

பொருளடக்கம்

1. பொருளீட்டுவது எப்படி? 5
2. வர்த்தகத்தின் சிறப்பு 10
3. வியாபாரத்திற்கு நிபந்தனைகள் 30
4. விற்பனை செய்தல் 32
5. வட்டி வியாபாரம் 53
6. விற்பனையில் நீதி வேண்டும் 56
7. வாடிக்கைக்காரரைப் பாதிப்பவை 69
8. வியாபாரத்தில் சலுகை 97
9. மார்க்கப்பற்று 122

பொருளீட்டுவது எப்படி?

இறைவனே! ஏகத்துவக் கொள்கையில் ஊறித் திளைத்தவர்கள் பாராட்டியதுபோல் உன்னை நாங்கள் பாராட்டுகிறோம். நீ பாராட்டுக்குரியவன்; தூயவன்; எங்கும் இருப்பவன். நீ இல்லாத எந்த இடமும் கிடையாது. வல்லவனே! நீ நிரந்தரமானவன். உன்னைத் தவிர்த்து மற்ற அனைத்தும் விரைவில் அழியக்கூடியவை. உன் சக்தியும் பேராற்றலும் மனிதர்களால் வரம்பிட முடியாதவை. இந்த உண்மையை அறிந்தவர்கள் உன் வல்லமையை ஒப்புக் கொண்டதுபோல் நாங்களும் ஒப்புக் கொள்கிறோம்!

உலகில் எத்தனையோ கோடி மனிதர்கள் வாழ்கிறார்கள். தம்மிடம் அபாரமான சக்தி இருப்பதாக அவர்கள் சொல்லிக்கொள்கிறார்கள். ஆனால் அவர்கள் அத்தனைபேரும் ஒன்றுபட்டு முனைந்தாலும் அற்ப ஐந்துவாகிய ஓர் ஈயை, ஒரு கொசுவைக்கூட அவர்களால் படைக்க முடியாது. அந்தச் சக்தி அவர்களுக்குக் கொடுக்கப்படவில்லை. ஏனெனில் படைப்பது என்பது உனக்கே உரித்தான தனியாற்றல்!

ஏகனே! உனக்கு நாங்கள் பெரிதும் நன்றி செலுத்துகிறோம். எங்கள் தலைக்குமேல் வீட்டின் கூரையைப் போன்று விண்திரையை அமைத்திருக்கிறாய். மண்ணகத்தில் நாங்கள் வாழ்கிறோம். மண்ணகம் என்பது எங்களுக்கு

அருமையானதொரு தொட்டில். பச்சிளங் குழந்தை தொட்டிலில் படுத்துப் புரண்டு மகிழ்வதுபோல், இந்தப் பிரம்மாண்டமான தொட்டில் நாங்கள் படுத்துப் புரண்டு, உண்டு களித்து, இன்பமடைகிறோம். இரவு என்பது எங்களுக்கு ஒரு போர்வை. அந்த இருட் போர்வைக்கு அடியில் நாங்கள் நிம்மதியாக உறங்குகிறோம். எங்களுக்கு ஏற்படும் தேவைகளை முடித்துக் கொள்வதற்காகப் பகல் நேரத்தில் சம்பாத்திய முயற்சியில் ஈடுபடுகிறோம். அதற்குத் தக்கவாறு பகல் நேரத்தை எங்களுக்கு நீ வசதியாக அமைத்துக் கொடுத்திருக்கிறாய்... பெருமானார் மீது உன் அன்பையும் ஆசியையும் பொழிவாயாக! பெருமானாரின் இனபந்துக்களுக்கும் நண்பர்களுக்கும் உன் பேரருளை அளிப்பாயாக!

இது காரண காரியத்தால் இயங்கும் உலகம். இங்கு ஒரு காரியம் நிறைவேற வேண்டுமானால் அதற்குரிய காரணம் உருவாக வேண்டும். இப்படி இந்த மாநிலத்தைக் காரணங்களால் இயக்குவது இறைவனே. உலகைப் படைத்தவனும் அவன்தான்; அதை இயக்குபவனும் அவன்தான். அவன் காரணகர்த்தா. உலகில் நடக்கும் ஒவ்வொரு காரியத்துக்கும் அவன் காரணத்தை ஏற்படுத்துகிறான். காரணம் இல்லாமல் காரியம் உருவாவதில்லை. போதிய காரணங்கள் உருவாகி விட்டால் காரியம் தடைப் படுவதில்லை. இப்படித் தான் இவ்வுலகம் பல்லாண்டுகளாக இயங்கி வருகிறது. இவ்வாறுதான் இறைவன் அதை இயக்குகிறான். இம்மைக்குப் பிறகு மறுமையை அவன் ஏற்படுத்தியிருக்கிறான் மறுமையில் மனிதன் தன் செயல்களுக்குத் தக்கவாறு இன்பமோ, துன்பமோ அடைய

வேண்டும். மறுமையில் வெற்றியடைவது மகத்தான காரியம். இந்தக் காரியம் நிறைவேற வேண்டுமானால் இம்மையில் நற்காரியங்கள் செய்ய வேண்டும். இது தான்காரணம். இந்தக்காரணம் உருவாகிவிட்டால் அந்தக் காரியம் நிறைவேறி விடும். எனவே மறுமைக்காக இம்மையைப் பயன்படுத்துவது அவசியமாகும்.

இந்த ரீதியில்தான் உலக வாழ்க்கையை நாம் பயன்படுத்த வேண்டும். மறுமையில் பயன்படுபவற்றை இம்மையிலேயே ஈட்ட வேண்டும். இதை மறந்து இம்மையிலேயே மூழ்கிக் கிடப்பது அறிவுடைமையல்ல. ஆனால் பெரும்பாலோர் இந்த அறநெறியில் நடப்பதில்லை. சிலர் இதை நம்புவதேயில்லை. நம்பிய சிலரோ பின்பற்றி நடப்பதில்லை.

மானிடர்களை மூன்று வகையினராகப் பிரிக்கலாம்.

முதற் பிரிவினர் : இவர்கள் மறுமையை மறந்தவர்கள்; இம்மையின் இன்பத்தில் ஊறிக் கிடப்பவர்கள். சம்பாதிப்பது, உண்டு களிப்பது, உறங்கி மகிழ்வது-இவற்றைத் தவிர்த்து வேறு எதிலும் அவர்கள் கவனம் செலுத்துவதில்லை. இவர்களை 'மோசம் போனவர்கள்' என்று குறிப்பிடலாம்.

இரண்டாம் பிரிவினர் : இவர்கள் முதற்பிரிவினருக்கு நேர் எதிரானவர்கள். மறுமை ஒன்றே இவர்களின் குறிக்கோள். இம்மையில் நடைபெறும் எதைப்பற்றியும் இவர்கள் கவலைப்படுவதில்லை. மறுமையின் வெற்றிக் குப்பாடுபடுவார்கள். இவர்களை 'வெற்றி, வீரர்கள்' என்று அழைக்கலாம்.

மூன்றாம் பிரிவினர் : இவர்கள் மேற்குறிப்பிட்ட இரண்டு பிரிவினருக்கும் இடைப்பட்டவர்கள்; நடுத்தர வகுப்பினர். இவர்கள் இம்மையையோ மறுமையையோ மறப்பதில்லை. மறுமைக்காக இம்மையைப் பயன்படுத்துவார்கள். மறுமைக்குப் பயன்படக்கூடிய காரியங்களை இம்மையில் செய்வார்கள். இது நடுத்தரமான படித்தாம். இது பெரிதும் வரவேற்கப்படுகிறது. நடுத்தரம் தான் எல்லாவற்றையும் விடச் சிறந்தது. ஆனால் இந்தப் படித்தரத்தை அடைவது அப்படி ஒன்றும் இலகுவான காரியமல்ல.

இம்மையை மறுமைக்குப் பயன்படுத்துபவர்கள் நிறையச் சம்பாதிக்கவேண்டும். தூய்மையான வருமானத்திற்கு வழி வகுத்துக் கொள்ள வேண்டும். எனவே இத்தகையவர்களுக்கு வர்த்தகம் செய்யவேண்டிய தேவை ஏற்படுகிறது இதையொட்டி வர்த்தகம் சம்பந்தமான சட்ட திட்டங்களை அறிந்து முறைப்படிச் செயலாற்ற வேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. இப்படிப் பல சிரமங்கள் இருக்கின்றன. மேற்குறிப்பிட்ட நடுத்தர வகுப்பினருக்குத் தான் இத்தனை சிரமங்கள் ஏற்படுகின்றன. முதற் பிரிவினருக்கோ இரண்டாம் பிரிவினருக்கோ இந்தத் தொல்லைகளெல்லாம் கிடையாது.

எனவே இந்த நூலில் வர்த்தகம் செய்வதற்குரிய சட்ட திட்டங்கள் யாவை, வர்த்தகம் எத்தனை வகைப்படுகிறது, அவற்றில் நியாயமான வர்த்தகம் எது என்பன போன்றவற்றை ஆராய்வோம். இதில் ஐந்து பாடங்கள் இருக்கின்றன. முதற்பாடத்தில் வர்த்தகத்தைப் பற்றிய இறை கருத்துக்களும், நபிக்கருத்துக்களும் இடம்

பெறுகின்றன. நேர்மையான முறையில் விற்பது வாங்குவது எப்படி என்ற பிரச்சினை இரண்டாம் பாடத்தில் ஆராயப்படுகிறது. வியாபார நடவடிக்கைகளில் நீதி செலுத்துவதுபற்றி மூன்றாம் பாடம் பேசுகிறது. விற்பவர்கள் வாங்குபவர்களுக்கு ஓரளவு சலுகை காட்டுவதுண்டு. இந்தச் சலுகையை நான்காம் பாடம் விளக்குகிறது. வியாபாரிகள் முரண்வழியில் செல்லக்கூடாது. அவர்கள் மார்க்கத்தின்மீது மதிப்பு வைத்திருக்க வேண்டும். எக்காரணம் கொண்டும் அவர்கள் மார்க்கத்திற்கு முரணாக நடக்கக்கூடாது. இதுதான் ஐந்தாம் பாடத்தின் சாரம். இதிலுள்ள சாத்திய அசாத்தியங்களை ஐந்தாம் பாடம் தெளிவுபடுத்துகிறது.

★ ★ ★

2. வர்த்தகத்தின் சிறப்பு

வர்த்தகம் புரிவது புனிதமான முயற்சி என்பதில் சந்தேகமில்லை. எல்லாம் வல்ல நாயன் வர்த்தகத்தைத் திருக்குர் ஆனில் அனேக இடங்களில் பாராட்டுகிறான். பெருமானார் அவர்களும் அதைப் பற்றிக் கூறியிருக்கிறார்கள்.

“வாழ்க்கைக்காக நாம் பகல் நேரத்தைப் படைத்தோம்!” என்று கூறுகிறான் இறைவன். இறைவனால் மனிதனுக்கு அளிக்கப்பட்ட பேருதவி ஒன்று இங்குச் சுட்டிக் காட்டப்படுகிறது.

“பகல் நேரத்தில் உங்களுக்கு நாம் வாழ்க்கையை அமைத்தோம். ஆனால் நீங்கள் மிகக் குறைவாகவே நன்றி செலுத்துகிறீர்கள்!” என்கிறது திருக்குர்ஆன். வியாபாரம் அனேகமாகப் பகல் நேரத்தில்தான் நடத்தப்படுகிறது. எனவே பகலில்தான் வாழ்க்கை மலர்கிறது. இவ்வாறு அமைந்திருப்பது, இறைவனிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைத்திருக்கும் மகத்தான உதவி, இறையருள். இதற்கு நன்றி செலுத்துமாறு அவன் நமக்குக் கட்டளையிடுகிறான்.

“இறைவனின் அருளை முன்னிட்டு நீங்கள் வருமானம் தேடுவதில் தவறில்லை” என்று மீண்டும் கூறுகிறான்.

“இறையருளை முன்னிட்டுத் தம் வருமானத்துக்காக அவர்கள் உலகின் பல பாகங்களுக்கும் செல்கிறார்கள்” என்று பிறிதோரிடத்தில் திருமறை பாராட்டுகிறது.

“உலகில் பல இடங்களுக்கும் செல்லுங்கள். இறைவனின் அருளைத் தேடியடையுங்கள்!” என்று மற்றோரிடத்தில் திருக்குர் ஆன் பேசுகிறது.

மேற்குறிப்பிட்ட இறை கருத்துக்கள் அனைத்திலும் சம்பாத்தியத்திற்கு இறையருள் என்றே பெயர் கொடுக்கப்பட்டிருக்கிறது. இதை நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். ஒரு மனிதன் நல்ல முறையில் சம்பாதிப்பதும் அதை நல்ல வழியில் செலவிடுவதும் இறையருளின் பார்ப்பட்டவைதான் என்பதில் சந்தேகமென்ன? இதனால்தான் இறைவன் சம்பாத்தியத்தை இறையருள் என்று குறிப்பிடுகிறான்.

“சில தீய செயல்கள் இருக்கின்றன. அவற்றிற்குப் பிரத்தியேகமான தண்டனை கிடையாது. மனிதனுக்கு வாழ்க்கைப் போராட்டத்தில் ஏற்படும் கவலைதான் அவற்றிற்குரிய தண்டனை. அந்தக் கவலையே அந்தப் பாவங்களை அழித்துவிடுகிறது. இதைத் தவிர்த்து அந்தச் செயல்களுக்கு வேறு தண்டனை கிடையாது” என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

“உண்மையான வியாபாரி மறுமையில் உத்தமர்களுக்கும் தியாகிகளுக்கும் மத்தியில் உட்கார்ந்திருப்பார்!” - இதுவும் நபிக் கருத்துதான்.

பிறிதோரிடத்தில்: “தூய்மையான வருமானத்திற்காக, மற்றவர்களிடம் யாசகம் கேட்கவேண்டிய நிலைமை ஏற்படக்கூடாது என்பதற்காக, குடும்பத்தைக் காப்பாற்றுவதற்காக, பக்கத்து வீட்டுக்காரர்களுக்கு உதவுவதற்காக ஒருவன் சம்பாத்திய முயற்சியில் இறங்கினால் அவன் பாராட்டுக்குரியவன். மறுமையில் முழுமதியை நிகர்த்த முகத்தோடு அவன் வருவான்.”

ஒரு சமயம் பெருமானார் தம் நண்பர்களுடன் அமர்ந்திருந்தார்கள். அப்போது வாட்டசாட்டமான வாலிபர் ஒருவர் அந்தப்பக்கம் நடந்து போனார். அவர் உறுதியான அவயங்களைப் பெற்றிருந்தார். அவர் முகத்தில் வீரக்களை படிந்திருந்தது.

"அட்டா! இந்த மனிதனின் சக்தியும் வீரமும் இறை வழியில் செலவானால் எவ்வளவு நன்மையாக இருக்கும்! புனிதப் போரில் ஈடுபட்டால் எத்துனை நன்மைகள் ஏற்படும்!" என்று ஒரு நண்பர் அங்கலாய்த்துக் கொண்டார்.

பெருமானார் இந்தக் கூற்றை மறுத்துவிட்டார்கள்.

"அப்படிச் சொல்லாதீர்! இறைவழி என்றால் புனிதப் போர்தான் என்று எண்ணிவிடாதீர். நண்பர்களே, நீங்கள் அப்படி எண்ணியிருந்தால் அது பெரும் தவறு. போர் புரிவது தான் இறைவழி என்று நாம் எண்ணக்கூடாது. ஏனெனில் உண்மை அப்படியில்லை. மற்றவர்களிடம் யாசகம் கேட்க வேண்டிய நிலைமை ஏற்படக்கூடாது என்பதற்காக இந்த மனிதன் சிரமமெடுத்துச் சம்பாதித்தால் அதுவும் இறைவழிதான். ஏனெனில் பிறருக்குப் பாரமாக இருப்பது சரியல்ல. பலவீனர்களான பெற்றோர்களைக் காப்பாற்ற, வறுமை வசப்பட்ட பந்துக்களை ஆதரிக்க இவன் முற்பட்டாலே போதும். இதுவும் இறைவழிதான். ஆனால் இவன் தன் சக்தியையும் வீரத்தையும் பெருமைக்குப் பயன்படுத்தக் கூடாது. பயன்படுத்தினால் அவன் நடப்பது இறைவழியல்ல; 'ஷைத்தானு'க்குச் சொந்தமான பாதை!

பிறிதோரிடத்தில் பெருமானார் பேசுகிறார்கள்: "மக்களின் உதவி தனக்குத் தேவைப்படக்கூடாது என்பதற்காகச் சிரமப்பட்டு உழைக்கும் மனிதனை இறைவன் விரும்புகிறான்."

மீண்டும்: "வர்த்தகம் செய்யும் முஸ்லிம் இறைவனின் பேரன்புக்குரியவன்!"

பிறிதோரிடத்தில் பெருமானார் கூறுகிறார்கள்: "கைத் தொழிலில் கிடைப்பதுதான் நல்ல - ஹலாலான - வருமானம்!"

"வர்த்தகத்தில் கிடைப்பதுதான் நேர்மையான வருமானம்!" என்று மற்றோரிடத்தில் கூறுகிறார்கள்.

இதுவும் பெருமானாரின் கருத்துதான்: "நீங்கள் வாணிபம் புரியவேண்டும். வர்த்தகத்தைப் பற்றிக் கொள்ளுங்கள். வர்த்தகத்தினால் மனிதனின் வருமானம் பத்துமடங்கு பெருகுகிறது."

ஒரு சமயம் ஈலா நபியவர்கள், "நீ என்ன செய்து கொண்டிருக்கிறாய்?" என்று ஒரு மனிதனைக் கேட்டார்கள்.

"இறைவணக்கத்தில் ஈடுபட்டிருக்கிறேன்..."

"அப்படியானால் சாப்பாட்டுக்கும் இதர காரியங்களுக்கும் என்ன செய்கிறாய்? உன் பந்துக்களில் யாரேனும் உன்னைக் கவனித்துக் கொள்கிறார்களா?"

"ஆம், என் சகோதரன் ஒருவன் இருக்கிறான், அவன்தான் என்னைக் கவனித்துக் கொள்கிறான்."

ஈலா நபியவர்கள் தீர்ப்பளித்தார்கள்: "உன் சகோதரன் சம்பாதிக்கிறான். அந்த வருமானத்தின் உதவியால் நீ இறைவணக்கம் புரிகிறாய் - அப்படித்தானே! அப்படியானால் உன்னைவிட உன் சகோதரன் சிறந்த பக்தன். உனக்குக் கிடைப்பதைவிட அவனுக்கு அதிகமான நற்கூலி கிடைக்கும்."

பெருமானார் கூறினார்கள்: "உங்களை மறுமையில் நரகத்தில் நுழைய விடாமல் தடுத்து, சுவனத்தில் பிரவேசிக்கச் செய்வதற்குரிய எந்த வழியும் எனக்குத் தெரியாது. ஆனால் சில காரியங்களை எடுத்து நடக்குமாறு உங்களிடம் கூறியிருக்கிறேன். அவற்றை முறைப்படிச் செயலாற்றுங்கள். இன்னும் சில காரியங்களைத் தவிர்த்தொழுமாறு சொல்லியிருக்கிறேன். அவற்றை ஒதுக்கித் தள்ளுங்கள். இந்த ஒரே வழிதான் எனக்குத் தெரிகிறது. இதன் மூலம் நீங்கள் மறுமையில் வெற்றியடைய முடியும். ஒவ்வொரு மனிதனுக்கும் குறிப்பிட்ட வருமானம் நிர்ணயிக்கப்பட்டிருக்கிறது. அந்த வருமானம் அவனுக்கு எப்படியும் கிடைத்தே தீரும்; சந்தேகமில்லை. அந்த முழு வருமானமும் அவனுக்குக் கிடைக்கும்வரை மரணம் அவனை அணுகாது. சில வேளைகளில் வருமானம் சற்றுப் பிந்துவதுண்டு. இது பேன்ற சந்தர்ப்பங்களில் முயற்சி செய்து வருமானத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள்"

இங்குப் பெருமானார் வர்த்தக முயற்சியைச் சூசகமாகச் சுட்டிக்காட்டுகிறார்கள். "சம்பாதிக்காதே - அதற்கு முயற்சி செய்யாதே!" என்று அவர்கள் கூறவில்லை. இதை நீங்கள் கூரிய பார்வையுடன் கவனிக்க வேண்டும்.

என்றாலும் மற்றோரிடத்தில் அவர்கள் இப்படிக் கூறுகிறார்கள்; "வறுமை அண்டினால் குறுக்கு வழியில் சம்பாதிக்க முற்படாதீர்கள். அந்த நிலைமை ஏற்படும்படி விட்டுவிடாதீர்கள். குறுக்கு வழியில் இறைவனின் அன்பைப் பெற முடியாது!"

"பணக்காரன் ஒருவனிடம் சென்று உதவி கேட்பதை விட, விறகு வெட்டிச் சுமந்து வருவது எத்தனையோ மேலான காரியம்!" என்பது பெருமானாரின் பொன்மொழிகளில் ஒன்று.

"ஒருவன் பிறரிடம் ஒரு தடவை யாசகம் கேட்டு விட்டால், இறைவன் அந்த மனிதனின் வாழ்க்கையில் வறுமைப்புயலையே உருவாக்கி விடுகிறான்!" என்றும் கூறியிருக்கிறார்கள்.

மேற்குறிப்பிட்டவை அனைத்தும் பெருமானாரின் பொன்மொழிகள். பெருமானார் மட்டுமல்ல. அவர்களுக்குப் பின்னால் ஒளிவிட்டுப் பிரகாசித்த அறிஞர்களும் நபித் தோழர்களும் வர்த்தகத்தைப் பாராட்டியிருக்கிறார்கள்.

அறிஞர் லுக்மானுல் ஹகீம் தம் மகனுக்குக் கூறினார். "மகனே! வறுமையைத் தவிர்ப்பதற்காக நல்ல வருமானத்தைத் தேடிக்கொள். ஏனெனில் வறுமையில் சிக்கியவர்கள் குறிப்பாக மூன்று ஆபத்துகளில் சிக்குகிறார்கள். முதலாவதாக, அவர்களின் மத நம்பிக்கை குறைந்து போகிறது. வறுமையின் கொடுமையைத் தாங்க முடியாமல் அவர்கள் இறைவனையே நிந்திக்கிறார்கள். இரண்டாவதாக அவர்களின் பகுத்தறிவு மழுங்கிப் போகிறது. இதனால் அவர்கள் அறிவுக்குப் பொருந்தாத செயல்களில் ஈடுபடுகிறார்கள். மூன்றாவதாக அவர்களின் மனிதத் தன்மையே பறிக்கப்பட்டுப் போகிறது. இதனால் அவர்கள் மிருகங்களைப் போன்று செயலாற்றுகின்றார்கள். இவை எல்லாவற்றையும் விட பெரியதோர் ஆபத்து உண்டு. வறியவர்களை மக்கள் மதிப்பதில்லை. இவையனைத்தும் வறுமையாலேயே ஏற்படுகின்றன. எனவே தான் எச்சரிக்கிறேன். மகனே, நீ சம்பாதிக்கவேண்டும். வறுமையை விரட்டுவதற்குச் சம்பாத்தியம் ஒன்றே சரியான வழி."

உமர் அவர்கள் கூறினார்கள்: "சம்பாத்திய முயற்சியில் ஈடுபடாமல் உங்களில் யாரும் முடங்கிக் கிடக்கக் கூடாது. முயற்சி செய்யாமல் வீட்டில் உட்கார்ந்துகொண்டு,

“ஆண்டவனே, எனக்கு வருமானத்தைக் கொடுப்பாயாக!” என்று இறைஞ்சுவதில் அர்த்தமில்லை. வானம் பொழிகிறது என்று உங்களுக்குத் தெரியும். எதைப் பொழிகிறது? நீரைத்தான் பொழிகிறது. தங்கத்தையும் வெள்ளியையும் அது பொழிவதில்லை. எனவே நீங்கள் ஒவ்வொருவரும் சம்பாதிக்க வேண்டும்; வானத்தைப் பார்த்துக் கொண்டு உட்கார்ந்திருப்பதில் பயனில்லை!”

ஒரு சமயம் லைத்பின் முஸ்லிமா என்பவர் தம வயலில் நாற்று நட்டும் வேலையில் ஈடுபட்டிருந்தார். அப்போது உமர் அவர்கள் அங்குப் போனார்கள். “லைத்! நீர் நல்லவிதமாக நீர் பாய்ச்சி ஆவன செய்ய வேண்டும். அப்படிச் செய்தால், மக்களிடமிருந்து எத்தகைய உதவியையும் எதிர்பார்க்காமல் உம்மால் தனித்து நிற்க முடியும்!”

இப்பனு மஸ்ஹத் கூறினார்: “மறுமையையும் எண்ணிப் பார்க்காமல், இம்மையிலும் கவனத்தைச் செலுத்தாமல் அலைந்து திரியும் மனிதனை நான் வெறுக்கிறேன்.”

இப்பறாஹீம் ஒருசமயம் இப்படி வினவப்பட்டார்: “உண்மையான ஒரு வர்த்தகன், பக்தியில் முழுகிக் கிடக்கும் ஓர் இறை பக்தர் - இவ்விருவரில் நீங்கள் யாரை விரும்புகிறீர்கள்?”

“உண்மையான வியாபாரியைத்தான் நான் பெரிதும் விரும்புகிறேன். ஏனென்றால், அவனுக்கு எப்போதும் மனப்போராட்டம் நடத்தவேண்டிய தேவை ஏற்படுகிறது. எந்த நேரத்திலும் அவன் தன் மனத்தோடு போராடிக் கொண்டிருக்கிறான். நிறுக்கும் போதும் அளக்கும் போதும் அவன் மனத்தில் சபல எண்ணம் உருவாகலாம். விற்கும் போதும் வாங்கும் போதும் அவன் மனத்தில் கெட்ட எண்ணம் துளிர்க்க முடியும். இந்தக் கட்டங்களிலெல்லாம்

அவன் தன் மனத்தோடு போராடி வெற்றி காணவேண்டும். ஆனால் இத்தகைய போராட்டங்கள் இறை பக்தனுக்குக் கிடையாது. எனவே இறை பக்தனைவிட உண்மையுள்ள வியாபாரி என் அன்பிற்குரியவனாகிறான்!”

ஆனால் ஹஸன் பஸ்ரீ முதலானோர் இதற்கு மாற்றமாகவும் கூறியிருக்கிறார்கள். அவர்கள் ஆத்மீகத் துறையில் முன்னேறியவர்கள். எனவே, பொதுப் பார்வைக்கு அவர்களின் கருத்துக்கள் அத்துனைப் பொருத்தமாக இருப்பதில்லை. பொதுமக்களால் அவற்றை எளிதில் புரிந்து கொள்ள முடியாது. வியாபாரத்தைவிட இறை வணக்கமே சிறந்தது என்ற கருத்தை அவர்கள் வெளியிட்டிருக்கிறார்கள்.

அய்யூப் கூறினார்: “மக்களிடம் யாசகம் கேட்பதை விட வியாபாரம் செய்வதே நான் முழு மனத்துடன் வரவேற்கிறேன்!”

துறவி இப்பறாஹீம் பின் அத்ஹம் ஒரு சமயம் கடற் பிரயாணம் செய்து கொண்டிருந்தார். காற்று புயலைப் போல் வீசியது. நண்பர்கள் சற்றுக் கலங்கிவிட்டார்கள். “என்ன கடினம்! எத்துனைக் கஷ்டமாக இருக்கிறது இந்தக் காற்று!” என்றார்கள்.

“இது என்ன கடினமானதா! ஒரு மனிதன் மக்களின் உதவியை எதிர்பார்ப்பதைவிட இது கடினமானதல்ல!” என்றார் இப்பறாஹீம் பின் அத்ஹம்.

அய்யூபுக்கு அபூகிலாபா இப்படிக் கூறினார்: “ஆரோக்கியம் எத்தனை அவசியமோ, அத்தனை அவசியம் பொருளாதாரம். எனவே, நீர் வியாபாரம் செய்ய வேண்டும். மக்களின் உதவியை எதிர்பாராமல் ஆரோக்கியத்துடன் இருப்பதற்கு இது சரியான வழி!”

அஹ்மத் பின் ஹன்பல் இவ்வாறு வினவப்பட்டார்: "ஒருவன் வீட்டிலோ பள்ளியிலோ உட்கார்ந்து கொண்டு இறை வணக்கம் புரிகிறான். வருமானத்திற்கு அவன் எந்த முயற்சியும் செய்யவில்லை. 'நான் எத்தகைய முயற்சியும் எடுக்கமாட்டேன். இறைவன் எனக்கு வருமானத்தைக் கொடுப்பான்' என்று அவன் கூறுகிறான். இந்த மனிதனைப் பற்றி நீங்கள் எப்படி அபிப்பிராயப்படுகிறீர்கள்?"

பதில் விரிவாகக் கிடைத்தது: "இப்படி ஒரு மனிதன் நடந்துகொண்டால் அவனை அறிவிலி என்றே சொல்ல வேண்டும். இதுதான் என் அபிப்பிராயம். அவன் புரியும் வாதம் சரியல்ல. பெருமானாரே இதற்கு மறுப்புக் கொடுக்கிறார்கள். 'என் வருமானம் என் ஈட்டியின் நிழலில் இருக்கிறது!' என்று அவர்கள் சிலேடையாகக் குறிப்பிட்டார்கள். முயற்சியின்றி எதையும் அடைய முடியாது என்பது இதன்பொருள். எனவே முயற்சி செய்யாமல் உட்கார்ந்து கொண்டு வருமானத்தை எதிர்பார்ப்பது மடமையாகும். இவ்வாறு முடங்கிக் கிடப்பதை இஸ்லாம் அனுமதிக்கவில்லை!"

பெருமானாரின் நண்பர்கள் கரையிலும் கடலிலும் வியாபாரம் செய்தார்கள் என்பது வரலாறு கூறும் உண்மை. இந்த முயற்சியைப் பெருமானார் மறுத்தது இல்லை. பெருமானார் கூட வியாபாரம் செய்திருக்கிறார்கள் என்பதை இங்கு நாம் நினைவுகூர வேண்டும்.

அபூகிலாபா கூறினார்: "ஒரு பள்ளியின் மூலையில் உட்கார்ந்திருப்பதை விட, வருமான முயற்சியில் ஈடுபடுவதை நான் பெரிதும் விரும்புகிறேன்."

ஒரு சமயம் அபுலாயீயும், இப்ராஹீம் பின் அத்ஹுமும் சந்தித்துக்கொண்டார்கள். அப்போது இப்ராஹீம் விரகக்

கட்டு ஒன்றைக் க்மந்து கொண்டிருந்தார். அபுலாயீ துடித்துப்போய் விட்டார்.

"என்ன அது! உங்களுக்கு ஏன் இந்தவேலை? ஆ! எத்தனை நாட்களாக இப்படிச் சிரமப்படுகிறீர்களோ! இதற்குத் தேவையேயில்லையே! சகோதரர்கள் இருக்கும் போது உங்களுக்கு என்ன கவலை! அவர்கள் உங்களைக் கவனித்துக் கொள்ளமாட்டார்களா என்ன?"

இந்தப் பேச்சு அத்ஹும்க்கு எப்படிப்பட்டதோ!

"இப்படியெல்லாம் நீர் கூறக்கூடாது. என் முயற்சிக்குக் குறுக்கே நிற்காதீர். வருமானத்திற்காக எந்தத் தொழிலையும் செய்யலாம்; தவறில்லை. மார்க்கம் அனுமதியளித்த எந்த முயற்சியும் அருவருக்கத்தக்கதல்ல. மக்கள் என் முயற்சியைக் கேவலமாக மதிக்கலாம். ஆனால் இது தவறான காரியமல்லவே! மார்க்கம் இதற்குத் தடை விதிக்கவில்லை. பெருமானாரும் மறுத்துக் கூறவில்லை."

"வணக்கம் என்றால் என்ன?" - அபூகலைமான் தாரானீ கூறுகிறார்: "இறைவழியில் நேரத்தையெல்லாம் செலவிட்டு விட்டு மற்றவர்களிடம் உதவி கேட்பது வணக்கமல்ல. ஒரு புறம் இறைவனுக்கு வழிபடுவது. மற்றபுறம் பணக்காரர்களிடம் உதவிக்காகப் பல்லிளிப்பது - இப்படி நடப்பது சரியல்ல. நீ இறைவனை நல்ல முறையில் வழிபட விரும்பினால் முதலில் வருமானத்தைத் தேடிக்கொள். பிறகு இறைவழியில் இறங்கு!"

மறுமை சம்பந்தமான ஒரு விளக்கம் மஆத்பின் ஜபல் மூலம் வெளியிடப்படுகிறது: "மறுமையில் இறை சமூகத்தில் மக்கள் திரண்டு நிற்பார்கள்; 'இறைவனின் வெறுப்புக்குரியவர்கள் யார்?' என்று ஒரு சத்தம் கேட்கும். 'அவர்கள் எங்கு இருக்கிறார்கள்? அவர்கள் தனித்து

நிற்கட்டும்!' இந்தக் கட்டத்தில் பள்ளியில் இருந்துகொண்டு போவோர் வருவோரைத் தொல்லைப்படுத்துகிறவர்கள் எழுந்து நிற்பார்கள். இவர்கள் புனிதமான பள்ளியில் இறைவணக்கம் புரிந்தார்கள். அதோடு கொடியதொரு செயலையும் அவர்கள் செய்தார்கள். பள்ளிக்கு வருவோரிடம் உதவி கேட்டுத் தொல்லை கொடுத்தார்கள்.'

-இப்படி மஆத் கூறுகிறார். இதைப் பெருமானார் தாம் மஆதுக்குக் கூறியிருக்க வேண்டும். இதற்குக் காரணம் உண்டு. இறை வணக்கம் என்பது சிறப்பான காரியம். பள்ளியில் இருப்பதும் சிறப்புக்குரியதுதான். ஆனால் மற்றவர்களிடம் உதவி கேட்கப்படும்போது அதன் சிறப்பு மங்குகிறது. ஏனெனில் இது மார்க்கத்தையே இழிவு படுத்துவதாகும். மற்றவர்களின் நிழலிலேயே காலம் கடத்திவிடலாம் என்று எண்ணுவது தவறு. மார்க்கத்தில் இதற்கு அனுமதியில்லை. ஒரு மனிதன் மற்றவர்களுக்கு ஒத்தாசையாக இருக்க வேண்டுமே தவிர மற்றவர்களுக்குத் தொல்லை கொடுக்கக் கூடாது. இறைவணக்கத்தில் ஈடுபடுகிறவர்கள் இது விஷயத்தில் கண்ணுங் கருத்து மாயிருக்க வேண்டும். இறைவன் ஒருவனைத் தவிர்த்து மற்ற யாரிடமும் உதவிகோரக் கூடாது.

பிறருடைய உதவியை எதிர்பார்க்காமல் இறை வணக்கத்தில் மூழ்கியிருப்பதற்குரிய வசதி பெரும் பாலோருக்குக் கிடைப்பதில்லை. இத்தகையவர்கள் பின் பற்றுவதற்கு ஒரேயொரு வழியுண்டு. அவர்கள் வர்த்தகத்தின் மூலம் நிரந்தரமான வருமானத்தை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும். அவர்கள் இம்மையிலும் மறுமையிலும் வெற்றி பெறுவதற்கு இதைத் தவிர்த்து வேறு வழியில்லை.

இந்தக் கட்டத்தில் ஒரு சந்தேகம் துளிர்க்கிறது. நீங்கள் இப்படி வினவக்கூடும். 'உங்கள் கருத்து விபரீதமாக இருக்கிறது. வியாபாரம் செய்யும்படி, பொருள் சேர்க்கும் படி இறைவன் எனக்குச் செய்தியனுப்பவில்லை. இறைவனைத் துதித்து வணங்குமாறுதான் எனக்கு இறை செய்தி வந்தது. 'மரணம் வரும்வரை இறைவனை நீர் வணங்க வேண்டும்' என்றுதான் அவன் எனக்குக் கட்டளையிட்டான்!' என்று பெருமானார் கூறியிருக்கிறார்கள். இந்த நபிக்கருத்தில் வியாபார முயற்சி வன்மையாகக் கண்டிக்கப்படுகிறது. இப்படியிருக்க வருமானத்திற்கு முயற்சி செய்வது இறை வணக்கத்தைக் காட்டிலும் எப்படி மேலானதாக முடியும்?

தவிர, ஸல்மான் பார்ஸீயிடம் ஒருவர், 'எனக் கேதேனும் உபதேசம் செய்யுங்களேன்!' என்று வேண்டிக் கொண்டார். அதற்கு ஸல்மான் இப்படி விடையளித்தார்: 'சாத்தியமிருந்தால் நீங்கள் ஒவ்வொருவரும் தேவாலயத் தரிசனம் பெற்றவராகவோ, புனிதப் போரில் செயலாற்றியவராகவோ மரணமடையுங்கள். ஆனால் உங்களில் யாரும் வியாபாரியாகவோ, மோசடி செய்பவனாகவோ மரணிக்கக் கூடாது!' இப்படியிருக்க வியாபாரத்தை எவ்வாறு உயர்த்தி மதிப்பிட முடியும்? -இப்படியொரு குழப்பம் இங்கு ஏற்படலாம்.

கவனித்துப்படியுங்கள். பெருமானாரின் கருத்துக்களில் சில வியாபாரத்தை வரவேற்கின்றன; வேறு சில அதைத் தாக்குகின்றன. இவ்விரண்டும் வெளித் தோற்றத்திற்கு முன்னுக்குப் பின் முரணானவை போலவே தோன்றுகின்றன. ஆனால் சற்று ஆராய்ந்து பார்த்தால் இவற்றில் எவ்வித முரண்பாடும் கிடையாது என்பதை உணர்ந்து

கொள்ளலாம். எனவே இங்கு இதை விளக்கிவிட எண்ணுகிறேன். ஓரளவு விரிவாக எழுதினால்தான் இதில் உள்ள நுட்பங்களை உங்களால் எளிதில் உணர்ந்துகொள்ள முடியும்.

வியாபாரம் என்பது சிறப்பான காரியம்தான். ஆனால் அதற்காக எல்லாவற்றையும் விட வியாபாரமே சிறந்தது என்று சொல்லிவிட முடியாது; அப்படி நான் கூறவுமில்லை.

வியாபாரம் செய்வதற்குரிய நோக்கம் என்ன? ஏதேனும் ஒரு நோக்கம் இருக்க வேண்டுமல்லவா? ஆனால் எல்லா வியாபாரிகளும் ஒரே நோக்கத்துடன் செயலாற்றுவதில்லை.

தமக்கும் தம் குடும்பத்துக்கும் தேவையான அளவு சம்பாதிப்பதற்காகச் சிலர் வியாபாரம் செய்கிறார்கள். இப்படிச் சிலர் இருக்கிறார்கள். வேறு சிலர் பணம் குவிக்கும் திட்டத்துடன் வியாபாரம் செய்கிறார்கள். தமக்கும் தம் குடும்பத்துக்கும் தேவையான அளவு பணம் சேர்த்து விடுவதால் இவர்கள் திருப்தியடைவதில்லை; பணம் குவிப்பதையல்லவா குறிக்கோளாகக் கொண்டிருக்கிறார்கள்.

இவர்கள் ஏன் இப்படிப் பணம் குவிக்க வேண்டும்? இதற்கு ஒரு காரணம் இருக்க வேண்டும். மற்றவர்களுக்கு உதவுவதற்காகவும் தானதர்மம் செய்வதற்காகவும் அவர்கள் இப்படிச் செய்யக்கூடும். அல்லது குறுக்கு வழிக்குப் பயன்படுத்துவதற்கென்றே அவர்கள் இந்த முயற்சியில் இறங்கக் கூடும். இது தவறு. முரண்வழியில் செலவிடுவதற்காகப் பணம் குவிப்பது வெறுப்பிற்குரிய ஒன்று. ஏனெனில் இது உலக இன்பங்களுக்குப் பகுத்தறிவைப் பறிகொடுத்தவர்கள் செய்யும் வேலை.

இம்மையை மறுமைக்குப் பயன்படுத்த வேண்டுமே தவிர, இம்மையை அதிலுள்ள இன்பங்களுக்காக வரவேற்கக் கூடாது. இதைத்தான் ஸல்மான் பார்ஸீ சுட்டிக் காட்டினார். "உங்களில் யாரும் வியாபாரியாகவோ மோசடி செய்பவனாகவோ மரணிக்க வேண்டாம்!" என்ற அவருடைய கூற்றுக்கு இதுதான் பொருள். முரண்வழியில் பயன்படுத்துவதற்காகப் பணம் குவிப்பவர்களையே அந்த அறிஞர் 'வியாபாரி' என்றும், 'மோசடி செய்பவன்' என்றும் குறிப்பிட்டார். எனவே வியாபாரி என்ற வார்த்தையை எல்லா இடங்களிலும் பொதுவாக எடுத்துக் கொள்ள முடியாது. ஏனெனில் தேவையின் அளவுக்குப் பணம் சம்பாதிப்பதும், அதற்காக வியாபாரம் செய்வதும் நல்ல காரியங்களே. அவற்றை இழித்துரைப்பதற்கு வழியில்லை.

மேலும், முரண்வழிக்கென்று பணம் குவிக்கும் ஒருவன், தன் விருப்பப்படி அந்தப் பணத்தைக் குறுக்குப் பாதையில் செலவிட ஆரம்பித்துவிட்டால் அவன் குற்றவாளியாகிறான். அவன் செய்வது பெரும் குற்றம்; மாபெரும் அதியாயம். பணத்தின் உதவியால் பெரும் பாலான காரியங்களைச் சாதித்துக் கொள்ள முடியும். மார்க்கத்தில் அனுமதிக்கப்படாத அனேக காரியங்களைப் பணத்தின் உதவியால் வெகு எளிதில் சாதித்துக் கொள்ள முடியும். எனவே பணம் படைத்தவர்களுக்குத் தவறான காரியங்கள் செய்வதற்குரிய வசதி பூரணமாகக் கிடைக்கிறது. இதனால்தான் ஸல்மான் வியாபாரத்தைத் தாக்கினார்.

மனிதனுக்கு எப்போதும் பணத்தின் தேவையுண்டு. இது தவிர்க்க முடியாத ஒன்று. தன் தேவைகளை முடித்துக் கொள்வதற்கு வழி என்ன? மற்றவர்களிடமிருந்து உதவி

பெறுவதன் மூலமாகவும் இந்தத் தேவையை முடிக்கலாம், ஆனால் இது நல்லதல்ல; உதவி கோரித் திரிவது நற்பண்பல்ல.

எனவே மற்றவர்களிடம் உதவி கேட்க வேண்டிய நிலைமை ஏற்படக்கூடாது என்பதற்காக ஒருவன் வியாபாரம் செய்கிறான் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அவனுடைய முயற்சி பாராட்டுக்குரியதுதான். இதில் இம்மியளவும் சந்தேகம் கிடையாது. மற்ற மனிதர்களின் உதவியை எதிர்பார்க்காமல் வாழ்க்கை நடத்தும் அவன் மற்றவர்களுக்கு உதவி செய்வதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். அதுவும் எப்படி? அவர்கள் வாய் திறந்து கேட்பதற்கு முன்பே அவன் உதவி செய்துவிடுகிறான். சூழ்நிலையைப் பார்த்து அவர்களின் வறுமையைக் கண்டு பிடித்து உதவியளிக்கிறான். வாய் திறந்து உதவி கேட்கும் அளவுக்கு அவன் பொறுத்திருப்பதில்லை. அவன் உதவி முந்திக்கொண்டு விடுகிறது. இப்படி ஒரு மனிதன் இருப்பது அபூர்வம்தான். என்றாலும், அப்படி ஒருவன் இருப்பதாக வைத்துக்கொண்டால், அவனது வியாபார முயற்சி சந்தேகத்திற்கிடமின்றிச் சிறப்பிற்குரியதுதான். ஏனெனில் அவன் மேற்கொண்டிருக்கும் தொழில், அவனையும் பிறரையும் உதவி என்று வாய்திறக்க முடியாமல் செய்து விடுகிறது. அவன் யாரிடமும் உதவி கேட்பதில்லை. மற்றவர்கள் உதவி கேட்பதற்கு முன்பே அவர்களுக்கு அவன் உதவி செய்துவிடுகிறான். அவனுக்கும் பிறருக்கும் ஏககாலத்தில் நன்மை கிடைக்கிறது. எனவே இந்த முயற்சி, தொழுகை முதலான உடல் சம்பந்தமான வணக்கங்களை விடச் சிறந்தது என்பதில் சந்தேகமில்லை. இதுபோன்ற சூழ்நிலையில் வியாபாரத்தை உயர்த்தியே மதிப்பிட

வேண்டும். இந்தக் கட்டத்தில் வணக்கத்தைப் பார்க்கிலும் வியாபாரம் மேலே நிற்கிறது.

இன்னும் சில கட்டங்களில் வியாபாரத்தைவிட இறை வணக்கம் சிறந்து விளங்குவதுண்டு. இதற்கும் தக்க சூழ்நிலை உருவாகியே தீர வேண்டும். எதையும் சூழ்நிலையை வைத்துத்தான் தீர்மானிக்க வேண்டியிருக்கிறது. குறிப்பாக நான்கு தரத்தாருக்கு இந்தச் சூழ்நிலை ஏற்படுகிறது. அவர்கள் வியாபார முயற்சியைவிட்டு ஒதுங்கி நிற்பதே சிறப்பிற்குரியது. அவர்களைப் பொறுத்தவரையில் இறைவணக்கமே சிறப்பிற்குரியது. அவர்கள் வியாபாரத்தில் ஈடுபடக்கூடாது.

முதல் தரத்தார் : இறைவணக்கத்தில் இன்பம் காண்பவர்கள்; தொழுகை முதலான உடல் சம்பந்தமான வணக்கங்களில் ஈடுபட்டு இன்பம் துய்ப்பவர்கள். இவர்கள் வியாபாரத்தை விட்டுவிடலாம். இவர்களுக்கு வணக்கத்தில் கிடைக்கும் இன்பம் மகத்தானது. இதை அவர்கள் நம்புகிறார்கள்; விரும்புகிறார்கள்.

இரண்டாம் தரத்தார் : ஆத்மீகத் துறையில் முன்னேறுகிறவர்கள்; மனவளர்ச்சிக்குப் பாடுபடுகிறவர்கள். அறிவினும் சிந்தனையிலும் இவர்களின் பொழுது கழிகிறது, எனவே இவர்கள் வியாபாரம் செய்ய வேண்டியதில்லை. புனிதமான இந்த வேலைகளுக்கு மத்தியில் வியாபாரம் சூழப்பத்தை விளைவித்துவிடக்கூடாது. அவர்கள் ஈடுபட்டிருக்கும் காரியம் வியாபாரத்தை விடச் சிறப்பு வாய்ந்ததாகும்.

மூன்றாம் தரத்தார் : மக்களுக்குத் தேவையான அறிவினங்களை வளர்க்க முற்படுகிறவர்கள். திருக்குர்ஆன் வியாக்கியானிகள், நபிமணி மொழிகளைத் தெளிவு

படுத்துபவர்கள் வியாபாரம் செய்யக்கூடாது. ஏனென்றால் இவர்களின் அறிவுப் பணி புனிதமானது.

நான்காம் தரத்தார் : அரசர்கள், நீதிபதிகள் முதலியோர் வியாபாரத்தை எண்ணியும் பார்க்கக்கூடாது. ஏனென்றால் மக்களின் நன்மைகளில், முன்னேற்றங்களில் முழுக் கவனம் செலுத்த வேண்டிய பொறுப்பு இவர்களுக்குண்டு. எனவே இவர்கள் வியாபார முயற்சியில் பொழுதை வீணாக்கக்கூடாது.

இந்த நான்கு தரத்தாரும் நல்ல நிலையில் இருந்து மற்ற முஸ்லிம்களுக்கு உதவியும் செய்தால், அவர்கள் பாராட்டுக் குரியவர்கள். இவர்களின் முயற்சி வியாபாரத்தைவிட எத்தனையோ மடங்கு மேலானது.

இந்த விளக்கத்திலிருந்து நீங்கள் ஒரு தத்துவத்தைக் கண்டு கொள்கிறீர்களல்லவா? அதே தத்துவத்தின் அடிப்படையில் தான், "மரணம் வரும்வரை உம் நாயனை வணங்கும்!" என்று இறைவன் பெருமானாருக்குச் செய்தியனுப்பினான். இதனால்தான் அவன் பெருமானாரை வியாபாரத்தில் ஈடுபடுமாறு நிர்ப்பந்தப்படுத்தவில்லை. ஏனென்றால் மேற்குறிப்பிட்ட நான்கு வித நல்லம்சங்களும் பெருமானாரிடம் பூரணமாக இடம் பெற்றிருந்தன. முதலாவதாக, அவர்கள் உடல் சம்பந்தமான வணக்க வகைகளில் மூழ்கியிருந்தார்கள். அவற்றில் இன்பம் கண்டார்கள். இரண்டாவதாக, ஆத்மீக வளர்ச்சியில் அவர்கள் சிகரத்திலிருந்தார்கள். மூன்றாவதாக மக்களுக்குத் தேவையான அறிவை அவர்கள் வளர்த்தார்கள்; திருமறைக்கு விரிவுரை கொடுத்தார்கள். நான்காவதாக, அவர்கள் முடிசூடா மன்னராக விளங்கினார்கள்; மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயர வேண்டும் என்பதற்காக அரும்பாடு பட்டார்கள்.

எனவே மேற்குறிப்பிட்ட நான்கு தன்மைகளும் பெருமானாரிடம் பூரணமாக அமைந்திருந்தன. ஆம், பூரணமாகத் தான் அமைந்திருந்தன; அரைகுறையாக அல்ல!

இந்த விளக்கத்தை நீங்கள் பிசகின்றி உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். அப்போதுதான் உங்களால் வியாபாரத்தைப் பற்றி நன்கு அறிந்து கொள்ள முடியும். இதே அடிப்படையில் நபித் தோழர்களுக்கு மத்தியில் ஒரு சம்பவம் நடந்தது. கலீபா அபூபகர் அவர்களிடம் வியாபாரத்தை விட்டுவிடுமாறு நண்பர்கள் கூறினார்கள். ஏனெனில் அபூபகர் அவர்கள் ஆட்சிப் பொறுப்பை மேற்கொண்டிருந்தார்கள். முதல் கலீபாவல்லவா அவர்கள்! ஆட்சி புரிபவர்கள் வியாபாரம் செய்வது சரியல்ல; அவர்களின் கவனம் வியாபாரத்தில் செல்லக் கூடாது. மக்களின் அமைதியான வாழ்க்கையைக் குறிக்கோளாகக் கொண்டு அவர்கள் செயலாற்ற வேண்டும். ஆட்சிப் பொறுப்பை மேற்கொண்ட அவர்கள் தமக்குத் தேவையான பணத்தை அரசாங்க நிதியிலிருந்து பெற்றுக் கொண்டார்கள். இதனை அவர்கள் வியாபாரம் செய்வதை விட மேலானது என்று எண்ணினார்கள்; நம்பினார்கள். மரணிக்கும் தருணத்தில் தாம் பெற்றுக் கொண்ட பணத்தை அரசாங்க நிதியில் சேர்த்துவிடுமாறு நண்பர்களை வேண்டிக் கொண்டார்கள்! ஆட்சிக்காலத்தில் அரசாங்க நிதியிலிருந்து பணம் பெறுவதை மேலானது என்றே எண்ணினார்கள். ஆனால் கடைசி நேரத்தில் அந்தச் சொற்ப உதவியையும் அவர்கள் ஏற்கத் துணியவில்லை.

மேலே குறிப்பிட்ட நான்கு தரத்தாரும் நல்லவழியில் சென்றவர்கள். எனவே மக்களின் உதவி அவர்களுக்குக்

கிடைக்கக்கூடும். இதற்காக அவர்கள் வாய்திறந்து உதவி கோர வேண்டியதில்லை. மக்களாகவே முன் வந்து உதவி செய்வார்கள். இப்படி கிடைக்கும் உதவியை வைத்துக் கொண்டு புனிதமான பணியில் ஈடுபடுவது பாராட்டுக்குரியதுதான். ஆனால் இந்தச் சூழ்நிலை எல்லோருக்கும் அமைந்துவிடுவதில்லை. நேர்மாற்றமாகவும் அமைவதுண்டு. வாய் திறந்து கேட்டாலொழிய உதவி கிடைக்க முடியாது என்ற நிலைமையும் ஏற்படலாம். இது வரவேற்கத் தகுந்ததல்ல. ஏனெனில் உதவி என்று மற்றவர்களிடம் கையேந்துவது பெருமைக்குரிய செயலல்ல. இதனால் மனிதனின் கண்ணியம் பெரிதும் பாதிக்கப்படுகிறது. உதவி கோரும் கட்டத்தில் அவன் எத்தனையோசுடு சொற்களைத் தாங்கிக் கொள்ள வேண்டிய நிலைமை ஏற்படுகிறது. இவை சிரமமானவை.

நீங்கள் இப்படிப் புனிதமானதொரு காரியத்தில் ஈடுபட்டால் அதனால் மக்கள் நிச்சயம் பயனடைவார்கள். நீங்கள் உதவி கேட்பதற்கு முன்பே அவர்கள் உங்களுக்கு உதவியளிப்பார்கள். நீங்கள் முழு நேரத்தையும் மக்களின் முன்னேற்றத்திற்கே செலவிடுகின்றீர்கள் என்று அவர்களுக்குத் தெரியாதா என்ன? நீங்கள் வாய்திறந்து எதுவும் கேட்க வேண்டியதில்லை. அவர்களாகவே உங்களுக்கு உதவி செய்வார்கள். அந்த வருமானத்தை வைத்துக் கொண்டு நீங்கள் மானமரியாதையோடு வாழலாம். இது நல்ல சூழ்நிலைதான். ஆனால் இப்படி அமையவேண்டுமே உங்களுக்கு! அதுதானே கஷ்டம்!

எனவே வியாபாரத்தை வெறுத்து மேற்குறிப்பிட்ட வழியில் பிரவேசிக்கும் நீங்கள் நன்கு ஆராயவேண்டும்.

உங்கள் சூழ்நிலை எப்படியிருக்கிறது என்பதைச் சிந்தித்தறிய வேண்டும்.

முற்காலத்தில் பெரியோர்களுக்கு மக்களின் உதவி எப்போதும் கிடைத்து வந்தது. ஓர் அறிஞர் இருந்தார். அவருக்கு 360 நண்பர்கள் இருந்தார்கள். ஒவ்வொரு நாளையும் ஒவ்வொருவர் வீட்டில் கழித்தார் அந்த அறிஞர். இந்த 360 நண்பர்களும் சேர்ந்து ஒரு வருடத்தை ஒட்டி விடுவார்கள். நண்பர்களின் ஒத்தாசையுடன் அந்த அறிஞர் இறைவணக்கத்தில் ஈடுபட்டார். ஆனால் எல்லோருக்கும் இந்த அளவுக்கு உண்மையான நண்பர்கள் இருக்க முடியுமா?

நீங்கள் ஆழ்ந்து சிந்திக்க வேண்டும். முதன் முதலில் நீங்கள் செய்யவேண்டியது இதுதான். உதவி செய்பவர்களும் உதவி பெறுபவர்களும் ஒரேவித நற்கூலியை அடைகிறார்கள். மக்களிடமிருந்து உங்களுக்குக் கிடைத்த பணத்தை நீங்கள் நல்ல வழியில் செலவிட்டால், உதவி செய்தவர்களும் அதனால் நன்மையடைகிறார்கள். அந்தப் பணம் நல்லவிதத்தில் செலவிடப்படுவது கண்டு அவர்கள் மகிழ்ச்சியடைகிறார்கள்.

இவற்றையெல்லாம் நீங்கள் அறிந்து கொண்டால் உங்களைப் பொறுத்தமட்டில் வியாபாரம் செய்வது நல்லதா, செய்யாதிருப்பது நல்லதா என்று உங்களுக்குத் தெரிந்து விடும்.

★ ★ ★

3. வியாபாரத்திற்கு நிபந்தனைகள்

வியாபாரத்தில் இறங்கும் போது நான்கு விஷயங்களைக் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும். விற்கப்படும் பொருள் பின்னமற்றதாக இருக்கவேண்டும். உடைந்த சாமானையோ கிழிந்த துணியையோ விற்பனை செய்யக் கூடாது. இது வியாபாரத்திற்குரிய முதல் நிபந்தனை. இரண்டாவதாக, வியாபாரத்தின்போது நேர்மையோடு நடந்துகொள்ள வேண்டும். மூன்றாவதாக, வாங்குபவர்களுக்கு விற்பவர்கள் சலுகை காட்ட வேண்டும். நான்காவதாக, விற்பனை செய்பவர்கள் மார்க்கத்தின் தீர்ப்புகளை மதித்து நடக்க வேண்டும். இந்த நான்கு நிபந்தனைகளையும் இப்போது விரிவாக ஆராய்வோம்.

இதற்கு முன்னால் நீங்கள் இன்னொரு விஷயத்தைத் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். வியாபார சம்பந்தமான சட்ட திட்டங்களை வியாபாரிகள் அறிந்து கொள்ள வேண்டும். இது வியாபாரிகளுக்கு முதற் கடமை. வியாபாரிகளாகிய உங்களுக்குச் சட்டங்கள் பற்றிய அறிவு அத்தியாவசியமாகும். அப்போதுதான் உங்களால் நேர்மையுடன் தொழில் நடத்த முடியும்; உங்கள் தொழிலில் உருவாகும் அநீதிகளைக் களைய முடியும். அதிகமாக இல்லாவிட்டாலும் தேவையின் அளவுக்காகிலும் வியாபாரம் பற்றிய சட்டங்களை நீங்கள் அறிந்து கொள்ள வேண்டும்.

“எங்கள் தொழில் ஊழல் இல்லாதது. அநீதிக்கும் அக்கிரமத்துக்கும் இடமேயில்லை. அத்துனை நிதானத்தோடு நாங்கள் தொழில் நடத்துகிறோம். எனவே சட்டங்களைக் கற்றுக் கொள்ள வேண்டிய தேவை எங்களுக்குக் கிடையாது. அப்படி எப்போதாகிலும் எங்கள் தொழிலில் அட்டுழியம் உருவானால் பார்த்துக் கொள்ளலாம். தேவையானால் அப்போது கற்றுக் கொள்ளலாம்!” என்று நீங்கள் மறுத்துப் பேசலாம்.

ஆனால் உங்கள் வாதத்தை யாரும் ஏற்றுக் கொள்ள மாட்டார்கள். நீங்கள் கூறுவது சரியல்ல. உங்களுக்கு நல்லது எது, கெட்டது எது என்றே தெரியவில்லை. அப்படியிருக்க உங்கள் வியாபாரத்தில் அநீதி கலக்கவில்லை என்று எப்படிக்கூற முடியும்? அநீதி என்றால் என்ன என்றே உங்களுக்குத் தெரியவில்லை! உங்கள் தொழிலில் அக்கிரமம் முளைத்துவிட்டது என்பதை எப்படிக் கண்டு பிடிப்பீர்கள்? உங்களுக்கு தெரியாமல் உங்கள் தொழிலில் அக்கிரமம் துளிர்ந்து விட்டால் என்ன செய்வீர்கள்? அந்த அக்கிரமம் நாளுக்கு நாள் வளர்ந்து பெருகிவிடுமே! அதைத்தான் நீங்கள் அக்கிரமம் என்று எண்ணவில்லையே! எனவே வியாபாரத்திலுள்ள நன்மை தீமைகளை நீங்கள் ஓரளவுக்கேனும் அறிந்து கொண்டுதான் ஆகவேண்டும். இதை உங்களால் மறுக்கவே முடியாது.

இதனால்தான் உமர் அவர்கள் சில வியாபாரிகளைச் சாட்டையால் அடித்தார்கள். “வியாபாரத்தைப் பற்றிய சட்டதிட்டங்களை உணராதவர்கள் நம் கடைவீதியில் வர்த்தகம் செய்யக்கூடாது. ஏனெனில் சட்டத்தை உணராதவர்கள் விரும்பியோ விரும்பாமலோவட்டிப் பணத்தைத் தின்றுவிடுவார்கள்” என்று கூறினார்கள்.

4. விற்பனை செய்தல்

சொந்தமான பொருளை விற்பனை செய்வது ஆகும். இதற்கு மார்க்கத்தில் தடையில்லை. விற்பனைக்கு இறைவன் அனுமதியளித்திருக்கிறான். எனினும் ஒரு பொருளை விற்கும் போது சில தவறுகள் நிகழ்ந்து விடுகின்றன; அவற்றைத் தவிர்க்க வேண்டும். சில நிபந்தனைகள் இருக்கின்றன; அவற்றைக் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். இந்த நிபந்தனைகளை மூன்று கோணங்களிலிருந்து பார்ப்போம்.

விற்பவர் : விற்பவர் மிகுந்த எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும். இடம் பார்த்து விற்பனை செய்ய வேண்டும். சிறுவர் - சிறுமியர், சித்த சுவாதீனமற்றவர், அடிமைகள், குருடர் - இந்த நான்கு தரத்தாருக்கும் எந்தப்பொருளையும் விற்கக்கூடாது.

சிறுவர் சிறுமியருக்கு மார்க்கத்தின் கட்டுப்பாடு கிடையாது. சித்த சுவாதீனமற்றவர்களும் இப்படித்தான். எனவே அவர்களுக்கு ஒரு பொருள் விற்கப்பட்டால், அந்த விற்பனை செல்லாது. "பெற்றோர்கள் அனுமதி கொடுத்தாலும் சிறுவர் சிறுமியருக்கு விற்பனை செய்யக்கூடாது!" என்று இமாம் ஷாபியீ கூறுகிறார்கள். சிறுவர்கள் பொறுப்பற்றவர்கள். ஒரு பொருளின் தன்மைகளை அவர்களால் பார்த்தறிய முடியாது. தவிர வாங்குவதற்கோ

விற்பதற்கோ அவர்களுக்கு உரிமையும் கிடையாது. எல்லோரும் போல் அவர்கள் கடைவீதிக்கு வந்து எதையும் வாங்கவோ விற்கவோ முடியாது. எல்லா உரிமைகளும் பெற்றோருக்குரியவை. இதனால் தான் சிறுவர்களின் வியாபாரம் மார்க்கத்தில் தடை செய்யப்பட்டிருக்கிறது.

பித்தர்களும் இப்படித்தான். அவர்களுக்கு என்ன தெரியும். சித்தசுவாதீனமுள்ளவர்களே வியாபாரத்தில் ஏமாந்து போகும் போது பித்தர்களைப் பற்றிக் கேட்கவா வேண்டும்? வியாபாரம் என்பது அருமையான முயற்சி. வியாபாரம் என்ற பெயரில் யாரையும் ஏமாற்றக்கூடாது. ஏமாந்து போகிறவர்களுக்கு எதையும் விற்கக் கூடாது.

அடிமைகளும் இப்படித்தான். அவர்கள் எதையும் வாங்குவதற்கோ விற்பதற்கோ உரிமையற்றவர்கள். எஜமானர்களின் அனுமதியில்லாமல் அவர்கள் எதையும் வாங்கக் கூடாது; அவர்களிடம் எதையும் விற்கக் கூடாது. ரொட்டி, சமைத்த கீரை முதலியவற்றை எஜமானர்களே வந்து வாங்குவதில்லை. வேலைக்காரர்கள்தான் வந்து வாங்குவார்கள். அப்போதெல்லாம் அவர்களுக்கு எஜமானர்களின் அனுமதியுண்டா என்று அறிந்து கொள்ள வேண்டும். ஒரு வேலைக்காரன் எசமானரிடம் வாங்குவதற்கும் விற்பதற்கும் உரிமை பெற்றிருக்கிறான் என்று தெரிந்தால், அவனுக்குத் தாராளமாக விற்பனை செய்யலாம். அல்லது எசமானரே நேரில் வந்து தனக்குப் பதிலாகத் தன் பணியாள்தான் வருவான் என்று சொல்லிக் கொள்ள வேண்டும். அதிபரின் அனுமதியில்லாமல் வேலையாள் அதிபருக்காக வாங்குவதும் விற்பதும் கூடாது. இந்த விற்பனை சட்டப்படிச் செல்லாது. வேண்டுமானால் பணியாள் தன்னுடைய சொந்தப் பொருளை

விற்கலாம்; சொந்தப் பணத்தில் எதையும் வாங்கலாம். இதற்கு எசமானின் அனுமதி தேவையில்லை.

இந்த முன்னேற்பாடுகளெல்லாம் மக்களின் நலத்திற்காகத்தான். வியாபாரிகளுக்கும் இதனால் நன்மையுண்டு. அனுமதியில்லாமல் ஒரு பணியாளர் ஒரு பொருளை வாங்கிச் செல்கிறான் என்று வைத்துக் கொள்வோம். அந்தப் பொருள் நடுவழியில் கெட்டுப்போய் விட்டால், எசமானர் அதை ஏற்றுக் கொள்ளமாட்டார். அவர்தான் வாங்கி வரும்படிக் கூறவில்லையே! அந்தப் பொருளைக் கடைக்காரரும் திரும்பப் பெற்றுக் கொள்ளமாட்டார். அவர் பழுதுபடாத நிலையில்லவா அதை விற்பனை செய்தார்!

குருடர்களையும் இந்தப் பிரிவில்தான் சேர்க்க வேண்டும். அவர்களிடம் எதையும் விற்கக் கூடாது. ஒரு பொருளின் தன்மைகளைக் கண்களால் கூடப் பார்த்தறிய இயலாதவர்கள் அவர்கள். எனவே குருடர்களிடம் விற்பனை செய்வது அவர்களை ஏமாற்றுவது போன்ற செயலாகும். ஒரு குருடனோடு பார்வையுள்ள ஒருவன் வந்திருந்தால் விற்பனை செய்யலாம். குருடனால் பார்க்க முடியாவிட்டாலும் துணைக்கு வந்திருப்பவன் பார்க்கக் கூடியவனல்லவா? அவனால் பொருளைப் பார்த்தறிய முடியும். நல்ல சாமான்களையும் உடைந்த சாமான்களையும் அவன் கண்டு விடுவான். எனவே பார்வையுள்ளவனை ஆதாரமாக வைத்துக் குருடனுக்கு விற்பனை செய்யலாம். குருடர்களிடம் நேரடியான வியாபாரத் தொடர்பு வைத்துக் கொள்ளக் கூடாது.

இஸ்லாத்திற்கு முரணானவர்களுக்கும் விற்பனை செய்யலாம். இதில் தடையில்லை. ஆனால் எல்லா சாமான்களையும் விற்கக்கூடாது. திருக்குர்ஆனின்

பிரதியை அவர்களுக்கு விற்கக் கூடாது. ஏனெனில் அதன் சிறப்பு அவர்களுக்குத் தெரியாது. இஸ்லாத்தைப் பிடுங்கி எறியும் எண்ணத்துடனிருக்கும் முரணவழியினருக்குப் போர்க் கருவிகளை விற்கக் கூடாது. அந்தக் கருவிகள் முஸ்லிம்களுக்கு எதிராகவே இயங்கிவிடக்கூடும். இந்த விற்பனை வன்மையாகக் கண்டிக்கப்படுகிறது.

திருடர்கள், மோசடிக்காரர்கள், வட்டியைத் தொழிலாகக் கொண்டிருப்பவர்கள் முதலியோரிடமிருந்து எதையும் வாங்கக்கூடாது. ஏனெனில் அவர்களிடமுள்ள பொருள்களில் பெரும்பாலானவை தவறான வழியில் சம்பாதிக்கப்பட்டவை. ஆனால் அவர்களிடமுள்ளவற்றில் ஏதோ ஒன்று நேரிய வழியில் சம்பாதிக்கப்பட்டிருக்கிறது என்பதை நீங்கள் நிச்சயமாக அறிந்தால் அந்தப் பொருளை விலை கொடுத்து வாங்கலாம் - தடையில்லை. இதைப் பற்றிய முழு விளக்கத்தை 'ஆகுமானதும் ஆகாததும்' என்ற என்னுடைய நூலில் காணலாம்.

விற்கப்படும் பொருள் : வியாபாரத்தில் விற்கப்படும் பொருள்தான் மையப்புள்ளி. வியாபாரம் அந்தப் புள்ளியின் தைரியத்தில்தான் சமூல்கிறது. வாங்குபவருக்கும் விற்பவருக்குமிடையில் அதுதான் முக்கியம். அதன் மீதுதான் வர்த்தகம் நடத்தப்படுகிறது. விற்கப்படும் பொருள் பற்றியும் நாம் தெரிந்துகொள்ள வேண்டும். இது வியாபாரிகளுக்கு முக்கியமான ஒன்று. இதை அவர்கள் அலட்சியம் செய்துவிடக் கூடாது. அதில் ஆறு நிபந்தனைகள் இருக்கின்றன.

1. விற்கப்படும் பொருள் சுத்தமானதாக இருக்க வேண்டும். அசுத்தமான பொருள்களை விற்கவோ

வாங்கவோ கூடாது. நாய், பன்றி ஆகியவற்றை விற்பனை செய்யக் கூடாது-காரணம் இதுதான் : நாயும் பன்றியும் அசுத்தமானவை என்பது மார்க்கத்தின் தீர்ப்பு. மாட்டுச் சாணம், ஆட்டுப் புழுக்கை முதலியவை விற்பனைக்குத் தகாதவை. தந்தத்தையோ அதிலிருந்து தயாரிக்கப்பட்ட பாத்திரத்தையோ விற்பனை செய்யக்கூடாது. ஏனெனில் தந்தம் என்பது ஒருவித எலும்பு. ஒரு மிருகம் செத்துப் போனால் அதிலுள்ள எலும்புகள் அசுத்தமாகிவிடுகின்றன என்பது மார்க்கத்தின் தீர்ப்பு. யானை என்பது ஒரு மிருகம். அது மடிந்துபோனால் அதிலுள்ள எல்லா எலும்புகளும் -தந்தங்களும் அசுத்தமாகின்றன என்று தீர்மானிக்கப்பட்டிருக்கிறது. கள், சாராயம், விஸ்கி முதலான போதைதரும் பானங்களும், மிருகத்தின் சதையிலிருந்தும் கொழுப்பிலிருந்தும் தயாரிக்கப்பட்ட அசுத்தமான திரவம் பொருள்களும் விற்பனைக்குத் தகாதவை. மிருகக் கொழுப்பிலிருந்து தயாரிக்கப்பட்ட இந்தத் திரவம் சில வேலைகளுக்குப் பயன்படத் தான் செய்கிறது. ஆயினும் அதை விற்கக் கூடாது. இதைப்பற்றிய விரிவுரை சட்ட நூல்களில் இடம்பெற்றிருக்கிறது.

ஒரு பாத்திரத்தில் சுத்தமான எண்ணெய் இருக்கிறது. அதில் அசுத்தமான பொருள் ஒன்று விழுந்துவிட்டது. ஒரு சுண்டெலி அதில் விழுந்து செத்துப்போய்விட்டது என்று வைத்துக் கொள்வோம். அந்த எண்ணெயை விற்பனை செய்யலாம். அந்த எண்ணெயைச் சாப்பிடக் கூடாது என்றாலும் வேறு காரியங்களுக்குப் பயன்படுத்தலாம், ஏனெனில் எண்ணெய் சுத்தமானது. செத்த சுண்டெலி எண்ணெயில் கரையாது. எனவே அதை உபயோகிப்பதில் தவறில்லை.

கம்பளிப் புழுவின் முட்டைகளை விற்பனை செய்வது ஆகும் என்றே நான் எண்ணுகிறேன். இதில் தவறிருப்பதாக எனக்குத் தெரியவில்லை. அந்தப் புழுக்களை முட்டைகளுக்கு ஒப்பிடலாம். முட்டையிலிருந்து உயிரினம் தோன்றுவது போல், அந்தப் புழுவிலிருந்து பயனுள்ள ஓர் உயிர் தோன்றுகிறது. அந்த உயிரிலிருந்து கணிசமான பயன் கிடைக்கிறது.

கஸ்தூரி அடங்கிய சவ்வுப் பையை விற்பதில் தவறு கிடையாது. ஆனால் இதற்கு ஒரு நிபந்தனை: அந்தச் சவ்வுப் பையை மான் செத்துப்போவதற்கு முன்பே பிரித்து விட வேண்டும். செத்த மானிலிருந்து பிரித்தெடுக்கப்பட்ட கஸ்தூரிப் பையை விற்கக்கூடாது. இந்தப் பை அசுத்தமானது என்று கணிக்கப்படுகிறது. ஏனென்றால் ஒரு மிருகம் செத்தால் அதற்குள்ளிருப்பவை அசுத்தமாகின்றன. மான் செத்தால் அதிலுள்ள கஸ்தூரிப் பை அசுத்த மடைகிறது. செத்துப்போன மிருகத்தின் பகுதிகள் அனைத்தும் அசுத்தமாகிவிடுகின்றன. வியாபாரிகள் இதில் போதிய அளவு கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

2. விற்கப்படும் பொருள் பயனுள்ளதாக இருக்க வேண்டும். பயனற்ற பொருளை விற்பது கூடாது. பாம்பு, தேள் முதலியவற்றை விற்பது சரியல்ல; எலியும் இப்படிப்பட்டதுதான். சிலர் பாம்பையும் தேளையும் பயன்படுத்துகிறார்கள்; பாம்பை வைத்து வேடிக்கை செய்கிறார்கள். கூட்டத்தைக் கூட்டிப் பெட்டிப் பாம்பைக் காட்டிப் பொழுது போக்குகிறார்கள். இதில் அவர்களுக்குப் பயன் உண்டு. ஆனால் இந்த அற்பப் பயனுக்காக அவற்றை விற்கலாம் என்று சொல்லிவிட முடியாது. அவை நஞ்சு படைத்தவை. சிறிது தவறினாலும் ஆபத்துதான். வியாபாரிகள் இந்த

நச்சுத்தேர்வில் இறங்கவேண்டாம். எனவே பாம்பையும் தேளையும் விற்பனை செய்யக்கூடாது.

பூனை, தேனீ முதலியவற்றைத் தடையின்றி விற்கலாம். இவற்றில் கணிசமான அளவுக்குப் பயன் உண்டு. சிங்கம், புலி, சிறுத்தை முதலியவை விற்பனைக்குத் தகுந்தவை தான். இவற்றின் தோல் உறுதி வாய்ந்தது. பல்வேறு நல்ல வேலைகளுக்கு அதைப் பயன்படுத்த முடியும். வேட்டை பிடிப்பதற்குத் தகுதியான மிருகங்களை வாங்குவதிலும் விற்பதிலும் தவறில்லை; யானைகூட விற்பனைக்குத் தகுந்ததுதான். சாமான்களைச் சுமந்து செல்வதற்கு அது பெரிதும் பயன்படுகிறது. கிளி, மயில் முதலான அழகிய உயிரினங்களை விற்கலாம், வாங்கலாம். இவற்றையாரும் புசிப்பதில்லை என்றாலும் அவற்றின் அழகைக் கண்டு களிக்கலாம். அவை எழுப்பும் மெல்லிய ஒலியைக் கேட்டு அனுபவிக்கலாம். இந்த அளவுக்கு அவற்றில் பயனுண்டு. இவ்வாறு நாம் களிப்புறுவது தவறல்ல. மார்க்கத்தில் இதற்கு அனுமதியுண்டு.

ஆனால் அழகாக இருக்கிறது என்ற ஒரே காரணத்தால் நாயையாரும் வாங்கக்கூடாது. பெருமானார் இதைத் தடை செய்திருக்கிறார்கள். சிதார், ஷனாய் முதலான இசைக் கருவிகளை விற்கக்கூடாது. சட்டரீதியாகப் பார்த்தால் இவற்றில் எத்தகைய பயனும் கிடையாது. சிறுவர்களின் விளையாட்டுக்காகச் சிலர் பொம்மை தயாரிக்கிறார்கள். உயிரினங்களின் உருவங்களைத் தாங்கிய மண் சிலைகளை வாங்கவும் விற்கவும் கூடாது. விசேடத்தினங்களில் இந்தச் சிலைகள் விற்கப்படுகின்றன; இந்த வியாபாரம் தவிர்க்கப்பட வேண்டும். ஆனால் உயிரினங்களின் உருவங்களைத் தாங்கிய பாத்திரங்கள், திரைச்சிலைகள் முதலியவற்றை

விற்பனை செய்யலாம். பெருமானார் இதற்கு அனுமதி கொடுத்திருக்கிறார்கள். அவற்றை அழகுக்காக மட்டும் உபயோகிக்கலாம். வேறு வகைகளில் உபயோகிக்கக்கூடாது.

3. விற்கப்படும் பொருள் விற்பவருக்கு உரியதாக இருக்க வேண்டும். பிறருடைய பொருளை அனுமதியில்லாமல் விற்பனை செய்ய முடியாது; செய்யக்கூடாது. விற்பதுமட்டுமல்ல; வாங்குவதும் இப்படித்தான். உங்களுடைய பொருள் ஒன்று உங்கள் நண்பரிடம் இருக்கிறது. அதை விற்பதற்கு அனுமதி கொடுத்துவிட்டீர்களா, இல்லையா என்று எனக்குத் தெரியாது என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள். உங்கள் அனுமதி கிடைத்து விடும் என்ற நம்பிக்கையில் உங்கள் நண்பரிடமிருந்து அந்தப் பொருளை நான் வாங்கக்கூடாது. ஏனெனில் நீங்கள் அனுமதி கொடுத்துவிடுவீர்கள் என்பது என்ன நிச்சயம்? கணவனின் பொருளை மனைவியிடமிருந்து வாங்கக்கூடாது. இதே போன்று மனைவியின் பொருளைக் கணவனிடமிருந்தும் வாங்குவது கூடாது. தந்தையிடமிருந்து மைந்தனின் பொருளையும், மைந்தனிடமிருந்து தந்தையின் பொருளையும் வாங்குவதற்கு மார்க்கத்தில் அனுமதியில்லை. உரிமையாளர்களைத் திருப்திப்படுத்தி விடலாம் என்று எண்ணிக் கொண்டு இவ்வாறு நடப்பது சரியல்ல. வியாபாரம் நடைபெறுவதற்கு முன்னால் உரிமையாளனின் அனுமதி, திருப்தி உருவாகியிருக்க வேண்டும். இல்லையேல் அந்த விற்பனை செல்லாது. ஆனால் இத்தகைய விபரீதங்கள் கடைவீதியில் குறைவின்றி நடைபெறுகின்றன. மதப் பற்றுள்ளவர்கள் இவற்றைத் தவிர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அவர்கள் அலட்சியமாக இருந்துவிடக் கூடாது!

4. விற்கப்படும் பொருள் எதிரில் இருக்க வேண்டும். பணத்தைக் கொடுத்துப் பொருளைப் பெறுவதற்கு வசதியாக இருக்க வேண்டும். கண்ணின் பார்வைக்கு அப்பாற்பட்ட ஒன்றை விற்கமுடியாது. ஒடிப்போன அடிமையையும், குளத்துக்கு அடியிலுள்ள மீனையும், கருவிலிருக்கும் குட்டியையும் விற்கமுடியாது. ஏனென்றால் இவற்றைப் பார்த்தறிய முடியாது. இதேபோன்று ஆட்டின் முதுகில் வளர்ந்திருக்கும் ரோமத்தையோ, வெளியேற்றப்படாத அதன் பாலையோ விற்க முடியாது. இவற்றின் அளவைச் சரியாகக் கணிக்க முடியாது. விற்கப்படும் பொருள் விற்கப்படாத ஒன்றோடு கலந்து காட்சியளிக்கிறது.

ஓர் ஆடு சற்றுமுன்தான் குட்டி போட்டிருக்கிறது. அந்த ஆட்டை மட்டும் விற்கக்கூடாது. அல்லது அந்தக் குட்டியை மட்டும் விற்கக்கூடாது. தாயையும் குட்டியையும் பிரிப்பது தகாத செயல். வியாபாரம் என்ற பெயரில் யாருமிதைச் செய்யக்கூடாது.

5. விற்கப்படும் பொருளின் அளவும் நிலையும் நன்கு தெரியவேண்டும். ஒரேவிதமான பல பொருள்களிருந்தால் விற்கப்படும் பொருள் சுட்டிக் காட்டப்பட வேண்டும்.

ஒரு வியாபாரி உங்களிடம் பணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டு இப்படிச் கூறுகிறான்: "இதோ பாருங்கள். இந்த மந்தையில் நூறு ஆடுகள் இருக்கின்றன. இவற்றில் ஒன்று உங்களுக்குரியது. அதை உங்களுக்கு விற்றுவிட்டேன். நீங்கள் எதை விரும்புகிறீர்களோ அதைப் பிடித்துக் கொள்ளுங்கள்!"

அல்லது, "இதோ இருபது துணிகள் உங்கள் முன்பரப்பப்பட்டிருக்கின்றன. நீங்கள் கொடுத்த பணத்திற்கு

இவற்றில் ஒன்றை உங்களுக்கு உரிமையாக்குகிறேன். நீங்கள் விரும்பியதை எடுத்துச் செல்லலாம்" என்று சொல்கிறான்.

அப்படியும் இல்லாவிட்டால் இப்படிச் கூறுகிறான்: "இங்குப் பாருங்கள், எத்துணைப் பெரிய நிலப் பரப்பு! இதில் பத்தடி அகலமும் பத்தடி நீளமும் கொண்ட நிலப் பரப்பு உங்களுக்குச் சொந்தமானது. நீங்கள் கொடுத்த பணத்திற்கு அதை விற்பனை. உங்கள் சொத்தை இந்தப் பெரிய நிலத்தில் எந்தப் பகுதியில் வேண்டுமானாலும் எடுத்துக் கொள்ளலாம். நடுப்பகுதியில் வேண்டுமானாலும் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்."

இப்படி நடப்பதாக வைத்துக் கொண்டால், இந்த வியாபாரம் சட்டப்படிச் செல்லாது. இதில் குழப்பமும் தவறும் உருவாக வழியுண்டு. இந்தக் கட்டத்தில் விற்கப்படும் பொருள் சரியானபடிச் சுட்டிக் காட்டப்படவில்லை. இவ்வாறு வியாபாரம் செய்வது தரும் என்று சிலர் எண்ணிக் கொண்டிருக்கிறார்கள். அறியாமை! எனினும் ஒரு பொருளை நல்லவிதமாகச் சுட்டிக் காட்டி அதில் அரைப் பகுதியை, கால் பகுதியை, அல்லது அரைக்கால் பகுதியை விற்பனை செய்யலாம். இதற்கு மார்க்கத்தில் அனுமதியுண்டு.

ஒரு பொருளின் நிலையை நாம் அறிவது எப்படி? நிறுத்துப் பார்ப்பதன் மூலம் அறியலாம். அல்லது அளந்து பார்த்துத் தெரிந்துகொள்ளலாம். சடப் பொருளை நிறுக்கலாம்; திரவப் பொருளை அளக்கலாம். தவிர, வேறுசில பொருளைக் கண்ணால் பார்த்தும் மதிப்பிடலாம். ஒரு வீடு விற்பனைக்கு வந்திருக்கிறதென்றால் அதை நிறுக்கவோ அளக்கவோ முடியாது. வீட்டினுள் சென்று

எல்லாப் பகுதிகளையும் பார்வையிடலாம். இதன் மூலம் அந்த வீட்டின் நிலைமை ஓரளவு துலங்கலாம். இவை அனைத்தும் சீரான வியாபாரத்துக்குரிய வழிகள். இவற்றில் விற்பவருக்கும் வாங்குபவருக்கும் பயனுண்டு. இருவருக்குமிடையில் சண்டை சச்சரவுகள் ஏற்படாமலிருப்பதற்கு இவை பெரிதும் உதவி புரிகின்றன. வியாபாரம் என்று சொல்லிக்கொண்டு ஒருவரையொருவர் ஏமாற்ற வழியில்லாமற் போகிறது.

நீங்கள் துணிக் கடைக்குப் போகிறீர்கள். ஒரு துணியைச் சுட்டிக்காட்டி விலை கேட்கிறீர்கள். இதற்கு முன் உங்கள் நண்பர் ஒருவர் வேறொரு கடையில் வேறொரு துணியை வாங்கியிருக்கிறார். அவர் என்ன விலை கொடுத்தார் என்பது உங்களுக்குத் தெரியாது.

“இந்தத் துணி உங்களுக்குத் தேவையானால் எடுத்துக் கொள்ளுங்கள், விலை அப்படியொன்றும் அதிகமாகத் தர வேண்டியதில்லை. நீங்கள் எங்களுக்கு வேண்டியவர். உங்கள் நண்பர் அந்தத் துணிக்கு என்ன விலை கொடுத்தாரோ அந்த விலைக்கு நீங்கள் இதை எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்!” என்று கடைக்காரர் கூறுகிறார். இந்த வியாபாரம் சட்டப்படிச் செல்லாது. ஏனெனில், இதில் விலையைப் பற்றிய தீர்மானம் ஏற்படவில்லை. இந்தக் கட்டத்தில் நட்பு என்ற பெயரில் மோசடி நடத்தப்படுகிறது. ஒருக்கால் உங்கள் நண்பர் அந்தத் துணிக்கு அதிக விலை கொடுத்திருக்க முடியுமல்லவா? நண்பர் அதிக விலைக்கு வாங்கியிருக்கிறார் என்பதை அந்த வியாபாரி அறிந்திருந்து இப்படிச் செய்தால் தான் குற்றமென்று சொல்ல முடியாது. அறிந்து செய்தாலும் அறியாமற் செய்தாலும் குற்றம் குற்றம்தான். இதன் விளைவு விபரீதமாகத்தானிருக்கும். இத்தகைய குழல்கள் வியாபாரத்தை விட்டு ஒதுக்கப்பட வேண்டும்.

எந்தப் பொருளையும் மூடிவைத்து விற்கக்கூடாது. இப்படி விற்பது குருடனுக்கு விற்பது போன்றது. இந்த இரண்டு நிலைமைகளிலும் பொருளின் தன்மை தெளிவுபட முடியாதல்லவா? பொருளின் நிலையைக் குருடர்களால் பார்க்க முடியாது. பின்னங்கொண்ட சாமான்களை அவர்கள் தலையில் எளிதாகக் கட்டிவிடலாம். எனவே குருடர்களுக்கு விற்பனை செய்யக்கூடாது. இது போன்றது தான் பொருள்களை மூடிவைத்து வியாபாரம் செய்வதும். மூடி வைத்து விற்கும் போது இந்த விபரீதம் ஏற்படத்தான் செய்கிறது; மூடி வைக்கப்பட்ட பொருளை எவ்வாறு பார்க்க முடியும்? அது நல்ல பொருளா, கெட்ட பொருளா என்று எப்படி அறிந்து கொள்ள முடியும்? எனவே இதுவும் தவிர்க்கப்பட வேண்டும்.

ஒரு பையில் கோதுமை இருக்கிறது. அந்தக் கோதுமையின் தரம் தெரியவில்லை. “இந்தப் பையிலுள்ள கோதுமையை உங்களுக்கு விற்கிறேன்” என்று விற்பவர் கூறினால், இந்த விற்பனை சட்டப்படிச் செல்லாது. சாமானைத் தெரிந்து வாங்குவதுதான் வியாபாரம் - தெரியவைத்து விற்பதுதான் வியாபாரம். பையில் போட்டு வியாபாரம் செய்வது வியாபாரப் பண்புக்கே முரணானது.

பையிலிருந்து தங்கத் துண்டு ஒன்றை வெளியில் எடுத்துப் போடுகிறார் ஒருவர். அதை நீங்கள் நன்றாகப் பார்க்கிறீர்கள் - இந்த விற்பனை சரியானது. இதில் மோசடி ஏதும் கிடையாது. அப்படி நீங்கள் ஏமாந்து போனால் அது உங்கள் கவனக் குறைவால் ஏற்பட்டது என்று பொருள். அந்தத் தங்கத் துண்டைப் பார்ப்பதால் மட்டும் அதைப் பற்றிய முழு விவரத்தையும் அறிந்துகொள்ள முடியாது. கண்ணுக்குத் தெரியாத எத்தனையோ கெடுதிகள் அதில்

மறைந்திருக்கக் கூடும். அந்தத் தங்கத் துண்டின் அளவு தெரிந்து விடுகிறதல்லவா? அதுபோதும்!

உங்களுக்குத் தெரிந்த ஒருவரிடம் ஏதோ ஒரு பொருள் இருக்கிறது. அதை நீங்கள் அண்மையில் பார்த்திருக்கிறீர்கள். அண்மையில்தான் அதைப் பார்த்தீர்கள். இதற்கிடையில் அது கெட்டுப்போயிருக்க முடியாது. அதை அண்மையில் பார்த்திருக்கிறீர்களல்லவா? அப்படியானால் அந்தப் பொருள் குறித்துப் பேரம் பேசலாம். ஆனால் உங்கள் நண்பரிடமிருந்து பொருளை நீங்கள் பார்க்கவேயில்லையென்றால் அதை உங்களிடம் விற்க முடியாது. இந்த விற்பனை சட்டப்படிச் செல்லாது.

பொருளின் தன்மைகளைக் கண்ணால் பார்த்து அறிய முடியாது என்று சிலர் வாதிக்கிறார்கள், இருக்கலாம். ஆனால் ஒரு பொருளைப் பற்றிய முப விவரங்களையும் அறிந்து கொண்டுதான் வியாபாரம் செய்யவேண்டும் என்று வைத்துக்கொள்வது தவறு. நடைமுறைக்கு இது சாத்தியமேயில்லை. அப்படிப் பார்த்தால் வர்த்தகமே நடைபெற முடியாது. ஏதோ ஓரளவு தெரிந்துகொண்டால் போதுமானது. விற்பனை சட்டப்பூர்வமாவதற்கு அது போதும்.

தறியில் ஓடிக்கொண்டிருக்கும் துணியையோ, கதிரில் வளர்ந்திருக்கும் கோதுமையையோ விற்கக்கூடாது. வாழைப்பழம், மாம்பழம் முதலியவற்றைத் தோலுடன் விற்கலாம். அந்தத் தோல் இயற்கையில் அமைந்தது. அது கனியைக் காத்து நிற்கிறது. கனியைத் தோல் மூடிக் கொண்டிருந்தாலும் அது இயற்கையில் அமைந்த அரண், மனிதர்கள் யாரும் அதை மறைத்து வைக்கவில்லை. எனவே அவற்றைத் தோலுடன் விற்கலாம்.

6. விற்கப்படும் பொருள் விற்பனை முடிந்ததும் கைப்பற்றுவதற்குத்தகுந்தபடி இருக்க வேண்டும்; விற்பனை நடக்கும்போது விற்பவருக்கும் வாங்குபவருக்கும் திருப்தி இருக்க வேண்டும்; அதை அவர்கள் வார்த்தைகளாகப் பரிமாறிக் கொள்ள வேண்டும். தான் குறிப்பிட்ட விலைக்கு ஒரு பொருளை விற்பதாக வியாபாரி கூறவேண்டும். அந்த விலைக்குத் தாம் அந்தப் பொருள்களை வாங்கிக் கொள்வதாக மற்றவர் கூறவேண்டும். இந்த முறைக்குப் பேர ஒப்புத்தம் என்று பெயரிடலாம். இந்தக் கட்டத்தில் உபயோகிக்கப்படும் வார்த்தைகள் தெளிவாக இருக்க வேண்டும். குழப்பத்திற்கும் சந்தேகத்திற்கும் அவை வழி கோலக் கூடாது. அந்த வார்த்தைகள், இன்ன பொருள் இன்ன விலைக்கு விற்கப்படுகிறது என்பதை அறிவுறுத்த வேண்டும். இல்லையேல் பலதரப்பட்ட ஏமாற்று வேலைகள் உருவாக வழி ஏற்பட்டுவிடும்.

ஒரு வியாபாரி, "ஐந்து ரூபாய்க்கு இந்தத் தோல் பையை உங்களுக்குக் கொடுக்கிறேன்" என்று சொல்கிறான். இந்த வார்த்தைகள் குழப்பத்தை உண்டாக்கக் கூடும். அதை ஐந்து ரூபாய்க்கு விற்று விட்டதாகவே கூறுகிறான் என்று நீங்கள் எண்ணிக்கொள்கிறீர்கள். ஆனால் அவன் எதிர்வாதம் புரிய முடியும். "நான் அதை விற்கவில்லை. விற்றுவிட்டதாக நான் எப்போது கூறினேன்?" ஐந்து ரூபாய்க்கு இரவலாகக் கொடுக்கிறேன் என்றே நான் கூறினேன். இதுதான் என் கருத்து. அதைத் தப்பாகப் புரிந்து கொண்டால் நான் என்ன செய்ய முடியும்?" என்று அவன் திருப்பிக் கேட்கக்கூடும்.

எனவே விற்பனை நடைபெறும்போது குழப்பத்திற்கு இடமில்லாதபடிப் பேசித் தீர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். ஒரு

பொருளை விற்கும்போது அந்தப் பொருளுக்குக் சம்பந்த மில்லாத மற்ற நிபந்தனைகளை விதிக்கக் கூடாது.

ஒரு மணங்கு விறகு வாங்கியவர், "இதை என் வீடு வரை கொண்டு வந்து கொடுத்தால் தான் விறகுக்கரிய பணத்தைக் கொடுப்பேன்" என்று வாதாட முடியாது. அப்படி அவர் வாதாடினால் அந்த விற்பனை சட்டப்படிச் செல்லாது. விறகு என்பது தனிப்பொருள். அதற்கும் அதைச் சமந்து வருவதற்குமிடையில் சம்பந்தம் கிடையாது. சமப்பது என்பது விறகின் பகுதிகளில் ஒன்றல்ல. விறகைச் சமந்து வரும் கூலியாளுக்குத் தனிப்பட்ட கூலி கொடுப்பதாயிருந்தால் பரவாயில்லை. முன் கூட்டியே இந்தக் கூலியை நிர்ணயித்துவிடுவதில் தவறில்லை.

எனவே மேலே குறிப்பிட்டப்படிப் பேரம்பேசிக் கொள்வது அவசியமாகும். பேரம்பேசாமல் ஒரு பொருளைப் பெறுவது கூடாது என்று இமாம் ஷாபியீ கூறுகிறார்கள். "இதில் தவறில்லை-அந்த விற்பனை சரியானதுதான்" என்று இமாம் அபூஹனீபா கூறுகிறார்கள். இதற்கு அவர்கள் ஒரு நிபந்தனை விதிக்கிறார்கள்; இப்படி விற்கப்படும் சாமான்கள் சிறியவையாக இருக்கவேண்டும். அன்றாடத் தேவைகளுக்குரிய சிறுசிறு சாமான்களில் இந்தக் கட்டுப்பாட்டை மேற்கொள்வது சிரமம். நடைமுறையை வைத்துப் பார்த்தால் இதிலுள்ள உண்மை தெளிவாகும்.

ஒரு துணிக் கடைக்கு ஒருவன் வருகிறான். அவனுக்கும் கடைக்காரனுக்குமிடையில் வர்த்தகத் தொடர்பு உண்டு. சாமான்களின் விலைகளும் அவனுக்குத் தெரியும். ஒரு துணியை எடுத்துக் கொண்டு வெளியேறுகிறான்.

அப்போது கடைக்காரன் விலை சொல்வதுமில்லை. துணியை எடுத்தவன் விலை கேட்பதுமில்லை.

துணியோடு வெளியேறியவன் யாரேனும் ஒருவனைத் தேடிப் பிடிக்கிறான். "இதோ இருக்கிறது அருமையான துணி!" என்று சொல்கிறான். பிறகு துணியை அவனிடமே விட்டுவிட்டுக் கடைக்கு வருகிறான்.

"நான் ஓர் ஆசாமியைப் பிடித்திருக்கிறேன். துணி அவனிடம் தான் இருக்கிறது... அந்தத் துணிக்கு எவ்வளவு கேட்கிறாய்?"

கடைக்காரன் கூறுகிறான்; "உனக்குத் தெரியாதா என்ன? பத்து ரூபாய் வாங்கி வாயேன்."

துணியை வாங்கியவன் பத்து ரூபாய் கொடுக்கிறான்-இப்படியெல்லாம் இன்றுவியாபாரம் நடைபெறுகிறது. இவற்றிலெல்லாம் நேரடியான பேரம்பேசும் நடைபெறவில்லை. இவற்றில் நேரடியான பேரம்பேசும் நடைபெறவேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கக்கூடாது.

பல தேசத்து வணிகர்கள் சந்தையில் கூடுகிறார்கள். நாலாபுறமும் வியாபாரம் நடைபெறுகிறது. கூட்டத்தின் நடுவில் ஒருவன் எழுந்து நிற்கிறான். ஏதோ ஒரு பொருளைத் தூக்கிக் காட்டுகிறான். ஏறத்தாழ அது நூறு ரூபாய் பொறுமானமுள்ளது.

"தொண்ணூறு! அதிகமாகக் கேட்பவர்கள் கேட்கலாம்!" என்கிறான்.

"தொண்ணூற்றைந்து!" என்கிறார் ஒரு வியாபாரி.

"நூறு!" என்கிறார் மற்றொரு வர்த்தகர். அதற்கு மேல் யாரும் கேட்கவில்லை. அந்த வர்த்தகருக்கு அந்தப் பொருள் நூறு ரூபாய்க்கு விற்கப்படுகிறது. இதுபோன்ற

கட்டங்களில் எல்லாம் முறையான பேரம் நடைபெறுவதில்லை. இவற்றையெல்லாம் தடை செய்துவிட முடியாது. ஆனால் சண்டை சச்சரவு ஏற்படக்கூடிய சாமான்களை இப்படி விற்கக்கூடாது. சாதாரணமான சாமான்களை இப்படி விற்பனை செய்வதில் தவறில்லை. விலையுயர்ந்த சாமான்களை ஏலம் போட்டு விற்கக்கூடாது. எழுத்து, சாட்சி என்று பல கட்டுப்பாடுகளை ஏற்படுத்திக்கொள்ள வேண்டும்.

இமாம் ஷாபியீ கூறிய அதிக விலையுள்ள பொருள்களைப்போல் குறைந்த விலையுள்ள பொருள்களுக்கும் முறையான பேரம் அவசியமென்று நிர்ணயிக்கும்போது சில கஷ்டங்கள் ஏற்படுகின்றன. வியாபாரி பொருளின் விலையைக் குறிப்பிட்டு, "இந்த விலைக்கு இந்தப் பொருளை விற்கிறேன்" என்று கூறுவார். வாங்குபவர், "அதே விலைக்கு நான் ஏற்றுக்கொள்கிறேன்" என்று கூறுவார், இதுதான் பேரம். 'பேர ஒப்பந்தம்' என்று வேண்டுமானாலும் வைத்துக்கொள்ளுங்கள். இதே முறையை எல்லா வியாபாரத்திலும் தேங்காய் வியாபாரத்திலிருந்து கீரை வியாபாரம் வரை எல்லா வகைகளிலும் புகுத்திவிடுவதும் சிரமம். இத்தகைய பேர வாக்குறுதியில்லாமல் இன்று வியாபாரம் நடக்கத் தான் செய்கிறது. இந்த முறையை எல்லா வியாபாரத்திலும் புகுத்த முடியுமா. அதற்குத் தேவையுண்டா என்று இப்போது ஆராய்வோம்.

சிறிய பொருள்களை மேற்குறிப்பிட்ட ஒப்பந்தம் இல்லாமல் விற்பது போல், வீடு, நிலம், தோட்டம் முதலிய வற்றையும் ஒப்பந்தமின்றியே முடித்துக்கொண்டுவிட முடியாது. இதில் சில தவறுகள், சண்டை சச்சரவுகள் ஏற்பட வழியுண்டு. வியாபாரத்தால் நன்மை விளைய வேண்டுமே

தவிர, சண்டைக்கும் சச்சரவுக்கும் அது வழி கோலக்கூடாது. பெரிய சாமான்களில் மேற்குறிப்பிட்ட வாக்குறுதி ஒப்பந்தம் அவசியமாகும். ஒப்பந்தமில்லாத வியாபாரத்தில் சச்சரவுக்குப் போதுமான வசதியுண்டு. "நான் விற்கவில்லை! விற்றுவிட்டதாக நான் கூறவுமில்லை, பணத்தைப் பெற்றுக் கொண்டேன். பொருளை ஒப்படைத்தேன். ஆனால் அதை நான் விற்கவில்லை!" என்று விற்பவன் கூற முடியுமல்லவா? குதிரை, ஓட்டகம் முதலியவற்றை விற்கும் போதும் வாங்கும் போதும் வாக்குறுதி ஒப்பந்தம் செய்துகொள்ள வேண்டும். ஏனெனில் இவற்றின் விலை அதிகம். சபல எண்ணத்தால் மனிதன் எதையும் செய்து விடுவான். நீதி, அநீதி என்ற பாகுபாடு அப்போது அவனுக்குத் தெரியாது. எனவே அதற்கு வழியே இல்லாத படி வியாபாரம் செய்ய வேண்டும்.

தவிர, அன்றாடத் தேவைகளுக்குரிய சாமான்களை வாங்கும் போதும், அதிக விலையுள்ள சாமான்களை வாங்கும் போதும் பேர ஒப்பந்தம் அவசியம் என்று நிர்ணயிப்பதிலும் சிரமமுண்டு. பெருமானாரின் நண்பர்களில் அனேகர் சிறுகிற சாமான்களைப் பேர ஒப்பந்தம் இல்லாமலே வாங்கிச்சென்றார்கள். ரொட்டி, கீரை முதலானவற்றுக்குப்பேர ஒப்பந்தம் அவசியம் என்று இருந்தால், அவர்களுக்கு அது பெரிய சிரமத்தைக் கொடுத்திருக்கும். தவிர, தற்போதைய உலக நிலை முற்றிலும் மாறுபட்டு விட்டது? விற்பனை செய்வதற்கென்றே கடைகள் இருக்கின்றன. அதற்கு ஆட்களும் இருக்கிறார்கள். தேவையில்லாதவர்கள் கடைகளைத் திரும்பியும் பார்ப்பதில்லை. கடைக்கு வருகிறவர்கள் தேவையானவற்றை வாங்கும் எண்ணத்தோடுதான் வருகிறார்கள். எனவே

மானசீகமாகப் பேர ஒப்பந்தம் நடைபெற்று விடுகிறது. இதை வாயால் கூறவதற்குத் தேவை என்ன?

இந்தப் பிரச்சினையை இன்னொரு விதத்திலும் தீர்க்கலாம். விற்பனைக்குரிய பொருள்களைச் சிறிய பொருள், பெரிய பொருள் என்று இரு கூறுகளாகப் பிரிக்கலாம். 'சிறிய பொருளுக்குப் பேர ஒப்பந்தம் வேண்டியதில்லை-பெரிய பொருளுக்குத்தான் அது அவசியம்!' என்று சட்டம் வகுக்கலாம். இது இமாம் அபூஹனீபாவின் கருத்து.

ஆனால் இதிலும் ஒரு தொல்லையுண்டு. சிறிய பொருள் எது? இந்தப் பிரிவில் எந்தெந்தப் பொருள்கள் சேருகின்றன? பெரிய பொருள் என்று எதை, எப்படிக்குறிப்பிட முடியும்? இந்தப் பிரிவில் சேருபவை எவை?-இப்படிச் சந்தேகங்கள் ஏற்படுகின்றன.

இதோ இவற்றிற்குத் தீர்மானமான பதில் தருகிறேன். சிறிய பொருள், பெரிய பொருள் என்று பிரித்துச் சட்டம் வகுக்க வேண்டிய பொறுப்பு நமக்கு வேண்டாம். அதை நம் முன்னோர்களிடமே விட்டுவிடுவோம்.

கீரை, ரொட்டி, கனி வகைகள், இறைச்சி முதலான வற்றைச் சிறிய இனத்தில் சேர்த்துக் கொள்ளலாம்: பேர ஒப்பந்தம் இல்லாமல் இவை முற்காலத்திலிருந்தே விற்கப்பட்டு வந்திருக்கின்றன. இத்தகைய சாமான்களை வாங்கும்போது விலையைக் கொடுத்துப் பொருளைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம்; பேர ஒப்பந்தம் தேவையில்லை. இவற்றை விற்பனை செய்யும் போது "நான் இதை விற்கிறேன்" என்று ஒருவர் சொல்லுவதும், "இதை நான் வாங்குகிறேன்" என்று மற்றவர் கூறுவதும் சிரமமான காரியங்கள்; தேவையில்லாதவை. இவற்றில் அப்படி

ஒன்றும் சண்டை சச்சரவு ஏற்பட்டு விடாது. சரியான விலையைக் கொடுத்துவிட்டால் போதுமானது.

ஒட்டகம், குதிரை, மாடு முதலான கால் நடைகள், உயர்ந்த ரகத் துணிகள்-இவற்றைப் பெரிய இனத்தில் சேர்க்கலாம். இவற்றை விற்கும்போதும் வாங்கும்போதும் கண்டிப்பாய்ப் பேர ஒப்பந்தம் செய்துகொள்ளவேண்டும். இவற்றின் விலை அதிகமாயிருப்பதால் சச்சரவு ஏற்பட வழியுண்டு. இந்த வியாபாரத்தின்போது பேர வாக்குறுதி செய்து கொள்வதில் எத்தகைய சிரமமும் கிடையாது. இது அரிதாக நடைபெறும் வியாபாரம். எனவே தாராளமாக இரு தரப்பினரும் வாக்குறுதியளித்துக்கொள்ளலாம்.

இந்த இரண்டு இனங்களுக்கும் இடைப்பட்ட இனம் ஒன்றுண்டு. அதை முந்தியதிலும் சேர்க்க முடியாது; பிந்தியதிலும் இணைக்க முடியாது. இந்த நடுத்தர இனத்தில் நிதானத்தோடு நடந்துகொள்ள வேண்டும். பேர ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டால் மிகவும் நல்லது.

விற்பனை என்றால் என்ன? ஒருவருக்கு உரிமையான பொருள் மற்றவருக்கும் உரிமையாவதுதான் விற்பனை. இந்த உரிமைக்காகத்தான் நீங்கள் 'விலை' என்ற பெயரில் பணம் கொடுக்கிறீர்கள். "இதை உங்களுக்கு விற்ப்பு விட்டேன்" என்ற வியாபாரியின் கூற்று அந்த உரிமையை உறுதிப்படுத்துகிறது. ஆனால் உரிமையை உறுதிப்படுத்துவதற்கு இது ஒன்றுதானா வழி? இதைவிட்டால் வேறு மார்க்கம் கிடையாதா? உண்டு. வியாபாரி ஒரு பொருளை எடுத்து உங்களிடம் ஒப்படைத்து விட்டாலே போதும். வாயளவில் பேர ஒப்பந்தம் செய்து கொள்வதைவிடச் செயல் முறையில் காட்டுவது சிறந்ததல்லவா? மக்களின் பழக்கங்கள் இப்படித்தான் இருக்கின்றன.

அன்பளிப்பை ஏற்றுக் கொள்ளும்போது முன்னோர்கள் எதுவும் சொல்லிக் கொள்வதில்லை. "அன்புக் காணிக்கை!" என்று கூறி ஒரு தட்டு நிறைய மாம்பழத்தை வைப்பார் ஒருவர். மற்றவர் ஒன்றும் சொல்லாமல் ஏற்றுக்கொண்டு விடுவார், இதுவும் வியாபாரத்தைப் போன்றதுதானே! வியாபாரம் என்றால் ஒருவருடைய பொருள் மற்றவருக்குச் சொந்தமாவதுதானே! தவிர, அன்பளிப்பாக வரும் சாமான்களில் பெரிய இனமும் வருவதுண்டு; சிறிய இனமும் வருவதுண்டு. ஆனால் இவ்விரண்டிற்குமிடையில் அவர்கள் வித்தியாசம் காட்டியது கிடையாது.

என்றாலும் மதப்பற்றுள்ளவர்கள் நிதானத்தோடுதான் நடந்துகொள்ள வேண்டும். அவர்கள் இது விஷயத்தில் அசட்டையாக இருந்து விடக்கூடாது. இதில் நன்மையுண்டு. ஏனென்றால் "விற்றுவிட்டேன்!" என்று தெளிவாகக் கூறிய பின்னர் எதிர்வாதம் பண்ண முடியாது. ஆனால் கையால் எடுத்துக் கொடுக்கும் போது எதிர்வாதத்திற்கு வசதி ஏற்படுகிறது. "நான் அதை விற்கவில்லை-பணத்தைப் பெற்றுக்கொண்டு இரவலாகக் கொடுத்தேன்" என்று வாதிக்க முடியுமல்லவா?

★ ★ ★

5. வட்டி வியாபாரம்

வட்டி என்பதும் வியாபாரம்தான். இதை எத்தனையோ பேர் எடுத்து நடத்துகிறார்கள். வியாபாரத்தில் லாபம் கிடைப்பதுபோல் இதிலும் லாபம் கிடைக்கிறது. ஆனால் வட்டித் தொழிலை இறைவன் தடை செய்திருக்கிறான். திருமறையில் அது வன்மையாகக் கண்டிக்கப்படுகிறது. பணத்துக்குப் பதிலாகப் பணத்தை விற்பவர்கள் இதை நன்கு கவனிக்கவேண்டும். பத்து ரூபாயைக் கொடுத்து பதினொரு ரூபாயாகத் திருப்பி வாங்கும்போது வட்டி உருவாகிறது. ஆனால் பத்து ரூபாய்க்கு வாங்கிய பொருளைப் பதினொரு ரூபாய்க்கு விற்கும் போது அதை வட்டி என்று யாரும் சொல்வதில்லை. ஏனெனில் இதில் இரண்டு இனங்கள் கலக்கின்றன. ஒன்று பொருள்; மற்றொன்று பணம். ஆனால் வட்டியில் இந்த இன வேறுபாடு கிடையாது. கொடுப்பதும் பணம்; வாங்குவதும் பணம் - லாபத்தோடு! கொடுத்த பணம் லாபத்தோடு திரும்பி வருகிறது. உழைப்பில்லாத வருமானம்! ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த இரண்டு பொருள்களை ஒருவருக் கொருவர் மாற்றிக் கொள்வதனால் அவற்றிற்கிடையில் சமமான மதிப்பு இருக்கவேண்டும். பத்து ரூபாயைக் கொடுத்துவிட்டு அதற்கு நிகராக ஆயிரம் செப்புக் காசுகளைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். இதில் தவறில்லை. பழைய பணத்தைக் கொடுத்துப் புதிய பணத்தை வாங்கலாம். இவை இரண்டும் ஒரே மதிப்புடையவை. எனவே இது வட்டியல்ல.

ஆகவே ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த இரண்டு பொருட்களில் லாபம் பெறுவது வட்டியாகும். ஒருபடி அரிசியைக் கொடுத்து ஒன்றாகால்படி அரிசி வாங்குவது வட்டி. இதே போன்று முக்கால் தட்டையில் சாப்பாடு கொடுத்து முழுத் தட்டையில் சாப்பாடு வாங்குவது வட்டியாகும். ஏனெனில் கொடுக்கப்படுவதும் வாங்கப்படுவதும் ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்தவை. விற்கப்படும் பொருளும் அதற்குப்பதிலாகக் கிடைக்கும் பொருளும் ஒரே வகையைச் சேர்ந்தவை.

உடைந்த பொருளைக் கொடுத்து உடையாத பொருளைப் பெறக் கூடாது. மட்டமான பொருளைக் கொடுத்து உயர்ந்த ரகப் பொருளை வாங்கக்கூடாது. உடைந்த பொருளைக் கொடுக்கும்போது அதிலுள்ள உடைசலுக்குப் பதிலாக வேறு ஏதேனும் ஒன்றைச் சேர்த்துக்கொடுத்தால் சட்டப்படி இந்த வியாபாரம் ஆகும். இதில் தவறு கிடையாது.

தங்கம், வெள்ளி ஆகிய உலோகங்களில் அதிகக் கவனம் தேவை. தங்கத்துக்குப் பதிலாகத் தங்கத்தைக் கொடுக்கும்போது நிறையைக் கவனித்துக் கொள்ள வேண்டும். நிறையில் வித்தியாசம் இருக்கக்கூடாது. இந்தத் தொல்லைகளெல்லாம் வாங்கப்படும் பொருளும் கொடுக்கப்படும் பொருளும் ஒரே இனத்தவையாக இருந்தால் தான். வெவ்வேறான இரண்டு இனங்களில் லாபம் கிடைத்தால் அது வட்டியல்ல.

வெள்ளியாலும் தங்கத்தாலும் தயாரிக்கப்பட்ட ஒரு பொருள். அதில் எந்த அளவுக்குத் தங்கம் கலக்கப்பட்டிருக்கிறது என்று நிச்சயமாகத் தெரியவில்லை. அந்தப் பொருளைத் தங்கத்திற்குப் பதிலாகப் பெறக்கூடாது. ஏனெனில் அதில் கலந்துள்ள தங்கத்தின் அளவு தெளிவு படவில்லை. ஒரு கால் வித்தியாசம் ஏற்பட்டு விடக்கூடும்.

பொன்னாலும் கற்களாலும் தயாரிக்கப்பட்ட நகையைத் தங்கத்திற்குப் பதிலாக வாங்கக் கூடாது. இதிலும் தங்கத்தின் அளவை அறிவது கஷ்டம்தான். வெள்ளியாலும் தங்கத்தாலும் தயாரிக்கப்பட்ட நகையை வாங்குவதானால், அதற்கு நிகராக வேறு உலோகத்தைக் கொடுத்து வாங்கலாம். பணம் கொடுத்து வாங்குவதில் தவறில்லை. வெள்ளியையோ, தங்கத்தையோ கொடுத்து வாங்கக்கூடாது.

சாப்பாட்டுக் கடைக்காரனிடம் கோதுமையைக் கொடுத்துவிட்டு; அவனிடமிருந்து ரொட்டியைப் பெறுவது கூடாது. கோதுமையும் ரொட்டியும் ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்தவை.

கடுகு, எள் முதலியவற்றைக் கொடுத்துவிட்டு எண்ணெய் வாங்கக் கூடாது. பாலைக் கொடுத்துவிட்டு வெண்ணெயையும் நெய்யையும் வாங்குகிறார்கள் சிலர் - இதுவும் தவறுதான்.

இவ்வாறு சுருங்கக் கூறலாம்: ஒரே இனத்தைச் சேர்ந்த இரண்டு பொருள்கள் மாற்றப்படும்போது அவற்றின் நிறையும் அளவையும் சரியாக இருக்க வேண்டும். ஒன்றை விட மற்றொன்று நிறையிலோ அளவிலோ அதிகரித்தால், அது கண்டிப்பாய் வட்டியாகிவிடும். இதை நீங்கள் நன்கு கவனிக்க வேண்டும்.

இதே போன்ற தவறுகள் நிறைய நடைபெறுகின்றன. மக்கள் அறிந்தோ அறியாமலோ இந்தத் தவற்றைச் செய்கிறார்கள். இந்த விளக்கம் உங்களுக்குப் போதும் என்றே எண்ணுகிறேன். இதை அடிப்படையாக வைத்துக் கொண்டு மற்ற விஷயங்களை நீங்கள் அறிந்து கொள்ளலாம்.

6. விற்பனையில் நீதி வேண்டும்

சில சமயங்களில் வியாபாரம் நடப்பதுண்டு. சட்டப் படி அதில் தவறு ஏதும் இருக்காது. "இது நேர்மையான வியாபாரம்" என்று சட்ட மேதைகள் தீர்ப்பளித்து விடுவார்கள். ஆனால் அதே வியாபாரத்தில் மர்மமான பல அநியாயங்கள் நடைபெறுகின்றன. இதனால் அந்த வியாபாரி இறைவனின் வெறுப்புக்கு ஆளாகிறான். இத்தகைய அநியாயம் எதுவும் உங்கள் வியாபாரத்தில் இருக்கக் கூடாது. புனிதமான வியாபாரத்தைப் புழுதி மேடாக்குவது அறிவுடைமையல்ல. பொதுவாக வியாபாரத் தலங்களில் விளையும் அநீதிகளை இரண்டு விதங்களாகப் பிரிக்கலாம்; வாங்குபவர்களை மட்டும் பாதிப்பவை; பொது மக்கள் அனைவரையும் பாதிக்கக் கூடியவை. இந்த இரண்டு வகைகளையும் இங்கு விரிவாக ஆராய்வோம்.

இப்போது பொது மக்களைப் பாதிக்கும் அநீதி எது என்று பார்ப்போம். விற்பனைக்குரிய சாமான்களைச் சிலர் தேக்கி வைக்கிறார்கள். விலை ஏறினால் அதிக லாபம் கிடைக்கும் என்று எண்ணிக் கொண்டு அரிசி, கோதுமை முதலான அத்தியாவசியப் பொருள்களைப் பதுக்குகிறார்கள். இது மாபெரும் குற்றம். இதனால் நாட்டில் பஞ்சமும் பட்டினியும் வறுமையும் தலைவிரித்தாட வழி ஏற்படுகிறது. சுய நலத்துக்காகப் பொது நலத்தைப் பலியிடுவது சரியல்ல.

இந்தக் காரியத்தில் ஈடுபடும் வியாபாரி மார்க்கத்தில் இகழ்ந்துரைக்கப்படுகிறான்.

"ஒரு மனிதன் நாற்பது நாட்கள் தானிய மணிகளைப் பதுக்கிவைத்துப் பிறகு அந்தத் தானியங்கள் அனைத்தையும் தர்மம் செய்தாலும், அந்தத் தர்மம் அவன் குற்றத்தை அழிக்காது!" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

"நாற்பது நாட்கள் உணவுத் தானியங்களைப் பதுக்கி வைத்தவன் இறைவனின் அன்பை விட்டு விலகிவிட்டான்" என்றும் கூறியிருக்கிறார்கள். இது பெரிய குற்றம், உணவைப் பதுக்குவது கொலை செய்வதற்கொப்பானது என்றும் சிலர் குறிப்பிடுகிறார்கள்.

அறிஞர் அலீ கூறினார்கள்: "பதுக்கி வைப்பவனின் உள்ளத்தில் இருள் குடிக்கொண்டு விடும்!"

பிறிதோரிடத்தில் அவர்கள் இப்படிக் கூறினார்கள்: "யாரேனும் பதுக்கி வைத்திருந்தால் அதை எரித்துச் சாம்பலாக்குங்கள்!"

உணவுப் பொருள்களைப் பதுக்கி வைப்பது எத்துனைப் பெரிய குற்றம் என்பதற்கு மேற்குறிப்பிட்ட கருத்துக்கள் போதுமானவை. பதுக்குவதைத் தாக்கிய பெருமானாரவர்கள், பதுக்காமல் வியாபாரம் செய்வது எத்துனைச்சிறப்பு வாய்ந்தது என்று விளக்குகிறார்கள்.

"சரக்கை எடுத்து அப்போதைய விலைக்கு ஒருவன் விற்பனை செய்தால், அது தர்மத்துக்கு நிகரானது!"

"-ஓர் அடிமைக்குச் சுதந்திரம் அளிப்பது போன்றது!" என்றும் கூறினார்கள்.

"வியாபாரத்தில் அட்டுழியம் செய்பவர்கள் கொடிய தண்டனையை அனுபவிக்க வேண்டி ஏற்படும்!" என்று இறைவன் எச்சரிக்கிறான். தானியங்களை எக்காரணம்

கொண்டும் பதுக்கக் கூடாது என்ற உண்மை இங்கு வலியுறுத்தப்படுகிறது.

முன்னோர்கள் நம்மைவிடப் பாக்கிய சாலிகள். அவர்கள் பதுக்கல் விவகாரத்தைப் பெரிதும் தவிர்த்து நடந்தார்கள். அவர்கள் எல்லாவித வர்த்தகங்களிலும் ஈடுபட்டார்கள். கரையில் மட்டுமின்றி, கடல் கடந்தும் வர்த்தகம் பண்ணினார்கள். அந்தக் காலத்தில் வியாபார மன்னர்களாகத் திகழ்ந்த அவர்கள் அதிக லாபம் அடைவதற்காகக் குறுக்கு வழியைத் தேர்ந்தெடுக்கவில்லை.

ஒரு சமயம் பஸ்ராவுக்கு மூட்டை மூட்டையாகக் கோதுமை அனுப்பப்பட்டது. விற்பனைக்குத்தான்! உரிமையாளர் இப்படிக்கடிதம் எழுதினார் "...விற்பனையைத் தாமதப் படுத்த வேண்டாம். அதிக லாபம் பெறவேண்டும் என்று எண்ணாதீர். பஸ்ராவில் நீர் பிரவேசித்த அன்றைக்கே விற்பனைக்குரிய ஏற்பாடுகளைச் செய்துவிடும். ஒருநாள் கூடத் தாமதப்படுத்த வேண்டாம்."

சரக்கை கொண்டுபோன பிரதிநிதி அந்தக் கடிதத்தைப் பார்த்தார்; மற்ற வியாபாரிகளுக்கும் காண்பித்தார்.

"கடிதம் இருக்கட்டும்! லாபத்திற்குத்தானே நாம் வியாபாரம் செய்கிறோம்! அதிக லாபம் கிடைத்து விட்டால் உங்கள் முதலாளி வேண்டாம் என்று சொல்லி விடவா போகிறார்? நான் சொல்வதைக் கேளுங்கள். இன்னும் ஒருவாரம் பொறுத்துக் கொள்ளுங்கள். அதற்குப் பிறகு விறறால் உங்களுக்கு அதிக லாபம் கிடைக்கும். அதுவரை சரக்குகளைப் பதுக்கி வையுங்கள். என் பேச்சைக் கேட்டால் உங்களுக்கு நிச்சயமாக லாபமுண்டு." - இப்படி ஒரு வியாபாரி போதித்தார்.

ஒரு வாரம் எப்படியோ ஓடிவிட்டது. சந்தை கூடியது. வியாபாரம் நடந்தது. மேற்குறிப்பிட்ட பிரதிநிதி பன்

மடங்கு லாபம் பெற்றார். அவரது மகிழ்ச்சி எல்லையை மீறியது. அன்று மாலையே தம்முதலாளிக்கும் கடிதம் எழுதி விட்டார்.

"முதற் கடிதம் கிடைத்தது. இங்கு நான் வந்தது வெள்ளிக்கிழமை. இன்றோடு பத்து நாட்களாகின்றன. நமது சரக்குகளை எல்லாம் இன்றுதான் விற்பனை செய்து முடித்தேன். பன்மடங்கு லாபமும் கிடைத்திருக்கிறது. உங்கள் கடிதப்படி இங்கு நான் வந்ததும் விற்பனை செய்ய முயன்றேன். ஆனால் என் நண்பர் ஒருவர் இப்போது வியாபாரம் செய்தால் அதிக லாபம் கிடைக்காது என்றும், ஒரு வாரம் பொறுத்துக் கொண்டால் அதிக லாபத்தை அடையலாம் என்றும் கூறினார். அதன்படிச் செய்ததில் பன்மடங்கு லாபம் கிடைத்திருக்கிறது..."

முதலாளி மகிழ்ச்சிக் கடலில் மூழ்கியிருப்பார் என்று தானே எண்ணுகிறீர்கள்? இதோ அவர் எழுதிய கடிதத்தையே படித்துப் பாருங்கள்.

"...உம் கடிதம் கிடைத்தது; வருந்துகிறேன். மார்க்கச் சட்டத்திற்குக் குந்தகம் ஏற்பட்டுவிடக் கூடாது என்பது என் அச்சம். இதை நீர் உணர்ந்திருக்கவேண்டும். எனவே சாதாரணமான லாபமே எனக்குத் திருப்தியளித்து வந்தது. என் திருப்தியை நீர் உமது நடவடிக்கைகளால் நொறுக்கி எறிந்துவிட்டீர்; மாற்றம் செய்துவிட்டீர். நீர் அதிக லாபம் அடைந்திருப்பதாக எழுதுகிறீர். எப்படிக்கிடைத்தது அந்தப் பெரும் லாபம்? நான் சொல்கிறேன்; கோதுமையை மட்டும் நீர் விற்கவில்லை - பொன்னான மார்க்கத்தையும் விற்ப்புவிட்டீர். மார்க்கத்தை விற்ப்பு அதிக லாபம் பெறுவதை நான் விரும்புவதில்லை. இது நீர் செய்த மகத்தான குற்றம். நீர் குற்றவாளியானதோடு நிற்காமல், என்னையும் வேறு

குற்றவாளியாக்கிவிட்டீர். சரக்கு என்னுடையதல்லவா? இந்தக் கடிதம் கிடைத்ததும் லாபத்தொகை அனைத்தையும் பஸ்ராவிலுள்ள ஏழைகளுக்குத் தர்மம் செய்துவிடும். இது என் கட்டளை. இதை நீர் கண்டிப்பாய் நிறைவேற்றியே தீர வேண்டும். இந்தத் தர்மத்தின் மூலமாகவாவது பதுக்கல் செய்த குற்றத்திலிருந்து விடுதலையடைகிறேன்...”

மக்களின் தேவைக்குரியவற்றைப் பதுக்கிவைப்பது குற்றம். பதுக்கல் என்பது பொதுவான குற்றம். ஆனால் இதை எல்லா இடங்களிலும் குற்றமாகக் கொள்ள முடியாது. சில கட்டடங்களில் பதுக்கல் என்பது எத்தகைய குற்றத்தையும் உருவாக்குவதில்லை. எனவே இப்போது எதைப் பதுக்குவது குற்றம், எதைப் பதுக்குவது குற்றமல்ல என்பதை விவரிக்க எண்ணுகிறேன்.

சில சாமான்கள் சாப்பாட்டுக்குப் பயன்படுகின்றன. அரிசி, கோதுமை முதலியவற்றை நாம் உணவுக்குப் பயன்படுத்துகிறோம். இவை மக்களுக்கு அத்தியாவசியமானவை. இவற்றின் தேவையைத் தவிர்க்க முடியாது. எனவே இவற்றைப் பதுக்கி வைப்பது பெருங்குற்றமாகும். ஏனெனில், நாட்டில் பஞ்சமும் துன்பமும் ஏற்படுவதற்கு இந்தப் பதுக்கல் வழி செய்கிறது. உணவுத் தானியங்கள் கிடைக்காமல் மக்கள் அவதிப்பட நேரிடுகிறது. வியாபாரம் என்று சொல்லிக்கொண்டு மக்களைத் துன்பத்திலாழ்த்துவது நியாயமல்ல. எனவே இவற்றைப் பதுக்குவது எளிதில் மன்னிக்க முடியாத குற்றம்.

இன்னும் சில சாமான்கள், அவற்றை யாரும் உணவாகப் பயன்படுத்துவதில்லை. மருந்து வகைகள், மூலிகைகள், குங்குமம் முதலியவற்றை நாம் உதாரணங்களாக எடுத்துக் கொள்ளலாம். தேவையின் போது இவற்றை

உபயோகிக்கத்தான் செய்கிறோம். ஆனால் அவற்றை யாரும் உணவாகப் பயன்படுத்துவதில்லை. மூலிகைகளையே தின்று உயிர் வாழ்வது எப்படி? எனவே இவற்றின் தேவை அரிசி முதலானவற்றின் தேவைக்குக் கீழுள்ளது நான். மூலிகை, குங்குமப்பூ-இவை இல்லாமல் உயிர் வாழலாம். எனினும் அரிசியும் கோதுமையும் இல்லாமல் உயிர் வாழ்வது கஷ்டம். எனவே குங்குமம் முதலியவற்றைப் பதுக்கி வைப்பதில் குற்றமில்லை. எவ்வளவு வேண்டுமானாலும், எத்தனை ஆண்டுகளுக்கு வேண்டுமானாலும் பதுக்கலாம். இந்தப் பதுக்கலால் நாட்டில் அப்படிப் பஞ்சம் ஒன்றும் ஏற்பட்டுவிடாது. மக்களுக்கு அப்படி ஒன்றும் துன்பம் ஏற்பட்டுவிடாது.

இந்த இரண்டு தரங்களுக்கும் நடுவில் சில பொருள்கள் இருக்கின்றன. இவற்றை நாம் உணவாகக் கொள்வது மில்லை; தேவையில்லை என்று ஒதுக்கித் தள்ளுவது மில்லை. இவை உணவாகப் பயன்படாவிட்டாலும் அதற்குத் துணையாகப் பயன்படுகின்றன. எல்லா நேரங்களிலும் இல்லா விட்டாலும், சில சமயங்களிலாவது அவற்றை உணவாகப் பயன்படுத்த முடியும். இறைச்சி, கனிவகைகள் முதலியவற்றை உதாரணங்களாக எடுத்துக் கொள்ளலாம். இவற்றைப் பதுக்குவது ஆகுமா, ஆகாது? - இது ஆழ்ந்த சிந்தனைக்குரிய விஷயம். சூழ்நிலையைப் பார்த்துத்தான் தீர்மானிக்கவேண்டியிருக்கிறது. நெய், எண்ணெய், தேன் முதலியவற்றைப் பதுக்கி வைப்பதில் தவறில்லை என்றும் சிலர் கருதுகிறார்கள். மக்களுக்குத் துன்பம் ஏற்படும் என்று தெரிந்தால் பதுக்குவது கூடாது.

உணவுத் தானியங்கள் குறைந்து போய்விட்டன என்று வைத்துக்கொள்வோம். மக்களின் தேவையோ நாளுக்கு

நாள் அதிகரித்து வருகிறது. இதுபோன்ற சந்தர்ப்பங்களில் தானிய மணிகளைப் பதுக்குவது கூடவே கூடாது. ஆனால் தானிய மணிகள் அதிக அளவில் உற்பத்தியாகிவிட்டால் இந்தச் சிரமம் கிடையாது. தானியங்கள் பெருவாரியாக விளைந்து விட்டதால் மக்களின் தேவையும் முடிந்து போகிறது. இருக்கும் சரக்கை விற்பதற்கே வியாபாரிகள் கஷ்டப்படுகிறார்கள். மக்கள் சர்மன்களின் விலையைப் பெரிதும் குறைத்துக் கேட்கிறார்கள். அவர்கள் கேட்கும் விலைக்கு விற்பதில் வியாபாரிகள் நஷ்டப்பட வேண்டி ஏற்படுகிறது. இப்படி ஒரு சூழ்நிலை ஏற்பட்டிருக்கிறது என்று வைத்துக் கொண்டால் இந்தச் சூழ்நிலையில் சிறிது காலத்திற்கு, பழைய விலை ஸ்திரப்படும் வரை பதுக்கி வைக்கலாம். இதில் தவறு கிடையாது. இதனால் நாட்டில் எந்தப் பஞ்சமும் ஏற்பட்டுவிடாது.

மற்றோர் ஆராய்ச்சி : ஒரு நாட்டில் பஞ்சம் கோர விளையாட்டு விளையாடுகிறது. உணவுப் பொருள்கள் கிடைப்பதே அரிதாக இருக்கிறது. இந்தச் சூழ்நிலையில் நெய், எண்ணெய், தேன், கடுகெண்ணெய் முதலியவற்றையும் பதுக்கக் கூடாது. இந்தப் பதுக்கல் பஞ்சம் நிலவும் சூழ்நிலையில் இன்னல்களை உருவாக்குகிறது. இந்தப் பதுக்கல் கூடவே கூடாது என்பது அறிஞர்களின் தீர்ப்பு.

ஆக, மக்களுக்குக் கஷ்டம் ஏற்படாவிட்டால் பதுக்கலாம்-தவறில்லை. சிரமம் ஏற்படும் என்று தோன்றினால் பதுக்கக் கூடாது-பெருங்குற்றம். இந்த அடிப்படையை உணர்ந்து கொண்டால் மற்ற எல்லா விஷயங்களையும் உங்களால் உணர்ந்துகொள்ள முடியும்.

ஆனால், அரிசியையும் கோதுமையையும் பதுக்குவது குற்றம் என்று மேலே குறிப்பிட்டேன். மக்களுக்குச் சிரமம்

ஏற்படாது என்று தெரிந்தால் பதுக்கலாம் என்றும் எழுதினேன். என்றாலும் எந்தச் சூழ்நிலையானாலும் இவற்றைப் பதுக்குவது அவ்வளவு நல்லதல்ல. சட்டம் இதனை வெறுப்புடன் பார்க்கிறது. ஏனெனில் இப்படிப் பதுக்கும் போது அந்தப் பதுக்கல் விலையுயர்வுக்கு வழி வகுக்கிறது. வியாபாரிகள் எல்லோரும் தம்மிடமுள்ளவற்றைப் பதுக்கிக் கொண்டால் விலை ஏறத்தானே செய்யும்! எனவே எந்தச் சூழ்நிலையானாலும் உணவுப் பொருள்களைப் பதுக்குவது அவ்வளவு நல்லதல்ல. ஆரம்பத்தில் விபரீதம் இல்லாவிட்டாலும் பெரியதொரு விபரீதத்திற்கு இந்தப் பதுக்கல் அழைப்பு விடுக்கிறது. பஞ்சத்தையும் துன்பத்தையும் உருவாக்கும் செயலை மார்க்கம் மறுப்பதுபோல், அவற்றிற்கு வழிவகுக்கும் செயலையும் அது மறுக்கிறது.

சுருங்கக் சொல்வதானால் உணவுப் பொருள்களை வியாபாரம் செய்வது அவ்வளவு நல்லதல்ல. மக்களுக்கு அத்தியாவசியமானது உணவு. அத்தியாவசியப் பொருளைக் கொடுத்து லாபம் பார்ப்பது அத்துனைச் சிறந்ததல்ல. எனவே நாள் எண்ணுகிறேன்; உணவுப் பொருள்களைத் தவிர்த்து மற்றவற்றை வியாபாரத்திற்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். மக்களுக்கு அவற்றின் தேவை அதிகமாக இல்லை. அவற்றில் விபரீதங்களும் குறைவுதான்.

இந்த அடிப்படையில் தான் முன்னோர் ஒருவர் தம் நண்பருக்குக் கூறினார் : "நண்பா! உன் மகனை உணவுப் பொருள் வியாபாரத்திலும், பிரேதத்திற்குரிய 'கபன்' துணி வியாபாரத்திலும் பிரவேசிக்க இடம் கொடுக்காதே. ஏனெனில் உணவுத் தானிய வியாபாரத்தில் ஈடுபடுகிறவர்கள் விலை ஏறவேண்டும் என்று எதிர்பார்ப்பார்கள். பிரேதத்திற்குத் தேவையான துணியை விற்பவர்கள்.

மக்கள் ஒருவர் பின் ஒருவராக இறந்து கொண்டேயிருக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்ப்பார்கள். யாரேனும் இறந்தால் தானே அவர்களுக்கு வியாபாரம்! தவிர, உன் மகன் ஆடு, மாடு அறுக்கும் வேலையில் ஈடுபட வேண்டாம். இந்த வேலை அவன் மனத்திலுள்ள ஈரத்தைத் துடைத்து விடும். பொய்யுரைத்துக் கொண்டும் கிண்டல் பேச்சு பேசிக்கொண்டும் இருக்க வேண்டாம் என்று உன் மகனிடம் கண்டிப்புடன் கூறிவிடு. ஏனெனில் இந்த வேலையில் உன் மகன் ஈடுபட்டால் தங்கத்துக்கும் வெள்ளிக்குமிடையில் உலக வாழ்க்கையை வீணாக்கி விடுவான்!"

இப்படி மக்களின் மத்தியில் அநியாயம் நடைபெறுகிறது. வேறொரு விதத்திலும் அட்டுழியம் உருவாகிறது. நல்ல நாணயங்களோடு செல்லாத நாணயங்களையும் கலந்து கொடுத்து விடுகிறார்கள் சில வியாபாரிகள். இதுவும் அநியாயம்தான். தெரியாதவர்கள் அந்தச் செல்லாத நாணயத்தை எடுத்துச் செல்கிறார்கள். தெரிந்து கொண்டதும் அதை வேறொருவனிடம் மெதுவாகத் தள்ளிவிடுகிறார்கள். அதை அவன் மற்றொருவனிடம் சாமர்த்தியமாகத் தள்ளுகிறான். இப்படியே அந்தப் பயனற்ற காசு, நல்ல நாணயங்களுக்கு மத்தியில் சுழன்று வருகிறது. இதுபோன்று எத்தனையோ நாணயங்கள்! இதனால் ஏற்படும் விபரீதங்களுக்கு முதல் வியாபாரியே காரணம். நாட்டில் வழங்கும் செலாவணியில் இத்தகைய ஊழலை ஏற்படுத்தியது அவன் தானே!

"ஒருவன் தவறு செய்வதைப் பார்த்துப் பலர் அதே தவற்றைச் செய்தால் முதல்வன்தான் பெரிய குற்றவாளியாகிறான்!" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

"செல்லாத நாணயத்தைச் சாமர்த்தியமாகக் கொடுத்துச் சாமான் வாங்குவது, நூறு நாணயம் திருடிய குற்றத்திற்கு நிகரானது" என்று ஓர் அறிஞர் கூறுகிறார். ஏனெனில் திருட்டு என்பது ஒரு குற்றம், ஆனால் அது தொடர்ந்து செல்வதில்லை. திருட்டு வேலை முடிந்ததும் குற்றம் முடிந்து விடும். செல்லாத நாணயத்தின் விஷயம் இப்படியில்லை. அந்தக் குற்றம் முடிவடைவதில்லை. ஒருவரின் ஒருவராக அது நடந்து கொண்டிருக்கும். இந்தக் குற்றத்தைச் செய்துவிட்டு ஒருவன் இறந்து விட்டால், நூறு, இருநூறு ஆண்டுகள் வரை, அந்த நாணயம் அழியும்வரை அதன் குற்றம் அவனுக்குத் தொடர்ந்து வரும். திருட்டைவிட இது பெரிய குற்றம். இதைப் பார்க்கும்போது இத்தகைய வளரும் குற்றத்தைச் செய்யாமல் வெவ்வேறு குற்றங்களைச் செய்து விட்டு மாண்டுபோகிறவனைப் பாராட்ட வேண்டியிருக்கிறது. ஏனெனில் அவன் இறந்த பிறகு அவன் குற்றமும் இறந்து போய்விட்டது.

"அவர்களின் செயல்கள் அனைத்தையும் நாம் எழுதுவோம்!" என்று இறைவன் கூறுகிறான். எனவே மானிடன் நிதானத்தோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும். செல்லாத நாணயம் ஒன்று உங்களுக்குக் கிடைத்தால், அதை என்ன செய்வீர்கள்? சட்டப்படி அதை என்ன செய்யவேண்டும்? அது பற்றி மார்க்கத்தின் தீர்ப்பு என்ன? -இவற்றை இங்கேயே தீர்மானமாக ஆராய்ந்து விடுவதுதான் நல்லது. கைக்கு வரும் செல்லாத நாணயங்களை ஐந்து விதங்களில் பிரயோகிக்கலாம்.

1. எப்போதாகிலும் உங்களிடம் செல்லாத நாணயம் வந்தால் அதை உபயோகிக்காதீர்கள். கிணற்றில் எறிந்து

விடுங்கள். அதனால் ஏற்படும் செலாவணியூழல் கிணற்றில் ஆழ்ந்து தொலையட்டும். உங்களை எச்சரிக்கிறேன். அந்த நாணயத்தில் உங்கள் சாமர்த்தியத்தைக் காட்டாதீர்கள். வேறு யாரிடமேனும் அதைத் தள்ளிவிட முயற்சி செய்யாதீர்கள். இதுபோன்ற தவறான காரியங்களின் உதவிக்கு உங்கள் சாமர்த்தியம் உபயோகப்படக்கூடாது.

2. வியாபாரிகள் நாணயங்களைப் பற்றித் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். இது அவர்களுக்கு முதல் வேலை. எந்தநாணயம் செலாவணியிலுள்ளது; எந்த நாணயம் செல்லாதது என்று அவர்கள் அறிந்து கொள்ளவேண்டும், தம்மைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்காக! அறிந்தோ அறியாமலோ செல்லாத நாணயத்தை நல்ல நாணயங்களோடு கலந்து கொடுக்காதீர்கள். இதை நீங்கள் உணர்ந்தாலும் உணராவிட்டாலும் குற்றம் குற்றம்தான். வியாபாரம் செய்ய முற்படுகிறவர்கள் நாணயங்களைப் பற்றி நன்கு தெரிந்துகொள்ள வேண்டும்.

இதனால்தான் முன்னோர்கள் நாணயத்தைப் பார்க்கும் போதும் கொடுக்கும் போதும் திருப்பித் திருப்பிப் பார்த்தார்கள். சுண்டிப் பார்த்தார்கள்; அதிலுள்ள முத்திரைகளை நன்கு கவனித்தார்கள்! மற்றவர்கள் ஏமாறி விடக்கூடாது என்பதற்காகத்தான்! அதிலும், மற்றவர்கள் ஏமாறிப் போவது ஒருபுறமிருக்க, அதற்குத் தாம் காரணமாக இருக்கக்கூடாது என்பது அவர்களின் அச்சம். அவர்களின் வர்த்தகம் மார்க்கத்தையொட்டியே, மார்க்கத்தின் அடிப்படையிலேயே வளர்ந்தது.

3. நீங்கள் கடைக்குப்போய் சில சாமான்களை வாங்கிக்கொண்டு பணம் கொடுக்கிறீர்கள். கடைக்காரர் விலையைக் கழித்துக்கொண்டு சில்லறை தருகிறார். அதில்

செல்லாக் காசு கலந்திருப்பதை நீங்கள் கண்டுபிடித்து விட்டீர்கள். இந்த நிலையில் அதை நீங்கள் கடைக்காரரிடம் கொடுக்காமல் எடுத்து வருவது சரியல்ல. ஏனென்றால் அதை யாரிடமேனும் தள்ளிவிடலாம் என்ற எண்ணம் உங்களுக்கு இல்லையென்றால் அதை ஏற்றுக் கொள்வீர்களா? நல்ல காசுக்குப் பதிலாகச் செல்லாக் காசைப் பெறும் அளவுக்கு யாருடைய அறிவும் மழுங்கிப் போய் விடவில்லை! அதைக் கடைக்காரரிடமே திருப்பிக் கொடுத்து நல்ல நாணயத்தைப் பெற வேண்டியதுதான் முறை. வியாபாரத்தில் எத்தகைய ஊழலும் ஏற்படக்கூடாது என்பதற்காகத்தான் இந்த முன்னேற்பாடு.

4. "வியாபாரத்தில் சுமுக நிலையை ஏற்படுத்துபவனுக்கு இறைவனின் ஆசி உரித்தாகட்டும்" என்று பெருமானார் கூறினார்கள். கையில் கிடைத்த செல்லாத நாணயத்தைக் கிணற்றில் எறிந்துவிட ஒருவன் தீர்மானித்தால், அவனுக்குப் பெருமானாரின் பாராட்டு உண்டு. அதில் தன் சாமர்த்தியத்தைக் காட்டவிரும்புகிறவனுக்கு அந்தப் பாராட்டுரை கண்டிப்பாய்க் கிடைக்காது. செல்லாத நாணயத்தால் வியாபாரத்தின் சுமுக நிலை பெரிதும் பாதிக்கப்படுகிறது.

5. செல்லாத நாணயம் என்று எதை நாம் குறிப்பிடுகிறோம்? சில நாணயங்கள் தேய்ந்துபோய் உருமாறி விடுகின்றன. அவற்றிலுள்ள எழுத்துக்கள் அனைத்தும் மறைந்து போகின்றன. இத்தகைய நாணயங்களுக்கு வியாபாரத்தில் இடம் கொடுக்கக்கூடாது.

இவற்றை எல்லாம் வியாபாரிகள் நன்கு தெரிந்து வைத்துக் கொள்ள வேண்டும். சிரமம்தான்! என்ன செய்யலாம்? எடுத்த காரியத்தை ஊழலில்லாமல் செய்யுது

வருவதாயிருந்தால் சிரமப்பட்டுத்தான் ஆக வேண்டும். ஒரு வியாபாரிக்கு இப்படிப் பல்வேறு வகைகளில் சிரமங்கள் ஏற்படுவதால்தான், "பக்தனை விட வியாபாரி சிறப்புள்ளவன்" என்று அறிஞர்கள் கூறுகிறார்கள். முன்னோர்கள் இது விஷயத்தில் பெரிதும் கவனம் செலுத்தினார்கள்; மிகுந்த எச்சரிக்கையோடு செயலாற்றினார்கள்.

பெரியார் ஒருவர் இறைவழியில் போர் புரிவதற்காகப் பிரயாணப்பட்டார். குதிரையில் ஏறி அமர்ந்தார். அது ஓட மறுத்துவிட்டது. மறுபடியும் முனைந்தார். தோல்விதான்! மூன்றாம் தடவை முனைந்தார். இந்தத்தடவை அவரைக் கீழேதள்ளிவிட்டு ஓட்டம் பிடித்தது குதிரை. அந்தப் பெரியார் பெரிதும் வேதனைப்பட்டார். தலையைத் தொங்கப் போட்டுக்கொண்டு ஒரு மூலையில் உட்கார்ந்து விட்டார்.

அன்றிரவு அவர் ஒரு கனவு கண்டார், ஓடிப்போன குதிரை எதிரில் காட்சியளித்தது. "நீர் என்னைப் பயன்படுத்திக் கொள்ள விரும்புகிறீர். ஆனால் நீர் நேர்மையோடு நடந்து கொள்ளவில்லையே! எனக்கு நேற்றுத் தீனி வாங்கினீரல்லவா? அதற்குப் பணம் கொடுத்தபோது செல்லாத நாணயம் ஒன்றையும்சேர்த்துக் கொடுத்துவிட்டீர்..." என்றது குதிரை.

விழித்தெழுந்த பெரியார் பதறித் துடித்துக்கொண்டு தீனி விற்கும் கடைக்கு ஓடினார்.

ஆக வியாபாரத்திலுள்ள ஊழல்களைக் களைய வேண்டியது முக்கியம். ஊழல்கள் மலிந்தால் அவற்றிற்குரிய மூல காரணங்களை வேரொடும் பிடுங்கி எறிய வேண்டும்.



7. வாடிக்கைக்காரரைப் பாதிப்பவை

வியாபாரத்திற்கு வாடிக்கைக்காரர்கள் மிகவும் அவசியம். அவர்கள்தான் வியாபாரத்திற்கு ஆணியே. எனவே அவர்களைப் பாதிக்கக்கூடிய எந்த விதமான நடவடிக்கையும் எடுக்கக்கூடாது. விலை கொடுப்பவனைப் பாதிக்கும் ஒவ்வொன்றும் அநியாயம்தான்; அட்டுழியம் என்றே சொல்ல வேண்டும். ஒரு முஸ்லிமுக்கு மற்றொரு முஸ்லிமால் பாதகம் ஏற்படுவது நல்லதல்ல. முஸ்லிம்கள் எல்லோரும்சகோதரர்களல்லவா?

வியாபாரி நிதானமிழக்காமல் நடந்து கொள்ள வேண்டும். வாடிக்கைக்காரர்களைப் பாதிக்கும்படி அவன் நடக்கக் கூடாது. தனக்குப் பாதகமான எதையும் அவன் பிறருக்குச் செய்யக்கூடாது. தனக்கு அவன் எதை வரவேற்கிறானோ அதைத்தான் அவன் மற்றவர்களுக்கும் செய்ய வேண்டும். அவன் தன் பொருளையும் பிறர் பொருளையும் ஒரே விதமாக மதிக்க வேண்டும். பிறருடைய பொருளுக்கு வரும் ஆபத்தை அவன் தன் பொருளுக்கு வரும் ஆபத்தைப் போன்று கருத வேண்டும்.

இந்த உண்மையை ஓர் அறிஞர் இப்படி விளக்கினார்: "ஒருவன் தன் சகோதரனுக்கு ஒரு பொருளை விற்கிறான். அதற்கு அவன் 25 காசு பெற்றுக்கொள்கிறான். ஆனால் அதே பொருளை அவன் வாங்குவதனால் 20 காசுகள் தான் கொடுப்பான் - இது பாகுபாடான வியாபாரம். ஏனெனில் தனக்கு அவன் எதை விரும்புகிறானோ அதை அவன்

மற்றவனுக்கு அளிக்கவில்லை. 20 காசு பெறுமானமுள்ளது என்று அவன் கருதிய ஒன்றை 25 காசுக்கு விற்றுவிட்டான்."

இத்தகைய அட்டூழியங்களைத் தவிர்ப்பது அவசியம். இந்த அநீதிகளைத் தடுப்பதற்கு நான்கு வழிகள் இருக்கின்றன. அவற்றை இப்போது முறையே ஆராய்வோம்.

1. சரக்கைப் பாராட்டிப் பேசக்கூடாது. ஒரு வியாபாரி தன்னிடமுள்ள பொருளைப் பாராட்டும் போது அந்தப் பாராட்டுரையில் பொய்யும் கலந்து விடுவதுண்டு. ஒரு பொருளில் இல்லாத தன்மைகளை அதில் இருப்பதாகக் கூறுவது தவறு. அந்த வர்ணனையைக் கேட்டு ஒருவன் அந்தப் பொருளை வாங்கினால் அவன் அவசியம் ஏமாந்துப்போகிறான். எனவே விற்பனை செய்யும்போது சரக்கை வர்ணிப்பது, பணம் கொடுத்து வாங்குபவனை ஏமாற்றுவதாகும். இல்லாததை இருப்பதாகக் கூறுவது ஒரு குற்றம். அது மற்றவர்களைப் பாதிப்பதால் அது அநியாயம் என்று கணிக்கப்படுகிறது. இது மற்றொரு குற்றம்.

இந்த வர்ணனையைக் கேட்டு ஒருவன் அந்தச் சரக்கை வாங்கிக்கொண்டால் அநியாயம் உருவாகிறது; வாங்கியவன் பாதிக்கப்படுகிறான். வாங்க மறுத்துவிட்டால், பொய்யுரைத்த குற்றம் வியாபாரிக்கு உண்டு. எப்படிப் பார்த்தாலும் தவறான வர்ணனையால் குற்றமே உருவாகிறது. அற்பக் காரியத்திற்காக மனிதத் தன்மையை இழப்பதா? பொய்யுரைப்பது மனிதத் தன்மைக்குக் களங்கம் ஏற்படுத்துவது தானே!

ஆனால் ஒரு பொருளின் தன்மைகளை உள்ளபடிக் கூறுவதில் தவறில்லை. இருப்பதை அப்படியே கூறவேண்டும். மிகைப்படுத்திக் கூறக்கூடாது. சரக்கை விற்கும் எண்ணத் துடன் வர்ணிப்பது ஆகாது. இப்படி வர்ணிக்க ஆரம்பித்தால்

தானாகவே பொய்கலந்துவிடும். எனவே மற்றவர்களுக்கு ஒரு பொருளின் உண்மை நிலையைத் தெரியப்படுத்துவதாக எண்ணியே வியாபாரி வர்ணிக்க வேண்டும்.

ஒரு சாமானில் பலதரப்பட்ட அம்சங்கள் இருக்கின்றன. அதன் வெளித் தோற்றத்தில் ஏதேனும் கோளாறு இருக்கலாம் - அல்லது ஏதேனும் சிறப்பம்சம் இருக்கலாம். இவை இரண்டையும் கண்களால் பார்த்தே தெரிந்து கொண்டு விடலாம். இவற்றைச் சொல்லிக் காட்டவேண்டிய தேவை வியாபாரிக்குக் கிடையாது. அந்தப் பொருளில் கண்ணுக்குத் தெரியாதபடிச் சில நன்மைகள் இருக்கலாம்; கோளாறுகளும் இருக்கலாம். இவற்றை வியாபாரிதான் கூறவேண்டும். உள்ளதை உள்ளபடிக் கூறுவதில் தவறு கிடையாது. மிகைப்படுத்திக் கூறுவதுதான் குற்றம். ஆனால் இதற்காக வியாபாரி சத்தியம் செய்யக்கூடாது. அவன் சொல்வது உண்மையானாலும், பொய்யானாலும் சத்தியம் செய்வதே கூடாது. அற்பக் காரியத்திற்காக இறைவனின் பெயரைச் சந்திக்கு இழுத்து ஆணையிடுவது ஒழுக்கமல்ல. தவிர்க்க முடியாத அவசியம் ஏற்பட்டால் ஆணையிடலாம் - தவறில்லை. அவசியமில்லாமல், எடுத்ததற்கெல்லாம் ஆணையிடுவது மகத்தான குற்றம்.

"பொய்ச் சத்தியம் செய்து சரக்கை விற்பவன் இறைவனின் அருளை அழித்துவிடுகிறான்" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

மீண்டும் விளக்கினார்கள்: "தற்பெருமை கொண்டவர்கள், பிரதிபலனை எதிர்பார்த்து உதவி செய்பவர்கள், ஆணையிட்டு விற்பவர்கள் - இந்த மூன்று தரத்தாரும் மறுமையில் இறைவனின் பேரன்பைப் பெறமாட்டார்கள்!"

உண்மையான வர்ணனையே தேவையில்லை என்றாகி விட்டது. அதில் பயன் கிடையாது. வாங்குபவர்கள்

தாமாகவே உண்மையை அறிந்து கொண்டு விடுவார்கள். உண்மையான வர்ணனையே இப்படி என்றால்; பொய்யான வர்ணனையைப் பற்றிக் கேட்கவா வேண்டும்? பொய்ச் சத்தியத்தைப்பற்றிக் கூறவா வேண்டும்?

யூனுஸ் பின் உபைத் என்பவர் ஒரு வியாபாரி. அவரது துணி வியாபாரம் செய்து கொண்டிருந்தார். ஒரு நாள் யாரோ ஒருவர் துணி வாங்கவந்தார். யூனுஸ் பணியாளருக்குக் கட்டளையிட்டார். அவன் அடுக்கிவைக்கப்பட்டிருந்த துணிச்சுருள் ஒன்றை எடுத்து விரித்துப் போட்டான். வந்தவர் பார்த்தார்,

அப்போதுதான் யூனுஸ் உணர்ந்தார்; திடுக்கிட்டார். சரக்கை வர்ணிக்கக் கூடாது. இப்படி விரித்துப் போட்டுக் காண்பிப்பதற்கும் வர்ணிப்பதற்குமிடையில் வித்தியாசம் தான் என்ன? இரண்டும் ஒன்றுதானே!

உடனே பணியாளருக்கு உத்தரவிட்டார்: "அதை விற்க வேண்டாம். முதலில் இருந்த இடத்தில் அதை வைத்து விடு..." வர்ணித்து விற்ற குற்றம் தம்மீது ஏற்பட்டு விடக்கூடாது என்பது அவர் பயம்.

இப்படித்தான் வியாபாரம்செய்ய வேண்டும். இதனால் அவர்களுக்குப் பாதகம் ஏற்படாது-மற்றவர்களையும் அது பாதிக்காது. இத்தகையவர்களை வெற்றிவீரர்கள் என்று நான் சொல்கிறேன். ஏனெனில், இவர்கள் வியாபாரம் செய்தாலும், வியாபார நடவடிக்கைகளில் மார்க்கத்தை இழந்துவிடவில்லை; சட்டத்தைப் புறக்கணித்து விடவில்லை. மார்க்கத்தின் வரம்புகளை யொட்டியே வியாபாரத்தை நடத்தினார்கள். இம்மையில் லாபமடைவதைவிட, மறுமையில் லாபமடைவதையே அவர்கள் பெரிதெனக் கொண்டார்கள்.

2. சரக்குகளிலுள்ள கோளாறுகளை மூடி மறைக்கக் கூடாது. இப்படி மூடி மறைப்பது பிறரை ஏமாற்றுவதாகும். இருக்கும் கோளாறுகள், குறைபாடுகள் அனைத்தையும் தெளிவுபட எடுத்துரைக்க வேண்டும். வியாபாரத்தில் சமூக நிலை பரவுவதற்கு இது மிகவும் அவசியம். வாங்குகிறவர்கள் பார்த்து வாங்கட்டுமே என்று மெளனமாக இருந்து விடக் கூடாது. வியாபாரியாகிய நீங்கள் தான் எடுத்துக் கூற வேண்டும். ஒரு பொருளிலுள்ள குறையும் நிறையும் அவர்களைவிட உங்களுக்குத்தான் நன்றாகத் தெரியும். எந்நேரமும் சாமான்களுக்குப் பக்கத்திலேயே உட்கார்ந்திருப்பவர் நீங்கள்தான். அவர்களுக்குச் சாமான்களைப் பற்றி ஒன்றுமே தெரியாது. அவர்கள் பொது மக்கள்-உங்கள் வாடிக்கைக்காரர்கள். வாடிக்கைக்காரர்களின் நன்மையில் வியாபாரிகள் அவசியம் கவனம் செலுத்த வேண்டும்.

வியாபாரத்தின் போது ஒரு பொருளை எடுத்துக் காட்டுகிறார் வியாபாரி. காட்டுவதற்கும் நிபந்தனையுண்டு. இருள் சூழ்ந்த நேரத்தில், இருள் சூழ்ந்துவரும் நேரத்தில் விற்பனை செய்யக்கூடாது. ஏனெனில் இருளான நேரத்தில் பொருளை நன்றாகப் பார்க்க முடியாது. அதிலுள்ள குறைகளையும் கண்டு பிடிக்க முடியாது. எனவே துணி முதலானவற்றை இருளில் விற்பது, மற்றவர்களை ஏமாற்றுவதற்கு ஒப்பான ஒரு செயல். செருப்புக்கடையில் பொதுப்படையாக ஓர் அநியாயம் நடைபெறுகிறது. ஒரு ஜோடி செருப்புகளில் நல்லதை மட்டும் எடுத்து காட்டுவார்கள். மறு செருப்பிலுள்ள குறைபாடுகளை மறைப்பதற்கு இது சரியான வழி. இதுவும் சரியில்லை. இப்படி விற்பனை செய்யக் கூடாது.

வியாபாரத்தின் போது சரக்குகளிலுள்ள குறைபாடுகளை மறைக்கக் கூடாது என்பது இதிலிருந்து நீங்கள் அறியும் உண்மை. இதற்குப் பெருமானரே ஆதாரமாக

நின்றார்கள். ஒருவர் கோதுமை வியாபாரம் செய்து கொண்டிருந்தார். ஒரு நாள் பெருமானார் கடைக்குப் போனார்கள். கோதுமை ஒரு பாத்திரத்தில் குவித்து வைக்கப்பட்டிருந்தது. பெருமானார் அள்ளிப் பார்த்தார்கள், விரல்களில் ஈரம் தெரிந்தது!

“என்ன இது? இதில் எப்படித் தண்ணீர் வந்தது?” என்று கேட்டார்கள்.

“மழை பெய்தது. அதுதான் காரணம், சிறிதளவு மழையில் நனைந்து விட்டது...”

பெருமானார் சிரித்தார்கள். “அப்படியானால், நனைந்த பகுதியைக் கீழே தள்ளிவிட்டு, நனையாத பகுதியை மேலே போட்டு விட்டீர்-அப்படித் தானே? நனைந்த பகுதியே மேலே இருக்கட்டும். மக்கள் அதைப் பார்க்கட்டும்!”

சாமான்களிலுள்ள குறைபாடுகளை மறைக்காததோடு அவற்றைத் தெளிவாக கூறவும் வேண்டும். இதற்கும் பெருமானாரே ஆதாரமாக நிற்கிறார்கள். இது போன்ற காரியங்களில் எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்ளுமாறு முஸ்லிம்களுக்கு அவர்கள் போதித்தார்கள். இந்த முறையைப் பின்பற்ற வேண்டும் என்று முக்கியமான வியாபாரிகளிடமெல்லாம் ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டார்கள். அதன்படி அந்த வியாபாரிகள் நடந்தார்கள். அவர்கள் பொருளிலுள்ள குறைபாடுகளைத் தெளிவுபடுத்தி விடுவார்கள். பின்னர் “இந்தக் குறைபாடுகளெல்லாம் இதில் இருக்கின்றன. இதிலுள்ள நிறையம்சம் உங்களுக்குத் தெரியும், நான் கூறவேண்டியதில்லை. நீங்கள் விரும்பினால் வாங்கிச் செல்லலாம். இல்லையெல் விட்டு விடுங்கள்!” என்று கூறுவார்கள்.

“இப்படி நடந்தால் உங்களால் வியாபாரம் செய்யவே முடியாது. உங்கள் சரக்கை யாரும் வாங்கமாட்டார்கள். நீங்கள்தான் அதிலுள்ள குறைகளை அம்பலப்படுத்தி விடுகிறீர்களே...” என்று யாரோ ஜரீரிடம் கேட்டார்கள். ஜரீர் என்ற அந்த வியாபாரி பெருமானாரிடம் ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டிருந்தார். அதன்படியே நடந்து வந்தார்.

ஜரீர் விடையளித்தார். “பரவாயில்லை. எங்களுக்குக் கிடைக்கவேண்டியது எப்படியும் கிடைத்துவிடும். அதற்காக மற்றவர்களை ஏமாற்றித்தான் ஆகவேண்டுமா? பெருமானாரிடம் நாங்கள் ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டு விட்டோம். வியாபாரத்தின் பெயரால் மற்றவர்களை ஏமாற்றுவதில்லை என்பது எங்கள் ஒப்பந்தம்...”

ஒரு சமயம் ஓர் ஒட்டகம் விற்கப்பட்டது. விற்பனா பணம் பெற்றார். வாங்கியவர் ஒட்டகத்தை இழுத்துக் கொண்டு நடந்தார். இந்தக் கட்டத்தில்தான் வாஸிலா என்பவருக்கு நினைவு வந்தது. ஒட்டகத்தைத் துரத்திக் கொண்டு ஓடினார். விற்பனா அங்கேயே நின்று கொண்டிருந்தார்.

“இந்த ஒட்டகத்தை எதற்கு வாங்கினீர்? அறுத்துப் புசிப்பதற்குத்தானே?” என்று கேட்டார் வாஸிலா.

“இல்லை, இல்லை, புசிப்பதற்கல்ல! பிரயாணம் செய்வதற்கு!” என்றார் ஒட்டகத்தை வாங்கியவர்.

வாஸிலா ஒட்டகத்தின் காலைச் சுட்டிக் காட்டினார்.

“இதோ பாரும். இந்தப் புண்ணை நீர் பார்க்கவில்லையா? இந்தப் புண் வேதனை தரக்கூடியது. இந்த ஒட்டகம் பிரயாணத்திற்குத் தகுந்ததல்ல. இதை முதலிலேயே நான் பார்த்தேன். சொல்ல மறந்து விட்டேன்.”

ஒட்டகம் உரிமையாளரிடம் திருப்பி ஒப்படைக்கப் பட்டது. சிறிது தொகையைப் பிடித்துக் கொண்டு பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுத்து விட்டார் விற்றவர்.

இது வியாபாரத்தைக் கெடுக்கும் முயற்சியல்ல. சுமுகமான வியாபாரத்திற்கு இது ஒன்றுதான் சரியான வழி. இங்கு யாருக்கும் பாதகமில்லை. புசிப்பதற்கு வேண்டுமானால் அந்த ஒட்டகத்தை யாரும் வாங்கிக்கொள்ளலாம். இந்த நோக்கத்தின் அடிப்படையில் அதைத் தாராளமாக விற்கலாம்; தடையில்லை.

பணத்தைத் திரும்பப் பெற்றுக்கொண்டவர் மகிழ்ச்சியடைந்தார்.

ஒட்டகத்தின் உரிமையாளர் நன்றி செலுத்தினார்: "இறைவன் உமக்கு அருள்பாலிக்கட்டும்! தவறான முறையில் வியாபாரம் நடக்காமல் செய்ததற்கு நன்றி. பெரியதொரு குற்றத்தை நான் செய்ய இருந்தேன். காப்பாற்றி விட்டீர்!"

வாலிலா கூறினார்: "நாங்கள் பெருமானாரிடம் வாக்குறுதியளித்து ஒப்பந்தம் செய்து கொண்டிருக்கிறோம். அதன்படியே நாங்கள் நடந்து வருகிறோம். 'சரக்கிலுள்ள குறைகளைச் சொல்லாமல் விற்பனை செய்வது கூடாது' என்று பெருமானார் கூறியிருக்கிறார்கள்."

குறைபாடுகளை அறியாதவர்களுக்குத் தெளிவாகக் கூற வேண்டும்; அறிந்தவர்களுக்கு நினைவுறுத்த வேண்டும்; இவை அனைத்தும் வியாபாரத்தில் சுமுக நிலையை ஏற்படுத்துவதற்குரிய முன்னேற்பாடுகள். இவ்வாறு முன்னோர்கள் நடந்து கொண்டார்கள். இப்படி நடப்பதை அவர்கள் 'நல்லது' என்று மட்டும் எண்ணவில்லை. இஸ்லாமிய வர்த்தகத்தின் நிபந்தனைகளில் ஒன்று என்றே எண்ணினார்கள்!

ஆனால் இதை நடைமுறையில் கொண்டு வருவது கஷ்டம்தான். பெரும்பாலோர் இதனால் பாதிக்கப் படுவார்கள். ஏனெனில் பெரும்பாலான வியாபாரிகள் இதற்கு மாற்றமாகத்தான் நடந்து வருகிறார்கள். இதனால் தான் சிலர் மக்களைவிட்டும், வியாபாரத்தை விட்டும் ஒதுங்கி இறை வணக்கத்தில் ஈடுபட்டார்கள். நேர்மையான முறையில் வர்த்தகம் செய்வது சிரமமான காரியம். இதைத் திறம்பட நடத்துவதற்கு நல்ல முயற்சியும் தூய சிந்தனையும் வேண்டும். வியாபாரத்தில் தலையிட்டவர்கள் இறைவணக்கத்தில் சரிவர ஈடுபடுவது பெரியதொரு போராட்டம். இறையருள் பெற்றவர்கள் இந்த இரண்டு வழிகளிலும் ஏக காலத்தில் வெற்றியடையலாம். ஆனால் அது பொதுப் படையாக எல்லோருக்கும் சாத்தியமில்லை.

வியாபாரம் எதற்காக மேற்கொள்ளப்படுகிறது? இதைப் பற்றி நீங்கள் ஆராய்ந்துப் பார்த்தால், இறைவணக்கத்திலும் வியாபாரத்திலும் முறைப்படி ஈடுபடுவது எத்துனைச் சிரமம் என்று உங்களுக்குத் தெரிந்துவிடும். இந்த இரண்டையும் ஏகக்காலத்தில் நடத்த முடியாது என்று நான் கூறவில்லை. இது சிரமமான காரியம் என்றே குறிப்பிடுகிறேன். அப்படி இரண்டையும் சேர்த்து நடத்துவதற்கு வழியில்லாமலும் போய் விடவில்லை. இதோ அதற்குரிய வழிவகைகளை எழுதுகிறேன்.

வியாபாரம் லாபத்திற்காகச் செய்யப்படுகிறது. இது தான் வியாபாரத்தின் குறிக்கோள். அற்ப லாபத்திற்காகப் பண்பையும் சட்டத்தின் வரம்பையும் மறப்பது சரியல்ல என்பதை நீங்கள் முதலில் உணரவேண்டும். சரக்கிலுள்ள குறைபாடுகளை மறைப்பதும் உங்கள் சாமர்த்தியத்தினால் மோசமான சாமான்களைப் பிறர் தலையில் கட்டுவதும் பயனற்ற காரியங்கள் என்பதை நீங்கள் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். ஆம்,

யோசித்துப் பாருங்கள். இத்தகைய மோசடிகளால் உங்கள் வருமானம் பெருகிவிடும் என்று நீங்கள் கருதினால், அது அறியாமையாகும். உங்கள் வாடிக்கைக்காரர்களிடம் நீங்கள் எதையேனும் மூடி மறைத்து விற்றுவிடுகிறீர்கள் என்று வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அவர்கள் அதன்பிறகு அந்த மோசடியை உணர்ந்து கொள்ளமாட்டார்கள் என்றா எண்ணுகிறீர்கள்? அவர்கள் அவசியம் கண்டு பிடித்து விடுவார்கள். இதற்குப் பிறகு அவர்கள் உங்கள் கடைக்கு வருவார்களா என்ன? நீங்கள் செய்த தவறு உங்கள் வாடிக்கைக்கே அபாயத்தைக் கொண்டு வந்துவிட்டது!

இது ஒருபுறமிருக்க, மோசடி நிறைந்த வியாபாரத்தில் மங்களத்தன்மை இருப்பதில்லை. மோசடி செய்பவர்கள் நிரந்தரமான மனவேதனைக்கு ஆளாகிவிடுகிறார்கள். இதை நீங்கள் உலக வாழ்க்கையில் கண்கூடாகக் காணலாம். மோசடியால் கிடைக்கும் பொருள் நிலைத்து நிற்பதில்லை. இலகுவாகக் கிடைத்த அது இலகுவாகவே போய் விடுகிறது. இதில் ஆச்சரியப்படுவதற்கு ஒன்றுமில்லை.

ஒருவன் மாடு வளர்த்துப் பாலைக் கறந்து, அதில் நீரைக் கலந்து விற்பனை செய்வது அவன் வழக்கம். ஒரு நாள் வெள்ளம் பெருக்கெடுத்தோடியது. அதில் அந்த மாடு மூழ்கி மாண்டது. தண்ணீரால் மோசடி செய்த அவன், தண்ணீராலேயே தண்டனையளிக்கப்பட்டான். அவன் பாலில் கலந்திருந்த தண்ணீரெல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து, ராட்சச உருவம் தாங்கி அவன்மீது படையெடுத்துவிட்டது!

அவன் மகன் இப்படிக் கூறினான்: "இது ஒரு சோதனை, பாலில் நாம் கலந்த தண்ணீர்தான் இது. சிறுசிறு துளிகளெல்லாம் ஒன்று சேர்ந்து பெருவெள்ளமாக வந்துவிட்டது!" - இவ்வாறு மனம் வெதும்பிக் கூறினான் அந்த இளைஞன்.

"விற்பவரும் வாங்குபவரும் நேர்மையுடன் நடந்து கொள்ள வேண்டும்" என்று பெருமானார் விளக்குகிறார்கள், "அவர்கள் உண்மை பேசவேண்டும், இப்படி நடந்தால் அவர்களுக்கு மத்தியில் இறைவனின் பேரன்பு உருவாகிவிடும். இப்படி நடக்காமல் அவர்கள் மூடி, மறைத்து மோசடி செய்தால் அந்த இறையருள் பறிக்கப்பட்டுப் போய்விடும்."

மீண்டும் கூறினார்கள்: "விற்பவர், வாங்குபவர் ஆகிய இரு தரப்பாருக்கும் மேலே இறைவனின் அன்புக்கரம் நிழல் தாங்கி நிற்கிறது. அவர்கள் மோசடியில் இறங்கினால் அந்த அன்புக் கரம் விலகிப் போய்விடுகிறது."

மோசடியினால் செல்வத்தை வளர்த்துக் கொள்ள முடியாது என்பது தெளிவான விஷயம். ஊன்றிப் பார்க்கும் எவரும் இதை மறுப்பதற்கில்லை. தர்மத்தினால் செல்வம் குறையாததுபோல், மோசடியால் செல்வம் வளராது. இதை நீங்கள் நன்கு உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். செல்வத்தின் செழிப்பையும் அதன் தாழ்வையும் பணத்தைக் கணக்கிட்டுப் பார்த்து அறிந்து கொள்பவர்களால் இந்த உண்மையை அறிந்து கொள்ள முடியாது. குவித்த செல்வம் இருந்தும் சிலருக்கு நிம்மதி இருப்பதில்லை. நாலாபுறமும் துன்பங்கள் படையெடுக்கின்றன. அன்றாடம் உழைப்பவர்களால் அனேகர் திருப்தியோடு வாழ்கிறார்கள். இதை நாம் கண்கூடாகவே பார்க்கிறோம். பெட்டியிலுள்ள பணத்தை எண்ணிப்பார்த்து மகிழ்ச்சியடைகிறவர்கள் மேற்குறிப்பிட்ட பெருமானாரின் கருத்தை நம்பமாட்டார்கள்.

உங்களிடத்தில் செல்வம் இருக்கலாம். திரண்ட சொத்து உங்களுக்கு உண்டு. அதில் ஒரு செப்புக் காசு மங்களத் தன்மையுள்ளதாக இருந்தால், அந்தச் செப்புக் காசுதான் உங்கள் செல்வம். மற்ற அனைத்தும் வெறும் உலோகத்

துண்டுக்கள்; வெறும் காகிதக் கற்றைகள் அவற்றிற்கு எவ்விதச் சக்தியும் கிடையாது. அந்தச் செப்புக் காசுதான் உங்களை இம்மையிலும் மறுமையிலும் வெற்றியடையச் செய்கிறது; உங்கள் திரண்ட செல்வம், பெட்டியிலுள்ள நோட்டுக் கற்றைகள், நாணய முடிப்புகள் அனைத்தும் உங்கள் தலைக்கு அபாயத்தைத் தேடித் தருகின்றன. உங்கள் மனத்திலுள்ள அமைதியையே அவை தின்று விடுகின்றன. அவை அனைத்தும் ஒரே வினாடியில் உங்களிடமிருந்து பறிக்கப்பட முடியும் என்பதை எண்ணிப்பாருங்கள். இறைவன் விரும்பினால் எதையும் அவனால் செய்ய முடியும். அதன் பிறகு நீங்கள் வறுமையின் கோரப்பிடியில் சரியாகச் சிக்கிக் கொள்வீர்கள்.

செல்வத்தை வைத்துக் கொண்டு எத்தனையோ பேர் கஷ்டப்படுகிறார்கள். நிம்மதியை அனுபவிக்கவே அவர்களால் முடிவதில்லை. நிம்மதியான தூக்கம், சந்தோஷமான பேச்சு எதுவுமில்லாமல் துன்பப்படுகிறார்கள். நிம்மதி என்பது பணத்தில்தான் இருக்கிறது என்று சிலர் எண்ணிக் கொண்டிருக்க, வேறு சிலர் பணத்தினாலேயே நிம்மதியைத் துறக்கிறார்கள். வறியவரைப் பார்த்துப் பொறாமைப்படும் செல்வர் இந்த உலகத்தில் இல்லை என்றா எண்ணுகிறீர்கள்? எத்தனையோ பேர் இருக்கிறார்கள். "மோசடியால் செல்வம் வளராது-தர்மத்தால் அது குறையாது" என்ற கருத்தை அவர்கள் நிச்சயம் உணர்ந்திருப்பார்கள்.

எனவேதான் நான் சொல்கிறேன் - நல்லவழியில் சம்பாத்தியம் செய்யுங்கள் என்று! உங்கள் செல்வத்தில் மங்களத் தன்மை பரிணமித்துப் பிரகாசிக்க வேண்டும். மோசடியால் கிடைத்த ஒரு செப்புக் காசு கூட உங்கள் செல்வத்தில் கலக்கக்கூடாது.

-இப்படியெல்லாம் நீங்கள் எண்ணிப் பார்த்தால் முறைப்படி வியாபாரம் செய்வது உங்களுக்கு எளிதாகி விடும். இது ஒரு வழி. இதற்கு மற்றொரு வழியுண்டு. அதையும் இப்போதே பார்த்து விடுவோம். இதுவும் உங்கள் கவனத்திற்குரியதுதான்.

மார்க்கத்தின் சட்டத்தை மதித்து, மக்களின் நலனைக் கவனித்து வியாபாரம் செய்ய விரும்பினால், நீங்கள் நிதானத்தோடு செயலாற்ற வேண்டும். மறுமையின் பேற்றைவிட இம்மையின் அற்ப லாபம் எந்த விதத்திலும் உயர்ந்ததல்ல என்பதை நீங்கள் உறுதியாக நம்பவேண்டும். மறுமையில் நீங்கள் செல்வராக விளங்க வேண்டும். அதில்தான் பெருமையுண்டு. இம்மையின் செல்வம் கால ஓட்டத்தால் கரையும் தன்மையுடையது. செல்வம் என்னவோ கரையத்தான் செய்கிறது. ஆனால் அந்தச் செல்வத்தினால் உருவாக்கப்பட்ட அட்டூழியங்கள் கரைவதில்லை; அவை நாளுக்கு நாள் வளர்கின்றன. இப்படியிருக்க, அறிவுள்ள எந்த மனிதனும் மறுமையை ஒதுக்கிவிட்டு இம்மையைத் தேர்ந்தெடுப்பானா? மார்க்கத்திற்குப் பாதகம் ஏற்படக் கூடாது. அதில்தான் உங்களுக்கு வெற்றியுண்டு.

"... 'வணக்கத்திற்குரியவன் இறைவன் ஒருவனே' என்று நீங்கள் சொல்லுகிறீர்கள். இந்த வாக்கியம் இறைவனின் வெறுப்பைத் தடுத்து நிறுத்துகிறது. ஆனால் நீங்கள் மறுமையை மறந்து இம்மையைத் தேர்ந்தெடுக்கும் போது அது பயன்படுவதில்லை. அப்போது நீங்கள் இறைவனின் வெறுப்புக்கு இலக்காகியே தீர வேண்டும்!" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

மீண்டும் விளக்கினார்கள்: "இப்படி நடப்பவர்கள், 'வணக்கத்திற்குரியவன் இறைவன் ஒருவனே' என்று

வாயளவில் கூறுவதில் அர்த்தமில்லை; பயனுமில்லை; அவர்கள் பொய்யர்கள்...''

''ஒரு மனிதன், 'வணக்கத்திற்குரியவன் இறைவன் ஒருவனே' என்று ஒருமித்த மனத்தோடு கூறினால், அவனுக்குச் சுவன வாழ்க்கை நிச்சயம் உண்டு' என்று பெருமானார் ஒரு சமயம் கூறினார்கள்.

நண்பர்கள், ''ஒருமித்த மனத்தோடு என்றால்?'' எனக் கேட்டார்கள்.

''இறைவனின் தீர்ப்புகளை ஒரு மனிதன் பூரணமாக மதித்து நடந்தால் அவன் ஒருமித்த மனம் படைத்தவன்'' இப்படிப் பெருமானாரின் விடை கிடைத்தது.

''திருமறை வகுத்த சட்டங்களை மதித்து நடக்காதவன், திருமறையையே நம்பாதவனாவான்'' என்று கூறினார்கள். திருஞர் ஆன் என்பது இறைவேதம் என்பதையும் அதிலுள்ள சட்டங்கள் இறை கட்டளைகள் என்பதையும் ஒருவன் உறுதியாக நம்பினால், அவன் கண்டிப்பாய் முரண் வழியில் நடக்க மாட்டான்-அவனால் அப்படி நடக்கவே முடியாது.

நீங்கள் முஸ்லிம்கள் இறைவனையும் திருஞர் ஆனையும் நம்புகிறீர்கள். இறை நம்பிக்கையை நீங்கள் பேணிக் காக்கவேண்டும். மேற்குறிப்பிட்டவை அனைத்தும் அந்த இறை நம்பிக்கைக்குக் களங்கம் கற்பிப்பவை என்பதை நீங்கள் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். மறுமையில் லாபத்தைத் தேடித்தரும் வியாபாரத்திற்கு அந்த நம்பிக்கைதான் மூலதனம். இந்த மூலதனம் வீணானால் உங்களால் இந்த வியாபாரத்தில் கண்டிப்பாய் வெற்றியடைய முடியாது. மூலதனம் இல்லாமல் எப்படித் தான் வியாபாரம் செய்யமுடியும்? இந்த வியாபாரம் மற்ற எல்லா வியாபாரங்களையும் விட மேலானது என்பதையும்

நீங்கள் மறந்துவிடக்கூடாது. இது காலத்தால் மாறாது. இது நிரந்தரமானது. இதில் கிடைக்கும் லாபம் வர்ணனைக்கு அப்பாற்பட்டது.

இந்த நீண்ட விளக்கத்திலிருந்து, சரக்குகளின் குறைபாடுகளை மறைத்து வியாபாரம் செய்வது கொடிய குற்றம் என்ற உண்மை தெளிவுபடுகிறது. இதை யாரும் அலட்சியப் படுத்திவிடக் கூடாது. இதிலுள்ள விபரீதம் பயங்கரமானது. வியாபாரிகள் எனப்படுபவர்கள் ஒரு குழுவினர். இது நாட்டுக்கு அவசியமான ஒரு குழு, இவர்களால் நாட்டுக்கு நன்மை ஏற்பட வேண்டும். மற்றவர்களைப் பாதிக்கும்படி அவர்கள் வர்த்தகம் பண்ணக்கூடாது.

''நான் செருப்புக் கடை திறக்கப் போகிறேன்,'' என்றார் ஒருவர். ''நேர்மையோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும் என்ற ஆவல் எனக்குண்டு. எனக்கு எது நல்லது, நான் எப்படி விற்பனை செய்ய வேண்டும் என்று கொஞ்சம் சொல்கிறீர்களா?''

ஹஸ்ஸா பின் சாலிம் பதிலளித்தார் : ''வலக்கால் செருப்பு, இடக்கால் செருப்பு ஆகிய இரண்டையும் ஒரே விதமாக அமைக்க வேண்டும். இதில் ஏற்ற வித்தியாசம் காட்டக்கூடாது. இயன்றவரை தயாரிப்பு குறைபாடு இல்லாததாகவே இருக்க வேண்டும்.''

''சாமான்களிலுள்ள குறைபாடுகளைப் பகிரங்கப் படுத்தாமல் விற்பனை செய்யாதீர்கள்'' என்று அஹமத் பின் ஹன்பல் கூறினார். வியாபாரம் சம்பந்தமாக ஒருவர் கேட்ட வினாவிற்கு விடையாகக் கூறப்பட்டது இது.

நீங்கள் கேட்கலாம் : ''வியாபாரத்தில் நீதி இருக்க வேண்டியதுதான். அதற்காகச் சரக்கிலுள்ள குறைபாடுகளை எல்லாம் வெளியில் சொல்லி விடமுடியுமா?

அப்படிச் சொன்னால் வியாபாரம் அறவே தடைப்பட்டுப் போய் விடுமே."

இல்லை. நீங்கள் நினைப்பது தவறு. ஒரு வியாபாரி குறைபாடுள்ள சாமான்களை விற்பனை செய்கிறான் என்றால் அதற்குக் காரணம் என்ன? குறைபாடுள்ள சாமான்களை அவன் கொள்முதல் செய்வதால்தான் அவன் இப்படிச் செய்கிறான். விற்பனைக்கென்று அவன் கொள்முதல் செய்யும்போது நல்ல சாமான்களாகப் பார்த்துத் தேர்ந்தெடுத்திருந்தால் இந்த விபரீதம் ஏற்பட வழியில்லை. மோசமான சாமான்களைக் கொள்முதல் செய்வதால், அவற்றை மக்களின் தலையில் கட்ட வேண்டி வருகிறது. நல்ல சாமான்களாகப் பார்த்து வாங்க வேண்டியது வியாபாரிகளுக்குக் கண்ணான கடமை. இப்படி அவர்கள் கொள்முதல் செய்தால், அதை மக்களின் மத்தியில் தாராளமாக விற்பனை செய்யலாம். குறைபாடுகளைக் கூற வேண்டிய தேவையும் கிடையாது. இயன்ற வரை குறைபாடு இல்லாத சாமான்களைத்தானே அவர்கள் கொள்முதல் செய்கிறார்கள்! தனக்கென்று வாங்க விரும்பாத ஒன்றை ஒருவன் மற்றவர்களுக்கு விற்பனை செய்யலாகாது. இத்தகைய பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்யவும் கூடாது. இப்படி நேர்மையான முறையில் கொள்முதல் செய்து நியாயமான வழியில் விற்பனை செய்யும் போது கிடைக்கும் லாபம் கொஞ்சமாகத்தான் இருக்கும். ஏனெனில் நல்ல சாமான்களைக் கொள்முதல் செய்வதற்கு நல்ல விலை கொடுக்க வேண்டியிருக்கும். உடைந்த சாமான்களைப் போல், கிழிந்த துணிகளைப் போல் அவற்றைக் குறைந்த விலைக்குக் கொள்முதல் செய்ய முடியாது. எனவே நல்ல சாமானை விற்கும் நல்ல வியாபாரத்தில் சொற்ப லாபத்தைத்தான் எதிர்பார்க்க

முடியும். நேர்மையோடு நடக்கத் துணியும் வியாபாரிகள் இதைக் கொண்டே திருப்தியடைய வேண்டும்.

இந்தச் சிரமங்களுக்கு மத்தியில் ஒரு தொழில் மேற்கொள்ளப்பட்டால் அதில் இறைவனின் அருள் நிரம்பி நிற்கும். அந்தத் தொழில் இறைவனின் பேரருளால் மேன்மேலும் வளர்ச்சியடையும்; இதில் சந்தேகமே கிடையாது. இப்படிச் செய்யப்படும் தொழிலில் மூடி மறைத்து மோசடி செய்ய வேண்டிய தேவையும் கிடையாது. ஏனென்றால் இவர்கள் குறைபாடுள்ள எந்தப்பொருளையும் கொள்முதல் செய்வதில்லை. இதனால் இவர்களிடமுள்ள எல்லாச் சாமான்களும் நல்லவையாகத்தான் இருக்கின்றன. அவர்களுக்குத் தெரியாமல், தற்செயலாக குறைபாடுள்ள ஒன்று வந்துவிட்டால், அதை அவர்கள் நிதானத்தோடு விற்க வேண்டும். விற்கும் போது அவசியம் குறைபாட்டை வெளியிட்டே தீரவேண்டும். விலையைச் சிறிது குறைக்கும் படி ஏற்படும். இருந்தாலும் பரவாயில்லை. நேர்மையோடு கிடைப்பது சொற்ப லாபமானாலும் இதில் சிறப்புண்டு.

ஆனால் கொள்ளை லாபத்தை எதிர்பார்ப்பவர்களால் இப்படிச் செய்ய முடியாது. உடைந்த சாமான்களைக் குறைந்த விலைக்குக் கொள்முதல் செய்து, அவற்றை நல்ல சாமான்களுக்குரிய உயர்ந்த விலைக்கு அவர்கள் விற்பனை செய்வார்கள். இதில் முன்னதைவிட அதிக லாபமுண்டு. ஆனால் இதில் சிறப்புக் கிடையாது. ஏனெனில் இது மோசடியால் கிடைத்த அருவருப்பான லாபம். நீதிக்கு முரண்பட்ட அத்தனையும் அருவருப்பானதுதான்.

முன்னோர்கள் எல்லோரும் மேற் குறிப்பிட்ட நீதியின் அடிப்படையில்தான் வியாபாரம் செய்தார்கள். இமாம் இப்னு ஸீன் ஒரு சமயம் ஓர் ஆட்டை விற்கிறார்கள். "இதோ பார்!

இந்த ஆட்டில் ஒரு கெடுதியுண்டு. அதையும் சொல்லிவிடுகிறேன். தீனி போட்டால் அதில் காலை விட்டுக் கிளறிக் கொண்டேயிருக்கும் இது. இந்தக் குறைபாடு இந்த ஆட்டில் உண்டு. நீ விரும்பினால் வாங்கிக் கொண்டு போகலாம்; இல்லையேல் விட்டுவிடு" என்றார்கள்.

ஹஸன் பின் சாலிஹ் ஓர் அடிமைப் பெண்ணை விற்றார். அப்போது அடிமைகளை விற்கும் முறை அமுலில் இருந்தது. "இவளிடம் ஒரு குறையுண்டு. ஒரு தடவை இவள் ரத்த வாந்தி எடுத்துவிட்டாள். இது ஒருவிதமான வியாதி என்றே நான் எண்ணுகிறேன். நீர் விரும்பினால் வாங்கிக் கொள்ளலாம், இல்லையேல் விட்டுவிடும்" என்றார்.

இப்படித்தான் முன்னோர்கள் நடந்து கொண்டார்கள். மார்க்கப் பற்றுள்ளவர்கள் இப்படித்தான் நடக்க வேண்டும். இந்த முறையை பின்பற்றாதவர்கள் வியாபார எண்ணத்தையே விட்டு விட்டும். அதுதான் நல்லது, இல்லையேல், மறுமையின் கொடிய தண்டனைக்கு அவர்கள் பலியாக நேரிடும்.

3. விற்பனைக்குரிய பொருள்களின் அளவையும் நிறையையும் மறைக்கக் கூடாது. நிறுத்து விற்க வேண்டிய வற்றை முறைப்படி நிறுக்க வேண்டும். நிறுக்கும்போது உங்கள் சாமர்த்தியத்தைக் காட்டாதீர்கள். அளந்து விற்க வேண்டியவற்றை நேர்மையுடன் அளந்து விற்கவேண்டும். அளக்கும்போது உங்கள் திறமையைக் காட்டாதீர்கள். எப்படி அளக்க வேண்டுமோ அப்படித்தான் அளக்க வேண்டும்! இதில் எத்தகைய மாற்றமும் செய்யக்கூடாது.

"குறைத்து அளப்பவர்களுக்குக் கொடிய தண்டனையுண்டு!" என்று திருமறை பேசுகிறது. "அவர்கள் அளக்கும் போதும் நிறுக்கும்போதும் குறைவு செய்வார்கள்!"

"தானிய மணிகளை விற்பதன் மூலம் இறைவனிடம் நான் கொடிய நரகத்தைப் பெறமாட்டேன்" என்றார் ஓர் அறிஞர். சில வேளையில், தப்பித் தவறி நிறுவையும் அளவையும் குறைந்துவிடுவதுண்டு. அப்போதெல்லாம் அவர், "தானியத்திற்குப் பதிலாகச் சுவனத்தை விற்றவன் கொடிய தண்டனையை அனுபவிக்க வேண்டியதாகும்!" என்று சொல்லிக் கொள்வார்.

வியாபாரத்தில் அநீதி நிலவாமல் இருப்பதற்கு நிறுவையும் அளவையும் தான் காரணங்கள். இவற்றில் நீங்கள் நேர்மையுடன் நடந்து கொள்ள வேண்டும். முன்னோர்கள் இவ்விரண்டிலும் கவனம் முழுவதையும் செலுத்திவந்தார்கள். அவற்றில் சிறியதொரு தவறு நிகழ்வதையும் அவர்கள் வரவேற்கவில்லை. இது பெரியதொரு குற்றமாகும். இதற்கு இறைவனிடம் மன்னிப்புக் கேட்க முடியாது. இதனால் பாதிக்கப்பட்ட மக்கள் நாட்டின் பல பகுதிகளிலும் பரவி வாழ்கிறார்கள். அவர்கள் எல்லோரையும் தேடிப்பிடித்து, அவர்களிடம் அவர்களுக்குரிய வற்றை ஒப்படைப்பது என்பது அத்தனை எளிதான காரியமல்ல. எனவே இந்தக் குற்றத்திற்கு மன்னிப்புப் பெறுவதும் அவ்வளவு இலகுவான காரியமல்ல.

பெருமானார் ஏதேனும் வாங்கினால், "ஓழுங்காக நிறுத்துப் போடுக!" என்று கடைக்காரரிடம் கூறுவார்களாம்.

புலைல் என்பவர் தம் மைந்தனை உற்றுப் பார்த்தார். மகனார் ஒரு தங்க நாணயத்தைத் தேய்த்துக் கழுவிக்கொண்டிருந்தார் - அதிலுள்ள அழுக்கினாலும் கறையினாலும் அதன் நிறை உயரக்கூடாது என்பதற்காக! தங்க நாணயத்தை நிறுத்து வாங்கும் முறை அப்போது அமுலில் இருந்தது.

புலைல் கூறினார் : "மகனே! நீ செய்யும் காரியம், இரு பத்திரண்டு தடவைகள் தேவாலயத் தரிசனம் செய்வதை விடச் சிறப்பு வாய்ந்தது!"

"வியாபாரிகளைப் பார்த்து நான் ஆச்சரியமும் அனுதாபமும் அடைகிறேன்" என்றார் ஒரு பெரியார். 'அவர்கள் பகல் நேரம் முழுவதையும் நிறுத்து விற்பதிலும் அதற்காகச் சத்தியம் செய்வதிலும் செலவிட்டு விடுகிறார்கள். பகல் நேரத்தைத்தான் இப்படி வீணாக்குகிறார்கள். இரவு நேரத்தையாவது அவர்கள் பயன்படுத்தக் கூடாதா? அதுவுமில்லையே! வியாபாரம் செய்த களைப்பில் அவர்கள் இரவு முழுவதும் தூங்குகிறார்கள் - இவர்கள் எப்படி வெற்றியடையப் போகிறார்கள்?'

சுலைமான் நபியவர்கள் தம் மகனுக்குக் கூறினார்கள் : "தானிய மணிகளோடு கற்களைக் கலக்காதே. இப்படித்தான் நற்காரியங்களோடு தீய காரியங்கள் கலந்து விடுகின்றன."

ஒருவர் மற்றொருவருக்கு முன்னால் நின்று ஒரு தொழுகையை நடத்தினார்.

"நீங்கள் தொழுகையை நடத்தி விட்டீர்கள். உங்களுக்கு பின்னால் நின்று தொழுவதன் பெரிய பாவி!" என்றார் யாரோ ஒருவர்.

இதற்குப் பதில் வெளிவரவில்லை.

"அவன் பாவி, பாவியாகிய அவனுக்கு நீங்கள் ஏன் தொழுகையை நடத்தினீர்கள்?"

இப்போதுதான் விடை வெளிப்பட்டது. "இது ஒரு குற்றமா! நிறுப்பவன், நிறுவையின் தட்டுகளில் ஒன்றைச் சாமர்த்தியமாகப் பிடித்துக்கொண்டு மோசடி செய்வதைப்

பார்த்திருக்கிறீரா? அதைச் சுட்டிக்காட்டுவது போன்றல்லவா நீர் என் தொழுகையைச் சுட்டிக் காட்டுகிறீர்!"

இவை அனைத்தும் மக்கள் மீது சுமத்தப்படும் அநீதிகள்; மன்னிக்கமுடியாத குற்றங்கள். இவற்றை இறைவன் மன்னித்துவிடுவான் என்று எதிர்பார்ப்பதில் அர்த்தமில்லை. மக்களுக்கு இழைக்கப்பட்ட அநீதிகளை இறைவன் மன்னிப்பதில்லை.

"நிறுவையில் அட்டுழியம் செய்யாதீர்கள் என்ற"... தொடர்ச்சியான இறைவசனங்களுக்கு அப்துல்லாஹ் பின் மஸ்ஹதுவின் வியாக்கியானம் இப்படி ஒடுகிறது. "நிறுக்கும்போது நேர்மையைக் கடைப்பிடியுங்கள். உண்மையான நிறையை மறைக்காதீர்கள். சொல்லி விடுங்கள்..."

சுருங்கச் சொன்னால், நிறுவையையும் அளவையையும் தமக்குச் சாதகமாகப் பயன்படுத்திக்கொள்ளும் வியாபாரிகள் அனைவரும் அநியாயக்காரர்களே. அவர்கள் மேற்குறிப்பிட்ட இறைவனின் கண்டனக் குரலை நினைத்துப் பார்க்க வேண்டும். அட்டுழியம் செய்பவர்களை இறைவன் விட்டுவிடுவதில்லை.

தண்டனை கொடுத்துவிட அவன் தீர்மானித்து விட்டால் அந்தத் தீர்மானத்தை யாராலும் மாற்ற முடியாது. நேர்மைக்கும் நீதிக்கும் நிறுவை என்பது சரியானதொரு அரண். நிறுவை என்பது நேர்மையின் பிரதிபலிப்பு; நீதியின் எடுத்துக்காட்டு. அந்த நிறுவையே அநீதிக்கும் அட்டுழியத்துக்கும் பயன்படுத்தப்பட்டால், அதைவிடப் பெரிய குற்றம் இருக்க முடியுமா?

வியாபாரிகள் மட்டும்தான் நிறுவையைப் பிடித்திருக்கிறார்கள் என்று எண்ணிவிடாதீர்கள். நீங்களும் நானும்

ஏன், உலகிலுள்ள முஸ்லிம்கள் அனைவரும் நிறுவையைப் பிடித்துக் கொண்டதான் நடக்க வேண்டும். நீதியின் பிரதிபிம்பமல்லவா அது! நம் செயல்கள், சொற்கள், எண்ணங்கள் அனைத்தையும் நாம் நிறுத்துப் பார்க்க வேண்டும். நீதிக்குட்பட்ட எண்ணங்களைத்தான் நாம் செயலாற்ற வேண்டும். அநீதியான எந்தச் செயலையும் நாம் செய்யக் கூடாது; எந்த வார்த்தையையும் சொல்லக்கூடாது. இதில் நாம் மிகுந்த எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும். இல்லையெல் மேற்குறிப்பிட்ட திருமறையின் கண்டனம் நமக்கு உண்டு.

நிறுவையின் நடுமுள்ளை அப்படியும் இப்படியும் சாய்க்காமல் நடுநிலையில் வைப்பது வியாபாரிகளுக்கு அவசியம். அந்த முள்தான் நிறையைக் காட்டுகிறது. இதே போன்று மன நிறுவையை நடுநிலையில் இயக்குவது நல் வழி நடக்கும் அத்தனை பேருக்கும் அவசியம். நேர்மையான பாதையில் நடப்பது சிரமமான ஒன்றுதான். அந்தப் பாதை வாளை விடக் கூர்மையானது; ரோமத்தை விட நுட்பமானது. அதில் நடப்பது கஷ்டம்தான். ஆனால் அதை விட்டால் ஈடேற்றத்திற்கு வேறு வழியேயில்லையே. இதை நீங்கள் நன்கு உணர்ந்து கொள்ளவேண்டும்.

இறைவனே! உன்னிடம் நாங்கள் முறையிடுகிறோம். நடுநிலையில் நின்று செயலாற்றும் மனோநிலையை எங்களுக்குத் தந்தருள்வாயாக!

உங்கள் வாணாளில் மேற்குறிப்பிட்ட இறை கண்டனத்தை என்றுமே மறந்து விடாதீர்கள். நீங்கள் வெற்றியடைய விரும்பினால் அதை மனத்தில் இருத்தி முறைப்படிச் செயலாற்றுங்கள். வியாபாரம் என்பது புனிதமான ஒன்று. அதன் புனிதத் தன்மையைக் களங்கப்

படுத்தி விடாதீர்கள். எச்சரிக்கிறேன். தானியத்தில் கல்லை யும் மண்ணையும் கலந்து விற்பனை செய்பவன் குற்றவாளி. இறைச்சியோடு எலும்பையும் சேர்த்து எடை போடுபவன் மன்னிக்க முடியாத குற்றத்தைச் செய்தவன். இப்படி நடப்பது, சந்தேகத்திற்கிடமின்றி இறைவனின் தண்டனைக்கு வழி வகுத்து விடும். புத்திசாலிகள் இதைத் தவிர்த்து கொள்ள வேண்டும்.

4. சாமான்களின் விலையை மறைக்கக் கூடாது. அவ்வப்போது வழக்கிலிருக்கும் விலையை ஒளிவு மறைவின்றிக் கூறிவிட வேண்டும். பரிவுடன் பேசிக் காரியத்தை முடித்துக் கொள்கிறார்கள் சில வியாபாரிகள். இந்தப் பரிவுப் பேச்சின் உதவியால் அவர்கள் அதிகப் பணத்தை விலையாகப் பெற்றுக் கொள்கிறார்கள். 'உங்களுக்குக் காகத்தான் இந்த விலை. நீங்கள் நமக்கு வேண்டியவர்கள். இல்லையென்றால் இந்த விலை எங்களுக்குக் கட்டுப்படியாகாது!' என்று கூறிச் சாமானைத் தலையில் கட்டி விடுவார்கள். இப்படிக்கூறுகிறவர்கள் அவசியம் அதிக விலையையே வாங்குகிறார்கள். அதிகப் பணம் பெறுவதற்காகத்தான் அவர்கள் இப்படிக்கூறுகிறார்கள். இந்த வியாபார 'நட்பை'-தொழில் தந்திரத்தைப் பெருமானார் தடை செய்திருக்கிறார்கள்.

சில வேளைகளில், பட்டணத்தானுக்கும் பட்டிக்காட்டானுக்குமிடையில் குறிப்பான ஓர் அநீதி உருவாகிறது. கிராமவாசி ஒருவன் நகரத்திற்கு வருவான். அவனிடம் சிறிதளவு உணவுத் தானியம் இருக்கும். அதை விற்க வேண்டிய தேவை அவனுக்கு ஏற்பட்டிருக்கும். எனவே அதை விற்க முனைகிறான். அப்போது பட்டணத்தான் ஒருவன் வருகிறான். 'உனக்கு ஒன்றுமே தெரிய

வில்லையே! அவசரப்படாதே. இப்போது இதை விற்பது நல்லதல்ல. சிறிது நாட்கள் பொறுத்துக் கொள். அப்போது இதை அதிக விலைக்கு விற்று விடலாம்!" என்று கூறி விஷத்தைத் தெளிக்கிறான். அவன் நாட்டின் நிலையைத் தெரிந்தவன். இதனால் அந்தக் கிராமவாசி தன்னிடமுள்ள தானியத்தைப் பதுக்கி வைக்கிறான். இது கூடாத செயல். இதை ஆரம்பத்திலேயே நான் விவரித்து விட்டேன். உணவுப் பொருள், மக்களுக்கு அத்தியாவசியமான ஒன்று. அதைப் பதுக்கிவைப்பது, அவர்களைத் துன்பத்திற்குட்படுத்துவதாகும்.

சில வியாபாரிகள் வேறொரு முறையைக் கையாள் கிறார்கள். குறிப்பிட்ட சாமானை எடுத்து வாடிக்கைக் காரர்களுக்கு முன்னால் பரப்பி வைத்து அவர்களின் கவனத்தை அதன் பக்கம் திருப்புகிறார்கள். இதுவும் தலையில் கட்டும் முயற்சிதான். அந்தவியாபாரிகள் வாடிக்கைக்காரர்களின் கவனத்தைக் கவர்வதோடு நின்றுவிட மாட்டார்கள்-சாமார்த்தியமாக, வஞ்சகமாக விலையையும் உயர்த்தி விடுவார்கள். இதற்கும் பெரு மானார் தடை விதித்திருக்கிறார்கள். ஏனெனில், வாங்க வருபவர்களின் மனத்தில் அந்தப் பொருள்மீது ஆசையை உண்டாக்குவதற்காகவே இப்படிச் செய்கிறார்கள் வியாபாரிகள். எப்படியும் வாங்கிவிட வேண்டும் என்ற ஆர்வம் ஏற்பட்ட பிறகு விலையைப் பற்றியார் கவலைப் படப் போகிறார்கள்? விலையை உயர்த்துவதற்கு இது சரியான சந்தர்ப்பம். கிடைத்த சந்தர்ப்பத்தை வியாபாரிகள் நழுவ விடுவதில்லை. வியாபாரத் தந்திரம் என்ற பெயரில் இத்தகைய இக்கட்டான நிலையை ஏற்படுத்துவது நியாய மல்ல. இந்த விற்பனையின் குற்றம் வியாபாரியைச் சேருகிறது.

இப்படியெல்லாம் பெருமானார் தடை போட்டதற்குக் காரணம் என்ன? வியாபாரத்தில் சுமூக நிலை பரவ வேண்டும் என்பது அவர்களது குறிக்கோள். சுமூகமான நிலைமை ஏற்பட்டால்தான் வியாபாரத்திலுள்ள அட்டுழியம் ஒழியும்.

இதிலுள்ள கருத்தை இரண்டே வரிகளில் சொல்லி விடுகிறேன்; விலை கொடுப்பவர்களை நேரடியாகவோ மறைமுகமாகவோ பாதிக்கக் கூடிய எந்த முயற்சியையும் வியாபாரிகள் மேற்கொள்ளக் கூடாது. இதுதான் சுமூக நிலை ஏற்படுவதற்குரிய சரியான வழி.

பஸ்ராவில் ஒருவர் சர்க்கரை வியாபாரம் செய்து கொண்டிருந்தார். அவருக்குத் தேவையான சர்க்குகள் குஸ் என்ற ஊரிலிருந்து கப்பல் வாயிலாக அனுப்பப்பட்டு வந்தது.

ஒரு நாள் குஸிலிருந்து ஒரு கடிதம் வந்தது. "... இந்த ஆண்டு விளைபொருள்கள் குறைந்துபோய் விட்டன. போதிய மழை இல்லாததுதான் இதற்குக் காரணம் என்று நினைக்கிறேன். இதனால் இங்குக் கரும்பு கிடைப்பதே கஷ்டமாக இருக்கிறது. ஆனால் சர்க்கரை கிடைக்கிறது. அதற்கு இன்னும் பஞ்சம் வரவில்லை. நீங்கள் அனுமதி கொடுத்தால் சர்க்கரையை வாங்குகிறேன். ஒரு சில இடங்களில் கரும்பு கிடைக்கிறது. ஆனால் விலை மிக அதிகம். தங்கள் கடிதத்தை எதிர்பார்க்கிறேன்!" என்று பணியாட்களில் ஒருவர் எழுதினார்.

அந்த வியாபாரி என்ன செய்தார் தெரியுமா? இது போன்ற சந்தர்ப்பங்களில் எல்லா வியாபாரிகளும் எதைச் செய்வார்களோ, அதைத்தான் அவரும் செய்தார்.

பஸ்ராவிலிருந்து அன்றைக்கே ஒரு கடிதம் குஸை நோக்கிப் பறந்தது. "...கடிதம் கண்டேன்; மகிழ்ச்சி, அதிக

விலை கொடுத்துக் கரும்பை வாங்க வேண்டாம். கரும்பை விடச் சர்க்கரையே மக்களின் தேவைக்குரியது. எனவே ஏராளமானச் சர்க்கரையை வாங்கி வைத்துக்கொள். சமயம் பார்த்து அதைச் சரியான விலைக்கு விற்று விடலாம். இங்கேயும் பஞ்சம் ஏற்படக்கூடும்...''

பஸ்ராவில் பஞ்சம் தலைவிரித்தாடியது. சூளில் பதுக்கி வைக்கப்பட்டிருந்த சர்க்கரை மூட்டைகள் கப்பல் வாயிலாகப் பஸ்ராவுக்கு அனுப்பப்பட்டன. தேக்கி வைக்கப்பட்ட சர்க்கரை மக்களின் தேவையை முடித்தது. அதே சமயத்தில் அவர்களிடமிருந்து பணத்தையும் கறந்தது. இந்த முயற்சியில் அவருக்குக் கிடைத்த லாபம் 30,000 வெள்ளி நாணயங்கள்-அதாவது 7,500 ரூபாய்.

அவர் சூலுக்குத் திரும்பினார். அவர் மனத்தில் ஏனோ வேதனை விரிந்தது. அவர் தூங்கவில்லை. அவர் சிந்தனை சிறகடித்துப் பறந்தது.

''எத்தனை பெரிய அநியாயம்! மன்னிக்க முடியாத குற்றம்! முஸ்லிம்களின் பொருளை நான் அபகரித்து விட்டேன். இயற்கையின் விளைவால் ஏற்பட்ட சூழ்நிலையை எனக்குச் சாதகமாக நான் பயன்படுத்திக் கொண்டு விட்டேன்...'' இவ்வாறு அவர் இரவு முழுவதும் வேதனைப்பட்டார்.

பொழுது விடிந்தது. பணப்பையுடன் சர்க்கரை வியாபாரியிடம் சென்றார், அவரிடம்தாம் கொள்முதல் செய்வது வழக்கம். ''இதோ இருக்கிறது உங்கள் பணம்! இது உங்களைச் சேரவேண்டியதுதான். இதில் ரூபாய் 7,500 இருக்கிறது. உங்களிடமிருந்து நாங்கள் கொள்முதல் செய்த சர்க்கரையில் கிடைத்த லாபம் இது!''

அந்த உள்ளூர் வியாபாரி ஆச்சரியத்துடன் ஏறிட்டுப் பார்த்தார். ''நீங்கள் என்ன சொல்கிறீர்கள்? எனக்கு ஒன்றும் புரியவில்லையே! உங்கள் வியாபாரத்தில் கிடைத்த லாபம் உங்களைத்தானே சேர வேண்டும்? இதை என்னிடம் எதற்காகக் கொண்டு வந்து கொடுக்கிறீர்கள்? ஆமாம் நீங்கள் பஸ்ராவிலிருந்து எப்போது வந்தீர்கள்?''

''நான் நேற்று வந்தேன். பஸ்ராவில் ஏற்பட்ட உண்மையான நிலையை உங்களிடம் கூறவில்லை. அதனால்தான் நீங்கள் இப்படிப் பேசுகிறீர்கள். சர்க்கரையைத் தேக்கி வைத்து விற்பனை செய்தேன். அங்கு நிலவிய சூழ்நிலை இதற்கு வசதியாயிருந்தது. இந்தப் பணம் அதில் கிடைத்ததுதான். அப்படி தவறான வழியில் நான் விற்பனை செய்திருக்கக் கூடாது. தவறு நடந்துவிட்டது. அதற்கு என்ன பரிகாரம் செய்வது என்று எனக்குத் தெரியவில்லை. இது என் மனத்தை அரித்துக் கொண்டேயிருக்கிறது. நாங்கள் உங்களிடமிருந்து தான் கொள்முதல் செய்தோம். எனவே உங்களிடமே ஒப்படைத்துவிடுவது நல்லது என்று எண்ணி ஓடிவந்தேன்-''

''இறைவன் உங்கள் தொழிலில் வளர்ச்சியையும் செழிப்பையும் உருப்பெறச் செய்வானாக! அதை நீங்களே வைத்துக் கொள்ளுங்கள். அது உங்களைச் சேர வேண்டியது தான். எனக்கு வேண்டாம். உங்களுக்கு எல்லாம் வல்ல நாயன் அருள்பாலிப்பானாக!''

பஸ்ரா வியாபாரி பணப் பையோடு வீடு திரும்பினார். அவர் உள்ளம் போராட்டம் நடத்தியது. அந்த உள்ளூர் வியாபாரி எதற்காகப் பணத்தை வாங்க மறுத்தார்? ஒரு வேளை வெட்கப்படுகிறாரோ? அப்படியுமிருக்கலாம்.

பொழுது விடிந்ததும் மீண்டும் கடைக்கு ஓடினார் பஸ்ராவின் வர்த்தகர். ''நீங்கள் ஏன் ஏற்றுக்கொள்ள

மறுக்கிறீர்கள் என்று எனக்குத் தெரியவில்லை; இந்தப் பணத்தை நீங்கள் பெற்றுக் கொண்டால்தான் எனக்குத் திருப்தியாயிருக்கும். இதைத்தான் நான் விரும்புகிறேன். இந்தப் பணத்தைத் தொடவும் நான் விரும்பவில்லை.”

உள்ளூர் வியாபாரி பணப்பையைப் பெற்றுக் கொண்டார், திருப்தியோடு திரும்பினார் பஸ்ரா வியாபாரி.

இப்படியெல்லாம் அந்தக் காலத்தில் நடந்திருக்கிறது என்பதை நீங்கள் அறியவேண்டும் என்பதற்காகவே இதை நான் எழுதினேன். உலகில் சூழ்நிலை மாறிக் கொண்டே யிருக்கிறது. மாறிவரும் சூழ்நிலையைத் தமக்குச் சாதகமாகவும் பிறருக்குப் பாதகமாகவும் அமைப்பது சரியல்ல. இதைக் கவனிக்காது நடந்தால் “அநியாயக் காரர்கள்” என்ற பட்டத்தை ஏற்றுக் கொள்ள வேண்டி வரும்.



8. வியாபாரத்தில் சலுகை

வியாபாரத்தில் நேர்மைக்கும் உதவிக்கும் இடங் கொடுக்க வேண்டும் என்று இறைவன் கூறுகிறான். இது அவன் கட்டளை. அவன் கட்டளையை மீறுவதற்குரிய உரிமை யாருக்குமில்லை. நேர்மை என்பது வெற்றிக்கு வழி. அந்த வெற்றி துலங்கவேண்டுமானால், அதற்கு வழி உதவிதான். வியாபாரிகள் மக்களுக்கு ஓரளவு சலுகை காட்ட வேண்டும். இவ்வாறு சலுகையளிப்பதைக் கடமையென்று நான் சொல்லவில்லை. அது கடமையல்ல. ஒரு வியாபாரம் முற்றிலும் சட்டப்படி இயங்க வேண்டுமானால், அதில் சலுகையும் இருக்க வேண்டும் என்றே நான் கூறுகிறேன். இதை இறைவனே வற்புறுத்து கிறான். எனவே நீதியோடு நடந்து கொண்டால் போதும் - சலுகை காட்டவேண்டியதில்லை என்று யாரும் எண்ணி விட வேண்டாம். வாடிக்கைக்காரர்களுக்குச் சலுகை காட்டுவது மிகுந்த நன்மை பயக்கவல்லது. “உதவி செய்பவர்களுக்கு இறைவனின் பேரன்பு உண்டு” என்று திருக்குர்ஆன் கூறுகிறது.

உதவி, சலுகை என்றால் என்ன? பணம் கொடுப்பவர்களுக்கு எது பயன்படுகிறதோ, அதுதான் உதவி - சலுகையும் அதுதான். பயன்படாத எதையும் அவர்களுக்கு விற்கக் கூடாது. நீங்கள் வியாபாரியாயிருந்தால் உங்களிடம் வருகிறவர்களுக்குச் சலுகை காட்டுங்கள்.

இப்படிச் சலுகை கொடுப்பதில் வியாபாரிகளுக்குத்தான் அதிக நன்மையுண்டு. ஆனால் அது அவர்களுக்குக் கடமையல்ல என்பதை மறுபடியும் சொல்லிவிடுகிறேன். அநியாயத்தைத் தவிர்த்து நியாயத்திற்கு இடம் கொடுக்க வேண்டியதுதான் கடமை. ஆனால் மறுமையின் பேற்றை அடைய விரும்புகிறவர்கள் நியாயத்தைக் கடைப்பிடித்தால் மட்டும்போதாது. சலுகையையும் மேற்கொள்ள வேண்டும். நியாயத்திற்குட்பட்ட எத்தனையோ காரியங்கள், சலுகைக்கு இடமில்லாதபடி மிருகத்தனமாக நடத்தப்படுகின்றன!

வியாபாரத்தில் எப்படிச் சலுகை கொடுக்க வேண்டும்? இதற்கு ஆறு வழிகள் இருக்கின்றன. அவற்றை முறையே ஆராய்வோம்.

1. வியாபாரத்தில் எதையும் மூடி மறைக்கக்கூடாது. தனக்கு விருப்பமில்லாத ஒன்றை மற்றவர்கள் தலையில் கட்டக்கூடாது. இது சலுகைதான், இது கட்டாயக் கடமையல்ல. இது கடமையாக இருந்தால், வியாபாரத்திலுள்ள நுட்பங்கள், மர்மங்கள் அனைத்தையும் அம்பலப்படுத்தி விட வேண்டும் என்பதுதானே பொருள்? அப்படியில்லை. இது வியாபாரத்தில் சாத்தியமில்லை. லாபத்திற்காகத்தான் எல்லோரும் வியாபாரம் செய்கிறார்கள். அப்படி வியாபாரம் செய்யும்போது சில விஷயங்களை மூடி மறைக்கவேண்டியதாகத்தான் இருக்கிறது. ஒரு பொருளுக்குரிய அடக்கவிலை என்ன என்பது உங்களுக்குத் தெரியும். இதை மற்றவர்களுக்குச் சொல்ல வேண்டியதில்லை. இப்படி மூடி மறைப்பது குற்றமல்ல. அடக்க விலைக்கு மேல் சிறிதளவு லாபம் வைத்துக்கொள்ளலாம். தவறில்லை. அடக்க விலை மற்றவர்களுக்குத் தெரியாது என்ற

காரணத்தால் பன்மடங்கு லாபம் வைத்து விற்பது சரியல்ல. அவர்களாகவே கொடுத்தாலும் நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளக்கூடாது. இதுதான் அவர்களுக்கு நீங்கள் அளிக்கும் சலுகை; உதவி.

உங்கள் கடைக்கு ஒருவன் வருகிறான். ஏதோ ஒரு பொருளைப் பார்த்து ஆசைப்படுகிறான். அந்தப் பொருள் அவனுக்கு அத்தியாவசியமாக இருக்கிறது. எப்படியும் அதை வாங்கிவிடுவது என்று அவன் தீர்மானித்து விடுகிறான். எனவே வழக்கமான விலையைவிட அதிகமாகக் கொடுத்து அதைக் கேட்கிறான். இந்தக் கட்டத்தில் அவன் கொடுக்கும் அதிகப்பணத்தை நீங்கள் வாங்கக்கூடாது. வழக்கமான விலையை மட்டுமே அவனிடமிருந்து நீங்கள் பெறலாம். இதுதான் சலுகை. வியாபார நடவடிக்கைகளில் இந்த அளவுக்குச் சலுகை காட்டினால் போதுமானது. ஒரு பொருளை வழக்கமான விலைக்கு விற்பதால் உங்களுக்குச் சிறிதும் நஷ்டம் ஏற்பட்டுவிடாது. வழக்கமான விலை என்பது அடக்க விலையும் லாபமும் சேர்ந்ததுதானே, அதில் ஓரளவு லாபம் இருக்கத்தானே செய்கிறது? அந்த லாபமே உங்களுக்குப் போதுமானது. பொருளின் மீதுள்ள மோகத்தினால் மற்றவர்கள் கொடுக்கும் 'கொள்ளை லாபத்' திற்கு நீங்கள் ஆசைப்படக்கூடாது. அவர்கள் கொடுக்கத்தான் செய்வார்கள். ஏனெனில் சரக்கின் மீதுள்ள ஆர்வம் அவர்களை அப்படி நடத்துகிறது. ஆனால் அதை நீங்கள் தொடக்கூடாது. சாதாரண லாபத்தைக் கொண்டே நீங்கள் திருப்தியடைய வேண்டும். மற்ற வியாபாரிகளும் அதைக்கொண்டுதானே திருப்தியடைகிறார்கள்? இவ்வாறு லாபத்திற்கு மேல் வருமானத்தைப் பெறுவது நல்லதல்ல என்றே நான்

சொல்கிறேன். அதைப் பெறுவது சட்டப்படிக்கூடாது என்று நான் கூறவில்லை.

சில அறிஞர்கள் இதில் தவறில்லை என்று கூறியிருக்கிறார்கள், என்றாலும் லாபத்திற்கு மேல் லாபம் பெறுவது அவ்வளவு நல்லதல்ல என்பதுதான் என் கருத்து.

யூனஸ் பின் உபைத் நகை வியாபாரம் செய்து கொண்டிருந்தார். அவரிடம் பல்வேறு விலைகளில் பலதரப்பட்ட நகைகள் இருந்தன. ஒவ்வொரு நகைக்கும் அவர் விலையை நிர்ணயம் செய்து வைத்திருந்தார். ஒருநாள் அவர் தம் சகோதரர் மகனைக் கடையில் வைத்துவிட்டுத் தொழுவதற்காகப் பள்ளிக்குச் சென்றார்.

தொழுகையை முடித்துக்கொண்டு அவர் கடைக்கு வந்து கொண்டிருந்தார். எதிரில் கிராமவாசி ஒருவன் வந்து கொண்டிருந்தான். அவன் கையிலிருந்த நகையைப் பார்த்து யூனஸ் தெரிந்து கொண்டார்-தம் கடையிலுள்ளது என்று...

“இதை என்ன விலைக்கு வாங்கினீர்?” என்று கேட்டார்.

“100 ரூபாய்க்கு” என்றான் கிராமவாசி, “இது எனக்குப் பிடித்துப்போய் விட்டது!”

“இருக்கலாம். ஆனால் இது 100 ரூபாய் பெறுமான முள்ளதல்ல. இதன் விலை 50 ரூபாய்தான்.”

கிராமவாசி திடுக்கிடவில்லை. “நான் திருப்தியோடு தான் பணம் கொடுத்தேன். இங்கு இதன் விலை எப்படியிருந்தாலும், எங்கள் ஊரில் இது 125 ரூபாய் பெறுமான முள்ளது என்று எனக்கு நிச்சயமாய்த் தெரியும்!”

யூனஸ் அடித்துப் பேசினார், “என்னோடு அந்தக் கடைக்கு வாரும். விலையைவிட அதிகமாக நீர் கொடுத்த பணத்தை நான் வாங்கித் தருகிறேன். வியாபாரம் செய்ய வருகிறவர்களுக்குச் சலுகை காட்டுவது எங்களுக்கு அவசியம்...”

இருவரும் கடைக்கு வந்தார்கள். 50 ரூபாயை எண்ணிக்கொடுத்தார் யூனஸ். கிராமவாசி மகிழ்ச்சியோடு நடந்தான்.

இப்போதுதான் யூனஸுக்குக் கோபம் பீரிட்டது. அது அண்ணன் மகன்மீது ஆவேசமாகப் பாய்ந்தது. “உனக்கு வெட்கமில்லை. இறைவனுக்கு நீ அஞ்சவேயில்லையா? ஒன்றுக்கு இரண்டாக லாபம்தேட எண்ணமா? என்ன அநியாயம்! ஐம்பது ரூபாய் விலையுள்ள அந்த நகையை நூறு ரூபாய்க்கு விற்றுவிட்டாயே, என்ன துணிச்சல்! மற்றவர்களின் நலனை எண்ணிப்பார்த்திருந்தால் இப்படிச் செய்திருப்பாயா?”

அந்த வாலிபன் தணிந்து பேசினான். “நான் என்ன செய்யட்டும்? இறைவன்மீது ஆணையிட்டுக் கூறுகிறேன். அந்த நகையை அவர் திருப்தியோடுதான் வாங்கினார். நான் ஒன்றும் மோசடி செய்யவில்லை?...”

“பேசாதே! உனக்கு எது நல்லதோ, அதைத்தான் மற்றவர்களுக்கும் நீ செய்ய வேண்டும். இனிமேல் எப்பொழுதும் இதை நீ மறக்கக்கூடாது.”

பார்த்துக் கொள்ளுங்கள். முன்னோர்களின் வியாபாரம் இப்படித்தான் நடந்தது. சரக்குகளின் விலையை மூடி மறைத்து மோசடி செய்வது அநியாயம். இதைப் பெருமானார் கொடிய குற்றம் என்று குறிப்பிட்டார்கள்.

வியாபாரத்தில் சலுகையளிப்பது வரவேற்கப்படுகிறது. ஆனால் அப்படிப் பார்த்தாலும் வியாபாரத்தில் சிறிதளவேனும் மோசடி கலக்கத்தான் செய்கிறது. இதைத் தவிர்ப்பது சிரமம்தான். கலப்பற்ற முறையில் நடந்து கொள்வதாயிருந்தால், பெரியார் சிரீ சிக்தீ நடந்த பாதையில் தான் நாமும் நடக்கவேண்டும்.

ஒரு சமயம் அவர் 60 காசுகளுக்கு ஒரு கூஜா வாங்கினார். அன்று தமது நாட்குறிப்புப் புத்தகத்தில் இப்படி எழுதிவைத்தார்: "அறுபது காசுகள் கொடுத்து இன்று ஒரு கூஜா வாங்கினேன். அதை விற்க வேண்டி ஏற்பட்டால், மூன்று காசுகள் லாபம் வைத்துக் கொள்ள வேண்டும்..." பத்துக் காசுக்கு அரைக்காசு வீதம் லாபம் வைத்துக் கொண்டார் அவர்!

சிறிது நாட்களில் கூஜாவின் விலை உயர்ந்துவிட்டது.

ஒருவர் வந்தார். "அந்தக் கூஜாவை எனக்கு விற்று விடுகிறீர்களா?" என்று கேட்டார்.

"தாராளமாக! வேண்டுமானால் வாங்கிக் கொள்ளுங்கள்."

"என்ன விலை கேட்கிறீர்கள்?" என்று வந்தவர் கேட்டார்.

"விலை அறுபத்து மூன்று காசுகள். இதில் எனக்கு மூன்று காசுகள் லாபமுண்டு."

வந்தவர் சிரித்தார். அவர் நல்லவராக இருக்க வேண்டும். "அவ்வளவுதானா! வெளியில் இதன் விலை என்ன தெரியுமா? தொண்ணூறு காசுகள்!"

"இருக்கட்டும்! அதைப்பற்றி எனக்குக் கவலையில்லை. நான் முன்பே தீர்மானித்து விட்டேன். 63

காசுக்குத்தான் இதை விற்பேன். வெளியில் ஏறியிருக்கும் விலையைப் பற்றி எனக்குக் கவலையில்லை."

வந்தவர் வேறுவிதமாக நடந்துகொண்டார். "வருந்து கிறேன். உங்களைப் போலவே நானும்முன்பே தீர்மானம் செய்துவிட்டேன். எந்த முஸ்லிமிடமும் குறைந்த விலைக்குச் சாமான் வாங்குவதில்லை என்று முடிவு பண்ணிவிட்டேன். அதை மாற்றிக்கொள்ள நான் தயாரில்லை. வெளியில் 90 காசுக்கு விற்பனையாகும் போது உங்களிடம் எப்படி 63 காசுக்கு வாங்க முடியும்? அப்படி நான் வாங்கினால், அது என் தீர்மானத்தை உடைப்பதாகும். இதைத் தொண்ணூறு காசுக்கு விற்பதாயிருந்தால் சொல்லுங்கள்; வாங்கிக் கொள்கிறேன்."

"அப்படி என்னால் விற்க முடியாது..." என்றார் சிரீ! முடிவு என்ன? சிரீ விற்கவுமில்லை; அந்த நல்ல மனிதர் வாங்கவுமில்லை! இருவரும் பிரிந்து போய்விட்டார்கள்.

இவர்கள் இருவரும் எப்படி நடந்து கொண்டார்கள் என்று பாருங்கள். அப்பழுக்கில்லாத வழியில் நடக்க வேண்டுமென்றால் இப்படித்தான் நடக்க வேண்டும். அவர்கள் இருவரும் இஸ்லாமிய மனம் பெற்றிருந்தார்கள். அதனால் அப்படி அவர்களால் நடக்க முடிந்தது. மற்ற பாமர மக்களால் இப்படி நடக்க முடியுமா என்பதுதான் பிரச்சினை. இது சிரமம்தான். ஆனால் இது சிறப்பு வாய்ந்தது என்பதையாரும் மறுப்பதற்கில்லை.

முஹம்மத் பின் முன்கதிர் என்பவர் துணி வியாபாரம் செய்து கொண்டிருந்தார். அவரிடம் சிறு சிறு துண்டுகள் பல இருந்தன. சிலவற்றிற்கு ஐந்து காசு என்றும் வேறு சிலவற்றிற்குப் பத்துக் காசு என்றும் அவர் விலையை

நிர்ணயம் செய்து வைத்திருந்தார். அவர் இல்லாத நேரத்தில் அவர் பணியாள் ஒரு துணியை விற்றார். அதன் விலை ஐந்து காசு. அதை அவர் பத்துக் காசுக்கு விற்றுவிட்டார். இது கவனக் குறைவால் நிகழ்ந்ததாகவும் இருக்கலாம்.

ஆனால் இதை அறிந்த முஹம்மத் பின் முன்கதிர் வேதனைப்பட்டார்; குழப்பமடைந்தார். ஐந்து காசு விலையுள்ள துணியைப் பத்துக் காசுக்கு வாங்கிய அந்த மனிதரை வலைபோட்டு அரித்தார். அன்று முழுவதும் அந்த மனிதரைத் தேடினார். கடைசியில் எப்படியோ ஆசாமியைக் கண்டு பிடித்துவிட்டார்.

“என் பணியாள் தவறு செய்து விட்டான். ஐந்து காசு பெறுமானமுள்ள துணியை உங்களிடம் பத்துக் காசுக்கு விற்றுவிட்டான்!” என்றார் முஹம்மத்.

“அதனாலென்ன? திருப்தியோடுதானே நான் வாங்கினேன்!”

“இருக்கலாம். நீங்கள் திருப்தியடைந்து விட்டீர்கள். ஆனால் எங்களுக்கு அதில் திருப்தியேயில்லையே! அந்தத் துணியை நாங்கள் வாங்குவதாயிருந்தால் ஐந்து காசுக்குத் தான் வாங்குவோம். அதை உங்களிடம் பத்துக் காசுக்கு விற்று விட்டோமே! இப்படியிருக்கும் போது நாங்கள் எவ்வாறு திருப்தியடைய முடியும்? எனவே இப்போது நாம் இருவரும் சுமுகமான ஒரு முடிவிற்கு வருவோம். நான் மூன்று வழிகள் சொல்கிறேன். அவற்றில் எதை வேண்டுமானாலும் நீங்கள் ஏற்றுக் கொள்ளலாம். ஒன்று, பத்துக் காசு விலையுள்ள ஒரு துணியை எடுத்துக் கொண்டு இதை எங்களிடம் கொடுத்து விடுங்கள்; சாமானுக்கு விலை சமமாகி விடும். அல்லது உங்களுக்கு நாங்கள் ஐந்து காசு

கொடுத்து விடுகிறோம்; பெற்றுக் கொள்ளுங்கள். அப்படியும் இல்லாவிட்டால், எங்கள் துணியைக் கொடுத்து விட்டு உங்கள் பணத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள்!”

“நீங்கள் சொல்வதும் சரிதான்” என்றார் அந்த மனிதர். “எனக்கு ஐந்து காசு கொடுத்து விடுங்கள்; பெற்றுக் கொள்கிறேன். அப்போது விலைக்கும் பொருளுக்கும் சமத்துவம் ஏற்பட்டுவிடும்!”

முஹம்மத் ஐந்து காசு கொடுத்தார். மற்றவர் அதைப் பெற்றுக் கொண்டார். வியாபாரம் சுமுகமாக முடிந்தது. அந்த மனிதர் வழியில் யாரிடமோ விசாரித்தார். “யார் அந்த வியாபாரி? அந்த வயோதிக வியாபாரியின் பெயரென்ன?”

பதில் கிடைத்தது. “அவரைத் தெரியாதா உங்களுக்கு? அவர்தாம் முஹம்மத் பின் முன்கதிர்...”

“இப்போதுதான் எனக்கு நினைவு வருகிறது. அவரை எனக்குத் தெரியும். எங்களுக்கு அவர் பெரிதும் உதவி செய்திருக்கிறார். பஞ்சம் ஏற்பட்டபோதெல்லாம் அவர் எங்களுக்குத் தண்ணீர் வினியோகம் செய்திருக்கிறார்...” என்று சொல்லிக் கொண்டே நடந்தார் அந்த மனிதர்.

இதுதான் மக்களுக்கு வியாபாரிகள் செய்ய வேண்டிய சலுகை. பத்துக் காசுக்கு அரைக் காசு அல்லது ஒரு காசுதான் லாபம் வைக்க வேண்டும். அதுதான் வழக்கம்; நடைமுறை. நடமுறையையொட்டி அப்படித்தான் லாபம் வைக்க வேண்டும். இது நீங்கள், வாடிக்கைக்காரர்களுக்குச் செய்யும் உதவி. இந்த உதவியும் சலுகையும் வியாபார நடவடிக்கையில் இடம்பெற வேண்டும்.

இந்தச் சிறிய லாபத்தில் ஒருவன் திருப்தியைக் கண்டால், அவன் வியாபாரம் நாளுக்கு நாள் வளர்ச்சியடையும். அவனுடைய நாணயம் நாடு முழுவதும் பரவும். இதனால் அவனது வாடிக்கைக்காரர்கள் பெருகுவார்கள். அதன் பிறகு அவனது வருமானம் பன்மடங்கு உயர்ந்து விடும். அந்த வருமானத்தில் கட்டாயம் மங்களத்தன்மை பரவி நிற்கும். இறைவனின் பேரன்பு அவனுக்கு நிச்சயம் கிடைக்கும்.

மூன்றாம் கல்பா அறிஞர் அலீ அவர்கள் கூபா நகரத்தின் கடைவீதியில் சாட்டையுடன் நடந்து வருவார்கள். "வியாபாரிகளே! நேர்மையைப் பற்றிக் கொள்ளுங்கள். நல்ல சரக்குகளை விற்பனை செய்யுங்கள். குறைந்த லாபத்தில், சிறிய வருமானத்தில் திருப்தியைத் தேடுங்கள். அதிக லாபத்திற்கு வழி தேடாதீர்கள். அதை நீங்கள் ஒதுக்கித் தள்ளிவிட வேண்டும்!" என்று கூறுவார்கள்.

"உங்களுக்குச் செல்வம் எப்படிக் கிடைத்தது? அதற்குரிய காரணம் என்ன?" என்று ஒருவர் கேட்டார்.

அப்துர் ரஹ்மான் பின் அவ்ப் பதிலளித்தார்: "எனக்குச் செல்வம் கிடைத்ததற்குரிய காரணங்கள் மூன்று: கொள்ளை லாபத்தை நான் எதிர்பார்ப்பதில்லை; மக்களுக்குத் தேவையான சாமான்களை நான் பதுக்கிவைப்பது கிடையாது; கலப்படமான வியாபாரத்தை நான் விரும்புவதில்லை! எனவேதான் நான் திருப்தியோடு, சிரமமில்லாமல் வாழ்க்கையை நடத்துகிறேன்."

அப்துர் ரஹ்மானைப் பற்றிய விந்விருப்பான சம்பவம் ஒன்று கூறப்படுகிறது. ஒரு சமயம் அவர் 1000 ஒட்டகங்களை இலாபமே இல்லாமல் விற்காராம். அவற்றைக் கட்டி

வைப்பதற்கென்று ஆயிரம் கயிறுகளையும் விற்கார். ஒவ்வொரு கயிற்றுக்கும், ஒவ்வொரு வெள்ளிக் காசு பெற்றுக் கொண்டார். அந்த ஒட்டக விற்பனையில் அவருக்குக் கிடைத்த லாபம் 1000 வெள்ளிக் காசு!-அதாவது 250 ரூபாய்!

2. லாபத்திற்குமேல் லாபம் அடைவது தகாத செயல் என்பதை மேலே பார்த்தோம். அத்தகைய சூழ்நிலை ஏற்படாதவாறு பார்த்துக்கொள்வது வியாபாரிகளுக்கு அவசியம். ஓர் ஏழையிடம் நீங்கள் எதையேனும் வாங்குகிறீர்கள். இந்தக் கட்டத்தில் அவனுக்கு நீங்கள் அதிக லாபம் கொடுக்கலாம். இதில் தவறில்லை. இதுவும் உதவி தான். இப்படி உதவி செய்வது பாராட்டுக்குரிய செயல் தான். ஆனால், செல்வந்தன் ஒருவனிடம் நீங்கள் ஏதோ ஒன்றை வாங்குகிறீர்கள். இந்தக் கட்டத்தில் அவனுக்கு நீங்கள் அதிக லாபம் கொடுப்பது பாராட்டுக்குரிய செயல்லல்ல.

அயாஸ் பின் முஆவியா என்பவர் பஸ்ராவுக்குப் பிரதம நீதிபதியாக இருந்தார். அவர் கூறினார்: "நான் மோசடி செய்பவனல்ல. மோசடி செய்யும் எவரும் என்னை ஏமாற்ற முடியாது..."

இப்படித்தான் ஒருவர் உமர் (ரலி) அவர்களைப் பாராட்டினார்: "அவர் மோசடி செய்வதில்லை; அந்த அளவுக்கு அவர் கண்ணியமானவர். அவரை யாராலும் ஏமாற்ற முடியாது; அந்த அளவுக்கு அவர் அறிவு நிறைந்தவர்..."

ஹுஸன், ஹுஸைன் முதலானோர் வியாபாரத்தில் எச்சரிக்கையோடு நடந்து கொண்டார்கள். "நீங்கள் சிறு லாபத்தைக் கொண்டே திருப்தியடைந்து விடுகிறீர்களே!

நல்ல லாபம் அடைவதை விடுத்து நீங்கள் ஏன் இப்படிச் செய்ய வேண்டும்?" என்று யாரோ ஒருவர் கேட்டார்.

பதில் வந்தது. "இறைவன் பேரன்புடையவன். அவன் தன் அருளை மக்களுக்கு அள்ளி வழங்குகிறான். மோசடி செய்பவர்கள் தமக்குத் தாமே மோசம் செய்து கொள்கிறார்கள்."

மற்றோர் அறிஞர் கூறினார்: "வியாபாரத்தில் மோசடி செய்வதால் என்ன பயன்? அதனால் என் அறிவும் பார்வையும் தான் பாதிக்கப்படுகின்றன. இறைவன் எனக்குக் கொடுத்தவற்றை இறைவனுக்காகவே செலவிட்டு விடுகிறேன். அதிக லாபத்தை நான் எதிர்பார்க்கவில்லை."

3. வியாபாரிகள் எப்படி நடந்து கொள்ளவேண்டும் என்பதைப் பெருமானார் வரையறுத்துக் கூறிவிட்டார்கள். சரக்குகளுக்கு முழு விலையைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். முழு விலை என்றால், அடக்க விலையும் லாபமும் சேர்ந்த முழுத் தொகை என்பதே பொருள். சில சமயங்களில் சலுகைக்காக விலையைச் சிறிது குறைக்கலாம்; சாமானைக் கொடுத்து விட்டுச் சிறிதுநாள் கழித்துப் பணம் வாங்கலாம். இவை எல்லாம் உதவிகள்தான். "வியாபாரத்தைச் சுமுகமான வழியில் நடத்துங்கள்." என்று பெருமானார் கூறியிருக்கிறார்கள், "இத்தகையவர்களுக்கு இறைவனின் பேரன்பு உரித்தாகட்டும்!"

பெருமானாரின் பிரார்த்தனை தங்களுக்குக் கிடைக்க வேண்டும் என்று வியாபாரிகள் ஆசைப்படவேண்டும். அதற்குத் தகுந்தபடி அவர்கள் நடந்துகொள்ளவேண்டும்.

"நீங்கள் தர்மம் செய்யுங்கள். இறைவன் உங்களுக்குத் தர்மம் செய்வான்!" என்றும் பெருமானார் கூறியிருக்கிறார்கள்.

"கடனுக்குச் சாமான்களைக் கொடுத்து, துரிதப் படுத்தாமல் பொறுத்திருப்பவர்களுக்கு இறைவனின் அன்பு உண்டு. அவர்களை இறைவன் இலகுவான முறையில் விசாரணை செய்வான். கடனைக் கொடுத்து விட்டுத் திருப்பிக் கேட்காமலிருப்பவர்களுக்கும் இந்தப் பெருமையுண்டு!"

"-இத்தகையவர்களுக்கு இறைவன் தன் ஆசனத் தருகில் இடம்கொடுப்பான்!" என்றும் கூறப்படுகிறது.

ஒருவர் பல குற்றங்களைச் செய்திருந்தார். அவரது செயல்களில் குறிப்பிடத்தக்க நன்மை எதுவும் இடம்பெறவில்லை. கெட்ட காரியங்களையே அவர் விரும்பிச் செய்தார். அவரது மறுமை வாழ்க்கையைப் பற்றிப் பெருமானார் கூறினார்கள். அந்த மனிதர் செய்ததெல்லாம் குற்றங்கள். ஒரே ஒரு நன்மைகூட அவர் செய்யவில்லை!

"நீர் நன்மையே செய்ததில்லையா?" என்று வானவர்கள் வினவுவார்கள்."

"அந்த மனிதர் கூறுவார்: 'இல்லை, நான் நன்மை செய்ததில்லை. ஆனால் ஒரே ஒரு காரியம் செய்வதுண்டு. அதுதான் நான் செய்து வந்த நன்மை என்று எண்ணுகிறேன். மக்களுக்குக் கடன் கொடுப்பது என் வழக்கம். கொடுத்து விட்டு அவர்களைத் தொல்லைப்படுத்த மாட்டேன். அவர்களுக்கு வசதி ஏற்படும்வரை பொறுத்திருப்பேன். என் குமாரர்களுக்கு இப்படிக்கூறுவேன்: கடன் வாங்கியவர்களைக் கஷ்டப்படுத்தாதீர்கள். அவர்கள் சிரமப்பட்டவர்கள். அதனால்தான் அவர்கள் கடன் வாங்குகிறார்கள். அவர்களுக்கு வசதி ஏற்படும்வரை பொறுத்திருங்கள்! சிரமப்படுகிறவர்களை மன்னித்து விடுங்கள்!-இதுதான் என் வழக்கம்,'

இறைவன், 'அந்தக் காரியத்திற்கு உம்மைவிட எமக்குத்தான் அதிக உரிமையுண்டு' என்பான். அவர் குற்றம் மன்னிக்கப்படும்''- இவ்வாறு பெருமானார் விளக்கினார்கள்: "ஒருவன் ஒரு தங்கக் காசைத் தவணைக்குக் கடன் கொடுத்தால், அந்தத் தவணை முடியும்வரை தினமும் ஒவ்வொரு தங்கக் காசு தர்மம் செய்த நன்மை அவனுக்குண்டு. தவணை முடிந்துவிட்டால் அவசரப்படுத்தாதீர்கள். தவணைக்குப் பிறகு செல்லுபடியாகும் ஒவ்வொரு நாளைக்கும் ஒவ்வொரு தங்கக்காசு தர்மம் செய்த பயன் உங்களுக்கு உண்டு!"

முன்னோர்களில் சிலர், இந்த நபிக்கருத்தின் அடிப்படையில், கொடுத்த கடனைத் திருப்பிக் கேட்பதையே விட்டுவிட்டார்கள்! தினசரி தர்மம் செய்த நன்மை அவர்களுக்குத் தொடர்ந்து கிடைத்து வருமல்லவா? எவ்வளவு பணம் கடன் கொடுத்தார்களோ, அவ்வளவு பணத்தைத் தினசரி தர்மம் செய்த நன்மை அவர்களுக்குக் கிடைக்கும். இப்படி அவர்களுக்கு நன்மை கிடைத்துக் கொண்டேயிருக்கும். அது தானே பெருமானாரின் கருத்து!

பெருமானார் விளக்கினார்கள்: "சுவனத்தின் வாயிலில் தர்மத்திற்குப் பத்து மடங்கு நற்பயன் உண்டு - கடனுதவிக்குப் புதினெட்டு மடங்கு நன்மையுண்டு!" என்று எழுதப் பட்டிருந்ததை நான் கண்டேன்!"

பெருமானாரின் இந்த வார்த்தைகளுக்குப் பொருள் என்ன? சில அறிஞர்கள் இப்படி விளக்கம் தருகிறார்கள்: "தர்மம் என்பது தேவையுள்ளவர்களுக்குத் தான் கிடைக்கும் என்று சொல்லமுடியாது. தேவையில்லாதவர்களும் அதைப் பெறுகிறார்கள். ஆனால் கடனுதவி இப்படியில்லை. தேவையில்லாதவர்கள் கடன் வாங்குவ

தில்லை. தேவையுள்ளவர்கள்தான் சுயமரியாதை குலைவதையும் பொருட்படுத்தாமல் கடன் வாங்குகிறார்கள். எனவே கொடுக்கப்பட்ட கடன் பணம் தேவைக்கே பயன்படுத்தப்படுகிறது. இதனால் தான் தர்மத்தை விடக் கடனுக்குச் சிறப்பு அதிகரிக்கிறது" இவ்வாறு சில அறிஞர்கள் வியாக்கியானம் செய்திருக்கிறார்கள்.

கடன் கொடுத்த ஒருவனும் அதைப் பெற்ற மற்றொருவனும் நடுத்தெருவில் சண்டை போட்டுக்கொண்டிருந்தார்கள். பெருமானார் இதைப் பார்த்தார்கள். இருவரையும் சமாதானப்படுத்தித் தீர்ப்பளித்தார்கள்.

"நீர்தானே பணம் கொடுத்தவர்? அதில் பாதியைக் கழித்துக் கொண்டு மறுபாதியைப் பெற்றுக்கொள்ளும்!" என்றார்கள். அந்த மனிதர் ஏற்றுக்கொண்டார்.

மற்றவனைப் பார்த்து இப்படிக் கூறினார்கள்: "ஏன் தயங்குகிறீர்? அந்தப் பாதியையாவது நீர் கொடுத்து விடும்!"

கடன் கொடுப்பது என்றால் பணத்தைத்தான் கொடுக்க வேண்டும் என்பது கிடையாது; சரக்குகளையும் கடன் கொடுக்கலாம். இதற்குப் பெயரும் கடன்தான். நீங்கள் ஏதேனும் ஒன்றை விற்கிறீர்கள். இன்னும் அதற்குப் பணம் பெறவில்லை என்று வைத்துக்கொள்வோம். அந்தப் பணத்தை நீங்கள் பொருட்படுத்தவேயில்லை. சரக்கு வாங்கியவனைத் துரிதப்படுத்திப் பணம் கட்டுமாறு நீங்கள் கூறவில்லை. இந்தக் கட்டத்தில் நீங்கள் கடன் கொடுத்தவராக மாறிவிடுகிறீர்கள். சரக்கைக் கொடுத்துவிட்டு அதற்குரிய பணத்தை மறந்து விடுவது, கடன் கொடுப்பதற்குச் சரிநிகரானதாகும்.

ஹஸன் பஸ்ரீ என்ற பெரியார் ஒரு சமயம் ஒரு கழுதையை விற்றார். விலை 400 வெள்ளிக் காசு. கழுதையை வாங்கியவர் தயக்கத்துடன் கூறினார்: "தற்போது என்னால் முழுத் தொகையையும் கொடுக்க முடியாது. சிறிது நாட்கள் பொறுத்துக் கொள்ள முடியுமா?"

ஹஸன் பதிலளித்தார்: "அதற்கென்ன! இதன் விலையில் உமக்காக 100 காசுகளைக் குறைத்துக் கொள்கிறேன்..."

"மகிழ்ச்சி! நல்லதொரு காரியத்தைச் செய்துவிட்டீர்கள்..."

"இன்னும் ஒரு நூறை உமக்கு அன்பளிப்பாகக் கொடுத்துவிட்டேன். விலையில் இருநூறைக் கழித்துக் கொள்ளும்!"

அந்த மனிதர் இருநூறு காசுகளை எண்ணிக் கொடுத்தார். ஹஸன் அவற்றைப் பெற்றுக்கொண்டார். கழுதையை இழுத்துக் கொண்டு திருப்தியோடு நடந்தார் அந்த மனிதர். இதைப் பார்த்துக் கொண்டிருந்த சிலர், "அதை அரை விலைக்கு விற்று விட்டீர்களே!" என்று கூறி ஆச்சரியப்பட்டார்கள்.

ஹஸன் பஸ்ரீயின் பதில் இதுதான். "சலுகை காட்டுவதாயிருந்தால் இப்படித்தான் நடக்க வேண்டும். இல்லையேல் அது சலுகையே அல்ல..."

"நேர்மைக்கு முரண் ஏற்படாதபடிச் சம்பாத்தியம் செய்யுங்கள். இறைவன் உங்களை இலகுவான முறையில் விசாரணை செய்வான்" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

4. வியாபாரிகள் மார்க்கத்தின் வரம்புகளை மதித்து நடக்க வேண்டும். பணம் பெற்றதும் அதற்குரிய பொருளை

உடனுக்குடன் ஒப்படைத்துவிட வேண்டும். இதுவும் ஒரு விதத்தில் சலுகைதான். பணம் கொடுத்தவர்களை வீட்டுக்கும் கடைக்குமாக அலையவிடக்கூடாது. பணத்தை எப்போது பெறுகிறீர்களோ, அப்போதே அதற்குரிய பொருளை ஒப்படைத்துவிட வேண்டும்

"கடனை நல்லவிதமாகத்திருப்பிக் கொடுக்கிறவர்களே உங்களில் சிறந்தவர்கள்" என்று அண்ணலவர்கள் கூறினார்கள்.

"கடன் வாங்குகிறவர்களும் நேர்மையோடுதான் நடந்து கொள்ள வேண்டும். கடன் கொடுத்தவர்களின் காலை ஒடிக்கக்கூடாது. அவர்களின் வீட்டுக்கும் உங்கள் வீட்டுக்குமாக அலையவிடக்கூடாது. பணம் கொடுத்தவரைத் தேடிப் பிடித்துப் பணத்தை ஒப்படைக்க வேண்டும். இதனால்தான் பெருமானார் மேற்குறிப்பிட்டபடிக்கூறினார்கள்: "வசதி ஏற்பட்டதும் கடனைத் திருப்பிக் கொடுத்துவிட வேண்டும்."

சாதாரணமாகக் கடனுக்குத் தவணை ஏற்படுத்துவது வழக்கம். அந்தத் தவணை முடிவதற்கு முன்பே கடனைத் தீர்த்துவிட முயற்சி செய்யுங்கள். வசதி ஏற்படவில்லை என்றால் 'வசதி கிடைத்ததும் கொடுக்க வேண்டும்' என்று தீர்மானித்துக் கொள்ளுங்கள். திருப்பிக் கொடுக்கும் எண்ணமில்லாமல் கடன் வாங்குவது குற்றமாகும்.

பெருமானார் கூறினார்கள்: "திருப்பிக் கொடுக்கும் எண்ணத்தோடு ஒருவன் கடன் வாங்கினால், அவனுக்காக இறைவன் வானவர்களை ஏற்படுத்துவான். அவர்கள் அவனுக்குப் பதிலாக இருப்பார்கள். அந்தக் கடன் தீரும் வரை அவனுக்காகப் பிரார்த்திப்பார்கள்..."

முன்னோர்களில் சிலர் தேவையின்றியே கடன் வாங்கினார்கள். அதை அவர்கள் திருப்பிக் கொடுப்பதில்லை. பணம் கொடுத்தவன் வன்மையாக நடந்துகொண்டால் பொறுத்துக் கொள்வார்கள்; அன்போடு பதில் சொல்வார்கள். மனப் பயிற்சிக்கென்று அவர்கள் இப்படிச் செய்தார்கள். கடன் கொடுத்தவர்கள் கடினமான முறையில் நடந்து கொண்டால் பெருமானார் சினமுறுவதில்லை. பெருமானாரைப் போன்று தாமும் நடக்க வேண்டும் என்ற ஆர்வத்தில் தான் மேற்குறிப்பிட்டவர்கள் அதற்குரிய சூழ்நிலையை உருவாக்கினார்கள்.

ஒரு சமயம் பெருமானார் நண்பர்களுடன் உட்கார்ந்திருந்தார்கள். அப்போது ஒருவர் அங்கு வந்தார். அவரிடம் பெருமானார் தவணைக்குக் கடன் வாங்கியிருந்தார்கள். தவணை முடிந்து போய்விட்டது. பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுப்பதற்குரிய வசதி பெருமானாருக்கு ஏற்படவில்லை. இது வேண்டுமென்றே, அவர்களாகவே ஏற்படுத்திக் கொண்ட சூழ்நிலையல்ல!

கடன் கொடுத்தவர் பெருமானாரைத் தாக்கிப் பேசினார்; கடினமான வார்த்தைகளைப் பிரயோகித்தார். பெருமானாருக்குக் கோபம் வரவில்லை. அவர்களது நண்பர்களுக்குக் கோபம் வந்துவிட்டது. ஏககாலத்தில் அவர்கள் ஆவேசத்துடன் எழுந்தார்கள்.

“வேண்டாம்! அவரை விட்டுவிடுங்கள். பணம் கொடுத்தவருக்குப் பேச உரிமையுண்டு.” என்று பெருமானார் நண்பர்களைச் சாந்தப்படுத்தினார்கள்.

கடன் வாங்கியவரும் கடன் கொடுத்தவரும் தர்க்கம் பண்ணிக் கொண்டால், நியாயப்படிக்க கடன் வாங்கிய

வருக்குத்தான் சலுகை காட்டவேண்டும். ஏனெனில் கடன் கொடுப்பவர்கள் பெரும்பாலும் வசதியுள்ளவர்கள். வசதியற்றவர்கள் கடன் கொடுத்து உதவி செய்ய முடியாது. ஆனால் கடன் வாங்குகிறவர்களின் நிலைமை இப்படியில்லை. பொதுவாகப் பார்த்தால் வசதியுள்ளவர்கள் கடன் வாங்குவதில்லை. பணத்தேவையுள்ளவர்கள்தான், வசதியற்றவர்கள்தான் கடன் வாங்குகிறார்கள். எனவே இவர்களுக்குத் தான் சலுகை காட்ட வேண்டும். ஏழை எளியோர் மீது அன்பு செலுத்துவது எத்தனை அவசியம்! வறுமை வசப்பட்டவர்களுக்கு உதவி செய்வது எத்துனை முக்கியம்!

இதே போன்று விற்பவர் வாங்குபவர் ஆகிய இருவருக்குமிடையே யாருக்குச் சலுகை கொடுக்க வேண்டும் என்பதை நீங்கள் உணர்ந்து கொள்ள வேண்டும். இவ்விருவரில் வாங்குபவருக்குத்தான் சலுகை அளிக்க வேண்டும். வியாபாரிக்குச் சரக்குகளின் தேவை கிடையாது. அதனால்தான் அவர்கள் அவற்றை மற்றவர்களின் தலையில் கட்டப்பார்க்கிறார்கள். பணக்காரர்கள் தேவைக்கதிகமாக மிஞ்சியிருக்கும் பணத்தைக் கடன் கொடுப்பதுபோல், வியாபாரிகள் தேவையில்லாத சரக்குகளை விற்பனை செய்கிறார்கள். அவர்களுக்குச் சரக்குகளின் நேரடியான தேவையிருந்தால், அவற்றை அவர்கள் சொந்தத்துக்குப் பயன்படுத்திக் கொள்ளாமலா யிருப்பார்கள்? இது வியாபாரிகளின் நிலைமை.

ஆனால் பணம் கொடுத்துச் சரக்கு வாங்குபவர்களின் நிலைமை இப்படியில்லை. அவர்களுக்குச் சாமான்கள் அத்தியாவசியமாகத் தேவைப்படுகின்றன. எப்படியும் வாங்கியே தீரவேண்டும் என்ற நிலைமை அவர்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கிறது. பணத்தேவையுள்ளவர்கள் கடன்

வாங்குவதுபோல், சரக்குத் தேவையுள்ளவர்கள் விலை கொடுத்து வாங்குகிறார்கள்; தேவைக்குப் பயன்படுத்துகிறார்கள். எனவே இவர்களுக்குத்தான் சலுகை அளிக்க வேண்டும், ஏனென்றால் இவர்கள் சாமான்களை அன்றாடத் தேவைக்கு உபயோகிப்பவர்கள்!

கடன் வாங்கியவர்கள் முறையோடு நடந்துகொள்ள வேண்டும். முறை தவறி நடக்கும்போது இந்தச் சலுகையை அவர்கள் பெற முடியாது. கடனை வாங்கிக்கொண்டு கடினமாக நடந்து கொள்பவர்களுக்குச் சரியான புத்தி புகட்ட வேண்டும். "நீங்கள் செய்வது நியாயமல்ல. கடன் பணத்தைத் திருப்பிக் கொடுப்பது உங்களுக்குக் கடமை. அந்தக் கடமையைப் புறக்கணிப்பது அநியாயம்" என்று போதிக்க வேண்டும். இப்படிப் போதிப்பதும் ஒரு விதத்தில் உதவி தான். அநியாயம்செய்பவர்களுக்கு அளிக்கப்படும் மகத்தான உதவி!

"அநீதியிழைத்தவனுக்கும் அநீதியிழைக்கப்பட்டவனுக்கும் நீங்கள் உதவி செய்யுங்கள்" என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

"அநீதியிழைக்கப்பட்டவன் அனுதாபத்திற்குரியவன். அவனுக்கு உதவி செய்ய வேண்டியதுதான். ஆனால் அநீதியிழைத்தவனுக்கு எப்படி உதவி செய்ய முடியும்" என்று நண்பர்கள் கேட்டார்கள்.

பெருமானார் விளக்கம் கொடுத்தார்கள்: "நீங்கள் நிச்சயம் உதவி செய்யலாம். அநீதியிழைப்பவர்களுக்கும் உங்களால் உதவ முடியும். மறுபடியும் இது போன்ற காரியங்களில் ஈடுபட விடாமல் அவர்களைத் தடை

செய்யுங்கள். நீங்கான கரூரியங்களை இனிமேலாவது விட்டு விடுமாறு உபதேசம் செய்யுங்கள். இதுதான் அவர்களுக்கு நீங்கள் செய்யும் உதவி!"

5. வருகிறவர்களை வியாபாரிகள் அன்புடன் வர வேற்க வேண்டும். அன்பு காட்டுவதாகப் பேசி அவர்களை ஏமாற்றுவது சரியல்ல. அவர்களுக்கு ஏற்படும் நஷ்டத்தைத் தமக்கு ஏற்படும் நஷ்டம் என்று வியாபாரிகள் கருத வேண்டும். சுய நலத்தை மனத்தில் வைத்துக்கொண்டு புன்னகை புரிந்து வரவேற்பது நியாயமல்ல. தம் சகோதரருக்கு எத்தகைய நஷ்டம் ஏற்படுவதையும் ஒருவியாபாரி வரவேற்கக்கூடாது. இதைப் பெருமானார் வன்மையாகக் கண்டித்திருக்கிறார்கள்.

6. வியாபாரத்தில் ஏழை எளியோருக்குப் பங்கு இருக்க வேண்டும். இயன்றவரை அவர்களுக்கு உதவி செய்ய வேண்டும். பொருளாதார வசதியில்லாதவர்கள் தேவையான சாமான்களை இலவசமாகவோ, கடனாகவோ பெறலாம் என்னும் முறையை வகுத்துக் கொள்ள வேண்டும். அந்தக் காலத்து வியாபாரிகள் அப்படித்தான் நடந்தார்கள்.

சிலர் இரண்டு கணக்குப் புத்தகங்கள் வைத்திருப்பார்கள். அவற்றில் ஒன்று வரவு செலவு எழுதுவதற்குரியது. மற்றொன்று ஏழை எளியோருக்குரியது. அவர்களின் பெயர்கள் அதில் இடம் பெறும். அந்தப் பெயர்களுக்குரியவர்களை அந்த வியாபாரிகளுக்கே தெரியாது. வேண்டியவர், வேண்டாதவர் என்ற வேற்றுமையின்றி எல்லா முஸ்லிம்களுக்கும் அவர்கள் உதவி செய்தார்கள். வறுமையால் பீடிக்கப்பட்ட ஒருவர் கடைக்கு வருவார்.

குவித்து வைக்கப்பட்டிருக்கும் தானியங்களையும் பரப்பி வைக்கப்பட்டிருக்கும் கனி வகைகளையும் பார்த்து அவர் ஆசைப்படுவார்.

“இந்தப் பழங்கள் எனக்குத் தேவைப்படுகின்றன. இவற்றில் எனக்கு ஐந்து சேர் வேண்டும்!” என்பார். அப்போது அவர் பையில் அதற்குத் தேவையான பணம் இருக்காது. “ஆனால் என்னிடம் தேவையான பணம் இல்லை. கடனாகத்தான் பழங்களைத் தரவேண்டும்!”

அவர் தேவை மறுகணமே முடித்துக் கொடுக்கப்படும். “உங்களுக்குத் தேவையான பழங்கள் இதோ இருக்கின்றன, கடனாகத்தான் கொடுக்கிறேன். வசதி கிடைத்ததும் பணம் கொடுத்துவிடுங்கள்!” என்பார் வியாபாரி. அந்த வறியரின் பெயரைப் புத்தகத்தில் எழுதி வைத்துக் கொள்வார்.

-இப்படிச் சில வியாபாரிகள் உதவி செய்கிறார்கள். ஆனால் இந்த உதவி பாராட்டுக்குரியதல்ல. உதவி பெற்றவர்களின் பெயர்களைப் புத்தகத்தில் பதியவே கூடாது. அவர்களுக்குக் கொடுத்த சாமான்களைக் கடன் கணக்கில் எழுதக் கூடாது.

தம் தேவையை வெளியிட்டு யாரேனும் உதவி கோரினால், “எடுத்துக் கொள்ளுங்கள்; தேவையான வற்றைப் பெற்றுக் கொள்ளுங்கள். வசதிப்பட்டால் பிறகு பணம் தாருங்கள். இல்லாவிட்டால் பரவாயில்லை. சாமான்கள் உங்களுக்குரியவை...” என்றே கூறவேண்டும் - இவ்வாறு நடப்பது உண்மையிலேயே பாராட்டுக்குரிய ஒன்றாகும்.

இந்த முறையையொட்டித்தான் நம் முன்னோர்கள் வியாபாரம் செய்தார்கள். ஆனால் இந்த நடைமுறை என்றைக்கோ அழிந்து போய்விட்டது. இந்த நடைமுறையை நீங்கள் பின்பற்றினால் முன்னோரின் நடைமுறைக்கு உயிர் கொடுத்தவர்களாவீர்கள்!

எனவே, வியாபாரம் என்பது மனிதனுக்குச் சோதனையாகும். வியாபாரத்தை வைத்தே ஒரு மனிதனின் நாணயத்தையும் யோக்கியதாம்சங்களையும் எடைபோட்டு விடலாம். தோற்றத்தாலும் உடைகளாலும் ஒரு மனிதன் உயர முடியாது. நேர்மையும் நாணயமும் உள்ளவனே உண்மையில் உயர்ந்தவன். ஒரு மனிதனின் உண்மை நிலையை அவனது அண்டை வீட்டுக்காரரின் உதவியால் எவ்வளவு சுத்தமாக அறிந்துகொள்ள முடியுமோ, அவ்வளவு சுத்தமாக வியாபாரத்தின் உதவியால் அறிந்து கொள்ள முடியும். ஒரு மனிதனின் வியாபாரம் அவனது அண்டை வீட்டுக்காரன் போன்றது.

இதனால்தான், “ஒருமனிதனை அவனுடைய அண்டை வீட்டுக்காரன் பாராட்டினால் நீங்கள் சந்தேகப்படாதீர்கள். அவன் நேர்மையுள்ளவன் என்பதை மறுக்காதீர்கள்” என்று அறிஞர் பெருமக்கள் கூறியிருக்கிறார்கள்.

உமர் (ரலி) அவர்களின் ஆட்சிக்காலத்தில் ஒரு சம்பவம் நடந்தது. சாட்சி சொல்வதற்கு ஒருவர் ஆஜர் செய்யப்பட்டார்.

“நீர்தானே சாட்சி? உம்மை எனக்குத் தெரியவில்லை. உம்முடைய நேர்மையையும் நாணயத்தையும் முதலில் நான் தெரிந்து கொள்ள வேண்டும். எனவே உமக்குத் தெரிந்த யாரையேனும் அழைத்து வாரும். அவரிடம்

உம்மைப்பற்றி விசாரிக்கிறேன். அதற்குப் பிறகு நீர் சாட்சி சொல்லலாம்!" என்று உமர் கூறினார்கள்.

அதன்படி புது மனிதர் ஒருவர் ஆஜர் செய்யப்பட்டார்.

"இதோ சாட்சி சொல்வதற்கு வந்து நிற்கிறாரே ஒருவர், அவரை உமக்குத் தெரியுமா?" என்று உமர் வினவினார்கள்.

புது மனிதர் பதிலளித்தார். "நன்றாய்த் தெரியும்"

"எப்படித் தெரியும்?"

"....."

"அவருக்கு அண்டை வீட்டுக்காரராக நீர் இருந்ததுண்டா? அப்படியிருந்தால் அவரைப்பற்றி உமக்கு ஓரளவு தெரிந்திருக்க முடியும்."

"நான் அப்படி இருந்ததில்லை."

"சரி, ஏதேனும் பிரயாணத்தில் நீங்கள் இருவரும் நெருங்கிப் பழகியதுண்டா?"

"அப்படியுமில்லை."

"போகட்டும். உங்களுக்கிடையில் பணத் தொடர்பு, கொடுக்கல் வாங்கல் ஏதும் உண்டா?"

"அறவேயில்லை" என்றார் அந்தப் புது மனிதர்.

உமர் அவர்கள் தம் தீர்ப்பை வெளியிட்டார்கள்.

"அந்த மனிதரைப் பற்றி உமக்கு ஒன்றுமே தெரியாது. இப்படித்தான் தீர்மானிக்க வேண்டியிருக்கிறது. அவரை நல்லவர் என்று நீர் எண்ணிக் கொண்டிருக்கிறீர். ஏனென்றால் அவர் பள்ளியில் தொழுது கொண்டிருந்ததை நீர் பார்த்திருக்கிறீர். அங்கேயே உட்கார்ந்து தலையைத்

தாழ்த்தியும் உயர்த்தியும் குர் ஆன் ஒதியதை நீர் கண்டிருக்கிறீர். உடனே நல்லவர் என்று தீர்மானித்து விட்டீர். இல்லையா? நான் சொல்வது சரிதானே?"

"ஆம், முற்றிலும் சரி..."

"அப்படியானால் நீர் போகலாம். இந்தச் சாட்சியை உமக்கு அறவே தெரியாது..."

அண்டை வீட்டுக்காரனுக்கு எத்தனை மதிப்புண்டு என்பதைக் காட்டுவதற்காகவே இதை எழுதினேன். அண்டை வீட்டுக்காரன் எப்படியோ அப்படித்தான் வியாபாரமும். வியாபாரத்தை வைத்தே ஒருவனின் நாணயத்தைச் சரியாக எடைபோட்டு விடலாம்.

★ ★ ★

9. மார்க்கப் பற்று

வியாபாரிகளுக்கு மார்க்கப் பற்று அவசியம் என்று ஆரம்பத்திலிருந்து பல தடவைகள் எழுதியிருக்கிறேன். மறுமையை அவர்கள் மனத்தில் கொள்ள வேண்டும். மறுமையை மறந்து உலக வாழ்க்கையில் லயித்திருப்பது கூடாது. வியாபாரம் என்பது மறுமையின் எண்ணத்தை வளர்க்க வேண்டுமே தவிர, அதற்குக் குறுக்கே நிற்கக் கூடாது. இல்லையேல் உங்கள் ஆயுள் முழுவதும் வீணாகி விடும். உங்கள் தொழில் பயனற்றுப் போய்விடும். மறுமையில் கிடைப்பதைத்தான் லாபம் என்று குறிப்பிட முடியும். அந்த லாபத்தைப் பெற முயற்சி செய்யுங்கள். மறுமையின் லாபம் தவறிவிட்டால், அதற்கு ஈடுகட்டக் கூடிய எந்த லாபமும் இவ்வுலகில் கிடையாது. இம்மைக்குப் பதிலாக மறுமையை விலை பேசுபவர்களில் நீங்கள் சேரக்கூடாது.

புத்திசாலிகள் இப்படி நடக்கக்கூடாது. தம் மார்க்கத்தை அவர்கள் கண்ணென மதிக்க வேண்டும்.

“இம்மையின் தேவையையும் மறுமையின் தேவையையும் ஒருங்கே நிறைவேற்றுகிறார்கள் புத்திசாலிகள்” என்று அறிஞர்கள் கூறுகிறார்கள்.

மஆத் பின் ஜபல் இப்படி உபதேசம் செய்தார்: “உலகில் உனக்குள்ள சந்தர்ப்பத்தை வீணாக்கி விடாதே.

அதை மறுமைக்குப் பயன்படுத்து. ஆனால் உன் குறிக் கோள் மறுமையாக இருக்க வேண்டும். இம்மையும் உனக்குக் கிடைத்து விடும்...”

“இம்மையில் உனக்குள்ள சந்தர்ப்பத்தை மறந்து விடாதே!” என்று இறைவன் கூறுகிறான். இம்மையின் உதவியால்தான் மறுமையை அடைய முடியும். இம்மை என்பது மறுமைக்குரிய வாயிலல்லவா? இம்மையில் இருந்து கொண்டுதான் நாம் நற்காரியங்கள் செய்ய வேண்டும். அந்த நற்காரியங்கள் மறுமைக்குப் பயன்படும்.

இவை அனைத்தையும் ஒரு வியாபாரி எடுத்து நடக்க விரும்பினால் கீழ்க்கண்ட ஏழு முறைகளையும் அவன் கடைப்பிடிக்க வேண்டும். அப்போதுதான் அவன் வியாபாரத்தில் நீதியும் நேர்மையும் பரிணமித்து நிற்கும்.

1. வியாபாரத்தைத் துவங்கும் போது நல்லெண்ணம் கொள்ள வேண்டும். ‘மற்றவர்களிடம் கை நீட்டி யாசகம் கேட்க வேண்டிய நிலைமையைத் தவிர்ப்பதற்காக வியாபார முயற்சியில் இறங்குகிறேன்’ என்று அவன் நல்லெண்ணம் கொள்ள வேண்டும். தூய்மையான உணவைச் சம்பாதிப்பது, குடும்பத்தைக் கண்ணியத்தோடு காப்பாற்றுவது முதலான நோக்கங்களுக்காகவே வியாபாரம் செய்வதாக எண்ண வேண்டும். இப்படித் தூய்மையான எண்ணத்தோடு ஒருவன் வியாபார முயற்சியில் ஈடுபட்டால் அவன் பாராட்டுக்குரியவன். உலக வாழ்க்கை என்பது ஒரு போராட்டம். அந்தப் போராட்டத்தில் பாராட்டுக்குரிய விதத்தில் கலந்து கொள்வது புனிதமான காரியம்.

‘முஸ்லிம்களுக்கு நான் ஒத்தாசை புரிவேன். எனக்குப் பாதகமாகத் தோன்றும் ஒரு காரியத்தை மற்றவர்கள்

தலையில் சுமத்தமாட்டேன். வியாபார நடவடிக்கைகளில் நீதியையும் நேர்மையையும் கடைப்பிடிப்பேன்...' என்று அவன் தீர்மானிக்க வேண்டும். 'கடைவீதியில் எத்தகைய சூழ்நிலை நிலவினாலும் எனக்குக் கவலையில்லை. என்னைப் பொறுத்த மட்டில் நியாயத்தோடு நடந்து கொள்வேன். நல்லவைகளைப் போதிப்பேன்; கெட்டவைகளைத் தடுப்பேன்' என்று அவன் சங்கற்பம் செய்து கொள்ள வேண்டும். இப்படி ஒருவன் நல்லெண்ணம் கொண்டு செயலாற்றினால், அவன் செல்வது வெற்றிக் குரிய பாதை. அவனுக்கு மறுமையில் அவசியம் வெற்றி கிடைக்கும். வியாபாரத்திலும் அவனால் லாபம் காண முடியும். மறுமையே குறிக்கோள்; குறிக்கோள் நிறைவேறி விட்டது. வியாபாரத்தில் கிடைப்பது பிரத்தியேகமான லாபம், ஆனால் இதற்கு மாற்றமாக நடப்பவர்கள் மறுமையின் வெற்றியை இழக்க வேண்டியதுதான். அந்த நஷ்டம் பயங்கரமானது. இம்மையின் லாபம் அதற்கு எவ்விதத்திலும் ஈடு செய்யாது.

2. வியாபாரம் என்பது முக்கியமான கடமை. அது எல்லோருக்கும் கடமையல்ல என்றாலும் ஒரு சிலருக்கு அது அத்தியாவசியக் கடமையாகும். சமூகத்தில் சிலராவது வியாபாரம் செய்தே ஆகவேண்டும். வியாபாரத்தில் ஈடுபடுகிறவர்கள், 'வியாபாரம் என்னும் கடமையை நிறைவேற்றுகிறேன்' என்று சங்கல்பம் செய்துகொள்ள வேண்டும்.

வியாபாரங்களும் கைத்தொழில்களும் வாழ்க்கைக்கு அவசியமானவை. எனவே நாட்டின் தேவையையொட்டிப் பலதரப்பட்ட தொழில்கள் நடத்தப்படுகின்றன. எல்லாத் தொழில்களும் நிறுத்தப்பட்டு விட்டால் நாட்டின் அமைதி

குலைந்து போய்விடும். சுறுசுறுப்பும் உற்சாகமும் மடிந்து போய்விடும். பெரும்பாலோர் இறந்துபோய் விடுவார்கள். எனவே உலகில் எல்லோரும் வாழவேண்டும். சிலருக்குச் சிலர் உதவி செய்துகொள்ள வேண்டும். பெரும்பாலோருக்குத் தேவைப்படும் சாமான்களை ஒரு சிலராவது விற்பனை செய்ய வேண்டும். இதனால் எல்லோரும் பயனடைகிறார்கள்; வியாபாரிகளுக்குத் தேவையான லாபம் கிடைக்கின்றது.

மக்களின் தேவை பலதரப்பட்டது. அவர்களுக்குப் பல்வேறு சாமான்கள் தேவைப்படுகின்றன. எனவே எல்லா வியாபாரிகளும் ஒரேவிதத் தொழிலில் ஈடுபட்டுவிடக் கூடாது. ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு தொழிலை மேற்கொள்ள வேண்டும். சிலர் உணவுத் தானியங்களை விற்பனை செய்ய வேண்டும். எல்லா வியாபாரிகளும் ஒரே வியாபாரத்தை மேற்கொண்டால் அதில் பல தொல்லைகள் ஏற்பட முடியும். மற்ற வியாபாரங்கள் அனைத்தும் அழிந்துபோய் விடும். மக்களின் தேவைகள் கணிசமான அளவுக்குத் தேக்கி வைக்கப்படும். இதனால் தான் வியாபாரிகள் ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளவேண்டும் என்று குறிப்பிடுகிறேன்.

"என் சமூகத்தவரின் வேற்றுமை மக்களுக்குப் பேருதவியாகும்" என்று பெருமானார் கூறினார்கள். இந்த நபிக்கருத்துக்குச் சிலர் இப்படி வியாக்கியானம் செய்கிறார்கள்: 'எல்லோரும் ஒரே வியாபாரத்தை மேற்கொள்ளக் கூடாது. வியாபார முயற்சிகள் வேறுபட வேண்டும். ஒருவர் செய்யும் வியாபாரத்தை மற்றவர் செய்யக்கூடாது. ஒவ்வொருவரும் வெவ்வேறான ஒவ்வொரு வியாபாரத்தைத் தேடிக்கொள்ள வேண்டும். இந்த வேற்றுமை மக்களுக்குப் பெரிதும் பயன்படும்.

நாட்டில் எத்தனையோ விதமான தொழில்கள் நடத்தப்படுகின்றன. அவற்றில் சில அவசியமானவை. இவற்றால் மக்களின் தேவைகள் தீர்க்கப்படுகின்றன. வேறு சில அவசியமற்றவை. ஆடம்பரத்திற்காகவும் அலங்காரத்திற்காகவும் அவை மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. இவற்றை நீங்கள் ஒதுக்கித் தள்ள வேண்டும். இத்தகைய தொழில்கள் ஒரு நாட்டில் இல்லாவிட்டால் எந்த விபரீதமும் ஏற்பட்டு விடாது. யாரும் இதனால் மாண்டுபோக மாட்டார்கள். ஏனெனில் ஆடம்பரம் என்பது வாழ்க்கைக்கு அவசியமல்ல. ஆடம்பரப் பொருள்கள் கிடைக்கவில்லை என்பதால் யாருடைய வாழ்க்கையும் கெட்டுப் போய்விடாது.

ஆகவே நீங்கள் அவசியமான தொழிலை எடுத்து நடத்துங்கள். இதனால் உங்களுக்கு மறுமையில் கணிசமான லாபம் கிடைக்கும். முஸ்லிம்களின் தேவைகளை முடித்துக் கொடுத்த பெருமை உங்களுக்குரியதே.

சித்திரம் வரைவது, சிலை செய்வது முதலான தொழில்களில் இறங்கி விடாதீர்கள். உயிரினங்களின் சித்திரங்களையும் சிலைகளையும் உபயோகிப்பது கூடாது. மார்க்கத்தில் இதற்குத் தடையுண்டு. மக்களில் சிலர் இந்தத்தவற்றைச் செய்கிறார்கள். இது போன்றவற்றின் உற்பத்தியைத் தடை செய்ய வேண்டும். உற்பத்தி நின்றுவிட்டால், அவற்றின் விற்பனையும் நாளடைவில் நின்றுபோய்விடும். மக்களின் பழக்க வழக்கமும் விரைவிலேயே மாறிப்போய்விடும். பொம்மைகளுக்கு வர்ணம் தீட்டும் வேலையையும் நீங்கள் மேற்கொள்ள வேண்டாம். இதுவும் தடை செய்யப்பட்ட ஒன்றுதான். இவற்றை எல்லாம் மார்க்கப் பற்றுள்ளவர்கள் 'அருவருக்கத்தக்கவை' என்று குறிப்பிடுகிறார்கள்.

விளையாட்டுச் சாமான்கள், உபயோகிக்கத் தகாத கருவிகள் முதலியவற்றை உற்பத்தி செய்யாதீர்கள். உற்பத்தியை நிறுத்துவதன் மூலம் அவற்றின் விற்பனையைத் தடை செய்யலாம். அதன் பிறகு அவற்றின் உபயோகம் தானாகவே நின்று போய்விடும்.

ஆண்களுக்காகப் பட்டுச் சட்டை முதலியவை தயாரிப்பது, தங்கத்தில் ஆசனம் உருவாக்குவது, ஆண்களுக்காகத் தங்க மோதிரம் செய்வது-இவை அனைத்தும் தவறான காரியங்கள். இவற்றிற்கு அனுமதியில்லை. இவற்றில் கிடைக்கும் வருமானம் தூய்மையானதல்ல, அந்த வருமானத்தை உபயோகிக்கக்கூடாது. இதனால்தான் இத்தகைய பொருள்களுக்கு வரி-ஸகாத் கட்ட வேண்டும் என்று சொல்கிறேன். ஆனால் பெண்கள் உபயோகிக்கும் தங்க நகைகளுக்கு வரி கிடையாது என்பதை நான் மறுக்கவில்லை. அவை பெண்களுக்காகவே தயாரிக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும். ஆண்களுக்காகத் தயாரிக்கப்பட்டால் வரி கட்டியே ஆகவேண்டும். ஆகவே பெண்களின் உபயோகத்திற்காக நகை செய்தால் வரி கட்ட வேண்டியதில்லை. ஒரு நகை எதற்குத் தயாரிக்கப்படுகிறது என்பதை முதலில் பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும். நோக்கம் மாறும்போது சட்டமும் மாறுகிறது.

உணவுப் பொருள்களையும், பிரேத அடக்கத்திற்குத் தேவைப்படும் துணிகளையும் பிரத்தியேகமாக விற்பனை செய்வது அருவருக்கத் தக்கது என்று ஆரம்பத்திலேயே எழுதி விட்டேன். இதற்குக் காரணம் உண்டு. உணவுத் தானியங்களை விற்பனை செய்கிறவர்கள் பெரும்பாலும் விலை உயர வேண்டும் என்றே எண்ணுகிறார்கள். அத்தியாவசியமான பொருளாயிருப்பதால் மக்கள்

விலையைப் பற்றிக் கவலைப்பட மாட்டார்கள். எனவே விலையை உயர்த்துவதற்குரிய வாய்ப்பு வியாபாரிகளுக்குக் கிடைக்கிறது. பிரேதத் துணி வியாபாரத்தில் வேறொரு கெடுதியுண்டு. இந்த வியாபாரம் தொடர்ந்து நடைபெற வேண்டுமானால் மக்கள் ஒருவரின் ஒருவராக இறந்து கொண்டேயிருக்க வேண்டும். எனவே ஒருவன் இறந்தால் வியாபாரி மகிழ்ச்சியடைகிறான் - ஒரு துணியாவது விற்பனை செய்யலாம் என்று எண்ணி! இப்படி மரணத்தைப் பார்த்து மகிழ்ச்சியடைவது தவறு. மற்றவர்கள் இறக்க வேண்டும் என்று எதிர்பார்ப்பதும் தவறுதான். இதற்குக் காரணம் அவனது வியாபாரம். வேறு வியாபாரத்தை மேற்கொண்டவர்கள் இப்படி எண்ணமாட்டார்கள். அதற்கு தேவையுமில்லை.

ஆடு மாடு அறுக்கும் தொழிலை மேற்கொள்வதும் அவ்வளவு நல்லதல்ல. இந்தத் தொழில் மனிதனின் மனத்திலுள்ள ஈரத்தைத் துடைத்து விடும்; கடின சித்தத்தை உருவாக்கிவிடும். ஏனெனில் இதில் ஈடுபடுகிறவர்கள் கத்தியோடும் ரத்தத்தோடும் உறவாடுகிறார்கள். குப்பை கூட்டும் வேலையும் அத்தனை நல்லதல்ல. இந்த வேலையில் அசுத்தப் பொருள்களோடு உறவாட வேண்டிய தேவை ஏற்படுகிறது.

தரகுத் தொழிலைப் பலர் மேற்கொண்டிருக்கிறார்கள். இந்தத் தொழிலைக் கூடப் பெரியோர்கள் வரவேற்கவில்லை. "தரகுத் தொழில் செய்வது அருவருப்பானது" என்கிறார் இப்னு சீரீன்.

"தரகுத் தொழிலில் ஊதியம் பெறுவது அருவருப்புக்குரியது" என்பது கதாதாவின் கருத்து.

இதற்கும் காரணம் உண்டு. தரகுத் தொழில் செய்பவர்கள் பெரும்பாலான நேரங்களில் சரக்குகளின் தன்மைகளை மிகைப்படுத்திக் கூறுகிறார்கள். அவற்றை எப்படியாவது மற்றவர்கள் தலையில் கட்டிவிட எண்ணுகிறார்கள். விற்பவரிடம் ஒருவிதமாகவும் வாங்குபவரிடம் ஒருவிதமாகவும் கூறித் தமக்குரிய ஊதியத்தைப் பெற்றுக் கொள்கிறார்கள். பெரியோர்கள் இந்தத் தொழிலை வெறுத்ததற்கு இதுதான் காரணமாக இருக்க வேண்டும். இவர்கள் வியாபாரத்தின் அடிப்படையில் பொய் சொல்கிறார்கள். சரக்குகளின் குறைபாடுகளை மறைத்து விடுகிறார்கள். இதனால் அவர்களின் கூற்றுக்கும் உண்மை நிலைக்குமிடையில் வேற்றுமை தோன்றுகிறது. சரக்குகளின் தன்மையை அவர்கள் இடத்திற்குத் தகுந்தவாறு கூட்டியும் குறைத்தும் கூறுகிறார்கள். இந்தத் தொழிலைப் பொறுத்த மட்டில் பொய் சொல்லாமலிருப்பது மிகவும் கஷ்டம். தவிர, இந்தத் தொழிலில் வேலைக்கு நிகரான கூலி கிடைப்பதில்லை. விற்கப்படும் பொருளுக்குத் தகுந்தபடியே கூலி கிடைக்கிறது. பெரிய சாமான்களாயிருந்தால் பெருமளவில் ஊதியம் கிடைக்கிறது. இதுதான் வழக்கம். இது சரியல்ல; சிறிய வேலைக்குப் பெரிய கூலி வாங்குவது நியாயமல்ல!

சிரமத்திற்கு நிகரான-சரி நிகரான கூலி கிடைத்தால் பேச்சில்லை. பணத்துக்கு நிகரான சாமானையே விற்க வேண்டும். குறைந்த விலையுள்ள பொருளை அதிக விலைக்கு விற்கக் கூடாது. இதே போன்று சிரமத்திற்கு நிகரான ஊதியத்தைத்தான் பெற வேண்டும். அற்பச் சிரமத்திற்கு அதிக ஊதியம் வாங்கக்கூடாது.

ஆடு, மாடு முதலான உயிரினங்களின் விற்பனையைக் கூடப் பெரியோர்கள் வெறுத்தார்கள். ஏனென்றால் இவற்றை

வாங்க வருகிறவர்கள் "இறந்துவிட்டால் பணம் வீணாகி விடுமே!" என்று எண்ணுகிறார்கள். எனவே இலேசான அதிருப்தியோடுதான் பணம் கொடுக்கிறார்கள். வியாபாரத்தில் இருசாராருக்கும் எவ்வித அதிருப்தியும் ஏற்படக்கூடாது.

குறிப்பிட்ட சில வியாபாரங்களைப் பெரியோர்கள் விரும்பி வரவேற்றார்கள். கித்தான், துணி வியாபாரத்தை அவர்கள் போற்றினார்கள்.

"கித்தான், துணி முதலியவற்றையே நான் விரும்புகிறேன். இவற்றின் விற்பனைதான் என் பிரியத்திற்குரியது" என்று சபீத் பின் முஸய்யப் கூறினார்.

இந்த வியாபாரத்தோடு துவாரமுள்ள பளிங்கு மணி வியாபாரத்தையும் முன்னோர்கள் வரவேற்றார்கள். மணி விற்பனை, கூலிக்குச் சமக்கும் தொழில், நூல் நூற்பது, காலுறை தயாரிப்பது, இரும்புக் கருவிகள் செய்வது, எழுத்துத் தொழில் முதலிய தொழில்கள் அவர்களின் விருப்பத்திற்குரியவை.

அப்துல் வஹ்ஹாப் வர்ராக் என்பவரை 'நீர் என்ன செய்துகொண்டிருக்கிறீர்?' என்று அஹ்மத் பின் ஹன்பல் கேட்டார்கள்.

அப்துல் வஹ்ஹாப் பதிலளித்தார்: 'எழுதிக் கொண்டிருக்கிறேன். பெரியோர்களின் எழுத்தோவியங்களை நகல் செய்து கொண்டிருக்கிறேன். இதுதான் என் தொழில்!'

"தூய்மையான வருமானம்! நான் கைத்தொழில் செய்வதாயிருந்தால் இந்தத் தொழிலைத்தான் மேற்கொள்வேன்... எழுதும் போது நீர் நடுநிலையில் இருக்க வேண்டும்! இந்த மனோநிலையுடன்தான் நீர் எழுத்து வேலையில் ஈடுபட வேண்டும்..."

படித்துக் கொடுக்கும் வேலை, பாட்டுப்பாடும் தொழில் முதலியவற்றைப் பெரியோர்கள் வரவேற்கவில்லை. ஏனென்றால் இவற்றில் ஈடுபட்டவர்களுக்குப் பெண்களோடும் சிறுவர்-சிறுமியரோடும் பழகவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் ஏற்படுகிறது. பெண்களும், சிறுவர்-சிறுமியரும் குறுகிய புத்தியுள்ளவர்கள். ஆண்களைவிடப் பெண்களுக்கு அறிவு குறைவுதான். இவர்களோடு பழகுகிறவர்களுக்கும் அந்தத் தன்மை பரவலாம் என்பது பெரியோர்களின் கருத்து. அறிஞர்களோடு பழகும்போது அறிவு வளர்கிறது. இதேபோன்று குறுமதியுள்ளவர்களோடு பழகும்போது அறிவு சுருங்குகிறது. இதுதான் அவர்கள் மேற்குறிப்பிட்ட தொழில்களை வெறுத்ததற்கு முக்கியமான காரணம்.

பொற்கொல்லனாக வேலை செய்வதையும் அவர்கள் விரும்பவில்லை. ஏனெனில் பொற்கொல்லர்களுக்குப் பெண்களோடு பழக வேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. இது தவிர்க்க முடியாத ஒன்று. தொழிலின் அடிப்படையே இதில் தான் இருக்கிறது.

ஈஸா நபியைத் தேடிக்கொண்டு அவர்களின் அன்னை மர்யம் அவர்கள் தெருவழியே சென்று கொண்டிருந்தார்கள். ஒரு பொற்கொல்லன் எதிர்ப்பட்டான். அவனிடம் மர்யம் கேட்டார்கள். அவனோ பொய்யுரைத்தான்; தவறான வழியைக் காட்டினான். அவன் காட்டிய வழியில் தேடியலைந்து மர்யம் களைப்படைந்து திரும்பினார்கள். ஈஸா நபியைக் காணவில்லை. அப்போதுதான் தம்மைப் பொற்கொல்லன் பொய்யுரைத்து ஏமாற்றி விட்டான் என்பதை அவர்கள் உணர்ந்தார்கள்.

“இறைவனே! இந்தத் தொழிலாளர்களைத் தண்டிப்பாயாக. தொழிலிலுள்ள மங்களத் தன்மையைப் பறிப்பாயாக. மக்களின் மத்தியில் அவர்களைக் கேவலப்படுத்துவாயாக...” என்று முனிந்தார்கள். அவர்களின் வேண்டுகோள் அங்கீகரிக்கப்பட்டுவிட்டது!

வணக்க வகைகளை நிறைவேற்றுவதற்குக் கூலிவாங்குவதை முன்னோர்கள் வெறுத்தார்கள். பிரேதத்தை குளிப்பாட்டுவது, அடக்கம்செய்வது, தொழுகைக்கு அழைப்பு ‘அதான்’ - விடுப்பது, ‘தராவீஹ்’ தொழுகையை நடத்துவது - இத்தகைய காரியங்களுக்குக் கூலி பெறுவதை அவர்கள் வரவேற்கவேயில்லை. இதில் தவறு இல்லை என்றாலும் முன்னோர்கள் இத்தகைய காரியங்களுக்காகப் பணம் பெறுவதில்லை. குர்ஆனை ஒதிக்கொடுப்பது, மார்க்க ஞானத்தைக் கற்றுக்கொடுப்பது முதலான காரியங்களும் இப்படித்தான். இவற்றிற்காகச் சம்பளம் வாங்குவதில் தவறில்லை என்றாலும், முன்னோர்கள் இதை வரவேற்றதில்லை. இதுபோன்ற காரியங்களை அவர்கள் சம்பளமின்றியே இலவசமாகச் செய்து வந்தார்கள். ஏனெனில் மேற்குறிப்பிட்ட காரியங்கள் புனிதமானவை. மறுமையின் லாபத்திற்காக அவை மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. மறுமைக்கே அவை பயன்படுத்தப்படவேண்டும். அவற்றின் உதவியால் இம்மையில் லாபம் அடைய முற்படுவது அவ்வளவு நல்லதல்ல. இதனால்தான் பெரியோர்கள் அப்படி நடந்தார்கள்.

3. உலகின் கடைவீதியில் வியாபாரம் செய்யும் நீங்கள் மறுமையின் கடைவீதியை மறந்துவிடக் கூடாது. அப்படி நீங்கள் மறந்து விட்டால், உங்கள் தொழில்

எவ்வளவு சிறந்ததாக இருந்தாலும் பாராட்டுக்குரியதல்ல. பள்ளி வாசல்களைத்தான் நான் மறுமையின் கடைவீதிகள் என்று குறிப்பிடுகிறேன்.

வியாபாரமும் செய்து கொண்டு இறைவணக்கத்தையும் முறைப்படி நிறைவேற்றி வந்த நபித் தோழர்களை இறைவன் பாராட்டுகிறான். “அவர்களின் வியாபாரம் அவர்களது வணக்கத்திற்குத் தடையாக இருப்பதில்லை...”

எனவே வியாபாரிகள் முறைப்படி நடந்துகொள்ள வேண்டும். தூக்கத்திலிருந்து கண் விழித்த பிறகு, கடைக்குச் செல்வதற்கு முன்னால் அவர்கள் பள்ளிக்கு வரவேண்டும்; ஓத வேண்டியவற்றை ஓதவேண்டும். இந்த நேரத்தையேனும் அவர்கள் இறைவனுக்காக, மறுமைக்காகப் பயன்படுத்தட்டும்!

“வியாபாரிகளே! காலை நேரத்தை மறுமைக்காகச் செலவிடுங்கள்,” என்று ‘கலீபா’ உமர் கூறுவார்களாம், “அதற்குப் பின்னுள்ள நேரத்தை இம்மைக்காகச் செலவிடுங்கள்!”

முன்னோர்களோ, இன்னும் ஒருபடி மேலே போய் விட்டார்கள். அவர்கள் காலை நேரத்தையும் மாலை நேரத்தையும் மறுமைக்காகச் செலவிட்டார்கள். இடைப்பட்ட பகல் நேரத்தை வியாபாரத்திற்குப் பயன்படுத்தினார்கள்!

திருத்தாதரவர்கள் விளக்கினார்கள்: மனிதனின் நடவடிக்கை பற்றிய குறிப்பேட்டுடன் வானவர்கள் விண்ணகம் செல்வார்கள். அதில், ‘காலையிலும் மாலையிலும் இறை வணக்கம் புரிந்தான்’ என்று பொறிக்கப்பட்டிருக்கும். இடைப்பட்ட நேரத்தில் செய்யப்பட்ட குற்றங்களை இறைவன் மன்னித்து விடுவான்.”

வியாபாரிகள் இறைவணக்கத்தில் கண்ணும் கருத்து மாயிருக்க வேண்டும். நடுப்பகலிலுள்ள மாலை நேரத்திலும் தொழுகைக்கும் அழைப்பு விடுக்கப்பட்டவுடன் அவர்கள் வணக்கத்திற்குத் தயாராகி விடவேண்டும். வேறு எந்த வேலையையும் அவர்கள் அப்போது கவனிக்கக் கூடாது. கையிலுள்ள வேலையை அப்படியே போட்டு விட்டுப் பள்ளிக்குப் புறப்பட வேண்டும். ஒவ்வொரு தொழுகையையும் உரிய நேரத்தில் நிறைவேற்றி விட வேண்டும். தொழுகையின் ஆரம்பத்தில் நீங்கள் 'இமாழு'டன் சேர்ந்து கொள்ளவில்லை என்றால், அது ஈடு கட்டமுடியாத பெரியதொரு நஷ்டமாகும். இந்த உலகத்தையே கொடுத்தாலும் அதற்கு ஈடாகாது. பள்ளியில் எல்லோரும் வரிசையாக நின்று ஒரே தலைவருக்குக் கீழ், ஒரே நாயனை வணங்க முற்படும்போது, அந்த வரிசையில் நீங்களும் ஒருவராக இருக்கவேண்டும். இல்லையேல் அது பெருங்குற்றம் என்றும் சில அறிஞர்கள் கருதுகிறார்கள்.

முன்னோர்கள் இது விஷயத்தில் பெரிதும் முன்னேற்ற மடைந்திருந்தார்கள். அழைப்புக் குரல் எழும்பியதும் அவர்கள் பள்ளிக்குப் புறப்பட்டுவிடுவார்கள். அப்போது சிறுவர்களும் மற்ற மதத்தைச் சார்ந்த பணியாட்களும் கடையைக் கவனித்துக் கொள்வார்கள். தொழுகை நேரத்தில் எந்தக் கடையிலும் வயது வந்த முஸ்லிம்களைக் காண முடியாது! அவர்கள்தான் கடமையின் எழுச்சியால் பள்ளிக்குப் புறப்பட்டு விடுகிறார்களே! தொழுகை நேரத்தில் கடையைப் பார்த்துக் கொள்வதற்காக அவர்கள் கூலியாட்களை அமர்த்தினார்கள். இப்படித்தான் அவர்கள் வாழ்ந்தார்கள்.

அந்தப் பெருந்தகைகளில் சிலர் கொல்லர்களாயிருந்தார்கள். இரும்போடு உறவாடுவது அவர்களின் தொழில். நெருப்பில் பழுத்துப்போன இரும்பை எதிரில் போட்டுக் கொண்டு சுத்தியலை ஒங்குவார்கள். அதே நேரத்தில் "அல்லாஹு அக்பர்" என்ற குரல் கிளம்பும். ஒங்கிய கரம் கீழே இறங்காது. சுத்தியல் ஒரு மூலைக்கு வீசி எறியப்படும். அவர்கள் எல்லா வேலைகளையும் போட்டு விட்டுத் தொழுகைக்குப் புறப்பட்டு விடுவார்கள்!

இன்னும் சிலர் மணி வியாபாரம் செய்தார்கள். மணிகளைத் தேர்ந்தெடுத்து ஆரம் தொடுப்பது அவர்கள் வேலை. ஒரு மணியைக் கையில் வைத்துக்கொண்டு நூலை அதில் கோப்பார்கள். மணியின் துவாரத்தில் நூல் பிரவேசிக்கும். அதே நேரத்தில் தொழுகைக்கு அழைப்பு விடுக்கப்படும். அவ்வளவுதான், நுழைந்த நூல் மறுபுறமாக வெளியே வராது. நூலையும் மணியையும் அப்படியே போட்டுவிட்டு அவர்கள் கிளம்பிவிடுவார்கள், கடமையை நிறைவேற்ற! - ஆரம்பத்தில் நான் குறிப்பிட்ட இறை வசனம் இவர்களைத் தான் பாராட்டுகிறது என்று வியாக்கியானிகள் எழுதுகிறார்கள்.

4. ஆனால் இந்த அளவுக்குக் கடமையை நிறைவேற்றிவிட்டால் போதுமானது என்று எண்ணிவிடாதீர்கள். அப்படி நீங்கள் திருப்தியடைந்து விடக்கூடாது. கடையில் இருக்கும் போதும் நீங்கள் இறைவனைத் துதிக்க வேண்டும். எத்தனையோ பேர் இறைவனை மறந்து வியாபாரத்தில் மூழ்கியிருக்கும்போது நீங்களாவது அவனை நினைத்துப் பாருங்கள். ஒருவன் இவ்வாறு நடந்தால் அவனுக்குப் பெருமானாரின் பாராட்டுரை உண்டு.

“மறந்தவர்களுக்கு மத்தியில் இறைவனைத் துதிப்பவன், விரண்டோடுபவர்களுக்கு மத்தியில் போர்புரியும் வீரனுக்கு நிகரானவன்; பிணங்களுக்கு மத்தியில் உயிரோட்டமுள்ளவனுக்கு நிகரானவன்” என்று திருத்தாதர் கூறுகிறார்கள். “... சருகுகளுக்கு மத்தியிலுள்ள பசுமரத்தை நிகர்த்தவன்” என்றும் கூறியிருக்கிறார்கள்.

மேலும் கூறினார்கள்: “ஒருவன் கடைத் தெருவுக்குப் போகிறான். ‘வணக்கத்திற்குரியவன் இறைவன் ஒருவனே. அவன் தனித்தவன்; இணையற்றவன். ஆட்சியும் பாராட்டும் அவனுக்கே உரியவை. அவனே உயிர் கொடுக்கிறான். அவனே மடியச் செய்கிறான். அவன் நித்தியமானவன். அவனுக்கு மரணம் கிடையாது. நன்மைகள் அனைத்தும் அவன் வசமிருக்கின்றன. அவன் சர்வ சக்தன்’ என்று அந்த மனிதன் கூறினால், இறைவன் அவனுக்கு ஒரு லட்சம் நன்மைகளை அளிப்பான்.” இந்தப் பெரு லாபத்தை அடைவதற்கு முன்னோர்களில் சிலர் முற்பட்டார்கள். இப்பனு உமர், சாலிம், முஹம்மத் பின் வாஸிவு முதலியோர் கடைவீதியில் நுழைந்து இந்த முயற்சியில் ஈடுபட்டார்கள். இந்த அளவுக்கு அவர்களின் மார்க்கப்பற்று வலுவேறிப் போயிருந்தது என்பதை நாம் கவனிக்க வேண்டும்.

ஹஸன் கூறுகிறார்: “கடைவீதியில் இறைவனைத் துதிப்பவன் மறுமை நாளில் வெண்ணிலவு போன்ற ஒளியுடன் தோன்றுவான். ஒருவன் கடைவீதியில் இறைவனிடம் பாவ மன்னிப்புக்கோரினால், அந்தக் கடைவீதியிலுள்ளவர்களின் எண்ணிக்கைக்குச் சமமாக அவன் குற்றங்கள் மன்னிக்கப்படும்...”

உமர் அவர்கள் கடைத் தெருவுக்குப் போனால், “இறைவனே! நேர்வழியை மறுப்பது, நயவஞ்சகம் புரிவது

முதலான கொடிய சபாவங்களை என்னிடம் உண்டாக்கி விடாதே. உன்னிடம் உதவி கேட்கிறேன். கடை வீதியில் மலிந்து கிடக்கும் தீங்குகளிலிருந்து என்னைக் காப்பாற்று வாயாக. பொய்யாணை முதலான தீய செயல்களிலிருந்து என்னைக் காத்தருள்வாயாக!” என இறைஞ்சுவார்கள்.

ஜுனைத் அவர்கள் தம் மாணாக்கர்களுடன் உரையாடிக் கொண்டிருந்தார்கள். பள்ளிவாசலில் தங்கியிருந்து உளத்தூய்மைக்கான வழியில் ஈடுபட்டிருக்கும் சிலரைப் பற்றிப் பேச்சு வந்தது. அவர்கள் நல்லவர்கள் தான். அவர்கள் பள்ளியிலேயே இருந்தார்கள்; ஆத்மீக வழியைப் பெரிதும் விரும்பினார்கள்; கடைவீதிக்குப் போகிறவர்களை இழிவாக மதித்தார்கள்.

“கடைவீதியில் இருப்பவர்களில் எத்தனைபேர் வியாபாரமும் செய்து கொண்டு பள்ளிக்குப் போய் இறைவனையும் வணங்குகிறார்கள்!” என்று ஜுனைத் கேட்டார்கள். வியாபாரம் செய்துகொண்டு நான் ஒன்றுக்கு 330 ‘ரகஅத்’ தொழுகையும், 1000 இறைத் தியானங்களும் நிறைவேற்றி வரும் ஒருவரை எனக்குத் தெரியும்!”

இந்தச் சம்பவத்தைக் கூறியவர் ஜுனைதின் மாணாக்கர்களில் ஒருவர். அபூ ஜஅபர் பர்கானீ என்ற பெயருடைய அவர் கூறுகிறார்: “ஜுனைத் அவர்கள் வியாபாரம் செய்து கொண்டே முறைப்படி இறைவணக்கத்தையும் நிறைவேற்றினார்கள். எனக்கு ஓர் உண்மை புலப்படுகிறது. ஜுனைத் அவர்கள் தம்மைத்தாம் அப்படிச் குறிப்பிட்டார்கள். இப்படி எண்ணித் தீர்மானித்தேன் நான்...”

முன்னோர்கள் இப்படித்தான் வியாபாரம் செய்தார்கள். தேவையான பணத்தைப் பெறுவதற்காக அவர்கள்

வியாபாரம் செய்தார்களே தவிர, ஆடம்பர வாழ்க்கைக் காக அவர்கள் வாணிபம் புரியவில்லை. இம்மையை மறுமைக்குப் பயன்படுத்துகிறவர்கள் மறுமையின் வெற்றியைத் துச்சமாக மதிக்கமாட்டார்கள்; அவர்களால் துச்சமாக மதிக்கவும் முடியாது. அவர்களைப் பொறுத்த மட்டில் பள்ளிக்கும் கடைத் தெருவுக்கும் வித்தியாசம் கிடையாது; வீட்டுக்கும் பள்ளிக்குமிடையில் வேற்றுமை கிடையாது. எனவே பள்ளியில் செய்யவேண்டிய புனிதமான வேலையை அவர்கள் கடையிலும் வீட்டிலும் செய்வார்கள்; கிடைத்த நேரத்தை இறை தியானத்திற்குச் செலவிடுவார்கள்.

“நீ எங்கு இருந்தாலும் இறையச்சம் உன் மனத்திலிருக்கட்டும்!” என்று பெருமானார் கூறினார்கள். இறையச்சம் உள்ளவர்கள் எப்போதும் அவனைத் துதிப்பார்கள். எந்தச் சூழ்நிலை ஏற்பட்டாலும் அவர்கள் இறைவனை மறக்கமாட்டார்கள். இறைத்தியானம் அவர்களுக்கு உயிர். எல்லா நடவடிக்கைகளையும் இறைத் தியானத்துடன் தான் அவர்கள் செய்வார்கள். வியாபாரத்திலும் லாபத்திலும் கூட அவர்கள் இறைத்தியானத்தைப் புகுத்துவார்கள்; இறையச்சத்தை இணைப்பார்கள்.

“மறுமையை விரும்பியவன் வாழ்கிறான். இம்மையை விரும்பியவன் தாழ்கிறான்” என்று அறிஞர்கள் கூறுகிறார்கள். மூடர்கள் தவறான வழியில் பிரவேசித்துச் சரியாகச் சிக்கிக் கொள்கிறார்கள். புத்திசாலிகள் இப்படி நடப்பதில்லை. நல்லது எது, கெட்டது எது என்று ஆராய்ந்து உண்மையைக் கண்டுபிடிக்கிறார்கள். இம்மையின் லாபத்தைவிட மறுமையின் லாபமே சிறந்தது என்ற முடிவிற்கு வருகிறார்கள்.

5. வியாபார நடவடிக்கைகளில் பேராசை இருக்கக் கூடாது. எல்லோருக்கும் முன்னால் கடையைத்திறப்பது, எல்லோருக்கும் பின்னால் கடையை மூடுவது முதலியவை பேராசையைத்தான் காட்டுகின்றன. பேராசையுள்ளவர்கள் தான் இப்படி நடக்கிறார்கள். வியாபாரத்திற்காகக் கடற் பிரயாணம் செய்வதும் பேராசையின் விளைவுதான். இவ்வாறு நடவடிக்கைகள் எடுப்பதைப் பெரியோர்கள் வர வேற்கவில்லை; வெறுத்தார்கள். ஒருவன் கடற் பிரயாணத்திற்குப் புறப்பட்டால், சம்பாத்திய முயற்சியின் எல்லையைக் கடந்து விட்டான் என்பதே பொருள்.” என்று கூறினார்கள்.

“தேவாலயத் தரிசனம்; புனிதப் போர் முதலான காரியங்களைத் தவிர்த்து மற்ற நோக்கங்களுக்காகக் கடற் பிரயாணம் செய்வது கூடாது!” என்று பெருமானார் கூறினார்கள்.

அமர் பின் ஆஸின் குமாரர் அப்துல்லாஹ் இப்படிக்கூறிக்கொண்டிருப்பாராம்: ‘எல்லோருக்கும் முன்னால் கடை வீதியில் நுழையாதே; எல்லோருக்கும் பின்னால் அங்கிருந்து வெளியேறாதே. ஏனெனில் கடை வீதியில் தான் ‘ஷைத்தான்’ முட்டையிட்டு இன உற்பத்தி செய்கிறான்.’-இப்படிச் சிலேடையாகக் குறிப்பிடுகிறார் அப்துல்லாஹ்.

ஷைத்தான் தன் மகனுக்கு இவ்வாறு கூறுவானாம்: “போ, சீக்கிரம் கடைத் தெருவுக்குச் சென்று, வியாபாரிகளுக்கிடையில் பொய், மோசடி, தந்திரம், சூழ்ச்சி முதலிய வற்றைப் பரப்பிவிடு. எல்லோருக்கும் முன்னால் எவன் கடைவீதிக்குப் போகிறானோ, அவனுடன் நீயும் போய்விடு. எல்லோருக்கும் பின்னால் எவன் வெளிப்படுகிறானோ, அவனுடன் நீயும் வெளியேறிவிடு...”

“இடங்களில் கெட்டது கடைவீதி” என்று பெருமானார் கூறுகிறார்கள், “அங்கு இருப்பவர்களில் கொடியவர்கள் முதலில் பிரவேசிப்பார்கள்; கடைசியாக வெளியேறுவார்கள்!”

இவை அனைத்தும் கண்டனக் கணைகள், வியாபாரத்தின் உதவியால் அன்றாடத் தேவைகளை முடித்துக் கொள்வதற்கு வசதியைப் பெறலாம். இந்த வசதி கிடைத்ததும் இறை வணக்கத்தில் புகுந்துவிட வேண்டும். இப்படித் தான் முன்னோர்கள் நடந்திருக்கிறார்கள் என்பதை நீங்கள் மறந்துவிடக் கூடாது. அன்றைக்குப் போதுமான லாபம் கிடைத்ததும் அவர்கள் கடையை மூடிவிட்டுத் தியானத்தில் லயித்துவிடுவார்கள். அடுத்த நாளைப் பற்றி அவர்கள் கவலைப்படுவதில்லை.

இப்பினு பிஷார் கூறினார்: “இன்றைய நிலைமை மிகவும் மோசமாக இருக்கிறது. பெரிய சிரமத்துடன் தான் வருமானத்தைத் தேட வேண்டியிருக்கிறது...”

இதற்கு இப்பறாஹீம் பின் அத்தஹம் விடையளித்தார்: “இப்பினு பிஷார்! நீர் ஒன்றைத் தேடுகிறீர். உம்மை வேறொன்று தேடுகிறது. அது உமக்குத் தேவையானது. அதன்தேவையை உம்மால் தவிர்க்க முடியாது. அதைத் தவறவிடவும் நீர் விரும்பவில்லை. அத்தனை மேலான ஒன்று உம்மைத் தேடுகிறது. ஆனால் நீர் வேறு எதையோ தேடித்திரிகிறீர். அது உமக்கு அத்துனை அவசியமான தல்ல. நீர் கண்டதில்லையா? பேராசையுடன் தேடித்திரியும் எத்தனையோ பேர் வறுமை வசப்பட்டிருக்கிறார்கள்! போதிய முயற்சி இல்லாத எத்தனையோ பேர் செல்வத்தை அனுபவிக்கிறார்கள்! இதை நீர் பார்த்ததேயில்லையா?...”

அந்தப் பெருந்தகைகளில் சிலர் மத்தியானத் தொழுகை வரை, அல்லது மாலை வணக்கம் வரை வேலை செய்தார்

கள். மற்ற நேரத்தில் இறைவனை வணங்கினார்கள். இன்னும் சிலர் வாரத்திற்கு ஒரு நாள் அல்லது இரண்டு நாட்கள் சம்பாத்திய முயற்சியில் ஈடுபட்டார்கள். இதில் கிடைக்கும் வருமானத்தைக் கொண்டே அவர்கள் திருப்தியடைந்தார்கள்.

6. மார்க்கம் தடைவிதித்திருக்கும் கொடிய காரியங்களைத் தவிர்ந்துக் கொண்டால் மட்டும் போதாது. சிறுசிறு தவறுகளையும் தவிர்க்க வேண்டும். நீதிபதியின் தீர்ப்பை எதிர்பார்த்துக் கொண்டிருக்காதீர்கள். உங்கள் மனமே உங்களுக்குத் தீர்ப்புக் கொடுக்கும். உங்கள் மனச் சாட்சியைக் கேட்டுப் பாருங்கள். ஒரு காரியத்தில் உங்களுக்குச் சந்தேகம் ஏற்பட்டால் அதை விட்டுவிடுங்கள். உங்களிடம் சந்தேகத்திற்கிடமான பொருள் ஒன்று வந்தால், அதைப் பற்றிய விவரத்தைத் தீர விசாரித்துத் தெரிந்து கொள்ளுங்கள். ஒரு கால் அது தவறான வழியில் வந்ததாகவும் இருக்கலாம்; இப்படிச் சந்தேகம் ஏற்பட்டால் அதை விற்காதீர்கள்; இத்தகைய பொருள்களைக் கொள்முதல் செய்யாதீர்கள்.

ஒருசமயம் பெருமானார் ஒரு பாத் திரத்திலுள்ள பாலைப் பற்றி விசாரணை செய்தார்கள். அவர்களுக்கு அன்பளிப்பாகக் கொண்டு வரப்பட்டிருந்தது.

“இந்தப் பால் உங்களுக்கு எப்படிக் கிடைத்தது?” என்று பெருமானார் வினவினார்கள்.

“இது ஆட்டுப்பால், ஆட்டிலிருந்து கறந்து வந்திருக்கிறோம்!”

“அந்த ஆடு உங்களுக்கு எப்படிக் கிடைத்தது?”

பாலைக் கொண்டு வந்தவர்கள் அந்த ஆட்டைப் பற்றிய முழு விவரத்தையும் கூறினார்கள். அதன் பிறகுதான் பெருமானார் அந்தப் பாலை குடிக்கத் துணிந்தார்கள். சந்தேகம் ஏற்பட்டால் இப்படித்தான் விசாரணை செய்வார்கள்.

பாலைக் குடித்துவிட்டுப் பெருமானார் கூறினார்கள்: "நாங்கள் இறைவனின் திருத்தூதர்கள். நல்ல உணவையே புசிக்க வேண்டும் என்றும், நற்காரியங்களையே செய்ய வேண்டும் என்றும் நாங்கள் கட்டளையிடப்பட்டிருக்கிறோம். இப்படி இறைவன் தன் திருத்தூதர்களுக்குக் கட்டளையிடுகிறான். இப்படி திருத்தூதர்களுக்கு விதித்த அதே கட்டளையை நம்பிக்கையாளர்களுக்கும் விதிக்கிறான். அவர்கள் நல்ல காரியத்தைச் செய்ய வேண்டும்..."

இறைவன் கூறுகிறான்: "நம்பிக்கையாளர்களே! இறைவன் உங்களுக்குக் கொடுத்திருக்கும் நல்ல உணவைப் புசியுங்கள்."

பெருமானாரின் விசாரணையை நீங்கள் ஆராய்ந்து பார்க்க வேண்டும். பால் கொண்டு வரப்பட்டதும் அந்தப் பாலைப் பற்றிக் கேட்டார்கள். ஆட்டிலிருந்து கிடைத்த தாகப் பதில் வந்தது. உடனே அந்த ஆட்டைப் பற்றிக் கேட்டார்கள். இத்துடன் அவர்கள் தம் விசாரணையை முடித்துக் கொண்டு விட்டார்கள். ஏனெனில் இதற்குமேல் சென்று ஆராய்வது கஷ்டம். இயன்ற அளவுக்கு விசாரணை செய்ய வேண்டும் என்பதை 'ஹலாலும் ஹராமும்' என்ற நூலில் விவரித்திருக்கிறேன். பெருமானார் ஒரு பொருளைப் பற்றி விசாரிப்பார்கள். ஆனால் அதைப் பற்றி அணுஅணுவாக ஆராய்வது கிடையாது. இதே முறையைப் பின்பற்றி வியாபாரிகள் நடந்து கொள்ள வேண்டும்.

மோசடி, வட்டி, திருட்டு முதலியவை கலந்த எந்தப் பொருளையும் அவர்கள் கொள்முதல் செய்யக்கூடாது. இதே போன்று, மோசடிக்காரர்கள், அநியாயக்காரர்கள் முதலானவர்களுடன் தொடர்பு வைத்துக் கொள்ளக்கூடாது. இப்படித் தொடர்பு வைத்துக் கொள்வது அநியாயத்துக்கும் மோசடிக்கும் வழிவகுத்து வைப்பதாகும்.

சுருங்கச் சொல்வதானால், வியாபாரிகள் மக்களை இரண்டு பிரிவினராக்கிவிட வேண்டும். ஒரு பிரிவினருடன் அவர்கள் தொடர்பு கொள்ள வேண்டும். இவர்கள் நல்வழியினர். மற்றொரு பிரிவினரை ஒதுக்கித்தள்ளிவிட வேண்டும். அவர்களுடன் தொடர்பு கொள்ளவே கூடாது. அவர்கள் அநியாயக்காரர்கள். முதல் பிரிவினரைவிட இந்த இரண்டாம் பிரிவினர்தான் இன்றைக்கு அதிகமாக இருக்கிறார்கள்.

இந்தச் சூழ்நிலையை அறிஞர் ஒருவர் இப்படிச் சுட்டிக்காட்டினார்: "ஒரு காலம் வரும். அப்போது ஒருவன் கடைவீதிக்குப் போய், 'நான் யாரிடம் வியாபாரத் தொடர்பு கொள்வது?' என்று கேட்டால், 'யாரிடம் வேண்டுமானாலும் தொடர்பு கொள்ளலாம்!' என்று விடை கிடைக்கும். மற்றொரு காலம் வரும். அப்போது அந்தக் கேள்விக்கு இரண்டு மூன்று பேர் சுட்டிக் காட்டப் படுவார்கள். அதன் பிறகு மற்றொரு காலம் வரும். அப்போது அந்தக்கேள்விக்கு ஒரே ஒரு மனிதன் சுட்டிக் காட்டப்படுவான். 'அவனிடம் மட்டுமே தொடர்பு கொள்ளலாம்!' என்று பதில் கிடைக்கும்... இந்த ஒருவன் கூட இல்லாத காலம் ஒன்று வந்து விடுமோ என்றுதான் நான் அஞ்சுகிறேன்..."

7. வியாபாரி தன்னிடம் வரும் ஒவ்வொருவரையும் பொறுத்த மட்டில் நியாயத்தோடு நடந்து கொள்ள வேண்டும். தன் நடவடிக்கைகள் அனைத்தையும் நேர்மையான முறையில் அமைத்துக் கொள்ள வேண்டும். ஏனெனில் அவன் இவை அனைத்துக்கும் பதில் சொல்லியாக வேண்டும். ஒரு நாள் அவன் அவசியம் விசாரணை செய்யப்படுவான். எல்லாம் வல்ல நாயனுக்கு அவன் விடையளித்தாக வேண்டும். ஒவ்வொரு செயலையும் சொல்லையும் அவன் கணக்கிட்டு வெளியிட வேண்டும். வியாபாரிகளின் மறுமை நிலையைப் பற்றிப் பெருமானார் கூறியிருக்கிறார்கள்.

ஓர் அறிஞர் ஒரு வியாபாரியைக் கனவில் கண்டார்: “உம் விஷயத்தில் இறைவன் எப்படி நடந்து கொண்டான்?”

பதில் கிடைத்தது: “வியாபாரத்தின் போது நிகழ்ந்த தவறுகளால் பெரும் பாவத்தைச் சமக்க வேண்டி ஏற்பட்டு விட்டது”

மேலே குறிப்பிட்ட அனைத்தையும் நீங்கள் மனத்தில் பதித்துச் செயலாற்ற வேண்டும். இவ்வாறு நேர்மையோடும் மார்க்க வரம்போடும் நடப்பது வியாபாரிகளுக்கு அவசியமாகும்.

அனைத்தையும் அறிந்தவன் இறைவன் ஒருவனே.

