

# Troglodyci i Gwiezdne wojny

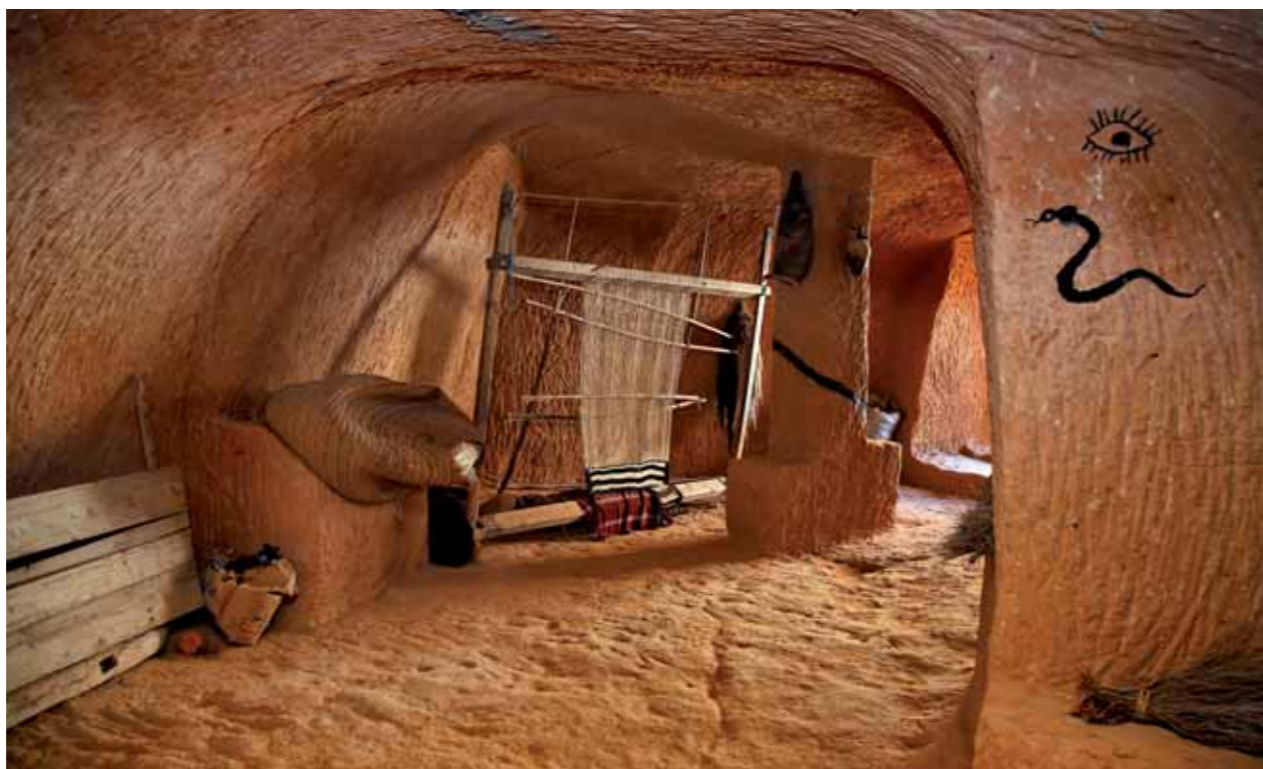
Współczesnych jaskiniowców można spotkać w Matmacie, wiosce słynącej z tego, iż „żywi mieszkają tu pod umarłymi”, w domach budowanych w głębi ziemi. Inną osobliwością południa kraju jest pozostawiona na pustyni makietka z filmu *Gwiezdne wojny*. Oto Tunezja zaskakująca i niepodobna do miejsc ogólnie znanych!

O tym, jak stara jest podziemna architektura Matmaty, najlepiej świadczy fakt, iż opisywał ją już grecki historyk Herodot (żyjący w V w. p.n.e.), określając tutejszych mieszkańców greckim słowem *troglodytes*, czyli jaskiniowcy. Zapewne dla Greka ludzie miesz-

kający pod ziemią musieli wyglądać osobliwie, jednak w tutejszym klimacie takie domy sprawdzają się idealnie, gdyż latem dają chłód, a zimą trzymają ciepło – dzięki czemu przez cały rok panuje w nich przyjemna temperatura. Tradycyjnie „jaskinię”, czyli pod-

## Zobacz koniecznie:

- domy jaskiniowców w Matmacie
- krajobrazy pustynnych gór
- miasteczko Tatawin
- makietę z filmu *Gwiezdne wojny* w Oung Jemel



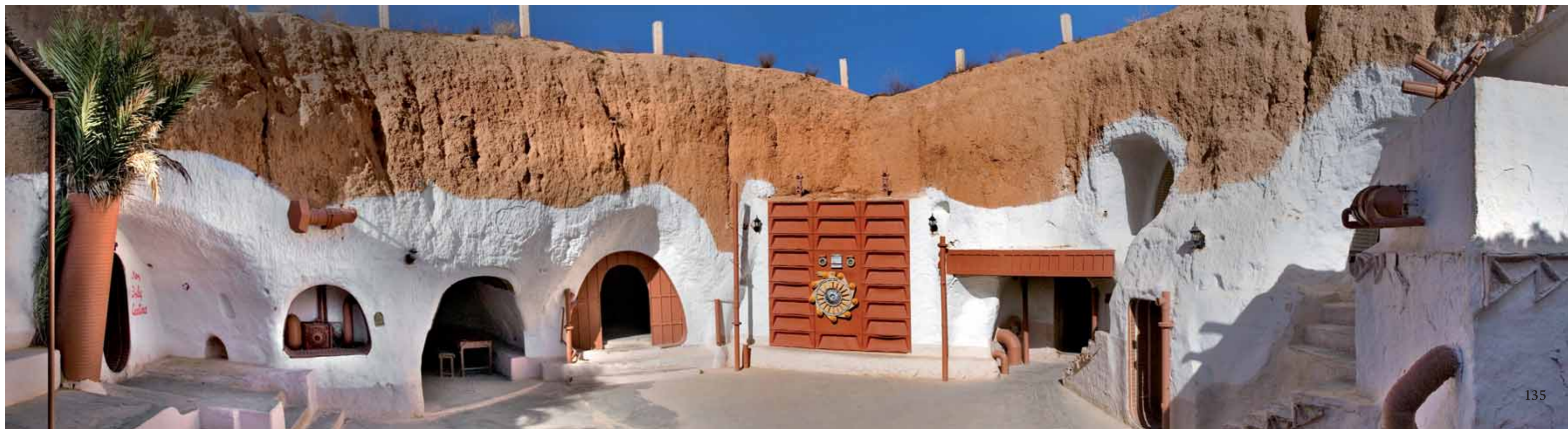
W hotelu Sidi Driss pozostawiono elementy scenografii *Gwiezdných wojen*, dzięki czemu awansował on do rangi głównej atrakcji Matmaty.



„Wystarczy promyk nadziei, aby otwarło się niebo”.

Prysłowie arabskie

Przed wiekami Berberów do zamieszkania na tych terenach zmusił najazd arabskich plemion. Dziś Matmata rozślawiona filmem i osobliwą architekturą przeżywa inwazję turystów, co pozwala niektórym jej mieszkańcom na utrzymanie się z oprowadzania po swych gospodarstwach. Szacuje się, iż w samej Matmacie jest ok. 700 domów w jaskiniach, lecz tylko połowa jest zamieszкана.



# Targ i targowanie

Kto lubi targowanie się – będące w krajach arabskich często pretekstem do spotkania, wypalenia sziszy, wypicia herbaty miętowej i rozmów o życiu – powinien koniecznie wybrać się na tradycyjny bazar, czyli suk. Jak się targować? Tak, by w rezultacie obie strony były zadowolone z transakcji. Istnieje wiele metod, jedną ze skuteczniejszych jest „dobry i zły policjant”. Osoba, która naprawdę chce kupić, odgrywa rolę „dobrego”. – *Tak, twój towar bardzo mi się podoba – mówi do sprzedawcy – ale mój mąż [żona, przyjaciel, czyli kto-*

kolwiek, kto jest obok] *absolutnie się nie zgadza. Aby przekonać sprzedawcę, ten „zły” powinien ostentacyjnie potępiać rozrzutność partnera i podważać wartość planowanego zakupu. Ta rola przypada osobie, której na zakupie nie zależy. Dobrze jest przy tym teatralnie gestykulować, a nawet rwać włosy z głowy i wznosić oczy do nieba, targowanie się jest bowiem niczym teatr, zatem nikogo nie obraża ta umowna konwencja.*

Warto pamiętać, aby pytać o cenę przedmiotu, który naprawdę chcemy kupić. Pytanie o ceny kilkunastu artykułów może wprowadzić sprzedawcę w zły nastrój, utrudniający dalsze negocjacje. Arabowie bowiem takie zachowanie traktują jako niegrzeczne, czując, że i tak interes nie dojdzie do skutku.

W miarę obniżania ceny towaru pojawia się argument „ceny ostatecznej”. – *To moja ostatnia cena* – mówi sprzedawca, sprawdzając, czy już skruszeliśmy na tyle, by dokonać zakupu. Jeśli absolutnie nie zamierzamy się na nią zgodzić, warto wysunąć własną propozycję. Chyba że kończą nam się pieniądze i naprawdę nie zamierzamy zapłacić więcej. Wtedy ostentacyjnie pokazujemy ostatnie pieniądze, mówiąc: – *Albo tyle, albo nie kupuję wcale.* Czasem to doskonale skutkuje.

Dobrze jest także wypytać się o specjalne rabaty (dla studenta, nie-Amerykanina, cenę promocyjną). Nie zawadzi również spytać przewrotnie, ile naprawdę dana rzecz kosztuje. Bywa, że wtedy właśnie dojdziemy do prawdziwej wartości towaru. Jeśli po ustaleniu naszych „ostatnich cen” rozmowy utknieły w martwym punkcie i żadna ze stron w widoczny sposób nie zamierza ustąpić, impas można przełamać próbą wyjścia ze sklepu. Jeśli sprzedawca nas zawoła, uzyskujemy nad nim przewagę. Jeśli nie, wymyślmy dowolny pretekst do prowadzenia dalszych rozmów, choć w takiej chwili kupiec już wie, że to nam bardziej zależy na transakcji. Jest też technika targowania się „na dziecko” – staramy się wówczas naszym maluchem obłaskawić sprzedawcę. Jeśli do tego nasza pociecha umie coś powiedzieć po arabsku, sukces murowany!



Barwne talerze z ceramiki sprzedawane są we wszystkich miejscach, gdzie przybywają turyści.



Oryginalną pamiątką jest zamknięty w buteleczce piasek z pustyni tworzący piękne wzory.



Na lokalnych targach z warzywami za wiele towarów płaci się milimami – odpowiednikami naszych groszy.

## Co sprzedawca myśli, kiedy mówi:

**cena specjalna** – zawyżona co najmniej pięciokrotnie

**cena tylko dla ciebie** – zawyżona co najmniej trzykrotnie

**to moja ostatnia cena** – mogę jeszcze trochę opuścić

**jesteś moim przyjacielem** – jesteś moją ofiarą

**oryginalny antyk** – zrobiony tydzień temu

**stare srebro, prawdziwy heban** – może do jutra nie zmieni koloru

**prawdziwa okazja** – znajdziesz to samo na co drugim straganie

## Poradnik kupującego:

- Nim cokolwiek kupisz, odwiedź rządowy sklep z pamiątkami ONAT (gdzie są stałe ceny) – podobne przedmioty na targu powinny kosztować co najmniej 20–40% taniej.
- Nie rób zakupów pierwszego dnia po przyjeździe – łatwo wtedy o pomyłkę w ocenie wartości i jakości towaru.
- Nie patrz ostentacyjnie na rzecz, którą chcesz kupić, bo to podnosi jej cenę.
- Pamiętaj, że w wielu krajach w miejscach turystycznych pierwsza podana cena może być zawyżona nawet dziesięciokrotnie (!).
- Zakupy dokonane pod wpływem impulsu zawsze są przepłacone.
- Potraktuj targowanie się jako zabawę – dzięki temu poza zakupami poznasz miejscowy styl życia oraz udoskonalisz swoje umiejętności negocjacyjne.
- Nie wierz w okazjne ceny oferowane wyłącznie tobie.
- W czasie targowania się podawaj zawsze cenę niższą od tej, którą ostatecznie chcesz zapłacić.
- Gdy w sklepie jest kilku klientów, trudniej się targować.
- Najłatwiej uzyskać niższą cenę rano lub wieczorem.
- Jeśli do sklepu zaprowadzi cię ktoś z miejscowych, zapłacisz więcej, bo do ceny doliczona zostanie prowizja.
- W pobliżu atrakcji turystycznych ceny są zawsze wyższe niż np. na targu.
- Nie licz na okazje w miejscach, do których autokary dowożą wycieczki.

## W targowaniu się pomaga:

- Znajomość kilku słówek w miejscowym języku. Szczególnie użyteczna jest umiejętność zadania pytania o cenę oraz opanowanie liczebników. Niekiedy zaskoczony sprzedawca od razu poda właściwą cenę towaru.

- Sytuacja, w której zakupy są nieplanowane i spontaniczne. Z reguły mamy wtedy wystarczająco dużo dystansu, by podać kwotę, którą naprawdę chcemy uiścić, zaś sprzedawca zrobi wszystko, by do transakcji doprowadzić.
- Uśmiech i poczucie humoru. Sprzedający, mimo iż dążą do jak najkorzystniejszej transakcji, są przecież także ludźmi. Jeśli okażemy szacunek dla nich i ich kraju, mamy szansę na podobne traktowanie.

## Uważaj!

W sklepikach i na straganach w turystycznych miejscach najłatwiej spotkać kieszonkowców. Na ofiary wybierają oni osoby, które właśnie robią zakupy przed wyjazdem i w ferworze targowania się nie zwracają uwagi na otoczenie. Dlatego gdy widzisz, iż twoja obecność w sklepie nagle przyciąga nowych klientów, zachowaj szczególną ostrożność! Nie afszysuj się zbytnio z pieniędzmi i chowaj je do torebki pod ubraniem. Pamiętaj, że najczęstszą metodą kradzieży jest sztuczny tłok wokół kupującego turysty.

## Nie bądź sknerą!

Niekiedy tak się zapamiętujemy, by nie przepłacić, że rezygnujemy z zakupu. Uznaliśmy np., iż zapłacimy nie więcej niż 3 USD, tymczasem sprzedawca zszedł do 4 USD i za nic nie chce obniżyć ceny. Z godnością opuszczamy sklep przekonani, że nie daliśmy się nabrać. Tylko... nie kupiliśmy tego, co nam się naprawdę podobało, a różnica w cenach sprzedawcy i proponowanej przez nas była praktycznie niewielka. W takich sytuacjach nie warto tracić zdrowego rozsądku – w nagrodę przywieziemy piękną pamiątkę z wyjazdu!

Choć ceny przypraw są stałe, to kupując je w większych ilościach, warto się potargować.

