

# أحكام التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي

## Provisions for Earning and Profiting from Social Media

فراس زكريا شقيرات، محمد سليم "محمد علي"

Firas Zakaria Shquerat, 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](#)



## أحكام التكسب والاسترباح من وسائل التواصل الاجتماعي

### Provisions for Earning and Profiting from Social Media

فراص زكريا شقيرات<sup>1</sup>، محمد سليم "محمد علي"<sup>2</sup>

Firas Zakaria Shqerat<sup>1</sup>, Muhammad Salim "Muhammad Ali"<sup>2</sup>

<sup>1</sup> باحث دكتوراه في الفقه وأصوله- جامعة القدس- فلسطين

<sup>2</sup> أستاذ مشارك- جامعة القدس- فلسطين

<sup>1</sup> PhD Researcher in Jurisprudence and its Origins, Al-Quds University, Palestine

<sup>2</sup> Associate Professor, Al-Quds University, Palestine

<sup>1</sup> ferasshquerat8@gmail.com

#### الملخص:

بسبب انتشار تطبيقات التواصل الاجتماعي، كالفيسبوك، واليوتيوب، والتليك توك، وغيرها، فقد أقبل الناس عليها، واتخذوها وسيلة للتكتسب 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 التطبيقات، ولبيان الأحكام الشرعية للتكتسب والاسترباح من خلالها، وقد استخدم الباحثان المنهج الوصفي، والمنهج الاستنباطي، والمنهج التاريخي في هذا البحث، وقد اشتمل البحث على مجموعة من النتائج والتوصيات، أهمها: أن التكتسب 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 يراعي فيه الالتزام بالأحكام الشرعية، من حيث النظر والاستعمال والتعامل مع الآخرين، ومن أهم التوصيات: توصية المتكسبين بوسائل 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، والصلوة 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 جوانها، لا سيما الجانبين الروحي والمادي الذي حقق التوازن بينهما. وقد أحدثت التطورات التكنولوجية الحديثة ثورة حقيقة في التواصل بين الناس، وقلصت المسافات الجغرافية بين الأفراد، وأصبح العالم قرية صغيرة من خلال مجموعة من تطبيقات التواصل الاجتماعي كالفيسبوك واليوتيوب والتليك توك وغيرها، وكان نتيجة انتشار هذه التطبيقات وإقبال الناس عليها بمئات الملايين مستخدمين ومتابعين، اتخاذها وسيلة للتربح 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. ويوماً بعد يوم تطورت هذه التطبيقات وتعددت، بحيث أصبح عدد متابعيها يبلغ مليارات الأشخاص. وقد تنوّعت محتويات هذه التطبيقات التي يعرضها أصحابها للحصول على المال ما بين نشر للأغاني والأفلام المجانية، وما بين مسوق لسلع محرامة وسلح مباحة؛ مما أوجد نوعاً من التناقض في الفتوى ما بين محرم لهذه التطبيقات وبالتالي محروم للمال العائد منها، وما بين مبيع لها وللمال العائد منها؛ لذلك يمكننا تحديد إشكالية الدراسة من خلال الأسئلة التالية:

- ما هي أحكام التكسب والاستریاح من تطبيقات التواصل الاجتماعي؟
- ما هي حقيقة التطبيقات والواقع الإلكتروني؟
- كيف يتم الكسب من هذه التطبيقات؟
- ما هي أحكام التكسب والاستریاح منها؟

**هدف الدراسة:**

إن بيان الأحكام الشرعية يعد من الأمور الهمة في حياة كل مسلم، والتعامل مع وسائل التواصل الاجتماعي والتربح منها من الموارد التي تهم كل مسلم، ليكون كسبه حلالاً طيباً، فجاء هذا البحث لبيان حقيقة التطبيقات والواقع الإلكتروني، والتعرف على أحكام التكسب والاستریاح في الواقع الإلكتروني، وبيان الأحكام الشرعية المتعلقة بالربح والتربح من تطبيقات التواصل الاجتماعي ومناقشتها وبيان حكمها الشرعي.

**الدراسات السابقة:**

- دراسة العقيل (2018) بعنوان: (الأحكام الفقهية المتعلقة بالعمليات الإلكترونية).
- دراسة حشيفة (2018) بعنوان: (التسويق الإلكتروني بين الضوابط الشرعية والأثار 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 مآلها، مع الالتزام بمجموعة من الضوابط التي تضمن شرعية التسويق الإلكتروني.
- دراسة السندي (2004) بعنوان: (الأحكام الفقهية للتعاملات الإلكترونية "الحاسب الآلي وشبكة المعلومات الانترنت") حيث بيّنت الدراسة حكم استخدام الحاسب الآلي وشبكة الانترنت وأحكام التجارة الإلكترونية وأثارها، وإبرام العقود عبر وسائل التقنية الحديثة، والجرائم المتعلقة بتقنية المعلومات. واعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي لتحقيق أهدافها. وخلصت الدراسة إلى وجوب استثمار الانترنت لخدمة الدعاة 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 التربح والمادي من خلالها، وتمت دراستها من ناحية شرعية، فإذا وافقت المبادئ العامة للكسب المشروع في الشريعة الإسلامية أجاز التربح والاستریاح بها، وأما إذا خالفت المبادئ العامة للشريعة الإسلامية فلا يجوز استعمالها في التربح والاستریاح، وبالتالي عدم جواز

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

#### منهج الدراسة وخطتها:

اقتبست الدراسة في مسألة التكسب والاستریاح من وسائل التواصل الاجتماعي، أن يكون له عدة مناهج، فقد تم الاعتماد على المنهج الوصفي مع الاستعanaة بالمنهج الاستنباطي والتاریخي، كما تم الاعتماد على أمهات كتب الفقه والحديث والتفسیر لجمع المادة العلمية. هذا، وقد بُيُّن البحث بعد هذه المقدمة من ثلاثة مباحث وخاتمة، وذلك على النحو الآتي:

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

**المطلب الأول: مفهوم الفیسبوک ونشأته.**

**الفرع الأول: مفهوم الفیسبوک.**

**الفرع الثاني: نشأة الفیسبوک.**

**المطلب الثاني: طرق التكسب من الفیسبوک.**

**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 الفیسبوک.**

**الفرع الأول: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق التطبيقات الإلكترونية.**

**الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming).**

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

**المطلب الأول: مفهوم الیوتیوب ونشأته.**

**الفرع الأول: مفهوم الیوتیوب.**

**الفرع الثاني: نشأة الیوتیوب.**

**المطلب الثاني: طرق التكسب من الیوتیوب.**

**الفرع الأول: الربح من خلال قنوات الیوتیوب المتناسب إلها.**

**الفرع الثاني: الربح من خلال رف السلع في الیوتیوب.**

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

**الفرع الرابع: الربح عن طريق الیوتیوب بريمیوم (Youtube Premium).**

**المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من الیوتیوب.**

**الفرع الأول: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق قنوات الیوتیوب المتناسب إلها.**

**الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق رف السلع في الیوتیوب.**

**الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق رسائل Super Chat والملصقات العجيبة .Super Stickers**

**الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق الیوتیوب برمیوم (Youtube Premium).**

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

**المطلب الأول: مفهوم التیک توك، ونشأته.**

**الفرع الأول: مفهوم التیک توك.**

**الفرع الثاني: نشأة التیک توك.**

**المطلب الثاني: طرق التكسب من التیک 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 التیک 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 التیک توك.**

**الفرع الأول: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق تنمية حسابات (TikTok) وبيعها.**

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

## المبحث الأول: تطبيق الفيسبوك، مفهومه، وطرق التkickسب 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 مثالاً يحتذى به للأشخاص العاديين والمؤسسات لإبراز نفسه وتعزيز مكانته من خلال أدوات التواصل مع الآخرين في نطاق ذلك الموقع أو من خلال موقع التواصل الأخرى، وإنشاء كافة روابط الاتصال مع الآخرين.<sup>1</sup>

فهو موقع اجتماعي ينتشر عليه الناس ويمكّهم من خلاله عرض ملفاتهم الشخصية، وتبادل الأفكار والتعارف ومشاركة الآخرين فيما يختارونه من نشاطاتهم.<sup>2</sup>

فالفيسبوك 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 زوكيربيرغ Mark Zuckerberg، الذي كان طالباً في جامعة هارفارد في ذلك الوقت. وسمى الفيسبوك بهذا الاسم على غرار ما يسمى بـ(كتب الوجه) 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 هارفارد، ثم انتشر استخدامه فيما بعد إلى بقية الجامعات والكلية 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.<sup>3</sup>

فمارك زوكيربيرغ 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 التkickسب 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.<sup>4</sup>

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

<sup>2</sup> نصار، مهاب نصر، الفايسبوك صورة المثقف وسيرته العصرية، وجوه المثقف على الفيسبوك هل تعيد انتاج صورته، جريدة القبس الكويتية اليومية، العدد 13446، ص 10، 2010م.

<sup>3</sup> المنصور، محمد، تأثير شبكات التواصل الاجتماعي على جمهور المتقفين: دراسة مقارنة للموقع الاجتماعية والموقع الإلكترونية "العربية أنمودجا"، ص 94، شؤون العصر، المركز اليمني للدراسات الإستراتيجية، 2013م، شقرة، علي خليل، الإعلام الجديد -شبكات التواصل الاجتماعي، ص 64، دارأسامة، عمان-الأردن، ط 1، 2014م.

<sup>4</sup> العقبي، وليد، مقال منشور بعنوان: شرح كيفية إنشاء تطبيق على الفيسبوك وتحقيق الربح منه، 16-12-2021م، [http://www.paperandpen777.com/2019/07/Money\\_.html?m=1](http://www.paperandpen777.com/2019/07/Money_.html?m=1).  
Apps-Facebook.html?m=1  
الهذاقة، ميثم، مقال بعنوان شرح طريقة الربح من الفيسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 9-2-2022  
<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؛ لأنّها تلعب مباشرةً 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 إزالة أحد برامج البث المجانية، مثل: OBS Studio أو Xsplit. وبعد ذلك يقوم الشخص بعمل بث مباشر للعبة على صفحة الفيسبوك الخاصة بالألعاب. ويتحقق صاحب الصفحة الأرباح من خلال الإعلانات التي يقوم الفيسبوك بنشرها أثناء تشغيل هذه الألعاب، إذ يحصل الشخص على نسبة من الأرباح من الفيسبوك.<sup>5</sup>

**المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من الفيسبوك:****الفرع الأول: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق التطبيقات الإلكترونية:**

الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية خاص بالأشخاص الذين توفر لهم 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 الاستریاح تدخل في باب الإجارة، والتي هي عبارة عن عقد معاوضة يتم فيها تملك منفعة مقابل عرض<sup>6</sup>، وهذا المعنى متتحقق هنا، إذ يقوم صاحب التطبيق بتأجير تطبيقه لمنصة Audience Network. وتقوم المنصة بنشر إعلانات على تطبيقه مقابل مبلغ مالي معين، فصاحب التطبيق يملك المنصة منفعة عرض الإعلان على تطبيقه، ليشاهد مستخدمي التطبيق، مقابل عرض مادي يحصل عليه صاحب التطبيق من تملكه 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 تصبح الإجارة. وفي عرض الإعلانات على التطبيق مقابل عرض 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 بذاته التطبيق.<sup>7</sup>
- الشرط الثاني: أن تكون الأجرا معلومة علمًا يرفع المنازعية والاختلاف<sup>8</sup>. وهذا متتحقق في هذه الطريقة، إذ أن منصة Audience Network تعطي لصاحب التطبيق ما نسبته 20% من قيمة الإعلانات التي تنشرها على تطبيقه الإلكتروني.<sup>9</sup>
- الشرط الثالث: أن تكون المنفعة معلومة علمًا يمنع من المنازعة والخصومة<sup>10</sup>. 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 محظمة في الشعور، فلا تجوز الإجارة على الزنا، ولا إجارة الدار لتجعل كنيسة.<sup>11</sup> والمنفعة في هذه الطريقة وهي عرض الإعلان الملزم بالضوابط الشرعية على التطبيق ليشاهده مستخدمي التطبيق، منفعة في

<sup>5</sup> العقي، وليد، مقال منشور بعنوان: كيف تتحقق الربح من الألعاب الفورية في الفيسبوك [http://www.paperandpen777.com/2021/08/Profit\\_Facebook\\_Instant\\_Games.html](http://www.paperandpen777.com/2021/08/Profit_Facebook_Instant_Games.html)

<sup>6</sup> ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيوسي، فتح القدير على المداية، 58، شرفة مكتبة ومطبعة مصفي البابي الحلبي وأولاده، مصر، ط. 1، 1389هـ-1979م. الرعبي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن عبد الرحمن الطراطيسى، مواهب الجليل فى شرح مختصر خليل، 389/5، دار الفكر، بيروت-لبنان، ط. 3، 1412هـ-1992م. الدميري، كمال الدين محمد بن موسى بن عيسى بن علي، النجم الوهاج فى شرح المهاج، تحقيق: لجنة علمية، 317/5، دار المهاج، جدة-المملكة العربية السعودية، ط. 1، 1425هـ-2004م. ابن قدامة، الكافي في فقه الإمام أحمد بن حنبل، 169/2.

<sup>7</sup> الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد، بداع الصنائع، 175، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط. 2، 1406هـ-1986م. ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن رشد القرطبي، بداية المحدث، 10/4، دار الحديث، القاهرة-مصر، د.ط. 1425هـ-2004م. الدميري، النجم الوهاج، 327/5. ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد 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، ط. 3، 1417هـ-1997م.

<sup>8</sup> ابن الهمام، فتح القدير، 9/394. الرعبي، مواهب الجليل، 5/324. الدميري، النجم الوهاج، 5/327. ابن قدامة، الكافي، 2/175.

<sup>9</sup> الهزامية، مقال منشور بعنوان: شرح طريقة الربح من الفيسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 24 سبتمبر 2022م، <https://www.afkariik.com/facebook-app/>

<sup>10</sup> الكاساني، بداع الصنائع، 4/180-179. ابن رشد، بداية المحدث، 4/11. النووي، أبو زكريا محي الدين يحيى بن شرف، المجموع شرح المذهب، 5/188. دار الفكر، بيروت-لبنان، د.ط. د.ت. المرداوى، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان بن أحمد، الإنصاف في معرفة الواقع من الخلاف، 14/264. هجر للطباعة، القاهرة-مصر، ط. 1، 1415هـ-1994م.

<sup>11</sup> الكاساني، بداع الصنائع، 4/192. ابن رشد، بداية المحدث، 4/6. الدميري، النجم الوهاج، 5/327. المرداوى، الإنصاف، 14/312.

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

الشرط الخامس: أن تكون المنفعة مقدوراً على تسليمها حسأ وشرعاً، ولذا لا يصح استئجار شخص أعمى لحراسة مكان، لعدم القدرة على تسليم المنفعة حسأ، ولا استئجار أحد لتعليم التوراة والإنجيل، لحرمة تعليم هذه الكتب شرعاً.<sup>12</sup> أمّا بالنسبة للمنفعة في الربح عن طريق التطبيقات الإلكترونية بتغييرها للإعلانات عليها، فإنّ المنفعة فيها مقدور على تسليمها، وذلك من خلال اشتراك صاحب التطبيق بالمنصة، والسماح لها بنشر إعلاناتها على تطبيقه، فيقوم بتسليم الحيز الإلكتروني لتطبيقه للمنصة تقوم 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 تتضمّن أموراً محظمة حرم التعامل بها، وحرم التكسب العائد منها، إذ لا يجوز للمسلم أن يكون سبباً في الشر ونشر السيئات، حتى لا يلحقه وزرها، ووزر من عمل بها، بل الواجب عليه كمسلم أن يكون سبباً في الخير ونشر الحسنات، حتى ينال أجراها، وأجر من عمل بها. فعَنْ جَرِيرَ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ: رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (مَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً، فَعَمِلَ بِهَا بَعْدَهُ، كُتِبَ لَهُ مِثْلُ أَجْرِ مَنْ عَمِلَ بِهَا، وَلَا يَنْفَعُصُ مِنْ أَجْوَرِهِمْ شَيْءٌ، وَمَنْ سَنَّ فِي الْإِسْلَامِ سُنَّةً حَسَنَةً، فَعَمِلَ بِهَا بَعْدَهُ، كُتِبَ عَلَيْهِ مِثْلُ وَزْرِ مَنْ عَمِلَ بِهَا، وَلَا يَنْفَعُصُ مِنْ أَوْزَارِهِمْ شَيْءٌ)<sup>13</sup>، وفي الحديث الشريف حتّى الابتداء بالخيرات ونشرها، وسن السنن الحسنات، وتحذير من اختراع المستقبحات والمنكرات، وإحداث السنن السيئات<sup>14</sup>.

**الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتكمب والاسترخاح عن طريق الألعاب الفورية (Facebook Gaming)**

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

و قبل بيان الحكم الشرعي للكسب والاستریاح من هذه الطريقة، ينبغي التطرق لحكم المهو واللعبة والترويح عن النفس والجسد في الإسلام.

فالأصل في المسلم أن يستغل حياته ووقته في كل ما يعود عليه بالنفع الدنيوي والآخروي، لا سيماً أن الإنسان سيسأل عن عمره فيما أفتاه 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 التردد والتسلية لتجديد نشاطها للأعمال الدنيوية والآخروية.

فالله تعالى أمر الإنسان أن يستمتع في هذه الدنيا فيما أحل الله تعالى بما لا يثلم دينه، ولا يضر آخرته، فله الاستمتاع فهـا بطلب الرزق، ومناكحة الزواج، وانجاب الأولاد، وممارسة الهوايات والألعاب، بحيث لا يضر دينه، ولا آخرته<sup>١٥</sup>، قال تعالى: «وَأَبْنَعَ فِيمَا عَائِنَكَ اللَّهُ أَعْلَمُ بِالآخِرَةِ وَلَا تَنْسَ نَصِيبِكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَنْعِي الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾ [القصص الآية ٧٧].

وعن حنظلة الأنصبدي، قال: لقيتني أبو بكرٍ، فقال: كيْفَ أنت؟ يا حنظلة قَالَ: قُلْتُ: نافِقَ حَنْظَلَةً، قَالَ: سُبْحَانَ اللَّهِ مَا تَقُولُ؟  
قال: قُلْتُ: نَكُونُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، يُذَكِّرُنَا بِالنَّارِ وَالجَنَّةِ، حَتَّىٰ كَانَأْ رَأَيْ عَيْنَ، فَإِذَا حَرَجْنَا مِنْ عِنْدِ رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، عَافَسْنَا الْأَزْوَاجَ وَالْأُوْلَادَ وَالضَّيْعَاتِ<sup>16</sup>، فَنَسِيَنَا كَثِيرًا، قَالَ أَبُو بَكْرٍ: فَوَاللَّهِ إِنَّا لَنَلْفَقُ مِثْلَ هَذَا، فَانطَلَقْتُ أَنَا وَأَبُو بَكْرٍ، حَتَّىٰ دَخَلْنَا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ-، قُلْتُ: نافِقَ حَنْظَلَةً، يَا رَسُولَ اللَّهِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- (وَمَا ذَاكَ؟)  
قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ نَكُونُ عِنْدَكَ، تُذَكِّرُنَا بِالنَّارِ وَالجَنَّةِ، حَتَّىٰ كَانَأْ رَأَيْ عَيْنَ، فَإِذَا حَرَجْنَا مِنْ عِنْدِكَ، عَافَسْنَا الْأَزْوَاجَ وَالْأُوْلَادَ وَالضَّيْعَاتِ،

<sup>12</sup> الكاساني، بداع الصناع، 4/187. الموقـ، محمد بن يوسف بن أبي القاسم بن يوسف العبدري الغرناطيـ، التاج والإكـيل مختصر خليلـ، 545/7، دار الكتب العلمـ، بيـروـت.

<sup>13</sup> مسلم، أبو الحسن مسلم بن الحاج القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقى، كتاب العلم، باب من سن سنة حسنة أو سينية ومن دعا إلى هدى أو ضلالة، حدث، قم1017، 2059/4، مطبعة عسى الباب، الحلوي وشکاہ، القاهرة-مصر، دط، 1374هـ-1955م.

<sup>14</sup> التوبي، أبو زكريا محيي الدين بن شرف، *شرح التوبي على مسلم*, 7/104، دار إحياء التراث العربي، بيروت-لبنان، ط. 1392هـ.  
<sup>15</sup> الطبراني، أبو جعفر محمد بن حبيب، *جامع البيان في تأويل آي القرآن*, 19/625، دار التربية والتراجم، مكة المكرمة-المملكة العربية السعودية، د.ط. د.ت. السعدي، عبد الرحمن.

<sup>16</sup> بن ناصر بن عبد الله، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المأن، تحقيق: عبد الرحمن بن معاً اللويحق، ص 623، مؤسسة الرسالة، بيروت-لبنان، ط 1، 1420هـ-2000م.

Digitized by srujanika@gmail.com

نسينا كثيراً فقال رسول الله -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (وَالَّذِي تَفْسِي بِيَدِهِ إِنْ لَوْ تَدْعُونَ عَلَى مَا تَكُونُونَ عِنْدِي، وَفِي الدِّكْرِ، لَصَافَحَتْكُمْ الْمُلَائِكَةُ عَلَى فُرْشَكُمْ وَفِي طُرُقَكُمْ، وَلَكُنْ يَا حَنْظَلَةً سَاعَةً وَسَاعَةً) <sup>17</sup>، فالنبي -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- 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 التنفس والترويح عنها بالأمور المباحة حتى تستطيع القيام بواجباتها اتجاه ربه وديتها، وأخبر النبي -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- في الحديث الشريف أن الناس لا يكلون الدوام على العبادة، وإنما يجمعون في حياتهم مع الأمور التعبدية، أموراً ترويحية ترث عن النفس البشرية، وهذا مقتضى قوله -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- ساعة وساعة <sup>18</sup>.

وجاء في الحديث الشريف أنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- أَخَى بَيْنَ أَبِي الدَّرَزَاءِ، فَرَأَى أَمَّ الدَّرَزَاءِ مُتَبَدِّلَةً، فَقَالَ: مَا شَأْنُكَ مُتَبَدِّلَةً؟ قَالَتْ: إِنَّ أَخَاكَ أَبِي الدَّرَزَاءِ لَيْسَ لَهُ حَاجَةٌ فِي الدُّنْيَا، قَالَ: فَلَمَّا جَاءَ أَبُو الدَّرَزَاءِ قَرَبَ إِلَيْهِ طَعَاماً، فَقَالَ: كُلْ فَإِنِّي صَائمٌ، قَالَ: مَا أَنَا بِأَكِيلِ حَتَّى تَأْكُلُ، قَالَ: فَأَكُلْ، فَلَمَّا كَانَ الَّيْلُ ذَهَبَ أَبُو الدَّرَزَاءِ لِيَقُومُ، فَقَالَ لَهُ سَلَمانُ: نَمْ فَنَامْ، ثُمَّ ذَهَبَ لِيَقُومُ، فَقَالَ لَهُ: نَمْ، فَنَامْ، فَلَمَّا كَانَ عِنْدَ الصُّبْحِ، قَالَ لَهُ سَلَمانُ: قُمْ الآنْ، فَقَامَ فَصَلَّى، فَقَالَ: (إِنَّ لِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِضَيْفِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَإِنَّ لِأَهْلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقًّا)، فَأَتَيَ النَّبِيَّ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- فَذَكَرَ ذَلِكَ، فَقَالَ لَهُ: (صَدَقَ سَلَمانُ). <sup>19</sup>

مسلمان -رضي الله عنه- أنكر على أبي الدرداء -رضي الله عنه- انقطاعه للعبادة، وعدم اكتئانه لزوجه، وبين له سلمان -رضي الله عنه- أن المسلم لا بد أن يوازن في تعامله مع جوانب الحياة المختلفة، وأنَّ عليه أن يعطي كل جانب من هذه الجوانب حقوقه، وأن لا يهتم بجانب على حساب آخر، والنفس لها حقوق وواجبات على الإنسان ينبغي عليه أن يهتم بها، ومن واجبها على صاحبها أن يهتم بها ويروح عنها حتى تبقى نشيطة قادرة على القيام ببقية الواجبات، وقد أقر النبي -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- سلمان على هذا التقسيم، وعلى وجوب إعطاء كل جانب حقه، فدل على مشروعيته <sup>20</sup>.

فلا حرج على الإنسان في الترويج عن نفسه وجسده باللهو واللعب، إلا أنَّ هذا الترويج له شروط حتى يكون مباحاً، ومن هذه الشروط <sup>21</sup>:

- الشرط الأول: أن يكون مجال الترويج عن النفس واللهو واللعب مباحاً، فلا يجوز الترويج عنها بمحرم، فلا يجوز اللعب بالقامار بقصد التسلية والترويج عن النفس.
- الشرط الثاني: ألا يتربَّ على اللعب واللهو والترويج عن النفس ترك للواجبات، كتضييع الصلوات المفروضة، للانشغال عنها باللعب واللهو.
- الشرط الثالث: ألا يصبح اللعب واللهو وترويج 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 بهلهو وترويجه عن نفسه حتى لا يصير المباح صغيرة مع كثرة المداومة والاستمرار عليه <sup>22</sup>.
- الشرط الرابع: أن يحاول المسلم أن يروح عن النفس بما ينفعها، كالترويج عن النفس بالسباحة، التي تجمع بين الترويج عن النفس والفائدة الجسمانية والصحية، أو تعلم ببرامج حاسوبية تفيده في حياته، وترث عن نفسه، فعن عائشة، قالت: (أَقْدَ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- يَوْمًا عَلَى بَابِ حُجُّرِيِّ وَالْحَبَّشَةِ يَلْعُبُونَ فِي الْمَسْجِدِ، وَرَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- يَسْتَرْتُنِي بِرِدَائِهِ، أَنْظُرْ إِلَى لَعِيمِهِ) <sup>23</sup>، فاللعب بالحراب ليس مجرد، بل فيه تدريب لهم على الحروب ومواجهة الأعداء، والاستعداد لهم <sup>24</sup>.

<sup>17</sup> مسلم، صحيح مسلم، كتاب التوبية، باب فضل دوام الذكر والتفكير في أمور الآخرة والمراقبة وجواز ترك ذلك في بعض الأوقات والاشتغال بالدنيا، حديث رقم 2106/4، 2750.

<sup>18</sup> النووي، شرح النووي على مسلم، 66-67.

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

<sup>20</sup> ابن حجر، أبو الفضل أحمد بن علي العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، 212-210/4، دار المعرفة، بيروت- لبنان، د.ط، 1379هـ. <sup>21</sup> الصقعي، أسمة محمد، الترويج عن النفس في السنة النبوية، بحث محكم منشور في حلبة كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات، المجلد الخامس، العدد الثاني والثلاثين، ص 644-640، الإسكندرية- مصر. الغولي، ماهر حامد، رضوان، رفيق أسعد، الترويج 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.

<sup>22</sup> الغزالى، أبو حامد محمد بن محمد الطوسي، إحياء علوم الدين، 129/3، دار المعرفة، بيروت- لبنان، د.ط، د.ت.

<sup>23</sup> البخاري، صحيح البخاري، كتاب الصلاة، باب أصحاب العراب في المسجد، حديث رقم 454، 98/1.

<sup>24</sup> ابن حجر، فتح الباري، 1/549.

• الشرط الخامس: لا يشتمل الترويج عن النفس على أذى أو مضرّة للغير، ولا يكون سبباً في إيذاء أو مضرّة الغير، ففي الحديث الشريف أنَّ رَسُولَ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- قَالَ: (لَا يَأْخُذُ أَحَدُكُمْ عَصَنِي أَخِيهِ لَاعِبًا أَوْ جَادًا، فَمَنْ أَخَذَ عَصَنِي أَخِيهِ فَلَيُرَدَّهَا إِلَيْهِ)<sup>25</sup>، فالحديث الشريف ضرب المثل بالعصا؛ لأنها شيء تافه ليس لها قيمة عظيمة عند صاحبها، كي يعلم الناس أنَّ ما كان فوقها في القيمة، والحرص عليه من الناس، فهو أجر وأحق بهذا المعنى<sup>26</sup>. فكل ما في أخذة، أو فيه تروع للمسلم، فهو مني عنه بسبب الأذى الذي يلحق المسلم من ذلك الفعل، وهذا المعنى ينطبق على الألعاب الإلكترونية التي تتضمن مشاهد جسدية عنيفة أو جنسية قد تؤدي المشاهد، أو قد تجعل البعض يقلد هذه المشاهد، فيؤدي نفسه أو يؤدي غيره، فكان منها عنها، لا يجوز اللعب بها، ولا بث فيديو من يلعب بها ليشاهدها غيره من المتابعين.

وبناءً على ما سبق يرى الباحثان أن اللعب بالألعاب الإلكترونية يدخل في باب الترويج عن النفس، وأن اللعب بها مباح شرعاً، إذا اضبط 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 يمتهنون الألعاب الإلكترونية، إذ يقضون بها أوقات طويلة، ويُضيّعون بسببيها فرضاً وواجبات عليهم كالصلوات الخمس، والبر بالوالدين، وما يخالفها من مشاهد عنف، وصور إباحية، فيرى الباحث حرمة اللعب بها، وحرمة التكسب منها؛ لأن الإنسان يكون سبباً في تعليم الشباب أفكاراً إجرامية، وأوضاعاً جنسية يعمرها الشّرع الحنيف، فَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (لَا تُقْتَلُ نَفْسٌ ظُلْمًا، إِلَّا كَانَ عَلَى أَبْنِ آدَمَ الْأُولُ كُفْلٌ مِّنْ دَمَهَا، إِلَّا كَانَ أَوْلُ مَنْ سَنَ الْقَتْلَ)<sup>27</sup>، إذ أنَّ قابيل بن آدم كان في قتله لأخيه هابيل، أول من سُنَ القتل ظلماً وعدواً، فسن بذلك سنة ميتة، عليه وزرها ووزر من عمل بها إلى يوم القيمة. وهذا حال من يبث 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 شاهدتها، فقلدها، وعمل بها؛ لأنَّه هو الذي فتح له الباب، ونهج له هذا الطريق المحرّم.<sup>28</sup>

أمّا إذا خلت الألعاب الإلكترونية من كل ذلك، وانضبّطت بضوابط اللعب المباح، فتعود إلى الأصل الشرعي، وهو أن الأصل في الاستياغ الحرية، فيجعل له التكسب منها لخلوها من المحاذير الشرعية، ويحل له اللعب بها، لأنها تكون حينئذ من المباح الذي يحل للمسلم فهو 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 ملّا موقع فيديو دينية وسياسية<sup>29</sup>.

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 الكليبات للأفلام الغنائية ومدونات الفيديو التي تحدث بشكل يومي<sup>30</sup>. فاليوتيوب موقع إلكتروني يسمح ويدعم أنشطة لتحميل وتنزيل الأفلام بشكل عام ومجاني<sup>31</sup>.

**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 بال التقاط صور فيديو في

<sup>25</sup> الترمذى، محمد بن عيسى بن سورة بن الضحاك، سنن الترمذى، تحقيق: أحمد محمد شاكر، ومحمد فؤاد عبد الباقي، وإبراهيم عطوة عوض، أبواب الفتن، باب ما جاء لا يحل لمسلم أن يروع مسلماً، حديث رقم 2160، 4/462، شرفة مكتبة ومطبعة مصطفى الباجي الحلبى، مصر، ط. 2، 1395-1975هـ. قال الترمذى: هذا حديث حسن غريب. الأخذ الحديث منذلة بحكم الألبانى، قال الألبانى: حسن.

<sup>26</sup> المباركفورى، أبو العلام محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم، تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذى، 316/6، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، د.ط، د.ت.

<sup>27</sup> البخارى، صحيح البخارى، كتاب أحاديث الأنبياء، باب خلق آدم صلوات الله عليه وذريته، حديث رقم 3335، 4/333، 133/4.

<sup>28</sup> ابن حجر، فتح البارى، 1، 339/3.

<sup>29</sup> شقرة، الإمام الجديد، ص. 90.

<sup>30</sup> عباس مصطفى صادق، الإمام الجديد: المفاهيم والوسائل والتطبيقات، ص 216، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط 1، 2008م.

<sup>31</sup> المقدادي، خالد غسان يوسف، ثورة الشبكات الاجتماعية: ماهية مواقع التواصل الاجتماعي وأبعادها، ص 43، ط 1، دار النفاث، للنشر والتوزيع، الأردن، ط 1، 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 منه.<sup>32</sup> 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 يقumen بامتلاك قنوات خاصة بهم خمسة عشر ألف في العالم.<sup>33</sup>

#### 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 الواقعية على فيديوهات القناة. فصاحب القناة يحصل على اشتراك شهري من المشاهدين، سواء قام بمشاركة فيديوهات أم لم يتم بمشاركة فيديوهات؛ لأن أرباحه في هذه الطريقة تكون قائمة على تحصيل الاشتراكات من المنتسبين للقناة مقابل الخدمات والمميزات التي يحصلون عليها.<sup>34</sup>

ومن المميزات التي يحصل عليها الشخص مقابل الانتساب للقناة، ودفع اشتراكات شهرية ما يأتي<sup>35</sup>:

- أولًا: شارات ورموز حصرية، تتميز كل شارة بلون معين بناء على امتياز ومرة الانتساب للقناة.
- ثانياً: رموز تعبيرية تعبر عن المشاعر بتميز 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 شرطًا لتفعيل ميزة القنوات المنتسب إليها، والربح منها هي<sup>36</sup>:

  - أولًا: أن يكون صاحب القناة أكبر من ثمانى عشرة (18) عامًا.
  - 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، كانتهاك حقوق الملكية الفكرية في الموسيقى المستخدمة.

##### الفرع الثاني: الربح من خلال رفع السلع في اليوتيوب:

رفع السلع هو طريقة جديدة لتحقيق الربح من اليوتيوب، بدأت قبل سنة ونصف تقريباً بالتعاون مع موقع Teespring<sup>37</sup>، وذلك بإضافة رفع سلع أسفل فيديوهات قناة اليوتيوب. إذ يقوم صاحب القناة من خلاله بالتسويق للمنتجات الحاملة لتصاميمه التي عملها من خلال موقع<sup>38</sup> Teespring.

<sup>32</sup> شقرة، الإعلام الجديد، ص.90.

<sup>33</sup> محمد المنصور، تأثير شبكات التواصل الاجتماعي، ص.106.

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

<sup>35</sup> مقال منشور بعنوان: كيفية تحقيق الربح على YouTube YOU Tube monetization.html?m=1

<sup>36</sup> 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>.

<sup>37</sup> 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/>

<sup>38</sup> هو موقع خاص بالتجارة الإلكترونية يتيح للأشخاص إنشاء وبيع الملابس المخصصة، تأسس سنة 2011م على يد ووكر ويليامز وإيفان ستيفنس-كلاتتون في بروفيدنس-رود آيلاند-الولايات المتحدة الأمريكية <https://ar.tr2tr.wiki/wiki/Teespring>

<sup>39</sup> أيمن تك، مقال منشور بعنوان: الحلقة 35: شرح خاصية رفع السلع على اليوتيوب وزيادة أرباح قناتك، منشور بتاريخ: 15 يناير 2020م، [https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepeetiespring.html?m=1](https://www.ayman-tech.com/2020/01/youtubepeteespring.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.<sup>39</sup>

ووضع اليوتيوب شروطًا لتفعيل خدمة رف السلع على قناة اليوتيوب هي:<sup>40</sup>

- أولًا: أن يصل عدد مشتركي القناة إلى عشرة (10.000) مشترك.
- ثانيةً: عدم انتهاء القناة لسياسة منتدى اليوتيوب.

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

#### الفرع الثالث: الربح من خلال رسائل Super Chat والمتصفات العجيبة :

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

وتعتبر المتصفات العجيبة Super Stickers امتدادً لميزة سوبر شات Super Chat في اليوتيوب، وهي عبارة عن رسومات متحركة معدة للشراء من قبل المشاهدين في البث المباشر في اليوتيوب. تساعد المتصفات العجيبة المشاهدين والتابعين على التعبير عن أنفسهم ونقل مشاعرهم اتجاه محتوى قناة اليوتيوب، والعلامة التجارية التي يقدمها.<sup>43</sup>

ويمكن لمالكي قنوات اليوتيوب تحقيق الربح من ميزة سوبر شات Super Chat والمتصفات العجيبة Super Stickers في البث المباشر عند تفعيل هذه الميزة، إذ تُمكِّنُ ميزة Super Chat، والمتصفات العجيبة الأشخاص المعجبين بالمحظى 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 المتصفات العجيبة Super Stickers من أجل رؤية صورة رقمية أو متحركة في خلاصة المحادثة المباشرة. فهاتين الميزتين تمكِّنان من الحصول على التمييز عن غيرهم من خلال أسلوبهم أو ردودهم على البث المباشر، حيث تظهر تعليقاتهم بلون يبارز مدة معينة مقابل مبلغ مالي محدد لكل فتره معينة من الدقائق، ويتمكنون من ثبيت تعليقاتهم في الدردشة المباشرة مقابل مبلغ مالي محدد يختلف باختلاف الفترة الزمنية التي تتَّبَعُ فيها تعليقاتهم.<sup>44</sup>

ويحصل صناع المحتوى أو منشئوه على ما نسبته سبعين (70%) من الأرباح الناتجة من Super Chat والمتصفات العجيبة Super Stickers بعد خصم ضريبة المبيعات المحلية ورسوم App Store على أجهزة iOS.<sup>45</sup>

#### 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 الميزات للمشترك فيها.<sup>46</sup>

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

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

<sup>41</sup> المحادثة الفائقة، <https://translate.google.com/?hl=ar>

<sup>42</sup> 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>

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

<sup>44</sup> تومي، هنري، مقال منشور بعنوان: رسميًا طريقة الربح من تفعيل سوبر الربح من مقال منشور بعنوان: Super Chat-شات البث المباشر، منشور بتاريخ: 15/01/2021م، <https://www.ys4tech.com/2021/06/super-chat.html> متطلبات الأساسية لاستخدام ميزة Super Chat والمتصفات العجيبة ومدى توفرهما والسياسات المتعلقة بهما، [https://support.google.com/youtube/answer/9277801?hl=ar&ref\\_topic=9154079#zippy](https://support.google.com/youtube/answer/9277801?hl=ar&ref_topic=9154079#zippy)

<sup>45</sup> هي خدمة صممتها وأنتجتها شركة أبل لخدمة جهاز أي فون وأي باد، تمكن المستخدمين من تحميل التطبيقات المختلفة من خلال البرنامج نفسه على الجهاز. مقال بعنوان: آب ستور منصة توزيع التطبيقات الرقمية لأي إس وأيباد أو إس، <https://ar.m.wikipedia.org/wiki/>

<sup>46</sup> هو نظام تشغيل خاص بأي فون، ظهر سنة 2007م على يد شركة أبل كنظام تشغيل خاص بأي فون، ثم أصبح النظام الافتراضي لجهاز أي بود تاتش和平板 أي 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/>

<sup>47</sup> مقال منشور بعنوان: إدارة ميزة Super Chat والمتصفات العجيبة في المحادثة المباشرة في YouTube، منشور بتاريخ: 2022، العدد 7، ص: 205-226، المجلة الدولية للدراسات الإسلامية المتخصصة-.

ويقدم اليوتيوب بريميوم مجموعة من المزايا للمشترين فيها، منها<sup>49</sup>:

- أولاً: مشاهدة الفيديوهات دون عرض إعلانات فيها، بخلاف اليوتيوب العادي الذي لا بد من وجود إعلانات تعرض في الفيديوهات، مما يضيع على المشاهد كثير من الوقت في مشاهدة الإعلانات أو تخطتها، وهذا الأمر غير موجود في اليوتيوب بريميوم.
  - ثانياً: تحميل الفيديوهات والموسيقى ومشاهدتها دون الحاجة إلى الاتصال بالإنترنت، مع إمكانية تغيير جودة الفيديوهات التي يرغبون بتزويدها.
  - ثالثاً: إمكانية مشاهدة الفيديوهات على الباقية 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 بريميوم يقدم الميزات السابقة للمشتراك مقابل دفعه مبلغاً مالياً للحصول على هذه الميزات.
- ويمكن تحقيق الربح عن طريق يوتيوب بريميوم (Youtube Premium) من خلال الشراكة بين صناع المحتوى ويوتيوب بريميوم، إذ يقوم يوتيوب بريميوم 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 وبها دون اتصال بالإنترنت، فلو قام المستخدم بتنصيب أو تنزيل الفيديو لمشاهدته دون إنترنت، فالقناة تكسب المال حسب عدد مشاهدات الفيديو<sup>50</sup>.

#### المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكبس من اليوتيوب:

##### الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكبس والاستریاح عن طريق قنوات اليوتيوب المُتَّسِّب إلَيْهَا:

تحقق 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 عاقدين وإيجاب وقبول ومباع وثمن متحققة في هذا البيع، فالبائع هو صاحب قناة اليوتيوب، والمشتري هو المشترك الذي يشتري الميزة، والمبيع هو الميزة التي يحصل عليها المشترك، وهي مباحة من حيث الأصل، ومنتفع بها من قبل المشتري، والثمن ما يدفعه المشتري مقابل الميزة لصاحب القناة، ويكون معلوماً لا جهة فيه، فإذا توافرت أركان البيع انعقد البيع صحيحاً، وفي هذه المعاملة توافرت أركان البيع.

وهذا البيع في أصله مباح؛ لأنَّه داخل في عموم قوله تعالى: «الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَوْا لَا يَقُولُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ الَّذِي يَتَّخِذُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَيْنَ ذَلِكَ يَأْتِهِمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَوْ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحْرَمَ الرِّبَوْ فَمَنْ جَاءَهُ وَمَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهِ فَأَنْهَى فَلَهُ وَمَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُوْتِلَكَ أَصْحَبُ الْتَّارِ هُمْ فِيهَا حَلِيلُونَ» [البقرة الآية 275]<sup>51</sup>، الذي هو أصل في حل جميع أنواع التصرفات الكسبية، فيكون البيع حال بجميع أنواعه، لأنَّ الألف واللام في البيع للجنس، حتى يرد دليل على المنع والتحريم. وببيع صاحب القناة ميزة مقابل مبلغ مالي نوع من أنواع البيع التي لم يرد دليل على تحريمها، وقد تحققت فيه أركان البيع وشروطه العامة، فيبقى هذا البيع على الأصل العام للبيع وهو الإباحة والجواز<sup>52</sup>.

وقد يقول قائل بأنَّ بيع مثل هذه الميزات لا منفعة فيه سوى لصاحب القناة بالحصول على الربح المادي، أمَّا المشترك فلا مصلحة له في الشراء، وإنَّما يصرف ماله فيما لافائدة له فيه. ويرد على صاحب هذا القول بأنَّ له مصلحة في هذا البيع، وهي الحصول على ميزة أو أكثر من الميزات السابقة الذكر التي تتحقق 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 لِرِبِّكَ عَلَيْكَ حَفَّاً، وَتَنْفِسَكَ عَلَيْكَ حَفَّاً».

<sup>48</sup> المجتبى، محمد، مقال منشور بعنوان: تعرف على أبرز مميزات اليوتيوب بريميوم، منشور بتاريخ: يونيو 2022م، [مقال](https://blog.khamsat.com/youtube-premium/) <https://support.google.com/youtube/answer/630276?hl=ar>, YouTube

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

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

<sup>51</sup> الفاطمي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لحكام القرآن، تحقيق: أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش، 356، دار الكتب المصرية، القاهرة-مصر، ط. 2، 1384هـ-1964م. السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ص 116.

ولأهليك علیك حَفْظاً، فَأُعْطِيَ كُلُّ ذي حَقٍّ حَقَّهُ<sup>52</sup>، وأقر النبي -صلى الله عليه وسلم- سلمان على ذلك، فكان واجباً على الإنسان أن يشبع 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 إنَّ أبا سفيان رجل يحب الشرف والفخر، قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم-: (مَنْ دَخَلَ دَارَ أَبِي سُفْيَانَ فَهُوَ آمِنٌ)<sup>53</sup>. فراعي النبي -صلى الله عليه وسلم- جانب العاطفة عند أبي سفيان، وحبه للفخر والشرف، فأعطاه ما يراعي هذا الجانب، ويتحقق له ذلك.

والباحثان يربّان أنَّه لا يأس في هذا البيع، إلَّا أَنَّه 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 المنبي عنه بقوله تعالى: ﴿وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّتِ مَعْرُوفَتِ وَكَيْرَ مَعْرُوفَتِ وَالْجَنَاحُ وَالْزَّرْعُ مُخْلِفًا أَكُلُّهُ وَالرَّبَّيْونَ وَالرَّمَانَ مُتَسَبِّبًا وَغَيْرَ مُتَسَبِّبًا كُلُّوْ مِنْ ثَمَرَةٍ إِذَا أَثْمَرَ وَعَاثَوْ حَقَّهُ وَيَوْمَ حَصَادِهِ وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾ [الأَعْمَامُ الآية 141] ، فنهى الله تعالى عباده عن الإسراف في كل شؤون حياتهم، والإسراف هو مجاوزة الحد، فلا يجوز ذلك حتى لو كان الأمر المنافق فيه في أصله مباحاً<sup>54</sup>.

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

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

ويرى الباحثان أن التكييف الفقهي لهذه المعاملة هو البيع، إذ يقوم صاحب القناة ببيع منتج معين وضع عليه تصميمه الخاص، وهذه الطريقة داخلة في عموم حل البيع الثابت بقوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَوْ لَا يَقُولُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمُمِئِنِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّا أَبْتَعَيْنَا مِثْلَ الرِّبَوْ وَأَحَدَ اللَّهَ الْبَيْعَ وَهَرَمَ الرِّبَوْ فَمَنْ جَاءَهُ وَمَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْتَهَ فَلَوْ مَا سَلَفَ وَأَمْرَهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَلِدُونَ﴾ [البقرة الآية 275]، وهذا البيع تحقق فيه أركان البيع وشروطه، فالعقدان هما: البائع: وهو صاحب القناة الذي عمل تصميماً على المنتج وعرضه للبيع، والمشتري: وهو المشاهد الذي يشاهد السلعة على الفيديو فيرغب بشرائها، والصيغة تتحقق بالإيجاب من خلال عرض المنتج على رف السلع في الفيديو، والقبول من المشاهد الذي شاهد السلعة فرضي بالثمن المعروضة به بطلب شرائها من صاحب القناة، والثمن معلوم معلن عنه على السلعة لا جهالة فيه ولا غرر تمنعه منه، والمبيع معلوم متتفق به مقدور على تسليمه للمشتري بمجرد طلب الشراء ودفع الثمن. ومن خلال ما سبق يتبين للباحث أنَّه لا يأس بهذه المعاملة، والتکسب والاستریاح منها، ما دام محتوى القناة مباحاً لا حرمة فيه، إذ تتحقق هذه المعاملة المنفعة المتبادلة للطرفين المتعاقدين من خلال حصول أحدهما على المال والأخر 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 يشرع 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 وَالرُّفَقَانِ فَمَنْ شَهَدَ مِنْكُمُ الشَّهْرَ فَإِيْصُمْهُ وَمَنْ كَانَ مَرِيضًا أَوْ عَلَى سَفَرٍ فَعَدَهُ مِنْ أَيَّامِ أُخْرَى يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلَتُكَبِّرُوا الْعَدَةَ وَلَتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَى مَا هَذِلُكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ﴾ [البقرة الآية 185] ، وقوله تعالى: ﴿وَرَجَهِدُوا فِي اللَّهِ حَقَّ جَهَادِهِ هُوَ أَجَجَبَكُمْ وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الَّذِينَ مِنْ حَرَجَ مِلَةً أَبِيكُمْ إِبْرَاهِيمَ هُوَ سَمَدُكُمُ الْمُسْلِمِينَ مِنْ قَبْلٍ وَفِي هَذَا لَيْكُونُ الرَّسُولُ شَهِيدًا عَلَيْكُمْ وَتَكُونُوا شَهَدَاءَ عَلَى الَّذِينَ فَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَعَاهُوا الْزَّكُوْةَ وَأَعْتَصُمُوا بِاللَّهِ هُوَ مَوْلَانِكُمْ فَيَعْمَلُ الْمُؤْمَنُ وَنَعْمَ الْتَّصْبِيرُ﴾ [الحج الآية 78]. وهذا هو المنهج النبوى الذى سار عليه -صلى الله عليه وسلم- في حياته وتعامله مع الناس، سواء كان الأمر متعلقاً بشؤون الدنيا، أم بشؤون الآخرة.

<sup>52</sup> البخاري، صحيح البخاري، كتاب الأدب، باب صنع الطعام والتکلف للضيوف، حديث رقم 6139، 8/32.

<sup>53</sup> أبو داود، أبو داود سليمان بن الشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، سن أبي داود، تحقيق: محمد محى الدين عبد الحميد، كتاب الخراج والإمامرة والغيء، باب ما جاء في خير مكة، حديث رقم 3021، 3/162، المكتبة العصرية، صيدا-لبنان، د.ت. الأخاذيث مذيلة بحكم الألباني، قال الألباني: حسن، ابن أبي شيبة، أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبي شيبة الكوفي العبسي، المصنف، تحقيق: كمال يوسف الحوت، كتاب المغاربي، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، جماع أيوب السلم، باب ما جاء في بيع دور مكة وكراهاها وجريان الإرث فيها، حديث رقم 11179، 6/56، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، ط.3، 1409هـ-1989م. البهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي، السنن الكبرى، تحقيق: محمد عبد القادر عطا، جماع أيوب السلم، باب ما جاء في بيع دور مكة وكراهاها وجريان الإرث فيها، حديث رقم 1424هـ-2004م.

<sup>54</sup> الطبرى، جامع البيان فى تأویل آي القرآن، 12/176. السعدي، تيسير الكريم الرحمن فى تفسير كلام المنان، ص.276.

ففي الحديث الشريف الذي روتة أم المؤمنين عائشة، رَوْجُ النَّبِيِّ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- الذي قال فيه: (ما حُبِّرَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- بَيْنَ أَمْرَيْنِ إِلَّا حَدَّ أَيْسَرُهُمَا مَا لَمْ يَكُنْ إِنْمَاء، فَإِنْ كَانَ إِنْمَاءً كَانَ أَبْعَدُ النَّاسَ مِنْهُ، وَمَا اتَّقَمَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- لِنَفْسِهِ، إِلَّا أَنْ تُنْهِكَ حُزْنُهُ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ) <sup>55</sup>، وعملاً بالمبادئ الإسلامية القائم على اليسر ورفع الحرج عن المكلف، واقتداء بالنبي -صلى الله عليه وسلم- في منهجه القائم على التيسير الناس، يتوجه جانب الجواز في هذه المعاملة على جانب المنع والتحريم.

**الفرع الثالث: الحكم الشرعي للتكسب والاستریاح عن طريق رسائل Super Chat والملاصقات العجيبة**

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

وهذه الصورة للبيع تأخذ حكم الحل والإباحة: لأن الأصل في البيع والمعاملات الجواز والإباحة، ولا يخرج عن هذا الأصل إلا بدليل يفيد المنع، ولم يرد دليل يمنع هذه المعاملة، خصوصاً وأن هذه الصورة للبيع تتحقق فيها أركان البيع وشروطه، ولم يخالفها شيء من الأمور المحرمة التي تحريم العقد وتنمنه كالغدر والربا والجهالة وغيرها من الأمور التي تفسد العقد.

ويرى الباحثان أنَّه يُشرع لصانع المحتوى التكسب والاستریاح من بيع رسائل Super Chat والملاصقات العجيبة دام المحتوى الذي يقدمه فيه فائدة للناس، ويلتزم بالضوابط الشرعية المتعلقة بطبيعة المحتوى الذي ينشره على قناته اليوتيوب. وممَّا يدل على إباحة التكسب بهذه الطريقة أنَّ القول بجوازها دعم لصناع المحتوى للاستمرار في تقديم محتواهم النافع للناس، من خلال الحصول على عائد مادي يتمكنون به من العيش بكل رحمة في هذه الحياة الدنيا بتوفير حاجاتهم، لا سيَّما وأنَّ صناعة المحتوى أصبحت اليوم حرفة رئيسية يحترفها الناس للحصول على الدخل المالي الذي يحقق لهم حياة كريمة، ويبعدهم عن سؤال الناس.

فَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ -رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ-، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (أَنْ يَحْتَطِبْ أَخْدُوكُمْ حُزْنَهُ عَلَى ظَهِيرَةِ حَيْزِرَةِ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ أَخَدًا، فَيُعْطِيهُ أُوْيَمْنَعَةً) <sup>56</sup>، فجعل النبي -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- العمل وكسب الرزق أفضل من سؤال الناس، وبيع صاحب القناة رسائل Super Chat والملاصقات العجيبة Super Stickers للمعجبين والحصول على الربح منها أفضل من طلب المساعدات والدعم المادي له ولقناته، فهو بهذا الربح يكفي نفسه ويفكري من يعول بطريق مباح. وكذلك في إباحة شراء رسائل Super Chat والملاصقات العجيبة Super stickers للشخص من قناته 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 مخالف للأحكام الشرعية، بل يتم إشباعها بطريقة مباحة نافعة للطرفين.

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

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

وأمَّا عقد الجمالة فيكون بين برنامج اليوتيوب بريميوم وصناع المحتوى، إذ يجعل برنامج يوتيوب بريميوم لصانع المحتوى نسبة من الأرباح إذا حققت فيديوهاته مشاهدات وفق شروط معينة من قبل المشتركون في برنامج يوتيوب بريميوم.

ويرى الباحثان جواز التكسب بهذه الطريقة، لكون المعاملة مركبة من عقدتين جائزتين هما: البيع والجمالة، ولم يوجد في العقددين ما يوجب منعهما، بل وقاً وفق ما تقتضيه الأحكام الشرعية، إذ توفرت فيها أركانهما وشروطهما، مما يوجب القول بجواز المعاملة المركبة منها، بشرط التزام صناع المحتوى بالضوابط الشرعية، وأن تكون الميزات التي يقدمها اليوتيوب بريميوم خدمات حقيقة تستحق فعلاً ما يدفع في مقابلها من أموال.

فلا يوجد ما يوجب منع الناس من هذه المعاملة، والله تعالى يقول: «فُلَّا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّماً عَلَى طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلَّا أَنْ يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَمَ مَسْعُوقًا أَوْ لَحْمَ حِنْزِيرٍ فَإِنَّهُ رِجْسٌ أَوْ فِسْقًا أَهْلَ لِعْبِرِ اللَّهِ بِهِ فَمَنِ أَظْهَرَ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَإِنَّ رَبَّكَ غَنِّمَ» [الأنعام الآية 145] فأمر الله تعالى نبيه أن يبين للناس ما حرم الله تعالى عليهم، وأنَّ ما سوى الأشياء المحرمة بالكتاب الكريم

<sup>55</sup> مسلم، صحيح مسلم، كتاب الفضائل، باب مباعدته صلى الله عليه وسلم للأثام واختياره من المباح، أسلبه وانتقامه الله عند اتهامك حرماته، حديث رقم 2327/4.

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

والسنة النبوية الشريفة يبقى مباحاً ليس لأحد تحريمها بغير دليل<sup>57</sup>. وهذا يقال في الربح عن طريق برنامج (Youtube Premium)، إذ لم يأت دليل على تحريمها، وهذه المعاملة لم تتضمن أموراً محظمة توجب تحريمها لذاتها، وإنما قد تمنع بسبب ما يخالطها من أمور محظمة، فإذا لم يخالطها محظمة، بقيت على أصل الإباحة والجواز، فيجوز للإنسان التكسب والاستياغ 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 تتعدي مدتها 15 ثانية، وتسمح للأخرين باختيار الفيديو الخاص بهم والموسيقى المصاحبة له<sup>58</sup>. فهو عبارة عن خدمة تطبيق عبر الهاتف الذكي مخصص لتسجيل ومشاركة الفيديوهات بين المستخدمين<sup>59</sup>.

##### الفرع الثاني: نشأة التيك توك:

ظهر تطبيق التيك توك في بدايات عام 2016م تحت مسمى ميوزكلي. وفي عام 2017م تم تغيير الاسم إلى المسمى 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 وبعد أكثر مستخدمي التطبيق من السيدات، فيعد التيك توك منصة قصيرة شديدة نشأة 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 بالفيديوهات<sup>60</sup>.

#### 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 لمقاطعه، أصبح الحساب قابلاً للبيع مقابل مبالغ مالية تختلف باختلاف عدد المتابعين للحساب<sup>61</sup>. ومن أجل الأمان في عملية البيع، وتجنب عمليات الاحتيال يمكن بيع الحساب بمساعدة سوق منشئي المحتوى<sup>62</sup>، TikTok Creator Marketplace<sup>63</sup>، Fameswap<sup>64</sup>، أو موقع Fameswap<sup>65</sup>، وهذا الخدمات تمكّن صاحب الحساب أيضاً من عرض حسابه على علامات تجارية موثوقة ترغب بتجديده في شراء الحساب<sup>66</sup>.

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) تجنباً لعمليات الاحتيال والنصب. وكلما زاد

<sup>57</sup> السعدي، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، ص 277

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

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. <https://www.nytimes.com/2019/03/10/style/what-is-tik-tok.html><sup>59</sup>

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<sup>60</sup>

<https://www.almaal.org/retrieving-the-saudi-national-bank-transfer><sup>61</sup> مقال منشور بعنوان: أرباح شركة تيك توك وطرق الربح عبر التطبيق، منشور بتاريخ: 20 مايو 2021م،

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 TikTok Creator Marketplace<sup>62</sup>

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. 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: 2020/2/5<sup>63</sup>

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

عدد المتابعين ومعدل مشاركة المقاطع ومشاهدتها كان هذا في مصلحة حساب (TikTok)، وارتفع السعر الذي يمكن لصاحب الحساب بيع حسابه به<sup>65</sup>.

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

تعتبر هذه الطريقة من أفضل الطرق للربح من الإنترنت، نظرًا للشعبية الواسعة التي يحظى بها (TikTok) في هذا الزمان، مما جعله مطلبًا رئيسيًا للشركات والمعلنين للتسويق لهم من خلاله، فأصبح المؤثرون يحققون أرباحًا خيالية من حساباتهم على موقع التواصل الاجتماعي المختلفة، وبشكل خاص التيك توك (TikTok)<sup>66</sup>.

وتعتمد هذه الطريقة على إنشاء حساب على (TikTok) يجذب انتباه المشاهدين له بسبب تقديمها محتوى يعجبهم، بحيث يشتكون في هذا الحساب، فيصبح لدى صاحب الحساب آلاف بل ملايين الأشخاص يتبعونه على حسابه على (TikTok)، مما يدفع الشركات وأصحاب العلامات التجارية للطلب من هذا المؤثر -صاحب حساب التيك توك- الذي لديه ملايين المتابعين على حسابه التسويقي 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 التسويق<sup>67</sup>.

#### 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 الموجودة 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 تزيد بيع المنتجات عن طريق المسوقين بالعمولة بمنحهم رابطًا لمشاركته مع المشاهدين على حساباتهم، وأي مشاهد أو متابع يقوم بالنقر على الرابط المنشور على حساب صانع المحتوى، سينقل مباشرة إلى الصفحة الخاصة بالمنتج المرجو له. فيحصل المسؤولون بالعمولة على عمولة مقابل كل عملية بيع تتم عبر الرابط الخاص بهم<sup>68</sup>.

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

يمكن للشخص أن يتكسب ويستريح من هذه الطريقة، بأن يكون وسيطًا 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، والتتأكد من حصول الطرفين على النتائج المرجوة من الاتفاقية، مقابل حصوله على نسبة من المال لقاء هذه الخدمات التي يقدمها مدير حملات المؤثرين للطرفين<sup>69</sup>.

#### المطلب الثالث: الحكم الشرعي لطرق التكسب من التيك توك:

##### الفرع الأول: الحكم الشرعي للتكسب والاسترخاح 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 لمقاطعه، يقوم صاحب الحساب بعد ذلك ببيعه

<sup>65</sup> 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/>

<sup>66</sup> الألين، محمد، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، منشور بتاريخ: 5 أغسطس 2022م، <https://www.atlasitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>، صلاح، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك (شرح 9 طرق مختلفة)<https://www.alrab7on.com/how-to-make-money-on-tiktok/#~text=>

<sup>67</sup> الألين، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، <https://www.atlasitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html> ثقافي، مقال منشور بعنوان: طرق الربح وكسب المال من تطبيق تيك Tok TikTok ، منشور بتاريخ: 2 أبريل 2022م، طرق-الربح-من-تيك-توك/<https://www.thaqafati.com/>

<sup>68</sup> مصطفى، إيهاب، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك-شرح مفصل (طرق الربح من تيك توك)، منشور بتاريخ: 8/10/2022م، //كيفية-الربح-من-تيك-توك/<https://www.clock.com/>

<sup>69</sup> ياس، وجдан، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك TikTok ، منشور بتاريخ: 2 أكتوبر 2022م، إدارة حملات المؤثرين <https://www.faharas.net/profit-from-tik-tok/>، //الربح-من-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 الحساب.<sup>70</sup>

وهذه الطريقة للتکسب والاستریاح يقوم فيها الشخص بإنشاء حساب على تطبيق التیک توك (TikTok)، وجذب المتابعين له وهذا العمل في أصله مباح؛ لأنَّ التیک 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 فيديوهاته. 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 التیک توك (TikTok).

لا سيَّماً أنَّ الفقه الإسلامي ضمن للإنسان الحصول على مقابل مادي لجهده وتعبه، فَعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (أَعْطُوا الْأَجْيَرَ أَجْرَهُ، قَبْلَ أَنْ يَجْفَفَ عَرْقُهُ)<sup>71</sup>، فالنبي -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- أمر بإعطاء الأجير أجراه في مقابل ما يبذل من جهد في تحقيق عمل معين، فالاجر يبيع جده 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 يبذل من جهد وعمل ووقت في تنمية المال واستثماره، فهو يبذل وقتًا وجهدًا وخبرة في تحقيق الربح، فاستحق أن يحصل على مقابل مادي لما يبذل من جهد ووقت وتعب. وكذلك منشئ الحساب يحق له الحصول على مقابل لتعبه وجهده الذي بذله في إنشاء الحساب على تطبيق التیک توك (TikTok).

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

فالبائع لحساب التیک توك في حقيقته بائع لجهده وثمرة عمله ووقته، والمشتري لحساب التیک توك لسلعة وخدمة ومنتج يستطيع استثمارها وتحقيق الأرباح من خلالها. إمَّا من خلال استغلالها في الترويج والتسويق نظرًا لشهرة حساب التیک توك، وكثرة المتابعين له. كما يمكنه تحقيق المکسب 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 الرِّبَأً لَا يَقُولُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ أَنَّذِي يَتَحَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَأِ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَأَ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّنْ رَّبِّهِ فَأَنْتَهُ فَلَمَّا مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَبُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَلِيلُونَ﴾ [البقرة الآية 275]. إلَّا أَنَّ بيع الحساب مقيد بكون محتواه مباحًا، لا يحتوي على محاذير شرعية، وأن يكون الحساب مسؤولاً ومرجحاً لأمور مباحة، وذلك كي يكون عمل منشئ الحساب من التعاون على البر والتقوى الذي أمر الله تعالى به في قوله تعالى: ﴿رَتَّاعَوْنُوا عَلَى الْبَرِّ وَالْتَّقْوَى﴾ [المائدة الآية 2]، لا من التعاون على الإثم والعذوان المنهي عنه في قوله تعالى ﴿وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعَدْوَنَ وَأَنْقُوْلَهُ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ [المائدة الآية 2]

**الفرع الثاني: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق كون صاحب حساب (TikTok) مؤثراً (Marketing Influencer):**  
تقوم هذه الطريقة على كون صاحب التیک توك يقدم محتوى متميز قدر به على جذب المتابعين، وأصبح له تأثير على المشاهدين والمتابعين، بحيث أصبح المتابعون يتبعون محتواه وأخباره، ويقلدونه في كثير من الأمور كاللباس وطريقة الكلام والعيشة وغيرها من الأمور. فإعجاب الناس به يجعلهم يقلدونه ويتأثرون بكلامه وتوجهاته، ويرتدون الأماكن التي يرتادها، ويشترون الأشياء التي يشتريها.

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

<sup>71</sup> ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القرزوبي، سنن ابن ماجة، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقى، كتاب الرهون، باب أجر الأجزاء، حدیث رقم 2443، 2/817، دار إحياء الكتب العربية، بيروت-لبنان، د.ط. د.ت. الأخاديد مذيلة بحكم الآلياني، قال الآلياني: صحيح البهقى، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الحُسْرُوجُرْدِي الغراسى، السنن الصغير، تحقيق: عبد المعطي أمين قلعجي، كتاب البيوع، باب الإجارة، حدیث رقم 2158، 2/320، جامعة الدراسات الإسلامية، کراتشى باكستان، ط1، 1410هـ-1989م

ونظرًا 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 المؤثرين.<sup>72</sup> وطبيعة عمل المؤثر مع صاحب العلامة التجارية تندرج في باب التسويق والإعلان له عن منتجه، وهذا العمل لا يأس به من حيث الأصل، فهذا المؤثر يستغل شهرته وقبول الناس له ومحبتهم له ومتابعهم له على حسابه في الترويج لمنتجات معينة، والتکسب من شهرة المرأة ومعرفة الناس له وثقتهم به أمر معروف في الفقه الإسلامي، وهو ما يعرف في الفقه بشركة الوجوه<sup>73</sup> التي تقوم على شراء الشركاء بناءً على ثقة الناس بهم دون رأس مال، ثم بيع البضاعة والتربح منها، فرأس مالهم شهرتهم بين الناس بالثقة والأمانة وحسن المعاملة<sup>74</sup>. وهذا حال المؤثر فهو يتکسب ويستربع 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 مالاً مقابل عملية التسويق؛ لأنَّ صاحب الحساب -المؤثر- قد بذل جهداً ووقتاً وماً حتى وصل إلى هذه المكانة من الشهرة والتأثير ومتابعة الناس له. فالمؤثر يبيع خدمة متقدمة 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 لو لا هذه الشهرة والمعرفة لما عُرف المنتج ولا أقبل أحد على شرائه، فالنتفعة متبادلة بينهم.

وتسيويق المؤثر للمنتجات على حسابه مقيد بأن لا يكون هناك غيش للمتابع، أو تدليس عليه، بحيث يظهر المنتج بصورة غير الصورة الحقيقة للمنتج، وفي هذه الحالة يحرم كسب المؤثر، لما في عمله من غيش وتغغير وتدعيم 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 للتکسب والاستریاح عن طريق التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing):

يرى الباحثان أنَّ التسويق بالعمولة (Affiliate Marketing) من خلال التيك توك (TikTok) جائز على اعتباره جُفلاً من صاحب المنتج لصاحب التيك توك الذي يسوق للمنتج، إذا انصبِّط التيك توك (TikTok) بالضوابط الشرعية، وفي مقدمتها المحتوى الذي يقدمه صانع المحتوى، والذي يشرط فيه أن يكون مباحاً شرعاً. وأن يكون المنتج المسوق له منضبطةً بالضوابط الشرعية التي يشتهر بها الشعْر الحنيف في السلعة المباعة، فإذا خالَف التسويق بالعمولة عبر التيك توك ذلك لم يجز التکسب من خلاله.

**الفرع الرابع: الحكم الشرعي للتکسب والاستریاح عن طريق إدارة حملات المؤثرين :**(Manage other People's Campaigns)  
وهذه الطريقة في التکسب والاستریاح 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، فيعتقد مدير الحملات الاتفاقيات بين الطرفين، ويدبر مجريات العمل بينهما حتى يحصل كل منهما على مبتغايه من الاتفاقية التي عقداها. ويحصل في مقابل عمله على نسبة من المال، وهذه النسبة قد يحصل عليها من أحد الطرفين، أو من كلاهما<sup>75</sup>.

<sup>72</sup>اللين، مقال منشور بعنوان: الربح من تيك توك: كيفية كسب المال من التيك توك، <https://www.atlaslitasswi9.site/2021/10/make-money-tiktok.html>. ثقافي، 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/>

<sup>73</sup>ذهب المالكية والشافعية إلى عدم جواز هذه الشركة، بينما ذهب الحنفية والحنابلة إلى جوازها، ولكن واحد من الفرقين أدلته، فمن أراد الاستزادة في شأنها فليرجع إلى مظاهرها من كتب المذاهب الأربعية. الكاساني، بداعن الصنائع، 5/6. ابن رشد، بداية المجد، 38/4. النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، روضة الطالبين وعemma المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، 280/4، المكتب الإسلامي، بيروت-لبنان، ط. 38. ابن قدامه، المغني، 1412-1991م. ابن قدامه، المغني، 7/122.

<sup>74</sup>ابن تجيم، زن الدين بن إبراهيم بن محمد، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، 44/8، دار الكتاب الإسلامي، بيروت-لبنان، ط. 2، د. ابن رشد، بداية المجد، 38/4. النووي، روضة الطالبين وعemma المفتين، 4/280. ابن قدامه، المغني، 7/122.

<sup>75</sup>ياس، وجдан، 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.uniquez.co/5394/>



ووساطة مدير الحملات بين الطرفين تسمى سمسرة، إذ يقوم مدير الحملات بدور الوسيط بين صاحب حساب TikTok (صاحب العلامة التجارية) من أجل إجراء عملية تعاقد معينة مقابل الحصول على أجر. والسمسرة مشروعية باتفاق القهاء.

وحّتى تكون السمسرة جائزة، لا بد أن يكون محتوى صاحب التيك توك (TikTok) ملتزمًا بالضوابط الشرعية، وأن تكون سلعة ومنتج صاحب العلامة التجارية مباحة ومنتفعًا بها شرعاً، خالية من المحاذير الشرعية.

**والشرع الحنيف يوجب على المسلم بشكل عام، ومدير حملات المؤثرين بشكل خاص ألا يكون طرفاً ولا وسيطاً في معاملة لا تلتزم بالضوابط الشرعية، أو فيما مخالفه لأحكام الشريعة الإسلامية.** فَعَنْ رَسُولِ اللَّهِ -صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- أَكَلَ الرِّبَا وَمُؤْكِلُهُ، قَالَ: قُلْتُ: وَكَاتِبُهُ، وَشَاهِدَيْهِ؟ قَالَ: إِنَّمَا نُحَكِّثُ بِمَا سَمِعْنَا<sup>76</sup>، فلعن النبي -صلى الله عليه وسلم- كاتب المعاملة الربوية وشهادتها لما فيه من إعانة على الباطل.<sup>77</sup> فيحرم على المسلم أن يكون طرفاً أو وسيطاً في معاملة يرتكب المتعاقدين 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 المتعاقدين أو أحدهما يستعين في أمر الأحكام الشرعية، فيرتكب مخالفات شرعية، فلا يجوز له أن يكون وسيطاً في هذه المعاملة حتى لا يكون معيناً على باطل ولا آكلاً للمال بالباطل.

#### الخاتمة:

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

##### أولاً: النتائج:

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

##### ثانياً: التوصيات:

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

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

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

## المراجع:

- القرآن الكريم.
- ابن أبي شيبة، أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبي شيبة الكوفي العبسي. (1989). المصنف. تحقيق: كمال يوسف الحوت، كتاب المغازي، حديث فتح مكة، حديث رقم 36900، 398/7، ط. 3.
- ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي. (1970). فتح القدير بشرح الهدایة. شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، ط. 1.
- 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، أبوالوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي. (2004). بداية المجتهد ونهاية المقتضى. دار الحديث، د.ط.
- ابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي. (1994). الكافي في فقه الإمام أحمد. دار الكتب العلمية ، ط. 1.
- 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، ط. 3.
- ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القرزي. (د - ت). سنن ابن ماجة. 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، ط. 2.
- أبو داود، أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني. (د - ت). سنن أبي داود. تحقيق: محمد محبي 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.atlaslitassi9.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/youtubebeeteespring.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.
- بريرا، ماركوس، مقال منشور بعنوان: تعرف على اليوتيوب بريميوم، النسخة المدفوعة من منصة يوتيوب، منشور بتاريخ: 6/7/2020م، <https://hotmart.com/ar/blog/youtube-premium/>
- البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي. (2004). السنن الكبرى. تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، ط. 3.
- البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخسروجاري الخراساني. (1989). السنن الصغرى. تحقيق: عبد المعطي أمين قلعي، جامعة الدراسات الإسلامية، ط. 1.
- الترمذى، محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك. (1975). سنن الترمذى. تحقيق: أحمد محمد شاكر، ومحمد فؤاد عبد الباقي، وإبراهيم عطوة عوض، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي ، ط. 2.
- تومي، هنري، مقال منشور بعنوان: رسميًا طريقة الربح من تفعيل سوبر الربح، من مقال منشور بعنوان: Super Chat-Super Chat بالباشر، منشور بتاريخ: 15/01/2021م، <https://www.ys4tech.com/2021/06/super-chat.html>
- ثقافي، 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 FamesSwap؟ عملية احتيال أو شرعية وخالية من المخاطر للاستخدام؟، منشور بتاريخ: 5/2/2020م، <https://starmakesstopwaste.com/what-is-fameswap/>
- الحولي، ماهر حامد، رضوان، رفيق أسعد. (2007). الترويج الإعلامي بين ضوابط الشريعة وحاجة النفس. مجلة الجامعة الإسلامية (سلسلة الدراسات الإسلامية): غزة-فلسطين.

الدّميري، كمال الدين محمد بن موسى بن عيسى بن علي. (2004). *النجم الوهاج في شرح المنهاج*. تحقيق: لجنة علمية، دار المنهاج، ط.1.

الرُّعبي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن عبد الرحمن الطراطليسي. (1992). *مواهب الجليل في شرح مختصر خليل*. دار الفكر، ط.3.

روا، 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 /5394 .<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 معاذ اللوبيح، مؤسسة الرسالة، ط.1.

شقرة، علي خليل. (2014). *الإعلام الجديد - شبكات التواصل الاجتماعي*. دار أسامه، ط.1.  
الصقعي، آسية محمد. (1987). *الترويج عن النفس في السنة النبوية*. حلية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات: الإسكندرية- مصر.

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

الطبرى، أبو جعفر محمد بن جرير. (د - ت). *جامع البيان في تأويل آي القرآن*. دار التربية والترااث، مكة المكرمة-المملكة العربية السعودية، د.ط.

عباس مصطفى صادق. (2008). *الإعلام الجديد: المفاهيم والوسائل والتطبيقات*. دار الشروق للنشر والتوزيع، ط.1.  
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>

الغزالى، 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 ألطفيش، دار الكتب المصرية، ط.2.

الكاasanى، علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد (1986). *بدائع الصنائع*. دار الكتب العلمية، ط.2.  
المباركفورى، أبو العلا محمد عبد الرحمن بن عبد الرحيم. (د - ت). *تحفة الأحوذى بشرح جامع الترمذى*. دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، د.ط.

المجتبى، 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 TikTok (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 الفنوات المنتسب إليها، <https://www.chrohat.com/2020/06/Channel-Membership-monetization.html?m=1>

المداوى، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان بن أحمد. (1994). *الإنصاف في معرفة الرابع من الخلاف*. هجر للطباعة، ط.1.  
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>

مسالحي، رima، 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 الحاج القشيري النيسابوري. (1955). *صحیح مسلم*. تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، د.ط.

- مصطفى، إيمان، مقال منشور بعنوان: كيفية الربح من تيك توك-شرح مفصل (طرق الربح من تيك توك)، منشور بتاريخ: 2022/10/8 .<https://www.clock.com/كيفية-الربح-من-تيك-توك>
- 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](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 2021  
<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 2020  
<https://www.nashmunaw3at.com/2020/08/YouTube-join-feature.html?m=1>
- مقال منشور بعنوان: محتوى قناتك وخدمة YouTube ،  
المقدادي، خالد غسان يوسف. (2013). ثورة الشبكات الاجتماعية: ماهية موقع التواصل الاجتماعي وأبعادها. ط١، دار النفائس، للنشر والتوزيع، ط.1.
- المنصور، محمد. (2013). تأثير شبكات التواصل الاجتماعي على جمهور المتنقلين: دراسة مقارنة للموقع الاجتماعي والموقع الإلكتروني "العربية أنموذجاً". شؤون العصر، المركز اليمني للدراسات الإستراتيجية.
- مهاليكي، فاتحة، مقال منشور بعنوان: طريقة تفعيل سوبر شات بسهولة (شرح سوبر شات وطريقة الربح منه) 2021 م، 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، ط.1.
- ميلا، ديريك، مقال منشور بعنوان: ما هي الأساليب والطرق للربح من اليوتيوب. منشور بتاريخ: 30/9/2019م،  
<https://ar-ae.godaddy.com/blog/>
- نصار، مهاب نصر. (2010). الفايسبوك صورة المثقف وسيرته العصرية، وجوه المثقف على الفايسبوك هل تعيد انتاج صورته. جريدة القبس الكويتية اليومية.
- النwoي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف. (1392هـ). شرح النwoي على مسلم. دار إحياء التراث العربي، ط.2.
- النwoي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف. (1991). روضة الطالبين وعمدة المفتين. تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط.3.
- النwoي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف. (د - ت). المجموع شرح المذهب. دار الفكر، د.ط.
- الهزaimة، هيثم، مقال بعنوان شرح طريقة الربح من الفايسبوك عن طريق التطبيقات، منشور بتاريخ: 9-22-2022  
<https://www.afkariik.com/facebook-app/>
- ياس، وجдан، 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 Tuku: Kayfiyat Kasb Almal Min Alatiyk Tuku* '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 Ali bin Musa Al-Khosrojerdi Al-Khorasani. (1989). *Alsunan Alsaghira*. '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 Aleilmiati, 3rd edition. [in Arabic]

- Al-Bukhari, Abu Abdullah Muhammad bin Ismail bin Ibrahim Al-Jaafi. (1311 AH). *Sahih Albukhari* 'Sahih Bukhari'. Investigation: A group of scholars, Alkubraa Al'amiriati Press. [in Arabic]
- Al-Hawali, Maher Hamed, Radwan, Rafik Asaad. (2007). Altarwihi Al'iilamu 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 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.aymantech.com/2020/01/youtubepeeteespring.html?m=1> [in Arabic]
- Brera, Marcus, published article entitled: *Tueraf Ealaa Alyutyub Brimyum, Alnuskhat 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). *Almusanafī* '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 Albukhari* '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, 'Ihya' Alkitab 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'iimam 'Ahmadu* 'Al-Kafi in the jurisprudence of Imam Ahmad'. Alkutub Aleilmiat 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 Rushd al-Qurtubi. (2004). *Bidayat Almujtahid 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 FamesSwap? Scam or legit and risk-free to use?, published on: 5/2/2020, [https://starmakesstopwaste.com/what-is-fameswap-a-scam--or-legit-and-risk-free-to-use#what\\_is\\_FameSwap\\_about](https://starmakesstopwaste.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.ys4tech.com/2021/06/super-chat.html> [in Arabic]
- Xiao, Y. (2020). *Study on the marketing strategy of Tik Tok application*. News Study Press.