النية الصالحة في التجارة

س: من المباحات التي قلنا أن النية تجعلها عبادة وطاعة مهنة التجارة، فكيف يكون للتاجر نية تجعل عمله طاعة وعبادة؟

ج: الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه، وبعد.

فكل الحرف المباحة والمهن المشروعة من التجارة والزراعة والصناعة وغير ذلك، يستطيع ممتهنها أن يجعلها عبادة لله تعالى، يبلغ بها درجة الصديقين، وينال بها مصاحبة الأبرار في الدار الآخرة، وذلك إذا مارسها بنية صالحة، والتزم فيها ضوابط الإسلام فلم يرتكب بها محرماً، ولم يمارس ظلماً، ولم يجر على حق إنسان.

س: ماذا ينبغي أن ينوى التاجر أو الصانع أو صاحب الحرفة والمهنة بممارسة العمل الذي يمارسه؟

ج: ينبغي أن تكون نيته في ذلك نفع نفسه ونفع الآخرين الذين يتعاملون معه، وأن يكثر من النيات الصالحة في قيامه بالعمل الذي يقوم به، مثل أن ينوى بعمله أن يحصل على عائد يعف به نفسه وينفق منه على أهله وولده، ويتصدق بالفضل على المحتاجين ويدفع الضرائب ليسهم في النفع العام للمجتمع، وأن يقدم سلعة تغنى أمته عن الحاجة للأمم الأخرى، وهناك عشرات النيات يستطيع ممارس الحرفة أو المهنة أن يستحضرها، وكلها داخل تحت النية العامة، وهى قصد نفع نفسه ونفع الآخرين.

س: هل تكلفي النية الصالحة ليكون العمل المباح طاعة وعبادة؟

ج: بالقطع لا تكفى النية الصالحة، بل لابد أن يتلازم معها أداء العمل على الوجه المشروع طبقاً للضوابط الشرعية، فلا تكفى النية الحسنة ما لم تكن الممارسة منضبطة بشريعة الله تعالى، وخالية من ظلم الناس وغشهم، فمن ظلم أو غش أو كذب أو قام

بأي ممارسة خاطئة، فإنه يكون قد أضر بالآخرين، وخالف نيته التي بينا أنها ينبغي أن تتمثل في قصد نفع نفسه ونفع الآخرين، فكل ضرر يقع على الشخص الذي يعامله صاحب الحرفة أو المهنة فهو ظلم، وهو مطالب بالعدل مع الجميع، والعدل أن لا يضر بأخيه الذي يتعامل معه.

س: هل هناك ضابط محدد يحدد العدل والظلم في معاملة الناس؟

ج: الضابط الإجمالي في ذلك أن يحب لأخيه ما يحبه لنفسه. فكل ما لا يرضاه لنفسه لو عامله به غيره فعليه أن يتجنبه في معاملته للآخرين، فكل ما لو عومل به شق على نفسه، وثقل على قلبه، فينبغي أن لا يعامل غيره به. هذا بإجمال ويمكن أن نفصل ذلك في أمور أربعة:

أولها: أنه لا ينبغي أن يثنى على بضاعته، أو سلعته، أو عمله الذي يقوم به، ذلك أنه إن كان يصف الصنعة أو السلعة بما ليس فيها فهو كذاب، وإن كان يثنى عليها بما فيها مما يعلمه الناس فهو كلام بغير فائدة أو هذيان، والذي يباح هنا فقط أن يبين للمتعامل معه أوصافاً في السلعة لا يعرفها فيها، فهو من باب التعليم، والتوضيح، وبيان ما يمكن لأخيه أن يستفيد به من هذه السلعة، ولا ينبغي أن يحلف على شيء البته لا على سعر السلعة، ولا على أوصافها، ولا على أي ميزة فيها، حتى لا يدخل تحت الوعيد لمن ينفق سلعته بالحلف.

ثانيهما: أن يظهر عيوب السلعة إن كانت لها عيوب، ولا يكتم منها شيئاً ولا يعتمد على رؤية المشترى لها، فإن أخفى شيئاً من عيوب السلعة كان غاشاً ظالماً، وكان تاركاً للنصح في المعاملة، والغش والظلم حرام والنصح للغير واجب، ويدل على حرمة الغش الحديث الذي يعرفه الكثير من الناس عندما مر النبي ﷺ بشخص يبيع طعاماً، فأدخل يده الشريفة فيه فأصابت بللاً، فقال: «**مَا هَذَا يَا صَاحِبَ الطَّعَامِ؟**»

فَقَالَ: أَصَابَتْهُ السَّمَاءُ يَا رَسُولَ اللَّهِ قَالَ: «أَفَلَا جَعَلْتَهُ فَوْقَ الطَّعَامِ حَتَّى يَرَاهُ النَّاسُ»، ثُمَّ قَالَ: «مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنِّي» وَقَدْ أَخْرَجَ مُسْلِمٌ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: «مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا». ويدل على وجوب النصيحة الحديث الذي يعرفه الكثيرون أيضاً، وهو قول النبي ﷺ: «الدِّينُ النَّصِيحَةُ»، قِيلَ: لِمَنْ يَا رَسُولَ اللهِ؟ قَالَ: «لِلَّهِ وَلِكِتَابِهِ وَلِنَبِيِّهِ وَلِأَئِمَّةِ الْمُسْلِمِينَ وَعَامَّتِهِمْ». وكذلك قول النبي ﷺ: «لَا يَحِلُّ لِأَحَدٍ يَبِيعُ شَيْئًا إِلَّا يُبَيِّنُ مَا فِيهِ، وَلَا يَحِلُّ لِمَنْ يَعْلَمُ ذَلِكَ إِلَّا يُبَيِّنُهُ».

س: أليس هذا أمراً شاقاً لا يقوم به إلا الورع من الناس؟

ج: بلى. إنه لأمر شاق على الكثيرين، ولذلك يختار كثيرون التخلي للعبادة والعزلة عن الناس، مثل الاعتكاف في المساجد مثلاً، لأن القيام بحقوق الله تعالى مع المخالطة والمعاملة، مجاهدة لا يقوم بها إلا الورعون كما ذكرت، بل لا يقوم بها إلا الصديقون.

س: ما الذي ييسر للناس القيام بحقوق الله تعالى مع المخالطة والمعاملة التي لابد منها لقيام الحياة؟

ج: الذي ييسر ذلك ويجعله متحققاً بدرجة من الدرجات أن يعتقد المتعامل ويذكر نفسه دائماً أن إخفاءه العيوب وترويجه السلع لا يزيد في رزقه، بل يمحقه ويذهب بركته، فقد قال ﷺ: «الْبَيِّعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا» فلا يزيد مالٌ من خيانة، كما أنه لا ينقص مالٌ من صدقة، فربما بارك الله تعالى في القليل ليكون سبباً في سعادة الدنيا وسعادة الآخرة، وربما نزع الله بركة الآلاف المؤلفة حتى تكون سبباً لهلاك جامعها من الحرام في الدنيا والآخرة.

وكذلك مما ييسر على المرء القيام بحقوق الله تعالى مع المخالطة والمعاملة أن يتيقن أن ربح الآخرة خير من ربح الدنيا، ففوائد المال في الدنيا تنقضي بانقضاء

العمر، وتبقى مظالمها وأوزارها بقاءً سرمدياً ولا يصح من العاقل أن يؤثر الفاني على الباقي.

س: لقد قلنا إن الواجب على المتعامل أمور أربعة. وقد ذكرنا أمرين فما الأمران الآخران؟

ج: الأمر الثالث من الأربعة أن يفي بالكيل والميزان، وأن يرجح إذا أعطى، وينقص إذا أخذ، حتى يضمن أنه لم يظلم، إذ العدل المطلق صعب التحقق، وليس المقصود بالكيل والوزن إلا مثال من الله تعالى على ضرورة إعطاء الحق كاملاً، وهو جار في جميع الأعمال، وكل مكلف صاحب موازين في أفعاله وأقواله وخطراته.

والأمر الرابع أن يصدق في السعر ولا يخفى منه شيئاً، وكل ما يؤثر على السعر من أفعال وسلوكيات قد نهى عنه رسول الله ﷺ عندما نهى عن النجْش وعن تلقى الركبان، فكل ذلك يدل على أنه ليس للمتعامل أن يغتنم فرصة وينتهز من صاحبه غفلة، فيخفى عن البائع غلاء السعر، أو يخفى عن المشترى تراجع أسعار السوق، فإن فعل كان ظالماً، تاركاً للعدل والنصح لإخوانه.

هذا والله ولى التوفيق