

رُوحُ الْمَسَاوِمَةِ فِي الْجُمُهوريةِ الْمِصرِيَّةِ

المساومة في المفاوضات السياسية لعقد المعاهدات وإنشاء المحالفات أمر مفهوم، وعمل مطلوب . أما إن أساوم في شراء متر من الصوف أو رطل من الصابون أو سواهما من حاجيات المنزل ومطالب الحياة اليومية فهذا هو العمل غير المفهوم ، والتكليف الصعب الاحتمال ، والشذوذ في التبادل التجاري الذي لا يستقيم مع روح القرن العشرين .

والمستهلك الذي تشغله ألف مسألة ومسألة في حياته اليومية من مشاغل العمل وتربية الأبناء وتبدير الموارد الشخصية ، والتفكير في الحاضر والمستقبل ، والرياضة والاطلاع ، إلى آخر ما يشغل الفرد العادي في حياته . هذا المستهلك لا يجد من الوقت ولا من الكفاءة ما يصبح به خبيرا فنيا في جميع أنواع الحاجيات وأسعارها... فهو لا يستطيع أن يكون خبيرا فنيا في أنواع الأصواف وأثمانها لأنه يريد أن يشتري بذلة له أو لأحد أبنائه ، ولا في جميع أنواع الجلود لأنه يريد حذاء له أو لهما ، ولا في جميع أنواع المنسوجات القطنية لأنه يريد أن يختار ملابسه الداخلية ، ولا في جميع أنواع الخشب والامعادن والأنسجة لأنه يهتم بتأثيث منزله . ثم هو لا يستطيع أن يكون خبيرا في الدجاج والكرنب والبطاطس لأنه يريد أن يطبخ ، ولا خبيرا في الفاكهة لأنه يريد شراء أقة تفاح أو موز !!!

وقس على ذلك جميع مطالب الحياة اليومية التي يضطر المستهلك إليها ، ويضطر للمساومة على شرائها .

لهذا لم يكن بد من وجود أسعار محددة للسلع المختلفة تغني المستهلك عن هذه الخبرة المستحيلة ، ولم يكن بد أيضا من وجود قسط من الثقة بين البائع والمشتري يكفي للاطمئنان إلى هذه الأسعار وإلى بيان الأنواع ، وإلا أصبحت الحياة اليومية مجحما لا يطاق ، بل أصبحت تافهة حقيرة حين يصرف معظمها في المساومة مع بائع الخضراوات والبائع الدجاج !

وقد فطنت لهذه البديهية الواضحة بعض المناجر الأفرنجية الكبيرة ، فأراحت واستراحت واكتسحت السوق المصرية مع الأسف ، واجتذبت إليها أحسن العناصر ، أولاً لأن عددا من البيوت المصرية التجارية تنبه في العهد الأخير إلى هذا ، وأخذ يحتل مكانه في السوق المصرية ويحتذب الطبقات الراقية ، فكان هذا فالأ طيبا .

ونحن ، تجارا ومستهلكين ، لم نكن نقطن إلى المجهود الضخم والزمن الكبير اللذين ننفقهما في المساومة على شراء حاجياتنا اليومية ، لأننا ننفقهما في فترات متقطعة ولكن عملية حسابية

صغيرة تبين لنا أن خمس سنوات من كل ستين سنة على الأقل تضيع في هذا العمل التافه الذى لا ضرورة له ، وأن نسبة كهذه النسبة تضيع كذلك من مجهودنا الفكرى والمضى ونحن واقفون أو جالسون مع يائسى الحاجيات نناقشهم ونسمع لهم ، ونبذل ذكاءنا وخبرتنا في الدفاع عن أنفسنا ، ضد ذكائهم وخبرتهم !

وكل من المستهلك والتاجر يتد نفسه في موقعة حربية مع الآخر ويريد أن يقتصر ويدبر المؤامرات ، ويقوم بالمناورات ، ويحاول أن يخدع غيره بكل وسائل الخداع ولا تنهى الصفقة حتى يستنفد كل منهما وسائله الخاصة ، ويفرغ كل مافى جعبته من تجارب السوق والذكاء الموروث والمكتسب ، وحتى يخسر كلاهما فضلا عن الوقت والجهد ، نصيبا من خلقه وشيئا من ضميره .

والتاجر بد هذا كله هو الراجح ، لأنه على علم بنوع البضاعة التى يقدمها وبالثن الذى اشتراها به ، أما المستهلك المسكين فهو الفريسة في كل حالة مهما كانت خبرته ومهما كان ذكائه لأنه لن يكون خبيرا فنيا بكل مافى السوق من سلع وما يتطلبه في الحياة من مطالب ، ولكنه مسئول عن هذا مسؤولية التاجر المساوم ، وكلاهما شريك في هذا الوضع الشاذ للتبادل التجارى . ونحن لا نتنبه لسخف العمل الذى نقدم عليه في حياتنا اليومية حين نختار الشراء بالمساومة ولا لسخف المفاوضات والمناورات التى يقوم بها كل من المستهلك والبائع في صفقة واحدة . ولو أننا استمدنا لأذهاننا صورة من كل مساومة على شراء مطلب يومية من مطالب الحياة لرأينا عجبيا من الامتتار بالوقت والأعصاب . ولو عرف البائع الذى يقضى ثلاثة أرباع وقته في المساومة كم ينفق من الوقت وكم يخسر من عدد "البيعات" التى كان يمكنه إنجازها حين يقتصد في وقته لما لجأ إلى هذه المساومات الغريبة .

وانك لتعجب للبائع الجوال الذى يصعد إلى الدور الرابع ويترنل ثلاث مرات أو أربعا ليساوم على نصف قرش ، أو يذهب ويروح خمس مرات على المقهى ليرفض ثم يقبل ما عرض عليه أولا من السعر ، وكل هذا الجهد ليكسب قرشا أكثر أو ليختلمه ما دام رابجا في السعر الذى عرض عليه .

وبين الباعة الجوالين من يبدأ مساوماته في ندائه على بضاعته ، فأنت تسمعه يشادى "أبو شلى بقرش . أبو ريل بنص فرنك . أحسن ماركة بتعريفة ... " إلى آخر هذه النداءات التى لا عقل فيها ولا ذوق ، واتى تفضيخ نفسها بنفسها ، والى لا تخدع أحدا ، وليس وراءها فائدة للبائع ولا لاشرى ... ولكنه مزاج !

على أن هنك نوطا من المساومة لم أفهمه حتى الآن ، ولا زلت منه في عجب طاجب ذلك هو مائة البرتقال والليمون . وهل هى مائة وعشرون أم مائة وخمسون ؟ ما معنى هذا

وما جدواه ، وكيف تكون المائة مائة ونحسين ومائة وستين ، ولم لانسمى الأشياء بأسمائها؟
إلا أن يكون عنصر المساومة عريفاً في دماثنا ، وأن تكون المسألة من أولها إلى آخرها مسألة
مزاج !

وإذا تجاوزنا المدينة فأوغلنا في الريف وجدنا أنواعاً من المساومات أشد غرابة من
مساومات المدينة . فالبايع في المدينة قد يحاول مضاعفة كسبه بهذه المساومة ، والمشتري قد
يحاول للدفاع عن نفسه وتوفير نفوده . أما المساومة هناك فلذرة وعادة وجزء من المسامرات .
العادية ومزاج !

ذلك أن البائع والمشتري ، أو المؤجر والمستأجر ، يعرف في قرارة نفسه السعر المتعارف
لمثل هذه الصفقة ، ويعرف أن الآخر يعرفه ، ويعرف أن هذا يعرف أنه يعرف ! ولكن
لا بد بعد هذا كله من المساومة التي تنتهي إلى حيث كان يجب البدء من الجانبين
المتفاهمين ، والتي تكال فيها الأقسام كيلاً ، وتنثر الايمان نثراً ، ويذكر فيها كل منهما خسائره
المثوقة لو قبل السعر المعروض وخسائره الماضية في صفقات خالية ، ويسرد تاريخ حياته
في التجارة أو الزراعة ، ثم يتهيان من حيث ابتدأ إلى السعر المعروف .

ويقع هذا في كل صفقة ، وينتهي إلى النتيجة المعروفة ، دون أن يحاول أحد الشدوذ
عنه ، ومن شد كان في نظر القرويين مفرطاً ومغفلاً .

❖

وراء هذا كله يوجد لون من المساومة هو أخطرهما جميعاً ، لأنه يتعلق بتربية الأطفال
في البيوت والمدارس ، ويتجاوز طبقة الباهة الجهلاء إلى طبقات مثقفة محترمة ، فنحن إذا
تركنا الطبقات المتنورة إلى بيوت الغالبية من الشعب ، وجدنا مساومة من الآباء والأمهات
للاطفال تطعمهم بطابع سيئ وتفرض في نفوسهم الصغيرة روح الكذب وعدم الثقة والتلاعب
والمداورة وحفنة أخرى من الرذائل الاجتماعية .

فالوالد بدل أن يمنح ابنه مصروفه اليومي دفعة واحدة يعطيه جزءاً منه أولاً فإذا استصغره
زاده له مرة ومرة حتى يمنحه أقصى ما قرر منحه له . والأم تتخذ هذه الطريقة في توزيع
الفاكهة ومساواها على أطفالها ، وتفرض في أخلاقهم بذرة المساومة في أحط صورها .

ويرتكب بعض المدرسين مثل هذه الغلظة الكبيرة حينما يعودون للتلاميذ المساومة
في الدرجات وملاحظات الاستحسان ، وليس نادراً أن نسمع تلميذاً يقول لمدرسه :

”والتي كان نمره يابيه ! . طيب نص نمره ! طيب ملحوظة !“

وبعض المدرسين يفسحون صدورهم لهذه الرغبات التي قد تكون بريئة في نياتها غافلين
عما تفرسه في نفوس التلاميذ من آثار سيئة تلاحقهم في الكبر ، وتجعل منهم لبنات فاسدة
في المجتمع .

وبعض المدارس الأهلية لا يزال حتى اليوم يساوم المدرسين في أجورهم ، ويساوم التلاميذ في نفقات تعليمهم ، وقد كان هذا هو المبدأ المعمول به في جميع هذه المدارس حتى صدر قانون التعليم 'خرفكف' عن المساومة ، ولكن البعض الآخر لا يزال يتبع العرف التجاري لسائد في المحل الصغيرة و بن الباعة الجوّالين ، الأمر الذي يجب القضاء عليه محافظة على سمعة التعليم .

وهناك مساومات تقع في عيادات الأطباء ومكاتب المحامين على الأجور والأتعاب وهذه لا تحتاج لى تأكيد كبير في وجوب زوالها حفظ لكرامة طائفتين مثقتين .

معالجة هذا العاء كله ؟

العلة الأولى - أن الوقت لا قيمة له عندنا ، ولو انتبهنا الى السنوات التي نلقى بها الى الضياع من أعمارنا المحدودة في هذه المساومات ، اعزت علينا ولأبدنا أن نتفقها في هذا الحوار البائس وذلك الصراع الحقيق بين البائعين والشارين لتفقها في جهد مثمر أو في سكوت مريح .

والعلة الثانية - فقدان الثقة بين التاجر والمستهلك ، فقليل من الثقة يعصمنا من هذا الجهد المضنى ، ويربح نفوسنا من التعب ومن القلق الذي يساورنا والشك الذي يملأنا ، وسنا بأننا غنينا في السر وخذعنا في النوع ، وأن غيرنا اشترى بأرخص مما اشترينا . وهذه الثقة يجب أن تستند الى الأخلاق . وتلك هي المسألة كما يقول شكسبير !

والعلة الثالثة - ضعف الأخلاق ولا سيما خلق الصدق وخلق الأمانة ، فالبايع لا يتورع عن استغلال المستهلك أشنع الاستغلال متى وجد فيه جهلا بالأسعار والأنواع . والمستهلك يحاول أن "يهوش" البائع وأن يدفع عن نفسه غائلة الاختلاس .

والعلة الرابعة - قصر النظر . فهذا التاجر لا يهتم أن يحتفظ بزيائمه ، وأن يفرس في نفوسهم الثقة به ، لأنه يعول على الفتات العارضة والفرص الطائرة ، وبهذا يخسر أولئك الذين ينشهم واحدا في إثر واحد . وهو يحسب نفسه من الرابحين .

وليس عجيبا بعد هذا أن نرى الكثيرين يتفرون من هؤلاء المساومين إلى المتاجر المنظمة ذات الأسعار المحددة ، ولو كانت مرتفعة ، لأنهم يدخلون في حساب الثمن ، راحتهم من المساومة ، واطمئنانهم إلى أنهم يشترون بالسعر الذي يشتري به سواهم ، وأنهم حصلوا على الصنف الذي يريدون .

نعم ليس هذا عجيبا ، ولكن العجيب هو أن يلجأ إنسان عاقل إلى محل يساومه ، وبجانبه محل آخر محدد الأسعار ، فعلى هؤلاء تقع كل التبعة في بقاء نظام المساومة قاعدة لتبادل التجاري ، وهي لا تليق بأمة متمدنة .

ولا علاج لهذه الحالة إلا بالإعراض التام عن الباعة المساومين ، وتعامهم بهذا الإعراض أن يحددوا أسعارهم ويحددوا كمياتهم ، كي لا نبقى هكذا أعجوبة العالم ، وموضع القصد على هذا النظام المعيب .

وكل مستهلك عليه واجب شخصي ، عند ما يوقمه سوء الحظ أو ضرورة الشراء مع أحد المتاجر أو الباعة الذين يتخذون المساومة قاعدة لعملهم ، وهو أن يفهم البائع أنه يريد منه سعرا محددًا ، وأنه سيفرض الشراء فعلا إذا كان سيساومه ؛ وعند ما يجد هذا البائع نفسه أمام مستهلكين يريدون تحديد الأسعار ، فإنه يضطر إلى تحديدها ، فلا تمضي سنوات كثيرة حتى تبرا السوق من هذا العيب الشنيع .

وقد يجد القارئ مشقة في تنفيذ هذا المبدأ أول الأمر ، ولكننا نطمح أن يقوم المثقفون بهذه التضحية في احتمالهم مشقة النصح ، لأن معظم هؤلاء الذين يساومون من الباعة جهلاء لا تصل لأهم أصوات النصيحة المكتوبة في الصحف ، فالطريق الوحيد لإرشادهم هو الاحتكاك بهم ، والمستهلك أشد تأثرا فيهم ، إذ عليه يعتمدون في الارتياق والحياة . وللجتمتع حقوق على المثقفين ، واحتمال بعض المشقة بعض هذه الحقوق .

على أنهم بهذا يقومون بحماية أنفسهم من الفسح والتلاعب ، لأن الكثيرين من الباعة يفهمون أن حرية التجارة وحرية الكسب ، معناهما حرية السرقة وحرية الاختلاس ، ويستغلون جهل المستهلكين بحقيقة الأصناف وحقيقة الأسعار استغلالا لا يقف عند حد ، ويفهمون أن التجارة حرة على هذا الأساس !

فتحديد الأسعار يبقى — إلى أقصى حد — من هذا الاستغلال المنافي لكل خلق ، وتم نائذته بتجسيم القانون كتابة السعر على كل سلعة ، لأن الباعة في هذه الحالة سيخافون اطلاع الزبون على الأسعار المختلفة في المحال المختلفة ، واختيار أرخصها فتكسد المتاجر المرتفعة الأثمان . وبهذا يضطرون إلى الاكتفاء بسعر معقول ويحسبون حساب المزاومة في الأسعار .

وأنا شخصيا أرفض شراء كل صفقة يساومني بالعها عليها ولو عاد فرضي بالسعر الذي حددته له من أول الأمر ، ثم أبين له سبب رفضي ، ولو فعل هذا كل من يشترون من الباعة الجوالين وسواهم من المساومين لفضى على هذه البدعة في عدة سنين .

على أن هناك بعض المحال والباعة يكتبون أثمان السلع عليها تطبيقا للقانون . ولكنهم مع هذا يساومون إذا لم يقبل المشتري هذه الأسعار المحددة . ومثل هؤلاء يجب أن نجد في أنفسنا الشجاعة لتسليمهم إلى البوليس واحتمال بعض المشقة في هذا الإجراء لأن التسامح يعلم لهم في هذه الطريقة الشادة وهي خداع في خداع .

« س ... »