آریان پښتو کتابتون
ARYAN PASHTO LIBRARY
+971501455350

د کوفې تاجر

د امام ابو حنیفه رح کاروباري اصول

علي الله متوکل

پښتو PDF کتابونو لپاره موږ درسره وڅارئ !
زموږ ټیلګرام چینل لینک 🌐📚👇
https://t.me/AryanPashtoLibrary
واټساپ نمبر:
00971501455350
زموږ فیسبوک پاڼه 👇
آریان پښتو کتابتون

آریان پښتو کتابتون
2022
+971501455350
ARYAN PASHTO LIBRARY

د کوفې تاجر

د امام ابوحنیفه(رحمة الله علیه) کاروباري اصول

دا کتاب (دکوفې تاجر) د آریان پښتو کتابتون لخوا ټولو مسلمانانو وروڼو او خویندو ته دي ډالۍ وي ...!

او ما آریان په خپلو نیکو دعاګانو کې یاد ساتئ ...!

علي الله متوکل

بسم الله الرحمن الرحیم

د کوفي تاجر

د امام ابوحنیفه رحمه الله علیه کاروباري اصول

لیکوال: علي‌الله متوکل

ډیزاین: اکسوس ګرافیک

خپرندوی: اکسوس Aksos

چاپ: درېیم، له نویو زیاتونو سره

د چاپ کال: ۱۴۰۴ هـ ش / ۲۰۲٦ م

چاپځی: وایګل چاپ، کابل - افغانستان

بیه: ۸۰ ؋

ISBN: 978-9936-675-04-9

ټول حقوق خوندي دي ©

د دې کتاب د چاپ، خپرولو، ژباړې، برېښنایي بڼې، او هر ډول نقل ټول
حقوق د اکسوس خپرندوی مرکز سره خوندي دي.
د خپرندوی له لیکلې اجازې پرته، د دې کتاب هېڅ برخه نه شي کېدای چې
په هره بڼه یا د هرې وسیلې له لارې (چاپي، برېښنایي، غږیز، یا ډیجیټلي)
نقل، ثبت، یا خپره شي.

0202504652 - 0798989696
info@aksosbookstore.af
www.aksosbookstore.af
House No. 13, Area 1006, District 3
Kabul, Afghanistan

Aksos

لړلیک

سریزه ۷
امام ابوحنیفه رحمة الله علیه ۱۰
اسلام یوازې د عباداتو دین نه دی ۱۶
ولې تجارت؟ ۲۱
د علماوو تجارت.. ۲۴
د امام صاحب تجارت... ۲۷
د امام صاحب د ټوکرانو لوی دوکان (مغازه) ۲۹
د امام صاحب د ټوکرانو اوبدلو کارخانه ۳۱
د غلامانو په مټ کاروبار ۳۲
صادرات او واردات ۳۲
د امام صاحب کاروباري ځانګړنې او خصوصیات.......... ۳۳
لومړی. له الله تعالی سره اړیکه ۳۴
۱. پر الله توکل ۳۵
۲. عبادت.. ۳۶
۳. له حرامو څخه ځان ژغورل................................... ۳۷
۴. د الله په لار کې شتمني لګول ۴۱
۵. سخاوت ۴۲
٦. په جهاد کې مال لګول.. ۴۴
۷. د علماوو مرسته کول.. ۴۵

دویم. د خلکو باور په لاس راوړل ۴۵
۱. دوکه نه کول ٤٧
۳. قسم نه خوړل ۵۱
۴. غیبت نه کول ۵۲
۵. زیاته ګټه نه کول ۵۳
٦. امانتداري لرل ۵٦
۷. د خلکو سره ښې اړیکې پالل ۵٦
دریيم. د تجارت فوق العاده مهارتونه لرل ۵۹
۱. قوي ذهن، تمرکز او فهم (Sharp-minded) ٦۰
۲. د وخت مدیریت (Time Management) ٦۳
۳. صحیح موقعیت(Strategic Location) ٦٦
۴. خپل پلانونه پټول (Concealing Plans) ٦۷
۵. د بازار د اړتیاوو درک(Market Knowledge) ٦۹
٦. پر یو ډول کاروبار تمرکز کول ۷۰
۷. مخالفان نه ډېرول ۷۱
۸. د خبرو فصاحت او بلاغت لرل (Communication Skills) ۷۲
۹. کارونه نورو خلکو ته سپارل Delegation ۷۵
۱۰. د کارمندانو روزل (Staff Capacity Building) ۷٦
۱۱. د پانګې پراخول او نوښت(Investment & Innovation) ۷۷
۱۲. په کاروبار کې نرمي کول ۷۸
۱۳. ګډ کار کول (Teamwork) ۸۰
۱۴. ښایسته لباس اغوستل (Business Attire) ۸۴
۱۵. دواړو خواوو ته ګټه(Win-Win Situation) ۸٦

۱٦. د سیالی پرځای همکاری ته وده ورکول ۸۸
۱۷. د کاروبار او شخصي ژوند ترمنځ توازن ساتل ۸۹
خلاصه.. ۹۲
مأخذونه... ۹۴

دا کتاب (دکوفې تاجر) د آریان پښتو کتابتون لخوا ټولو مسلمانانو وروڼو او خویندو ته دي ډالۍ وي ...!

او ما آریان په خپلو نیکو دعاګانو کې یاد ساتئ ...!

آریان پښتو کتابتون

سریزه

الحمد لله رب العالمین و الصلوة و السلام علی سید المرسلین

گرانو لوستونکو!

د امـام ابوحنیفـه رحمة‌الله علیه د تجـارت زده‌کـړې تـه مـو رابـولم، پخیـر راشـئ!

اسلام یــو بشــپړ دیــن دی، د ژونــد د ټولــو چــارو لپــاره لارښــوونې لــري. د انســان د پیدایښــت لــه ورځــې څخــه تــر مرگــه پــورې، د اسلام اصــول د مســلمان د دنیــوي او اخــروي بریــا یــوه روښــانه نقشــه ده. دا دیــن یــوازې د مســجد، روژې، حــج او لمونځونــو دیــن نــه دی، بلکــې د تجــارت، کار، کورنــۍ، ټولنیــزو اړیکــو، سیاســت او اقتصــاد لپــاره هــم غــوره لارې او اصــول وړانــدې کــوي، دا دیــن د ســپېڅلي قــرآن او ســپېڅلي نبــي پــه څېــر لارښــوونکې لــري. د اسلام اساســي فلسـفه دا ده چې انســان بایــد و دنیــا او آخــرت دواړو تــه توجــه وکــړي، پــر اللــه تعالــی عقیــده وســاتي، عبــادت یــې وکــړي، متــوازن ژونــد غــوره کــړي، حلال رزق وگټــي او د خپلــې ټولنــې لپــاره یــو گټــور فــرد واوســي.

د اسلام اقتصــادي نظــام پــر عدالــت، صداقــت، امانتــدارۍ، حلال رزق او د ټولنــې د هــر غــړي د اقتصــادي حقونــو پــر خوندیتــوب ولاړ دی. اسلام مــوږ تــه امــر کــوي چــې د ژونــد اړتیــاوې د حلال رزق لــه لارې پــوره کــړو، ځکــه چــې د کســب، تجــارت او کار کولــو اهمیــت پــه قــرآني آیتونــو، نبــوي احادیثــو او د صحابــه‌وو، تابعینــو او علــماوو پــه ســیرت کــې روښــانه دی. اللــه تعالــی فرمایــي: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا یعنــې «اللــه تجــارت حلال کــړی دی او ســود یــې حــرام کــړی دی.» دا آیــت واضــح کــوي چــې تجــارت د اسلام یــوه روا چــاره ده، خــو بایــد د عــدل او

آریان پښتو کتابتون

انصـاف پـر بنسـټ تـرسره شي.

حضرت محمـد ﷺ پخپلـه هـم تجـارت کاوه، د صداقـت، امانتـدارۍ او ښـه معاملـې لـه برکتـه يـې د «اميـن» لقـب خپـل کـړی و. د تجـارت او معاملاتـو پـه اړه د هغـه ويناوې د اسلامـي اقتصـاد بنسـټ جـوړوي، راتـه فرمايـي: درواغ مـه وايـاسـت، دوکـه مـه کـوئ، قسـمونه مـه اخلـئ، د جنـس عيـب بيـان کـړئ، لـه سـود، رشـوت، احتـکار او فقـر څخـه ځـان وسـاتئ. صحابـه کرامـو هـم د تجـارت لـه لارې د حلال رزق گټلـو تـه ځانگـړې اهميـت ورکاوه. لويـو صحابـه کرامـو تجـارت کـړی.

ډېـر مثالونـه لـرو، چـې عـلماوو د ديـن خدمـت کاوه، عبـادت يـې کاوه او تجـارت يـې کاوه. تجـارت نـه يـوازې د فـرد اقتصـادي حالـت ښـه کـوي، بلکـې ټولنـه هـم ورسره پيـاوړې کېـږي، پرمختـگ کېـږي او د نېسـتمنو لاسـنيوی کېـږي. د عـلماوو لـه ډلـې څخـه، امـام ابوحنيفـه رحمة‌الله‌علیه نـه يـوازې د اسلامـي فقهـې بنسـټگر و، بلکـې يـو ستر تاجـر هـم و. هغـه خپـل تجـارت د اسلامـي اصولـو پـه رڼـا کـې تـرسره کاوه، صداقـت او انصـاف يـې کاوه، امانتـدار وو د خلکـو ميليونونـه پيسـې پـه امانـت ورسره پرتـې وې، د امـام صاحـب د سـوانحو ليکونکـي پـه اتفـاق سره وايـي: چـې کلـه امـام صاحـب وفـات شـو، في بيتـه للنـاس ودائـع خمـسين الـف الـف، د ده پـه کـور کـې د خلکـو د پنځوسـو ميليونـو امانتونـه موجـود وه.

د امـام صاحـب د تجـارت د مطالعـې پـه وخـت کـې بـه پـوه شـو، چـې تجـارت يـوازې د پيسـو گټلـو وسـيله نـه ده، بلکـې دا د ټولنـې د اقتصـادي پرمختـگ، د خلکـو د ژونـد د ښـه والي، د ديـن د خدمـت، د نېسـتۍ د ختمولـو او مهارولـو او د اجتماعـي اړيکـو د ټينگښـت يـوه مهمه برخـه ده او تجـارت کـې خـورا لويـې گټـې نغښـتې دي. نبـي کريـم ﷺ

آریان پښتو کتابتون

فرمـــایلي: «رښـــتیني او امانتـــدار تاجـــر بـــه د قیامـــت پـــه ورځ د انبیـــاوو، صدیقانـــو او شـــهیدانو سره وي.» دا حدیـــث د دې ښـــکارندویي کـــوي چـــې تجـــارت یـــوازې د دنیـــا لپـــاره نـــه، بلکـــې د آخـــرت لپـــاره هـــم یـــو لـــوی ثـــواب لـــري، خـــو شرط دا دی چـــې تجـــارت بایـــد د اسلام د اصولـــو مطابـــق وي.

د امـــام صاحـــب پـــه تجـــارت کـــې بـــه د رزق د پراخولـــو، د شـــتمنۍ د ډېرولـــو، د برکـــت حاصلولـــو او د اللـــه تعالـــی د رضایـــت خپلولـــو خـــورا ښایســـتو لارو تـــه متوجـــه شـــو. دا بـــه زده کـــړو چـــې امـــام صاحـــب څنګـــه خپـــل تجـــارت مختـــه وړی او کومـــې ځانګړنـــې وې چـــې د امـــام صاحـــب تجـــارت یـــې نـــور هـــم ور ځانګـــړی کـــړی وو. د دې لپـــاره چـــې د امـــام صاحـــب د تجـــارت ځینـــې ځانګړنـــې لا ښـــه واضـــح او بیـــان کـــړو، زمـــوږ د وخـــت د لیکوالانـــو، تجارانـــو او پوهانـــو وینـــاوې او د تجارتونـــو بېلګـــې مـــو هـــم راوړې او لـــه دې څخـــه مـــو موخـــه دا ده چـــې دا وښـــیو چـــې کومـــې خبرې د نـــړۍ لـــوی تجـــاران کـــوي، دا خبرې بیخـــي پخـــوا لا امـــام صاحـــب عـــملي کـــړې وې.

د امـــام ابوحنیفـــه رحمة الله علیه تجـــارتي فکـــر، ځانګړنـــو او اصولـــو تـــه ښـــه راغلاســـت!

په درنښت

علي الله متوکل

پښتو PDF کتابونو لپاره موږ درسره وځارئ !
زموږ ټیلګرام چینل لینک 🌐📚👇
https://t.me/AryanPashtoLibrary
واټساپ نمبر:
00971501455350
زموږ فیسبوک پاڼه 👇
آریان پښتو کتابتون

امام ابوحنیفه رحمة الله علیه

د امام ابو حنیفه رحمة الله علیه اصلي نوم نعمان، د پلار نوم یې ثابت او د نیکه نوم یې زوطی دی. په ۸۰ هجري قمري کال په کوفه کې زېږېدلی دی. په دې وخت کې د امویانو پنځم خلیفه عبدالملک بن مروان پر واک وو. د ستر امام پلرنی ټاټوبی افغانستان دی، نیکه یې د پروان ولایت په خواجه سیاران کلي کې زېږېدلی وو. خطیب بغدادي یې په اړه وایي: « فاما زوطی فانه من أهل کابل» زوطی د امام ابوحنیفه نیکه د کابل له خلکو څخه وو. (هغه وختونو کې کابل پراخ وو، د پروان په ګډون د شپږو ولایتونو څخه جوړ وو).

د امام شعبي رحمة الله علیه په مشوره یې د حدیث، کلام او فقهې علم ته مخه کړل، د کوفې، بصرې او بغداد د سترو علماوو څخه یې ګټه پورته کړل، په علم پسې یې و مکې مکرمې، مدینې منورې او شام ته څو څو واره سفرونه وکړل او داسې کمال ته ورسېد چې نن په علمي او عملي نړۍ کې د «امام اعظم» په نامه یادېږي او د «سراج الائمه» لقب یې ګټلی.

د ده د وخت ټولو عالمانو، محدثینو، سیاسیونو او قاضیانو دا منل چې امام صاحب په علم کې د ځلېدلي لمر حیثیت لري. عبدالله بن مبارک رحمة الله علیه وایي: په خلکو کې ډېر لوی فقیه امام ابوحنیفه رحمة الله علیه دی. امام شافعي رحمة الله علیه به ویل: خلک ټول په فقه کې د امام اعظم ابوحنیفه رحمة الله علیه د اولاد حیثیت لري. کله چې امام صاحب وفات شو، نو د امام صاحب د کوفې شیخ او د بصرې امام شعبه بن الحجاج وویل: «په کوفه کې توره تاریکه شول»

مفسر شیخ جلال الدین سیوطي رحمة الله علیه په خپل کتاب «تبییض

آریان پښتو کتابتون

الصحیفـة فـی مناقـب الامـام ابـی حنیفـة رحمـة اللـه» کـې لـه بخـاري، مسـلم او د حدیثـو د نـورو کتابونـو څخـه د نبـي کریـم ﷺ اقـوال راوړي:

کـه چیـرې ایمان (او پوهـه) ثریـا سـتوري تـه نـږدې هـم وي، نـو د فـارس د خلکـو څخـه بـه يـې ځينـې خلـک حاصـل کـړي. (بخـاري ۴۸۹۷)

کـه چیـرې ایمان (او پوهـه) د ثریـا سـتوري سره وي، نـو د فـارس يـو کـس بـه خپلـه برخـه لـه هغـه څخـه ترلاسـه کـړي. (مسلم ۲۵۴۶)

بیـا سـیوطي رحمة الله علیه لیکـي: زه دا وایـم، چـې د حضـور ﷺ لـه دې حدیثـو څخـه هـدف امـام ابوحنیفـه نـعمان بـن ثابـت رحمة الله علیه دی او وایـي چې پـه دې حدیـث کې د امـام ابوحنیفـه رحمـة اللـه فضیلـت تـه اشـاره ده. (ردالمحتـار)

شـیخ ابـن حجـر الهیتمـی المکـی الشـافعی پـه خپـل مشـهور کتـاب «الخیـرات الحِسـان فـی مناقـب امـام ابـی حنیفـه» کـې لیکـي: د شـیخ جلال الدیـن سـیوطي رحمة الله علیه زیـات شـاگردان هـم دا منـي، چـې لـه دې حدیثـو څخـه بغیـر لـه شـکه امـام ابـو حنیفـه رحمة الله علیه مـراد دی. دا ځکـه چـې د فـارس لـه خلکـو څخـه هیڅـوک هـم د علـم دومـره لـوړې درجـې تـه نـه دی رسـېدلی لکـه امـام ابـو حنیفـه.

د دې حدیـث پـه اړه د رایـو اخـتلاف شـته، خـو لـه پخـوا وختونـو څخـه بیـا تـر اوس وخـت پـورې پـه هـر عصر کـې لـوی اکثریـت محدثینـو، فقهـاوو او عـلماوو دا منلـې چـې د دې حدیثونـو څخـه مـراد امـام ابـو حنیفـه دی.

د زیاتـو محدثینـو او څېړونکـو پـردې اتفـاق دی چـې امـام ابـو حنیفه تابعـی دی (تابعـی و هغـه چاتـه ویـل کېـږي چـې صحـابي يـې لیدلـی

آریان پښتو کتابتون

وي). امـام خطيـب بغـدادي، علامـه نـووی، علامـه ابـن حجـر، علامـه ذهبـي، علامـه زيـن العابديـن سـخاوي، علامـه مـزني، حافـظ ابونعيـم اصفهـاني، امـام دار قطنـي، حافـظ ابـن عبـدالبر او علامـه ابـن الجـوزی رحمهـم اللـه وايـي، چـې امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه د حضرت انـس بـن مالـک رضی الله عنه سره ليـدلي. د حضرت انـس بـن مالـک، حضرت عبـد اللـه بـن جـزاء الزبيـدی، حضرت جابـر بـن عبداللـه، حضرت معقـل بـن يسـار، حضرت واثلـه بـن الاسـقع او حضرت عائشـه بنـت عجـرد رضی الله عنهم سره يې ملاقـات کړی دی.

دې کـې شـک نشـته چـې د امـام صاحـب پـه زمانـه کـې زيـات شـمېر صاحبـه ژونـدي وه، خـو دې کـې اخـتلاف دی، چـې لـه څـو صحابـه کرامـو سره يـې ليـدلي دي.

کلـه چـې پـه شـپږ دېـرش هجـري کال حضرت علي رضی الله عنه د خپـل خلافـت پـه وخـت کـې د اسلامـي حکومـت پايتخـت لـه مدينـې منـورې څخـه و کوفـې تـه انتقـال کـړ، کوفـه د سياسـت، کاروبـار او علـم مرکـز وګرځېـدل، علمـي ورانګـې پکـې و ځلېـدې. صحابـه کرامـو، تابعينـو او پـه ځانګـړې توګـه د عبداللـه بـن مسـعود رضـی اللـه شـاګردانو کوفـه د علـم پـه کـور بدلـه کـړل. د قـرآن او سـنتو علـم د امـام ابـو حنيفـه د مشـهور اسـتاد شـيخ حماد، مشـهور تابعـی شـيخ ابراهيـم نخعـی او شـيخ علقمـه پـه مـټ و امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه تـه پـه ميـراث ورسـېد. شـيخ حماد د حضرت انـس بـن مالـک رضی الله عنه شـاګردي کـړې او امـام ابـو حنيفـه د شـيخ حماد سره اتلـس کلونـه تېـر کـړي دي. د شـيخ حماد تـر مـرګ وروسـته د هغـه ځـای ناسـتی امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه و ټـاکل شـو. امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه د حضرت عبداللـه بـن مسـعود رضی الله عنه علمـي وارث جـوړ شـو، همـدا لامـل دی چـې امـام صاحـب د عبداللـه بـن

آريان پښتو کتابتون

مسعود رضی الله عنه و روایتونو او فیصلو ته ترجیح ورکوي.

محمد بن یوسف الصالحي الشافعي د امام ابوحنیفه رحمة الله علیه د استاذانو شمېر څلور زره (۴۰۰۰) ښوولی دی او لیکلي یې دي چې ټول تابعین وو. د کوفې، بصرې او بغداد له مشائخو څخه یې علمي ګټه واخیستل او مکې مکرمې، مدینې منورې او شام ته یې د علم حاصلولو لپاره بار بار سفرونه وکړل. خپله وایي: په کوفه او بصره کې داسې محدث نه وو چې ما دې علمي استفاده نه وي ترې کړې.

د امام صاحب د ژوند په وروستیو کې عباسي خلیفه ابوجعفر منصور واکمن وو، امام صاحب د هغه تحفې نه قبلولې، د هغه په وړاندې چې محمد نفس زکیه پاڅون وکړ امام صاحب یې په ملاتړ فتوی ورکړل، د هغه لپاره یې خلک دعوتول او کله چې منصور و امام صاحب ته د قاضي القضاة د منصب وړاندیز وکړ، نو امام صاحب هغه رد کړ، دا هغه لاملونه وه چې د امام صاحب د بندي کولو، د هغه د وهلو او هغه ته د زهرو ورکولو لامل شول. په عباسي دوره کې د امام صاحب سیاسي دریځ په راتلونکو صحفو کې راځي.

کله چې بغداد ښار جوړ شو د وخت عباسي خلیفه ابوجعفر منصور امام صاحب را وغوښتی، د قاضي القضاة د دندې یې ورته وویل، خو امام صاحب مخامخ انکار وکړ او وې ویل: زه د دې قابلیت نه لرم. منصور په غوسه ورته وویل: ته دروغ وایې. امام صاحب ورغبرګه کړل: که زه دروغجن یم، نو زه د قضاء قابلیت نه لرم، ځکه دروغجن نه شي قاضي کېدای. امام صاحب په همدې

آریان پښتو کتابتون

طریقه کوښښ کاوه چې ځان د قضاء له دندې خلاص کړي. خو منصور نه منل قسم یې وکړ، چې خامخا به دا دنده قبلوې. امام صاحب د وخت د حاکم په وړاندې قسم کوي چې هېڅکله به دا دنده قبوله نه کړم. د امام صاحب دې جرئت او بې باکۍ ته ټول دربار حیران وو.

دلته یو سوال دی چې ولې امام صاحب نه غوښتل چې دا دنده ومني؟ خبره داده، چې امام صاحب د خورا لوی سیاسي فکر څښتن وو، هغه ته د منصور ارادې او د دربار چلونه ښه معلومېدل. منصور دا کار ځکه کاوه، که امام صاحب حکومتي دنده و مني هغه به د حکومتي مامور په توګه د حکومت پالیسي و مني او د حکومت له مخالفت څخه به لاس واخلي او که دنده و نه مني، نو منصور ته به موضع په لاس ورشي، څو امام صاحب ته ځکه سزا ورکړي چې د وخت د خلیفه چې اطاعت یې واجب ګڼل کېده امام صاحب غاړه نه ده ورته ایښودلې.

علامه شبلي رحمة الله په سیرتِ نعمان کې یو روایت رانقلوي چې په امام صاحب د قضاء دنده په زوره قبوله شول. امام صاحب په دارالقضاء کې کښېناست. د قرض یوه قضیه راغلل، خو د ثبوت لپاره شاهدان نه وه. مدعی علیه انکار کوی، امام صاحب ورته وویل: قسم وخله چې د مدعی پر تا باندې قرض نشته. کله چې مدعی علیه د «والله» لفظ یاد کړ، امام صاحب و وېرېدی له خپل لستوني څخه یې پیسې راوکښلې او مدعی ته یې ورکړې ویل دا پیسې واخله خو په یو مسلمان باندې قسمونه مه اخله او د قضاء دنده یې پرېښودله.

امام صاحب د منصور دې سیاسي چلو او پلمو ته د پای ټکی

آریان پښتو کتابتون

بدي او ورته وايي: پر ما باور مه کوه! که زه دا دنده په خپله خوښي هم ومنم نو ته خبر اوسه، که ستا پر خلاف د فيصلي کولو موقع راغلل او ماته اخطار را کول شي چې د دې فيصلې نه مخ واړوه يا د فرات په سيند کې د غرقېدو لپاره ځان چمتو کړه. زه به د فرات په سيند کې په غرقېدو مرگ و منم، خو د فيصلې په بېرته اخيستلو به راضي نشم. داچې زه په خپله خوښه دا دنده قبوله کړم نو زما دا خيال او دريغ دی، اوس ته په خپله اندازه ولگوه که په زور او زما د خوښې خلاف زه قاضي و ټاکل شم هغه وخت چې زه د غوسې په حالت کې څه کوم هغه به بيا در معلوم شي.

کله چې امام صاحب د قضاء څخه انکار وکړ، منصور حکم وکړ چې امام صاحب و بندي خانې ته واچوی. د دې پر ځای چې د امام صاحب بندي کول د هغه محبوبيت کم کړي، محبوبيت يې نور هم زيات شو. هره ورځ به يې سخت وهی، تر دې چې وينې به ځنې و بهيدې بېرته به يې محبس ته راوست، خوراك او څښاك به يې لږ ورکوی پر بدن يې د وهلو نښې وې، څو ورځې همدا حالت دوام وکړ. که څه هم امام صاحب بندي وو، سخت وهل هم ورکول کېدل، خو بيا هم د وخت خليفه منصور وېره ځنې لرل.

دا ۱۵۰ هجری کال دی، امام صاحب د اويا وو کالو دی، د منصور لخوا تر وهلو وروسته زهر ورکول کېږي. کله چې پر امام صاحب باندې د مرگ اثرات ښکاره کېږي، نو د الله تعالی په وړاندې سجده کوي او په هماغه سجده کې وفات کېږي. د بغداد قاضي او مشهور عالم حسن بن عماره غسل ورکوي د لمبولو پر وخت يې ويل: والله ته تر ټولو لوی فقيه، ستر عالم او لوی زاهد وې،

آريان پښتو کتابتون

تـا کـې ټولـه شـېګنې جمـع وې، تـا خپـل ځـای ناسـتي ټولـه مایوسـه کـړل، ځکـه هغـوی هېڅکلـه سـتا مقـام تـه نـه شي رسـېدلی. د امـام صاحـب د وصیـت مطابـق یـې قبر د بغـداد لـه سـیمي څخـه د بانـدې د خیـزران پـه هدیـره کـې وکینـدل شـو، ځکـه امـام صاحـب ویـل چـې همـدا ځمکـه د چـا غصـب شـوې نـه ده، د امـام صاحـب پـه انـد د بغـداد ځمکـه د دولـت لخـوا غصـب وه او پـه زور اسـتملاک شـوې وه. د هغـه پـر شـهادت زیاتـو خلکـو وژړل، ویـل کېـږي چـې د امـام صاحـب پـر قبر پنځـه ورځـې د جنـازې لمونځونـه کېـدل او پـه لومـړۍ جنـازه کـې یـې پنځوسـو زرو کسـانو ګـډون کـړی وو.

نعیـم بـن یحـی وایـي: امـام صاحـب پـه زهـرو ووژل شـو. د جمعـې ورځ او د ۱۵۰ هجـري قمـري کال د رجـب میاشـت وه. اسماعیـل بـن سـالم البغـدادي وایـي: امـام صاحـب د قضـاء د نـه منلـو پـه وجـه ووهـل شـو.

اسلام یوازې د عباداتو دین نه دی

د امـام صاحـب لـه کاروبـار او تجـارت، د هغـه لـه تجـارتي اصولـو او کاروبـاري ځانګړنـو نـه بـه وروسـته بحث وکـړو، تـر هغـه مخکـې بـه یـو ځـل پـر دې بحث وکـړو چـې اسلام لـه کاروبـار او تجـارت سره څـه اړیکـې لـري او ولـې بایـد تجـارت خامخـا د اسلام پـه رڼـا کـې وشي یـا ولـې بایـد اسلام و تجـارت تـه شـامل کـړو.

اسلام یـوازې د عباداتـو دیـن نـه دی، بلکـې یـو ټولنیـز او د ژونـد پـه ټولـو اړخونـو پـوري تړلـی نظـام دی. علي بـن جابـر الفیفـي پـه "الرجـل النبیـل" کتـاب کـې لیکـي: "رسـول اللـه ﷺ د دې لپـاره پیغـمبر شـوی، چـې مـوږ تـه را وښـیي، چـې عبـادت یـوازې لمونـځ او روژه نـه ده، بلکـې د عبـادت مفهـوم تـر دې هـم پـراخ دی. څنګـه چـې اللـه تعالـی غـواړي

آریان پښتو کتابتون

هغسې ژوند کولو ته عبادت ویل کېږي.''

په نورو ادیانو کې خلک یا معنوي (روحي) اړخ پالي او یا مادي اړخ پالي؛ هغه کسان چې معنوي اړخ پالي هغوی له دنیا، مادیاتو او خلکو څخه لرې په یو ګوښه کې ژوند کوي او خلوت یې اختیار کړی وي او هغه چې مادیات پالي د ژوند و مادي اړخ ته ژمن دي او دا نه خوښوي، چې په ورځني کاروبار، سیاست، اړیکو، اخلاقو، رفتار او حتی د ژوندانه په یوه چاره کې دي هم دین او روحیات داخل شي، نو ځکه له معنویاتو او عقایدو ځان پټ ساتي. د دې دواړو په منځ کې اسلام هغه دین دی، چې هم معنویات او هم مادیات پالي، دا نه خوښوي، چې څوک دي یوازې د روحیاتو او معنویاتو په اختیارولو سره د ټولني او نورو افرادو د اوږو بار شي او یا دا چې مادیات اختیار کړي او ځان له دین څخه پردی وبلي او په ګناهونو کې ځان غرق کړي.

عقائد، عبادات، معاملات، معاشرات، سیاست او اخلاق د دین نه بېلېدونکې برخې دي. رسول الله ﷺ و خپل صحابي ته مشوره ورکوي: د شپې یو څه برخه بیدېږه، یو څه برخه عبادت کوه، هغه صحابه کرامو ته چې همېشه به یې روژه نیول، ورته وایي: ځینې ورځې روژه نیسئ او ځینې ورځې یې خورئ. عثمان بن مظعون د بدر تر راستنېدو وروسته لومړی مهاجر صحابي دی چې په مدینه منوره کې وفات شوی دی. ګوښه نشیني یې غوره کړې وه، یوازې یې د الله تعالی عبادت کاوه. د کایناتو سردار ﷺ ورته فرمایي: إنّ الله لم يَبعَثْني بالرَّهبانِيَّةِ، یعنې زه د رهبانیت لپاره نه یم رالېږل شوی. خپل اصحابان له رهبانیت، ګوښه نشیني او یوازې و عبادت ته ځان وقف کولو څخه راګرځوي، د څلورویشت ساعته

آریان پښتو کتابتون

عبـادت سپارښـتنه نـه ورتـه کـوي، خـو د همېشـه ښـو اخلاقـو لرلـو سپارښـتنه بیـا ورتـه کـوي، ورتـه وایـي، چـې هېڅکلـه بـه هـم حـرام مال نـه خـورئ، کـه مـو وخـوړی نـو دعـا مـو نـه قبلېـږي. لـه همسـایګانو سره ښـه سـلوک، د مـور او پلار احترام او خدمـت، صلـه رحمـي او دوسـتي پالـل، تـر لاس لانـدې کسـانو سره ښـه رویـه کـول، حلال لبـاس اغوسـتل، حلال څښـاک او خـوراک کـول او ورتـه نـور بیخـي زیـات هغـه کارونـه دي چـې د اللـه رسـول یـې پـه همېشـه والي، هرګـړي او هـر وخـت کولـو ټینـګار کـړی.

پـر اسلامـي ځمکـو د غربیانـو تسـلط د دې لامـل شـوی چـې دیـن لـه دولتـي ادارو، بـازار او د ټولنیـز ژونـد لـه نـورو برخـو وبـاسي او ټـول اسلام یـوازې عبـادات او عقائـد وګڼـي. دوهـم لامـل زمـوږ ناپوهـي ده، ځکـه چـې مـوږ هـم اسلام یـوازې پـه مدرسـه او مسـجد پـوري منـحصر کـړی او اسلام یـوازې د عبـادت او عقیـدې پـه نـوم پېژنـو. درېیـم لامـل سـیکولر ذهنیـت دی. پـه اسلامـي ټولنـه کـې د ځینـو خلکـو افـکار د غـرب تـر تاثیـر لانـدې راغلي غـواړي دیـن د ژونـد لـه نـورو شـعبو څخـه وبـاسي او د عیسـویت غونـدې یـې پـه کلیسـا کـې بنـدي کـړي. د دې لپـاره یـې خـورا لـوی پروګرامونـه او پـروژې پـه اسلامـي هېوادونـو کـې عـملي کـړې دي.

هغـه خلـک چـې اسلام یـوازې عبـادات بـولي هغـوی بایـد دا فکـر هـم و لـري چـې عبـادات پـه حقـوق اللـه پـوري تـړلي دي او سیاسـت، کاروبـار، معـاملات او اخلاق پـه حقـوق العبـاد یعنـې د بنـده ګانـو پـه حقوقـو پـوري تـړلي دي. د حدیـث مفهـوم دی، چـې د هغـوی دعـاګاني اللـه تعالـی نـه اوري څـوک چـې حـرام خـوري او حرام څښـي. پـه حقوق اللـه کـې کـه لـه چـا څخـه کومـه ګنـاه وشي، نـو اللـه تعالـی یـې پـه

آریان پښتو کتابتون

توبه کولو ورته ببښي او د بنده گانو په حقوقو کې که له چا څخه گناه وشي، الله تعالی یې نه ورته وببښي، څو چې د هغه کس حق یې نه وي ادا کړی. ظلم او بې عدالتي، په غیبت، تهمت، رشوت، سود او حرامو کاروبارونو کې د غرقېدو یو لامل همدا دی چې اسلام د یوه پشپړ نظام په توگه په ټولنه او د فرد په ژوند کې نه دی عملي شوی.

په اسلام کې که له یوه اړخه تقوا بهترینه گڼل شوې، خو له بلې خوا بیا مالي نظام په مکمله توگه تشریح شوی، که د عباداتو فقه اړینه بلل شوې، نو د کار او ټولینزو چارو اصول یې هم ترڅنگ څېړل شوي، که په معنویاتو جوړولو د الله جل شانه رضا حاصلېږي، نو د حلال رزق گټل هم له فرضیاتو څخه گڼل شوي.

عَنْ عَبْدِاللّٰهِ بْنِ مَسْعُوْدٍ: اَنَّ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَی اللّٰهُ عَلَیْهِ وَسَلَّمْ قَالَ: طَلَبُ كِسْبُ الْحَلَالِ فَرِیْضَةُ بَعْدَ الْفَرِیْضَةِ.

ژباړه: د حضرت عبدالله بن مسعود رضی الله عنه څخه روایت دی، چې رسول الله ﷺ ارشاد وفرمایه: حلال رزق ترلاسه کول د دین د اولینو فرضونو وروسته د دوهمې درجې فریضه ده. یعنې تر هغو فرضونو وروسته چې د اسلام ارکان دي، لکه لمونځ، روژه، زکات او نور، تردې وروسته حلال مال ترلاسه کول فرض دی.

څومره سیکولر اقتصادي نظامونه چې نن په نړۍ کې شته، په هغوی ټولو کې اقتصاد د انسان په ژوند کې تر ټولو بنسټیز نظام ټاکل شوی او پر همدې بنسټ یې د ژوند ټول نظام جوړ کړی دی. مگر په اسلام کې اقتصاد د انسان لپاره ضروري گڼل شوی،

آریان پښتو کتابتون

خو د ژوند بنسټ او مقصد نه دی ګرځول شوی. د اسلام له نظره بنسټیزه مسئله په حقیقت کې داده، چې دا دنیا، چې انسان ورته راغلی دی، اخري منزل او اخري ځای نه دی. بلکې دا دنیا و اخري منزل ته د رسېدو لپاره یوه مرحله او منځنی دوره ده. دا منځنی دور په ښه حالت کې تېرول پکار دي، خو داسې فکر کول، چې زما ټول کوښښونه، توانایي او د ټول جد و جهد محور د دنیوي ژوند برابرول او پیسې ګټل دي- دا خبره د اسلام د بنسټونو څخه لیروالی دی. په ژوند کې ټول کوښښونه باید د دنیا لپاره نه وي، ځکه تردې ژوند وروسته یو بل ابدي ژوند د اخرت په بڼه را روان دی. مولانا رومي رحمة الله علیه د اسلام دا نقطه نظر په یوه مثال کې داسې ښیي:

آب اندر زیر کشتي پشتي است

آب درکشتي هلاک کشتي است

اوبه د دنیا په مثال او کښتۍ د انسان په مثال ده. څنګه چې کښتۍ بغیر له اوبو څخه حرکت نه شي کولی همداسې انسان هم د دنیا د تجهیزاتو او سامان آلاتو څخه بغیر ژوند نه شي کولی. مګر دا اوبه تر هغه وخته د کښتۍ لپاره ګټوري دي، څو چې د کښتۍ پر شا او خوا وي. که دا اوبه کښتۍ ته داخلي شي، نو د هغې د ژغورلو پرځای به هغه ډوبه کړي، همداسې د دنیا دغه هرڅه د انسان لپاره ګټور او فائده رسوونکي دي او د دې په نه شتون کې انسان ژوند نه شي کولی. مګر دا تر هغه وخته ګټور دي، څو د انسان د زړه د کښتۍ پر شا او خوا وي، خو که دنیا او شتمني د انسان د زړه و کښتۍ ته داخله شوه، نو بیا انسان ډوبوي او هلاک کوي.

آریان پښتو کتابتون

د هـري ورځـې د سـبا کولـو لپـاره خامخـا و پیسـو تـه اړتیـا شـته، مـوږ بایېـزه نـه یـو خلـق کـړل شـوي. اسلام د رهبانیـت دیـن نـه دی او نـه مسلمان تـه شـایي چـې یـوازې دي وخـت پـه خلـوت کـې تېـر کـړي او د دنیـا او پیسـو سره دي بیخـي اړیکـه وشـکوي. اسلام ټولنیـز دیـن دی، پـه حلالـه طریقـه پیسـې وګټـه، واده وکـړه، کورنـۍ تـه وخـت ورکـړه، غـوره کاروبـار وکـړه، خـو پـه ټولـو حالتونـو کـې خپـل یکـې یـوازې خالـق لـه یـاده مـه باسـه، ټـول امرونـه یـې و منـه او لـه نواهیـو څخـه یـې ځـان وسـاته او د هغـه رب العلمیـن پـه خوښـه ژونـد وکـړه، نـو هـم بـه دي دنیـا ګټلـې وي او هـم اخـرت.

ولې تجارت؟

پـه تنخـوا کار کـول، مـزدوري، سرمایـه ګـزاري، تجـارت، زراعـت او صنعـت د پیسـو ګټلـو بېلـې لارې دي. داچـې د دې ټولـو منـځ کـې کـوم یـو غـوره دی پـه دې کـې د سـلفو اخـتلاف دی. د امـام شـافعي رحمة الله علیه پـه انـد تجـارت غـوره دی، د ابوالحسـن مـاوردي پـه انـد کښـت او زراعـت غـوره دی، د امـام نـواوی پـه انـد پـه خپـل لاس ګټـه کـول افضـل دي او د حنفـي فقهـاوو پـه انـد تجـارت غـوره دی، تـر هغـه وروسـته کښـت او زراعـت، بیـا صنعـت او ورپسـې نـور. رسـول الله ﷺ یـې څومـره لـوی فضیلـت بیانـوي:

> التّاجرُ الصّدوقُ تحتَ ظِلِّ العَرشِ یَومَ القیامةِ
>
> یعنـې ریښـتنی تاجـر بـه د قیامـت پـه ورځ د عـرش تـر سـیوري لانـدې وي. بـل ځـای فرمایـي چـې رښـتینی او امانتـدار تاجـر بـه (اخـرت کـې) د نبیانـو، صادقانـو او شـهیدانو ملګـری وي

آریان پښتو کتابتون

مولانـــا محمـــد ذکریـــا صاحـــب لیکـــي: ”زمـــا پـــه انـــد تجـــارت تـــر ټولـــو غـــوره دی، ځکـــه پـــه تجـــارت کـــې انســـان د خپـــل وخـــت مالـــک او څـښتن وي، د تجـــارت ترڅنـــګ تعلیـــم او تعلـــم، دعـــوت او تبلیـــغ او د دیـــن نـــور کارونـــه هـــم کولـــی شي.“ رابـــرټ کیوســـاکي ”د یویشـــتمي پېـــړۍ پـــه تجـــارت“ کتـــاب کـــې لیکـــي: کلـــه چـــې ماشـــوم وم مـــور او پلار مـــې د بریالیتـــوب هغـــه فارمولـــه راښـــودل، چـــې ستاســـو هـــم زده ده. ”ښـــوونځی تـــه ولاړ شـــه. ســـخت درس ووایـــه او ښـــه نمـــرې ترلاســـه کـــړه، نـــو یـــو ښـــه، دایمه او ثابتـــه دنـــده بـــه ترلاســـه کـــړې. ښـــه امتیـــازات بـــه لـــرې. همدغـــه دنـــده بـــه ســـتا د ژونـــد ســـاتونکې وي.“ خـــو دا زوړ فکـــر دی، نـــور هغـــه وخـــت لـــه منځـــه تللـــی چـــې مـــوږ پـــر دنـــده او تنخـــوا والا کار تمرکـــز وکـــړو.

ځینـــې خلـــک لـــه حالاتـــو، حکومـــت او مارکېـــټ څخـــه سر ټکـــوي، رابرټ و هغـــوی تـــه وایـــي: مـــا د اقتصـــادي بحـــران پـــه حالـــت کـــې د ځینـــو خلکو شـــتمنېدل ولیـــدل. خـــو بـــل لـــور تـــه د شـــلمي پېـــړۍ پـــه اتیایمـــو کلنـــو کـــې چـــې د ملکیتونـــو ارزښـــت پورتـــه کېـــدی خلـــک شـــتمنېدل، خـــو پـــه میلیونونـــو خلـــک چـــې د خپـــل راتلونکـــي پـــه کېســـه کـــې نـــه وه هـــغسي نېســـتمن پاتـــه شـــول. هغـــوی چـــې د ژونـــد پـــه ســـختیو کـــې پاتـــه شـــول هغـــوی د ســـبا فکـــر نـــه درلـــود.

ایـــا لـــه فســـاد څخـــه خپـــه یـــې؟ ایـــا بانکونـــو تـــه چـــې د اقتصـــادي بحـــران ســـبب ګرځـــي خپـــه یـــې؟ ایـــا دولـــت تـــه پـــه غوســـه یـــې، چـــې ولـــې د بحـــران مخـــه نـــه نیـــسي یـــا ولـــې ډېـــر غلـــط او لـــږ ســـم کارونـــه کـــوي؟ ایـــا خپـــل ځـــان تـــه پـــه غوســـه یـــې، چـــې ولـــې دې د ځـــان واک ژر پـــه لاس کـــې نـــه دی اخیســـتی؟ دا ټـــول بـــې ځایـــه تشویشـــونه دي.

خواشـــیني او زګیـــروی ســـتا راتلونکـــی نشي خونـــدي کولـــی او د لویـــو

بانکونـو، خصـوصي شرکتونـو او دولـت ملامتـول هـم سـتونزه نشي حـل کولـی.

د خپلـو ګټـو د سرچینـو (Income Source) واک پـه لاس کـې واخلـه. تـه و خپـل کاروبـار (Business) تـه اړتیـا لـرې.

رابرټ و نوي کاروباریانو ته یو ښایسته پیغام وړاندې کوي:

"همـدا اوس غـوره وخـت دی. پـه بـدو حالاتـو کې ریښـتنې متشـبثین (Entrepreneurs) پرمختـګ کولـی شي. دوی د بـازار و خرابـوالي او سـموالي تـه نـه ګـوري، بلکـې پـه داسـې وختونـو کـې غـوره تولیـدات او اغېزناکـې لارې پـه وجـود راوړي. د حالاتـو پـه داسـې نـاوړه وخـت کـې مـات او بایللـی هغـه څـوک دی، چـې وایـي: "اوس ښـه موقـع او فرصـت نشـته. " کـوم جـواب چـې کلونـه وړانـدې مـا و ټایمـز مجلـې تـه ورکـړی وو، هغـه تاسـو تـه هـم وایـم:

"د اقتصـاد لوېـدل د تجـارت د شروع کولـو لـه پـاره تـر ټولـو ښـه وخـت دی. کلـه چـې اقتصـاد لـه ځمکـي وهـل کېـږي، متشـبیث دومـره پـه چټکـی سره پرمختـګ کـوي، لکـه د ژمـي پـه شـپه چـې اور وچ لرګـي سـوځي."

کښېنه، فکر وکړه، کوم کار کولی شې، څومره پرمختګ کولی شې؟ څومره پیسې بچت کولی شې؟ او څومره ځان تکړه کولی شې؟ دا ټول د کاغذ پر مخ ولیکه. زه نه وایم چې تاسو مو تنخوا والا دنده پرېږدئ، خو د خپل شخصي کاروبار په اړه خامخا فکر وکړئ. چې خپل کاروبار مو پر پښو و درېد، و تنخوا والا کار ته مخه ښه ووایاست.

د علماوو تجارت

د علماوو لپاره تجارت کول اړین دي، ځکه چې دا نه یوازې د مالي خپلواکۍ لامل ګرځي، بلکې د ټولنې د اصلاح او د اسلامي اقتصاد د ترویج لامل هم کېدی شي. د خپل کاروبار په مټ به خلکو ته د امانت، صداقت، او عدل عملي درس ورکړي، د حلالو او حرامو ترمنځ به توپیر ور وښيي او د سود، رشوت، احتکار، دوکې او خیانت په شکلونو او د هغوی په حراموالي به یې پوه کړي. که د تجارت و ګر ته د علماوو را دانګل نعمت او دعوت نه دی، نو څه دی؟

مخکې مو یادونه وکړل چې اسلام یوازې رهبانیت نه دی او نه یوازې د عباداتو دین دی. اسلام یو ټولنیز نظام دی د ژوند و هرې برخې ته شامل دی او کاروبار، اقتصاد او ګټه وټه د دې دین لویه برخه ده. که یو څوک سم لمونځ کوي، خو خېټه یې له حرامو ډکه او د حرامې ګټې لباس یې اغوستی وي، نو بیا؟ که یو څوک فرض حج کوي، خو د خیانت او رشوت په پیسو یې کوي، نو بیا؟ که یو څوک کونډې، یتیم او نېستمن ته زکات او خیرات ورکوي، له کوم مال څخه چې زکات راغلی هغه سودي کاروبار دی یا د بیت المال پیسې دي، نو بیا؟ علماء او صلحاء د ټولنې هغه برخه خلک دي چې یوازې په خبرو نه بلکې په عمل سره د الله دین باید په ټولنه کې عملي کړي. خلک د حلال او حرام ترمنځ توپیر نشي کولی؛ رشوت ته یې د شیریني او تحفې نوم ورکړی وي او رشوت اخیستل خپله چالاکي او بیداري ګڼي؛ سود ته یې د تفاوت او ګټې نوم ورکړی او لسګونه لارې یې ورته برابرې کړې وي؛ د قسمونو خوړل، د جنس عیب نه بیانول، خیانت، دوه نمبري او دوکه نن د شتمنۍ رازونه ګڼل شوي. د بېلا بېلو حلالو او حرامو کارونو په را

ایستلو سره یې خلک لوټ او تالان کړي.

د حضرت امامه رضی الله عنه څخه روایت دی، چې رسول الله ﷺ وفرمایل: که چېرې په تجارت کې څلور خبرې راشي، نو د هغه ګټه پاکه ده، کله چې رانیول کوي نو د شي بدي نه کوي، کله چې خرڅول کوي نو تعریف یې نه کوي، په خرڅولو کې دوکه نه کوي او په معامله کې قسم نه اخلي.

اوس فکر وکړه! کله چې علماء په اقتصاد او تجارت کې ونډه واخلي د خلکو معاملات به صحیح شي، الله تعالی به یې رزق، شتمني او ټولو چارو کې برکت واچوي. مسلمانان باید اقتصادي ځواک ولري، څو د نړۍ په سیاست، ټیکنالوژۍ او نورو برخو کې پوره واک ترلاسه کړي.

د ډېرو سترو علماوو نمونې لرو چې تجارت یې کاوه، خو دا تجارت په دې معنی نه دی چې دوی ټوله ورځ و دوکان او تجارت ته ناست وه، بلکې دوی علم حاصل کړ بیا یې د دین خدمت کاوه او ترځنګ یې تجارت هم درلود تجارت یې و نورو کسانو ته سپارلی وو، دوی به یې یوازې نګراني کول او د امام ابوحنیفه رحمه الله علیه و خپلو شاګردانو ته هم همدا نصیحت وو.

حضرت ابوبکر رضی الله عنه د ټوکرانو تجارت کاوه، په خپله شتمنې یې غلامان آزادول، د تبوک د غزا په ورځ یې د غزا لپاره څلوېښت زره درهمه راوړل. حضرت عمر رضی الله عنه هم تجارت کاوه، د ده وینا ده: ماته په جهاد کې د مرګ راتګ خوند راکوي او تر جهاد وروسته هغه وخت د مرګ راتګ خوند راکوي چې زه په خپل کوښښ سره روزي ګټم. د حضرت عثمان رضی الله عنه د تجارت اړوند به څه ووایو؟ د تبوک

د غـزا پـه ورځ یـې دومـره زیـات مـال راوړ، چـې د لښـکر درېیمـه برخـه پـه تجهیـز شـول، خپلـه هغـه قافلـه چـې د شـام لـه پـاره یـې لېږلـه، هغـه یـې ټـول رسـول اللـه تـه صدقـه کړلـه، پـه دې کـې دوه سـوه زیـن کـړي اوښـان، نهـه ویشـت نیـم کېلـو سـپین زر، پـر دې قافلـې سربېـره یـې سـل اوښـان د ټولـو لوازمـو سره نـور هـم ورکـړل او زر دینـاره چـې پنځـه نیـم کېلـو سره زر کېـدل، د اللـه پـه لاره کـې د صدقـې کولـو لـه پـاره ورکـړل. (یـوه دقیقـه! د ټـول قافلـې سـامان، سـپینو زرو او درې سـوه اوښـانو تـه بـه حسـاب نـه کـوو چـې څومـره زیـاتې پیسـې کېـږي، یـوازې بـه سرو زرو تـه حسـاب وکـړو: د ۲۰۲۵ کال د مـارچ پـه میاشـت کـې پنځـه نیـم کیلـو سره زر (۵۴۰۰۰۰) پنځـه لکـه او څلوېښـت زره ډالـر کېـږي) کـه اوښـان او نـور شـیان هـم ورسره یوځـای کـړو، نـو میلیونونـه ډالـر بـه شي، لـه دې څخـه معلومېـږي، چـې حضرت عـثمان رضی الله عنه څومـره لـوی تاجـر وو او بیـا دې کـې فکـر کـول پـکار دي چـې د دومـره لـوی تجـارت ترڅنـګ څومـره لـوی عابـد وو او همېشـه بـه یـې د قـرآن کریـم تلاوت کاوه. حضرت زبیـر بـن عـوام رضی الله عنه هـم تاجر وو، وایـي چـې د ده زر غلامـان وه چـې هـره ورځ بـه یـې هغـه تـه د ګټـې یـوه برخـه راوړل. حضرت عبدالرحمـن بـن عـوف رضی الله عنه چـې کله مدینـې منـورې تـه ولاړ، نـو هېـڅ یـې هـم نـه لـرل، پـه مدینـه کـې یـې خپـل کاروبـار شروع کـړ، ویـل کېـږي کلـه چـې وفـات شـو نـو لـه هغـه څخـه زیـات دینـار (د سرو زرو پیسـې) پاتـه شـوې، چـې پـه نـن وخـت کـې یـې قیمـت تقریبـا ٦۰٦ بیلیونـه ډالـر کېـږي.

اکابرینـو عـلماوو هـم د علـم او د دیـن د خدمـت ترڅنـګ کاروبـار کاوه، د یـو څـو عـلماوو یادونـه کـوو:

امـام ابوحنیفـه رحمة الله علیه د ټوکرانـو کاروبـار کاوه، د لباسـونو لویـه

مغــازه او کارخانــه یــې لــرل و نــورو ســیمو تــه یــې مالونــه تلــل او راتلــل.

حفــص بــن عبدالرحمــن د ښــې تقــوی خاونــد او ستر عــالم وو، پــه نېشــاپور کــې اوســېدی او یــو وخــت د خپــل ښــار قــاضي هــم وو. دی د امــام صاحــب کاروبــاري شریــک وو؛ امــام صاحــب و ده تــه د خــرڅ لپــاره مالونــه ور لېــږل او هغــه و ده تــه را لېــږل. یونــس بــن نافــع الخراســاني د مــروې مشــهور محــدث او فقیــه وو او د امــام صاحــب د تجــارت شریــک وو.

ستر محــدث امــام بخــاري رحمة الله علیه هــم تاجــر وو، لــه شــپږ لکــه احادیثو څخــه یــې ۷۵٦۳ احادیــث د صحیــح البخــاري لپــاره منتخــب کــړي. ویــل کېــږي چــې میاشــتانه خالــص گټــه پــه لاس ورتلــل، خــو کلــه چــې بــه پیســې پــه لاس ورغلــې، نــو ټــول بــه یــې پــر کونــډو، یتیمانــو او اړمنــو وېشــل. حضرت امــام مالــک رحمة الله علیه ستر فقیــه او محــدث وو، ترڅنــګ یــې د ټوکرانــو کاروبــار کاوه. ابراهیــم صائــغ د خپــل ښــار فقیــه وو، د خپــل ښــار امــام او ستر محــدث وو د حدیثــو پــه کتابونــو کــې د ده روایتونــه موجــود دي، د ده د ښــې تقــوی پــه اړه د امــام ابوحنیفــه اقــوال هــم کتابونــو را نقــل کــړی دي. زرگــري یــې کــول، نــو ځکــه پــه صائــغ مشــهور وو. ابوبکــر رازی چــې پــه امــام جَصّــاص مشــهور دی د خپــل وخــت لــوی مــفسر او عــالم وو، پــه څلورمــه پېــړۍ کــې یــې پــه ری او بغــداد کــې ژونــد کاوه. پــه جصــاص ځکــه مشــهور شــوی چــې د چونــې (گچــو) کاروبــار یــې کاوه.

د امام صاحب تجارت

امــام صاحــب د یــوې شــتمني کورنــۍ د سترگــو تــور او څــراغ وو، پــه کــور کــې یــې د مــال او دولــت کمــی نــه وو، پلار او نیکونــو یــې د

ورېښمو کاروبار کاوه. ابو حنیفه رحمة الله علیه د ضروري علومو د ترلاسه کولو وروسته تجارت شروع کړ. ستر محدث شیخ عامر شعبی کوفی رحمة الله علیه، چې تر پنځه سوه زیاتو صاحبه کرامو سره یې ملاقات شوی وو کله چې یې د امام اعظم قوي ذهن او لوی استعداد ولید د تجارت د پرېښودلو او علم ترلاسه کولو مشوره یې ورکړل. د امام شعبی رحمة الله علیه په مشوره یې د حدیث، کلام او فقهې علم ته مخه کړل. و بازار ته تګ راتګ یې کم شو، خو د تجارت پراخوالی یې نه دی کم شوی، ځکه امام صاحب په کاروبار کې شریکان پیدا کړل او ځینې کسان یې د کاریګرو په توګه خپل کاروبار ته ګمارلي وه، خپله یې علم ته مخه کړې وه او د کاروبار څخه یې یوازې څارنه کول.

الله تعالی چې امام صاحب څومره په علم، کمال او تقوی نازولی وو او په حدیث او فقه کې یې د امامت منصب ورکړی وو همداسې یې په تجارت کې هم پر خپلو هم عصرو فوقیت او لوړوالی ورکړی وو. د تجارتي اصولو او د کاروبار د پرمختګ اړوند یې زیات علم درلود. په کوفه کې یې د خز (ورېښمینو ټوکرانو) لویه مغازه او کارخانه لرل، له همدې ځایه یې نورو سیمو ته ټوکران لېږل او له هغه ځایه یې ټوکران را غوښتل. مولانا مناظر احسن ګیلاني د امام صاحب د کاروبار اړوند وایي: د امام صاحب په کاروبار کې څلور کارونه شامل وه: په کوفه کې یې کارخانه درلودل، لوی دوکان (مغازه) یې لرل چې د ټوکرانو خرڅول پکې کېدل، په کارمندانو (خادمانو) یې تجارت کاوه او د کوفې څخه دباندې بغداد، نیشاپور، مرو او نورو ښارونو ته یې مالونه استول او له هغه ځایه یې مالونه را غوښتل.

یادونــه: خــز یــو ډول ټوکــر دی چــې پــه لومړیــو پیړیــو کــې یــې خــورا زیــات اســتعمال درلــود، د دې ټوکــر پــه اوبدلــو کــې لــه وریښــمو او نــورو تارونــو څخــه اســتفاده کېــږي. کــوم ټوکــر کــې چــې د وریښــمو سره نــور تارونــه اســتعمال شــوي وي د هغــه اســتعمال جائــز دی، پــه همــدې خاطــر د خــز ټوکــر د صحابــه کرامــو پــه وختونــو کــې هــم زیــات رواج وو. مولانــا ګــیلاني صاحــب لیکــي: پــه خــز ټوکــر کــې د اوبـ، کتــان او نــورو تارونــو اســتعمال کېــدی او د وریښــمو پــه یــو ځــای کېــدو سره پــه ټوکــر کــې ټینګوالــی او مضبوطــي راتلــل. دا ټوکــر پــه لومړیــو پیړیــو کــې رواج درلــود، ځینــو زیاتــو متقــي اشــخاصو پــه ټوکــر کــې لــږ وریښــم هــم نــه خوښــول نــو نــه یــې اغوســتی، بغیــر لــه څــو بزرګانــو نــورو ټولــو صحابــه کرامــو او تابعینــو همــدا ټوکــر اســتعمالوی.

د امام صاحب د پراخ تجارت پر لور راځو او د هغه هره برخه څېړو:

د امام صاحب د ټوکرانو لوی دوکان (مغازه)

کلــه چــې د حضرت عمــر رضی الله عنه پــه وخــت کــې د کوفــې ښــار ودان شــو، نــو زیــات صحابــه کــرام هلتــه ولاړل څــو و خلکــو تــه دیــن او د رســول اللــه ﷺ طریقــه وښــوي. همدلتــه کوفــه کــې د عمــرو بــن حریــث پــه نــوم یــو صحــابي د کوفــې د مســجد و بغلتــه یــو سرای جــوړ کــړ. پــه افغانســتان کــې هــم د خلکــو پــه نومونــو سرایونــه شــته چــې زیــات د پرچــون او عمــده شــیان او د خرڅولــو دوکانونــه پکــې موجــود وي، حتــی دومــره لــوی سرایونــه هــم شــته چــې اوس پکــې متعــدد مارکېټونــه جــوړ شــوي دي. کوفــه کــې د عمــرو بــن حریــث پــه سرای کــې د ټوکرانــو دوکانونــه وه، یــو خــو همــدا سرای ډېــر لــوی او زیــات مشــهوره وو او بیــا پــه دې سرای کــې د امــام صاحــب لــوی دوکان (مغــازه) تــر ټولــو مشــهوره وه، هــر ډول د خــز او نــور ټوکــران پکــې پیــدا کېــدل. کــوم ټوکر

چې به بل ځای نه پیدا کېدی، نو خلکو به د امام صاحب د دوکان ادرس ورکاوه. یو وخت د مدینې منورې څخه یو کس راغلی وو، یو خاص ډول د خز ټوکر یې پکار وو، خلکو ورته وویل: لا تجد مثل هذالثوب الاعند فقیه هاهنا خزاز یقال له ابوحنیفه. یعنې دا ډول ټوکر نه پیدا کېږي، یوازې د خز د لوی سوداگر او د دې ځای د ستر پوه او فقیه سره شته، خلک هغه ته ابوحنیفه وایي. د نورو سیمو څخه چې به خلکو مالونه راوړي وه نو هم به یې د امام صاحب و دوکان ته د خرڅ لپاره راوړل ځکه چې امام صاحب تر ټولو لوی تاجر وو او پر یوه وخت یې د زیات مال رانیول په وسه پوره وه. په "امام ابوحنیفه، سوانح و افکار" کتاب کې لیکلي: د نورو سیمو خلکو به خپل مالونه همدا دوکان ته راوړل، کله کله به امام صاحب د یوه سړي څخه د اتو – اتو زرو درهمو ټوکران رانیول. بیا اضافه کوي، چې که به د چا د غوښتني مطابق ټوکر پیدا نشو، نو له خلکو څخه یې اېر اخیستی. د امام صاحب په دوکان کې د ټوکرانو قیمت ټاکلی وو، څو د مشتریانو سره بې ځایه وخت ضایع نشي او د قیمت په ټاکلو کې و چنو وهلو او قسمونو ته اړتیا پیدا نشي. په ټول بازار کې د امام صاحب نرخونه کښته وه او کله چې به چا شی راوړ، نو په ډېر لوړ نرخ یې ځني غوښتی. یو وخت یوې ښځې ټوکر راوړ، قیمت یې سل درهمه پر ایښی وو، امام صاحب ورته وویل چې دا په سل نه غواړم، ځکه د دې قیمت لوړ دی، اخر یې په پنځه سوه ځني واخیست، یعنې ښځې په خپله خوښه ټوکر په سل ورکاوه، خو امام صاحب په پنځه سوه ځني واخیست.

په یاد دوکان کې د امام صاحب زوی حماد، د ده شاگردانو او خادمانو کار کاوه. د دومره زیاتو کسانو یو لامل دا وو چې دوکان کې

ه همېشـه بیروبـار وو او بـل لامـل یـې دا وو، چـې د دوکان کارمندانـو د دوکانـداری ترڅنـګ دیـن هـم زده کاوه.

د امـام صاحـب د کاروبـار ځانګړنـې او د تجـارت اصـول پـه راتلونکـو صفحـو کـې لولـو، دلتـه یـوازې د امـام صاحـب د دوکان ځانګړنـې خلاصـه کـوو:

– هـرډول ټوکـر ورسره پیـدا کېـدی، نـورو دوکاندارانـو بـه و خلکـو تـه د امـام صاحـب د دوکان ادرس ورکاوه.

– د امـام صاحـب پـه دوکان کـې یـوازې ټوکـران نـه خرڅېـدل، بلکـې رانیـول هـم کېـدل او هرڅومـره ډېـره مـال خلکـو د خرڅولـو لپـاره و دې دوکان تـه راوړلـې شـوی.

– اېر اخیسـتل کېـدی، حتـی ویـل کېـږي چـې و خلکـو تـه د هغـوی د اړونـو پـه امـاده کولـو کـې بـه زیـات وخـت هـم نـه کښـېوتی، ځکـه چـې دوکان تـه مالونـه زیـات راتلـل او د بېلـو بېلـو ښـارو څخـه راتلـل.

– پـه دوکان کـې نـورو کسـانو هـم کار کاوه، څـو د خلکـو پـه سـودا کـې ځنـډ رانشي.

– د اجناسو نرخ ټاکلی وو، څو مشتریان دوکه نه کړل شي.

د امام صاحب د ټوکرانو اوبدلو کارخانه

امـام صاحـب د خـز ټوکـر اوبدلـو کارخانـه هـم لـرل، پـه هغـه کـې تارونـه او ټوکـران جوړېـدل، زیاتـو کسـانو کار پکـې کاوه. دې کارخانـې هـم د عمـرو بـن حریـث پـه سرای کـې موقیعـت درلـود. علامـه ذهبـی لیکـي: "امـام ابوحنیفـه لـه ذهینـو انسـانانو څخـه وو، هغـه فقـه، عبـادت، پرهیـزګاري او سـخاوت خپـل کـړي وه او د حکومـت تحفـې یـې نـه قبلولـې، بلکـې خپلـه شـتمنې یـې لا پـر نـورو مصرفـول، تـر خپـل

ځـان يـې نـورو تـه زياتـه ترجيـح ورکـول. هغـه د ورېښـم او ورېښـمينو ټوکرانـو جوړولـو لويـه کارخانـه درلـودل، چـې زياتـو کاريګـرو او مزدورانـو کار پکـې کاوه.“

د غلامانو په مټ کاروبار

د امـام صاحـب تجـارت بېـل شـکلونه لـرل او تجـارت يـې يـوازې تـر کوفـې پـوري محـدود نـه وو. يـو خـو لـه نـورو سـيمو څخـه خلـک راتلل او لـه امـام صاحـب څخـه يـې ټوکـران رانيـول او بـل خپلـه امـام صاحـب لـه کوفـې څخـه دبانـدې ښـارونو تـه د ”مـاذون التجـارة“ پـه ذريعـه مالونـه لېـږل، مـاذون التجارة پـه فقهـي اصطلاح و هغـو غلامانـو تـه ويـل کېـږي چـې د تجـارت لپـاره ګمارل شـوي وي، د دوی پـه مـټ د امام صاحـب تجـارت تـر نـورو سـيمو هـم رسـېدلی وو. موفـق احمـد مکـی پـه مناقـب ابـی حنيفـه کـې ليکـي، چـې د امـام صاحـب يـو غلام وو، د امـام صاحـب تجـارت يـې کاوه، امـام صاحـب د تجـارت لپـاره زياتـې پيسـې پـه لاس ورکـړي وې، ده يـوازې د ځـان لپـاره دېـرش زره درهمـه ګټـه کـړې وه.

فکـر وکـړئ، کـه يـو غلام دومـره ګټـه يـوازې د ځـان لپـاره کـوي، نـو امـام صاحـب تـه بـه څومـره ګټـه رسـېدلې وي او بيـا محاسـبه وکـړی چې د ټولـو غلامانـو لـه تجـارت څخـه بـه امـام صاحـب تـه څومـره ګټه رسـېدلې وي او بيـا د دې انـدازه ولګـوئ چـې يـوه کال کـې بـه امـام صاحـب تـه څومـره ګټـه رسـېدل. دا د دوکان او کارخانـې څخـه ماسـيوا ګټـه وه.

صادرات او واردات

پـه کوفـه کـې د امـام صاحـب لـوی دوکان (مغـازه) او کارخانـه ود لـه کوفـې څخـه دبانـدې پـه مـرو، نيشـاپور، بغـداد او بصره کـې امـام

صاحب کاروبـاري شریـکان او نماینـده ګان لـرل. دوی هلتـه د امـام صاحب مالونـه خرڅـول او د هغـه ځـای مشـهور توکـران یـې و امـام صاحب تـه د خـرڅ لپـاره کوفـې تـه رالېږل. لـه دې څخـه ښـکاري چـې د امـام صاحـب د توکرانـو د صادراتـو او وارداتـو تجـارت هـم ښـه لـوی تجـارت وو. وایـي چـې د نیشـاپور اوسـېدونکی حفـص بـن عبدالرحمـن دېـرش کالـه د امـام صاحـب کاروبـاري شریـک وو. خطیـب بغـدادي پـه تاریـخ بغـداد لیکـي، چـې امـام صاحـب بـه بغـداد تـه پیسـې لېږلـې، هلتـه بـه سـامانونه پـه اخیسـتل کېـدل او کوفـې تـه بـه ورلېږل کېـدل. یـوه یادونـه بایـد وکـړو، چـې لـه بغـداد سره د امـام صاحـب کاروبـاري اړیکـې د امـام صاحـب د ژونـد پـه اخـرو کلنـو کـې وې، ځکـه بغـداد د امـام صاحـب د عمـر پـه اخـرو پنځـو کلنـو کـې جـوړ شـوی او د عبـاسي خلافـت مرکـز ګرځېدلـی وو.

د امام صاحب کاروباري ځانګړنې او خصوصیات

د امـام ابوحنیفـه تجـارت درې اسـاسي ځانګړنـې درلـودې، چـې د ده د بریـا راز ګڼـل کېـږي. لومـړۍ ځانګړنـه د اللـه تعالـی سره د قـوي اړیکـې سـاتل وو، دویمـه یـې د خلکـو بـاور خپلـول وه او درېیمـه ځانګړنـه یـې فـوق العـاده تجـارتي خوبیـاني او ښـېګڼې وې، چـې د ده و تجـارت تـه یـې بیسـاری پرمختـګ ور بښـلی وو.

دا خبره د یـادوني وړ ګڼـو، چـې د امـام صاحـب د تجـارت پـه پرمختګ کـې درې واړو ځانګړنـو لـوی رول درلـود او د همـدې د څېړلـو پـر وخت د ننـنـي عصر د لیکوالانـو او تجارانـو خبرې د دې لپـاره ورسره یوځـای کـوو څـو دا ښـه راتـه ښـکاره شي چـې د نـن پـه شـلمه او یویشـتمه پېـړۍ کـې چـې لـوی لیکـوالان او ستر تجـاران د تجـارت د پرمختـګ لپـاره کـوم نظرونـه وړانـدې کـوي دا بیخـي پخـوا تقریبـا دیارلـس پېـړۍ وړانـدې

امــام صاحــب پــه خپــل تجــارت کــې عــملي کــړي. زمــوږ يوازينــۍ کمــزوري داده، چــې يــا خــو مــوږ د صحابــه کرامــو، امــام ابوحنيفــه او نــورو اکابرينــو کاروبارونــه مطالعــه کــړي نــه دي او يــا کــه مــو مطالعــه کــړي دي، نــو عــملي کــړي مــو نــه دي. کلــه چــې د امــام صاحــب لــه تجــارتي اصولــو او کاروبــاري ځانګړنــو څخــه بحــث کــوو نــو وينــو چــې د اللــه تعالــی خوښــي پکــې ســاتل شــوې، د اللــه تعالــی د بنــده ګانــو مرســته پکــې شــوې او د قــرآن او حديــث پــه رڼــا کــې يــې حلالــه نفقــه لاســته راوړې. د ځانګړنــو او تجــارتي اصولــو پــر لــور راځــو:

لومړی. له الله تعالی سره اړيکه

د اللــه تعالــی سره قــوي اړيکــه ســاتل د هــر مومــن لپــاره ډېر اړيــن دي. د يکــې يــوه اللــه پــه بنــده ګــي او د ســپېڅلي محبــوب نبــي پــه اطاعــت کې د زړه ســکون، د دنيــا ګټــې او د اخــرت بريــا نغښــتې ده. پــر اللــه تعالــی ايمان او بــاور بايــد داســې وي چــې رزق يــوازې د خالــق لــه لــوري ورکــول کېــږي، د رزق زياتوالــی يــا کمښــت د اللــه تعالــی پــه واک کــې دی او هېــڅ بــل مخلــوق د دې واک نــه لــري. مراقبــت، خلــوت او د اللــه لــه پــاره پــه خپــل ورځنــي ژونــد کــې وخــت بېلــول، د اللــه د خوښــې ترڅنــګ د بــدني پياوړتيــا او د زړه او دمــاغ د ســکون ســبب ګرځــي.

امــام صاحــب د تجــارت لپــاره اســباب برابــر کــړي وه او پايلــې يــې اللــه تــه پرېښــودلي وې. د تجــارت لپــاره يــې نيــت خالــص وو، د ده تجــارت يــوازې د مــادي ګټــې لپــاره نــه و، بلکــې د حلال رزق د ترلاســه کولــو، د صدقــې ورکولــو، او د محتاجانــو د لاســنيوي وســيله وه.

امــام ابوحنيفــه رحمة الله عليه د عبــادت، ســخاوت، تقــوا او زهد غــوره مثال و. هغــه خپــل ژونــد د اللــه تعالــی د رضــا لپــاره وقــف کــړی و او لــه شــکمنو

معاملو یې ځان لیرې ساته. د تجارت اصول یې د قرآن او سنتو مطابق وو او د حرامو له خوراکه یې کلکه ډډه کوله. داچې امام صاحب څنګه له الله تعالی سره خپلې اړیکې قوي کړې وې، په راتلونکو بحثونو کې لولو:

۱. پر الله توکل

پر الله تعالی باندې بشپړ ایمان درلودونکي تل په دې باور وي، چې الله متعال د دوی رزق پر خپله غاړه اخیستی دی. د هر ښه څیز د ترلاسه کولو او له ناوړو څیزونو څخه د ځان ژغورنې پر وخت په ډاډه زړه دا مني چې هر څه د خالق جل شانه له لوري دي؛ د هرڅه راکول او نه راکول یې په اختیار کې دي او د ګټې او تاوان دواړو مالک الله دی. د الله تعالی ماسیوا بل څوک د دې هېڅ واک او قدرت نه لري.

امام ابوحنیفه رحمة الله علیه د کلام (عقیدې) ستر عالم وو، د ژوند په هر کار کې یې پر الله تعالی کلک ایمان درلود او پر الله تعالی یې توکل کاوه. لاس تر زنې لاندې کښېناستل او یوه پیښه پر دا بله را اړول او بیا پر الله تعالی توکل کول چې الله دې هرڅه سم کړي دا ښه نه دي او رسول الله ﷺ موږ ځنې منعه کړي یو. امام صاحب د کاروبار اسباب برابر کړي وه، د پرمختګ لپاره یې هڅې کولې او پر الله یې توکل او ښه ګومان کاوه.

حضرت عمر رضی الله عنه د یمن یو څه خلکو ته وایې: تاسو څه کار کوی؟ هغوی ورته وایې: موږ توکل کوونکي یو (کوم کار نه کوو). حضرت عمر رضی الله عنه ورته وایې: تاسو درواغ وایاست، توکل کوونکې هغه خلک دي چې ځمکه کې تخم و شیندي او بیا یې الله

تعالـی تـه پرېـږدي. یعنـې اسـباب برابـر کـړه او پایلـه و اللـه تعالـی تـه پرېـږده.

و تـوکل کوونکـو تـه اللـه تعالـی دا وعـده ورکـړې ده، چـې د دوی د ټولـو چـارو کفالـت بـه کېـږي: وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ. زمـوږ نبـي مبـارک فرمایـي: کـه تاسـو پـر اللـه داسـې بـاور وکـړی، څومـره چـې یـې حـق دی، نـو هغـه بـه تاسـو تـه داسـې رزق درکـړي لکـه مرغانـو تـه چـې یـې ورکـوي، سـهار پـه تـش نـس ووځـي، ماښـام پـه مـاړه نـس راشـي. رسـول اللـه ښـه فرمایـي: کـه پـر کـوم کـس نېسـتي او فقـر راغلـی او هغـه و خلکـو تـه وړانـدې کـړ، نـو اللـه بـه د ده نېسـتي لـرې نـه کـړي. کـه یـې و اللـه تـه وړانـدې کـړ نـو ژر یـا یـو څـه وروسـته بـه یـې اللـه شـتمن کـړي.

۲. عبادت

د قـرآن او حدیثـو د تعلیـم، د فقهـې د تدویـن او تجـارتي کارونـو سره سره چـې امـام صاحـب پـه زهـد، تقـوی، عبـادت او ریاضـت کـې څومـره وخـت تېـراوه څـوک ورتـه حیـران شي. تاریـخِ بغـداد د امـام شـافعي رحمة الله علیه د اسـتاذ وکیـع بـن الجـراح رحمة الله علیه خبره را نقلـوي: مـا لـه هېـڅ داسـې شـخص سره ملاقـات نـه دی کـړی چـې هغـه دي تـر ابوحنیفـه زیـات فقیـه وي او نـه مـې داسـې شـخص لیدلـی چـې تـر ده دي غـوره لمونـځ کـوي. مسـعر بـن کـدام رحمة الله علیه وایـي: لـه امـام صاحـب سره مـې پـه تقـوی کـې سـیالي کـول را څخـه مخکـې شـو. شریـک وایـي: امـام صاحـب د شـپې زیاتـه برخـه پـه عبـادت تېرولـه.

عبـادت یـو داسـې بشـپړ نـوم دی، چـې د اللـه متعـال د خوښـې مطابـق ټولـه ښـکاره او پټـې کړنـې پکـې شـاملېږي. کـوم عبادتونـه چـې

الله تعالی پر بنده ګانو فرض ګرځولي هغه د لوړو درجو لرونکې دي. نبي کريم ﷺ فرمايي: د اسلام بنياد پر پنځو شيانو ولاړ دی: د الله تعالی پرته بل خدای نشته او محمد يې رسول دی، لمونځ کول، زکات ورکول، د حج ادا کول او د روژې نيول.

ابن حجر د زياتو کسانو په وينا ليکي: اِنَمَا کَانَ کُلَ اللَيلِ وَ النَهَارِ فِيْ طَلَبِ الاخِرَةِ. امام ابوحنيفه ټوله شپه او ورځ د خير په لټه کې وو. د امام صاحب د سوانحو ليکونکې د ابونعيم وينا را نقلوي: ما له بې شمېره لويو علماوو او امامانو سره لمونځونه کړي دي، تر امام ابوحنيفه مې غوره لمونځ کوونکی نه دی ليدلی. امام صاحب ۵۵ حجونه کړي.

امام صاحب د الله تعالی په عبادت کولو سره د الله تعالی رضی حاصلوي؛ الله تعالی يې په علم کې برکت اچوي، فکر يې پراخوي، زړه ته يې سکون ورکوي، رزق کې يې برکت راولي او د خپل دين لپاره بيخي ډېر کار ځني اخلي.

۳. له حرامو څخه ځان ژغورل

امام صاحب پاک کاروبار کاوه؛ له خيانت، فريب او چم څخه بيخي زيات لرې وو. د رسول الله ﷺ د حديث مفهوم دی، چې د حرامو د يوې ګولې په خاطر څلوېښت ورځې دعا نه قبلېږي. مسلم شريف يو حديث را نقلوي: مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا. چاچې خيانت (فريب) وکړ، هغه له موږ څخه نه دی. امام صاحب د تقوا بېلګه وو، له کورني ژوند څخه نيولې بيا تر تجارت پورې يې هرڅه د الله تعالی پر را لېږل شوي قرآن او د رسول الله ﷺ پر ښودل شوې سنت طريقه برابر وه. حرام مال خو پرېږده، چې

کومه کاروباري معامله کې به لږ هم شک او شبهه ورته پیدا شول، نو پرهیز یې ځنې کاوه.

په صحیح البخاري کې درسول الله حدیث دی: داسې وخت به پر خلکو راشي چې د حلالو او حرامو توپیر به نه کوي.

یو ځل عباسي خلیفه ابوجعفر منصور و امام صاحب ته یو څه پیسې لېږي، خو امام صاحب انکار ځنې کوي او نه یې غواړي، ملګري او دوستان ورته وايي: ځنې ترلاسه یې کړه، بېرته یې خیرات کړه. امام صاحب ورته وايي: اَو عِندهُم شيء حَلال؟ اَو عِندهُم شيء حَلال؟ ایا له دوی سره حلال کوم څه شته؟ ایا له دوی سره حلال کوم څه شته؟

امام ابوحنیفه د بیت المال له ورکړې او تحفو څخه سخت پرهېز کاوه. د ابوجعفر منصور د ډالیو او پیسو د ردولو په وخت کې هغه ته خورا په زیږو او تېزو الفاظو وايي:

که امیرالمؤمنین له خپل مال څخه ماته یو څه راکړي وای شايي ما منلي وای، مګر څه چې تاسو اوس ماته راکوی دا خو د مسلمانانو د بیت المال پیسې دي، زه د دې هېڅ مستحق نه یم. نه په بدن لڅ یم، نه وږی یم او نه نېستمن یم. نه د هغه خلکو له ډلې څخه یم چې د مسلمانانو د ساتني او حفاظت لپاره د دښمن سره جنګېږي، که زه د عسکرو او پوځیانو په لیکه کې وای نو بیا ما له دغه څخه یو څه اخیستلای شوای. که زه نه د نېستمنو له ډلې څخه یم او نه د د دې بلې ډلې څخه، نو بیا ته انصاف وکړه چې په کوم اساس زه دا پیسې ترلاسه کړم.

کله چې وفات شو، د بغداد د عامه هدیرې پر ځای یې الایده

بـل ځـای ښـخ کـړ، خلیفـه منصـور هـم و لمانځتـه راغلـی، پوښـتنه یـې وکـړل چـې ولـې مـو پـه عامـه هدیـره کـې ښـخ نـه کـړ؟ خلکـو ورتـه وویـل: د امـام صاحـب پـه انـد د بغـداد ځمکـه غصب شـوې ده او پـه زور اسـتملاک شـوې ده، د ده فتـوی او وصیـت دا وو، چـې داسـې ځـای بـه مـې نـه ښـخوی چـې ځمکـه یـې پـه ناجائـزه توګـه ترلاسـه شـوې وي. امـام صاحـب د ده د وصیـت مطابـق د بغـداد د خیـزران پـه هدیـره کـې و خـاورو تـه وسـپارل شـو، ځکـه امـام صاحـب ویـل چـې همـدا ځمکـه د چـا غصـب شـوې نـه ده.

اسلام غـوره دیـن دی، د ژونـد د هـرې برخـې لپـاره لارښـوونې لـري. پـه کاروبـاري ژونـد کـې خپـل پیـروان بیـا بیـا متوجـه کـوي چـې لـه حرامـو څخـه ځـان وسـاتي، د سـود، رشـوت، احتـکار، اکتنـاز، خیانـت او دوکـې څخـه لـرې شـئ او د حـرام مـال بـدې پایلـې ورتـه بیانـوي.

اللـه تعالـی پـه قـرآن کریـم کـې فرمایـي: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا او اللـه تعالـی خرڅـول او رانیـول (بیـع) روا کـړي او سـود یـې حـرام کـړی. پـه سـورة آل عمـران کې بنـده ګان د سـود لـه عذابـه وېـروي، ورته فرمایـي: سـود خـوري پرېـږدئ څـو بریـالي شـئ او ځـان لـه هغـه اور څخـه وژغـوری چـې د کافرانـو لپـاره تیـار شـوی دی. پـه سـورة البقـره کـې فرمایـي: څـوک چـې سـود کـوي د اللـه او د هغـه د رسـول لـه خـوا د هغـه کـس پـر خلاف د جګـړې اعلان دی. پـه حدیـث کـې و سـود خـور تـه ملعـون ویـل شـوي، د سـود خـور ځای یـې جهنـم ټاکلـی، سـود یې د وچکالـی لامـل بللـی او سـود یـې د هلاک کوونکـو ګناهونـو څخه شـمېرلی او د ابوهریـره پـه یـوه را نقـل کـړل شـوي حدیـث کـې ویـل شـوي چـې د سـود خـور نـس بـه لـه مارانـو ډک وي. حضرت سـمره رضي اللـه عنـه د یـوه اوږد حدیـث پـه پـای کـې دا قـول را نقلـوي، چـې رسـول ﷺ و

فرمایل: سود خور ته د مرگ څخه د قیامت تر ورځې پورې داسې عذاب ورکول کېږي، چې د وینو په شان په یوه ویاله کې به واچول شي، هغه سودي مال به د ډېرې غونډې وي او کله چې دی د ویالې څخه د راوتلو کوښښ کوي، نو پر خوله به وهل کېږي او بېرته به ور پورې وهل کېږي.

د حضرت ابو هریره رضی الله عنه څخه روایت دی، چې رسول ﷺ وفرمایل: دِرْهَمٌ رِبًا يَأْكُلُهُ الرَّجُلُ وَهُوَ يَعْلَمُ أَشَدُّ مِنْ سِتَّةٍ وَثَلَاثِينَ زَنْيَةً. چې سود خوړل اویا درجې لري، ادنا درجه یې داسې ده لکه د خپلې مور سره زنا کول. (الله دې مو له سود څخه وساتي، امین)

امام ترمذي رحمة الله علیه په حسن سند سره د حضرت ابو هریرة رضي الله عنه څخه روایت کوي، چې د نبي صلی الله علیه و سلم ارشاد مبارک دی: الله جل شانه پر رشوت اخیستونکي او رشوت ورکوونکي دواړو لعنت ویلی دی.

د احتکار په اړه امام ابوحنیفه رحمة الله علیه وایي: یو څوک له یو ښار څخه او یا یو بل ځای څخه مال د تجارت په نیت واخلي او بیا یې خپل ښار ته راوړي؛ خو د دې لپاره یې بازار ته نه عرضه کوي تر څو یې بیه لوړه شي؛ نو دې ته احتکار ویل کېږي. خو په دې شرط چې د تاجر په دې کار سره ښاریانو او عامو خلکو ته ضرر ورسېږي. احتکار حرام دی او احتکار کوونکي ته په حدیث کې ملعون ویل شوي. په ابن ماجه کې د رسول الله ﷺ حدیث دی، څوک چې احتکار کوي الله به یې د جذام په مرض او په مصیبتونو اخته کړي.

اکتناز شرعاً حرام او ناجائز دی، د اکتناز څخه مطلب دادی، چې

یو څوک خپلې پیسې ذخیره کوي او پر هغه چې کوم شرعي فرائض دي هغه نه ادا کوي مثلاً: زکات او نور مالي حقوق نه ادا کوي. دې ته په شریعت کې اکتناز وايي.

په هره ناجائزه او د شریعت خلاف طریقه د مال لاسته راوړل ممنوع اومذموم دي او امام صاحب خو د حرامو څخه پرهېز څه کوې، بلکې چې پر کوم څه به یې د حرام معمولي شک هم وو، نو هغه یې پرېښودی.

ستر محدث عبدالله بن مبارک قسم کوي: په الله قسم چې امام ابوحنیفه له الله تعالی څخه ډارېدی، د خپلي ژبي حفاظت یې کاوه، د هغوی خوراک او څښاک حلال وو او علم یې بیخي زیات پراخ وو.

۴. د الله په لار کې شتمني لګول

ابو سعید خدری رضی الله عنه وايي، چې رسول الله ﷺ یوه ورځ پر منبر وفرمایل: زه له ما وروسته یوازې له هغو شیانو څخه وېرېږم چې تاسو د دنیا په شوق اخته کوي. بیا یې د دنیا د نعمتو ذکر وکړ، یو په بل پسې یې ټول بیان کړه. یو کس ولاړ شو، وې ویل: یا رسول الله! ایا له مال څخه شر او فساد پیدا کېږي؟ رسول الله جواب ور نه کړ. موږ په خپلو زړونو کې وویل، چې پر رسول الله باندې به وحي نازلېږي. ټول خلک همداسې خاموش وه. څه ګړی وروسته یې له خپل مخ مبارک څخه خولې پاکې کړې او درې ځله یې وویل: دا سوال کوونکی کمه دی؟ او بیا یې و فرمایل:

"واورئ! بېشکه چې له خیر او ښېګڼي څخه بدي او ناورین نه زېږي. په دنیا کې د مال لاسته راوړل ښه دي، خو د مسلمان مال باید په حق او ښه طریقه لاسته راوړل شوی وي او بیا هغه مال

پر مجاهدینو، یتیمانو، نېستمنو او مسافرو ولګوي، نو اخرت کې به ګټه ورته وکړي."

د امام ابوحنیفه تکړه شاګرد امام زُفر رحمة الله علیه وايي:

> ما د ابوحنیفه سره تر شل کاله زیات وخت تېر کړ. پر خلکو مهربانه وو، زړه سوانده وو، خلکو ته یې ګټه رسوله او د الله تعالی په لار کې یې مال مصرفاوه.

۵. سخاوت

امام صاحب ته الله تعالی خورا لوی زړه ورکړی وو، هېڅکله یې بخل نه کاوه؛ کله چې څوک بخل نه کوي او د ځمکې پر خلکو باندې مهربانه شي، د اسمانونو څښتن به پر ده مهربانه شي. له استادانو، علماوو او شاګردانو سره مرسته، د فقیرانو لاس نیول او پر دوستانو رحم کول د امام ابو حنیفه رحمة الله علیه همېشنی عادت وو. قاضي شریک وايي: کوم شاګرد چې به اړ او محتاجه وو، نو امام ابوحنیفه به هغه ته خرڅ ورکوي، څو په پوره ډاډ خپلې زده کړې وکړي. کله چې به شاګرد علم حاصل کړ امام ابو حنیفه به ورته وویل: چې حلال او حرام دې و پېژندل اوس دې لویه شتمني په برخه شوه. عبدالله الدوسي وايي: امام ابوحنیفه رحمة الله علیه و خپل زوی حماد ته امر کړی وو، چې هره ورځ د لسو درهمو ډوډۍ رانیسي او پر همسایګانو یې ووېشي.

کله چې انسان سخاوت خپل کړي، نو په طبیعت کې یې نرم والی پیدا شي، زړه ته یې سکون راشي، له خلکو سره یې کرکه او نفرت ختم شي، د الله په لار کې یې د صدقې ورکړه زیاته شي او د خلکو سره یې راکړه ورکړه او اړیکې قوي شي. په سخاوت شتمني

نـه کمېـږي، خـو برکـت خامخـا پکـې زیاتېـږي.

مســعر بـن کـدام وایــي: امـام ابوحنیفــه چــې بـه کلـه د صدقــې لپـاره کـوم څـه اخیسـتل، نـو غـوره شـیان بـه یـې اخیسـتل. سـفیان بـن عیینـه رحمه‌الله علیه وایــي: امـام ابوحنیفـه رحمه‌الله علیه و ماتـه ډېـرې تحفـې را لېږلي.

عبداللــه بـن عمـر رضي اللـه عنـهما وایـي رسـول اللـه صلي اللـه علیـه وسـلم وفرمایـل: هغــه انســان اللــه تــه لــه هرچــا ډېــر گــران دی چــې خلکـو تـه ډېـره گټـه رسـوونکی وي او د یـوه مسـلمان زړه خوشـاله کـول تـر ټولـو غـوره عمـل دی او لــه یـوه مسـلمانه غـم لـري کـول ترټولـو غـوره عمـل دی او د یـوه مسـلمان پـور پـرې کـول تـر ټولـو غـوره عمـل دی او د یــوه وږي مســلمان گېـډه مـړول ترټولـو غـوره عمـل دی او کـه لـه خپـل مسـلمان ورور سره د هغــه د حاجـت پـوره کولـو لـه پـاره ووځـم دا پـه جومـات کـې لـه یـوې میاشـتې اعتـکاف غـوره گڼـم او څـوک چـې غوســه وخــوري خــدای بــه یــې پــرده وکــړي او کــه یــو څــوک خپلــه غوسـه عـملي کولـى هـم شي خـو عـملي يـې نـه کـړي د اخـرت پـه ورځ بـه يـې زړه د اللـه لـه رضـا نـه ډک شي او څـوک چـې لـه مسـلمان سره د هغـه د حاجـت پـوره کولـو لـه پـاره ووځـي څـو يـې پـوره کـړي اللـه بـه يـې پـه اخـرت کـې د قـدم ښـويېدلو پـه ورځ قـدم ثابـت لـري او بـد اخلاقـي عمـل داسـې خرابـوي لکـه سرکـه چـې عسـل خرابـوي. (رواه الطبراني في الكبير، وابن أبي الدنيا)

پـر ابراهيـم بـن عتبـه د خلکـو څلـور زره درهمونـه قـرض وو پـه همـدې خاطـر بـه لـه خلکـو سره نـه مـخ کېـدی. يـوه ملگـري يـې د ابراهيـم د قـرض د ادا کولـو لپـاره لـه نـورو دوسـتانو څخـه د پيسـو ټولولـو اراده وکـړل څـو د ابراهيـم قرضونـه ادا کـړي، کلـه چـې امـام صاحـب تـه ورغلـی، نـو امـام صاحـب ورتـه وويـل ټولـې څـو پيسـې

کېږي؟ هغه ورته وويل ځلور زره درهمونه. امام صاحب ورته وويل له نورو خلکو چنده مه اخله، د دې پيسو لپاره خلک مه تکليف کوه. دا يې وويل او ځلور زره درهم يې ورکړې.

تا سخاوت خپل کړ! د الله لپاره د تنګ لاسو مرسته کوې، هغوی چې په ستونزو کې دي له حال څخه يې ځان خبروې او له خلکو سره نرمي کوې. اوس ته د دې پايله وينې چې الله تعالی ستا په شتمني کې برکت اچولی، تاته يې د زړه سکون درکړی، د خلکو سره دې اړيکې زياتي شوي او خلک دې په ښه نوم يادوي.

۶. په جهاد کې مال لګول

وَأَنفِقُوا فِي سَبِيلِ ٱللَّهِ (سورة البقره)

او د الله تعالی په لاره کې مال ولګوئ.

حضرت زيد بن علی د نبوي خاندان او د امام زين العابدين له اولادونو څخه وو. و کوفې ته راغلی، د حکومت سره د مقابلې لپاره يې تحريک جوړ کړ، د حضرت زيد په پاڅون کې امام صاحب په خپل مال سره جهاد کوي. د حضرت زيد د استازي فضيل بن زبير په لاس د زرو زرو درهمو لس کڅوړې و هغه ته لېږي او ورته وايي: په دې مال د خپلي کورنۍ مصارف وکړه، په خپل پاڅون کې د مخالفينو په مقابله کې ګټه ترې واخلی او هغه ملګرې چې ضعيف دي (د جګړې وسائل نه لري) د هغوی مرسته وکړی.

> کوم مال چې د الله تعالی په لار کې لګول کېږي په هغه مال سره هېڅکله په شتمنۍ کې کمی نه راځي، بلکې الله تعالی په کاروبار او شتمنۍ کې نور هم برکت اچوي.

۷. د علماوو مرسته کول

د دې لپاره چې علماء د چا محتاج نشي او په بیغمه زړه د الله د دین علم حاصل کړي او نورو ته یې ور زده کړي امام ابوحنیفه رحمة الله علیه د هغوی لاس نیوی کاوه. تاریخ بغداد لیکي: کله چې به بازار ته تازه میوه راغلل، نو امام صاحب به د خپل کور او د حدیثو د استادانو لپاره واخیستل، خو استادانو ته به یې د خپل کور تر برخې زیاته برخه ورکول. قیس بن ربیع وایي: امام صاحب به د خپل تجارت په ګټه د حدیثو استادانو ته خوراکې توکې او د اړتیا شیان اخیستل، څو هغوی و چا ته اړ نشي.

په تاریخ بغداد کې لیکلي: «امام ابوحنیفه رحمة الله علیه د ټوکرانو تجارت کاوه. تجارتي مالونه به یې و بغداد ته لیږل نور تجارتي مالونه به یې په اخیستل او کوفې ته به یې راوړل. د یوه کال ګټه به یې د بل کال د ګټې سره یوځای کوله د حدیثو استادانو لپاره یې خواړه، جامې او نور د ضرورت شیان په اخیستل او پاته پیسې یې نقدي ورکولې، ورته ویل به یې: د الله تعالی پرته د بل چا ستاینه مه کوی، ځکه ما د خپل مال څخه هیڅ نه دي درکړي بلکې د الله تعالی له هغي روزی څخه مې درکړي چې ستاسو لپاره یې پر ما لازمه کړې ده. په الله تعالی قسم چې الله جل شانه دغه مال ستاسي لپاره زما په لاس ګټلی دی.»

دویم. د خلکو باور په لاس راوړل

قاضی ابویوسف وایي: هیڅکله داسې نه دي شوي، چې چا دي امام صاحب ته خپل حاجت او ستونزه راوړې وي او ده دي پوره کړې نه وي.

د فکـر کولـو خبره ده، د یـو چـا پـه زړه کـې چـې د خلکـو دومـره عـزت او خواخـوږي وي خامخـا بـه هغـوی نـږدې اړیکـې ورسره سـاتي. کلـه چـې بـه یـې د درس حلقـې تـه څـوک راغلـی، تـر حلقـې وروسـته یـې د هغـه پوښـتنه کـول چـې د کـوم ضرورت لپـاره راغلـی وو او بیـا بـه یـې هغـه ضرورت ور پـوره کاوه. دا یـې لـه ناپېژانـدو سره دا حـال وو.

و خلکـو تـه یـې تحفـې لېږلـې، د حدیثو اسـتادانو، عـلماوو او مشـائخو تـه یـې خـوراک او څیښـاک لېـږی او خلکـو هـر ډول مرسـته یـې کول.

امـام صاحـب مشتریانـو تـه ګټـه رسـول؛ د نـن بـازار او کاروبـاري نـړۍ کـه وکتـل شي، نـو د ټولـو کاروباریانـو دا نظـر دی چـې هغـه کاروبـار ګټـه کـوي چـې مـشترۍ ستاسـو سره پـه سـودا کـې د ځـان ګټـه احسـاس کـړي. د نننـۍ پرمختـللي نـړۍ کاروباريـان او د بـازار مونـدني مسـلکیان وايـي کـه تاسـو و خپلـو مشتريانـو تـه دا ډاډ ورکـړ چـې ستاسـو څخـه د رانیولـو پـه صـورت کـې دوی ګټمـن دي، نـو دوی بـه خامخـا ستاسـو سره کاروبـار وکـړي او ستاسـو دایمـي مشتريـان بـه جـوړ شي. د مشتريانـو لـه بـاور پرتـه کاروبـار وده نشي کولـی او نـه هم اوږدمهالـه بریـا تـه رسـېدی شي. د مشتريانـو د بـاور پـه مـټ کاروبـار دوامـداره کېـږي، کاروبـار او کاروبـاري دواړه مثبـت شـهرت پیـدا کوي او د بـازار پـه شـته رقابـت کـې د برلاسـی سـبب ګرځـي. جیـف بیـزوس د ۲۰۱۷ څخـه تـر ۲۰۲۱ کال پـوري د نـړۍ شـتمن کـس وو، د مشتريانـو د رضايـت او بـاور لاسـته راوړلـو پـه اړه وايـي: تـر ټولـو مهمـه خبره د مشتريانـو رضايـت دی، کـه چيـرې تاسـو مشتريـان خـوښ وسـاتئ، هغـوی بـه ستاسـو لپـاره تـر ټولـو ښـه بـازار موندنـه وکـړي. امـام صاحـب بیخـي پخـوا لا دا اصـل عـملي کاوه. پـه خپـل کاروبـار او شـتمنۍ یـې و خلکـو تـه ګټـه رسـول او هغـوی تـه تـاوان رسـولو څخـه یـې

ځـان سـاتي. راتلونکـو صفحـو کـې گـورو چـې امـام صاحـب څنگـه د مشتريانــو بــاور خپــل کــړی وو.

۱. دوکه نه کول

یــو کــس لــه مدینــې منــورې څخــه کوفــې تــه راغــی او یــو خــاص ول ټوکــر یــې پــکار دی، د بــازار دوکانــداران د امــام صاحــب د دوکان درس ورکــوي، چــې دا ټوکــر لــه امــام صاحــب سره شــته. ســړی د امــام صاحــب و دوکان تــه ورځــي، د امــام صاحــب شــاگرد پــه غلطــي کــې هغــه ټوکــر پــه زر درهمــه پــر خرڅــوي، پــه داســې حــال کــې چــې د ټوکــر اصلي قیمــت څلــور ســوه درهمــه دی. کلــه چــې امــام صاحــب و دوکان تــه راځــي، لــه کیســې خبرېــږي. امــام صاحــب پــه غوســه و خپــل شــاگرد تــه وایــي: تغــر النــاس و أنــت معــي في دکاني یعنــې تاســو و خلکــو تــه دوکــه ورکــوی، پــه داســې حــال کــې چــې تاســو زمــا سره پــه دوکان کــې کار کــوی. هغــه کــس و مدینــې منــورې تــه تللــی وو. کلــه چــې امــام صاحــب و مدینــې منــورې تــه ولاړی نــو هلتــه یــې د هغــه کــس تلاښ شروع کــړ، پــه مســجد کــې یــې یــو کــس ولیــد چــې هغــه ټوکــر یــې اغوســتی، د ټوکــر د رانیولــو اړونــد پوښــتنه یــې ځنــې وکــړل، هغــه ورتــه وویــل چــې دا مــې کوفــه کــې د امــام ابوحنیفــه څخــه رانیولــی، امــام صاحــب ورتــه وویــل چــې همــدا دي زمــا دوکان کــې اخیســتی، د څلــور ســوو درهمــو ټوکــر و تاتــه پــه زر درهمــه درکــول شــوی دی، اوس ســتا خوښــه ده چــې بېرتــه دې پیســې درکــړم همــدا لبــاس راکــوې او کــه شــپږ ســوه درهمــه درکــړم؟ هغــه کــس ورتــه وویــل چــې دا مــا خــو ځلــه اغوســتی دی. هغــه وو چــې هغــه کــس شــپږ ســوه درهمــه واخیســتلې.

د "امــام ابوحنیفــه، ســوانح و افــکار" کتــاب لیکــوال لیکــي: "شــاید پــه ننــی پرمختللــې زمانــه کــې خلــک دا یــو احمقانــه کار وگڼــي، حتــی خپــل

کارمنـد تـه انعـام هـم ورکـړي چـې د لـږو پیسـو شـی دي پـه زیاتـو پیسـو خـرڅ کـړ، خـو د امـام صاحـب موخـه یـوازې تجـارت کـول نـه وه، بلکـې د تجـات د اصولـو خپـرول او پـه خپـل تجـارت د نېسـتمنو لاس نیـوی وو."

امـام ابوحنیفـه پـه خپـل کاروبـار او د ژونـد پـه ټولـو چـارو کـې لـه دوکـې ورکولـو ښـه ځـان لـرې سـاته. و خپلـو شـاګردانو تـه یـې هـم همـدا نصیحـت کاوه، د امـام ابویوسـف پـه نـوم چـې د امـام صاحـب کـوم وصایـا مشـهور دي، پـه هغـه کـې و امـام ابویوسـف تـه وایـي: د خلکـو سره پـه راکـړه ورکـړه کښـې دوکـه مـه کـوه.

د مسـلم شریـف پـه حدیـث کـې مـو یادونـه وکړلـه، چـې رسـول ﷺ وایـي، چـې خیانـت او دوکـه والا زمـوږ ښـه نـه دی.

ځینـې خلـک د اوږدمهالـه او بریـالي تجـارت خوبونـه وینـي، خـو د لنډمهالـه ګټـې لپـاره دوکـه او خیانـت تـه لاس اچـوي، چـې پـه ټولنـه کې د خپـل کاروبـار او ځـان دواړو بـاور لـه منځـه وړي. وارن بافـټ وایـي:

It takes 20 years to build a reputation and five minutes to ruin it.

د نـوم او اعتبـار جـوړول ۲۰ کالـه وخـت نـیسي، خـو د بربـادۍ لپـاره یـې یـوازې پنځـه دقیقـې کافي دي.

کلـه چـې د خلکـو پـر یـوه شرکـت، تجـارت یـا شـخص بـاور پیـدا شي، نـو بیـا تـل لـه هغـه سره پاتـېږي، خلـک ګـوري چـې تاسـو څومـره و صداقـت، کیفیـت او شـفافیت تـه ژمـن یاسـت. نړیـوال شرکتونـو بیخـې ډېـره هڅـه کـوي چـې د خلکـو بـاور وسـاتي. د سامسـونګ مشتریـان

د هغــه د دوامــداره پرمختــګ او د بــاور وړ ټېکنالــوژۍ پــه خاطــر او د Apple او Toyota مشتريــان د هغــه د نوښــت، کيفيت او اعــتماد پــه خاطر لــه دوی سره پاتــه دي او هــر نــوی محصــول يــې پــه خوښــی رانــيسي. Amazon او Google د اســانو، شــفافو او بــاوري خدماتــو لــه املــه نــړۍ والــه بــاور ترلاســه کــړی.

کلــه چــې کاروبــار او راکــړه ورکــړه کــې دوکــه نــه وي، نــو کاروبــار پرمختــګ کــوي، د خلکــو بــاور پــه لاس راوړل کېــږي او اللــه تعالــی برکــت پکــې اچــوي. امــام صاحــب د خــپلي زيــاتي تقــوی پــه خاطــر لــه دوکــې ځخــه ځــان ســاتی، نــو ځکــه خــو يــې اللــه، د اللــه تعالــی رضــی، پــه شــتمني کــې برکــت او د خلکــو بــاور خپــل کــړي وه.

۲. د جنس عيب بيانول

پــه کاروبــار کــې صداقــت او د جنــس د عيبونــو بيانــول د بريــالي تجــارت اســاس جــوړوي. امــام ابــو حنيفــه رحمه‌الله‌عليه د دې اصولــو پــه عملي کولــو سره د خپــل وخــت ممتــاز تاجــر پاتــه شــوی. نــن ورځ هــم د نــړۍ مشــهور شرکتونــه د خپلــو مشتريانــو پــه وړانــدې د شــفافيت اصولــو تــه ژمــن دي، دوی پــه همــدې طريقــه د خلکــو بــاور ترلاســه کــوي او خپــل تجــارت تــه نــوره وده ورکــوي.

امــام صاحــب يــو وخــت ځــه ســامان و خپــل کاروبــاري شريــک حفــص بــن عبدالرحمــن تــه د خرڅولــو لپــاره اســتوي، دا يادونــه هــم ورتــه کــوي چــې دې ســامان کــې عيــب شــته د خرڅولــو پــر وخــت و مــشتري تــه خامخــا عيــب وښــييه، خــو د خرڅولــو پــر وخــت د حفــص بــن عبدالرحمــن ځخــه و مــشتري تــه د عيــب ويــل هېــر شــول. کلــه چــې و امــام صاحــب تــه خبر ورســېد، نــو مــشتري نــه وو ورتــه معلــوم چــې

پیسې بېرته ورکړي د ټول سامان پیسې یې صدقه کړې. زموږ د اکابرینو تجربه او هدایت دی: «حلال مال که لږ هم وي، نو برکت پکې زیات وي؛ د حرام مال څخه راغلې پنځه پیسې، ستا د جیب نوري حلالي پیسې هم له ځان سره وړي او سکون او ارام له زړه څخه کډه کوي.» حسن بن صالح وایي:

> ابوحنیفه رحمة الله علیه ډېر پرهېزګاره وو، د حرامو څخه ډېر وېرېدی، حلال یې د شبهې په وجه پرېښودل. په فقهاوو کې مې بل داسې شخص نه دی لیدلی چې تر امام صاحب دي یې د خپل علم او ځان زیاته ساتنه کړې وي او قبر ته یې پوره تیاری درلود.

همدا د امام ابوحنیفه رحمة الله علیه کاروباري ستراتیژي هم وه او د اسلام ستر لارښود نبي علیه السلام یې هم و موږ ته سپارښتنه کوي، فرمايي: که رانیولو او خرڅولو والا رښتیا غوره کړي؛ د خرڅولو په شي کې چې کوم عیب وي هغه ورته ووایي، نو برکت پکې راځي او که د خرڅولو پر وخت د شي عیب پټ کړي، برکت یې له منځه ځي.

ستر صحابي عبدالرحمن بن عوف رضی الله عنه چې په خپل وخت کې تر ټولو شتمن مسلمان وو، د کاروبار په درو ستراتیژیو کې یې یوه ستراتیژي د جنس عیب بیانول وه، تل یې مشتریانو ته د جنس ټول کیفیتونه او ځرنګوالی بیانوېږ

سامسونګ کمپنۍ په ۲۰۱۶ کال کې Note 7 مبایلونه و بازار ته وړاندې کړل، مبایلونو کې یو عیب دا پیدا شو چې د بیټری د ګرمېدو له امله به چاودلې، سامسونګ خپل ټول مبایلونه بېرته له بازار څخه ټول کړل، راتلونکی کال یې د Note 8 مبایل میلیونونه

داني خرڅ شو، حتی په انګلیستان او ایرلنډ کې خو د زیات پلور ریکارډ ثبت شو. دا هغه باور وو چې سامسونګ له بازار څخه د عیب لرونکي مبایل په را ټولولو بېرته لاسته راوړی وو. زموږ په ټولنه کې په دوکانونو کې پر لوی کاغذ لیکنه ځوړند وي "خرڅ شوی جنس بېرته نه اخلو"، نو بیا به په کاروبار کې برکت له کومه راسي.

حکیم بن حزام رضی الله عنه وایي چې رسول الله و فرمایل: رانیوونکی او خرڅوونکی چې څو سره یوځای وي اختیار لرونکې دي. بیا یې وفرمایل: که دواړو رښتیا وویل دواړه به ګټمن وي او که دواړو درواغ وویل او عیب یې پټ کړ، نو د دواړو د بیعې څخه برکت اخیستل کېږي.

که کوم تجار رښتین او پر وعده وفا کوونکی وي، نو په خلکو کې به د خپل باور په خاطر زیات رانیول او خرڅول کوي او کاروبار به یې خورا ښه پرمختګ کوي، چې په مټ به یې شتمن شي. علامه ابن قیم رحمة الله علیه د یو صحابي خبره راوړي: کوم تجار چې رښتیا وایي، هېڅکله به نېستمن نه شي.

۳. قسم نه خوړل

خلک د جنس د خرڅولو لپاره قسمونه اخلي، نن د دوکاندارانو او کاروباریانو همدا معمول جوړ شوی دی، خو امام صاحب نه یوازې په کاروبار کې بلکې د ژوند په هره برخه کې له قسم اخیستلو څخه سخت پرهېز کاوه. قصد یې کړی وو که مې فکر نه وو قسم مې واخیست نو یو درهم کفاره به ورکوم. یو وخت یې فکر نه وو قسم یې واخیست، له هغه وروسته یې قصد وکړ، چې پر

قسـم اخیسـتلو بـه درهـم نـه، بلکـې دینـار کفـاره ورکـوم.

د کاروباریانـو او دوکاندارانـو لپـاره همـدا اصـل پـه فکـر کـې نیـول پـکار دي، صحیـح بخـاري او صحیـح مسـلم د رسـول اللـه ﷺ حدیـث را نقلـوي، چـې پـه قسـم اخیسـتلو سره خـرڅلاو کېـږي، خـو برکـت یـې لـه منځـه ځـي. صحیـح مسـلم پـه کتـاب الایمان کـې د رسـول اللـه یـو حدیـث را نقلـوي، چـې اللـه تعالـی د درو کسـانو سره خبرې نـه کـوي، د رحمـت پـه نظـر نـه ورتـه ګـوري او نـه یـې لـه ګناهونـو پاکـوي او د هغـه لپـاره بـه دردنـاک عـذاب وي، یـو هغـه کـس (نارینـه) چـې پایڅـې یـې تـر بجلکـو (ښـنګرو) کښـته وي، یـو هغـه کـس چـې پـر خلکـو احسـان اچـوي او یـو هغـه کـس چـې خپـل مـال د دروغـو پـه قسـمونو خرڅـوي.

پـه تجـارت کـې د دروغـو قسـمونه نـه یـوازې د دنیـا برکـت ختمـوي، بلکـې د آخـرت د سـخت عـذاب سـبب هـم ګرځـي. مسـلمان تاجـر بایـد تـل ریښـتینی واوسي، څـو د اللـه برکـت او کامیـابي ترلاسـه کـړي. او د قسـمونو نـه اخیسـتلو لپـاره امـام صاحـب خـورا ښـه نسـخه وړانـدې کـوي، کـه څـوک پـر قسـمونو کانټـرول نشي کولـی، نـو د قسـم اخیسـتلو پـه صـورت کـې دي د کفـارې پـه توګـه صدقـه ورکـوي - کـه مـې فکـر نـه وو او قسـم مـې واخیسـت نـو دومـره افغانـۍ بـه صدقـه کـوم.

۴. غیبت نه کول

نـن وخـت کـې دا رواج ګرځېدلـی، کاروباریـان د دې پرځـای چـې د خپلـو تولیداتـو یـا خدماتـو لپـاره بازارموندنـه وکـړي یـا کیفیـت لـوړ کـړي، دوی د نـورو غیبـت کـوي. تاسـو بـه خامخـا لـه داسـې ډاکټـر سره مـخ شـوي یاسـت، چـې د هغـه ډاکټـر غیبـت کـوي یـا عیـب بیانـوي

چې تاسو مخکې ورغلي یاست، ساختماني کارمند به خامخا ستاسو په کور او تعمیر کې د تېر کاریگر عیبونه رابرسي، حتی علمي اداري د همدې ښکار گرځېدلي د دې لپاره چې د خلکو توجه ځانته را جلب کړي د نورو عیبونه بیانوي او تجاران د نورو غیبت کوي. منفي خبرې او غیبت کول یوازې له اخلاقي پلوه غلط نه دي، بلکې د تجارت پر بریا هم بده اغېزه کوي. هوښیار تجاران پر خپلو خدماتو تمرکز کوي، نه دا چې د سیالانو کمزورتیانې پیدا کړي او په بیانولو سره یې مشتریان و ځانته را جلب کړي. غوره لاره داده چې یو تاجر د خپلو محصولاتو او خدماتو کیفیت لوړ کړي، څو رانیوونکې خپله د دوی و خواته راسي.

د رسول الله ﷺ یو عبرتناکه ارشاد دی: څوک چې بل چا ته تاوان رسوي، الله به ده ته تاوان ورسوي.

امام صاحب له غیبت کولو څخه پاک وو. د الله تعالی شکر به یې ادا کوی چې د ده ژبه یې له غیبت څخه پاکه کړې. یو چا ورته وویل خلک ستا په اړه بدې خبرې کوي، خو ما له تا څخه تر اوسه د چا بد نه دي اورېدلي. امام صاحب وویل: ذٰلِكَ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَنْ يَشَاءُ. ژباړه: دا د الله تعالی فضل دی، چاته چې وغواړي ورکوي یې. و سفیان ثوري رحمه‌الله‌علیه ته یو چا وویل ما تر اوسه امام ابوحنیفه رحمة الله نه دی لیدلی چې د چا غیبت دي کوي. هغه ورته وویل: امام ابو حنیفه دومره هم ساده نه دی چې خپل صالح اعمال برباد کړي.

۵. زیاته گټه نه کول

امام صاحب پر مشتري زیاته گټه نه کول. د ځان او مشتریانو

دوارو لپاره یې د منابي ګټې زیات خیال ساتی، هېڅکله یې د زیاتي ګټې ترلاسه کولو لپاره خلک نه تېرایستل. یوه واقعه لولو تر هغه وروسته د زیاتي ګټې نه کولو پر ارزښت بحث کوو. حضرت وکیع بن جراح رحمة‌الله‌علیه کیسه کوي چې زه د امام ابوحنیفه سره ناست وم یو ښځې د خرڅولو لپاره ټوکر ورته راوړ. امام صاحب ورته وویل د دې قیمت څو دی؟ هغې ورته وویل: سل درهمه. امام صاحب ورته وویل: دا لېږ دي او د ټوکر قیمت تردې زیات دی. هغې دوه سوه قیمت کښېښود، امام صاحب بیا ورته وویل چې دا ټوکر د زیاتو پیسو دی، هغې قیمت اضافه کړ او څلور سوه یې کړ. امام صاحب بیا ورته وویل دا ټوکر د زیاتو پیسو دی، قیمت لوړ کړه. هغې ورته وویل ټوکر را څخه رانیسه، له ما سره مسخرې مه کوه. امام صاحب ورته وویل چې ته یو بل څوک را وله څو پر ټوکر قیمت کښېږدي. هغې یو کس را وغوښت، هغه پر ټوکر پنځه سوه قیمت کښېښود او امام صاحب په پنځه سوه ځني رانیوی. ښځې په خپله خوښه ټوکر په سل درهمه ورکوی، خو امام صاحب نه غوښتل پر خپلو مشتریانو زیاته ګټه وکړي، نو ټوکر یې په پنځه سوه ځني واخیست.

یوه دقیقه! فکر وکړئ!

که له تاسو سره کوم دکاندار یا تاجر همداسې کړنه وکړي، چې تاسو د کوم شي نرخ زر افغانۍ وټاکی، خو هغه یې په خپله خوښه په شپږ زره افغانۍ در څخه واخلي، ایا تاسو به بیا بل دوکاندار ته ولاړ شی؟ هېڅکله نه. او بیا به تاسو د همدې کاروباریانو او دکاندارانو لپاره په خپله کمپاین او مارکېټینګ کوی. ایا تاسو خبر یاست چې په نن نړۍ کې د مارکېټینګ او بازارموندي

یــا د مشتریانــو د زیاتېــدو تــر ټولــو کامیابــه طریقــه کومــه ده؟

مــوږ پــه خپــل ښــار او بــازار کــې وینــو چــې شرکتونــه او اداري د خپلــو تولیداتــو لپــاره پــه راډیــو، تلوېزیــون، بېــل بــورډ او نــورو بانــدې پــه زرګونــو ډالــرو اعلانونــه کــوي، همــدا د مشتریانــو د جذبولــو لپــاره یــو پېژنــدل شــوی تجــارتي تاکتیــک دی خــو مــوږ وینــو چــې زمــوږ د رانیولــو یــا د تولیداتــو د انتخابولــو پرېکــړه اکثراً زمــوږ د ملګرو، دوســتانو یــا د کورنــۍ د غــړو د مشــورې پــر بنســټ وي. بېــل شرکتونــه، ښــوونځی، پوهنتونونــه، روغتونونــه او نــور لــه بېلــو لارو پــر اعلاناتــو زرګونــه ډالــر لګــوي، خــو مــوږ لــه هغــه چــا مبائــل رانیســو، هغــه ښــوونځی کــې اولادونــه داخلــوو، هغــه پوهنتونونــو تــه ورځــو او هغــه روغتونونــو کــې علاج کــوو چــې زمــوږ کــوم ملګــری، دوســت یــا د کورنــۍ غــړی لــه هغــه ځخــه ښــه تجربــه ولــري او هغــه تــه یــې ګټــه رســېدلې وي. و دې تــه Word-of-Mouth Marketing وایــي، چــې ستاســو لپــاره ستاســو مشتریــان کمپایــن کــوي او نــور خلــک را جلبــوي، خــو مشتریــان هغــه وخــت دا کار کــوي، کلــه چــې تاســو هغــوی تــه غــوره خدمــات وړانــدې کــړی، بــاور یــې خپــل کــړی او لــوړ کیفیــت لرونکــې محصــولات او خدمــات ورتــه وړانــدې کــړی. دا ډول بــازار موندنــه د مارکېټینــګ د نــورو لارو پــه پرتلــه ډېــره اغېزمنــه ده. پورتــه مــو یادونــه وکــړل، چــې د امــام صاحــب پــه کاروبــار کــې څنګــه عــملي شــوي وه.

پــر مشتریانــو زیاتــه ګټــه نــه کــول پــه کاروبــار کــې د اوږدمهالــه بریا لپــاره اړیــن دي. کــه پــر مشتریانــو زیاتــه ګټــه وشي شــاید لنډمهالــه عاید لــوړ کــړي، خــو پــه اوږد مهــال کــې د ســوداګرۍ د زوال ســبب ګرځــي. د بریالیــو ســوداګرو تجربــه، اسلامــي اصــول او اخلاقــي مقــررات دا ثابتــوي چــې ســوداګري بایــد د صداقــت، انصــاف، او عادلانــه نرخونــو پــر بنســټ

پرمخ یوووړل شي. امام ابوحنیفه رحمة الله علیه د یوه ریښتین تاجر په توګه خپلو مشتریانو ته ګټه رسوي او د هغوی باور په لاس راوړي.

٦. امانتداري لرل

په اسلام کې دینداري او امانتداري خورا لوی ځای لري. حدیث دی: التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الأَمِينُ مع النَّبِيِّينَ وَالصِّدِّيقِينَ وَالشُّهداءِ، یعنې ریښتینی او امانتدار تاجر به (اخرت کې) د نبیانو، صادقانو او شهیدانو ملګری وي. امام صاحب په امانتداری کې دومره مشهور وو، چې خلکو به خپل قیمتي شیان د امام صاحب سره امانت ایښودل. کله چې د امویانو په واکمنۍ کې زید بن علی پاڅون وکړ، نو امام صاحب د هغه پاڅون په حقه ګڼی، د هغه په ملاتړ یې فتوی ورکړل، خپله یې په عملي جهاد کې شرکت ورسره و نه کړ، د نورو لاملونو ترڅنګ یو لامل دا هم وو، چې د امام صاحب سره د ډېرو خلکو امانتونه پراته وه، نو زید بن علی ته یې پیسې ولېږلې، څو هغه خپل ملګرې په قوي کړي.

د امام صاحب د سوانحو لیکونکي په اتفاق سره وایي: چې کله امام صاحب وفات شو، في بیته للناس ودائع خمسین الف الف، د ده په کور کې د خلکو د پنځوسو میلیونو امانتونه موجود وه. یوه دقیقه مو تم کوم، راشئ فکر وکړو، زموږ په نننۍ عصر کې چې د پیسو ارزښت بیخي زیات کښته شوی هم دی، ایا تاسو داسې یو څوک پېژنی چې د خلکو پنځوس میلیونه دي امانت ورسره پرتې وي؟ فکر نه کوم.

٧. د خلکو سره ښې اړیکې پالل

فکر وکړه! په دنیا کې کوم داسې کار دی چې هغه کې دي

د خلکو سره ښې اړیکې لرل او ښه سلوک ګڼه نه کوي؟ دین هم د همدې کار سپارښتنه راته کوي، حضرت محمدﷺ و نېستمنو او بې وسو ته ورتلی، د ناروغانو پوښتنه یې کول او جنازو کې یې ګډون کاوه، له خلکو سره په ورین تندي مخ کېدی، تحفې یې ورلېږلې او لاس نیوی یې کاوه. آن د خپلي لومړۍ مېرمنې خدیجې د قریبانو سره یې د هغې تر مرګ وروسته لا اړیکه ساتل.

امام صاحب له خلکو سره اړیکې پاللې، د خلکو د جوړ او ناجوړ پوښتنه یې کول، په جنازه کې یې ګډون ورسره کاوه، و خلکو ته یې قرضونه ورکول، د هغوی امانتونه یې ساتل، له بندي خانې څخه یې را ایله کول او حتی که به پر خلکو د بل چا قرض وو هغه یې هم ورته خلاصوی. یوسف بن خالد السمتي تر درسونو ویلو وروسته و خپل ښار بصرې ته د تګ اراده کوي، امام صاحب یو څو خورا درانه نصیحتونه ورته کوي:

> که دي د خلکو سره چال چلند بد وي، نو خلک به دي دښمنان شي که څه هم ستا مور او پلار وي او که دي له خلکو سره چلند او سلوک ښه وو، نو خلک به دي دوستان او خواخوږي شي.

رسول اللهﷺ فرمایي: دوستي کول شتمنې زیاتوي، کورونو کې محبت راولي او عمر اوږدوي.

یو بل حدیث کې راځي: که څوک په دې لټه وي، چې الله جل

شـانه یـې شـتمن (رزق یـې زیـات شي) او عمـر یـې اوږد شي، نـو صلـه رحمـی دي کـوي.

کــه د دوســتانو، قریبانــو، ملګــرو او زیاتــو خلکــو سره نــژدې پاتــه شــو؛ د بریــا پــه لــوی ســفر کــې بــه همــدا خلــک زمــوږ لاس نیــوی کــوي. لیکــوال تومــاس کــورلي وایــي: «د نــړۍ ۷۹ ســلنه شــتمن خلک د میاشــتې ســاعتونه ســاعتونه د خلکــو سره پــر اړیکــو جوړولــو لګــوي.»

امــام صاحــب بیــا اضافــه کــوي: کلــه چــې تــه د بصرې ښــار تــه ولاړ شــې، خلــک بــه دي ښــه راغلاســت وکــړي، تــه د شریفــو خلکــو عــزت، د عــلماوو درنښــت او د ســپین ږیــرو احترام وکــړه، د ځوانانــو سره نرمــي او د غــوره خلکــو ملګرتیــا کــوه، څــو چــې دي څــوک ازمــویلي نــه وي انډیــوالي مــه ورسره کــوه. کــه څــوک ملاقــات درسره کــوي او کــه نــه خــو تــه یــې لیــدني تــه ورځــه، کــه چــا نیکــي کــول نــو نیکــي ورسره کــوه او کــه چــا مخالفــت کــوی نــو هــم ښــه ورسره کــوه او کلــه چــې فســاد ووینــې نــو پــه اصلاح کولــو کــې یــې تلــوار کــوه.

یــوه دقیقــه! امــام صاحــب خپــل شــاګرد تــه د هرچــا سره د ښــه ســلوک کولــو او اړیکــو پاللــو نصیحــت کــوي، د ښــو خلکــو و ملګرتیــا تــه یــې دعوتــوي، خــو کلــه چــې لــه یــو چــا سره د بیخــې نــږدې اړیکــو او انډیوالــی خبره راځــي، نــو بیــا یــې پوهــوي، چــې څــو دي څــوک ازمــویلي نــه وي انډیــوالي مــه ورسره کــوه. دا خــورا لویــه خبره ده، بیخــي ډیــر خلــک او بیخــي ډیــر کاروبارونــه ځکــه لــه منځــه تــللي چــې خلکــو بغیــر لــه ازمویلــو بــاور کــړی وي، د انډیوالــی لاســونه یــې اوږده کــړي وي او بیــا د همدغــو خلکــو لخــوا برربــاد شــوي دي.

دریم. د تجارت فوق العاده مهارتونه لرل

امام ابوحنیفه رحمة الله علیه چې و کوم څه ته لاس ور اچولی، نو هغه یې و لوړ حد ته رسولی، یعنې هغه کار یې په بشپړه توګه او تر هرڅه په ښه ډول کړی دی، په علم کې یې ساری نه وو، نو ځکه یې د "امام اعظم" او "سراج الایمه" نومونه خپل کړي، په تجارت کې تر ټولو مخکې وو، نو ځکه د ده له شتمنۍ او کاروبار څخه د ده د وخت محدثینو، علماوو او خپله د ده شاګردانو او ملګرو ته هم نفع رسېدل، د فقهې تدوین او د قوانینو جوړل یې په داسې شکل کړي چې د نړۍ په تاریخ کې هېڅ کوم کس تر حکومت دباندې په شخصي ډول داسې کار نه دی کړی او دا هغه قوانین وه چې لوی دربارونه او خلافتونه یې محتاج وه. محمد انصاري وایي: د امام ابوحنیفه په هر حرکت، کړنه، خبرو او حتی ناسته پاسته کې د هغه هوښیاري او پوهه ښکارېدل. د علی بن عاصم وینا ده: که د نیمې نړۍ عقل د ترازو په یوه پله او د امام ابوحنیفه عقل د ترازو په بله پله کې کښېښودل شي، د امام ابوحنیفه رحمة الله علیه پله به درنه شي.

په مخکینو برخو کې مو د امام ابو حنیفه رحمة الله علیه پر هغو ځانګړنو بحث وکړ، چې د الله تعالی سره د قوي اړیکو او د خلکو سره د ښې ملګرتیا سبب شوې. دا ځانګړنې د هر تاجر لپاره مهمې دي، تر څو تجارت له دین او اخلاقو سره یوځای وساتي او په مټ یې په دنیا کې غوره ژوند وکړي او ښایسته اخرت جوړ کړي.

اوس د امام صاحب پر هغو فوق العاده تجارتي ځانګړنو بحث کوو، چې د هغه د بریالي کاروبار، د فقهې د تدوین د حلقې، د تدریس او عبادت د تنظیم سبب شوې. امام صاحب غوره تقوا،

د مدیریـت، دقیــق نظـم، د وخـت د ارزښـت، د معاملاتــو د شــفافیت او د کاروبــار اخلاقــي اصــول خپـل کـړي وو. هغــه خپـل تجـارت داســې تنظیـم کـړی و چـې د فقهـي علـم تـه یـې زیـان نـه رسـېده، د شــاګردانو حلقــې نــه قضــا کېـدې او دا هرڅــه یــې د عبــادت خنــډ نــه ګرځېـدل. امام صاحــب د ښــه کاروبــار او د مــالي خپلواکــۍ پــه برکـت د خپـل ژونـد پـه اوږدو کـې د چـا محتـاج نـه شـو، حتـی پـه خپـل مـال سره یـې د حدیثـو د اســتادانو، عــلماوو او بېوزلــو لاس نیــوی هــم کاوه. د امــام صاحــب همــدا ځانګړنــې د هــر لــوی او کوچنــې کاروبــاري لپاره خــورا اړینــي دي، ځکـه مـوږ کـه پـر کاروبـار تمرکـز کـوو، نـو عبـادت کـې مـو خنـډ یـا ځنـډ راځــي یــا مــو و کورنــۍ تــه پــه وخــت ورکولــو کــې کمــی راځــي او یــا دوســتان را څخــه پاتــه وي او د دیــن خدمــت خــو بیخــي زیــات راڅخــه پاتــه کېـږي. د امـام صاحـب همـدا ځانګړنــې لولـو، پـه ځـان او ژونـد کـې یـې عـملي کـوو او بریـا تـه ځـان پـه رسـوو. ان شـاء اللـه

۱. قوي ذهن، تمرکز او فهم (Sharp-minded)

یــوه دقیقــه! تاســو تــه بــه دا ســوال پیــدا شي چــې یــو څــوک قــوي ذهــن لــري، خــو بـل یــې نــه لــري، نــو دا څنګــه ځانګړنــه ده چــې مــوږ یــې پــه ځــان کــې پیــدا کـړو؟

هــو، ستاســو پوښــتنه بالــکل پــر ځــای ده. د ذهــن د قــوي کولــو لپــاره کــوم ځانګــړی درمــل نشــته، خــو داســې لارې شــته چــې زمــوږ فکــر پراخــوي، تمرکـز مـو قـوي کـوي او باریکـو نکتـو تـه مـو متوجـه کـوي. اللــه تعالــی هــر انســان تــه دمــاغ او عقــل ورکــړی، خــو زمــوږ چاپېریــال، ورځنــۍ پېښــې، فکرونــه او احساســات زمــوږ پــر ذهــن خامخــا اغېــز لــري. زیـات وخـت منفـي اغېـزې زمـوږ د سـمي پرېکـړې کولـو وړتیـا لـه منځـه وړي، چـې لـه املـه یـې مـوږ کمـزوری فکـر او خـراب تصمیـم نیسـو.

امـام صاحـب د خپـل قـوي ذهـن، تېـز فهـم او اسـتدلالي وړتيـا لـه برکتـه نـه يـوازې تجـارت کـې بريالـی و، بلکـې اللـه تعالـی د ديـن خـورا لـوی کار ځنـې اخيسـتی وو. تقـوا، عبـادت، تـوکل، لـه خلکو سره مرسـته، د خلکـو احترام او حلال رزق گټـل هغـه څـه وو چـې امـام صاحـب تـه يـې فکـري آرامـي او د زړه سـکون ور بښـلی وو.

کـه مـوږ غـواړو ښـه فکـر وکـړو، بايـد خپـل ذهـن تـه آرام ورکـړو، له بې‌ځايـه تشويشـونو ځـان وسـاتو، مطالعـه او تحليـل تـه وخـت ورکـړو او خپـل ژونـد منظـم کـړو. کلـه چـې ذهـن آرام وي، تصميمونـه هـم صحيـح نيـول کېـږي. هوښـيار خلـک خپـل ذهـن تـه سـکون ورکـوي، ځکـه آرام ذهنونـه ښـه فکـر کولـی شي.

د امـام صاحـب و خـورا لويـو کارونـو تـه گـورو، د دومـره لـوی کار لپـاره و آرام دمـاغ او قـوي ذهـن تـه خامخـا اړتيـا شـته، څـو لويـې پرېکـړې وکـړي، باريکـې مسـئلې حـل کـړي، د باطـل سره پـه پختـه دلايلـو مناظـرې وکـړي او کاميابـه کاروبـار وکـړي. د ورځنيـو چـارو د مختـه وړلـو او د بيخـې لويـو کارونـو لپـاره آرام دمـاغ او لـه سـکون ډکـې ځـې زړه تـه اړتيـا شـته. اللـه تعالـی پـه قـرآن کريـم کـې و مـوږ تـه د دمـاغ او زړه د آراملـو نسـخه راښـيي. أَلاَ بِذِكْرِ اللّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ. يعنـې د اللـه ذکـر هغـه څـه دی چـې زړونـو تـه آرام ور بښـي.

مخکـې صفحـو کـې مـو بحـث وکـړ چـې د امـام صاحـب شـپه او ورځ ټولـه د خيـر پـه کارونـو کـې تېرېـدل، پـه درس او حلقـه کـې يـې ټولـه ورځ د قـرآن او حديـث سره کار وو، نـو ځکـه خـو يـې زړه او دمـاغ آرام وو. امـام شـبلي رحمة الله عليه ليکـي: زمـوږ پـه تذکـرو، تاريخونـو او د سـيرت پـه کتابونـو کـې د علماوو محـدودي ځانگړنـې او خصوصيـات ذکـر دي، لکه تېـز ذهـن، قـوي حافظـه، بـې نيـازي، تواضـع، قناعـت، زهـد او تقـوا، د

دې یادونــه کېــږي خــو د هغــوی د عقــل، هوښــیارۍ، فراســت، څرکتیــا او تدبــر یادونــه نــه کېــږي، داســې فکــر کېــږي لکــه دا ځانګړنــې چــې پــه دنیــا او دنیاوالــو پــوري اړه لــري. حــال داچــې اسلام د مذهبــي او دینــي تعلیماتــو ترڅنــګ د دنیــاوي ژونــد د نظــام تعلــیمات او قوانیــن هــم لــه ځانــه سره لــري. کــه د اسلام د لومړنیــو خلیفــه ګانــو ژونــد د ســیاسي او ټولنیــز اړخــه مطالعــه کــړی، نــو پــوه بــه شــی چــې د دنیــا هېــڅ ســلطان او حکمــران د هغــوی پــه څېــر نــه شي کېــدای، هغــوی سیاســت کاوه، ټولنیــز ژونــد یــې کاوه، عبــادت یــې کاوه او د خلکــو خدمــت یــې کاوه. بــې لــه شــکه، د همــدې ځانګــړني پــه خاطــر امــام ابوحنیفــهرحمة‌الله‌علیه د ټولــو عــلماوو پــه منــځ کــې غــوره او ممتــاز دی، د مذهبــي چــارو تــر څنــګ-څنــګ پــه دنیــاوي اړتیــاوو او چــارو هــم ښــه پوهیــدی.

امــام صاحــب د یــوه ستر عــالم او بریــالي تاجــر پــه توګــه لــه غیــر ضروري اندېښــنو، بــې ځایــه خبرو او شــخړو ځخــه ځــان ســاتی، څــو د خپلــو اهدافــو ځخــه یــې تمرکــز بلې خواتــه وا نــه وړي، پــه اړه یــې قــاضي شریــک وایــي: امــام ابوحنیفــهرحمة‌الله‌علیه پــوره هوښــیار وو، له خلکــو سره یې شــخړې نــه کولــې، خبري یــې لــږ، خــو فکــر یــې زیــات کــوی او پــه علــم، عمــل او بحثونــو کــې ډېــرو باریکیــو تــه متوجــه کېــدی.

داچــې لــه جنجالونــو او بــې ځایــه اندېښــنو او خبرو ځخــه پــاک او تصفیــه شــوی ذهــن څومــره اړیــن دی پــه اړه یــې د نننــی نــړۍ بریــالي کاروباریــان وایــي:

> ذهــن پــاک وســاتئ، ځکــه چــې منفــي خبرې او اندېښــنې مــو د پرمختــګ مخــه نیســي.

امــام صاحــب هــم پــه بــې ځایــه جنجالونــو کــې ځــان نــه اچــاوه، بــې معنــی تجــارتي ســیالی یــې نــه کولــې او لــه دنیــاوي شــور ځخــه

ې ځان او ذهن لرې ساتلی وو. که څه هم د وخت حکمرانانو يات وخت تکليفوی، په زوره يې د دندې و منلو ته مجبوروی، ، حکومت تر ټولو لوړې چوکۍ يې ورته پېشنهادولې، خو امام ماحب همېشه و هغوی ته "نه" ويل. امام صاحب نه غوښتل چې تمرکز يې گډوډ شي.

د تمرکز د نه خرابېدو لپاره سټيو جابز وايي:

> Focusing is about saying no.

تمرکز يعنې "نه" ويل. د امويانو د عراق والي ابن هبيره و امام صاحب ته د خورا لويې دندې وړانديز کوي:

تر والي را وروسته تر ټولو لوی مقام ستا دی. د والي مهر به تاته سپارل کېږي او د والي هېڅ کوم فرمان به ستاسو له موافقې پرته د نفاذ او عملي کولو وړ نه بلل کېږي او له بيت المال څخه به ستا له اجازې پرته هېڅ شی نه ايستل کېږي. امام صاحب جواب ورکوي: "نه".

۲. د وخت مديريت (Time Management)

يو ځای مې ولوستل: بريالي خلک خپل مسؤليت او د خپل وخت قدر پېژني.

وخت تېرېږي، کوم فرصتونه چې په وخت کې پراته دي د وخت په تېرېدو سره هغه هم زموږ له لاسه وځي. بريالي خلک خپل وخت د يو قيمتي پانگې په توگه اداره کوي او هڅه کوي چې له هرې شېبې اعظمي گټه واخلي. "وخت" ته په حديث کې نعمت ويل شوی او د محبوب نبي ﷺ لخوا خبرداری راکړل شوی چې

وخت هغه نعمت دی چې انسان يې په اړه تېروتلی دی – هغه ضايع کوي.

بينجامين فرانکلين وايي:

> Lost time is never found again
>
> تللی وخت بیا هېڅکله نه راګرځي.

که د علماوو ژوند مطالعه کړو، نو پوه به شو چې هغوی د وخت د ښه مدیریت لپاره مهالوېش خامخا کاروه. د امام بخاري رحمة الله عليه په اړه ویل کېږي، چې د حدیثو د راټولولو لپاره یې د خپل ژوند هره شېبه تنظیم کړې وه او ماښام د خوب تر مخه یې خپل یاداښتونه کتل.

امام صاحب خپله شپه او ورځ خورا ښه وېشلې وه. ځکه امام صاحب پوهیدی چې د ورځې وېشل د ده وخت منظموي، تمرکز یې زیاتوي او د بې ځایه مصروفیتونو مخه یې نیسي، همدا لامل وو چې له خپلې انرژۍ او وخت څخه یې اعظمي ګټه اخیستې وه. تدریس یې کاوه، کاروبار یې کاوه، د فقهي تدوین یې کاوه، د باطلو ډلو سره یې مناظرې کولې، دوستانو ته یې وخت ورکړی وو او د الله تعالی عبادت یې کاوه. د سهار له لمانځه څخه وروسته تدریس او د مسئلو حلول، بیا د فقهي د تدوین و مجلس ته حاضرېدل، تجارت کول، د ماپښین په طرف کې یو څه ارام کول، مازدیګر تر لمانځه وروسته د دوستانو و جوړ او ناجوړ ته وخت ورکول، د ماښام له لمانځه څخه د ماخستن ترلمانځه پورې بیا تدریس کول او د ماخستن تر لمانځه وروسته ارام او عبادت کول د امام صاحب ورځنی مهالوېش لوی کارونه وه.

تـه بـه فکـر کـوي، چـې امـام ابوحنیفـه ۷۰ کالـه نـه، بلکـې ۲۰۰ کالـه ژونـد کـړی دی، ځکـه چـې د ده علمـي، فقهـي او تجـارتي کارونـه دومـره پـراخ دي، چـې د یـو عـادي عمـر لرونکـي انسـان لـه وسـه وتلي دي. د دې تـر ټولـو لـوی لامـل دا و، چـې امـام ابوحنیفـه د وخـت ارزښـت درک کـړی و او خپـل مسـؤلیت یـې پېژانـده.

امـام صاحـب د خپـل ژونـد هـره لحظـه د علـم، عبـادت او حـق خدمـت تـه وقـف کـړې وه. د فقهـې د تدویـن پـه حلقـه کـې یـې ۸۳ زره فقهـي مسـئلې حـل کـړې، پـه هـره مسـئله بـه بحـث کېـدی، ویـل کېـږي چـې پـر ځینـو مسـئلو بـه بیخـي څـو ورځـې بحـث شروع وو. هغـه د عبـادت لپـاره ځانګـړی وخـت درلـود، شـپه او ورځ یـې د علـم، ذکـر او تقـوا سره تېرولـه. د حدیثـو پـه راټولولـو کـې یـې لویـه ونـډه اخیسـتې علامـه علـی قـاری وایـي: امـام صاحـب کتـاب الآثـار د څلوېښـت زره احادیثـو څخـه انتخـاب کـړی دی.

د دې ټولـو خدمتونـو او تجـارتي مصروفیتونـو ور هـا خـوا امـام ابوحنیفـه یـوازې یـو عـالم او تاجـر نـه و، بلکـې د حـق یـو قـوي مدافـع هـم و. د باطـل پـر وړانـدې یـې کلکـه مبـارزه کـول یـوازې اوولـس ځلـه و بصرې تـه د مناظـرو لپـاره تللـی دی او د حکومـت لـه ناسـم سیاسـت سره یـې اختلافونـه لـرل، پـه دربارونـو کـې یـې د وخـت د حاکمانـو سره یـې د عوامـو د حقوقـو پـر سر دعـوې کولـې.

د دې دومـره کارونـو د سرتـه رسـولو لپـاره امـام صاحـب د خپـل وخـت لـه مدیریـت څخـه کار اخیسـتی. پـه سـاده الفاظـو بـه داسـې ووایـم د امـام صاحـب تـر ټولـو لویـه پانګـه د وخـت ارزښـت پېژنـدل او د مسـؤلیت احسـاس و. ځکـه یـې دومـره ستر کارونـه تـر سره کـړل، چـې نـن هـم د اسلامـي نـړۍ د علـم، تقـوا او بصیـرت سـمبول ګڼـل کېـږي.

۳. صحيح موقعيت(Strategic Location)

ستاربکس(Starbucks) نن تر اتیا په زیاتو هېوادونو کې پلورنځي لري. د دوی مخکني اجرائیه مدیر هاوارډ شولټس وایي، چې د دوی د بریالیتوب راز د خپلو پلورنځیو د موقعیت انتخاب دی. دوی ستاربکس داسې ځای فعاله کړی، چېرې چې خلک هره ورځ په دې مسیرونو رفت و آمد لري. د دوی د Business Location Strategy دا ده، چې ستاربکس باید د دوی د مشتریانو لپاره تر کور او کار ځای وروسته درېیم ځای وي. په شروع کې دوی یوازې د بازار په منځ کې د ګڼه ګوڼې ساحې انتخابولې، وروسته هاوارډ، ستاربکس په هغه سیمو کې هم فعاله کړ چیرې چې به زیات کورونه وه، خلک چې به له کوره راووتل، سیده به ستاربکس ته ولاړل، یا چې به له کاره ستړي راغلل د کور په څنګ کې به یې د ستاربکس قهوه له ځانه سره کور ته واخیستل.

په عصري تجارت کې د «موقعیت، موقعیت، موقعیت» مثلث مشهوره دی. کاروبار هغه وخت مخته ځي چې په غوره موقعیت کې وي. تقریباً ټول کاروباریان دا مني، چې د کاروبار صحیح موقعیت د کاروبار بریا او ناکامي ټاکي.

د امام صاحب د کاروبار یو لوی راز د هغه د کاروبار موقعیت وو. هر تاجر، که د کوچني دوکان څښتن وي او که د لوی شرکت مالک، په دې خبره متفق دي چې دوکان یا دفتر باید په داسې ځای کې وي چې خلک اسانه لاسرسی ورته ولري، د مشتریانو تګ راتګ پکې وي او خوندي ځای وي. که یو څوک تر ټولو غوره جنسونه ولري، زیاتې پیسې یې لګولې وي او کارکوونکي یې هم تکړه وي، خو دوکان یې داسې ځای وي چې د خلکو تګ راتګ هلته کم

وي، نـو بریـا یـې سـخته ده. کوفـه کـې د عمـرو بـن حریـث پـه سرای کـې د ټوکرانـو دوکانونـه و، دا سرای ډېـر لـوی او زیـات مشـهوره و. لـه نـورو ښـارونو څخـه چـې بـه خلـک کوفـې تـه راتلـل د سـودا لپـاره همـدې سرای تـه خامخـا ورتلـل. جنسـونه بـه یـې اخیسـتل او پلـورل، د مشتریانـو جریـان هیڅکلـه نـه درېـده. د امـام صاحـب د ټوکرانـو لویـه مغـازه او کارخونـه پـه همـدې سرای کـې وه.

۴. خپل پلانونه پټول (Concealing Plans)

خپـل زوی حماد تـه وایـي: څومـره چـې د دښـمن لـه شر څخـه ځـان ساتې، تـر هغـه ډېـر د ملگـرو لـه شر څخـه ځـان وسـاته. خپـل پـټ حالـت، شـتمني، کـړنلاره او د تللـو ځـای دي و خلکـو تـه مـه ښـییه (موجـوده شـتمني او خپـل پلانونـه دي و چاتـه مه څرگنـدوه). د همسـایه سره ښـه سـلوک کـوه او تکلیفونـه یـې زغمـه. پـه هـر کار کـې دي نیت پـاک کـړه او د حلال خـوراک پـه لټـه کـې اوسـه.

پـه ټولنیـز ژونـد کـې، مـوږ ډېـر وخـت خپـل اهـداف لـه نـورو سره شریکـوو، خـو څېړنـې ښـیي چـې دا عمـل کـولای شي زمـوږ د پرمختـگ د مخنیـوي لامـل شي، ځکـه د خپلـو موخـو او پلانونـو شریکـول یـو ډول مثبـت خیـالي تصـور منځتـه راوړي. کلـه چـې مـوږ موخـې لـه خلکـو سره شریکـوو، ذهـن مـو دا احسـاس پیـدا کـوي چـې گواکـې دا موخـه مـو لاسـته راوړې او بشـپړه شـوې ده، بیـا د هغـه کار د تـرسره کولـو لپـاره زمـوږ هڅـې کمـزوري کېـږي او لېوالتیـا مـو کمېـږي. مصطفـی عبداللـه الشـیخ پـه "الفَقـرُ المـرُّ" کتـاب کـې لیکي: څـو مـو پـه یـو کار عـملاً شروع نـه وي کـړې، تـر هغـو پـوري مـو خپـل رازونـه، ارادې، پلانونـه او موخـې لـه ځـان سره پټـې و سـاتی، دا خـورا ښـه او گټـوره چـاره ده. تـر کار مخکـې خپلـې موخـې او پلانونـه لـه نـورو سره شریـک

کول د ساده گانو او ماشومانو کار دی.

د Apple شرکت خپل راتلونکي محصولات او ستراتیژۍ تر وروستۍ شېبې پورې پټې ساتي، د کوکا کولا د جوړولو اصلي فورمول تر نن ورځې پټ ساتل شوی، ایلن ماسک خپل فضایي ماموریتونه تر هغو پټ ساتي چې د عملي کولو مرحلې ته ورسېږي او د KFC د پولسو طبعي بوټو او مسالې فارمولا پټه ساتل شوې. که وګورو په نړۍ کې دې ته ورته بېخي زيات شرکتونه او کمپنۍ شته چې خپل پلانونه، موخې او رازونه يې پټ ساتلي. رابرټ ګرين په "48 Laws of Power" کې پردې موضوع يو مکمل فصل ليکلی، خلاصه يې داده: د پرانيستي کتاب په څېر مه اوسئ. که خلکو ته ستاسې د موخو او راتلونکو پلانونو اړوند معلومات نه وي، نو له تاسو سره سيالي نشي کولی. خلک په تيارو کې پټ وساتئ او خپل کارونه مخته يوسئ.

امام ابوحنيفه رحمه‌الله علیه د يوه ستر ديني عالم او د يو لوی تاجر په توګه په دې ښه پوهېدې چې د موخو او پلانونو افشا کول او له نورو سره شريک کول تاوانونه لري، نو ځکه خو خپل شهزاده حماد پوهوي، خپل رازونه، پلانونه او موخې پټې وساتي. د دې کار تاوانونه زيات دي، دلته يې له بېلو څېړنو او د تجارانو او ليکوالانو له ويناوو څخه د يو څو يادونه کوو:

- که پلانونه او موخې پټې وساتل شي، نو تمرکز به مو يوازې پر کار کولو او پرمختګ وي. د نورو د نظرياتو، مقايسو او بې ځايه فشارونو له شره به خلاص ياست.
- د APA PsyNET د يوې خپرې شوي څېړنې له مخې د

پلانونـو شریـک کـول د مثبـت خیـالي تصـور سـبب ګرځـي، چـې دا بیـا زمـوږ د هڅــو او کار د کمېــدو لامــل ګرځــي.

- کـه تاسـو لـه داسـې چـا سره خپـل د کاروبـار پلان شریـک کـړی چـې هغـه د همـدې کاروبـار د عـملي کولـو تـوان، وسـایل او لېوالتیـا ولـري، نـو تـر تاسـو مخکـې بـه هغـه همـدا کار شروع کـړي. کـه پلانونـه پـه دې نیـت لـه خلکـو سره شریـک کـوی، چـې مشـوره ځنـي واخلـی، نـو بیـا مـو مشـوره یـوازې لـه بـاوري کسـانو او نـږدې دوسـتانو سره وکـړی.

- بـل تـاوان یـې دادی، چـې کـه پلانونـه پـټ وسـاتل شي لـه بـې ځایـه شـکونو، نیوکـو، حسـد او سـبوتاژ څخـه بـه وژغـورل شـوي یاسـت.

- د کاروبـار د بریـا تـر شـا چـې کـوم رازونـه، پلانونـه، فارمولـې او ستراتیــژۍ پرتــې دي کــه هغــه افشــا شي نــو ســیالانو تــه فرصـت پـه لاس ورځــي.

۵. د بازار د اړتیاوو درک(Market Knowledge)

د تجـارت اړونـد بـه مـو دا خبره خامخـا اورېدلـې وي: «هغـه څـوک چـې د بـازار غوښـتنه ونـه پېـژني، پـه بـازار کـې د پاتـې کېـدو حـق نـه لـري.» دقیقـاً، پـه تجـارت کـې یـوازې پانګـه، دوکان او اجنـاس بسـنه نـه کـوي؛ تـر ټولـو مهمـه خبره د بـازار د اړتیـاوو درک دی. کـه تاجـر د بازار غوښـتنې او اړتیـاوې پـه سـمه توګـه ونـه پېـژني، د بریـا چانـس یـې ډېـر کـم دی. د اسلامـي فقهـې ستر عـالم او بریالـی تاجـر امـام ابوحنیفـه رحمـه اللـه د همـدې اصـل یـو روښـانه مثـال و. لـه مدینـې منـورې څخه یـو کـس د مختلفـو شـیانو پـه سـودا پسـې کوفـې تـه راغلـی و، یـو څـه توکـران یـې هـم پـه کار و، لـه دوکاندارانـو سره نـه و، هغـوی بـه ورتـه ویـل: لا تجـد مثـل هذالثـوب الاعنـد فقیـه هاهنـا خـزاز یقـال لـه ابـو

حنیفــه. دا ډول ټوکــر یــوازې د خــز د کاروبــاري فقیــه سره شــته، خلــک هغــه تــه ابوحنیفــه وایــي. لــه دې څخــه ښــکاري چــې امــام ابوحنیفــه رحمةالله علیه د بــازار غوښــتنې پــه پــام کــې نیولــې. نــن ورځ ستر شرکتونــه د بــازار د اړتیــاوو د درک لپــاره د تحقیقــاتي څانگــو (Market Research) څخــه کار اخلي. هغــوی د مصرفوونکــو عادتونــه، د موســم بدلونونــه، د نرخونــو پورتــه او ښــکته کېــدل او د نړیــوال اقتصــاد شرایــط څېــړي. کــه څــه هــم هغــه وخــت د نــن پــه څېــر تحقیقــاتي وســایلو او ټکنالــوژۍ تــه لاسرســی نــه و. امــام صاحــب د ژور فکــر، تجربــې او دقیقــو مشــاهداتو لــه لارې همــد اړتیــاوې درک کــړې وې.

زمــوږ پــه بــازار کــې رواج دی؛ کــه کــوم رســتورانټ ښــه وچلېــد، نــو ټــول خلــک همــدې کاروبــار تــه مخــه کــوي، کــه چــا د مبایلونــو پــه پلــور کــې گټــه وکــړه، بغیــر لــه تحقیــق څخــه ټــول خلــک و هغــې خواتــه منــډه کــوي، ځکــه خــو کاروبارونــه ناکامــه کېــږي. هغــه خلــک چــې کاروبارونــه یــې ناکامــه شــوي، د هغــوی سره پــه لیدنــه کــې مــې لــه بیخــې زیاتــو څخــه اورېــدلي، چــې د بــازار د غوښــتنو او تقاضــا تــر مطالعــه کولــو مخکــې یــې و کاروبــار تــه مخــه کــړې. اصــل خبره دا ده، چــې د بــازار د غوښــتنو پــوره کــول د کاروبــار پــر اوږد مهــال بریــا خــورا لــوی اغېــز کــوي. لــه مشتریانــو سره ټینگــه اړیکــه جوړېــږي، ځکــه د هغــوی چــې څــه پــکار دي، هغــه لــه تــا سره شــته. لــه تــا سره پــه کاروبــاري پرېکــړو کــې مرســته کــوي، ســتا ټــول پرېکــړې بــه د بــازار د غوښــتنو او د مشتریانــو د تقاضــا مطابــق وي.

۶. پر یو ډول کاروبار تمرکز کول

کــه د امــام صاحــب کاروبــار لــه هــرې خــوا وڅېــړل شي، نــو پــوه بــه شــو چــې یــوازې یــې پــر یــوه ډول کاروبــار تمرکــز کــړی و. ټــول

کاروبار یې له رخت (ټوکر) سره و. که د اوبدلو کارخونه وه، که صادرات او واردات و او که خپله د کوفې لویه مغازه وه په دې ټولو کې بېل ټوکران جوړېدل، راوړل کېدل، خرڅېدل او نورو ځایونو ته لېږل کېدل. یانې که امام صاحب کاروبار په خپل ځان کې دننه غټ کړی و، نورو برخو ته یې لاس نه و اچولی، او د دې تر شا بېل لاملونه و؛ یو لامل دا و، چې امام صاحب د کاروبار مخته وړلو ترڅنګه لوی عالم و، وخت یې د فقهې تدوین، د شاګردانو روزلو او د څلوېښت کسیزي فقهي کمېټې مشرتوب او د باطل سره مبارزې ته وقف کړی و. بیخي لږ وخت یې کاروبار ته ور ایستلی و.

۷. مخالفانو ته چلند

امام ابو حنیفه رحمه الله د علم، زغم او نرمۍ یوه بېلګه وه. یو هوښیار عالم او تاجر وو. د ده د ژوند یو مهم اصل دا وو چې د خلکو سره باید په نرمي چلند وشي، مخالفتونه باید کم شي او مناظرې او مناقشې باید د مقابل لوري د ماتولو یا سپک کولو په نیت نه بلکې د پوهولو په نیت وشي.

د امام مالک رحمه الله کاتب، حبیب، روایت کوي چې کله امام ابو حنیفه رحمه الله مدینې منورې ته راغی، امام مالک رحمه الله ورسره په ځینو مسائلو بحث وکړ. کله چې امام ابو حنیفه ولاړ، امام مالک وویل: "امام ابو حنیفه څومره حلیم انسان دی!"

یوسف بن خالد السمتي د امام صاحب تکړه شاګرد وو، کله چې له درسونو وروسته و خپل ښار بصرې ته تلی، نو امام صاحب ورته وایي: زموږ مخالف کسان به تاته متوجه وي، ته ځان تر دوی غټ مه ګڼه او مه د خپل علم زور ورښکاره کوه، کنې نو

ستاسو اړیکې به وشکېږي، تاسو به یو د بل مخالفت کوی او په بدو نومونو به سره یادوی، اخر به دواړه بدنام شی. وروسته اضافه کوي: که چا نیکي کول نو نیکي ورسره کوه او که چا مخالفت کوی نو هم ښه ورسره کوه.

نن چې تنګ نظري زیاته شوي د امام صاحب همدا اصل په کاروبار او د ژوند په ټولو چارو کې خورا زیات اړین دی. امام صاحب خو حتی د خپلو همسایه دوکاندارانو سره هم مخالفت نه درلود، ویل کېږي کله چې به بازار ته خلک راغلل او داسې څه به یې پکار وه چې له نورو دوکاندارانو سره به نه وه، نو هغوی به مشتریان د امام صاحب و دوکان ته ورلېږل او داسې به یې ورته ویل، چې دا ډول توکر زموږ د ښار د ستر پوه او فقیه سره پیدا کېږي.

۸. د خبرو فصاحت او بلاغت لرل (Communication Skills)

امام صاحب د خبرو ماهر وو، هغه پوهیدی چې چېرې، څه ووایي او څنګه یې ووایي. په خبرو خورا غښتلی وو، و مقابل اړخ ته یې ژر قناعت ورکولی شوای، د هرچا سره د هغه د سویې مطابق رغېدی، په خبرو کې یې خپل حواس له لاسه نه ورکول او نه یې بغیر له فکر کولو څخه کومه خبره کول. خبرې یې سپینې سپینې کولې له چا یې ډار نه درلود. د امویانو په وخت کې یو وار د خوارجو یوه ډله د ضحاک بن شاری په مشری د کوفې ښار نیسي. خوارج په دې عقیده دي، که له چا څخه کبیره ګناه وشول نو کافر دی. د خوارجو د ډلې مشر ضحاک شاری د کوفې په جامع مسجد کې اعلان کوي: "د کوفې ټول خلک دي ووژل شي او د هغوی ښځې او اولادونه دي په غلامي ونیول شي". د کوفې پر فضا وېره خپره شول. د خوارجو وحشت او د اهل سنتو سره دښمنې و هرچا

ته معلومه وه. د امام صاحب پر ځان باور ته ګوره، چې څومره په فصاحت سره مدللي خبرې کوي. د خوارجو مشر ضحاک شاری ته ورځي، د خبرو تر اجازې وروسته هغه ته وايي: په کوم خاطر مو د خلکو د وژلو او د ښځو او ماشومانو د غلامولو امر ورکړی دی؟ ضحاک ورته وویل: دوی له دین څخه اوښتي دي، مرتد شوي دي. امام صاحب ورته وايي: د دې خلکو چې مخکې کوم دین وو، ایا هغه یې پرېښودلی او نوی دین یې منلی؟ او که پرخپل پخواني دین پاته دي؟ دوی خو پر خپل پخواني دین پاته دي. که تاسو دوی مخکې مسلمانان ګڼل، نو دوی خو اوس هم مسلمانان او پر خپل دین دي، دین یې نه دی تغیر کړی او که تاسو د کوفې خلک مخکې هم مسلمانان نه ګڼل، نو دوی خو پر هغه پخواني حالت پاته دي. په دې دواړو صورتونو کې تاسو دوی نشی قتل کولای، ځکه د دوی حالت تغیر نه دی کړی پخوا چې پر کوم دین وه، اوس هم پر هغه دین دي. ضحاک د امام صاحب د خبرو په وړاندې خپله غلطي مني او اعلان کوي، چې "موږ غلط شوي یو".

ګورو چې امام صاحب په ډاډه زړه، رسا منطق او کامل باور سره خبرې وکړې او د کوفې خلک یې له قتل عام څخه وژغورل.

امام ابوحنیفه و خپل شاګرد قاضي ابویوسف ته د خبرو مهارت ور ښيي، هغه ته په نصیحتونو کې وايي: که څوک د یو مسئلې پوښتنه درڅخه وکړي، نو دومره جواب ورکوه چې سوال یې در څخه کړی وي نور څه په جواب کې مه ورسره زیاتوه څو جواب ځني ورک نه شي، په خبرو کې ترخه خبره مه کوه او مه په لوړ اواز خبرې کوه، زیات لعنت مه وایه او ښکنځل مه کوه.

د "امام ابوحنیفه سوانح و افکار" کتاب د امام صاحب د خبرو

اړونـد وايـي: زياتـي خبرې يـې نـه کولـې، ژبـه يـې لـه بـدو خبرو څخـه پاکـه سـاتل، ترخـه الفـاظ يـې هېڅکلـه نـه کارول، کلـه چې بـه يـې خبرې کولـې نـو نرمـې، فصيحـې او مدللـې يـې کولـې. د سـوالونو جوابونـه يـې پـه سـاده ژبـه تشريـح کـول او لـه زيـاتي تشريـح څخـه يـې هـم ډډه کـول، څـو د پوښـتونکي څخـه جـواب ورک نشي.

کـه خپلـه د امـام صاحـب و خبرو او و خپلـو شـاګردانو تـه چـې يـې کومـې سپارښـتنې کـړي متوجـه شـو، نـو د امـام صاحـب د خبرو مهارتونـه پـه دې ډول خلاصـه کولـی شـو:

– لنډوالـی، دقيـق والـی او وضاحـت: خبرې بايـد لنډې وي، د سـوال پـه انـدازه جـواب وي او لـه غيـر ضروري اضافاتـو څخـه ډډه وشي، څـو مخاطـب مغشوشـه نـه شي.

– نرمـې او فصاحـت: خبرې بايـد نرمـې او روانـې وي څـو اورېدونکـی سـتومانه نـه کـړي.

– مـدللي: خبرې بايـد پـر دلائلـو ولاړې وي؛ هوايـې خبرې او افواهـات ويـل د خبرو وزن کمـوي. د امـام صاحـب خبرې مـو د ضحـاک سره ولوسـتلې چـې څومـره مدللـې وې.

– پـه خبرو کـې لـه ترخـو الفاظـو څخـه ډډه: شـاګردان پـه دې پوهـوي، چـې لعنـت مـه وايـه، بښـکنځل مـه کـوه او خپلـه يـې هـم هېڅکلـه ترخـه الفـاظ نـه ويـل. ترخـه الفـاظ ويـل خبرې زيـږې او بدرنګـه کـوي. عصـام بـن يوسـف وايـي زه د امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه درس تـه راغلـم کښېنسـتم، دې وخـت کـې يـو کـس راغلـی او امـام صاحـب تـه يـې بښـکنځل وکـړل، امـام صاحـب بيخـی ورتـه و هـم نـه کتـل او خپـل درس تـه يـې دوام ورکـړ، امـام صاحـب درس خلاص کـړ او

د کـور خواتـه روان شـو، هغـه کـس پـه پسـې وو او بشـکنځل يـې ورتـه کـول، کلـه چـې امـام صاحـب د کـور دروازې تـه ورسـېدی، ودرېـدی او ورتـه وې ويـل: زه ولاړ يـم، تـه دې خپـل زړه لـه بشـکنځلو تـش کـړه څـو پـر زړه دې ارمـان پاتـه نشي، ځکـه زه کورتـه ننوځـم. هغـه کـس پـر خپـل دې عمـل سـخت پښـېمانه شـو.

– ټيـټ آواز: د خبرو پـر مهـال آواز نـه پورتـه کـول. لـوړ آواز اورېدونکـی ناخوښـه کـوي او بـل لـوی تـاوان يـې دادی چـې خلـک فکـر کـوي چـې تاسـو خپـل احساسـات لـه لاسـه ورکـړي.

– مسـتقيمي او هـدف لرونکـې خبرې: امـام صاحـب پـه سـاده ژبـه هـدف لرونکـې خبرې کولـې، خبرې او د سـوالونو جوابونـه يـې مغلـق او پېـچلي نـه وه.

د امـام ابوحنيفـه رحمه الله عليه د خبرو مهارتونـه پـه سـوداګرۍ او مارکيټينګ کـې حيـاتي رول لـري. لنـډ، واضـح او دقيـق بيـان او خبرې مشتريـان ژر قانـع کـوي، پـه خبرو کـې نرمـي بـاور رامنځتـه کـوي، لـه ترخـو الفاظـو ډډه د خبرو سـختي لـه منځـه وړي. ارامتيـا او ټيـټ اواز پـه مؤثـره مذاکره کـې مرسـته کـوي او د مـشتري سره مسـتقيمې او هـدف لرونکـې خبرې د توليداتـو او خدماتـو ارزښـت روښـانه کوي.

۹. کارونه نورو خلکو ته سپارل Delegation

امـام ابوحنيفـه رحمه الله عليه پـر ګـډ کار بـاور درلـود او چـارې يـې هغـو کسـانو تـه سـپارلې چـې هغـوی يـې وړتيـا درلـوده. و خپـل تکـړه شـاګرد امـام ابويوسـف تـه وايـي: د دنيـاوي کارونـو د سمبالښـت لپـاره نـور خلـک وګماره، څـو د علـم زده کـړې تـه ښـه وخـت پيـدا کـړې. دا اصـل هغـه پـه خپـل ژونـد کـې هـم عـملي کـړی وو. د هفتـې پـه ځينـو

ورځــو کــې بــه يــې د خپلــو تجــارتي چــارو څارنــه کولــه، خــو نــور وختونــه يــې د دوکان او کارخانــې د کارونــو مســؤوليت خپــل زوی حماد، شــاګردانو او خادمانــو تــه ســپارلی وو. د دې کار يــوه لويــه ګټــه د وخــت ســپمول وه، يــو فــرد يــوازې محــدود کارونــه کولــی شي، خــو کــه چيــرې مســؤليتونه وويشــل شي، نــو مهمــو کارونــو تــه ډېــر وخــت پيــدا کېــږي. بلــه ګټــه يــې د کاروبــار پراخېــدل وه، نــورو خلکــو او شريکانــو يــې د ده کاروبــار تــه پرمختــګ ورکاوه، حفــص بــن عبدالرحمــن يــې پــه نيشــاپور کــې د کاروبــار شريــک وو. و نــورو تــه د کار ور ســپارلو يــا پــه کاروبــار کــې شريــک کولــو يــوه لويــه ګټــه و نــورو تــه د کار کولــو د فرصــت برابــرول وه.

د مديريــت پلار، پيټــر ډرکــر وايــي: يــو مديــر بايــد هغــه کارونــه ترسره کــړي چــې يــوازې يــې هغــه کولــی شي او پاتــه نــور کارونــه بايــد و نورو تــه وســپارل شي. اوس خبره داده چــې د کارونــو د ښــه تنظيــم لپــاره د کارمندانــو و تکــړه کولــو تــه اړتيــا شــته او امــام صاحــب و دې تــه هــم پــوره پــام کاوه، راتلونکــې عنــوان تــه ځــو.

۱۰. د کارمندانو روزل (Staff Capacity Building)

امــام صاحــب و خپــل شــاګرد يوســف بــن خالــد تــه وايــي: "د خادمانو سره ښــه ســلوک کــوه، د هغــوی روزنــه کوه"

امــام صاحــب پــه خپــل لــوی دوکان (مغــازه) کــې کارمنــدان درلــودل، پــه کارخانــه کــې کاريګــر اختــه وه او پــه خادمانــو، شــاګردانو او شريکانو يــې پــه نــورو ســيمو کــې هــم کاروبــار کاوه. د يــوه غــورهٔ مديــر پــه توګــه يــې تــل د خپلــو خادمانــو او کاريګــرو سره ښــه ســلوک کاوه او د هغــوی روزنــه يــې کــول.

حضرت رافـع بـن مکیـث رضی الله عنه وایـي، چـې رسـول اللـه صلـی الله لیـه و فرمایـل: لـه خپلـو کارکوونکـو سره ښـه سـلوک د برکـت سـبب رځـي او لـه هغـوی سره بداخلاقـي کـول د تـاوان سـبب گرځـي.

د ننني نـړۍ غـوره مدیـران پـه دې بـاور دي: کـه تاسـو د خپلـو کارمندانـو سره ښـه چلنـد وکـړئ، هغـوی بـه ستاسـو د شرکـت د مشتریانـو سره ښـه چلنـد وکـړي.

امـام صاحـب خپـل کارمنـدان تکـړه کـول، د جنـس پـه عیبونـو او د هغـه پـه بیانولـو یـې پـوه کـول او هغـوی تـه یـې د حلالـي نفقـې د لاسـته راوړلـو عـملي درسـونه ورکـول. کـه بـه کلـه هـم لـه هغـوی څخـه پـه تېروتنـه یـا هېـره کـوم شـی پـه گـران قیمـت خـرڅ شـو نـو بېرتـه یـې هغـه مـشتري پیـدا کاوه او پیسـې یـې ورتـه سـپارلې.

د کارکوونکـو وده او روزنـه خامخـا کاروبـار تـه پرمختـگ وربښـي. د خبرو مهـارت، د اړیکـو پالـل، ښـه مدیریـت، د سـتونزو د حـل کولـو وړتیـا پیـدا کـول، تصمیـم نیونـه، د بازارمونـدني مهارتونـه، د خـرڅلاو مهارتونـه، ټیـم ورک یـا د گـډ کار مهـارت، د وخـت مدیریـت او نـور ټـول هغـه مهارتونـه چـې د یـوه کاروبـار یـا ادارې د پرمختـگ سـبب گرځـي بایـد کارمنـدان پکـې وروزل شي.

۱۱ . د پانگې پراخول او نوښت(Investment & Innovation)

شـتمن خلـک هېڅکلـه ټـول وخـت یـوه کاروبـار تـه نـه ورکـوي، بلکـې پـه خپلـو اصلي کاروبارونـو کـې هـر وخـت تنـوع او نوښـت کـوي او ترڅنـگ یـې پراخـه پانگونـه کـوي. لـه شـتمنو بـه مـو خامخـا اورېـدلي وي: «پـه سـوداگرۍ کـې د بریـا یـو مهـم اصـل دا دی چـې انسـان بایـد یـوازې پـه یـوه ځـای، یـوه پانگـه او یـو ډول جنـس بسـنه

ونـه کـړي. د پانګـې پراخـول، د کاروبـار د شـبکې غځـول او د نوښـت رامنځتـه کـول تاسـو شـتمنوي"

د کتـاب پـه شروع کـې مـو د اسلامـي نـړۍ د ستر فقیـه او تاجـر، امام ابوحنیفـه رحمـه اللـه کاروبارونـه مطالعـه کـړل. د ټوکرانـو لویـه مغـازه یـې لرلـه، د ټوکرانـو اوبدلـو کارخونـه یـې لرلـه، پـه نـورو ښـارونو کـې یـې نمایـنـده ګان او شریـکان لـرل او د غلامانـو پـه مـټ یـې هـم کاروبـار کاوه. ترڅنـګ یـې اړدرونـه هـم اخیسـتل او خلکـو تـه یـې مالونـه راغوښـتل. لـه دې څخـه ښـکاري چـې امـام صاحـب د پانګـې پراخولـو او د سـوداګرۍ د شـبکې غځولـو ارزښـت پـه ژوره توګـه درک کـړی و.

ولـې بایـد پـه بېلابېلـو برخـو کـې پانګونـه وشي؟ د Entrepreneur ویبپاڼـې پـه ۲۰۲۵ کال کـې د انډریـس جونـز یـوه مقالـه نشر کـړې، وایـي: پـه یـوه وخـت د بېلـو کاروبارونـو لـرل او پـه بېلـو برخـو کـې پانګونـه کـول خطـر را کمـوي او ګټـه پراخـوي. څنګـه ښـه وایـي:

"Don't put all your eggs in one basket"

ټولـې هګـۍ پـه یـوه ټوکـرۍ کـې مـه اچـوه. خپلـې پیسـې او انـرژي پـه بېلـو کارونـو کـې لګـول د خطـر چانـس را کمـوي. کـه یـو کاروبـار لـه سـتونزو سره مـخ کېـږي نـو د بـل کاروبـار پـه مـټ لـه ناکامېـدو سـاتل کېـږي. پـه ورتـه وخـت کـې تاتـه د بېلـو کاروبارنـو لـه لارې د بـازار معلومـات پـه لاس درځـي، چـې پـه مـټ بـه یـې تـه پـه هـر کار کـې ښـې پرېکـړې کـوې، لویـه کاري ډلـه بـه لـرې او د بـازار بېلـو برخـو تـه بـه دې لاس رسـېږي.

۱۲. په کاروبار کې نرمي کول

شـفیق بـن ابراهیـم کیسـه کـوي: زه او امـام ابوحنیفـه رحمةالله علیه پـر لاره

یو ځای سره روان وو، یو سړی له موږ څخه پټ شو. امام صاحب هغه راوغوښت او د پټېدو پوښتنه یې ځني وکړل، هغه ورته وویل: ستا پر ما لس زره درهم قرض باندې دی او زه یې د ادا کولو توان نه لرم، نو ځکه پټ شوم. امام صاحب ورته وویل: سبحان الله، هغه مې ټوله در وښلي دي، خو ته د پټېدلو تکلیفونه را وبښه.

په کاروبار کې نرمي یعنې له خلکو سره په راکړه ورکړه کې تېروبېر کول او له سختۍ څخه ډډه کول د تاجر شخصیت ته ښکلا ور بښي، د الله تعالی د رضی او د کاروبار د پرمختګ سبب ګرځي. د دې ځینې نوري ظاهري نښې هم شته، لکه: په مسکا او ورین تندي د خلکو سره مخ کېدل، سلام علیکم او روغبړ کول، ملګرتیا او ښه ټولنیز ژوند ورسره غوره کول او تر تېروتنو ور تېرېدل.

زموږ نبي محمد ﷺ به خپله هم له خلکو سره اساني کول او خپل پلویان به یې هم ورته هڅول، فرمایي: الله تعالی پر هغه بنده باندې مهرباني کوي، څوک چې په راکړه ورکړه کې له خلکو سره نرمي کوي، د ترلاسه کولو پر وخت هم او د ورکړې پر وخت هم.

د مسند احمد یو حدیث دی، رسول الله ﷺ فرمایي: په تېرو امتونو کې یو کس وو خلکو ته به یې پیسې په پور ورکولې. کله چې به یې د پور اخیستلو لپاره څوک ور لېږي، هغه ته به یې وویل چې د تنګ لاسو سره تېر و بېر کوه څو الله تعالی زموږ سره تېر و بېر وکړي. تر مرګ وروسته چې دا کس د الله تعالی په حضور کې حاضر کړل شي، نرمي ورسره کېږي.

یو سوال دادی چې نرمي او تېروبېر د شتمنېدو سره څه اړیکه

لري؟ مصطفی عبدالله الشیخ په "الفَقرُ المرُّ" کتاب کې د دې خورا ښه جواب کوي: د زړه پراخوالی، په راکړه ورکړه کې اسانتیا او نرمي هغه ښایسته ځانګړنې دي، چې الله تعالی، د هغه رسول او بنده ګان یې ټول خوښوي. په دنیا او اخرت کې د ایمان والا نښه او د خوشاله ژوند پیغام دی. نبي علیه السلام فرمایي: څوک چې د نرم خوی، د ښه مزاج او د نرم زړه څښتن وي الله متعال پر هغه باندې د دوزخ اور حراموي.

د مشتریانو سره په نرمي کولو سره مشتریان د هغوی د ارزښت احساس کوي. د هنري فورډ وینا ده: مشتریان باید خوشاله وساتل شي.

۱۳. ګډ کار کول (Teamwork)

په یوازې ځان یې کار نه کاوه، سربېره پردې چې د ښه علم او بصیرت، د لوړ فکر او فراست څښتن وو خو بیا یې هم د دې لپاره چې کارونه په خورا ښه توګه مخته ولاړ شي د کارونو د سرته رسولو لپاره یې په ډله ایزه توګه کار کاوه. ښه بېلګه یې د فقهې تدوین او د قوانینو جوړول وه، کله چې یې د فقهې د تدوین لپاره لستونې را پورته کړل، نو یې له خپلو تکړه شاګردانو څخه څلوېښت کسیزه شورا جوړه کړل. امام صاحب د علمي څېړنې لپاره یو منظم نظام جوړ کړ. دې کمېټې او شورا ته لیکوالان، قانون پوهان او علماء د قانون جوړولو کمېټه Law Council وایي دا شورا ټول غړي د غوره استعداد او علم خاوندان وو او له دې ډلې څخه د فقهې د ستر مذهب بنسټ کښېښودل شو. د دې ګډ کار او شورا ستاینه د هغه وخت او د اوس ټولو علماوو کړې. دکتر وهبة الزحیلی وایي: که نن ورځ اسلامي نړۍ د امام ابو حنیفه د شورا اصول ومني، نو د قانون جوړونې ستر پرمختګ به وکړي.

کله چې د خیر کار په ګډه کېږي، نو د الله مرسته او الهي عنایت له هغو خلکو سره وي. د الله تعالی رسول ﷺ فرمايي: يَدُ اللَّهِ تعالى مَعَ الجَماعَةِ. د الله تعالی مرسته له جماعت يعنې ډلي سره ده. دا حديث واضحه اشاره ده، چې الله تعالی د هغو خلکو مرسته کوي، چې په ګډه کار کوي او يووالی لري.

د ګډ کار پر ارزښت د پوهانو يو څو خبرې را وړو، وروسته د امام صاحب و ګډ کار ته سر ور ښکاره کوو. ابن خلدون وايي: د ګډ کار ځواک د انفرادي کار په پرتله ډېر زيات وي، ځکه چې د بېلو اشخاصو د عقل، فکر او تجربې يوځای کېدل پکې کېږي. پيټر ډرکر Peter Drucker د مديريت پلار ګڼل کېږي په خپل کتاب "The Effective Executive" کې ليکي: ګډ کار د عصري سازمانونو او ادارو ريښه ده. يوه پرېکړه چې د بېلو ذهنونو لخوا جوړه شوې وي تر شخصي نظر ډېره ــ ډېره غوره وي. دکتر عمرو خالد په "الجنة في بيوتنا" کتاب کې پر ګډ کار خورا زيات تأکيد کوي.

جان سي ماکسوېل په خپل کتاب The 17 Indisputable Laws of Teamwork کې ليکي:

> *One person's potential is limited, but a team's potential is limitless.*

يعنې د يوه کس وړتيا محدوده ده، خو د يوه ټيم يا ډلي وړتيا نامحدوده ده. هر شخص يو هنر يا فن لري، کله چې بېل خلک د خپلو هنرونو او فنونو سره په يوه ټيم کې را يوځای شي نو بيا د کار نتيجه هم خورا لويه وي. بريان ټريسي د " کاروبار ځواک" کتاب کې ليکي: خپله ډله کې داسې کسان وګمارئ چې تاسو د

هغوی پر اغېزمنتیا باوري یاست، یعنې ډاډه یاست چې همدا خلک به ستاسو کار ته رنګ ورکوي. همدا کار امام صاحب مخکې کړی، په دې شورا کې د تصوفو، فقهې، حدیث، کلام (عقیدې)، عربي لغت او د هر فن ماهرین موجود وه د امام صاحب تر وفات پورې تقریبا دېرش کاله همدا شورا لګیا وه د قوانینو تدوین یې کاوه. همدا د ګډ کار ګټه وه چې دېرش کاله پرلپسې یې د فقهې تدوین وکړ او نتیجه کې د فقهې او قوانینو داسې یوه ټولګه تیاره شول چې پر لویو لویو خلافتونو یې راج وکړ، په عباسي، سلجوقي او عثماني خلافتونو کې همدا د دربار قوانین وه او اوس هم د هېوادونو قوانین د همدې فقهې په رڼا کې جوړېږي.

روبرټ ګلازر په Elevate your team کې لیکي:

> Leaders should focus on empowering team members, fostering growth, and helping them reach their full potential.

همدا هغه کار دی چې امام صاحب بیخي ښخوا کاوه، یعنې د ټیم او ډلي مشران باید د ټیم غړې تکړه کړي، د هغوی د پرمختګ هڅه وکړي او د دوی په وړ او قابل کېدو کې پورته مرسته ورسره وکړي. امام صاحب خپل د ځلوېښت کسیزي شورا غړې دومره قوي روزلي وه، چې کله یې هغوی ته د ژوند اخر نصیحت کاوه، نو ورته وې ویل: ”په تاسو ځلوېښتو کسانو کې هر یو د قضاء د مسؤلیت د ترسره کولو وړتیا لري او په تاسو کې لس کسان داسې دي چې یوازې د قضاء صلاحیت نه، بلکې د دې وړتیا هم لري چې د قاضیانو روزنه، تربیت او تادیب په ښه توګه وکړي.“ د همدې ټیم یو تکړه غړی قاضي ابویوسف وو چې په عباسي خلافت کې

د مهدی، هادی او هارون الرشید په واکمنیو کې قاضي القضاة وو، همداسې د دې څلوېښت کسیزي شورا غړي هر يو په خپل وخت کې د خپل فن ماهر جوړ شو. که نن په تجارت، صنعت، تعلیم او هره اداره کې خلک غواړي د ګډ کار یا Teamwork یو ښه موډل د بېلګې په توګه وګوري، نو بيا د امام ابوحنيفه رحمة الله عليه ډله او ټيم بايد مطالعه کړي، ځکه همدا شورا که د جوړښت له اړخه مطالعه کړو او که يې د نتيجې له اړخه مطالعه کړو، نو په ټول پوره وه.

دېرش کاله يې په پوره اخلاص بغير له تنخوا کار وکړ، البته يوازې هغه کسانو ته امام صاحب له خپل شخصي مال څخه پيسې ورکولې چې اقتصادي حالت يې خراب وو، د دين او دنيا په هره برخه کې يې مسئلې و څېړلې، دې شورا په زرګونو مسئلې تدوين کړې، تر ټولو کم شمېر يې دري اتيا زره (۸۳۰۰۰) دی چې اته دېرش زره (۳۸۰۰۰) يې په عباداتو پورې اړه لري او پاتې نورې پنځه څلوېښن زره (۴۵۰۰۰) يې په معاملاتو او عقوباتو پورې اړه لري.

خلاصه دا چې د نن عصر ساينس، تجارت او مديريت هم ګډ کار (Teamwork) ته ځانګړې ارزښت ورکوي. له بيخي پخوا څخه بيا تر نن پورې ټول مسلمان او غير مسلمان پوهان دا مني چې ګډ کار کول د کورنۍ له پرمختګ څخه نيولې بيا د تجارت، ټيکنالوژۍ، علمي څېړونو او سياسي سيستمونو تر جوړښت او پرمختګ پورې په هره برخه کې بنستيز رول لري. امام ابو حنيفه رحمه الله هم د همدې اسلامي اصولو پر بنسټ خپله څلوېښت کسيزه شورا جوړه کړې وه، چې دېرش کاله يې پرلپسې تر ۱۵۰ هجري کال د امام صاحب تر وفات پورې کار وکړ.

تجارت يوازې د يوه کس کار نه دی، بلکې د مسلکې خلکو و

يــو ټيــم تــه اړتيــا شــته، لکــه امــام صاحــب چــې د هــر فــن ماهريــن را ټــول کــړي وه، د تجــارت د پرمختــګ لپــاره همداســې بايــد د حســابدارۍ، بازارموندنــې، توليــد او ستراتيــژۍ متخصصيــن پيــدا کــړل شي. د امــام صاحــب تجربــه و مــوږ تــه ښــيي، چــې د يــو کار د پرمختــګ لپــاره د ماهرينــو او مســلکيانو ګــډ کار و تجــارت او صنعــت تــه برکــت، قــوت او بريــا وربښــي.

دا ټــول بحــث پــه نيمــه جملــه کــې را خلاصــه کــوم: "فــرد ضعيــف، خــو ټيــم قــوي دی"

۱۴. ښايسته لباس اغوستل (Business Attire)

امــام صاحــب غــوره شــخصيت درلــود، د يــوه تاجــر او عــالم پــه توګــه بــه يــې همېشــه پــاک او منظــم لبــاس اغوســتی او خوشــبويي بــه يــې اســتعمالول. علامــه ابوعبداللــه الصيمــري پــه "أخبــار أبي حنيفــه و أصحابــه" کــې ليکــي: امــام ابوحنيفــه ښــې او عزتمنــدې جامې اغوســتلې، رخچينــه يــې پــر سر کــول او همېشــه بــه يــې عطــر وهــل. نبــوي ارشــاد دی: د اللــه تعالــی د نعمتونــو ښــکاره کــول شــکر دی او پټــول يــې ناشــکري ده.

پــه تجــارت کــې ښــه لبــاس اغوســتل او خوشــبويي لګــول د اعــتماد وقــار او مســلکي تــوب نښــه ده. مشتريــان او کاروباريــان د پــاک او منظــم ســړي سره ژر اړيکــې جــوړوي. د Journal of Applied Social Psychology پــه يــوه څېړنــه کــې ښــودل شــوي چــې ښــه لباس اغوســتل نــه يــوازې د شــخصي اعــتماد د زياتــوالي لامــل کېــږي، بلکــې نــور خلــک هــم د دې ســړي خبرو تــه ډېــر ارزښــت ورکــوي. پــه Homes Economics Research Journal کــې پــردې خــورا اوږد بحــث شــوی چــې د انســان

لباس د هغه پر شخصیت، ملاقاتونو او مجلسونو ځومره اغېز کوي. امام صاحب په دربار کې له واکمنو سره لیدنې کولې، په حلقو کې له شاګردانو او عوامو سره مخ کېدی او د بېلو بېلو سره به یې مناظرې او بحثونه کول په دې پوهیدی چې ښه لباس د شخصیت درنښت زیاتوي ځکه چې پاکې او منظموالی د اسلام له اصولو څخه دي. و خپلو شاګردانو ته یې هم همدا نصیحت کاوه، و خپل شاګرد یوسف بن خالد ته وایي: نوي جامې اغونده او خوشبويي استعمالوه.

ابن خلدون وايي: لباس ستاسو شخصیت ځرګندوي، مشهور پانګوال وارن بافټ وايي:

Your appearance is a silent introduction before you speak

یعنې ستاسو ظاهري بڼه مخکې تردې چې تاسو خبرې وکړئ ستاسو معرفت او پېژندنه کوي، خلک ستاسو تر خبرو مخکې ستاسو ظاهر ته ګوري.

ټول نړۍ دا مني چې ښایسته لباس د انسان پر ظاهر او باطن دواړو ژوره اغېز کوي. لکه څنګه چې الله تعالی فرمايلي: د الله د نعمتونو اظهار وکړئ. وَأَمَّا بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ. امام صاحب کټ مټ همداسې کول؛ ښایسته لباس یې اغوستی، د خپل ښایسته باطن په څېر یې د خپل ظاهر هم خیال ساتی او خوشبويي یې لګول. د امام ابویوسف رحمة الله وینا ده: ابوحنیفه د خپلو چپلکو پر تسمو لا پام کوی، هېڅکله داسې نه دي شوي چې د چپلکو تسمې دي یې شکېدلې یا خرابې وي. د ځان ترڅنګ یې نور ملګرې او دوستان هم ښه لباس اغوستلو ته تشویق کول. د

حیاتِ امام ابوحنیفه کتاب لیکوال د تاریخ بغداد په حواله لیکي: یو کس د امام صاحب په مجلس کې ناست وو کمزورې جامې یې اغوستي وې، هغه کس د تګ اراده وکړل، ابوحنیفه رحمة‌الله علیه هغه ته وویل چې ته یو څه ګړی کښېنه. کله چې نور خلک ولاړل نو ده ته یې وویل دا درهمونه درسره واخله او شایسته لباس په واخله، خپل حالت دې سم کړه. هغه ورته وویل، زه خو شتمن یم، زه پیسې لرم، و دې درهمونو ته بیخي اړتیا نه لرم. امام صاحب ورته وویل: ایا تا دا حدیث نه دی اورېدلی؟ إنَّ اللّٰهَ يُحِبُّ أن يَرى أثَرَ نِعمَتِهِ على عَبدِهِ. ژباړه: الله تعالی دا خوښوي چې خپل پر بنده د خپل ورکړي نعمت نښې ووینې.

لنډه داچې امام ابوحنیفه رحمة‌الله علیه په دین ښه پوه وو، د الله تعالی د نعمتونو اظهار یې کاوه، نو ځکه یې ښه لباس اغوستی او د دنیا له رسم او رواج نه ښه خبر وو، چې لباس یوازې یو فزیکي پوښاک نه دی، بلکې دا د یو کس د شخصیت، اعتبار او باور نښه ده په ځانګړې توګه بیا د یو عالم او تاجر لپاره.

۱۵. دواړو خواوو ته ګټه(Win-Win Situation)

ستر پانګوال وارن بافټ وایي د بریالیتوب راز په دې کې دی چې له نورو سره هغه څه وکړئ چې تاسو غواړئ هغوی یې ستاسو سره وکړي. ستېفن کووې په 7Habits of Highly Effective People کتاب کې Win-Win ذهنیت درلودل د متقابل درناوي او اوږد مهاله اړیکو لپاره اساسي دی.

په تجارت کې له مهمو اصولو څخه یو دا دی چې معامله یوازې د یوې خوا په ګټه نه، بلکې د دواړو په ګټه وي. که د یوه تاجر

پــه ســوداګریزو چــارو کــې یــوازې خپلــه ګټــه مطــرح وي او د مــشتري حقونــه تــر پښــو لانــدې کېــږي، دا معاملــه کــه څــه هــم لنــډ مهــال کــې ګټــه کــوي، خــو اوږد مهــال کــې د ناکامــۍ او بــې بــاورۍ لامــل ګرځــي.

د مــشتري خوشــالي اړینــه ده او مــشتري هغــه وخــت خــورا ډېــر راضي او خــوښ وي، کلــه چــې ســتا سره پــه تجــارت کولــو کــې خپلــه ګټــه احســاس کــړي. کلــه مــشتري ستاســو لــه قیمــت څخــه راضي وي او کلــه بیــا د قیمــت کیســه کــې نــه وي، لــه کیفیــت څخــه راضي وي.

امــام ابوحنیفــه رحمــه اللــه همــدا اصــل پــه خپــل تجــارت کــې عــملي کاوه. هېڅکلــه مــشتري پــه داســې حــال کــې د امــام صاحــب لــه مغــازې نــه دی وتلــی چــې پــوره پــوره بــه راضي نــه وو. حتــی کلــه کلــه خــو بــه مــشتري راضي و، خــو امــام صاحــب بــه بیــا هــم نــوره ګټــه ور رســول غوښــتل، مخکــې مــو د یــوې ښــځې یادونــه وکــړه، پــه خپلــه خوښــه یــې ټوکــر پــه ســل درهمــه ورکاوه، خــو امــام صاحــب پــه پنځــه ســوه ځنــې واخیســت.

امــام صاحــب پــه خپــل کاروبــار کــې د (Win-Win Situation) یانــې د دواړو خــواوو ګټــې تــه پــوره پــوره ژمــن و. پــه همــدې کار سره مــشتري یــوازې پــه جنــس کــې ګټمــن وو، خــو امــام صاحــب بــه د دنیــوي ګټــې ترڅنــګ پــه دې طریقــه د اللــه رضــا هــم ګټــل. هغــه پــه دې بــاور و، چــې مــوږ پــه خپلــو معاملــو کــې د خلکــو د حقونــو تــر پښــو لانــدې کولــو اجــازه نــه لــرو. زمــوږ ګټــه یــوازې هغــه وخــت برکــت لــري چــې مــشتري هــم خوشــاله وي.

پــه ۲۰۲۴ کال کــې فوربــز (Forbes) د کیــټ وېټــس یــو مقالــه نشر کــړه، د کیــټ ټولــې خبرې پــر Win-Win بانــدې راګرځــي، یانــې پــه یــوه

معامله کې دواړوه خواوو ته ګټه رسول، هغه د خپل تحلیل په مټ دا ښودلې چې داسې کاروبار کول چې دواړو طرفونو ته پکې ګټه وي، دا خورا لویې پوهې او ستراتیژۍ ته اړتیا لري. ستا کاروبار به له هره اړخه شفاف وي، له خیانته به خلاص وي او ته به د نورو د بریالي کېدو فکر لرې، بیا د Win-Win اصل عملي کولای شې.

د کاروبار مسلکیان وایي، هغه شرکتونه یا تجاران چې یوازې لنډمهاله ګټه غواړي، له بازاره به یې ډېر ژر کمبله ټوله شي، خو هغه څوک چې خپل کیفیت ته کار کوي، له حالاتو او زمانې سره پرمختګ کوي، د مشتري رضایت ته پاملرنه کوي او د خپلو معاملو شفافیت ساتي، هغوی دایمي بریا ترلاسه کوي.

۱٦. د سیالۍ پرځای همکارۍ ته وده ورکول

نن د "Networking" یا شبکې جوړونې ارزښت په نړیوال تجارت کې خورا زیات شوی دی. شرکتونه هڅه کوي د دې پر ځای چې د سیالانو سره سیالي وکړي، دوی په ګډه کار کوي. امام صاحب خورا لویه شبکه جوړه کړې وه، شاګردان او غلامان یې د تجارت برخه وه. له کوفې څخه دباندې په مرو، نیشاپور، بغداد او بصره کې امام صاحب له تجارانو سره صادرات او واردات درلودل.

د شاوخوا ټولو دوکاندارانو سره یې ښې اړیکې لرلې. د عمرو بن حریث په سرای کې تر ټولو لویه مغازه د امام صاحب وه، کله چې به کوم څوک ټوکر پسې ګرځېدل او پیدا به یې نه کړ، نو نورو دوکاندارانو به ورته ویل چې دا ډول ټوکر زموږ د ښار د ستر پوه او فقیه سره پیدا کېږي.

زموږ په بازار کې د آزاد رقابت د نامه څخه په غلطه استفاده

یو کاروباري و مشتري ته د بل کاروباري غیبت کوي، هغه کمزوری ښیي او یا یې د جنس عیبونه بیانوي. سیالي یا له نورو سره ناسالم رقابت کېدای شي لنډه مهاله خوند یا بریا ولري، خو اوږده مهال کې بیا د خپګان، سټرس، وېرې او بې اعتمادۍ سبب ګرځي. برعکس، همکاري باور زېږوي، د ستونزو حل اسانه کوي او په ورځني کاروبار کې سکون دربښي. همدا لامل دی چې نن ستر نړیوال برانډونه سره یوځای کېږي او ګډ شرکتونه (Joint Ventures) جوړوي، څو د نوښت او پرمختګ له لارې دواړو ته ګټه ورسېږي.

۱۷. د کاروبار او شخصي ژوند ترمنځ توازن ساتل

امام ابوحنیفه رحمه‌الله‌علیه د خپل ژوند مهالوېش ډېر ښایسته ترتیب کړی وو؛ د الله تعالی و عبادت، د شاګردانو و تدریس، د فقهي د تدوین و حلقې، د کاروبار و څارنې، ټولنیز ژوند، د دوستانو و پوښتنې او و خپل استراحت ته پکې ځای ورکړل شوی وو او د ټولو عبس او وخت ضایع کوونکو کارونو څخه یې ځان ساتلی وو. و خپلو شاګردانو ته یې هم د دې ټولو چارو سپارښتنه کړې وه.

و یوسف بن خالد السمتي ته وایي: له ښو خلکو سره ملګرتیا وکړه، کله کله ټوکې ټکالي کوه او خپلوي پاله. بیا ورته وایي: که دې د ملکرو څخه څوک ناروغه شي پوښتنه یې کوه، که د څه مودې لپاره ستا کوم ملګری ښکاره نشو، نو پلټنه یې وکړه، که چاته غم رسېدلی وي تسلي ورکوه، که تکلیف کې وي مرسته یې کوه، که چا د یو کار کولو وړاندیز درته وکړ کار یې ور وکړه. خپله امام صاحب د همسایه ګانو و پوښتنې ته ورتلی او د دوستانو په جنازو کې یې ګډون کاوه. د جمعې په ورځ به یې شاګردانو ته میلمستیا جوړول، خواږه، رنګارنګ میوې او د خرما شربت به یې

ورتــه تیــارول. ســفیان بــن عیینــه رحمة الله علیه وایــي: امــام ابوحنیفــه رحمة الله علیه و ماتــه ډیــرې تحفــې را لیــږلې.

گــورو چــې امــام صاحــب د ژونــد د ټولــو برخــو ترمنــځ یــو تــوازن ســاتلی وو، یــو کار د بــل کار ځــای نــه نیــوی. زمــوږ پــه ژونــد کــې د هرڅومــره ټیکنالــوژۍ او لاربشــودونو پــه شــتون کــې بیــا هــم ټــول مهالویــش گــډوډ دی. کاروبــار، دوکانــداري یــا دفتر مــو عبــادت را گــډوډ کــړی وي پــه ډیــر تکلیــف د ورځــې دوه یــا درې لمونځونــه پــه جماعــت کــوو، پــه ســختی سره پــه یــوه یــا دوو او کلــه کلــه پــه درو میاشــتو کــې د قــرآن کریــم یــو ختــم کــوو. کاروبــار او د دفتر چــارې مــو پــه کــورني ژونــد ننــوتي او د کــور چــارې مــو د دفتر یــا کاروبــار پــه کارونــو ننوتي. پــر دوســتانو پوښــتنه، پــه غــم او ښــادی کــې گــډون، د اللــه تعالــی ذکــر، د عــلماوو سره ناســته، مطالعــه او ورزش خــو بیخــي د هغــه کارونــو لــه جملــې څخــه دي چــې میاشــت کــې کلــه کلــه وخــت ورتــه پیــدا شي او پــردې ټولــو سربیــره چــې کلــه د میاشــتې پــه پــای کــې لــه ځــان سره محاســبه وکــړو، نــه مــو کار مختــه تللــی وي، نــه مــو کورنــۍ تــه وخــت ورکــړی وي او څومــره چــې مــو ځغســتلي وي هغومــره لاســته راوړنــه هــم نــه لــرو.

د کاروبــار او دفتر او شخصیـــــې ژونــد ترمنــځ تــوازن ســاتل خــورا اړیــن دي او د انســان د ذهنــي، فزیکــي او ټولنیــز ژونــد پــر کیفیــت مســتقیمې او ژورې اغیــزې لــري. پــه ننــۍ نــړۍ کــې د کاروبــار یــا د دفتر د فشــارونو یــا د غیرمنظــم مهالویــش یــا د بیخــي ډیــرو کارونــو لــه املــه خلــک د شخصـــي ژونــد لپــاره وخــت نــه لــري، چــې دا بیــا د ســټریس، کــورني جنجــال، طلاق، روغتیایــي ســتونزو او ذهنــي ســټریا ســبب گرځي. حتــی بیلیونــران شــته چــې پــر شــتمنۍ او شــهرت سربیــره د کورنیــو او

ټولنيـزو اړيکـو لـه خرابـوالي سره مـخ دي. کـه د دې بيليونرانـو ليسـت ستاسـو مختـه ږدم و سـلګونو کسـانو تـه بـه ورسـېږي، يـوازې بـه لـه يـو څـو کسـانو يادونـه وکـړو: مېلينـډا او بېـل ګېټـس، ماککېنـزي او جيـف بېـزوس، جسـټين او ايلـن ماسـک، تالـولا او ايلـن ماسـک يـو بـل تـه طلاق ورکـړی او بېـل شـوي. دا ټـول د نـړۍ تـر ټولـو شـتمن کسـان دي. پـه ۲۰۲۴ کال کـې د وال سـټریټ ژورنـال پـه وينـا چـې ايلـن ماسـک کوکايـن او بېـل نشـيي توکـې کاروي او زياتـوي چـې د ده دا کړنـو د سـپيس ايکـس او ټيـسلا شرکتونـو د بـورډ غـړي او مشران پـه تشـويش کـې اچـولي. د همـدې کال پـه اګسـټ کـې خپلـه ايلـن ماسـک وويـل: زه د خپـګان د کمولـو لپـاره کيټاميـن Ketamine اسـتعمالوم.

و پورتـه خبرو تـه پـه کتلـو سره بـه ووايـو چـې امـام صاحـب د ژونـد هـره چـاره پـه څومـره ښـه ډول پـر خپـل ځـای او خپـل وخـت کـول. د هـارورډ پوهنتـون يـوه څېړنـه کـې وايـي، چـې هغـه کسـان چـې د ژونـد پـه چـارو کـې تـوازن سـاتي هغـوی خوشـاله وي او ډېـر کار کولـی شي. همـدا د امـام صاحـب کمال وو چـې د ژونـد پـه هـره برخـه کـې تـر ټولـو وړانـدې وو، نـه يـې پـه تجـارت کـې سـيال وو، نـه پـه تقـوی کـې، نـه پـه تدريـس کـې او نـه د فقهـې پـه تدويـن کـې او د امـام صاحـب دا کمالونـه د ده د عصـر ټولـو موافقـو او مخالفـو مـنلي. خبره د (د اغېزناکو خلکـو ۷ عادوتـه) کتـاب د ليکـوال سـټيفن کـووې پـه وينـا پـای تـه رسـوم:

> ”د متـوازن ژونـد لپـاره انسـان بايـد د ژونـد ټولـو اړخونـو تـه پاملرنـه وکـړي، نـه يـوازې يـوه اړخ تـه“

خلاصه

سراج الائمه، امام اعظم امام ابوحنیفه رحمة الله علیه نه یوازې د فقهې امام و، بلکې ستر ښوونکی، د الله تعالی عبادت کوونکی، د مسلمه امت خیرخوا او یو بریالی تاجر هم وو. خپل ټول کاروبار او د کاروبار اصول یې د اسلامي ارزښتونو او تجارتي اخلاقو په رڼا کې وه. په خپل پراخ تجارت کې یې د صداقت، انصاف، امانتدارۍ، نرمۍ، د مشتریانو سره د ښه چلند، د غیر عادلانه ګټې نه کولو، د کارونو ویشلو، د کارمندانو روزلو او د قوي مدیریت اصولو ته پوره پام کاوه.

کاروبار یې داسې تنظیم کړی وو چې د ده د تدریس، د فقهې د تدوین، د عبادت او د ټولنیزو فعالیتونو خنډ نه ګرځېدی. هره ورځ یې د درس حلقه درلودل، د فقهې و مجلس ته حاضرېدی، د کاروبار څارنه یې کول، د ناروغ و پوښتني او جنازې ته تلی او د نېستمن او اړمن پوښتنه یې کول او د شپې یې عبادت کاوه. امام ابوحنیفه د وخت ارزښت پېژانده، د خپل ژوند هر ساعت یې په خدمت، کار، عبادت او تدریس لګولی و. د کورني ژوند، کاروبار او ټولو چارو ترمنځ یې توازن ساتلی وو.

له مشتریانو سره یې ښه چلند کاوه، نرمي یې غوره ګڼله، حتی که چا به پور نه شو ورکولی، نو امام صاحب به هغه ته وخت ورکاوه یا به یې پور ورته ببښی. یوازې د مشتریانو سره نه، بلکې د کارمندانو او شریکانو سره یې هم ښه چلند کوی. کارمندان یې روزل، د صداقت او انصاف درس یې ورکاوه، د اجناسو د عیب بیانول یې ور ښودل او د تجارت په اصولو یې پوهول. د دې لپاره چې کاروبار یوازې په خپله و نه کړي، کارونه یې و شریکانو، کارمندانو

او مـاذون التجـارة (پـه تجـارت ګمارل شـوو غلامانـو) تـه سـپارل.

لـه تجـارت څخـه يـې موخـه پيسـې ګټـل نـه وه. د خپـل شخصـي تجـارت کولـو دوې لويـې موخـې يـې يـو مولانـا ګـيلاني صاحـب د حکومـت د دنـدو، تحفـو او پيسـو څخـه ځـان ژغـورل يـادوي. کـوم علماء چـې د حکومـت او خلکـو محتـاج نـه وي هغـوى د اللـه تعالـى د حکـم پـه بيانولـو او فتـوى ورکولـو کـې لـه هيچـا څخـه هيـڅ ډول ويـره نـه لـري، کـوم څـوک چـې لـه مخلـوق څخـه بـې نيـازه وي، هغـوى د حـق پـه اختيارولـو او د حـق پـه بيانولـو کـې لـه چـا څخـه ډار نـه لـري، نـو ځکـه امـام صاحـب د امويانـو د والي ابـن هبيـره او د عباسـيانو د تـر ټولـو قـوي خليفـه ابوجعفـر منصـور پـه وړانـدې سـپين سـپين ږغيـده. د امـام ابوحنيفـه رحمـة اللـه عيـه د تجـارت بلـه موخـه د "امـام ابوحنيفـه، سـوانح و افـکار" کتـاب ليکـوال و خلکـو تـه کومـک رسـول او هغـوى تـه د کار زمينـه برابـرول ګڼـي. امـام ابوحنيفـه رحمة الله عليه پـه خپـل تجـارت د خلکـو پورونـه او قرضونـه خلاصـول، د علماوو، مشـائخو او د حديثـو د اسـتادانو مـالي مرسـته يـې کـول او پـه تجـارت سره يـې و خپلـو شـاګردانو، خادمانـو، شريکانـو او غلامانـو تـه د حلال رزق زمينـه برابـرول.

امـام ابوحنيفـه رحمة الله عليه د عـدل، صداقـت، امانتـدارۍ، د کارمندانـو روزنـې، د مشتريانـو رضايـت، د قـوي مديريـت، د تجـارت او خپـل ژونـد ترمنـځ تـوازن او د غيـر ضروري مخالفتونـو څخـه د ډډه کولـو اصـول خپـل کـړي وه. کـه نـن ورځ تجـاران د امـام ابوحنيفـه اصـول عـملي کـړي، نـو دوى بـه نـه يـوازې پـه خپـل تجـارت کـې بريـالي شي، بلکـې د خلکـو بـاور، د تجـارت اوږدمهالـه کاميـابي او د اللـه تعالـى رضـى بـه هـم ترلاسـه کـړي. ان شـاء اللـه

مأخذونه

۱. نعماني، شمس العلماء مولانا شبلي، سيرت النعمان، اسلامي کتب خانه، لاهور

۲. قاسمي، امانت علی (۲۰۱٦)، امام ابوحنيفه سوانح و افکار، ایجوکېشنل پبلیشینګ هاوس، ډهلی

۳. ابوزهره، شیخ محمد(۱۹۸۳)، ابوحنيفه: حیاته وعصره - آراؤه وفقهه، دريیم چاپ، اردو ژباړه: مولانا غلام احمد حريري، المطبعة العربية

۴. مستسعد، محمد حسين (۱۳۲۸)، امام اعظم ابوحنيفه رحمه الله او د هغوی د ژوندانه بېلا بېل اړخونه، خير جليس خپرندويه علمی قلمی ټولنه

۵. موسی، دکتور یوسف (۱۳۸۷)، ابوحنيفه او د ده په مذهب کې انساني ارزښتونه، پښتو ژباړه: محمد ګلاب ننګرهاری، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

٦. عارف بالله مجدد زمانه مولانا شاه حکیم محمد اختر رحمة الله علیه (۱۳۹۴)، د رسول الله ﷺ په وړاندې د دنیا حقیقت، کندهار

۷. عتيق، مولوي محمد فاضل (۱۳۹۵)، د اسلام ستر اتل امام اعظم ابوحنيفه، مدينه خپرندويه ټولنه، جلال آباد

۸. ابلاغ، دوکتور عنايت الله (۱۳۹۸)، امام اعظم ابوحنيفه و افکار او، رياست تدقيق و مطالعات علوم اسلامی وزارت ارشاد، حج و اوقاف، کابل

۹. کاندهلوی، مولانا محمد ذکریا (۱۳۹۴)، د تجارت فضائل، پښتو ژباړه: محمد رسول سعید، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

۱۰. عاشق الهی، مولانا محمد (۱۳۹۱)، د امام اعظم رحمة الله علیه لنډه پېژندنه،

دوهم چاپ، پښتو ژباړه: مولوي احمدالله ابوالبدر مرتاض، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

۱۱. کیوساکي، رابرټ (۱۴۰۱)، د بوډایي پیرې تجارت، دوهم چاپ، پښتو ژباړه: علی الله متوکل، اکسوس کتابپلورنځی، کابل

۱۲. متوکل، علی الله (۱۴۰۲)، لوی ژوند کوچني گامونه، دریم چاپ، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

۱۳. صفدر، مولانا سرفراز خان (۲۰۰۷)، مقامِ أبی حنیفه، یولسم چاپ، مکتبه صفدریه، لاهور

۱۴. صدیقي، پوهنیار نداء محمد (۱۴۰۴)، د اسلام اقتصادي نظام، دریم چاپ، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

۱۵. ټریسي، بریان (۱۳۹۸)، د کاروبار ځواک، دوهم چاپ، پښتو ژباړه: حامدالله ستون، اکسوس کتابپلورنځی، کابل

۱۶. نارُویي، مولانا عبداللطیف (۱۴۰۳)، د وخت ارزښت او مدیریت، پښتو ژباړه: حسیب الله سجاد، افغان طبیب خپرندویه ټولنه، کابل

۱۷. متوکل، علی الله (۱۴۰۲)، د اسلام لنډ تاریخ، صداقت خپرندویه ټولنه، کندهار

Hosein, Imran N. Gold Dinar and Silver Dirham – Islam and Future .۱۸ of Money. Imran N. Hosien Publications. 2007

Hosein, Imran N. The Importance of the prohibition of Riba in Islam. .۱۹ Imran N. Hosien Publications. 2nd Edition. 2019

Glazer, Robert. Elevate Your Team. Simple Truths. 2023 .۲۰

پښتو PDF کتابونو لپاره موږ درسره وشاریځ !
زموږ ټیلګرام چینل لینک 🌐📚👇
https://t.me/AryanPashtoLibrary
واټساپ نمبر:
00971501455350
زموږ فیسبوک پاڼه 👇
آریان پښتو کتابتون

په دې کتاب کې د اسلامي فقهې ستر امام ابوحنیفه رحمه الله د کاروبار او تجارت په اړه عملي نظریات او اصول راټول شوي دي. هغه څوک چې پخپله د کوفې په بازار کې یو باوري او بریالی تاجر و. لیکوال هڅه کړې چې د هغه د ژوند واقعات، د ده په خبرو کې پټ حکمتونه، او هغه فقهي اصول چې په تجارت کې یې لارښود و، په ساده او روانه ژبه وړاندې کړي.

دا کتاب د سوداګرو، چارواکو، محصلینو او هر چا لپاره الهام بښونکی دی چې غواړي په حلاله ګټه، انصاف او د الله تعالی په وېرې سره کاروبار وکړي.

آریان پښتو کتابتون
ARYAN PASHTO LIBRARY
+971501455350

Aksos

بیه
80 ؋
Price
6.99$
ISBN 978-99936-675-04-9
9 789936 675049