

هذه القوانين السرية لم تخرج  
لغير الحضارم حتى هذا اليوم

# قوانين التجارة الحضرمية



محمد باحارث

الناشر



سبويه للطباعة والنشر الرقمي

www.sibawayhbooks.com  
info@sibawayhbooks.com  
Tel: + 966 920004119



@SibawayhBooks



/SibawayhBooks



@SibawayhBooks



/SibawayhBooks

# قوانين التجارة الحضرية

التدقيق اللغوي :  
مريم بقشان

1439 هـ

محمد باحارث

# الناشر

سيبويه™ للنشر والتوزيع المحدودة

Sibawayh Publishing

المملكة العربية السعودية - جدة

الرقم الموحد: +966 920004119

[info@sibawayhbooks.com](mailto:info@sibawayhbooks.com)

لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو وسيلة، سواء كانت إلكترونية أو يدوية أو ميكانيكية بما في ذلك جميع أنواع تصوير المستندات بالنسخ، أو التسجيل أو التخزين، أو أنظمة الاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر بذلك.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any



© جميع الحقوق محفوظة ( ح ) محمد حاتم محمد باحارث ،  
1439 هجرية

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

باحارث ، محمد حاتم محمد

قوانين التجارة الحضرية

1- حضرموت - تاريخ

2- التجارة - تاريخ - اليمن أ. العنوان

475/1439

ديوي ٩٥٣,٣

ردمك : 987-603-02-5388-3

# إهداء

أهدي هذا الكتاب الى كل الأشخاص المثابرون و  
المصرّون على الإنجاز و النجاح ، و أهدي هذا الكتاب  
لكل من شجعني على نشر هذا الكتاب و من ساعدني  
فيه أولهم والدي المهندس عبدالله أحمد بقشان و آخرهم  
أخي فارس التركي الذي شجعني على هذا الكتاب يوم  
إفتتاح بنك م.

هذا الكتاب أخذ مني ما بين الجمع و الكتابة ما يزيد عن ١٠ سنوات و كان في بداية الأمر فكرة في فجر يوم الجمعة كنت أشاهد كعادتي مسلسل "ستار تريك" وكان هناك مخلوقات تسمى الفيرانجي كان لديهم قوانين الأكتساب و يعلمون كل أعمالهم تحت ظل هذه القوانين ، فألهمتني الفكرة بتجميع قوانين الحضارم حتى لا تضيع، ولم أجد إلا القليل من المستندات تدل على هذه القوانين، فقامت بدراسة سلوكيات التجار (الحضارم) في السعودية و في حضرموت أثناء زيارتي عام ٢٠١٣ م والأمثال القديمة والحكم الحضرمية، فالقوانين هذه إستنتاجاتي الشخصية من واقع خبرة و تجربة ما بين عائلتنا و التجارة و السفر و المراجع التي ذكرتها أعلاه كما إنني حظيت بزياره إلى حضرموت وكنت برفقة الشيخ عبدالله بقشان، وكان لي نصيب الأسد فيها في التهاور مع تجار حضرموت مباشرة وشراء الكتب والكتيبات وتأكيد بعض المعلومات التي تناقلها الأجداد شفهيأً ومشاهدتها الثقافة الحضرمية على أرض الواقع، فوجدت أن أخلاقيات العمل عالية بشكل لا يتخيل، وشاهدت محلات تجارية كثيرة فيها أكثر من ٣٠ شريك و أي أن صف المحلات بالكامل قد يكون مملوك لنفس الأشخاص، وبالتالي ضمان الربح المشترك، الحضارم يملكون قوانين و طرق و أخلاقيات تجارية جعلتهم ينشرون الإسلام عبر التعامل والأخلاق فنشروا الإسلام بها أكثر مما نشره السيف.

# قائمة القوانين

القانون # 1

## لا تلفت الانتباه

عند الحضارم الظهور الإعلامي مذموم فيوجد أكثر من ٢٤  
مثل و حكمة قديمة تدعوا لعدم الظهور ، والاكتفاء بالمتاجرة من  
وراء الكواليس و النمو في سكون و سكوت .

### تعليق الكاتب :

وقت ما يقرر الحضرمي الظهور فإنه يجب أن يكون مقتدر  
مادياً و قانونياً على مواجهة أي من منافسيه و على الهجوم الذي  
سيوجه له من عدة جبهات

القانون # 2

## لا تحصد قبل ان تزرع

عند الحضارم يجب أن تقدم العمل أولاً فالمال لا يأتي بالمال و هو مقولة سمعتها كثيراً في هذه الأوساط التجارية ، فيجب أن تقدم العمل أو العمل و المال لكي تحصد أم المال لن يأتي لك الا بالمال دون الحصاد المعرفي و دون الإحساس بقيمته.



القانون # 3

## لا يجبرك أحد

الإحراج في التجارة عند الحضارم هو سم التجارة ، فتخرج من أخوك أو والدك و تبيع لهم بسعر التكلفة أو تجامل فلان و فلان وهذه أول خسارة و عدم تقدير للذات في نفس الوقت و استنقاص من قيمتك و قيمة بضاعتك.

القانون # 4

## لا تقرر فوراً

عند الغضب أو التوتر ، أو حتى عند السعادة و الفرح ، لا تقرر  
فالققرارات عالية و يمكن لقرار واحد في لحظة عدم اتزان مشاعرية  
أن تهوي بك في قائمة المديونين أو قائمة المسجونين أو قائمة  
المسرفين لا سمح الله .

## القانون # 5

### لا تدفع أكثر من المعقول

عند شراء سلعة معينة من السوق لا تدفع أكثر من المعقول لا لندرته ولا لاحتكارها و لا لإحتكار أحد التجار لها ، إذا لم تستطع شراءها من مكان آخر بسعر معقول فلن تستطيع المنافسة فيها ، نافس أو أخرج من المجال و عد إليه لاحقاً.

## القانون # 6

### لا تكن موفراً كن مقتصداً

من أكثر المعلومات المغلوطة عن الحضارم بأنهم موفرين ،  
التوفير هو شراء السلعة الأقل سعراً ، أما الاقتصاد هو شراء  
السلعة ما بين الأقل سعراً و الأعلى جودة ، فتثافة الحضارم ثقافة  
مقتصدة إلا في إكرام الضيف و في العلم و في العلاج فهذه لا  
يقتصد فيها ، و حتى أغنياء الحضارم و فقرائهم يمشون على  
نفس هذا النظام .

## القانون # 7

### لا توفر في العلاج و التعليم

من أكثر المعلومات المغلوطة عن الحضارم بأنهم موفرين ،  
فالحضرمي لا يوفر في العلاج و لا في التعليم لأنهم الأساس في  
حياة الحضرمي ، و التركيز على الثقافة الصحية و الوقاية عند  
الحضارم أكثر من الأدوية ، أما في التعليم فالحضارم محبون  
للعلم و اشتهروا بنقله و بحسن تعليمهم و جودته ، فلا يجب لأي  
حضرمي أن يتهاون في ذلك .

القانون # 8



## لا للشائعات

في العصور القديمة لم تكن هناك مصادر موثوقة الا كلمة الرجال و اليوم نحن في عصر المعلومة و لابد عدم تصديق أي خبر حتى التوثق من المصدر و الحصري لا ينقل الشائعات و عدم بناء الاعتماد عليها و ان كانت من أشخاص معروفين و ثقات.



القانون # 9

## ركز في أمر واحد

ستجد نفسك كشاب او كتاجر لديك الكثير من الأفكار الجميلة و الجيدة و لكن ان تركز على أمر واحد حتى تنجزه هو أهم قانون في التجارة إن كنت حزمياً أصيلاً . فلا بد من التركيز الخارق و المجنب لكل المشتتات حتى تنجز. و بعدما تتمكن من مشروعك الاول بنجاح إبدأ الثاني بعد ٥ سنوات من الأول ، فلا يمكنك بناء بيتين في نفس الوقت !

القانون # 10

## كون لك آذان في السوق

لكل تاجر مصادر أخبار تخصصه و ثق تماما ان لديهم  
جواسيس و تجار آخرين يسترقون السمع لهم ، فكون لك آذان و  
رجال أمناء ثقات أصحاب قيم و وعي و لباقة و حنكة في الكلام.  
كن على وعي انه الحضارم لا يدفعون أي مبالغ لآذانهم بل هو  
تحالف بعيد المدى و كونه شراكة تجارية لا أكثر.

## كل ما خط بخط صغير خطره كبير

إن قراءة كل ما يكتب في العقود بتفاصيلها المملة من أكثر الأمور خطورة و أهمية في حياة الحضرمي فان ما يكتب بخط صغير هو خطر كبير لا تعلمه ، و المحامين هم أفضل الأصدقاء للحضارم فلا يكتب عقد و لا يوقع عقد إلا بحضورهم او باطلاعهم.

مثلاً : عقود التوظيف التي فيها كتب بخط صغير بأن كل براءات الاختراع و النتاج الفكري ( الكتب و المقالات ) للموظف تكون ملك للشركة و الموظف يكون وقع بدون قراءة و تمعن و أسقط حقه في ذلك .

القانون # 12

## اقراء أولاً ، وقع غداً

هذا قانون يستحق الاحترام فعلاً فيجب على كل حضرمي عدم التسرع في توقيع أي ورقة أو خطاب أو عقد إلا بعد قراءته جيداً و لو كان ذلك بسيطاً مثل استمارة استخراج شريحة جوال فيجب أخذ نسخة منها و يجب معرفة كافة الالتزامات و الخدمات المقدمة بتفاصيلها المملة

## لا تشارك أسرار تجارتك مع زوجتك

عند الحضارم الزوجة مؤتمنة على المال و العيال لكن الأسرار لا تقال لأحد خصوصاً الزوجة لحديثها مع صديقاتها و أفراد العائلة و إمكانية استدراجها في الكلام ، طبعاً نفس الكلام يطبق على الرجل و لكن المرأة تعتمد على مشاعرها أكثر من المنطق و هذه النقطة يمكن استغلالها بطيبة نفس أو في وقت الخلافات لا قدر الله ، فابني ما تشاركه مع زوجتك أو أي أحد على أساس حدوث خلاف و ما هو الممكن حدوثه من تسريب مثل هذه الأسرار و كم حجم الضرر الناتج عن ذلك . فالحضارم يتوقعون الأفضل و لكن يبنون تجارتهم مواجهة الأسواء.

القانون # 14

## التاجر الجيد لا يفصح برأس ماله

التاجر الجيد فعلاً لا يفصح بكامل رأس ماله ، لان السوق فيه طماعين و حساد و أن تتظاهر بأنك تاجر صغير و تلقى الدعم و العطف من التجار الكبار أفضل لك من مجابتههم و التحديات مين عنده أكثر ، الرزق بيد الله و داروا أموركم بالكتمان.



القانون # 15



## لا توكل أحداً نيابةً عنك في كل شيء

الحضرمي مفوض ناجح و لديه من يقوم بالأمر الصعبة و لكنه أول مرة يعملها بنفسه و لكنه لا يوكل غيره وكالة عامة أو وكالة لكل شيء أو وكالة مفتوحة المدة بل يقوم بعمل وكالة لأمر محدد فقط و لمدة محددة ، الحضرمي لا يسلم ذقنه للغير .

القانون # 16

**الفرصة + الحدس = المربح**

إتبع حدسك الداخلي فهو دائماً سيقودك نحو النجاح و الخير  
و المربح الجيد ، كن جاهزا و مستعداً للفرص فإنها لن تتكرر و  
فرصتك لن تأتي لأحد غيرك.

القانون # 17

## الطمع قل ما جمع

التاجر الجيد يبحث عن الربح المعقول و المستدام ، الضربات  
الكبيرة خطيرة و الانتظار في الأسهم و غيره للطمع و زيادة الربح  
أخطر ما يمكن أن تتوقعه ، إرضى برزقك و إستمر في النمو .  
أترك الضربات و ايميلات يوجد لك إرث ب ١٠٠ مليون لشخص  
يحمل نفس إسم عائلتك و الكلام الفاضي دا .

القانون # 18

## لا مجاملات في العمل

إن أكثر ما يدمر ربحك و عملك هو مجاملاتك لأحد أقربائك أو  
أصدقائك أو أحد كبار رجال الأعمال أو أحد المشاهير لكسبه  
زبوناً لك ، لا تكسب زبون و تخسر أرباحك إلا إذا كان هناك  
تسويق أو فائدة مباشرة لك.

القانون # 19

## العقد هو العقد

الحضرمي يلتزم بالعقد ولو كان عليه بخسارة لأنه يوفي بكلمته  
مهما كلف الثمن ، فسمعة التاجر أهم شيء عند الحضارم و  
سمعة تاجر فسخ عقده سنتنشر بأسرع من إنتشار النار في البنز

القانون # 20

## حزرمي بلا تجارة أو علم ليس حزرمياً على الإطلاق

الحزرمي الحقيقي يا إما يتجه للعلم أو التجارة و ما بينهما  
طيب !



القانون # 21

## الجودة هي الهدف

الضرمي يهتم بالجودة أكثر من إهتمامه بالكمية ، فالجودة الطيبة الى الممتازة هي رمز الحضارم و تجارة الجملة وسام شرف على صدورهم ، دون الجودة لا يوجد حضارم ، الجودة في التعامل و الجودة في البضاعة. و الأهم من هذا كله الحضارم لا يشوهون سمعتهم في البضاعة المقلدة أو التقليد.

القانون # 22

## الأخلاق قبل التجارة

الضرمي أخلاقه فوق كل شيء ، و التعامل الحسن و أخلاقيات الرسول محمد عليه الصلاة و السلام ( في كتاب الشمائل المحمدية ) هي دليل كل ضرمي للاقتداء به ، و من لم أخلاقه لم تعجبك في التعامل لا تتعامل معه.

القانون # 23

## الحضرمي يستطيع سماع صوت الفرص على بعد أميال

يجب أن يكون لديك من العلاقات ما يكفي لاقتناص الفرص  
من أي بلد و أي مكان !

## لا يوجد ما هو أخطر من رجل سمعته سيئة .

انتبه من ان تصاحب سيء السمعة و إن كان على حق ، فيظن الناس أنك من أعانه على الخداع و النصب الذي إتهم فيه ، دعه لله فالحقيقة ستظهر ولو بعد حين و لكن أنت ركز على سمعتك أولاً.

القانون # 25



## الحضرمي أخو الحضرمي يساعده و يدل الغير عليه

الحضرمي يساعد أخوه الحضرمي ، في العمل و في النصح و في الفرص ، لابد من إعانة و تقوية الأخوة الحضارم أينما كانوا ولو بالقليل حتى و إن كانت كلمة أو توصية أو تزكية ، لابد من بذل الجهود لدعم أخوك الحضرمي و أختك الحضرمية .

القانون # 26

## لا تستهين بالتاجر الصغير

القانون من أبسط ما يكون ، التاجر الصغير ممكن أن يفيدك و  
يربحك أكثر من التاجر الكبير ، فلم يصمد الصغير أمام الكبير إلا  
وله أسرار

القانون # 27

## لا تسلّم ذقنك لأحد

بكل بساطة الحضرمي لا يعطي الثقة بالكامل لشخص واحد ،  
ولا يسلم العمل كله لشخص واحد و لا يعطي وكالة عامة أو غير  
محددة لشخص ما ، أعتقد الفكرة وصلت !

القانون # 28

## تعلم من الكبير و الصغير و صاحب الخبرة ولا تستعجل

الكبير لديه الحكمة و خبرة السنين ، و الصغير لديه الحماس و  
قوة الإصرار ، و صاحب المهارة والخبرة لديه سر المهنة و أصولها  
، تعلم من كل واحد منهم و لا تستعجل فالتعليم السليم يأخذ وقته



القانون # 29

## إصبر صبراً جميلاً

الصبر كما تعلم مفتاح الفرج ، و لكن عرف عن الحضارم قوة  
و شدة في الصبر لا يغلبهم فيها أحد إلا الأنبياء ، فالصبر من  
شيمنا و قيمنا ، إصبر مهما أصابك فالصابر رابح و ظافر.

القانون # 30

## السلام مفيد للتجارة كما الحرب مفيدة للتجارة

هناك بضاعة مربحة وقت الحروب مثل الطعام و الشموع و  
هنالك بضائع مربحة وقت السلام كالمكياب و المكملات الغذائية  
فالحضرمي الحقيقي يتاجر في الاثنين و يخزن بضاعته لوقت  
يكون فيه المربح الأكبر فرصة لا تعوض

## لا تدع امرأة تصيدك

يتصيد بعد رجال الأعمال السيئين منافسيهم بإرسال امرأة  
جميلة و جذابة تتصيد المنافس يا إما بكشف الاسرار أو يا إما  
بالتصوير أو الإبتزاز ، إياك ثم إياك أن تقع تحت شبكة الخداع أو  
أن تقع تحت سحر امرأة جميلة فتبدأ في إستنزاف وقتك و أموالك  
و خصوصاً إن كنت متزوجاً .. إرض بما عندك لا يجيك قرد أقرد  
من كل قرود الدنيا و تندم على ما فعلت !

## لا تخط بين الحكمة و الحظ

الحكمة تكتسب عبر التجربة و الزمن ، و أيضاً عبر القراءة  
فهني أكبر معلم للحكمة ، الحظ يأتيك مرة أو مرتين في حياتك و لا  
يتكرر ، لكن الحكمة معك كل يوم ، فإكتسب القليل منها تتراكم  
فوائدها لأجلك.

## لا تثق في رجل كثير الإلحاح

رجل كثير الإلحاح أكيد ليس لديه أمل في الحياة غيرك ، فأنت  
مربحة الوحيد أو مكسبه الوحيد هو المكسب التي يأتي من ورائك ،  
لكنك أنت ليس المكسب. فلا تثق فكثير الإلحاح و المزعجين و  
أبعدهم عنك قدر الإمكان لأنهم طامعين و مخططين و مزعجين و  
مشتتين و هم المدمر الأول لك لأنه بعد فترة ستقوم بإعطائهم ما  
يريدون وإن كان بالتكلفة و هذه أكبر جريمة عند الحضارم.

## كلما زادت إبتسامته كلما كبر خنجره

إن كثيري الإبتسام عادة ما يكونوا متصنعي الإبتسام فلا أحد يتحمل الإبتسام لمدة طويلة و عضلات الوجه تتصلب جراء ذلك ، و المقصود بالخنجر هنا هو الطعن من وراء الظهر فكلما كبرت الابتسامة كبرت الخيانة ، و لا تتسرع في العلاقات مع الناس.

## لا تقبل كل ما يعطى لك بالمجان

فقد تباع زمتك و قد يتمن عليك الغير ، فالغالي و الثمين لا يعطى بالمجان أبداً ، و المجان هو أول باب للإضرار بك. و لا يقصد هنا بالمسابقات. لكن مكافآت الولاء تعتبر من الخطر فهي شراء للذمم بطريقة منظمة ، أما ما يوزع مجاناً فإياك ان تقبله أبداً

## المشتري الجيد نادر كالذهب ، تمسك به

المشتري الجيد الذي لا يتعبك و يدفع كامل المبلغ مقدماً هو كنز لا تستهين به أبداً و يجب أنك تتمسك به و تحسن التواصل معه و تخدمه أكثر من الباقين لأنه وفر عليك الجهد في الإقناع البيع و وفر عليك المال في الإعلان .. إنه نادر بندرة الذهب ، فحافظ عليه او إنسى أن تكون تاجراً ناجحاً



القانون # 37

## لا يوجد بديل للنجاح

إفشل بقدر ما تستطيع حتى تنجح ، فلا يوجد طريق للنجاح  
إلا بالفشل إلا لأولئك المحظوظين فقط ، فتعلم من فشلك و لا تقبل  
بديلاً للنجاح غير النجاح ذاته.

## لا تأخذ نصيحة رجل الأمس

رجل الأمس هو صاحب مهنة أو مهارة لم يعد المجتمع بحاجة لها ، أو تاجر لشيء ينقرض أو سيختفي قريباً ، فبإمكانك الإستماع له من باب التاريخ و الثقافة ، لآكن لا تبني مستقبلك على شيء يحتضر أو زال منذ زمن.

## لا تتحدث فيما لا تعرف

إن أردت أن تبدو مثل المزارع الذي تحدث عن الفيزياء الكمية أو أن تكون مثل تلك التي قالت ( أوباما شت يور ماوس ! ) و تكون مصدر سخرية الآخرين فتحدث فيما لا تعرف ! . لكن الحصري الحقيقي لا تحدث إلا فيما يتقن و يفهم.

القانون # 40

## كلما زادت المخاطر زادت الأرباح

الضرمي لا يخاطر بكل أمواله ، بل يخاطر بالقليل من أجل  
التعلم قبل الربح ، الضرمي الحقيقي يجازف بالقليل و لا يغامر  
بأكثر من ١٥٪ من رأس ماله ، و لا يعني هذا القانون أبداً أن  
تخاطر بجزء كبير من مالك فهذا تهور .

القانون # 41

## كل ما أخذ بسيف الحياء فهو حرام

كل ما أخذته بالحياء أو المجاملة أو الموانة هو حرام ، لأن  
الخبول لا يستطيع أن يقول لا و بالتالي فاستغلاك لهذه المعلومة  
أو لهذه الصفة حرام كاستغلاك للمعاق بأن يقايضك أعز ما يملك  
لكي تساعده في الصعود الى الدرج !

القانون # 42



## المال الحرام لا يدوم

المال الحرام لا يدوم و إن دام في نظرنا فإنه مثل القنبلة  
الموقوتة تنفجر في وجه حاملها أو كالدودة تنخر في وسط التفاحة  
حتى لا يبقى من التفاحة سوى المظهر الجميل و لكن بداخلها عفن  
خبث

القانون # 43

## المال الحلال لا يسرق و لا يحترق و لا يغرق

المال الحلال محمي من رب العباد ، محمي من الإحتراق و  
الغرق و السرقة ، و إن حدثت فإنها إما إختبار من الله أو كفارة و  
تطهير للمال



## الربح و الخسارة من عند الله

إن ربحت فهو خير من عند الله ، و إن خسرت فهو خير من عند الله ، تلك هي شيم الحضارم ، خطط للأسوأ و توقع الأفضل. كن متسعداً لتقبل الخسارة و التعلم منها كما أنت متسعداً لتقبل الربح و التعلم منه ، إجعل سعادتك في التعلم و الإنجاز لا في الربح و الخسارة.



القانون # 45

## إستثمر في أرضك و بلدك تعود عليك بخيرين

الخير الأول لأهلك و أبناء وطنك و الخير الثاني هو المربح و النمو ، فلا تعرف في بلد غريب ما قد يختلف عليك في القانون أو الضرائب أو العجائب !

القانون # 46

## الدعاية هي البداية

بدون الدعاية و الإعلان منتجك مجرد شيء على الأرفف لا يتحرك إلا بدخول زبون من الباب ، فبدون ترغيب الناس للمنتج و دعاية على مستوى محترف و راقى تجذب الناس إليه ، الدعاية السليمة إستثمار ناجح لمنتجك و بضاعتك.

القانون # 47

## إحذر عبد الدرهم

إنّته و إبتعد عن من يفعلون أي شيء من أجل المال ، فهم لا يخافون من الله و لا يخافون من القانون و لا عواقب الأمور ، فإبتعد عنهم و أبعدهم عنك مهما كلف الأمر ، فهم أول من سيخونك من أجل المال و أول من سيعاديك لأجل المال ، فيمكن شراء شهاداتهم و ذممهم بالمال فلا تجعل لهؤلاء طريقا لك.

القانون # 48

## الربح بالنوعية لا بالكمية

التاجر الحضرمي يربح بالنوعية لا بالكمية ، ماذا يعني هذا ؟  
أنه يكون عنك زبون مثل البنك الأهلي التجاري دعاية لك كإسم و  
سيجعل بقية الزبائن يثقون بك أكثر من لو عندك مليون عميل غير  
معروف ، بل إسم جهة كبيرة و معروفة قد تجعل لك ٢ مليون عميل  
و أكثر .. !

القانون # 49

## لا تدع أحد يعرف ماذا تفكر

أفكارك هي ملك لك فقط ، لا تفصح عنها إلا وقت التنفيذ  
فاللصوص كثيرون و هم عادة متنكرون في صيغة أصحاب او  
قريب أو موظف ، أمورك خليها بالكتمان. نفذ و فاجئ الجميع  
بعبقرتيك.

## لا تسأل ما ستفعل الأرباح بك بل إسأل ماذا ستفعل أنت لأرباحك

لا تدع المال يغيرك أبداً و لا يستخدمك ، بل كنت أنت من  
يستخدم المال ، لراحتك و لعلمك و لتطوير عملك و لتحسين حياتك .  
لا تفكر فيما سيفعله المال فيك لأنك حُرْمِي لا تتغير بالمال ، بل  
فكر بما ستفعله أنت في المال ، خطط للأسواء و توقع الأفضل ..  
بالتوفيق يا أبو حُرْم .

القانون # 51

## الثقة هي أكبر خطر على أي تجارة و على أي منزل

الثقة لا تعطى في يوم و ليلة بل تبني في سنوات و سنوات من العمل الدؤوب و المتواصل

القانون # 52

## لا تسيء لا لنباتٍ أو حيوان فكل له حق

الضرمي يحترم جميع الكائنات الحية و لا يعتدي أبداً على الطبيعة إلا لحاجة ملحة و وفق الشريعة الإسلامية و قانون البلد الذي يقطن فيه ، فهو لا يخالف الجمع و لا يعتدي على أي كائن حي.



## الإيمان و الإصرار يحركان الجبال

الإيمان يحرك القلوب و الأفئدة و الإصرار ينسف الجبال من مكانها ، فالمخترع توماس إديسون لم يتوقف عن المحاولة في إختراع المصباح بعد ٩٩٩ محاولة فاشلة ، فالأخيرة زبقت و لكنه لإيمانه و إصراره لم يتوقف ، فهل ستتوقف أنت ؟

## لا تستسلم من أول محاولة و تعلم من كل تجربة

كل تجربة فاشلة كانت أو ناجحة فيها دروس مهمة نتعلمها ، و  
كل درس فيه عبرة ، و كل عبرة تبدأ بمراجعة النفس أو التأمل  
فكلاهما خير

القانون # 55

## لا يجتمع الشرف و الغش في بيت واحد

الغشاش و الحرامي سيظل طول عمره حرامي و غشاش ،  
فمستحيل أن يكون شخص ما شريف و لص أو غشاش في نفس  
الوقت ، إنما هو فن التظاهر الذي يتقنوه و لم نكتشفه بعد ،  
فجران آذان كبيرة

## لا تركع لغير الله

لا تركع لغير الله أبداً ، حتى ولو كنت في أمس الحاجة إرفع رأسك و قف عالي الهامة فأنت حُرْمِي لا تقبل الإهانة و المهانة و لا الإستهزاء ، لا تدع تاجراً و لا دولة تهينك أو تأخذ من كرامتك شيء فحاربهم بقوانينهم و إستعطفهم بما يهمهم و بما يفكرون به و إجعل قضيتك باباً يفتح الخير لمن هم بعدك ، لا يعني أن تخالف القانون بل إتبعه و إن كان ظالماً و لكن حاربه في مكان تأسيسه مثل البرلمان أو المحكمة العليا لتلك البلد ، و إن لم يكن هناك طريقة لتعديل القانون السيء فغادر تلك البلد .

القانون # 57

## لا تكن ساذجاً

لا تدع احد يغريك بالكلام او المال او السلطة ، كن واقعيا في البداية و حالماً في المساء. فلا مانع انك تطمح في المزيد و لكن دون سذاجة او تهور. فلا تصدق كل ما يقال لك و تحرى عن كل الإدعاءات. كن حكيما و صبورا في قراراتك و لا تتسرع او تعطي وعوداً لاحد دون ان تراجعها او تكتبها او تستشير اهل الخبرة او الاختصاص.

## العناد يحرق الأموال

التاجر الحضرمي ليس عنيداً ابداً بل هو متساهل جداً في التجارة و متكيف. فانظر الى الجبال انها لا تعلو بل تتكسر و تنحت مع الزمن و عوامل التعرية. الجبال لا تذهب لاي مكان. و لكن كن كالشجرة تنمو و تتكيف في أي ظرف و في أي مكان و دوماً تنمو و لا تتوقف عن النمو بل تحفر الصخر و تشقها بالصبر و الإخلاص.

## السّمك لا يعوم في الماء العكر

لكل منتج بيئته و تصاميمه كذلك التجارة فلكل منتج مكان ووقت ، فلا يصح ان تباع اساور الذهب في سوق السمك. ادرس و تعلم من بيئتك التجارة و من بيئات مختلفة لتكون الوعي اللازم للتجارة. و التجار كذلك فلا يمكنك ان تتعلم التجارة من طبيب و لا عامل حديد. فجاور التجار تصبح تاجرا.

## الصدقة ليست للبيع

الكثير من الأصدقاء عندما تغتني أو يعلو شأنك يتغيروا عليك قبل ان تتغير انت بالمسؤوليات و يصبح كل يوم يريد أن يعرفك على فلان أو فلان لأجل أنه له عمولة من هذا وذاك ، و الباحث عن العمولة ليس كصاحب المال فرؤيته مختلفة تماما كما و ان علاقتكم ستتغير من صداقة الى شيء مختلف تماما ، و لذلك فعندما يتدخل أصدقاؤك ليعرفوك بفلان لأجل المال اعتذر و قل صداقتي ليست للبيع. فهذه ليست طريقة الحضارم. فالحزرمي هو من يطلب البحث عن منتج او بضاعة. لا تجامل ابدا في البيع و الشراء.



## كن نظامياً و لا تخرق أي قانون

الضرمي دوماً نظامي ، الضرمي دوماً يبحث عن كل القوانين و يحرص على أن تكون أوراقه و أعماله نظامية تماما و يبقي صورة من الوثائق في كل مكان . لا يمكن لأحد أن يضرك طالما أنت تتبع نظام الدولة التي تتاجر فيها و منها و من الأولى ان تعرف القانون قبل أن تبدأ في تجارتك . فلا يجد احد مأخذ عليك او مخرج ليضرك منه او به.

## دع إسمك يلمع كالذهب بنقائه دون شوائب

حافظ على سمعتك و لا تترك المشاكل تأخذ أكبر من حجمها ،  
و لا تدع أي مشكلة تخرج من بابك دون حل ، ولو كنت ستدفع من  
جيبك لتحافظ على سمعتك هذا استثمار في المستقبل و ليست  
خسارة. فالزجاج عندما يكسر لا يمكن إصلاحه كما كان ابداً.  
الحضرمي سمعته اغلى ما يملك.

القانون # 63

## الفضة أبرك من الذهب

هذا القانون لا يؤخذ بالمعنى الحرفي ، وإنما يؤخذ معناه انه  
الفضة تجارها أقل و الفضة بيعها أسهل و ليست ملفتة للنظر و  
تتعرض للسرقة مثل الذهب و أظن المعنى هنا انه نافس في  
الشيء الذي تقل فيه المنافسة و الخسارة معاً و قيمته تظل ثابتة  
على المدى البعيد ، و تاجر فيما قيمته لا تتغير كثيراً في السلم.

القانون # 64

## لا تثق في بنك أو مصرف

لا تثق فيهم أبداً فهم يبحثون عن الربح من ورائك قبل أن يبحث عن مصلحتك أو البحث عن خدمتك ، فلو مت غداً لن يكثرثوا لأمرك أبداً فكل همهم بيع منتج مصرفي و تصبح انت تحت تحكمهم.

## لا تترك مالك في البنك

الحضارم لا يؤمنون بأن يأتمنون أشخاصاً مجهولين على أموالهم فمن هو ذلك البنك؟ و من يملكه؟ و هل سيحفظ مالك أم لا؟ و ان خسر البنك كم نسبة الخسارة المترتبة على مالك؟ فذلك هم لا يستخدمون البنوك الا عند الضرورة فقط و لا يسلمون الرواتب الا نقداً و لا يستلمون المال الا نقداً ، نادراً ما يعرفون بطاقة الصراف يستحال ان تجد لديهم بطاقات الفيزا و الماستر كارد الإئتمانية ولا يتعاملون الا بمسبقة الدفع منها ، كل شيء نقدي و أني في وقت واحد . و ان اضطروا لاستخدام البنوك فانهم لا يودعون الا ٢٠٪ من سيولتهم الا اذا كانوا هم أنفسهم من ملاك البنك.

## ما ندم من استشار و لا ندم من إحتاط

الحضارم عادة لا يحبون أن يستشيروا أحد خارج دائرتهم المغلفة من التجار و أصحاب العقول من بني جلتهم و لكن ان اضطر الموضوع للاستشارة فقام و إستشار أحد فيجب أن يحتاط و ان يخبي المعلومات المهمة و السرية و ان يجعل شهوداً عليم و في هذا الزمان يقعونهم على عقد سرية ببند كافية و وافية مع وجود الشهود و الضوابط. فالحضارم ليسوا من يستشير احد في مقهى او ملهى. بل هم احرص من ذلك بكثير.

القانون # 67

## لا تسخر من ضرير أو تاجر حرير

كم من ضرير أصبح من أكبر التجار و كم من تاجر حرير أصبح من أكبر التجار ، فالسخرية ليست من شيم الحضارم ولا هم يقبلوا بها. فالحزرمي سفير الحضارم و المسلمين باخلاقه و لا يسيء لاحد أيا كان بل من سماته انه خلوق و متسامح.

القانون # 68

## خير الكلام ما قل و دل

الحضارم عادة لا يؤمنون في المحاضرات و الندوات لكن  
يؤمنون في التدريب العملي و لا يحبون كثيري الكلام و يحبون  
الزيارات السريعة و المثمرة ، فبتطبيق هذا القانون يكون  
الحضرمي الأكثر إنجازاً وفعالية . فالحضرمي دمه الإنجاز و ان  
كان بسيطاً فهم يعشقونه.



## إِصْرَفْ زَكَاتَكَ قَبْلَ مَمْتَاكَ

الحضارم يصرفون زكاتهم بصفة شهرية فيوجد لديهم حساب خاص بالزكاة ، و ليست الزكاة التي تأخذها الحكومة فهم عادة يخرجون الزكاة مرتين حرصاً من عدم صرف الحكومة من الزكاة على المستحقين ، مرة الزكاة النظامية للحكومة و الأخرى تصرف بشكل شهري و عيني من البضاعة نفسها و هذه لا يعتبروها من الصدقات بل حق الله في هذا المال ، فمعظم الحضارم يصرفون ما يقارب الـ ١٥٪ من مالهم اجمالاً على الزكاة و الصدقات.

القانون # 70

## حتى في أسوأ الأحوال يوجد فرص للتجارة

صدق و آمن في أن الله كتب الرزق لكل كائن حي ، حتى في الحروب هناك تجار يربحون من بيع الشموع و المياه و أجهزة توليد الكهرباء و الخيام ، فكر كتاجر و فكر فيما سيحتاجه الناس الآن و غداً و هذا هو الاساس ، فكم من تاجر سعد في أوقات صعبة جداً و أزمات اقتصادية.

## لا يوجد ما هو أسوأ من التاجر الكاذب

فعلاً فلا يوجد أسوأ من التاجر الكاذب ، هناك من يضخم الأمور للمبالغة في ثرواته أو إنجازاته وهذا يجب الحذر منهم فالحضارم يسموهم تجار السمعة ، و لكن التجار الذين يكذبون في مسائل تخص البضاعة أو الاتفاقات أو يتهربون من تنفيذ العقود او يغيرون كلامهم فهؤلاء يقاطعونهم الحضارم مقاطعة جماعية و يحذرون منهم شر تحذير. فينصح بالإبتعاد عنهم تماما . و دائما كون عقود تجريبية مؤقتا قبل ان تندفع في عقود صعبة و مكلفة عليك مستقبلاً او قد تضرك.

## التفاصيل الدقيقة مهمة

تفاصيل منتجاتك و بضاعتك مهمة جدا و كيفية تغليفها و وصولها فالتجار الأجنب يحبون أن يتذاقوا عليك و يغيروا في المواصفات و معرفة منتجك جيدا يعلمك كيف تحمي نفسك من التذاكي و الاحتيال. كما إن التفاصيل في مسيرة عملك و كيفية تسليم الايجار و الرواتب على البضاعة و كم متوسط مشترياتك من هذه السلعة و معلومات دقيقة عن اعمار و أنواع الزبائن و أماكن عملهم تساعدك في فهم عملك و عميلك اكثر و يجعلك تنمي مداركك التجارية و تسوق لهم بشكل افضل و تجلب بضاعة لهم و لك بشكل افضل. فالتفاصيل الصغيرة عمرها لن تضر عملك بل ستحسنه.

## الأقارب كالعقارب إحدريهم

غالبا ستجد من الأقارب من لديهم أطماع في مالك و تجارتك و خصوصا الأرحام و أهل الزوجة و من لم يحالفهم حظهم بعد في التجارة ، منهم من يريد أن يستفيد بدون ان يعطي في المقابل و منهم من يريد ان يفيدك و يستفيد و منهم من يريد ان يستغلك و منهم من يريد أن يتعطف ، قانون الحضارم هنا يقول عاملهم مثلهم مثل الغريب و لا تعطيهم الا ما تعطي الغريب و لا تترك شيئا إلا وقد حبر ، أي و قد كتب على ورق . لا تترك خلفك الغاما من الوعود الغير مكتوبة و لا توعد احد شيء لست مستعدا لتنفيذه

## إعرف زبونك تتعود عيونك

لا تترك عميلك او زبونك واقفاً دون أن تقدم له يد المساعدة ،  
فكلما تعرفت على زبونك أصبح من رواد محلك و ستتعود عيونك  
على الزبون و نوعيته و على اصطيات اهتمام الزبائن الآخرين ،  
إتركه أولاً يتفرج ثم عرفه بنفسك و اعطه الكتالوج أو جولة في  
المحل ، إمنحه الاهتمام قبل الكلام و لا تفرض منتجك عليه ، و لا  
تبيعه ما لا يحتاجه ، هذا قانون الحضارم .



## لا إجتماع أو مفاوضة على معدة خاوية

فعلاً فالأبحاث العالمية و الحكم القديمة نادراً ما تتفق الا فيما يخص المعدة ، فالإنسان يضعف تركيزه و تضعف قدرته على إتخاذ القرار ، و لن يستطيع ان يتذكر أو يركز في الأشياء المهمة في الإجتماعات أو المفاوضات . لذلك قانون الحضارم يقول لك لا تتهاون في صحتك و لا إجتماعات او مفاوضات على معدة خاوية .

## لا يوجد بني آدم لا يأكل و لا شجرة لا تشرب

تاجر في الأساسيات فيما يحتاجه الناس و فيما يندر توفره من ذلك ، فالماء يشربه الإنسان و الحيوان و الشجر لكن من لديه القدرة على دفع قيمته هو الإنسان ، الطعام و البذور و الأدوات و البناء و الفرش و الملابس و الأحذية كلها حاجات يستخدمها الإنسان كل يوم فتاجر في الأساسيات ثم فكر في مشاريع الإبداع و الأفكار المختلفة بعد أن تحصل ثمرة ما زرعت. ابدأ بشيء عادي ثم اخترع لاحقاً بعد ان امنت معيشتك. الناس كل يوم تتكاثر و الطلب لن يقل على الاسياسيات و تستطيع الربح جيداً فيها في السلم و الحرب و المواسم.





## أكرم من يعملون عندك و أعطهم حقهم يعطوك حقك

الكريم من أعطى ، و البخيل من أمسك ، أكرم من يعملون  
عندك بمكافأة بين الفترة و الأخرى و إن كانت بسيطة تملك قلوبهم  
و تسعدهم و تكافيء إنجازهم و إخلاصهم ، و إياك ثم إياك أن  
تتأخر في حقوق من يعملون لديك و إن كان قصرت قليلاً في حقك  
أنت . فسمعة التاجر اهم من أرباحه.

## إعرف ملوك الصناعة قبل أن تعمل بها

إعرف ملوك الصناعة ، من هم و كيف يعملون ؟ قبل أن تقرر و تنافسهم و أن تجعل من نفسك طعاماً في يد القروش فإن بإمكانهم ان يأكلوك في لحظة و لا يهتمهم أمرك. و الأفضل ان تبحث عن اهل الخبرة و تتلمذ ثم تتشارك معهم. هذه هي طريقة الحضارم

## إحذر من التاجر غير المتزوج

الحضارم دوماً منذ القدم يخشون الشخص الذي ليس لديه ما يخسره و خصوصاً ذلك الغير متزوج ، فليس ليه مرساة أو شيء يخاف عليه و يسعى لحفظه و تنميته و إستعادته ، فالحضارم لا يؤمنون بمشاركة غير المتزوج فتراهم يزوجه احد بناته قبل أن يشاركه في ماله ، على أن يحفظ بيته و ماله في وقت واحد . و لذلك الزواج قيمة كبيرة و مهمة عند الحضارم و عدد الأبناء عند ذلك التاجر فهذه المعلومة تفرق كثيراً في قراراتهم . و ان كان هذا الزمن ليس الأمثل لإستخدام هذا القانون و لكن أساسه سليم.



## العملات تأتي و تذهب لكن الذهب يبقى ذهباً

عبر آلاف السنين و قبل دخول الإسلام كان الذهب أهم عملة في العالم قبل العملات الورقية ، فالعملات الورقية لها أنظمة و قوانين ترفعها و تخفضها و لها أنواع و لها احتياطي و لها ما لها و عليها ما عليها و قد تعلم الحضارم ان الذهب ليس فقط استثمار بل هي عملة وقت الاضطرابات و أوقات الطوارئ حين لا يكون للنقد أي قيمة و الفضة تليها .

## تحري ما تتاجر به لكيلا تحمل إزر مفاسته

يوجد الكثير من المنتجات الحديثة لا نعرف عنها أي شيء ،  
فواجب الحضرمي أولاً أن يفحص بضاعته قبل غيره ، هل فيها  
شحم خنزير ؟ ، هل فيها مواد معدلة وراثيا ؟ هل الأكل المقلي أو  
المأكولات السريعة حلال ؟ فيها أكريملايد ؟ ما ضرر هذه المادة  
E330 ؟ فالحضرمي دائماً يسأل و يبتعد عن الشبهات و لا  
يشترى الا ما يستخدمه أو يأكله في بيته و يتجنب كل ما فيه  
اشتباه بالضرر على أحد.

## إحذر دعوة المظلوم ، فإنها تأكل في مالك و أهلك و دارك.

قانون مهم جدا عند الحضارم ألا وهو عدم الظلم للجار او اهل  
الدار او العميل او التجار الآخرين أو أي حد و إن كان متعدياً  
عليك ، حقه تأخذه بالقانون و بالإثبات و الوثائق و ان كان هناك  
حكم فهو من قاضي و وزير الظلم يكون عليه ان حكم لك أو ضدك  
لكن دوما لا تظلم أحد بل كن المظلوم لتحمي نفسك ، دعه يقف  
أمام محلك ، دعه يرجع البضاعة و إن كانت سليمة وقت خروجها و  
أرجعها تالفة أو معابة ، عامل الناس كما تحب أن تعامل و لا  
تبخس حق أحد . الظلم دمار لكل ظالم و الزمن كافي لإثبات ذلك  
في كل من ظلمك ، و الحضارم دوماً مسامحون إلا من تكررت  
أذيته و كبرت نصيبته و إحتياله . فذلك ينفوه او يخرجوه. فسلاح  
الدمار الشامل عند الحضارم هي دعوة المظلوم.

## لا تأمن غير الحضرمي على مالك

إن للحضارم قانون ، لا تدع مالك الا عند حضرمي و  
حزرمي يشهد له الحضارم بالصلاح ، فأمين الصندوق و  
المحاسب هو أول باب للدفاع عن أموالك و ممتلكاتك ، الأمين الذي  
قالت أمه عنه أنه أمين و يخاف الله ، فالأمهات تعرف ، و من يعامل  
أمه بخير و يبرها فهذا أمين ، تذكر أنه أكبر حليف لك و تذكر أن  
من مواصفاته أنه شخص هادي قليل الكلام و حريص ، هذا هو  
الحزرمي الذي سخره الله لحمل الأمانة. فالأمين لا يتكلم الا  
عندما يسأل.

## المال لا يشتري الضمير " اللي باع غيرك يبيعك "

إحذر من خان صاحبه و من شاهت سمعته و من شهد الزور  
أو أكل مال اليتيم أو أكل مال الغير او كثر الكلام حوله ، لا يدخل  
بيتك الا تقي و لا يأكل من طعامك إلا تقي . إنتبه من هؤلاء فهم  
مصاصون الحلال و خرابين البيوت. فلا تمشي او تعمل مع هؤلاء.  
فالحضرمي ان مشى مع شخص فلايد ان يكون سوي و سمعته  
حسنة.



## كون حصانة من المال و السلطة

الحضرمي ليس كل همه المال به همه المنفعة ، واكيد ليس من اهتماماته السلطة بل خدمة من هم في السلطة للمنفعة العامة ، الحضرمي همه الاول النجاح ، و النجاح فيما يعمل و كسب حب الناس قبل كسب القرش ، همه الانتشار لبضاعته و منتجه اكثر من انتشار اسمه . لكن إن أصبح الحضرمي همه المال أو السلطة فسيخسر نفسه أولاً من حوله ثانياً ، فمن البداية كون حصانة و قناعة من الاثنين تسلم. فالحضرمي يصنع المال والمال لا يصنعه.

## للمنصب أصدقاء و للتاجر رفقاء

تذكر أن كل منصب أصدقاء يختفون بمجرد إختفاء المنصب ،  
و الأصدقاء الحقيقيون يبقون للأبد ، فالحضارم يتجنبون المناصب  
عادة لأنهم تجار ولكن وقت الحروب لابد للحضارم من السعي  
لحماية بلادهم و التعاون و تطبيق ما يعرفوه و تسخيره في حماية  
بلادانهم ، كما إن حضرموت هي الموطن الأم لكل حضرمي ووجب  
على كل واحد منهم الدفاع عنها ضد أي معتدي، و رفقاء التاجر  
هم رجاله الأوفياء و دائماً الحضرمي له رجال و وزراء يمثلونه في  
اخلاقه و يسمع منهم و يسمعوا منه.

## الكل يريد أن يكون رابحاً

تذكر قبل أن تعرض عرضاً ما أو عقداً ما أن الكل يريد أن يكون رابحاً فضع نفسك مكانه ، هل العرض مناسب و نافع ؟ ما الذي يهمله في العقد ؟ الانتشار ام الربح ؟، بارك الله في عقد و عرض ناسب و نفع كل الأطراف . و تذكر لا أحد يريد أن يكون خاسراً

## إحذر كل الحذر من رجل لا تهمة الخسارة

إن التجار المتهورين الذين لا تهمة الخسارة في مالهم و  
أنفسهم إحذر منهم ، ليس المهم أن تربح مع هؤلاء بل الخسارة  
معهم أكبر مريح لك . و إن نافسوك في مال إبتعد عنهم و إترك  
المنافسة لهم و إن خسرت، أن تنهزم اليوم و تعيش غداً خير من أن  
تربح اليوم و تموت غداً

## لا تقارن نفسك مع أحد ، فلكل نصيب و لكل زرق

إن الله هو الرزاق و الوهاب ، فإن لم ترض بحكمه لغيرك لن ترض أبداً ، لا تبحث عن ما عند الآخرين ، لا تستبق الأحداث و نصيبك قادم .. بارك الله لك فيه و به . ان لا تعلم نصيبك من الدنيا متى و كيف يأتيك. الرضا و القناعة أساس عند الحضارم. الله يبارك لكل التجار و عندما ترى الأغنياء ادعوا لهم بأن الله يزيدهم و يبارك هم فيما أعطاهم. و لا تحسد و لا تحقد على أحد. انت لست فلان انت هو انت.

## لا يوجد عمل خير بلا ثواب

الحضارم عرف عنهم عمل الخير لكن لم تعلم تلك الكيفية و ضاعت بين الأجيال ، فالحضارم عادة يخرجون من مالهم ( أي بضاعتهم ) ما يزكيها من صدقات مماثلة لقيمة زكاتهم ، إذا كنت تتاجر بأقلام الرصاص فأهدي منها لمدرسة أو الفقراء من الطلاب ، و في هذا الزمن أصبحت نسبة ثابتة أن يخرج الحضرمي ٥٪ من صافي ربح للخير ، فعمل الخير دائماً يعود بالخير و يزكي و ينمي المال و هذا مذكور في كل الأديان السماوية و عزز في الإسلام.

## التاجر الأمين يدفع الدلالة

التاجر الحضرمي دائماً أمين ، و التاجر الحضرمي يحترم قانون و أعراف كل بلد ، ففي حضرموت الدلالة الخاصة بالعقارات تكون ٥٪ على المشتري و ٥٪ على البائع و كلها تذهب للدلال ، أما ففي السعودية فالدلالة العقارية المتعارف عليها في ٢.٥٪ وهي دوماً على المشتري و الدولة سنت قوانين على هذا الأساس. و الدلالة في المنتجات تكون دلالة ثابتة او متكررة ، فالثابتة تكون ١٠٪ عادة من قيمة العقد لمرة واحدة فقط ، اما الدلالة المتكررة فهي سارية طالما العقد او الشراء مستمر و هي عادة حول ٥٪ تدفع بصفة شهرية غالباً.

## الأصلي دائماً يبقى و التقليد دائماً يبلى

الحضارم لا يتاجرون الا في الأصلي ، لا يتاجرون في التقليد  
ابدا مهما كان للحفاظ على سمعتهم و يقاطعون بحدة و جدية كل  
من يتاجر في التقليد ، و أيضا لا يشترون الا الأصلي و لا  
يشتروا التقليد مهما كانت الظروف الا في ضرورة ملحة.





## إدعم عائلتك و أصدقائك في التجارة بالقليل

إن إستطعت إدعم تجارة أصدقائك و أقاربك بالقليل واشتري ما تحتاجه منهم و لا ترضى بأي تخفيض بل خذ البضاعة بسعرها المعلن ، تكبر في نظره و عندما يكبر هو سيتذكرك ويجعل لدعمك قيمة و ربما هو من سيدعمك لاحقاً . إصنع الحلفاء و لا تصنع الإحراجات . الدعم يكون اما بالشراء او التزكية او الشراكة.

## لا تأكل أو تشرب كل ما يقدم لك

تذكر دائماً أن الحضرمي حريص على نفسه و على ماله وان لا يأكل أو يشرب عند الغرباء أو من تعرف عليهم حديثاً منعاً للمواد المخدرة أو توقيعه دون علمه ، أو منعاً للسحر و الأعمال التي تخرب البيوت لتزويجه إمراًة أو لعمل محبه له حتى يعطي الخبيث من ماله دون حق . لكنه يقبل العزائم ممن يعرفهم و لا عيب في الإعتذار.

القانون # 95

## أكرم ضيفك يكبر إسمك

إن إكرام الضيف عند العرب مكانة كبيرة و خصوصا الحضارم ، فإن للضيف معنى كبير عندهم ، فيمكن أن تجد كل ثلاثاء الحضرمي عنده ضيف أو يخصص يوم في الأسبوع للزوار و فتح المجالس. فتلك هي صفتهم و هذه هي اخلاقهم و المجالس تزيد من الفرص التجارية و تسوق لك كتاجر.

## لا تستعجل الفرصة ولا تستعجل الشراء

لكل شيء وقته فلا تستعجل الشراء للكسب السريع ، و  
فرصتك إن مكتوبة لك سوف تصلك مهما فعل الإنس و الجان .  
المربح السريع مفسدة للحضرمي ، انه لا يبحث عن الفرص الكبيرة  
بل هو يبحث عن الفرص الصغيرة و المتوسطة .

القانون # 97

## ما خاب من إستخار

قد تكون سياسية الحضارم غريبة في عدم حبهم للاستشارات الخارجية لكنهم أبدأ لا يتوقفون عن الإستخارة فهم يحبون الإستخارة في كل شيء و على أي شيء و يحبون ذلك وينصحون به ، فالاستخارة عند الحضارم عادة شبه يومية .

## لا تنم إلا و خالي الدين

أكبر الهموم هو الدين و هو أكبر باب للشر عند الحضارم و هو عند البعض أكبر خطراً من الزنا لأنه قد يدعوك للجريمة لأجل الخلاص من الدين أو الذهاب الى أماكن و أشخاص مستغلين أو سيئين جداً ، الحضارم لا يشتروا عقار أو سيارة بالتقسيط أو بالتأجير مهما أعطيتهم من الفتاوى أو شاهدوا من الدعاية أو أعطوا من النصح ، إشتري ما بقدرتك اليوم غدا تشتري مثلهم مرتين . و اذا احتجت سيولة ابحت عن شريك.

## لا تضع مالك كله في سلعة واحدة إحتاط لكل الأزمات

الحضارم يحبون التركيز و لكن قد يفهم ذلك بانهم ضع مالك في مشروع واحد فقط و هذا غير صحيح ، الحضارم يحبون المشاركة و يحبون المبالغ الصغيرة ، فلو كان معك ألف شريك أفضل من شريكين لأنها في الأخير شركتك و مسؤوليتك و لا مانع ان تستثمر ٢٠٠٠ ريال في ٣٠٠٠ شركة ، و وزع مالك بين الذهب و الفضة و العقارات ، هكذا فعل أجدادنا و نجحوا في جميع الأوضاع الاقتصادية ، الشركات الصغيرة و المتعددة سر نجاح الحضارم.

القانون # 100

## في العقار بركة

العقارات دائماً فيها بركة لأنه أولاً في العقارات السكنية فإجعل نيتك أنك تسكن المسلمين في مسكن طيب فلك أجر نيتك ، و إن كانت عقاراتك تجارية فدع نيتك تكون بأنك تساهم في التسهيل على تجارة المسلمين و دائماً اجعل سعر إيجاراتك أقل من السوق ، فالناس ستتذكر ان وقفائك و بأنك تاجر غير طماع وهو ما سيصب في مصلحتك، ثانيا العقارات قيمتها تنمو مع الزمن و تصبح أصول رابحة غالباً و بإمكانك استخدام القليل من عقاراتك لدعم تجارتك .



القانون # 101

## التاجر الناجح ناجح في بيته أولاً

التاجر الناجح في نظر الحضارم هو من استطاع أن يحكم بيته على إعتبار أن غالبية التجار متزوجين فيما سبق من الزمن ، و قد نحكم اليوم على الشخص من ترتيبه لنفسه و مواعيده و ملابسه أو سيارته ، فإذا كان التاجر لا يسيطر على بيته فذلك بالتأكيد سيدمر أعماله .

# الكاتب في سطور

من بين شباب السعودية القلائل الذين شقوا طريقهم في الشبكات الإجتماعية مبكراً ، متجاوزا الإعاقة التي ولد بها الدسيلكسيا و حاضر عنها فكان من أول اليوتيوبرز السعوديين و صنفه مرصد لمام السادس الاكثر تأثيراً في المملكة في قائمة الكتاب المدونين عام ٢٠١٤م مؤسس شركة الأمة المساعدة و عضو مجلس الشباب بأمانة منطقة مكة المكرمة ، ناشط في حقوق المستهلك ، و يعشق الفضاء و الخيال العلمي.