المستحيل قدَّم الفاتورة

FERDINANDO FREGA · GILLETTENARRATIVE · GILLETTEVATICANO

تمهيد

أتذكّر أبي وهو يأخذنا لتناول غداء الأحد حين كنت طفلاً. دائماً إلى المطعم نفسه: سالا بيلّا. كانت صاحبته امرأة ضخمة، مبتسمة أبداً، مرحِّبة أبداً. كان الطعام جيداً. لذيذاً. لا مثيل له.

وكثيراً ما كان رئيسه ينضمّ إلينا. فريوليّ الأصل، طوله نحو مترين، ووزنه يتجاوز مئة وعشرين كيلوغراماً بكثير، وقد وُهب شهيّة سليمة. كان ينزل بالسيارة من ميسّينا مع عائلته.

في نهاية الوجبة تأتي الفاتورة. لم ينهض أبي يوماً من كرسيّه ليدفعها. كان ببساطة يترك النقود مطويّة داخل المنديل، فوق الطبق الفارغ.

لم أرهما قطّ يقتسمان الحساب. لم أرَ ترتيباً آخر قطّ. ولم أسمع نقاشاً قطّ.

كان هو الرئيس. وكان أبي البائع.

والبائع هو الذي يدفع.

ثم ذات مساء، بينما كنّا نركن السيارة في المرآب، قال لي:

«أنت تراني دائماً أدفع. تراني دائماً أمدّ يدي إلى المال أولاً. فتظنّ أنني أنا من يدفع الفاتورة. لست أنا».

لم أفهم.

استغرقني الأمر شهراً.

في أحد أيام الأحد، على الطاولة نفسها، أخرج الرئيس دفتراً من جيبه الداخلي وبدأ يكتب بينما كان أبي يتكلّم.

مَن فتح متجراً جديداً. مَن أغلق متجراً. مَن تأخّر في سداد الفواتير. مَن تسلّم ابنُه تجارة العائلة. مَن ما زال يعرض منتجات المنافس في الواجهة.

لم ينتبه إليّ أحد، لأنني كنت طفلاً، والأطفال لا يُحسَبون على المائدة.

صباح الاثنين كانت تلك الملاحظات تسافر إلى ميلانو موقَّعةً باسم الرئيس.

أبي كان يدفع ثمن العشاء. والرئيس كان يدفع كلّ ما عدا ذلك.

عشرون عاماً دون إنذار واحد. دون مذكّرة تأديبية واحدة. والأهم: دون زيادة راتب مرفوضة واحدة.

كان يمكن اعتبار أبي واحداً من الرجال الثلاثة الأعلى أجراً في جيليت إيطاليا، بعد المدير العام ومدير المبيعات مباشرةً. لا لأنه كان يبيع أكثر من الجميع، بل لأن أحداً غيره لم يكن يملك تلك القيمة المضافة: الحكايات التي تتكشّف كلّ يوم أمام الزبائن.

الفاتورة يدفعها دائماً شخص لا يجلس إلى الطاولة.

احفظ هذه الجملة. ستحتاج إليها في النهاية.

الجزء الأول

لماذا كلّ هذه المقدّمة الطويلة؟

لأشرح ما جرى اليوم. وما رويتُه، آملاً أن يحدث فعلاً ذات يوم. أفي المستقبل القريب أم بعد ذلك بكثير، لا أدري.

كان بعد ظهر أحدٍ في منتصف أغسطس. حرّ لاهب. هواء جافّ. ذلك النوع من الحرارة الذي يبدو أشدّ لهيباً على وجه التحديد لأن الرطوبة قليلة جداً.

كان المكيّف يعمل بأقصى طاقته، وزوجتي، كعادتها، تذكّرني بإطفائه، لأن فواتير الكهرباء صارت مالحة بما يكفي دون أن نزيدها ملحاً.

كانت الساعة نحو السادسة والنصف مساءً. كنت ممدّداً في مقعدي الأحمر حين رنّ هاتفي المحمول.

كان المفتاح 1+. الولايات المتحدة. مَن عساه يتّصل بي من أمريكا في هذه الساعة، وهناك ما زال وقت الغداء؟

أجبت.

«ألو؟»

«ألو؟»

صوت هادئ. عميق. أجشّ قليلاً.

«أودّ التحدّث إلى فيرديناندو».

«أنا هو. مع مَن أتكلّم؟»

«معك روبرت. مساء الخير. الأمريكي صاحب اللقب الفرنسي».

ضحكت.

«شكراً على المكالمة، لكن بصراحة، مَن دبّر هذه المزحة يستحقّ التقدير. انطلت عليّ تماماً. مع أنني، وأنا أفكّر الآن، أراك تتّصل بي من رقم أمريكي وأنت جالس في روما؟»

«نعم. هذا هاتفي الشخصي. لم أستخدم أيّ قناة رسمية، لأن هذا ليس اتصالاً مؤسسياً. إنه أحد الامتيازات القليلة التي ما زالت مسموحة لي. إن كنت مرتاباً، أعطيك مقسم الفاتيكان ويمكنك التحقّق».

«لا. لا بأس. تفضّل، أكمل».

كنت متشكّكاً. مرتاباً. حذراً. لكنني لم أرد أن أغلق الخطّ. لم تكن الفظاظة يوماً من طبعي. بدل ذلك رفعت نظام كشف التهديدات الداخلي عندي إلى أقصاه، وحاولت أن أفهم أين حططت بالضبط.

«قل لي، يا قداسة البابا. ماذا يمكنني أن أفعل لك اليوم؟»

«يمكننا أن نتنادى بالأسماء، يا ناندو. لسنا متباعدَين كثيراً في العمر».

«صحيح. نحن متباعدان في الأدوار فقط. أنت الرقم اثنان في الكنيسة الكاثوليكية. وأنا آخر الكَتَبة».

«لماذا الرقم اثنان؟ كان انطباعي أنني الرقم واحد».

«سامحني إن بدا ذلك محرجاً. الرقم واحد هو من بنى كلّ شيء: يسوع. زميلي السابق في جيليت. الوحيد الذي كان يعرف تماماً ما يفعل. ولمّا لم يكن بوسعه أن يعيّن مديريه التنفيذيين علناً، اخترع لقب البابا وترك لك حرّية أن تملأه بأسلوبك».

انفجر ضاحكاً.

«الآن أفهم — قال — لماذا يتردّد في كلّ رواق من بيتي السؤال نفسه: هل اطّلعت اليوم على GilletteNarrative لترى ماذا كتب الزميل هذه المرة؟»

لم أجد صعوبة في مجاراته. البائع الجيّد يعرف اللعبة منذ أن تبدأ. لكنه كان ذكياً بما يكفي ليعرفها هو أيضاً، فتكيّف على الفور.

«أتعلم أنني أتصل من الرقم المرتبط بحسابي المصرفي الأمريكي؟ منذ فترة اتصلت بذلك المصرف مباشرةً فأغلقوا الخطّ في وجهي، لأنهم ظنّوها مزحة».

«نعم، يا قداسة البابا».

«لا، يا ناندو. أرجوك. نادِني روبرت. على الأقل في الخاص. بلا بروتوكول. الحياة تصير أسهل».

«إذن يا روبرت، لقد اخترت المصرف الخطأ. في موقعك ينبغي أن يأتوا هم إليك. بل إن فتح فرع داخل مدينة الفاتيكان ينبغي أن يُعدّ شبه إلزامي. الهيبة وحدها تبرّره. فرصة لا يجرؤ مصرفيّ جادّ حتى على مناقشتها».

«معك حقّ. لكن الاقتصاد ليس مجالي. وهذه المكالمة استكشافية. تماماً كالرسالة التي بعثت بها إليّ. في النهاية نحن نمارس المهنة نفسها».

«وما هي؟»

«كلانا يحاول أن يفهم بني البشر».

الجزء الثاني

«أتعلم يا ناندو، قرأت كلّ الحكايات التي كتبتها عن فاتيكان جيليت خاصّتك. سؤالي الأول هو هذا».

لماذا اثنتان وعشرون لغة؟ اثنان وعشرون عالماً؟ حتى حيث تكون الكنيسة هامشية عملياً. خذ الهند.

«لأن هناك قاعدة سوق لم تطبّقوها يوماً بجدّية.

المستهلكون ليسوا زبائن. الزبون هو من يشتري منك بالفعل. والمستهلك هو من ما زال بإمكانه أن يشتري.

أنتم تعدّون الزبائن. المعمّدين. المؤمنين الممارسين. المسجّلين. وتنسون كلّ من عداهم.

الأسواق لا تُربح حيث تكون قوياً أصلاً. الأسواق تُربح حيث تكون غائباً ولا أحد يتوقّع وصولك.

اثنتان وعشرون لغة ليست اثنتين وعشرين ترجمة. إنها اثنان وعشرون باباً مفتوحاً».

«لحظة. هل تقول إن الإيمان منتَج، وإن الناس يبدّلون الأديان كما يبدّلون علامة معجون الأسنان؟»

«أقول إن الناس يتحرّكون. وإن كان هذا القول يسيئك، فانظر إلى ما حدث لأبرشياتكم في أنحاء أمريكا اللاتينية خلال الثلاثين سنة الماضية، وقل لي من حرّكها.

يعني أنني أحتفظ بحقّ إجراء تدقيق جادّ قبل أن أعطيك رقماً واحداً. أنا لا أَعِد بعوائد لم أتحقّق منها. هذا ما يفعله الاستشاريون. والاستشاريون يرسلون الفاتورة على أيّ حال.

ما يمكنني قوله الآن هو هذا. تسويقكم — نعم، أنتم تمارسون التسويق، وتمارسونه بشكل سيّئ — صار متقادماً منذ عشرين سنة. لم يعد أحد يجمع الأتباع بالحملات. في أيّ قطاع كان.

شيء واحد ينجح. أن تصير الحركة التي يؤدّيها الإنسان قبل أن يقرّر أداءها.

فلم يبقَ إلا سؤال واحد. وهو موجَّه إليك».

«تفضّل».

«أتريد أن تُذكر بوصفك بابا التاريخ؟ أم بوصفك البابا الذي صنع التاريخ؟»

«يبدوان متقاربَين».

«بينهما عوالم. والجواب يتوقّف عليك وحدك».

الخاتمة

«حسناً — قال — أشكرك على وقتك، وعلى استعدادك، وقبل كلّ شيء على اهتمامك.

عليّ أن أقول لك شيئاً. لم أكن أكلّمك بوصفك راوياً فحسب. ولا عالِم اجتماع. ولا كاتباً. ولا اقتصادياً. كنت أكلّمك بوصفك استراتيجيّ أنظمة.

وأحتفظ بحقّ اتّخاذ قرار وإبلاغك رسمياً بما أراه».

ثم صمت لحظة.

«ثمّة سؤال أودّ طرحه عليك يا ناندو. كلّ هذا. اللغات الاثنتان والعشرون. التدقيق. الورقة داخل علبة الشفرات. مَن يدفع ثمنه؟»

وفجأة عدت إلى مرآب في عام 1975، واقفاً إلى جانب رجل دفع للتوّ ثمن عشاء لم يكن في الحقيقة يدفعه.

«يا روبرت. الناس هم من يدفعون دائماً. الناس أنفسهم دائماً. أنتم تسمّونها تبرّعاً. ونحن كنّا نسمّيها سعر البيع. لكنها اليد نفسها تنفتح.

الفرق ليس أبداً في مَن يدفع. الفرق في مقدار ما يعود من ذلك المال في صورة شيء نافع، ومقدار ما يبقى محتجزاً، يُطعم أناساً يُدفع لهم أكثر مما ينبغي ليُنتجوا أقلّ مما ينبغي.

أبي كان يدفع ثمن العشاء ولا يدفع شيئاً. لأن ما كان يهبه يساوي أكثر مما كان ينفقه.

والآن عليك أنت أن تقرّر على أيّ جانب من الطاولة تجلس».

«هل من شيء تودّ أن تسألني عنه؟» قال.

«نعم. اعتنِ بنفسك. انتبه إلى المكان الذي أنت فيه. إنه أجمل مكان في العالم. لا أكثرها أماناً. الأخطار تأتي من الداخل. وهي غير مرئية تحديداً حين تحاول تفكيك ما لم تفهمه بعد.

وأمر أخير، يا قداسة البابا. شكراً لك».

المجد ليسوع المسيح.

نحن لا نبيع كتباً. نحن نبني علاقات.

Ferdinando