ፒራሚዳዊ ንግድ ያላቸው ኔትወርኪንግ ማርኬቶች ለወደፊቱም ለመጠንቀቅ አሰራራቸውን በደምብ ማወቅ ይገባል

አሰራሩ በቀላሉ እንዲገባን በምሳሌ እንየው፦

ሻጩ ይመጣና ይህን ምርት ግዛው ይጠቅመሀል ይልሀል። ይህን ከገዛህ ሌላ ተጨማሪ ነገር እሰጥሀለሁ (እነሱ በሚሉት ቋንቋ 'አከፋፋይ' አደርግሀለሁ።) አጠገብህ ያሉትን ሰዎች አሳምነህ እንድትሸጥ አመቻችልሀለሁ። በአንድ ግዢ ላይ ሁለት አይነት መብት ይኖርሃል። በአንተ ስር ሰዎችን አሳምነህ እንዲገቡ ካደረክ (ለምሳሌ 5%) ኮሚሽን አስብለሀለሁ።

ለምሳሌ ሙሃመድ ጀማል እና ስዒድ የሚባሉ ሰዎችን ያሳምናል። ጀማል እና ስዒድ ምርቱን ከገዙ ሙሃመድ 5% ኮሚሽን ያገኛል ማለት ነው። ጀማል ደግሞ 3 ሰዎችን ያመጣል። ጀማል ኮሚሽን ያገኛል። ላይ ያለው ደግሞ (ሙሃመድ) ጀማል ያመጣቸው ሰዎች በመግባታቸው እሱም ኮሚሽን ያገኛል። ጀማል ያመጣቸው ሰዎች ውስጥ ለምሳሌ ሃሰን የሚባለው ሌሎች ምርቱን የሚገዙ ሰዎችን ካመጣ ለሃሰን፣ ለጀማልና ለሙሃመደ ኮሚሽን ይከፈላቸዋል። በተለይ መጀመሪያ የገባው ሙሃመድ ኮሚሽኑ በጣም እየጨመረ ይሄዳል። ከላይ አንድ ሰው ይኖራል ከዚያም ወደታች ቅርንጫፎቹ እየሰፉ ይሄዳል። ሙሃመድ ከላይ (ከመጀመሪያ) በመሆኑ ከታች ያሉ የማያውቃቸው ሰዎች ከሸጧቸው ምርቶች ኮሚሽን ይከፈለዋል።ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ማለት ይህ ነው። አንድ ሰው ጀንጅነህ ታሳምናለህ ከዚያም እሱም ሌላ ሰው ያሰምናል፣ ያኛውም ሌላ ሰው ያሳምናል…… ይቀጥላል ከላይ ያሉት አባሎች ኮሚሽናቸው እንዳይቋረጥ ከታች ያሉ ሰዎችን በየጊዜው ማበረታታት፣ ማገዝ፣ ምክር መስጠት አለባቸው። ለዚህም ነው ብዙ ጊዜያቸውን በየአደራሹ ከእነሱ ስር ያሉ ሰዎችን እየሰበሰቡ መነቃቂያ (Motivational) ስልጠናዎች የሚሰጡት። ይህ የሚያሳየው ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ራሱን የቻለ ሀይማኖት ወይም ሰዎችን የመቅረጫ ማዕከል (Shaping Center) እንደሆነ ነው።

ብዙ ጊዜ ምርቱን እንዲሸጡ የሚገፋፉት ቅርብ ለሆኑ ሰዎች ነው።ለምሳሌ ለቤተሰብ፣ ለጓደኛ፣ ለስራ ባልደረባ፣ ለጎረቤት፣ በሰልክ ለሚያውቋቸው፣ ለት/ቤት ጓደኞች ወዘተ… መጀመሪያ እነዚህን ሰዎች እንዲገዙና አባል እንዲሆኑ መጨቅጨቅ አለብህ ይባላል። ምክንያቱም እነዚህ ሰዎች በይልኝታ አንተን ላለመመለስ ሲሉ የማይፈልጉት ቢሆኑ እንኳ ይገዙሃል። ይህ ትልቅ ዙልም/በደል/ ነው። ዝምድናንና ጓደኝነትን በገንዘብ መሸጥም ነው።በኔትዎርክ ማርኬቲንግ ውስጥ መጀመሪያ የገቡት ምንጊዜም ተጠቃሚ ይሆናሉ። መጨረሻ የገቡት ሰዎች ደግሞ ገንዘባቸውን ይከስራሉ። ይህ በሸሪዓ ብቻ ሳይሆን ከሸሪዓ ውጭ የሆኑ ሰዎችም የሚያረጋግጡት ነገር ነው።

ከዚህም የምንረዳው ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ማለት አንድ ሰው በአንድ ጊዜ ምርቱን የመጠቀምና የመሸጥ መብት የሚገዛበት የንግድ ሰርዓት ነው። በዚህም ምክኒያት ዑለሞች የሚረዱት የኔትዎርክ ማርኬቲንግ ዋናው ዓላማ (ሻጮቹ አመኑም አላመኑም) እንደ ፒራሚድ ሰኪም ሰዎችን ማምጣት ነው እንጂ ምርቱ አይደለም።የኔትዎርክ ማርኬቲንግ አሰራር ባጭሩ ገንዘብ ከሰር ካሉ አባሎች ሰብሰቦ ላይ ላሉ ጥቂት አባሎች መክፈል ነው። ወደ ታች ያሉት አባሎች ከላይኛው ያሉትን አባሎች ያህል ኮሚሽን ለማገኘት በጣም መልፋት አለባቸው። ጥናቶች እንደሚያሳዩት ያን ያህል ለፍተውም 99% አባሎች አይሳካላቸው።ከላይኛው ደረጃ (Level) ያሉት ጥቂት አባላት ከሰር ያሉትን አባላት ከጥቂት ጊዜ በኋላ እንደነሱ ትልቅ ጉርሻ እንደሚያገኙ ይሰብኳቸዋል። ምንም እንኳ ትርፉ ለሁለም እንደሚከፋፈል ቃል ቢገባላቸውም ግን ኮሚሽኑ የሚደርሰው ከላይ ላሉት ብቻ ነው።ወደ ላይኛው ደረጃ በተጠጋህ ቁጥር የምታገኘው ኮሚሽን እየበዛ ይሄዳል። ወደ ታችኛው ደረጃ በወረድክ ቁጥር ደግሞ (አዲስ አባል ከሆንክ) የምታገኘው እየቀነሰ ይሄዳል። አዲስ የሚገባ አባል ሰታጣ ዜሮ ይሆናል።ውጤቱ ከታች ባሉት ኪሳራ ከላይኛው ደረጃ ያሉት (መጀመሪያ የገቡት) አባላት ይበለፅጋሉ ማለት ነው።

በዚህ የንግድ ሰርዓት ውስጥ እንዲሳካልህ ከፈለክ መጀመሪያ መግባት ወይም አዲስ ሊገቡ የሚችሉ እጩዎችን በቅቤ ምላስህ የባጥ የቆጡን እየለፈለፍክ መስበክ አለብህ። ይህ ደግሞ ቀደም ብለን እንደጠቀሰነው በኢስላም የሚበረታታ አይደለም።በተለመደው የንግድ ሰርዓት በገበያው ውስጥ የሸቀጡ መትረፍረፍ (Saturation) ሲፈጠር የገበያውን ፍላጎት እያየ የምርቱን ሁኔታ ያስተካክላል። በኔትዎርክ ማርኬቱንግ ውስጥ ግን የገበያ መትረፍረፍ (Saturation Point) ላይ ሲደርስ የመጨረሻው አባል ጥሩ ኮኒሽን ለማገኘት የሚያስችል በቂ ደንሸኞች ሰለማያገኝ ይከሰራል። ድርጅቱ ግን መሰራቱን ይቀጥላል፣ ምክንያቱም የመጨረሻዎቹ ሰዎች ቢከሰሩም በእነሱ ምትክ ሌሎች አዳዲስ ዕጩዎች መግባተቸው ይቀጥላል።ከላይ እንደገለፅነው አንድ ዕጩ ጥሩ ኮሚሽን ለማገኘት 100 ሰዎች ከሰሩ መግባት ቢኖርባቸው እንዚህ 100ዎቹ ደግሞ 10000 አዳዲስ ሰዎች ከሰራቸው ያሰፈልጋቸዋል።

ይህም ማለት ወደ ታች 5ኛ ደረጃ ላይ ሰዎች ሁላቸውም ጥሩ መተዳደሪያ የሚሆን ኮሚሽን ለማገኘት ከአለም ህዝብ ቁጥር በላይ የሆኑ ሌሎች ደንበኞች ያስፈልጓቸዋል (Exponential growth)

ሰለዚህ በዚህ የንግድ ሰትዓት ውስጥ ለሁሉም ዕጩ ሊሳካለት አይችልም። ምክንያቱም በአለም ላይ ለሁሉም አባል በቂ እጩ ደንበኞች የሉም። ለዚህ ነው ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ከታችኛው ደረጃ (Level) ባሉ አባሎች ኪሳራ ከላይኛ (ቀድመው የተመዘገቡ) አባሎችን ማበልፀጊያ ዘዴ ነው የሚባለው።

ብዙዎች እንደሚሉት ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ውስጥ የሚገቡት ምርቱን ወይም መድሀኒቱን ለመግዛት አይደለም። ምርቱ ሽፋን ነው፣ ሰው ወደዚህ ሰርዓት የሚገባው ኮሚሽኑን ለማገኘት ሲል ብቻ ነው። ከአጭበርባሪው ፒራሚድ ሰኪም የሚለየውም በዋናነት በምርቱ ነው።

አከፋፋዮች የሚያገኙት ገቢ

ጥናቶች እንደሚያሳዩት በማንኛውም ኔትዎርክ ማርኬቲንግ ሰርዓት ውስጥ በየወሩ ከፍተኛ ኮሚሽን የሚያገኙት ከላይ ያሉት (መጀመሪያ የገቡት) 1% አባሎች ብቻ ናቸው። በየመድረኩ የእነዚህን አባሎች ወርሀዊ ደመወዝ እንደሞዴል እያሳዩ ሌሎችን ማነቃቂያ ያደርጓቸዋል። ከጥናቶቹ እንደምናየው ግን ከ100 ሰዎች ውስጥ ጥሩ ገቢ የሚያገኘው አንዱ ብቻ ነው።

እነዚህ ሰዎች የሚያገኙት ገቢ ካምፓኒው ምርቱን ሸጦ ከሚያገኘው ገቢ ሳይሆን በሌሎች ኪሳራ የሚገኘው ነው። በውጭው አለም የእነዚህ አይነት ድርጅቶችን ኢሞራላዊ ድርጊት የሚያጋልጡና ለፍርድ የሚያቀርቡ ድርጅቶች አሉ። እነዚህ ድርጅቶች በአሜሪካ፣ በእንግሊዝ፣ እና ፓኪሰታንን በመሳሰሉት ሀገሮች ይገኛሉ። ብዙ መፅሀፍም ተፅፎባቸዋል።

የአሜሪካው የንግድ ኮሚሽን (Federal Trade Commission Of USA) የቲያሰን አሰራር ከመረመረ በኋላ ከህገወጡ ፒራሚድ ስኪም መድቦታል።

ሀላል የገቢ ምንጭ ለምን አሰፈለገ?

ሸሪዓ የመጣው 4 ነገሮችን ሊጠብቅ ነው።እነዚህም ዲንን አቅል፣ ነፍስና ክብር ናቸው እነዚህን ነገሮች ሊጎዱ የሚችሉ ነገሮችን ከልክሏል። በተቃራኒው እነዚህን አራቱን ሊያጠናክሩ እና ሊያስፋፉ የሚችሉ ነገሮችን ፈቅዷል።

የአላህ መልዕክተኛ (ሰዐወ) እንደነገሩን በዕለተቂያማ ማንኛውም ሰው ሰለአራት ነገር ሳይጠየቅ እግሩ አይንቀሳቀስም፣ከእነዚህም ውስጥ አንዱ እያንዳንዷን ገንዘብ እንዴት አንዳመጣንና ምን ላይ እንዳዋላት ይጠየቃል። በመሆኑም ሙስሊም ገንዘቡን እንዴት እንደሚያመጣውና የት ላይ እንደሚያውለው ቀድሞ እራሱን ሊጠይቅ ይገባል።

ኑዕማን ኢብኑ በሽር (ረዐ) ባሰተላለፉት ሀዲስ ነብዩ (ሰዐወ) እንዲህ ብለዋል፦

《ሀላል ግልፅ ነው፤ ሀራምም ግልፅ ነው፤ በመካከላቸው የተወሰኑ ለብዙ ሰዎች ግልፅ ያልሆኑ ነገሮች አሉ። እነዚህን ሹብሀዎች (አምታች የሆኑ ነገሮችን) የተጠበቀ ሰው ዲኑና ክብሩ ነፃ ይሆናሉ፤ ራሱንም ነፃ ያወጣል። ሹብሀት ላይ የወደቀ ሰው ሀራም ላይ መወደቁ አይቀርም።》

ከሀዲሱ የምንረዳው ሹብሀዎች (ግልፅ ያልሆኑ ነገሮች) ሲያጋጥሙን መጠንቀቅ እንዳለብን ነው። "ብዙ ሰዎች የማያውቋቸው" ማለት ብዙሀኑ ህዝብ ማለት ነው፤ ዑለሞች ግን ያውቁታል።ዐሊሞችን እሰክንጠይቅና እስክናጣራ ድረስ ከሹብሀው መራቅ አለብን።

በሌላ ሀዲስ እንደተናገሩት፦

በሀራም ነገር የተገነባች አንዲት ቁራጭ ሰጋ ለእሳት የተገባች ናት።》

በሀራም ነገር እራሳችንን የምንገነባ ከሆነ እራሳችንን ለእሳት እያደለብን ነው።

የአላህ መልዕክተኛ (ሰዐወ) እንዳሉት፦

《መልካም ነገር (አል ቢር) ማለት ቀልብህ የተረጋጋበት ነገር ነው። ወንጀል (አል ኢስም) ብሎ ማለት ደግሞ ልብህ ላይ የሚመላለሰብህ ነገር ነው፤ ሰዎች ይህ ነገር ትክክል ነው ቢሉህ እንኳ》

"የሚያጠራጥርህን ወደ ማያጠራጥርህ ነገር ተወው"

አብደላህ ኢብኑ መሰዑድ (ረዐ) ከነብያችን (ሰዐወ) ይዘው እንዳሰተላለፉት ከሸሪዓ ጋር ተስማሚ በሆነ መልኩ ገቢ ማግኘት በሁሉም ሙስሊም ላይ ግዴታ (ፈርድ) ነው።

የአላህን ትዕዛዞች የሚያከብርና ሀላል ሰራ የሚሰራ ልክ ሌሎችን ዒባዳዎች ሲሰራ የሚያገኘውን አጅር ያህል ያገኛል። ሰለዚህ የገቢ ምንጫችን ሀላል እንዲሆን ትኩረት ልንሰጠው ይገባል። ከልባችን ዱዓ ካደረግንና ሀላል የሆነን ስራ ለማግኘት ከጣርን አላህ ትክክለኛውን መንገድ ያመላክተናል።

ሀራም በሆነ መንገድ ገንዘብ ለመሰብሰብ የሚገፋፋን አለ አግባብ ገንዘብ የማካበት ፍላጎታችን እና ለገንዘብ ያለን ስስት ነው። ሰዎች ሀራም ስራ የሚሰሩት የኑሮ ውድነት አሰገድዷቸው እንደሆነ ይናገራሉ። ነገር ግን እውነታው ከዚህ የተለየ ነው።አብደላህ ኢብኑ መሰዑድ (ረዐ) እንዳሰተላለፉት ነብዩ (ሰዐወ) እንዲህ ብለዋል፦

《መላኢካው ጂብሪል ማንም ሰው ሪዝቁን ሳይጨርስ እንደማይሞት ገልፆልኛል።

አዋጅ! አላህን ፍሩ። ሀላል በሆነ መንገድ ሪዝቃችሁን ፈልጉ። የሪዝቃችሁ መዘግየት አላህን በማመፅ ላይ አይገፋፋችሁ። ምክኒያቱም አላህ ዘንድ ያለው አጅርና በረካ የሚገኘው እሱን በመታዘዝ ብቻ ነው》 የገንዘብ ምንጫችን ከሀራም ከሆነ ብዙ ጉዳቶች ያጋጥመናል። የሚከተሉት ከብዙ በጥቂቱ ይገኙበታል።

☞ አላህን ቁጣ ያመጣል

☞በሸይጧን ቁጥጥር ሰር እንድንወድቅ ለአላህ ትዕዛዞች አመፀኛ እንሆናለን

☞ ዱዓችን እና ሶደቃችን ተቀባይነት አይኖረውም

☞ በአኼራ እንቀጣበታለን

ይህ ሁሉ እንግዲህ ምን ያህል ሰለምንሰራው ሰራ ሸርዓዊ እውቀት ሊኖረን እንደሚገባ ያሳየናል።

የንግድ ትርጓሜ በሸሪዓ

ንግድ ማለት በሁለት ሰዎች መካከል በስምምነት የሚደረግ የምርት ልውውጥ ነው። ለምሳሌ አህመድ የሞባይል ቀፎ ከሀሰን ለመግዛት ቢስማማ እና ሀሰንም ለመሸጥ ተስማምቶ ቢሰጠው ይህ የንግድ ልውውጥ ይባላል።

መግዛትና መሸጥ በዉስጡ የሚከተሉትን ይይዛል፦

• በሻጭና በገዥ መካከል ያለ ዉል
• የሸቀጥ/ አገልግሎት ልውውጥ
• የሸቀጡን የባለቤትነት መብት ለገዢው ማሸጋገር ናቸው።

የንግድ መሰረቶች (አርካኖች)

አንድ የንግድ ልውውጥ በሸሪዓው ተቀባይነት የሚኖረው የሚከተሉትን ሰባት መሰፈረቶች ሲያሟላ ብቻ ነው።

1 *የጋር ሰምምነት* ፦ ሻጩና ገዢው ወይም የእነሱ ህጋዊ ወኪሎች ሊስማሙ ይገባል። ሰለዚህ ሻጩ ወይም ገዢው ሽያጩን የሚፈፅመው ተገዶ ከሆነ የንግድ ልውውጡ በሸሪዓ ተቀባይነት የለውም። አላህ እንዲህ ይላል፦

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

እናንተ ያመናችሁ ሆይ! ገንዘቦቻችሁን በመካከላችሁ ያለ አግባብ አትብሉ። ግን ከእናንተ በመዋደድ የኾነችውን ንግድ (ብሉ)። ነፍሶቻችሁንም አትግደሉ። አላህ ለእናንተ አዛኝ ነውና።(ሱረቱ አል-ኒሳእ - 29)

ነብዩም (ሰዐወ) እንዲህ ብለዋል፦

"ንግድ የሚካሄደው በጋራ ስምምነት ነው።"ኢብኑ ሂባን፣ ኢብኑ ማጃህ እና ሌሎችም ዘግበውታል》

ነገር ግን አንዳንድ የግዴታ ሽያጭ የሚፈቀደባቸው ሁኔታዎች አሉ። ለምሳሌ መንግስት ባለዕዳን ንብረቱን እንዲሸጥና ዕዳውን እንዲከፍል ማስገደድ ይችላል።

2 ሁለቱም ገዥና ሻጭ ነፃ፣ ለአቅመ አዳም ወይም ሄዋን የደረሱ፣ በህግ ተጠያቂዎች የሆኑ፣ ሙሉ ዓቅል (ጤነኛ አዕምሮ) ያላቸውና የንግድ ልውውጥ የማድረግ ብቃት ያላቸው መሆን አለባቸው። ሰለዚህ ከእነዚህ ተቃራኒ የሆኑ ሰዎች ማለትም ህፃን፣ የአዕምሮ ህመምተኛ፣ እንዲሁም ከጌታው ፍቃድ ያላገኘ ባሪያ የንግድ ልውውጥ ማድረግ አይችሉም።

3 ሻጩ ሸቀጡን በሚሸጥበት ወቅት የሸቀጡ ወይም አገልግሎቱ ባለቤት (ባለመብት) ወይም ህጋዊ ወኪሉ መሆን አለበት። ነብዩ (ሰዐወ) ለሀኪም ኢብኑ ሂዛም እንዲህ ብለውታል፦

لا تبع ما ليس عندك

«ያንተ ያልሆነን ነገር እንዳትሸጥ» 《ኢብኑ ማጃህ ዘግበውታል፣ ቲርሚዚ ሶሂህ ብለውታል》

4 *ሀራም ሸቀጦችን መነገድ ሀራም* ነው። ኢስላም በራሳቸው ሀራም የሆኑ ወይም ለሀራም ግልጋሎት የሚውሉ ሸቀጦችን ሀራም አድርጓል።ለምሳሌ

•የተከለከሉ ምግቦችና መጠጦች (የአሳማ ሰጋ፣ አሰካሪ መጠጥ ወዘተ)ታቦት (ጣኦቶች)መስቀል ቅርፃ ቅርፆች የሙዚቃ መሳሪያዎችየሞቱ እንሰሳት (በክት) የሰው ፀጉር ወሲባዊ መሳሪያዎች ለቁማር የሚያገለግሉ ምርቶች ለወንጀል የሚረዱ ማሳሪያዎች ወዘተ።

5 እርግጠኛ ያልሆነን ወይም አሻሚ ነገር (غرر) መሻሻጥ ክልክል ነው። ለምሳሌ የኮበለልን ባሪያን፣ ያመለጠ ግመል፣ በአየር ላይ ያለን ወፍ መሸጥ ክልክል ነው። እንደዚሁም በኃይል የተቀማ ንብረት በኃይል የወሰደው አካል (ንብረቱን ለገዢው የማሰተላለፍ ዋስትና ያለው (ለምሳሌ ፖሊስ)) በአካል እሰከሌለ ድረስ መግዛት ክልክል ነው።

6 ሸቀጡ በግልፅ የሚታይ ሊገለፅ የሚችል መሆን አለበት። ምክኒያቱም መደበቅ ለማጭበርበር ይመቻል።ማጭበርበር ደግሞ በኢስላም ክልክል ነው። በመሆኑም አንድ ሙስሊም ያላየውን ነገር ወይም ግልፅ ያልሆነለትን ሸቀጥ መግዛት አይፈቀድለትም። አንድ ሻጭም በማህፀን ውስጥ ያለን እንሰሳ ወይም በላም ጋት ውስጥ ያለን ወተት መሸጥ አይችልም።

7 ዋጋው ግልፅ መሆን አለበት