

POSLOVNA ETIKA U ISLAMU

Ejub VELIĆ

U SUNNETU JE SPAS

Senad HADŽIĆ

Sažetak

Novi muallim objavljuje hutbe aktivnih imama i hatiba. Uz hutbe rubrika sadrži i svojevrsne recenzije, tako da zajednički čine cjelinu.

Recenzije pišu "slušaatelji hutbe", a recenzije nemaju u potpunosti valorizirajući karakter, već im je cilj unapređivanje hutbe kao javnog istupa naših imama i kritički osvrt na te istupe.

U ovom broju na našim stranicama su dvije hutbe: hatiba Ejub ef. Velića i hatiba Senad ef. Hadžića. Za ovaj broj recenzije su pisali: Aljo ef. Cikotić i Muhamed ef. Velić.

Poslovna etika u islamu

Hvala Allahu, dž.š., Koji je uputio ljude jedne na druge da razmjenjuju dobra i da se služe kupovinom, prodajom i sličnim aktivnostima. Salavat i selam posljednjem Božijem poslaniku Muhammedu, a.s., koji je svojim primjerom pokazao i ukazao na one aktivnosti koje su u skladu sa svrhom i ciljevima Šerijata. Neka je Allahov rahmet i magfired na Poslanikovu porodicu, ashabe i na sve sljedbenike dini-islama do Sudnjega dana.

Poštovane džematlije, draga braćo i sestre u islamu!

Svako od nas susreće se i na neki način učestvuje u kupoprodaji. Svjedoci smo različitog ponašanja ljudi prilikom trgovine: varanja, zakidanja, nepoštenja, ali i uljudnosti, iskrenosti, poštenja itd. Evo u ovom zimskom periodu kada trebamo nabaviti ogrjev (drva ili ugalj) naići ćemo na one koji rade nepošteno, varaju, zakidaju prilikom vaganja - tako da čovjek mora biti oprezan; ali ima i onih koji rade pošteno, pravedno - samo ih treba pronaći. Stiče se dojam kao da kod većine trgovaca važi pravilo da ako ne varaš, ne lažeš, ne zakidaš, ne možeš ni prodati svoju robu, pa se moraš, htio ne htio, prilagoditi tom nepisanom pravilu trgovanja. Ukoliko bi govorio istinu o onome što prodaješ, nećeš ni naći mušteriju za to. Tako, postoje trgovci koji samo hvale svoju robu iako ona ima mahana, i oni su mišljenja da ne valja svoj mal kuđiti ako ga želiš prodati. Oni žele zaraditi i prodati svoju robu ne birajući sredstva i načine kako će to uraditi, pa i po cijenu varanja, zakidanja, laganja i sl. Naravno, hvala Allahu, ima i onih koji će ti reći pravu istinu o stvarima koje prodaju jer se boje Allaha dž.š. Svako od nas u prilici je da svakodnevno nešto kupuje ili prodaje. Pitamo li se da li mi u takvim situacijama postupamo po propisima naše vjere?! Ovdje ne mislim na to šta je zabranjeno kupovati ili prodavati, nego govorim o tome kako se trebamo ophoditi (s namjerom da zadobijemo Allahovo, dž.š., zadovoljstvo) prilikom kupovine ili prodaje nečega što je dozvoljeno. Ovom hutbom želim da nas upoznam, odnosno podsjetim s osnovnim načelima islama kada je u pitanju kupoprodaja. Kupoprodaja je dozvoljena Kur'anom, sunnetom i idžmaom. Uzvišeni Allah, dž.š., kaže: *وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا* "...Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu..." (El-Bekare, 275) U hadisu koji bilježi Buharija, Poslanik, a.s., kaže: "Allah se smilovao čovjeku koji je velikodušan kada prodaje, kada kupuje i kada potražuje nazad svoj novac." (Buharija) Islam zahtijeva da se trgovina obavlja sukladno etičkim principima, a najvažniji su:

- Zabranjeno je stvaranje zalihе u iščekivanju povećanja cijena da bi se ostvario veći profit. Poslanik a.s. je rekao: "Samo grijешnik zadržava robu dok joj se ne povisi cijena". (Muslim)

- Pokuđeno je zaklinjati se Božijim imenom prilikom prodaje jer Poslanik, a.s., kaže: "Zakletva je uzrok dobre prodaje, a uništitelj berićeta." (Buharija)

- Prodavač ne bi trebao pretjerano hvaliti svoju robu kako bi ubijedio kupca na kupovinu. Razlog je jednostavan: ako roba nema kvaliteta, a prodavač uporno tvrdi i pripisuje istoj poseban kvalitet, to je onda očita laž; a ako je roba dobrog kvaliteta, u tom slučaju čovjek nepotrebno govori o nečemu što je očigledno.

- Obavezno je ukazati na eventualni nedostatak u robi koja se prodaje. Na to ukazuje događaj za vrijeme Božijeg Poslanika, a.s., kada je on prolazeći pokraj trgovca žita, koje mu se dopalo, zavukao svoju ruku u hrpu žita i osjetio da je ono mokro. „Šta je ovo, trgovče?“ – upita Poslanik, a.s. „Pokislo je“ – odgovorio je čovjek. Tada mu Božiji Poslanik, a.s., reče: "A zašto ga nisi stavio na površinu da ga ljudi mogu vidjeti? Onaj ko nas vara – ne pripada nama!" (Muslim) Od najranijih vremena muslimani su uveli sebi u praksu da kažu mahanu onog što prodaju, npr. kada je Ibn Sirin jednom prodavao ovcu, rekao je kupcu: "Ja bih želio da ti kažem o njezinoj mahani: ona prosipa nogama hranu kad jede."

- Sljedeća praksa koja je bila raširena u arablanskom društvu u vrijeme dolaska islama, a koju je Poslanik zabranio, jeste presretanje čovjeka koji dolazi iz pustinje da bi prodao svoju robu od strane ljudi iz grada, koji bi kupili od njega po niskoj cijeni, a prodali po većoj cijeni. Kazao je Muhammed, a.s.: "Stanovnik grada ne smije prodavati u ime stanovnika pustinje" (Buharija) Izuzetak je situacija kada to bude uzajamni dogovor u interesu obojice, a ne na štetu općeg dobra.

- Nužno je da se kupac obavijesti o tržišnoj vrijednosti cijene prilikom prodaje ako je ne zna, i striktno je zabranjeno prodavati mu po cijeni većoj od tržišne vrijednosti. Takvu praksu Gazali naziva okrutnošću, a time se vara kupac i nanosi mu se šteta.

- Zabranjeno je zakidanje na vagi prilikom mjerenja. Koliko je ovo ozbiljno, možemo naslutiti iz činjenice da je Allah, dž.š., u Kur'anu 83. suru naslovio El-Mutaffifun – Oni koji pri mjerenju zakidaju, a koja počinje:

“Teško onima koji pri mjeranju zakidaju, ١) وَبَلِّغْ لِلْمُطَفِّفِينَ (الَّذِينَ إِذَا أَكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ٢) koji punu mjeru uzimaju kad od drugih kupuju, ٢) وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ ٣) a kad drugima mjere na litru ili kantar – zakidaju. ٣) KAKO NE POMISLE DA ĆE OŽIVLJENI BITI ٤) أَلَا يَنْظُرُونَ أُولَئِكَ أَنَّهُمْ مَبْعُوثُونَ ٤) na Dan veliki, ٥) لِيَوْمٍ عَظِيمٍ (لِيَوْمٍ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ٦) na Dan kada će se ljudi zbog Gospodara svjetova dići!!” ٦)

(*El-Mutaffifun*, 1-6)

Kur’an, a.š., nam kroz kazivanje donosi vijest o narodu poslanika Šuajba, a.s., narodu u kojem je bilo rašireno nepravedno mjerenje na litru i kantar. Stoga što su kao nasilnici zakidali ljude na litru i kantar, stigla ih je Allahova dž.š. kazna: užasan glas-sajhat i zemljotres-redžfetun, od kojih su ležali nepomični na tlu u svojim kućama kao povaljano drveće i kamenje.

– Prema islamu cilj trgovine nije samo sticanje materijalne dobiti nego nastojanje da se zadobije Allahova milost i zadovoljstvo. Stoga Gazali kaže da je prikladnije učiniti žrtvu za siromaha i slaboga kad se s njim trguje, tj. humanije je njima prodati jeftinije, a kupiti po većoj cijeni od njih kad se kupuje.

Cijenjene džamatlije, draga braćo i sestre u islamu!

Ovo su principi koji moraju krasiti muslimane u njihovom poslovanju. Ko se bude držao ovih principa neće ga kupoprodaja dovesti do svađe ili sudskog spora, niti do kidanja međuljudskih odnosa, nego će ga odvesti u okrilje Božije milosti, rahmeta i berićeta. Neka se svaki trgovac trudi da postigne položaj koji Poslanik, a.s., obećava riječima: “Iskren i pošten trgovac biti će proživljen (na Sudnjem danu) u društvu Allahovih poslanika, iskrenih vjernika i šehida.” (Et-Tirmizi)

Allahu Milostivi, učini nas takvima da se tuđeg hakka klonimo, da na kantar ispravnom mjerom mjerimo i ljudima prava njihova ne umanjujemo, i da zlo po zemlji ne činimo! Amin!

Allahu Svemogućić, nauči nas da je bolje i da su posljedice ljepše kada na litru i kantar mjerimo da prepunimo mjeru! Amin!

Allahu Pravedni, ako zaboravimo, podsjeti nas na to da ćemo oživljeni biti na Dan Veliki i da ćemo za svako djelo, veliko ili malo, odgovarati! Amin!

Korištena literatura:

- *Kur'an s prevodom*, preveo Besim Korkut.
- *Savremene fikhske teme*, priredio doc.dr. Enes Ljevaković, Fakultet islamskih nauka, Sarajevo, 2006.
- *Halal i haram u islamu*, Jusuf El-Kardavi, Sarajevo, 1997.
- *Hanefijski fikh*, knjiga 4, Abdulhamid Mahmud Tuhmaz, Bemust, Sarajevo, 2007.
- *Izbor Poslanikovih hadisa*, odabrao i preveo Jakub Memić, Starješinstvo IZ BiH, Hrvatske i Slovenije, Sarajevo, 1985.
- *Povijest Islama*, Mustafa Spahić, Sarajevo, 1996.

Recenzija hutbe - Aljo Cikotić

Uspjeh i sreća čovjeka na oba svijeta ovisi o tome koliko uspješno uredi svoj odnos prema Allahu, dž.š., prema sebi i prema drugim ljudima. Iskren odnos prema Svevišnjem Stvoritelju rezultira jaku vjeru i bogobožnost, a to podrazumijeva jaku svijest koja usmjerava vjernika da bude iskren i pošten prema sebi i prema drugim ljudima.

U savremenom trenutku svjedoci smo izraženog i jakog trenda materijalizma koji opasno razara odnose među ljudima i pravi veliki i duboki jaz. Želja za imetkom zaslijepi mnoge pa ne biraju sredstva kako bi postigli željeni cilj. U islamu cilj trgovine nije samo sticanje materijalne dobiti već nastojanje da se zadobije Allahova, dž.š., milost i zadovoljstvo.

Nakon veoma lijepog uvoda hatib nam nudi aktuelnu temu koja ima veoma veliki praktični značaj za međuljudske odnose. U uvodnom dijelu ukazao je na važnost govora o ovoj temi jer se u svakodnevnom životu, na ovaj ili onaj način, susrećemo sa kupoprodajom. Na jednoj strani je želja za zaradom ali na drugoj strani treba biti svijest o ispravnom postupku koji neće uništiti bereket imetka stečenog u kupoprodaji.

Etički principi pri trgovini lijepo su u razradi hutbe pobrojani i argumentovani Kuranom i Sunnetom, što kod naših džematlija ostavlja jak dojam, a konkretni primjeri iz života dodatno približuju materiju čineći je životno razumljivom i primjenjivom.

Hutba podrazumijeva tačan, jasan i tečan govor. Ona slušateljima treba donijeti inspiraciju i poticaj na dalja razmišljanja, analize i sinteze iznesenih misli koje će ih odvesti kvalitetnom samoizgrađivanju. Ova hutba je životna i nudi odgovore na naše zapitanosti i rješenja za vrijeme u kome živimo. Njezina poruka je, po mom sudu, dobro osmišljena i sročena, i nadam se da će ostaviti snažan dojam na razmišljanje kod onih koji je budu pažljivo saslušali.

Recenzija hutbe - Muhamed Velić

Hutba, kao medij svetog prostora u svetom i odabranom trenutku, traži svoje teme u savremenom svijetu u kojem živimo. Smatram da je tema hutbe „Poslovna etika u islamu“, zapravo, ispunjenje zahtjeva hutbe da se ostvari kao aktuelna, interesantna i savremena. Naravno, tema kao što je „Poslovna etika u islamu“ je sveltremena, jer ljudi, od kad postoje, nužno poslovno saraduju. I tu poslovnu saradnju, dakako, treba urediti i regulirati etikom, u tom slučaju – poslovnom, dakle, vrijednostima koje su određujuće za normalno, čestito i pošteno poslovanje, kako bi na to gledala vjera i imala svoju superviziju u tom kontekstu.

Tako, što se tiče odabira teme, kao krucijalnog faktora za dobru hutbu (teme, zapravo, biraju hatibe, hvataju ih ili im hatibi naprosto bježe i utječu), hatib je postigao pun pogodak i na tome mu treba čestitati. Štaviše, uvukao se u samu konkretizaciju teme i stubokom se spremio za ovu analizirajuću prigodu. Što se tiče njene žive primjene za vrijeme džume-namaza i interpretacije koja je isto tako bitna za kvalitetnu hutbu – to ostaje u perspektivi naslućivanja i špekulacije (jer je u domenu hatibovih oratorskih sposobnosti) i trenutno o tome ne možemo suditi.

No, hatib se potrudio da iščita određenu literaturu ili da je ima u vidu, kao dokaze, koji će mu biti potrebni u tretiranju teme i postavljanja teza, zapravo, zaključaka. Vjerski tekst treba da bude dokaz (za ili protiv) konkretne i žive ili pretpostavljene i naslućene situacije u životu, a ne da bude, kao takav, jedini smisao, svrha ili cilj same hutbe (i, kao takve, operisane od života). Smatram da se ovaj hatib držao ovog pravila koje naše hutbe oživljava, drži interesantnim i aktuelnim.

Jezik hutbe je solidno profinjen, jednostavan i pitak. Rečenice su kratke i čitljive. Tako da (i) tu nemam zamjerke.

Ono što bih mogao zamjeriti ovoj hutbi (ako je to uopće i zamjerka ili je to, pak, sugestija ili prijedlog!?) je to što hatib u samoj razradi značajne teme nije se dotakao (barem uzgred ili eventualno kao primjer) savremenih načina poslovanja, koji možda vrlo malo ili gotovo nikako nemaju dodira sa tim tradicionalnim i konvencionalnim načinom kupoprodaje, trgovanje i uopće ljudskog poslovanja. Bankarstvo, internet poslovanje, trgovanje dionicama, šoping molovi vs male privatne zanatske radnje i granapi, gdje poslovna etika igra zanačajnu ulogu itd. Vjerujem da je ova hutba pripremana za neki urbani, gradski džemat, zbog toga mislim da se ne može i ne treba, kao primjera poslovanja, držati samo uglja, ćumura i tome sličnog. Mora se ići naprijed, jer granice su pomjerene.

Na koncu, mišljenja sam da hutbe, kao i fetve, ne mogu i ne trebaju biti univerzalne i sveltremene (teme i razlozi to mogu biti), važeće za sve ljude, vjernike, za sve džemate na Planeti i za sva vremena. Hutba itekako mora biti označena nečim lokalnim i određena svojim vremenom.

Držim da je hatib djelimično uspio u ovoj odrednici, jer razlog i povod ove hutbe označen je lokalnim uklonom, ali evidentno fali dokaza i primjera lokalne provenijencije koji bi hutbu učinili krajnje autentičnom i odveć originalnom.

Konačno, hatibu se može čestitati na hutbi.