جزا الله عنا ... صلى الله عليه ... بلغ الرسالة وادى الامانة ونصح الامة صلى الله عليه وعلى اله الطيبين ...

ولم يبعد وخاف ان يكون ذلك تعريضا بالثناء على السلعة واما الثاني
فان اظهار جميع عيوب المبيع خفيها وجليها واجب فان اخفاه كان
ظالما غاشا والغش حرام تاركا للنصح في المعاملة والنصح واجب
ومهما اظهر احسن وجهي الثوب واخفى الاخر كان غاشا الى غير
ذلك من وجوه الغش وصوره ويقول روي عن رسول الله
صلى الله عليه وسلم البايعان اذا صدقا ونصحا
بورك لهما في بيعهما وان كذبا وكتما نزعت بركة بيعهما وفي الحديث
يد الله مع الشريكين ما لم يتخاونا فاذا تخاونا رفع الله يده عنهما
فاذا الاخير بما لا خيانة كما لا ينقص من صدقة واما الثالث فلا
في المقدار وذلك بتعديل الميزان والاحتياط فيه وفي الكيل قال تعالى
ويل للمطففين الاية ولا يخلص منه الا ان يرجح اذا اعطى وينقص اذا اخذ
اذ العدل الحقيقي قل ما يتصور فان استقصى حقه بكماله يوشك ان
يتعداه وكان بعضهم يقول لا اشتري ويل الله بحبة وكان اذا اخذ نقص نصف حبة
واذا اعطى زاد حبة وكان يقول ويل لمن يبيع بحبة جنة عرضها السموات
والارض وما اخسر من باع طوبى بويل انما التحرز في الوزن والكيل
وامر بالوفاء لانها مظالم لا تمكن التوبة منها اذ لا يعرف اصحابها قال

الغزالي

اللهم ...

قال الغزالي رضي الله عنه

والتفسير بربع ام الميزان عظيم والخلاص منه يحط منه بحبة
ونصف حبة قال تعالى ولا تخسروا الميزان فان التغطي والرجحان قدر
يكون بمثله واما الرابع فالكذب فيه

فصل

في الاحسان في المعاملة

وقد امر الله
سبحانه بالعدل والاحسان جميعا فالعدل سببا للنجاة وهو في التجا
رة يجري مجرى راس المال والاحسان سبب الفوز وهو يجري من
التجارة مجرى الربح ولا ينبغي للمتدبر ان يقتصر في معاملته على العدل
واجتناب الظلم ويدع ابواب الاحسان قال الغزالي وتنال رتبة
الاحسان باحد ستة امور منها الغبن فلا ينبغي ان يغبن صاحبه غبنا
لا يتغابن بمثله عادة فان بذل المشتري زيادة على الربح المعتاد رغبة
منه او لحاجة فيه او لغرض الرد وينبغي ان يقبله وفي الرد احسان وقد روي
ان يونس بن عبيد كان له حلل بالدكان مختلفة الاثمان ضرب منها
قيمته مائتين وضرب قيمته اربع مائة وخلف ابن اخيه فباع اعرابي ما
يساوي مائتين باربع مائة فلما لقي الاعرابي في الطريق وعرف حلته

في المعاملة

صاحبه غبنا

Copyright © King Saud University