

أحكام التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي

Provisions for Earning and Profiting from Social Media

فراس زكريا شقيرات، محمد سليم "محمد علي"

Firas Zakaria Shqerat, Muhammad Salim "Muhammad Ali"

Accepted

قبول البحث

2022/11/20

Revised

مراجعة البحث

2022 /11/9

Received

استلام البحث

2022 /10/20

DOI: <https://doi.org/10.31559/SIS2022.7.4.1>



This file is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

أحكام التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي

Provisions for Earning and Profiting from Social Media

فراس زكريا شقيرات¹، محمد سليم "محمد علي"²

Firas Zakaria Shqerat¹, Muhammad Salim "Muhammad Ali"²

¹ باحث دكتوراه في الفقه وأصوله - جامعة القدس - فلسطين

² أستاذ مشارك - جامعة القدس - فلسطين

¹ PhD Researcher in Jurisprudence and its Origins, Al-Quds University, Palestine

² Associate Professor, Al-Quds University, Palestine

¹ ferasshqerat8@gmail.com

الملخص:

بسبب انتشار تطبيقات التواصل الاجتماعي، كالفيديو، واليوتيوب، والتيك توك، وغيرها، فقد أقبل الناس عليها، واتخذوها وسيلة للتكسب المادي، بحيث صارت من مصادر رزقهم الذي يقبلون عليه، ولما كانت هذه التطبيقات للتواصل الاجتماعي من النوازل المعاصرة، فقد جاء هذا البحث الموسوم بـ (أحكام التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي)، للتعريف بهذا التطبيق، ولبيان الأحكام الشرعية للتكسب والاسترباح من خلالها، وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي، والمنهج الاستنباطي، والمنهج التاريخي في هذا البحث، وقد اشتمل البحث على مجموعة من النتائج والتوصيات، أهمها: أن التكسب والاسترباح من خلال وسائل التواصل الاجتماعي يدخل في عقدي البيع والإجارة، وأن الأصل في استخدام وسائل التواصل الاجتماعي الإباحة؛ لكون الأصل في الأشياء الإباحة حتى يأتي دليل يدل على تحريمها، وأن استعمال وسائل التواصل الاجتماعي يراعى فيه الالتزام بالأحكام الشرعية، من حيث النظر والاستماع والتعامل مع الآخرين، ومن أهم التوصيات: توصية المتكسبين بواسطة وسائل التواصل الاجتماعي التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية في الكسب والاسترباح.

الكلمات المفتاحية: استرباح؛ تكسب؛ وسائل، تواصل.

Abstract:

Because of the spread of social media applications, such as Facebook, YouTube, TikTok, and others, people have accepted them, and have taken them as a means of material gain, so that they have become one of their sources of livelihood that they accept, and since these applications for social communication are contemporary nuances, this research tagged with (provisions of earning and profiting from social media) to introduce these applications and to indicate the legal provisions for earning and profiting through them. The researchers have used the descriptive approach, the deductive approach, and the historical approach in this research. The research has included a set of findings and recommendations, the most important of which are: that the gain and profitability through social media enters into the contracts of sale and rent, and that the origin in the use of social media is permissibility; because the origin in things is permission until there is evidence that indicates their prohibition. The use of social media takes into account compliance with Sharia rulings, in terms of consideration, listening and dealing with others, and one of the most important recommendations: recommending to the gainers through social media to adhere to the provisions of Islamic law in earning and profiting.

Keywords: Entertain; Gain; Means; Communicate.

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه والتابعين بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد.

ما يميز الدين الإسلامي عن باقي الديانات هو اهتمامه بحياة الإنسان من جميع جوانبها، لا سيّما الجانبين الروحي والمادي الذي حقق التوازن بينهما. وقد أحدثت التطورات التكنولوجية الحديثة ثورة حقيقية في التواصل بين الناس، وقلصت المسافات الجغرافية بين الأفراد، وأصبح العالم قرية صغيرة من خلال مجموعة من تطبيقات التواصل الاجتماعي كالفيديو والتيك توك وغيرها، وكان نتيجة انتشار هذه التطبيقات وإقبال الناس عليها بمئات الملايين مستخدمين ومتابعين، اتخاذها وسيلة للتكسب المادي، فأصبحت هناك أعداد كبيرة من الناس تعتمد عليها كمصدر دخل رئيسي لهم. فجاءت هذه الدراسة لتسلط الضوء على هذه النازلة، ولتبين الحكم الشرعي فيها.

مشكلة الدراسة:

بعد انتشار الإنترنت في العالم دخلت على حياة الناس مجموعة من وسائل التواصل تعرف بتطبيقات التواصل الاجتماعي. ويومًا بعد يوم تطورت هذه التطبيقات وتعددت، بحيث أصبح عدد متابعيها يبلغ مليارات الأشخاص.

وقد تنوعت محتويات هذه التطبيقات التي يعرضها أصحابها للحصول على المال ما بين نشر للأغاني والأفلام الماجنة، وما بين مسوّق لسلع محرّمة وبيع مباحة؛ مما أوجد نوعًا من التناقض في الفتاوى ما بين محرّم لهذه التطبيقات وبالتالي محرم للمال العائد منها، وما بين مبيع لها وللمال العائد منها؛ لذلك يمكننا تحديد إشكالية الدراسة من خلال الأسئلة التالية:

- ما هي أحكام التكسب والاسترباح من تطبيقات التواصل الاجتماعي؟
- ما هي حقيقة التطبيقات والمواقع الإلكترونية؟
- كيف يتم الكسب من هذه التطبيقات؟
- ما هي أحكام التكسب والاسترباح منها؟

هدف الدراسة:

إن بيان الأحكام الشرعية يعد من الأمور الهامة في حياة كل مسلم، والتعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي والتكسب منها من المواضيع التي تهم كل مسلم، ليكون كسبه حلالاً طيباً، فجاء هذا البحث لبيان حقيقة التطبيقات والمواقع الإلكترونية، والتعرف على أحكام التكسب والاسترباح في المواقع الإلكترونية، وبيان الأحكام الشرعية المتعلقة بالتكسب والاسترباح من تطبيقات التواصل الاجتماعي ومناقشتها وبيان حكمها الشرعي.

الدراسات السابقة:

- دراسة العقيل (2018) بعنوان: (الأحكام الفقهية المتعلقة بالعملات الإلكترونية).
- دراسة حشيفة (2018) بعنوان: (التسويق الإلكتروني بين الضوابط الشرعية والآثار الاقتصادية) وهدفت الدراسة إلى الوقوف على مفهوم التسويق الإلكتروني وأنواعه، وبيان حكم التسويق الإلكتروني من خلال التكيف الفقهي والضوابط الشرعية الحاكمة له، وذكرت الآثار الاقتصادية للتسويق الإلكتروني. ولتحقيق أهداف الدراسة تم الاعتماد على المنهج الوصفي والمنهج الاستقرائي والمنهج التحليلي، وتوصلت الدراسة إلى جواز التسويق الإلكتروني في الشريعة الإسلامية بناء على تنزيله على الإعلان التجاري من حيث حقيقته، والتجارة الإلكترونية من حيث مآله، مع الالتزام بمجموعة من الضوابط التي تضمن شرعية التسويق الإلكتروني.
- دراسة السند (2004) بعنوان: (الأحكام الفقهية للتعاملات الإلكترونية "الحاسب الآلي وشبكة المعلومات الإنترنت") حيث بيّنت الدراسة حكم استخدام الحاسب الآلي وشبكة الإنترنت وأحكام التجارة الإلكترونية وآثارها، وإبرام العقود عبر وسائل التقنية الحديثة، والجرائم المتعلقة بتقنية المعلومات. واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق أهدافها. وخلصت الدراسة إلى وجوب استثمار الإنترنت لخدمة الدعوة إلى الله تعالى، وأن استخدام برامج الحاسب الآلي في القيام بمهام البرامج التطبيقية جائز.

وقد تميز هذا البحث عن الدراسات السابقة بأنه تناول وسائل وتطبيقات معاصرة للتواصل تستخدم في تحقيق الكسب والربح المادي من خلالها، وتمت دراستها من ناحية شرعية، فإذا وافقت المبادئ العامة للكسب المشروع في الشريعة الإسلامية أجاز التكسب والاسترباح بها، وأما إذا خالفت المبادئ العامة للشريعة الإسلامية فلا يجوز استعمالها في التكسب والاسترباح، وبالتالي عدم جواز

الانتفاع بالكسب والربح العائد من هذه الوسائل والطرق. في حين أن الدراسات السابقة لم تتطرق لكيفية التكسب من وسائل التواصل الاجتماعي، وحكم التكسب منها، فجاء هذا البحث لمعالجة ذلك.

منهج الدراسة وخطتها:

اقتضت الدراسة في مسألة التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي، أن يكون له عدة مناهج، فقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي مع الاستعانة بالمنهج الاستنباطي والتاريخي، كما تم الاعتماد على أمهات كتب الفقه والحديث والتفسير لجمع المادة العلمية. هذا، وقد بُنيَ البحث بعد هذه المقدمة من ثلاثة مباحث وخاتمة، وذلك على النحو الآتي:

المبحث الأول: تطبيق الفيسبوك، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي.

المطلب الأول: مفهوم الفيسبوك ونشأته.

الفرع الأول: مفهوم الفيسبوك.

الفرع الثاني: نشأة الفيسبوك.

المطلب الثاني: طرق التكسب من الفيسبوك.

الفرع الأول: الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية (Electronic applications).

الفرع الثاني: الربح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming).

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من الفيسبوك.

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق التطبيقات الإلكترونية.

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming).

المبحث الثاني: تطبيق اليوتيوب، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي.

المطلب الأول: مفهوم اليوتيوب ونشأته.

الفرع الأول: مفهوم اليوتيوب.

الفرع الثاني: نشأة اليوتيوب.

المطلب الثاني: طرق التكسب من اليوتيوب.

الفرع الأول: الربح من خلال قنوات اليوتيوب المنتسب إليها.

الفرع الثاني: الربح من خلال رف السلع في اليوتيوب.

الفرع الثالث: الربح عن طريق رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers.

الفرع الرابع: الربح عن طريق اليوتيوب بريميميوم (Youtube Premium).

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من اليوتيوب.

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق قنوات اليوتيوب المنتسب إليها.

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق رف السلع في اليوتيوب.

الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers.

الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق اليوتيوب بريميميوم (Youtube Premium).

المبحث الثالث: تطبيق التيك توك، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي.

المطلب الأول: مفهوم التيك توك، ونشأته.

الفرع الأول: مفهوم التيك توك.

الفرع الثاني: نشأة التيك توك.

المطلب الثاني: طرق التكسب من التيك توك.

الفرع الأول: الربح عن طريق تنمية حسابات (TikTok) وبيعها.

الفرع الثاني: الربح عن طريق كون صاحب حساب (TikTok) مؤثراً (Marketing Influencer).

الفرع الثالث: الربح من التيك توك عن طريق التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing).

الفرع الرابع: الربح عن طريق إدارة حملات المؤثرين (Manage other people's campaigns).

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من التيك توك.

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق تنمية حسابات (TikTok) وبيعها.

- الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق كون صاحب حساب (TikTok) مؤثراً (Marketing Influencer).
- الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing).
- الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق إدارة حملات المؤثرين (Manage other people's campaigns).
- الخاتمة: وتشتمل على أهم النتائج والتوصيات.

المبحث الأول: تطبيق الفيسبوك، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي

المطلب الأول: مفهوم الفيسبوك ونشأته:

الفرع الأول: مفهوم الفيسبوك:

هو أحد مواقع التواصل الاجتماعي الذي يتيح للمستخدم كل سبل التواصل مع الآخرين، وأن يكون هذا الشخص مثلاً يحتذى به للأشخاص العاديين والمؤسسات لإبراز نفسه وتعزيز مكانته من خلال أدوات التواصل مع الآخرين في نطاق ذلك الموقع أو من خلال مواقع التواصل الأخرى، وإنشاء كافة روابط الاتصال مع الآخرين.¹

فهو موقع اجتماعي ينتشر عليه الناس ويمكنهم من خلاله عرض ملفاتهم الشخصية، وتبادل الأفكار والتعارف ومشاركة الآخرين فيما يختارونه من نشاطاتهم.²

فالفيس بوك موقع اجتماعي افتراضي يجمع بين أشخاص موجودين في أنحاء العالم مع بعضهم البعض برابط أو هدف واحد، وهذا الهدف قد يكون عمل أو اجتماعي أو ترفيهي أو صحي.

الفرع الثاني: نشأة الفيسبوك:

في عام 2004م نشأت فكرة الفيسبوك على يد مارك زوكربيرغ Mark Zuckerberg، الذي كان طالباً في جامعة هارفرد في ذلك الوقت. وسعي الفيسبوك بهذا الاسم على غرار ما يسمى ب (كتب الوجوه) التي كانت تطبع وتوزع على الطلاب بهدف التواصل والتعارف مع بعضهم البعض، لا سيما بعد التخرج، حيث يتفرق الطلاب في شتى أنحاء البلاد. فأراد مخترع الفيسبوك تأسيس موقع يتقابل فيه أصدقاء الجامعة، لذلك اقتصر الفيسبوك في بدايته على طلاب جامعة هارفرد، ثم انتشر استخدامه فيما بعد إلى بقية الجامعات والكليات والمدارس، ثم الشركات والمؤسسات. وفي عام 2006م قام فيسبوك بإلغاء شرط امتلاك المشترك حساب بريد إلكتروني صادر عن جامعة أو كلية أو مدرسة أو شركة، ليصبح بإمكان أي شخص يمتلك بريداً إلكترونياً أن يصبح عضواً في موقع فيسبوك.³

فمارك زوكربيرغ مخترع الفيسبوك نجح في جعل العالم يستخدم الفيسبوك كمنصة اجتماعية يتواصل من خلالها مع بعضه البعض؛ ليحل الفيسبوك محل كثير من أدوات التواصل الاجتماعي.

المطلب الثاني: طرق التكسب من الفيسبوك:

الفرع الأول: الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية (Electronic applications):

إنَّ الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية عبر الفيسبوك خاص للعاملين في حقل البرمجيات بشكل أساسي. وتعتمد هذه الطريقة على منصة Audience Network - شبكة الجمهور- التابعة لفيسبوك، التي تعمل على مساعدة مصممي التطبيقات الإلكترونية للحصول على أرباح من هذه التطبيقات مقابل نشر إعلانات على هذه التطبيقات. إذ يقوم صاحب التطبيق بالاشتراك في خدمات شركة Audience Network، من أجل التمكن من تحقيق الربح من نشر الإعلانات المختلفة التابعة للشركة في التطبيق الخاص به، فيحصل على الأرباح مقابل الإعلانات الشهرية التي تنشر في تطبيقه.⁴

¹ القافطة، محمود، مستقبل الإعلام الجديد، مركز رام الله لدراسات حقوق الإنسان، تسامح، العدد السادس والثلاثون، السنة العاشرة، ص 65، 2012م.

² نصار، مهذب نصر، الفيسبوك صورة المثقف وسيرته العصرية، وجوه المثقف على الفيسبوك هل تعيد إنتاج صورته، جريدة القيس الكويتية اليومية، العدد 13446، ص 10، 2010م.

³ المنصور، محمد، تأثير شبكات التواصل الاجتماعي على جمهور المتلقين: دراسة مقارنة للمواقع الاجتماعية والمواقع الإلكترونية "العربية أنموذجاً"، ص 94، شؤون العصر، المركز اليمني للدراسات الإستراتيجية، 2013م، شقرة، علي خليل، الإعلام الجديد - شبكات التواصل الاجتماعي، ص 64، دار أسامة، عمان-الأردن، ط 1، 2014م.

⁴ العقبي، وليد، مقال منشور بعنوان: شرح كيفية إنشاء تطبيق على الفيسبوك وتحقيق الربح منه، 16-12-2021م، <http://www.paperandpen777.com/2019/07/Money>، مقال بعنوان شرح طريقة الربح من الفيسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 9-22-2022م، <https://www.afkariik.com/facebook-app/>

الفرع الثاني: الربح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming):

يمكن الربح في الفيسبوك عن طريق الألعاب الفورية من خلال عمل بث مباشر للألعاب على الفيسبوك، وألعاب الفيسبوك فورية؛ لأنها تلعب مباشرة من قبل مستخدمي الفيسبوك، دون حاجة إلى تحميلها على الهاتف، وملئ ذاكرة الهاتف بهذه الألعاب. إذ يقوم الشخص بإنشاء صفحة خاصة بالألعاب من أجل الوصول إلى الجمهور المناسب، ثم إنزال أحد برامج البث المجانية، مثل: Xsplit أو OBS Studio. وبعد ذلك يقوم الشخص بعمل بث مباشر للعبة على صفحة الفيسبوك الخاصة بالألعاب. ويحقق صاحب الصفحة الأرباح من خلال الإعلانات التي يقوم الفيسبوك بنشرها أثناء تشغيل هذه الألعاب، إذ يحصل الشخص على نسبة من الأرباح من الفيسبوك⁵.

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من الفيسبوك:

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق التطبيقات الإلكترونية:

الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية خاص بالأشخاص الذين تتوفر لديهم معرفة بالبرمجيات. إذ يقوم صاحب التطبيق الإلكتروني بالاشتراك في منصة Audience Network-شبكة الجمهور- التابعة لفيسبوك، التي تعمل على نشر إعلانات على هذه التطبيق مقابل أرباح يحصل عليها صاحب التطبيق.

وهذه الطريقة في الاسترباح تدخل في باب الإجارة، والتي هي عبارة عن عقد معاوضة يتم فيها تملك منفعة مقابل عوض⁶، وهذا المعنى متحقق هنا، إذ يقوم صاحب التطبيق بتأجير تطبيقه لمنصة Network Audience، وتقوم المنصة بنشر إعلانات على تطبيقه مقابل مبلغ مالي معين، فصاحب التطبيق يملك المنصة منفعة عرض الإعلان على تطبيقه، ليشاهده مستخدمي التطبيق، مقابل عوض مادي يحصل عليه صاحب التطبيق من تملك منفعة العرض على تطبيقه. ولصحة هذه الإجارة، فهناك شروط يجب توافرها فيها، ومن هذه الشروط:

- الشرط الأول: أن تقع الإجارة على المنفعة، بحيث تستوفي منفعة العين دون استهلاك العين، فإذا استهلكت العين لم تصح الإجارة. وفي عرض الإعلانات على التطبيق مقابل عوض مالي يتحقق هذا الشرط، إذ تستوفي المنفعة المتعاقد عليها، وهي عرض الإعلان على التطبيق، مع بقاء عين التطبيق لصاحبه دون استهلاك، فهي عرض للإعلان على التطبيق دون مساس بذات التطبيق⁷.
- الشرط الثاني: أن تكون الأجرة معلومة علمًا يرفع المنازعة والاختلاف⁸. وهذا متحقق في هذه الطريقة، إذ أن منصة Audience Network تعطي لصاحب التطبيق ما نسبته 20% من قيمة الإعلانات التي تنشرها على تطبيقه الإلكتروني⁹.
- الشرط الثالث: أن تكون المنفعة معلومة علمًا يمنع من المنازعة والخصومة¹⁰. والمنفعة في الربح عن طريق الإعلانات التي تظهر على التطبيقات الإلكترونية معلومة علمًا يرفع حدوث أي خصومة أو نزاع، فصاحب التطبيق يمكن المنصة من الانتفاع من التطبيق الإلكتروني الذي يستخدمه مئات الآلاف، بل قد يصل إلى ملايين الأشخاص، من خلال عرض إعلاناتها عليه، ليشاهد هذه الإعلانات الأشخاص المستخدمون لهذا التطبيق.
- الشرط الرابع: أن تكون المنفعة مباحة، غير محرمة في الشرع، فلا تجوز الإجارة على الزنا، ولا إجارة الدار لتجعل كنيسة¹¹. والمنفعة في هذه الطريقة وهي عرض الإعلان الملتزم بالضوابط الشرعية على التطبيق ليشاهده مستخدمي التطبيق، منفعة في

⁵ العقبي، وليد، مقال منشور بعنوان: كيف تحقق الربح من الألعاب الفورية في الفيسبوك Facebook Instant Games، <http://www.paperandpen777.com/2021/08/Profit-from-Facebook-Instant-Games>

⁶ ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي، فتح القدير على الهداية، 58/9، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، ط1، 1389هـ-1979م.

⁷ الرعي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، 389/5، دار الفكر، بيروت-لبنان، ط3، 1412هـ-1992م. الدُميري، كمال الدين محمد بن موسى بن عيسى بن علي، النجم الوهاج في شرح المنهاج، تحقيق: لجنة علمية، 317/5، دار المنهاج، جدة-المملكة العربية السعودية، ط1، 1425هـ-2004م. ابن قدامة، الكافي في فقه الإمام أحمد بن حنبل، 169/2.

⁸ الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد، بدائع الصنائع، 175/4، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط2، 1406هـ-1986م. ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي، بداية المجتهد، 10/4، دار الحديث، القاهرة-مصر، دط، 1425هـ-2004م. الدُميري، النجم الوهاج، 327/5، ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي، الكافي، تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، عبد الفتاح محمد الحلو، 169/2، دار عالم الكتاب للطباعة، الرياض-المملكة العربية السعودية، ط3، 1417هـ-1997م.

⁹ ابن الهمام، فتح القدير، 61/9، الرعي، مواهب الجليل، 394/5، الدُميري، النجم الوهاج، 324/5، ابن قدامة، الكافي، 175/2.

¹⁰ الزهايمية، مقال منشور بعنوان: شرح طريقة الربح من الفيسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 24 سبتمبر 2022م، <https://www.afkariik.com/facebook-app/>

¹¹ الكاساني، بدائع الصنائع، 180-179/4، ابن رشد، بداية المجتهد، 11/4، النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، المجموع شرح المذهب، 188/5، دار الفكر، بيروت-لبنان، دط، دت. المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان بن أحمد، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، 264/14، هجر للطباعة، القاهرة-مصر، ط1، 1415هـ-1994م.

¹² الكاساني، بدائع الصنائع، 192/4، ابن رشد، بداية المجتهد، 6/4، الدُميري، النجم الوهاج، 327/5، المرادوي، الإنصاف، 312/14.

ذاتها مباحة، إذ تعتبر أداة لتوصيل المنتج أو الخدمة المعروضة في الإعلان لأكثر عدد من الناس، من خلال عرض الإعلانات على تطبيقات إلكترونية تستخدمها أعداد كبيرة من الناس. أمّا إذا تخلف الإعلان عن الاتصاف بالضوابط الشرعية فتتقلب المنفعة من الإباحة إلى الحرمة، فيحرم حينئذ على صاحب التطبيق التعامل مع هذه الإعلانات، ويحرم عليه التكسب والاسترباح منها.

- الشرط الخامس: أن تكون المنفعة مقدورًا على تسليمها حسًا وشرعًا، ولذا لا يصح استئجار شخص أعنى لحراسة مكان، لعدم القدرة على تسليم المنفعة حسًا، ولا استئجار أحد لتعليم التوراة والإنجيل، لحرمة تعليم هذه الكتب شرعًا¹². أمّا بالنسبة للمنفعة في الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية بتأجيرها للإعلانات عليها، فإن المنفعة فيها مقدور على تسليمها، وذلك من خلال اشتراك صاحب التطبيق بالمنصة، والسماح لها بنشر إعلاناتها على تطبيقه، فيقوم بتسليم الحيز الإلكتروني لتطبيقه للمنصة لتقوم بنشر الإعلانات عليها.

فإذا اجتمعت الشروط كلها جاز التكسب والاسترباح عن طريق الإعلانات التي تعرض في التطبيقات الإلكترونية التي تكون في ذاتها مباحة، أمّا إذا كانت التطبيقات الإلكترونية تتضمن أمورًا محرمة حرم التعامل بها، وحرم التكسب العائد منها، إذ لا يجوز للمسلم أن يكون سببًا في الشر ونشر السيئات، حتى لا يلحقه وزرها، ووزر من عمل بها، بل الواجب عليه كمسلم أن يكون سببًا في الخير ونشر الحسنات، حتى ينال أجرها، وأجر من عمل بها. فَعَنْ جَرِيرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ، قَالَ: قَالَ: رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-: (مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً، فَعَمِلَ بِهَا بَعْدَهُ، كُتِبَ لَهُ مِثْلُ أَجْرِ مَنْ عَمِلَ بِهَا، وَلَا يَنْقُصُ مِنْ أَجُورِهِمْ شَيْءٌ، وَمَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً سَيِّئَةً، فَعَمِلَ بِهَا بَعْدَهُ، كُتِبَ عَلَيْهِ مِثْلُ وَزْرِ مَنْ عَمِلَ بِهَا، وَلَا يَنْقُصُ مِنْ أَوزَارِهِمْ شَيْءٌ)¹³، ففي الحديث الشريف حث على الابتداء بالخيرات ونشرها، وسن السنن الحسنات، وتحذير من اختراع المستقبحات والمنكرات، وإحداث السنن السيئات¹⁴.

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming):

يتم الربح في الفيسبوك عن طريق عمل بث مباشر للألعاب على الفيسبوك، وبعد ذلك يقوم الفيسبوك بنشر إعلانات على البث المباشر للألعاب، مقابل حصول صاحب البث على نسبة من أرباح الإعلانات التي تنشر على البث المباشر للعبة على صفحته في الفيسبوك.

وقبل بيان الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح من هذه الطريقة، ينبغي التطرق لحكم اللهو واللعب والترويح عن النفس والجسد في الإسلام.

فالأصل في المسلم أن يستغل حياته ووقته في كل ما يعود عليه بالنفع الدنيوي والآخروي، لا سيما أن الإنسان سيسأل عن عمره فيما أفناه كما جاء في الحديث الشريف، ولكن هذا الأمر لا يعني أن يمضي أوقاته بالعمل والجد في شؤون الدنيا والآخرة، إذ الإنسان مكون من شيئين: روح وجسد، وكما تحتاج الأجساد إلى النوم والطعام لتجديد نشاطها، فتحتاج الأرواح إلى الترويح والتسلية لتجديد نشاطها للأعمال الدنيوية والآخورية.

فالله تعالى أمر الإنسان أن يستمتع في هذه الدنيا فيما أحل الله تعالى بما لا يثلم دينه، ولا يضر آخرته، فله الاستمتاع فيها بطلب الرزق، ومناكحة الأزواج، وانجاب الأولاد، وممارسة الهوايات والألعاب، بحيث لا يضر دينه، ولا آخرته¹⁵، قال تعالى: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا ءَاتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ﴾ [الفصل الآية 77].

وعَنْ حَنْظَلَةَ الْأَسَدِيِّ، قَالَ: لَقِيتُ أَبُوبَ بَكْرٍ، فَقَالَ: كَيْفَ أَنْتَ؟ يَا حَنْظَلَةُ قَالَ: قُلْتُ: نَافَقَ حَنْظَلَةُ، قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ مَا تَقُولُ؟ قَالَ: قُلْتُ: نَكُونُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، يُدْكَرُنَا بِالنَّارِ وَالْجَنَّةِ، حَتَّى كَأَنَّا رَأَيْنَا عَيْنَ، فَإِذَا خَرَجْنَا مِنْ عِنْدِ رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، عَافَسْنَا الْأَزْوَاجَ وَالْأَوْلَادَ وَالضَّيْعَاتِ¹⁶، فَتَسِينَا كَثِيرًا، قَالَ أَبُو بَكْرٍ: قَوْلَهُ إِنَّا لَنَلْقَى مِثْلَ هَذَا، فَاثْلَقْتُ أَنَا وَأَبُو بَكْرٍ، حَتَّى دَخَلْنَا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، قُلْتُ: نَافَقَ حَنْظَلَةُ، يَا رَسُولَ اللَّهِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- (وَمَا ذَاكَ؟) قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ نَكُونُ عِنْدَكَ، تُدْكَرُنَا بِالنَّارِ وَالْجَنَّةِ، حَتَّى كَأَنَّا رَأَيْنَا عَيْنَ، فَإِذَا خَرَجْنَا مِنْ عِنْدِكَ، عَافَسْنَا الْأَزْوَاجَ وَالْأَوْلَادَ وَالضَّيْعَاتِ،

¹² الكاساني، بدائع الصنائع، 187/4. المواق، محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي، التاج والإكليل لمختصر خليل، 545/7، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط1، 1416هـ-1994م، الدُميري، النجم الوهاج، 331-330/5. المرادوي، الإنصاف، 334/14.

¹³ مسلم، أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، كتاب العلم، باب من سن سنة حسنة أو سيئة ومن دعا إلى هدى أو ضلالة، حديث رقم 1017، 2059/4، مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، القاهرة-مصر، د.ط، 1374هـ-1955م.

¹⁴ النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، شرح النووي على مسلم، 104/7، دار إحياء التراث العربي، بيروت-لبنان، ط2، 1392هـ.

¹⁵ الطبري، أبو جعفر محمد بن جرير، جامع البيان في تأويل أي القرآن، 625/19، دار التربية والتراث، مكة المكرمة-المملكة العربية السعودية، د.ط، د.ت. السعدي، عبد الرحمن بن ناصر بن عبد الله، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، تحقيق: عبد الرحمن بن معلا اللويحي، ص623، مؤسسة الرسالة، بيروت-لبنان، ط1، 1420هـ-2000م.

¹⁶ ما يعتاش به الرجل من مال أو حرفة أو صناعة. النووي، شرح النووي على مسلم، 66/17.

نَسِينَا كَثِيرًا فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-: (وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ إِنْ لَوْ تَدَوَّمُونَ عَلَى مَا تَكُونُونَ عِنْدِي، وَفِي الدُّكْرِ، لَصَافَحْتَكُمْ الْمَلَائِكَةُ عَلَى فُرْشِكُمْ وَفِي طُرُقِكُمْ، وَلَكِنْ يَا حَنْظَلَةُ سَاعَةً وَسَاعَةً) ثَلَاثَ مَرَّاتٍ¹⁷، فالنبي -صلى الله عليه وسلم- أقر حنظلة على ملاعبة الأزواج والأولاد والاشتغال بأمور المعاش، وأعلمهم أن فعلهم هذا ليس بنفاق، وإنما هو من مقتضى النفس البشرية التي خلقها الله تعالى، والتي تحتاج إلى التنفيس والترويح عنها بالأمور المباحة حتى تستطيع القيام بواجباتها اتجاه ربها ودينها ودنياها، وأخبر النبي -صلى الله عليه وسلم- في الحديث الشريف أن الناس لا يكلفون الدوام على العبادة، وإنما يجمعون في حياتهم مع الأمور التعبدية، أموراً تروحية تروّج عن النفس البشرية، وهذا مقتضى قوله -صلى الله عليه وسلم- ساعة وساعة¹⁸.

وجاء في الحديث الشريف أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- أَخَى بَيْنَ سَلْمَانَ وَبَيْنَ أَبِي الدَّرْدَاءِ، فَرَارَ سَلْمَانُ أَبَا الدَّرْدَاءِ، فَرَأَى أُمَّ الدَّرْدَاءِ مُتَبَدِّلَةً، فَقَالَتْ: مَا شَأْنُكِ مُتَبَدِّلَةً؟ قَالَتْ: إِنَّ أَخَاكَ أَبَا الدَّرْدَاءِ لَيْسَ لَهُ حَاجَةٌ فِي الدُّنْيَا، قَالَ: فَلَمَّا جَاءَ أَبُو الدَّرْدَاءِ قَرَّبَ إِلَيْهِ طَعَامًا، فَقَالَ: كُلْ فَإِنِّي صَائِمٌ، قَالَ: مَا أَنَا بِكُلِّ حَتَّى تَأْكُلَ، قَالَ: فَأَكَلَ، فَلَمَّا كَانَ اللَّيْلُ ذَهَبَ أَبُو الدَّرْدَاءِ لِيَقُومَ، فَقَالَ لَهُ سَلْمَانُ: نَمْ، فَنَامَ، ثُمَّ ذَهَبَ يَقُومُ، فَقَالَ لَهُ: نَمْ، فَنَامَ، فَلَمَّا كَانَ عِنْدَ الصُّبْحِ، قَالَ لَهُ سَلْمَانُ: فِيمَ الْآنَ، فَقَامَا فَصَلَّيَا، فَقَالَ: (إِنَّ لِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِصَبْرِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَإِنَّ لَأَهْلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ)، فَأَتَيَا النَّبِيَّ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- فَذَكَرَا ذَلِكَ، فَقَالَ لَهُ: (صَدَقَ سَلْمَانُ)¹⁹.

فسلمان -رضي الله عنه- أنكر على أبي الدرداء -رضي الله عنه- انقطاعه للعبادة، وعدم اكتراثه لزوجته، وبين له سلمان -رضي الله عنه- أن المسلم لا بد أن يوازن في تعامله مع جوانب الحياة المختلفة، وأن عليه أن يعطي كل جانب من هذه الجوانب حقوقه، وأن لا يهتم بجانب على حساب جانب آخر، والنفس لها حقوق وواجبات على الإنسان ينبغي عليه أن يهتم بها، ومن واجبه على صاحبها أن يهتم بها ويروح عنها حتى تبقى نشيطة قادرة على القيام ببقية الواجبات، وقد أقر النبي -صلى الله عليه وسلم- سلمان على هذا التقسيم، وعلى وجوب إعطاء كل جانب حقه، فدل على مشروعيته²⁰.

فلا حرج على الإنسان في الترويح عن نفسه وجسده باللهو واللعب، إلا أن هذا الترويح له شروط حتى يكون مباحاً، ومن هذه الشروط²¹:

- الشرط الأول: أن يكون مجال الترويح عن النفس واللهو واللعب مباحاً، فلا يجوز الترويح عنها بمحرّم، فلا يجوز اللعب بالقمار بقصد التسلية والترويح عن النفس.
- الشرط الثاني: ألا يترتب على اللعب واللهو والترويح عن النفس ترك للواجبات، كتضييع الصلوات المفروضة، للانشغال عنها باللعب واللهو.
- الشرط الثالث: ألا يصبح اللعب واللهو وترويح النفس ديدن الإنسان، بحيث يمضي أوقات طويلة في ذلك على حساب جوانب أخرى، دينية كانت أو دنيوية، إذ من صفات الذنوب ما يصبح كبيرة مع الإصرار، ومن الأمور المباحة ما يصبح صغيرة مع الإصرار، فعلى العاقل أن ينتبه لهذا الأمر فيما يتعلق باللهو وترويح عن نفسه حتى لا يصير المباح صغيرة مع كثرة المداومة والاستمرار عليه²².
- الشرط الرابع: أن يحاول المسلم أن يروح عن النفس بما ينفعها، كالترويح عن النفس بالسباحة، التي تجمع بين الترويح عن النفس والفائدة الجسمانية والصحية، أو تعلم برامج حاسوبية تفيده في حياته، وتروّج عن نفسه، فَعَنْ عَائِشَةَ، قَالَتْ: (لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- يَوْمًا عَلَى بَابِ حُجْرَتِي وَالْحَبَشَةُ يَلْعَبُونَ فِي الْمَسْجِدِ، وَرَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- يَسْتَرْجِي بِرِدَائِهِ، أَنْظُرُ إِلَى لَعِبِهِمْ)²³، فاللعب بالحرب ليس لعب مجرد، بل فيه تدريب لهم على الحروب ومواجهة الأعداء، والاستعداد لهم²⁴.

¹⁷ مسلم، صحيح مسلم، كتاب التوبة، باب فضل دوام الذكر والفكر في أمور الآخرة والمراقبة وجواز ترك ذلك في بعض الأوقات والاشتغال بالدنيا، حديث رقم 2750، 2106/4.

¹⁸ النووي، شرح النووي على مسلم، 67-66/17.

¹⁹ البخاري، صحيح البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم الجعفي، تحقيق: جماعة من العلماء، كتاب الصوم، باب من أقسم على أخيه ليفطر في التطوع، ولم ير عليه قضاء إذا كان أوفق له، حديث رقم 1968، 38/3، المطبعة الكبرى الأميرية، بولاق-مصر.

²⁰ ابن حجر، أبو الفضل أحمد بن علي العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، 210-212/4، دار المعرفة، بيروت-لبنان، د.ط. 1379هـ.

²¹ الصقعي، أسية محمد، الترويح عن النفس في السنة النبوية، بحث محكم منشور في حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، المجلد الخامس، العدد الثاني والثلاثين، ص 640-644، الإسكندرية-مصر. الحولي، ماهر حامد، رضوان، رفيق أسعد، الترويح الإعلامي بين ضوابط الشريعة وحاجة النفس، بحث منشور في مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية)، المجلد الثامن عشر، العدد الأول، ص، يناير 2010م، غزة-فلسطين.

²² الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد الطوسي، إحياء علوم الدين، 129/3، دار المعرفة، بيروت-لبنان، د.ط. د.

²³ البخاري، صحيح البخاري، كتاب الصلاة، باب أصحاب الحراب في المسجد، حديث رقم 454، 98/1.

²⁴ ابن حجر، فتح الباري، 549/1.

• الشرط الخامس: ألا يشتمل الترويج عن النفس على أذى أو مضرة للغير، وألا يكون سبباً في إيذاء أو مضرة الغير، ففي الحديث الشريف أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: (لَا يَأْخُذُ أَحَدُكُمْ عَصَا أَخِيهِ لَاعِبًا أَوْ جَادًّا، فَمَنْ أَخَذَ عَصَا أَخِيهِ فَلْيَرْدِّهَا إِلَيْهِ)²⁵، فالحديث الشريف ضرب المثل بالعصا؛ لأنها شيء تافه ليس لها قيمة عظيمة عند صاحبها، كي يعلم الناس أن ما كان فوقها في القيمة، والحرص عليه من الناس، فهو أجدر وأحق بهذا المعنى²⁶، فكل ما في أخذه، أو فيه ترويع للمسلم، فهو منهي عنه بسبب الأذى الذي يلحق المسلم من ذلك الفعل، وهذا المعنى ينطبق على الألعاب الإلكترونية التي تتضمن مشاهد جسدية عنيفة أو جنسية قد تؤذي المشاهد، أو قد تجعل البعض يقلد هذه المشاهد، فيؤذي نفسه أو يؤذي غيره، فكان منهيًا عنها، لا يجوز اللعب بها، ولا بث فيديو لمن يلعب بها ليشاهدها غيره من المتابعين.

وبناءً على ما سبق يرى الباحث أن اللعب بالألعاب الإلكترونية يدخل في باب الترويج عن النفس، وأن اللعب بها مباح شرعاً، إذا انضبط بضوابط اللعب المباح السابقة، ولم تشتمل هذه الألعاب على مشاهد عنف، أو إباحة. أمّا بالنسبة للربح والتكسب منها، فنظرًا لما يراه الباحثان من فعل من يمتنون الألعاب الإلكترونية، إذ يقضون بها أوقات طويلة، ويضربون بسببها فروضاً وواجبات عليهم كالصلوات الخمس، والبر بالوالدين، وما يخالطها من مشاهد عنف، وصور إباحية، فيرى الباحث حرمة اللعب بها، وحرمة التكسب منها؛ لأن الإنسان يكون سبباً في تعليم الشباب أفكاراً إجرامية، وأوضاعاً جنسية يحرمها الشرع الحنيف، فعن عبد الله -رضي الله عنه-، قال: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-: (لَا تُقْتَلُ نَفْسٌ ظُلْمًا، إِلَّا كَانَ عَلَى ابْنِ آدَمَ الْأَوَّلِ كِفْلٌ مِنْ دِمَائِهَا، لِأَنَّهُ أَوَّلُ مَنْ سَنَّ الْقَتْلَ)²⁷، إذ أن قابيل بن آدم كان في قتله لأخيه هابيل، أول من سَنَّ القتل ظلماً وعدواناً، فسَنَّ بذلك سَنَةً سيئة، عليه وزرها ووزر من عمل بها إلى يوم القيامة. وهذا حال من يبت ألعاب إلكترونية فيها مشاهد عنف وقتل، أو مشاهد جنسية غير أخلاقية، فكل من تعلم وقلد شيئاً منها، يكون عليه وزر هذه المحرمات، ووزر كل من شاهدها، فقلدها، وعمل بها؛ لأنه هو الذي فتح له الباب، ونهج له هذا الطريق المحرم²⁸.

أمّا إذا خلت الألعاب الإلكترونية من كل ذلك، وانضبطت بضوابط اللعب المباح، فتعود إلى الأصل الشرعي، وهو أن الأصل في الاسترباح الحرية، فيحلّ له التكسب منها لخلوها من المحاذير الشرعية، ويحلّ له اللعب بها، لأنها تكون حينئذ من المباح الذي يحل للمسلم اللهو واللعب به ترويحاً عن نفسه البشرية.

المبحث الثاني: تطبيق اليوتيوب، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي

المطلب الأول: مفهوم اليوتيوب ونشأته:

الفرع الأول: مفهوم اليوتيوب:

هو ظاهرة ثقافية عالمية اتصالية، انطلقت منه عشرات الأفكار باستخدام كلمة Tube مقترنة بالعديد من المسميات لمواقع فيديو دينية وسياسية²⁹.

فهو عبارة عن بث مباشر للشخص نفسه أو لأشخاص آخرين حيث يقوم بوضع ذلك الشعار في الصفحة الأولى، إذ يعد مكاناً مخصصاً داخل الشبكة العنكبوتية للمشاركة في الفيديو المجاني الشعبي، حيث يتضمن الموقع أنواع عديدة لا حصر لها من كافة الكليات للأفلام الغنائية ومدونات الفيديو التي تحدث بشكل يومي³⁰. فاليوتيوب موقع إلكتروني يسمح ويدعم أنشطة لتحميل وتنزيل الأفلام بشكل عام ومجاني³¹.

الفرع الثاني: نشأة اليوتيوب:

تأسس اليوتيوب في سنة 2005م عن طريق ثلاثة موظفين سابقين لشركة pay pal وهم تشاد هيرلي وستيف تشيم وجادو كريم في مدينة سان برونو في ولاية كاليفورنيا في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث كان هيرلي وستيف تشين يقومان بالتقاط صور فيديو في

²⁵ الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، سنن الترمذي، تحقيق: أحمد محمد شاكر، ومحمد فؤاد عبد الباقي، وإبراهيم عطوة عوض، أبواب الفتن، باب ما جاء لا يحل لمسلم أن يروى مسلماً، حديث رقم 2160، 462/4، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، مصر، ط2، 1395هـ-1975م. قال الترمذي: هذا حديث حسن غريب.

الأحاديث مثلية بحكم الألباني، قال الألباني: حسن.

²⁶ الميركفوري، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم، تحفة الأخواني بشرح جامع الترمذي، 316/6، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، دط، دت.

²⁷ البخاري، صحيح البخاري، كتاب أحاديث الأنبياء، باب خلق آدم صلوات الله عليه وذريته، حديث رقم 3335، 133/4.

²⁸ ابن حجر، فتح الباري، 339/1، 153/3.

²⁹ شقرة، الإعلام الجديد، ص90.

³⁰ عباس مصطفى صادق، الإعلام الجديد: المفاهيم والوسائل والتطبيقات، ص216، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1، 2008م.

³¹ المقدادي، خالد غسان يوسف، ثورة الشبكات الاجتماعية: ماهية مواقع التواصل الاجتماعي وأبعادها، ص43، ط1، دار النفائس، للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2013م.

أحد الاحتفالات، وبسبب صعوبة نشر هذه الصور تم التفكير في إنشاء هذا الموقع (يوتيوب) حيث أنشئ في موقع مؤقت. وقد تم إطلاق نسخة تجريبية منه في شهر أيار من عام 2005م، وفي شهر تشرين ثاني من نفس العام تم إطلاق النسخة الرسمية منه³². ومنذ ذلك الوقت انتشر الاستخدام الهائل لليوتيوب من داخل محرك غوغل انتشاراً مذهلاً في شتى بقاع العالم بسبب قصر مدة الفيديو على ذلك الموقع. فقد بلغ في عام 2010م عدد ساعات المقاطع المرفوعة على الموقع حوالي ثلاثة عشر مليون ساعة. ووصلت المشاهدات إلى سبعمائة مليار مشاهدة، وبلغ عدد الشركات والأفراد المنضمين إلى برنامج الشراكة في الموقع الذين يقومون بامتلاك قنوات خاصة بهم خمسة عشر ألف في العالم³³.

المطلب الثاني: طرق التكسب من اليوتيوب:

الفرع الأول: الربح من خلال قنوات اليوتيوب المنتسب إليها:

تقوم فكرة هذه الطريقة على تقديم القناة ميزة واحدة على الأقل تشجع المتابعين على الاشتراك في القناة، ودفع مبالغ مالية شهرية متكررة مقابل الحصول على هذه الميزة الخاصة التي تقدمها القناة للمشتركين فيها. وميزة الانتساب في القناة تتيح لصاحب القناة الحصول على الربح من اليوتيوب دون النظر إلى عدد المشاهدات الواقعة على فيديوهات القناة. فصاحب القناة يحصل على اشتراك شهري من المشاهدين، سواء قام بمشاركة فيديوهات أم لم يقوم بمشاركة فيديوهات؛ لأن أرباحه في هذه الطريقة تكون قائمة على تحصيل الاشتراكات من المنتسبين للقناة مقابل الخدمات والمميزات التي يحصلون عليها³⁴.

ومن المميزات التي يحصل عليها الشخص مقابل الانتساب للقناة، ودفع اشتراكات شهرية ما يأتي³⁵:

- أولاً: شارات ورموز حصريّة، تتميز كل شارة بلون معين بناء على امتياز ومدة الانتساب للقناة.
- ثانياً: رموز تعبيرية تعبر عن المشاعر يتميز المنتسب بها للقناة عن غيره، إذ تظهر بجانب اسمه في التعليقات أو المحادثات.
- ثالثاً: فيديوهات خاصة بالمنتسبين للقناة، لا يشاهدها غيرهم.
- رابعاً: من الممكن ذكر اسم المشترك ووضعه في الفيديو.
- وقد وضع اليوتيوب شروطاً لتفعيل ميزة القنوات المنتسب إليها، والربح منها هي³⁶:
- أولاً: أن يكون صاحب القناة أكبر من ثماني عشرة (18) عاماً.
- ثانياً: امتلاك القناة أكثر من ألف (1000) مشترك فيها.
- ثالثاً: انضمام صاحب القناة إلى برنامج شركاء يوتيوب.
- رابعاً: أن يعيش صاحب القناة في دولة من الدول التي يسمح فيها اليوتيوب بخدمة الانتساب للقناة كالجزائر، والبحرين، ومصر، والأردن، والكويت، وغيرها من الدول العربية التي يقدم اليوتيوب فيها هذه الميزة.
- خامساً: عدم اختصاص القناة بشؤون الأطفال.
- سادساً: ألا تحتوي القناة على فيديوهات غير مناسبة، كإتهامك حقوق الملكية الفكرية في الموسيقى المستخدمة.

الفرع الثاني: الربح من خلال رف السلع في اليوتيوب:

رف السلع هو طريقة جديدة لتحقيق الربح من اليوتيوب، بدأت قبل سنة ونصف تقريباً بالتعاون مع موقع Teespring³⁷، وذلك بإضافة رف سلع أسفل فيديوهات قناة اليوتيوب. إذ يقوم صاحب القناة من خلاله بالتسويق للمنتجات الحاملة لتصاميمه التي عملها من خلال موقع Teespring³⁸.

³² شفرة، الإعلام الجديد، ص 90.

³³ محمد المنصور، تأثير شبكات التواصل الاجتماعي، ص 106.

³⁴ محمد، مقال منشور بعنوان: ربح من اليوتيوب من خلال هذه الميزة الجديدة القنوات المنتسب إليها، <https://www.chrohat.com/2020/06/Channel-Membership->

<https://www.support.google.com/adsense/answer/72857?hl=ar>. YOU Tube، كيفية تحقيق الربح على

³⁵ مقال منشور بعنوان: كيفية تفعيل ميزة الانتساب على اليوتيوب خطوة بخطوة، منشور بتاريخ: 7 أغسطس 2020م، <https://www.nashmunaw3at.com/2020/08/YouTube-join-feature.html?m=1>

³⁶ عبد الوهاب، أحمد، مقال منشور بعنوان: الربح من اليوتيوب: دليل عملي لكل ما تحتاج إلى معرفته، منشور بتاريخ: أكتوبر 2022م، [https://blog.khamasat.com/youtube-](https://blog.khamasat.com/youtube-profit-guide/)

[profit-guide/](https://blog.khamasat.com/youtube-profit-guide/)

³⁷ هو موقع خاص بالتجارة الإلكترونية يتيح للأشخاص إنشاء وبيع الملابس المخصصة، تأسس سنة 2011م على يد ووكر ويليامز وإيفان ستيتس-كلايتون في بروفيدنس-رود

أيلاند-الولايات المتحدة الأمريكية <https://ar.tr2tr.wiki/wiki/Teespring>

³⁸ أيمن تك، مقال منشور بعنوان: الحلقة 351: شرح خاصية رف السلع على اليوتيوب وزيادة أرباح قناتك، منشور بتاريخ: 15 يناير 2020م، [https://www.ayman-](https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepreespring.html?m=1)

[tech.com/2020/01/youtubepreespring.html?m=1](https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepreespring.html?m=1)

فرف السلع يحتوي على منتجات تحمل تصاميم صاحب القناة التي أنشأها في حسابه الخاص على موقع Teespring، فتعرض هذه المنتجات على مشاهدي فيديوهات صاحب قناة اليوتيوب، ليقوم بشرائها من يعجب بهذه المنتجات، فيحصل صاحب القناة على أرباح من بيع هذه المنتجات.³⁹

ووضع اليوتيوب شروطاً لتفعيل خدمة رف السلع على قناة اليوتيوب هي⁴⁰:

- أولاً: أن يصل عدد مشتركى القناة إلى عشرة (10.000) مشترك.
- ثانياً: عدم انتهاك القناة لسياسة منتدى اليوتيوب.

فيحقق صاحب القناة الربح من خلال رف السلع من خلال عمل تصاميم للمنتجات عبر موقع Teespring، ثم عرضها للبيع عبر فيديوهات القناة، ليشتريها من يقتنع بها، فيحصل صاحب القناة على الربح من بيع هذه المنتجات عبر فيديوهات قناته.

الفرع الثالث: الربح من خلال رسائل Super Chat⁴¹ والملصقات العجيبة Super Stickers:

سوبرشات Super Chat: هي ميزة جديدة على اليوتيوب، تعمل على زيادة التفاعل بين المشاهدين وصاحب القناة في البث المباشر، من خلال شراء المشاهدين ميزة كتابة تعليق بلون محدد يختاره، وعرضه لوقت محدد وعدد عناصر معينة، مقابل مبلغ مالي يختلف باختلاف مدة عرض التعليق وعدد عناصره، ولونه الجذاب الذي اختاره لهذا التعليق.⁴²

وتعتبر الملصقات العجيبة Super Stickers امتداداً لميزة سوبر شات Super Chat في اليوتيوب، وهي عبارة عن رسومات متحركة معدة للشراء من قبل المشاهدين في البث المباشر في اليوتيوب. تساعد الملصقات العجيبة المشاهدين والمتابعين على التعبير عن أنفسهم ونقل مشاعرهم اتجاه محتوى قناة اليوتيوب، والعلامة التجارية التي يقدمها.⁴³

ويمكن للمالكى قنوات اليوتيوب تحقيق الربح من ميزة سوبر شات Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers في البث المباشر عند تفعيل هذه الميزة، إذ تُمكن ميزتا Super Chat، والملصقات العجيبة الأشخاص المعجبين بالمحتوى من التفاعل مع صناع المحتوى خلال المحادثة المباشرة. فيستطيع المشاهدون شراء رسائل Super Chat من أجل لفت الانتباه على رسائلهم أثناء المحادثة المباشرة مع منشئي المحتوى. كما يمكنهم شراء الملصقات العجيبة Super Stickers من أجل رؤية صورة رقمية أو متحركة في خلاصة المحادثة المباشرة. فهاتين الميزتين تمكّنان من يحصلون عليهما من التميز عن غيرهم من خلال أسئلتهم أو ردودهم على البث المباشر، حيث تظهر تعليقاتهم بلون بارز مدة معينة مقابل مبلغ مالي محدد لكل فترة معينة من الدقائق، ويتمكنون من تثبيت تعليقاتهم في الدردشة المباشرة مقابل مبلغ مالي محدد يختلف باختلاف الفترة الزمنية التي تثبت فيها تعليقاتهم.⁴⁴

ويحصل صناع المحتوى أو منشئوه على ما نسبته سبعين (70%) من الأرباح الناتجة من Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers بعد خصم ضريبة المبيعات المحلية ورسوم App Store⁴⁵ على أجهزة IOS⁴⁶.

الفرع الرابع: الربح عن طريق اليوتيوب بريميوم (Youtube Premium):

اليوتيوب بريميوم (Youtube Premium) هو إحدى خدمات اليوتيوب المميزة التي أطلقت عام 2018م، وكان اسمها يوتيوب الأحمر (YouTube red). وهي خدمة مدفوعة مقابل الحصول على عدد من المميزات للمشارك فيها.⁴⁸

³⁹ ميلار، ديريك، مقال منشور بعنوان: ما هي الأساليب والطرق للربح من اليوتيوب، منشور بتاريخ: 2019/9/30م، <https://ar-ae.godaddy.com/blog/>

⁴⁰ مسالحي، ريماء، مقال منشور بعنوان: الربح من اليوتيوب بأسهل الطرق... خطوات وكيفية تفعيل الربح من اليوتيوب، منشور بتاريخ: 13 مايو 2022م، <https://the-step1.com/>

⁴¹ المجادلة الفانقة، <https://translate.google.com/?hl=ar>

⁴² مهاليكي، فاتحة، مقال منشور بعنوان: طريقة تفعيل سوبرشات بسهولة (شرح سوبرشات وطريقة الربح منه) 2021م، منشور بتاريخ: 28 مارس 2022م،

<https://www.ta3alam-irba7.com/2021/06/activate-super-chat.html?m=1>

⁴³ مقال منشور بعنوان: You Tube Super Chat والملصقات العجيبة، منشور بتاريخ: 25 مايو 2020م، <https://www.subpals.com/ar/youtube-super-chat-and-super-stickers/>

[stickers/](https://www.subpals.com/ar/youtube-super-chat-and-super-stickers/)

⁴⁴ تومي، هنري، مقال منشور بعنوان: رسمياً طريقة الربح من تفعيل سوبر الربح من مقال منشور بعنوان: Super Chat-شات البث المباشر، منشور بتاريخ: 2021/01/15م،

<https://www.ys4tech.com/2021/06/super-chat.html>. متطلبات الأهلية لاستخدام ميزتي Super Chat والملصقات العجيبة ومدى توفرهما والسياسات المتعلقة بهما،

https://support.google.com/youtu/answer/9277801?hl=ar&ref_topic=9154079#zippy

⁴⁵ هي خدمة صممتها وأنتجتها شركة أبل لخدمة جهازي آي فون وآي باد، تمكن المستخدمين من تحميل التطبيقات المختلفة من خلال البرنامج نفسه على الجهاز. مقال بعنوان: أب

ستور منصة توزيع التطبيقات الرقمية لآي أو إس وآيباد أو إس، <https://ar.m.wikipedia.org/wiki/>

⁴⁶ هو نظام تشغيل خاص بآي فون، ظهر سنة 2007م على يد شركة أبل كنظام تشغيل خاص بآي فون، ثم أصبح النظام الافتراضي لجهاز آي بود تاتش واللوحي آي باد، يوفر

عدداً من برامج التطبيقات التي تسهل على الأشخاص القيام بأعمالهم بسهولة أكبر. مقال بعنوان: آي أو إس: نظام تشغيل للمحمول من أبل،

<https://developer.apple.com/ios/>. مقال بعنوان: ios، <https://ar.m.wikipedia.org/wiki/>

⁴⁷ مقال منشور بعنوان: إدارة ميزتي Super Chat والملصقات العجيبة في المحادثة المباشرة في YouTube،

https://support.google.com/youtu/answer/9277801?hl=ar&ref_topic=9154079#zippy

ويقدم اليوتيوب بريميموم مجموعة من المزايا للمشتركين فيها، منها⁴⁹:

- أولاً: مشاهدة الفيديوهات دون عرض إعلانات فيها، بخلاف اليوتيوب العادي الذي لا بد من وجود إعلانات تعرض في الفيديوهات، ممّا يضيع على المشاهد كثير من الوقت في مشاهدة الإعلانات أو تخطيها، وهذا الأمر غير موجود في اليوتيوب بريميموم.
 - ثانياً: تحميل الفيديوهات والموسيقى ومشاهدتها دون الحاجة إلى الاتصال بالإنترنت، مع إمكانية تغيير جودة الفيديوهات التي يرغبون بتنزيلها.
 - ثالثاً: إمكانية مشاهدة الفيديوهات على الباقة الثانية، إذ يمكن تشغيل الفيديوهات والموسيقى في خلفية الهاتف أثناء تصفح الهاتف الخاص بهم، أو استخدام أحد التطبيقات، أو حتى عند إغلاق الشاشة الرئيسية للهاتف.
- فاليوتيوب بريميموم يقدم الميزات السابقة للمشترك مقابل دفعه مبلغاً مالياً للحصول على هذه الميزات.
- ويمكن تحقيق الربح عن طريق يوتيوب بريميموم (Youtube Premium) من خلال الشراكة بين صناع المحتوى ويوتيوب بريميموم، إذ يقوم يوتيوب بريميموم بتقاسم الأرباح مع أصحاب القنوات، فهو يحصل على 45% من أرباح صاحب القناة، باحتساب عدد مشاهدات الفيديوهات، فكلما تمت مشاهدة الفيديو أكثر، كلما زاد المبلغ الذي يحصل عليه منشئ المحتوى مقابل ذلك. كما يحقق صاحب المحتوى الربح من الميزة المدفوعة من الموقع، إذ يحصل على الربح من تشغيل الفيديوهات وبثها دون اتصال بالإنترنت، فلو قام المستخدم بتنصيب أو تنزيل الفيديو لمشاهدته دون إنترنت، فالقناة تكسب المال حسب عدد مشاهدات الفيديو⁵⁰.

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من اليوتيوب:

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق قنوات اليوتيوب المنتسب إليها:

يحقق الربح في هذه الطريقة من خلال تقديم القناة ميزة أو أكثر للمتابعين الذين يشتركون في القناة، مقابل دفع مبالغ مالية شهرية متكررة.

بعد إمعان النظر والبحث في هذه المعاملة من الباحثان، يمكن تكييفها على أنها عقد بيع بين القناة والمتابعين، إذ تقوم القناة ببيع ميزات معينة للمشاهدين مقابل مبالغ مالية محددة. وأركان عقد البيع من عاقلين وإيجاب وقبول ومبيع وثمن متحققة في هذا البيع، فالبايع هو صاحب قناة اليوتيوب، والمشتري هو المشترك الذي يشتري الميزة، والمبيع هو الميزة التي يحصل عليها المشترك، وهي مباحة من حيث الأصل، ومنتهى بها من قبل المشتري، والثمن ما يدفعه المشتري مقابل الميزة لصاحب القناة، ويكون معلوماً لا جهالة فيه، فإذا توافرت أركان البيع انعقد البيع صحيحاً، وفي هذه المعاملة توافرت أركان البيع.

وهذا البيع في أصله مباح؛ لأنه داخل في عموم قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾﴾ [البقرة الآية 275]، الذي هو أصل في حل جميع أنواع التصرفات الكسبية، فيكون البيع حلال بجميع أنواعه، لأن الألف واللام في البيع للجنس، حتى يرد دليل على المنع والتحریم. وبيع صاحب القناة ميزة مقابل مبلغ مالي نوع من أنواع البيع التي لم يرد دليل على تحریمه، وقد تحققت فيه أركان البيع وشروطه العامة، فيبقى هذا البيع على الأصل العام للبيع وهو الإباحة والجواز⁵¹.

وقد يقول قائل بأن بيع مثل هذه الميزات لا منفعة فيه سوى لصاحب القناة بالحصول على الربح المادي، أمّا المشترك فلا مصلحة له في الشراء، وإنما يصرف ماله فيما لا فائدة له فيه. ويرد على صاحب هذا القول بأن له مصلحة في هذا البيع، وهي الحصول على ميزة أو أكثر من الميزات السابقة الذكر التي تحقق له نفعاً مادياً، أو معنوياً بإشباع رغبة عاطفية لديه من خلال الحصول على هذه الميزات، ويدل على ذلك ما جاء في الحديث الشريف من قول سلمان -رضي الله عنه-: (إِنَّ لِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا،

⁴⁸ المجتبى، محمد، مقال منشور بعنوان: تعرف على أبرز مميزات اليوتيوب بريميموم، منشور بتاريخ: يونيو 2022م، <https://blog.khamsat.com/youtube-premium/>. مقال

منشور بعنوان: محتوى قناتك وخدمة YouTube، <https://support.google.com/youtube/answer/630276?hl=ar>.

⁴⁹ المجتبى، تعرف على أبرز مميزات اليوتيوب بريميموم، <https://blog.khamsat.com/youtube-premium/>. بريرا، ماركوس، مقال منشور بعنوان: تعرف على اليوتيوب بريميموم، النسخة المدفوعة من منصة يوتيوب، منشور بتاريخ: 2020/7/6م، <https://hotmart.com/ar/blog/youtube-premium/>. مقال منشور بعنوان: محتوى قناتك وخدمة YouTube، <https://support.google.com/youtube/answer/630276?hl=ar>.

⁵⁰ بريرا، مقال منشور بعنوان: تعرف على اليوتيوب بريميموم، النسخة المدفوعة من منصة يوتيوب، منشور بتاريخ: 2020/7/6م، <https://hotmart.com/ar/blog/youtube-premium/>.

⁵¹ القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، 356/3، دار الكتب المصرية، القاهرة-مصر، ط2، 1384هـ-1964م. السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ص116.

وَلَهُلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ⁵²، وأقر النبي -صلى الله عليه وسلم- سلمان على ذلك، فكان واجباً على الإنسان أن يشيع جوانب حياته المختلفة، ومنها الجانب النفسي العاطفي الذي لا يقل أهمية ومكانة عن الجانب الجسدي في الإنسان، فإشباع هذا الجانب بالحصول على بعض الميزات مما يقره الشرع الحنيف ولا ينكره، بدليل أن النبي -صلى الله عليه وسلم- عند فتح مكة المكرمة عندما قيل له إِنَّ أَبَا سَفْيَانَ رَجُلٌ يَحِبُّ الشَّرْفَ وَالْفَخْرَ، قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم-: (مَنْ دَخَلَ دَارَ أَبِي سَفْيَانَ فَهُوَ آمِنٌ)⁵³، فرائي النبي -صلى الله عليه وسلم- جانب العاطفة عند أبي سفيان، وحبه للفخر والشرف، فأعطاه ما يراعي هذا الجانب، ويحقق له ذلك.

والباحثان يريان أنه لا بأس في هذا البيع، إلا أنه لا بد أن ينضبط بضوابط التعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي، وألا يصبح شراء الميزات من قنوات اليوتيوب صفة دائمة عند المشترك بحيث ينفق مبالغ كبيرة من أمواله في هذه الأمور، بحيث يصبح فعله هذا من الإسراف المنهي عنه بقوله تعالى: ﴿وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَّعْرُوشَاتٍ وَغَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أَكْثُلُهُ وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ كُلًّا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَعَآثُوا حَقَّهُ يَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ ﴿١٣١﴾﴾ [الأنعام الآية 141]، فنهى الله تعالى عباده عن الإسراف في كل شؤون حياتهم، والإسراف هو مجاوزة الحد، فلا يجوز ذلك حتى لو كان الأمر المنفق فيه في أصله مباحاً⁵⁴.

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق رف السلع في اليوتيوب:

يمكن تحقيق الربح من رف السلع الذي يظهر أسفل الفيديوهات عن طريق عمل صاحب قناة اليوتيوب تصاميم بواسطة موقع Teespring توضع على المنتجات، ثم تعرض أسفل الفيديوهات على المشاهدين، ليشتريها من يعجب بها، فيحصل صاحب القناة على أرباح من بيع هذه المنتجات.

ويرى الباحثان أن التكليف الفقهي لهذه المعاملة هو البيع، إذ يقوم صاحب القناة ببيع منتج معين وضع عليه تصميمه الخاص، وهذه الطريقة داخلية في عموم حل البيع الثابت بقوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾﴾ [البقرة الآية 275]، وهذا البيع تحققت فيه أركان البيع وشروطه، فالعاقدان هما: البائع وهو صاحب القناة الذي عمل تصميم على المنتج وعرضه للبيع، والمشتري وهو المشاهد الذي يشاهد السلعة على الفيديو فيرغب بشرائها، والصيغة تحققت بالإيجاب من البائع من خلال عرض المنتج على رف السلع في الفيديو، والقبول من المشاهد الذي شاهد السلعة فرضي بالثمن المعروضة به يطلب شرائها من صاحب القناة، والثمن معلوم معلن عنه على السلعة لا جهالة فيه ولا غرر تمنعان منه، والمبيع معلوم منتفع به مقدور على تسليمه للمشتري بمجرد طلب الشراء ودفع الثمن. ومن خلال ما سبق يتبين للباحثان أنه لا بأس بهذه المعاملة، والتكسب والاسترباح منها، ما دام محتوى القناة مباحاً لا حرمة فيه، إذ تحقق هذه المعاملة المنفعة المتبادلة للطرفين المتعاقدين من خلال حصول أحدهما على المال والآخر على السلعة بطريقة توفر على الإنسان الجهد والوقت والمال، وهذا فيه تيسير ورفع للحرج على الناس، الذي هو مبدأ من مبادئ الشريعة الإسلامية الذي تحرص على تحقيقه في كل جانب من جوانب الحياة الإنسانية، فالله تعالى لم يشرّع للإنسان فيما يتعلق بأمور الدنيا والآخرة إلا ما كان فيه مصلحة ويسر، قال تعالى: ﴿شَهْرُ رَمَضَانَ الَّذِي أُنْزِلَ فِيهِ الْقُرْآنُ هُدًى لِلنَّاسِ وَبَيِّنَاتٍ مِنَ الْهُدَى وَالْفُرْقَانِ فَمَنْ شَهِدَ مِنْكُمُ الشَّهْرَ فَلْيَصُمْهُ وَمَنْ كَانَ مَرِيضًا أَوْ عَلَى سَفَرٍ فَعِدَّةٌ مِنْ أَيَّامٍ أُخَرَ يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَى مَا هَدَيْتُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ ﴿٢٨٥﴾﴾ [البقرة الآية 185]، وقوله تعالى: ﴿وَجَاهِدُوا فِي اللَّهِ حَقَّ جِهَادِهِ هُوَ اجْتَبَاكُمْ وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الَّذِينَ مِنْ حَرَجٍ مِثْلَ أَبِيكُمْ إِبْرَاهِيمَ هُوَ سَمَّاكُمُ الْمُسْلِمِينَ مِنْ قَبْلُ وَفِي هَٰذَا لَيَكُونَنَّ الرَّسُولُ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَاعْتَصِمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَاكُمْ فَنِعْمَ الْمَوْلَىٰ وَنِعْمَ النَّصِيرُ ﴿٧٨﴾﴾ [الحج الآية 78]. وهذا هو المنهج النبوي الذي سار عليه -صلى الله عليه وسلم- في حياته وتعامله مع الناس، سواء كان الأمر متعلقاً بشؤون الدنيا، أم بشؤون الآخرة.

⁵² البخاري، صحيح البخاري، كتاب الأدب، باب صنع الطعام والتكلف للضيف، حديث رقم 6139، 32/8.

⁵³ أبو داود، أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، سنن أبي داود، تحقيق: محمد محي الدين عبد الحميد، كتاب الخراج والإمارة والفيء، باب ما جاء في خير مكة، حديث رقم 3021، 162/3، المكتبة العصرية، صيدا-بيروت، دط، دت. الأحاديث منبذة بحكم الألباني، قال الألباني: حسن. ابن أبي شيبة، أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبي شيبة الكوفي العباسي، المصنف، تحقيق: كمال يوسف الحوت، كتاب المغازي، حديث فتح مكة، حديث رقم 36900، 398/7، ط1، 1409هـ-1989م. البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي، السنن الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، جماع أبواب السلم، باب ما جاء في بيع دور مكة وكراها وجريان الإرث فيها، حديث رقم 11179، 56/6، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط3، 1424هـ-2004م.

⁵⁴ الطبري، جامع البيان في تأويل أي القرآن، 176/12. السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ص276.

ففي الحديث الشريف الذي رواه أم المؤمنين عائشة، رَوَى النَّبِيُّ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- الَّذِي قَالَتْ فِيهِ: (مَا خَيْرَ رَسُولٍ اللَّهُ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- بَيْنَ أَمْرَيْنِ إِلَّا أَخَذَ أُيُسْرَهُمَا مَا لَمْ يَكُنْ إِثْمًا، فَإِنْ كَانَ إِثْمًا كَانَ أَبْعَدَ النَّاسِ مِنْهُ، وَمَا انْتَقَمَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- لِنَفْسِهِ، إِلَّا أَنْ تُنْتَهَكَ حُرْمَةُ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ)⁵⁵، وعملاً بالمبدأ الإسلامي القائم على اليسر ورفع الحرج عن المكلف، واقتداءً بالنبي -صلى الله عليه وسلم- في منهجه القائم على التيسير ع الناس، يترجح جانب الجواز في هذه المعاملة على جانب المنع والتحريم.

الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers:

إنَّ تحقيق الربح من ميزة سوبر شات Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers بشراء المشاهدين رسائل Super Chat وملصقات عجيبة Super Stickers للتفاعل من خلالها مع صنَّاع المحتوى خلال المحادثة المباشرة يأخذ حكم البيع، إذ يقوم صاحب قناة اليوتيوب -صانع المحتوى- ببيع رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers مقابل مبالغ مالية تختلف باختلاف أمور تتعلق بالفترة الزمنية واللون وعدد عناصر الملصق المراد شراؤه.

وهذه الصورة للبيع تأخذ حكم الحل والإباحة: لأن الأصل في البيع والمعاملات الجواز والإباحة، ولا يُخْرَجُ عن هذا الأصل إلا بدليل يفيد المنع، ولم يرد دليل يمنع هذه المعاملة، خصوصاً وأنَّ هذه الصورة للبيع تحققت فيها أركان البيع وشروطه، ولم يخالطها شيء من الأمور المحرمة التي تحرّم العقد وتمنعه كالغرر والربا والجهالة وغيرها من الأمور التي تفسد العقد.

ويرى الباحثان أنَّه يُشْرَعُ لصانع المحتوى التكسب والاسترباح من بيع رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Chat، ما دام المحتوى الذي يقدمه فيه فائدة للناس، ويلتزم بالضوابط الشرعية المتعلقة بطبيعة المحتوى الذي ينشره على قناة اليوتيوب. وممَّا يدل على إباحة التكسب بهذه الطريقة أنَّ في القول بجوازها دعم لصنَّاع المحتوى للاستمرار في تقديم محتوَاهم النافع للناس، من خلال الحصول على عائد مادي يتمكنون به من العيش بكرامة في هذه الحياة الدنيا بتوفير حاجاتهم، لا سيَّما وأنَّ صناعة المحتوى أصبحت اليوم حرفة رئيسية يحترفها النَّاسُ للحصول على الدخل المالي الذي يحقق لهم حياة كريمة، وبعدهم عن سؤال الناس.

فَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ-، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-: (أَنْ يَخْتَلِبَ أَحَدُكُمْ حُرْمَةً عَلَى ظَهْرِهِ، خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ أَحَدًا، فَيُعْطِيَهُ أَوْ يَمْنَعَهُ)⁵⁶، فجعل النبي -صلى الله عليه وسلم- العمل وكسب الرزق أفضل من سؤال الناس، وبيع صاحب القناة رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super Stickers للمعجبين والحصول على الربح منها أفضل من طلب المساعدات والدعم المادي له ولقناته، فهو بهذا الربح يكفي نفسه ويكفي من يعول بطريق مباح. وكذلك في إباحة شراء رسائل Super Chat والملصقات العجيبة Super stickers للشخص من قناة اليوتيوب مراعاة للجانب النفسي لديه، بإشباع حاجة حب الظهور لدى شخص يرغب بالظهور بمظهر معين خلال محادثته مع صانع محتوى معجب به، وليس في فعل ذلك مخالفة للأحكام الشرعية، بل يتم إشباعها بطريقة مباحة نافعة للطرفين.

الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق اليوتيوب بريميوم (Youtube Premium):

يرى الباحثان أنَّ هذه المعاملة معاملة مركبة من عقد بيع وعقد جعالة، وعقد البيع يكون بين برنامج اليوتيوب بريميوم (Youtube Premium)، والمشارك الذي يشتري هذه الخدمات والميزات التي يقدمها اليوتيوب بريميوم (Youtube Premium) للمشاركين فيه مقابل مبالغ مالية محددة.

وأما عقد الجعالة فيكون بين برنامج اليوتيوب بريميوم وصنَّاع المحتوى، إذ يجعل برنامج يوتيوب بريميوم لصانع المحتوى نسبة من الأرباح إذا حققت فيديواته مشاهدات وفق شروط معينة من قبل المشاركين في برنامج يوتيوب بريميوم.

ويرى الباحثان جواز التكسب بهذه الطريقة، لكون المعاملة مركبة من عقدين جائزين هما: البيع والجعالة، ولم يوجد في العقدين ما يوجب منعهما، بل وقعا وفق ما تقتضيه الأحكام الشرعية، إذ توفرت فيها أركانها وشروطها، ممَّا يوجب القول بجواز المعاملة المرغوبة منهما، بشرط التزام صنَّاع المحتوى بالضوابط الشرعية، وأن تكون الميزات التي يقدمها اليوتيوب بريميوم خدمات حقيقية تستحق فعلاً ما يدفع في مقابلها من أموال.

فلا يوجد ما يوجب منع الناس من هذه المعاملة، والله تعالى يقول: ﴿قُلْ لَا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّمًا عَلَى طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلَّا أَنْ يَكُونَ مِثْمَةً أَوْ دَمًا مَسْفُوحًا أَوْ لَحْمَ خَنزِيرٍ فَإِنَّهُ رِجْسٌ أَوْ فِسْقًا أُهْلَ لِغَيْرِ اللَّهِ بِهِ فَمَنْ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَإِنَّ رَبَّكَ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ [الأنعام الآية 145] فأمر الله تعالى نبيه أن يبين للناس ما حرم الله تعالى عليهم، وأنَّ ما سوى الأشياء المحرمة بالكتاب الكريم

⁵⁵ مسلم، صحيح مسلم، كتاب الفضائل، باب مبادئه صلى الله عليه وسلم للأثام واختباره من المباح، أسهله وانتقامه لله عند انتهاك حرمانه، حديث رقم 2327، 1813/4.

⁵⁶ البخاري، صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب كسب الرجل وعمله بيده، حديث رقم 2074، 57/3.

والسنة النبوية الشريفة يبقى مباحاً ليس لأحد تحريمه بغير دليل⁵⁷. وهذا يقال في الربح عن طريق برنامج (Youtube Premium)، إذ لم يأت دليل على تحريمها، وهذه المعاملة لم تتضمن أموراً محرمة توجب تحريمها لذاتها، وإنما قد تمنع بسبب ما يخالطها من أمور محرمة، فإذا لم يخالطها محرّم، بقيت على أصل الإباحة والجواز، فيجوز للإنسان التكسب والاسترباح منها.

المبحث الثالث: تطبيق التيك توك، مفهومه، وطرق التكسب منه، وحكمها الشرعي

المطلب الأول: مفهوم التيك توك، ونشأته:

الفرع الأول: مفهوم التيك توك:

هو تطبيق اجتماعي للفيديوهات القصيرة الإبداعية التي تصاحب الموسيقى، والتي تستهدف الشباب من خلال تسجيل ونشر الفيديوهات القصيرة، والتي لا تتعدى مدتها 15 ثانية، وتسمح للآخرين باختيار الفيديو الخاص بهم والموسيقى المصاحبة له⁵⁸. فهو عبارة عن خدمة تطبيق عبر الهواتف الذكية مخصص لتسجيل ومشاركة الفيديوهات بين المستخدمين⁵⁹.

الفرع الثاني: نشأة التيك توك:

ظهر تطبيق التيك توك في بدايات عام 2016م تحت مسمى ميوزكلي. وفي عام 2017م تم تغيير الاسم إلى المسعى الحالي تيك توك، وأصبح الأكثر شهرة بين المستخدمين، كما تم تغيير شعار التيك توك وذلك في مارس عام 2019م ليعكس الهدف الحقيقي للتطبيق وهو الفيديوهات الموسيقية ويعد أكثر مستخدمي التطبيق من السيدات، فيعد التيك توك منصة قصيرة شهيرة نشأت في الصين وشهدت منذ نشأتها في عام 2016م تقدماً ملحوظاً حيث بلغ عدد المستخدمين للتطبيق قرابة نصف مليار مستخدم من كافة أنحاء العالم، والتطبيق عبارة عن منصة تدعم العديد من الميزات الخاصة بالفيديوهات⁶⁰.

المطلب الثاني: طرق التكسب من التيك توك

الفرع الأول: الربح عن طريق تنمية حسابات (TikTok) وبيعها:

يقوم تحقيق الربح من تطبيق (TikTok) بهذه الطريقة بإنشاء حساب على التطبيق يتضمن محتوى يرغب به الناس ويبحثون عنه، ثم يعمل صاحب الحساب على جذب المتابعين لهذا الحساب، وتشجيعهم على الاشتراك فيه، وزيادة عدد المشاهدات على مقاطع الحساب، فإذا أصبح الحساب له عدد كبير من المتابعين، ويحصل على نسبة مشاهدات عالية لمقاطع، أصبح الحساب قابلاً للبيع مقابل مبالغ مالية تختلف باختلاف عدد المتابعين للحساب⁶¹. ومن أجل الأمان في عملية البيع، وتجنب عمليات الاحتيال يمكن بيع الحساب بمساعدة سوق منشئي المحتوى⁶² TikTok Creator Marketplace، أو موقع Fameswap⁶³، وهذه الخدمات تمكّن صاحب الحساب أيضاً من عرض حسابه على علامات تجارية موثوقة ترغب بجديّة في شراء الحساب⁶⁴. فالمرء يستطيع عمل حساب على تطبيق (TikTok) والتخصص في مجال معين، وبعد أن يحصل الحساب على شهرة ومتابعين، يقوم صاحب الحساب ببيعه تحت مظلة إحدى الخدمات السابقة التي يقدمها (TikTok) تجنّباً لعمليات الاحتيال والنصب. وكلما زاد

⁵⁷ السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ص 277.

⁵⁸ Xiao, Y. (2020). Study on the marketing strategy of Tik Tok application. News Study Press, 18 (02), p 43 – 47.

⁵⁹ Herrman, J. (2019). How TikTok is rewriting the world: TikTok will change the way your social media works—even if you're avoiding it. The New York Times.

⁶⁰ <https://www.nytimes.com/2019/03/10/style/what-is-tik-tok.html>.

⁶¹ Gaojie, T. (2018). Study on short video of music from the perspective of interactive ritual chain - taking the "Tik Tok" App as an example, "New Media Research, vol. 4, p 36.

⁶² مقال منشور بعنوان: أرباح شركة تيك توك وطرق الربح عبر التطبيق، منشور بتاريخ: 20 مايو 2021م، <https://www.almaal.org/retrieving-the-saudi-national-bank-transfer>.

⁶³ هو منصة رسمية مخصصة على التيك توك من أجل التعاون بين العلامات التجارية ومنشئي المحتوى في التيك توك. مركز مساعدة تيك توك TikTok Help Center، مقال منشور بعنوان: What is TikTok Creator Marketplace? ما هو سوق منشئي المحتوى في TikTok، <https://support.tiktok.com/en/business-and-creator/tiktok-creator-marketplace/what-is-tiktok-creator-marketplace>.

⁶⁴ هي منصة آمنة يتم من خلالها بيع حسابات مواقع التواصل الاجتماعي، إذ يمكن من خلالها تبادل كلمات مرور الحساب مقابل المال بشكل آمن من السرقة والنصب والاحتيال. جون، مقال منشور بعنوان: What is FameSwap? | a Scam or Legit and Risk Free to Use? ما هو FameSwap؟ عملية احتيال أو شرعية وخالية من المخاطر للاستخدام؟، منشور بتاريخ: 2020/2/5م، https://starmakestopwaste.com/what-is-fameswap-a-scam-or-legit-and-risk-free-to-use#what_is_FameSwap_about.

⁶⁴ صلاح، سارة، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك (شرح 9 طرق مختلفة)، منشور بتاريخ 22 يوليو 2022م، <https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=on-tiktok/#:~:text=>.

عدد المتابعين ومعدل مشاركة المقاطع ومشاهدتها كان هذا في مصلحة حساب (TikTok)، وارتفع السعر الذي يمكن لصاحب الحساب بيع حسابه به⁶⁵.

الفرع الثاني: الربح عن طريق كون صاحب حساب (TikTok) مؤثراً (Marketing Influencer):

تعتبر هذه الطريقة من أفضل الطرق للربح من الإنترنت، نظراً للشعبية الواسعة التي يحظى بها (TikTok) في هذا الزمان، مما جعله مطلباً رئيسياً للشركات والمعلنين للتسويق لهم من خلاله، فأصبح المؤثرون يحققون أرباحاً خيالية من حساباتهم على مواقع التواصل الاجتماعي المختلفة، وبشكل خاص التيك توك (TikTok)⁶⁶.

وتعتمد هذه الطريقة على إنشاء حساب على (TikTok) يجذب انتباه المشاهدين له بسبب تقديمه محتوى يعجبهم، بحيث يشتركون في هذا الحساب، فيصبح لدى صاحب الحساب آلاف بل ملايين الأشخاص يتابعونه على حسابه على (TikTok)، ممّا يدفع الشركات وأصحاب العلامات التجارية للطلب من هذا المؤثر -صاحب حساب التيك توك- الذي لديه ملايين المتابعين على حسابه التسويق لهم مقابل مبالغ مالية تدفع له. ولا شك أنه كلما زاد حجم المؤثر وعدد متابعيه على الحساب زادت العروض والمبالغ المالية التي تدفع له مقابل عملية التسويق⁶⁷.

الفرع الثالث: الربح من التيك توك عن طريق التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing):

التسويق بالعمولة عبر التيك توك (TikTok) يسير من خلال استخدام روابط التتبع التي توجه العملاء المحتملين إلى صفحة البيع الموجود عليها المنتج، ويكون ذلك بعد تكوين قاعدة جماهيرية يستطيع صانع المحتوى التأثير بها وإقناعها بالمنتج. ويعتمد تحقيق الربح في التسويق بالعمولة من خلال تطبيق التيك توك (TikTok) على قيام صاحب حساب التيك توك (TikTok) بالترويج والتسويق لمنتجات موجودة على منصات ومواقع خاصة بالتجارة الإلكترونية مقابل الحصول على عمولة عن كل عملية بيع تتم عن طريقه.

إذ تقوم المواقع التي تريد بيع المنتجات عن طريق المسوقين بالعمولة بمنحهم رابطاً لمشاركتهم مع المشاهدين على حساباتهم. وأي مشاهد أو متابع يقوم بالنقر على الرابط المنشور على حساب صانع المحتوى، سينقل مباشرة إلى الصفحة الخاصة بالمنتج المرّج له. فيحصل المسوقون بالعمولة على عمولة مقابل كل عملية بيع تتم عبر الرابط الخاص بهم⁶⁸.

الفرع الرابع: الربح عن طريق إدارة حملات المؤثرين (Manage other People's Campaigns):

يمكن للشخص أن يتكسب ويستريح من هذه الطريقة، بأن يكون وسيطاً بين صانع المحتوى على التيك توك (TikTok)، وأصحاب العلامات التجارية والشركات الذي يرغبون بالعمل مع المؤثر. فعمل مدير حملات المؤثرين يتمثل في عقد الاتفاقيات بين الطرفين، وإدارة مجريات العمل بينهما، والتأكد من حصول الطرفين على النتائج المرجوة من الاتفاقية، مقابل حصوله على نسبة من المال لقاء هذه الخدمات التي يقدمها مدير حملات المؤثرين للطرفين⁶⁹.

المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من التيك توك:

الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق تنمية حسابات (TikTok) وبيعها:

يقوم الشخص في هذه الطريقة بإنشاء حساب على تطبيق (TikTok)، يتضمن محتوى يرغب به الناس، ثم يعمل هذا الشخص على جذب المتابعين لهذا الحساب، وتشجيعهم على متابعته والاشتراك فيه، وزيادة عدد المشاهدات على مقاطع فيديوهات الحساب، وبعد أن يصبح للحساب عدد كبير من المتابعين، ويحصل على نسبة مشاهدات عالية لمقاطعها، يقوم صاحب الحساب بعد ذلك ببيعها

⁶⁵ محمد، أسماء، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك TikTok (أفضل طرق كسب المال من تيك توك في 2022)، منشور بتاريخ: 9 ديسمبر 2019م، /الربح-من-تيك-توك/ <https://2bonline.net/>

⁶⁶ الأمين، محمد، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، منشور بتاريخ: 5 أغسطس 2022م، <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك (شرح 9 طرق مختلفة) [https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=](https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=,https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=,https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=)

⁶⁷ الأمين، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>، مقال منشور بعنوان: طرق الربح وكسب المال من تطبيق تيك توك TikTok، منشور بتاريخ: 2 أبريل 2022م، /طرق-الربح-من-تيك-توك/ <https://www.thaqafati.com/>

⁶⁸ مصطفى، إياد، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك-شرح مفصل (طرق الربح من تيك توك)، منشور بتاريخ: 2022/10/8م، /كيفية-الربح-من-تيك-توك/ <https://arba7madmona.com/الربح-من-تيك-توك/>، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك تعرف على أهم 7 طرق لكسب المال من TikTok، <https://www.clock.com/>

⁶⁹ ياس، وجدان، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك (TikTok)، منشور بتاريخ: 2 أكتوبر 2022م، إدارة حملات المؤثرين <https://www.faharas.net/profit-from-tik-tok/>، مقال منشور بعنوان: كيفية كسب المال على تيك توك: أفضل 6 طرق لضمان الربح على تيك توك، منشور بتاريخ: 8 مارس 2021م، /كيفية-كسب-المال-على-تيك-توك/ <https://www.blog.uniquez.co/5394/>

لغيره مقابل مبالغ مالية تختلف باختلاف عدد المتابعين للحساب، ونسبة المشاهدات التي تحصل عليها مقاطع الفيديو المنشورة على هذا الحساب⁷⁰.

وهذه الطريقة للتكسب والاسترباح يقوم فيها الشخص بإنشاء حساب على تطبيق التيك توك (TikTok)، وجذب المتابعين له. وهذا العمل في أصله مباح؛ لأنَّ التيك توك (TikTok) وسيلة من وسائل التواصل بين الناس، والأصل في الأشياء الإباحة. إضافة لذلك فإنَّ صاحب الحساب يبذل من وقته وجهده قدرًا لا يستهان به، إذ يبذل جهدًا كبيرًا في إنشاء الحساب، وفي الحصول على ثقة المتابعين، وجعل هذا الحساب مشهورًا يقبل الناس على متابعته ومشاهدة فيديواته. فما يصل إليه الحساب من شهرة ومتابعة ونسبة مشاهدة هو ثمرة جهد منشئ الحساب وتعبه، ومن حقه أن يأخذ مقابلًا لهذا الجهد والتعب الذي بذله في إنشاء حساب على تطبيق التيك توك (TikTok).

لا سيَّما أن الفقه الإسلامي ضمن للإنسان الحصول على مقابل مادي لجهدته وتعبه، فعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-: (أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ، قَبْلَ أَنْ يَجِفَّ عَرَقُهُ)⁷¹، فالنبي -صلى الله عليه وسلم- أمر بإعطاء الأجير أجرته في مقابل ما يبذله من جهد في تحقيق عمل معين، فالأجير يبيع جهده ووقته الذي يخصصه في إنجاز عمل ما، مقابل الحصول على أجر من الشخص الذي يحقق له هذا الجهد منفعة معينة. وكذلك العامل في المضاربة يحصل على نسبة من الربح في مقابل ما يبذله من جهد وعمل ووقت في تنمية المال واستثماره، فهو يبذل وقتًا وجهدًا وخبرة في تحقيق الربح، فاستحق أن يحصل على مقابل مادي لما يبذله من جهد ووقت وتعب. وكذلك منشئ الحساب يحق له الحصول على مقابل لتعبه وجهده الذي بذله في إنشاء الحساب على تطبيق التيك توك (TikTok).

وهذه الطريقة في التكسب والاسترباح يمكن تكييفها على أنَّها عقد بيع، إذ يقوم الشخص ببيع حسابه على التيك توك (TikTok)، الذي هو ثمرة جهده وتعبه، مقابل مبلغ مالي يحصل عليه من المشتري. فوقته وجهده وعمله تحول إلى سلعة ومنتج في صورة حساب على التيك توك، وهذه السلعة -حساب التيك توك- أصبح لها منفعة مباحة، يمكن تقويمها بالمال، فأصبح من الممكن بيعها.

فالبائع لحساب التيك توك في حقيقته بائع لجهدته وثمرته وعمله ووقته، والمشتري لحساب التيك توك مشتر لسعة وخدمة ومنتج يستطيع استثمارها وتحقيق الأرباح من خلالها، إمَّا من خلال استغلالها في الترويج والتسويق نظرًا لشهرة حساب التيك توك، وكثرة المتابعين له. كما يمكنه تحقيق المكسب والربح من الحساب الذي اشتراه بإعادة بيعه مرة أخرى.

والبيع بهذه الصورة لا بأس فيه من حيث الأصل؛ لعموم حل البيع في قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾ [البقرة الآية 275]. إلا أن بيع الحساب مقيد بكون محتواه مباحًا، لا يحتوي على محاذير شرعية، وأن يكون الحساب مسوقًا ومروَّجًا لأموال مباحة، وذلك كي يكون عمل منشئ الحساب من التعاون على البر والتقوى الذي أمر الله تعالى به في قوله تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى﴾ [المائدة الآية 2]، لا من التعاون على الإثم والعدوان المنهي عنه في قوله تعالى: ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ [المائدة الآية 2].

الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق كون صاحب حساب (TikTok) مؤثرًا (Marketing Influencer):

تقوم هذه الطريقة على كون صاحب حساب التيك توك يقدم محتوى متميز قدر به على جذب المتابعين، وأصبح له تأثير على المشاهدين والمتابعين، بحيث أصبح المتابعون يتابعون محتواه وأخباره، ويقلدونه في كثير من الأمور كاللباس وطريقة الكلام والمعيشة وغيرها من الأمور. فإعجاب الناس به يجعلهم يقلدونه ويتأثرون بكلامه وتوجيهاته، ويرتادون الأماكن التي يرتادها، ويشترى الأشياء التي يشتريها.

⁷⁰ مقال منشور بعنوان: أرباح شركة تيك توك وطرق الربح عبر التطبيق، منشور بتاريخ: 20 مايو 2021م، <https://www.almaal.org/retrieving-the-saudi-national-bank-transfer>

⁷¹ ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني، سنن ابن ماجه، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، كتاب الرهن، باب أجر الرهن، حديث رقم 2443، 817/2، دار إحياء الكتب العربية، بيروت-لبنان، د.ط. د.ت. الأحاديث مذيلة بحكم الألباني، قال الألباني: صحيح. البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرُوْجْدِي الخراساني، السنن الصغير، تحقيق: عبد المعطي أمين قلعي، كتاب البيوع، باب الإجارة، حديث رقم 2158، 320/2، جامعة الدراسات الإسلامية، كراتشي-باكستان، ط1، 1410هـ-1989م.

ونظراً لذلك أصبحت الشركات وأصحاب العلامات التجارية تتسابق على هؤلاء الأشخاص -المؤثرين- الذين لديهم ملايين المتابعين على حساباتهم للتسويق لهم والحديث عن سلعهم ومنتجاتهم وخدماتهم، مقابل مبالغ مالية تدفع لهؤلاء المؤثرين⁷². وطبيعة عمل المؤثر مع صاحب العلامة التجارية تندرج في باب التسويق والإعلان له عن منتجه، وهذا العمل لا بأس به من حيث الأصل، فهذا المؤثر يستغل شهرته وقبول الناس له ومحبتهم له ومتابعيهم له على حسابه في الترويج لمنتجات معينة، والتكسب من شهرة المرء ومعرفة الناس له وثقتهم به أمر معروف في الفقه الإسلامي، وهو ما يعرف في الفقه بشركة الوجوه⁷³ التي تقوم على شراء الشركاء بناءً على ثقة الناس بهم دون رأس مال، ثم بيع البضاعة والترج منها، فرأس مالهم شهرتهم بين الناس بالثقة والأمانة وحسن المعاملة⁷⁴. وهذا حال المؤثر فهو يتكسب ويستريح من التسويق لسلع معينة لمتابعيه على حسابه، وبناءً على الثقة والمحبة التي بناها بينه وبينهم يقوم المتابعون بالإقبال على الشراء، وفي ذات الوقت يحصل المؤثر على مردود مادي من صاحب المنتج على التسويق والترويج لمنتجه.

والمؤثر من حقه أن يأخذ مائلاً مقابل عملية التسويق؛ لأنَّ صاحب الحساب -المؤثر- قد بذل جهداً ووقتاً ومائلاً حتى وصل إلى هذه المكانة من الشهرة والتأثير ومتابعة الناس له. فالمؤثر يبيع خدمة متقومة منتفع بها، فهو يبيع خدمة التسويق والترويج للمنتج مقابل مبلغ مالي، فعمل المؤثر في حقيقته مبادلة مال، وهو الإعلان عن السلعة والتشهير والتسويق لها، الذي يكون له دور كبير في إقبال الناس على شراء السلعة الذي ينقلب إلى مال عند شرائها، فصاحب المنتج ينتفع بعمل المؤثر بانتشار المعرفة بالسلعة مما يدفع الناس للإقبال على شرائها، والمؤثر ينتفع بالمردود المادي الذي يحصل عليه من صاحب المنتج نتيجة نشره وإعلانه عن سلعته، إذ لولا هذه الشهرة والمعرفة لما عُرف المنتج ولا أُقبل أحد على شرائه، فالنفع متبادل بينهم.

وتسويق المؤثر للمنتجات على حسابه مقيد بأن لا يكون هناك غش للمتابع، أو تدليس عليه، بحيث يظهر المنتج بصورة غير الصورة الحقيقية للمنتج، وفي هذه الحالة يحرم كسب المؤثر، لما في عمله من غش وتغريب وتدليس على المتابعين، وهذه الأمور منهي عنها في الشريعة الإسلامية، لا يجوز فعلها، وإذا خالطت معاملة ما فإنها تبطلها وتحرم الكسب العائد منها.

الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق عن طريق التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing):

يرى الباحثان أنَّ التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing) من خلال التيك توك (TikTok) جازر على اعتباره جُعلاً من صاحب المنتج لصاحب حساب التيك توك الذي يسوق للمنتج، إذا انضبط التيك توك (TikTok) بالضوابط الشرعية، وفي مقدمتها المحتوى الذي يقدمه صانع المحتوى، والذي يشترط فيه أن يكون مباحاً شرعاً. وأن يكون المنتج المسوّق له منضبطاً بالضوابط الشرعية التي يشترطها الشرع الحنيف في السلعة المباعة، فإذا خالف التسويق بالعمولة عبر التيك توك ذلك لم يجز التكسب من خلاله.

الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتكسب والاسترباح عن طريق إدارة حملات المؤثرين (Manage other People's Campaigns):

وهذه الطريقة في التكسب والاسترباح تقوم على الوساطة بين صانع المحتوى على التيك توك (TikTok)، وأصحاب العلامات التجارية والشركات الذين يبحثون عن مؤثرين يعملون معهم. فيقوم مدير حملات المؤثرين بتوفير احتياجات صانع المحتوى الباحث عن مصادر للدخل المادي، وصاحب العلامة التجارية الباحث عن مؤثر يسوق له منتجاته وخدماته، فيعقد مدير الحملات الاتفاقيات بين الطرفين، ويدير مجريات العمل بينهما حتى يحصل كل منهما على مبتغاه من الاتفاقية التي عقدها. ويحصل في مقابل عمله على نسبة من المال، وهذه النسبة قد يحصل عليها من أحد الطرفين، أو من كلاهما⁷⁵.

⁷²الأمين، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>. ثقافتني، مقال منشور بعنوان: طرق الربح وكسب المال من تطبيق تيك توكTikTok، منشور بتاريخ: 2 أبريل 2022م، /طرق-الربح-من-تيك-توك/ <https://www.thaqafati.com>

⁷³ ذهب المالكية والشافعية إلى عدم جواز هذه الشركة، بينما ذهب الحنفية والحنابلة إلى جوازها، ولكل واحد من الفريقين أدلته، فمن أراد الاستزادة في شأنها فليرجع إلى مظانها من كتب المذاهب الأربعة. الكاساني، بدائع الصنائع، 6/57. ابن رشد، بداية المجتهد، 4/38. النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، 4/280، المكتب الإسلامي، بيروت-لبنان، ط3، 1412هـ-1991م. ابن قدامة، المغني، 7/122.

⁷⁴ ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، البحر الرائق شرح كثر الدقائق، 8/44، دار الكتاب الإسلامي، بيروت-لبنان، ط2، د.ت. ابن رشد، بداية المجتهد، 4/38. النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، 4/280. ابن قدامة، المغني، 7/122.

⁷⁵ ياس، وجدان، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك (TikTok)، منشور بتاريخ: 2 أكتوبر 2022م، إدارة حملات المؤثرين/ <https://www.faharas.net/profit-from-tik-tok/>. رواء، مقال منشور بعنوان: كيفية كسب المال على تيك توك: أفضل 6 طرق لضمان الربح على تيك توك، منشور بتاريخ: 8 مارس 2021م، /كيفية-كسب-المال-على-تيك-توك/ <https://www.blog.uniquiez.co/5394/>

ووساطة مدير الحملات بين الطرفين تسمى سَمَسرة، إذ يقوم مدير الحملات بدور الوسيط بين صاحب حساب التيك توك (TikTok) وصاحب العلامة التجارية من أجل إجراء عملية تعاقد مُعَيَّنة مقابل الحصول على أجر. والسَمَسرة مشروعة باتفاق الفقهاء.

وحقن تكون السَمَسرة جائزة، لا بد أن يكون محتوى صاحب التيك توك (TikTok) ملتزماً بالضوابط الشرعية، وأن تكون سلعة ومنتج صاحب العلامة التجارية مباحة ومنتفعاً بها شرعاً، وخالية من المحاذير الشرعية.

والشَّرع الحنيف يوجب على المسلم بشكل عام، ومدير حملات المؤثرين بشكل خاص ألا يكون طرفاً ولا وسيطاً في معاملة لا تلتزم بالضوابط الشرعية، أو فيها مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية. فَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ، قَالَ: (لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- أَكِلَ الرِّبَا وَمُؤْكَلَهُ)، قَالَ: قُلْتُ: وَكَاتِبُهُ، وَشَاهِدِيهِ؟ قَالَ: (إِنَّمَا نُحَدِّثُ بِمَا سَمِعْنَا)⁷⁶، فلعن النبي -صلى الله عليه وسلم- كاتب المعاملة الربوية وشاهديها لما فيه من إعانته على الباطل⁷⁷. فيحرم على المسلم أن يكون طرفاً أو وسيطاً في معاملة يرتكب المتعاقدان أو أحدهما مخالفات شرعية ثبت تحريمها. فواجب على مدير حملات المؤثرين أن يحرص على التزام أطراف المعاملة التي يتوسط فيها بالأحكام الشرعية، فإذا علم أن المتعاقدان أو أحدهما يستهين في أمر الأحكام الشرعية، فيرتكب مخالفات شرعية، فلا يجوز له أن يكون وسيطاً في هذه المعاملة حتى لا يكون معيئاً على باطل ولا أكلاً للمال بالباطل.

الخاتمة:

في ختام هذا البحث، يمكن تلخيص أهم ما تم التوصل إليه من نتائج وتوصيات:

أولاً: النتائج:

- التكسب والاسترباح من خلال وسائل التواصل الاجتماعي يدخل في عقود البيع والإجارة والجعالة والسَمَسرة.
- الأصل في استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للإباحة: لكون الأصل في الأشياء الإباحة حتى يأتي دليل يدل على تحريمها.
- استعمال وسائل التواصل الاجتماعي يراعى فيه الالتزام بالأحكام الشرعية، من حيث النظر والاستماع والتعامل مع الآخرين.
- وسائل التواصل الاجتماعي يباح التكسب والاسترباح منها، ما انضبطت بالضوابط الشرعية المتعلقة بالمعاملات المالية.
- جواز التكسب من الفيس بوك عن طريق التطبيقات الإلكترونية، لدخولها في عقد الإجارة.
- التكسب والاسترباح من الفيس بوك عبر الألعاب الفورية جائز إذا انضبطت الألعاب بضوابط الترويج عن النفس الشرعية.
- جواز التكسب والاسترباح من اليوتيوب بواسطة ميزة الانتساب للقنوات، وتكثف على أنها عقد بيع بين القناة والمتابعين.
- تكسب واسترباح الإنسان من رف السلع في اليوتيوب جائز لكونه عقد بيع مباح شرعاً.
- يستطيع الإنسان التكسب والاسترباح من اليوتيوب عن طريق بيع رسائل Super chat والملصقات العجيبة.
- جواز التكسب والاسترباح عن طريق اليوتيوب بريميوم.
- إنشاء حسابات التيك توك وبيعها جائز إذا انضبطت بالضوابط الشرعية.
- جواز التكسب والاسترباح عن طريق التسويق بالعمولة عبر تطبيق التيك توك.
- استغلال المؤثرين لشهرتهم في التيك توك من أجل التكسب والاسترباح أمر جائز، لا يوجد ما يمنعه ويحرمه.

ثانياً: التوصيات:

- توصية المتكسبين بوساطة وسائل التواصل الاجتماعي التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية في الكسب والاسترباح.
- توصية المتخصصين في التكنولوجيا ووسائل التواصل الاجتماعي من أبناء الأمة العربية والإسلامية العمل على تصميم مواقع وتطبيقات إلكترونية تلتزم بالأحكام الشرعية.
- توصية علماء الشريعة المتخصصين في مجال الفقه وأصوله بالاهتمام بمزيد البحث الفقهي الأصولي المتخصص بمجالات التكنولوجيا الحديثة المختلفة، وبخاصة وسائل التواصل الاجتماعي.

⁷⁶ مسلم، صحيح مسلم، كتاب المساقاة، باب لعن الربا ومؤكله، حديث رقم 1597، 3/1218.

⁷⁷ النووي، المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج، 26/11.

المراجع:

- القرآن الكريم.
- ابن أبي شيبة، أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبي شيبة الكوفي العباسي. (1989). /المصنف. تحقيق: كمال يوسف الحوت، كتاب المغازي، حديث فتح مكة، حديث رقم 36900، 398/7، ط1.
- ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي. (1970). فتح القدير بشرح الهداية. شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ط1.
- ابن حجر، أبو الفضل أحمد بن علي العسقلاني. (1379هـ). فتح الباري شرح صحيح البخاري. تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار المعرفة، د.ط.
- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي. (2004). بداية المجتهد ونهاية المقتصد. دار الحديث، د.ط.
- ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعلي. (1994). الكافي في فقه الإمام أحمد. دار الكتب العلمية، ط1.
- ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي. (1997). المغني. تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، عبد الفتاح محمد الحلو، 169/2، دار عالم الكتاب للطباعة، ط3.
- ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني. (د - ت). سنن ابن ماجه. تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية، د.ط.
- ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد. (د - ت). البحر الرائق شرح كنز الدقائق. دار الكتاب الإسلامي، ط2.
- أبو داود، أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني. (د - ت). سنن أبي داود. تحقيق: محمد محي الدين عبد الحميد، المكتبة العصرية، د.ط.
- الأمين، محمد، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك. منشور بتاريخ: 5 أغسطس 2022م، <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>
- أيمن تك، مقال منشور بعنوان: الحلقة 351: شرح خاصية رف السلع على اليوتيوب وزيادة أرباح قناتك، منشور بتاريخ: 15 يناير 2020م، <https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepteespring.html?m=1>
- البخاري، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم الجعفي. (1311هـ). صحيح البخاري. تحقيق: جماعة من العلماء، المطبعة الكبرى الأميرية، د.ط.
- بربرا، ماركوس، مقال منشور بعنوان: تعرف على اليوتيوب برميوم، النسخة المدفوعة من منصة يوتيوب، منشور بتاريخ: 2020/7/6م، <https://hotmart.com/ar/blog/youtube-premium/>
- البهيقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي. (2004). السنن الكبرى. تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، ط3.
- البهيقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخُسْرُوْجَرْدِي الخراساني. (1989). السنن الصغير. تحقيق: عبد المعطي أمين قلعي، جامعة الدراسات الإسلامية، ط1.
- الترمذي، محمد بن عيسى بن سؤرة بن موسى بن الضحاك. (1975). سنن الترمذي. تحقيق: أحمد محمد شاكر، ومحمد فؤاد عبد الباقي، وإبراهيم عطوة عوض، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، ط2.
- تومي، هنري، مقال منشور بعنوان: رسميًا طريقة الربح من تفعيل سوبر الربح، من مقال منشور بعنوان: Super Chat- شات البث المباشر، منشور بتاريخ: 2021/01/15م، <https://www.ys4tech.com/2021/06/super-chat.html>
- ثقافتي، مقال منشور بعنوان: طرق الربح وكسب المال من تطبيق تيك توك TikTok، منشور بتاريخ: 2 أبريل 2022م، /طرق-الربح-من-تيك-توك/ <https://www.thaqafati.com/>
- جون، مقال منشور بعنوان: What is FameSwap? / a Scam or Legit and Risk Free to Use?، ما هو FameSwap؟ عملية احتيال أو شرعية وخالية من المخاطر للاستخدام؟، منشور بتاريخ: 2020/2/5م، https://starmakestopwaste.com/what-is-fameswap-a-scam-or-legit-and-risk-free-to-use#what_is_FameSwap_about
- الحولي، ماهر حامد، رضوان، رفيق أسعد. (2007). الترويج الإعلامي بين ضوابط الشريعة وحاجة النفس. مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية): غزة-فلسطين.

1. الدّميري، كمال الدين محمد بن موسى بن عيسى بن علي. (2004). *النجم الوهاج في شرح المنهاج*. تحقيق: لجنة علمية، دار المنهاج، ط1.
- الرّعيني، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي. (1992). *مواهب الجليل في شرح مختصر خليل*. دار الفكر، ط3.
- رواء، مقال منشور بعنوان: *كيفية كسب المال على تيك توك*: أفضل 6 طرق لضمان الربح على تيك توك، منشور بتاريخ: 8 مارس 2021م، /كيفية-كسب-المال-على-تيك-توك/ <https://www.blog.uniquez.co/5394/>.
- السعدي، عبد الرحمن بن ناصر بن عبد الله. (2000). *تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان*. تحقيق: عبد الرحمن بن معلا اللويح، مؤسسة الرسالة، ط1.
- شقرا، علي خليل. (2014). *الإعلام الجديد-شبكات التواصل الاجتماعي*. دار أسامة، ط1.
- الصقعي، أسية محمد. (1987). *الترويح عن النفس في السنة النبوية*. حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات: الإسكندرية- مصر.
- صلاح، سارة، مقال منشور بعنوان: *كيفية الربح من تيك توك* (شرح 9 طرق مختلفة)، منشور بتاريخ 22 يوليو 2022م، <https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#:~:text=,>
- الطبري، أبو جعفر محمد بن جرير. (د - ت). *جامع البيان في تأويل آي القرآن*. دار التربية والتراث، مكة المكرمة-المملكة العربية السعودية، د.ط.
- عباس مصطفى صادق. (2008). *الإعلام الجديد: المفاهيم والوسائل والتطبيقات*. دار الشروق للنشر والتوزيع، ط1.
- عبد الوهاب، أحمد، مقال منشور بعنوان: *الربح من اليوتيوب: دليل عملي لكل ما تحتاج إلى معرفته*. منشور بتاريخ: أكتوبر 2022م، <https://blog.khamasat.com/youtube-profit-guide/>.
- العقبي، وليد، مقال منشور بعنوان: *شرح كيفية إنشاء تطبيق على الفيسبوك وتحقيق الربح منه*، 16-12-2021م، <http://www.paperandpen777.com/2019/07/Money-Apps-Facebook.html?m=1>.
- الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد الطوسي. (2012). *إحياء علوم الدين*. دار المعرفة، د.ط..
- القافطة، محمود. (2012). *مستقبل الإعلام الجديد*. مركز رام الله لدراسات حقوق الإنسان.
- القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري. (1964). *الجامع لأحكام القرآن*. تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، دار الكتب المصرية، ط2.
- الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد (1986). *بدائع الصنائع*. دار الكتب العلمية، ط2.
- المباركفوري، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم. (د - ت). *تحفة الأحوزي بشرح جامع الترمذي*. دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، د.ط.
- المجتبي، محمد، مقال منشور بعنوان: *تعرف على أبرز مميزات اليوتيوب بريميوم*، منشور بتاريخ: يونيو 2022م، <https://blog.khamasat.com/youtube-premium/>.
- محمد، أسماء، مقال منشور بعنوان: *كيفية الربح من تيك توك* (أفضل طرق كسب المال من تيك توك في 2022)، منشور بتاريخ: 9 ديسمبر 2019م، /الربح-من-تيك-توك/ <https://2bonline.net/>.
- محمد، مقال منشور بعنوان: *ربح من اليوتيوب من خلال هذه الميزة الجديدة القنوات المنتسب إليها*، <https://www.chrohat.com/2020/06/Channel-Membership-monetization.html?m=1>.
- المرداوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان بن أحمد. (1994). *الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف*. هجر للطباعة، ط1.
- مركز مساعدة تيك توك TikTok Help Center، مقال منشور بعنوان: *What is TikTok Creator Marketplace?* ما هو سوق منشئي المحتوى في TikTok، <https://support.tiktok.com/en/business-and-creator/tiktok-creator-marketplace/what-is-tiktok-creator-marketplace>.
- مسالخي، ريم، مقال منشور بعنوان: *الربح من اليوتيوب بأسهل الطرق...خطوات وكيفية تفعيل الربح من اليوتيوب*، منشور بتاريخ: 13 مايو 2022م، <https://the-step1.com/>.
- مسلم، أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري. (1955). *صحيح مسلم*. تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، د.ط.

- مصطفى، إباد، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك-شرح مفصل (طرق الربح من تيك توك)، منشور بتاريخ: 2022/10/8م، /كيفية-الربح-من-تيك-توك/ <https://www.clock.com/>
- مقال منشور بعنوان: You Tube Super Chat والملصقات العجيبة، منشور بتاريخ: 25 مايو 2020م، <https://www.subpals.com/ar/youtube-super-chat-and-super-stickers/>
- مقال منشور بعنوان: إدارة ميزتي Super Chat والملصقات العجيبة في المحادثة المباشرة في YouTube، https://support.google.com/youtube/answer/9277801?hl=ar&ref_topic=9154079#zippy
- مقال منشور بعنوان: أرباح شركة تيك توك وطرق الربح عبر التطبيق، منشور بتاريخ: 20 مايو 2021م، <https://www.almaal.org/retrieving-the-saudi-national-bank-transfer>
- مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك تعرف على أهم 7 طرق لكسب المال من TikTok، /الربح-من-تيك-توك/ <https://arba7madmona.com/>
- مقال منشور بعنوان: كيفية تحقيق الربح على YouTube، <https://www.support.google.com/adsense/answer/72857?hl=ar>
- مقال منشور بعنوان: كيفية تفعيل ميزة الانتساب على اليوتيوب خطوة بخطوة، منشور بتاريخ: 7 أغسطس 2020م، <https://www.nashmunaw3at.com/2020/08/YouTube-join-feature.html?m=1>
- مقال منشور بعنوان: محتوى قناتك وخدمة YouTube، <https://support.google.com/youtube/answer/630276?hl=ar>
- المقدادي، خالد غسان يوسف. (2013). ثورة الشبكات الاجتماعية: ماهية مواقع التواصل الاجتماعي وأبعادها. ط1، دار النفائس، للنشر والتوزيع، ط1.
- المنصور، محمد. (2013). تأثير شبكات التواصل الاجتماعي على جمهور المتلقين: دراسة مقارنة للمواقع الاجتماعية والمواقع الإلكترونية العربية أنموذجاً. شؤون العصر، المركز اليمني للدراسات الإستراتيجية.
- مهاليكي، فاتحة، مقال منشور بعنوان: طريقة تفعيل سوبر شات بسهولة (شرح سوبر شات وطريقة الربح منه) 2021م، منشور بتاريخ: 28 مارس 2022م، <https://www.ta3alam-irba7.com/2021/06/activate-super-chat.html?m=1>
- المواق، محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطي. (1994). التاج والإكليل لمختصر خليل. دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط1.
- ميلار، ديريك، مقال منشور بعنوان: ما هي الأساليب والطرق للربح من اليوتيوب. منشور بتاريخ: 2019/9/30م، <https://ar-ae.godaddy.com/blog/>
- نصار، مهلب نصر. (2010). الفايستوك صورة المثقف وسيرته العصرية، وجود المثقف على الفيسبوك هل تعيد إنتاج صورته. جريدة القيس الكويتية اليومية.
- النووي، أبو زكريا محي الدين يحيى بن شرف. (1392هـ). شرح النووي على مسلم. دار إحياء التراث العربي، ط2.
- النووي، أبو زكريا محي الدين يحيى بن شرف. (1991). روضة الطالبين وعمدة المفتين. تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط3.
- النووي، أبو زكريا محي الدين يحيى بن شرف. (د - ت). المجموع شرح المهذب. دار الفكر، د.ط.
- الهزايمة، هيثم، مقال بعنوان شرح طريقة الربح من الفيسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 22-9-2022م، <https://www.afkariik.com/facebook-app/>
- ياس، وجدان، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك (TikTok). منشور بتاريخ: 2 أكتوبر 2022م، إدارة حملات المؤثرين <https://www.faharas.net/profit-from-tik-tok/>
- Abu Dawud, Abu Dawud Suleiman bin Al-Ash'ath bin Ishaq bin Bashir bin Shaddad bin Amr Al-Azdi Al-Sijistani. (D - T). *Sunan 'Abi Dawud* 'Sunan Abi Dawood'. Investigation: Muhammad Muhyiddin Abd al-Hamid, Aleasriatu Library. [in Arabic]
- Al-Amin, Muhammad, a published article entitled: *Alribh Min Tik Toku: Kayfiat Kasb Almal Min Alatiyk Toku* 'Profit from Tik Tok: How to make money from Tik Tok'. Published on: August 5, 2022 AD, <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>. [in Arabic]
- Al-Bayhaqi, Abu Bakr Ahmad bin Al-Hussein bin Ali bin Musa Al-Khosrojerdi Al-Khorasani. (1989). *Alsunan Alsaghir*: 'The little tooth'. Investigation: Abdel Muti Amin Qalaji, University of Islamic Studies, 1st Edition. [in Arabic]
- Al-Bayhaqi, Abu Bakr Ahmed bin Al-Hussein bin Ali. (2004). *Alsunan Alkubraa* 'The Great Sunnah'. Investigation: Muhammad Abd al-Qadir Atta, Dar Alkutub Aleilmia, 3rd edition. [in Arabic]

- Al-Bukhari, Abu Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim Al-Jaafi. (1311 AH). *Sahih Al-Bukhari* 'Sahih Bukhari'. Investigation: A group of scholars, Alkubraa Al'amiriati Press. [in Arabic]
- Al-Hawali, Maher Hamed, Radwan, Rafik Asaad. (2007). Altarwih Al'ielamiu Bayn Dawabit Alsharieat Wahajat Alnafsi 'Media entertainment between Sharia controls and self-need'. *Journal of the Islamic University* (Islamic Studies Series): Gaza-Palestine. [in Arabic]
- Al-Tirmidhi, Muhammad bin Isa bin Surah bin Musa bin Al-Dahhak. (1975). *Sunan Altirmidhi* 'Sunan Al-Tirmidhi'. Investigation: Ahmed Muhammad Shaker, Muhammad Fouad Abdel-Baqi, and Ibrahim Atwa Awad, Mustafaa Albabi Alhalabii Library and Printing Company, 2nd edition. [in Arabic]
- Ayman Tech, published article titled: *Alhalqatu351: Sharh Khasiyatan Rafa Alsilae Ealaa Alyutyub Waziadat 'Arbah Qanatika* 'Episode 351: Explaining the commodity shelf feature on YouTube and increasing your channel's profits'. published on: January 15, 2020 AD, <https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepreespring.html?m=1> [in Arabic]
- Brera, Marcus, published article entitled: *Tueraf Ealaa Alyutyub Brimyum, Alnuskhah Almadfueat Min Minasat Yutyuba* 'Get to know YouTube Premium, the paid version of the YouTube platform'. published on: 7/6/2020 AD, <https://hotmart.com/ar/blog/youtube-premium/> [in Arabic]
- Gaojie, T. (2018). *Study on short video of music from the perspective of interactive ritual chain - taking the "Tik Tok" App as an example*. New Media Research.
- Herrman, J. (2019). *How TikTok is rewriting the world: TikTok will change the way your social media works—even if you're avoiding it*. The New York Times.
- Ibn Abi Shaybah, Abu Bakr Abdullah bin Muhammad bin Abi Shaybah Al-Kufi Al-Absi. (1989). *Almusanafi* 'workbook'. Investigation: Kamal Youssef Al-Hout, Book of Maghazi, Hadith of the Conquest of Mecca, Hadith No. 36900, 7/398, 1st edition. [in Arabic]
- Ibn al-Hammam, Kamal al-Din Muhammad ibn Abd al-Wahed al-Siwasi. (1970). *Fath Alqadir Bisharh Alhidayati* 'Fath al-Qadir by explaining guidance'. Musfaa Albabi Alhalabii Wa'awladuhi Library and Printing Press Company, 1st edition. [in Arabic]
- Ibn Hajar, Abu al-Fadl Ahmad ibn Ali al-Asqalani. (1379 AH). *Fath Albari Sharh Sahih Al-Bukhari* 'Fath Al-Bari Explanation of Sahih Al-Bukhari'. Investigation: Muhammad Fouad Abdel-Baqi, Dar Almaerifati. [in Arabic]
- Ibn Majah, Abu Abdullah Muhammad bin Yazid Al-Qazwini. (D - T). *Sunan Abn Majata* 'Sunan Ibn Majah'. Investigation: Muhammad Fouad Abdel-Baqi, 'Iihya' Alkutub Alearabiati House. [in Arabic]
- Ibn Najim, Zain al-Din bin Ibrahim bin Muhammad. (D - T). *Albahr Alraayiq Sharh Kanz Aldaqayiqi* 'Al-Bahr Al-Ra'iq explain the treasure of minutes'. Dar Alkitaab Al'iislami, 2nd Edition. [in Arabic]
- Ibn Qudamah, Abu Muhammad Muwaffaq al-Din Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudamah al-Jamili. (1994). *Alkafi Fi Fiqh Al'imam 'Ahmadu* 'Al-Kafi in the jurisprudence of Imam Ahmad'. Alkutub Aleilmia House, 1st edition. [in Arabic]
- Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din Abu Muhammad Abdullah bin Ahmad bin Muhammad bin Qudamah al-Maqdisi. (1997). *Almighni* 'The Singer'. Investigation: Abdullah bin Abdul Mohsen Al-Turki, Abdel Fattah Muhammad Al-Helou, 2/169, Dar Ealam Alkitab for printing, 3rd edition. [in Arabic]
- Ibn Rushd, Abu al-Walid Muhammad ibn Ahmad ibn Muhammad ibn Ahmad ibn Rushd al-Qurtubi. (2004). *Bidayat Almuftahid Wanihayat Almuqtasidi* 'The beginning of the hardworking and the end of the frugal'. Dar Alhadithi. [in Arabic]
- John, published article titled: What is FameSwap? | a Scam or Legit and Risk Free to Use?, What is Fameswap? Scam or legit and risk-free to use?, published on: 5/2/2020, https://starmakestopwaste.com/what-is-fameswap-a-scam--or-legit-and-risk-free-to-use#what_is_FameSwap_about [in Arabic]
- My Culture, a published article entitled: *Turuq Alribh Wakasb Almal Min Tatbiq Tik Tuk Tiktok* 'Ways to profit and earn money from the TikTok application', published on: April 2, 2022 AD, / Ways-of-profit-from-Tik-Tok <https://www.thaqafati.com/> [in Arabic]
- Tommy, Henry, published article entitled: *Rsmyan Tariqat Alribh Min Tafeil Subar Alrabh* 'Officially the way to profit from activating Super Profit', from a published article entitled: Super Chat, published on: 1/15/2021 AD, <https://www.vs4tech.com/2021/06/super-chat.html>. [in Arabic]
- Xiao, Y. (2020). *Study on the marketing strategy of Tik Tok application*. News Study Press.