

درباره اعتقادات و رفتارهای بازاری‌های قدیم برای افزایش رزق و روزی

## مرامنامه نانوشته‌ای برای نان حلال

در قدیم هر چیزی برای خودش اصول و قوانینی داشت که اگر چه جایی نوشته نمی‌شد اما همه آدم‌های آن صنف خودشان را ملزم به رعایت آن می‌کردند. در واقع آن مرامنامه، نه یک قانون اساسی که یک فرهنگ پذیرفته شده بود و همه از دل و جان آن را انجام می‌دادند و با انجام آن احساس رضایت هم می‌کردند. یکی از این مرامنامه‌ها مربوط است به بازاری‌ها و کاسبان قدیم. آدم‌هایی که از صبح تا غروب در زیر سقف بازارهای سرپوشیده و در میان حجره‌های کوچک و بزرگشان برای کسب روزی حلال تلاش می‌کردند. این هم بخشی است از رفتارهای آن‌ها برای افزایش برکت در کسب و کارشان:

**۱ سحر خیزی:** از قدیم گفته‌اند «سحر خیز باش تا کامروا شوی» در واقع قدیمی‌ها معتقد بودند که خداوند روزی پندگانش را در اول صبح قسمت می‌کند و سحرخیزان بهره بیشتری از آن می‌برند. اگر این گفته را با تجربه خودتان هم قیاس کنید مو لای درزش نمی‌رود. سحر خیزی، نشاط و شادمانی می‌آورد و انرژی را برای کار بیشتر افزایش می‌دهد و از طرفی وقتی یک ساعت زودتر از خواب بیدار می‌شویم مثل آن است که ۲۴ ساعت روزمان را به ۲۵ ساعت تبدیل کرده‌ایم. همین خودش نقطه آغاز برکت است.

**۲ آغاز صبح با خواندن قرآن و حدیث:** بازاری‌های قدیم اعتقاد داشتند اگر صبح را با قرآن خواندن آغاز کنند یا کلامی از معصومی بخوانند، خداوند روزی‌شان را افزون می‌کند. شاید به همین علت در سر در ورودی مغازه‌های قدیمی آیه یا حدیثی می‌نوشتند که در اول کار چشمشان به آن بیفتد و با قرائت آن روزی‌شان زیاد شود و یادشان بماند برای کسب روزی حلال کار می‌کنند.

**۳ وضو گرفتن هنگام باز کردن کرکره حجره:** برای کاسب‌های قدیمی رفتن به حجره‌شان مثل رفتن به میدان برای جهاد بوده است. این باور را براساس احادیث بزرگان داشته‌اند، که کار کردن برای تأمین معیشت اهل و عیال مثل جهاد کردن در راه خداست. پس برای شروع این جهاد و افزایش برکت روزی‌شان اول از همه وضو می‌گرفتند و بدون وضو کرکره مغازه را بالا نمی‌دادند.

**۴ مدارا با مشتری:** بازاری‌های قدیم مشهور بودند به مدارا کردن با مشتری. یعنی اگر مشتری می‌آمد و کاسب در چشم‌هایش می‌خواند که فلان جنس را پسندیده است ولی پول کافی ندارد به هر نحوی با او مدارا می‌کرد؛ خواه قسطی کردن پرداخت باشد خواه تخفیف تا جایی که ممکن بود در ظاهر جنس را به ضرر بدهد، یعنی کمتر از قیمت خرید، اما می‌دانست که مدارا کردن و رعایت حال مشتری بخش اصلی اخلاق بازار است. بازاری‌های قدیم اعتقاد داشتند نتیجه این چشم‌پوشی چیزی از مالشان کم نمی‌کند بلکه چون خلق خدا را عیال خدا می‌دانستند و اعتقاد داشتند که این کار از چشم خداوند پنهان نمی‌ماند، این‌طور با خدا معامله می‌کردند و می‌گفتند این کار روزی‌مان را برکت می‌بخشد.

**۵ سود حلال:** در میان بازاری‌ها سود حلال همان سود کمی است که خیلی طبیعی و منطقی باشد. یعنی کاسبی که واسطه بین تولیدکننده و خریدار است سود را آن‌گونه که مورد انتظار است، در نظر می‌گیرد. قدیمی‌ها اعتقاد داشتند برکت در همان سود کم اما حلال است. آن‌ها به جای این‌که به سود زیاد و مشتری کم فکر کنند، به سود کم و مشتری زیاد فکر می‌کردند.

**۶ جنس مرغوب و خالص:** در بازارهای قدیمی این که خوش‌نام باشی و مردم تو را به درستی بشناسند، شرط اساسی کاسبی بود. برای همین کاسب اعتبار و آبروش را با آوردن جنس نامرغوب و کالای تقلبی ضایع نمی‌کرد. اساس برکت کسب به همان خلوص جنس و دوری از تقلب و مردم‌فریبی بود. نتیجه آن هم مشتری زیاد و برکت زیاد بود.

**۷ اخلاق خوب:** یک کاسب خوب مشتری‌اش را با اخلاق خویش جذب می‌کرد. در میان یک راسته بازار که همه‌شان یک نوع جنس را می‌فروختند مردم ترجیح می‌دادند سراغ کاسبی بروند که روی خوش و اخلاق خوب دارد. همین افزایش مشتری هم کسب و کار را رونق می‌داد و روزی را می‌افزود. مردم‌داری کاسب بیشتر از هر چیزی باعث رونق کاسبی و افزایش روزی‌اش می‌شد.

**۸ نبود رشوه و ربا و نژول:** بسیاری از بازاری‌های قدیمی برای آموختن فقه بازار شاگرد علمای زمان خودشان بودند و همزمان با کاسبی درس بازار هم یاد می‌گرفتند. فقه بازار را برای این می‌آموختند تا جزئیات حلال و حرام کسب خودشان را خوب بشناسند تا از روی ناآگاهی و ندانسته مال حرام وارد زندگی‌شان نشود. اگر کاسبی متهم می‌شد به رشوه و نژول و ربا دیگر آبرویی برای کاسبی نداشت و در واقع همه سرمایه‌اش به باد رفته بود. در حقیقت همین حساسیت بر حلال و حرام، روزی کاسب را زیاد می‌کرد.

**۹ کار خیر و گلریزان و حل مشکلات:** کاسب جماعت در قدیم فقط یک بازاری ساده نبود که صبح بیاید در دکانش را باز کند و شب هم دخلش را خالی کند و باجیبی بر راهی خانه شود. کاسب در راسته بازار نسبت به همه چیز احساس مسئولیت می‌کرد. گرفتاری‌های مشتری‌ها، مشکلات سایر همسایه‌های بازار و حتی رهگذران برایش مهم بود. رسم گلریزان که در واقع جمع‌آوری کمک مالی برای یک نیازمند خاص بود، در میان بازاری‌ها رواج داشت. آن‌ها از مالشان بخشش می‌کردند، خدا هم طبق وعده‌اش روزی آن‌ها را برکت می‌داد.

**۱۰ امانتداری و اعتماد:** بازاری قدیمی برکت مالش را نه فقط در برکت دخلش بلکه در افزایش اعتبار و آبروش می‌دانست. اگر مردم به یک بازاری اعتماد می‌کردند زندگی‌شان را هم به او می‌سپردند. امانتداری و اعتماد به او باعث سود و شهر برای یک بازاری همه چیز بود. در واقع اصل برکت در همین بود.

**۱۱ اهمیت به نماز اول وقت:** به بازارهای قدیمی که سر بزنبذ خواهید دید در هر راسته یک مسجد بزرگ وجود دارد. مسجدی که همه کاسبان نماز اول وقتشان را در آن می‌خواندند. کار را تعطیل می‌کردند تا به واجب خدا اهمیت دهند. آن همه مسجد بدون تردید خالی از نمازگزار نبوده است. کاسب کارش را تعطیل می‌کرد چون می‌دانست برکت و روزی را خدا می‌رساند نه آن مشتری وقت نماز. خدا هم پاسخ این اطاعت را در برکت بر مال او قرار می‌داد.



باورها و باید و نبایدهایی برای افزایش رزق و روزی

## رزق را روزی رسان پُر می‌دهد... اما

الهام یوسفی/ گاهی وقت‌ها کارهای ما مثل راه رفتن روی دستگاه‌های پیاده‌روی خودکار است. مدام می‌دویم و می‌دویم، اما هر چه بیشتر عرق تنمان درمی‌آید، کمتر نتیجه می‌گیریم. به مقصد نمی‌رسیم چون به اشتباه به جای صرف انرژی در جاده اصلی، وقت و انرژی‌مان را روی یک دستگاه ثابت هدر داده ایم. در واقع به جای این‌که راه برویم، ادای راه رفتن را درآورده‌ایم. مثل وقت‌هایی که هر چه می‌دویم و تلاش می‌کنیم و کار می‌کنیم هشتمان گرو نهمان است. با همه زنگ‌بازی‌هایمان در کسوت یک کاسب، همیشه عقیبم و کاسه چه کنیم دست‌مان می‌گیریم. به قول قدیمی‌ها «ما می‌دویم و نان هم می‌دود»، یعنی هر چه می‌دویم به روزیمان نمی‌رسیم. در واقع مشکل از ما نیست. مشکل از نوع از راه رفتن ماست. گاهی باید نگاهی بیندازیم به زیر پایمان، به کشش‌هایمان و به مسیرمان، تا مطمئن شویم این همه انرژی و وقت را سرچایش و در مسیر در ستنش هزینه کرده‌ایم. گاهی باید به جای دویدن تنها راه برویم، اما قدم‌هایمان را آن قدر در ست بگذاریم تا زودتر و سالم‌تر به مقصد برسیم. در این پرونده می‌خواهیم روش‌هایی را به یادتان بیآوریم که ما را به رزق و روزی حلال می‌ساند؛ رفتارهایی که روزیمان را در مقام کاسب، کارمند و... بیشتر می‌کند و با برکت‌تر.



و دلبازند و در حد خودشان هم پرروزی‌اند. شاید علتش هم این باشد که رضایت همسر و خانواده باعث آرامش روان مرد خانه می‌شود و او را برای کار بیشتر آماده‌تر می‌کند و این امر موفقیت بیشتر او را در کار و کسب درآمد به همراه دارد.

### ■ اتفاق و بخشش

خیلی وقت‌ها بخشیدن چیزی در نگاه اول کم شدن آن مال به نظر می‌رسد. مثل زکات و خمس دادن. در ظاهر مثل این است که شاخه‌های درختی را اهر کنیم و بعد از آن، ظاهر درخت کم‌بار و خالی به نظر می‌رسد اما این کار در واقع هرس کردن آن درخت است و بهار که برسد، باعث افزایش برگ و بار و میوه آن می‌شود. خمس و زکات دادن و در کل بخشیدن و انفاق کردن همین حالت را دارد.

### ■ اخلاق نیکو و رفتار خوب با مردم

همین الان اگر برای دقایقی فکر کنید برایتان مسلم می‌شود که رفتار فروشنده در این که شما مشتری او شوید بسیار تأثیر دارد. اگر یک‌بار وارد مغازه‌ای شوید که فروشنده خوش خلق و خوش برخورد باشد، به احتمال زیاد آن قدر آن خرید لذت بخشی می‌شود که شما باز هم به او مراجعه خواهید کرد و حتی آدرس او را به دیگران هم خواهید داد. حتی اگر اجناس او را کمی گران‌تر از بقیه جاها ببینید، خواهید گفت: «به اخلاقش می‌ارزد!» همین امر هم باعث افزایش روزی کاسب خوش خلق می‌شود.

### ■ نیکوکاری در حق خانواده

در بسیاری از روایات ائمه اطهار (ع) این موضوع جالب و قابل تأمل ذکر شده است که هر کس به اهل و عیالش آسان بگیرد و زن و بچه‌اش را در مضیقه نگذارد و به آن‌ها برسد و به اصطلاح نیکی‌اش شامل حال آن‌ها شود، روزی‌اش افزایش پیدا می‌کند. یک نگاه به اطرافتان بیندازید. بدون تردید افرادی را پیدا می‌کنید که در مقابل خانواده خودشان دست

عوامل افزایش و کاهش روزی از نگاه دین

## بدون حرکت برکتی وجود ندارد

یک قانون درست و اثبات شده وجود دارد و آن این است که کسب روزی بیشتر دو شرط اساسی دارد: اول تلاش و کوشش برای به دست آوردن نان حلال و دوم دعا کردن برای افزایش آن. اگر اولی را رعایت کنیم، بر مبنای اصل «خواستن، توانستن است» حتماً خداوند روزی‌مان را بنا به مصلحت‌مان خواهد داد. این از سنت‌های تغییر ناپذیر اوست. اما اگر فقط دومی را رعایت کنیم، حتی اگر شب تا صبح پای سجاده گریه کنیم خیلی دور از ذهن است که کسی روزی‌مان را بیاورد و دو دستی تقدیم کند. از این حرف‌ها که بگذریم، اگر بخواهیم مواردی را که رزق و روزی‌مان را افزایش یا کاهش می‌دهد، بررسی کنیم به فهرستی شبیه موارد زیر می‌رسیم. فهرستی که بر مبنای صحبت‌های بزرگان دین ماست:

### ■ تلاش و کار فراوان

مسلمان مورد، اصل اساسی کسب روزی حلال است. اگر چه برای کسب مال حرام روش‌های میانبری وجود دارد که شاید یک شبه پولدارتان کند اما این راه عموماً به ترک‌ستای می‌رسد. پس اول از همه باید آستین همت را بالا زد و کار کرد. در واقع باید اصل «کار عار نیست» را در نظر گرفت و برای کسب روزی عرق ریخت. با این همه حتی بر طلب روزی حلال هم افراط پسندیده نیست. تلاش تا حدی مورد قبول است که به حد حرص و طمع کسب روزی بیشتر و مال اندوزی نرسد. در این صورت ارزش خود را از دست می‌دهد.

### ■ دعا و مناجات

خواندن قرآن، به ویژه برخی سوره‌ها و خواندن برخی دعاها و ذکرها برای

درباره رسم چرتکه انداختن، یک رسم جوانمردانه

## خدا روزی رسونه ولی... تو روزی قطع کن نباش!

بر هیچ‌کسی پوشیده نیست که خدا روزی همه بندگان را با روش‌های خاص خودش می‌دهد. البته این به آن معنا نیست که بنده‌های دیگر در رساندن روزی خدا یا سد کردن راه روزی دخیل نیستند. همیشه رفتار و عملکرد ما روی اتفاقات تأثیرگذار است. این که ما بیشتر بخوایم و همیشه حرص این را داشته باشیم که مشتری بیشتری تور کنیم اگر چه جلوی روزی رسانی خدا را نگرفته‌ایم اما رسم جوانمردی را رعایت نکرده‌ایم و چه بسا عامل سد روزی هم بوده‌ایم. در قدیم در میان بازاری‌ها برای جلوگیری از همین کار رسمی رایج بوده است که به آن می‌گفتند: «رسم چرتکه انداختن». کاسب دم ظهر، وقت اذان که می‌شد چرتکه‌اش را در می‌آورد و حساب و کتاب می‌کرد. اگر آن روز درآمد دخلش به میزانی که کفاف زندگی‌اش را بدهد رسیده بود، دیگر مشتری‌های بعدی را به بهانه‌های مختلف رد می‌کرد و در واقع کرکره را پایین می‌کشید. با این همه ممکن بود مغازه را نبیند، در مغازه‌اش می‌نشست و به مشتری‌ها می‌گفت که برون مغازه‌های پایین‌تر بازار و جنس‌شان را از آن‌جا بخرند. این کار را برای این انجام می‌داد تا

## تفاوت اصلی کاسبی دیروز و امروز

در هر گروهی آدم‌هایی هستند که استثنائاً محسوب می‌شوند، اما اگر کاسب‌های دیروز و امروز را با هم مقایسه کنیم، با هم یک تفاوت عمده دارند؛ وقتی از کاسب قدیمی می‌پرسیدیم اوضاع چه طور است و چه خبر از بازار؟ بلافاصله می‌گفت: شکر خدا! اما اگر از بیشتر کاسبان امروز که انواع دوره‌های مشتری‌شناسی را دیده‌اند و به انواع تکنیک‌های بازاریابی و فروش مسلط هستند، بپرسید چه خبر؟ در بیشتر اوقات می‌نالند که بازار راکد است و...! بعد همه همیشه ۵۰ درصد تخفیف می‌دهند! که در اصل بیشتر اوقات به خاطر قیمت اولیه نشده اجناس است. دیروز اگر اهالی بازار متوجه می‌شدند همکارشان زمین خورده است، دور هم جمع می‌شدند تا بازاری ورشکسته را بلند کنند و به زندگی‌اش رونق بدهند! اما بعضی از امروزی‌ها اگر بفهمند وضع همکارشان خوب نیست صدایش را در نمی‌آورند تا بتوانند قبل از آن که مراجعه به طرف زیاد نشده طلبشان را وصول کنند. از طرفی معامله‌ها به رغم چند جور چک و سفته و... با انواع مشکلات همراه است در حالی که قدیمی‌ها برپایه اعتماد و اطمینان همه کارها را جلو می‌بردند. خلاصه فرق اساسی خیلی از دیروز‌ها یا برخی از امروزی‌ها در همین نوع نگاه به روزی است! در این است که کسب درآمد برای قدیمی‌ها هدف نبود، ابزاری بود برای گذران زندگی و بندگی خدا و خدمت به خلقت! اما وقتی کسب و کار هدف شد، هر راه روشی را برای رسیدن به آن تجربه می‌کنیم و شاید بیشتر جمع کنیم اما برکت ندارد و نمی‌توانیم از لذت ببریم و همیشه استرس داریم!