283602 ـ ویژگی‌های بازرگان مسلمان امانت‌دار

سوال

قواعد اساسی تجارت یا حدود آن چیست؟ به این معنا که اکنون رقیبانی دارم که برخی از آن‌ها مدام در حال مراقبت و جاسوسی از رقیب خود هستند و برخی دیگر با این منطق که «در تجارت رحم وجود ندارد» یا «اگر من این کار را نکنم او با من خواهد کرد»، رقیب را در هم می‌کوبند؛ انجام چه کاری با رقیبان برای من مجاز است؟ اما دربارۀ برخورد با مشتریان، مثلاً برای ترغیب آن‌ها به خرید، آیا حق دارم افرادی را اجیر کنم تا به مشتریان توصیه کنند از محصولات من بخرند در حالی که مردم گمان می‌کنند آن‌ها مشتری هستند نه اجیر، و هدفم فقط شناساندن محصولاتی باشد که در آن‌ها تقلب نمی‌کنم؟ حکم این کار چیست؟ و آیا بر من واجب است که مثلاً طبق بند امانت‌داری، مشتریان را از منابع مواد اولیۀ محصولاتم باخبر کنم، با توجه به اینکه این بخشی از اسرار تجاری است؟ چگونه می‌توانم در سایۀ شبهات فراوان در برخورد با مشتریان و رقیبان کاری، بازرگانی امانت‌دار باشم؟ و آیا منبع علمی‌ای وجود دارد که به عنوان مرجع روزانه برای بازرگان مناسب باشد؟

پاسخ مفصل

الحمدلله.

نخست:

شایسته است بازرگان به مجموعه‌ای از ویژگی‌ها و اخلاق نیکو آراسته باشد تا خداوند در تجارت و روزی او برکت دهد. برخی از این ویژگی‌ها عبارتند از:

- تجارت او را از یاد الله، نماز و ادای حق پروردگار در مالش باز ندارد؛ الله تعالی بندگان مؤمن خود را که تجارت از طاعت او بازشان نمی‌دارد ستوده و فرموده است: رِجَالٌ لَّا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ * لِيَجْزِيَهُمُ اللَّهُ أَحْسَنَ مَا عَمِلُوا وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ وَاللَّهُ يَرْزُقُ مَن يَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ [نور: ۳۷ـ۳۸] (مردانی که نه تجارت و نه معامله‌ای آن‌ها را از یاد الله و برپاداشتن نماز و پرداخت زکات باز نمی‌دارد؛ آن‌ها از روزی می‌ترسند که در آن دل‌ها و چشم‌ها زیر و رو می‌شود * تا الله پاداشی بهتر از آنچه انجام می‌دادند به آنان بدهد و از فضل خود بر آن‌ها بیفزاید؛ و الله به هر کس که بخواهد بی‌حساب روزی می‌دهد.)
- در پی روزی حلال باشد و مال حرام وارد زندگی خود و خانواده‌اش نکند؛ الله تعالی می‌فرماید: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا

.(تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ [نساء: ۲۹] (ای کسانی که ایمان آورده‌اید، اموالتان را در میان خود به باطل نخورید

- از شبهات دوری کند؛ در حدیث آمده است: «هر کس از شبهات بپرهیزد، دین و آبروی خود را پاک نگاه داشته و هر .(کس در شبهات بیفتد، در حرام افتاده است». (بخاری: ۵۲ و مسلم: ۱۵۹۹
- به نیکی، راستی و تقوای الهی آراسته باشد؛ از حکیم بن حزام رضی الله عنه روایت شده که رسول الله ﷺ فرمودند: «دو طرف معامله تا زمانی که از هم جدا نشده‌اند حق فسخ [خیار] دارند؛ پس اگر راست گفتند و عیوب را بیان کردند، در معامله‌شان برکت داده می‌شود، و اگر کتمان کردند و دروغ گفتند، برکت معامله‌شان از بین می‌رود». .((بخاری: ۱۹۷۳ و مسلم: ۱۵۳۲
- همچنین از اسماعیل بن عُبید بن رِفاعه از پدرش و او از پدربزرگش روایت شده که او همراه پیامبر ﷺ به مصلّی رفت؛ ایشان مردمی را دیدند که خرید و فروش می‌کردند، پس فرمودند: «ای گروه بازرگانان!» آن‌ها پاسخ رسول الله ﷺ را دادند و گردن‌ها و نگاهشان را به سوی ایشان بلند کردند؛ ایشان فرمودند: «همانا بازرگانان در روز قیامت گناهکار [فُجّار] برانگیخته می‌شوند، مگر کسی که تقوای الهی پیشه کند و نیکی ورزد و راست بگوید». (ترمذی: ۱۲۱۰ .(و ابن‌ماجه: ۲۱۴۶؛ آلبانی در «صحیح الترغیب» آن را صحیح دانسته است
- غافل نشدن از صدقه؛ قیس بن ابی‌غرزه می‌گوید پیامبر ﷺ می‌فرمودند: «ای گروه بازرگانان، همانا معامله با سخنان بیهوده (لغو) و سوگند همراه می‌شود، پس آن را با صدقه درآمیزید». (ترمذی: ۱۲۰۸ و ابوداوود: ۳۳۲۶؛ آلبانی در .(«صحیح أبي داود» آن را صحیح دانسته است
- سعهٔ صدر و آسان‌گیری؛ از جابر بن عبدالله رضی الله عنهما روایت شده که رسول الله ﷺ فرمودند: «الله رحمت .(کند مردی را که هنگام فروش، خرید و هنگام مطالبهٔ حق خود، سهل‌گیر و باگذشت باشد». (بخاری: ۱۹۷۰
- مهلت دادن به بدهکار تنگدست یا بخشیدن او؛ از ابوالیسر رضی الله عنه روایت شده که پیامبر ﷺ فرمودند: «هر .(کس به تنگدستی مهلت دهد یا از طلب او بگذرد، الله او را در سایهٔ خود جای می‌دهد». (مسلم: ۳۰۰۶
- دوری از معاملات حرام و ویژگی‌های ناپسندی که شایستهٔ مسلمان نیست، مانند ربا، فروش غرر (مخاطره‌آمیز)، بیع .عِینه، تجارت در محرمات، تقلب، دروغ و فریب
- همچنین شایسته است بازرگان مسلمان نسبت به مکارم اخلاق حریص باشد؛ مانند پذیرفتن فسخ معامله از فرد پشیمان، یاری نیازمند و دوست داشتن آنچه برای خود می‌پسندد برای هم‌صنفان خود. او باید برای خود و برادران .مسلمانش بسیار دعا کند که الله آن‌ها را با حلال خود از حرامش بی‌نیاز کند و با فضل خود از دیگران غنی سازد

او باید به خوبی بر خداوند توکل کند و قلبش به پروردگارش که مسبب‌الاسباب و روزی‌دهندهٔ همهٔ آفریدگان است وابسته باشد.

همچنین باید از طمع، آزمندی، بخل، کم‌فروشی، احتکار و دیگر ویژگی‌های مذموم دوری کند و به ضد آن‌ها یعنی راستی، خوش‌رفتاری، خیرخواهی برای مردم و بخشندگی متصف گردد.

پاسخ‌های (134621)، (128891)، (131590) را نیز ببینید.

دوم:

جاسوسی از بازرگانان، قصد آسیب زدن به رقیبان و گفتن اینکه «در تجارت رحم نیست»، همگی حرام است و شایستهٔ بازرگان مسلمان نیست؛ چرا که جاسوسی حرام است و قصد آسیب رساندن به مسلمان حرام است و بر مسلمان واجب است آنچه را برای خود می‌پسندد برای برادرش نیز بپسندد.

از پیامبر ﷺ با سند صحیح روایت شده که فرمودند: «نه آسیب رواست و نه آسیب رساندن [عمدی] جایز است». (ابن‌ماجه: ۲۳۴۰؛ آلبانی آن را صحیح دانسته است).

شوکانی رحمه الله می‌گوید: «در این حدیث دلیلی بر تحریم آسیب رساندن [ضِرار] به هر شکلی است، پس در هیچ صورتی جایز نیست مگر با دلیلی که این عموم را تخصیص بزند». «نیل الأوطار (رسیدن به مقصود)» (۵ / ۳۱۱).

انس رضی الله عنه روایت کرده که رسول الله ﷺ فرمودند: «سوگند به آنکه جان محمد در دست اوست، هیچ‌یک از شما ایمان نمی‌آورد تا زمانی که برای برادرش خیری را بپسندد که برای خود می‌پسندد». (بخاری: ۱۳ و مسلم: ۴۵).

حافظ ابن‌حجر رحمه الله می‌گوید: «کرمانی گفته است: از ایمان است که برای برادرش همان شری را نپسندد که برای خود نمی‌پسندد».

همچنین بدگمانی به مسلمانان جایز نیست؛ بنابراین بازرگان نباید دربارهٔ برادر بازرگانش بگوید: «اگر من با او چنین نکنم او با من خواهد کرد»، بلکه باید به او گمان نیک داشته باشد و بدی را با بدی پاسخ ندهد، بلکه عفو و گذشت کند، همان‌طور که اخلاق پیامبر ﷺ بود.

رقابت باید شریف و مبتنی بر راستی، برادری و دوستی باشد، همراه با تلاش برای پاکی دل‌ها، دوری از ظلم و نخوردن اموال مردم به باطل. ما باید از بخل و حرص مبتنی بر طمع دوری کنیم و در بازار بر اساس عرضه و تقاضا رفتار کنیم، کالا را احتکار نکنیم و به هیچ‌کس ستم روا نداریم.

سوم:

برخورد با مشتریان باید بر پایهٔ راستی و دوری از تقلب، فریب و ظلم باشد؛ اینکه افرادی را اجیر کنید تا میان مشتریان بروند و آن‌ها را به خرید کالا از شما ترغیب کنند به‌گونه‌ای که خریداران گمان کنند آن‌ها هم مشتری هستند، جایز نیست؛ زیرا نوعی تقلب، دروغ و فریب است و همهٔ این‌ها در دین خداوند حرام است؛ زیرا با آنچه بازرگان مسلمان باید به آن متصف باشد، یعنی راستی و نیکی، تضاد دارد.

آنچه به نظر می‌رسد این است که این کار از صورت‌های نَجش حرام است.

نووی رحمه الله می‌گوید: «نَجش این است که کسی قیمت کالایی را که در بازار عرضه می‌شود بالا ببرد، در حالی که قصدی برای خرید آن ندارد و هدفش فقط فریب دادن دیگران است، و این کار حرام است». «ریاض الصالحین» (۱۷۴).

آنچه فروشنده در اینجا انجام می‌دهد، از عمل این ناجش و فریب دادن خریداران خارج نیست.

بازرگان مسلمان تقوای الهی پیشه می‌کند، با مردم راست می‌گوید، امانت‌دار است و بر آوردن محصولات مفید و سالم حریص است؛ این کارها است که مشتریان را جذب می‌کند و در تجارت به او سود می‌رساند. بنابراین در بازارها به عنوان بازرگان راستگوی امانت‌دار شناخته می‌شود و مردم از هر سو نزد او می‌آیند و خداوند محبت او را در دل خلق قرار می‌دهد: بازرگان مسلمانی که راستگو، امانت‌دار، بخشنده، خوش‌اخلاق، مهربان و بامحبت است.

چهارم:

بر تو واجب نیست که مشتریان را از منابع مواد اولیهٔ محصولاتت باخبر کنی؛ اگر یکی از مشتریان در این باره از تو پرسید، میان دو راه اختیار داری: یا با راستی به او خبر دهی، یا از پاسخ دادن به او پوزش بخواهی. اما برای تو جایز نیست که چیزی خلاف حقیقت به او بگویی.

توصیه می‌کنیم این کتاب‌ها را مطالعه کنی:

«فقه التاجر المسلم» (فقه بازرگان مسلمان) اثر شیخ حسام‌الدین بن‌عفانه.

«ما لا يسع التاجر جهله» (آنچه بازرگان نباید از آن بی‌خبر باشد) اثر دکتر عبدالله مصلح و دکتر صلاح صاوی.

«أخلاق المسلم في التجارة» (اخلاق مسلمان در بازرگانی) اثر دکتر نزار محمود قاسم شیخ.

و الله اعلم.