

ШИНИЧИ ХОШИ КАНТОРА ЗА ТЪРГОВИЯ С МИСЛИ

Превод от японски: Воля Аргирова, 1985

chitanka.info

Макар че съм само един продавач, и то от тия, дето разнасят и предлагат стоките по домовете, мога да кажа, че си живея изключително добре. Наистина, много е важно да умееш да предлагаш стоката си, но по-важно е да предлагаш стоки, които отговарят на съвременните изисквания.

Вярно е, че има много възрастни хора, които като чуят думата „продавач“, едва сдържат презрителната си усмивка, но мен това не ме безпокои ни най-малко, защото смятам, че мога да се гордея с работата си. Само като си помисля колко по-високо стоя от другите продавачи, с които е пълен светът. Например религиозните дейци, дето продават разни идоли, или пък идеолозите с техните доктрини.

Това е така, защото всеки човек в наше време изпитва остра нужда от стоките, които аз продавам. Като разберат какво продавам, хората решават, че е добре да си купят, и са ми благодарни от сърце. Такова е моето верую в търговията и не може да се каже, че съм обикновен любител в тази област. Убеден съм, че няма никакъв смисъл да се блъскаш като луд и да хвърляш всичките си сили и енергия. Важното е първо да погледнеш на нещата с очите на клиента, а после леко и елегантно да настояваш...

Но стига толкова. Време е за работа.

Преди известно време си бях набелязал една къща в покрайнините на града и сега се запътих към нея. Много хубава малка къща, разположена в оградената с жив плет от розови храсти градинка. Отвътре, без съмнение, продавачите вече добре са я обзавели с последните постижения на техниката. Интелектуалците първи налапват стръвта.

Позвъних на вратата. Отвътре се показа една жена и аз ѝ подадох визитната си картичка. Тя само и хвърли поглед и, изглежда, веднага позна, че съм продавач, защото лицето ѝ се намръщи.

— Нищо не ни трябва — бяха думите, които, както си и знаех предварително, щях да чуя. Ако бях начинаещ в занаята, щях да започна да се усмихвам глупаво и по този начин само щях да предизвикам високомерието на жената, която непременно щеше да се развика. Аз обаче правя физиономия, като че ли нищо в този свят не ме интересува, и измърморвам с глас на отвратен от нещо човек:

— Вие сигурно ме взехте за продавач! Не познахте. Но предполагам, че няма по-неприятно нещо от тези нахални типове,

които те безпокоят тъкмо когато имаш нужда от пълна тишина. И на мене ми се случва, така че напълно ви разбирам.

— Да, така е — отговори жената.

Но докато тя се чудеше как да ме отпрати, аз продължих разговора:

— Много неприятно нещо станаха в последно време продавачите, особено с тази конкуренция. Да бяха само продавачите, щеше да е добре — поне знаеш, че идват да ти продават, и толкова. Ами рекламата? Стотиците търговски наименования на стоките, които нашите фирми произвеждат, пълнят главите на хората, измествайки всичко друго. Но и това не е най-лошото, защото съвременният човек свиква с тези неща и не им обръща много внимание. Вашата пощенска кутия обаче сигурно е пълна с рекламни писма, в които изобретателните продавачи предлагат своите стоки, адресирани направо до отделните хора?

— Вярно е. Не зная как да се отърва от това — каза тя и погледна към натъпканата с рекламни писма пощенска кутия.

— Такива изискани домове като вашия наистина са любим обект на хитрите продавачи. И аз доскоро имах много неприятности от този род. Тази търговска къща, оня търговски дом. Това ако не купите, много ще загубите, срамно е още да не сте си купили онова. За вашето пътуване в хубаво време това си купете, купете си еди-какво си, ще ви потрябва, ако пътувате в лошо време. Ако се чувствувате изморен, ето го единствения лек. А как няма да ви заболи главата, като постоянно ви натрапват такива неща? С рекламите по телевизията е по-лесно — завърташ копчето и го изключваш, а това трябва да го вземеш от пощенската кутия, да отвориш плика, да го прочетеш...

— Точно така е — съгласи се тя.

— Още като ви видях, по сянката на дълбокото съжаление, която се изписа на лицето ви, разбрах, че поради голямата си заетост вие всеки ден отчаяно се борите, за да постигнете истинските цели на човешкия живот. Толкова ми се иска да ви утеша... — Тези думи също не предизвикаха никаква съпротива. Продължих по-нататък:

— Докато прегледате натъпканата с налудничави рекламни писма поща, времето минава и нямате възможност да отворите любимата си книжка със стихове или просто да се отдадете спокойно на мислите си... На какво прилича това? Човек може да прекара целия

си живот, четейки глупавите предложения на рекламните писма, но ние сме интелигентни хора и трябва да можем да се преборим с това — не зная дали думата „мисли“ или думата „интелигентни хора“ ѝ подействува. Изглеждаше, че главата ѝ е пълна с разни стихове.

— Да се отдам спокойно на мислите си? Знаете ли от колко години не ми се е случвало? Вече чувствавам, че в сърцето ми зейва празнина. Само че какво да правя? Трябва да преглеждам пощата, защото получавам писма и от приятелите си. За друго просто не ми остава време.

Като чух това, аз си придадох вид, че дълбоко ѝ съчувствавам.

— С цялото си сърце разбирам вашето страдание. И аз доскоро бях в подобно положение.

— Доскоро ли казахте? Сега вече нямате ли такива проблеми? — Тя най-после прояви заинтересованост.

Аз обаче не исках веднага да стигам до главната тема, Затова казах колебливо:

— Не, такива проблеми вече нямам. Но ще поговорим някой друг път.

— Не е хубаво така! Започнахте разговора, а сега не се доизказвате!

Вече умело я бях повел към клопката, но това беше само първата фаза на моето начинание и сега трябваше да бъда още по-внимателен:

— Всъщност моето предприятие произвежда някои неща. Но аз не искам да изпадам в положението на продавач, затова нека да отложим този разговор засега.

— Моля ви се, кой казва такова нещо!

В този момент аз бързо извадих от чантата си машинката.

— Ето какво представлява. Искате ли да видите как действа? — попитах аз и без да чакам отговор, я закрепих към пощенската кутия. Жената гореше от нетърпение да види какво ще стане.

— Така се закрепя. А сега, моля ви, гледайте внимателно! Аз ще изляза отвън, за да напъхам хартиите в пощата.

Вече бях извадил цял куп рекламни и лични писма от кутията. Взех ги и минах от външната страна на вратата.

— Гледате ли? — попитах аз отвън и започнах да пускам в пощенската кутия разните рекламни материали и другата поща. Чу се шум на въртящи се зъбни колела и машинката започна да работи. С

една дума, машинката започна да сортира рекламните материали и личната поща. Едновременно с това изваждаше и отделяше и рекламните подлистници на вестниците. Аз отново влязох вътре, жената ме чакаше с грейнали очи — и бързо я попитах:

— Какво ще кажете за тази машинка? Хората, в чиито домове съм поставил такива машинки, са много доволни. Най-вече защото сега имат време да се отдадат на мислите си. Може да се каже, че благодарение на тази машинка човек има възможност да се самообразова, да повишава културата си, остава му време и за личен живот. А това неминуемо ще се отрази благоприятно и на кариерата на мъжа ви. Може да получи повишение. Ще постигне много успехи в работата си, защото в наше време се смята, че най-важното условие да се създаде една високообразована личност с оригинални идеи е въпросната личност да не употребява стандартните стоки, с които живее цялото наше стандартизирано човечество.

Като произнесох думите „повишение“ и „успехи в работата“, усетих, че жената не беше безразлична към тези неща.

— За колко я продавате? — попита тя.

Аз назовах цифрата и продължих:

— Не може да се каже, че е евтина, но гаранционният ѝ срок е десет години. Имайки предвид служебното повишение на съпрузите и техните успехи, да си купиш такава машинка, е много-по-добре, отколкото да вложиш пари в акции на някоя от процъфтяващите фирми. Вече трябва да тръгвам, извинете за безпокойството... — казах аз, като започнах да прибирам машинката, с което дадох да се разбере, че разговорът в общи линии е приключен.

— Чакайте, и ние ще си вземем такава машинка!

— Само че, ако аз ви продам тази машинка, ще изпадна в положението на продавач, а както разбрах в началото на нашия разговор, вие никак не обичате продавачите — казах аз намръщено.

— Какво говорите! Вашите опасения са напразни, тъй като вие не продавате тази машинка, вие продавате свободно време за размисли и духовно развитие.

— Щом наистина така смятате, сега ще я монтирам. А къде ви е кошчето за отпадъци? Ето така ще го поставим, та рекламните материали да отиват по тази тръба направо в кошчето за отпадъци. Харесва ли ви тази идея? Времето, което ще спестите по този начин,

ще има много важно значение за вашия начин на живот. Вече ще имате много повече време за себе си.

Докато жената ме обсипваше с благодарности, аз си мислех за това, че първата продажба мина успешно. Сбогувах се и си тръгнах.

След няколко дни посетих същия дом с цел да направя следващата си продажба. Само че никак не ми беше ясно как щеше да стане.

— Как се чувствувате сега?

Жената ме посрещна, без да се намръщи, изглежда, беше доволна от работата на машинката.

— Чувствувам се прекрасно. Вие наистина ми помогнахте. Сега вече не си губя времето да отварям писма, да чета глупости и да хвърлям рекламните в кошчето за боклук.

Естествено беше да е така. В съответствие с моите търговски принципи тази машинка наистина беше благородно изобретение, което освобождава хората от една досадна работа.

— Искан да ви попитам, има ли нещо, което все още ви създава някакви неприятности?

— Ами как да ви кажа. Наистина, хубаво е, дето вече не чета рекламните писма, но в последно време много търговци почнаха да идват и да ми предлагат стоки. Ето това ме безпокои. Това ми пречи да се отдавам напълно на мислите си — довери ми се тя с изражение, което беше смесица от съжаление и тъга.

На нея и наум не ѝ минаваше, че и аз съм продавач. Ето защо не можех да не дойда втори път.

— Да, сигурно е неприятно! Човек понякога губи контрол над себе си, когато му дойдат в къщата да му предлагат разни стоки. Особено на хора като вас, с хубави жилища. Навярно е много трудно да се справяте с тези нахалници. Мисля, че ви разбирам много добре.

— Не знаете ли какво може да се направи?

— Разбира се, мога да ви помогна — казах аз уверено, защото днес бях дошъл именно за да уредя една такава продажба, — само че обичате ли кучета?

— Кучета ли?

— Нашето предприятие се занимава и с отглеждането на кучета, които специално се дресират, за да разпознават продавачите. Кучетата усещат, че продавачите искат да продадат нещо на всяка цена, и

започват да лаят, с което ги отпъждат. Но ако посетителят не е продавач, разбира се, не лаят. Нещо повече, те го посрещат приветливо, радостно въртят опашка.

— Тия кучета сигурно са много мили — каза жената. Сигурно беше много измъчена от посещенията на търговците. Аз веднага извадих от чантата си каталог със снимки на кучета.

— Ето по този каталог можете да си изберете порода куче, което да ви харесва. Странно е, че човек трябва да прибягва до помощта на тези верни и мили животни, за да си осигури един спокоен човешки живот, в който ще има възможността се отдава на мислите си...

И тази сделка приключи. Не мина много време и аз за трети път посетих същата къща. Кучето, макар че беше пред входа, естествено, не се разлая.

— Как живеете сега, откакто имате и куче?

— Ами добре, прогонва с лая си нахалните продавачи, весело посреща гостите, изобщо всичко е много добре. Само че...

Трудно ми беше да разбера със сигурност, но ми се струваше, че има някакви нови проблеми.

— Безпокои ли ви нещо? — попитах невинно аз.

— Има и такива продавачи, които въпреки лая на кучето се приближават към входната врата. Вярно е, че са много досадни, но като видя съдраните им от кучето панталони, става ми жал за хората, и не мога да им откажа...

— Продавачите днес са много настойчиви. За да нарушат спокойствието на човека, са готови да пожертвуват и панталона си. И тъй като вие сте с меко сърце, обхваната сте от хуманни чувства, неудобно ви е да ги отпращате. Всичко ми е ясно.

Като чу това, жената се усмихна добродушно и помоли:

— Нещо не можете ли да направите? Още една услуга?

Аз, естествено, за това и бях дошъл.

— Ще се опитам. Ако беше вашият съпруг, сигурно щеше да размаха тоягата, но вие сте с добро сърце. Мога да ви предложа нещо, с което ще можете да разпознавате кога идва някой нахален продавач. Това е един нов модел звънец.

— Звънец ли? — попита внимателно жената.

— Като чуе вашия мек глас и види добродушното изражение на лицето ви, продавачът ще бъде много настоятелен и вие няма да

можете да се противопоставите на неговото нахалство. Всяко посещение на продавач ще завършва с покупка. От това може да ви предпази този звънец. В него е вграден малък детектор на лъжата и щом като някой натисне бутона на звънеца, устройството проверява дали това не е продавач. Но ако идват гости, звънецът звъни по съвсем друг начин.

— И в такъв случай аз мога да отворя вратата само когато ми идват гости, така ли?

— Ако някой продължава упорито да звъни, от това резервоарче започва да пръска вода.

— Колко интересно! Можете ли да ми инсталирате един такъв звънец? — попита тя с усмивка.

— Разбира се. Така ще можете напълно да се отървете от продавачите. Нищо повече няма да може да ви безпокои и без да се налага да променяте добродушния си характер, ще можете да се отдавате в тишината на мислите си. Това бързо ще се отрази и на успеха на вашия съпруг във фирмата, а и аз бих се радвал...

И така, в тази къща продадох пълен комплект от производството на фирмата. За мене това беше радостно събитие. Аз си получих процентите от продажбите, а в този дом настъпи спокойствие, за да може човек да се потопи в мислите си. Но какви щяха да бъдат тези мисли, аз самият нямах никакво понятие.

Беше естествено при такава благородна и добре платена работа да се гордея и да обичам професията си. През почивните си дни, както днес например, можех да се изтягам на мекия диван в луксозно мебелираната си стая, да се опивам от аромата на хубавия коняк и спокойно да си почивам.

В главата ми витаеха мисли за това как ще продавам устройствата за изключване на телевизионните реклами. Нашата фирма възнамеряваше в най-скоро време да конструира такива устройства. От всеки тридесет минути телевизионни предавания три минути бяха заети с реклами. Колко време се губеше по този начин за един ден, за една година, за десет години! Ако такова устройство се инсталира по домовете, колко време ще се освободи за мислене...

В това време някой звънна на вратата. По всяка вероятност беше някой приятел. Вкъщи също съм си поставил специален звънец, така че веднага бих разбрал, ако е продавач. Както си бях с цигарата в ръка,

излязох да видя кой е. Пред вратата стоеше непознат мъж с чанта в ръка.

— Кой сте вие? — попитах аз.

— Казаха ми, че в този дом живее продавач, затова реших да ви посетя. Конкуренцията в търговията в последно време много се изостри и предполагам, че такъв изискан човек като вас сигурно хвърля много труд, докато продаде нещо. Ако се възползвате от изобретението, което направих, вие ще можете да работите по-ефективно, ще имате преимущество пред своите конкуренти...

— Не знаех, че съществуват такива неща. Моля, покажете ми вашето изобретение — заинтересувах се аз.

— В последно време, поради инсталирането на странни устройства по домовете, работата на продавачите много се усложни. С помощта на този комплект обаче вие ще можете да неутрализирате действието на всякакви системи. Ето тези пликосе например, като се пуснат в пощенската кутия, блокират действието на машинката, която изпраща рекламните писма направо в коша за боклук; това устройство пък пръска облак от упойващ газ, който приспива веднага настроените против продавачите кучета, а ако с тези ръкавици звъннете на снабдените с устройство против продавачите звънци, те дават сигнал, по който не може да се различи дали идва продавач, в резултат на което домакинята излиза.

Гледай ти какви абсурдни работи се появиха! Къде отива моята търговия тогава! Кой ли тип е могъл да ги изобрети?

— Вие сам ли изобретихте тези устройства? — попитах.

— Ако трябва да ви кажа истината, жена ми ги измисли. От известно време тя разполага с много свободно време и по цял ден се отдава на мислене, така в главата ѝ се родиха тези интересни идеи. Та трябваше да се откажа от досегашната си работа и започнах да се занимавам с търговия. Продавачите, които вече си купиха този комплект, са много доволни и ми благодарят. Хубаво нещо, пък е и много доходно...

ЗАСЛУГИ

Имате удоволствието да четете тази книга благодарение на *Моята библиотека* и нейните всеотдайни помощници.

МОЯТА БИБЛИОТЕКА



<http://chitanka.info>

Вие също можете да помогнете за обогатяването на *Моята библиотека*. Посетете **работното ателие**, за да научите повече.