

# محاسن الشريعة

(الحلقة الخامسة)

بسم الله، والصلاة والسلام على رسول الله، وآله وصحبه ومن والاه، وبعد....

تستكمل محاسن الشريعة في جانب المعاملات، وقد بدأنا بالحديث عن البيوع، وكان أول شيء في ذلك :  
الحديث عن محاسن الشريعة في تجارة الذهب والفضة، ونستكمل هذه المحاسن ومنها :-

1. دعوة المتبايعين إلى الصدق والبيان؛ وذلك في الحديث الذي رواه الشيخان عن حكيم بن حزام رضي الله عنه عن النبي - صلى الله عليه وسلم- أنه قال (البَّيْعَانُ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بَوْرَكَ لِهَمَا فِي بَيْعِهِمَا وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا) .

2. الخيارات في البيوع، ومنها:

أ. خيار المجلس وقد سبق في الحديث .

ب. خيار الشرط، وفيه حديث ابن عمر عن النبي - صلى الله عليه وسلم- قال ( إن المتبايعين بالخيار في بيعهما ما لم يتفرقا أو يكون البيع خياراً ) رواه الشيخان . وهو أن يأخذ الإنسان البضاعة ويشترط أن له الخيار عدداً من الأيام، ثم إن شاء أمضى البيع وإن شاء لم يمضه .

ج. خيار العيب، وهو أن يشتري الإنسان سلعة فيجدها معيبة عيباً ينقص من قيمتها فله الخيار .  
عن أبي هريرة أن رسول الله قال ( من اشترى غنماً مصراً فاحتلبها فإن رضيها أمسكها وإن سخطها ففي حلبتها صاع من تمر ) رواه البخاري .

د. خيار الغبن وهو أن يشتري الإنسان سلعة بأكثر من سعرها فله الخيار إن كان الغبن فاحشاً أن يبقى السلعة أو يردها .

3. استحباب إقالة العثرات كأن يشتري الإنسان سلعة ثم بعد مضي العقد يندم على الفعل فيقول النبي - صلى الله عليه وسلم- (من أقال مسلماً أقال الله عثرته) أخرج الحاكم والبيهقي وابن حبان .

4. حسن معاملة من لا يجيد البيع والشراء . فعن ابن عمر أنه ذكر رجل لرسول الله - صلى الله عليه وسلم- أنه يندم على ما باع فقال رسول الله ( من بايعت فقل لا خلافة ) أي لا خديعة

5. حسن معاملة الناس أجمعين . حيث يقول المصطفى ( رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى ) رواه البخاري .

## مثال من أمثلة التعامل المشرف في البيع والشراء :

روى الشيخان بسنديهما عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما قال : كنت مع النبي صلى الله عليه وسلم في غزاة، فأبطأ بي جملي وأعياء، فأتى عليّ النبي صلى الله عليه وسلم، فقال: (جابر). فقلت: نعم، قال: (ما شأنك). قلت: أبطأ عليّ جملي أعيى فتخلفت، فنزل يحجنه بمحجنه، ثم قال: (اركب). فركبت، فلقد رأيتَه أكفه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، قال: (تزوجت؟). قلت: نعم، قال: (بكرًا أم ثيبًا؟). قلت: بل ثيبًا، قال: (أفلا جارية تلاعبها وتلاعبك؟). قلت: إن لي اخوات فأحببت أن أتزوج امرأة تجمعهن وتمشطنهن، وتقوم عليهن، قال: (أما إنك قادم، فإذا قدمت فالكيس الكيس). ثم قال: (أتبيع جملك؟). قلت: نعم، فاشتراه مني بأوقية، ثم قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم قبلي، وقدمت بالغداة، فجننا إلى المسجد فوجدته على باب المسجد، قال: (الآن قدمت). قلت: نعم، قال: فدع جملك، فادخل، فصل ركعتين). فدخلت فصليت، فأمر بلالا أن يزن لي أوقية، فوزن لي بلال فأرجح في الميزان، فانطلقت حتى وليت، فقال: (ادع لي جابرا). قلت: الآن يرد عليّ الجملة، ولم يكن شيء أبغض إليّ منه، قال: (خذ جملك ولك ثمنه). من الفوائد المتعلقة بالبيع في هذا الحديث :-

- 1) جواز البيع إلى أجل .
- 2) جواز البيع مع شرط لا يؤثر في صلب العقد ؛ ففي رواية أخرى ورد اشتراط جابر أن يحمله الجملة إلى المدينة .
- 3) الأمانة في البيع والشراء حيث أن الرسول لم يشتر الجملة مريضاً معيباً بل دعا له حتى صار صحيحاً ليرتفع سعره " **وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ** " فمثلاً لو وجد الإنسان سلعة بها عيب لو أصلح هذا العيب لارتفع سعرها كثيراً فهل يشتري السلعة معيبة بثمن بخس أو يصلحها ثم يشتريها ؟ الأفضل الثاني .
- 4) حسن القضاء .
- 5) حسن الخلق وحفظ ماء الوجه وعدم إحراج المسلمين إلى بيع ما يحتاجون إليه ، بل يستبدل ذلك بالهدية أو المواساة أو القرض الحسن .

وفيما مضى كانت معظم المحاسن لحماية المشتري من البائع ، ولكن جاءت الشريعة أيضاً بحماية البائع من المشتري . ومن ذلك :

- أ. ألا يبيع الرجل على بيع أخيه : عن أبي هريرة رضي الله عنه: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا تلقوا الركبان، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ، ..... ) البخاري
- ب. نهى عن تلقي الركبان – أي يستقبل المشتري البائع قبل دخول السوق – وذلك لمصلحة البائع ولمصلحة السوق . نفس الحديث السابق .

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

[www.altawhed.net](http://www.altawhed.net)