Made with Xodo PDF Reader and Editor

RAHMANI
LIBRARY
رحماني کتابتون

دویم چاپ

د کوفې تاجر

د امام ابو حنیفه رح کاروباري اصول

علي الله متوکل

Made with Xodo PDF Reader and Editor

بسم الله الرحمن الرحيم

رحماني کتابتون

د ځوانانو د ذهنونو روزنتون .!

📌 يادونه : په ټليګرام کې رحماني کتابتون

په سرچ سره هم پيدا کولای شئ ملګرو .!

Rahmani library

رحماني کتابتون

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د کوفې تاجر

د امام ابوحنیفه رحمة الله علیه کاروباري اصول

علي الله متوکل

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

بسم الله الرحمن الرحیم

د کوفي تاجر

د امام ابوحنیفه رحمه‌الله‌علیه 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، برېښنـــايي 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 شـــي کېدای چې
په هره بڼه یا د هرې وســـیلې له لارې (چاپي، برېښنايي، 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

لړلیک

سریزه ۷
امام ابوحنیفه رحمه 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
۶. په جهاد کې مال لګول ۴۴
۷. د علماوو مرسته کول ۴۵

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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
دریم. 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

سریزه

الحمد لله رب العالمین و الصلوة و السلام علی سید المرسلین

گرانو لوستونکو!

د امــام ابوحنیفــه رحمة‌الله‌علیه د تجــارت زده‌کــړې تــه مــو رابــولم، پخیــر راشــئ!

اسلام یــو بشــپړ دیــن دی، د ژونــد د ټولــو چــارو لپــاره لارښــوونې لــري. د انســان د پیدایښــت لــه ورځــې څخــه تــر مرګــه 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 اســاسي فلســفه 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 وګټــي او د خپلــې ټولنــې لپــاره یــو ګټــور فــرد واوسي.

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 عــلماوو پــه ســیرت کــې روښــانه دی. اللــه تعالــی فرمایــي: وَأَحَلَّ اللّٰهُ 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

انصاف پر بنسټ ترسره شي.

حضرت محمد ﷺ پخپله هم تجارت کاوه، د صداقت، امانتدارۍ او ښه معاملې له برکته یې د «امین» لقب خپل کړی و. د تجارت او معاملاتو په اړه د هغه ویناوې د اسلامي اقتصاد بنسټ جوړوي، راته فرمایي: درواغ مه وایاست، دوکه مه کوئ، قسمونه مه اخلئ، د جنس عیب بیان کړئ، له سود، رشوت، احتکار او فقر څخه ځان وساتئ. صحابه کرامو هم د تجارت له لارې د حلال رزق ګټلو ته ځانګړې اهمیت ورکاوه. لویو صحابه کرامو تجارت کړی.

ډېر مثالونه لرو، چې علماوو د دین خدمت کاوه، عبادت یې کاوه او تجارت یې کاوه. تجارت نه یوازې د فرد اقتصادي حالت ښه کوي، بلکې ټولنه هم ورسره پیاوړې کېږي، پرمختګ کېږي او د نېستمنو لاسنیوی کېږي. د علماوو له ډلې څخه، امام ابوحنیفه رحمة الله علیه نه یوازې د اسلامي فقهې بنسټګر و، بلکې یو ستر تاجر هم و. هغه خپل تجارت د اسلامي اصولو په رڼا کې ترسره کاوه، صداقت او انصاف یې کاوه، امانتدار وو د خلکو میلیونونه پیسې په امانت ورسره پرتې وې، 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.

د امام صاحب د تجارت د مطالعې په وخت کې به پوه شو، چې تجارت یوازې د پیسو ګټلو وسیله نه ده، بلکې دا د ټولنې د اقتصادي پرمختګ، د خلکو د ژوند د ښه والي، د دین د خدمت، د نېستۍ د ختمولو او مهارولو او د اجتماعي اړیکو د ټینګښت یوه مهمه برخه ده او تجارت کې خورا لوېې ګټې نغښتې دي. نبي کریم ﷺ

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

فرمـایلي: «رښـتینی او امانتـدار تاجـر بـه د قیامـت پـه ورځ د انبیـاوو، صدیقانـو او شـهیدانو سره وي.» دا حدیـث د دې ښـکارندویي کـوي چـې تجـارت یـوازې د دنیـا لپـاره نـه، بلکـې د آخـرت لپـاره هـم یـو لـوی ثـواب لـري، خـو شرط دا دی چـې تجـارت بایـد د اسلام د اصولـو مطابـق وي.

د امـام صاحـب پـه تجـارت کـې بـه د رزق د پراخولـو، د شـتمنۍ د ډېرولـو، د برکـت حاصلولـو او د اللـه تعالـی د رضایـت خپلولـو خـورا ښایسـتو لارو تـه متوجـه شـو. دا بـه زده کـړو چـې امـام صاحـب څنګـه خپـل تجـارت مختـه وړی او کومـې ځانګړنـې وې چـې د امـام صاحـب تجـارت یـې نـور هـم ور ځانګـړی کـړی وو. د دې لپـاره چـې د امـام صاحـب د تجـارت ځینـې ځانګړنـې لا ښـه واضـح او بیـان کـړو، زمـوږ د وخـت د لیکوالانـو، تجارانـو او پوهانـو وینـاوې او د تجارتونـو بېلګـې مـو هـم راوړې او لـه دې څخـه مـو موخـه دا ده چـې دا وښـیو چـې کومـې خبرې د نـړۍ لـوی تجـاران کـوي، دا خبرې بیخـي پخـوا لا امـام صاحـب عـملي کـړې وې.

د امـام ابوحنیفـه رحمة الله علیه تجـارتي فکـر، ځانګړنـو او اصولـو تـه ښـه راغلاسـت!

په درنښت

علي الله متوکل

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

زما ګرانه وروره او ګرانې خورې ! 💐

منم چې ته د کتاب مینوال / مینواله یې .!
ایا په خپل چاپیریال کې مو ملګرې ، کورنۍ ، ګاونډیان هم مطالعه کوي ؟
که مو ځواب هو وي خو ډېر ښه خپل مسؤلیت مو په په سمه توګه ادا کړی
او سل ځله دې در باندې آفرین وي ، خو که دغه کیسه برعکس وي او ستا
ملګرې ، کورنۍ ، ګاونډیان او داسې نور ، په مطالعه نوې روږدې نو زما په
نظر ته خود خوا او مجرم یې .!
ځکه چې تا د کتاب لوستلو خوند څکلی ، نو تا باید نور خلک هم د کتاب
له دې نا آشنا خوند سره بلد کړې وای ، نو راشه اوس هم نده نا وخته راشه
اوس یو ځای کتاب لوستلو ته خلک وهڅوو .!
تر څو آینده نسل مو تعلیم یافته او د نړۍ سیال وي .!

د سرلوړې اباد او سوکاله افغانستان په هیله .!

په درنښت | د رحماني کتابتون اداره 📚

د رحماني کتابتون سره د یو ځای کیدو لپاره له انټرنیټ
سره وصل شئ ،او بیا په دغه لاندې [Join] بټنه
باندې کلیک وکړئ .!

JOIN

Made with Xodo PDF Reader and Editor

امام ابوحنیفه رحمة الله علیه

د امــام ابــو حنیفــه رحمة الله علیه اصلي نــوم نــعمان، د پلار نــوم یــې ثابــت او د نیکــه نــوم یــې زوطــی دی. پــه ۸۰ هجــري قمــري کال پــه کوفــه کــې زېږېدلــی دی. پــه دې وخــت کــې د امویانــو پنځــم خلیفــه عبدالملک بــن مــروان پــر واک وو. د ستر امــام پلرنــی ټاټوبــی افغانســتان دی، نیکــه یــې د پــروان ولایــت پــه خواجــه ســیاران کلي کــې زېږېدلــی وو. خطیــب بغــدادي یــې پــه اړه وایــي: « فامــا زوطــی فانــه مــن أهــل کابــل» زوطــی د امــام ابوحنیفــه نیکــه د کابــل لــه خلکــو څخــه وو. (هغــه وختونــو کــې کابــل پــراخ وو، د پــروان پــه ګــډون د شــپږو ولایتونــو څخــه جــوړ وو).

د امــام شــعبی رحمة الله علیه پــه مشــوره یــې د حدیــث، کلام او فقهــې علــم ته مخــه کــړل، د کوفــې، بصرې او بغــداد د سترو عــلماوو څخــه یــې ګټــه پورتــه کــړل، پــه علــم پســې یــې و مکــې مکرمــې، مدینــې منــورې او شــام تــه څــو څــو واره ســفرونه وکــړل او داســې کمال تــه ورســېد چــې نــن پــه علمــي او عــملي نــړۍ کــې د «امــام اعظــم» پــه نامــه یادېــږي او د «سراج الائمــه» لقــب یــې ګټلــی.

د ده د وخــت ټولــو عالمانــو، محدثینــو، سیاســیونو او قاضیانــو دا منــل چــې امــام صاحــب پــه علــم کــې د ځلېــدلي لمــر حیثیــت لــري. عبداللــه بــن مبــارک رحمة الله علیه وایــي: پــه خلکــو کــې ډېــر لــوی فقیــه امــام ابوحنیفــه رحمة الله علیه دی. امــام شــافعي رحمة الله علیه بــه ویــل: خلــک ټــول پــه فقــه کــې د امام اعظــم ابوحنیفــه رحمة الله علیه د اولاد حیثیــت لــري. کلــه چــې امــام صاحــب وفــات شــو، نــو د امــام صاحــب د کوفــې شــیخ او د بصرې امــام شــعبه بن الحجــاج وویــل: «پــه کوفــه کــې تــوره تاریکــه شــول»

مــفسر شــیخ جلال الدیــن ســیوطي رحمة الله علیه پــه خپــل کتــاب «تبییــض

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

الصحيفـة فـی مناقـب الامـام ابـی حنيفـة رحمـة اللـه» کـې لـه بخـاري، مسـلم او د حديثـو د نـورو کتابونـو څخـه د نبـي کريـم ﷺ اقـوال راوړي:

کـه چېـرې ايمان (او پوهــه) ثريـا سـتوري تـه نـږدې هـم وي، نـو د فـارس د خلکـو څخـه بـه يـې ځينـې خلـک حاصـل کـړي. (بخـاري ۴۸۹۷)

کـه چېـرې ايمان (او پوهــه) د ثريـا سـتوري سره وي، نـو د فـارس يـو کـس بـه خپلـه برخـه لـه هغـه څخـه ترلاسـه کـړي. (مسـلم ۲۵۴۶)

بيـا سـيوطي رحمة الله عليه ليکـي: زه دا وايـم، چـې د حضـور ﷺ لـه دې حديثونـو څخـه هـدف امـام ابوحنيفـه نـعمان بـن ثابـت رحمة الله عليه دی او وايـي چـې پـه دې حديـث کـې د امـام ابوحنيفـه رحمـة اللـه فضيلـت تـه اشــاره ده. (ردالمحتـار)

شـيخ ابـن حجـر الهيتمـی المکـی الشـافعي پـه خپـل مشـهور کتـاب «الخيـرات الحِسـان فـی مناقـب امـام ابـی حنيفــه» کـې ليکـي: د شـيخ جلال الديـن سـيوطي رحمة الله عليه زيـات شـاگردان هـم دا منـي، چـې لـه دې حديثونـو څخـه بغيـر لـه شـکه امـام ابـو حنيفـه رحمة الله عليه مـراد دی. دا ځکـه چـې د فـارس لـه خلکـو څخـه هېڅـوک هـم د علـم دومـره لـوړې درجـې تـه نـه دی رسـېدلی لکـه امـام ابـو حنيفـه.

د دې حديـث پـه اړه د رايـو اخـتلاف شـته، خـو لـه پخـوا وختونـو څخـه بيـا تـر اوس وخـت پـورې پـه هـر عصر کـې لـوی اکثريـت محدثينـو، فقهـاوو او عـلماوو دا منلـې چـې د دې حديثونـو څخـه مـراد امـام ابـو حنيفـه دی.

د زياتـو محدثينـو او څېړونکـو پـردې اتفـاق دی چـې امـام ابـو حنيفه تابعـي دی (تابعـي و هغـه چاتـه ويـل کېـږي چـې صحـابي يـې ليدلـی

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 رحمةالله 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 وگرځېـدل، علمـي ورانگـې پکـې و ځلېـدې. صحابـه کرامـو، تابعينـو او پـه ځانگـړې توگـه د عبداللـه بـن مسـعود رضـی اللـه شـاگردانو 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 رحمةالله عليه تـه پـه ميـراث ورسـېد. شـيخ حماد د حضرت انـس بـن مالـک رضی الله عنه شـاگردي کـړې او امـام ابـو حنيفـه د شـيخ حماد سره اتلـس کلونـه تېـر کـړي دي. د شـيخ حماد تـر مـرگ وروسـته د هغـه ځـای ناسـتی امـام ابـو حنيفـه رحمةالله عليه و تـاکل شـو. امـام ابـو حنيفـه رحمةالله عليه د حضرت عبداللـه بـن مسـعود رضی الله عنه علمـي وارث جـوړ شـو، همـدا لامـل دی چـې امـام صاحـب د عبداللـه بـن

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 يې دي چې ټول تابعین وو. د کوفې، بصرې او بغداد له مشائخو څخه يې علمي ګټه واخیستل او مکې مکرمې، مدینې منورې او شام ته يې د علم حاصلولو لپاره بار بار سفرونه وکړل. خپله وايي: 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 يې په ملاتړ فتوی ورکړل، د هغه لپاره يې 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 يې 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 دندې و منې؟ 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 منې هغه به د حکومتي مامور په توګه د حکومت پالیسی و منې او د حکومت له مخالفت څخه به لاس واخلي او که دنده و نه منې، 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

بېدي او ورته وايي: پر ما باور مه کوه! که زه دا دنده په خپله خوښې هم ومنم نو ته خبر اوسه، که ستا پر خلاف د فيصلې کولو موقع راغله 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 مرګ 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 ولګوه 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 اويااوو کالو دی، د منصور لخوا تر وهلو وروسته زهر ورکول کېږي. کله چې پر امام صاحب باندې د مرګ اثرات ښکاره کېږي، نو د الله تعالی په وړاندې سجده کوي او په هماغه سجده کې وفات کېږي. د بغداد قاضی او مشهور عالم حسن بن عماره غسل ورکوي د لمبولو پر وخت ـې ويل: والله ته تر ټولو لوی فقيه، ستر عالم او لوی زاهد وې،

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

تـا کـې تولـه ښـېګنې جمـع وې، تـا خپـل ځـای ناسـتي تولـه 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 بحـث 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 تولنیـز او د ژونـد پـه تولـو 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 غـوارې

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 ټولنې 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: إِنَّ اللّٰهَ لم يَبعَثْنِي بالرَّهبانِيَّةِ، یعنې زه د رهبانیت لپاره نه یم رالېږل شوی. خپل اصحابان له رهبانیت، ګوښه نشینی او یوازې و عبادت ته ځان وقف کولو څخه راګرځوي، د څلورویشت ساعته

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

عبــادت سپارښــتنه نــه ورتــه کــوي، خــو د همېشــه ښــو اخلاقــو لرلــو سپارښــتنه بیــا ورتــه کــوي، ورتــه وایــي، چــې هېڅکلــه بــه هــم حــرام مال نــه خــورئ، کــه مــو وخــوړل نــو دعــا مــو نــه قبلېــږي. لــه همســایګانو سره ښــه ســلوک، د مــور او پلار احترام او خدمــت، صلــه رحمــي او دوســتي پالــل، تــر لاس لانــدې کســانو سره ښــه رویــه کــول، حلال لبــاس اغوســتل، حلال څښــاک او خــوراک کــول او ورتــه نــور بیخــي زیــات هغــه کارونــه دي چــې د اللــه رســول یــې پــه همېشــه والي، هرګــړي او هــر وخــت کولــو ټینــګار کــړی.

پــر اسلامــي ځمکــو د غربیانــو تســلط د دې لامــل شــوی چــې دیــن لــه دولتــي ادارو، بــازار او د ټولنیــز ژونــد لــه نــورو برخــو وبــاسي او ټــول اسلام یــوازې عبــادات او عقائــد وګڼــي. دوهــم لامــل زمــوږ ناپوهــي ده، ځکــه چــې مــوږ هــم اسلام یــوازې پــه مدرســه او مســجد پــوري منــحصر کــړی او اسلام یــوازې د عبــادت او عقیــدې پــه نــوم پېژنــو. درېیــم لامــل ســیکولر ذهنیــت دی. پــه اسلامــي ټولنــه کــې د ځینــو خلکــو افــکار د غــرب تــر تاثیــر لانــدې راغلي غــواړي دیــن د ژونــد لــه نــورو شــعبو څخــه وبــاسي او د عیســویت غونــدې یــې پــه کلیســا کــې بنــدي کــړي. د دې لپــاره یــې خــورا لــوی پروګرامونــه او پــروژې پــه اسلامــي هېوادونــو کــې عــملي کــړي دي.

هغــه خلــک چــې اسلام یــوازې عبــادات بــولي هغــوی بایــد دا فکــر هــم و لــري چــې عبــادات پــه حقــوق اللــه پــوري تــړلي دي او سیاســت، کاروبــار، معــاملات او اخلاق پــه حقــوق العبــاد یعنــې د بنــده ګانــو پــه حقوقــو پــوري تــړلي دي. د حدیــث مفهــوم دی، چــې د هغــوی دعــاګاني اللــه تعالــی نــه اوري څــوک چــې حــرام خــوري او حرام څښــي. پــه حقوق اللــه کــې کــه لــه چــا څخــه کومــه ګنــاه وشي، نــو اللــه تعالــی یــې پــه

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

توبه کولو ورته ببښي او د بنده ګانو په حقوقو کې که له چا څخه ګناه 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 توګه په ټولنه او د فرد په ژوند کې نه دی عملي شوی.

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

عَنْ عَبْدِاللّٰهِ بْنِ مَسْعُوْدٍ: اَنَّ رَسُوْلُ اللّٰهِ صَلَّى اللّٰهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمْ قَالَ: طَلَبُ كِسْبُ الْحَلَالِ فَرِيْضَةٌ بَعْدَ الْفَرِيْضَةِ.

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 تاکل شوی او پر همدې بنسټ یې د ژوند ټول نظام جوړ کړی دی. مګر په اسلام کې اقتصاد د انسان لپاره ضروري ګڼل شوی،

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

خـو د ژونـد بنسـټ او مقصـد نـه دی ګرځـول شـوی. د اسلام لـه نظـره بنسـټیزه مسـئله پـه حقیقـت کـې داده، چـې دا دنیـا، چـې انسـان ورتـه راغلـی دی، اخـري منـزل او اخـري ځـای نـه دی. بلکـې دا دنیـا و اخـري منـزل تـه د رسـېدو لپـاره یـوه مرحلـه او منځنـۍ دوره ده. دا منځنـۍ دور پـه ښـه حالـت کـې تېـرول پـکار دي، خـو داسـې فکـر کـول، چـې زمـا ټـول کوښښـونه، توانایـي او د ټـول جـد و جهـد محـور د دنیـوي ژونـد برابـرول او پیسـې ګټـل دي- دا خبره د اسلام د بنسـټونو څخـه لیروالی دی. پـه ژونـد کـې ټـول کوښښـونه بایـد د دنیـا لپـاره نـه وي، ځکـه تـردې ژونـد وروسـته یـو بـل ابـدي ژونـد د اخـرت پـه بڼـه را روان دی. مولانـا رومـي رحمة الله علیه د اسلام دا نقطـه نظـر پـه یـوه مثـال کـې داسـې ښـیي:

آب اندر زیر کشتي پشتي است

آب درکشتي هلاک کشتي است

اوبـه د دنیـا پـه مثـال او کښـتۍ د انسـان پـه مثـال ده. څنګـه چـې کښـتۍ بغیـر لـه اوبـو څخـه حرکـت نـه شي کولـی همداسـې انسـان هـم د دنیـا د تجهیزاتـو او سـامان آلاتـو څخـه بغیـر ژونـد نـه شي کولـی. مګـر دا اوبـه تـر هغـه وختـه د کښـتۍ لپـاره ګټـوري دي، څـو چـې د کښـتۍ پـر شـا او خـوا وي. کـه دا اوبـه کښـتۍ تـه داخلي شي، نـو د هغـې د ژغورلـو پرځـای بـه هغـه ډوبـه کـړي، همداسـې د دنیـا دغـه هرڅـه د انسـان لپـاره ګټـور او فائـده رسـوونکې دي او د دې پـه نـه شـتون کـې انسـان ژونـد نـه شي کولـی. مګـر دا تـر هغـه وختـه ګټـور دي، څـو د انسـان د زړه د کښـتۍ پـر شـا او خـوا وي، خـو کـه دنیـا او شـتمني د انسـان د زړه و کښـتۍ تـه داخلـه شـوه، نـو بیـا انسـان ډوبـوي او هلاک کـوي.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د هـري ورځــي د ســبا کولــو لپــاره خامخــا و پیســو تــه اړتیــا شــته، مــوږ بابېــزه نــه یــو خلــق کــړل شــوي. اسلام د رهبانیــت دیــن نــه دی او نــه مســلمان تــه شــایي چــې یــوازې دي وخــت پــه خلــوت کــې تېــر کــړي او د دنیــا او پیســو سره دي بیخــي اړیکــه وشــکوي. اسلام ټولنیــز دیــن دی، پــه حلالــه طریقــه پیســې وګټــه، واده وکــړه، کورنــۍ تــه وخــت ورکــړه، غــوره کاروبــار وکــړه، خــو پــه ټولــو حالتونــو کــې خپــل یکــې یــوازې خالــق لــه یــاده مــه باســه، ټــول امرونــه یــې و منــه او لــه نواهیــو څخــه یــې ځــان وســاته او د هغــه رب العلمیــن پــه خوښــه ژونــد وکــړه، نــو هــم بــه دي دنیــا ګټلــې وي او هــم اخــرت.

ولې تجارت؟

پــه تنخــوا کار کــول، مــزدوري، سرمایــه ګــزاري، تجــارت، زراعــت او صنعــت د پیســو ګټلــو بېلــې لارې دي. داچــې د دې ټولــو منــځ کــې کــوم یــو غــوره دی پــه دې کــې د ســلفو اخــتلاف دی. د امــام شــافعي رحمه‌الله علیه پــه انــد تجــارت غــوره دی، د ابوالحســن مــاوردي پــه انــد کښــت او زراعــت غــوره دی، د امــام نــواوی پــه انــد پــه خپــل لاس ګټــه کــول افضــل دي او د حنفــي فقهــاوو پــه انــد تجــارت غــوره دی، تــر هغــه وروســته کښــت او زراعــت، بیــا صنعــت او ورپســې نــور. رســول اللــه ﷺ یــې څومــره لــوی فضیلــت بیانــوي:

> التّاجرُ الصّدوقُ تحتَ ظلِّ العَرشِ يَومَ القيامةِ
>
> یعنــې ریښــتنی تاجــر بــه د قیامــت پــه ورځ د عــرش تــر ســیوري لانــدې وي. بــل ځــای فرمایــي چــې ریښــتینی او امانتــدار تاجــر بــه (اخــرت کــې) د نبیانــو، صادقانــو او شــهیدانو ملګــری وي

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

مولانا محمد ذکریا صاحب لیکي: "زما په اند تجارت تر ټولو غوره دی، ځکه په تجارت کې انسان د خپل وخت مالک او څښتن وي، د تجارت ترڅنګ تعلیم او تعلم، دعوت او تبلیغ او د دین نور کارونه هم کولی شي." رابرټ کیوساکي "د یویشتمي پېړۍ په تجارت" کتاب کې لیکي: کله چې ماشوم وم مور او پلار مې د بریالیتوب هغه فارموله راښودل، چې ستاسو هم زده ده. "ښوونځی ته ولاړ شه. سخت درس ووایه او ښه نمرې ترلاسه کړه، نو یو ښه، داېه او ثابته دنده به ترلاسه کړې. ښه امتیازات به لرې. همدغه دنده به ستا د ژوند ساتونکې وي." خو دا زوړ فکر دی، نور هغه وخت له منځه تللی چې موږ پر دنده او تنخوا والا کار تمرکز وکړو.

ځینې خلک له حالاتو، حکومت او مارکېټ څخه سر ټکوي، رابرټ و هغوی ته وایي: ما د اقتصادي بحران په حالت کې د ځینو خلکو شتمنېدل ولیدل. خو بل لور ته د شلمې پېړۍ په اتیایمو کلنو کې چې د ملکیتونو ارزښت پورته کېدی خلک شتمنېدل، خو په میلیونونو خلک چې د خپل راتلونکي په کېسه کې نه وه هغسي نېستمن پاته شول. هغوی چې د ژوند په سختیو کې پاته شول هغوی د سبا فکر نه درلود.

ایا له فساد څخه خپه یې؟ ایا بانکونو ته چې د اقتصادي بحران سبب ګرځي خپه یې؟ ایا دولت ته په غوسه یې، چې ولې د بحران مخه نه نیسي یا ولې ډېر غلط او لږ سم کارونه کوي؟ ایا خپل ځان ته په غوسه یې، چې ولې دې د ځان واک ژر په لاس کې نه دی اخیستی؟ دا ټول بې ځایه تشویشونه دي.

خواشیني او زګیروی ستا راتلونکی نشي خوندي کولی او د لویو

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

بانکونــو، خصــوصي شرکتونــو او دولــت ملامتــول هــم ســتونزه نشي حــل کولــی.

د خپلــو ګټــو د سرچینــو (Income Source) واک پــه لاس کــې واخلــه. تــه و خپــل کاروبــار (Business) تــه اړتیــا لــرې.

رابرټ و نوي کاروباریانو ته یو ښایسته پیغام وړاندې کوي:

"همــدا اوس غــوره وخــت دی. پــه بــدو حالاتــو کې ریښــتني متشــبثین (Entrepreneurs) پرمختــګ کولــی شي. دوی د بــازار و خرابــوالي او ســموالي تــه نــه ګــوري، بلکــې پــه داســې وختونــو کــې غــوره تولیــدات او اغېزناکــې لارې پــه وجــود راوړي. د حالاتــو پــه داســې نــاوړه وخــت کــې مــات او بایللــی هغــه څــوک دی، چــې وایــي: "اوس ښــه موقــع او فرصــت نشــته." کــوم جــواب چــې کلونــه وړانــدې مــا و تایمــز مجلــې تــه ورکــړی وو، هغــه تاســو تــه هــم وایــم:

"د اقتصــاد لوېــدل د تجــارت د شروع کولــو لــه پــاره تــر ټولــو ښــه وخــت دی. کلــه چــې اقتصــاد لــه ځمکــې وهــل کېــږي، متشــبیث دومــره پــه چټکــی سره پرمختــګ کــوي، لکــه د ژمــي پــه شــپه چــې اور وچ لرګــي ســوځي."

کېنېــږه، فکــر وکــړه، کــوم کار کولــی شــې، څومــره پرمختــګ کولــی شــې؟ څومــره پیســې بچــت کولــی شــې؟ او څومــره ځــان تکــړه کولــی شــې؟ دا ټــول د کاغــذ پــر مــخ ولیکــه. زه نــه وایــم چــې تاســو مــو تنخــوا والا دنــده پرېــږدئ، خــو د خپــل شــخصي کاروبــار پــه اړه ځامخــا فکــر وکــړئ. چــې خپــل کاروبــار مــو پــر پښــو و دربــد، و تنخــوا والا کار تــه مخــه ښــه وواياســت.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د علماوو تجارت

د علماوو لپاره تجارت کول اړین دی، 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 پګر 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 هري 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 شیرینی 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 کړي وي؛ د قسمونو خوړل، د جنس عیب نه بیانول، خیانت، دوه نمبري او دوکه نن د شتمنی رازونه ګڼل شوي. د بېلا بېلو حلالو او حرامو کارونو په را

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 ترڅنګ یې تجارت هم درلود تجارت یې و نورو کسانو ته سپارلی وو، دوی به یې یوازې نګراني کول او د امام ابوحنیفه رحمة 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

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د غـزا پـه ورځ يـې دومـره زيـات مـال راوړ، چـې د لښـکر درېيمـه برخـه پـه تجهيـز شـول، خپلـه هغـه قافلـه چـې د شـام لـه پـاره يـې لېږلـه، هغـه يـې ټـول رسـول الله تـه صدقـه کړلـه، پـه دې کـې دوه سـوه زيـن کـړي اوښـان، نهـه ويشـت نيـم کيلـو سـپين زر، پـر دې قافلـې سربېـره يـې سـل اوښـان د ټولـو لوازمـو سره نـور هـم ورکـړل او زر دينـاره چـې پنځـه نيـم کيلـو سره زر کېـدل، د اللـه پـه لاره کـې د صدقـې کولـو لـه پـاره ورکـړل. (يـوه دقيقـه! د ټـول قافلـې سـامان، سـپينو زرو او درې سـوه اوښـانو تـه بـه حسـاب نـه کـوو چـې څومـره زيـاتي پيسـې کېـږي، يـوازې بـه سرو زرو تـه حسـاب وکـړو: د ۲۰۲۵ کال د مـارچ پـه مياشـت کـې پنځـه نيـم کيلـو سره زر (۵۴۰۰۰۰) پنځـه لکـه او څلوېښـت زره ډالـر کېـږي) کـه اوښـان او نـور شـيان هـم ورسره يوځـای کـړو، نـو ميليونونـه ډالـر بـه شي، لـه دې څخـه معلومېـږي، چـې حضرت عـثمان رضی الله عنه څومـره لـوی تاجـر وو او بيـا دې کـې فکـر کـول پـکار دي چـې د دومـره لـوی تجـارت ترڅنـګ څومـره لـوی عابـد وو او همېشـه بـه يـې د قـرآن کريـم تلاوت کاوه. حضرت زبيـر بـن عـوام رضی الله عنه هـم تاجر وو، وايـي چـې د ده زر غلامـان وه چـې هـره ورځ بـه يـې هغـه تـه د ګټـې يـوه برخـه راوړل. حضرت عبدالرحمـن بـن عـوف رضی الله عنه چـې کله مدينـې منـورې تـه ولاړ، نـو هېـڅ يـې هـم نـه لـرل، پـه مدينـه کـې يـې خپـل کاروبـار شروع کـړ، ويـل کېـږي کلـه چـې وفـات شـو نـو لـه هغـه څخـه زيـات دينـار (د سرو زرو پيسـې) پاتـه شـوې، چـې پـه نـن وخـت کـې يـې قيمـت تقريبـا ٦۰٦ بيليونـه ډالـر کېـږي.

اکابرينـو عـلماوو هـم د علـم او د ديـن د خدمـت ترڅنـګ کاروبـار کاوه، د يـو څـو عـلماوو يادونـه کـوو:

امـام ابوحنيفـه رحمة الله عليه د ټوکرانـو کاروبـار کاوه، د لباسـونو لويـه

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

مغـازه او کارخانـه یـې لـرل و نـورو سـیمو تـه یـې مالونـه تلـل او راتلـل.

حفـص بـن عبدالرحمـن د ښـې تقـوی خاونـد او ستر عـالم وو، پـه نېشـاپور کـې اوسـېدی او یـو وخـت د خپـل ښـار قـاضي هـم وو. دی د امـام صاحـب کاروبـاري شریـک وو؛ امـام صاحـب و ده تـه د خـرڅ لپـاره مالونـه ور لېـږل او هغـه و ده تـه را لېـږل. یونـس بـن نافـع الخراسـاني د مـروې مشـهور محـدث او فقیـه وو او د امـام صاحـب د تجـارت شریـک وو.

ستر محـدث امـام بخـاري رحمة الله علیه هـم تاجـر وو، لـه شـپږ لکـه احادیثو څخـه یـې ۷۵٦۳ احادیـث د صحیـح البخـاري لپـاره منتخـب کـړي. ویـل کېـږي چـې میاشـتانه خالـص ګټـه پـه لاس ورتلـل، خـو کلـه چـې بـه پیسـې پـه لاس ورغلـې، نـو ټـول بـه یـې پـر کونـډو، یتیمانـو او اړمنـو وېشـل. حضرت امـام مالـک رحمة الله علیه ستر فقیـه او محـدث وو، ترڅنـګ یـې د ټوکرانـو کاروبـار کاوه. ابراهیـم صائـغ د خپـل ښـار فقیـه وو، د خپـل ښـار امـام او ستر محـدث وو د حدیثـو پـه کتابونـو کـې د ده روایتونـه موجـود دي، د ده د ښـې تقـوی پـه اړه د امـام ابوحنیفـه اقـوال هـم کتابونـو را نقـل کـړي دي. زرګـري یـې کـول، نـو ځکـه پـه صائـغ مشـهور وو. ابوبکـر رازی چـې پـه امـام جَصّـاص مشـهور دی د خپـل وخـت لـوی مـفسر او عـالم وو، پـه څلورمـه پېـړۍ کـې یـې پـه ری او بغـداد کـې ژونـد کاوه. پـه جصـاص ځکـه مشـهور شـوی چـې د چونـې (ګچـو) کاروبـار یـې کاوه.

د امام صاحب تجارت

امـام صاحـب د یـوې شـتمنې کورنـۍ د سترګـو تـور او څـراغ وو، پـه کـور کـې یـې د مـال او دولـت کمـی نـه وو، پلار او نیکونـو یـې د

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ورېښـمو کاروبـار کاوه. ابـو حنیفـه رحمةالله علیه د ضروري علومـو د ترلاسـه کولـو وروسـته تجـارت شروع کـړ. ستر محـدث شـيخ عامـر شـعبی کوفـی رحمةالله علیه، چـې تـر پنځـه سـوه زیاتو صاحبـه کرامو سره يـې ملاقات شـوی وو کلـه چـې يـې د امـام اعظـم قـوي ذهـن او لـوی اسـتعداد ولیـد د تجـارت د پرېښـودلو او علـم ترلاسـه کولـو مشـوره يـې ورکـړل. د امـام شـعبی رحمةالله علیه پـه مشـوره يـې د حدیـث، کلام او فقهـې علم تـه مخه کړل. و بـازار تـه تـگ راتـگ يـې کـم شـو، خـو د تجـارت پراخوالـی يـې نـه دی کـم شـوی، ځکـه امـام صاحـب پـه کاروبـار کـې شریـکان پیـدا کـړل او ځینـې کسـان يـې د کاریگـرو پـه توگـه خپـل کاروبـار تـه گمارلي وه، خپلـه يـې علـم تـه مخـه کـړې وه او د کاروبـار څخـه يـې يـوازې څارنـه کـول.

اللـه تعالـی چـې امـام صاحـب څومـره پـه علـم، کمال او تقـوی نازولی وو او پـه حدیـث او فقـه کـې يـې د امامـت منصـب ورکـړی وو همداسـې يـې پـه تجـارت کـې هـم پـر خپلـو هـم عصرو فوقیـت او لوړوالـی ورکـړی وو. د تجـارتي اصولـو او د کاروبـار د پرمختـگ اړونـد يـې زیـات علـم درلـود. پـه کوفـه کـې يـې د خـز (ورېښـمینو ټوکرانـو) لویـه مغـازه او کارخانـه لـرل، لـه همـدې ځایـه يـې نـورو سـیمو تـه ټوکـران لېـږل او لـه هغـه ځایـه يـې ټوکـران را غوښـتل. مولانـا مناظـر احسـن گـیلاني د امـام صاحـب د کاروبـار اړونـد وایـې: د امـام صاحـب پـه کاروبـار کـې څلـور کارونـه شـامل وه: پـه کوفه کـې يـې کارخانه درلـودل، لـوی دوکان (مغـازه) يـې لـرل چـې د ټوکرانـو خرڅـول پکـې کېـدل، پـه کارمندانـو (خادمانـو) يـې تجـارت کاوه او د کوفـې څخـه دبانـدې بغـداد، نیشـاپور، مـرو او نـورو ښـارونو تـه يـې مالونـه اسـتول او لـه هغـه ځایـه يـې مالونـه را غوښـتل.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

یادونــه: خــز یــو ډول ټوکــر دی چــې پــه لومړیــو پېړیــو کــې یــې خــورا زیــات اســتعمال درلــود، د دې ټوکــر پــه اوبدلــو کــې لــه ورېښــمو او نــورو تارونــو څخــه اســتفاده کېــږي. کــوم ټوکــر کــې چــې د ورېښــمو 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 اوڼ، کتــان او نــورو تارونــو اســتعمال کېــدی او د ورېښــمو پــه یــو ځــای کېــدو سره پــه ټوکــر کــې ټینګوالــی او مضبوطــي راتلــل. دا ټوکــر پــه لومړیــو پېړیــو کــې رواج درلــود، ځینــو زیاتــو متقــي اشــخاصو پــه ټوکــر کــې لــږ ورېښــم 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 سوداګر 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 ځنې 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 ځنې واخیست، یعنې ښځې په خپله خوښه ټوکر په سل ورکاوه، خو امام صاحب په پنځه سوه ځنې واخیست.

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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ه همېشــه بیروبــار وو او بــل لامــل یــې دا وو، چــې د دوکان کارمندانــو د
وکانــداری ترځنــګ دیــن هــم زده کاوه.

د امــام صاحــب د کاروبــار ځانګړنــې او د تجــارت اصــول پــه راتلونکــو
صفحــو کــې لولــو، دلتــه یــوازې د امــام صاحــب د دوکان ځانګړنــې
خلاصــه کــوو:

– هــرډول ټوکــر ورسره پیــدا کېــدی، نــورو دوکاندارانــو بــه و خلکــو
تــه د امــام صاحــب د دوکان ادرس ورکاوه.

– د امــام صاحــب پــه دوکان کــې یــوازې ټوکــران نــه خرڅېــدل،
بلکــې رانیــول هــم کېــدل او هرڅومــره ډېــره مــال خلکــو د خرڅولــو لپــاره
و دې دوکان تــه راوړلــی شــوی.

– اېر اخیســتل کېــدی، حتــی ویــل کېــږي چــې و خلکــو تــه د هغــوی د
ېرونــو پــه امــاده کولــو کــې بــه زیــات وخــت هــم نــه کښــېوتی، ځکــه چــې
وکان تــه مالونــه زیــات راتلــل او د بېلــو بېلــو ښــارو څخــه راتلــل.

– پــه دوکان کــې نــورو کســانو هــم کار کاوه، څــو د خلکــو پــه
ســودا کــې ځنــډ رانشي.

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

د امام صاحب د ټوکرانو اوبدلو کارخانه

امــام صاحــب د خــز ټوکــر اوبدلــو کارخانــه هــم لــرل، پــه هغــه کــې
ارونــه او ټوکــران جوړېــدل، زیاتــو کســانو کار پکــې کاوه. دې کارخانــې
هــم د عمــرو بــن حریــث پــه سرای کــې موقیعــت درلــود. علامــه ذهبــی
لیکــي: "امــام ابوحنیفــه لــه ذهینــو انســانانو څخــه وو، هغــه فقــه،
عبــادت، پرهیــزګاري او ســخاوت خپــل کــړي وه او د حکومــت تحفــې یــې
نــه قبلولــې، بلکــې خپلــه شــتمنې یــې لا پــر نــورو مصرفــول، تــر خپــل

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ځان يې نورو ته زياته ترجيح وركول. هغه د وريښم او وريښمينو توكرانو جوړولو لويه كارخانه درلودل، چې زياتو كاريگرو او مزدورانو كار پكې كاوه."

د غلامانو په مټ كاروبار

د امام صاحب تجارت بېل شكلونه لرل او تجارت يې يوازې تر كوفې پوري محدود نه وو. يو خو له نورو سيمو څخه خلك راتلل او له امام صاحب څخه يې توكران رانيول او بل خپله امام صاحب له كوفې څخه دباندې ښارونو ته د "ماذون التجارة" په ذريعه مالونه لېږل، ماذون التجارة په فقهي اصطلاح و هغو غلامانو ته ويل كېږي چې د تجارت لپاره گمارل شوي وي، د دوی په مټ د امام صاحب تجارت تر نورو سيمو هم رسېدلی وو. موفق احمد مكی په مناقب ابی حنيفه كې ليكي، چې د امام صاحب يو غلام وو، د امام صاحب تجارت يې كاوه، امام صاحب د تجارت لپاره زياتې پيسې په لاس وركړي وې، ده يوازې د ځان لپاره دېرش زره درهمه گټه كړې وه.

فكر وكړئ، كه يو غلام دومره گټه يوازې د ځان لپاره كوي، نو امام صاحب ته به څومره گټه رسېدلې وي او بيا محاسبه وكړی چې د ټولو غلامانو له تجارت څخه به امام صاحب ته څومره گټه رسېدلې وي او بيا د دې اندازه ولگوئ چې يوه كال كې به امام صاحب ته څومره گټه رسېدل. دا د دوكان او كارخانې څخه ماسيوا گټه وه.

صادرات او واردات

په كوفه كې د امام صاحب لوی دوكان (مغازه) او كارخانه ود له كوفې څخه دباندې په مرو، نيشاپور، بغداد او بصره كې امام

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

صاحب کاروباري شریکان او نماینده ګان لرل. دوی هلته د امام صاحب مالونه خرڅول او د هغه ځای مشهور توکران یې و امام صاحب ته د خرڅ لپاره کوفې ته رالېږل. له دې څخه ښکاري چې د امام صاحب د توکرانو د صادراتو او وارداتو تجارت هم ښه لوی تجارت وو. وایي چې د نیشاپور اوسېدونکی حفص بن عبدالرحمن دېرش کاله د امام صاحب کاروباري شریک وو. خطیب بغدادي په تاریخ بغداد لیکي، چې امام صاحب به بغداد ته پیسې لېږلې، هلته به سامانونه په اخیستل کېدل او کوفې ته به ورلېږل کېدل. یوه یادونه باید وکړو، چې له بغداد سره د امام صاحب کاروباري اړیکې د امام صاحب د ژوند په اخرو کلنو کې وې، ځکه بغداد د امام صاحب د عمر په اخرو پنځو کلنو کې جوړ شوی او د عباسي خلافت مرکز ګرځېدلی وو.

د امام صاحب کاروباري ځانګړنې او خصوصیات

د امام ابوحنیفه تجارت درې اساسي ځانګړنې درلودې، چې د ده د بریا راز ګڼل کېږي. لومړۍ ځانګړنه د الله تعالی سره د قوي اړیکې ساتل وو، دویمه یې د خلکو باور خپلول وه او درېیمه ځانګړنه یې فوق العاده تجارتي خوبیانې او ښېګڼې وې، چې د ده و تجارت ته یې بیساری پرمختګ ور بښلی وو.

دا خبره د یادونې وړ ګڼو، چې د امام صاحب د تجارت په پرمختګ کې درې واړو ځانګړنو لوی رول درلود او د همدې د څېړلو پر وخت د نننې عصر د لیکوالانو او تجارانو خبرې د دې لپاره ورسره یوځای کوو څو دا ښه راته ښکاره شي چې د نن په شلمه او یویشتمه پېړۍ کې چې لوی لیکوالان او ستر تجاران د تجارت د پرمختګ لپاره کوم نظرونه وړاندې کوي دا بیخي پخوا تقریبا دیارلس پېړۍ وړاندې

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

امــام صاحــب پــه خپــل تجــارت کــې عــملي کــړي. زمــوږ یوازینــی کمــزوري داده، چــې یــا خــو مــوږ د صحابــه کرامــو، امــام ابوحنیفــه او نــورو اکابرینــو کاروبارونــه مطالعــه کــړي نــه دي او یــا 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 وینــو چــې د اللــه تعالــی خوښــې پکــې ســاتل شــوې، د اللــه تعالــی د بنــده ګانــو مرســته پکــې شــوې او د قــرآن او حدیــث پــه رڼــا کــې یــې حلالــه نفقــه لاســته راوړې. د ځانګړنــو او تجــارتي اصولــو پــر لــور راځــو:

لومړی. له الله تعالی سره اړیکه

د اللــه تعالــی سره قــوي اړیکــه ســاتل د هــر مومــن لپــاره ډېر اړیــن دي. د یکــې یــوه اللــه پــه بنــده ګــي او د ســپیڅلي محبــوب نبــي پــه اطاعــت کې د زړه ســکون، د دنیــا ګټــې او د اخــرت بریــا نغښــتې ده. پــر اللــه تعالــی ایمان او بــاور بایــد داســې وي چــې رزق یــوازې د خالــق لــه لــوري ورکــول کېــږي، د رزق زیاتوالــی یــا 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 پیاوړتیــا او د زړه او دمــاغ د ســکون ســبب ګرځــي.

امــام صاحــب د تجــارت لپــاره اســباب برابــر کــړي وه او پایلــې یــې اللــه تــه پرېښــودلي وې. د تجــارت لپــاره یــې نیــت خالــص وو، د ده تجــارت یــوازې د مــادي ګټــې لپــاره نــه و، بلکــې د حلال رزق د ترلاســه کولــو، د صدقــې ورکولــو، او د محتاجانــو د لاســنیوي وســیله وه.

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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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

۱. پر الله توکل

پر الله تعالی باندې بشپړ ايمان درلودونکي تل په دې باور وي، چې الله متعال د دوی رزق پر خپله غاړه اخيستی دی. د هر شه څيز د ترلاسه کولو او له ناوړو څېزونو څخه د ځان ژغورني پر وخت په دې باوه زړه دا منې چې هر څه د خالق جل شانه له لوري دي؛ د هرڅه راکول او نه راکول يې په اختيار کې دي او د ګټې او تاوان دواړو مالک الله دی. د الله تعالی ماسيوا بل څوک د دې هېڅ واک او قدرت نه لري.

امام ابوحنيفه رحمة الله عليه د کلام (عقيدې) ستر عالم وو، د ژوند په هر کار کې يې پر الله تعالی کلک ايمان درلود او پر الله تعالی يې توکل کاوه. لاس تر زني لاندې کښېناستل او يوه پښه پر دا بله را اړول او بيا پر الله تعالی توکل کول چې الله دې هرڅه سم کړي دا شه نه دی او رسول الله ﷺ موږ ځني منعه کړي يو. امام صاحب د کاروبار اسباب برابر کړي وه، د پرمختګ لپاره يې هڅې کولې او پر الله يې توکل او ښه ګومان کاوه.

حضرت عمر رضی الله عنه د يمن يو څه خلکو ته وايي: تاسو څه کار کوئ؟ هغوی ورته وايي: موږ توکل کوونکي يو (کوم کار نه کوو). حضرت عمر رضی الله عنه ورته وايي: تاسو درواغ واياست، توکل کوونکې هغه خلک دي چې ځمکه کې تخم و شيندي او بيا يې الله

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

تعالـی تـه پرېـږدي. يعنـي اسـباب برابـر کـړه او پايلـه 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 اللّٰهِ فَهُوَ حَسْبُهُ. زمـوږ نبـي مبـارک فرمايـي: کـه تاسـو پـر اللـه داسـې بـاور وکـړی، څومـره چـې يـې حـق دی، نـو هغـه بـه تاسـو تـه داسـې رزق درکـړي لکـه مرغانـو تـه چـې يـې ورکـوي، سـهار پـه تـش نـس ووځـي، ماښـام پـه مـاړه نـس راشي. رسـول اللـه ښـه فرمايـي: 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 يـې و اللـه تـه وړانـدې کـړ نـو ژر يـا يـو څـه وروسـته بـه يـې اللـه شـتمن کـړي.

۲. عبادت

د قـرآن او حديثـو د تعليـم، د فقهـې د تدويـن او تجـارتي کارونـو سره سره چـې امـام صاحـب پـه زهـد، تقـوی، عبـادت او رياضـت کـې څومـره وخـت تېـراوه څـوک ورتـه حيـران شي. تاريـخِ بغـداد د امـام شـافعيرحمة الله عليه د اسـتاذ وکيـع بـن الجـراحرحمة الله عليه خبره را نقلـوي: مـا لـه هېـڅ داسـې شـخص سره ملاقـات نـه دی کـړی چـې هغـه دي تـر ابوحنيفـه زيـات فقيـه وي او نـه مـې داسـې شـخص ليدلـی چـې تـر ده دي غـوره لمونـځ کـوي. مسـعر بـن کـدامرحمة الله عليه وايـي: لـه امـام صاحـب سره مـې پـه تقـوی کـې سـيالي کـول را ځـه مخکـې شـو. شريـک وايـي: امـام صاحـب د شـپې زياتـه برخـه پـه عبـادت تېرولـه.

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

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

الله تعالی پر بنده ګانو فرض ګرځولي هغه د لوړو درجو لرونکې دي. نبي کریم ﷺ فرمايي: د اسلام بنیاد پر پنځو شیانو 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 نیول.

ابن حجر د زیاتو کسانو په وینا لیکي: اِنَّمَا كَانَ كُلَّ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ فِيْ طَلَبِ الاٰخِرَةِ. امام ابوحنيفه ټوله شپه او ورځ د خير په لټه کې وو. د امام صاحب د سوانحو لیکونکې د ابونعیم وینا را نقلوي: ما له بې شمېره لویو علماوو او امامانو سره لمونځونه کړي دي، تر امام ابوحنیفه مې غوره لمونځ کوونکی نه دی لیدلی. 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 خیانت، فریب او چم څخه بیخي زیات لرې وو. د رسول الله ﷺ د حدیث مفهوم دی، چې د حرامو د يوې ګولې په خاطر څلوېښت ورځې دعا نه قبلېږي. مسلم شریف يو حدیث را نقلوي: مَنْ غَشَّ فَلَيْسَ مِنَّا. چاچې خیانت (فریب) وکړ، هغه له موږ څخه نه دی. امام صاحب د تقوا بېلګه وو، له کورني ژوند څخه نیولې بیا 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

کومــه کاروبــاري معاملــه کـې بــه لـږ هــم شــک او شــبهه ورتــه پیــدا شــول، نــو پرهیــز یــې ځنــي کاوه.

پــه صحیــح البخــاري کــې درســول الله حدیــث دی: داســې وخــت بــه پــر خلکــو راشي چــې د حلالــو او حرامــو تــوپیر بــه نــه کــوي.

یــو ځــل عبــاسي خلیفــه ابوجعفــر منصــور و امــام صاحــب تــه یــو څــه پیســې لیــږي، خــو امــام صاحــب انــکار ځنــي کــوي او نــه یــې غــواړي، ملګــري او دوســتان ورتــه وایــي: ځنــي ترلاســه یــې کــړه، بېرتــه یــې خیــرات کــړه. امــام صاحــب ورتــه وایــي: أَو عِندهُــم شــيء حَلال؟ أَو عِندهُــم شــيء حَلال؟ ایــا لــه دوی سره حلال کــوم څــه شــته؟ ایــا لــه دوی سره حلال کــوم څــه شــته؟

امــام ابوحنیفــه د بیــت المال لــه ورکــړې او تحفــو څخــه ســخت پرهېــز کاوه. د ابوجعفــر منصــور د ډالیــو او پیســو د ردولــو پــه وخــت کــې هغــه تــه خــورا پــه زیــږو او تېــزو الفاظــو وایــي:

کــه امیرالمؤمنیــن لــه خپــل مــال څخــه ماتــه یــو څــه راکــړي وای ښــایي مــا مــنلي وای، مګــر څــه چــې تاســو اوس ماتــه راکــوی دا خــو د مســلمانانو د بیــت المال پیســې دي، زه د دې هېــڅ مســتحق نــه یــم. نــه پــه بــدن لــڅ یــم، نــه وږی یــم او نــه نېســتمن یــم. نــه د هغــه خلکــو لــه ډلي څخــه یــم چــې د مســلمانانو د ســاتني او حفاظــت لپــاره د دښــمن سره جنګېــږي، کــه زه د عســکرو او پوځیانــو پــه لیکــه کــې وای نــو بیــا مــا لــه دغــه څخــه یــو څــه اخیســتلای شــوای. کــه زه نــه د نېســتمنو لــه ډلي څخــه یــم او نــه د د دې بلې ډلي څخــه، نــو بیــا تــه انصــاف وکــړه چــې پــه کــوم اســاس زه دا پیســې ترلاســه کــړم.

کلــه چــې وفــات شــو، د بغــداد د عامــه هدیــرې پــر ځــای یــې الایــده

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

بــل ځــای ښــخ کــړ، خلیفــه منصــور هــم و لمانځتــه راغلــی، پوښــتنه یــې وکــړل چــې ولــې مــو پــه عامــه هدیــره کــې ښــخ نــه کــړ؟ خلکــو ورتــه وویــل: د امــام صاحــب پــه انــد د بغــداد ځمکــه غصب شــوې ده او پــه زور اســتملاک شــوې ده، د ده فتــوی او وصیــت دا وو، چــې داســې ځــای بــه مــې نــه ښــخوی چــې ځمکــه یــې پــه ناجائــزه توگــه ترلاســه شــوې وي. امــام صاحــب د ده د وصیــت مطابــق د بغــداد د خیــزران پــه هدیــره کــې و خــاورو تــه وســپارل شــو، ځکــه امــام صاحــب ویــل چــې همــدا ځمکــه د چــا غصــب شــوې نــه ده.

اسلام غــوره دیــن دی، د ژونــد د هــرې برخــې لپــاره لارښــوونې لــري. پــه کاروبــاري ژونــد کــې خپــل پیــروان بیــا بیــا متوجــه کــوي چــې لــه حرامــو څخــه ځــان وســاتی، د ســود، رشــوت، احتــکار، اکتنــاز، خیانــت او دوکــې څخــه لــرې شــئ او د حــرام مــال بــدې پایلــې ورتــه بیانــوي.

اللــه تعالــی پــه قــرآن کریــم کــې فرمایــې: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا او اللــه تعالــی خرڅــول او رانیــول (بیــع) روا کــړې او ســود یــې حــرام کــړی. پــه ســورة آل عمــران کې بنــده گان د ســود لــه عذابــه وېــروي، ورته فرمایــې: ســود خــوري پرېــږدئ څــو بریــالي شــئ او ځــان لــه هغــه اور څخــه وژغــورئ چــې د کافرانــو لپــاره تیــار شــوی دی. پــه ســورة البقــره کــې فرمایــې: څــوک چــې ســود کــوي د اللــه او د هغــه د رســول لــه خــوا د هغــه کــس پــر خلاف د جگــړې اعلان دی. پــه حدیــث کــې و ســود خــور تــه ملعــون ویــل شــوي، د ســود خــور ځای یــې جهنــم ټاکلــی، ســود یې د وچکالــی لامــل بللــی او ســود یــې د هلاک کوونکــو گناهونــو څخه شــمېرلی او د ابوهریــره پــه یــوه را نقــل کــړل شــوي حدیــث کــې ویــل شــوي چــې د ســود خــور نــس بــه لــه مارانــو ډک وي. حضرت ســمره رضي اللــه عنــه د یــوه اوږد حدیــث پــه پــای کــې دا قــول را نقلــوي، چــې رســول ﷺ و

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 ډبرې 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 دي 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 وایي.

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 خپلې ژبې 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 خدري رضی الله عنه وایي، 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 ښېګڼې 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

پـر مجاهدینـو، یتیمانـو، نېسـتمنو او مسـافرو ولګـوي، نـو اخـرت کـې بـه ګټـه ورتـه وکـړي.“

د امام ابوحنيفه تکړه شاګرد امام زُفررحمةالله عليه وايي:

> ما د ابودنیفـه سره تـر شـل کالـه زیـات وخـت تېـر کـړ. پـر خلکـو مهربانـه وو، زړه سـوانده وو، خلکـو تـه یـې ګټـه رسـوله او د اللـه تعالـی پـه لار کـې یـې مـال مصرفـاوه.

۵. سخاوت

امـام صاحـب تـه اللـه تعالـی خـورا لـوی زړه ورکـړی وو، هېڅکلـه یـې بخـل نـه کاوه؛ کلـه چـې څـوک بخـل نـه کـوي او د ځمکـي پـر خلکـو بانـدې مهربانـه شي، د اسمانونـو څـښتن بـه پـر ده مهربانـه شي. لـه اسـتادانو، علـماوو او شـاګردانو سره مرسـته، د فقیرانـو لاس نیـول او پـر دوسـتانو رحـم کـول د امـام ابـو حنیفـهرحمةالله عليه همېشـنی عـادت وو. قـاضي شريـک وايـې: کـوم شـاګرد چـې بـه اړ او محتاجـه وو، نـو امـام ابوحنیفـه بـه هغـه تـه خـرڅ ورکـوی، څـو پـه پـوره ډاډ خـپلي زده کـړي وکـړي. کلـه چـې بـه شـاګرد علـم حاصـل کـړ امـام ابـو حنیفـه بـه ورتـه وویـل: چـې حلال او حـرام دي و پېژنـدل اوس دي لویـه شـتمني پـه برخـه شـوه. عبداللـه الـدوسي وایـې: امـام ابوحنیفـهرحمةالله عليه و خپـل زوی حماد تـه امـر کـړی وو، چـې هـره ورځ د لسـو درهمـو ډوډۍ رانـیسي او پـر همسـایګانو یـې ووېشي.

کلـه چـې انسـان سـخاوت خپـل کـړي، نـو پـه طبیعـت کـې یـې نـرم والـی پیـدا شي، زړه تـه یـې سـکون راشي، لـه خلکـو سره یـې کرکـه او نفـرت ختـم شي، د اللـه پـه لار کـې یـې د صدقـې ورکـړه زیاتـه شي او د خلکـو سره یـې راکـړه ورکـړه او اړیکـې قـوي شي. پـه سـخاوت شـتمني

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

نــه کمېــږي، خــو برکــت خامخــا پکــې زياتېــږي.

مســعر بــن کــدام وايــي: امــام ابوحنيفــه چــې بــه کلــه د صدقــې لپــاره کــوم څــه اخيســتل، نــو غــوره شــيان بــه يــې اخيســتل. ســفيان بــن عيينــه رحمة الله عليه وايــي: امــام ابوحنيفــه رحمة الله عليه و ماتــه ډېــرې تحفــې را لېږلي.

عبداللــه بــن عمــر رضي اللــه عنــهما وايــي رســول اللــه صلي اللــه عليــه وســلم وفرمايــل: هغــه انســان اللــه تــه لــه هرچــا ډېــر گــران دی چــې خلکــو تــه ډېــره گټــه رســوونکی وي او د يــوه مســلمان زړه خوشــاله کــول تــر ټولــو غــوره عمــل دی او لــه يــوه مســلمانه غــم لــري کــول ترټولــو غــوره عمــل دی او د يــوه مســلمان پــور پــرې کــول تــر ټولــو غــوره عمــل دی او د يــوه وږي مســلمان گېــډه مــړول ترټولــو غــوره عمــل دی او کــه لــه خپــل مســلمان ورور سره د هغــه د حاجــت پــوره کولــو لــه پــاره ووځــم دا پــه جومــات کــې لــه يــوې مياشــتې اعتــکاف غــوره گڼــم او څــوک چــې غوســه وخــوري خــدای بــه يــې پــرده وکــړي او کــه يــو څــوک خپلــه غوســه عــملي کولــی هــم شي خــو عــملي يــې نــه کــړي د اخــرت پــه ورځ بــه يــې زړه د اللــه لــه رضــا نــه ډک شي او څــوک چــې لــه مســلمان سره د هغــه د حاجــت پــوره کولــو لــه پــاره ووځــي څــو يــې پــوره کــړي اللــه بــه يــې پــه اخــرت کــې د قــدم ښــوييدلو پــه ورځ قــدم ثابــت لــري او بــد اخلاقــي عمــل داســې خرابــوي لکــه سرکــه چــې عســل خرابــوي. (رواه الطبراني في الكبير، وابن أبي الدنيا)

پــر ابراهيــم بــن عتبــه د خلکــو څلــور زره درهمونــه قــرض وو پــه همــدې خاطــر بــه لــه خلکــو سره نــه مــخ کېــدی. يــوه ملگــري يــې د ابراهيــم د قــرض د ادا کولــو لپــاره لــه نــورو دوســتانو څخــه د پيســو ټولولــو اراده وکــړل څــو د ابراهيــم قرضونــه ادا کــړي، کلــه چــې امــام صاحــب تــه ورغلــی، نــو امــام صاحــب ورتــه وويــل ټولــې څــو پيســې

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

کېږي؟ هغه ورته وویل څلور زره درهمونه. امام صاحب ورته وویل له نورو خلکو څنده مه اخله، د دې پیسو لپاره خلک مه تکلیف کوه. دا یې وویل او څلور زره درهم یې ورکړې.

تا سخاوت خپل کړ! د الله لپاره د تنګ لاسو مرسته کوې، هغوی چې په ستونزو کې دي له حال څخه یې ځان خبروې او له خلکو سره نرمي کوې. اوس ته د دې پایله وینې چې الله تعالی ستا په شتمني کې برکت اچولی، تاته یې د زړه سکون درکړی، د خلکو سره دې اړیکې زیاتي شوي او خلک دې په ښه نوم یادوي.

٦. په جهاد کې مال لګول

وَأَنفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ (سورة البقره)

او د الله تعالی په لاره کې مال ولګوئ.

حضرت زید بن علی د نبوي خاندان او د امام زین العابدین له اولادونو څخه وو. و کوفې ته راغلی، د حکومت سره د مقابلې لپاره یې تحریک جوړ کړ، د حضرت زید په پاڅون کې امام صاحب په خپل مال سره جهاد کوي. د حضرت زید د استازي فضیل بن زبیر په لاس د زرو زرو درهمو لس کڅوړې و هغه ته لېږي او ورته وایي: په دې مال د خپلې کورنۍ مصارف وکړه، په خپل پاڅون کې د مخالفینو په مقابله کې ګټه تري واخلی او هغه ملګري چې ضعیف 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.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

۷. د علماوو مرسته کول

د دې لپاره چې علماء د چا محتاج نشي او په بېغمه زړه د الله د دين علم حاصل کړي او نورو ته يې ور زده کړي امام ابوحنيفه رحمه‌الله‌علیه د هغوی لاس نيوی کاوه. تاريخِ بغداد ليکي: کله چې به بازار ته تازه ميوه راغلل، نو امام صاحب به د خپل کور او د حديثو د استادانو لپاره واخيستل، خو استادانو ته به يې د خپل کور تر برخې زياته برخه ورکول. قيس بن ربيع وايي: امام صاحب به د خپل تجارت په ګټه د حديثو استادانو ته خوراکي توکي او د اړتيا شيان اخيستل، څو هغوی و چا ته اړ نشي.

په تاريخ بغداد کې ليکلي: «امام ابوحنيفه رحمه‌الله‌علیه د توکرانو تجارت کاوه. تجارتي مالونه به يې و بغداد ته لېږل نور تجارتي مالونه به يې په اخيستل او کوفې ته به يې راوړل. د يوه کال ګټه به يې د بل کال د ګټې سره يوځای کوله د حديثو استادانو لپاره يې خواره، جامې او نور د ضرورت شيان په اخيستل او پاته پيسې يې نقدي ورکولې، ورته ويل به يې: د الله تعالی پرته د بل چا ستاينه مه کوی، ځکه ما د خپل مال څخه هيڅ نه دي درکړي بلکې د الله تعالی له هغې روزی څخه مې درکړي چې ستاسو لپاره يې پر ما لازمه کړې ده. په الله تعالی قسم چې الله جل شانه دغه مال ستاسي لپاره زما په لاس ګټلی دی.»

دويم. د خلکو باور په لاس راوړل

قاضي ابويوسف وايي: هېڅکله داسې نه دي شوي، چې چا دي امام صاحب ته خپل حاجت او ستونزه راوړې وي او ده دي پوره کړې نه وي.

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د فکــر کولــو خبره ده، د يــو چــا پــه زړه کــې چــې د خلکــو دومــره عــزت او خواخــوږي وي خامخــا بــه هغــوی نــږدې اړيکــې ورسره ســاتي. کلــه چــې بــه يــې د درس حلقــې تــه شــوک راغلــی، تــر حلقــې وروســته يــې د هغــه پوښــتنه کــول چــې د کــوم ضرورت لپــاره راغلــی وو او بيــا بــه يــې هغــه ضرورت ور پــوره کاوه. دا يــې لــه ناپېژانــدو سره دا حــال وو.

و خلکــو تــه يــې تحفــې لېږلــې، د حديثو اســتادانو، عــلماوو او مشــائخو تــه يــې خــوراک او ځيښــاک لېږي او خلکــو هــر ډول مرســته يــې کول.

امــام صاحــب مشتريانــو تــه ګټــه رســول؛ د نــن بــازار او کاروبــاري نــړۍ کــه وکتــل شي، نــو د ټولــو کاروباريانــو دا نظــر دی چــې هغــه کاروبــار ګټــه کــوي چــې مــشترې ستاســو سره پــه ســودا کــې د ځــان ګټــه احســاس کــړي. د نننــۍ پرمختــللي نــړۍ کاروباريــان او د بــازار مونــدني مســلکيان وايــي کــه تاســو و خپلــو مشتريانــو تــه دا ډاډ ورکــړ چــې ستاســو ځخــه د رانيولــو پــه صــورت کــې دوی ګټمــن دي، نــو دوی بــه خامخــا ستاســو سره کاروبــار وکــړي او ستاســو دايمــي مشتريــان بــه جــوړ شي. د مشتريانــو لــه بــاور پرتــه کاروبــار وده نشي کولــی او نــه هم اوږدمهالــه بريــا تــه رســېدی شي. د مشتريانــو د بــاور پــه مــټ کاروبــار دوامــداره کېــږي، کاروبــار او کاروبــاري دواړه مثبــت شــهرت پيــدا کوي او د بــازار پــه شــته رقابــت کــې د برلاســی ســبب ګرځــي. جيــف بيــزوس د ۲۰۱۷ ځخــه تــر ۲۰۲۱ کال پــوري د نــړۍ شــتمن کــس وو، د مشتريانــو د رضايــت او بــاور لاســته راوړلــو پــه اړه وايــي: تــر ټولــو مهمــه خبره د مشتريانــو رضايــت دی، کــه چيــرې تاســو مشتريــان خــوښ وســاتئ، هغــوی بــه ستاســو لپــاره تــر ټولــو ښــه بــازار موندنــه وکــړي. امــام صاحــب بيخــي پخــوا لا دا اصــل عــملي کاوه. پــه خپــل کاروبــار او شــتمني يــې و خلکــو تــه ګټــه رســول او هغــوی تــه تــاوان رســولو ځخــه يــې

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ځان ساتي. راتلونکو صفحو کې ګورو چې امام صاحب څنګه د مشتريانو باور خپل کړی وو.

۱. دوکه نه کول

يو کس له مدينې منورې څخه کوفې ته راځي او يو خاص ول ټوکر يې پکار دی، د بازار دوکاندارانو د امام صاحب د دوکان درس ورکوي، چې دا ټوکر له امام صاحب سره شته. سړی د امام صاحب و دوکان ته ورځي، د امام صاحب شاګرد په غلطۍ کې هغه ټوکر په زر درهمه پر خرڅوي، په داسې حال کې چې د ټوکر اصلي قيمت څلور سوه درهمه دی. کله چې امام صاحب و دوکان ته راځي، له کيسې خبرېږي. امام صاحب په غوسه و خپل شاګرد ته وايي: تغر الناس و أنت معي في دكاني يعنې تاسو و خلکو ته دوکه ورکوی، په داسې حال کې چې تاسو زما سره په دوکان کې کار کوی. هغه کس و مدينې منورې ته تللی وو. کله چې امام صاحب و مدينې منورې ته ولاړی نو هلته يې د هغه کس تلاښ شروع کړ، په مسجد کې يې يو کس وليد چې هغه ټوکر يې اغوستی، د ټوکر د رانيولو اروند پوښتنه يې ځنې وکړل، هغه ورته وويل چې دا مې کوفه کې د امام ابوحنيفه څخه رانيولی، امام صاحب ورته وويل چې همدا دې زما دوکان کې اخيستی، د څلور سوو درهمو ټوکر و تاته په زر درهمه درکول شوی دی، اوس ستا خوښه ده چې بېرته دې پيسې درکړم همدا لباس راکوې او که شپږ سوه درهمه درکړم؟ هغه کس ورته وويل چې دا ما څو ځله اغوستی دی. هغه وو چې هغه کس شپږ سوه درهمه واخيستلې.

د "امام ابوحنيفه، سوانح و افکار" کتاب ليکوال ليکي: "شايد په ننني پرمختللې زمانه کې خلک دا يو احمقانه کار وګڼي، حتی خپل

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 څخـه 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 څخـه 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 پاتېـږي، خلـک ګـوري چـې تاسـو څومـره و صداقـت، کیفیـت او شـفافیت تـه ژمـن یاسـت. نړیـوال شرکتونـو بیخـي ډېـره هڅـه کـوي چـې د خلکـو بـاور وسـاتي. د سامسـونګ مشتریـان

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د هغــه د دوامـــداره پرمختـــګ او د بـــاور وړ ټیکنالـــوژۍ پـــه خاطـــر او د Apple او Toyota مشتریـــان د هغــه د نوښــت، کیفیـت او اعــتماد پــه خاطر لــه دوی سره پاتــه دي او هــر نــوی محصــول یــې پــه خوښــی رانــیسي. 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 خپلي زيــاتي تقــوی پــه خاطــر لــه دوکــې څخــه ځــان ســاتی، نــو ځکــه خــو یــې اللــه، د اللــه تعالــی رضــی، پــه شــتمني کــې برکــت او د خلکــو بــاور خپــل کــړي وه.

۲. د جنس عیب بیانول

پــه کاروبــار کــې صداقــت او د جنــس د عیبونــو بیانــول د بریــالي تجــارت اســاس جــوړوي. امــام ابــو حنیفــه رحمه‌الله‌علیه د دې اصولــو پــه عملي کولــو سره د خپــل وخــت ممتــاز تاجــر پاتــه شــوی. نــن ورځ هــم د نــړۍ مشــهور شرکتونــه د خپلــو مشتریانــو پــه وړانــدې د شــفافیت اصولــو تــه ژمــن دي، دوی پــه همــدې طریقــه د خلکــو بــاور ترلاســه کــوي او خپــل تجــارت تــه نــوره وده ورکــوي.

امــام صاحــب یــو وخــت څــه ســامان و خپــل کاروبــاري شریــک حفــص بــن عبدالرحمــن تــه د خرڅولــو لپــاره اســتوي، دا یادونــه هــم ورتــه کــوي چــې دې ســامان کــې عیــب شــته د خرڅولــو پــر وخــت و مــشتري تــه خامخــا عیــب وښــییه، خــو د خرڅولــو پــر وخــت د حفــص بــن عبدالرحمــن څخــه و مــشتري تــه د عیــب ویــل هېــر شــول. کلــه چــې و امــام صاحــب تــه خبر ورســېد، نــو مــشتري نــه وو ورتــه معلــوم چــې

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

پیسې بېرته ورکړي د ټول سامان پیسې یې صدقه کړي. 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 رحمة‌الله 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، فرمایي: 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 رضی‌الله 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 ۲۰۱٦ کال کې Note 7 مبایلونه و بازار ته وړاندې کړل، مبایلونو کې یو عیب دا پیدا شو چې د بیټرۍ د ګرمېدو له امله به چاودلې، سامسونګ خپل ټول مبایلونه بېرته له بازار څخه ټول کړل، راتلونکی کال یې د Note 8 مبایل میلیونونه

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

دانې خرخ 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 "خرخ 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 دروغ 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 رحمه 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

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 کانتـرول نشي کولـی، نـو د قسـم اخیسـتلو پـه صـورت کـې دې 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

چې تاسو مخکې ورغلي یاست، ساختماني کارمند به خامخا ستاسو په کور او تعمیر کې د تېر کاریګر عیبونه رابا‌سي، حتی علمي اداري د همدې شکار ګرځېدلي 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 کمزورۍ 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 ثوريرحمةالله علیه ته یو چا وویل ما تر اوسه امام ابوحنیفه رحمة الله نه دی لیدلی چې د چا غیبت دې کوي. هغه ورته وویل: امام ابو حنیفه دومره هم ساده نه دی چې خپل صالح اعمال برباد کړي.

۵. زیاته ګټه نه کول

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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

دوارو لپاره یې د منابي گټې زيات خيال ساتی، هېڅکله یې د زياتي گټې ترلاسه کولو لپاره خلک نه تېرایستل. يوه واقعه لولو تر هغه وروسته د زياتي گټې نه کولو پر ارزښت بحث کوو. حضرت وکيع بن جراح رحمة‌الله‌عليه کيسه کوي چې زه د امام ابوحنيفه سره ناست وم يو ښځې د خرڅولو لپاره ټوکر ورته راوړ. امام صاحب ورته وويل د دې قيمت څو دی؟ هغې ورته وويل: سل درهمه. امام صاحب ورته وويل: دا لږ دي او د ټوکر قيمت تردې زيات دی. هغې دوه سوه قيمت کښېښود، امام صاحب بيا ورته وويل چې دا ټوکر د زياتو پيسو دی، هغې قيمت اضافه کړ او څلور سوه يې کړ. امام صاحب بيا ورته وويل دا ټوکر د زياتو پيسو دی، قيمت لوړ کړه. هغې ورته وويل ټوکر را څخه رانيسه، له ما سره مسخرې مه کوه. امام صاحب ورته وويل چې ته يو بل څوک را ولـه څو پر ټوکر قيمت کښېږدي. هغې يو کس را وغوښت، هغه پر ټوکر پنځه سوه قيمت کښېښود او امام صاحب په پنځه سوه ځنې رانيوی. ښځې په خپله خوښه ټوکر په سل درهمه ورکوی، خو امام صاحب نه غوښتل پر خپلو مشتريانو زياته گټه وکړي، نو ټوکر يې په پنځه سوه ځنې واخيست.

يوه دقيقه! فکر وکړئ!

که له تاسو سره کوم دکاندار يا تاجر همداسې کړنه وکړي، چې تاسو د کوم شي نرخ زر افغانۍ وټاکی، خو هغه يې په خپله خوښه په شپږ زره افغانۍ در څخه واخلي، ايا تاسو به بيا بل دوکاندار ته ولاړ شی؟ هېڅکله نه. او بيا به تاسو د همدې کاروباريانو او دکاندارانو لپاره په خپله کمپاين او مارکېټينگ کوی. ايا تاسو خبر ياست چې په نن نړۍ کې د مارکېټينگ او بازارموندي

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

یا د مشتریانو د زیاتېدو تر ټولو کامیابه طریقه کومه ده؟

موږ په خپل ښار او بازار کې وینو چې شرکتونه او ادارې د خپلو تولیداتو لپاره په راډیو، تلوېزیون، بېل بورډ او نورو باندې په زرګونو ډالرو اعلانونه کوي، همدا د مشتریانو د جذبولو لپاره یو پېژندل شوی تجارتي تاکتیک دی خو موږ وینو چې زموږ د رانیولو یا د تولیداتو د انتخابولو پرېکړه اکثراً زموږ د ملګرو، دوستانو یا د کورنۍ د غړو د مشورې پر بنسټ وي. بېل شرکتونه، ښوونځی، پوهنتونونه، روغتونونه او نور له بېلو لارو پر اعلاناتو زرګونه ډالر لګوي، خو موږ له هغه چا مبائل رانیسو، هغه ښوونځي کې اولادونه داخلوو، هغه پوهنتونونو ته ورځو او هغه روغتونونو کې علاج کوو چې زموږ کوم ملګری، دوست یا د کورنۍ غړي له هغه ځخه ښه تجربه ولري او هغه ته یې ګټه رسېدلې وي. و دې ته Word-of-Mouth Marketing وایي، چې ستاسو لپاره ستاسو مشتریان کمپاین کوي او نور خلک را جلبوي، خو مشتریان هغه وخت دا کار کوي، کله چې تاسو هغوی ته غوره خدمات وراندې کړي، باور یې خپل کړی او لوړ کیفیت لرونکې محصولات او خدمات ورته وراندې کړي. دا ډول بازار موندنه د مارکېټینګ د نورو لارو په پرتله ډېره اغېزمنه ده. پورته مو یادونه وکړل، چې د امام صاحب په کاروبار کې څنګه عملي شوي وه.

پر مشتریانو زیاته ګټه نه کول په کاروبار کې د اوږدمهاله بریا لپاره اړین دي. که پر مشتریانو زیاته ګټه وشي شاید لنډمهاله عاید لوړ کړي، خو په اوږد مهال کې د سوداګرۍ د زوال سبب ګرځي. د بریالیو سوداګرو تجربه، اسلامي اصول او اخلاقي مقررات دا ثابتوي چې سوداګري باید د صداقت، انصاف، او عادلانه نرخونو پر بنسټ

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

پرمخ یووړل شي. امام ابوحنیفه رحمه‌الله 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 والصِّدِّيقِينَ والشُّهداءِ، یعنې ربښتینی 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 وایې: چې کله امام صاحب وفات شو، في بيته للناس ودائع خمسين 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 نني عصر کې چې د پیسو ارزښت بیخي زیات کښته شوی هم دی، ایا تاسو داسې یو څوک پېژنئ 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د خلکو سره ښې اړيکې لرل او ښه سلوک څنګه نه کوي؟ دين هم د همدې کار سپارښتنه راته کوي، حضرت محمدﷺ و نېستمنو او بې وسو ته ورتلی، د ناروغانو پوښتنه يې کول او جنازو کې يې ګډون کاوه، له خلکو سره په ورين تندي مخ کېدی، تحفې يې ورلېږلې او لاس نيوی يې کاوه. آن د خپلي لومړۍ مېرمنې خديجې د قربانو سره يې د هغې تر مرګ وروسته لا اړيکه ساتل.

امام صاحب له خلکو سره اړيکې پاللې، د خلکو د جوړ او ناجوړ پوښتنه يې کول، په جنازه کې يې ګډون ورسره کاوه، و خلکو ته يې قرضونه ورکول، د هغوی امانتونه يې ساتل، له بندي خانې څخه يې را ايله کول او حتی که به پر خلکو د بل چا قرض وو هغه يې هم ورته خلاصوی. يوسف بن خالد السمتي تر درسونو ويلو وروسته و خپل ښار بصرې ته د تګ اراده کوي، امام صاحب يو څو خورا درانه نصيحتونه 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 فرمايي: دوستي کول شتمني زياتوي، کورونو کې محبت راولي او عمر اوږدوي.

يو بل حديث کې راځي: که څوک په دې لټه وي، چې الله جل

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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

کـه د دوسـتانو، قریبانـو، ملګـرو او زیاتـو خلکـو سره نـږدې پاتـه شـو؛ د بریـا پـه لـوی سـفر کـې بـه همـدا خلـک زمـوږ لاس نیـوی کـوي. لیکـوال تومـاس کـورلي وایـي: «د نـړۍ ۷۹ سـلنه شـتمن خلک د میاشـتې سـاعتونه سـاعتونه د خلکـو سره پـر اړیکـو جوړولـو لګـوي.»

امـام صاحـب بیـا اضافـه کـوي: کلـه چـې تـه د بصرې ښـار تـه ولاړ شـې، خلـک بـه دې ښـه راغلاسـت وکـړي، تـه د شریفـو خلکـو عـزت، د عـلماوو درنښـت او د سـپین ږیـرو احترام وکـړه، د ځوانانـو سره نرمـي او د غـوره خلکـو ملګرتیـا کـوه، ځـو چـې دې څـوک ازمـویلي نـه وي انډیـوالي مـه ورسره کـوه. کـه څـوک ملاقـات درسره کـوي او کـه نـه خـو تـه یـې لیـدني تـه ورځـه، کـه چـا نیکـي کـول نـو نیکـي ورسره کـوه او کـه چـا مخالفـت کـوی نـو هـم ښـه ورسره کـوه او کلـه چـې فسـاد ووینـې نـو پـه اصلاح کولـو کـې یـې تلـوار کـوه.

یـوه دقیقـه! امـام صاحـب خپـل شـاګرد تـه د هرچـا سره د ښـه سـلوک کولـو او اړیکـو پاللـو نصیحـت کـوي، د ښـو خلکـو و ملګرتیـا تـه یـې دعوتـوي، خـو کلـه چـې لـه یـو چـا سره د بیخـي نـږدې اړیکـو او انډیوالـی خبره راځـي، نـو بیـا یـې پوهـوي، چـې څـو دې څـوک ازمـویلي نـه وي انډیـوالي مـه ورسره کـوه. دا خـورا لویـه خبره ده، بیخـي ډېـر خلـک او بیخـې ډېـر کاروبارونـه ځکـه لـه منځـه تـللي چـې خلکـو بغیـر لـه ازمویلـو بـاور کـړی وي، د انډیوالـی لاسـونه یـې اوږده کـړي وي او بیـا د همدغـو خلکـو لخـوا بربـاد شـوي دي.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

دریېیم. د تجارت فوق العاده مهارتونه لرل

امـام ابوحنیفـه رحمة‌الله‌علیه چـې و کـوم ځـه تـه لاس ور اچولـی، نـو هغـه یـې و لـوړ حـد تـه رسـولی، یعنـې هغـه کار یـې پـه بشـپړه توګـه او تـر هرڅـا پـه ښـه ډول کـړی دی، پـه علـم کـې یـې سـاری نـه وو، نـو ځکـه یـې د "امـام اعظـم" او "سراج الایمـه" نومونـه خپـل کـړي، پـه تجـارت کـې تـر ټولـو مخکـې وو، نـو ځکـه د ده لـه شـتمنۍ او کاروبـار څخـه د ده د وخـت محدیثینـو، عـلماوو او خپلـه د ده شـاګردانو او ملګـرو تـه هـم نفـع رسـېدل، د فقهـې تدویـن او د قوانینـو جـوړل یـې پـه داسـې شـکل کـړي چـې د نـړۍ پـه تاریـخ کـې هېـڅ کـوم کـس تـر حکومـت دبانـدې پـه شـخصي ډول داسـې کار نـه دی کـړی او دا هغـه قوانیـن وه چـې لـوی دربارونـه او خلافتونـه یـې محتـاج وه. محمـد انصـاري وایـي: د امـام ابوحنیفـه پـه هـر حرکـت، کړنـه، خبرو او حتـی ناسـته پاسـته کـې د هغـه هوښـیاري او پوهـه ښـکارېدل. د علـی بـن عاصـم وینـا ده: کـه د نیمـې نـړۍ عقـل د تـرازو پـه یـوه پلـه او د امـام ابوحنیفـه عقـل د تـرازو پـه بلـه پلـه کـې کښېښـودل شي، د امـام ابوحنیفـه رحمة‌الله‌علیه پلـه بـه درنـه شي.

پـه مخکینـو برخـو کـې مـو د امـام ابـو حنیفـه رحمة‌الله‌علیه پـر هغـو ځانګړنـو بحـث وکـړ، چـې د اللـه تعالـی سره د قـوي اړیکـو او د خلکـو سره د ښـې ملګرتیـا سـبب شـوې. دا ځانګړنـې د هـر تاجـر لپـاره مهمـې دي، تـر څـو تجـارت لـه دیـن او اخلاقـو سره یوځـای وسـاتي او پـه مـټ یـې پـه دنیـا کـې غـوره ژونـد وکـړي او ښایسـته اخـرت جـوړ کـړي.

اوس د امـام صاحـب پـر هغـو فـوق العـاده تجـارتي ځانګړنـو بحـث کـوو، چـې د هغـه د بریـالي کاروبـار، د فقهـې د تدویـن د حلقـې، د تدریـس او عبـادت د تنظیـم سـبب شـوې. امـام صاحـب غـوره تقـوا،

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د مدیریـت، دقیـق نظـم، د وخـت د ارزښـت، د معاملاتـو د شـفافیت او د کاروبـار اخلاقـي اصـول خپـل کـړي وو. هغـه خپـل تجـارت داسـې تنظیـم کـړی و چـې د فقهـي علـم تـه يـې زيـان نـه رسـېده، د شـاگردانو حلقـې نـه قضـا کېـدې او دا هرڅـه يـې د عبـادت خنـډ نـه گرځېـدل. امام صاحـب د ښـه کاروبـار او د مـالي خپلواکـۍ پـه برکـت د خپـل ژونـد پـه اوږدو کـې د چـا محتـاج نـه شـو، حتـی پـه خپـل مـال سره يـې د حديثـو د اسـتادانو، عـلماوو او بېوزلـو لاس نيـوی هـم کاوه. د امـام صاحـب همـدا ځانگړنـې د هـر لـوی او کوچنـي کاروبـاري لپاره خـورا اړينـې دي، ځکـه مـوږ کـه پـر کاروبـار تمرکـز کـوو، نـو عبـادت کـې مـو خنـډ يـا ځنـډ راځـي يـا مـو و کورنـۍ تـه پـه وخـت ورکولـو کـې کمـی راځـي او يـا دوسـتان را څخـه پاتـه وي او د ديـن خدمـت خـو بيخـي زيـات راڅخـه پاتـه کېـږي. د امـام صاحـب همـدا ځانگړنـې لولـو، پـه ځـان او ژونـد کـې يـې عـملي کـوو او بريـا تـه ځـان پـه رسـوو. ان شـاء اللـه

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

يـوه دقيقـه! تاسـو تـه بـه دا سـوال پيـدا شي چـې يـو څـوک قـوي ذهـن لـري، خـو بـل يـې نـه لـري، نـو دا څنگـه ځانگړنـه ده چـې مـوږ يـې پـه ځـان کـې پيـدا کـړو؟

هـو، ستاسـو پوښـتنه بالـکل پـر ځـای ده. د ذهـن د قـوي کولـو لپـاره کـوم ځانگـړی درمـل نشـته، خـو داسـې لارې شـته چـې زمـوږ فکـر پراخـوي، تمرکـز مـو قـوي کـوي او باريکـو نکتـو تـه مـو متوجـه کـوي. اللـه تعالـی هـر انسـان تـه دمـاغ او عقـل ورکـړی، خـو زمـوږ چاپېريـال، ورځنـۍ پېښـې، فکرونـه او احساسـات زمـوږ پـر ذهـن خامخـا اغېـز لـري. زيـات وخـت منفـي اغېـزې زمـوږ د سـمي پرېکـړې کولـو وړتيـا لـه منځـه وړي، چـې لـه املـه يـې مـوږ کمـزوری فکـر او خـراب تصميـم نيسـو.

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

امــام صاحــب د خپــل قــوي ذهــن، تېــز فهــم او اســتدلالي وړتيــا لــه برکتــه نــه يــوازې تجــارت کــې بريالــی و، بلکــې اللــه تعالــی د ديــن خــورا لــوی کار ځنــې اخيســتی وو. تقــوا، عبــادت، تــوکل، لــه خلکو سره مرســته، د خلکــو احترام او حلال رزق ګټــل هغــه څــه وو چــې امــام صاحــب تــه يــې فکــري آرامــي او د زړه ســکون ور ببښــلی وو.

کــه مــوږ غــواړو ښــه فکــر وکــړو، بايــد خپــل ذهــن تــه آرام ورکــړو، له بې‌ځايــه تشويشــونو ځــان وســاتو، مطالعــه او تحليــل تــه وخــت ورکــړو او خپــل ژونــد منظــم کــړو. کلــه چــې ذهــن آرام وي، تصميمونــه هــم صحيــح نيــول کېــږي. هوښــيار خلــک خپــل ذهــن تــه ســکون ورکــوي، ځکــه آرام ذهنونــه ښــه فکــر کولــی شي.

د امــام صاحــب و خــورا لويــو کارونــو تــه ګــورو، د دومــره لــوی کار لپــاره و آرام دمــاغ او قــوي ذهــن تــه خامخــا اړتيــا شــته، څــو لويــې پرېکــړې وکــړي، باريکــې مســئلې حــل کــړي، د باطــل سره پــه پختــه دلايلــو مناظــرې وکــړي او کاميابــه کاروبــار وکــړي. د ورځنيــو چــارو د مختــه وړلــو او د بيخــې لويــو کارونــو لپــاره آرام دمــاغ او لــه ســکون څخــه ډک زړه تــه اړتيــا شــته. اللــه تعالــی پــه قــرآن کريــم کــې و مــوږ تــه د دمــاغ او زړه د آراملــو نســخه راښــيي. أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ. يعنــې د اللــه ذکــر هغــه څــه دی چــې زړونــو تــه آرام ور ښښــي.

مخکــې صفحــو کــې مــو بحــث وکــړ چــې د امــام صاحــب شــپه او ورځ ټولــه د خيــر پــه کارونــو کــې تېرېــدل، پــه درس او حلقــه کــې يــې ټولــه ورځ د قــرآن او حديــث سره کار وو، نــو ځکــه خــو يــې زړه او دمــاغ آرام وو. امــام شــبلي رحمه‌الله‌عليه ليکــي: زمــوږ پــه تذکــرو، تاريخونــو او د ســيرت پــه کتابونــو کــې د علــماوو محــدودې ځانګړنــې او خصوصيــات ذکــر دي، لکه تېــز ذهــن، قــوي حافظــه، بــې نيــازي، تواضــع، قناعــت، زهــد او تقــوا، د

Made with Xodo PDF Reader and Editor

دي يادونه کېږي خو د هغوی د عقل، هوښیارۍ، فراست، ځرکتيا او تدبر يادونه نه کېږي، داسې فکر کېږي لکه دا ځانګړنې چې په دنيا او دنياوالو پورې اړه لري. حال داچې اسلام د مذهبي او ديني تعليماتو ترڅنګ د دنياوي ژوند د نظام تعليمات او قوانين هم له ځانه سره لري. که د اسلام د لومړنيو خليفه ګانو ژوند د سياسي او ټولنيز اړخه مطالعه کړی، نو پوه به شی چې د دنيا هيڅ سلطان او حکمران د هغوی په څېر نه شي کېدای، هغوی سياست کاوه، ټولنيز ژوند يې کاوه، عبادت يې کاوه او د خلکو خدمت يې کاوه. بې له شکه، د همدې ځانګړني په خاطر امام ابوحنيفه رحمة الله عليه د ټولو علماوو په منځ کې غوره او ممتاز دی، د مذهبي چارو تر څنګ-څنګ په دنياوي اړتياوو او چارو هم ښه پوهيدی.

امام صاحب د يوه ستر عالم او بريالي تاجر په توګه له غير ضروري انديښنو، بې ځايه خبرو او شخړو څخه ځان ساتی، خو د خپلو اهدافو څخه يې تمرکز بلې خواته وا نه ووړي، په اړه يې قاضي شريک وايي: امام ابوحنيفه رحمة الله عليه پوره هوښيار وو، له خلکو سره يې شخړې نه کولې، خبري يې لږ، خو فکر يې زيات کوی او په علم، عمل او بحثونو کې ډېرو باريکيو ته متوجه کېدی.

داچې له جنجالونو او بې ځايه انديښنو او خبرو څخه پاک او تصفيه شوی ذهن څومره اړين دی په اړه يې د ننني نړۍ بريالي کاروباريان وايي:

> ذهن پاک وساتئ، څکه چې منفي خبرې او انديښنې مو د پرمختګ مخه نيسي.

امام صاحب هم په بې ځايه جنجالونو کې ځان نه اچاوه، بې معنی تجارتي سيالی يې نه کولې او له دنياوي شور څخه

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ـي ځـان او ذهــن لــرې ســاتلي وو. کــه څــه هــم د وخــت حکمرانانــو ـيـات وخــت تکليفــوی، پــه زوره يــې د دنــدې و منلــو تــه مجبــوروی، . حکومــت تــر ټولــو لــوړې چوکــۍ يــې ورتــه پېشــنهادولې، خــو امــام ـاحــب همېشــه و هغــوی تــه "نــه" ويــل. امــام صاحــب نــه غوښــتل چــې تمرکــز يــې گــډوډ شي.

د تمرکز د نه خرابېدو لپاره سټيو جابز وايي:

Focusing is about saying no.

تمرکــز يعنــې "نــه" ويــل. د امويانــو د عــراق والي ابــن هبيــره و امــام صاحــب تــه د خــورا لويــې دنــدې وړانديــز کــوي:

تــر والي را وروســته تــر ټولــو لــوی مقــام ســتا دی. د والي مهــر بــه تاتــه ســپارل کېــږي او د والي هېــڅ کــوم فرمــان بــه ستاســو لــه موافقــې پرتــه د نفــاذ او عــملي کولــو وړ نــه بلــل کېــږي او لــه بيــت المال څخــه بــه ســتا لــه اجــازې پرتــه هېــڅ شــی نــه ايســتل کېــږي. امــام صاحــب جــواب ورکــوي: "نــه".

۲. د وخت مديريت (Time Management)

يــو ځــای مــې ولوســتل: بريــالي خلــک خپــل مســؤليت او د خپــل وخت قــدر پېژني.

وخــت تېرېــږي، کــوم فرصتونــه چــې پــه وخــت کــې پراتــه دي د وخــت پــه تېرېــدو سره هغــه هــم زمــوږ لــه لاســه وځــي. بريــالي خلــک خپــل وخــت د يــو قيمتــي پانگــې پــه توگــه اداره کــوي او هڅــه کــوي چــې لــه هــرې شــېبې اعظمــي گټــه واخلي. "وخــت" تــه پــه حديــث کــې نعمــت ويــل شــوی او د محبــوب نبــي ﷺ لخــوا خبرداری راکــړل شــوی چــې

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

وخت هغه نعمت دی چې انسان یې په اړه تېروتلی دی – هغه ضایع کوي.

بینجامین فرانکلین وایي:

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 رحمةالله علیه 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 پوهېدی 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 ورځنۍ مهالوېش لوی کارونه وه.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

تــه بــه فکــر کــوي، چــې امــام ابوحنيفــه ۷۰ کالــه نــه، بلکــې ۲۰۰ کالــه ژونــد کــړی دی، ځکــه چــې د ده علمــي، فقهــي او تجــارتي کارونــه دومــره پــراخ دي، چــې د يــو عــادي عمــر لرونکــي انســان لــه وســه وتلي دي. د دې تــر ټولــو لــوی لامــل دا و، چــې امــام ابوحنيفــه د وخــت ارزښــت درک کــړی و او خپــل مســؤليت يــې پېژانــده.

امــام صاحــب د خپــل ژونــد هــره لحظــه د علــم، عبــادت او حــق خدمــت تــه وقــف کــړې وه. د فقهــې د تدويــن پــه حلقــه کــې يــې ۸۳ زره فقهــي مســئلې حــل کــړې، پــه هــره مســئله بــه بحــث کېــدی، ويــل کېــږي چــې پــر ځينــو مســئلو بــه بيخــي ځــو ورځــې بحــث شروع وو. هغــه د عبــادت لپــاره ځانگــړی وخــت درلــود، شــپه او ورځ يــې د علــم، ذکــر او تقــوا سره تېرولــه. د حديثــو پــه راټولولــو کــې يــې لويــه ونــډه اخيســتې علامــه علــی قــاری وايــي: امــام صاحــب کتــاب الآثــار د څلوېښــت زره احاديثــو څخــه انتخــاب کــړی دی.

د دې ټولــو خدمتونــو او تجــارتي مصروفيتونــو ور هــا خــوا امــام ابوحنيفــه يــوازې يــو عــالم او تاجــر نــه و، بلکــې د حــق يــو قــوي مدافــع هــم و. د باطــل پــر وړانــدې يــې کلکــه مبــارزه کــول يــوازې اوولــس ځلــه و بصرې تــه د مناظــرو لپــاره تللــی دی او د حکومــت لــه ناســم سياســت سره يــې اختلافونــه لــرل، پــه دربارونــو کــې يــې د وخــت د حاکمانــو سره يــې د عوامــو د حقوقــو پــر سر دعــوې کولــې.

د دې دومــره کارونــو د سرتــه رســولو لپــاره امــام صاحــب د خپــل وخــت لــه مديريــت څخــه کار اخيســتی. پــه ســاده الفاظــو بــه داســې ووايــم د امــام صاحــب تــر ټولــو لويــه پانگــه د وخــت ارزښــت پېژنــدل او د مســؤليت احســاس و. ځکــه يــې دومــره ستر کارونــه تــر سره کــړل، چــې نــن هــم د اسلامــي نــړۍ د علــم، تقــوا او بصيــرت ســمبول گڼــل کېــږي.

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

۳. صحیح موقعیت(Strategic Location)

سټاربکس(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 سټاربکس 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 سټاربکس 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، سټاربکس په هغه سیمو کې هم فعاله کړ چیرې چې به زیات کورونه وه، خلک چې به له کوره راووتل، سیده به سټاربکس ته ولاړل، یا چې به له کاره ستړي راغلل د کور په څنګ کې به یې د سټاربکس 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 هېڅکلـه 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 سـاتې، تـر هغـه ډېـر د ملگـرو لـه شر څخـه ځـان وسـاته. خپـل پـټ حالـت، شـتمنې، کـړنلاره او د تللـو ځـای دي و خلکـو تـه مـه ښـییه (موجـوده شـتمنې او خپـل پلانونـه دي و چاتـه مه څرگنـدوه). د همسـایه سره ښـه سـلوک کـوه او تکلیفونـه یـې زغمـه. پـه هـر کار کـې دي نیـت 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 کمـزورې کېـږي او لېوالتیـا مـو کمېـږي. مصطفـی عبداللـه الشـیخ پـه "الفَقـرُ المـرُّ" کتـاب کـې لیکـي: څـو مـو پـه یـو کار عـملاً شروع نـه وي کـړې، تـر هغـو پـورې 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

کـول د ســاده ګانــو او ماشــومانو کار دی.

د Apple شرکـت خپـل راتلونکـې محصـولات او ستراتیـژۍ تر وروسـتۍ شـېبې پـوري پټــې ســاتي، د کـوکا کـولا د جوړولـو اصلي فورمــول تـر نــن ورځــې پـټ ســاتل شـوی، ایلــن ماســک خپـل فضایــي ماموریتونـه تـر هغـو پـټ سـاتي چـې د عـملي کولـو مرحلــې تـه ورسـېږي او د KFC د یولسـو طبعــي بوټـو او مســالې فارمولـه پټـه ســاتل شـوې. کـه وګـورو پـه نـړۍ کـې دې تـه ورتـه بیخــي زیـات شرکتونـه او کمپنـۍ شـته چـې خپـل پلانونـه، موخـې او رازونـه یـې پـټ سـاتلي. رابـرټ ګریـن پـه "48 Laws of Power" کـې پـردې موضـوع یـو مکمـل فصـل لیکلـی، خلاصـه یــې داده: د پرانیســتي کتـاب پـه څېـر مـه اوسـئ. کـه خلکـو تـه ستاسـې د موخـو او راتلونکـو پلانونـو اړونـد معلومـات نـه وي، نـو لـه تاسـو سره سـیالي نشي کولـی. خلـک پـه تیـارو کـې پـټ وسـاتئ او خپـل کارونـه مختـه یوسـئ.

امــام ابوحنیفــه رحمه‌الله‌علیه د یــوه ستر دینــي عــالم او د یـو لـوی تاجـر پـه توګـه پـه دې ښــه پوهېـږي چـې د موخــو او پلانونــو افشــا کـول او لـه نـورو سره شریـک کـول تاوانونـه لـري، نـو ځکـه خـو خپـل شــهزاده حماد پوهــوي، خــو رازونــه، پلانونــه او موخــې پټــي وســاتي. د دې کار تاوانونــه زیــات دي، دلتــه یــې لــه بېلـو څېرنـو او د تجارانـو او لیکوالانـو لـه وینـاوو څخـه د یـو څـو یادونـه کـوو:

- کــه پلانونــه او موخــې پټــي وســاتل شي، نــو تمرکــز بــه مــو یــوازې پــر کار کولــو او پرمختــګ وي. د نــورو د نظریاتــو، مقایســو او بــې ځایــه فشــارونو لــه شره بــه خلاص یاســت.

- د APA PsyNET د یــوې خپــرې شــوي څېــرني لــه مخــې د

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

پلانونــو شریــک کــول د مثبــت خیــالي تصــور ســبب گرځــي، چــې دا بیــا زمــوږ د هڅــو او کار د کمېــدو لامــل گرځــي.

– کــه تاســو لــه داســې چــا سره خپــل د کاروبــار پلان شریــک کــړی چــې هغــه د همــدې کاروبــار د عــملي کولــو تــوان، وســایل او لېوالتیــا ولــري، نــو تــر تاســو مخکــې بــه هغــه همــدا کار شروع کــړي. کــه پلانونــه پــه دې نیــت لــه خلکــو سره شریــک کــوی، چــې مشــوره ځنــې واخلــی، نــو بیــا مــو مشــوره یــوازې لــه بــاوري کســانو او نــږدې دوســتانو سره وکــړی.

– بــل تــاوان یــې دادی، چــې کــه پلانونــه پــټ وســاتل شي لــه بــې ځایــه شــکونو، نیوکــو، حســد او ســبوتاژ څخــه بــه وژغــورل شــوي یاســت.

– د کاروبــار د بریــا تــر شــا چــې کــوم رازونــه، پلانونــه، فارمولــې او ستراتیــژۍ پرتــې دي کــه هغــه افشــا شي نــو ســیالانو تــه فرصــت پــه لاس ورځــي.

۵. د بازار د اړتیاوو درک(Market Knowledge)

د تجــارت اړونــد بــه مــو دا خبره خامخــا اورېدلــې وي: «هغــه څــوک چــې د بــازار غوښــتنه ونــه پېــژني، پــه بــازار کــې د پاتــې کېــدو حــق نــه لــري.» دقیقــاً، پــه تجــارت کــې یــوازې پانگــه، دوکان او اجنــاس بســنه نــه کــوي؛ تــر ټولــو مهمــه خبره د بــازار د اړتیــاوو درک دی. کــه تاجــر د بازار غوښــتنې او اړتیــاوې پــه ســمه توگــه ونــه پېــژني، د بریــا چانــس یــې ډېــر کــم دی. د اسلامــي فقهــې ستر عــالم او بریالــی تاجــر امــام ابوحنیفــه رحمــه اللــه د همــدې اصــل یــو روښــانه مثــال و. لــه مدینــې منــورې څخه یــو کــس د مختلفــو شــیانو پــه ســودا پســې کوفــې تــه راغلــی و، یــو څــه توکــران یــې هــم پــه کار و، لــه دوکاندارانــو سره نــه و، هغــوی بــه ورتــه ویــل: لا تجــد مثــل هذالثــوب الاعنــد فقیــه هاهنــا خــزاز یقــال لــه ابــو

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

حنیفه. دا ډول ټوکر پوازې د خز د کاروباري فقیه سره شته، خلک هغه ته ابوحنیفه وایي. له دې څخه ښکاري چې امام ابوحنیفه رحمةالله علیه د بازار غوښتنې په پام کې نیولې. نن ورځ ستر شرکتونه د بازار د اړتیاوو د درک لپاره د تحقیقاتي ځانګو (Market Research) څخه کار اخلي. هغوی د مصرفوونکو عادتونه، د موسم بدلونونه، د نرخونو پورته او ښکته کېدل او د نړیوال اقتصاد شرایط څېړي. که څه هم هغه وخت د نن په څېر تحقیقاتي وسایلو او ټکنالوژۍ ته لاسرسی نه و. امام صاحب د ژور فکر، تجربې او دقیقو مشاهداتو له لارې همد اړتیاوې درک کړې وې.

زموږ په بازار کې رواج دی؛ که کوم رستورانټ ښه وچلېد، نو ټول خلک همدې کاروبار ته مخه کوي، که چا د مبایلونو په پلور کې ګټه وکړه، بغیر له تحقیق څخه ټول خلک و هغې خواته منډه کوي، ځکه خو کاروبارونه ناکامه کېږي. هغه خلک چې کاروبارونه یې ناکامه شوي، د هغوی سره په لیدنه کې مې له بیخې زیاتو څخه اورېدلي، چې د بازار د غوښتنو او تقاضا تر مطالعه کولو مخکې یې و کاروبار ته مخه کړې. اصل خبره دا ده، چې د بازار د غوښتنو پوره کول د کاروبار پر اوږد مهال بریا خورا لوی اغېز کوي. له مشتریانو سره ټینګه اړیکه جوړېږي، ځکه د هغوی چې څه پکار دي، هغه له تا سره شته. له تا سره په کاروباري پرېکړو کې مرسته کوي، ستا ټول پرېکړې به د بازار د غوښتنو او د مشتریانو د تقاضا مطابق وي.

۶. پر یو ډول کاروبار تمرکز کول

که د امام صاحب کاروبار له هرې خوا وڅېړل شي، نو پوه به شو چې پوازې یې پر یوه ډول کاروبار تمرکز کړی و. ټول

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

کاروبـار یـې لـه رخـت (ټوکـر) سره و. کـه د اوبدلـو کارخونـه وه، کـه صـادرات او واردات و او کـه خپلـه د کوفـې لويـه مغـازه وه پـه دې ټولـو کـې بېـل ټوکـران جوړېـدل، راوړل کېـدل، خرڅېـدل او نـورو ځايونـو تـه لېـږل کېـدل. يانـې کـه امـام صاحـب کاروبـار پـه خپـل ځـان کـې دننـه غـټ کـړی و، نـورو برخـو تـه يـې لاس نـه و اچولـی، او د دې تـر شـا بېـل لاملونـه و؛ يـو لامـل دا و، چـې امـام صاحـب د کاروبـار مختـه ورلـو ترځنگـه لـوی عـالم و، وخـت يـې د فقهـې تدويـن، د شـاگردانو روزلـو او د څلوېښـت کسـيزي فقهـي کمېټـې مشرتـوب او د باطـل سره مبـارزې تـه وقـف کـړی و. بيخـي لـږ وخـت يـې کاروبـار تـه ور ايسـتلی و.

۷. مخالفان نه ځپرول

امـام ابـو حنيفـه رحمـه اللـه د علـم، زغـم او نرمـی يـوه بېلگـه وه. يـو هوښـيار عـالم او تاجـر وو. د ده د ژونـد يـو مهـم اصـل دا وو چـې د خلکـو سره بايـد پـه نرمـي چلنـد وشي، مخالفتونـه بايـد کـم شي او مناظـرې او مناقشـې بايـد د مقابـل لـوري د ماتولـو يـا سـپک کولـو پـه نيـت نـه بلکـې د پوهولـو پـه نيـت وشي.

د امـام مالـک رحمـه اللـه کاتـب، حبيـب، روايـت کـوي چـې کلـه امـام ابـو حنيفـه رحمـه اللـه مدينـې منـورې تـه راغـی، امـام مالـک رحمـه الله ورسره پـه ځينـو مسـائلو بحـث وکـړ. کلـه چـې امـام ابـو حنيفـه ولاړ، امـام مالـک وويـل: "امـام ابـو حنيفـه څومـره حليـم انسـان دی!"

يوسـف بـن خالـد السـمتي د امـام صاحـب تکـړه شـاگرد وو، کلـه چـې لـه درسـونو وروسـته و خپـل ښـار بصرې تـه تلـی، نـو امـام صاحـب ورتـه وايـي: زمـوږ مخالـف کسـان بـه تاتـه متوجـه وي، تـه ځـان تـر دوی غـټ مـه گڼـه او مـه د خپـل علـم زور ورښـکاره کـوه، کنـې نـو

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ستاسو اړیکي به وشکېږي، تاسو به یو د بل مخالفت کوی او په بدو نومونو به سره یادوی، اخر به دواړه بدنام شي. 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 ټول 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 ږغېدی، 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 غلامې ونیول شي". د کوفې پر فضا وېره خپره شول. د خوارجو وحشت او د اهل سنتو سره دښمني و هرچا

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ته معلومه وه. د امام صاحب پر ځان باور ته گوره، چې څومره په فصاحت سره مدللي خبرې کوي. د خوارجو مشر ضحاک شاري 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 دين وو، ايا هغه يې پرېښودلی او نوی دين يې منلی؟ او که پرخپل پخواني دين پاته دي؟ دوی خو پر خپل پخواني دين پاته دي. که تاسو دوی مخکې مسلمانان گڼل، نو دوی خو اوس هم مسلمانان او پر خپل دين دي، دين يې نه دی تغير کړی او که تاسو د کوفې خلک مخکې هم مسلمانان نه گڼل، نو دوی خو پر هغه پخواني حالت پاته دي. په دې دواړو صورتونو کې تاسو دوی نشی قتل کولای، ځکه د دوی حالت تغير نه دی کړی پخوا چې پر کوم دين وه، اوس هم پر هغه دين دي. ضحاک د امام صاحب د خبرو په وړاندې خپله غلطي مني او اعلان کوي، چې "موږ غلط شوي يو".

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

امام ابوحنيفه و خپل شاگرد قاضي ابويوسف ته د خبرو مهارت ور ښيي، هغه ته په نصيحتونو کې وايي: که څوک د يو مسئلې پوښتنه درڅخه وکړي، نو دومره جواب ورکوه چې سوال يې در څخه کړی وي نور څه په جواب کې مه ورسره زياتوه څو جواب ځنې ورک نه شي، په خبرو کې ترخه خبره مه کوه او مه په لوړ اواز خبرې کوه، زيات لعنت مه وايه او ښکنځل مه کوه.

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

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

اړوند وايي: زياتې خبرې يې نه کولې، ژبه يې له بدو خبرو څخه پاکه ساتل، ترخه الفاظ يې هېڅکله نه کارول، کله چې به يې خبرې کولې نو نرمې، فصيحې او مدللې يې کولې. د سوالونو جوابونه يې په ساده ژبه تشريح کول او له زياتي تشريح څخه يې هم ډډه کول، څو د پوښتونکي څخه جواب ورک نشي.

که خپله د امام صاحب و خبرو او و خپلو شاګردانو ته چې يې کومې سپارښتنې کړي متوجه شو، نو د امام صاحب د خبرو مهارتونه په دې ډول خلاصه کولی شو:

- لنډوالی، دقيق والی او وضاحت: خبرې بايد لنډې وي، د سوال په اندازه جواب وي او له غير ضروري اضافاتو څخه ډډه وشي، څو مخاطب مغشوشه نه شي.

- نرمي او فصاحت: خبرې بايد نرمې او روانې وي څو اورېدونکی ستومانه نه کړي.

- مدللې: خبرې بايد پر دلائلو ولاړې وي؛ هوايي خبرې او افواهات ويل د خبرو وزن کموي. د امام صاحب خبرې مو د ضحاک سره ولوستلې چې څومره مدللې وې.

- په خبرو کې له ترخو الفاظو څخه ډډه: شاګردان په دې پوهوي، چې لعنت مه وايه، ښکنځل مه کوه او خپله يې هم هېڅکله ترخه الفاظ نه ويل. ترخه الفاظ ويل خبرې زيږې او بدرنګه کوي. عصام بن يوسف وايي زه د امام ابو حنيفه رحمه‌الله عليه درس ته راغلم کښېنستم، دې وخت کې يو کس راغلی او امام صاحب ته يې ښکنځل وکړل، امام صاحب بيخي ورته و هم نه کتل او خپل درس ته يې دوام ورکړ، امام صاحب درس خلاص کړ او

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د کور خواته روان شو، هغه کس په پسې وو او بښکنځل یې ورته کول، کله چې امام صاحب د کور دروازې ته ورسېدی، ودرېدی او ورته وې ویل: زه ولاړ یم، ته دي خپل زړه له ښکنځلو تش کړه څو پر زړه دي ارمان پاتې نشي، ځکه زه کورته ننوځم. هغه کس پر خپل دې عمل سخت پښېمانه شو.

– تیټ آواز: د خبرو پر مهال آواز نه پورته کول. لوړ آواز اورېدونکی ناخوښه کوي او بل لوی تاوان یې دادی چې خلک فکر کوي چې تاسو خپل احساسات له لاسه ورکړي.

– مستقیمي او هدف لرونکې خبرې: امام صاحب په ساده ژبه هدف لرونکې خبرې کولې، خبرې او د سوالونو جوابونه یې مغلق او پېچلي نه وه.

د امام ابوحنیفه رحمه‌الله‌علیه د خبرو مهارتونه په سوداګرۍ او مارکیټینګ کې حیاتي رول لري. لنډ، واضح او دقیق بیان او خبرې مشتریان ژر قانع کوي، په خبرو کې نرمي باور رامنځته کوي، له ترخو الفاظو ډډه د خبرو سختي له منځه وړي. ارامتیا او تیټ اواز په مؤثره مذاکره کې مرسته کوي او د مشتري سره مستقیمي او هدف لرونکې خبرې د تولیداتو او خدماتو ارزښت روښانه کوي.

۹. کارونه نورو خلکو ته سپارل Delegation

امام ابوحنیفه رحمه‌الله‌علیه پر ګډ کار باور درلود او چارې یې هغو کسانو ته سپارلې چې هغوی یې وړتیا درلوده. د خپل تکړه شاګرد امام ابویوسف ته وایي: د دنیاوي کارونو د سمبالښت لپاره نور خلک وګماره، څو د علم زده کړې ته ښه وخت پیدا کړې. دا اصل هغه په خپل ژوند کې هم عملي کړی وو. د هفتې په ځینو

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ورځـو کـې بـه يـې د خپلـو تجـارتي چـارو څارنـه کولـه، خـو نـور وختونـه يـې د دوکان او کارخانـې د کارونـو مسـؤوليت خپـل زوی حماد، شـاګردانو او خادمانـو تـه سـپارلی وو. د دې کار يـوه لويـه ګټـه د وخـت سـپمول وه، يـو فـرد يـوازې محـدود کارونـه کولـی شي، خـو کـه چيـرې مسـؤليتونه وويشـل شي، نـو مهمـو کارونـو تـه ډېـر وخـت پيـدا کېـږي. بلـه ګټـه يـې د کاروبـار پراخېـدل وه، نـورو خلکـو او شريکانـو يـې د ده کاروبـار تـه پرمختـګ ورکاوه، حفـص بـن عبدالرحمـن يـې پـه نيشـاپور کـې د کاروبـار شريـک وو. و نـورو تـه د کار ور سـپارلو يـا پـه کاروبـار کـې شريـک کولـو يـوه لويـه ګټـه و نـورو تـه د کار کولـو د فرصـت برابـرول وه.

د مديريـت پلار، پيټـر ډرکـر وايـي: يـو مدير بايـد هغـه کارونـه ترسره کـړي چـې يـوازې يـې هغـه کولـی شي او پاتـه نـور کارونـه بايـد و نورو تـه وسـپارل شي. اوس خبره داده چـې د کارونـو د ښـه تنظيـم لپـاره د کارمندانـو و تکـړه کولـو تـه اړتيـا شـته او امـام صاحـب و دې تـه هـم پـوره پـام کاوه، راتلونکـې عنـوان تـه ځـو.

۱۰. د کارمندانو روزل (Staff Capacity Building)

امـام صاحـب و خپـل شـاګرد يوسـف بـن خالـد تـه وايـي: "د خادمانو سره ښـه سـلوک کـوه، د هغـوی روزنـه کوه"

امـام صاحـب پـه خپـل لـوی دوکان (مغـازه) کـې کارمنـدان درلـودل، پـه کارخانـه کـې کاريګـر اختـه وه او پـه خادمانـو، شـاګردانو او شريکانو يـې پـه نـورو سـيمو کـې هـم کاروبـار کاوه. د يـوه غـورهٔ مديـر پـه توګـه يـې تـل د خپلـو خادمانـو او کاريګـرو سره ښـه سـلوک کاوه او د هغـوی روزنـه يـې کـول.

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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

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

امـام صاحـب خپـل کارمنـدان تکـره کـول، د جنـس پـه عيبونـو او د مغـه پـه بيانولـو يـې پـوه کـول او هغـوی تـه يـې د حلالـې نفقـې د لاسـته راوړلـو عـملي درسـونه ورکـول. کـه بـه کلـه هـم لـه هغـوی څخـه پـه تېروتنـه يـا هېـره کـوم شـی پـه گـران قيمـت خـرڅ شـو نـو بېرتـه يـې هغـه مـشتري پيـدا کاوه او پيسـې يـې ورتـه سـپارلې.

د کارکوونکـو وده او روزنـه خامخـا کاروبـار تـه پرمختـگ وربښـي. د خبرو مهـارت، د اړيکـو پالـل، ښـه مديريـت، د سـتونزو د حـل کولـو ورتيـا پيـدا کـول، تصميـم نيونـه، د بازارمونـدني مهارتونـه، د خـرڅلاو مهارتونـه، ټيـم ورک يـا د گـډ کار مهـارت، د وخـت مديريـت او نـور ټـول هغـه مهارتونـه چـې د يـوه کاروبـار يـا اداري د پرمختـگ سـبب گرځـي بايـد کارمنـدان پکـې وروزل شي.

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

شـتمن خلـک هېڅکلـه ټـول وخـت يـوه کاروبـار تـه نـه ورکـوي، بلکـې پـه خپلـو اصلي کاروبارونـو کـې هـر وخـت تنـوع او نوښـت کـوي او ترځنـگ يـې پراخـه پانگونـه کـوي. لـه شـتمنو بـه مـو خامخـا اورېـدلي وي: «پـه سـوداگرۍ کـې د بريـا يـو مهـم اصـل دا دی چـې انسـان بايـد يـوازې پـه يـوه ځـای، يـوه پانگـه او يـو ډول جنـس بسـنه

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ونــه کــړي. د پانګــې پراخــول، د کاروبــار د شــبکې غځــول او د نوښــت رامنځتــه کــول تاســو شــتمنوي"

د کتــاب پــه شروع کــې مــو د اسلامــي نــړۍ د ستر فقيــه او تاجــر، امام ابوحنيفــه رحمــه اللــه کاروبارونــه مطالعــه کــړل. د ټوکرانــو لويــه مغــازه يــې لرلــه، د ټوکرانــو اوبدلــو کارخونــه يــې لرلــه، پــه نــورو ښــارونو کــې يــې نماينــده ګان او شريــکان لــرل او د غلامانــو پــه مــټ يــې هــم کاروبــار کاوه. ترڅنــګ يــې اړدرونــه هــم اخيســتل او خلکــو تــه يــې مالونــه راغوښــتل. لــه دې څخــه ښــکاري چــې امــام صاحــب د پانګــې پراخولــو او د ســوداګرۍ د شــبکې غځولــو ارزښــت پــه ژوره توګــه درک کــړی و.

ولــې بايــد پــه بېلابېلــو برخــو کــې پانګونــه وشي؟ د Entrepreneur ويبپاڼــې پــه ۲۰۲۵ کال کــې د انډريــس جونــز يــوه مقالــه نشر کــړې، وايــي: پــه يــوه وخــت د بېلــو کاروبارونــو لــرل او پــه بېلــو برخــو کــې پانګونــه کــول خطــر را کمــوي او ګټــه پراخــوي. څنګــه ښــه وايــي:

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

ټولــې هګــۍ پــه يــوه ټوکــرۍ کــې مــه اچــوه. خپلــې پيســې او انــرژي پــه بېلــو کارونــو کــې لګــول د خطــر چانــس را کمــوي. کــه يــو کاروبــار لــه ســتونزو سره مــخ کېــږي نــو د بــل کاروبــار پــه مــټ لــه ناکامېــدو ســاتل کېــږي. پــه ورتــه وخــت کــې تاتــه د بېلــو کاروبارنــو لــه لارې د بــازار معلومــات پــه لاس درځــي، چــې پــه مــټ بــه يــې تــه پــه هــر کار کــې ښــې پرېکــړې کــوې، لويــه کاري ډلــه بــه لــرې او د بــازار بېلــو برخــو تــه بــه دې لاس رســېږي.

۱۲. په کاروبار کې نرمي کول

شــفيق بــن ابراهيــم کيســه کــوي: زه او امــام ابوحنيفــه رحمةالله عليه پــر لاره

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 تولـه در بښلي 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 ببښي، 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 تولنیز 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 دوږخ 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 لستوڼي 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 کړي. 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.

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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: يدُ اللَّهِ تعالى مَع الجَماعةِ. د الله تعالی مرسته له جماعت یعنې ډلي سره ده. دا حدیث واضحه اشاره ده، چې الله تعالی د هغو خلکو مرسته کوي، چې په ګډه کار کوي او یووالی لري.

د ګډ کار پر ارزښت د پوهانو یو څو خبرې را ورو، 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 زیات وي، ځکه چې د بېلو اشخاصو د عقل، فکر او تجربې یوځای کېدل پکې کېږي. پیټر ډرکر Peter Drucker د مدیریت پلار ګڼل کېږي په خپل کتاب "The Effective Executive" کې لیکي: ګډ کار د عصري سازمانونو او ادارو ریښه ده. یوه 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 زیات تأکید کوي.

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

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

یعنې د یوه کس وړتیا محدوده ده، خو د یوه ټیم یا ډلي وړتیا نامحدوده ده. هر شخص یو هنر یا فن لري، کله چې بېل خلک د خپلو هنرونو او فنونو سره په یوه ټیم کې را یوځای شي نو بیا د کار نتیجه هم خورا لویه وي. بریان ټریسي د " کاروبار ځواک" کتاب کې لیکي: خپله ډله کې داسې کسان وګماری چې تاسو د

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

هغوی پر اغېزمنتیا باوري یاست، یعنې داړه 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 ښه پخوا کاوه، یعنې د ټیم او ډلې مشران باید د ټیم غړي 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 شلوېښت کسیزي شورا غړې دومره قوي روزلي وه، چې کله یې هغوی ته د ژوند اخر نصیحت کاوه، نو ورته وې ویل: "په تاسو شلوېښتو 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

د مهدی، هادی او هارون الرشید په واکمنیو کې قاضي القضاة وو، همداسې د دې ځلوېښت کسيزي شورا غړي هر يو په خپل وخت کې د خپل فن ماهر جوړ شو. که نن په تجارت، صنعت، تعليم او هره اداره کې خلک غواړي د ګډ کار یا Teamwork يو ښه موډل د بېلګې په توګه وګوري، نو بیا د امام ابوحنيفه رحمه‌الله علیه دلـه 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 پوري اړه لري او پاتي نورې پنځه ځلوېښت زره (۴۵۰۰۰) يې په معاملاتو او عقوباتو پوري 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 پوري 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 پوري په هره برخه کې بنستيز رول لري. امام ابو حنيفه رحمه الله هم د همدې اسلامي اصولو پر بنسټ خپله ځلوېښت کسيزه شورا جوړه کړې وه، چې دېرش کاله يې پرلپسې تر ۱۵۰ هجري کال د امام صاحب تر وفات پوري کار وکړ.

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

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

يو ټيم ته اړتيا شته، لکه امام صاحب چې د هر فن ماهرين را ټول کړي وه، د تجارت د پرمختګ لپاره همداسې بايد د حسابدارۍ، بازارموندنې، توليد او ستراتيژۍ متخصصين پيدا کړل شي. د امام صاحب تجربه و موږ ته ښيي، چې د يو کار د پرمختګ لپاره د ماهرينو او مسلکيانو ګډ کار و تجارت او صنعت ته برکت، قوت او بريا وربښي.

دا ټول بحث په نيمه جمله کې را خلاصه کوم: "فرد ضعيف، خو ټيم قوي دی"

۱۴. ښايسته لباس اغوستل (Business Attire)

امام صاحب غوره شخصيت درلود، د يوه تاجر او عالم په توګه به يې همېشه پاک او منظم لباس اغوستی او خوشبويي به يې استعمالول. علامه ابوعبدالله الصيمري په "أخبار أبي حنيفه و أصحابه" کې ليکي: امام ابوحنيفه ښې او عزتمندي جامې اغوستلې، رخچينه يې پر سر کول او همېشه به يې عطر وهل. نبوي ارشاد دی: د الله تعالی د نعمتونو ښکاره کول شکر دی او پټول يې ناشکري ده.

په تجارت کې ښه لباس اغوستل او خوشبويي لګول د اعتماد وقار او مسلکي توب نښه ده. مشتريان او کاروباريان د پاک او منظم سري سره ژر اړيکې جوړوي. د Journal of Applied Social Psychology په يوه څېړنه کې ښودل شوي چې ښه لباس اغوستل نه يوازې د شخصي اعتماد د زياتوالي لامل کېږي، بلکې نور خلک هم د دې سړي خبرو ته ډېر ارزښت ورکوي. په Homes Economics Research Journal کې پردې خورا اوږد بحث شوی چې د انسان

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

لباس د هغه پر شخصیت، ملاقاتونو او مجلسونو څومره 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 څرګندوي، 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 منې چې ښایسته لباس د انسان پر ظاهر او باطن دواړو ژوره اغېز کوي. لکه څنګه چې الله تعالی فرمایلي: 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

حیاتِ امام ابوحنیفه کتاب لیکوال د تاریخ بغداد په حواله لیکي: یو کس د امام صاحب په مجلس کې ناست وو کمزورې جامې یې اغوستې وې، هغه کس د تګ اراده وکړل، ابوحنیفه رحمة‌الله‌علیه 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 اللّٰہَ یُحِبُّ أن یَری أثَرَ نِعمَتِهِ علی عَبدِهِ. ژباړه: الله تعالی دا خوښوي چې خپل پر بنده د خپل ورکړي نعمت نښې ووینې.

لنډه داچې امام ابوحنیفه رحمة‌الله‌علیه 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 کووي 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

په سوداګریزو چارو کې یوازې خپله ګټه مطرح وي او د مشتري حقونه تر پښو لاندې کېږي، دا معامله که څه هم لنډ مهال کې ګټه کوي، خو اوږد مهال کې د ناکامۍ او بې باورۍ لامل ګرځي.

د مشتري خوشالي ارینه ده او مشتري هغه وخت خورا ډېر راضي او خوښ وي، کله چې ستا سره په تجارت کولو کې خپله ګټه احساس کړي. کله مشتري ستاسو له قیمت څخه راضي وي او کله بیا د قیمت کیسه کې نه وي، له کیفیت څخه راضي وي.

امام ابوحنیفه رحمه الله همدا اصل په خپل تجارت کې عملي کاوه. هېڅکله مشتري په داسې حال کې د امام صاحب له مغازې نه دی وتلی چې پوره پوره به راضي نه وو. حتی کله کله خو به مشتري راضي و، خو امام صاحب به بیا هم نوره ګټه ور رسول غوښتل، مخکې مو د یوې ښځې یادونه وکړه، په خپله خوښه یې توکر په سل درهمه ورکاوه، خو امام صاحب په پنځه سوه ځنې واخیست.

امام صاحب په خپل کاروبار کې د (Win-Win Situation) یانې د دواړو خواوو ګټې ته پوره پوره ژمن و. په همدې کار سره مشتري یوازې په جنس کې ګټمن وو، خو امام صاحب به د دنیوي ګټې ترڅنګ په دې طریقه د الله رضا هم ګټل. هغه په دې باور و، چې موږ په خپلو معاملو کې د خلکو د حقونو تر پښو لاندې کولو اجازه نه لرو. زموږ ګټه یوازې هغه وخت برکت لري چې مشتري هم خوشاله وي.

په ۲۰۲۴ کال کې فوربز (Forbes) د کیټ وېټس یو مقاله نشر کړه، د کیټ ټولې خبرې پر Win-Win باندې راګرځي، یانې په یوه

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

معامله کې دواړه 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 وايي، 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.

۱۶. 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ـو کاروبـاري و مـشتري تـه د بـل کاروبـاري غیبـت کـوي، هغـه کمـزوری شـیي او یـا یـې د جنـس عیبونـه بیانـوي. سـیالي یـا لـه نـورو سره ناسـالم رقابـت کېـدای شي لنـډه مهالـه خونـد یـا بریـا ولـري، خـو اوږده مهـال کـې بیـا د خپـګان، سـترس، وېـرې او بـې اعـتمادۍ سـبب ګرځـي. برعکـس، همـکاري بـاور زېـږوي، د سـتونزو حـل اسـانه کـوي او پـه ورځنـي کاروبـار کـې سـکون دربښـي. همـدا لامـل دی چـې نـن ستر نړیـوال برانډونـه سره یوځـای کېـږي او ګـډ شرکتونـه (Joint Ventures) جـوړوي، څـو د نوښـت او پرمختـګ لـه لارې دواړو تـه ګټـه ورسـېږي.

۱۷. د کاروبار او شخصي ژوند ترمنځ توازن ساتل

امـام ابوحنیفـه رحمة الله علیه د خپـل ژونـد مهالوېـش ډېـر شایسـته ترتیـب کـړی وو؛ د اللـه تعالـی و عبـادت، د شـاګردانو و تدریـس، د فقهـې د تدویـن و حلقـې، د کاروبـار و څارنـې، تولنیـز ژونـد، د دوسـتانو و پوښـتنې او و خپـل استراحـت تـه یـې ځـای ورکـړل شـوی وو او د تولـو عبـس او وخـت ضایـع کوونکـو کارونـو څخـه یـې ځـان سـاتلی وو. و خپلـو شـاګردانو تـه یـې هـم د دې تولـو چـارو سپارښـتنه کـول.

و یوسـف بـن خالـد السـمتي تـه وایـي: لـه ښـو خلکـو سره ملګرتیـا وکـړه، کلـه کلـه تـوکـې تـکالي کـوه او خپلـوي پالـه. بیـا ورتـه وایـي: کـه دي د ملګـرو څخـه څـوک ناروغـه شي پوښـتنه یـې کـوه، کـه د څـه مـودې لپـاره سـتا کـوم ملګـری ښـکاره نشـو، نـو پلټنـه یـې وکـړه، کـه چاتـه غـم رسـېدلی وي تـسلي ورکـوه، کـه تکلیـف کـې وي مرسـته یـې کـوه، کـه چـا د یـو کار کولـو وړاندیـز درتـه وکـړ کار یـې ور وکـړه. خپله امـام صاحـب د همسـایه ګانـو و پوښـتنې تـه ورتلـی او د دوسـتانو پـه جنـازو کـې یـې ګـډون کاوه. د جمعـې پـه ورځ بـه یـې شـاګردانو تـه میلمسـتیا جـوړول، خـواږه، رنګارنـګ میـوې او د خرمـا شربـت بـه یـې

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ورتــه تیــارول. ســفیان بــن عیینــه رحمةالله علیه وایــي: امــام ابوحنیفــه رحمةالله علیه و ماتــه ډېــرې تحفــې را لېږلي.

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 لاربښــودونو پــه شــتون کــې بیــا هــم ټــول مهالوېــش گــډوډ دی. کاروبــار، دوکانــداري یــا دفتر مــو عبــادت را گــډوډ کــړی وي پــه ډېــر تکلیــف د ورځــې دوه یــا درې لمونځونــه پــه جماعــت کــوو، پــه ســختۍ 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 ښــادۍ 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 سربېــره 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 شخصــــــي ژونــد ترمنــځ تــوازن ســاتل خــورا اړیــن دي او د انســان د ذهنــي، فزیکــي او ټولنیــز ژونــد پــر کیفیــت مســتقیمې او ژورې اغېــزې لــري. پــه نننــۍ نــړۍ کــې د کاروبــار یــا د دفتر د فشــارونو یــا د غیرمنظــم مهالوېــش یــا د بیخــي ډېــرو کارونــو لــه املــه خلــک د شخصــــي 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 سربېــره د کورنیــو او

Made with Xodo PDF Reader and Editor

ټولنیـزو اړیکـو لـه خرابـوالي سره مـخ دي. کـه د دې بیلیونرانـو لیسـت ستاسـو مختـه ږدم و سـلګونو کسـانو تـه بـه ورسـېږي، یـوازې بـه لـه یـو څـو کسـانو یادونـه وکـړو: مېلینـډا او بېـل ګېټـس، ماککېنـزي او جیـف بېـزوس، جسـټین او ایلـن ماسـک، تالـولا او ایلـن ماسـک یـو 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 وینـا چـې ایلـن ماسـک کوکایـن او بېـل نشـيي توکـې کاروي او زیاتـوي چـې د ده دا کړنـو د سـپېس ایکـس او ټیسلا شرکتونـو د بـورډ غـړي او مشران پـه تشـویش کـې اچـولي. د همـدې کال پـه اګسـټ کـې خپلـه ایلـن ماسـک وویـل: زه د خپـګان د کمولـو لپـاره کیټامیـن Ketamine اسـتعمالوم.

و پورتـه خبرو تـه پـه کتلـو سره بـه ووایـو چـې امـام صاحـب د ژونـد هـره چـاره پـه څومـره ښـه ډول پـر خپـل ځـای او خپـل وخـت کـول. د هـارورډ پوهنتـون یـوه څېړنـه کـې وایـي، 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 ورانـدې وو، نـه یـې پـه تجـارت کـې سـیال وو، نـه پـه تقـوی کـې، نـه پـه تدریـس کـې او نـه د فقهـې پـه تدویـن 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 لیکـوال سـټېفن کـووې پـه وینـا پـای تـه رسـوم:

> "د متـوازن ژونـد لپـاره انسـان بایـد د ژونـد ټولـو اړخونـو تـه پاملرنـه وکـړي، نـه یـوازې یـوه اړخ تـه"

Made with Xodo PDF Reader and Editor

خلاصه

سراج الائمه، امام اعظم امام ابوحنیفه رحمة الله علیه نه یوازې د فقهې امام و، بلکې ستر شوونکی، 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 ارمن 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 ښښی. 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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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 هغـوی د اللـه تعالـی د حکـم پـه بيانولـو او فتـوی ورکولـو کـې لـه هيچـا څخـه هيـڅ ډول ويـره نـه لـري، کـوم څـوک چـې لـه مخلـوق څخـه بـې نيـازه وي، هغـوی 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 رږغيـده. د امـام ابوحنيفـه رحمـة اللـه عيـه د تجـارت بلـه موخـه د "امـام ابوحنيفـه، سـوانح و افـکار" کتـاب ليکـوال و خلکـو تـه کومـک رسـول او هغـوی تـه د کار زمينـه برابـرول ګڼـي. امـام ابوحنيفـه رحمه‌الله عليه پـه خپـل تجـارت د خلکـو پورونـه او قرضونـه خلاصـول، د عـلماوو، 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 رحمه‌الله 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 دوی بـه نـه يـوازې پـه خپـل تجـارت کـې بريـالي شي، بلکـې د خلکـو بـاور، د تجـارت اوږدمهالـه کاميـابي او د اللـه تعالـی رضـی بـه هـم ترلاسـه کـړي. ان شـاء اللـه

(((الجديد كتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

مأخذونه

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

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

۳. ابوزهره، شيخ محمد(۱۹۸۳)، ابوحنيفه: حياته وعصره - آراؤه وفقهه، درېيم 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 يوسف (۱۳۸۷)، ابوحنيفه او د ده په مذهب کې انساني ارزښتونه، پښتو ژباړه: محمد ګلاب ننګرهاری، صداقت خپرندويه ټولنه، کندهار

٦. عارف بالله مجدد زمانه مولانا شاه حکيم محمد اخترﷺ رحمة الله عليه (۱۳۹۴)، د رسول الله ﷺ په وړاندې د دنيا حقيقت، 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 ذکريا (۱۳۹۴)، د تجارت فضائل، پښتو ژباړه: محمد رسول سعيد، صداقت خپرندويه ټولنه، کندهار

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

(((الجديد کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

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

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

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

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

۱٦. 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

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

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

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

(((الجدید کتابتون)))

Made with Xodo PDF Reader and Editor

RAHMANI
LIBRARY
رحمـــــــــــاني کتابتون

رحماني کتابتون Rahmani

کانال عمومی

توضیحات

📚رحماني کتابتون : یو ادبي او علمي چینل دی ، چیرې چې ته کولی شې له هر ډول کتابونو، ناولونو، اسلامي اثارو، او ادبي لیکنو څخه برخمن شې.

🌱 رحماني کتابتون : د ځوان ذهنونو روزنتون .!
https://t.me/RahmaniLibrary1

t.me/RahmaniLibrary1
لینک دعوت

اعلان‌ها
غیرفعال

Made with Xodo PDF Reader and Editor

دا کتاب له رحماني کتابتون څخه ډانلوډ شوی . او هو
د نورو غوره او نويو PDF کتابونو لپاره رحماني کتابتون
درسره وڅارئ . زموږ د ټليګرام چينل د پيدا کولو لپاره
په سرچ کې په پښتو يا انګليسي دغه لاندې حروف وليکئ :

رحماني کتابتون
Rahmani library
زموږ فيسبوک پاڼه
PaktekawalAfghan

📌 يادونه : ملګرو که تاسو نوې کتابونه لرئ او تر اوسه نوې
سکن شوې ، نو سکن يې کړئ او موږ ته يې واستوئ که په هره
ژبه ، او هره برخه کې وې ، تر څو موږ يې له نورو مسلمانانو
سره شريک کړو او په ثواب کې سره شريک شو .! مينه او مننه
موږ ته يې په دې لاندې نمبر په ټليګرام کې را واستوئ :

+93789212634

https://t.me/RahmaniLibrary1
https://t.me/RahmaniLibraryChat

Made with Xodo PDF Reader and Editor

په دې کتاب کې د اسلامي فقهې ستر امام ابوحنيفه رحمه الله د کاروبار او تجارت په اړه عملي نظريات او اصول راټول شوي دي. هغه څوک چې پخپله د کوفې په بازار کې يو باوري او بريالی تاجر و. ليکوال هڅه کړې چې د هغه د ژوند واقعات، د ده په خبرو کې پټ حکمتونه، او هغه فقهي اصول چې په تجارت کې يې لارښود و، په ساده او روانه ژبه وړاندې کړي.

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

Aksos

بيه
80 ؋
Price
6.99$
ISBN 978-9936-675-04-9
9 789936 675049

(((الجديد كتابتون)))