

الاجتماعي، والالتزام المهني، والالتزام

المادي بتسديد الديون.

8- المرونة:

يجب أن يكون طبعك الالتزام بالهدف

والمرونة في الأسلوب، في حال تبين لك

قصور فكرة ما، عليك تغييرها فوراً.

الشخص الأكثر مرونة هو أكثر قدرة على

حل المشاكل وتحقيق الأهداف.

9- الصبر:

فليكن لديك نموذج للصبر، ولا يوجد أفضل

من الأنبياء في ذلك، فاجعلهم قدوة لك!

10- الانضباط:

عليك الاستمرار في السعي لتحقيق أهدافك

دائماً.

المرجع:

<https://ktaab.com/books/2029495/>



وتشجيعاً على محو الأمية فقد جعل الرسول صلى الله عليه وسلم فداء أسرى بدر أن يعلم كل أسير عشرة من أصحاب النبي القراءة والكتابة، وبذلك بددت أنوار الإسلام ظلمات الجهالة والأمية.

ولقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يتحمل القرآن من الملك حفظاً ثم يأمر كاتباً أن يكتبه بين يديه وأن يقرأه عليه وكان كتاب الوحي يكتبون ما ينزل على النبي من القرآن على عسيب (وهو جريد النخل) أو على لخب (أي الحجارة الرقيقة أو صفائح الحجارة) أو على رقعة وكان له كتاب معروفون قيل كان عددهم ست وعشرون وقيل اثنان وأربعون وقيل غير ذلك ومن أشهر كتاب الوحي الخلفاء الأربعة وعامر بن فهيرة وزيد بن ثابت ومعاوية بن أبي سفيان وعمرو بن العاص والزبير بن العوام كذلك كانوا يكتبون الوحي بعد ساعة من النبي ابتداء من أنفسهم دون تكليف منه حتى يقرأوه لأنفسهم.

وكان هذا المکتوب يوضع في بيت الرسول صلى الله عليه وسلم ويكتب الكتاب نسخة منه لأنفسهم وكان الرسول صلى الله عليه وسلم يدلهم على موضع الآيات من كل سورة كذلك كان النبي صلى الله عليه وسلم يتلوه على المسلمين فيحفظوه على ظهر قلب فكانت حافظة المسلمين وكتب الكاتبتين والصحف التي في بيت الرسول تتعاون كلها على حفظ ما أنزل الله ولم يجمع القرآن في مصحف في هذا العهد وإن كان من الصحابة من جمع القرآن كله حفظاً كعبد الله بن مسعود وسالم بن معقل مولى بني حذيفة ومعاذ بن جبل وأبي بن كعب وزيد بن ثابت رضي الله عنهم أجمعين.

ويركز اليوم العالمي لمحو الأمية لعام 2019 على مسألة "محو الأمية وتعدد اللغات"، فعلى الرغم من التقدم المحرز، إلا أنه توجد تحديات ماثلة للعيان فيما يتصل بمحو الأمية وتفاوتها بين البلدان وسكانها. ويُعد تبني التعدد اللغوي في تطوير التعليم ومحو الأمية مسألة أساسية في مواجهة تحديات محو الأمية وتحقيق أهداف السنة المستدامة

العلم نور

و الجهل ظلام

اعداد الأنسة : مريم ضياف

على رأس أولويات الدول والحكومات؛ لأنّ المجتمع الأمي هو مجتمع جاهل لا يعرف كيف يقرأ أفراد ولا ينتفقون ويمارسون حياتهم بطريقة بدائية، ولا يعرفون التمييز بين الحروف ومعاني الكلمات، وهذه مشكلة كبيرة جداً، وخير دليل على هذا أنّ الرسول -عليه الصلاة والسلام - دعا إلى طلب العلم والتخلص من الجهل والأمية، إذ إنّ أول كلمة نزلت من القرآن الكريم هي: "اقرأ"؛ لأنّ القراءة حياة، والأمية جهلٌ وتخلّف وموتٌ معنويٌّ للفكر والثقافة

كان النبي صلى الله عليه وسلم أمياً لا يقرأ ولا يكتب ودليل ذلك قول الله عز وجل (وما كنت تتلوا من قبله من كتاب ولا تخطه بيمينك إذا لارتاب المبتلون).

فلم يكن يعرف القراءة والكتابة من قريش إلا أفراد قلائل تعلموا الخط ودرسوه قبيل الإسلام أما أهل المدينة فكان بينهم أهل الكتاب من اليهود وقد دخل النبي المدينة وفيها يهودي يعلم الصبيان الكتابة وكان فيها بضعة عشر رجلاً يحذقون الكتابة فأمر النبي صلى الله عليه وسلم زيد بن ثابت أن يتعلم الكتابة ذلك أن الدعوة الإسلامية تحث على محاربة الأمية وعلى التعليم وقد قال تعالى "اقرأ باسم ربك" وقد أقسم الله عز وجل بالقلم في قوله سبحانه وتعالى (ن والقلم وما يسطرون ما أنت بنعمة ربك بمجنون)

الأمية من المشاكل الخطيرة التي لا زالت تعصف في العديد من المجتمعات، خصوصاً في المجتمعات الفقيرة في الدول النامية والأقل حظاً، والأمية بمفهومها الدقيق قد لا تشمل فقط من يعجزون عن القراءة والكتابة، بل أيضاً تشمل من لا يعرفون الحساب واللغات والبرمجيات، ففي الوقت الحاضر يمكن اعتبار الأشخاص الذين يجهلون التعامل مع اللغات الحديثة أشخاصاً أميين، وهذا ينطبق أيضاً على من يجهلون التعامل مع الأجهزة الالكترونية وخصوصاً الكمبيوتر والهاتف المحمول، لأنّ التعامل مع هذه الأجهزة أصبح من بديهيات الحياة، ومتطلباً أساسياً في الحياة الاجتماعية والعلمية، لذلك فإنّ مصطلح الأمية أصبح مصطلحاً فضفاضاً يحتمل الكثير من التعريفات.

محو الأمية مهمٌ جداً بالنسبة للدول وبالنسبة للأشخاص أنفسهم والمجتمعات بشكلٍ عام؛ لأنّ الإنسان القارئ يكون قادراً على التنقل بسهولة أكبر، كما تكون القراءة والكتابة بالنسبة له صمام الأمان كي يعرف إلى أين يذهب ومن أين يأتي، ومهم أيضاً عند تناول الأدوية، ومهم عند التعامل مع النقود والمعاملات التجارية والحكومية وغير ذلك الكثير، لهذا فإن القراءة والكتابة ليست مجرد شيءٍ عابر، بل من أهمّ ضرورات الحياة، وهذا ما جعل محو الأمية





ماذا لو لديك إيميل !!!

تقدم رجل لشركة مايكروسوفت للعمل بوظيفة -فراش- وبعد إجراء المقابلة والاختبار (تنظيف أرضية المكتب)، أخبره مدير التوظيف بأنه قد تمت الموافقة عليه وسيتم إرسال قائمة بالمهام وتاريخ المباشرة في العمل عبر البريد الإلكتروني.

أجاب الرجل: ولكنني لا أملك جهاز كمبيوتر ولا أملك بريد إلكتروني!!!
رد عليه المدير (باستغراب): من لا يملك بريد إلكتروني فهو غير موجود أصلاً، ومن لا وجود له فلا يحق له العمل!

خرج الرجل وهو فاقد الأمل في الحصول على وظيفة، فكر كثيراً ماذا عساه أن يعمل وهو لا يملك سوى 10 دولارات. بعد تفكير عميق ذهب الرجل إلى محل الخضار وقام بشراء صندوق من الطماطم ثم أخذ يتنقل في الأحياء السكنية ويمر على المنازل ويبيع حبات الطماطم.

نجح في مضاعفة رأس المال وكرر نفس العملية ثلاث مرات إلى أن عاد إلى منزله في نفس اليوم وهو يحمل 60 دولار. أدرك الرجل أن بإمكانه العيش بهذه الطريقة فأخذ يقوم بنفس العمل يوميا يخرج في الصباح الباكر ويرجع ليلاً.

أرباح الرجل بدأت تتضاعف ، فقام بشراء عربة ثم شاحنة حتى أصبح لديه أسطول من الشاحنات لتوصيل الطلبات للزبائن.

بعد خمس سنوات أصبح الرجل من كبار الموردين للأغذية في الولايات المتحدة!!!
ولضمان مستقبل أسرته فكر الرجل في شراء بوليصة تأمين على الحياة فاتصل بأكبر شركات التأمين ،

وبعد مفاوضات استقر رأيه على بوليصة تناسبه، فطلب منه موظف شركة التأمين أن يعطيه بريده الإلكتروني!!!
أجاب الرجل: ولكنني لا أملك بريد إلكتروني!!!
رد عليه الموظف (باستغراب): لا تملك بريداً إلكترونياً ونجحت ببناء هذه الإمبراطورية الضخمة!!!

تخيل لو أن لديك بريداً إلكترونياً! فأين ستكون اليوم؟؟
أجاب الرجل بعد تفكير:

فراش في مايكروسوفت ???



هل تعلم !!

هل تعلم أنه بين القرن التاسع والحادي عشر، اخترع الصينيون البوصلة، وكانت مصنوعة من الحجر الجيري في ذلك الوقت.

هل تعلم أن في العام 1440م، اخترع الألماني يوهانس جوتبرغ آلة الطباعة، وبحلول العام 1500م تم طباعة عشرين مليون مجلد في أوروبا الغربية، مما ساهم في زيادة نشر المعرفة.

هل تعلم أن في العام 776 قبل الميلاد بدأت الألعاب الأولمبية، وشملت على عدة ألعاب، منها: الجري، والمصارعة، والقفز، ورمي الرمح، والقرص، وغيرها.

هل تعلم أن وزن جسم الإنسان على الكواكب الأخرى يختلف عن وزنه على الأرض، فيصبح الوزن أقل على سطح القمر، وذلك لأن جاذبية القمر هي سدس جاذبية الأرض، وكذلك يصبح الوزن أكثر من الضعف على سطح المشتري

حكمة

الصمت عن جاهل أو أحمق شرف
و فيه أيضا لصون العرض اصلاح
أما ترى الأسد تُخشى و هي صامته
و الكلب يخسى لعمرى و هو نباح
- الامام الشافعي -



نَعِيم القَبْرِ ؟؟؟

لماذا لا يحدثونا عن نعيم القبر ؟؟؟

لماذا لا أحد يحدثنا عن أن أجمل يوم سوف يكون يوم لقاء ربنا؟

لماذا لا يقولون لنا بأننا حين نموت سنبقى بين يدي أرحم الراحمين؟ بين يدي من هو أرحم بالمرء من أمه..

رأى النبي دابة تبعد حافرها عن ابنها حتى لا تؤذيه .. فقال للصحابة : (إن ربنا أرحم بنا من الأم على ابنها)..

لماذا يكون الحديث دائماً عن عذاب القبر؟

لماذا يكرّهُونا بالموت ويخوفوننا منه؟

حتى صرنا نحس بأن ربنا سوف يعذبنا عذاباً لا يخطر على عقل بشر؟

لماذا نفكر أن ربنا سيعذب فقط؟ لماذا لا نفكر بأن ربنا سوف يرحم؟

لماذا لا يحدثوننا عن أحوال الصالحين في قبورهم؟ حتى نسعى لنكون منهم..

لماذا لا يقولون لنا إن الإنسان المؤمن الحسن الخلق عندما يجيب على أسئلة منكر ونكير في القبر سيقول ربنا : صدقَ عَبْدِي! فأفرشوه من الجنة وأطعموه من الجنة وأفتحوا له باباً إلى الجنة فيأتيه من رَوْحها ورِيحانها وينظرُ إلى مقعده من الجنة.. ف يبدأ يلح على ربنا: ربِّ أقم الساعة، ربِّ أقم الساعة! حتى يطمئن ويذهب إلى جنته..

لماذا لا يقولون إن عملنا الصالح لن يفارقنا وسيبقى معنا يؤنس وحدتنا ..

و حين يتوفى أحد الصالحين تتقابل روحه مع من مات من أهله وأصحابه حتى أن الصالحين منهم يهرولون إليه ليسلموا عليه ..

قال النبي عن هذا الموقف : (فهم أشد فرحاً به من أحدكم بغائبه يقدم عليه)..

ويسألونه عن أحوال الأحياء ويأتي واحد منهم يقول : دعوه فإنه كان في غم الدنيا..

الموت "راحة" من غم وتعب الدنيا فالموت للصالحين إنما هو راحة..

لهذا نحن مطالبون بالدعاء .. "اللهم اجعل الموت راحة لنا من كل شر".

قال صلى الله عليه وسلم : (والذئ نفسي بيده ليغفرن الله يوم القيامة مغفرة يتناول لها إبليس أن تصيبه)..

أي أنّ ربنا سيغفر مغفرة كبيرة لدرجة أن إبليس يطمع أن يُغفر له

ربنا ما خلقنا لأجل أن يعذبنا

اللهم اجعل خير أعمالنا خواتمها وخير أعمارنا وأواخرها وخير أيامنا يوم أن نلقاك.

صلوا على رسول الله صلى الله عليه وسلم ...

يا ابن آدم

بقلم : أمال وابل

مالك يا ابن ادم ضجرا

على مستقبلك حاضرک وماضیک

فکل ما فات قد فات

اعمل اليوم بجد ولا تسأل على غداک

احمد الله على ما أعطاک

فکل ما أعطیت يتمناه غيرک

ولم نخلق لنعش ملوکا

فلو کان ذاک لعاش محمد ملکا

اعلم أن الدنيا فانية

فلا تجعلها هما لك وعبئاً لأخراک

وتطلع ليمينک وشمالک

لعل ما ترى قد يشفیک

وارفع رأسک الى العلا

سبح احمد و استغفر مولاک

فاذا رضیت وثبتت

أدهشک بعطائه ثم أرضاک

ولا تجعل نفسك جبارة شقية

فيدوم شقاک ما دمت حيا



حكم و مواعظ

” الحياة “

* من أراد النجاح في هذا العالم عليه أن يتغلب على أسس و مفاتيح الفقر الستة : النوم - المال الحرام - الخوف - الغضب - الاتكال على الغير - المماطلة!

* قال رجل لصاحبه وهو يتأمل في القصور : أين نحن حين قسمت هذه الاموال؟ فأخذه صاحبه للمستشفى وقال له : وأين نحن حين قسمت هذه الأمراض؟ إذا فاحمد الله على كل حال وفي كل وقت.

* كل الطرق مراقبة بأجهزة ضبط السرعة إلا ”الطريق إلى الله فإنه مكتوب عليه (وسارعوا إلى مغفرة من ربكم)، فأسرع فيه كما شئت، فإن منتهاه الجنة بإذن الله ..

* سألت بنت أباه : ياأبتي ماذا أستر من جسدي وماذا أدر فأجاب : اكشفي من جسدي قدر ما تتحملين من لفتح جهنم

* الطيور تأكل النمل، وعندما تموت فإن النمل يأكلها .. الظروف قد تتغير .. فلا تقتل من شأن أحد.



شجاعة سعد بن أبي وقاص

كان سعد بن ابي وقاص من أبطال المسلمين وشجعانهم في مكة المكرمة قبل الهجرة وفي المدينة المنورة بعد الهجرة

قال ابن إسحاق (كان أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا صلوا ذهبوا إلى الشعاب فاستخفوا بصلاتهم عن قومهم ، فبينما سعد بن أبي وقاص في نفر من أصحاب الرسول صلى الله عليه وسلم في شعب من شعاب مكة ، إذ ظهر عليهم نفر من المشركين وهم يصلون ، فناكروهم وعابوا عليهم ما يصنعون حتى قاتلوهم ، فضرب سعد بن أبي وقاص يومئذ رجلاً من المشركين بلحي (أي فك بعير) فشجه ، فكان أول دم أريق في الإسلام

وبعد أن هاجر الرسول صلى الله عليه وسلم ومن معه إلى المدينة المنورة ، وأقام الدولة الإسلامية وأنشأ المسجد وصارت للمسلمين صولة وجولة ، برز سعد بن أبي وقاص فكان من القادة والأمراء الذين أسهموا في بناء الدولة وخاصة في المجال العسكري والغزو والدفاع عن الإسلام

وقد اختار النبي صلى الله عليه وسلم سعداً أميراً على بعض السرايا ، كما أنه قد رافق رسول الله صلى الله عليه وسلم في كل غزواته دون أن يتأخر عن أي منها ، وكان سعد أول من رمى بسهم في سبيل الله في أول سرية أرسلها رسول الله صلى الله عليه وسلم بعد الهجرة النبوية ، فقد استطاع سعد أن يحمي المسلمين بنباله وأن يجنبهم الهزيمة ، فرجع المشركون بذلك مقهورين

وقاتل سعد بن أبي وقاص في غزوة بدر الكبرى قتال الأبطال، وروى سيفه من دماء المشركين، فقد روي أنه كان يقاتل يوم بدر قتال الفارس بالرجال، فهو بشجاعته كأنه يركب فرساً تجوس خلال الصفوف، ويغير على أبطال المشركين فيحصد رؤوس القوم حصداً

وفي غزوة أحد أبلى بلاءً حسناً، فقد شهد له الرسول صلى الله عليه وسلم وشهد له الصحابة رضوان الله عليهم جميعاً، فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يناول سعداً السهام ويرمي بها الأعداء ويقول: ارم سعد فداك أبي وأمي، وقد كان ماهراً في رميه دقيقاً في إصابته

وفي غزوة الفتح الأعظم، فتح مكة اختاره الرسول صلى الله عليه وسلم ليحمل راية من رايات المهاجرين ليدخل بها فاتحاً، وقد كانت ثلاثاً