

ملٹی لیول نیٹ ورک مارکیٹنگ

حقیقت و قباح

ازافادات:

حضرت مفتی عبید اللہ صاحب منیار

دامت برکاتہم العالیہ

(استاذ حدیث و فقہ: جامعہ اسلامیہ تعلیم الدین روڈ اجمیل)

وصدر مفتی: دارالافتاء والارشاد سورت)

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

نحمدہ و نصلی علی رسولہ الکریم، اما بعد!

آپ قارئین کی خدمت میں ایک اہم گزارش یہ کی جا رہی ہے کہ آپ حضرات کے ہاتھوں میں یہ کتابچہ ”ملٹی لیول نیٹ ورک مارکیٹنگ حقیقت و قباح“ ہے، یہ حضرت الاستاد کی کوئی مستقل تصنیف نہیں؛ بلکہ عوام کے درمیان جو اس کے تعلق سے بیان ہوا تھا، اسی کو کچھ قطع و برید کے بعد تحریری جامہ پہنایا گیا ہے؛ اس لئے اس کتابچہ کو محض ایک عوامی بیان کی نگاہ سے دیکھا جائے؛ یہ الگ بات ہے کہ خواص کے لئے بھی بہت مفید ہے، حضرت الاستاد کے فقہی افہام و تفہیم، اچھوتے انداز اور مخصوص والیبیل لب و لہجہ نے موضوع کی اہمیت و افادیت میں چار چاند لگائے ہیں، جس کی وجہ سے قارئین کے لئے اس مسئلہ کے تمام پہلوؤں کو سمجھنا کافی آسان ہو گیا ہے۔

کتابچہ میں بعض اہم مقامات پر حوالہ جات کا اضافہ بھی کیا گیا ہے، نیز مضمون کی مناسبت سے ذیلی عناوین کی پیوند کاری بھی کی گئی ہے، اس کتابچہ پر حضرت نے نظر ثانی بھی فرمائی اور آپ ہی کے حکم سے اسے اب نشر بھی کیا جا رہا ہے...

دعاء ہے کہ بارگاہِ خداوندی میں اسے شرفِ قبول حاصل ہو اور اللہ تعالیٰ لوگوں کو اس پر عمل پیرا ہونے کی توفیق عطا فرمائے۔ آمین

یکے از خدام: بندہ محمد زید بن یوسف پوٹھا والا (سورتی)

فاضل: جامعہ اسلامیہ تعلیم الدین رڈ اجمیل

نوٹ: کتاب سے متعلق کسی بھی طرح کی غلطی پر مطلع فرمائے رنوازش ہوگی

حافظز بیرواڈی والا: 9998032325

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

”ملٹی لیول نیٹ ورک مارکیٹنگ“

حقیقت و قباح

از: حضرت مفتی عبید اللہ صاحب منیار دامت برکاتہم العالیہ

(استاذِ حدیث: جامعہ اسلامیہ تعلیم الدین ڈابھیل و صدر مفتی: دارالافتاء والارشاد سورت)

مجھے جو موضوع دیا گیا ہے، اس کا تعلق ایک مسئلہ سے ہے؛ اصل مسئلہ پر بات شروع کرنے سے پہلے حضرت حکیم الامت تھانویؒ کے خطبات میں شیخ چلی کا واقعہ لکھا ہے، میں نے سوچا کہ وہ پہلے سنا دوں (اس لئے کہ چرب زبانی کے ساتھ جب اس مارکیٹنگ کی خوبیاں و فوائد بیان کئے جاتے ہیں اور بڑی بڑی آرزوئیں دلانی جاتی ہیں تو ہمارے سننے والے نوجوان کا وہی حال ہوتا ہے، جو اس شیخ چلی کا ہوا ہے)۔

”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.) کی حقیقت ایک مثال سے:

شیخ چلی کا واقعہ جو حضرت تھانویؒ نے بیان کیا، وہ یہ ہے کہ ایک آدمی کو مزدوری پر تیل کا ایک گڑھا اور مٹکا اٹھوانا تھا؛ جیسا اپنے یہاں کلی ہوتے ہیں، جو سامان اٹھا کر ایک جگہ سے دوسری جگہ لے جاتے ہیں، شیخ چلی یہی کام کرتے تھے اُن کے ساتھ طے ہوا کہ دو پیسہ کی مزدوری پر یہ تیل کا ڈبہ یہاں سے فلاں جگہ پہنچا دو، معاملہ طے ہو گیا، شیخ چلی نے وہ مٹکا اپنے سر پر اٹھا لیا۔ شیخ چلی وہ شخص ہے، جو بیداری میں بھی خواب دیکھتے تھے۔ مٹکا سر پر ہے اور انہوں نے اپنے خیال میں خیالی پلاؤ شروع کئے کہ

دو پیسہ ملیں گے، ان دو پیسوں سے انڈے خریدوں گا اور انڈوں کو مرغیوں کے نیچے سیکواؤں گا تو اس کے نیچے نکلیں گے، پھر جب کچھ بچے ہو جائیں گے تو ان کو بیچ کر بکریاں خریدوں گا، پھر بکریاں بیچ کر گائے خریدوں گا؛ شیخ چلی چل رہے ہیں اور یہ خیالات بھی چل رہے ہیں:

گائے خریدوں گا... بھینس خریدوں گا... اور جب بہت زیادہ پیسے جمع ہو جائیں گے تو ایک شاندار محل نما مکان تیار کروں گا اور ایک عالی شان دوکان بھی بناؤں گا، جس میں تجارت کروں گا اور جب میرے یہ مال دولت کے چرچے ہوں گے تو ”بادشاہِ وقت“ اس کو بھی لالچ آئے گی تو اس کی بیٹی شہزادی سے نکاح کا پیغام دوں گا؛ حالاں کہ ابھی جیب میں تو دو پیسہ بھی نہیں

ہیں؛ لیکن بات وہاں تک پہنچ گئی کہ نکاح کا پیغام دوں گا اور بادشاہ بھی مجھ سے متاثر ہوئے بغیر نہیں رہے گا کہ ایسا داماد کہاں ملے گا؟ ضرور نکاح کرادے گا۔ اب نکاح کے بعد جب ازدواجی زندگی شروع ہوگی تو بچے بھی پیدا ہوں گے، لڑکا بھی پیدا ہوگا، وہ بھی کچھ بڑا ہوگا اور بچے کو تو پیسے مانگنے کے لئے ابا کے پاس آتے ہی ہے، کہا: جب میں بھی دوکان پر شاہانہ ٹھاٹھ کے ساتھ کرسی پر بیٹھا ہوا ہوں گا تو یہ بیٹا جوشہزادی سے پیدا ہوا ہے، وہ میرے پاس آئے گا کہ ابا! اتنے پیسہ دیدو، تو میں بڑے غصہ سے اور جھڑک کے ساتھ یوں کہہ دوں گا کہ نہیں ملیں گے۔ زور سے سر ہلا دیا۔

اور جو زور سے سر ہلایا تو وہ تیل کا مٹکا جو سر پر تھا وہ نیچے گرا اور پورا تیل بہہ گیا اور جو مالک تھا جس نے یہ مزدوری کے لئے اس کے پاس اٹھوایا تھا انہوں نے کہا کہ شیخ چلی! یہ کیا کر دیا؟ میرا تو پورا تیل ضائع کر دیا! شیخ چلی نے کہا: بھائی صاحب! معاف کیجئے! آپ کا تو صرف تیل گیا، میرا تو پورا کنبہ چلا گیا، میرے تو انڈے بھی گئے، بکریاں بھی گئیں، گائیں بھی گئیں، شہزادی بھی گئی اور اس سے جو بچہ پیدا ہونے والا تھا وہ بھی گیا، محل بھی گیا یہ قصہ حضرت تھانویؒ سناتے تھے، آپ کے خطبات میں موجود ہے۔ (خطبات حکیم الامت: ۶۸/۱)

آپ دیکھیں گے کہ یہ جو ملٹی لیول مارکیٹنگ والے ہیں، جو اس میں لگتے ہیں اور یہ جو مارکیٹنگ کا سسٹم سمجھانے والے، جو چرب زبانی میں اس کی خوبیاں بیان کرتے ہیں کہ آپ اتنے کسٹمر لاؤ! آپ دو کو بناؤ! وہ چار کو بنائیں گے تو آپ کے ہر مہینہ اتنے ہزار۔۔۔ اتنے ہزار اور اتنے لاکھ ہو جائیں گے، اب یہ تو بہترین انداز میں بولتا جاتا ہے اور ہمارا نوجوان جو سننے والا ہے، اس کے خیالات شروع ہو جاتے ہیں کہ ہاں! میں بھی محنت کروں گا، چار آدمی کو ممبر بناؤں گا، وہ چار دوسرے چار کو بنائیں گے، آٹھ ہو گئے تو دوسرے آٹھ آئیں گے، سولہ ہو جائیں گے، جب اتنے ممبر ہو جائیں گے تو ہر مہینہ ہزاروں روپیہ آنے لگیں گے؛ جبکہ ابھی جیب میں پانچ روپیہ بھی نہیں ہے، اور بھی یہ سلسلہ آگے چلا تو لاکھوں روپیہ آنے لگیں گے، پھر تو کیا؟ میں یہ لوں گا... وہ لوں گا... گاڑی خریدوں گا، بنگلا خریدوں گا، بہترین شاندار مکان میں کسی لڑکی سے نکاح کروں گا، یہ سب خیالات شروع ہو جاتے ہیں، اور وہ جب اپنی پونجی، جو مشکل اور محنت سے جمع ہوئی تھی، مارکیٹنگ والوں کو دیتا ہے تو کچھ ہی مدت میں پتہ چل جاتا ہے، جیسے شیخ چلی کو پتہ چلا تھا کہ وہ کار، وہ بنگلیں، وہ آرزوئیں بھی گئیں اور وہ محنت سے جو پونجی جمع کی تھی، وہ بھی چلی گئی؛ اس لئے شروع میں یہ شیخ چلی کا قصہ سنایا، واقعہ یہی ہے کہ ملٹی لیول مارکیٹنگ کا خلاصہ: پھنسو! اور پھنساؤ!

ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.) کی حقیقت:

اب یہ ملٹی لیول مارکیٹنگ میں ہوتا کیا ہے؟ ملٹی لیول مارکیٹنگ؛ جس کو نیٹ ورک مارکیٹنگ بھی کہتے ہیں، پرامڈ سسٹم (pyramid system) بھی کہتے ہیں، اس کی حقیقت تو ہمارے نوجوان مجھ سے زیادہ اچھے طریقہ سے ان لوگوں سے سن چکے ہوں گے، جو اس مارکیٹنگ کے ایجنٹ ہیں؛ کیوں کہ ان کے رات دن کا مسئلہ ہی یہی ہے، بول بول کر اچھے خاصے ماہر ہو چکے ہوتے ہیں اور اتنے بہترین انداز میں بولتے ہیں کہ بہت سے نوجوان ان کی باتوں میں آجاتے ہیں کہ اوہو! یہ اسکول اور کالج کی پڑھائی کے ساتھ ساتھ،

سائنڈ بزنس کے طور پر تھوڑی سی محنت کروں گا تو میرے جیب تو کیا؟ الماری بھی بھر جائے گی، تجوری بھی بھر جائے گی، اور اس نوجوان کو گھر والوں کی طرف سے جو استعمال کی رقم ملتی ہے، اس میں سے بچا بچا کر جتنے ہزار دینے ہوتے ہیں، وہ جمع کرتا ہے اور اپنے آپ کو ان مارکیٹنگ والوں کے حوالہ کر دیتا ہے، اس کی جو سسٹم ہے کہ اتنے ممبر بناؤ! پھر اتنے بناؤ! اور باقی تفصیلات... جو اس میں لگے ہوئے ہیں، وہ اچھی طرح جانتے ہیں۔ بہت ساری کمپنیاں اس طرح اب تک آچکی ہیں، ایموے (AMWAY) آئی، اور بھی پتہ نہیں! نئی نئی کمپنیاں ملٹی لیول مارکیٹنگ کی آچکی ہیں۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ اور علماء ہند کا فیصلہ:

آج سے تقریباً ۱۲... ۱۳ سال پہلے جب اس ملٹی لیول مارکیٹنگ کا سلسلہ ہمارے یہاں شروع ہوا تھا، ہندوستان میں تو بہت سے لوگوں نے مسئلہ جاننے کے لئے سوال اٹھائے تھے اور دارالافتاء میں اس کا مسئلہ معلوم کرنے کے لئے لوگوں نے رجوع کیا تھا، ہمارے ہندوستان کے بھی بڑے بڑے ادارے ہیں: دارالعلوم ردیو بند، مظاہر العلوم، سہارنپور، ندوۃ العلماء، لکھنؤ، مدرسہ شاہی مراد آباد اور جامعہ ڈابھیل میں ہمارے مفتی صاحب دامت برکاتہم۔ جو اُس وقت صدر مفتی تھے۔ آپ سے بھی پوچھا گیا تھا تو ان تمام علماء کا متفق علیہ جواب یہی تھا کہ اس سلسلہ میں جڑنا، اپنے آپ کو اس کاروبار میں لگانا، اس کے لئے محنت کرنا درست نہیں ہے؛ اس لئے کہ شریعت نے جہاں مال کمانے کا حکم دیا ہے، وہیں! مال کمانے میں ہم کو آزاد نہیں چھوڑا کہ ہم جس طرح چاہے کمالے۔

شرعی مسئلہ میں اپنی عقل سے فیصلہ نہ کرے؟

بعض نوجوان ہمارے پاس آئے تھے اور کہنے لگے کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کیوں ناجائز ہے؟ اس میں تو ہم محنت کرتے ہیں! گویا انہوں نے اپنی چھوٹی سی ذہنیت سے یوں سمجھا کہ ہم محنت کرتے ہیں تو پھر اُس کے بدلہ میں ملنے والا مال ہمارے لئے حلال ہونا چاہئے! میں نے ان سے یوں کہا تھا کہ آپ محنت کتنے ممبروں پر کرتے ہیں؟ اور خواب کتنے ممبروں کا دیکھتے ہیں؟ محنت چار پر ہوگی، چالیس پر ہوگی؛ لیکن آپ کے سامنے تو پورا نیٹ ورک ہے، جو سمجھانے والے نے سمجھایا ہے، یہ کہ چالیس اگر چار سو کو بنائیں گے اور یہ چار سو چار لاکھ کو بنائیں گے، اُس کا جو بھی پرنسٹیج (percentage) ہوگا، جو ان لوگوں نے طے کیا ہوتا ہے، وہ آپ کے اکاؤنٹ میں آئے گا؛ تو آپ کی محنت تو ان سب پر تو نہیں ہوئی تھی!!

اور دوسرا یہ بھی کوئی مسلمہ اصول نہیں ہے کہ محنت کے بدلہ میں مال جائز ہو جاتا ہے؛ اگر یہی اصول ہے تو پھر چور کو بھی کہنے کا موقع ملے گا کہ میں بھی تو محنت کرتا ہوں؛ بلکہ وہ تو بہت زیادہ محنت کرتا ہے؛ دروازہ سے نہیں آتا ہے؛ بلکہ چڑھ کر آتا ہے، اور دن میں نہیں آتا ہے؛ رات کو جب سب سو جاتے ہیں، اُس وقت آتا ہے، یہ کوئی اصول نہیں ہے کہ آدمی محنت کرے تو اس کے بدلہ میں مال حلال ہو جائے۔ بہر حال! مسئلہ کے اعتبار سے تو تقریباً سب ہی سمجھ گئے ہوں گے! آسان زبان میں یہ کہ ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ کی جتنی بھی کمپنیاں ہوں، ان کے آپس میں جزوی اختلافات ہوتے ہیں؛ لیکن مشترکہ طور پر یہ سب پیرامیڈ سسٹم (pyramid system) اور نیٹ ورک مارکیٹنگ کہ آپ اتنے ممبروں کو ہماری کمپنی کے ساتھ جوڑو... وہ اتنوں کو جوڑیں گے... وہ اتنوں کو جوڑیں گے... آپ کی

لائن سے جتنا سلسلہ آگے تک جائے گا، وہ سب کا پروفٹ (profit) اور اس میں کچھ منافع آپ کے اکاؤنٹ میں بھی آئے گا! اور ہمارا نوجوان اور ہمارا مسلمان تقریباً اسی لالچ میں اپنے آپ کو اس کا ممبر بنانے کے لئے تیار ہوتا ہے؛ حالاں کہ وہ جو سامان دیتے ہیں، جو کٹ (kit) دیتے ہیں تو بہت سی کمپنی کی تو کٹ (kit) ایسی ہے کہ ان کو تو کبھی بھی استعمال کرنے کی نوبت نہیں آتی۔

جب ایموے (Amway) کی کمپنی چلی تھی تو ہمارے ایک تعلق والے بھی اس کے ممبر بنے تھے، اور ایموے (Amway) کی کٹ (kit) وہ بھی لائے تھے، میں نے خود دیکھا کہ ساہا سال تک اس کو استعمال کی نوبت ہی نہیں آئی؛ چوں کہ (اس کٹ میں) کار واش (car wash) سے متعلق چیزیں تھیں، بہت سے ایموے (Amway) کے ممبر وہ بنے، جن کے پاس کار کا نام و نشان نہ تھا؛ لیکن چوں کہ مقصود وہ سامان نہیں ہے؛ بلکہ مقصود تو وہ کمیشن ہے، جو اس مارکیٹنگ میں شامل ہونے کے بعد ملنے والا ہے۔

اس لئے میں ہمارے تمام بھائیوں سے کہوں گا کہ صرف اس لالچ میں آ کر اور خیالی پلاؤ تیار کر کے کہ ہم اس میں جڑیں گے تو اتنے پیسہ گھر بیٹھے ملیں گے، اس میں ہرگز شامل نہیں ہونا چاہئے، ہم ایک مسلمان ہونے کے ناطے اللہ اور اس کے رسول ﷺ کی اطاعت کا معاہدہ کر چکے ہیں کہ اللہ اور اس کے رسول ﷺ کی طرف سے دئے گئے احکامات پر عمل کریں گے اور انہوں نے (اللہ تعالیٰ اور اس کے رسول ﷺ نے) جن چیزوں سے منع کیا ہے، اپنے آپ کو اس سے بچائیں گے، مال کمانے کے بھی وہی طریقے ہمیں اختیار کرنے ہیں، جو اللہ اور اس کے رسول ﷺ نے صحیح قرار دیئے ہیں، اور جو غلط ہے، اپنے آپ کو اس سے بچانا ہے۔

ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.) ناجائز کیوں؟

اب یہ ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ کو جو منع کیا گیا تو کیوں منع کیا گیا؟ تو جو ہمارے عام مسلمان بھائی ہیں، جن کا تعلق علمی سلسلہ سے نہیں ہے، ان کی تو ذمہ داری ہے کہ دلائل اور وجوہات کے پیچھے پڑنے کی بجائے معتبر علماء اور مفتیان کرام کی رہبری کے مطابق عمل کر لیں، ان کو ڈیپ (deep) میں جانے کی ضرورت نہیں ہے کہ ایسا کیوں؟ کیوں منع کرتے ہیں؟

ویسے دنیا کے معاملہ میں ہم جس فن کے اور جس فیلڈ (field) کے ماہر نہ ہو، اُس لائن کا جو ماہر ہوتا ہے، اس کی بات مان لیتے ہیں اور وہاں اس کے ساتھ ڈیپ (deep) میں جانے کی کوشش نہیں کرتے: ایک ڈاکٹر کے پاس میں اور آپ جاتے ہیں، جن کو اس معاملہ میں سوجھ بوجھ نہیں ہے تو وہ ڈاکٹر جس بیماری کی جو دوا ملے کرتا ہے، ہم چپ چاپ لے آتے ہیں، کبھی بھی اس سے بحث نہیں کرتے کہ ڈاکٹر صاحب یہ پیلی گولی کیوں دی آپ نے؟ یہ اتنی چھوٹی کیوں ہے؟ وہ اتنی بڑی کیوں ہے؟ اور اگر ڈاکٹر نے کہا ہو کہ دودھ کے ساتھ دوا پینی ہوگی! تو ہم برابر اہتمام کرتے ہیں، اماں سے بھی کہیں گے کہ ڈاکٹر صاحب نے تاکید کی ہے کہ یہ دوا دودھ کے ساتھ پینی پڑے گی، ہم ذرہ برابر بھی اس کے ساتھ بحث نہیں کرتے کہ یہ دودھ کے ساتھ پینے کا آپ نے کیوں کہا؟ ایسے ہی اتھیئر ہے، وکیل ہے: کورٹ کچہر ہی کا معاملہ ہو تو وکیل جیسا کہے گا، ہم ویسا ہی کرتے ہیں، یہ پیپر لے آؤ! تو لے آئیں گے، فلاں لائن میں کھڑے رہ کر یہ چیز کر لو! تو کر لیں گے، کوئی بھی حجت بازی نہیں کرتا؛ لیکن دین کا معاملہ ہم نے اتنا آسان کر دیا ہے کہ ”الف“ سے لے کر ”یا“ تک کی تختی بھی بعضوں کو تو مشکل ہے، ہو سکتا ہے کہ اس میں بھی غلطی کرے؛ لیکن جب کوئی عالم اور کوئی مفتی صاحب مسئلہ بتاتے ہیں تو ان کے ساتھ حجت کرنے لگتے ہیں

کہ مفتی صاحب! ایسا کیوں؟ یہ آپ نے کہا کہ منع ہے! تو منع کیوں؟ بھائی! اگر منع کی وجہ بھی بتادیں گے کہ قرآن کریم کی فلاں آیت میں یہ آیا ہے! نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے ارشادات میں یہ آیا ہے! تو آپ اُس سے کہاں واقف ہیں!!!

ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.) کے ناجائز ہونے کی وجوہات:

خیر! چونکہ بعض اہل علم بھی ہیں؛ اس لئے اس کی ممانعت کی کچھ وجوہات، جو علماء نے بیان کی ہیں، بتائی جاتی ہیں:

پہلی وجہ:

سب سے پہلی وجہ ممانعت کی یہ ہے کہ اللہ اور اس کے رسول صلی اللہ علیہ وسلم نے ہمیں پابند بنایا ہے کسی کامال ناحق طریقہ سے، ناجائز طریقہ سے مت حاصل کرو (۱)، یہ جو قرآن کی آیت پڑھی گئی، اُس کا بھی یہی مفہوم ہے:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ۲۹)

(ترجمہ) اے ایمان والو! آپس میں ایک دوسرے کے مال ناحق طریقہ سے نہ کھاؤ، الا یہ کہ کوئی تجارت باہمی رضامندی سے وجود میں آئی ہو (تو یہ جائز ہے) اور اپنے آپ کو قتل نہ کرو، یقین جانو! اللہ تعالیٰ تم پر بہت مہربان ہے (آسان ترجمہ قرآن: ۱/۲۶۱)

اس لئے کہ ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ میں نفع حاصل کرنے کا یہی طریقہ ہے کہ دوسروں کو نقصان میں ڈالو اور اپنے کو مالا مال کرو، اب یہ کیسے؟ تو جیسا آپ حضرات بھی جانتے ہیں کہ نیٹ ورک اس طرح چلے گا کہ میں دو کو بناؤں گا... وہ دوسرے کو بنائیں گے... وہ دوسرے کو بنائیں گے؛ حتیٰ کہ ہر بعد والی لائن اوپر والی لائن کے مقابلہ میں کئی گنا ہوگی، پہلی لائن میں میں اکیلا ہوں تو میرے بعد دو ہوئے، اس کے بعد والی لائن میں چار ہوئے، اس کے بعد والی لائن میں آٹھ ہوئے اور پھر آگے جوں جوں جاتے جائیں گے تو لاکھوں کروڑوں انسان اس میں آئیں گے، اگر مان لو کہ سب نیٹ ورک مارکیٹنگ میں شامل ہو جائے تو علماء کرام نے تجزیہ کر کے لکھا ہے کہ ۳۲۳۰ مہینہ میں تقریباً ۸ ارب لوگ اس میں آجاتے ہیں، ۸ ارب! جب کہ ہم سب جانتے ہیں کہ دنیا کی پوری آبادی بھی سوا چھ (۶.۲۵) ارب سے زیادہ نہیں ہے۔ تو گو یا یہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا سسٹم ہی ایسا ہے، جو ہمیشہ چل نہیں سکتا؛ حالاں کہ اس میں بہت آسانی سے آدمی داؤ میں آتا بھی نہیں ہے، کتنی محنت کی جاتی ہے، تب جا کر کوئی کسی کے داؤ میں آتا ہے؛ لیکن مان لو کہ آ بھی جائے، کوئی ایسا وظیفہ عامل نے آپ کو بتا دیا کہ جس سے سامنے والا فوراً جی حضرت! کہہ کر تیار ہو بھی گیا اور پوری دنیا اگر داؤ میں آ بھی جاتی ہے، تب بھی ۳۶/۳۵ مہینہ میں ۸ ارب ممبرز ہو جاتے ہیں، اب یہ خیر میں جو ۴ ارب ہوں گے؛ چوں کہ خیر والے دگنا ہوتے ہیں،

(۱) عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: ... كل المسلم على المسلم حرام؛ دمه وماله وعرضه (رواه مسلم). كذا في السنن الكبرى للبيهقي باب تحريم

الغصب. ۱۵۳/۶، برقم: ۱۱۳۹۶)

عن أبي حرة الرقاشي عن عمه رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: ألا! لا تظلموا! ألا! لا يحل مال امرء إلا بطيب نفس منه (مشكاة المصابيح باب الغصب والعارية،

الفصل الثاني: ۲۵۵)

اکز امپل (example): اخیر کے جو ۴ عدد ہے اُن کو۔ جو بالکل اخیری لائن میں آئے اُن کو۔ تو کوئی ممبر بنانے کے لئے دنیا میں ملے گا ہی نہیں؛ گویا چند لوگوں کے نفع کے لئے اتنے لوگوں کو نقصان میں ڈالنا ہے، اور ابھی بھی میں آپ سے کہوں: جو اس میں مبتلا ہوئے ہیں، جو مشغول ہوئے ہیں، کتنے زمانہ سے محنت کر رہے ہیں! کتنے لوگوں نے خواب دیکھے ہیں! اُن میں سے اب تک کس کا وہ خواب پورا ہوا ہے؟ مشکل سے کوئی ایک ملے گا... دو ملیں گے... ۵ ملیں گے؛ ورنہ ابھی تک امیدوں ہی میں چل رہے ہیں کہ اتنے ممبرز بناؤں تو مہینہ کی آمدنی ۵۰ ہزار ہو! اتنے لاکھ ہو!؛ گویا چند لوگوں کے نفع کے لئے بہت سے لوگوں کو نقصان میں ڈالنا ہے؛ اس لئے اس مارکیٹنگ کی اجازت نہیں دی جائے گی۔

اور جیسے شرعی مسئلہ کے اعتبار سے نیٹ ورک مارکیٹنگ کی ممانعت ہے! بہت سے ممالک نے بھی سرکاری طور سے اس کی ممانعت کا اعلان کیا ہے: امریکہ جیسا ملک۔ جو مادیت کا علم بردار ہے۔ وہاں بھی جب اس طرح کی کمپنیاں شروع ہوئیں تو باقاعدہ اس کے اخباروں کے حوالوں سے بات لکھی گئی کہ انہوں نے بھی اپنے شہریوں کو اور اپنے یہاں کے بسنے والوں کو سختی سے منع کیا تھا کہ اس مارکیٹنگ میں شامل مت ہونا۔ پڑوسی ملک کے جو ماہرین ہیں اکنومکس (economics) کے، انہوں نے اپنے یہاں کے علاقوں کو باقاعدہ باخبر کیا کہ اس مارکیٹنگ میں شامل مت ہونا کہ دھوکہ اور فریب کے سو اس کی کوئی حقیقت نہیں! تو جو دنیا کے ماہرین اس کو دھوکہ اور فریب سمجھتے ہیں اور اپنے لوگوں کو اس سے بچانے کے لئے اعلان کرتے ہیں تو ہم تو دین اسلام کے ماننے والے ہیں، یہ تو دین فطرت ہے! یہ دین کیسے ایسے کاموں کی اور ایسے کاروبار کی اجازت دے سکتا ہے؟ جس میں لوگوں کو دھوکہ دینا ہو، فریب دینا ہو اور غلط طریقہ سے لوگوں کا مال حاصل کرنا ہو (۱)، پہلی وجہ تو یہ ہے۔

دوسری وجہ:

دوسری وجہ اس مارکیٹنگ کی ممانعت کی یہ ہے کہ اس میں جو بھی آدمی شامل ہوگا، اُس کو دو کام کرنے پڑتے ہیں، ایک اس کو سامان خریدنا پڑتا ہے، جس کو کٹ (kit) لینا کہتے ہیں، یہ بیج کا معاملہ ہوا، سودا ہوا، اور دوسرا یہ سودے کے ساتھ شرط بھی ہوتی ہے کہ آپ کو ایجنٹ بھی بنانا ہے، تبھی تو کٹ کے اتنے پیسہ دئے ہیں: چھ ہزار روپیہ دئے اور اس کے بدلہ میں یہ سامان ملا، ساتھ میں یہ شرط ہے کہ آپ کو اتنے ممبر بنا کر لانا ہے، تو سودا بھی ہو رہا ہے اور ساتھ میں ممبر بنانے کی شرط بھی ہو رہی ہے، اور ممبر بنانے کا کام شریعت کی اصطلاح میں اجارہ کا اور محنت مزدوری کا کام ہوا؛ گویا ایک معاملہ ہوا، اُسی میں سودا بھی ہو رہا ہے اور اُسی معاملہ میں محنت مزدوری والا معاملہ بھی طے کیا جا رہا ہے، اور نبی کریم ﷺ نے منع کیا ہے کہ ”نہی النبی ﷺ عن بیعتین فی بیعة“ (۲) جس کی شرح حدیث نے تشریح یہ کی ہے کہ دو

(۱) عن ابن مسعود رضی اللہ عنہما قال: قال رسول اللہ ﷺ: من غشنا فليس منا والمكر والخداع في النار (المعجم الكبير للطبرانی، ۱۰/۱۳۸، برقم: ۱۰۲۳۳، الترغيب والترهيب مكمل، ص: ۳۰۰، برقم: ۲۴۲۲)

إذ لا يجوز لأحد من المسلمين أخذ مال أحد بغير سبب شرعي (رد المحتار، كتاب الحدود، باب التعزير، مطلب: في التعزير يأخذ المال، ۱۰۶/۶، الفتاوى الهندية،

كتاب الغصب، الباب السابع، فصل في التعزير، ۱۶۴/۲، البحر الرائق، كتاب الحدود، فصل في التعزير، ۶۸/۵، وهكذا في قواعد الفقه: (۱۰۰)

(۲) السنن للترمذی، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعة، ۵۲۵/۳، برقم: ۱۲۳۱

معاملوں کو ایک معاملہ میں کرنا؛ نبی کریم ﷺ نے اس سے منع کیا، (ترمذی میں ایک اور روایت ہے نہی النبی ﷺ عن بیع و شرط (۱) کہ بیع کرنے سے اور بیع میں شرط کرنے سے نبی کریم ﷺ نے منع کیا ہے، آدمی کوئی بھی سودا کرے اور سودا کرنے میں شرط لگائے؛ ایسی شرط ہو، جس میں بیچنے والے کا فائدہ ہوتا ہو یا ایسی شرط ہو، جس میں خریدنے والوں کا فائدہ ہوتا ہو تو ایسی شرطوں سے سودا فاسد ہو جاتا ہے، غلط ہو جاتا ہے، شریعت ایسے سودے کی اجازت نہیں دیتی، مثلاً: میں نے آپ کو مکان بیچا، آپ نے خریدا، میں نے شرط لگائی کہ ایک مہینہ پہلے میں رہوں گا، اس کے بعد دوں گا، چاہے آپ راضی بھی ہو گئے کہ ہاں! منظور ہے؛ لیکن میں نے جو شرط لگائی، اس شرط کی وجہ سے شرعی اعتبار سے میرا معاملہ اور میرا سودا آپ کے ساتھ صحیح نہیں ہوا؛ اس لئے کہ میں نے ایسی شرط لگائی، جس میں میرا فائدہ ہے، جب میں آپ کو بیچ چکا، آپ نے منظور کر لیا تو مکان آپ کا ہو گیا، اب ایک مہینہ کی شرط مجھے لگانا غلط ہے، ایسے ہی آپ کپڑا خریدنے گئے، اب کپڑے کی دوکان والے سے کپڑا خریدا اور اس کے ساتھ شرط لگائے کہ کپڑا میں خریدتا ہوں، تمہیں سی کر بھی دینا پڑے گا، اب چاہے وہ راضی بھی ہو جائے، تیار بھی ہو جائے؛ لیکن شریعت کہے گی کہ آپ کا یہ سودا صحیح نہیں ہوا؛ اس لئے کہ آپ نے ایسی شرط لگائی، جس میں خریدار کا فائدہ ہے، تو کوئی بھی ایسی شرط جو بیع کے اصول میں داخل نہ ہو، اُس کے تقاضہ کے مطابق نہ ہو، ایسی شرطیں لگانے سے سودا فاسد ہو جاتا ہے، معاملہ غلط ہو جاتا ہے، یہاں نیٹ ورک مارکیٹنگ میں، ملٹی لیول میں، اسی طرح پیرامیڈ سسٹم (pyramid system) میں یہ جو سودا ہوا کٹ (kit) کا کہ آپ نے پیسہ دئے، اُس کے پاس سے کٹ (kit) خریدی، اس میں یہ بھی شرط ہے کہ آپ کو ساتھ میں ممبر بنانا ہے۔ اور یہ ممبر بنانا ہی مارکیٹنگ میں شامل ہونے والے کے پیش نظر ہوتا ہے، تھی تو آدمی اتنے زیادہ پیسہ دیتا ہے، تو یہ خالی بیع نہیں ہوتی، بیع کے ساتھ شرط بھی ہوتی، نبی کریم ﷺ نے اس سے بھی منع فرمایا ہے۔

تیسری وجہ:

اور سب سے بڑی خرابی: اس میں سٹہ والا معنی موجود ہے جس کو ”قمار“ کہتے ہیں، سٹہ کی تعریف علماء نے یہ کی ہے کہ آدمی معمولی رقم لگائے اور اس کے بدلہ میں بڑی رقم اور بڑے نفع کی امید رکھے، اور اس کے ذہن میں یہ بات ہو: یا تو وہ بڑا نفع جس کی مجھے امید ہے، وہ حاصل ہو جائے یا پھر یہ کہ میں جو معمولی رقم لگا رہا ہوں، وہ بھی برباد ہو جائے، یہ سٹہ کی تعریف ہے۔

آج جتنے جگار۔ جوے چلتے ہیں، سب میں آپ کو یہ ملے گا، جگار کھیلنے والے کچھ رقم لگاتے ہیں، ہر ایک کھیلنے والے کے دل و دماغ میں یہ بات ہوتی ہے کہ یہ رقم لگا دو! یا تو یہ جائے گی اور اگر آئے گی تو سب کی ساتھ میں آئے گی: دس روپیہ لگا دیا تو یا تو دس جائیں گے یا

(۱) ذکر تہذیب الروایۃ بہذہ الألفاظ فی شرح الترمذی تحفة الأحمذی بحوالۃ الطبرانی والحاکم وألفاظ الترمذی: ذکر عبد اللہ بن عمرو وأن رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم قال: لا یحل سلف و بیع، ولا شرطان فی بیع، ولا ربح مالہ یضمن، ولا بیع مال ینس عندک (السنن للترمذی: باب ما جاء فی کراہیۃ بیع مال ینس عندک، ۵۲۴/۳، برقم: ۱۲۳۳)

آئیں گے تو پانچ سو آئیں گے، ایسے جتنے بھی معاملے ہیں، جس میں آدمی اپنی رقم لگاتا ہو داؤ پر۔ اس امید پر کہ یا تو یہ جائے گی یا اس کے بدلہ میں بہت کچھ آئے گا، ایسے تمام معاملوں کو شریعت کی اصطلاح میں ”جگار“ کہتے ہیں، ”سٹہ“ کہتے ہیں، اور عربی میں ”قمار“ کہتے ہیں (۱)۔ آپ یہ ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ میں دیکھیں گے تو یہی بات آپ کو ملے گی؛ کیوں کہ جو ممبر اس مارکیٹنگ میں جڑ رہا ہے، کٹ (kit) کتنے کی بھی بتاتے ہیں: پانچ ہزار کی یا چھ ہزار کی، ہر لگنے والا ممبر اسی امید پر لگتا ہے کہ چھ ہزار لگا دوں! جب ہم اتنے ممبر بنالیں گے اور جب ہمارے ماتحت اتنی لائن ایجنٹوں کی لگ جائے گی تو پھر ہر مہینہ اتنے ہزار اور اتنے لاکھ آئیں گے، اور اگر کوئی نہیں بنا تو زیادہ سے زیادہ یہ ہوگا کہ چھ ہزار جائیں گے، اسی بیز (base) پر جو ذہنیت کے ساتھ اس میں جڑنے والا، مارکیٹنگ میں لگنے والا، اپنے آپ کو اس میں لگاتا ہے، یہ ”سٹہ“ تو ہے کہ چھ ہزار لگا دو تو کئی لاکھ آئیں گے اور یا تو نہیں آئے تو بہت بہت تو یہ چھ ہزار جائیں گے، تو ”سٹہ“ ہوا۔

تو کئی خرابیاں اس ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ میں لگنے میں ہیں:

- ۱۔ ایک تو دوسرے کو نقصان میں ڈال کر اپنا نفع کھانے کی بات ہے، جس کو ناجائز اور حرام طریقہ کہتے ہیں،
 - ۲۔ ایک ہی معاملہ میں دو معاملوں کو شامل کرنا ہے، اس سے بھی نبی کریم ﷺ نے منع کیا،
 - ۳۔ کاروبار کے ساتھ شرط لگانا ہے اور ایسی شرط لگانا ہے، جس میں کمپنی کا فائدہ ہے، اس سے بھی سودا غلط ہو جاتا ہے،
 - ۴۔ یہ معاملہ کرنے والا درحقیقت یہ سٹہ میں اور اپنے آپ کو قمار میں شامل کرنے والا ہے۔
- ان وجوہات کی بنیاد پر علماء کرام نے، مفتیانِ عظام نے یہ فتویٰ دیا ہے کہ کسی کو بھی یہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں شامل ہونا، ایجنٹ بننا اور اس طرح پیسہ حاصل کرنے اور کمانے کی امید رکھنا صحیح نہیں ہے، غلط ہے۔

غلط فہمی کا ازالہ:

ایک بات اخیر میں... کہ بعض لوگ کہتے ہیں کہ مفتی صاحب! یہ دلالی تو ہوئی! کہ ہم نے یہ سودا کر کے اس کے پاس سے سامان خریدا، کٹ (kit) خریدی، تو یہ تو ٹھیک ہے، اب اس کے بعد ہم جن لوگوں کو ممبر بنائیں گے، تو ہم یہ دلالی کر رہے ہیں، اس آدمی کو اس کمپنی سے جوڑ رہے ہیں، اور دلالی کی اجرت کو (دلالی کے بدلہ میں آنے والے پیسوں کو) تو شریعت نے جائز قرار دیا ہے، بات صحیح ہے۔ اتنی

(۱) وقال المحلی: صورة القمار المحرم المتردد بين أن يغنم وأن يغرم (الموسوعة الفقهية، ۳۹/۳۰۲)

اتفق الفقهاء على تحريم الميسر في المجمل لقوله تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلامُ رَجَسٌ مِنْ كَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (الباندة: ۹۰) وقال ابن حجر المكي: سبب النهي عن الميسر وتعظيم أمره أنه من أكل أموال الناس بالباطل الذي نهى الله عنه بقوله: لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ (النساء: ۲۹) (الموسوعة الفقهية، ۳۹/۳۰۶)

بات تو آپ صحیح سمجھے کہ دلالی کی اجرت جائز ہے، جو بھی دلالی کرتے ہیں: چاہے مکان کی کرتے ہو، زمین کی کرتے ہو، کپڑوں کی کرتے ہو، جو شریعت کے اصول کے مطابق دلالی کرتے ہیں، طے کرتے ہیں: بیچنے والے سے، خریدنے والے سے یا دونوں سے اور اس کے مطابق دلالی کے جو پیسہ حاصل کرتے ہیں، شریعت کے اعتبار سے جائز ہے (۱)؛ لیکن سوال یہ ہے کہ یہاں یہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں آپ جن کے ساتھ بات کرتے ہیں اور جن ممبروں کو ان مارکیٹنگ میں جوڑتے ہو، کیا یہ دلالی میں آتا ہے؟ آپ غور کرو گے تو پتہ چلے گا! آپ کو ایک موٹی سی بات بتاؤں گا تو سمجھ میں آجائے گا کہ اس نیٹ ورک مارکیٹنگ کے کاروبار کو دلالی نہیں کہہ سکتے! کیسے نہیں کہہ سکتے؟ کہ عام دلالی کے لئے کیا دلالوں کو کوئی کمیٹی دینا پڑتا ہے؟ جو زمین کے دلال ہے، جن کو زمین کی دلالی کرنی ہے تو کیا اس کو دلال بننے کے لئے کچھ پیسہ دینے پڑتے ہیں؟ مکان کے بیچنے والے کو یا مکان خریدنے والے کو؛ بلکہ دلال لوگ تو نکلوانے کا کام کرتے ہیں، ان کا تو انکمنگ (incoming) چلتا ہے، آؤٹ گونینگ (outgoing) نہیں ہوتا ہے، اس کے بالمقابل یہاں نیٹ ورک مارکیٹنگ میں آپ کو اگر کمپنی کا دلال مانا بھی جائے، آپ کے کہنے کے مطابق کہ ہم دلالی کرتے ہیں، لوگوں کی اس طرف رہبری کرتے ہیں، تو آپ کو کمپنی مفت (free) میں کہاں دلالی کرنے دیتی ہے؟ بلکہ آپ کے پاس سے تو دو ہزار کی چیز کے چھ ہزار لے رہی ہے، یہ تو ہماری فیس ہے، آپ اتنے پیسہ بھریں گے، تو آپ کو کٹ (kit) بھی ملے گی اور آپ ہماری کمپنی کے ایجنٹ کے طور پر ہوں گے۔ آپ ہماری کمپنی کے ایجنٹ قرار دئے جاؤ گے، ایجنٹ وہی دلال؛ گویا آپ کو دلال بننے کے لئے پیسہ دینے پڑ رہے ہیں؛ جب کہ عام جو دلال ہوتے ہیں، وہ پیسہ دیتے نہیں ہے، وہ تو پیسوں کے بغیر دلال ہوتے ہیں اور دلالی کا کام کرنے کے بعد پیسہ لیتے ہیں۔

دوسری بات! چلو! مان بھی لیا جائے کہ اس طرح محنت کرنے کا نام ہم یوں دلالی دے بھی لے تو کیا دنیا میں جو دلال ہوتے ہیں، ان میں نیٹ ورک مارکیٹنگ چلتا ہے؟ ایک آدمی نے جب کسی کو مکان دلایا یا تو وہاں نیٹ ورک چلے گا؟ کہ آئندہ تم جتنے کا بھی سودا کرو گے، ایک ٹکا (فیصد) مجھے دینا! فوراً منع کر دے گا کہ یہ کہاں سے نئی بات لایا؟ دنیا میں جو دلالی چلتی ہے تو آدمی جو محنت کرتا ہے، جس آدمی کا مکان بکوا یا، جس آدمی کو مکان دلوا یا، جن دو پارٹیوں کے درمیان محنت کی، وہاں وہ پیسہ لیتا ہے، بیچنے والے کے پاس سے بھی لیتا ہے، خریدنے والے کے پاس سے بھی لیتا ہے؛ کیوں کہ یہاں اس نے محنت کی؛ لیکن آگے سلسلہ نہیں چلے گا کہ جس کا مکان بکوا یا، اب آئندہ جتنے بھی کام کرے گا، اس میں اس کا حصہ لگے گا، یہ جتنی بھی چیزیں خریدے گا، اس کا حصہ اس میں نہیں ہوتا؛ جبکہ یہاں نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کیا ہوگا؟ آپ جن دو، چار یا پانچ، دس، بیس، پچیس، جتنوں کے پیچھے محنت کریں گے، صرف اس کا پرنسٹیج (percentage) آپ کو ملتا ہے، اس کا منافع آپ کو ملتا ہے۔

اتنا ہی نہیں! بلکہ آپ کی نگاہ تو آگے تک ہے کہ میں پچیس پر محنت کروں گا، وہ پچیس دوسرے پچاس کو تیار کریں گے، وہ پچاس

(۱) فتجب الدلالة على البائع والمشتري أو عليهما بحسب العرف (رد المحتار، كتاب البيوع، مطلب: في جنس المبيعت فيض الشين الخ: ۴/۹۳، إمداد المفتين:

پانچ سو کو تیار کریں گے، وہ پانچ سو پانچ ہزار کو تیار کریں گے اور پھر کئی لاکھ ہوں گے، تو سب کا کمیشن مجھ کو ملتا رہے گا، اور آدمی کے ذہن میں یہ ہوتا ہے، تب ہی وہ اس میں حصہ لیتا ہے۔

اگر تم اس کو کہو کہ تم جتنے پر محنت کرو گے، اتنے ہی کے بدلہ میں ملیں گے! تو کتنوں کی ہوا تو وہیں نکل جائے گی کہ اوہو! اتنا ہی ملے گا؟ تو اتنے ہزار کی کٹ (kit) کیوں خریدو؟

اپنے نوجوان بھائیوں سے درخواست:

بہر حال! سب اپنے نوجوان بھائیوں سے میں کہوں گا کہ اس طرح کی باتوں میں نہ آئیں! یہ تو بڑے ماہر لوگ ہوتے ہیں، چرب زبانی سے کام لیتے ہیں، آپ کے سامنے بیان ایسا کریں گے کہ آپ کو وہاں بیٹھے بیٹھے ہی ایسا لگے گا کہ میں اتنے لاکھوں کا مالک بن جاؤں گا؛ لیکن جتنے بھی بیٹھے ہوئے ہیں: ان میں سے ایک بھی اگر ہوگا تو بہت مشکل ہے!

پھنسو! اور پھنساؤ!

اس لئے اس کو علماء نے تعبیر کیا ہے کہ جتنے بھی یہ نیشنل ملٹی لیول مارکیٹنگ کی سسٹمز (systems) ہیں، اور جتنی بھی کمپنیاں ہیں اس کا خلاصہ یہ ہے کہ پھنسو! اور پھنساؤ!، آپ تو یہ چھ ہزار دے کر پھنس ہی گئے، اب دوسروں کو ترغیب دے دے کر پھنسانے کی کوشش کر رہے ہیں۔

آپ جس طرح جا کر نیٹ ورک مارکیٹنگ کے لئے محنت کرتے ہو اور اس کے لئے ممبر بنانے کی کوشش کرتے ہو تو اُس شخص پر محنت کر کے اُس کو اللہ تعالیٰ کے دین کی محنت کا ممبر بنا دو! اللہ تعالیٰ کتنا خوش ہوگا، جیسے نیٹ ورک مارکیٹنگ کا ممبر بنانے کے لئے اُس شخص کے پاس جایا جاتا ہے اور اُس کو بار بار ترغیب دے کر سمجھایا جاتا ہے تو ایسے ہی ہمیں چاہئے کہ دین کی خاطر اُس شخص کے پاس بار بار جائیں اور دین کی ترغیب دے کر سمجھائیں۔

اور اگر ہم دنیا کے لئے بھی محنت کرے تو اللہ تعالیٰ نے اور اس کے پاکیزہ رسول ﷺ نے حلال روزگار کے لئے بہت سے طریقہ بتلائے ہیں، ہم اُن حلال طریقوں سے روزی حاصل کرنے کی کوشش کریں گے تو اللہ تعالیٰ اس کے بدلہ میں اجر و ثواب بھی دے گا، نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے کہ ”حلال روزی کمانا بھی اللہ تعالیٰ کے فریضوں میں سے ایک فریضہ ہے“ (۱)، جو بندہ اپنی ضرورت کو پورا کرنے کے لئے اور اپنے گھروالوں کی ضرورت کو پورا کرنے کے لئے جب محنتیں اور کوششیں کرتا ہے تو اس کی بڑی فضیلت نبی کریم ﷺ نے بیان کی ہے، جس طرح نماز پڑھنا نیکی کا کام ہے، قرآن پڑھنا نیکی کا کام ہے اپنی اور اپنے گھروالوں کی ضرورت پورا کرنے کے لئے، حلال روزی کے لئے محنت و مشقت اٹھانا بھی نیکی کا کام ہے، اور ہمیں اللہ نے یہ جوانی دی ہے؛ ہم اپنی جوانی کی محنتوں کو، کوششوں کو نیک کاموں میں، اچھے کاموں میں، حلال طریقہ سے رزق حاصل کرنے میں لگائیں؛ لیکن اپنے آپ کو اس طرح کی ملٹی لیول مارکیٹنگ میں نہ لگائیں، ایک بار آپ اس میں ممبر بن گئے، آپ کا خواب پورا ہو بھی گیا، اور ہزاروں کی آمدنی آپ کی بن بھی گئی؛ لیکن

(۱) عن عبد الله بن مسعود: قال قال رسول الله ﷺ: طلب كسب الحلال فریضة بعد الفریضة (الجامع لشعب الإيمان، برقم: ۱۱۰۸۶/۱۱۰۸۵)

چوں کہ اللہ اور اس کے رسول ﷺ کے بتلائے ہوئے طریقہ کے مطابق نہیں، تو یہ آپ کو دنیا میں بھی کام نہیں آئے گی اور آخرت میں تو کیا کام دے گی؛ بلکہ کے حق میں وبال بن جائے گی!!

”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ کا شرعی حکم بجز اللہ واضح ہو چکا؛ اس لئے آپ لوگوں میں سے اس میں کوئی بتلا ہو تو اپنے آپ کو اس سے نکال لیں اور ملنے جلنے والوں میں سے بھی جو حضرات اس مارکیٹنگ کی طرف میلان رکھتے ہوں یا اس میں لگ چکے ہوں تو ان تک بھی یہ پیغام پہنچائیں کہ ”مسلمان کا مقصد صرف پیسہ کمانا نہیں ہوتا؛ بلکہ حلال طریقہ سے کمانا ہمارا مقصد ہے اور ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ کی آمدنی چاہے جتنی زیادہ نظر آتی ہو شرعاً حلال نہیں ہے؛ اس لئے اُس کو چھوڑو! اور اس کے مقابلہ میں حلال روزی حاصل کرنے کا اہتمام کرو!“۔

حرام کاروبار کی لاکھوں کی آمدنی ہو اور اس کے مقابلہ میں حلال کاروبار کی آمدنی صرف ہزاروں کی ہو تب بھی ایک مسلمان کے لئے اس کی دنیا و آخرت کے معاملہ میں حلال آمدنی ہی کارآمد اور مفید ہے، آخرت میں اللہ تعالیٰ جو نوازیں گے، وہ وہاں کا معاملہ ہے؛ لیکن دنیا کی زندگی میں بھی راحت و سکون حلال آمدنی ہی سے نصیب ہوگا۔

آج ہمارے نفس اور شیطان نے ہماری مٹی پلید کر رکھی ہے، بس کثرت اور زیادہ کے چکر میں ہم ایسے پڑے ہوئے ہیں کہ نہ حلال دیکھتے ہیں! نہ حرام! بس! زیادہ ہونا چاہئے، لاکھوں کی آمدنی ہونی چاہئے، کروڑوں کی ہونی چاہئے؛ حالاں کہ اللہ تعالیٰ نے کامیابی حلال میں رکھی ہے؛ اس لئے ہم حلال کمانے کی فکر کریں گے، اللہ تعالیٰ ضرور مدد کرے گا۔

”جو بچنے کی کوشش کرے گا، اللہ تعالیٰ اسے بچائیں گے“

نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے کہ جو آدمی عقیف بنا چاہتا ہے اللہ تعالیٰ اس کو ضرور عقیف بناتے ہیں ”مَنْ اسْتَعْفَ أَعْفَاهُ اللَّهُ“ (۱) اور عقیف کے دو مطلب علماء نے لکھے ہیں: جو اپنے آپ کو فواحش سے، عورتوں سے، اور عورتوں کے متعلق جو غلط کام ہوتے ہیں، ان سے اپنے آپ کو بچانا چاہتا ہے، اللہ تعالیٰ اس کو بچائے گا، اور دوسرا عقیف کا مطلب یہ لکھا ہے کہ جو لوگوں کے سامنے ہاتھ پھیلانے سے اپنے آپ کو بچانا چاہتا ہے، کہ میں خود محنت مزدوری کر کے اپنی ضرورت کو پورا کرنے کے لئے حلال روزگار کے لئے محنت کروں کہ لوگوں کے سامنے ہاتھ پھیلانے کی نوبت نہ آئے، جو اس کی کوشش کرے گا، اللہ تعالیٰ اس کی اس کوشش کو بھی کامیاب بنائے گا۔

اللہ تعالیٰ ہم سب کے لئے حلال روزی آسان فرمائیں، اور غلط روزی سے، حرام مال سے، مشتبہ مال سے، اللہ تعالیٰ ہم سب کی حفاظت فرمائیں، جو اس ”ملٹی لیول مارکیٹنگ (M.L.M.)“ میں ملوث ہو چکے ہوں، بتلا ہو چکے ہوں، اللہ تعالیٰ عاقبت کے ساتھ ان کو نکال دے اور حلال روزی کو ان کے لئے آسان فرمائیں۔

(۱) عن أبي سعيد: اعوز نامة. فأثبت النبي ﷺ فذرت ذلك له. فقال النبي ﷺ: من استعفف أَعْفَاهُ اللَّهُ وَمَنْ اسْتَعْنَىٰ أَعْنَاهُ اللَّهُ وَمَنْ سَأَلْنَا أَعْطَيْنَاهُ.. الخ (نخب