امہات المؤمنینؓ کی کاروباری سرگرمیاں، تاریخی و تحقیقی مطالعہ

ڈاکٹر سیدہ تاج بی بی[1]

ڈاکٹر انعام الحق وٹو[2]

Abstract:

The Holy Prophet (saw) arranged and guided the complete guidance of the Ummah in every sphere of life. From the life of the mothers of the believers, the women of the Ummah receive guidance in all aspects. The economic and financial activities of their lives provide guidance in all the issues that arise in the daily lives of today's women. These activities are very important in the system of life. Therefore, the method by which the Prophet (peace and blessings of Allah be upon him) trained his wives of the purified ones in this regard, is before us and is a model for women throughout the world. Although women of the Muhammaden Ummah are not allowed to participate equally in economic and financial affairs as men participate. These activities has been allowed within the limits of compulsion and the activities of the mothers of the believers have been made the basis for guidance so that there is no difficulty in the need for guidance in this field at present. This research provides very obvious guide points for the women in business activities. So the topic was specially chosen in order to provide guidance for modern women from the life of the mothers of the believers and to explain the limits for women's economic activities.

Keywords: *business activities, mothers of believers, sacred wives, modern women, ummah*

امہات المومنینؓ کی حیاتِ طیبات سے امت کی خواتین کو ہمہ پہلو راہنمائی ملتی ہے۔ان کی زندگی کی معاشی اور معاشرتی سرگرمیاں خواتین کی زندگی میں پیش آنے والے تمام مسائل کی صورت میں راہنمائی مہیا کرتی ہیں۔ یہ سرگرمیاں نظامِ حیات میں نہایت اہمیت کی حامل ہیں۔ تحقیق ہٰذا میں سب سے اہم شخصیت، ام المؤمنین سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ کا تذکرہ بطورِ خاص آئے گا کیونکہ امہات المؤمنینؓ میں سے ایک وہی شخصیت ہیں جو ایک خود مختار کاروبار کی مالک تھیں اور وسیع پیمانے پر تجارتی اور کاروباری سرگرمیوں میں مصروف تھیں۔ بعد ازاں دیگر امہات المؤمنین کا ذکر خیر بھی آئے گا۔

[1] ۔ پی ایچ ڈی شعبہ علومِ اسلامیہ، یونیورسٹی آف سرگودھا، سرگودھا

[2]. Assistant Professor, Department of Social & Allied Sciences, Cholistan University of Veterinary & Animal Sciences, Bahawalpur

سیدہ خدیجہؓ کا معاشی پس منظر:

حضرت خویلد چونکہ نسل بنو اسمٰعیل سے تعلق رکھتے تھے۔ بنو جرہم بنو اسمٰعیل کو کعبہ کی تولیت سے بید خل کرتے ہوئے انہیں مکہ سے ۲۰۷ عیسوی سے نکالنے میں کامیاب ہوئے۔[3]

اس افرتفری اور بے سروسامانی کے عالم میں بنو اسمٰعیل تلاش رزق اور بر امن زندگی گزارنے کے لیے مختلف شہروں کی طرف ہجرت کرنا تاریخی لحاظ سے ثابت ہے۔ علامہ ابن ہشامؒ اس ضمن میں لکھتے ہیں:

"اولاد اسمعیل کو اللہ تعالیٰ نے مکہ میں اس قدر پھیلا تا اور ان کے ماموؤں بنی جرہم میں جو مکہ کے متولی اور حاکم تھے اور اس بارے میں بنی اسمٰعیل ان سے کچھ جھگڑا نہ کرتے تھے محض ان کی قرابت داری، بندگی ارو کعبہ کی عظمت اور حرمت کے خیال سے تاکہ وہاں جنگ و جدال اور قتل و قتال نہ ہو۔ پھر جب مکہ میں بنی اسمٰعیل کی گنجائش نہ رہی تب یہ اور شہروں میں منتشر ہوئے۔"[4]

مذکورہ بالا عبارت میں بنو اسمٰعیل کی امن پسندی اور احترام کعبہ پر مبنی طبیعت کو سامنے رکھ ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ بنو اسمٰعیل میں مکہ کی داخلی سیاست سے کبھی کنارہ کش نہیں رہے بلکہ جب بھی انہیں موقع ملتا وہ اپنا بھرپور کردار ادا کرتے تھے۔ یہاں تک کہ حضرت قصی نے اپنی فہم و فہراست اور طاقتور خاندانی پس منظر کی وجہ سے خانہ کعبہ کی تولیت اور سرداری کا مکمل طور پر نظام اپنے ہاتھ میں لیا۔ جہاں تک مالی اعتبار سے اس خاندان کی برتری کی بات ہے تو یہ بات تاریخی طور پر ثابت ہے کہ یہ خاندان شروع ہی سے تجارت پیشہ تھا اور خاندان کی اکثریت یمن میں سکونت پذیر تھی۔ چونکہ یمن کا علاقہ اس دور میں زیادہ خوشحال تھا۔ پیر محمد کرم شاہ اس ضمن میں لکھتے ہیں:

"یمن کے پہاڑی سلسلہ میں ایک ایسی وادی منتخب کی گئی جس کا پتھر گرینیٹ قسم کا تھا۔ اس کے سامنے گرینیٹ کے پتھروں کا ایک بہت بڑا بند تعمیر کیا گیا اور اس میں پانی نکلنے کے اوپر نیچے تین راستے بنائے گئے اس کے بالکل سامنے بہت بڑا وسیع تالاب تعمیر کیا گیا جب بارشیں برستیں اور وادیوں میں پہاڑوں کی ڈھلوانوں سے پانی بہہ کر اس ڈیم میں جمع ہو جاتا اور وہ ڈیم بھر جاتا تو سب سے اوپر پانی نکلنے کے جو راستے تھے وہ کھول دئے جاتے۔ وہاں سے پانی گر کر اس حوض میں جمع ہو جاتا اس حوض سے بارہ نہریں نکالی گئی

---

[3] ۔ منصور پوری، محمد سلیمان، قاضی، رحمت اللعالمین (فیصل آباد، مرکز الحرمین الاسلامی) ۲۸/۱۔

[4] ۔ ابن ہشام، سیرۃ النبی کامل، مترجم: سید یٰسین نظامی (لاہور، ادارہ اسلامیات، ۱۹۹۴ء) ۸۲/۱۔

تھیں جو یمن کے وسیع و عریض علاقوں کو سیراب کرتی بھی پانی سطح نیچے ہو جاتی تو سب سے نیچے والے راستوں کو کھول دیا جاتا۔ اس طرح آج سے کئی ہزاروں سال قبل یمن کے ماہر انجینئروں نے وہ کارنامہ انجام دیا جسے دیکھ کر آج کی ترقی یافتہ دور کے انجینئر بھی انگشت بدندان رہ جاتے ہیں۔ اس ڈیم کی برکت سے سال بھر زراعت کے لیے پانی فراوانی سے دستیاب ہونے لگا۔ ساری زمین میں سرسبز و شاداب کھیت لہلہانے لگے۔ باغات پر وہ جوبن آیا کہ دیکھ کر زبان بے ساختہ سبحان اللہ کا ورد کرنے لگتی ہے۔ باغات کا یہ سلسلہ میلوں تک چلا جاتا تھا۔ اس سبز زرعی انقلاب نے یمن کی کایا پلٹ کر رکھ دی۔ حکومت تجارت میں بھی دلچسپی لیتی تھی۔ زرعی انقلاب نے ان کو اپنی ضروریات کے لیے خود کفیل بنادیا۔"[5]

اسی مناسبت سے اکثر تواریخ میں یمن کو عروس الملک لکھا گیا ہے۔ اس کی تعمیر و ترقی میں مختلف علوم کا بہت بڑا ہاتھ رہا ہے کیونکہ اس سرزمین کے مختلف حصوں میں وقتاً فوقتاً دنیا کی متمدن قوموں نے (قوم عمالیق، اہل معین، عاد، سباء اور حمیر) حکومتیں کی ہیں۔ ان کی عظیم الشان عمارتوں کے آثار اب بھی پائے جاتے ہیں۔ انہوں نے ترقی زراعت کے لیے وادیوں میں بڑے بڑے ڈیم بنائے تھے۔ جن میں سے سب سے زیادہ مشہور بند "سدمآرب" ہے۔ جس کا قرآن مجید میں ذکر بھی آیا ہے:

"لَقَدْ كَانَ لِسَبَإٍ فِيْ مَسْكِنِهِمْ اٰيَةٌ جَنَّتَانِ عَنْ يَمِيْنٍ وَشِمَالٍ كُلُوامِنْ رِّزْقِ رَبِّكُمْ وَاشْكُرُوا لَهٗ بَلْدَةٌ طَيِّبَةٌ وَّرَبٌّ غَفُوْرٌ۔"[6]

" قوم سبا کے لیے ان کے وطن ہی میں ہماری نشانی تھی کہ داہنے بائیں دونوں طرف باغات تھے۔ تم لوگ اپنے پروردگار کا دیا رزق کھاؤ اور اس کا شکر ادا کرو تمہارے لیے پاکیزہ شہر اور بخشنے والا پروردگار ہے۔"

اس اعتبار سے ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ حضرت قصی کا ساتھ دینے کے لیے جب خاندان کے لوگ مکہ منتقل ہو گئے تو انہوں نے اپنی دولت تجارت میں لگادی جس کی وجہ سے مکہ کی معیشت میں نمایاں تبدیلی واقع ہوئی اور خاندان کے لوگوں نے اپنی مہارت اور تعلقات کو استعمال کرتے ہوئے تجارتی لین دین کو ایک نئی شکل دی۔ حضرت خویلد نے بھی اپنے موروثی پیشے کو اپنایا اور اپنی خداداد صلاحیتوں کے ذریعے تجارت کو فروغ دیتے رہے۔ ایک طرف حضرت خویلد کو تجارت سے فائدہ ہوا دوسری طرف آپ کے خاندان میں سے اکثر لوگ راہب بن گئے۔ آپ چونکہ قبیلہ کے سردار تھے اس لیے ان تمام راہبوں کی دولت بھی

---

[5]۔ الازہری، محمد کرم شاہ، ضیاء النبیؐ (لاہور، ضیاء القرآن پبلی کیشنز، ۱۴۱۵ھ) ۱/ ۲۸، ۲۹۔

[6]۔ سباء (۳۴) ۱۵۔

آپ کے پاس جمع ہونے لگی۔ حضرت خویلد کے خاندان کے جو لوگ راہب بن گئے تھے وہ کوئی فقیر یا معمولی افراد تو نہیں تھے بلکہ ان کا شمار بھی خاندان کے امراء میں ہوتا تھا۔ اس کا ایک ثبوت خود ورقہ بن نوفل ہیں۔ یہ حضرت خویلد کے بھائی نوفل کے بیٹے تھے۔ بہر حال حضرت خدیجہ الکبریٰ کا خاندان نہ صرف مالی اعتبار سے مضبوط و مستحکم تھا بلکہ یمن کی تمدنی اور علمی فضاء میں رہ کر علوم و فنون میں بھی دسترس حاصل کر چکا تھا اور معاشرے کے سنجیدہ اور باوقار افراد میں اس خاندان کے افراد شامل رہے ہیں۔ حضرت خویلد کے ہاں پانچ اولاد پیدا ہوئیں جن میں سے دو بیٹے اور تین بیٹیاں تھیں۔

۱۔ حزام ۲۔ حضرت خدیجہؓ ۳۔ عوام ۴۔ ہالہ ۵۔ رقیقہ۔[7]

سیدہ خدیجہؓ کا مکہ کے اہلِ ثروت لوگوں میں شمار:

سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ کا شمار مکہ کے دولت مند لوگوں میں ہوتا تھا بلکہ آپ کی دولت ان کے مقابلے میں کہیں زیادہ تھی۔ سیرت نگار آپ کی دولت و ثروت کے بارے میں لکھتے ہیں کہ خدیجۃ الکبریٰؓ بے پناہ مال کی مالک تھیں وہ ایک تاجرہ خاتون تھیں۔ جن کا مال ملک شام کی منڈیوں میں جایا کرتا تھا تمام روساء قریش کا جتنا مال تجارت ہوا کرتا تھا اتنا مال تجارت تنہا مال تجارت تنہا حضرت خدیجۃ الکبریٰ کا ہوا کرتا تھا۔ آپ لوگوں سے اجرت پر تجارت کا کام لیا کرتی تھیں اور منافع کی شرکت پر مال دیا کرتی تھیں۔

> "ان کی تجارت بڑے زور و شور کے ساتھ ترقی کرتی جارہی تھی بیسوں غلام یہودی اور عربی و قریشی ان کے ماتحت تھے، مویشیوں کی بھی کثرت تھی۔ متفرق مقامات کے اونٹ مل کر اسی ہزار سے زائد تھے۔"[8]

ہاشم رسولی محلاتی اس ضمن میں لکھتے ہیں:

> "خدیجہ کہ خود از اشراف مکہ و ثروتمند بود از دو شوھری نیز کہ کردہ بود ثروت زیادی بہ اور سید و از این رو در ردیف ثروتمندترین افراد مکہ درآمد و بخصوص از راہ تجارتی کہ می کرد روز بہ روز بہ ثروتش افزومی گشت تا جایی کہ برکی از مورخین رقم شتراک اورراکہ مال التجارہ حمل می کردند تاہشتاد ہزار شتر نوشتہ اند۔"[9]

---

[7]۔ مرتضیٰ حسین فاضل، سید، اردو دائرہ معارفِ اسلامیہ (لاہور، دانش گاہ پنجاب، ۱۹۷۳ء)۸/ ۸۶۰،۸۵۹۔

[8]۔ صابر حسین، سید، ام المؤمنین خدیجہ الکبریٰ (نواب شاہ، ادارہ تذکرۃ الطاہرین) ص:۲۲۔

[9]۔ محلاتی، ہاشم رسولی، زندگانی حضرت محمد خاتم النبیین ﷺ (تہران، نشر فرہنگ اسلامی) ص:۹۲۔

مذکورہ عبارت میں "ہشتاد ہزار شتر" یعنی اسی ہزار اونٹوں کو ذکر ہے۔ مولوی نذیر احمد سیدہ خدیجۃ الکبریؓ کی تجارت کے سلسلے میں لکھتے ہیں:

"سیدہ خدیجۃ الکبریؓ کے والد اس وقت بوڑھے اور کمزور اور تجارت کے بکھیڑوں سے اکتا کر خانہ نشین ہو گئے تھے اب خود بی بی خدیجہؓ نے تجارت کے کام کو اپنے ہاتھ میں لے لیا تھا۔ اس وقت ان کی تجارت ایک طرف یمن میں پھیلی ہوئی تھی اور دوسری طرف شام کے ملکوں میں گو بابل کے قرب وجوار اور بصرے میں بعض منڈیاں ایسی بھی تھیں جہاں تجارت کی گرم بازاری تھی لیکن ان دنوں شام کا ملک تجارت کا مرکز بن رہا تھا اور اسی وجہ سے قریش کے تاجر سال میں ایک دفعہ تجارت کے لیے ملک شام میں ضرور جاتے تھے۔ بی بی خدیجہ بھی اپنے تجارتی سامان کے اونٹ وہیں بھیجتیں اور اپنے غلاموں اور ملازموں کو ان کے ساتھ کر دیتیں۔ یہ لوگ وہاں جا کر خرید و فروخت کرتے اور معتدبہ فائدہ حاصل کر کے لاتے اور اس سے بی بی خدیجہ کو سال کے سال معقول آمدنی ہوئی تھی۔ علاوہ بریں بی بی خدیجہؓ نے اپنی تجارت کو وسعت دینے کے لیے چند تجارت پیشہ لوگوں سے مضاربت کر رکھی تھی اور کئی غلام مستقلاً ان کے لیے تجارت کرتے تھے۔"[10]

مذکورہ بالا روایات سے یہ پتا چلتا ہے کہ سیدہ خدیجۃ الکبریؓ کے پاس بہت زیادہ دولت تھی یعنی دولت و ثروت میں آپ کا مد مقابل کوئی نہیں تھا۔ بات صرف یہاں ختم نہیں ہوتی ہے بلکہ ان تمام امیر و کبیر لوگوں کی مجموعی دولت سے بھی آپ کے پاس زیادہ دولت تھی یعنی مال و دولت کی فروانی کا نہ کوئی پیمانہ تھا اور نہ کوئی حساب۔ اس موقع پر سیرت نگاروں نے آپ کے مال تجارت سے متعلق ایک تخمینہ پیش کیا ہے کہ آپ کا مال تجارت اسی ہزار اونٹوں پر لادا جاتا تھا۔ ان روایات کو سامنے رکھ کر ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ آپ کے مال تجارت کی نقل و حمل کے لیے اسی ہزار اونٹ درکار تھے۔ خدیجۃ الکبریؓ نے یقیناً اپنی ضرورت کے پیش نظر ان اونٹوں کو خریدا ہوا تھا۔ مال و دولت، زمین و جائیداد اور غلام و کنیزیں اس کے علاوہ تھے۔ ہم یہ سمجھتے ہیں کہ حساب و کتاب کے ان مشکل مراحل سے بچنے کے لیے سیرت نگاروں نے یہاں بے انتہا دولت لکھ کر سکوت اختیار کیا ہے۔ ظاہر بات ہے کہ خدیجۃ الکبریؓ کے یہ اونٹ اس وقت کی مشہور تجارتی منڈیوں یمن، شام اور حبشہ کی طرف جاتے تھے۔ یہ تینوں مقامات اس دور کی متمدن دنیا کے مشہور تجارتی مراکز تھے۔

---

[10] ۔ نذیر احمد، مولوی، امہات الامہ (دہلی، شمسی پریس) ص:۴۹۔

۱۔ یورپ سے سارا سامان شام آتا تھا۔

۲۔ ہندوستان اور چین سے سارا سامان یمن آتا تھا۔

۳۔ افریقہ سے تمام سامان حبشہ آتا تھا۔

اور ان تینوں جگہوں کے لیے تجارتی قافلے مکہ سے ہو کر گزرتے تھے۔ خدیجۃ الکبریٰ کا مال تجارت ان تینوں مراکز میں تقسیم تھا۔ اس کے علاوہ خود مکہ اور اس کے اطراف میں جو تجارتی میلے لگتے تھے اس میں بھی سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ حصہ لیتی تھیں۔ مثلاً عکاظ، ذوالمجنہ اور ذوالمجاز کے بازار اور میلے اس وقت تجارتی حوالے سے مشہور تھے۔ اس اعتبار سے ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ سیدہ خدیجۃ الکبریٰ کی دولت تجارت کی شکل میں گردش میں رہی جس کی وجہ سے آپ کو تجارت میں دن دگنی رات چوگنی ترقی ہوئی۔

سیدہ خدیجہؓ کی کاروباری حکمتِ عملی:

خویلد نے جب یہ دیکھا کہ بیٹی میں تجارتی معاملوں کو بہتر انداز میں سلجھانے کی صلاحیت موجود ہے تو انہوں نے آپ کی طرف زیادہ توجہ دینا شروع کی۔ باپ کے ساتھ زیادہ لگاؤ اور ان کے ہر تجارتی معاملے کو حل کرنے میں آپ کی پیش پیش تھیں جس کی وجہ سے آپ کی ذہنی سطح اور تجربہ دن بدن بڑھنے لگا۔ حضرت خویلد نے جب وفات پائی تو تمام دولت آپ کی اولاد میں برابر تقسیم ہو گئی۔ حضرت خدیجۃ الکبریٰ نے اپنے حصے میں آئی ہوئی دولت کو تجارت پہ لگا دیا جب کہ دوسرے بہن بھائیوں نے ایسا نہیں کیا اس کا ایک ثبوت حضرت ہالہ کی مفلوک الحالی ہے۔ جنہوں نے اپنے بچوں کو خدیجۃ الکبریٰؓ کے ہاں چھوڑا تھا۔ حضرت خدیجہؓ نے تجارت کے شعبہ کا انتخاب کرتے وقت غور و فکر سے کام لیا اور عام تاجروں کی طرح صرف سرمایہ لگا کر یا کسی تاجر کو نگران بنا کر منافع کا انتظار نہیں کیا۔ بلکہ آپ اپنی تمام تجارتی سرگرمیوں پر کڑی نظر بھی رکھتی تھیں۔ اس کام کے لیے آپ نے بہت سے غلام اور کنیزیں خریدیں تھیں اور ان کے ذمہ مختلف کام سپرد کیے ہوئے تھے اور کوئی بھی فیصلہ کرنے سے پہلے ان غلاموں اور کنیزوں سے ضرور مشورہ لیتی تھیں۔ اس بات کا ثبوت رسول اللہ ﷺ کو نگران قافلہ بناتے وقت اپنے غلام میسرہ سے مشورہ اور دوسری جانب رسول اللہ ﷺ سے فیصلہ عقد کرنے سے پہلے اپنی کنیز نفیسہ کی خدمات حاصل کرنے سے ملتا ہے۔ اپنے تجارتی قافلہ میں ہمیشہ فرد واحد کو تمام اختیار نہیں دیتی تھیں۔ اور نہ ہی ایک آدمی کو ہمیشہ نگران قافلہ بناتی تھیں۔ اس کی وجہ عرب معاشرہ میں رائج قبائل پرستی، حسد، لوٹ مار اور دشمنی تھی۔ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ اس بات کو اچھی طرح سمجھتی تھیں کہ اگر ہر سال ایک ہی قبیلہ سے نگران بنایا جائے تو دوسرے قبائل دشمنی پہ اتر آئیں گے۔ یا راستے میں لوٹ مار کر کے تجارت کو نقصان پہنچائیں گے۔ یہ تمام باتیں اس بات کی شاہد ہیں کہ آپ کاروباری معاملات کو نہایت گہرائی سے

دیکھتی تھیں اور زمانہ کے حساب سے اس میں تغیر و تبدل کیا کرتی تھیں جس کی وجہ سے آپ کا مال تجارت ہمیشہ محفوظ رہتا اور محفوظ سرمائے کی مقدار دن بدن بڑھتی جاتی تھی۔ بالفاظ دیگر خدیجۃ الکبریٰؓ کو تجارت میں اپنی کاروباری فہم و فراست سے دن دگنی رات چوگنی ترقی ہوئی۔ یہاں تک کہ روایات سے ثابت ہے کہ تمام امراء قریش کا مال تجارت ایک طرف رکھا جائے اور آپ کا ذاتی مال تجارت دوسری طرف تو آپ کا پلہ ان سب پہ بھاری ہونے لگا۔ خدیجۃ الکبریٰؓ نے اپنے حصہ میں آئی ہوئی دولت کو بڑے سلیقے اور منظم انداز میں تجارت پہ لگا دیا تھا۔ جس کی وجہ سے آپ کی دولت میں دن بدن اضافہ ہونے لگا۔

"ماں باپ کے ترکہ سے جو کچھ ملا تھا سیدہ خدیجہ نے اسے تجارت کی راہ میں لگا دیا۔ پہلے تو آپ کو سامان تجارت مکہ کے بازار سے آگے ذوالمجنبہ، ذوالمجاز اور عکاظ کے بازاروں اور میلوں تک جاتا تھا جو مکہ کے اطراف و جوانب میں لگتے تھے پھر آہستہ آہستہ تجارت کے کاروبار میں وسعت پیدا ہوتی گئی۔ یہاں تک کہ جناب خدیجہ طاہرہ کا مال اس وقت کی جو عظیم تجارتی منڈیاں تھیں ان میں بھی جانے لگا اپنی عالی دماغی، خوش فکری، عقلمندی، خداداد فہم و فراست، حزم و احتیاط اور تدبر و تفکر سے خدیجہ طاہرہؓ مکہ کی امیر ترین خاتون بن گئیں۔ اور پھر مکہ کا کوئی شخص مال و دولت میں بھی اسی طرح ان کا مد مقابل نہیں رہا۔ جس طرح فضل و شرف میں کوئی ان کا ثانی نہیں تھا۔"[11]

سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ وسیع کاروبار کی تن تنہا مالک تھیں۔ آپ کا مال تجارت مختلف تجارتی منڈیوں میں جاتا تھا اور عرب کے دوسرے تاجر آپ کے تجارتی قافلے کا نگران بننے کی جدوجہد کرتے تھے کیونکہ انہیں تجارتی قافلے سے زیادہ نفع کمانے کا موقع ملتا تھا۔ خدیجۃ الکبریٰؓ اپنے ہر قافلے کے ساتھ اپنے غلاموں میں کسی ایک کو حالات کا مشاہدہ کرنے کے ساتھ بھیجتی تھیں۔ واپسی پر ان سے راستے کے تمام حالات و واقعات بڑے غور سے سنتی تھیں اور ان تمام حالات کے تناظر میں اگلے سال کے لیے منصوبہ بندی کرتی تھیں۔ خدیجۃ الکبریٰؓ نے اپنے غلاموں کی فراہم کردہ معلومات کی روشنی میں یہ محسوس کیا کہ آپ کے تجارتی قافلے کے نگران زیادہ نفع کمانے کے لیے آپ کو مسلسل دھوکہ دے رہے ہیں۔ اس لیے خدیجۃ الکبریٰؓ آئندہ کے لیے ایک ایسے تاجر شخص کی تلاش اور جستجو میں تھیں جو امانت میں خیانت نہ کرے اور قول کا سچا ہو، چنانچہ:

[11] ۔کرار حسین، ملیکۃ العرب (لاہور، مکتبہ تعمیرِ ادب، ۱۹۹۵ء) ص:۱۹۔

"جب خدیجہ کو رسول خدا ﷺ کی صدق گفتار اور حسن کردار اور امانت داری اور حسن اخلاق کی خبر معلوم ہوئی تو انہوں نے حضور ﷺ کی خدمت میں پیغام بھیجا کہ آپ ان کا مال لے کر ملک شام میں تجارت کے واسطے جائیں اور ان کے غلام میسرہ کو بھی اپنے ہمراہ رکھیں۔"[12]

مذکورہ روایت میں رسول اللہ ﷺ کے صفات حمیدہ کی طرف اشارہ کرتے ہوئے حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی طرف سے دعوت دینے کا ذکر ملتا ہے۔ اس بات کی وضاحت تو ہم آگے چل کر کریں گے۔ ابتدائی طور پر اس بات کو سمجھنا ضروری ہے کہ آنحضرتؐ تجارتی حلقوں میں کیسے مشہور ہوئے۔ اس ضمن میں بعض روایتیں ملتی ہیں جنہیں ہم ذیل میں پیش کریں گے تاکہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے ساتھ آنحضرتؐ کے تجارتی لین دین میں آپ کا سابقہ تجارتی تجربہ اور مالی حالت کس حد تک کام آئی اور وہ کون سی وجوہات تھیں جن کی وجہ سے سرداران قریش کی تمام تر مخالفت کے باوجود بھی حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ نے رسول اللہ ﷺ کو اپنے تجارتی قافلہ کا نگران مقرر کرنے پر اصرار کیا۔

خدیجۃ الکبریٰؓ عرب معاشرے میں یا جن مقامات پر آپ کا مال تجارت جایا کرتا تھا، وہاں آپ نہ صرف ایک کامیاب تاجرہ کی حیثیت سے پہچانی جاتی تھیں بلکہ آپ کی ذات عزت واحترام کے القابات سے موسوم تھیں۔ پورا معاشرہ آپ کو سیدہ قریش اور طاہرہ کے لقب سے پکارتا تھا، جس سے یہ نتیجہ نکالا جاسکتا ہے کہ معاشرے کا ہر عام وخاص فرد آپ کو نہایت احترام کی نظر سے دیکھتا تھا۔ جہاں تک کاروباری لین دین کی بات ہے تو وہاں کسی بھی تاریخ کی کتاب میں آپ سے متعلق جھوٹ یا کوئی اور منفی پہلو کے ذریعے تجارت کو ترقی دینے کا واقعہ نہیں ہوا ہے۔ اس سے ہم یہ نتیجہ نکالنے میں حق بجانب ہیں کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی ذات نہ صرف القابات کی حد تک معاشرے میں معروف تھی بلکہ عملی طور پر بھی آپ نے معاشرے میں معروف بے شمار القابات کا صحیح حق ادا کیا اور اپنے مال تجارت اور کاروباری لین دین کو ہر قسم کی ظلم وزیادتی سے پاک رکھا۔ تبھی تو پیغمبر جیسی شخصیت، جنہیں دشمن بھی صادق وامین کے القاب سے پکارتے تھے، آپؐ کی تجارت کو ترقی دینے کے لیے نگران بننے پر راضی ہوئے۔ رسول اللہ ﷺ کی رضامندی اور عملی طور پر تجارت کو فروغ دینا اس بات کو تقویت پہنچاتا ہے کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کا مال تجارت ہر قسم کے منفی پہلوؤں سے پاک تھا۔ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ سالہا سال سے جن باتوں اور اصولوں پر چلتے ہوئے اپنی تجارت کو فروغ دے رہی تھیں، وہی باتیں اور اصول رسول ﷺ اور حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے

---

[12] ۔ ابن ہشام، سیرۃ النبی کامل، ۱/۱۲۱۔

درمیان ذہنی ہم آہنگی پیدا کرنے کا باعث بنے تھے۔ اس کی ایک جھلک سیرت کی کتابوں میں حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے تجارتی کارواں کے نگران بنانے کے دوران نظر آتی ہے۔ علامہ شبلی نعمانی لکھتے ہیں:

"جناب رسول اللہ ﷺ کی عمر اب پچیس برس ہو چکی تھی متعدد قومی کاموں میں آپ شریک ہو چکے تھے۔ تجارت کے کاروبار کے ذریعہ سے لوگوں کے ساتھ معاملات پیش آتے تھے۔ اس بناپر آپؐ کے حسن معاملہ، راستبازی، صدق و دیانت اور پاکیزہ اخلاق کی عام شہرت ہو چکی تھی۔ یہاں تک کہ زبان خلق نے آپؐ کو امین کا لقب دے دیا تھا۔ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ نے ان اسباب کے لحاظ سے آنحضرتؐ کے پاس پیغام بھیجا کہ آپؐ میرا مال تجارت لے کر شام کو جائیں، جو معاوضہ میں اوروں کو دیتی ہوں آپؐ کو اس کا مضاعف دوں گی۔ آنحضرتؐ نے قبول فرمایا اور مال تجارت لے کر بصریٰ تشریف لے گئے۔"[13]

بالا عبارت میں سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ نے رسول اللہ ﷺ کی جن عادات کو پسند فرمایا وہ حسن معاملہ، راستبازی، صدق و دیانت اور پاکیزہ اخلاق تھے۔ آنحضرتؐ کی یہی خصوصیات تو ہر عام و خاص کے سامنے عیاں تھیں مگر وہ لوگ اپنی طبیعت کی متضاد صفات کی وجہ سے ان کی اہمیت سے غافل رہے جب کہ خدیجۃ الکبریٰؓ نے اپنی طبیعت کو ان صفات کے عین مطابق پاکر آنحضرتؐ کو قافلہ کا نگران بنا کر شام جانے کی دعوت دی۔ ابن کثیرؒ لکھتے ہیں:

"جب انہوں نے آنحضرتؐ کی صداقت، دیانت امانت اور خوش اخلاقی کی شہرت سنی تو انہوں نے اپنے میسرہ نامی غلام کے ذریعہ آپؐ کو اپنا تجارتی مال شام لے جاکر فروخت کرنے کی پیشکش کی اور اس میں منافع بھی آپؐ کو اس منافع سے زیادہ پیش کرنے کا وعدہ کیا جو وہ دوسرے تاجروں کو حسب معاہدہ دیا کرتی تھیں۔ آنحضرتؐ نے حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی یہ پیش کش قبول فرمالی اور ان کا تجارتی مال لے کر شام کی طرف روانہ ہو گئے۔"[14]

مندرجہ بالا عبارت کی روشنی میں ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ کا بغیر کسی حیل و حجت کے اس دعوت کو قبول فرمانا جہاں اس بات کی ضمانت دیتی ہے کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کا پورا تجارتی لین دین ہر قسم کے عیب سے خالی تھا تو وہاں اس بات کے بھی ثبوت ملتے ہیں کہ رسول اللہ ﷺ کی نظر انتخاب میں حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے علاوہ اور کوئی تجارتی کارواں کا مالک و مختار اس

13_ شبلی نعمانی، علامہ، سیرۃ النبیؐ (لاہور، الفیصل ناشران، ۱۹۹۱ء) ۱/ ۱۲۴۔

14_ ابن کثیر، علامہ، تاریخ ابن کثیر البدایہ والنہایہ (کراچی، نفیس اکیڈمی، ۱۹۸۹ء) ۲/ ۵۹۵۔

قابل نہیں تھا کہ آپؐ اس کے ساتھ معاہدہ کر لیتے۔ اس کا مطلب ہوا کہ آنحضرتؐ کی نظر میں اس دور کے تمام تاجروں کے مقابلے میں حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کا تجارتی مقام و مرتبہ بلند تھا اور آپ کے ساتھ آنحضرتؐ کی ذہنی ہم آہنگی پائی جاتی تھی۔ یہی وجہ ہے کہ یہ ذہنی ہم آہنگی صرف تجارتی لین دین کی حد تک محدود نہیں رہی بلکہ آگے چل کر ایک نیا رخ یعنی میاں بیوی کی حیثیت سے سامنے آیا۔ اعلان نبوت کے بعد رسول اللہ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ ایک اہم ذمہ داری کو نبھانے کے لیے زیادہ سرگرم عمل رہے مگر آپ کا ذریعہ معاش تو تجارت ہی تھا۔

"حضرت خدیجہؓ نے اپنے غلام میسرہ کے ساتھ حباشہ کی منڈی میں بھیجا تھا۔ یہ حباشہ ملک یمن میں ایک مقام کا نام ہے اور مکے سے اس جگہ تک چھ رات کا سفر ہے جس میں ہر سال رجب کے مہینے کے شروع میں تین دن تک خریداری ہوا کرتی تھی۔ چنانچہ رسول اللہ صَلَّی اللّٰہُ عَلَیْہِ وَسَلَّمَ اور میسرہ یہاں سے کپڑا خرید کر مکے واپس آئے جس میں کافی فائدہ حاصل ہوا۔ پھر دوسری مرتبہ حضرت خدیجہؓ نے آپ کو اپنے غلام میسرہ کے ساتھ شام کو بھیجا۔"[15]

علامہ حلبی یہ بھی لکھتے ہیں:

"حضرت خدیجہؓ نے جرش کی طرف دو سفروں میں آنحضرتؐ کی خدمات حاصل کیں اور دونوں مرتبہ دو دو جوان اونٹنیوں کا معاوضہ طے کیا یہ جرش یمن میں ایک جگہ کا نام ہے۔"[16]

اس کا مطلب یہ ہوا کہ مذکورہ دونوں روایتوں میں پہلی روایت سے تو یہ صاف پتا چلتا ہے کہ آپ نے یہ سفر حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے لیے کیے تھے اور وہ بھی شام والے تجارتی سفر پر جانے سے پہلے۔ اسی طرح اگر ہم دوسری روایت کو بھی شام والے تجارتی سفر سے پہلے مان لیں تو پھر اس بات کا امکان ہی ختم ہو جاتا ہے کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ اپنے تجارتی قافلے کے لیے ایک امین و صادق نگران کی تلاش میں تھیں۔ بہ الفاظ دیگر تجارتی قافلے کے نگرانوں کی مسلسل خیانت کی وجہ سے آپ کسی امین و صادق شخص کی تلاش میں تھیں۔ اس اعتبار سے مندرجہ بالا تجارتی سفر شام کے دوسرے تیسرے یا چوتھے سفر کے بعد کے ہو سکتے ہیں کیونکہ آنحضرتؐ کے تجارت کی طرف فطری میلان اور صادق و امین کے القابات بھی اس قسم کے متعدد سفر کرنے کے شواہد فراہم کرتے ہیں اور یہ بات نہ خلاف عقل ہو گی اور نہ ہی خلاف روایت۔ جہاں تک مذکورہ بالا تجارتی سفروں کے معاوضہ کی

---

[15]۔ حلبی، علی ابن برہان الدین، ام السیر سیرۃ حلبیہ اردو (کراچی، دارالاشاعت، ۱۹۹۹ء) ۱/۴۲۸۔

[16]۔ ایضاً۔

بات ہے تو یہ کیسے ممکن ہے کہ رسول اللہ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم اپنی بیوی سے اجرت لے لیں کیونکہ یہ بات تاریخی طور پر ثابت ہے کہ شام کے پہلے تجارتی سفر سے واپسی کے بعد بقول ہاشم معروف حسنی بیس روز بعد بقول علامہ حلبی دو مہینے پندرہ دن بعد اور شبلی نعمانی کے بقول تقریباً تین مہینہ بعد آپ کی حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کے ساتھ شادی ہوئی۔[17]

علاوہ ازیں رسول اللہ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم نے مکہ اور شام کی منڈیوں سے اتنا منافع کمایا کہ جو پہلے کبھی نہ کمایا گیا تھا۔ خدیجۃ الکبریٰؓ ایک عرصے سے کسی قابل اعتماد نگران کی تلاش میں تھیں۔ اس کی وجہ ہم پہلے لکھ چکے ہیں۔ یہاں ہم اس بات کی مزید وضاحت کریں گے کہ وہ کون سی وجوہات تھیں جن کی بناء پر آنحضرت صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم حضرت خدیجۃ الکبریٰ کے تجارتی قافلے کا نگران بننے پر راضی ہوئے۔ سیرت نگاروں نے اس سلسلہ میں کئی روایتیں پیش کی ہیں۔

حضرت خدیجۃ الکبریٰ نے آنحضرت صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کے تجارتی لین دین اور شہرت سے متاثر ہو کر آپ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کو نگران قافلہ بننے کی دعوت دی جسے رسول اللہ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم نے ایک اچھی اور پر کشش دعوت سمجھ کر قبول کیا۔ اس ضمن میں سیرت نگاروں نے جو روایتیں نقل کی ہیں وہ مندرجہ ذیل ہیں۔

پہلی روایت:

"جب حضرت خدیجہؓ کو رسول خدا صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کی صدق گفتار اور حسن کردار اور امانت داری اور حسن اخلاق کی خبر معلوم ہوئی تو انہوں نے حضور صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کی خدمت میں پیغام بھیجا کہ آپ ان کا مال لے کر ملک شام میں تجارت کے واسطے جائیں اور ان کے غلام میسرہ کو بھی اپنے ہمراہ رکھیں اور آپ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کے واسطے وہ حصہ مقرر کیا جو اور لوگوں کے حصوں سے بہت زیادہ تھا۔"[18]

دوسری روایت:

"یہاں تک کہ زبان خلق نے آپ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کو امین کا لقب دے دیا تھا۔ حضرت خدیجہؓ نے آپ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کے حسن معاملہ راستبازی، صدق و دیانت، پاکیزہ اخلاق اور امین کے لقب سے مشہور ہونے کے سبب رسول اللہ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم کے پاس پیغام بھیجا کہ آپ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم میرا مال تجارت لے کر شام کو جائیں، جو معاوضہ میں اوروں کو

---

[17] ۔ حلبی، علی ابن برہان الدین، ام السیر سیرۃ حلبیہ اردو، ۱/ ۴۴۲۔

[18] ۔ ابن ہشام، ابو محمد عبد الملک، سیرۃ النبی صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّم (بیروت، دار ابن حزم، الطبعۃ الأولی، ۱۹۹۶ء) ۱/ ۱۲۱۔

دیتی ہوں آپ ﷺ کو اس کا مضاعف دوں گی۔ آپ ﷺ نے قبول فرمایا اور مال تجارت لے کر بصریٰ تشریف لے گئے۔"[19]

تیسری روایت:

"جب انہیں رسول اللہ ﷺ کی راست گوئی، امانت اور مکارم اخلاق کا علم ہوا تو انہوں نے ایک پیغام کے ذریعے پیش کش کی کہ آپ ﷺ ان کا مال لے کر تجارت کے لیے ان کے غلام میسرہ کے ساتھ ملک شام تشریف لے جائیں وہ دوسرے تاجروں کو جو کچھ دیتی ہیں اس سے بہتر اجرت آپ ﷺ کو دیں گی آپ ﷺ نے یہ پیش کش قبول کر لی اور ان کا مال لے کر ان کے غلام میسرہ کے ساتھ ملک شام تشریف لے گئے۔"[20]

چوتھی روایت:

میسرہ نے اپنی مالکن سے کہا کہ اس دفعہ آپ ﷺ بنو ہاشم کے نوجوان تاجر حضرت محمد بن عبد اللہ کو نگران اور شریک کار بنا کر بھیجیں کیونکہ ایک قابل، ذہین اور دیانتدار تاجر کی حیثیت سے ان کا شہرہ دور دور تک پہنچ چکا ہے اور لوگ انہیں صادق اور امین کہہ کر پکارتے ہیں حضرت محمد بن عبد اللہ ﷺ کی شہرت خاتون مکہ تک پہلے بھی پہنچ چکی تھی مگر آج میسرہ کی زبانی سن کر انہوں نے میسرہ کو حکم دیا:

"ایک اونٹ لاؤ، میں دیکھوں کہ یہ بزرگوار کس طرح بار کرتے ہیں۔ میسرہ ایک نہایت مست و فربہ اونٹ لایا تاکہ آزمائش ہو۔ اس سے کسی راعی کو مقابلہ کی تاب نہ تھی جب وہ نزدیک لایا گیا تو اس کے منہ سے کف جاری تھا، اس کی آنکھیں سرخ ہو رہی تھیں، اس کے منہ سے ڈراؤنی آواز نکل رہی تھی۔ جناب عباسؓ نے کہا اے میسرہ! کیا اس سے نرم مزاج کوئی اونٹ نہ تھا جس کے ذریعے سے میرے بھتیجے کا امتحان لیتا؟ حضرت محمد ﷺ نے فرمایا: اے چچا! اس کو میرے پاس آنے تو دیجیے۔ جب وہ اونٹ آپ ﷺ کے قریب آیا، اس نے اپنے زانو زمین پر پھیلا دیئے اور اپنا منہ محمد ﷺ کے قدموں پر ملنے لگا۔"[21]

---

[19]۔ شبلی نعمانی، علامہ، سیرۃ النبی ﷺ، ۱/۱۲۴۔

[20]۔ مبارکپوری، صفی الرحمن، الرحیق المختوم (لاہور، المکتبہ السلفیہ، ۱۹۹۶ء) ص: ۹۰، ۹۱۔

[21]۔ مجلسی، علامہ سید باقر، حیات القلوب (لاہور، نشریات) ۲/۱۷۹۔

مذکورہ روایت سے دو باتیں سامنے آتی ہیں:

۱۔ سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ تجارتی لین دین میں نہایت محتاط رویہ اپناتی تھیں اور مخالف کو ہمیشہ دلیل کی زبان سے خاموش کر دیتی تھیں۔ چنانچہ جب لوگوں نے آپ کے نظرِ انتخاب پر اعتراض کیا تو آپ نے دلیل کے طور پر آنحضرت ﷺ سے اس دور کی رائج الوقت آزمائش و امتحان سے گزرنے کی درخواست کی۔

۲۔ سیدہ خدیجۃ الکبریٰؓ کو پورا یقین تھا کہ آپ ﷺ جیسا نگران پورے عالم میں نہیں مل سکتا کیونکہ آپ اس بات سے بخوبی آگاہ تھیں کہ آنحضرت ﷺ ہی نبی آخر الزمان ہیں اس لیے اطمینانِ قلب کے لیے کوئی معجزہ دیکھنا چاہتی تھیں جو کہ اس طریقہ امتحان سے ہی ممکن تھا چنانچہ نبی ﷺ نے بھی آپ کی درخواست کو قبول کرتے ہوئے بدمست اونٹ کی عادت کو اپنی معجزانہ خصوصیت سے تابعداری میں تبدیل کر کے اس بات کا اشارہ دیا کہ واقعی آپ ﷺ ہی نبی آخر الزمان ہیں۔ رسول اللہ ﷺ کا پیشہ تجارت تھا اور آپ کو اپنے پیشہ میں مہارت بھی حاصل تھیں۔ آپ کی ذات پسندیدہ اخلاق و عادات کی مکمل تصویر تھی۔

"تجارت میں آپ کی صفائی اور سچائی تمام تجارت پیشہ قوم و قبائل پر کامل طور پر اثر پذیر ہو چکی تھی اور ہر شخص اپنے مقام پر آپ کو اپنا کاروبار تجارت سپرد کرنے کا متمنی تھا۔ انہیں لوگوں میں جنابہ خدیجہؓ بھی تھیں۔"[22]

جیسا کہ ہم پہلے لکھ چکے ہیں کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی یہ تمنا نے اس وقت درخواست کی شکل اختیار کر لی جب آپ کے نگرانوں نے آپ کی تجارتی لین دین میں نقصان پہنچانا شروع کیا۔ بہر حال جب آنحضرتؐ نے اپنی ذمہ داری کو احسن طریقہ سے نبھاتے ہوئے حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی توقعات سے بڑھ کر نفع دیا تو حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ جیسی ذی عقل تاجرہ نے یقیناً آئندہ کے تمام تجارتی قافلوں کی نگرانی کا کام آنحضرتؐ کے سپرد کیا۔ اولاد حیدر فوق بلگرامی لکھتے ہیں کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ نے شام کے تجارتی سفر سے واپسی کے بعد اپنے غلام میسرہ سے یہ کہہ دیا۔

"بے شک محمد (ﷺ) بہت خوبیوں کے مالک ہیں تم ان کے ساتھ سامانِ تجارت لے کر اب یمن جانے کے لیے تیار رہو بس نئے چاند کے پہلے عشرہ میں روانگی ہو گی۔"[23]

---

[22]۔ فوق بلگرامی، اولاد حیدر، اسوۃ الرسول (کراچی، کمیلی ٹرسٹ، ۱۹۷۷ء) ۲/۷۵۔

[23]۔ علی اصغر، چودھری، ام المؤمنین حضرت خدیجۃ الکبریٰ (لاہور، حرا پبلی کیشنز، ۱۹۹۰ء) ص:۱۸۔

چونکہ خدیجہ محترمہ کے والد اور شوہر تاجر تھے اور ان کی تجارت دور دور تک پھیلی ہوئی تھی۔ اس لئے حضرت خدیجہؓ نے اس موروثی کاروبار سمجھ کر اختیار کر لیا۔ اور بیوگی کے زمانہ میں اسی کو ترقی دینے پر توجہ فرمائی۔

حضرت خدیجہؓ نسوانیت کی وجہ سے خود تو بیوپار نہ کرتی تھیں۔ لیکن تجارت پیشہ لوگوں کو روپیہ دیتی تھیں اور منافع میں اپنا مناسب حصہ مقرر کر لیتی تھیں۔ تجارت کے نفع میں شریک ہونے کو "مضاربت" کہتے ہیں اور یہ طریقہ عرب میں کئی شریف اور اعلیٰ خاندانوں میں رائج تھا۔ اسلام نے بھی منافع میں شرکت کرنے کو منع نہیں کیا۔ بشرطیکہ اس کی تہہ میں کوئی سودی یا اور ناجائز قسم کا سسٹم کام نہ کر رہا ہو۔ یہ بھی اللہ تعالیٰ کی حکمت تھی کہ حضرت خدیجہؓ کو باپ ملا تو تجارت کرنے والا، شوہر محترم ملا تو تجارتی کاروبار کو سمجھنے والا، اور پھر دین اسلام ملا تو وہ جس نے مسلمانوں کو بیوپار کرنے کی سخت تاکید فرمائی اور تجارت اختیار کرنے پر زور دیتے ہوئے کہا:

"حل اللہ البیع وحرم الربوا۔"[24]

"اللہ نے تجارت کو حلال اور سودی کاروبار کو حرام قرار دیا ہے۔"

اور تجارتی کاروبار کو اللہ تعالیٰ کے فضل و کرم سے تعبیر کیا ہے۔ رسول اللہ ﷺ کا ارشاد ہے کہ مسلمانو! تجارت کیا کرو۔ کیونکہ اللہ تعالیٰ نے دس حصوں میں نو حصے رزق تجارت میں رکھا ہے اور پھر تجارت بھی ایسی کرنے کی تاکید فرمائی جس میں جھوٹ، خیانت اور دھوکا نام کو نہ ہو۔ اعلان نبوت کے بعد آنحضرت ﷺ ایک اہم ذمہ داری کو نبھانے کے لیے زیادہ سرگرم عمل رہے مگر آپ کا ذریعہ معاش تو تجارت ہی تھا۔

> "خدیجہؓ نے آپ ﷺ کو اپنے غلام میسرہ کے ساتھ حباشہ کی منڈی میں بھیجا تھا۔ یہ حباشہ ملک یمن میں ایک مقام کا نام ہے اور مکے سے اس جگہ تک چھ رات کا سفر ہے جس میں ہر سال رجب کے مہینے کے شروع میں تین دن تک خریداری ہوا کرتی تھی۔ چنانچہ رسول اللہ ﷺ اور میسرہ یہاں سے کپڑا خرید کر مکے واپس آئے جس میں کافی فائدہ حاصل ہوا۔ پھر دوسری مرتبہ حضرت خدیجہؓ نے آپ کو اپنے غلام میسرہ کے ساتھ شام کو بھیجا۔"[25]

ایک اور جگہ علامہ حلبی یہ بھی لکھتے ہیں:

---

[24]۔ البقرہ(۲)۲۷۵۔

[25]۔ حلبی، ام السیر سیرۃ حلبیہ اردو، ۱/۴۲۸۔

"حضرت خدیجہؓ نے جرش کی طرف دو سفروں میں نبی ﷺ کی خدمات حاصل کیں اور دونوں مرتبہ دو دو جوان اونٹنیوں کا معاوضہ طے کیا جرش یمن میں ایک جگہ کا نام ہے۔"[26]

اس کا مطلب یہ ہوا کہ مذکورہ دونوں روایتوں میں پہلی روایت سے تو یہ صاف پتا چلتا ہے کہ آپ ﷺ نے یہ سفر حضرت خدیجہ الکبریٰ کے لیے کیے تھے اور وہ بھی شام والے تجارتی سفر پر جانے سے پہلے۔ اسی طرح اگر ہم دوسری روایت کو بھی شام والے تجارتی سفر سے پہلے مان لیں تو پھر اس بات کا امکان ہی ختم ہو جاتا ہے کہ حضرت خدیجہ الکبریٰؓ اپنے تجارتی قافلے کے لیے ایک امین و صادق نگران کی تلاش میں تھیں۔ بہ الفاظ دیگر تجارتی قافلے کے نگرانوں کی مسلسل خیانت کی وجہ سے آپ کسی امین و صادق شخص کی تلاش میں تھیں۔ اس اعتبار سے مندرجہ بالا تجارتی سفر شام کے دوسرے تیسرے یا چوتھے سفر کے بعد کے ہو سکتے ہیں کیونکہ آپ ﷺ کے تجارت کی طرف فطری میلان اور صادق و امین کے القابات بھی اس قسم کے متعدد سفر کرنے کے شواہد فراہم کرتے ہیں اور یہ بات نہ خلاف عقل ہو گی اور نہ ہی خلاف روایت۔ جہاں تک مذکورہ بالا تجارتی سفروں کے معاوضہ کی بات ہے تو یہ کیسے ممکن ہے کہ آپ ﷺ اپنی بیوی سے اجرت لے لیں کیونکہ یہ بات تاریخ طور پر ثابت ہے کہ شام کے پہلے تجارتی سفر سے واپسی کے بعد بقول ہاشم معروف حسنی بیس روز بعد بقول علامہ حلبی دو مہینے پندرہ دن بعد اور شبلی نعمانی کے بقول تقریباً تین مہینہ بعد آپ کی حضرت خدیجہ الکبریٰ کے ساتھ شادی ہوئی۔[27]

رسول اللہ ﷺ نے نو سال کی عمر میں تجارت کے شعبہ میں قدم رکھا۔ پھر رفتہ رفتہ آپ ﷺ نے مختلف علاقوں کی طرف متعدد سفر کیے۔ وہاں کے لوگ آپ ﷺ کی صاف ستھری تجارت سے بے حد متاثر ہوئے اور آپ ﷺ انہی لوگوں میں صادق اور امین جیسے القاب سے مشہور ہو گئے۔ یہ واقعات اس بات کے شاہد ہیں کہ آپ ﷺ اپنے پسندیدہ پیشہ تجارت کے ذریعے سے اپنی مالی حالت کو دن بدن مستحکم کرتے رہے نہ آپ ﷺ کسی کے محتاج تھے اور نہ ہی خاندان میں سے کوئی فرد اپنی مالی حالت کی وجہ سے آپ ﷺ کو اجرت پر تجارت کرنے کے لیے مجبور کر رہا تھا کیونکہ آپ ﷺ ایک کامیاب تاجر تھے اور اپنی صاف ستھری تجارت کی وجہ سے آپ پر لوگوں کا اعتماد دن بدن بڑھ رہا تھا۔ اور ہر شخص آپ ﷺ کو اپنا کاروبار تجارت سپرد کرنے کا متمنی تھا۔ خدیجہ الکبریٰؓ بھی انہی لوگوں میں شامل تھیں۔ ابن اسحاق کہتے ہیں خدیجہ بنت خویلد ایک تاجرہ عورت

---

[26]۔ ایضاً۔

[27]۔ شبلی، نعمانی، سیرۃ النبی، ۱/ ۱۲۴۔

تھیں۔ صاحب شرف اور مالدار، اپنا مال لوگوں کو دے کر ان سے تجارت کراتی تھیں اور ان کا حصہ اس کے منافع میں مقرر کر دیتی تھیں۔"[28] ایک محقق اس ضمن میں لکھتے ہیں:

"مکہ میں خدیجہ بڑی ہی دانا، معاملہ فہم، انتظامی صلاحیتوں سے بہرہ ور، پورے عرب میں نامور اور مکہ مکرمہ کی امیر ترین خاتون تھیں۔ جب تجارتی قافلہ ملک شام کی طرف روانہ ہوتا تو تنہا ان کا سامان تجارت قریش کے تمام تاجروں کے سامان کے برابر ہوتا تھا، جملہ کاروبار کی وہ خود نگرانی فرماتی تھیں۔ ہر بار اپنا وکیل تجارت مقرر کرتیں جو سامان لے کر چلا جاتا اور تمام کاروباری امور کا ذمہ دار ہوتا واپسی پر اسے مقرر کردہ رقم عطا کر دیتیں اور ملک شام سے آیا ہوا مال یہاں فروخت کر کے دوہرا نفع کما لیتیں اس طرح ان کی آمدن سب سے زیادہ تھی اور شاہانہ انداز سے زندگی گزار رہی تھیں۔ مال و دولت میں کسی کو ان کے ہم پلہ ہونے کا دعویٰ نہ تھا اس لیے سب دل و جان سے ان کا احترام کرتے تھے۔"[29]

مندرجہ بالا دونوں عبارتوں میں حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی ان خصوصیات کی طرف اشارہ کیا گیا ہے کہ وہ لوگوں کو مال تجارت دیا کرتی تھیں۔ ظاہر بات ہے آپ گھر بیٹھ کر تجارت کرتی تھیں اور اس کے لیے انسان کو تجارتی معاملات کو سمجھنا نہایت ضروری ہوتا ہے اور خصوصاً ایسے لوگوں کی تجارتی لین دین کی کمزوریوں کو پکڑ کر ہر سال تجارتی قافلہ کے نگران کو بدلتے رہنا جو سالہا سال سے تجارت کیا کرتے تھے۔ یقیناً حضرت خدیجۃ الکبریٰ کی تجارتی معاملات کو سمجھنے میں دوسرے تاجروں پر برتری ثابت کرتی ہے۔ اس بات کو بنیاد بنا کر ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰ کی ذات میں تجارتی لین دین کا علم باپ کی خصوصی توجہ اور تربیت سے ملا تھا۔ اپنے کاروبار کے لیے انہیں ایک نہایت قابلِ اعتبار، محنتی اور ذہین نگران کی ضرورت تھی کیونکہ آپؓ خود تجارتی اسفار پہ نہ جایا کرتی تھیں۔ چنانچہ اس مقصد کے لیے انہوں نے رسول اللہ ﷺ کا انتخاب کیا کیونکہ انہوں نے آپ ﷺ کے بارے میں بہت سن رکھا تھا، اپنے، پرائے سبھی آپ ﷺ کو صادق و امین سمجھتے اور پکارتے تھے۔

بہترین حکمت عملی کے نتیجے میں کاروباری منافع:

رسول اللہ ﷺ نے جو چیزیں مکہ یا اطراف مکہ سے خرید کر شام لے کر گئے تھے۔ یقیناً وہ چیزیں شام کی منڈیوں میں نایاب تھیں۔ تبھی تو شامی خریدار سامان تجارت پر ٹوٹ کر خریدنے میں مشغول تھے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ آنحضرتؐ نے اپنے

[28]۔ ابن اسحاق، مسند إسحاق بن راھویہ (المدینہ المنورۃ، مکتبۃ الایمان، الطبعۃ الأولی، ۱۹۹۱ء) ص: ۳۵۲۔

[29]۔ طاہر القادری، سیرت طیبہ (لاہور، منہاج القرآن ٹرسٹ) ص: ۱۷۔

سابقہ تجربہ کی بناء پر سامان تجارت میں ایسی چیزیں رکھی تھیں۔ جنہیں وہاں کے خریداروں نے اپنے مزاج کے مطابق پاکر ہاتھوں ہاتھ لیا۔ اس کے علاوہ یہ بات بھی توجہ طلب ہے کہ آنحضرت ﷺ نے نفع صرف عمل فروخت سے حاصل نہیں کیا بلکہ وہاں کی منڈیوں سے ایسی چیزیں بھی خرید فرمائیں جو مکہ اور اطراف مکہ کے لوگوں کی ضروریات زندگی میں شامل تھیں۔ اس لیے ہم یہ سمجھتے ہیں کہ اس تجارتی قافلے کا منافع دو حصوں میں تقسیم ہوتا ہے۔

۱۔ مکہ کی مصنوعات کا منافع: (جو شام کی تجارتی منڈیوں سے حاصل ہوا۔)

۲۔ شام کی مصنوعات کا منافع: (جو مکہ اور اطراف مکہ کی تجارتی منڈیوں سے حاصل ہوا۔)

۱۔مکہ کی مصنوعات کا منافع:

جہاں تک مکہ کی مصنوعات کی بات ہے تو اس ضمن میں سیرت حلبیہ کی عبارت پیچھے گزر چکی ہے جس میں منافع کی کثرت کا بیان ہے یعنی مکہ کی مصنوعات کا نفع بہت زیادہ تھا کیونکہ انہیں خریدتے وقت لوگوں کو آنحضرت ؐ کو کریمانہ اور مشفقانہ سلوک بہت اچھا لگا تھا۔ اس لیے قیمتیں بھی انہوں نے دل کھول کر دی تھیں جس کی وجہ سے نفع کو کوئی معیار سامنے نہیں آسکتا تھا۔ یہی وجہ ہے کہ سیرت نگاروں نے مکہ کی مصنوعات کا مجموعی نفع بیان کرنے سے صرف نظر سے کام لیا ہے۔

۲۔شام کی مصنوعات کا منافع:

ابن ہشام رقمطراز ہیں:

> "پس حضور جو اسباب تجارت مکہ سے لائے تھے اس کو آپ نے فروخت کیا اور جس قسم کا مال خریدنا تھا اس کو خرید کر واپس مکہ تشریف لائے۔ اس مال کو خدیجہ نے یہاں فروخت کیا۔ اور اس مال میں دوگنا فائدہ ہوا۔"[30]

علامہ طبری اس ضمن میں لکھتے ہیں:

> "آپ خدیجہ کے پاس مکہ آئے انہوں نے اس مال کو جو آپ شام سے لائے تھے بیچا تو اس سے دوچند یا قریب دوچند کے نفع ہوا۔"[31]

[30]۔ ابن ہشام، سیرۃ النبی کامل، ۱/۱۲۱۔

[31]۔ طبری، تاریخ طبری، حصہ اول، ص: ۶۲۔

مذکورہ دونوں روایتوں سے یہ ثابت ہوتا ہے کہ آنحضرتؐ شام کی منڈیوں سے وہاں کی مصنوعات خرید کر مکہ لے آئے۔ جس کا نفع ابن ہشام دوگنا یا بقول علامہ طبری دوچند یا قریب دوچند حاصل ہوا۔ اس اعتبار سے ہم یہ سمجھتے ہیں کہ اس سفر کے منافع کو نقل کرتے ہوئے سیرت نگار دو گروہوں میں منقسم ہوتے ہیں۔

پہلا گروہ: اس گروہ میں شامل سیرت نگار یہ لکھتے ہیں کہ مکہ کی مصنوعات اور شام کی مصنوعات کا منافع الگ الگ تھا۔ اس کا تذکرہ سطور بالا میں گزر چکا ہے۔

دوسرا گروہ: اس گروہ میں شامل سیرت نگار اس بات کو قبول کرتے ہیں کہ آنحضرتؐ نے شام کی تجارتی منڈیوں میں خرید و فروخت فرمایا مگر منافع کو مجموعی طور پر بیان کرتے ہیں۔ "اس سفر میں دگنا نفع ہوا۔ جو توقع سے بہت زیادہ تھا۔ یہ محض حضورؐ کی امانت و دیانت اور کاروباری مہارت کا ثمر تھا۔ اور سب سے زیادہ اس برکت کا نتیجہ تھا جو اس ذات ستودہ صفات کے ساتھ وابستہ کر دی گئی تھی۔"[32]

ابن سعدؒ لکھتے ہیں:

"رسول اللہ کی نگرانی میں خدیجہ کی یہ تجارت ایسی کامیاب نکلی کہ جتنا پہلے منافع ہوا کرتا تھا اس سے دوچند نفع ہوا۔"[33]

اس سلسلے میں جتنی بھی روایات کتب سیرت میں ملتی ہیں۔ وہ مذکورہ بالا گروہوں میں سے کسی ایک کے ضمن میں آتی ہیں۔ جہاں تک مشترکہ منافع کے سلسلے میں دوگنا یا دوچند والے جملے کی بات ہے تو اس سے یہ ظاہر نہیں ہوتا کہ یہ مکہ کی مصنوعات پر حاصل ہوا تھا یا شام کی مصنوعات پر۔ جب کہ ابنِ ہشام اور طبری نے اس جملے کو شام کی مصنوعات کے نفع کے لیے مخصوص کر دیا ہے۔ اسی طرح بہت زیادہ یا اس سے ملتے جلتے جملوں میں علامہ حلبی نے یہ لکھا:

"میسرہ نے آپ سے کہا اے محمد ہم چالیس سال سے خدیجہ کے لیے تجارت کر رہے ہیں۔ مگر اتنا زبردست نفع ہمیں کبھی حاصل نہیں ہوا۔ جتنا آپ کے ذریعہ ہوا ہے۔"[34]

---

[32]۔ الازہری، پیر محمد کرم شاہ، ضیاء النبی، ۲/ ۱۳۰۔

[33]۔ ابن سعد، طبقات ابن سعد، مترجم: عبد اللہ العمادی (کراچی، نفیس اکیڈمی، ۱۹۸۳ء) حصہ اول، ص: ۱۸۶۔

[34]۔ حلبی، ام السیر سیرۃ حلبیہ اردو، ۱/ ۴۲۶۔

چنانچہ ہم کہہ سکتے ہیں کہ حضرت خدیجۃ الکبریٰؓ کی سیرت کا وہ پہلو جو تاجرانہ خصوصیات پر مبنی تھا۔ اس کا کمال یہ ہے کہ رسول اللہ ﷺ جیسے باکمال اور تجارت شناس تاجر کو اپنے تجارتی قافلے کا نگران بنا کر اتنا منافع حاصل کیا جس کا تخمینہ پیش کرنے سے سیرت نگاروں نے اپنی عاجزی کا اظہار کیا ہے۔

دیگر امہات المؤمنینؓ کی کاروباری سرگرمیاں:

رسول ﷺ کی حیاتِ مبارکہ میں آپ ﷺ کے ذرائع آمدن میں سے امہات المؤمنینؓ کے گھروں کے اخراجات چلتے رہے۔ آپ ﷺ کے انتقال کے بعد نبی ﷺ کی میراث سے ان کے اخراجات پورے کیے جاتے رہے کیونکہ اس ضمن میں اپنے وصال سے قبل نبی ﷺ نے فرما دیا تھا کہ میری میراث سے میرے اہلِ خانہ کے اخراجات پورے کرتے رہنا۔ جو اس سے بچ جائے وہ صدقہ ہے۔ سیدنا ابو ہریرۃؓ سے روایت ہے کہ رسول ﷺ نے فرمایا:

"لا يقتسم ورثتي دينارًا، ما تركت، بعد نفقة نسائي ومؤنة عاملي، فهو صدقة۔"[35]

"میرے وارث، اگر میں ایک اشرفی چھوڑ جاؤں تو اس کو تقسیم نہیں کر سکتے بلکہ جو جائیداد میں چھوڑ جاؤں اس میں سے میری بیویوں اور عملہ کا خرچ نکال کر جو بچے وہ سب صدقہ ہے۔"

اس ذریعہ معاش کے علاوہ صحابہ کرامؓ کی طرف سے عطیات و ہدایا اور صدقات بھی امہات المؤمنینؓ کی خدمت میں پیش کیے جاتے تھے جن کی تفصیل بابِ ہٰذا کی فصل اول میں بیان کی جا چکی ہے۔ لیکن ہم دیکھتے ہیں کہ اس قدر زیادہ صدقات و عطیات کے باوجود امہات المومنینؓ میں مال و زر کی ذرا بھی ہوس نہیں تھی۔ بلکہ امہات المؤمنینؓ کی زندگی کا سب سے روشن پہلو جود و سخا تھا۔ جو مال آتا، بلا تأمل حاجتمندوں میں تقسیم کر دیا جاتا۔ لہٰذا یہ بات سامنے آتی ہے کہ امہات المؤمنین کی سب سے زیادہ قابلِ ذکر معاشی سرگرمی ان کی سخاوت و فیاضی تھی۔ علاوہ ازیں چند امہات المؤمنینؓ کی ذاتی کاروباری سرگرمیاں بھی تھیں جن کا احوال ذیل میں پیش ہے۔

ام المؤمنین سیدہ سودہؓ:

ام المؤمنین حضرت سودہؓ طائف کی کھالیں بناتی تھیں اور اس سے جو آمدنی ہوتی تھی، اس کو نہایت فراخدلی کے ساتھ نیک کاموں میں صرف کرتی تھیں۔[36]

---

[35]۔ مسلم، الجامع الصحیح، ص:۷۸۱، رقم الحدیث:۴۵۸۳۔

[36]۔ ابن حجر، الاصابہ فی تمیز الصحابہ، ۸/۶۵۔

ام المؤمنین سیدہ عائشہ صدیقہؓ:

ام المؤمنین سیدہ عائشہ صدیقہؓ سے روایت ہے:

"توفی رسول اللهﷺ وما فی بیتی من شیئ یأکله ذوکبد۔ الا شطرشعیر فی رفّ لی، فاکلت منه حتی طال علیّ، فکلته فَفَنی۔"[37]

"جب رسول اللہ ﷺ کا انتقال ہوا تو میرے گھر میں آدھا وسق جَو کے سوا، جو ایک طاق میں رکھے تھے، کوئی چیز نہ تھی جو کسی جاندار کی خوراک بن سکتی۔ میں اسی میں سے کھاتی رہی اور بہت دن گزر گئے۔ پھر میں نے اس میں سے ناپ کر نکالنا شروع کیے تو وہ جلد ختم ہو گئے۔"

چنانچہ ام المؤمنین سیدہ عائشہؓ کے بیان سے ظاہر ہوتا ہے کہ وفاتِ نبی کے بعد آپؓ کا کوئی ایسا کاروبار یا کوئی قابلِ ذکر مستقل ذریعہ آمدن نہیں تھا۔ عطیات وصدقات میں مد میں آپؓ کو کافی مل جاتا تھا اور اسے بھی آپؓ محتاجوں میں تقسیم فرما دیا کرتی تھیں جیسا کہ گزشتہ فصل میں بیان کیا جا چکا ہے۔

ام المؤمنین سیدہ زینبؓ بنت جحش:

ام المؤمنین حضرت عائشہ نے زینبؓ بنت جحش زوجہ رسول ﷺ کے بارے میں فرمایا:

"تعمل بید ھاوتصدق۔"[38]

"وہ اپنی محنت سے کماتیں اور اللہ کی راہ میں صدقہ کرتیں تھیں۔"

محنت سے کمایا ہوا مال بہت پیارا ہوتا ہے، لیکن ہاتھ کی محنت سے کمانا اور اسے دوسرے لوگوں کے لئے صدقہ کر دینا یقیناً بہت اعلیٰ عمل ہے اور اعلیٰ ظرفی کی علامت ہے۔ سیدہ عائشہؓ فرماتی ہیں:

"کانت زینب صناع الید فکانت تدبغ وتخرز۔"[39]

"زینبؓ ہاتھ کی کاریگر تھیں۔ وہ رنگسازی اور سلائی کا کام کرتی تھیں۔"

سیدہ زینبؓ بنت جحش چمڑے اور کپڑے پر دستکاری کرتیں اور چمڑا پکا کر مال حاصل کرتیں اور راہِ خدا میں خرچ کر دیتیں۔[40]

---

[37]۔ بخاری، الجامع الصحیح، ص:۵۱۳، رقم الحدیث:۳۰۹۷۔

[38]۔ مسلم، الجامع الصحیح، ص:۱۰۷۹، رقم الحدیث:۶۳۱۶۔

[39]۔ ابن سعد، الطبقات الکبریٰ، ۸/۱۰۸۔

[40]۔ ابن اثیر، اسد الغابہ فی معرفۃ صحابہ، ۷/۱۲۷، رقم الحدیث:۶۹۵۵۔

ام المؤمنین سیدہ صفیہؓ:

ام المؤمنین سیدہ صفیہؓ نے ایک لاکھ درہم ترکہ میں چھوڑے۔[41] اس سے معلوم ہوتا ہے کہ ان کے حالات رسول اللہ ﷺ کے بعد بھی کافی مستحکم رہے ہوں گے۔ مذکورہ ترکہ کے بارے میں ابن سعدؒ نے اپنی کتاب میں بیان کیا ہے کہ اراضی اور دیگر سازوسامان کی صورت میں سیدہ صفیہؓ کی جو وراثت تھی اس کی مالیت ایک لاکھ درہم بنتی ہے۔[42] اس سے معلوم ہوتا ہے کہ ان کا گزر بسر زمین سے حاصل ہونے والی آمدنی سے ہوتا تھا۔ اور یہ کہ آپؓ کھیتی باڑی کرواتی ہوں گی۔

حاصلِ کلام:

مذکورہ بالا حقائق کو سامنے رکھتے ہوئے ہم بجا طور پہ یہ کہہ سکتے ہیں کہ امہات المؤمنینؓ کی کاروباری سرگرمیاں دورِ جدید میں ہر طبقہ، ہر خطہ اور ہر مذہب کی عورت کے لئے معاشی، تجارتی اور کاروباری حوالے سے بہترین رہنما اصول فراہم کرتی ہیں۔ تحقیق ہٰذا سے درج ذیل نکات اخذ ہوتے ہیں:

۱۔ یہ کہ ضرورت کے پیشِ نظر خواتین تجارت اور کاروبار کر سکتی ہیں۔

۲۔ خواتین کی معاشرتی و تجارتی سرگرمیوں کے لیے حدود و قیود کو ملحوظِ خاطر رکھنا ضروری ہے۔

۳۔ خواتین مذکورہ سرگرمیوں کے دوران اپنے ملازمین، جو کہ غیر محرم ہوتے ہیں، کے ساتھ معاملہ کرنے کا طریقہ کار بھی واضح ہوتا ہے۔

---

[41]۔ احمد خلیل جمعہ، خواتین اہل بیت (لاہور، دارالابلاغ، طبع اول ۲۰۰۵ء) ص: ۴۳۱۔

[42]۔ ابن سعد، الطبقات الکبریٰ، ۱۲۸/۸۔