

السماحة في المعاملات منهج إسلامي غير مسبوق

لما كانت السماحة خلقاً إنسانياً رفيعاً فقد حرصت الشريعة الإسلامية على الدعوة إليها لأنها تعود جميعها بالخير والسعادة والهناء على الفرد وعلى المجتمع، والسماحة في مضمونها تعني كلمه تدل على الجود والتساهل وتكون في العقود كالبيع والشراء وكذلك تكون في المبادلات كالأخذ والإعطاء على وجه الصلة والبر كالهديّة والوصية... وغيرها (1).

بين السماحة والجشع:

أولاً: معلوم أن الأشياء تتميز بضدها فقيمة البياض ومعناه الجميل يكون أوضح ما يكون إذا رؤى السواد بجانبه كذلك نستطيع إدراك معنى السماحة والتساهل بوضوح ويسر عن مقارنتها بضدها من (الجشع والطمع) الذي لا هو بالقليل من الرزق يقنع، ولا بالكثير يشبع فمثله كالذي يشرب ولا يرتوى وكالذي يأكل ولا يشبع أن هذه الصفات الذميمة قد انتشرت فيها انتشاراً كثيراً وأصبحت دنيا الناس خالية من التراحم والتعاطف والنبي صلى الله عليه وسلم قد أخبر في الحديث في البخاري من حديث جابر: "رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى-".

ورب العزة قد أخبر: {مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَعِفُهُ لَهُ، وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ} [الحديد: ١١]، أصبح هذا التعامل مستهجنًا وعزيزاً في دنيا الناس فالكل يريد أن يعيش حياته طويلاً وعرضاً آخذاً لا معطياً غالباً

(1) من مقال للدكتور/ عبد الحكم الصعيدي.

غير مغلوب غير قانع بما قسمه الله له فشاع في دنيا الناس من جراء ذلك (الغلاء والبلاء والوباء والزلازل والفتن والمحن) لأن غيلان الطمع والجشع طغت على النفوس.

وكما قال النبي صلى الله عليه وسلم: "لو كان لابن آدم واديان من ذهب لتمنى أن يكون لهما ثالث ولا يملأن عين ابن آدم إلا التراب ويتوب الله على من تاب-، إلا أن الإسلام له رأي آخر.

ثانيًا مظاهر السماحة في التعامل:

لقد وضع الإسلام الضوابط الأساسية والأخلاق الرحيمة بمختلف أنواع التعاملات التي يقوم بها الناس حيث لو اتبعوها لاستطاعوا إن يتخلصوا من كثير من المعوقات ومن هذه المظاهر:

1 - وجوب العلم بأحكام البيع والشراء:

فلابد من معرفة الناس أحكام البيع والشراء حتى تكون تلك التعاملات موافقة لشرع الله تعالى لكي تعود على أصحابها بخيري الدنيا والآخرة وذلك لأن التعاملات الآن في مجال التجارة تقوم على (الفهولة - الشطارة).

وكل هذه المفاهيم لا تدل إلا على معنى واحد ألا وهو النصيب فقد أصبح التجار يعرفون كل شيء عن فنون التجارة ماعدا شيئاً واحداً هو فقه المعاملات وقد كان الخلفاء الراشدون وغيرهم يؤكدون على ضرورة ذلك.

فقد روى أن الفاروق عمر ☺ كان يطوف بالسوق ويضرب بعض التجار بالدرّة ويقول: (لا يبيع في سوقنا من لم يتفقه في ديننا وإلا أكل الربا شاء أم أبى).

وعند الطبراني أنه صلى الله عليه وسلم قال: "طلب الحلال واجب على كل مسلم-".

2 - التحلي بالصفات الفاضلة:

فعلى المرء أن يكون حس اللقاء، طلق الوجه، سهلاً، لين، لا يغالي في سلعته، ولا يبخس الناس أشياءهم ومن أجمل الصفة (الأمانة)، فينبغي أن يكون ناصحاً لأخيه، غير غاش له أو مخادع وبها تنصلح أمور كثيرة.

3 - البعد عن الأساليب الملتوية في ترويج السلعة ومنها:

* الغش: وهي ظاهرة أخلاقية بغیضة تعاني منها المجتمعات عند ضعف الوازع الديني وعلي قدر غيابه علي قدر ما يكون الغش والتدليس.

الإيمان الكاذب وتلك آفة أخرى يجب الإقلاع عنها وفيها ترويج للسلعة بالإيمان الكاذب بغرض الإخفاء من العيب أو طمعا في إعلاء سعرها وقد قال صلى الله عليه وسلم: "الحلف منفقة للسلعة ممحقة للكسب-".

* التطفيف في الكيل: فقد حرم الإسلام تطفيف الكيل وخسران الميزان والتلاعب بالمعايير التي تعارف عليها الناس في ضبط مقادير السلع.

قال الله تعالى: ﴿وَبَلِّغْ لِلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا كَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ﴿٣﴾﴾ [المطففين: ١ - ٣].

مر النبي صلى الله عليه وسلم على رجل يزن بالأجر فقال له

صلى الله عليه وسلم: "زن وأرجح-".

* البيع علي بيع أخيه: وهذا أمر منهي عنه شرعا لأنه يورث العداوة ويفتح علي الناس أبواب الشر والمتاعب التي لا حصر لها والمقصود بهذا أي بعد إتمام الصفقة والإيجاب والقبول بين البائع والمشتري، أما ما كان علي سبيل (المزايدة) المزداد بين الناس فلا بأس به شريطه ألا تكون زيادة مفتعلة أو يقصد بها الأضرار بالغير أولا يكون ينوي الشراء أصلا.

قال صلى الله عليه وسلم: "لا يبع أحدكم علي بيع أخيه-".

* الاحتكار: وهو حبس السلعة ليقل المعروض منها فيرتفع السعر بين الناس (السوق السوداء) ولا سيما إذا ما كان في الغذاء والكساء والسلع المضروبة.

قال صلى الله عليه وسلم: "من احتكر فهو خاطيء-".

عند أحمد والحاكم وغيره قال صلى الله عليه وسلم: "من احتكر الطعام أربعين ليلة فقد برئ من الله وبرئ الله منه-".
معاملة ليس لها مثيل (إقالة النادم).

من الأمور التي حض الإسلام عليها ولا تكاد تجد مثيلها في معاملات أهل الأرض جميعا (إقالة النادم) من المبتاعين (البائع أو المشتري) وذلك بشرط قيام كل من العوضين (السلعة والتمن) وهي حسبه الله تعالى فمن باع سلعة ثم ظهرت حاجته إليها فله أن يطلب من صاحبه الإقالة وفسخ العقد قائلها (أقاني عثرتي أقال الله عثرتك).

وحكم الإقالة أنها فسخ لا بيع جديد.

وعن أبي داود عن بن ماجه من حديث أبي هريرة أنه صلى الله عليه وسلم قال: "من أقال مسلماً أقال الله عشرته-".

* * *