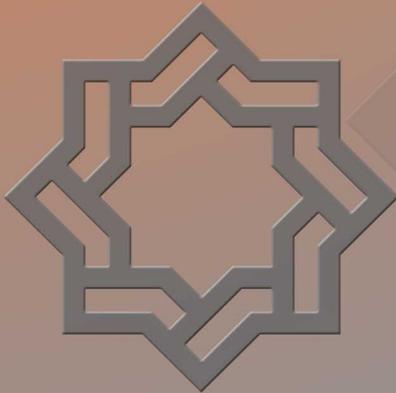


www.kotobarabia.com



www.kotobarabia.com

أبو بكر الصديق



محمد رضا

مكتبة طريق العلم

boukrika.blogspot.com

أبو بكر الصديق

محمد رضا

طبقا لقوانين الملكية الفكرية

جميع حقوق النشر و التوزيع الالكتروني
لهذا المصنف محفوظة لكتب عربية. يحظر
نقل أو إعادة نسخ أو إعادة بيع أي جزء من
هذا المصنف و بثه الكترونيا (عبر الانترنت أو
للمكتبات الالكترونية أو الأقراص المدمجة أو أي
وسيلة أخرى) دون الحصول على إذن كتابي من
كتب عربية. حقوق الطبع الورقي محفوظة
للمؤلف أو ناشره طبقا للتعاقدات السارية.

فهرس

- ٦مقدمة
- ١٠ ترجمة حياة أبو بكر الصديق رضي الله عنه
- ٢٠ بعض الأحاديث المصرحة بفضل أبي بكر
- ٢٤ زوجاته وأولاده
- ٢٨ خطبة سعد بن عبادة
- ٣١ خطبة أبي بكر الصديق
- ٣٣ خطبة الحباب بن المنذر
- ٣٩ تخلف علي رضي الله عنه عن البيعة
- ٤١ أفضل الناس بعد رسول الله
- ٤٣ تجهيز رسول الله ودفنه
- ٤٦ خطبة أبي بكر بعد البيعة
- ٤٧ إرسال جيش أسامة بن زيد^١
- ٥١ وصية أبي بكر الجيش
- ٥٣ إمارة باذان على اليمن^٢ في عهد رسول الله
- ٥٥ ظهور المتنبين في بلاد العرب
- ٥٨ قتل الأسود العنسي
- ٦٠ قتال أهل الردة
- ٦٣ الإغارة على المدينة
- ٦٥ عودة أسامة سنة ١١هـ (سبتمبر سنة ٦٣٢ م).

- إرسال البعوث إلى المرتدين شعبان سنة ١١ هـ (تشرين الأول أكتوبر سنة ٦٣٢ م)..... ٦٧
- أسر عيينة بن حصن ٧٨
- هزيمة بني تميم وقصة مالك بن نويرة..... ٧٩
- زواج خالد ٨٣
- موقعة اليمامة آخر سنة ١١ هـ وبدء سنة ٦٣٣ م..... ٨٧
- محاولة اغتيال خالد..... ٩٧
- زواج خالد للمرة الثانية..... ٩٩
- أسماء من قتل باليمامة من مشهوري الصحابة..... ١٠١
- أسجاع مسيلمة ١٠٤
- أعمال مسيلمة المشؤومة..... ١٠٧
- ردة أهل البحرين^١ سنة ١١ هـ (٦٣٢ - ٦٣٣ م)..... ١١١
- كرامة العلاء بن الحضرمي..... ١١٤
- حرب الخنادق..... ١١٥
- المسير إلى دارين وكرامة أخرى للعلاء..... ١١٦
- كتاب العلاء لأبي بكر..... ١١٩
- ردة اليمن..... ١٢٣
- ردة حضرموت وكندة..... ١٢٥
- مسير خالد إلى العراق وصلح الحيرة سنة ١٢ هـ - ٦٣٣ م..... ١٢٩
- موقعة ذات السلاسل..... ١٣٢
- موقعة الولجة^١ شهر صفر سنة ١٢ هـ - إبريل سنة ٦٣٣ م..... ١٣٦
- خطبة خالد..... ١٣٨

- موقعة أليس^١ شهر ربيع الأول سنة ١٢هـ - أيار مايو سنة ٦٣٣ م
 ١٣٩
- نهر الدم..... ١٤١
- حصار الحيرة وتسليمها ربيع الأول سنة ١٢هـ - أيلول سبتمبر سنة
 ٦٣٣ م..... ١٤٣
- خالد يتناول السم الزعاف فلا يؤثر فيه..... ١٤٨
- صلاة الفتح..... ١٥٠
- موقعة دومة الجندل شهر رجب سنة ١٢هـ - أيلول سبتمبر سنة ٦٣٣ م
 ١٥٥
- البعوث إلى العراق شهر شعبان سنة ١٢هـ - تشرين الأول أكتوبر سنة
 ٦٣٣ م..... ١٥٧
- غزو الشام سنة ١٢- ١٣هـ- ٦٣٣ - ٦٣٤ م..... ١٦٢
- وصية أبي بكر ليزيد بن أبي سفيان..... ١٦٥
- الظروف الملائمة لفتح الشام..... ١٦٩
- مسير خالد بن الوليد من العراق إلى الشام وموقعة اليرموك..... ١٧٣
- التحام الجيشين وانتصار المسلمين..... ١٧٧
- إسلام جرقة..... ١٨١
- وفاة أبي بكر الصديق رضي الله عنه ٢٢ جمادى الآخرة سنة ١٣هـ
 (٢٣ آب أغسطس سنة ٦٣٤ م)..... ١٩١
- أبو بكر يستشير أصحابه في عمر..... ١٩٤
- عمل أبي بكر ومنزله مدة خلافته..... ٢٠١
- قضاته وكتابه وعماله..... ٢٠٧
- خاتم أبي بكر..... ٢١٣
- خاتمة في حياة خالد بن الوليد (سيف الله)..... ٢١٦

-

.

.

.



• $\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$

•

•

•

•

•

1. The first step in the process of identifying a problem is to recognize that a problem exists. This is often done by comparing current performance to a desired state or goal. For example, a manager might notice that sales are declining or that customer satisfaction is low. Once a problem is identified, the next step is to define it more precisely. This involves determining the scope of the problem, its causes, and its effects. For instance, a manager might define a problem as "a 10% decrease in sales over the last quarter, primarily due to a loss of market share in the competitive market." The third step is to analyze the problem. This involves gathering data, identifying key factors, and determining the underlying causes. For example, a manager might analyze sales data to identify trends, compare performance to competitors, and identify areas where the company is losing market share. The fourth step is to generate potential solutions. This involves brainstorming ideas, evaluating options, and selecting the most promising solutions. For instance, a manager might generate several potential solutions, such as increasing marketing efforts, improving customer service, or developing new products. The fifth step is to implement the chosen solution. This involves developing a plan, allocating resources, and executing the plan. For example, a manager might implement a solution by increasing marketing efforts, hiring additional staff, or launching a new product line. The final step is to evaluate the results. This involves monitoring performance, comparing it to the desired state, and making adjustments as needed. For instance, a manager might evaluate the results of a solution by tracking sales, customer satisfaction, and market share over time.

.() ():

.

.

):

(

.

:

)

:

.

.(

:

**

**

()

()

:

:

:

:

**

**

**

)

(

{

}

.

.

.

.

.

.

:

:

:

.

:

.

:

:

:

:

:

:

.

:

.

.

. ()



:

:

. ()

. ()
" " ()

.

.

.()

:

: . : . :

**

**

:

.

.

.

.

} .

{

):

.(

:

):

.

.

.(

:

.

:

.

:

.

.

:

.

:

.

:

:

.

()

:

()

:

()

:

()

.

:

:

.

.

:

.

.

()

()

()

()

()

. ()

()

.

()

.

()

()

.

•
()

-

•
()

•
()

)

(

.

.

.

(

)

.

.

)

(

.

.

)

:(

.

.

-

)

(

()

:

.

.

()

.

.

:

-

)

.

()

()

()

∴

() :
.() :

:

.

()

: -)

}: .

} {
. {

.
()

. ()

.

-

:

)

.(

:

()

)

.

: ()

()

:

.(

)

()

.(

. : ()

: ()

" :

:

"

.

:

.

.

.

.

. : .

(:

.(

:

)

.

.(

):

.(

):

.(

.

)

:(

.

)

):

(

(

():

.

:

()

:

)

.

.(

.

.

:

:

.

.

.

) : -

()

()

() :

()

()

()

()

.

.

:

:

:

.

.

:

:

.

.

:

.

.

.

==

. . .

-

()

()

}:

{

:

):

()

-

()

-

-

.(())
() ()

.

.

-

-

.

_____ : ()

) : .

(..

:

)

.

.

.(

.

.

:

):

: (

.

.

()

.

: ()

-

:

)

. ()

.

()

()

)

-

(-

()

:

): . ()

()

.

.

.

.

: ()

()

.(

.

:

.

.

.

.

·
:
)

.(

:
)

.(

:

·
:
)

.(

:

:

·

·

:

)

.(

:

)

.

.

(

-

()

-

.

()

: : -)

.

.

.() .

.

.(

()

.

-

.

:

.

:

.

.

:

()

.

:

- 1 -

- 2 -

- 3 -

- 4 -

- 5 -

- 6 -

- 7 -

- 8 -

- 9 -

- 10 -

-

.

.

:

.

-

()

()

()

.

.

.

.

.

.

()

()

()

.

()

:

:

()

:

==

-

-

.

.

.

-

-

()

()

.

.

.

:

.

:

()

:

()

.

·
()

·

) :

· ()

· : ()

: ()

·

·

-

()

()

()

. : ()

. ()

. ()

()

: ()

)

.(

-

()

.

.

:

): .

.(

: ()

.

()

·
()

·

· ()
· : ()

)

.(

-

:

.

:

- ۱ -

.

.

:

- ۲ -

:

- ۳ -

.

.

- ۴ -

.

:

- ۵ -

.

:

- ۶ -

.

:

- ۷ -

: - 8 -

: - 9 -

: - 10 -

: - 11 -

:

)

.

.(

.

)

.

.

{

}





.



.



.



.



:

.



()



.

.

.

.

.(

.

:

.

)

" "

.

.

.

.

.

.

.(

.

-

()

()

: ()

()

()

()

()

:

()

()

()

:

-

.

-

:

:

()

)

(

.

.

:

()

.

•

-

:

•

.

. ()
:()
.()

.

: .

.

. : ()
. : ()



()

.():

. : ()

. -
) : . ()
 (()
 ()
 ()
 :
 ()

. : ()
 . : ()
 . () ()
 ()
 . : ()

:

()

()

() :

:

() ()

.

.

.

. ()

. ()

:

.

.

...

.() .

•

-

.

.

.

.

.

/

.

.

.

.

:

.

)

.(

:

.

)

.(

:

.

)

.(()

) ()

(

()

()

: ()

-

-

.

):

(

.

.

.

.(

)

(

)

()

()

.

.

)
() ()
:
.
- -)
- -
:
.)
.
.()
:
.()

.

.

:

)

.(

.

(

)

.

(

)

)

()

)

(

()

:

.

()

)

.(

):

.

(

:

-

-

.

.

:

.

.

()

."

"

"

"

.

: . :

.

:

)

:

()

()

()

.(

. : ()

. ()

. ()



()

: ()

-

) :
: (

:

)

.(

):

.()

)

(



.()

()

. 1

. 2

. 3

. 4

. 5

. 6

. 7

. 8

. 9

. 10

. 11

. 12

. 13

. 14

. 15

. 16

. 17

. 18

. 19

. 20

. 21

. 22

. 23

. 24

. 25

. 26

. 27

. 28

. 29

. 30

. 31

. 32

. 33

. 34

. 35

. 36

. 37

-

.

.

()

.

The ."

()

.Musilam Encyclopaebis of Islam

.

() - ١ -

() () : () - ٢ -

- ٣ -

() الشديد.

()

: ()

: ()

. . . - 2 -

.
.
.
. - 0 -

.
.
.
.
. - 7 -

.
.
.
.
.
.
.

-

.

()

:

.

()

()

()

·
:
()

· ()

) :
(

·

·

:

-

-

: ()

· ()

.

:

()

()

.

()

.

:

()

.

:

()

()

()

.

. : ()

()

(-)

-

.

.

()

.

: ()

.

()

.

)

:

(

)

.

.

.

.(

()

):

.(

.

()

):

. (

):

. (

-

()

.

.

()

()

.

()

.

. : ()

. : ()

-

.

-

.

. ()

()

-

.

:

)

.(

:

)

.(

.

.

-

.

:

.

-

:

:

()

- 1 -

()

-

:

)

.(

):

.(

-

.

Mahra

.Mahara

()

()

()

()

()

()

.

:

()

.

:

()

(,)

.

.

()

.

-

:

.

() :

(

:

)

.(

:

()

: ()

: ()

-

.

.

()

()

()

:

==

: ()

:

.

.

' :

:

:

.

.

.()

:

()

-

()

-

.

()

.

.

()

()

() :

:

: ()

()

)

.(

.()

.
):

:

(

.

: ()

.

.

-

()

.

()

.

.

)
()

-
(

()

()

()

-

: ()

-

()

.

()

,

.

()

.

()

.

()

-

-

()

.

-

:

()

)

.(

. ()

()

-

-

.

.

:

()

:

.

.

.

.

:

.

.

.

)

(

.

.

:

-

)

.(

. .)

.(

()

:

.

-

.() :
)
()

()

-

-

)

(

()

(

)

:

).)

.(

.

:

()

- 1 -

- 2 -

- 3 -

- 4 -

:

:

-

-

-

-

-

()

:

-

:

()

:

-

:

-

:

-

-

-

-

()

()

. -

-

. -

-

.

. -

-

. -

-

. -

-

.

. -

-

. -

-

.

-

.

-

.

:-

.

· -
·
· : :
·) · :
· (·)
· ()
·

()

•

•

•

•

.) :

(

•

-

.

•

.

-

2021

.

.

.() ()

.

.

.

()

-

: ()
()
()
)

(

()

.

.

()

. ()

.

.

" " : ()
" " ()

.

-

-

.

)

. ()

(

.

"

"

()

()

.

.

.

"

"

()

-

-

-

.

-

.

-

) :

) :

(

(

) :

(

:

()

(,)

:

:

.

-

.

-

.

:
"
()

. : ()

.

“

()

()

.

”

”

()

.

-

-

-

-

.

.

)

(

):

(

(

)⁽¹⁾

(1)

:

:

.

() ()

.

.

.

: ()

:

-

)

()

()

() ()

()

-

.

.

.

: ()

.

()

.

.

: ()

.

-

.

.

.

-

()

: ()

()

.
) :

(

()

()

.(Theodore)

(()

:

.

)

.

.(

,

.

.

.

):

(

.

.

) :

(

()

: ((

()

):

.(

()

-

-

-

: ()

: ()

"

"

.

-

()

()

:

.

)

()

.

()

.(

.)
()

.)
:
()

.) ()

.) ()

:

-

21,000

7,000

9,000

3,000

39,000

:

10,000

20,000

20,000

,

,

()

:

- 1 -

- 2 -

- 3 -

()

()

:

: ()

()

"

": "

."

:

. . .)
.
.():
.):
(" "
:
:
- ==
-
().
()

() -

:

)

.(

.() :

:

:

:

.
.

⋮

.

.

.

.

.

⋮

-

-

-

-

-

-

-

-

-

-

1. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{2} = \frac{1}{4}$ -

2. $\frac{1}{2} \times \frac{1}{3} = \frac{1}{6}$ -

3. $\frac{1}{3} \times \frac{1}{3} = \frac{1}{9}$ -

4. $\frac{1}{4} \times \frac{1}{4} = \frac{1}{16}$ -

5. $\frac{1}{5} \times \frac{1}{5} = \frac{1}{25}$ -

6. $\frac{1}{6} \times \frac{1}{6} = \frac{1}{36}$ -

7. $\frac{1}{7} \times \frac{1}{7} = \frac{1}{49}$ -

8. $\frac{1}{8} \times \frac{1}{8} = \frac{1}{64}$ -

9. $\frac{1}{9} \times \frac{1}{9} = \frac{1}{81}$ -

10. $\frac{1}{10} \times \frac{1}{10} = \frac{1}{100}$ -

11. $\frac{1}{11} \times \frac{1}{11} = \frac{1}{121}$ -

12. $\frac{1}{12} \times \frac{1}{12} = \frac{1}{144}$ -

13. $\frac{1}{13} \times \frac{1}{13} = \frac{1}{169}$ -

14. $\frac{1}{14} \times \frac{1}{14} = \frac{1}{196}$ -

15. $\frac{1}{15} \times \frac{1}{15} = \frac{1}{225}$ -

16. $\frac{1}{16} \times \frac{1}{16} = \frac{1}{256}$ -

17. $\frac{1}{17} \times \frac{1}{17} = \frac{1}{289}$ -

18. $\frac{1}{18} \times \frac{1}{18} = \frac{1}{324}$ -

19. $\frac{1}{19} \times \frac{1}{19} = \frac{1}{361}$ -

20. $\frac{1}{20} \times \frac{1}{20} = \frac{1}{400}$ -

21. $\frac{1}{21} \times \frac{1}{21} = \frac{1}{441}$ -

22. $\frac{1}{22} \times \frac{1}{22} = \frac{1}{484}$ -

•

-

/

/

/

.

.

•

:

-

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

.

⋮

)

.(

.

.

.

.

):

.(

(

-

)

-

.

,

.

:

)

.(

:

)

.(

.

.

-

-

.

.

()

:

**

**

**

**

**

**

.

-

()

(())

.

.

:

"

"

)

.

.(

):

() . (

)

(

-

()

:

.

()

()

∴ .

.

. ()

.

.

()

" " ()

()

()

.
 .
 : .
 : . . :
)
 (:
 :
)
 .() :
 : . :
)
 . (.) :
) :

() : ()
 : . ()
 () : .
 .
 .
 .
 : -)
 : ()
)
 .
 .
 .

:

.

.(

-

.

.

.

.

():

.

.

.

-

()

() ()

)

(

)

-

(

)

):

(

(

.

) :

(

) :

(

:

.

.(

)

.

.

.

-

.

.

.

-

):

): (

.(

()

) :

·

:

·

:

:

:

·

:

·

·

·

:

()

-

:

·

. :

.

. { }

.(

.

:

-

:

.

.

:()

.

.

.

:()

.

.

.

.

()

()

()^()

:()^()

: ()

: ()

:()

:()

. ()

.

) .
(

.

() ()

:

:

.

.

:

:

.

.

.

:

()

∴

∴

∴

∴

∴

∴

∴

∴

()

∴

()

∴

()

∴

∴

∴

∴

∴

∴



.() : -

- ۱ -

- -

- ۳ -

: - ۴ -

- ۵ -

- ۶ -

- ۷ -

- ۸ -

- ۹ -

- 10 -

- 11 -

- 12 -

- 13 -

- 14 -

- 15 -

- 16 -

- 17 -

- 18 -

- 19 -

- 20 -

- 21 -

- ۲۲ -

- ۲۳ -

- ۲۴ -

- ۲۵ -

:

.()- ۲۶ -

): - ۲۷ -

.() : (

.

.

.

() :

)

(

-

.

.

.

.

.

.

.

.

.

-

):

.

"

"

:

.

.(

()

)

:

"

:

"

)

.

:

" :

"

:

" :

.

"

.(

.

)

.(

()

):

.(

)

.(

.

.

.

)

.(

):

.(

()

:

:

.

:

.

.

()

:

.*

.*

) : .

) : (

.

(

):

.(

.

.

.

:

)

.(

)

(-

()

.

()

.

:

.

:

**

**

**

:

.

.()

()

.