[#الدرجات\_الخمسة\_للنفع\_والضرّ](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A7%D9%84%D8%AF%D8%B1%D8%AC%D8%A7%D8%AA_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D9%85%D8%B3%D8%A9_%D9%84%D9%84%D9%86%D9%81%D8%B9_%D9%88%D8%A7%D9%84%D8%B6%D8%B1%D9%91?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

حضرتك كحدّ مستثمر - بتتعامل بالفلوس مع ناس - وبتتعامل بالمنتج مع عملاء ومنافسين - وبتتعامل مع الموظّفين - لازم تفهم التسلسل ده لدرجات النفع والضرّ

-

1 - أن تنفع نفسك وتنفع غيرك

2 - أن تنفع نفسك ولا تضرّ غيرك

3 - أن تضرّ نفسك ولا تضرّ غيرك

-

4 - أن تنفع نفسك وتضرّ غيرك

5 - أن تضرّ نفسك وتضرّ غيرك

-

لازم أيّ قرار تاخده - تسأل نفسك - هوّا فين على المسطرة دي ؟

ولو لقيته في درجة ما - تسأل نفسك - هل أقدر أرفعه درجة ؟!

ولازم تعرف الخطّ الفاصل بين ال 5 مراحل دول - وتنزل لحدّ فين وتقف وترفض تنزل أكتر من كده

-

الدرجة الأولى /

-

[#أن\_تنفع\_نفسك\_وتنفع\_غيرك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86_%D8%AA%D9%86%D9%81%D8%B9_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D9%88%D8%AA%D9%86%D9%81%D8%B9_%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

قال رسول الله صلّى الله عليه وسلّم

من استطاع منكم أن ينفع أخاه فليفعل

-

فالأصل في كلّ أفعالك أن تتخيّر منها الفعل ذا النفع العامّ - الذي يجلب الخير لك وللناس

-

وبالمناسبة /

-

هذه الأفعال لا تقتصر على الأعمال الخيريّة فقط كما يظنّ البعض

-

بالعكس !!

فالأعمال الخيريّة تندرج تحت درجة ( أن تضرّ نفسك وتنفع الناس ) - وهي درجة غير مذكورة في الخمس درجات السابقة - لأنّها نادرة جدّا - مثلها مثل أفعال الأبّ والأمّ مع أبنائهم !!

-

بينما غالب أعمال الناس تندرج تحت درجة ( أن تنفع نفسك وتنفع الناس )

-

فالتاجر مثلا الذي يذهب لمكان صيد الأسماك - ويأتي بالسمك للقرية أو المدينة - هو بذلك ينفع نفسه وينفع الناس

ولا يشترط أن يعطي للناس السمك مجّانا حتّى يقال أنّه قد نفع الناس

-

وبالمناسبة /

-

لا يعتبر دفع الناس لثمن السمك مضرّة لهم

-

بالعكس !!

-

فدفع الناس لثمن السمك هو منفعة لهم - لأنّ ثمن السمك أقلّ من قيمته بالنسبة لهم - وإلّا لما كانوا اشتروه

-

فالمقارنة الحقيقيّة هي المقارنة بين ثمن السمك في القرية - ومجموع التكاليف التي كان يجب أن يدفعها الشخص العادي لو قرّر أن يذهب لمكان صيد السمك بنفسه

لكان بذلك تحمّل تكاليف السفر والنقل - ولكان بذلك أضاع من وقته الكثير - ناهيك عن احتمال فساد السمك أثناء نقله له - لعدم خبرته بهذا المجال

-

فالشاهد من الكلام السابق - هو ان أنبّهك لاستحضار نيّة نفع الناس في كلّ الأفعال التي تفعلها - وعدم اقتصار تخيّلك لأفعال الخير على ( الأعمال الخيريّة ) فقط

-

الدرجة الثانية /

-

[#أن\_تنفع\_نفسك\_ولاتضرّ\_غيرك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86_%D8%AA%D9%86%D9%81%D8%B9_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D9%88%D9%84%D8%A7%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

لو لم تجد طريقة لنفع الناس بينما تنفع نفسك - فعليك الانتباه لعدم مضرّة الناس

-

مثال /

-

قد يكون من طريقتك في ترويج منتجك في البداية - أن تقلّل الأسعار عن سعر التكلفة لفترة محدّدة - فتكون كأنّك تضحّي بتكاليف إضافيّة على المنتج لفترة نظير الانتشار

-

أنت بذلك نفعت نفسك - من باب الانتشار

ولكنّك في نفس الوقت - ألحقت الضرر بمنافسيك

فقد أصبح لزاما عليهم أن يضرّوا أنفسهم هم أيضا لمجاراتك

فأنت بذلك نفعت نفسك - وألحقت الضرر بالآخرين !

-

وهنا يظهر مرّة أخرى التفرقة بين مفهومين للضرر - يمكن أن نسمّيهم الضرر المقبول - والضرر غير المقبول

-

أقرب مثال في الذاكرة الآن - هو شركات تصدير البصل

فشركات تصدير البصل في الموسم الماضي - قامت بشراء كمّيّات كبيرة جدّا من البصل من السوق المحلّيّ لغرض التصدير

فبالتبعيّة - ارتفع سعر البصل في السوق المحلّيّ

-

فهذا الضرر ( من وجهة نظري ) يعتبر ( ضررا مقبولا )

-

فارتفاع سعر البصل بقدر قليل على المستهلك - لا يمكن أن يعتبر من قبيل الضرر - فالأسعار معرّضة طوال الوقت للارتفاع والانخفاض

-

ناهيك عن أنّ ارتفاع أسعار البصل في هذا الموسم - ستكون نتيجته إقبال المزارعين في الأعوام التالية على زراعة البصل - فيذهب للتصدير ما يكفيه - وتظلّ كمّيّات أخرى كبيرة في السوق - فينخفض سعر البصل - وهذا ما يسمّى بميكانيزمات السوق

-

وكما يقول الفلّاحون ( ما تزرعش بعد مكسب )

يعني الموسم اللي بيكون فيه مكسب كبير في محصول ما - عادة ما تنخفض أسعار هذا المنتج في الموسم التالي له - نتيجة لإقبال الفلّاحين على زراعة هذا المحصول في العام التالي

-

فالضرر يقدّر بقدره

-

لو وجدت الضرر من النوع المقبول - مثل حدوث ارتفاع طفيف في الأسعار يقع ضمن الارتفاعات والانخفاضات المعتادة في الأسواق - فهذا ضرر مقبول

-

أمّا لو وجدت أنّ الضرر المتوقّع قد يؤدّي إلى خراب في السوق - أو أن يتمّ إغلاق بعض شركات المنافسين وتسريح عمالتهم - فهذا ضرر غير مقبول

-

أذكر عندما كنت أعمل كمحاضر لبرنامج سوليدووركس - طلبت منّي شركة تدريب ناشئة أن أقوم بشرح الكورس لديهم

وسألوني عن تكلفة الكورس - فقلت لهم كذا

-

اتّفقنا على الكورس

وبعدها بأيّام - وجدت أحد أصحاب شركات التدريب يقول لي ( إزّاي تعطي كورس ب 150 جنيه ) ؟!!

قلت له مستحيل

-

قال لي انظر لهذا الإعلان من شركة كذا يقولون أنّك ستقوم بشرح الكورس لديهم بتكلفة 150 جنيه !!

-

تواصلت مع الشركة - وقلت لهم كيف يمكنكم عرض الكورس بهذا السعر ؟!

فقالوا لي ( نحن لن نكسب شيئا من الكورس الأوّل - ستذهب جميع أرباحه لك - نظير أن ينتشر اسم شركتنا في مجال التدريب )

-

فقلت لهم - أنتم بذلك تضرّون سوق التدريب بشكل كامل - فلو تمّ هذا الكورس بهذا السعر - ستضطرّ باقي الشركات لتخفيض أسعار الكورسات

وستكون نتيجة هذا التخفيض إمّا زيادة عدد المتدرّبين في المجموعة الواحدة - أو الاستعانة بمدرّبين غير أكفاء - أو تقليل عدد ساعات الكورس

-

فقالوا لي ( لا تشغل بالك بهذا الموضوع - أنت طلبت أتعابك - وستأخذها كاملة )

فاعتذرت عن هذا الكورس مع هذه الشركة

-

-

وكما قلنا - فعليك أن تسأل نفسك دائما - هل يمكنني رفع هذا الفعل درجة ؟!

-

يعني هل يمكنني رفع الفعل من درجة ( نفع النفس وعدم ضرّ الغير ) لدرجة ( نفع النفس ونفع الغير )

-

وغالبا ستجد طريقة لذلك دائما بفضل الله سبحانه وتعالى

-

كمثال /

-

يمكن أن تنفع نفسك بقراءة هذا المقال مثلا - أنت لم تضرّ أحدا بذلك

لكن ممكن تشيّر المقال - فتكون بذلك نفعت نفسك ونفعت الغير !!

-

المرحلة الثالثة /

-

[#أن\_تضرّ\_نفسك\_ولا\_تضرّ\_غيرك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86_%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D9%88%D9%84%D8%A7_%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

وهنا تأتي المفاضلة بين أمرين ( أن تضرّ نفسك ولا تضرّ غيرك ) و ( أن تنفع نفسك وتضرّ غيرك )

أيّهما مقدّم ؟!

-

وأرى أنّ المقدّم هو أن تختار أن تضرّ نفسك ولا تضرّ غيرك - على أن تنفع نفسك وتضرّ غيرك

-

فالقاعدة العامّة تقول ( دفع الضرر مقدّم على جلب المنفعة )

فأنت ملزم باختيار البديل الذي يدفع الضرر

-

تقول لي - في الحالتين ضرر !!

أقول لك - ولكنّ الحالة الثانية فيها ضرر للغير - وهو أشدّ وقعا ووزرا عليك من أن تضرّ نفسك

-

فأنت حين تضرّ نفسك - فأنت تعرف كيف تتعامل مع هذا الضرر

لكن حين تضرّ الناس - فأنت لا تعلم مدى تحمّل الناس لهذا الضرر - ومدى قدرتهم على التعامل معه

-

مثال /

-

لديك بعض المنتجات الغذائيّة التي انتهت فترة صلاحيتها

وأمامك بديلان

-

أن تضرّ نفسك ( بالتخلّص من هذه المنتجات وخسارة ثمنها ) - بينما تحمي الناس من الضرر

-

أو !

أن تنفع نفسك - بتغيير تاريخ صلاحية المنتجات وبيعها - فتضرّ بذلك الناس

-

ففي هذه الحالة - تكون ملزما بالبديل الذي تضرّ فيه نفسك ولا تضرّ فيه الناس

-

وتأمّل معي حكم ( المجاهرة ) !!

-

فالمجاهر مرتكب لذنب عظيم بجانب ارتكابه للذنب الأصليّ - ألا وهو ذنب ( المجاهرة بالذنب )

-

يعني مثلا /

-

واحد مفطر في نهار رمضان - هذا ذنب عظيم

-

لكن !!

أن يتناول الطعام أمام الناس - فهذا ذنب يكاد يكون أكبر من ذنب الإفطار نفسه

لانّه في الحالة الثانية ( يضرّ الناس )

-

فأنت مطالب بالاستتار لو ابتليت بذنب - لأنّك حتّى وإن كنت ستضرّ نفسك بارتكاب الذنب - فأنت مطالب بعدم الإضرار بالناس بالمجاهرة بهذا الذنب

-

الدرجة الرابعة /

-

[#أن\_تنفع\_نفسك\_وتضرّ\_غيرك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86_%D8%AA%D9%86%D9%81%D8%B9_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D9%88%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

وهي مرفوضة - وهي ما تسمّى الضرر

وهي الأنانية بعينها - ولا يتّصف بها مسلم

-

الدرجة الخامسة /

-

[#أن\_تضرّ\_نفسك\_وتضرّ\_غيرك](https://www.facebook.com/hashtag/%D8%A3%D9%86_%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D9%86%D9%81%D8%B3%D9%83_%D9%88%D8%AA%D8%B6%D8%B1%D9%91_%D8%BA%D9%8A%D8%B1%D9%83?__eep__=6&__cft__%5b0%5d=AZUAxjzxrI62it5w0vnQLZKYl69_Bg0vBtENw0uExbsBn5gq7Y5VtsowFtH4F5nqpM3cjIS1EEkWoXC4Q7CozubMfLsxA-8wopnFoDAyzVY88DV6SeC9pnig5psTwpSalEIbUEphdMGNDnJ4bkYxW3YtTGlSu3bh60FeQLprIcgmI6DAEw6ZceY4XhhrR5kcCjQ&__tn__=*NK-R)

-

وهي مرفوضة - وهي ما تسمّى الضرار

وفي الحديث ( لا ضرر ولا ضرار )

-

فالضرار هو نتاج الحقد والغلّ

وكثيرا ما تظهر هذه الصفة الكريهة بين الشركاء !!

فتجده يرتكب من الأفعال ما هو كفيل بالإضرار بالشركة - الأمر الذي يعني إضراره بنفسه بجانب إضراره بشريكه !!

ولكنّها الكراهية والحقد والعياذ بالله

-

فعليك أن تتوقّف لحظة قبل أن تتّخذ أيّ قرار لأيّ فعل - وتسأل نفسك

-

1 - أين يقع هذا القرار على مسطرة الضرّ والنفع هذه ؟

2 - وهل يمكنني ان أرفع هذا الفعل درجة ؟!

3 - وأن تحدّد الدرجة التي لا يجب أن تنزل عنها من هذه المسطرة