

39. Suomi—USA 1—0

Kukapa olisi uskonut, että olin omimmillani katumyyjänä? Kun olin katsellut Thaimaassa katumyyjiä, olin kuvitellut, että heidän työnsä oli äärettömän raskasta. Kun olin itse katumyyjänä, tajusin, että työ oli itse asiassa äärimmäisen helppoa. Tämä koskee esimerkiksi hedelmien tai karkkien myyntiä pienestä kojusta. Sen sijaan ravintolassa tai kahvilassa työskentely on paljon haastavampaa. Kahvilassa asiakkaita täytyy palvella, pöytiä täytyy siivota, ruokia ja juomia täytyy valmistaa. Pienessä kojussa asiakkaalle annetaan valmis tuote. Kaikki on yksinkertaista ja helppoa.

Kun amerikkalainen kahvilanomistaja pyysi minua menemään torikadulle ja myymään kakkuja, halusin aluksi kieltäytyä. Minua jännitti. Miten selviäisin sosiaalisesti ihmisten parissa? Myöhemmin oivalsin, ettei katumyynti itse asiassa vaatinut juuri mitään sosiaalisia taitoja. Piti vain olla paikallaan, siinä kaikki. Ja siinä olinkin sangen hyvä.

Torikatu alkoi siitä, mihin lautta jätti ihmiset, ja se jatkui muutaman sadan metrin verran rannalle saakka. Siellä myytiin kaikkea mahdollista, ja enimmäkseen kaikki oli turhaa. Amerikkalainen tyttö osasi valmistaa mainioita kakkuja, ja myimme torikadulla suklaakakkuja ja juustokakkuja. Ennen torikadulle menoa viipaloin kakut paloiksi ja asetin ne muovirasioihin. Meillä oli pieni koju erään ravintolan kyljessä.

Kun olin ollut Thaimaassa, olin tavannut tytön, joka kertoi, että thaimaalaiset tytöt häpeävät, jos heillä on kiinalaisia sukujuuria. ”Miksi ihmeessä?” kysyin. ”Koska kiinalaisia pidetään rumina”,

hän vastasi, ”kukaan ei halua tulla yhdistetyksi Kiinaan.” Se kuulosti minusta sangen oudolta. Siinä vaiheessa tunnistin lähinnä thaimaalaiset ja burmalaiset ulkomuodot ja pidin niitä melkoisen kauniina. Myöhemmin opin tuntemaan japanilaisen ulkonäön, ja se oli lähellä täydellisyyttä. En vain voinut uskoa, että kiinalaiset poikkeaisivat merkittävästi aasialaisesta kauneudesta. Olin väärässä.

1. päivänä torikadulla olin jännittynyt. Pystyin kojun ja istuin alas jakkaralle. Aikaisemmin kahvilassa olin nähnyt taiwanilaisia vain vilaukselta. Taiwanilaiset pitivät itseään taiwanilaisina, mutta Kiinasta he tietysti olivat tulleet eivätkä eronneet merkittävästi etnisiltä ominaisuuksiltaan kiinalaisista; Taiwanin alkuperäiskansa oli asia erikseen, mutta he olivat pienenä vähemmistönä Taiwanissa.

Oli hieman pilvinen lauantai, ja kadulla oli sadoittain ihmisiä. Heitä saapui jatkuvana virtana lautan suunnalta. Kun katselin tarkemmin taiwanilaisia, minun oli pakko myöntää aiemmin kuulemani stereotypia todeksi. Taiwanilaisista puuttui thaimaalaisten ja burmalaisien viehkeys ja japanilaisten täydellisyys. He olivat usein isoja ja romuluisia, askellus oli raskasta, eivätkä he kiinnittäneet sanottavammin huomiota esim. hiuksiin. Vaatteet olivat tyylittömiä ja niiden värit usein mauttomia. Taiwanilaiset näyttivät maalaisilta siinä missä japanilaiset näyttivät kaupunkilaisilta — riippumatta siitä, oltiin maalla vai kaupungissa.

Toisaalta taiwanilaisten parissa oli vapauttavampaa olla. Japanissa Fukuokan kaupungissa olin joskus ahdistunut, koska kaikki näyttivät niin hyviltä. Taiwanissa samaa ongelmaa ei ollut. Siellä ulkonäkö ei merkinnyt niin paljon kuin Japanissa tai esimerkiksi Etelä-Koreassa, jossa nuoret tytöt tekivät eniten kauneusleikkauksia koko maailmassa. Taiwanissa ei tarvinnut pingottaa — ulkoisesti eikä muutenkaan.

Kukaan ei kertonut minulle, mikä on hyvän myynnin salaisuus.

Joitakin ideoita heiteltiin ilmaan. ”Huutele kovaan ääneen”, taisi omistaja opastaa. Hänkään ei todellisuudessa tiennyt, sillä myynti heitteli päivästä toiseen, eikä omistaja ollut kyennyt selvittämään syytä. Kun istuin alas pallille, tiesin yhtäkkiä, mikä on minun tapani myydä: minä vain katselin ihmisiä. Yritin saada aikaiseksi katsekontaktin. Ja siinä kaikki.

Katselin rannalta saapuvia ihmisiä ja yritin valikoida sieltä sellaisia, jollaisten kuvittelin olevan hiukan fiksumpia ostamaan taiwanilaisen näkökulmasta poikkeavaa tuotetta — kakkua. Heihin kiinnitin erityishuomiota, siis yritin katsoa erityisen avoimesti. Mutta olennaista oli kuitenkin jatkuva havainnointi. Ja siinä olinkin sangen hyvä. Minä vain katselin. Ja katselin.

Huomasin nopeasti, että taiwanilaiset olivat massaihmissä. Se oli kerta kaikkiaan vastenmielistä. Kun joku pysähtyi kojun viereen, siinä samassa 10 muuta taiwanilaista kerääntyi ympärille. En pitänyt ylenmääräisestä huomiosta. Torikadulla juuri kukaan ei luonnollisesti tiennyt, mitä haki sieltä ja miksi oli sinne tullut. Ihmiset kävelivät kuin sumussa. Kun joku pysähtyi, niin toinenkin ihminen havahtui ja ajatteli, että mitä tuo toinen oikein löysi.

Mutta kaiken laumaparveilun keskellä oli yksittäisiä ihmisiä tai pieniä ryhmiä, jotka pitivät silmänsä auki ja joihin kohdistin erityishuomiota. Kauppa kävi yllättävän hyvin. Mikä ihmeellisintä, nautin työstä. En myynyt kuin neljä tuntia mutta tiesin, että olisin pystynyt jatkamaan vaikka koko päivän. Tällainen kojumyynti todella sopi minulle. Aina kannattaa hylätä ennakkoluulot ja kokeilla uutta!

Amerikkalainen Justin tuli Floridasta ja oli minua puolta nuorempi. Hänellä oli ikäetu puolellaan. Justin jatkoi myyntiä sen jälkeen, kun oma vuoroni päättyi. Hänkin myi neljä tuntia. Kävelin oman vuoroni jälkeen torikadulla ja näin, kuinka Justin luki koko ajan kirjaa. Hän luotti ulkoiseen vetovoimaansa. Tiesin, ettei kyseessä ollut kilpailu, mutta siitä huolimatta päivän myynnit kiin-

nostivat minua. Merkitsimme jokaisen myynnin pieneen tilikirjaan tunneittain. Illalla kävin tilikirjan läpi ja summasin päivän myynnit. Olin myynyt Justinia enemmän! Silloin tiesin lähestymistäpani toimineen.

Eräänä viikonloppuna omistajan kalifornialainen ystävätär saapui auttamaan. Hän oli kaunis nuori tyttö monikulttuurisesta taustasta. Omistaja pani hänet kadulle töihin. Iltapäivällä kahvilatyövuoroni jälkeen menin torikadulle ja kysyin tytöltä, miten kauppa oli käynyt. ”Ei vielä ainuttakaan myytyä kakkua”, hän vastasi masentuneena. Ajattelin, ettei ulkonäkö ollut myyntityössä kaikki kaikessa. ”Älä välitä”, sanoin, ”ei tämä ole niin vakavaa.”

Myöhemmin kesän lähestyessä pääsin uudestaan torikadulle töihin. Myynti ei ollut enää niin hyvää. Olenko tehnyt jonkin virheen, kysyin itseltäni. Kun mietiskelin asiaa tarkemmin, oivalsin, että lämmön noustessa kakut eivät enää kiinnostaneet. Aikaisemmin oli ollut viileämpää, ja silloin kakut tekivät kauppansa. Kun lämpötila läheni 30 astetta, ihmiset ostivat esimerkiksi juomia ja jäätelöä. Syy ei ollut minussa. Ehdotin omistajalle, että hänen kannattaisi myydä vaikkapa juomia kakkujen sijaan. Omistaja piti ideaa hyvänä. Pian lähtöni jälkeen omistaja kuitenkin sulki kojun, sillä hän halusi keskittyä kahvilaan ja hostelliin.

Tuo yksi päivä, kun olin katsellut kadulla taiwanilaisia ihmisiä ja saanut kakkuja myytyä, oli yksi vapaaehtoishistoriani kohokohdista. Se että parhaat puoleni tulivat esille katumyyjänä, oli jotenkin huvittavaa. Ja kaiken lisäksi piskuinen Suomi oli päihittänyt mahtavan USA:n!