



Kolumni – Aurinkolasit

13.3.2018 4.01

Kävelin eräs päivä ympäri inglesia halpoja hintoja käyttämässä, josta rajallisen kuukausibudjettini johdosta on oikeastaan tullut eräänlainen päivittäinen rutiini. Kävelen toki usein muuallakin, tänään vain ajauduin C.C Citaan.

Kävellessäni eräässä kohdin ostaria silmiini osui hylly, jossa liikkeen edessä myytiin aurinkolaseja 1,50 eurolla. Malleja oli todella runsaasti ja valmistaja näytti olevan logon perusteella sama kuin monissa merkkituotekojuissa, mutta keltaisella taustalla tanssiva hevonen vaikutti oudon pullealta. (Toivottavasti muuten Sergio Marchionne tai Luca di Montezemolo eivät eksy ihan heti Citaan, voisi muutamassa kojussa mennä hieman hinnat ja "tallipäälliköt" uusiksi...)

Olin onnekseni saanut varusmiehenä takavuosina haasteellisen ja äärimmäisen vaativan koulutuksen, joten tiesin, että erittäin halpojen hintojen takana saattaa olla epäilyttävää toimintaa. Olin myös lukenut artikkelin tutkivasta journalismista, joten päätin heti alkaa selvittää asiaa.

Kysyin myyjältä (n. 30 vuotias intialaismies) suoraan englanniksi; miten on mahdollista myydä aurinkolaseja tuohon hintaan? Onnekseni myyjä puhui englantia ja alkoi kertoa jotakin tukkuliikkeensä toiminnasta Kanarialla ja puhui jotakin kymmenien tuhansien aurinkolasien varastosta. Tämän jälkeen hän kertoi aurinkolasibisneksensä logiikan, joka perustui siihen, ettei tilaa alle kymmenentuhannen kappaleen määriä. En ollut vielä kukaan ollut vakuuttunut ja epäilin ettei myyjällä ollut "puhtaita jauhoja pussissaan" tai tässä tapauksessa "puhtaita linssejä aurinkolaseissaan".

Kysyin häneltä hieman röyhkeästi missä varastosi kerran sitten sijaitsee, jos kerran sinulla on tukkuliike? Hieman yllättäen myyjä lähti näyttämään minulle varastoaan, joka sijaitsi hänen liikkeensä lähetyvillä. Varastolla todentotta oli tuhansien ja taas tuhansien aurinkolasien varastot ja tarina aurinkolasituksesta pitikin hieman yllättäen paikkansa. Tämä tietysti harmitti minua, sillä olin juuri ostanut San fernandon Shanghaista uudet aurinkolasit kolmella eurolla, sillä olin aina pitänyt Shanghaita halvimpana "rehellisenä" ostospaikkana.

Lupasin myyjälle vinkata suomalaisille hänen liikkeensä sijainnin. Tästä mahdollisesta palveluksesta hän tarjosi minulle heti aurinkolaseja vaivanpalkaksi vaikuttaen samalla yllättävän



mukavalta. Vastasin hänelle, etten voi heti ottaa laseja vastaan, mutta lupasin silti vinkata maanmiehilleni asiasta. Liike sijaitsee siis Citan pääsisäänkäynnin jälkeen 10-20 metriä suoraan, sitten vasemmalle, kunnes käytävällä hieman ennen päätyä näkyy oikeassa kuvassa oleva logo.

Tehdessäni lähtöä myyjä tuli varoittamaan, etten missään nimessä saisi asioida hänen seinänaapuriliikkeen pitäjän kanssa, jota hän nimitti vaaralliseksi ja hulluksi. Koska olin 2000-luvun vaihteen taitteessa reenannut kamppailulajeja, tiesin ettei minun tarvitse pelätä oikeastaan ketään tai mitään, joten kävelin rohkeasti naapuriliikkeen ohi. (Tästä huolimatta vaihdan kuitenkin kadulla puolta, mikäli vastaan tulee niin sanottu öykkärijoukkio tai yksittäinen riidanhaastaja. Suurinta budo ja myös elämän viisautta näet on, että osaa välttää joutumasta konfliktitilanteisiin.)

Liikkeestä hypäsikin käytävälle suuren myyntivimman riivaama semiagressiivisen oloinen vanhempi intialainen mies, joka oli ilmeisesti elämäntehtäväkseen myydä minulle väkisin seitsemän euron aurinkolasit. Tämän missionsa toteuttamisen hän pyrki käyttämään noin viittä-seitsemää eri kieltä, mutta koska itse tiesin, ettei hullun puhetta saa keskeyttää, kuuntelin rauhassa myyntispiikin loppuun tyynen rauhallisesti aristokraattisen olemukseni tiukasti säilyttäen.

Olen elämäni aikana ollut merkittävän paljon erilaisten hullujen kanssa tekemisissä niin töissä kuin töiden ulkopuolellakin. Mielestäni hulluilla on pääsääntöisesti paremmat jutut, kuin ”terveillä”, joten kuuntelen usein mielelläni hullujen horinoita. Valitettavasti tämän intialaisen kohdalla jouduin toteamaan vanhan logiikkani vääräksi.

Intialainen sai vihdoin ehkä Kanarian huonoimman myyntispiikkinsä päätöksen, jonka jälkeen sanoin hänelle seuraavasti ”ai dount spiik english”. Tämän kuultuaan mies jotenkin hölmistyi, itseasiassa hölmistyin itsekin, olinhan juuri puhunut englantia pitkään hänen liikkeensä vieressä ”tukkumiehen” kanssa. Käytin kuitenkin tilanteen hyväkseni ja lähdin jatkamaan matkaani luultavasti Intian kieleen liittyvien kirosanojen ja huutojen säestämänä...

Päivän opetus minulle oli se, että juuri kun olen luullut löytäneeni Kanarialta mielestäni halvimman myymälän jonkin tuotteen suhteen, voi täysin yllättäen löytyä tukkuliike, joka myy tuotetta vielä halvemmalla. Toinen opetus oli itselleni ennakkoluulojen suhteen erinomainen, sillä alkuperäiset luuloni 1,50 e maksaneiden aurinkolasien myyjän suhteen osoittautuivat vääriksi.

Vaikka olenkin pyrkinyt elämään Kanarialla mahdollisimman ennakkoluulotonta elämää ihmisten suhteen, huomaa kuitenkin aina välillä olevani ennakkoluulojeni vanki...

Kuvat ja Teksti: M.Aaltonen
Julk. 13.3.2018