mroftalp htehaB ni knil muideM

النصيحة في البيع والشراء | فضيلة الشيخ د.: عبدالكريم الخضير

.

عبدالكريم الخضير

والنصح لكل مسلم حتى ان جريرا من باب النصح ماذا صنع اشترى فرسا بثلاث مئة اشترى فرس بثلاث مئة ثم لو تم العقد قال لصاحبه فرسك يستحق اكثر من ثلاث مئة - 00:00:07

اتبيعه باربع مئة؟ قال نعم فلما قال نعم قال فرسك يستحق اكثر من ذلك فما زال به الى ان صارت القيمة ثلاثة اضعاف كل هذا من النصح وهذا من النصح - 00:00:32

والباعة لا اقول كلهم بل غالبهم مسالكهم تختلف عن هذا كثيرا. تجد الشخص يجد سلعة عند شخص لم يعرف ارتفاع قيمة هذه السلعة ارتفعت قيمتها لكن صاحب هذا المحل ما عرف. وهي موجودة عندهم من قديم - 00:00:49

فاذا قال له هذه السلعة بخمس مئة ويعرف المشتري انها وصلت الى الف الا يا اخي خمس مئة كثير علها ان تكون بثلاث مئة ما يقول سلعتك تستحق اكثر مثل ما قال جرير لا - 00:01:13

لعلها تكون بثلاث مئة وبيشتري بخمس مئة لكن لو قال اشتريت مباشرة اعاد النظر قال ما جزم وشرى بهذه السرعة الا ان فيها قبل ونزول فتجد المشتري يماكس وان كانت القيمة نازلة - 00:01:30

بل بعضهم قد يدلس ويقول انه رآها تباع بكذا وقد رآها قبل عشر سنوات مثلا انا والله حضرتها ابيعك بثلاث مئة هذا يمكن قبل عشر سنوات نعم هو ما كذب رآها - 00:01:48

رآها لم يكذب لكن متى؟ يختلف والاقيام تختلف من وقت الى اخر فعلى الانسان ان ينصح فعلى الانسان ان ينصح لكل مسلم وثق ثقة تامة ان النصيحة لن تخسرك في دنياك ابدا - 00:02:07

بل الربح هو الظاهر ورأينا من ارباب التجارات من ينصح المشتري يقول له انا والله السلعة عندي هذه اشتريتها بسعر مرتفع ولا ابيعها بخسارة لكن هي عند فلان يبيعها باقل لانه تيسر له ان يشتريها باقل - 00:02:29

هذا نصح للمشتري فكما يحصل النصح للباء يحصل النصح للمشترين وهكذا فالنصح لعامة المسلمين مطلوب كالنصح لخاصتهم - 00:02:57