

Reflections on Yovel and on the Prohibition of Ona'a (oppression);

I. A Monumental Year

A. Parameters

ויקרא פרק כה

וְקִדְשְׁתֶּם אֶת שְׁנַת הַחֲמִשִּׁים שָׁנָה וְקִרְאתֶם דְּרוֹר בְּאָרֶץ לְכָל-יֹשְׁבֵיהָ יוֹבֵל הוּא תְהִיָּה לְכֶם וְשָׁבְתֶם אִישׁ אֶל-
 אֲחֻזָּתוֹ וְאִישׁ אֶל-מִשְׁפַּחְתּוֹ תָּשׁוּבוּ:

And you shall hallow the fiftieth year; and you shall proclaim release throughout the land for all its inhabitants; It shall be a jubilee for you; each of you shall return to his holding and each of you shall return to his family.

1. Another shmita
2. Liberty for avadim ivri'im
3. Return of property

B. A strange exception:

ויקרא פרק כה

(כט) ואיש כי-ימכר בית-מושב עיר חומה והיתה גאלתו עד-תם שנת ממכרו ימים תהיה גאלתו (לא) ואם לא-יגאל עד-מלאת לו שנה תמימה וקם הבית אשר-בעיר אשר-לא [לו] חמה לצמיתת לקנה אתו לדרתיו לא יצא ביבל

If a man sells a dwelling house in a walled city, it may be redeemed until a year has elapsed since its sale; the redemption period shall be a year.

If it is not redeemed before a full year has elapsed, the house in the walled city shall pass to the purchaser beyond reclaim throughout the ages; it shall not be released in the jubilee.

רמב

ואיש כי ימכר בית מושב עיר חומה בעבור שממכר ביתו של אדם קשה בעיניו מאד ויבוש ממנו בעת שימכרנו רצתה התורה שיגאלנו בתוך השנה הראשונה ובעבור כי האדם לשדה נעבד וממנו יצא לחם למחיתו רצה שיצא השדה ביובל אבל הבית לאחר היאוש ששינה דירתו ועמד שנה בבית אחר לא יזיק לו כי לא תמעט מחיתו אם יחלט ובתי החצרים עשויים לשמירת השדות ולהיותם מושב לעובדי האדמה ועל כן דינם כשדה הארץ

Concern for the seller:

- a. In cities: sentiment, embarrassment
- c. Fields: concerns for livelihood

חזקוני

בית מושב עיר חומה כיון שהעיר מוקפת חומה אין קרקע הבית עומד לזריעה לעולם והקב"ה לא גזר להחזיר ביובל רק בקרקע שחיות האדם תלויה בו. ד"א סתם הקונה בית בעיר חומה לעולם הוא קונה כי בבית אחרים אין אדם עשוי להתישב יפה ולעשות בו שום בנין לפיכך כתב בו לא יצא ביובל, אבל שדה ובתי החצרים שאדם רגיל ליקח באריסות ובחכירות כתוב בו ויצא ביובל.

- a. Concern for the seller: field-livelihood
- b. Concern for the buyer: city-putting down roots

Hirsch

Rabbi Shimshon Raphael Hirsch sees in the complex and divergent laws of land- sale and redemption a Divine societal 'grand plan' designed to create "an urban population occupied with agriculture." Rural dwelling places attached to agricultural property are protected, like the properties themselves, from permanent sale. The return of these properties to their original owners with the onset of the Yovel Year would insure that, as a rule, "every field and vineyard would have as its proprietor a householder in the neighboring town." Jewish society would thus be characterized in the main by a blend of "town-bred intelligence" and the natural, uncomplicated outlook on life fostered by connection with nature and the land.

Only in walled cities would a population develop experientially divorced from the land; focused on trade and industry, as opposed to agricultural work. In such cities, land itself becomes less significant as an educational, stabilizing force and may, therefore, be sold in perpetuity. Population centers of this nature, however, were clearly regulated in both size and number; limited to those locations which were walled at the time of Joshua, before they were inhabited by the Israelites.

משך חכמה

ואיש כי ימכור בית מושב עיר חומה וכו'. יתכן טעם קצת, דערי המבצר הם הערים המגינים מפני האויב ומתחזקים אם באים במצור, וכמו דאמרו ריש מגילה משום מגני כו', ולפ"ז אם היה הדין, דבית בעיר מבצר חוזרת ביובל, במשך חמשים שנה, הלא יתכן כי ימכר בתים הרבה ובשנת היובל ישובו איש לאחוזתו, ויהיו כל אנשי העיר חדשים וגרים ואינם יודעים ומכירים מוצאי ומובאי העיר, ואין להם הקשר והאיגוד, כי אינם מכירים זא"ז, ולא יוכלו להתחזק, לכן נתנה התורה זמן שנה ואם לא יגאל יוחלט. ומזה דריש הספרי פ' תצא סימן רנ"ט עמך ישב ולא בעיר עצמה פירוש בעיר המוקפת חומה, בקרבך ולא בספר, פירוש שניהן מפני הסכנה, שלא יתחברו לגוים לצר ולאוֹיֵב, וכמו שאמרו ובעיר הסמוכה לספר אפילו באו על עסקי קש ותבן מחללין השבת. וזה מושכל.

Walled cities: the first line of defense

II. Ona'ah: A Multilayered Prohibition

A. The Sources

ויקרא פרק כה

(יד) וכי תמכרו ממכר לעמיתך או קנה מיד עמיתך אל תונו איש את אחיו:
 (טו) במספר שנים אחר היובל תקנה מאת עמיתך במספר שני תבואת ימכר לך:
 (טז) לפי רב השנים תרבה מקנתו ולפי מעט השנים תמעט מקנתו כי מספר תבואת הוא מכר לך:
 (יז) ולא תונו איש את עמיתו ויראת מאלהיך כי אני יקוק אלקיכם:

When you sell property to your neighbor, or buy any from your neighbor, you shall not oppress one another.

In buying from your neighbor, you shall deduct only for the number of years since the jubilee; and in selling to you, he shall charge you only for the remaining crop years:

According to the more such years, the higher the price you pay; and according to the fewer such years, the lower the price; for what he is selling you is a number of harvests.

Do not wrong one another, but fear your God; for I am HaShem, your God.

שמות פרק כב

(כ) וגר לא תונה ולא תלחצנו כי גרים הייתם בארץ מצרים:

You shall not oppress a stranger or torment him, for you were strangers in the land of Egypt.

ויקרא פרק יט

(לג) וכי יגור אתך גר בארצכם לא תונו אתו:

When a stranger resides with you in your land, you shall not oppress him.

דברים פרק כג

(טז) לא תסגיר עבד אל אדניו אשר ינצל אליך מעם אדניו:
 (יז) עמך ישב בקרבך במקום אשר יבחר באחד שעריך בטוב לו לא תונו:

You shall not turn over to his master a slave who seeks refuge with you from his master.

He shall live with you in any place he may choose among the settlements in your midst, wherever he pleases; you must not oppress him.

Four Categories

Ona'at Mammon: Financial Oppression

Ona'at Devarim: Verbal Oppression

Ona'at Ha'Ger: Oppression of a "stranger"

Ona'at Ha'Eved: Oppression of a slave

What unites these categories? What is the halachic definition of oppression?

Halacha will be eminently practical and concrete:

Example of another practical set of laws: Revenge and Grudge-Bearing

לא-תקום ולא-תטרף את-בני עמך ואהבת לרעהך כמוך אני יקוק:

Definition of Oppression: Taking advantage of, honing in, on someone else's weakness

B. Ona'at Devarim: Verbal Oppression

Any verbal behavior that causes mental anguish by highlighting an individual's weak point falls into the prohibited category of *Ona'at Devarim*, verbal oppression, recorded in Parshat Behar.

Practical examples of *Ona'at Devarim*, mentioned in the Talmud, include:

1. Disparaging the background of a penitent
2. Misleading a prospective customer about the nature of a specific merchant's business (in order to embarrass the merchant or the buyer)
3. Inquiring about the price of a specific object without any intention to buy
4. Soliciting technical advice from someone who you know lacks the necessary knowledge or expertise.
5. Suggesting to someone that his suffering is due to his own evil deeds.

אמר רבי יוחנן משום רבי שמעון בן יוחאי: גדול אונאת דברים מאונאת ממון, שזה נאמר בו ויראת מאלקיך וזה לא נאמר בו ויראת מאלקיך. ורבי אלעזר אומר: זה בגופו וזה בממונו. רבי שמואל בר נחמני אמר: זה - ניתן להישבון, וזה - לא ניתן להישבון.

Three reasons for the severity of ona'at Devarim over ona'at mammon

C. The Ger and the Eved: Society's Uniquely Vulnerable: עבד כנעני, גר תושב, גר צדק, גר תושב, עבד כנעני

רמב"ם הלכות מכירה פרק יד: הלכה טו

כל המאנה את הגר בין בממון בין בדברים עובר בשלשה לאוין, שנאמר וגר לא תונה זה הונית דברים, ולא תלחצנו זה הונית ממון, הא למדת שכל המאנה את הגר עובר בשלשה לאוין משום לא תונו איש את עמיתו, ומשום אל תונו איש את אחיו, ומשום וגר לא תונה.

Adding responsibility upon responsibility

רש"י שמות פרק כב

כי גרים הייתם - אם הוניתו, אף הוא יכול להונותך ולומר לך אף אתה מגרים באת, מום שבך אל תאמר לחברך.

Look who's Talking....

IV. Ona'at Mammon: Financial Oppression

As understood by the Rabbis, *the biblical prohibition of Ona'at Mammon fundamentally forbids deceptive pricing*. Both the buyer and seller are enjoined against capitalizing on the lack of knowledge of the other concerning the market value of a specific commodity. The seller is forbidden to 'deceptively overcharge' and the buyer is forbidden to 'deceptively underpay'. Dependent on the extent of the deceit, different paths of recourse are offered to the victim by Jewish law.

While the Tannaim, Amoraim and later authorities debate the exact parameters of *Ona'at Mammon*, the majority of halachists codify the basic laws as follows:

1. If the difference between the price paid and the actual market value of the item is less than 1/6, the sale is final and no recourse exists.
2. If the difference between the price paid and the actual market value of the item is exactly 1/6, the over/undercharged amount is returned to the victim.
3. If the difference between the price paid and the actual market value of the item exceeds 1/6, the sale can be invalidated.
4. Dependent on the case, the computation of the *Ona'a* amount is based either on 1/6 of the actual value of the item or 1/6 of the money paid.
5. The time period during which the buyer can reclaim his overpayment or invalidate the sale is not open-ended, but lasts until the time necessary to show the item to an expert merchant or a family member. The time period during which a seller can reclaim underpayment, however, depends on the item. If the item is common and its actual price can be easily determined, the time period during which the seller can demand payment lasts until the time necessary to make such determination. If, however, the object is unique and comparisons with similar items cannot be easily made, the seller's time period remains open-ended.
6. The laws of *Ona'a* are not dependent on intent. Even if the 'deceit' is inadvertent the rules of repayment apply.
7. The laws of *Ona'a* only apply to cases where the injured party is consciously or inadvertently misled by the other due to his own lack of knowledge. If, however, both parties enter into the deal with a full awareness of the facts and are willing to accept either the overcharge or underpayment involved, there is no *Ona'a* in the transaction and the deal is final.
8. Certain transactions, including the purchase of real estate, are exempt from the laws of *Ona'at Mammon*.
9. The market value of commodities is determined through the factoring of a wide array of variables including overhead, geographic location, personal service offered, etc.