



DÜRÜST MÜ'MİN DOĞRU TANITIM TİCÂRET AHLÂKİ



Aer Müslümanın içerisinde bulunduğ

durum ve şartlara göre nasıl Müslümanca yaşayacağını bilmesi, ilmihâl bilgisidir. İlmihâli bilmek farzdır. Günümüz dünyasında her Müslüman çoğu zaman ya alıcı ya satıcı yahut da hem alıcı hem satıcı olabilmektedir. Bunun için o, ne alıp satacağını, nasıl alıp satacağını bilmeli, alım satımda amacını tesbit etmelidir. Zira İslâmî ölçülere uygun olarak yapılmak kaydıyla rızık talep etmek, bunun için çalışmak, alıp satmak ibadettir. Yaptığımız ticârî hayatın ibadet sınırları çerçevesinde olabilmesi için şu maddelere öncelikle riâyet etmek gereklidir:

1. Ticarete amaç kazanmak, ama önce Rızâyı-Âhireti kazanmak, ardından dost kazanmak, ardından helâlden kazanmaktır. Haram yollarla elde edilen şeyler, aslâ kazanım değildir. Çünkü onlar dünyada bereketsizlik ve belâ olarak bize dönecek; âhirette ise gazap ve azap olarak bizi cehenneme sürükleyecektir. Oysa bizler, bizi cehenneme sürükleyecek değil; bize cenneti kazandıracak varyete talip olmalıyız. Varyet, cenneti satın alma yolunda kullanılırsa anlamlı ve değerlidir. Hz. Süleymanların varyet ve saltanatı, Rabbin rızâsını kazanmaya vesîle olurken; Fir'avunların, Karunların varyetleri, onların azgınlık yapmasına ve cehenneme yuvarlanmalarına sebep olmuştur.

“İnsanların elleriyle işledikleri yüzünden karada ve denizde fesat çıkar; Allah da belki dönerler diye yaptıklarının bir kısmını böylece kendilerine tattırır.”¹

“Altın ve gümüşü biriktirip Allah yolunda sarf etmeyenlere can yakıcı bir azabı müjdele. Bunlar cehennem ateşinde kızdırıldığı gün, alınları, böğürleri ve sırtları onlarla dağlanacak, ‘Bu, kendiniz için biriktirdiğinizdir; biriktirdiğinizi tadın’ denecek.”²

2. Hırslı olmamak, her şeyi paradan ibaret görmemek gerekir. Çünkü hırs insanın kalbini katılaştırır, güzelim duygularını öldürür, sonuçta insanın hayatını söndürür.

3. Bereketeye ermek, hayrını görmek: Bereket yalnızca rakamların yüksek olması değildir. Bereket, aldığı ve sattığı malın hayrını görmek, kazandığını huzurla harcamak, alış veriş yaptığı kimselerin dostluğunu kazanmakla mümkündür. Bunun için bedduâ değil duâ almak gerekir.

4. Alış-verişte aldatmamak esastır. Müslüman elinden ve dilinden insanların güvende olduğu kimsedir. O, ne sözleriyle ve ne de davranışlarıyla başkalarının güvenini sarsar. Çünkü “Müslümanları aldatanlar onlardan değildir.” Bir gün Rasûlullah (s.a.v.) pazar yerine çıkmış, kontrol için bir buğday yığınının içine elini sokunca alt tarafının ıslak olduğunu görmüştü. Buğdayın yağın yağmurla ıslandığını, daha sonra bu durumu müşterilerden gizlemek için, üzerine kuru buğday yayıldığını anlayınca şöyle buyurdular: “İnsanların görmesi için ıslak buğdayı meydanda bırakman gerekmez miydi? Hile yapan bizden değildir.”³ Müslüman kalitesiz mal üretirse, söylediği yalanlarla hem başkalarına zarar vermekte, hem kendine zarar vermekte, hem de toplumun ekonomik hayatına zarar verir. Zira kalitesiz mal bir kere yahut iki kere müşteri bulur, yalanla insan bir yahut iki kere alış veriş yapabilir. Sonuçta hüsrân ve iflas kapıdadır. İletişim organlarına verdikleri reklamlarla, muhatap kitleyi ikna etmek için kullanılan renkler, kullanılan sesler, kullanılan görüntüler insanları aldatıcı, tanıtılan ürünü olduğundan farklı gösterici özellikte olmamalıdır. Amaç ürünün tanıtımı ise, onu olduğu gibi sunmaktır yapılması gereken.

5. Tanıtımda asıl olan, ürünün muhteşemliğini anlaşılır bir şekilde olduğu gibi müşteriye sunmaktır. Piyasaya sundukları ürünleri olduğundan farklı gösteren, içeriğini gizleyen insanlar ne ka-

dar ağır bir vebâlin altına girdiklerini unutmamalıdır.

6. Kaliteyi sunmak esastır. Tanıtım önemlidir, ancak doğru tanıtım lâzımdır. Abartmadan, aldatıcı cümlelere başvurmadan tanıtılmalıdır. Tanıtım yolları meşru olmalıdır. Bugün üretilen pek çok ürünün tanıtımında insanların alışveriş-tüketim şehvetlerini tahrik eden kadın unsuru kullanılmaktadır. Yine insanları israfa sürükleyen, hoyratça harcamaya sevk eden reklamlar yapılmaktadır. Böyle bir tanıtım İslâmî olamaz, böyle bir ticaret mantığı, âhirette peygamberlerle beraber olacak güvenilir mü'min tâcir ile bağdaşmaz. Ürünün asıl tanıtımını kalitesi yapmalıdır. Kaliteli mal, kendi kendini tanıtır, kendi reklamını yapar. Yapılan tanıtımlar aslâ alıcıları israfa sürüklemelidir. Bugün pek çok insan cazip reklamlara kapılarak ihtiyacı olmadığı halde, borç yüklerinin altına girerek alışverişler yapmaktadır.

7. Kalitesiz olan ucuz olan, ucuz olan pahalı olandır. Ürünü ucuz sunabilmek için, kaliteden, çalışanların hakkından çalan anlayış aslında güvensizliği yaygınlaştırarak bereketsizliğe davetiye çıkarmaktadır. Evet, Müslüman üreticinin ürettiği marka olmalıdır. Ancak bu isimde kalan bir şey olmamalıdır. Bugün marka olduğu için gözü kapalı alınan nice ürünün, hiç de sanıldığı gibi kaliteli olmadığı görülebilmektedir.

8. Piyasaları kızıştırmamak lazımdır. Yapılan tanıtımlar, başkalarının haklarını çiğner mahiyete bürünmemelidir. Gözünü para bürümüş dünyevileşen harîs insanlar, kendilerinden ve kendi çıkarlarından başka bir şeyi düşünemez olmuşlardır. Oysa İslâm insanı, kendisi için istediğini kardeşi için de isteyen; hatta çoğu zaman kardeşini kendine tercih eden diğergâm insandır.

9. Haksız rekabet yapmamak gerekir. Piyasayı kızıştırmak, aynı işi yapan başkalarını zarara uğratmak için yapılan haksız rekabetler dinimizce yasaklanmıştır. Komşu, meslektaş esnafı düşünmek lazımdır. Çünkü toplumda zarar eden iflas eden insanların çoğalması, aslında herkesin zararlıdır. Çünkü zarar ve iflas sahiplerini huzursuz-

luğa, aile, akraba ve insanî ilişkilerin bozulmasına yol açacak; hırsızlık, kıskançlık, kin ve nefret gibi olumsuz tutkuların yerleşmesine sebep olacaktır. Bundan ise herkes zarar görecektir. Bu yüzden piyasayı tekelleştirmek, haksız rekabetlere sebep olmak, insanların duygularını istismar etme, başkalarına hayat hakkı tanımama adına kurulan kartel oluşumları dinimizce haramdır. Bizim kültürümüzde komşudan alma benden al anlayışı değil, ben bugün siftahımı yaptım, komşum da yapmalı, siz ondan alın anlayışıdır.

10. Malın fiyatını aşırı derece yükseltecek olan reklam çılgınlığından da kaçınmak gerekir. Müslümanın her şeyi ölçülüdür. O, aslâ reklam isrâfına da düşmez.

11. Müslüman alıcı ve satıcı şu âyetleri hiçbir zaman unutmadan durumunu düzeltmelidir:

“Ey iman edenler! Mallarınızı aranızda haksızlıkla yemeyin. Ancak kendi rızânızla yaptığınız ticaretle yemeniz helâldir.”⁴

“Onlar Allah'ı ve iman edenleri aldatmaya çalışırlar. Oysa sadece kendilerini aldatırlar. Fakat bunun farkında değillerdir.”⁵

“İnsanlardan bir şey ölçüp alırken tam alan, onlara bir şeyi ölçüp veya tartar(ak verir)ken de eksik tutan hilekârların vay hâline.”⁶

Unutmayalım ticarete yalan, aldatma, yalan yere yemin önce kazandırır, sonra kaybettirir. İlk etapta cebimize yüksek paraların girmesine sebep olabilir. Ama ardından bereket, kazandığımızın hayrı, elde ettiğimiz malın alım gücü, çok daha önemlisi dostlarımız, toplumda güven ve saygınlığımız gider. Duâ kaynaklarımız kurur, bedduâ eden düşmanlarımız çoğalır.

Dipnot

*Prof. Dr.

- 1 30/Rûm, 41.
- 2 9/Tevbe, 34-35.
- 3 Müslim, İmân 164; Ebû Dvud, Büyü' 50; Tirmizi, Büyü' 72.
- 4 4/Nisâ, 29.
- 5 2/Bakara, 9.
- 6 83/Mutaffin, 1-3.