

Carl Crow

A megszentelt rizsestál

Fordította: Gáspár István

Terebess Kiadó, Budapest, 1997

TARTALOM

Előszó

ELSŐ FEJEZET

A nagyon kényes vevő

MÁSODIK FEJEZET

Hogyan fedezte fel Miss Kína a lábát?

HARMADIK FEJEZET

Hogyan lehet veszteséges üzlet útján vagyona szert tenni?

NEGYEDIK FEJEZET

Éhen pusztulnak a tengeri sirályok

ÖTÖDIK FEJEZET

Eladás eladó nélkül

HATODIK FEJEZET

Hogyan lehet állást kapni és azt megtartani?

HETEDIK FEJEZET

Ördögüzés és üzleti erkölcs

NYOLCADIK FEJEZET

Reszkess és engedelmeskedj!

KILENCEDIK FEJEZET

Ugató kutyák

TIZEDIK FEJEZET

Hal, kötél és dinnyemag

TIZENEGYEDIK FEJEZET

Ama kevesek, akik újságot olvasnak

TIZENKETEDIK FEJEZET

Tolvajnyelv és gúnynevek

TIZENHARMADIK FEJEZET

A kínai betegségek gyógyszerei

TIZENNEGYEDIK FEJEZET

Cápauszonyok és állott tojások

TIZENÖTÖDIK FEJEZET

A megőrzött és elvesztett arc

TIZENHATODIK FEJEZET

A megszentelt rizsestál

TIZENHETEDIK FEJEZET

Tekervényes utak

TIZENNYOLCADIK FEJEZET

John Bull és Uncle Sam mint exportőrök

TIZENKILENCEDIK FEJEZET

Minden napra egy alma...

HUSZADIK FEJEZET

Milyen kicsi ez a világ!

Előszó

Ha tekintetbe vesszük, milyen rengeteg könyvet írtak már Kínáról és mennyit írnak még most is, jogosultnak látszik, ha a szerző, mielőtt új kötetet szentelne ennek a rendkívül érdekes országnak, előbb mentségére néhány szót szól. Az olvasóközönségnek joga van ahhoz, hogy magyarázatot követeljen az írótól arra nézve, miért tart szükségesnek erről a tárgyról egy új könyvet és hogyan jutott eszébe megírni azt. Tekintettel arra, hogy a könyvtárak csak úgy roskadoznak a Kínára vonatkozó különböző fajtájú könyvektől, amelyeknek szerzői misszionáriusok, utazók, államférfiak, humoristák, bölcselek, a gazdasági élet emberei és vagy egy tucat legnagyobb mértékben specializálódott foglalkozási ág képviselői, joggal kérdeznek engem, hogyan remélhetem azt, hogy bármit is hozzátehetnék még a már megírt és közzétett írásokhoz és hogyan lehetek olyan merész, hogy ezt akárcsak meg is kíséreljem. Mentségem a hivatásomban van, amely egy kereskedői reklámügynök teendőinek ellátásából áll. Ez a hivatás nem jelenti ugyan az elkülönült tudásnak egy területét, de mindenesetre specializálódott munkaterület, olyan terület, amely eddig nem volt képviselve a Kínáról megírt sok könyv között. Miután ez a munkaterület viszonylag még új, talán érdemes megjegyezni, hogy mi reklámügynökök, nem töltjük időnket azzal, mint sok avatatlan hiszi, hogy mindenkit reklámra csábítsunk, aki csak hajlandó arra. Minden törekvésünk inkább arra irányul, hogy segítségére legyünk üzletfeleinknek áruik elhelyezésében, amikor is különös figyelmet kell szentelnünk annak a szerepnek, amelyet a reklám különböző fajtái játszanak az üzleti életben. Üzletfeleink fizetnek nekünk ezért a tevékenységünkért és mivel sokat adunk arra, hogy hivatásunkat megfelelő színvonalon tartsuk, az ilyen tevékenységünkért történő megtérítést „tiszteletdíj”-nak nevezzük. Ha munkakörünkben megfelelő jártasságra teszünk szert, szakszerű tanácsokkal láthatjuk el üzletfeleinket a legkülönbözőbb dolgokban, a címkék színétől és feliratától kezdve a különböző kínai városokban megjelenő újságok jelentőségéig. Megmondhatjuk nekik, vajon el tudják-e majd nyereséggel helyezni áruikat és tájékoztatjuk őket várható versenytársaikról. Üzletfeleink változó helyzetéhez képest növekszik vagy csökken a mi tevékenységünk is.

Ez a munkám juttatott el arra az álláspontra, hogy potenciális vevőként tekintsem a kínait és elsősorban arra legyek tekintettel, milyen árut fog leginkább vásárolni, hogy kell az ilyen árut csomagoltatni és milyen fajta reklámot kell kifejteni az áru elhelyezésének lehető legnagyobb mértékű elősegítésére. Üzletfeleim mindenfajta áruval kereskednek, a textilgyártmányoktól kezdve az illatszerekig. A legkülönbözőbb nemzetiségűek akadnak köztük, így angolok, amerikaiak, németek, franciák mellett hollandok, belgák, ausztrálok, kanadaiak, japánok, spanyolok, sőt egyikük Luxemburg nagyhercegségéből származik.

Mindegyiküknek más-más problémát kell megoldania és különböző módon oldják is meg azokat, fő céljuk azonban mindig ugyanaz marad: árukat akarnak a kínaiaknak eladni. Hogy feladatomat kielégítően oldhassam meg, kénytelen voltam mindazt tanulmányozni, ami Kínával valamiképpen kapcsolatban van és tudásom különböző töredékeit egyetlen szövevéké fűztem össze, hogy hasznára legyek üzletfeleimnek. Ha úgy vesszük, a reklámügynök ismeretei, ha sokkal alárendeltebb területen is, de éppoly széleskörűek, mint az antropológuséi, mert a reklámügynök, bármit tanul is valamely országról és annak lakosairól, az minden bizonnyal egyszer még értékes lesz számára. Nem okozott nehézséget, hogy a kínaiakat, jellemüket, történelmüket és intézményeiket tanulmányozzam, mert ma éppúgy vonzódom hozzájuk, mint akár egy félszázaddal ezelőtt, amikor elsőízben volt alkalmam kíváncsian és

izgatottan egy riksában utazni. Ez a sok irányú szeretetteljes tanulmányozás valósággal ennek az országnak a büvökörébe vonja a legtöbb itt élő külföldit.

Kína olyan óriási és olyan sokrétű, hogy sohasem lehet egészen átkutatni; amellet oly keveset tudnak még róla, hogy az ember igen gyakran éli át a kutató örömteljes borzongását, valahányszor valamilyen új tényt fedez fel és állapít meg, olyan tényt, amely sok ezer ember figyelmét kerülte el, akik nem tanúskodnak hasonló éleslátásról, miközben ugyanazon az úton vonultak végig.

Ezeket hoztam fel mentségemül. Talán kielégítem ezzel az olvasót és remélem, hogy az az új nézőpont, amelyet elébe tárok, további lépést jelent majd a lenyűgöző, izgató, talányos és majdnem mindig szeretetreméltó kínai nép megértése felé.

Carl Crow

ELSŐ FEJEZET

A nagyon kényes vevő

Amikor még csak néhány hónapja vezetem reklámügynökségemet, egy gyáros vevőm, aki új fogyasztópiacot keresett Kínában, így szólt hozzám: „A kínai mindent megvásárol, feltéve, hogy elég olcsón kapja az árut.” Ez a nézet széleskörben terjedt el, még Kínában élő külföldieknél is, akiknek pedig jobban kellene ezt tudniok. Egyébként emlékszem arra, hogy akkoriban én is osztottam ennek a gyárosnak a véleményét. Könnyen érthető, hogyan jut az ember erre a következtetésre. Senki sem örül ugyanis az olcsó vételnek jobban a kínainál, senki sem vesz magának több fáradságot és senki sem alkudozik nagyobb hévvel, hogy minél előnyösebb üzletet köthessen, másrésről azonban senki sem fog makacsabban és sikeresebben ellenállni azzal a kísérlettel szemben, hogy olyan árut kössenek rá, amelyre nincsen szüksége, bármilyen olcsó is az. Az olcsóság egymagában nem elegendő ahhoz, hogy a kínai vevőt ízlésének megváltoztatására, vagy előítéleteinek feladására bírja. Kiváló példa erre az az általános kereslet, amely Kínában egy bizonyos fajtájú cigaretta iránt mutatkozik. Így szereztem az első tapasztalatot a kínai vevők makacs szokásaira vonatkozólag. A cigaretta majdnem teljesen kiszorította Kínából a régimódi vízipipát és a cigarettafogyasztás Kínában ma már évente több milliárd darabot ér el. A kedvenc amerikai cigarettafajták, mint a Camel, Lucky Strike és Chesterfield, mind kaphatók itt, és amerikai áruk kb. kétharmadért adják el, mert nincs adóbélyeg csomagolásukon és mentesek a többi amerikai áruilleték alól is. Ezeket az adóbélyegeket többnyire amerikaiaknak, legfeljebb még néhány más nemzetiségű külföldinek adják el, de száz ilyenfajta csomagolás közül legfeljebb, ha egy jut el a kínai vevőhöz. A kínai előnyben részesíti a világosságra virginia dohány aromáját a többivel szemben, azért a dohányt, amelyet az összes elterjedt angol cigarettafajták töltésére használnak fel és ezek közül a jólismert fajták közül egyeseket nagyon kedvelnek Kínában. Az összes Kínában gyártott cigarettákat angol módra állítják elő. A kínaiak nem szeretik a virginia-dohánynak a zamatosabb török dohányvaló keverékét, éppen így a virginianak a burleyvel való keverékét sem. Pedig ezeket a keverékeket használják a legtöbb népszerű amerikai cigarettafajta előállításánál. Sok dohányszakértő azt állítja, hogyha egy dohányos ember egyszer áttért a keveretlen virginiaról egy ilyen keverékre, sohasem fog többé keveretlen virginiaát szívni, mert a rafináltabb keverékek után ez a keveretlen fajta nem fogja már kielégíteni. Ez igaz lehet Amerikára vonatkozólag, mert onnan ered a dohány keverése, valamint az előbb említett elmélet is és ott a kevert dohányfajták gyakorlatilag valamennyi más fajtát kiszorítottak a piacról.

Vevőink egyike, aki nagyon eredményesen működő amerikai gyárak képviselője volt, annak a nézetének adott kifejezést, hogy ez az elmélet Kínára vonatkozólag is igaz kell hogy legyen és mi annyira meg voltunk győződve véleményének helyességéről, hogy a valószínű nagy nyereség reményében a szokottnál is lelkesebben kezdtünk hozzá cigarettakeverékének reklámjához. Az üzleti kampány kezdetén semmiről sem feledkeztünk meg. Eladóink mindenhová elvitték és minden bevált módszer szerint hirdették az árut, amire csak mi vagy a gyárosok vissza tudtak emlékezni. Embereim olyan biztosak voltak sikerükben, hogy nagy összegeket fektettek be árujuk reklámjába. Annak a támogatásnak révén, amelyet a legjobb New York-i reklámügynökségek egyike nyújtott számunkra, sokkal nagyobb kiterjedésű propagandát fejtettünk ki Kínában, mint amilyent ebben az irányban ott valaha is kifejtettek. De hiába volt minden fáradozásunk, a cigarettákból alig kelt el valami. Lehetséges, hogy az az elv, amely szerint mindenki, aki egyszer már áttért a kevert dohány szívására, soha többé nem fog más fajtájút szívni, Kínában is be fog válni, amint egyszer a kínaiak valóban hozzá kezdenek a

kevert dohányfajták szívásához. Ez azonban mindeztideig nem következett be. Soha nem tudtunk egyetlen kínait sem rábírní arra, hogy kevert dohányfajtákkal próbálkozzék meg és így aligha tudhatjuk, vajon megmarad-e ennél a dohányfajtánál, ha néhányszor próbálta. Sok kínai rágyújtott egyszer, de alig szívott néhány szippantást, különösnek és undorítónak találta az ízt és ezért második csomagot már nem is vásárolt. A kevert dohányfajták fogyasztása Kínában csakhamar ismét nullára süllyedt és ezért valamennyi érdekelttel egyetértésben megszüntettük arra irányuló propagandánkat. Egyetlen elégtételünk az volt, hogy reklámunkat mindenütt dicsérték. A kínaiaknak nemcsak nagyon határozott fogalmaik vannak arról, hogy mit kedvelnek és mit nem, hanem a leghívebb vevői is a világnak, mihelyt hozzászótkak egy bizonyosfajta áruhoz, akár dohányról, akár szappanról, akár pedig fogpasztáról van szó; olyan egyértelműséggel és odaadással tartanak ki egy-egy márka mellett, hogy az könnyekig meg kellene, hogy hassa a gyárosokat. Minden országban vannak népszerű márkák, amelyek minden mást háttérbe szorítanak, de kételkedem abban, hogy van-e más országok piacán egy is, amely olyan mélyen gyökerezne a vásárló közönség tudatában, mint némely áru Kínában. A múltkoriban egy eladási statisztika készítésénél láttuk, hogy egy világhírű angol háztartási szappanfajta rendkívül népszerű Észak-Kína egyes részeiben és hogy a szappankereskedők $\frac{9}{10}$ -ed része más márkákat egyáltalán nem árusított, pedig vagy tucatnyi olcsóbb szappant is kínálnak konkurens cégek ezen a területen, sőt néhány fajtát ott helyben gyártanak is. Néhanapján, ha pl. árvizek, vagy hosszantartó nagy szárazság idején a lakosság vásárlóereje erősen csökken, előfordul, hogy egyik-másik vevő olcsóbbfajta szappant vásárol. Ez azonban csupán átmeneti segédeszköz, mert mihelyt a vevőnek kicsit jobban megy a sora, azonnal visszatér régi kedvenc szappanához, amelyet már nagyapja is vásárolt annak idején. Az ilyen nagy és úgy látszik, bevehetetlen piac az a cél, amelyre a gyárosok a legszívesebben irányítják legnehezebb ütegeiket és sok gyáros rengeteg muníciót használt el és még nagyobb lármát csapott anélkül, hogy sikert ért volna el. Bizonyos, hogy sokan ezek közül az emberek közül éppen olyan jó szappant gyártottak és olcsóbban is árusították, de egyikük sem tudott olyan eladási eredményt elérni, amely azt mutatta volna, hogy komoly versenytársai lehetnek a már korábban elterjedt szappanfajta gyártójának. Az a vevő, aki alkalmilag alacsonyabb ára miatt vásárolja meg a versenytárs szappanát, tisztában van annak jó minőségével, de nem tudja, hogyha legközelebb is vásárol belőle egy darabot, az is olyan jó lesz, mint az előző volt. Már korábban is gyakran csatlakozott egyes gyártmányokban, amelyeknek minősége nem maradt meg előbbi színvonalán és ez gyanakvóvá teszi. A régi márkával szemben viszont rendíthetetlen bizalommal viseltetik. Évek óta használja már ezt a szappanfaját, apja és nagyapja is azt használta és a szappan minősége sohasem változott. Az az uralkodó szerep, amelyet ez a szappanfajta az észak-kínai piacon betölt, szilárd kereskedelmi alapon nyugszik és részben az áru kiváló minőségére, részben pedig különleges helyi sajátosságokra lehet visszavezetni. A víz ugyanis Észak-Kínában többnyire nagyon kemény és az olcsó szappanfajták, amelyek a Jangce-völgy meleg esővizében kellőképpen habzanak, alig adnak valami habot ebben a vízben, amely helyi forrásokból vagy kutakból származik és erősen mésztartalmú.

Megpróbáltuk egyszer, hogy egy cigarettafajtától, amelynek kb. ugyanolyan uralkodó szerepe van Kínának egy másik részében, mint az előbb említett szappanfajtának Észak-Kínában, elvitassuk piacának egy részét. A dohánykeverésnél ugyanis nincs olyan titok, amelyet egy tapasztalt szakember nem tudna megoldani és üzletbarátaink tudományos pontossággal utánozták gyárunkban ennek a népszerű cigarettafajtának a keverését. Hogy biztosak legyenek sikerükben, egy olyan embert alkalmaztak gyárunkban vezető állásban, aki a konkurens vállalatnál is hasonló állást töltött be. Miután megfelelő keveréket állítottak elő, nagyon szép csomagolást is készítettek, amelyen egy bájos táj mellett a kínaiak számára oly kedves piros és aranyos írásjeleket lehetett látni. Magukat a cigarettákat nehezebb sztaniolpapírba csomagolták és jóval olcsóbban árusították, mint versenytársuk. Nagyszabású propaganda-akciókat

kezdeményeztek és egész sereg képviselőt fogadtak fel. Az eladás eredménye nem volt éppen rossz, de sohasem sikerült egyetlenegy dohányost sem rávennünk, hogy a régi cigarettafajtát a mi fajtánkkal cserélje fel. Tudtuk, hogy mindakét cigarettafajtának ugyanaz a zamata, mert pontosan ugyanazon a módon állították mindakettőt elő, s éppen ezért semmiféle különbség nem lehetett a két cigarettafajta íze között. A vevő azonban előbb az egyikből szippantott egyet, aztán a másikkól és nevetett azon a gondolon, hogy a két fajtának az íze azonos lehet. Ezért aztán továbbra is a korábbi, drágább fajtát szívta. Ez csak egyik volt a sok kísérlet közül, amelyek arra irányultak, hogy ezt a népszerű cigarettafajtát kiszorítsák a piacról és ezeket a kísérleteket sok gyáros megismételte. Rendszerint minden cigarettagyáros, aki először jelenik meg a kínai piacon, megkísérli ezt, de egyikük sem ér el több eredményt, mint mi.

Az a hűség, amelyet a kínaiak egy-egy márka iránt tanúsítanak és az a gyanakvás, amelyet minden változással szemben mutatnak, arra készteti a gyárosokat, hogy árucikkeik csomagolásánál a legcsekélyebb változást is kerüljék. Noha a kínaiak szívesen megmaradnak egy-egy elterjedt márka mellett, mégis állandóan attól félnek, hogy a gyáros kihasználhatja ragaszkodásukat és alacsonyabbrendű árut sóz a nyakukba, vagy pedig, hogy valaki becsaphatja őket egy jól utánzott csomagolással. Éppen ezért a legcsekélyebb változás is felkelti gyanújukat és azzal a következménnyel jár, hogy most már visszautasítják az árut. Bámulatos, milyen gyorsan észreveszi a kínai a csomagolásnak vagy címkének legkisebb változását is, vagy pedig az olyan szövegnek a megváltoztatását, amelyet még elolvasni sem tud. Az óvatos elővigyázatossági rendszabályok közül, amelyeket alkalmaznak, az egyik az, hogy megszámozzák az árumárka betűit. Igaz, hogy ezt a fortélyukat ma már annyira ismerik, hogy a gyárosok az utánzatnál ugyanannyi betűt használnak, mint az eredetnél. A reklámnál pedig a csomagolás képének a legkisebb részletig egyeznie kell a valódi csomagolással. Épp ezért az angol áruk propagandájánál nagyon ritkán használhatjuk fel csomagolásaink rajzát a Kínában terjesztendő plakátok számára. Más országokban kifejtendő reklámra nagyon jók ezek a rajzok. A kínaiak számára azonban túlságosan vázlatosak, vagy túlságosan pontatlanok. Cigaretta-reklámoknál pl. mindig nyitottan kell a csomagokat a plakáton ábrázolni, hogy azok tartalmát is látni lehessen. Ez azért történik, hogy a néző láthassa a dohány világossárga színét és meggyőződhessék arról, hogy a csomag valóban 10 cigarettát tartalmaz. Egy sanghaji gyáros pl. százezer plakátot nyomtatott egyszer és később fedezte csak fel, hogy a nyitott csomagban 9 cigarettát lehet csak látni. Ez a jelentéktelennek látszó tévedés teljesen értéktelenné tette a plakátokat a propaganda számára, úgyhogy csak makulaturának lehetett felhasználni.

Nagyon örülnék, ha azt állíthatnám, hogy a reklám akárcsak részben is létrehoz a kínaiaknál ilyenfajta népszerű előítéleteket, de őszintén meg kell vallanom, hogy a legtöbb külföldi árucikk, amely uralkodó helyzetet foglal el Kínában, ezt a helyzetét csak hosszú évek folyamán érte el, ezeket a márkákat már mindenfelé nagy nyereséggel árusították, mielőtt még itt számottevő reklámot fejtettek ki érdekükben. Ez nemcsak a fentemlített szappan- és cigarettafajtáknál van így, hanem sok más márkás árucikkénél is. Ez úttörő áruk termelőinek persze különös szerencsájük volt, mert termelvényeiket olyan időben hozhatták piacra és helyezhették el ott, amikor még egyáltalán nem volt versenytársuk és így könnyű helyzetük volt. Amikor a kínaiak első cigarettájukat és első szappanukat vásárolták, akkor maguk vizsgálták meg minőségüket és a reklám és propaganda minden segítségével vonták le következtetéseiket. Némely régi márka népszerűsége Kínában gyakran rejtély azok számára is, akik tisztában vannak a kínai kereskedelem fortélyaival. Vegyük például az előbb említett népszerű cigarettafajtát. Ha sohasem hallottam volna erről a cigarettáról, és elsőízben tették volna elem, hogy véleményt mondjak e cigarettafajta Kínában való eladási lehetőségeiről, habozás nélkül kijelentettem volna, hogy ennek a cigarettának semmi esélye sincs arra, hogy elterjedjen. Majdnem minden cigarettaszakértő ugyanerre az álláspontra jutott volna. Nem a cigaretta

minőségéről van itt szó, a csomagolás azonban egyáltalán nem felel meg a mai elgondolásnak és sok minden helytelen rajta. A legtöbb eladási szakértő szerint a szegényesen csomagolt cigarettát nem lehet nagy tömegben eladni, a jelen esetben azonban ez a felfogás nem helytálló. Ez a cigarettafajta a legelterjedtebb Kínában és a Mennyei Birodalom számos vidékén elterjedtsége úgy aránylik a többi fajtához, mint 3:1-hez.

A hamburgi patkók eladása érdekes és tanulságos példa arra, mennyire a saját fejük után mennek a kínaiak valamely árucikk előnyeinek megítélésénél és mennyire nem lehet őket begyökerezett véleményüktől eltéríteni. Azelőtt minden elképzelhető áruajtából küldtek időnként egy-egy küldeményt Kínába, abban a bizonytalan reményben, hogy valaki majd hasznát veszi és ily módon piacot lehet teremteni az illető árucikk számára. Olyan időkben, amikor a vitorlás hajók félig üresen futottak be a kínai kikötőkbe és teával s más kínai árukkal tértek vissza Európába, örömmel üdvözöltek minden olyan rakományt, amely a hajónak megfelelő megterhelést biztosított és az ilyen szállítmányokat díjtalanul, vagy nagyon alacsony díjtételek mellett szállították. A legkülönösebb áruk kerültek abban az időben Kínába és ezek között volt egy hajórakomány régi patkó is, amely Hamburgból érkezett, - ezek a patkók annyira megvékonyodtak már, hogy hasznavehetetlenekké váltak. Küldőjük azt remélte, hogy valamiképpen túladhat még rajtuk, bár maga sem tudta, miként. Csak annyit tudott, hogy a kínai kovácsok mindenfajta ócskavasból össze tudnak kalapálni használható tárgyakat és azt remélte, hogy elhasznált lópatkóival is így lesz. Várakozása nem is volt reménytelen, mert a kínai kovács olyan ügyes és találékony, hogy a világnak bármely más országában méltán keltheti fel kartársainak irigységét. Azok a remények, amelyeken emberem patkóihoz fűzött, hamarosan beigazolódtak, mert a kovácsok rájöttek, hogy az elhasznált lópatkók két részre vágva, kitűnően használhatók kínai borotvakések gyártására, mert ezek nem egyebek élesre köszörült, vastag és hajlított hátú késeknél. Hamarosan nagy és állandó kereslet mutatkozott az ilyen borotvák iránt és a hamburgi patkó a kínai piacnak fontos cikkévé vált.

Már most sok más városban is voltak ócskavaskereskedők, akik nagymennyiségű ócska patkóval rendelkeztek, amitől szívesen megszabadultak volna és hamarosan New Yorkból, Liverpoolból és Párizsból és sok más városból is Kínába küldték az elhasznált lópatkókat. A kínai kovácsok azonban nem voltak hajlandók ilyen pótárut vásárolni. Azt állították, hogy a német igáslovak súlya és nagysága és az a naponta megismétlődő kopás, amelyen ezek a patkók a gránitból készült hamburgi kocsitakon keresztülmennek, adja meg a vasnak azt a csiszoltságot, amely a borotvák készítéséhez szükséges és ez sehol sem ugyanolyan, mint Hamburgban. Így lett Hamburg a régi lópatkókban folytatott kereskedelem világközpontjává és ha nem Hamburgból szállították azokat, nem találtak elhelyezésre. Végül is a világ összes ócska patkóit Hamburgba küldték és onnan szállították Kínába. Az a tény, hogy a kínai kovácsok a párizsi vagy New York-i patkókkal is meg voltak elégedve, ha hamburgi csomagolásban kapták, arra mutat, hogy a hamburgi kövezet tulajdonságaira vonatkozó elméletnek semmiféle alapja nem volt, mégis jellemző a kínaiakra, hogy akár valóban, akár csak képzeletükben, valami különleges tulajdonságot fedeztek fel egy bizonyos város lópatkóiban, amely ezeket a patkóvasakat minden más városé fölé emelte és ettől kezdve mereven kitarítottak meggyőződésük mellett.

Az utolsó két évtizedben megváltozott a patkóvasaknak ez a kivételes helyzete. Röviddel azután, hogy a kínai köztársaság kikiáltása sok millió hajfonat levágására vezetett, ami a borotválkozást komolyabb üzletággá tette, mint amilyen eddig volt, egy vállalkozó szellemű kínai, aki azelőtt San Franciscóban élt, modern borbélyműhelyt nyitott Sanghajban. Ebben az üzletben tetszés szerint állítható fekvőszékek voltak és olyan cégér, amely hatalmas cukor-süveghez hasonlított. Régebben a kínai borbély magával vitte szerszámait. Gazdagabb vendégeit udvarházának magányában borotválta meg, vagy pedig az utca kövezetén ütötte fel

tanyáját, hogy ott meg a szerényebb vendégeknek álljon rendelkezésére. Az üzletbér költségei arra kényszerítették a modern fodrászokat, hogy magasabb árakat számítsanak és ezért, mint jó üzletemberek, többen igyekeztek vendégeiknek nyújtani. Még a szappanhabot is lemosták a vendégek arcáról, ahelyett, hogy a régi jó szokás szerint nekik maguknak engedték volna át ezt a műveletet. Sőt még az egyszerű, de jól használható kínai borotvát sem használták többé és ehelyett Japánban gyártott, ún. sheffieldi borotvakéseket használtak. Súlyos csapás volt ez a kínai borotvagyártókra és ezért az ócska patkókból most már késeket, horgokat és kapákat kezdtek készíteni. A hamburgi patkóvas nagysága éppen megfelelt a borotváknak, ezekre az új célokra azonban nem, mert valamivel kisebb volt a szükséges méretnél. Ekkor rájöttek, hogy a liverpooli ígáslovak, különösen azok, amelyek a serfőzdék kocsjait vontatják oly nagy méltósággal, sokkal nagyobb patkójúak és ezért most Liverpool az ócska patkóvasakkal való kereskedelem világcentruma. Hamburg most már nem uralkodik a világpiacon. Azok az ócskavaskereskedők, akiknek nagyobb raktárkészletük van liverpooli patkóvasakból, azt állítják, hogy a hamburgi patkó azért nem rendelkezik már korábbi előnyeivel, mert a hamburgi utcákat, néhány kivételével, amelyek a Waterkanton fekszenek, nem kövezik már gránittal.

Furcsa módon, egy idő óta Hamburg egy másik különös, de Kínában nagyon kedvelt áru kereskedelmének központja. Belgium egyes vidékein van ugyanis egy nagyon fehér agyagfajta, amelyet a kereskedelemben lithopone néven ismernek. Az egész világon ezt az agyagot használják a fehér festékek alapanyagául és némelykor ólomfehérrel is keverik. Bár ez a fehér agyag Belgiumból származik, eredetileg mégis német kereskedők közvetítésével került Kínába, akik Belgiumban megvásárolták, egyforma alakú fadobozokba csomagoltatták és Hamburgban rakták hajóra. Később a belgák megtudták, hogy azt az agyagot, amelyet ők a németeknek adnak el, Kínába továbbítják és elhatározták, hogy inkább maguknak tartják meg a nyereséget, ahelyett, hogy a német közvetítőkkal osztozkodnának rajta. De mihelyt az első hajórakomány Antwerpenből Sanghajba érkezett, kitört a botrány. A kínaiak, akik a lithoponet megrendelték, nem hitték el, hogy ez ugyanaz az áru, mint amit azelőtt Németországból kaptak. A ládikók más formájúak voltak és más felirat is volt rajtuk, mint amit a vevők már megszoktak; azonfelül a fuvar nem Hamburgból érkezett. Nyilvánvaló volt tehát szerintük, hogy itt utánzatról van szó, amellyel az alattomos idegenek be akarják csapni vevőiket. Kijelentették, hogy mindjárt tudniok kellett volna, hogy be akarják őket csapni, hiszen olcsóbban kínálták az árut, mint azelőtt a hamburgiak. A kínai vámhatóságok szakértői által végzett vegyvizsgálat arra az eredményre vezetett, hogy a két árucikk teljesen azonos minőségű, ez azonban a legcsekélyebb hatással sem volt a kínai festégyárosokra. Ők hamburgi lithoponet akartak és pótáruval nem elégedtek meg. A belgák végül is jelentős veszteséggel voltak kénytelenek felszámolni tranzakciójukat. Soha többé nem kíséreltek hasonló módon. Most az a helyzet, hogy a németek megvásárolják az árut Belgiumban, azután Hamburgban becsomagoltatják és hajóra rakják és így a kínai vevőknek a magasabb fuvardíjat és a közvetítő kereskedő hasznát is meg kell fizetniük, ezzel szemben viszont meg vannak győződve arról, hogy az igazi árut kapják s nem valami hamisítványt, és mivel tudják, hogy az üzletet ugyanúgy bonyolítják le, mint azelőtt, semmi okot nem látnak arra, hogy a régi módszeren bármit változtassanak.

Nem a kínai nép az egyetlen, amely abban a tévhitben él, hogy az áru hajóberakásának helye egyúttal annak termelőhelye is, s ez a tévhit különös előítéletre vezet. A tojás nagyon olcsó Kínában, ha a legtöbb külföldi ország tojásáráival hasonlítjuk össze és éppen ezért 1919-ben roppant nagy kereslet mutatkozott kínai hűtőházi tojások iránt, amelyeket Angliába és Amerikába vittek. 1934-ben Nagy-Britannia területére 2.254 millió darab tojást importáltak, amiből 172 millió darabot, tehát mintegy 6%-ot hoztak be Kínából. A hazai termelés az egész tojásfogyasztásnak 68%-át szolgáltatta, ami Whitaker számítása szerint minden egyes lakosra évi 155 elfogyasztott tojást jelentett. Az angol több tojást eszik, mint almát. Ha nagyterje-

delműek voltak is az Angliával és Amerikával lebonyolított üzletek, mégis a tojásfogyasztás olyan hatalmas méretű, hogy néhány millió kínai tojás behozatala nem érinthette a piacot észrevehetően. Ennek ellenére mindkét országban heves és keserű propaganda-hadjárat indult meg a kínai tojás ellen, amelyről azt állították, hogy számtalan veszedelmes baktérium van benne, más, még szörnyűbb élőskörműkről nem is beszélve. Egy angol farmer levelet írt a helyi lapnak, amelyben közölte, hogy kíváncsiságból kínai tojást tett egyik tyúkjá alá és az kígyót költött ki. Soha senki nem tudta meg, miféle kígyó volt az, mert a gazda azonnal megölte. Egész sereg angol újság közölte ezt a hírt és bár vagy egy tucat tudós és tyúktenyésztő tiltakozott ez ellen a fantasztikus közlés ellen és kijelentette, hogy egy hűtőházi tojásból még egy békaporontyot sem lehetne kikölni, a baj mégis megtörtént. Sok angol háziasszony ettől kezdve hallani sem akart kínai tojásokról, bármilyen olcsók is voltak. A pékek ezzel szemben továbbra is használták a kínai tojásokat.

Az amerikai propaganda, amely a kínai tojások ellen irányult, nem terjedt ugyan a képzelte kígyó kiköltéséig, de azért éppen olyan hatásos volt. Segítségül hívták az élelmiszertörvények előírásait és rövidesen el is érték azt, hogy a tojásbehozatal nem szűnt meg teljesen, mégis erősen alábbhagyott és mint vállalkozás, nagyobb szabású üzletembert már nem érdekelhetett. Az amerikaiak kezdték meg elsőnek ezt az üzletágot, de ők adták is elsőnek fel. Szomorúan fizették ki sanghaji szálloda- és klubszámlájukat és hazautaztak. Egyeseknek közülök sokat kellett fizetniük, mert szerződéseiket is megszegték. Az angol tojáskereskedők ezzel szemben hívek maradtak a hagyományos brit makacssághoz. Továbbra is szállították tojást Angliába, ahol azonban csak nagyon korlátozott keretek között tudták árujukat elhelyezni és mindenki, akinek csak fogalma volt a tojáskereskedelemről, azon tünődött, hogyan is nem mentek tönkre, amikor az elvesztett játszmát makacsul és ostobán továbbfolytatták. Végül is megoldódott a rejtély. A kínai tojásokat ugyanis Angliában újra csomagolták és Amerikába szállították, ahol ezeket az „angol” tojásokat roppant nagy mértékben fogyasztották. Mert hiába vannak az amerikai tyúktenyésztést védő törvények, az Egyesült Államok még mindig importálnak tojást. Ennek a behozatalnak legnagyobb része Kínából ered. De második helyen az angol tojásbehozatal áll, amely azonban minden valószínűség szerint nagy részben ugyancsak kínai eredetű.

Azt hinné az ember, hogy egy olyan általánosan elterjedt kereskedelmi cikknél, mint amilyen a varrótű, az eladási feltételek az egész világon ugyanazok. Kínában azonban ez másképp van. Ha egy pár évvel ezelőtt már tudom, akkor egyik üzletfelemnek nagy összeget takaríthatok meg és nem leszek segítségére abban, hogy pénzét elpocsékolja. Üzletfelem olcsó árucikket keresett, jutalomképpen akarta vevői közt szétszórni, hogy olyan területen művelje az eladást, ahol a konkurencia már fenyegetővé vált. Ennek a jutalomnak azonban meg kellett bizonyos feltételeknek felelnie ahhoz, hogy célját elérje. Olyan árut kellett találni, amelyet mindenütt keresnek és amely emellett olcsó, kicsiny, könnyen szállítható és nem romlandó. Először azon a véleményen voltam, hogy a terv keresztülvitele nagyon nehéz, sőt talán teljesen lehetetlen is. De minden találékonyságunkat latba vetettük, és én magam nem egy forró délutánt töltöttem el kínai áruházakban, megfélelő áruk után kutatva. Már azon voltam, hogy abbahagyom a keresgélést, amikor egy hajószállítási ügynök jelent meg irodámban. Ostoba fickó volt, mert különben tudnia kellett volna, hogy egy reklámiroda nem alkalmas piac olyan rakományok számára, amelyek az importőr nyakán maradtak s amelyektől olcsón szeretne szabadulni. Nyilvánvaló volt, hogy bejárta már az összes irodákat. Azt hiszem, sok ostoba kereskedő cselekszik így és ezáltal egy sereg olyan üzletet bonyolít le, amelyek a tehetséges kereskedőnek kicsúsznak a kezéből, mert annak több esze van, semhogy idejét értelmetlen dolgokra pazarolja.

Ez a nap véletlenül szerencsés volt az én ostoba kereskedőm számára, mert varrótűvel kereskedett, nagy tétel szép német tűvel, amelyet valamilyen okból neveltségesen olcsó áron vesztegetett. Már elfelejtettem, hogy miért, annyi azonban bizonyos, hogy az igazi okot nem mondta meg. Akárhogy is vesszük, az ár mindenképpen csábító volt. Mindent megtettem, hogy közömbösnek mutakozzam, mialatt minden részletkérdést feljegyeztem és egypár mintacsomagot is magamhoz vettem, de mihelyt az ügynök eltűnt szemem elől, felkerestem üzletfeletemet. Ő is osztotta azt a véleményemet, hogy a ráadás kérdése ezzel megoldódott. Minden egyes csomag 12 különböző nagyságú tűt tartalmazott és így elméletileg az összes követelménynek megfelelt. Ez az áru becses volt a szegények számára, elfogadható a gazdagoknak és minden háztartásban használni lehet. Az ár, amelyet kértek érte, alacsony volt és amíg vevőim skót ügynöke az üzletet megkötötte, az ár természetesen még jobban alászállt. A hajórakományra való tű így cserélt gazdát.

Mihelyt hirdetni és ajánlani kezdtük a közönségnek a ráadást, tanulmányozni kezdtem a varrótűket. Azok a tűk, amelyeket eddig láttam, mindig kis borítékban voltak beszállva és pedig mindig tizenkét darab különböző nagyságú varrótű egy-egy borítékban. Üzletfelem, aki elég nagylelkű volt ahhoz, hogy később megossa velem a felelősséget azért az ostoba tévedésért, amelybe behajszoltam magam, ugyanazon a véleményen volt, mint én. Mivel egyikünk sem látott más csomagolású varrótűket, mint aminőket az előbb leírtam, mindketten azon a véleményen voltunk, hogy ez az egyetlen lehetséges megoldás. A legtöbb külföldi országban, sőt tudomásom szerint Kína kivételével a világ valamennyi országában csakis ilyen csomagolásban árusítanak varrótűket és egyetlen nő sem venné magának a fáradságot, ha ilyen ráadást kap, hogy meggyőződjön róla, valóban benne van mind a tizenkét varrótű a borítékban. Kínában azonban egészen más a helyzet. Egy régi közmondás szerint ajándék lónak nem nézik a fogát, a kínai nők azonban - úgy látszik - semmit sem tudnak erről a közmondásról, s ha ismerik is, bizonyára megfélemlenek róla, valahányszor bevásárlási körútra indulnak. Ilyenkor nemcsak hogy megnézik az ajándék ló fogát, hanem le is mérik és igyekeznek bőrének értékét is felbecsülni. A kínai vevő semmit sem akar kockáztatni. Ha a kínai nő egy vég szövetet vásárol, nem úgy ítéli meg annak a minőségét, mint más országok vigyázatlanabb asszonyai, hogy megvizsgálják a bala végét, hanem az egész véget centiméterről-centiméterre végigvizsgálja és ilyen módon állapítja meg, hogy a szövet minősége teljes egészében azonos-e.

Így cselekedett a mi varrótűinkkel is. Először is kinyitotta a csomagot, hogy meggyőződjék arról, valóban tizenkét darabot tartalmaz-e. A tűk számában nem is volt semmi hiba, csak hogy különböző nagyságúak voltak, neki pedig egyforma nagyságú tűkre volt szüksége. Itt valami trükköt gyanított, a külföldieknek valamilyen ördögi praktikáját, hogy egy tucat olyan tűt varrjanak a nyakába, amelyek közül tizenegy nyilván túl kicsi vagy túl nagy ahhoz, hogy hasznát vehesse. Ezért arra akarta a szerencsétlen eladót rávenni, bizonyítsa be becsületességét azzal, hogy a csomagot tizenkét, neki megfelelő, egyenlő nagyságú varrótűre cseréli ki. Ez természetesen nem volt lehetséges és így elvesztettük egy vevőnköt, ahelyett, hogy nyertünk volna egyet. Ez mindannyiszor megisméltódott, valahányszor a kereskedők a tűket ráadásul felajánlották, ám végül is arra vezetett, hogy az agyongyötört eladók hallani sem akartak erről a ráadásról. Csakhamar nagyon kellemetlenül éreztük magunkat, üzletfelem is, én is, valahányszor a tűkről került szó.

Nem tudom, végül is mit kezdett üzletfelem a nyakán maradt rengeteg varrótűvel, csak annyit tudok, hogy boldog voltam, amikor már nem hallottam többé az egész ügyről.

Kínában körülbelül két milliárd darab varrótűt adnak el évente. Minthogy mindenki használ tűt akár gazdag, akár szegény, s Kínában nem gyártanak tűket, ennek a cikknek az évi eladási mennyisége érdekes statisztikai összehasonlításokra ad alkalmat. Ha feltesszük, hogy minden öt-hat éven felüli kínai nő életének legnagyobb részét varrással tölti, amely feltevés véleményem szerint jobban megfelel a valóságnak, mint a legtöbb Kínára vonatkozó statisztikai adat, könnyen kiszámíthatjuk, hogy minden nő körülbelül egy varrótűt használ el fejenként és havonta.

Ezt a számítást a gyakorlati tapasztalatok is igazolják. Ennél kisebb szám nem volna ugyanis összhangban azzal a sok millió inggel, szoknyával és más ruhadarabbal, amelyet a kínai nők készítenek, ennél nagyobb szám pedig hanyagságra mutatna a varrótűk felhasználásánál, vagy pazarlásra azok beszerzésénél, tehát olyan hibákra, amelyeket soha egyetlenegy kínai nő sem enged meg magának. A kínai nők nem csomagban vásárolják a varrótűket, hanem darabonként, s legfeljebb három-négy darabot vesznek egyszerre. Minden vásárló tudja, milyen nagyságra van szüksége és másfajta tű értéktelen számára. Éppen ezért a Japánban vagy Németországban gyártott varrótűk többnyire egyforma nagyságú tűket tartalmazó csomagokban kerülnek eladásra. Ez volt az alapvető hiba számításunkban, amikor különböző nagyságú varrótűket tartalmazó borítékokat osztottunk szét ráadásként, mert ez olyan volt a kínai nő szemében, mintha tucatnyi különböző nagyságú cipőt ajánlottunk volna fel nekik. A cipőkből csak egy pár illett volna a lábára, s ezért a többi tizenegy nem érdekelt volna. Ez volt az oka annak is, hogy olyan olcsón jutottunk a varrótűkhöz. Egy német gyáros küldte a varrótűket ilyen csomagolásban Kínába, hogy meghódítsa velük a kínai piacot, de nem tudta megfelelő áron értékesíteni.

MÁSODIK FEJEZET

Hogyan fedezte fel Miss Kína a lábát?

Hirdetőirodám vagy tizenöt évvel ezelőtt helyezte el Sanghajban az ajakrúzsra és arckrémre vonatkozó első hirdetéseket és a kozmetikai cikkek hirdetése azóta fontos üzletágunkká fejlődött. Körülbelül ugyanabban az időben kezdtük meg a toalettszappanok propagálását is. Sohasem gondoltam volna, hogy egy hirdetési ügynök munkájában is lehet romantika, de csakhamar rájöttem tévedésemre és azóta nap-nap után találkozom munkám folytatása közben a romantikával. Fáradozásainknak és üzletfeleink nagyvonalúságának köszönhető, hogy sok kínai leány megtanulta, milyen előnyös dolog, ha arcát krémmel keni be, mielőtt púdert és rúzszt használna, éjjelenként pedig coldcreammal dörzsöli be arcbőrének pórusait. Azt a tanácsot adtuk nekik, hogy arcukat sok szappannal és hidegvízzel mossák. Hogy nem beszéltünk nekik a „kozmetikai arcbrőről”, annak az az egyedüli oka, hogy ezt a kifejezést nem lehet kínai nyelvre lefordítani. A kínai filmsztárokat rávettük arra, hogy csak az általunk hirdetett pipereszappant használják, sőt azóta is tartózkodó hangú, de meggyőző erejű elismerőleveleket írnak nekünk, amelyeket hirdetéseinkben megfelelően fel is használunk. A véletlen úgy akarta, hogy ugyanezt a szappant használják a hollywoodi sztárok is, s ezért újsághirdetéseinkben egy-egy hollywoodi és kínai filmsztár képe látható egymás mellett, a főhelyet azonban mindig a kínai filmszillag fényképe foglalja el. Itt, a mi világunkban, a kínai sztár a fontosabb, pedig a hollywoodi egy hét alatt többet keres, mint kínai pályatársnője egy év alatt. A csúnya pórusok kérdésénél azonban óvatosan kell kezelnünk, mert a kínai nő arcbőre sokkal finomabb, mint a külföldi úrinőké és pórusai alig nagyobbak egy újszülött gyermekénél. Éppen ezért nem szabad azt ígérnünk, hogyha a mi arckrémünket és toalettszappanunkat használják, úgy csúnya pórusaik összehúzódnak, hanem inkább azt kell mondanunk, hogy gyártmányaink megakadályozzák a pórusok megnagyobbodását, mert propagandánkban biztosra kell mennünk. Nem szabad azonban azt hinnünk, hogy a mi hirdetéseink, amelyek ajakrúzsra és kozmetikai cikkekre vonatkoztak, mutatták meg a kínai nőknek első ízben a kozmetika útján a szépség felé vezető utat. Nagyon is hízelgő volna ránk nézve, ha ez a feltevés igaz volna, a tények azonban mást mondanak. A kínai nők ugyanis - hiteles történelmi adatok szerint - már ötezer évvel ezelőtt kitépdesték szemöldökükből a felesleges hajszálakat és pirosították arcukat. Valószínű, hogy ez már abban az időben is ősi szokás volt. Korabeli festmények azt mutatják, hogy az idők folyamán évszázadról évszázadra más és más módon kendőzték a nők arcukat. Némelykor az arc felsőrészét festették, más időkben arra a helyre festettek egy élénk piros kört, ahol az alsó állkapocs a rágóizomba kapcsolódik. Voltak idők, amikor bőségesen használtak arcfestéket, más korokban takarékosabban bántak vele, de minden korban használták. Dinasztiák buktak meg, s az országot árvizek, éhínség és polgárháborúk pusztították, a szépítőszerekkel való kereskedelem azonban a legkedvezőtlenebb körülmények között is virágzott. Olyankor, amikor észak felől vad hordák támadtak Kínára, a barbár népek asszonyai rögtön utánozni kezdték a kínai nők kozmetikai módszereit, de persze a maguk durva, barbár módján. Arcukat és néha homlokukat is a legélénkebb színű rúzzsal mázolták be, amit csak találtak. A Kínában ma élő mandzsu nők, a Kínába történt legutolsó (1618. évi) mandzsu invázió leszármazottai, oly feltűnően festik arcukat, hogy a kínai nő megborzad, ha megpillantja őket. A japán nők is a kínai nőktől szerezték első kozmetikai ismereteiket és úgy látszik, saját tudásukból semmit sem tettek hozzá. Nem festik ugyan olyan rikítóan magukat, mint a mandzsu nők, de a rizspúdert olyan bőven használják, hogy gyakran olyan az arcuk, mint a cukormázzal bevont süteményé. A kínai nők nincsenek japán kartársnőikről valami előnyös véleménnyel. Tudják, hogy a kimonó, obi, tabi és géta varázsa

nélkül a japán nőnek nem volna valami nagy szexepilje és hogy egyetlen japán nő sem merné a bájait feltáró kínai öltözetet felvenni.

Hangcsauban találtam egy üzletet, amely kínai fogalmak szerint a mi szépségápoló szalonunknak felel meg. Ez sok évszázados vállalkozás, amely még ma is nagy forgalmat bonyolít le arcfestékekben, púderben és más kozmetikai szerekben. Egy híres hangcsaui költő, aki már vagy tíz évszázaddal ezelőtt versekben dicsőítette szeretett hölgyének szemöldöktépését és illatos kozmetikai szereit, talán már akkor ennek az üzletnek az áruira gondolt. Megpróbáltam egyszer az üzlet tulajdonosát rábírní, hogy vásároljon az általunk hirdetett arcfestékből, de alig próbálkoztak meg pár mintadarabbal, máris kijelentették, hogy nézetük szerint semmivel sem tudunk nekik jobbat kínálni azoknál a márkáknál, amelyek Hangcsauban már akkor közismertek voltak, amikor Kolombuszt egy újonnan felfedezett szárazföld zárta el a Kína felé vezető úttól. Természetesen nem ez volt húzódásuk igazi oka, mert az igazi okot az ember Kínában csak akkor tudja meg, ha komolyan és szakavatott módon kutat a dolgok gyökere után. Az igazi ok ebben az esetben az volt, hogy a mi rúzsunkból nem akartak nagyobb készleteket beszerezni, mert az középosztálybeli vevőik számára túlságosan drága volt. Általában az importált arcfesték magas ára korlátozza az eladási lehetőségeket, aki azonban megengedheti magának azt, hogy drágábban vásároljon, az megveszi az általunk hirdetett fajtát, s így üzleti forgalmunk évről-évre növekszik. Kína évi kiadása illatszerekre és kozmetikai cikkekre mintegy két millió kínai dollárt tesz ki, ami százhuszonezer fontnak felel meg. A Kínába irányuló illatszert és kozmetikai cikk-exportban az Egyesült Államok állnak első helyen 30%-kal, utána Franciaország következik 22%-kal, majd Nagy-Britannia 14%-kal. Az Egyesült Államok most több illatszert exportál Kínába, mint Franciaország, arcpúderben azonban még mindig ez utóbbi vezet. De az amerikai púdermárkákat széleskörben propagálják és így lassanként ezen a területen is uralkodó helyzetre tesznek szert. Magában Kínában több, mint háromszáz gyár készít illatszereket és kozmetikai cikkeket.

Kínában a férjes asszonyok vásárolják a legtöbb ajakrúzszt, arcfestéket és más szépítőszereket s nem a fiatal leányok. A kínai felség ugyanis már sok száz évvel ezelőtt rájött arra, hogy ha férje meg van elégedve szépségével, úgy szívesen alkalmaz kiszolgáló személyzetet a főzés és takarítás elintézésére. Ez azután azzal a következménnyel járt, hogy ma a kínai nők a világ legjobban ápolt asszonyai és ha mindent tekintetbe veszünk, ők élnek viszonylag a legnagyobb fényűzésben. Egy alkalmazott felesége pl. akinek férje körülbelül öt fontot keres havonta, saját szolgálóval rendelkezik. Ez rendszerint egy kis rabszolganő, aki a nehéz házi munkát végzi, ha azonban a férjnek nagyobb jövedelme van, már több szolgát tart házában. Ezzel szemben sok angol nő boldog, ha egyetlen szolgát tarthat, aki elmosogatja az edényt és segítségére van a porolásnál és takarításnál. Egy hasonló körülmények között élő kínai nő sohasem fog házimunkát végezni és azonkívül komornája is van, akinek egyetlen kötelessége az, hogy megfésülje úrnőjét, manikűrözze a körmeit és rendben tartsa úrnője ruhatárát. Kétségtelen, hogy a kínai nők már évszázadok óta családjuk jövedelmének nagyobb részét fordítják szépítőszerekre, mint bármely más nemzet hölgyei. A gazdagok hatalmas mennyiségben vásárolják a legdrágább parfümöket és kozmetikai szereket, aki pedig ilyen nagy kiadásokat nem engedhet meg magának, az kisebb mennyiségben és olcsóbb kozmetikumokat vásárol, minden kínai nőnek megvannak azonban a maga szépítőszerei, akár gazdag, akár pedig szegény. Így például a riksakuli középkorú felesége is mindig őriz a motyója alatt egy kis púdert és festéket. Talán egyszer-kétszer egy évben használja csak ezeket a szépítőszereket - esküvők vagy családi ünnepek alkalmával, - de mindig meg van az a megnyugtató érzése, hogy egy kis fáradtsággal bármikor megszépítheti magát. Csak a korosabb özvegyasszonyok nem engedhetik meg maguknak a hiúságnak ezt a megnyilvánulását, mert ha ők is használ-

nának szépítőszereket, akkor a kínaiak azt gondolnák, hogy újból férjhez akarnak menni, amit Kínában erkölcsstelenységnek tartanak.

Mielőtt még bármiféle reklámtevékenységet fejtettek volna is ki Kínában, az ajakrúzs vagy arcfesték érdekében, máris olyan szépítőszert fedeztek fel a sanghaji lányok, amelyről a nyugati országok hölgyei egyáltalán nem tudtak. Egy gumiáru-importőr vette észre először, milyen meglepő gyorsan fogynak azok a kis melegítőüvegecskék, amelyeket fogfájás vagy neuralgikus fájdalmak ellen szoktak használni. Alig hozott egy-egy új szállítmányt a piacra, már el is fogyott. Már-már azt hitte, hogy Sanghaj lakosságának nagy része fogfájásban szenved, amikor rájött, hogy a fiatal kínai nők ezeket a melegítőüvegecskéket arra használták, hogy arcukra rózsás pírt varázsoljanak. Forróvízzel telt üvegecskéket hordtak magukkal muffjukban és ha azután az üvegecskéket arcukhoz szorították, természetesnek látszó rózsás arcszínt értek el, amely annál bájosabb volt, mivel egy pár perccel előbb még egyáltalán nem volt látható. Ennél kitünőbb módot elképzelni sem lehet a szűzies pirulásnak mesterséges úton való előidézésére. Ez a segédeszköz persze nem volt egészen kielégítő, mert csupán hideg időben lehetett alkalmazni. A következő évben a muff kiment a divatból és ekkor a melegítő-üvegecske is eltűnt. Ma már nem volna könnyű dolog - bármelyik sanghaji üzletben is - ilyenformájú melegítőüvegecskét találni.

Üzletfeleink csekély mértékben élvezték csak propagandatevékenységünk üzleti eredményét, amely a kozmetikai cikkek iránt mutatkozó fokozott keresletben jutott kifejezésre. Valahányszor egy-egy új gyártmányt igyekszünk Kínában bevezetni, sohasem tudhatjuk, milyen mennyiségben sikerült azt elhelyeznünk, egyben azonban bizonyosak lehetünk és pedig abban, hogy mindig akad majd egy-egy kínai vagy japán gyáros, aki, hacsak egyetlen lehetőség is van rá, azonnal hozzákezd egy hasonló árucikk gyártásához, hogy azt aztán alacsonyabb áron hozza forgalomba.

Ez történt akkor is, amikor arckrémünket, arcfestékünket és ajakrúzsunkat propagáltuk. A legtöbb kisüzem, amely kozmetikai cikkeket gyártott, élvezte propagandánk előnyeit, de sokan közülük maguk is hirdették cikkeiket. Egy kínai gyáros például annyira felbátorodott kezdeti sikerein, hogy örült propagandába kezdett és ez általános meglepetésére sikerrel is járt, úgyhogy ez az ember csakhamar nagy és virágzó vállalatot épített fel. Ebben az időben jelentek meg a mi nagyszabású pipereszappan hirdetéseink is a vezető kínai újságokban és folyóiratokban. E szépségpropaganda végső eredménye az volt, hogy a kínai nőnek mind magatartása, mind pedig bizonyos mértékig pszichológiája is megváltozott. Azelőtt a szépség-ápoló-szerek használata női titok volt, olyasmi, mint a bábaasszonyok mestersége, de mihelyt széleskörű reklám tárgyai lettek ezek a dolgok, az egész ügy elegánssá és becsülésreméltóvá vált. A kínai leányok ettől kezdve minden szégyenkezés nélkül púderesték az orrukat nyilvános helyeken és látóköriük tüstént tágabb lett. Évezredek át elzárt életet éltek, de amint észrevették, hogy férfiak jelenlétében szépíthetik magukat, s hogy a férfiak ezt a látványt bájosnak és izgatónak találják, már nem volt a megkezdett útról visszatérés. A kínai nő áttörte otthona elzárt lakosztályának korlátait és semmi sem tudja őt már arra kényszeríteni, hogy ismét visszatérjen a zárt keretek mögé.

Ennek a felszabadulásnak a női ruházkodás nagy forradalma volt a logikus és elkerülhetetlen következménye. Amikor Kínába jöttem, a legtöbb kínai nő nadrágban járt. Nem azokban a zsákszerű kétszárú holmikban, amelyeket a külföldi hölgyek a strandfürdőkben viselnek szexepiljük emelésére, hanem olyan méltóságteljes nadrágokban, amelyek egy miniszternek is becsületére válnának. A női illemnek legtökéletesebb képét egy kínai vasárnapi iskolában láttam, ahol egy nadrágos kínai tanítónő ugyancsak nadrágos leánytanítványainak bibliát magyarázott. Akkor már csak halványan emlékeztem tanítónőmre, aki tizenöt évvel korábban

a vasárnapi iskolában oktatott, de annyi bizonyos, hogy mindig eszményképem volt a női tisztesség tekintetében. Önkéntelenül is összehasonlítottam ezt a két nőt és őszintén sajnálom, hogy megvettem, mert azóta öreg tanítónőm, akit oly forrón szerettem, egészen más színben tűnik fel előttem terebélyes szoknyájában. Már nem ő a legerényesebb nő képzeletemben, akivel valaha is találkoztam, mert a nadrágos kis kínai hölgy letaszította arról a magaslatról, amelyre képzeletemben emeltem.

Néhány évvel a világháború után az amerikai és angol nők rövid szoknyában kezdtek járni; nemsokára már csak a korábban felhasznált anyagnak csak kétharmadára volt a sanghaji női-szabóknak szükségük egy-egy női ruha elkészítéséhez, de változatlanul a régi árakat számították. Igazán nem örültünk az új divatnak, mert egyik legrégebb és legkedvesebb üzletfelünk egy manchesteri gyár volt, amelyet joggal nevezhetünk a legfinomabb és legszebb kalikó gyártójának a világon. Nyilvánvaló volt, hogy a rövidszoknya csökkenteni fogja a kalikó iránti keresletet, további következményében pedig az eladás és a hirdetési tevékenység csökkenésére fog vezetni. De amint a Sanghajban élő külföldi nők többsége egyszerre csak térdenfelüli szoknyában jelent meg, kicsit több reménységem volt már a kalikóüzlet fellendítése tekintetében. Miután sokkal több nőnek van csúnya, mint szép lábszára, s az arány talán 10:1-hez, jogosult volt az a feltevés, hogy végül is a rosszlábú nők kívánságai fognak győzedelmeskedni és rákényszerítik majd szerencsésebb vetélytársnőiket a hosszú szoknya viselésére. Ez aztán meg is történt, habár a túl rövid szoknya egy szezonnal hosszabb ideig tartotta is magát, mint ahogy gondoltam.

Annyi bizonyos, hogy a külföldi nők kalikófogyasztása Kínában nem valami nagy. Ami bennünket illet, számunkra az volt csak a fontos, mit fognak a fiatal kínai nők az új divathoz szólni. A legtöbb elegáns nő már áttért a nadrágról a szoknyára, ami a modern szellemiség kifejezése volt a mandzsu dinasztia bukása után, a régimódi kínai nők azonban még mindig nadrágban jártak. Nem kellett sokáig a döntésre várni, mielőtt a kínai nőknek alkalmuk volt más nemzetbeli nők lábszárait bíráló tárgyává tenni. Észrevették, hogy a francia nők lába elég tűrhető, az angol és amerikai nőké többnyire bájtalan, a német és skandináv nőké vastag, a japán nőké pedig ijesztően csúnya. És ha későn is, de rájöttek, hogy itt olyan fegyver van a kezükben, amelyet eddig nem vettek figyelembe. A kínai nő természetből apró lábai és formás kezei már sok szerelmes férfit tettek költővé és kergettek az öngyilkosságba. A kínai nő ajkát, szemét, haját és fogát már négyezer éven keresztül éppen eléggé méltányolták az irodalomban, lábairól azonban még csak említést sem tettek. Így jöttek rá a kínai lányok arra, hogy túlságosan hosszú időn át hanyagolták el lábaikat és elhatározták, hogy most már késlekedés nélkül a világ elé tárják azokat.

A logikus lépés olyan nők számára, akik eddig nadrágban jártak, az lett volna, hogy most a shortra térjenek át. Néhányan meg is kísérelték ezt, de nagyon is férfiasan és szemérmetlenül hatottak. A serdülő leányok a kormány atyai gondoskodása következtében már amúgy is térdenfelüli szoknyát viseltek, amely mindig feljebb csúszott combjukra és ezért ez a divat nem jöhetett tekintetbe. Így jutottak azután el a legszerencsésebb megoldáshoz, a hosszú szoknyának ahhoz a fajtájához, amely baloldalán térdenfelülig fel van hasítva, úgyhogy minden második lépés a világ elé tárta a szép lábszár körvonalait. A régimódi apák és néhány féltékeny férj lármát csaptak e botrányos divat miatt, a fiatal nőknek azonban annyira megtetszett ez a divat, hogy a következő évben már mind a két oldalán felhasították szoknyájukat és ez lényegtelen változtatásokkal mind a mai napig megmaradt. Egyesek közülük emlékeztetnek még a régi nadrágdivatra azáltal, hogy szoknyájuk alatt bő selyembrokát nadrágot viselnek, a legtöbben azonban magas sarkú cipőben és selyemharisnyában járnak. Néhány külföldi nő utánozta Sanghajban a kínai nő divatját, az eredmény azonban nem egészen kielégítő.

Éveken át tárgyalásokat folytattunk manchesteri üzletbarátainkkal egy kínai divatlap megjelentetése tárgyában. Úgy jöttünk erre a gondolatra, hogy néhány vidéki lapocska ingyen közölte arcképműveit, mert rajzainkon a nők mindig a legutolsó sanghaji divat szerint voltak öltözve, ami azzal a következménnyel járt, hogy az elegáns vidéki hölgyek ezek után a rajzok után készítették ruháikat. Igaz, hogy nem tudtuk biztosan, sikerülni fog-e ilyenfajta divatlappal eredményt elérni és üzletfeleink kételkedtek az eredményben, ezért tehát, ha felmerült is köztünk időnként ez a kérdés, sohasem tudtunk megállapodásra jutni. Végül is váratlanul azt az utasítást kaptuk, hogy siessünk a divatlap összeállításával és már nagy gondjaik voltak, hogy milyen divatrajzokat közöljünk, amikor szerencsére éppen jókor értesültünk a hasított szoknya divatjáról. Sietnünk kellett és sikerült is még a kalikó iránti tavaszi kereslet megindulása előtt nyilvánosságra hoznunk az első divatkatalógust, amely Kínában valaha is napvilágot látott. Megmutattuk abban, milyen bájosak lesznek az újszabású szoknyák, ha a mi üzletfelünk kalikójából készülnek. A katalógus megjelenésének kedvező időpontja miatt nagy sikert aratott. Néhány példány még Jávába és Sziámba is eljutott, s az ottani nagy kínai településeken olyan keresletet idézett elő, hogy mind a két ország számára új kiadást kellett katalógusunkból nyomtatnunk. Még több éven át adtunk ki ilyen divatlapokat és mindig hasított szoknyákat hoztunk bennük, némelykor persze bizonyos újításokkal, amelyeket magunk találtunk ki, például magas hasítást alkalmaztunk a szoknya mindkét oldalán. Nagyon mulatságos volt mindig az eredményt ellenőrizni és megállapítani, mennyire mentek át ötleteink a gyakorlatba. Teljes sikert alig értünk ugyan el, de sohasem hagyták ötleteinket egészen figyelmen kívül. Ma már sok hasonló kiadvány forog közkezen Kínában és éppen ezért fel is hagytunk ezzel az üzletággal. De azért ma is büszke vagyok arra, hogy mi adtuk ki az első ilyen divatlapot és így nekünk is megvan a magunk szerény része abban, hogy a világ megláthatta a legszebb lábszárakat, amelyek a föld kerekességén fellelhetők.

Körülbelül abban az időben, amikor Miss Kína felfedezte lábszárait, jött rá arra is, mily fölösleges karcsú testét annyira összefűzni, hogy laposmellűnek lássék, ami pedig bizonyos szempontból épp annyira természetellenes, mint a korábbi nemzedékek nőinek elnyomított lábfejei. Ez egyszer a divat kart karba öltve haladt a tudománnyal, mert a kínai orvosok kijelentették, hogy a nők egészségesebbek lennének, ha szabadon engednék kebleiket fejlődni, és ezáltal a lábszárakon kívül bizonyos gömbölyödések is divatba jöttek és aligha fognak valaha is eltűnni. A kínai nőnek tetszik ez, s a férfiaknak sincs semmi okuk arra, hogy akaratával szembehelyezkedjenek. A kínai nő nagyon meg van elégedve ezekkel az újfajta gömbölyödésekkel, de azt is tudja, hogy semmit sem jó túlzásba vinni.

Néhány hónappal ezelőtt levelet kaptam ausztráliai üzletbarátaimtól, akik egy új reklámág lehetőségeit tárták fel előttünk. Egy nő számára való zsírtalanító készítményről volt itt szó. Néhány újságkivágást is mellékeltek a levélhez, amelyek ennek a szernek Ausztráliában és Új-Zélandban elért nagy sikeréről számolt be. Volt ezek között egy hirdetés, amely nagyon érdekelt. Ez a hirdetés egy szép, karcsú, szőke hölgy képét és elismerőlevelét tartalmazta, aki a levél szerint elvesztette férje szerelmét és barátai megbecsülését, mert hanyagságból túlságosan elhízott. Azután ezt a csodálatos gyógyszert kezdte használni és nemcsak, hogy annyit veszített súlyából, mint amennyit korábban hízott, hanem még azonfelül is valamit, s megint karcsú, szőke szépséggé lett, akit férje imádott, barátnői irigyeltek és egész Sidney kedvelt.

Ezzel a szerrel vagyont lehetett volna Kínában szerezni, hacsak szerény vevőkörrel rendelkezt volna is az ember, csak az volt a baj, hogy Kínában nincsenek kövér nők. Volt egyszer egy népszerű kuplé, amelynek az volt a refrénje, hogy a kövér nőt senki sem szereti. Pedig voltaképpen úgy volt a dolog, hogy senki sem szerette már akkor sem a kövér asszonyokat, legfeljebb a férje, aki akkor vette el, amikor még karcsú volt és most már csak bizonyos nehézségek árán tudott volna a szeretett nőtől visszavonulni. Ebben a szemérmes háborúelőtti

időben persze még nem merték ezt nyíltan kimondani. A kínai férj sohasem áll ilyen problémával szemben, mert felesége sohasem hízik el. Ezért nem is kell diétát tartania vagy tornásznia, hogy visszanyerje leánykori alakját, amelyet sohasem veszített el. Őt vagy hat egészséges gyermek anyja többnyire olyan karcsú Kínában, mint akár egy iskolás lány.

A divat minden változása ellenére, a kínai nő alapvető állásfoglalása ruházódása kérdésében Kleopátra kora óta semmit sem változott. A kínai nő azért öltözködik, hogy a férfiaknak és elsősorban férjének csodálatát vívja ki. A külföldi nők ezzel szemben a többi nő kedvéért öltözködnek, mert barátnőik és más ismerős nők elismerésére számítanak és azon sem túlságosan bánkódnának, ha valamelyiküknek meg is hasadna a szíve féltékenységében, vagy irigységében. Azzal nem sokat törődnek, vajon tetszenek-e férjüknek vagy sem, csak az a fontos, hogy megfizesse a ruha árát. A kínai nő álláspontja ennek sarkalatos ellentéte. Ruhatarának kiválasztásánál mindig férje ízlésére van tekintettel és legcsinosabb ruháit otthonában viseli. Ha más asszonyok megcsodálják, annál jobban örül a bóknak, mert nem is törekedett arra, hogy kiérdemelje. A külföldi nő sokkal több örömet és izgalmat él át kísérleteinél, hogy ruházódásának választékossága és szépsége tekintetében túltegyen vetélytársnőin, de az a meggyőződésem, hogy a kínai nő sokkal könnyebben tudja férjénél ruhapénzének felemelését elérni, mint európai nővérei.

A divat változásai Kína üzleti életében olyan visszaesésekkel jártak, amelyeket senki sem láthatott előre. A selyemszövők voltak az elsők, akiket a divatban bekövetkezett változás érintett. Ezek többé-kevésbé standardizált árukat gyártottak s ha elő is fordult, hogy alkalmilag egyikük vagy másikuk egy-egy új mintát hozott a piacra, az üzletek mégis tömve voltak ismert régi szövetekkel, amelyeket a kínai nő évről-évre megvásárolt anélkül, hogy akárcsak eszébe is jutott volna, hogy valami újat követeljen. Teljesen idegen volt számára az gondolat, hogy ruha kimehet a divatból. Most azonban ez egy csapásra megváltozott: a kínai nők újat követeltek a régimódi holmikát lebecsülték. Azok a szép, új minták, amelyeket manchesteri üzletfeleink évről évre piacra hoztak, növelték a kínai nők nyugtalanságát, vagy talán azok teremtették is meg az újítások iránti vágyukat. A selyemszövők és kereskedők csakhamar rájöttek, hogy minden évben új mintákat kell hozniok, vagy legalább is új színekben kell a régi mintákat gyártaniok. Sok árut ezentúl Kína távoli részébe kellett küldeni, mert csak ott lehetett elhelyezni a régimódi vidéki hölgyeknél.

A zálogházak számára is valóságos csapás volt ez a divatváltozás. A zálogkölcönüzlet régi és nagyrabecsült kereseti ág Kínában és többnyire nagyon jövedelmező is. Így például Sanghaj nemzetközi negyedének egymillió lakosára több mint háromszáz zálogház esik. Tiszta kínai lakosságú községekben, ahol az engedélyezési eljárás nem olyan szigorú, aránylag még több zálogház működik. Míg más országokban csak szorult anyagi helyzetben keresik fel a zálogházakat, addig Kínában egészen más a helyzet. A kínaiak nem tudják megérteni, miért őrizzék téli ruháikat egész nyáron át, amikor a zálogházas sokkal jobban elintézi azt helyettük és azonfelül még egy kis összeget is fizet nekik. Ennek az a következménye, hogy a zálogkölcönkövetítők minden új évszak kezdetén nagy üzleteket csinálnak azáltal, hogy megőrzik a régi ruhákat és azokra kisebb összegeket folyósítanak. Azelőtt a zálogházas számára egy selyemruha olyan értéktárgy volt, amelynek eladási árát pontosan meg lehetett állapítani. A divat változásával azonban a zálogháztulajdonosokat merőben új probléma elé állította, mert az a ruha, amelynek értéke tavasszal még szilárd volt, ősze esetleg eladhatatlanná vált. A zálogházasoknak most nagyon is kedvük ellenére van, hogy a női divatot kell tanulmányozniok és valóságos divatszaktókká kell lenniök. Vajon mit szólnának ahhoz, ha megtudnák, hogy ezt a szomorú helyzetüket a New York-i ajakrúzsok és a manchesteri kalikónak köszönhetik?

HARMADIK FEJEZET

Hogyan lehet veszteséges üzlet útján vagyonra szert tenni?

Kínának minden városában és majdnem minden városrészében megtaláljuk a világ legkisebb és legszerényebb üzleteit, amelyekben ócska holmikat árusítanak. Áruraktáruk némelykor csupán egy összecusukható asztalkán kerül kiállításra, máskor pedig egy földre terített bambuszgyékényen. Ez az asztalka vagy gyékény többnyire alig nagyobb egy négyzetyardnál és szegényes raktárak kivétel nélkül látszatra teljesen hasznavehetetlen árucikkek gyűjteményéből áll; elgörbült tüktől, rozsdás csavarokból, csorbult gombokból, törött kilincsekből, elpattant csészealjakkból és üres cigarettadobozokból. Az egész tarka gyűjtemény hasonlít ahhoz a limlomhoz, amelyet a gyermekek hordanak össze, amikor „kereskedőt” játszanak. És valóban, ez nem egyéb játéknál, csak hogy a játszóknak itt öreg emberek és nem gyerekek.

Minden szép reggelen megtaláljuk ezeket az öreg embereket játékaik mellett, megszokott sarkukon. Ott kirakják áruikat, gondosan különválasztják a rozsdás csavarokat az elgörbült tüktől és egész nap ott ülnek a napon. Esős napokon zárva tartják üzletüket. Kellemes élet ez: látják a tarka, kavargó tömeget az utcákon, az idő egy részét azzal töltik el, hogy egy-egy ismerősükkel vagy versenytársukkal beszélgetnek, s néha-néha talán el is adnak valamit. Akad néha valaki, akinek éppen olyan hulladékra van szüksége, amit itt pár darab rézpénzért megkaphat. Ezeknek az öreg árusoknak azonban nem okoz gondot a vevőkörük, könyveket sem kell vezetniök, fiuk vagy unokájuk ad nekik hajlékot és ellátást s csak időtöltésből folytatják üzletüket, ahogy a világ más részein az öregurak golfoznak, vagy bejárnak az irodákba, ahol semmi szükség sincs már rájuk. Talán egyikük-másikuk egész életén át arra törekedett, hogy kereskedő legyen és most örül annak, hogy öreg napjaira teljesedésbe ment leghőbb vágya. És ha ezek az öregek ilyen módon akarják idejüket eltölteni, gyermekeik gondosan ügyelnek arra, hogy vágyuk teljesüljön, mert Kínában mindig tekintetbe veszik a kisgyermekek és az öregemberek szeszélyeit. Sok külföldi gyáros számára a rendes kínai kereskedő működése is majdnem éppen ilyen haszontalannak és különösnek tűnik. Legalábbis, ami a kereskedők üzleti nyereségét illeti. Ha valamilyen árucikk Kínában népszerűvé válik, akár előnyös tulajdonságai, akár pedig az érdekében kifejtett propaganda miatt, többnyire azonban mindkét okból, meglehetünk győződve arról, hogy csak pár hét telik bele és sok üzletben ezt az árut nemcsak a detailár alatt, hanem gyakran még a nagybani árnál is olcsóbban hozzák forgalomba. Az ilyen árcsökkenések azután villámgyorsasággal terjednek el. Kínában a detailadás terén nincsenek titkok; a legtöbb üzlet az utca felől nyitott, úgyhogy a kereskedő, anélkül, hogy elmozdulna a pult mellől, mindent lát, ami versenytársa szembenlévő üzletében történik, tehát minden egyes üzlet lebonyolítását is pontosan megfigyelheti. Ha észreveszi, hogy egy pipereszappanfajta gyorsan fogy, egy percet sem veszteget és ami készlete csak van abból az árufajtából, azt mind kiteszi jól látható helyre és azonfelül még felirattal is ellátja, amelyen egy-két centtel alacsonyabb áron kínálja az árut a konkurens által kért árnál. A versenytárs erre azzal válaszol, hogy ő még jobban lemegy az árral, s ez így megy tovább mindaddig, amíg olyan pontot érnek el, amelyet már nem szabad túlhaladni. Az ilyen árcsökkenés híre egyik utcából a másikba terjed és nemsokára az egész város önköltségi áron alul árulja a szappant. Az ember azt hihetné, hogy ez az árpolitika nagymértékben meg fogja növelni a szappan eladását és így előnyös lesz a szappanüzletre. Ez a felfogás helyes is annyiban, hogy a szappaneladás növekszik, de nem jelent egyúttal hasznot is a potomáron elvesztegetett árufajta szempontjából. A kereskedő semmit sem keres rajta és éppen ezért nem is érdeke, hogy az illető márka erősen fogyjon. Kiállítja ugyan az illető árucikket és hirdeti alacsony árát, ha azonban vevő lép az üzletébe, mégis egy másik fajtát próbál rászózni és nem

azt, amit látszólag hirdet. Sőt gyakran odáig megy, hogy kijelenti, ez a fajta nem olyan jó már, mint azelőtt, nem ajánlhatja és csak azért olcsóbb, mert a minősége is rosszabbodott. Ha az árunak ez az elpocsékolása nagyobb arányokat ölt, végül is tönkremegy az áru jó hírneve és elterjed szakmai körökben, hogy ezen a portékán nem lehet keresni. Ha a kereslet makacsul tartja magát, abban az esetben a detailüzletek kénytelenek az illető cikket továbbra is raktáron tartani, de csak kényszerből teszik ezt és semmi fáradságot nem vesznek maguknak, hogy el is adják. Most azután a reklámnak az a feladata, hogy olyan keresletet biztosítson az illető gyártmány számára, amely elég erős ahhoz, hogy legyőzze az eladó ellenállását. A kereskedelem tehát circulus vitiosus lesz. Minél népszerűbb egy áru, annál nagyobb árcsökkenéseknek van kitéve, annál kevesebb nyereséget hoz az eladó számára, tehát annál buzgóbban fog arra törekedni, hogy más árufajtákat adjon el, s ezt a számára kevésbé jövedelmező áru fajtát kiszorítsa a piacról.

Talán képtelenségnek hangzik, pedig még csak nem is túlzás, ha azt állítjuk, hogy a népszerű és erősen hirdetett áru gyártójának Kínában elsősorban azt a problémát kell megoldani, hogyan kényszeríthetik az eladót arra, hogy az illető árucikket nyereséggel adja el és ennek a kérdésnek a megoldása még senkinek sem sikerült egészen. A nagy cigarettagyárak más üzletágaknál közelebb jutottak céljukhoz. Ezek a levonásoknak, titkos rabattoknak és hasonló kombinációknak bonyolult rendszerét teremtették meg. Ezek a rabattok csak annyiban titkosak, hogy az, aki azokat élvezzi, csak akkor tudja meg, hogy mit kap, amikor a jutalmat már folyósították. Az árucikkeket meghatározott áron bocsátják az eladó rendelkezésére, de egyúttal azzal az ígérettel is, hogy ha egész készletét eladta, jutalmat kap, amely készpénzrabattból, vagy díjtalan átengedett árukból áll. Némelyik gyáros ezt a rendszert még bonyolultabbá teszi és különösen azáltal hat csábítóan a kereskedőkre, hogy havonta nyújt nekik bizonyos kedvezményeket, amit azután közvetlenül a kínai újév előtt egy nagy végső rabatt követ. Az újév ugyanis Kínában az az idő, amikor mindenki eleget kell hogy tegyen kötelezettségeinek, ilyenkor tehát mindenkinek sürgős szüksége van a pénzre, különösen ha kereskedő az illető. Bármilyen élénk is a konkurencia, azok az eladók, akik e furcsa rendszer szerint vásároltak és fizettek, nem mernek az árakkal túlságosan lemenni, mert akkor talán tényleg veszteséget fognak szenvedni. Ez az eladási politika rengeteg bonyolult számítást és valami tojástáncfélélet kíván meg a gyárosoktól, mert egyetlen hibás lépés katasztrófához vezet. A legokosabban azok cselekszenek, akik az eredeti árat olyan magasan állapítják meg, hogy az eladónak rendkívül nagy árcsökkentési lehetősége van, amelyen belül még mindig nyereségre tehet szert. Ez természetesen nehézségekkel is jár, mert az az eladó, aki az egyik évben váratlanul nagy megtérítéshez jut, a következő évben éppen olyan kellemes meglepetésre fog számítani, ha számítása nem válik be, bosszankodik és elveszti kedvét.

A nagybani árak alá történő árcsökkentések aránylag csak kevés árufajtát érintenek, de igen sok üzletágban egész sereg nagybani árusító van, aki pontosan ugyanazon az áron adja el áruját, amelyet ő maga fizetett érte és ami még különösebb, ezzel a szinte hihetetlen árpolitikával mégis vagyont tud gyűjteni. Ez talán hihetetlennek hangzik, pedig nagyon egyszerű és könnyen megmagyarázható módja a meggazdagodásnak. A cigaretták nagybani árusítója például kilencven napi hitelre kap gyárosától árut, feltéve, hogy cége elég nagy és a gyáros esedékességkor sem fogja őt túlságosan szorítani. A kíméleti napok, amelyeket a világ minden táján engedélyeznek a késedelmes adósok számára, Kínában még nyújthatóbbak, mint más országokban és gyakran hetekké, sőt hónapokká lesznek. A nagybani árusító a megbízható detailkereskedőknek egy havi hitelt nyújt, de ennél semmiesetre sem többet, a kisebb detailárusítóknak és házalóknak pedig csak készpénzfizetés ellenében szállít. Nem kell tehát különösen jó matematikusnak lenni ahhoz, hogy felismerje az ember, hogy ha ő maga

háromhavi hitelt élvez, a többieknek pedig csak egyhavit nyújt, akkor ötezer dollár havi forgalom mellett mindig rendelkezésére áll két hónapra szóló készpénz, vagyis tízezer dollár.

Minden kínai azt hiszi és többé-kevésbé joggal, hogyha valakinek tízezer dollár áll állandóan a rendelkezésére, akkor ostobának, vagy nagyon szerencsétlen flótásnak kell lennie, ha nem sikerül vagyont gyűjtenie. Mindig van egy sereg olyan vállalkozás, amelyben résztvehet ezáltal tőkéjét gyümölcsöztetheti és olyan gyorsan forgathatja pénzét, ami el sem képzelhető nagyobb szabadonlévő tőkékkel és alacsonyabb kamatlábbal rendelkező országokban. Ha konzervatív természetű ember, akkor bankár lesz és kisebb összegeket ad kölcsön magas kamat ellenében. Hogy milyen magas kamatokat szoktak Kínában számítani, arra jó példa egy legutóbb lezajlott sanghaji per, amelyben a felperes az összeg visszaadásán kívül tíz százalékos havi kamatot követelt. A bíró ezt a követelést túlzottnak találta, ha azonban a hitelező mondjuk havonként elszámolható két százalékos kamatot számított volna, abban az esetben az ítélet kétségtelenül az ő javára dőlt volna el. Újév alkalmával kisebb rövidlejáratú kölcsönöknél még magasabb kamatot is el lehet érni, anélkül, hogy a hitelező bármilyen veszélynek tenné ki magát és ezáltal a nagybani árusító a fentemlített módon néhány év alatt megkétszerezheti tőkéjét. Ha azonban nagyobb nyereséggel kecsegtető, merészebb üzletekbe akar bocsátkozni, akkor egész sereg detailüzletet, vagy egy-két nagykereskedőt is finanszírozhat, ami által megháromszorozza, vagy megnégyszerezzi tőkéjét. Ha pedig telket vásárol és kisebb üzletet létesít ott, akkor az üzletbérből húz hasznot, ebből újabb telket vásárol, újabb üzletet nyit, s ez így megy a végtelenségig.

A cigarettaszakma csak egyike annak a számos üzletágnak, amelyek haszonnélküli eladás útján lehetővé teszik a vagyongyűjtést is. Kína nagymennyiségű friss gyümölcsöt hoz be Amerikából, különösen narancsokat. Van egy régi szokás, amelynek alapján ezeket a gyümölcsöket harmincnapos hitellel adják el a helyi árusoknak, ami a gyakorlatban azt jelenti, hogy az importőr harminc napon belüli fizetésre számít ugyan, általában azonban sokkal tovább kell arra várnia. Mihelyt a detailárusító egy-egy rakomány narancsot kap, a lehető leggyorsabban túlad rajta, oly módon, hogy valamivel költségei alatt árusítja és gyakran házalókat küld vele házról-házra. Mivel csak készpénzért ad el, gyorsan sikerül tőkét gyűjtenie, amelyet csak egy későbbi bizonytalan időpontban kell visszafizetnie. Ezért a pénzért friss gyümölcsöt vásárol Észak-Kínából és ha szerencséje van s az idő és a piaci viszonyok kedvezőek, többször is megújíthatja raktárkészletét és kétszer vagy háromszor is szert tehet nyereségre, mielőtt kénytelen lenne eredeti narancskészletét kifizetni. Ilyen módon finanszírozták az amerikai gyümölcskereskedők az egész sanghaji gyümölcskereskedelmet, s anélkül, hogy sejtelmük is lett volna, a konkurens gyümölcsfajták eladását is elősegítették.

A kisforgalmú és korlátozott hitelű detailkereskedők nem rendelkeznek a fentemlített lehetőségekkel, hogy idegen pénzzel nyereségre tegyenek szert, de azért ők is megcsinálják üzleteiket és olyan csekély nyereség mellett is tovább tudják üzletüket fejleszteni, amely nyereség mértéke minden más ország kereskedőjét a kétségbeesésbe kergetné. Ez azért lehetséges, mert költségei is igen csekélyek. Amikor egy alkalommal helyiségre volt szükségünk, hogy reklámanyagunkat beraktározzuk és néhány munkásunkat elhelyezzük, Ningpoban béreltünk helyiséget. A havibér hat kínai dollár volt, tehát körülbelül 8 angol shilling. Más államok színvonalát véve, nem volt ez valami előkelő üzlethelyiség, de jellegzetesen olyan volt, mint amilyenekben a kínai árucikkek kilenctized részét árusítják. A főhelyiség tizenkétszer tizenhármas nagyságú, sem ablaka, sem ajtaja, úgyhogy egész homlokzata nyitva áll és napközben minden járókelő láthatja az árukat. Éjszaka fatáblákkal zárják el a helyiséget, mögötte kövezett kis udvar, amely elválasztja az üzletet a konyhától, az üzlet fölött pedig néhány kis hálólépcső.

Ilyenformán a kereskedőnek nemcsak megfelelő üzlethelyisége van, hanem hajléka is a családjá számára, amely mindig ugyanabban a házban lakik, ahol a kereskedő üzlete van és a rendkívül alacsony adózás folytán semmi mással nem kell törődnie, mint azzal, hogy annyi nyereségre tegyen szert, amennyi a táplálkozáshoz, ruházkodáshoz és lakbérhez szükséges. A tőke kérdése rendszerint nagyon könnyen megoldódik, mert sokféle árut vásárolnak hitelbe és ha szüksége is van készpénzre, elegendő, ha néhány száz dollárt szerez. Bámulatos, milyen kedvező hatást lehet igen kevés pénzzel elérni azáltal, hogy üres dobozokat helyeznek el ügyesen a bolt állványain. Kínában sohasem lát az ember olyan üzletet, amely ne keltené azt a benyomást, hogy a menyezettől a padlóig meg van tömve áruval. Ha azonban az ember alaposan vizsgálat alá venné az állványokat, a legtöbb esetben rájönne, hogy a dobozok túlnyomórésze üres és az egész áruraktár nem ér többet száz dollárnál.

Bármilyen kicsiny is egy üzlet, a kereskedő mindig legalább is egy segédet tart. Más országokban egy kis üzlet tulajdonosa a felsége segítségét is igénybe veszi, a kínai feleség azonban csak nagyon ritka esetekben enged a gazdasági helyzet kényszerének és zavartatja magát foglalkozásában, t. i. hitvestársi köteletségében. Ez alól a szabály alól csak a legalacsonyabb társadalmi rétegek alkotnak kivételt. A kínai nő erősen különbözik ebben a japán nőtől, aki nappal dolgozik és csak éjszaka feleség; a bántalmazásokat sem fogja oly engedelmesen elviselni, mint a japán feleség. A kínai nő mindig szeretetteljesen gondoskodik férjéről, panaszszó nélkül szül neki számtalan gyermeket, levágja lábkörmeit és kimossa ingeit, de soha, legfeljebb csak végső szükség esetén fog neki a kenyérkeresetnél is segédkezni. A kínai férj egykedvűen veszi tudomásul feleségének ezt a beállítottságát, sőt, úgy látszik, majdnem helyesli is. Sohasem tesz kísérletet arra, hogy a kenyérkereső felelősségét elhárítsa magától, vagy megossza asszonyával. Ez az oka annak is, miért kedvelik Sziámban, Malajziában és a Távol-Kelet más országaiban annyira a kínai férjeket, s ezért jutnak nekik a legcsinosabb bennszülött leányok feleségül.

A segéd tartása nem jelent a kereskedőre lényeges megterhelést, mert a segéd semmiféle javadalmazásban nem részesül. Ha van a házban üres helyiség, megengedik neki, hogy ott aludjék, ellenkező esetben az üzlethelyiség padlóján alszik. A család étkezéseiben részt vesz ugyan, de bizonyos szerénységet és tartózkodást tanúsít, különösen akkor, ha költségesebb fogásokat tálalnak fel, például disznóhúst vagy tyúkot. Ellátják a szükséges ruházattal és ha jól megy az üzlet, esetleg egy külön kartonruhát is kap a kínai újévre és egy kis készpénzt is. A segédnek ezt a helyzetét senki sem tartja Kínában igazságtalannak. Hiszen a fiatalember nemcsak ellátást és szállást kap, ami megkönnyíti szüleinek az élet terhet, hanem arra is alkalma nyílik, hogy betanuljon egy szakmába. Idők folyamán talán maga is önálló kereskedővé lesz és ezzel eléri azt a célt, amely a kínai nép nagyobbik felének legfőbb becsvágya.

Ha az üzlet terjedelme növekszik és a helyiséget is meg kell nagyobbítani, új segédek vesznek fel és pedig mindig többet, mint ahányat el tudnak munkával látni. Ha az ember belép egy üzletbe, nagy ritkaság, hogy nem talált ott kétszer annyi segédet, mint vevőt. Ha a boltos növeli személyzetét, akkor nem intelligenciájuk, szorgalmuk és tisztességük szerint válogatja ki őket, mert bármilyen gondosan kutasson is az ember az ilyen dolgok után, sohasem lehet biztos abban, hogy az új alkalmazott valóban rendelkezik-e mindezekkel a tulajdonságokkal, vagy ha rendelkezik is azokkal, hogy munkaadója javára fogja-e azokat felhasználni. A kínai kereskedőnek ennél sokkal hatékonyabb módszere van alkalmazottai megválasztásánál. Körülnéz szomszédságában, ahonnan vevőköre is adódik és észreveszi, hogy a Wong-család népes és jómódú és amellet nem nála vásárol. Amint valamiképpen meg lehet oldani, alkalmazza tehát a Wong-család egy fiatal, szerény tagját abban a többnyire helyes feltevésben, hogy a család ezentúl nála fog vásárolni. Hasonló módon alkalmaz később egy Chow-, egy Ling- és egy Chang-csemetét, és az alkalmazottak számát csak a szomszédos családok száma

korlátozza, akiknek vevőként való megnyerése haszonnal kecsegtethet. Ha ezeknek az ifjaknak semmi dolguk sincsen, ami gyakran megtörténik, élesen figyelik az utcát és azt kémlelik, vajon nem vásárol-e valamelyik rokonuk a versenytárs üzletében és ha ilyesmit figyelnek meg, úgy az ügy a családi tanács elé kerül.

Néhány évi szolgálat után és főleg miután családjának már sok tagját nyerte meg az üzlet számára vevőül, az alkalmazott talán kap egy kis fizetést is, még későbbi időpontban pedig be is társulhat az üzletbe. Béré alig emelkedik a szorosán vett létfenntartási költségek fölé, ha azonban az év eredménnyel zárul, előfordul, hogy nagylelkű jutalomban részesül az újév alkalmával. Ha a Wong-család jómódú és befolyása elég nagy, abban az esetben valószínű, hogy a fiatal Wong nem is akar munkaadójának társává lenni, hanem inkább saját üzletet nyit családjá pénzével, amely esetben azután a Wong-család egész tömegében átpártol az új üzlethez. Ez a fejlődés logikus és általános vonala és ez magyarázza meg azt is, hogy nagyon sok üzlet van ugyan Kínában, de egészen nagyszabású csak nagyon kevés. A legtöbb esetben az teszi lehetővé ennek a néhány nagy üzletnek a fennállását, hogy egy-egy jómódú család áll mögöttük és külső segítségre egyáltalán nem szorulnak.

A kínai kereskedő, üzlete gazdagságának bizonyítékául mindenütt kiállítja áruait, ahol azok feltűnést kelthetnek, új kirakatokra, üveglablakokra, vagy más hasonló cífraságokra azonban, amelyek az angol kereskedő szívét annyira megörvendeztetik, csak ritkán költ. Két egymástól teljesen különböző oka van erre. Ha jól megy az üzlete, akkor nem szereti azokat a kedvező hatásokat, amelyek körülveszik, üzletében vagy irodájában történő változásokkal megzavarni. A másik ok sokkal gyakorlatibb jellegű. Az áru olyasmi, amit eladásra szántak, lehetőleg nyereséggel, mindenesetre azonban piacképes cikkekről van szó. A berendezések ezzel szemben, mint például a kirakatüvegek és a pultok, állandó jellegű beruházások és ezért csak rossz hatást tehetnek a vevőkre. Nyilvánvaló, hogy az olyan ember, aki pár ezer dollárt költ ilyen dolgokra, valamilyen módon be kell hogy hozza költségeit és a vége az, hogy a számlát a vevő fizeti meg. Magától értetődik, hogy az ilyen pazarló hajlamú ember nyereségvágyóbb lesz, mint az olyan, aki szerényebb berendezésű üzlettel is megelégszik; a vevő éppen ezért tudja, hogy hová kell mennie.

Sok utas, ha Sanghajba érkezik, fontosnak tartja, hogy felkeressen egy-egy áruraktáráról híres selyemkereskedést. Ezek a selyemkereskedések joggal híresek, mert sehol a világon nem lehet ilyen gyönyörű selyemszöveteket látni. Az előkelő Bond-Street-i üzletek legjobb kelméi szegényesen hatnak e csodaszép szövetekkel szemben. Az üzlet berendezéséből azonban a legcsekélyebb mértékben sem lehet annak gazdagságára következtetni. Legtöbbször félreeső kis utcában van, nincsenek kirakatablakai és festése olyan régi, hogy még csak sejteni sem lehet, milyen színe volt eredetileg. Belül a padló fából készült, elhasznált és töredezett. Nehéz lenne Nagybritanniában bárhol is ilyen ócska pultokat és kirakatállványokat találni és csak nagyon kevés angol tanonctól kívánják azt, hogy olyan nyomorúságos pult mellett üljön, mint itt az igazgató. Ha árverésre bocsátanák, valószínű, hogy az egész berendezés olcsóbban kelne el, mint egy másodkézből vett, félig-meddig elfogadható kocsit. De milyen rengeteg selyem van ezeken az olcsó fenyőfapolcokon felhalmozva, s milyen nagy és jó üzleteket csinálnak ezek az emberek! Még egy lanyha üzletnapon is bőségesen elegendő volna a forgalom arra, hogy az üzlet egész berendezésének költségeit fedezze.

Egy pár háztömbbel odébb, de ugyanabban az utcában van Kína egyik legnagyobb dohány-cégének irodája, amely egyúttal a világ leggazdagabb ilyenmű cégeinek egyike is. A bejáratot ládák torlaszolják el és ezeken keresztül kell a látogatónak utat törnie. Az emeleten lévő irodához vezető lépcső keskeny, meredek és sötét. Az irodahelyiségek kicsinyek és zsúfoltak és az egész iroda meglehetősen hanyagul berendezett nyúlketrechez hasonlít, amely azonban

emberi lények befogadására is elég nagy. A jólét és gazdagság egyetlen jele az egész házban az, hogy néhány állig felfegyverzett orosz testőr is található ott, akiknek az a feladata, hogy a dúsgazdag tulajdonost a kidnapperektől megóvják. Az ilyenfajta emberek tudják ugyanis, hogy a tulajdonos a legnagyobb könnyedséggel kifizethetne egy millió dollár váltságdíjat. És mégis, ebből a szerény házból indult el a mi dohánykirályunk, itt gazdagodott meg és semmi sem tudta őt arra bírni, hogy máshová költözzék. Még abba sem egyezett bele, hogy dolgozószobájában megnagyobbítsák az ablakot és több világosságot és levegőt kapjon.

Egy New York-i reklámügynökséget meglátogatni valóságos kiváltság. Ott a vállalat az építészek és belsőberendezők segítségével pompás otthonra talált. Londonban, Párizsban és Berlinben némelyik nagy ügynökség irodája oly gyönyörű, hogy sohasem felejtí el az ember, hacsak egyszer is látta.

Arra azonban nem tudok visszaemlékezni, hogy egy hirdetni akaró kínai cég üzleti összeköttetésbe lépett volna e pompásan berendezett ügynökségek valamelyikével. Abban a pillanatban, ahogy a kínai üzletember belépett a fényesen berendezett irodába, ösztönszerűen számítgatni kezdte, mennyi lehet a szőnyegek és a modern berendezés ára és az elragadó titkárnő fizetése. Ezúton csak egyféle következtetésre juthatott: „Túlságosan nagy a fényűzés! Túlságosan sok a fenntartási költség! Az ilyesmi sokba kerül és valakinek meg kell azt fizetni. Én biztosan nem leszek az. Inkább olyan céggel lépek összeköttetésbe, ahol reklámot kapok és nem fényes belső berendezést.”

A divatok és az eszmék megváltoznak és a mi időnkben sehol sem változnak olyan gyorsan, mint éppen Kínában. Így változik meg az irodahelyiségek divatja is. A külföldön nevelkedett kínaiak szereztek arra befolyást, valószínű azonban, hogy az ingatlanoknak Sanghajban bekövetkezett áremelkedése még nagyobb hatással volt az irodahelyiségek divatjára. Az Amerikában nevelkedett diákok a tükörablakok és acélszobák légkörével eltele tértek haza és azzal az elgondolással, hogy Kína fejlődése ezeknek az újításoknak az átvételétől függ. Néháynak közülük sikerült is az idősebbeket meggyőzni, de távolról sem mindegyiknek. Néhány pénzember teljes határozottsággal felismerte, hogy Sanghaj megérett a nagyszabású telektranzakciók számára. A piszkos, régi épületeket lebontották és helyettük újabb, szebb és költségesebb házakat emeltek, amelyekért magasabb bért is kell fizetni. Lépcsők helyett felvonókkal, valamint tükörablakokkal és a modern üzletházak minden vívmányával szerelték fel ezeket az épületeket és természetesen az irodaberendezések divatjára is hatást gyakoroltak, úgyhogy most már sok minden tekintetben modern irodahelyiségekkel teli ház akad Sanghajban. Ezek a pompás irodahelyiségek azonban kevés kivétellel idegenek kezében vannak. Miután pedig az új házak építése nagyon sok régi épületet megfosztott korábbi lakóitól, a kínaiak még olcsóbb üzletberekét fizetnek ezekben a régi házakban, mint azelőtt. A kínaiak valószínűleg csak akkor fognak elegáns berendezésű, modern irodákban dolgozni, ha - ami kevésbé valószínű - olyan alaposan újjáépítik Sanghajt, hogy a piszkos, ócska épületekből semmi sem marad és minden elavult berendezésű üzlet eltűnik.

Ha a kis üzletekben dolgozó segédeknek ritkán van is fix fizetésük, ez távolról sem jelenti azt, hogy zsebpénzünk nincs. Sőt, ez a zsebpénz némely üzletben nagyon is bőséges. Régi és megváltoztathatatlan szokás ugyanis az, hogy a segédek az áru kivételével mindazt, ami az üzletbe érkezik, szabadon fosztogatják. Tehát minden doboz, láda, hordó és csomagolóanyag, minden áruminta és egyéb reklámtárgy rendelkezésükre áll. A legnagyobb bevételt a ládák biztosítják. Eltávolítják róluk a szöveget, a deszkákat pedig osztályozzák és jó áron adják el. Kevés kivétellel Kína egész tűzifaszükségletét importálják, s az ország beljebb fekvő vidékein, ahol egyáltalán nincs helyi tűzifatermelés, a magas fuvardíjak következtében nagyon drága a tűzifa. Egy szállításra használt láda egyes deszkái Kína némely részében négyszer-

ötször annyit érnek, mint a tengerentúli fűrésztelepen. A kínai ember számára, aki az ország belsejében lakik, éppen olyan képtelen ötlet volna, hogy egy ládát fűtésre használjon fel, mintha egy fában gazdag ország lakójának azt mondanák, hogy fűtse fel bútorait.

Sok gyáros, aki kísérletet tett arra, hogy takarékoskodjék a Kínába szállítandó áruja csomagolóanyagával, hamarosan rájött, hogy az ilyen kísérlet meglehetősen költséges dolog. Ha egy üzlet két egymással versenyző szardíniamárkát vásárol meg és az egyik olyan ládába van csomagolva, amelyet harminc centért lehet újra eladni, a másik pedig olyan ládába, amely az előbbi összeg felét éri csak, nem is lehet kérdéses, melyik márka fogja az alkalmazottakat erőteljesebb tevékenységre ösztönözni. Azt az árut, amely a tizenötcentes ládába van csomagolva, egy távoli sarokba viszik, a másikat ellenben feltűnő helyre, a vevő orra elé teszik. Kevés rostból készült ládát találunk Kínában. Ott gyártják ugyan ezeket a ládákat és export-célokra általában fel is használják, mégis alig akad gyáros, aki ezeket a ládákat az ország belsejébe való áruszállításra meri elhasználni. Az ilyen ládákat nem lehet ugyanis újból értékesíteni és ezért az eladással foglalkozó emberek nem buzgólkodnak a beléjük csomagolt áruk eladásával. Másrészről sok gyáros szándékosan a szükségesnél nehezebb és költségesebb csomagolást használ, mert azt reméli, hogy így többet adhat el árujából. A többletköltséget hozzászámítják a nagybani árhoz és végeredményben áthárítják a fogyasztóra; a segéd megkapja a maga hasznát és mindenki meg van elégedve. Az olyan ember, aki áruját Kínában akarja elhelyezni és nincs tisztában a ládák és más csomagolások értékével, a kínai kereskedelemnek még csak óvodai ismereteit sem sajátította el. Biztos lehet viszont sikerében az a gyáros, akinek sikerült olyan csomagolást kieszelni, amelynek alacsony előállítási költsége mellett, magas eladási ára van. Könnyen lehetséges, hogy nagy és jövedelmező vállalatot fog kiépíteni, anélkül, hogy hirdetési ügynökség segítségét kellene igénybe vennie.

A mintadarabok, amelyeket a detailkereskedő azért kap, hogy szétossza vevői között, ugyanabba a csoportba tartoznak, mint a csomagolóanyag. Ha az ilyen mintadarabok nagy mennyiségben állnak rendelkezésre, abban az esetben még értékesebbek, de nem az eladás emelésének elősegítésére, hanem hogy megtömjék az eladó zsebét. A kínaiak ugyanis takarékos észjárásukkal azon vannak, hogy minden darab rézpénzt megkaparintsanak, amit csak lehet és nem tudják megérteni, hogy lehet valamit ingyen adni, s ha egy tárgynak, még hogyha az ingyen osztogatott mintadarab is, van valami csekély értéke, szívesen fizetnek érte. Az eredmény az, hogy a segédek eladják azokat a mintadarabokat, amelyeket a reményteljes gyáros az üzletnek küld és a befolyó pénzből fedezik cigarettaszükségletüket. Mivel az ilyen mintadarabokat leginkább azok veszik, akik az illető árucikket, mondjuk egy fogpasztamárkát már használják, általában nagyon olcsón adják el nekik azokat, úgyhogy a gyárost veszteség éri, mert bizonyos mennyiségű rendes csomagolású árut nem tud elhelyezni. Azonfelül káros precedens is keletkezik, mert mihelyt a segédek észreveszik, hogy a gyáros olyan ostoba, hogy az eladható, jó áruját elajándékozza, újra meg újra zsarolnak tőle ilyen mintaküldeményeket.

Időnként egy-egy sikeres mintapropagandáról olvasok az amerikai reklámfolyóiratokban, amely abból állt, hogy az új gyártmány előállítója szinte egy éjjelen át közismertté tette márkáját, bőségesen osztogatva mintadarabok formájában. Mindezekben az esetekben ugyanaz az alap gondolat jut érvényre. Ki kell vágni egy szelvényt az újságból és annak ellenében bizonyos üzlethelyiségekben a fogyasztó ingyen kapja meg a hirdetett árucikket. Némelykor a kereskedő saját raktárából szolgáltatja ki ezeket a mintacsomagokat és a gyáros azzal kárpótolja a kereskedőt, hogy megfizeti az elajándékozott mintadarabok teljes detailárát. Ez jó gondolat, csak az a kár, hogy már nagyon sok gyáros jött rá erre. De ha arra gondolok, mi történnék akkor, ha Kínában tennének hasonló kísérletet, a pusztá gondolatra megborzadok.

Ezen a téren kétféle tapasztalatot szereztünk és mindakettő éppen elég szomorú volt. Az első esetben, kevéssel a világháború után, egy nagyrabecsült régi konzervatív brit cégről volt szó, amely egy púdert, olcsó illatszereket és hasonló cikket gyártó New York-i gyár képviselőjét vette át. A New York-i gyárosok telve a háború utáni gazdasági fellendülés okozta önbizalommal, több ezer mintát küldtek Sanghajba és pontos részleteket közöltek az általuk alkalmazott módszerekről, hogy gyártmányaikat mindenfelé népszerűsítsék. A propaganda abból állt, hogy meghívtak minden olvasót, jelentkezzen az újságban közzétett szelvényvel és vegyen át egy mintacsomagot, amelyben púder, parfüm, szappan vagy fogpaszta volt.

A brit cég a velünk kötött szerződés teljesítését is magára vállalta és felszólított minket, hogy kezdjük meg a propagandahadjáratot. Mi kifogást emeltünk a mintacsomagok díjtalan osztogatása ellen és azt javasoltuk, hogy inkább egészen alacsony árért, körülbelül 10 centért árulják azokat. Az arisztokratikus hajlandóságú, nagymultú cégnek az igazgatója régebben mindig pontos és nagyterjedelmű cikkekkel foglalkozott, így pamuttal, gépekkel és festékanyagokkal s kissé sértve érezte magát, amikor londoni igazgatói arra kényszerítették, hogy itt, a kozmetikai szakmában működjék. Az a javaslatunk, hogy pénzért árulja a mintacsomagokat, érthető módon dühbe hozta. - Talán azt hisszük, hogy ócskás boltot nyitott? - kérdezte. - Vagy azt gondolják talán, hogy cége, - ha már ebben a nyavalyás üzletágban működik, - annyira lecsúszott, hogy megfizetteti magának a postaköltséget és rézpénzeket szed össze a kuliktól? - Végül is olyan szövegű hirdetést tettünk közzé, hogy a mintákat ingyen osztogatjuk, de ezt a hirdetést szándékosan csak egy helyi újságban tettük közzé és pedig a legkevésbé elterjedt lapban, hogy a lehetőség szerint csökkentsük a keresletet.

A hirdetés megjelenése utáni reggel, mielőtt még az ügynökség irodája megnyílt volna, máris tekintélyes tömeg gyűlt össze az iroda előtt, egy órával később pedig el kellett az utcát zárni a forgalom elől. Nem lehetett a mintákat elég gyorsan szétosztani és a tömeg nyugtalankodni kezdett. Valaki téglával beverte az egyik kirakatot, amire kihívták a rendőrséget és az megtisztította az utcát, hogy helyreállíthassa a közlekedést. Az igazgatót végül is beidézték a rendőrségre és közlekedési szabályok megsértése miatt öt font bírságra ítélték. Évek múlva hasonló propagandát indítottunk meg és azt hittük, hogy végre sikerült olyan rendszert kidolgoznunk, amellyel legalább a rendőrbíró előtti tárgyalást megtakaríthatjuk. Arról volt szó, hogy egy újságból kivágott szelvény ellenében minden jelentkezőnek egy darab normális nagyságú toalettszappant adunk. Gondoskodtunk arról, hogy ezeket a mintákat negyven különböző helyen osszák szét, hogyha bármily nagy kereslet mutatkoznék is, olyan nagy területen oszljék az meg, hogy komolyabb zavarokat ne okozzon. Hogy a szelvények utánzásától vagy más visszaélésektől megmeneküljünk, mindenki előtt titokban tartottuk tervünket, kivéve azt a néhány embert, akik annak keresztülvitelében résztvettek. Az első szöveg, amelyet az újságoknak megküldtünk, semmiféle utalást nem tartalmazott arról, hogy mintákat ingyen osztjuk szét, hanem csak az utolsó pillanatban cseréltük ki a hirdetés szövegét és így azzal az érzéssel hajtottuk fejünket nyugalomra, hogy nagyon okosak voltunk.

Másnap rájöttünk azonban, hogy mégsem voltunk oly bölcsök, mint ahogy gondoltuk. Mialatt ugyanis az újságokat nyomták, valaki felfedezte hirdetésünket és nemsokára az összes sanghaji rikkancsok tudtak róla. Azonnal nagyobbszámú újságot rendeltek, úgyhogy körülbelül tízezer példányt kellett a rendes példányszámon felül kinyomni. Ezek a rikkancsgyerekek azután az összes újságból kivágták a szelvényeket, a megcsonkított példányokat kihordták vagy eladták és nyolc órákor, amikor a szelvények beváltásának meg kellett kezdődnie, már ott álltak a beváltóhelyeken.

Természetesen gondoskodtunk arról, hogy egy személy csak egy szelvényt válthasson be, ami elméletben nagyon szépen hangzott, a gyakorlatban azonban keresztülvihetetlennek bizonyult.

Amikor ugyanis erőszakkal akartuk ezt a rendelkezést végrehajtani, az újságosfiúk, akiknek zsebe tele volt szelvénnel, nagy csomó utcagyereket fogadtak fel és minden egyes beváltott szelvényért egy-egy rézpénzt fizettek nekik. Ez nagyon tetszett ezeknek a csirkefogóknak; beültek a közeli teaházba, amely nagyon is alkalmas volt a hatalmas mennyiségű szappan számára, amihez majdnem ingyen jutottak. Mielőtt eltelt a nap, több ezer dollár értékű mintát osztottunk szét és ennek a mennyiségnek - megítélésünk szerint - több mint kilenczted része az újságárosok kezébe került. Ezek a szappant kereskedőknek adták el, akik azt egészen alacsony áron árusították, úgyhogy félév sem telt bele, s az új márka teljesen el volt intézve.

Ha propagandaanyagot küldtünk valamely kínai városba, azáltal igyekszünk az illetéket megtakarítani, hogy a küldött árut a pénzügyi hatóságok előtt „minden kereskedelmi érték nélkülinek” jelentjük ki. Ez a megjelölés - bár a reklámanyagról szóló fuvarlevelekben általában használatos - mégis helytelen, ha Kínáról van szó. El sem tudok ugyanis olyan tárgyat képzelni, amelynek erre mifelénk semmiféle kereskedelmi értéke ne volna. A legrongyabb körlevelet is fel lehet használni olyan célokra, amelyekre szétküldőjük soha nem is gondolt. Többnyire csomagolópapírnak szokták felhasználni, vagy más hasonló papírokkal rakják össze, úgyhogy jó cipőbetét válik belőle. Van arról egy régi adoma, hogy a vallásos társaságok értekezései azért terjednek el olyan nagymértékben, mert papírjukat jól fel lehet használni. Ha a körlevélnek csak egyik oldalán van nyomás, akkor levélpapírnak vagy borítéknak használják. A színes plakátokat is egészen jól el lehet adni, sőt néha meglepően jó üzleteket lehet azokkal kötni. Egyszer egy nagy, litografált plakátot nyomtattunk egy amerikai cigarettagyár számára és később ezt a plakátot huszonöt centért, tehát a gyártási költségnél néhány centtel drágábban adtuk el. A kínaiak az ilyen plakátokat műtárgynak tekintik s lakásaik díszítésére használják fel és semmi megróni valót nem találnak abban, hogy ezek a képek valamilyen cigarettafajtát, vagy esetleg csukamájolajat hirdetnek. Sanghajban és minden más kínai nagyvárosban vannak kereskedők, akiknek raktára nem áll másból, mint reklámnaptárakból és plakátokból. A fémtáblák mindig értékesek, különösen azok a súlyos, zománcozott táblák, amelyeket a brit reklámcégek a londoni autóbuszokon helyeznek el. Ezekből a táblákból ugyanis nagyon jó kis kályhákat lehet gyártani. Egy szucsani üzlet például évek óta árusít ilyen kályhákat, amelyeket a skót whisky reklámtábláiból készítenek. Úgy látszik, hogy ezen üzlet tulajdonosának kimeríthetetlen nyersanyagkészlete van e téren, valószínű, hogy valamelyik rokona egy angol whisky-ügynökség szolgálatában áll. A kínai kereskedősegédek közül nagyon kevés állná meg csak a helyét olyan képességvizsgálaton, amely egy jobb londoni üzletben való munka szempontjából minősítené a jelölteket. Ezzel szemben szinte ösztönösen tesznek meg egy bizonyos dolgot, ami bármely más ország kereskedőjét is örömmel töltene el. Hogyha egy bankjegyet vagy érmét nyújtunk oda bármelyiküknek, az illető azonnal megmondja, milyen értékű pénzt kapott. Odatartja a pénzdarabot a vevő elé és így szól: „öt dollár”, vagy „tíz dollár”, aszerint, hogy milyen pénzről van szó. Ezért nincs Kínában sohasem veszekedés vagy félreértés a vevők kiszolgálásával kapcsolatban. Egy milwaukee-i áruház igazgatója sanghaji látogatása alkalmával elmondta, hogy több ezer dollárt adott ki arra, hogy eladónőit megtanítsa erre a szokásra, de ez sohasem sikerült neki. Megtekintett egy sereg sanghaji kis üzletet és azt hiszem sokat vásárolt is, csak azért, hogy hallja, amint a segéd minden egyes esetben megerősíti, milyen pénzt vett át. Amikor végül is elhagyta Kínát és visszautazott Amerikába, közölte velem, hogy vásárlásai alkalmával egyetlen eladó sem mulasztotta el ezt az elővigyázatossági rendszabályt.

NEGYEDIK FEJEZET

Éhen pusztulnak a tengeri sirályok

Egy kínai barátom, aki meglehetősen sok időt tölt el irodámban, a múltkoriban ellátogatott Dairenbe és mélyen érintette ennek a japán csempészparadicsomnak szemmel látható virágzása. A modern hajóépítőműhelyek és dokkok nem voltak rá olyan nagy hatással, mint talán egy olyan külföldre lettek volna, akinek érve van az ilyesmi iránt, mert barátom beállítottsága inkább emberi, mint mechanikus. Hosszasabban nyilatkozott a meleg ruházatról, amelyet ott mindenki visel és azokról a teli tányérokra, amelyeket a legszegényebb munkások házában is látott ebben a modern, virágzó csempészfészekben. Annyira fellelkesült ezen a látványon, hogy napokon át nem is beszélt másról, mint erről. Ha valaki az irodában azt a megjegyzést kockáztatta meg, hogy talán mégis túloz egy kissé, előállt a legmeggyőzőbb bizonyítékával. Dairen lakossága - mondotta, - olyan jómódú, hogy a város utcái tele vannak cigarettavégekkel és senki sem vesz magának fáradságot arra, hogy felszedje azokat.

Sanghaj tiszta kínai városnegyedeiben nem hevernek az aszfalton cigarettavégek. Ha itt, éppen úgy mint Kína más városaiban, valaki elszívja a cigarettáját, oly kevés marad belőle, hogy a következő szippantásnál már megegetné vele az ajkát. Ami még megmarad belőle, azt azért nevezik csak cigarettavégnek, mert más kifejezést nehéz lenne számára találni. A külföldi dohányosok már sokkal pazarlóbbak. A legtöbben jó félhüvelyknyi darabot meghagynak a cigarettából és még pazarlóbbak is akadnak. Semmi sem vész azonban kárba, mert az aszfaltnak ezt a zátonyra került jószágát éles szemű öregemberek kísérik figyelemmel, kampósvégű bottal szedegetik fel a még értékesíthető cigarettavégeket és bádogdobozban gyűjtik össze. Esős napokon, amikor nem folytathatják ezt a tevékenységüket, eltávolítják az elégett részt, kiöntik a dohányt a papírból és az így nyert dohánymennyiségből könnyen eladható cigarettafajtákat gyártanak. A tiszta nyereség tekintetében ez a világ legjövődélmezőbb cigarettaüzlete. Itt sem az anyag nem kerül pénzbe, sem pedig hirdetésre nem kell költeni és majdnem minden cent, amit a készítő bevesz, tiszta haszon. Ez az üzletág azonfelül azzal a haszonnal is jár, hogy megtisztítja az utcákat az eldobott cigarettavégektől.

Az 1933. évi Sanghaj ellen folytatott japán háború idején rengeteg hadianyagot használtak el, a nehéz gránátoktól a gépfegyvergyölyökig. Mialatt a japánok hadműveleteiket folytatták, mindenki elhagyta ezt a területet, még a rendőrőrszobákat is bezárták, úgy, hogy e városnegyed utcáin a japán csapatok kivételével egy lélek sem tartózkodott. Az egyetlen városi üzem, amely az életveszedelem ellenére a háború egész tartama alatt tovább folytatta üzemét, az utcaseprés volt. A kulikat, akik Hongkiu utcáit tisztogatták, a település biztosabb részeire rendelték ki, de azok nem törődtek a paranccsal. Úgy tettek, mintha nem is hallották volna azt és régi helyeiken maradtak. Az idő nagy részét aránylag biztosabb helyeken töltötték, mikor azonban a lövöldözés megszűnt, rajokban vonultak ki seprőikkel és kosaraikkal, hogy az üres srapelhüvelyeknek s a modern háború más eszközeinek gazdag termését learassák. Valószínűleg ez volt életükben az egyetlen alkalom, amikor valami értékes holmit seperhettek az utcán össze. Rendszerint ugyanis már a korán kelők alaposan végigvizsgálják az utcákat és összeszedik az értéktelennek látszó papírdarabokat, mielőtt még az utcaseprő munkához lát. Ebben az esetben azonban bő tevékenységi terület volt minden konkurrencia nélkül, s a lehetőséghez képest ki is használták azt. Amikor a harcok véglegesen lezárultak, néhány óra múlva már a sanghaji emlékgyűjtőknek egész serege tört be a volt háborús zónába, de egy üres patronhüvelyt sem találtak már. A sanghaji háború ebben a tekintetben valószínűleg a legtisztább háború volt, amelyet valaha is viseltek, mert az utcaseprő kulik minden reggel,

amikor a puszkagolyók nem süvítettek el a fülük mellett, pontosan munkához láttak és olyan gondosan megtisztogatták a csatateret, hogy frissen felmosott konyhához hasonlított.

A sanghaji kikötő, amely a be- és kihajózott áruk tonnatartalmát illetően a világ második legnagyobb kikötője, nemcsak a legfontosabb és legélénkebb, hanem egyúttal a legtisztább világkikötők egyike is. A tenger vize nem oly vakítóan kék, mint más, kedvezőbb fekvésű helyeken; a tengernek itt piszkossárga színe van. Ezzel szemben a víz felszínén nem lehet olyan hulladékokat látni, mint más kikötővárosokban, sem törött gyümölcsösládákat, sem félig elmerült zsákokat, sem pedig rothadt narancsokat, vagy tovaúszó fadarabokat. Mindezek a dolgok értékesek ugyanis és az ide-oda cikázó csónakok tüstént összeszedik azokat. A legtöbb turista tudatlanságában „kolduscsónak”-nak nevezi ezeket a tiszteletreméltó járműveket. Ez a lebecsülő meghatározás nemcsak pontatlan, hanem helytelen is. A sanghaji csónakok tevékenysége a maguk korlátozott körében éppen olyan becsülésreméltó, mint a részvényesekkel és igazgatósági tagokkal rendelkező nagyvállalatok gőzbárkáinak munkája. Csak a vállalatok terjedelme és fontossága tekintetében van különbség. Ezek a szerény csónakok olyan laposak és kicsinyek, hogy egyetlen evezős elegendő mozgásban tartásukra. Legénységük mindig csak a tulajdonosból, feleségéből és esetleg gyermekeikből áll, amennyiben az utóbbiak túl fiatalok még ahhoz, hogy valami önálló keresetet biztosító foglalkozást üzzenek. Ilyenkor az egész család arra fordítja erejét, hogy a vízben található hulladékot összegyűjtse.

A munka olyan gondosan történik, hogy Sanghajban egyetlen sirályt sem látni. Ezek az éppannyira hasznos, mint mohó madarak Skócia partjain jól megélnek, itt azonban éhenpusztulnak. Van egy szép mese, amely arról szól, hogy alkalmilag vándorló sirályok telepednek le a sanghaji vizeken, de megint csak tovaépülnek és óva intik társaikat attól, hogy ők is megkockáztassák ezt az utazást.

Mihelyt egy nagy kereskedelmi hajó vagy hadihajó horgonyt vet a sanghaji kikötőben, rögtön horgonyt vet közelében egy kis csónak is olyan helyen, ahol mindazt ki lehet halászni, amit a nagy hajóról mint hulladékot a tengerbe dobnak. A brit és amerikai tengerészek azt a szokást követik, hogy egy-két nappal Sanghajba érkezésük előtt már nem tisztítják meg hajóikat a hulladéktól. Ez azzal a következménnyel jár, hogy bámulatosan sok üres üveg, konzervdoboz és néha olyan élelmiszer is felhalmozódik, amelyet a hajóorvosok élvezhetetlennek találtak. A legénység tagjai a használhatatlanná vált régi ruhadarabokat is összegyűjtik és így gondoskodnak arról, hogy a sanghaji emberi sirályok semmiben se szenvedjenek hiányt.

Ha e kincsekkel megrakott hadihajók egyike befut a kikötőbe, a csónakok oly sebesen közelednek feléje, mint ahogy az arab kalózhajók siettek sok száz év előtt a vitorlás hajók felé. Minden csónakos azon igyekszik, hogy elsőnek érkezzék oda. Sok veszekedés és káromkodás hallatszik ilyenkor és se vége, se hossza a vitáknak. A brit és amerikai hadihajók legénysége élénk érdeklődéssel figyeli a versengéseket és gazdagon megjutalmazza a győztest azáltal, hogy neki juttatja a legjobb hulladékokat. Egy csónak azonban nem vihet el mindent. Mihelyt annyit szedett össze a személtládákból, amennyi méltányosnak látszik, át kell engednie helyét egy másiknak. Attól a perctől kezdve, hogy a hadihajó kikötött Sanghajban, egészen távozásáig, szakadatlanul körülveszik a kis csónakok. Semmi sem kerüli el ezeknek az embereknek a figyelmét; az üvegeket és bádogdobozokat azonnal értékesítik, az élelmiszereket pedig takarmányul használják fel disznók és tyúkok számára. Kínában mindennek van értéke és mindent pénzzé lehet tenni.

Minden külföldi háztartás nagymennyiségű hulladékot szolgáltat, amelyet a ház kulija vesz igénybe. Az a mohóság, amellyel a kuli minden eldobott tárgyat felszed a házban, arra enged következtetni, hogy a háztartás legfőbb feladata az, hogy eladható üres üvegekkel, konzervdobozokkal, régi újságokkal és használt ruhákkal lássa el őt. A ruhadarabok ritkán olyan

ócskák, hogy ne lehetne eladni, de ha mégis, akkor szétfejtik. Ebben az esetben az egyes részeket újra össze lehet varrni és ingtól alsószoknyáig majdnem mindent lehet belőlük készíteni. Lehet, hogy egy pár gombja törött, az ilyen hibák azonban legfeljebb csak csökkenthetik a piaci értéket, de semmiesetre sem teszik a tárgyat teljesen értéktelenné. Ha a házban szabászattal is foglalkoznak, akkor minden darabka posztót gondosan megőriznek. Ha másképpen nem lehet ezeket a rongydarabokat felhasználni, több réteget összeragasztanak és cipőtálpként használják. Sok jangcsei dzsunka vitorlája lisztes zsákokból készül. Némelyik bádogdoboz már önmagában is értékes, másoknak pedig kiveszik a fenekét és ezt a bádogdarabot aztán különféle célokra használják fel. Ha az ember eleget gyűjtött azokból, házának tetejét bádoggal fedheti be. Minden törött üvegdarabka értékes, mert az ácsok a faáruk simítására üvegcserepeket használnak. Házikulink naponta átkutatja a papírkosarat és régi kéziratpapírt keres benne, amelyet én már eldobtam. Nem mintha azt képzelné, hogy a kézírásommal teleírt oldalaknak valaha is történelmi értékük lesz, vagy pedig gyűjteni fogják azokat, de tudja, hogy a papírnak csak egyik oldalát írták tele, így tehát a hasznos kéziratpapírnak csak az egyik fele vesztette el értékét és így könnyen eladhatja a diákoknak. Valószínű, hogy az apró ceruzavégeket ugyancsak ezek a diákok vásárolják meg. A mi kulink még a régi fényképek negatívjait is megőrzi, pedig el sem tudom képzelni, mire használja azokat, hacsak nem tüzelésre.

Száz meg száz kuli rójja szekerével Sanghaj utcáit és hárommillió ember házából gyűjti össze a hulladékot. Ez bizony szomorú foglalkozás, nem alsórendűsége miatt, hanem azért, mert a legcsekélyebb eséllyel sem kecsegtet. Ezek a szerencsétlen emberek tudják, hogy sohasem fognak még csak egy üres sörösüveget sem találni, még kevésbé egy pár ócska cipőt vagy egy törött széket. Tudják, hogyha felfedeznek is néhány ócska újságot, többnyire az is annyira rongyos vagy gyűrött, hogy semmi értéke sincs már. Minden egyes ház személyzete gondosan ügyel ugyanis arra, hogy semmit se dobjon el, ami valamiképpen is hasznos lehet számára, vagy amit eladhat.

Mivel a kínai boyok és szakácsok rendszerint jobban értenek a háztartáshoz, mint a Sanghajban lakó külföldi hölgyek, ezek kegyesen átengedik a háztartás vezetését szolgálóknak és így bőségesen van idejük arra, hogy bridzseljenek. Az élet nem egyéb számukra a víkendek végeláthatatlan sorozatánál, amelyek csütörtökön reggel kezdődnek és szerdán este végződnek. Sanghaj talán az egyetlen hely a földön, ahol a bridzspartik reggel kilenckor kezdődnek és ahol a feleség ugyanabban az időben, amikor férje irodába megy, a bridzsasztalhoz ül le. Szinte elképzelhetetlen, milyen rengeteg, kissé használt játékkártyát dobnak itt el és ez lehetővé teszi a derék házikuli számára, hogy jókora darab disznóhúsokat vásároljon. Ők látják el a riksakulikat is elképzelhetetlenül olcsó áron játékkártyával, minden egyes kártyát kettévágnak, amiáltal minden egyes játszából kettő lesz, és azonkívül ezek a kis kártyadarabok könnyen elférnek a kínai ember kabátzsebében. Mert ha az ember alaposabban megnézi a kártyákat, rájön, hogy minden kártyát ketté lehet vágni, anélkül, hogy az hasznavehetlenné válnék.

Sanghaj egyik legérdekesebb utcája a Peking Road, amely zsibárusboltjairól híres. Sok jobb üzlet kizárólag használt bútort árul. Ha az embernek szerencséje van és amellet okosan vásárol, minden időben jutányos áron juthat értékes régiségekhez. A szegényebb üzletekben sok mindent talál az ember a külföldi házak hulladékából. Itt régi kürtőkalapok, lovaglósizmák, nyergek, golflabdák és kissé kopott nyaksálak is akadnak. Némelyik üzlet automobilalkatrészekre, autóhűtőkre, motorokra, kormánykerekekre és régi gumibroncsokra specializálódik. Más üzletekben hajóalkatrészeket találni, hajógépeket, hajólámpákat, harangokat és mentőöveket. Azt hihetné az ember, hogy csak a véletlenek csodálatos találkozása folytán lehet a hulladékoknak ebben a nagyon is specializálódott tömegében valami használhatót

találni, én azonban az irodámba vezető utamon naponta többször is elhaladok e helyiségek mellett és látom, hogy itt állandóan nagy a forgalom. Egyszer például egy használt medvecsapdát vettem ebben az utcában, nem mintha szükségem lett volna rá, hanem mert nagyon meglepődtem, hogy ilyesmit is találok ott. Valószínűleg, ha valakinek elég türelme van ahhoz, hogy az egyes részeket felkutassa és elég ügyes ahhoz, hogy össze is állítsa, akkor a Peking Road ócskaságaiból egy teljes autót szerkeszthet.

Ha azt állítom, hogy Kínában mindennek van értéke, akkor ezt a kijelentésemet sokkal komolyabban kell venni, mint ahogy első pillanatban gondolná az ember, mert még a régi érmékre is érvényes. Húsz évvel ezelőtt, amikor az ezüstdollárosokat nem verték még egészen egyöntetűen és nagyszámú vidéki érmepénz volt forgalomban, azonfelül pedig sok mexikói és régi spanyol dollár is közkézen forgott, a különböző vidéki érmehivatalok vezetői nagyon eltérő véleményen voltak a dollárérme súlyáról és ezüsttartalmáról. Azonkívül időnként meg is változtatták nézeteiket, úgyhogy nagyon különböző értékű dollárfajtáink voltak. Minden egyes üzleti megállapodásnál pontosan meg kellett határozni, hogy milyen dollárról van szó, vagy pedig a különböző érmefajták értékének egymáshoz való viszonyáról kellett megegyezésre jutni. Az utasok rendszerint meglepően változatos dollárgyűjteményt cipeltek magukkal, s a kínai államvasutak a legtöbb nagy állomáson hivatalos jegyzéket függesztettek ki, amely a különböző dollárfajták átszámításai árfolyamait tartalmazta. A jegyzék végén ez a megjegyzés volt: „A hamis pénzeket a piaci áron váltják be!”

Most papírvalutánk van Kínában és ezüstdollárosokat ritkán lehet csak látni, abban az időben azonban, amikor - az egészen szegények kivételével - mindenkinek a zsebe tele volt azokkal, egyáltalán nem volt szokatlan, ha az ember egy kabaréban vagy éjszakai klubban tett látogatása emlékéül egy-két bizonytalan származású dollárérmét talált. Az a körülmény azonban, hogy nem volt meg az előírt ezüsttartalmuk vagy egyáltalán semmi ezüstöt nem tartalmaztak, korántsem tette ezeket a pénzeket értéktelenné. Arra sem volt szükség, hogy az ember észrevétlenül sózza az ilyen pénzt valakinek a nyakába. Csak egy váltóüzletet kellett felkeresni, ahol a szakértők óvatosan megállapították a pénz valódi értékét, s aztán megfizették az árát. Ha mostanában megtörténnék velem, hogy valamilyen módon egy láda hamis dollárérméhez jutnék, egyszerűen felkeresném Lott Wei barátomat, a kínai érmehivatalnál, s az kifizetné nekem a megfelelő összeget. Mi történnék vajon egy másik országban, ha kísérletet tennék arra, hogy az állami érmehivatalnál szabaduljak meg hamis pénzemtől?

Annak hogy a hamis pénzeket Kínában olyan enyhén ítélik meg, az az oka, hogy a kínai érmék sohasem értek többet fémtartalmuknál. Egy öt font súlyú ezüsttomb például körülbelül annyit ért, mint egy ugyanolyan súlyú ezüstdollár, feltéve, hogy ugyanolyan finomságú ezüstről volt szó. A régebbi ezüstdollárokon pontosan rajta volt a súlymegjelölés, úgy, hogy azok értékét illetőleg semmiféle félreértésnek nem lehetett helye. Azóta a papírpénz kiszorította az ezüstdollárt s a kisebb ezüstérmék helyébe nikkell- és rézpénz lépett. Az új érmék kiverésük után azonnal forgalomba kerülnek, a régi érméket pedig fokozatosan bevonják és beolvasztják, úgyhogy csak idő kérdése, mikor fognak a régi érmék teljesen eltűnni a forgalomból. Sokkal tovább fog azonban tartani, amíg a gyakorlatias gondolkodású kínai hozzászokik ahhoz a csodához, hogy egytized cent fémértékű rézérmével egy cent értékű árut vásárolhat.

Ha Angliában vagy Amerikában élnék, tudnám, hogy a jótékonyság melyik ágának szenteljem magam. Ahelyett, hogy elolvasás után eldobnám újságomat, gondosan összehajtogatnám és megőrizném, és barátaimat is rávenném arra, hogy hasonlóképpen cselekedjenek, mindaddig, míg az egész város követné példámat. Ha azután mindenki összegyűjtött volna félévre való újságot, akkor beszoigáltatnók, összecsomagoltatnók és Kínába küldenők azokat, ahol eladnák, s a kínai éhségsegély céljára használnák fel a befolyó összegeket. Kínában ugyanis mindig van

éhínség, hol kisebb, hol nagyobb. Ez tehát olyan jótékony cselekedet volna, amely megérdemelné, hogy állandóan folytassák. Lehetséges persze, hogy abban az esetben, ha mindenki eltenné és erre a nemes célra ajánlaná fel régi újságjait, az ócska újságpapír elárasztaná a kínai piacot és ennek következtében annak ára is jelentékeny mértékben csökkenne, úgyhogy az éhezőknek jutó pénzösszeg sem volna már később olyan jelentős. Ha azonban fönn lehetne tartani a normális piaci árat, abban az esetben a Nagy-Britanniából Kínába szállított újságok ára kisebb éhínség esetén elegendő volna az éhezők táplálására, nagyobb éhínség esetén pedig ugyancsak jelentős mértékben hozzájárulna ellátásukhoz.

Két gazdag fivér évekkkel ezelőtt egy újságvállalatot örökölt, amely Sanghaj túlságosan is nagyszámú idegennyelvű újságjainak egyikét adta ki. Sejtelmük sem volt az újságkiadásról, szerencsájukre azonban, s az üzletben résztvevő valamennyi üzletember szerencséjére is, nagyapjuk ópiumüzletéből az újsággal együtt jelentékeny vagyont is örökölték, úgyhogy megengedhették maguknak azt a luxust, hogy újságkiadót játszhassanak. Több éven át folytatták ezt az üzletágat, de mindig műkedvelők maradtak. Kedvenc tréfájuk volt az, hogy különkiadásokat adtak ki és némelyik számnak még sikere is volt. A hirdető, köztük összes vevőink is, ma már tudják, hogy a különkiadásban az egyetlen rendkívüli az a rendkívüli összeg, amit kiadójának hoz, de azért Sanghajban akad elég számár ahhoz, hogy ennek a városnak biztosítsa állandóan a rendkívüli kiadások világrekordját. Sanghajban hat különböző nyelven nyomnak újságokat és mindegyikük más-más ürügyet talál arra, hogy rendkívüli kiadásokat adjon ki. A nagyszámú hetilap is, hacsak a legcsekélyebb alkalom nyílik rá, rendkívüli kiadást ad ki. Csak az évente megjelenő címtárak és hasonló nyomtatványok kiadói nem jelentenek meg különkiadásokat, de valószínűleg ezek is gondolnak arra, hogy ötvenéves jubileumukat vagy kiadványuk százéves fordulóját ilyen módon ünnepeljék meg.

Kisebb sikereiken felbátorodva, ezek a tapasztalatlan újságkiadók elhatározták, hogy olyan különkiadást adnak ki, amely minden korábbi kísérletet, akár az ő részükről, akár mások részéről történt is, sokszorosán túl fog szárnyalni és olyan rekordot állít fel, amelyet senki sem fog megtörni. Egész sereg reklámügynököt vettek fel, a fősvényebb hirdetőknél kisebb árendedményeket biztosítottak és mindezek után egy vasárnap reggel a legvastagabb újsággal jelentkeztek, amelyet életemben láttam. Vén róka vagyok már s így sohasem hirdetek az ilyen különkiadásokban, legfeljebb akkor, ha üzletfeleim ragaszkodnak hozzá, úgyhogy ebben a mammutkiadásban egyetlenegy hirdetésünk sem szerepelt. A hirdetési osztály főnöke oly büszke volt sikerére, hogy nem tudott magától egy kis dicsekvést megtagadni és ezért néhány nap múlva felkeresett, hogy közölje velem, milyen ritka alkalmat szalasztottam el, mert a vasárnapi szám kétszer akkora példányszámban kelt el, mint a rendes kiadások. Ez a példányszám sokkal nagyobb volt, mint bármelyik idegennyelvű újságé, amely Kínában valaha is megjelent.

Emberem be is tudta bizonyítani állítását, velem szemben azonban ez teljesen felesleges volt, mert már amúgy is rossz volt a lelkiismeretem amiatt, amit a különkiadás eladásának körülményeiről megtudtam. Mikor ugyanis a különkiadás megjelenése után hétfőn reggel irodámba érkeztem, az egész helyiség tele volt a mammutkiadás példányaival. Nem kellett sok idő ahhoz, hogy rájőjjenek, mi történt, pedig, ha egy félórával később érkeztem, egyáltalán semmit sem veszek észre. Akkorra ugyanis már a vasárnapi kiadás összes példányait eladták volna a papírhulladékkereskedőnek, akivel előre megállapodtak. A dolog a következőképpen történt. Néhány kuli, aki irodámban dolgozott, és az én régi újságjaim eladása által valóságos szakértő lett a papírhulladékpiacon, megtudta, milyen rendkívül vastag lesz ez a különkiadás, ezért lemérték a súlyát és arra az örvendetes megállapításra jutottak, hogyha az utcai árusnál megveszik a példányokat, a papírhulladékkereskedőnek ezrenként körülbelül huszonöt dollár haszonnal továbbíthatják. Ezért szindikátust alakítottak vállalkozásuk finanszírozására,

barátaiktól is kölcsönkértek és valamennyi eladásra készülő példányt összevásárolták. Olyan alapos munkát végeztek, hogy az újság előfizetői megkapták ugyan a különkiadást, de valószínű, hogy rajtuk kívül egyetlen olvasó kezébe sem került. Később elmesélte valaki az irodámban, hogy a kulik ezen az üzleten körülbelül háromszáz dollárt kerestek.

ÖTÖDIK FEJEZET

Eladás eladó nélkül

Valahányszor valamelyik iparvállalatnak újabb kiküldöttje érkezik Sanghajba, hogy ostrom alá vegye a kínai kereskedelem erődítményeit, első teendője az, hogy megszervezi a kínai eladók gárdáját és nagyszabású szervezetet épít fel. Így járt el otthon és törekvését siker koronázta. Éppen ezért nem látja be, miért ne valósíthatná meg programját Kínában is. Ha már a Kína felé vivő hajón is megismerkedett olyan emberekkel, akik Sanghaj üzleti életéről némileg tájékoztatták, akkor tudja, mennyire szűkében vannak konkurens kínai cégek a jó eladónak és meg van győződve arról, hogy bár számára nyitva áll az út, aki ért hozzá, hogyan kell jó eladói gárdát szervezni és betanítani. Sokan kerestek már fel bennünket azzal a kéréssel, segítsünk nekik az indulásnál azáltal, hogy néhány jó eladási ügynököt ajánlunk. Valahányszor azonban ilyen kéréssel fordultak hozzám, mindig ugyanazt a feleletet kellett adnom. Ez a válasz teljes mértékben megfelel ugyan a valóságnak, de mégsem győzheti meg az olyan embert, aki a nyugati kereskedelem gondolköréhez szokott hozzá: „Sajnos, nem tudok magán segíteni, mert ha tudnám, hol találhatok egy jó kínai eladási ügynököt, akkor magam alkalmaznám.”

A kínai filozófia nagy része a természet kettősségének elvén alapul, t. i. a Yang és a Yin elvén. Ez azt jelenti, hogy van férfi és nő, nap és hold, meleg és hideg, és így tovább, az egymást kiegészítő erők számtalan kapcsolódásában, amelyek egyesülése tökéletes egészet alkot. A Yin és a Yang elv, amelyek éppoly régiak, mint maga Kína, sok olyan országra is érvényes, amelyekről a régi kínai filozófusok még csak nem is álmodhattak. Ez a filozófiai elv olyan tökéletes és hiánytalan, hogy még a pástétom héja és tölteléke, a vajaskenyér kenyere és felkent vaja és az ital whiskyje és szódavize közti kapcsolatot is felöleli. Ezek a mindennapi hasonlatok persze semmi kapcsolatban sincsenek a filozófiával, és csak azért hoztam itt fel ezeket a példákat, hogy az elvnek általános alkalmazási lehetőségére mutassak rá. Így pl. nyilvánvaló, hogy jó hallgatók nélkül jó szónokok sincsenek. A szónoklatok minősége a világ minden táján romlani kezdett, mihelyt az emberek rászoktak az újságolvasásra és mind ritkábban kerestek fel politikai gyűléseket. Ez nagyon találó példa: a szónoklat: a pozitív Yang és a hallgatóság: a negatív Yin együtt alkotnak egy tökéletes egészet. Az antropológusok feladata, hogy kidolgozzák ezt a régi bölcséleti elvet, amíg tökéletes magyarázatot nem találnak a környezet befolyására.

Amerika termelte ki az eladók legderekabb fajtáját, amelyet a világ valaha is látott, ezt az amerikai lélek tette lehetővé olyan okokból, amelyeket nem értek, s amelyeknek magyarázatát még csak meg se fogom kísérelni. Talán a hallgatóság elfajulása vezette a szónoklás helyett az ügynökösödés kissé korlátozottabb területére azokat az embereket, akik vérmérsékletüknél fogva alkalmat kerestek arra, hogy hangjukat megfelelően érvényre juttathassák. Annyi bizonyos, hogy az eladás az amerikaiak nagy hivatása. Ahogy honfitársaim egy borbély vagy cipőtisztító szolgálatát élvezik, úgy gyönyörködnek az amerikaiak az ügynökökben. Azt hiszem, sok amerikai üzletember különös élvezetet talál abban, ha kényelmesen letelepszik karosszékében és kivédi egy talpraesett ügynök támadását. A szakértő szemével és fülével élvezik technikáját, örvendeznek jó előadásmódján vagy bosszankodnak tehetségtelenségén. Ha ez nem volna igaz, nem tudnék magyarázatot találni arra, miért talál a lakosságnak oly óriási százaléka hasznothajtó foglalkozást abban, hogy másokat beugrasson valamely áru megvásárlásába, holott a vevőknek mások segítsége nélkül is tudniuk kellene, szükségük van-e arra az árura, vagy sem. Olyan az egész, mint egy mérkőzés, amelyben mindkét fél örömet leli. A

vevő mintha ezt mondaná: „Ma nagyon jó formában vagyok, ellent tudok állni a legjobb ügynököknek is. Jöjjenek csak és lássák, mire mennek velem.”

Ha az eladó ügyes, ő viszi el a győzelem pálmáját, kihúzza töltőtollát s megint ott egy aláírás a kipontozott helyen. Ha hinni lehet az ilyen történeteknek, amelyeket gyakran maga a vevő mesél el, nem zárkozhat el az ember attól a megállapítástól, hogy a legtöbb esetben az ügynök technikája döntötte el a kérdést és nem az áru minősége vagy ára.

Amikor utoljára voltam Amerikában, csak a legnagyobb nehézség árán tudtam egy kalapot s néhány nyakkendőt venni, pedig nagy szükségem volt azokra, úgy látszik, nem túrték, hogy én vásárolok, hanem ragaszkodtak ahhoz, hogy ők adjanak el nekem valamit. Nagyon jól emlékszem még kalapvásárlásomra. Bementem a Herald Squaren egy üzletbe, s hogy tisztázzam álláspontomat, kijelentettem, hogy kalapot akarok vásárolni. Nem mondtam meg, hogy meglehetősen pontos elképzelésem van arról, milyenfajta kalapot akarok venni, mert ezt természetesnek tartottam, s azt hittem, hogy megkérdeznek ebben az irányban és figyelemmel lesznek óhajaimra. De úgy látszik, hogy a modern üzleti módszerek nem engedték ezt meg. Az ügyes fiatal segéd elismerő pillantást vetett rám, levett egy kalapot az állványról és több előnyét sorolta fel, mint amennyi szerény véleményem szerint egyáltalán lehet egy kalapnak.

Miután hosszabb időn át nem voltam hazámban és megszoktam már a kínai eladók előzékeny modorát, ez a támadó taktika új volt számomra és meglehetősen zavarba is hozott: de már elhatároztam, hogy én vásárolok meg a kalapot s nem hagyom magamra erőszakolni és ezért így szóltam:

- Az a szándékom, hogy kalapot vásárolok, ha nem avatkozik bele és megengedi, hogy körülnézzek az üzletben, akkor bizonyára találok egyet, amely megfelel nekem s meg is fogom venni.

Úgy látszik, volt valami megbeszéljt jeladás az eladó és az igazgató között, mert a következő pillanatban odarohant hozzám az igazgató és megkérdezte, mivel szolgálhat. Már el akartam ismételni, amit a segédnek mondtam, de csak ennyit tudtam mondani:

- Kalapot szeretnék vásárolni.

- Ez a legújabb modellünk - szólt közbe az igazgató.

- Hagyjuk ezt - feleltem. - Már nincs szükségem kalapra.

Ekkor közbelépett a feleségem, hogy megmentse a helyzetet. Újra felvettük a diplomáciai viszonyt és végül is *eladtak* nekem egy kalapot. Sohase szerettem ezt a kalapot és örültem, amikor annyira megkopott, hogy nyugodt lelkiismerettel odaajándékozhattam egy sanghaji riksakulinak. Az egyetlen módja annak, hogy félig-meddig megfelelő nyakkendőhöz jussak, az volt, hogy kiválasztottam egyet a kirakatban, besiettem az üzletbe és megvettem, mielőtt még a segéd kinyithatta volna a száját.

Ezt az esetet nem azért meséltem el, hogy lehetetlen öreg különccnek nézzenek, bár sok olvasómra valószínűleg ezt a benyomást tettem, hanem csak rá akartam mutatni arra, hogy az amerikaiak minden más nemzetnél kiválóbb eladói tehetséggel rendelkeznek. Ez a megállapítás vezet rá bennünket annak a magyarázatára is, miért van Kínában oly kevés ügyes eladó, ha ugyan egyáltalán van ilyen. Az oka ennek az, hogy a kínaiakból hiányzik az ehhez szükséges gondolkodásmód, ezért olyan ügyefogyottak és hasznavehetetlenek ilyenkor, mint az ács fa nélkül vagy a szerelő cső nélkül. A legtöbb európai városban a jó vendéglőben a főpincér valóságos szertartást hajt végre, amikor a vendég helyett eldönti, hogy az mit egyék. Egy kínainál nem tudok ilyesmit elképzelni. A kínai pontosan tudja, mit akar enni s éppen ilyen pontosan tudja azt is, hogy mit akar vásárolni, ha pedig olyasmiről van szó,

amiben nincs meg a kellő tapasztalata, akkor egy szakavatott barátja tanácsát kéri ki. Már több mint kétezer év előtt arra tanította Konfucius, a nagy kínai bölcs, honfitársait, hogy legyenek bizalmatlanok a bőbeszédűségnek minden fajtájával szemben, amelyet az őszinteséghiány különösen alattomos fajtájaként bélyegzett meg. Különösen bizalmatlanok a kínaiak a bőbeszédűségnek minden fajtájával szemben akkor, ha az pénzkidásra akarja őket csábítani. Lényegében a Mester különösen azt az emberfaját ítélte el, amely napjainkban az eladók eszményképeit szolgáltatja, ti. a jómodorú, csinos, jólöltözött férfiak fajtáját. Óva intette tanítványait az ilyenfajta emberektől, mert ezeknek többnyire nincs meggyőződésük és lelkiismeretük sincs. „Ékes beszéd és behízelt külső ritkán párosul igazi erényekkel.” A Mester tanítványai még kibővítették és megerősítették ezt a mondást és egyikük sem hozott fel egyetlenegy érvet sem az ügynökök védelmére. Ebből pedig az következik, hogy az eladó olyan hivatást gyakorol, amelytől minden elismerést megtagadnak Kínában. Erre mifelénk kevés különbséget tesznek csak házaló és ügynök között, legfeljebb azt, hogy ez utóbbival szemben még bizalmatlanabbak, mert veszélyesebb fortélyokkal és szélesebb keretben dolgozik. Elképzelni is lehetetlen, hogy a kínai eladási ügynökök gyűlést tartsanak, mert bármelyikük is restelné az ilyen gyűlést felkeresni. Sok külföldi cégnél alkalmazott kínai büszke a „főkönyvelő”, „helyettes pénztáros”, vagy „személyzeti főnök” címére s bármelyiket előnyben részesítik az eladási igazgató címével szemben. Voltaképpen nincs is erre megfelelő kifejezés a kínai nyelvben, s ha le akarják fordítani, az „üzletigazgató” kifejezést használják helyette.

Ha már most valamelyik iparbárónak sikerülne egy kínai eladói csoportot toborozni, s azt úgy betanítani, hogy tökéletesen elsajátítsa az árusítás elméletét, akkor olyan helyzetbe kerülne, mint a kupléban szereplő fiatalember, aki alaposan kiszépitette magát és mégsem hívják meg sehová.

Jobban mondvá, abba a helyzetbe kerülne, hogy volna egy fiatal, jómegjelenésű férfiaktól álló ügynöki kara, amely sok pénzébe kerülne, s mégis kevés helyre küldhetné ezeket az embereket, mert Kínában sem az üzleti, sem a társadalmi életben nem látják szívesen az idegeneket. Az az ügynök, aki megkísérelné házról-házra járni, csütörtököt mondana, még mielőtt alaposabban nekikezdett volna a munkának. A kínai szolgáló egyik legfontosabb feladatának azt tekinti, hogy megvédje urát vagy úrnőjét az idegenek zaklatásától, mert azok szándékát eleve rossznak tartja. A látogatást mindig pontosan meg kell indokolni, már az ajtónállónak is, s mihelyt a háziszolgáló meghallja, hogy idegen érkezett, beigazolván látja gyanúját és meg van győződve a látogató gonosz szándékáról. Azonfelül tudja, hogy arra a cikkekre, amit az ügynök árusít, a házban semmi szükség nincs, s így megkíméli az ügynököt a fáradságtól azáltal, hogy mindezt közli vele. Ezzel már be is csukja az ügynök orra előtt az ajtót s a beszélgetés ilyen módon befejezést nyer. Arról tehát szó sem lehet, hogy az ügynök eladjon valamit s az ilyesmi elveszi az ügynök kedvét attól, hogy másodszor is próbálkozzék.

A nagy vállalatok irodáinak kapui nincsenek úgy elzárva, mint a kínai otthonok ajtajai, de az ügynökök túlságosan sok időt veszítenének, ha mindenféle fortélyal vagy megvesztegetéssel behatolnának ezekbe az irodákba s így alig érdemes az ilyesmit megkockáztatniok. Az üzleti irodák éppúgy csak a barátoknak nyílnak meg, mint a magánlakások. Az idegenek előtt ellenben zárva vannak. Az üzlettulajdonos vagy igazgató alkalmazottai éppoly hatékonyan védik meg gazdájukat a betolakodóktól, mint a házi személyzet. Mindig rendkívül nehéz feladat egy ismeretlen kínai számára, hogy egy másik kínai irodájába bebocsátást nyerjen, bármit kíván is, kivéve, ha egy közös barátjuk ajánlja. És még abban az esetben is, ha bebocsátást nyer, nagyon gyenge kilátása van arra, hogy üzletet is tud majd kötni. Külföldi ember számára már nem olyan nehéz kérdés ez, de azért valószínű, hogy annak is lesznek nehézségei, s ha ezek nem is szembeszökőek, azért bizony megvannak. Nem ritkán éri a

nemrég érkezett külföldit az a meglepetés, hogy számos látogatást tesz, órákat tölt el valamelyik kínai üzletházban s igyekszik megállapodásra jutni, végül azonban rájön arra, hogy a diplomata módorú férfiú, akivel hosszasan tárgyalt, csak alárendelt alkalmazott, akinek nincs is felhatalmazása másra, mint arra, hogy fecsegjen és feljebbvalóit tehermentesítse. Mihelyt azonban az üzletfeleket, vagyis a vevőt és az eladót egy közös barátjuk hozza össze, rögtön megváltozik a légkör. A bizalmatlanság és gyanakvás felhői eloszlanak és a felek olyan könnyedén és nyugodtan beszélnek meg az üzletkötés részleteit, mint az olyan emberek, akik már legalább egy évtized óta állnak egymással üzleti összeköttetésben.

A külföldiek közül, még a Kínában élők közül is kevesen tudnak maguknak fogalmat alkotni arról a rendkívül fontos szerepről, amelyet a baráti kapcsolatok a kínai üzleti életben betöltenek. A kínai elsősorban családtagjaival kíván üzleteket kötni, azután pedig barátaival, idegenekről azonban semmit sem akar tudni, amíg csak elkerülheti a velük való üzleti összeköttetést. Ha két idegen köt üzletet egymással, okvetlenül szükségük van egy közvetítőre; ez egy közös jó barát lehet, aki a tárgyalásokat vezeti, az esetleges nézeteltéréseket megszünteti s az üzlet megkötése után mindkét félnek kezeskedik arról, hogy a szerződést végrehajtják és a vételárat megfizetik. Ha ismeretlen kínai ember keres fel üzleti ügyben, majdnem mindig elkíséri egy közös ismerősünk, aki bemutatja és résztvesz a tárgyalásokon. Előfordul az is, hogy nincsenek közös barátaink s ilyenkor azután mindketten egy-egy barátunkat keressük fel, akiknek van közös barátjuk. Így aztán, ha kissé bonyolultabb módon is, de ugyanazt a célt érjük el, mint az előbbi esetben. Ugyanezt az eljárást követem én is, valahányszor olyan kínai üzletemberrel kell tárgyalnom, akit nem ismerek személyesen. Az, hogy hírből esetleg már ismerjük egymást, egyáltalában semmi szerepet nem játszik. A baráti kapcsolatokat mindenképpen a fentemlített módon kell megteremteni. Bizonyos szempontból ez nagyon hasznos szokás. Az üzleti kapcsolatokat kezdettől fogva a kölcsönös bizalom alapjára helyezik s ha később esetleg mégis valami nehézség támadna, mindig kéznél van a közvetítő, aki igyekezni fog a felmerült ellentéteket elsimítani. Az eladó számára ez a szokás azzal a hátránnyal jár, hogy a barátságára való hivatkozással árendedményt kérnek tőle, a tapasztalt üzletember azonban már előre számol ezzel és belekalkulálja áraiba. Az ilyen szokás azonban, hogy csak barátainkkal kötünk üzletet, nem illik bele a nagy feszültséggel, ügynökök seregével dolgozó kereskedelmi rendszerbe, mert az eladó ismeretségi köre szükségképpen korlátozott. Ez a körülmény megnehezíti az ügynök munkáját, sőt majdnem lehetetlenné teszi.

Néhány nappal ezelőtt a távoli Kanszúból húsz dolláros postautalványt kaptam egy detailkereskedőtől egy levél kíséretében, amelyben felkér, küldjek neki ezért az összegért egy pipere-zappanfajtát, amelyet cégünk hirdetett. Alig múlik el egy-egy hónap anélkül, hogy néhány ilyen tartalmú levelet ne kapnék és nem is csodálkozom már azon, amikor olyan emberektől kapok pénzt, akikről soha életemben nem hallottam és akik valószínűleg rólam sem tudnak semmi közelebbit. Az ugyanis, ami a kanszui kereskedő esetében történt, jellegzetes tünet. Olvasta egyik hirdetésünket és érdeklődött a hirdetett szappanfajta iránt. Miután azonban nem ismerte annak gyártóját, felkereste egyik jó barátját, aki egy újság kiadója, hogy ajánlólevelet szerezzen tőle. De az újságkiadó sem ismerte a gyárost, mert reklámügyekben csak velem volt kapcsolatban s ezért hozzám utasította a kereskedőt, én pedig beajánlottam a gyároshoz. Közös barátaink közös barátai hidalják át tehát azt az ezer mérföld távolságot, ami Kanszu és Sanghaj közt van és teremti meg az üzleti összeköttetést a kis detailkereskedő és a legnagyobb brit szappangyár tulajdonosa között. Ha ez az üzleti összeköttetés jelentősebb méreteket ölt, bizonyára felkérnek majd arra, hogy álljak jót ezért a brit cégért, amelynek évi forgalma több millió fontot tesz ki. Már több alkalommal jótálltam világhírű brit és amerikai cégekért és

köteleztem magam arra, hogy szükség esetén fizetni fogok helyettük, de persze, az illető vállalatokkal sohasem közöltem ezt, mert mélyen megsértettem volna őket.

Persze van egy sereg kínai ügynök, aki naponta nagy sikerrel vesz fel megrendeléseket, ez azonban nem ügynöki tehetségüknek köszönhető, hanem annak a ténynek, hogy szakmájukból nagyszámú kereskedőt ismernek. Más országokban az a felfogás terjedt el, hogy azoknak az üzleteknek a száma, amelyeket egy-egy ügynök hoz, attól függ, hány látogatást tesz az illető naponta. Ha napi 10 látogatás x számú eladást jelent, akkor napi 20 látogatás kétszer x-et. Ez az eladási osztályok vezetőinek kedvenc elmélete, s ők mindenkit meg tudnak nézeteik helyességéről győzni, kivéve azt a néhány ügynököt, akik a látogatásokat teszik. Kínában nem is veszik ezeket a látogatásokat számításba és a jelentésekben meg sem említik. A kínai ügynök általában csak egy látogatást tesz naponta, és pedig a teaházban, amely klubhelyiségül szolgál. Itt találkoznak bizonyos szakmához tartozó kereskedők. A járda melege vagy a mintakoffer terhe cseppet sem zavarja az ügynököt, mert hordszéken megy a teaházba s ha egyáltalán vannak nála minták, úgy azokat az asztal alatt helyezi el, ahol teáját issza, görög-dinnyét falatozik és kartársaival társalog. Az általa lebonyolított üzletek mennyisége azonban kizárólag barátainak, rokonainak és ismerőseinek számától függ. Persze, értenie is kell valamit azokhoz az árukhoz, amelyekkel kereskedik, de mégsem eladói képességeitől függ az, ha eredményesen dolgozik és sokat keres. Ha egy ügynök Kínában a legsikeresebb tevékenységet fejtí is ki, pl. fémárúk eladása terén, éhenhalhatna, ha szappan vagy zsebkeendő eladására nyergelne át, mert ezekben a szakmákban nincsenek ismerősei.

Bizonyára akad egy csomó exportőr, aki e sorok olvasása után hamis tanúskodással fog megvádolni; hiszen vádjaik bizonyítására csak azokra az eladási üzletekre kell rámutatniok, amelyeket egy-egy sanghaji utazásuk alkalmával bonyolítottak le. Ha egy ilyen exportigazgató elérkezik ide, természetesen itteni ügynöke kíséretében látogatja meg a kereskedőket, s hogy megmutassa neki, hogyan kell üzleteket kötni, gyorsan egész csomó üzletet köt meg. Azt a benyomást nyeri, hogy ezek a kereskedők igen könnyen kezelhetők és amikor Sanghajt elhagyja, az a kellemes érzés fogja el, hogy nemcsak rekordot ért el az eladás terén, hanem megmutatta helyi ügynökének, hogyan kell dolgozni. Így aztán eléri Kínába való utazása főcélját és enyhén a fejére üt az ügynöknek, aki eddig nagyon magasan hordta az orrát. A helyi ügynök korántsem érez ilyenfajta elégedettséget. Jómagam is, ha a gyártmány propagandájával van dolgom, kevésbé lelkesedem az ügyért. Jól tudjuk, hogy ezek a magas megrendelések látszatra mennek. Tudjuk, hogy ha az ügynök exportigazgatójával meglátogat egy kereskedőt, s ez a látogatás nem vezet üzleti eredményre, az éppolyan kellemetlen az ügynökre, mint az exportigazgatóra és a kereskedőre. Az ügynök elveszítené presztizsét, mert nem tudott üzletkötést elérni, az exportigazgató szégyellné magát, mert hiába utazott Londonból vagy New-Yorkból ide, üres kézzel kell visszamennie, a kereskedő pedig, aki nem ad megrendelést, elvesztené hitelét, mert üzlete nem alkalmas nagyobb üzletkötésekre. Így hát megkapja a megrendelést, az udvariasságnak is eleget tesznek és megőrzik egymás presztizsét. Az ügynök azonban tudja, hogy a zsíros megrendeléseket a tranzakció végleges megkötése előtt valamilyen ürüggyel törlik vagy csökkentik, s hogy végeredményben az üzlet terjedelme akkorára zsugorodik össze, amilyen volt, mielőtt az exportigazgató megérkezett, tehát akár otthon is maradhatott volna.

Az a kívánság, hogy az üzleti tranzakciókat a családi vagy baráti körre korlátozzák, arra vezethető vissza, hogy egyes tartományok vagy vidékek lakói igyekeznek az egyik vagy másik üzletágot monopolizálni. Így valamennyi selyemkereskedő Szucsau tartományból való, a teaárusok pedig Anhuiból érkeznek. A külföldi cikkek áruházai, ahol például termoszok és alumínium edények kerülnek eladásra, többnyire kantoni kereskedők birtokában vannak, akik

a péküzleteket is megvették. A századfordulóig a banküzlet majdnem teljesen Senszi tartománybeli bankárok kezében volt.

Megtörtént egyszer, hogy hatalmas propagandaüzletet kellett rágógumiban lebonyolítanunk, s miután a gyáros azon a véleményen volt, hogy a kínaiakat is rá lehet erre a pittoreszk szokásra vezetni, igen fontos volt nekünk ennek a propaganda-hadjáratnak a sikere. A gyáros úgy tervezte, hogy a rágógumit Sanghaj minden boltjában árusítani kell, mielőtt még propagandánk megkezdődik. Az volt a feladatunk, hogy a propagandát addig folytassuk, amíg a rágógumi elterjedéséről kedvező jelentést nem kapunk. Mikor aztán a jelentés beérkezett, olyan ragyogó eredményekről számolt be, hogy nem is hihettük el. Azt mondta ugyanis, hogy valamennyi fontosabb boltban kilencven százalékban elfogyott a rágógumi. Utánajártunk a dolognak és rájöttünk, hogy kétszer annyit jelentettek, mint amennyi valóban elfogyott. Arra az érdekes tapasztalatra jutottunk, hogy a rágógumi a város valamennyi kantoni cukorüzletében elfogyott, de csakis a kantoni boltokban. A külföldi főügynök kínai munkatársai ugyanis valamennyien Kanton tartománybeliek voltak, akik még csak kísérletet sem tettek arra, hogy másvalakinek adjanak el rágógumit, mint kantoni honfitársaiknak, akiket a legkönnyebben tudtak kezelni és kiszolgálni.

HATODIK FEJEZET

Hogyan lehet állást kapni és azt megtartani?

A kínai sokféle okból dolgozik szívesen külföldi cégeknél. A fizetés ugyanis ezeknél többnyire sokkal magasabb, mint a kínai vállalatoknál, a munkaidő rövidebb, több az ünnepnap és az előléptetés lehetősége is nagyobb. Noha a vasárnapi munkaszünet Sanghajban mind gyakoribbá válik, éspedig inkább kereskedelmi, mint vallási okokból s a kínai nagybankoknál és vállalatoknál is teljes mértékben alkalmazást nyer, más városokban és a vidéken egyáltalán nem veszik a vasárnapot tekintetbe.

A kínai boltok kilenctizedrészét egyáltalán nem zárják be ünnepnapokon és csupán újév napján tartanak teljes munkaszünetet. Ezekben az üzletekben tíz vagy tizenkét órás munkaidő a szokásos. Ezzel ellentétben a Sanghajban működő külföldi vállalatok délben kétórás szabadidőt engedélyeznek a tiffin számára, szombaton délben zárnak és nemcsak a vasárnapot tartják meg, hanem a nemzeti ünnepeket is; ezenfelül pedig nyáron kétheti szabadságot adnak alkalmazottaiknak. Ha összehasonlítjuk a munkaórákat a külföldi és a kínai cégeknél, látjuk, hogy míg az előbbieket átlagban ezernyolcszáz munkaórát dolgoztatnak egy esztendőben egy-egy munkással, addig a kínai vállalatok háromezretet. A sanghaji brit kereskedelmi kamara 17 ünnepnapot tart évente. Egyes cégek júliusban és augusztusban déli egy órakor zárnak, úgyhogy irodáik évente 1500 munkaórát dolgoznak. A külföldi vállalatok közül csak a németek és a japánok dolgoznak ennél többet és ezek nem is tartják meg valamennyi ünnepnapot. A sanghaji angol bankok délelőtt tíz órakor nyitnak s déli tizenkettőkor zárnak, délután pedig csak kettőtől háromig tartják nyitva irodáikat. A szerda mindig félünnep és ilyenformán a nyári szünet elvonásával összesen 664 munkaórájuk van az alkalmazottaknak egy esztendőben.

A tőzsdeügynökök és alkuszok irodái ugyanezt a munkarendet követik. Ez a rövid munkaidő azonban még egymagában nem csábítaná a kínaiakat. Kínai konszernekben az igazgató vagy a tulajdonos családtagjai haladnak leginkább előre, ők kapják a legmagasabb fizetést, s emellett oly sokan vannak, hogy a többi alkalmazott számára alig marad valami, mert mindenekelőtt őket kell kielégíteni. Külföldi vállalatoknál ezzel szemben egy-egy tanonc is a legnagyobb könnyedséggel részesülhet előléptetésben, ha ügyesen tud ceruzákat hegyezni, vagy ésszerűen kezeli a távbeszélőt, anélkül, hogy családi kapcsolatait kellene felhasználni arra, hogy előléptetését kérje. Annak ellenére, hogy ezekben a nehéz időkben nem valami egyszerű dolog sok pénzt keresni, mégis az a nézet terjedt el, hogy igazán nagy vagyonokat csak külföldi kereskedelmi vállalatoknál lehet szerezni, s ezért a törekvő fiatal emberek mindenáron meg akarják tanulni az import- és exportüzletet. Éppen ezért a sanghaji fiúk mindenáron be akarnak jutni a külföldi vállalatok irodáiba, éppen úgy, mint ahogy a velük egyívású amerikai fiúk Los Angelesből a hollywoodi filmvilágba vágyódnak. Miután csak az a kínai juthat külföldi vállalatnál álláshoz, aki legalább valamicskét tud angolul gagyogni, s kissé gépelni is, a legtöbb sanghaji fiatal ember ezeket az ismereteket igyekszik minél hamarább elsajátítani. Nem várja be azt az időt, míg tökéletesen megtanulta az iskolában az angol nyelvet, hanem úgy gondolkodik, hogy majd később, gyakorlat útján tanul meg angolul. A fontos az, hogy bekerüljön egy külföldi vállalathoz és ott ne csak alkalmazást, hanem továbbképzést is nyerjen. Miután nyelvismeretei egyelőre csak addig terjednek, hogy egy csomó szót bemagolt, szókinccse csak olyan kifejezéseket ölel fel, amelyeknek számára gyakorlati értékük van. Amint megtanulta az angol ábécét, angol kereskedelmi levelezési könyvet vásárol, lehetőleg

ócskán és úgy érzi, hogy most már teljes fegyverzettel vonulhat be egy vállalathoz, hogy a legbonyolultabb levelezést lássa el, a legtökéletesebb angol nyelven.

Nyilvánvaló, hogy a kínai antikváriumokban még számos Viktória királynő korabeli ócska levelező hever, mert azok a levelek, amelyeket ilyen könyvek segítségével szerkesztenek meg a kínai levelezők, túlzott tiszteletteljességet árasztanak magukból. Noha ezek a levelező „puskák” a mai társadalmi és üzleti követelményeknek egyáltalán nem felelnek meg és szánamegnyomást keltenek, úgy látszik, hogy a maguk idején kitűnően beváltak és az élet minden vonatkozásában, amelyek egy-egy levél megírását kötelezővé tették, betöltötték hivatásukat. A kínai ifjak, akik egy-egy állás elnyeréséért ilyen kérvényeket írnak, rendkívüli figyelmet szentelnek munkájuknak és túlbuzgalmukban kimásolják ezekből a kereskedelmi levelezőkből a legtekervényesebb kifejezéseket és szóvirágokat.

Megezik, hogy egy-egy nagyreményű ifjú a „puskát” rossz helyen üti fel és azt beszél, hogy egy Honkongban élő mogorva öreg angol, akinek már menyecskeanyai voltak, rendkívül megbotránkozott, amikor néhány évvel ezelőtt levelet kapott, amelyben udvariasan, de kellő szigorral megmagyarázta neki a levél írója, hogy csak abban az esetben engedheti meg csinos leánykájának, hogy udvarlását elfogadja, ha kicsapongó, erkölcstelen életmódját megváltoztatja. Kiderült, hogy „alulírott” ebben az esetben egy becsvágyó kínai iskolásfiú, aki alkalmazást kért az öregúr vállalatánál és a kereskedelmi levelezésből ilyenértelmű levelet másolt ki. Úgy látszik, ősrégi és számos példával alátámasztott pletyka kering Kínában, hogy rengeteg fiatalember kitűnő álláshoz és vagyonhoz jutott azáltal, hogy egy levelet lemásolt a kereskedelmi levelezőből és azt egy külföldi cégnél kérvény formájában nyújtotta be. Csakis így értelmezhető az a buzgalom, amellyel száz meg száz ifjú lemásolja a telefonkönyvből a külföldi vállalatok nevét és címét és kiír a levelezőből egy-egy levelet. Az ilyen írásművet aztán, amely rendszerint szépen rajzolt gömbölyded betűkből áll és a másoló lelkiismeretéhez mérten hibátlan is, az illető anélkül, hogy tisztában lenne a leírt szavak értelmével, elküldi az általa kiválasztott céghez, amelyet jelenlétével boldogítani óhajt. Jómagam valószínűleg több levelet kapok, mint egy Smith vagy White nevű vállalkozó, mert nevem a telefonkönyv elején szerepel. Az ifjú legénykéek úgy látszik, a könyv elején levőknek lelkesedésük első hevében választékosan írnak. Akadnak egyesek, akik alkalmazást kapnak, még pedig mindjárt a telefonkönyv elején lévő vállalatoknál. A többiek feladják a küzdelmet, mielőtt az ABC végére jutnának.

Ha az ember azt a fáradságot veszi magának, hogy egy-egy ilyen jelentkezőt kikérdez, nyomban észreveszi, hogy az ügyes levélíró alig kotyog angolul, ezért egy angolul jól beszélő barátját hozza magával, aki élénk taglejtésekkel megmagyarázza, miszerint barátja elméletileg igen jól tud angolul. A beszéd azonban egyelőre nehezére esik, mert még nincs elegendő gyakorlata, de ha angol környezetbe kerül, akkor mindenkit ámulatba fog ejteni pompás nyelvtudásával. A nagylelkű barát azt is tudomásunkra hozza, hogy kebelbarátja egyáltalán nem helyez súlyt fizetésre, sőt, szívesen megkezdi pályafutását fizetés nélkül is, mert be akarja bizonyítani rátermettségét. Ha valóban ügyes gyerekről van szó, akkor inkább vállal alacsonyabb fizetést, mint indokolatlanul magasat. Mert hiszen ha a fizetési íven feltűnés nélkül szerepel, akkor senki sem jön arra a gondolatra, hogy éppen őt bocsássák el. Az ilyen fiú szívesen vállal tanoncszolgálatot is, mert akkor betekintést nyer a külföldi kereskedelem titkaiba, eleinte kifutó és ceruzákat hegyez, később pedig eljuthat olyan magaslatokra is, ahol code-sürgönyöket vesznek fel, vagy pedig követségekkel tárgyalnak. A kínai fiú rendszerint megelégszik azzal, hogy esztendőig dolgozik olyan alacsony fizetésért, amely tulajdonképpen rizspénznek felel meg és kísérletet sem tesz arra, hogy helyzetét azzal javítsa meg, hogy egy másik vállalatnál keres elhelyezkedést. Alig akad kínai, aki állását változtatná,

hacsak valamiképpen elkerülheti, mert az állás biztonsága és hosszú időtartama mindegyiknek fontosabb a havi fizetés nagyságánál.

Bár igen sokan vannak ellenkező véleményen, mégsem hiszem, hogy ilyen kérvények útján bárki is álláshoz jutott volna. Hiszen, ha egy állás megüresedik, számtalan unokaöccse és testvére akad az alkalmazottnak. Csupa olyan személy, aki szemmel láthatólag rendkívül alkalmas egy ilyen állás betöltésére, csak véletlen, hogy jelenleg éppen nincs állása. Megtörténik ugyan néha, hogy egy ilyen levélírónak alkalma nyílik egy külföldi igazgatóval beszélni és a vállalat pénztárosa is helyesli az ügyet s ilyenkor megkaphatja az állást. Ha pedig aztán évek múlva kiderül, hogy a fiatalember a pénztáros öccse, a főkönyvelő unokaöccse és három vagy négy tisztviselő rokona, akkor mindenki úgy tesz, mintha szerencsés véletlen folytán jutott volna az álláshoz és nem kutatja a dolgok mibenlétét. Ha azonban az igazgató választása egy idegenre esik, aki a tisztviselői kar előtt ismeretlen és ha ez az idegen az ország távoli részéből jön, akkor nincs véletlen és nincs is kedvező körülmény. Az ilyen elszigetelt alkalmazott talán egy ideig tarthatja az állását és az igazgató támogatásával el is érhet egy látszólag biztos helyet a fizetési íven, kilátásai azonban nagyon gyengék. Kifelé minden rendben van és ha igazgatója megkérdezi kollégáitól, hogy mi a véleményük róla, hangos szóval fogják dicséretét zengeni, közben azonban mindenféle apró baleset áll elő vele kapcsolatban. Egy fontos levél nem érkezik meg idejében az éppen induló hajóra; egy számlának a végösszege téves; egy propagandairatokkal teli csomag, amelyet Szurabayaba küldtek Szingapurba érkezik meg; japán szöveget küldenek kínai újsághoz és így tovább. Mindezeknek a tévedéseknek a nyomai az elárvult új fiúhoz vezetnek, aki törzsön kívül áll. A falka mögötte van, nincs reménye az érvényesülésre.

Azok a szerencsés fiúgyermek, akiket haladó gondolkodású, jómódú szülőkkel áldott meg az ég, nem az irodában tanulnak meg angolul. Iskolába járnak s ott átsegítik őket az angol nyelvtan nehézségein, ami annál nagyobb kín számukra, mert a kínai nyelvtan oly végtelenül egyszerű, hogy egyetlen lecke folyamán meg lehet tanulni. Azelőtt csak a missziós iskolákban lehetett angolul tanulni, s azok a fiatalember, akik ott tanultak, a biblia nyelvét sajátították el. Ezt a nyelvezetet életük későbbi folyamán sem tudták elfelejteni, bármilyen hívságos világi dolgokkal foglalkoztak is utóbb. Gyakran angol nyelvezetük az egyetlen, ami ezeknél a kínaiaknál arra emlékezteti az embert, hogy valaha a missziók befolyása alatt álltak. Azt persze nem tudom, miért képzelték a jámbor öreg misszionáriusok, hogy az ember jobb keresztény lesz, ha angolul beszél, mint akkor, ha a kínai nyelvet használja. Valószínű, hogy ezek a szegény, hazájuktól távolélő szerzetesek vágyódtak azután, hogy valakivel anyanyelvükön beszélhessenek. Az utóbbi években a kormány és magánosok is sok világi iskolát nyitottak Kínában, ahol a fiatalok elég jó angol nyelvet sajátítottak el. Írásban egészen jól érthető, ha azonban beszélni hallja az ember, olyan nehézkesen és darabosan hangzik, mintha nem is angol volna, hanem valami egészen más nyelv.

Egyszer csónakkirándulást tettem feleségemmel Kiangszu tartományban. Késő délután volt már, amikor csónakunkkal horgonyt vetettünk és egy festői fekvésű kínai faluban sétára indultunk. Mint hasonló alkalmakkor, most is népes gyermekhad kísért bennünket. A gyermekek megmutatták nekünk a látnivalókat, hátunk mögött pedig nevetgéltek számukra furcsa és komikus megjelenésünkön. Az ilyen falvakban ritkán találkozik az ember olyasvalakivel, aki angolul tud és éppen ezért nagyon meglepett bennünket, amikor a legcsinosabb és legjobban öltözött kisfiú egyszerre csak kivált a gyerekseregéből, elének állt és így szólt:

- Jóreggelt kívánok. Önök sanghajiak?

- Jóreggelt - feleltem, pedig már estére járt az idő. - Igen, sanghajiak vagyunk. - Tudtam, hogy ezután milyen kérdés következik s hogy megelőzzem, hozzátettem még:

- Amerikaiak vagyunk.

- Köszönöm szépen - felelte a fiú.

Most már rajtam volt a sor, hogy udvarias kérdéseket tegyek fel s ezért így szóltam:

- Ez a szülőfaluja?

- Igen, ez a szülőfalum. Szucsában járok iskolába. Most pihenem ki az iskolaév fáradalmait.

Ez a nagy lendülettel megkezdett beszélgetés negyedóra hosszát tartott. Amint megpillantottunk különböző tárgyakat, megerősítettük egymás előtt azt a tényt, hogy a kutya az kutya, a macska az macska, a fa az fa, de nemsokára teljesen megakadt a beszélgetésünk. A többi kisfiúnak közben majd kilógott a szeme a kíváncsiságtól, annyira elcsodálóztak azon, hogy egy közülük való fiú ilyen hosszú és bonyodalmas beszélgetést tud folytatni ezen a különös, barbár nyelven. Annyira elképedtek ezen, hogy elfelejtettek kinevetni bennünket. Amikor beszélgetésünk tárgya már kimerült, elérkeztünk az iskolához, amelynek telkén szemmelátthatóan egészen új kosárlabda pálya épült. A fiúk nagyon büszkék voltak erre a pályára, pedig legtöbbjük túlságosan kicsi volt még ahhoz, hogy résztvegyen a játékban, ezért előbb az egyik, majd a másik sarokba hívtak, hogy kellőképpen megcsodálhassuk falujuk fejlettségének és jólétének ezt a jelképét. Szívderítő látvány volt, milyen boldogan szemlélték ezek a gyerekek iskolájukat és a kosárlabdapályát, amelyen pedig csak néhány év múlva fognak tudni játszani. Éppen ezért nem volt őszinteség híján, amikor feleséggel együtt mindezt megcsodáltuk. Még az angol nyelvben jártas vezetőnk sem tudta beszélgetésünk fonalát követni és ezért pajtásaival szemben valamicskét veszített is presztízséből. Teljes két percen keresztül egy szót sem tudott szólni. Azután feszült kifejezés jelent meg az arcán, látszott, hogy nem tudja, hogyan fejezze ki magát. Végül erősen a szemem közé nézett és lassan és hangsúlyozottan így szólt:

- Szeretek testgyakorlással foglalkozni.

Ez volt legmagasabb röptű nyelvészeti igyekezete és pajtásai kissé szkeptikusan néztek rá, míg feleséggel együtt nem biztosítottuk arról, hogy megegyezünk vele ebben a hajlamában. Így jött létre köztünk a közösségnek kétféle kapcsolata: egyrészt a sporttal, másrészt a tudományokkal kapcsolatban. Amikor elérkezett a teázás ideje, valamennyien csónakunkhoz siettünk. Tizenketten, vagy tizenötven lehettünk, s jókora időt töltöttünk el az uzsonnázással, mialatt egész kalács- és édességkészletünket elfogyasztottuk. Amikor a gyerekek magunkra hagytak bennünket, vezetőnk tudta, hogy valamit még várnak tőle. Egészen biztosan kellett egy erre az alkalomra szóló mondásnak lenni, csak éppen ő nem tudott rá visszaemlékezni. Szívesen segítettünk volna rajta, de magunk sem tudtuk, hogy mit mondjunk, mert tisztában voltunk azzal, hogy minél többet beszélünk hozzá, amire ő nem tud válaszolni, annál inkább veszít társai előtt tekintélyéből. Amikor már a kikötőpallónak több mint felét maga mögött hagyta, akkor jutott csak eszébe a megfelelő megjegyzés. Így szólt:

- Örülök, hogy megismerkedhettem Önökkel.

Ez a megjegyzés a közösségnek egy harmadik szálát szötte köztünk és ebből azt láttam, hogy abban az iskolában, ahol ez a gyerek tanult, erős amerikai befolyás érvényesült. Az angol ember ugyanis bármilyen szívesen ismerkedik is meg valakivel és bármilyen előnyös és kellemes is az ismeretség számára, sohasem fogja megmondani, hogy örül annak, sőt még azt sem, hogy ez kellemes neki. Ami engem illet, ha nem is találtam e fiú angol nyelvismeretét tökéletesnek, de annál rokonszenvesebb volt.

Mihelyt a kínait felveszik egy vállalat személyzeti listájára, azonnal hozzákezd pozíciójának erősítéséhez. Ha ajánlatot ír egy cégnek, természetesen megígéri abban, hogy szorgalmas és

hűséges lesz és amennyire alkalmazottaimnál tapasztaltam, mindig eleget is tesz ígéretének. Más nemzetiségű alkalmazottak, bármilyen törekvők is, megelégszenek ennyivel, a kínainál azonban ez csak a kezdet. Ő többé-kevésbé természetesnek veszi ezeket az erényeket és azonfelül még ezerféle módszert alkalmaz arra, hogy munkaadója számára nélkülözhetetlenné tegye magát. Ennek legjobb és legfeltűnőbb példája a háziszolga, aki ugyanazt a módszert még sokkal intenzívebben követi. Noha már negyedszázada élek Keleten és ezalatt az idő alatt mindig volt egy vagy több háziszolgám, aki befűzi a cipőmet, felhúzza a papucsomat, vagy segítségemre van abban, hogy rágyújtsak, a szülőhazámból magammal hozott hagyományok még mindig nagyon erősek bennem és ezért szívesen gondoskodom szükségleteimről magam, vagy legalább is azt hiszem, hogy ezt meg tudnám tenni és nem lennék egészen gyámoltalan, ha olyan országban kellene élnem, ahol nem állna háziszolga a rendelkezésemre. Ha azonban ebben a pillanatban arra határozom magam, hogy háziszolgám segítése nélkül öltözzem át, bizony rosszul járnék. Inggombjaim, gallérjaim, vagy harisnyáim nem lennének kéznél, mert bizonyára olyan helyre rakták el, ahol nem tudok nyomukra akadni. Hamarosan kénytelen lennék Csinget becsöngetni. Ha szokásom szerint egy üveg sört akarnék meginni, s kivennék a jégsezkrényből egy üveget, valószínű, hogy nem találnám meg a dugóhúzókat és így kénytelen lennék újból csöngetni. A kínai solga nem törődik vele akárhányszor csöngeti is be a gazdája. Az a munkája, hogy urát gondozza, s ő szívesen és vidáman végzi kötelességét, bármilyen szeszélyes és türelmetlen is a gazdája. Minél nagyobb szolgálatokat tesz ugyanis az inas gazdájának, annál biztosabbnak tartja állását. Igazán nyugtalanná csak akkor válik, ha már nem csöngetnek neki, s ha gazdája maga veszi elő, amire szüksége van. Ilyenkor a kínai solga úgy érzi, hogy veszített értékéből.

Az irodai alkalmazottnak nincs lehetősége arra, hogy gallérgombokat, vagy sörös üvegek dugóhúzóját rejtse el, de vannak más, ennél hatékonyabb módok is arra, hogy egy alkalmazott nélkülözhetetlenné tegye magát. Emlékszem még arra, hogy egyikében annak a kevésszámú könyvnek, amelyet a siker titkáról olvastam, volt egy nagyon bölcs tanács, amely szerint a siker elérésének egyik módja az, hogy az ember alárendeltjét betanítja arra a munkára, amelyet maga végez, mert ez adja meg a módot arra, hogy egy lépcsőfokkal magasabbra hágjon. Két állásomat veszítettem el, mielőtt ennek a tanácsnak kétértelmű voltára rájöttem volna, a kínai ember azonban egyáltalán nem fogja az ilyenfajta tanácsot komolyan venni. Az ő elmélete a következő: „Tanítsd be barátodat és ő kitúr az állásodból.” A hivatalnok megtanulja különleges tennivalóit, amilyen alaposan csak tudja, de senki sem fog tőle bármit is tanulni. Volt azonban valami más, amit olvastam vagy egy üzletembertől hallottam, t. i. az, hogy egy iroda üzleti könyveink oly tökéleteseknek kell lenniök, hogy a munkát váratlanul közbejött esemény, pl. „haláleset, vagy elfogatás” esetén is zavartalanul lehessen folytatni. Ez a gondolat nagyon megtetszett nekem és sok időt töltöttem azzal, hogy csoportonként és egyenként alkalmazottaim emlékezetébe véssem. Egyértelműleg kijelentették, hogy ez az elmélet nagyon szép, - az én szempontomból, - s minden elképzelhető módon bátorítanak is abban, hogy azt keresztülvigyem. Magukra azonban nem tartják ezt a szabályt kötelezőnek. A kínai alkalmazott elképzelése ugyanis az, hogy az irodát úgy kell megszervezni, hogyha ő onnan távozik, az egész vállalat kellemetlen helyzetbe kerüljön és ez a helyzet ne is változzék mindaddig, míg csak vissza nem hívják rendet csinálni. Az eredmény az, hogy én magam hosszú szabadságra mehetek és mégis minden éppen olyan jól vagy még jobban megy, mint jelenlétemben, ha azonban egy kínai tisztviselő betegszik meg, vagy marad néhány napig távol az irodától, rendszerint ki kell küldenünk valakit betegágyához, hogy tisztán lássunk egyik vagy másik ügyben, amellyel pedig már a levelezés alapján is tisztában kellene lennünk. Ezért ritkán tudunk csak egy kínait rávenni arra, hogy szabadságra menjen, mert ez azt jelentené, hogy túlságosan be kellene avatnia másvalakit a munkakörébe. A kínai alkalmazott attól fél ugyanis, hogy amíg távol van, kollégája annyit les el munkaköréből, hogy ő maga már nem

lesz pótolhatatlan. Ez az oka annak is, hogy nehéz olyan új alkalmazottat találni, aki nem tartozik a vállalatnál már elhelyezkedett alkalmazottak családi köréhez. Ha a pénztáros ügyköre annyira kiterjedt, hogy segítségre van szüksége, akkor gondosan ügyel arra, hogy az új alkalmazott unokaöccse, vagy valamelyik másik rokona legyen, akinek veszedelmes becsvágását a családi fegyelem útján féken lehet tartani.

Röviddel a világháború befejezése után, nagy csomó különös amerikai látogatónk volt Sanghájban. Ezek az emberek az új hadimilliomosok voltak és a legtöbben közülük azt a benyomást tették rám, hogy azért tesznek világkörüli utat, hogy lássák, vajon érdemes-e az egész földtekét megvásárolni. Egy ilyen milliomos meglehetősen sok időt töltött el irodámban, mert valamikor ő is hirdetési szakmában dolgozott és éppen ezért szeretett erről a szakmáról beszélgetni. Mivel csak akkoriban kezdtem meg munkámat, egy sereg jó tanáccsal látott el. Mindenekelőtt kijelentette, hogyha az ember egy hirdetés ügynökséget jól akar vezetni, azt a lehető legnagyobb mértékben osztályokra kell tagolni. Mivel akkor csak egy tucat alkalmazottam volt, a kulikat is beszámítva, bizony nem sokra mentem ezzel a jó tanáccsal, mert már akkor is több osztályom volt, mint ahány alkalmazottam. De ahogy az üzletem növekedett és észrevettem, milyen könnyen és rohamos mértékben emelkedik az alkalmazottak száma, megint csak eszembe jutott a milliomos tanácsa. Hamarosan észrevettem azonban, hogy Kínában nem kellene a szervezésben szakértő emberek ahhoz, hogy a legmesszebbmenő munkamegosztást lehessen végrehajtani. Az embernek csak kellő számú embert kell alkalmazni és a dolgoknak szabad folyást engedni és csakhamar rájön, hogy az egyik tanonc nem csinál mást, minthogy a helyi bélyegeket ragasztja fel, míg a másik azt a fontosabb minőségi munkát végzi, hogy a külföldi levelekre ragasztja fel a bélyegeket.

Mi sohasem értük el a munkamegosztásnak ezt a magas fokát, mert még küldöncszolgálatokra sincs elegendő alkalmazottunk, de azért nálunk is csak egyetlen alkalmazott tudja pontosan, mikor továbbítják a postáról a küldeményeket és senki más nem mer ehhez a kérdéshez hozzászólni.

A kommerciális üzemre berendezkedett műtermek érdekes példái annak, hogyan osztják meg a kínaiak egymás közt a munkát úgy, hogy egyikük se avatkozzék be a másik munkakörébe és így minél többet jussanak munkához. Kínában sok színes naptárt hoznak reklámcélokra forgalomba és külföldi cégek élénken versengenek, hogy minél csábítóbb naptárakat állítsanak elő. Azt hiszem, mondanom se kell, hogy a rajzon egy vagy több csinos nőnek is kell szerepelnie. Egész sereg kínai rajzoló van, aki specializálta magát arra, hogy szép arcokat rajzol, ezek fantasztikus árakat követelnek egy-egy arcért. Ha egy ilyen művész megrajzolta a reklámon szereplő nő arcát, nem akar többet a rajzzal foglalkozni s ezért egy második rajzolót is igénybe kell venni, aki az alakokat rajzolja meg.

Ez megint túlságosan előkelőnek tartja magát arra, hogy a hátteret ő rajzolja meg, s ezért egy harmadik rajzolót is kell hívni, sőt, lehetséges az is, hogy még egy negyedekre is szükség van. Az eredmény az, hogy a kész rajz, egyes részleteiben rendszerint nemcsak különböző technikát, hanem gyakran egész különböző stílusokat is mutat.

Mivel a kínai mindig individualista, éppen ezért nem tudja magát könnyen egy nagy vállalat szervezetébe beleélni. A kis üzemben otthon érzi magát, mert az többé-kevésbé családi ügy, s az egész üzemet jól ismeri. Mihelyt azonban egy vállalatnak 100 vagy 1000 alkalmazottja van, már nem illenek bele az egyes küllők oly pontosan az óriás kerékbe s ezért bizony nehézségeket okoz, hogy a gépezetet megfelelően mozgásba tartsák. A kínai alkalmazott hűségesen szolgálja az olyan kicsiny és személyesen vezetett vállalatot, mint amilyen pl. az enyém, de hogy egy testülettel szemben legyen hűséges, amelynek tulajdonosait csak hírből ismeri, az túlhaladja felfogóképességét. Nem tudja megérteni, miért fárassza magát azzal, hogy olyan

emberekért halmozzon nyereséget nyereségre, akik sem barátai, sem rokonai. A kínai munkások első jelentős munkaadói külföldiek voltak, akik pamutfonodákat, cigarettagyárakat, hajózási vállalatokat és nagy kőolajértékesítő és elosztó szervezeteket létesítettek, s még ma is ők Kínában a legnagyobb munkaadók. E cégek közül egyetlenegy sem számíthatott túlságosan kínai alkalmazottainak hűségére. Ezek nem is játszanak fontosabb szerepet a külföldi vállalatoknál, s minden egyes kínai többé-kevésbé egy külföldi alkalmazott közvetlen ellenőrzése alatt áll. Ezek a vállalatok a lehetőséghez képest biztos megélhetést nyújtanak alkalmazottaiknak, megfelelő előhaladási lehetőséget, s eléggé méltányos nyugdíjat. Ilyen módon a régebben működő vállalatoknál figyelemreméltó testületi szellem fejlődött ki. A kínaiak büszkéek arra, hogy azt mondhatják, hogy a Standard Oil vagy Jardine, Matheson et Co. számára dolgoznak, de ezek a cégek sok évi méltányos viselkedésükkel érték el azt az eredményt, amit egy újonnan alakult cég nem egykönnyen ér el.

Az a tény, hogy a kínaiak individualisták és így nem könnyen fegyelmezhetőek, s hogy csak mesterséges hűséget kényszerítenek magukra a nagyvállalatokkal szemben, az egyik, talán főoka annak, hogy olyan kevés nagyvállalat van kínai kézben, s hogy a meglévőknek is többnyire nehézségeik vannak alkalmazottaikkal. Néhány állami érdekeltségű vállalatot eltekintve, nincsenek fontosabb nyilvános számadásra kötelezett vállalatok Kínában, van azonban néhány olyan nagy családi konzern, ahol a befektetett tőke többsége egy és ugyanazon nemzetség tagjainak kezében van, akik a legfontosabb és legjövedelmezőbb állásokkal is rendelkeznek. Ennek az a következménye, hogy a vezetésben bizonyosfokú összhang mutatkozik, ezt az összhangot azonban jelentős személyzeti kiadások árán és a teljesítőképesség számottevő csökkenése után érik el. Lehetséges, hogy Mr. Wong részvényese a vállalatnak és bőséges nyereséget vár, mert az egyúttal kielégítő osztalékot is jelent. Egyben azonban alkalmazott is és mialatt a bizonytalan összegű osztalékra vár, nem látja át, miért ne venné hasznát más formában is a vállalattal való összeköttetésének. Ha anyagot kell venni, miért ne venné annak az ügynökségnek az útján, amely a sógoráé és amelyben csendestársként maga is érdekelt? Unokatestvérének, aki ugyanazt az állást tölte be a vállalatnál stb., ugyanazzal a részvénymennységgel is rendelkezik, nyolc fia és unokaöccse van a vállalatnál, Mr. Wongnak pedig csak három. Miért maradna meg ez a különbség? A legközelebbi üresedés alkalmával sikerül is érvényre juttatnia igényeit és a személyzet létszáma egy további tehetségtelen, de igényjogosult unokaöccsel gyarapodik. Az ilyen unokaöccsök sohasem mondanak fel, senki sem meri őket elbocsátani és ez az oka annak, hogy egy kínai nagyvállalat személyzeti listája legtöbbször családfához hasonlít, - olyan fához, amely terméketlen ugyan, de mégsem halott, mert gyökerei szívnak ugyan táplálékot a földből, élvezhető gyümölcsöket azonban nem teremnek.

Mielőtt még a részvényeseknek és a vezető tisztviselőknek alkalmuk lenne a vállalatból ezeket a közvetett előnyöket kisajtolni, sok kisebb, de nagyon is élvezhető bogyót lehet leszakítani, amelyek a kisebb emberek számára is elérhetőek. Kínában egyetlen ilyen bogyó sem vész kárba. Röviddel a világháború után, a gazdasági fellendülés idején, hatalmas mennyiségű hirdetési plakátot és röpiratot vásároltunk. Bankszámlám még sohasem mutatott akkora követelegyenleget, s mivel sok ezer dollárt kaptunk ügyfeleinktől és jóval csekélyebb összegeket kellett csak a nyomdának kifizetnünk, a különbözet tekintélyes nyereséget jelentett számunkra. Végül is valamilyen okból a nyomdatermékek túlnyomó része egy félénk, de szorgalmas és megbízható igazgatóhelyettes kezébe került, aki egy nagy kínai nyomda alkalmazottja volt. Mindössze néhányszor találkoztunk még csak, amikor Mr. Yen máris elpanaszolta bánatát. Kiderült, hogy ő volt ennél a vállalatnál az egyetlen felelős állásban lévő ember, akit semmiféle rokon kapcsolat nem fűzött ahhoz a családhoz, amely a vállalat tulajdonosa volt. Állását többé-kevésbé szerencsés véletlennek köszönhette és szilárd meggyőződése volt, hogy

később majd egy másik szerencsétlen véletlen munkanélkülivé teszi. Hogy ez mindezideig még nem történt meg, azt nézete szerint egyesegyedül azokra a nagy megrendelésekre lehet visszavezetni, amelyeket tőlünk kapott.

Egyszer, amikor éppen a legnagyobb összegű csekket küldtük át vállalatának, amelyet valaha is aláírtam, megemlítettem, hogy nagyon örülök, hogy ilyen nagy üzletet tudtam neki szerezni és azt hiszem, jutaléka már tekintélyes összegre rúghat. Ilyen körülmények között lesz neki miből megélnie addig, amíg újabb üzleti kapcsolatokra nem tesz szert. Mr. Yen köszönetet mondott szívességemért, de kérdésekre azt felelte, hogy meglehetősen nehezeére esik félig-meddig igazságos elosztását is elérnie. A vállalat minden egyes alkalmazottja pontosan ismerte ugyanis nemcsak az ő jutalékának nagyságát, hanem azt az összeget is, amelyben az üzlettel kapcsolatban megállapodtunk és így mindenki, akinek a legcsekélyebb köze is volt az általunk kiadott munkához, részt kért a jutalékból. A litográfusok, a rajzolók, a szedők, mindenki a maga részét követelte. Amennyiben emberünk megtagadta volna kérésüket, a munka elhúzódott volna és ő nem jutott volna újabb megrendeléshez. Az igazgatóságnál nem tehetett panaszt, mert akkor az alkalmazottak is hamarosan megtudták volna, hogy panaszkodott, így munkánk még jobban elhúzódott volna, s neki még további nehézségekkel kellett volna megküzdenie. Végül is boldog volt, ha megszolgált jutalékának negyedrészt megkapta. A legnagyobb baj azonban az volt, hogy mielőtt tőlünk ilyen nagyösszegű megrendeléseket kapott, tisztességes fizetése volt, amelyből meg tudott élni. Mihelyt azonban jutaléka elméletben oly magasra emelkedett, leszállították a fizetését, úgyhogy a valóságban kevesebbet vett most be, mint azelőtt.

HETEDIK FEJEZET

Ördögűzés és üzleti erkölcs

Mialatt ezeket a sorokat írom, házikulink ablakot tisztít. Meglehetősen sok ablak van itt, amelyeket tisztíthat, ő azonban a hosszú veranda végén lévő kereste ki, ahol okvetlenül látnom kell, valahányszor felnézek. Ha majd sétára indulok, egész biztosan abbahagyja az ablaktisztítást, de nem azért, hogy lustálkodjon, mert mélységes tettvágy tölti el, amely hajnaltól a lefekvés idejéig, néha késő éjszakáig mozgásban tartja. Távollétemben valami más munkát fog végezni, olyasvalamit, amelyet akkor sem láthatok, ha otthon vagyok, pl. a konyha padlóját súrolja. Ezt a munkát nem végezheti a nyilvánosság előtt. Ha hazajövök, megint csak ablakot fog tisztítani, vagy pedig a veranda bútorait fogja leporolni, pedig azokat délelőtt már alaposan megtisztogatta. Ha pedig semmi olyan munkát nem talál, amit a szemem előtt végezhet, akkor tűzifát fog hasogatni. Ezt a műveletet a konyha udvarán végzi és pedig akkora lármával, hogy okvetlenül hallanom kell. Az egész szomszédság is hallja ilyenkor, hogy mit csinál és tudja, hogy Crowéknál most fát vágnak.

Ha korareggel eltávozom hazulról, hogy irodába menjek, kulim a kapuban áll és a rézkilincset tisztogatja. Ha díjat tűznének ki a legszebben megtisztított kilincsré, minden mással szemben neki ítélném oda a pálmát. Még egy sereg rézkilincs van ezenkívül is a házban, ezekkel azonban csak a rendszeresen visszatérő kilincstisztító napokon törődik és ez a nap, azt hiszem, csütörtökre esik. Különösen a téli hónapok folyamán érzi magát boldognak, mert a nappaliban két kandalló van és ez alkalmat ad neki arra, hogy minden negyedórán fontoskodva bejöjjön és friss szenet rakjon a tűzre. Hamutartóm olyan tevékenységhez juttatta, amely nagyon is szembeötlő, mert mihelyt csak egy kis gyufavéget vett észre a hamutartóban, azonnal odaugrott kiürítette és megtisztogatta. Ez a kitartó és ernyedetlen tevékenysége végül is arra vezetett, hogy száműztem szobámból arra az időre, amíg dolgozom, úgyhogy most azzal kénytelen idejét tölteni, hogy ablakot tisztít, bútorokat porol és fát vág.

Ne gondolják azonban, hogy ez a kuli új ember, akit próbaidőre vettem fel, s aki most azon igyekszik, hogy állandó alkalmaztatást biztosítson a maga számára. Állása olyan biztos, amilyen biztos csak egy állás lehet. Ez az ember olyan régen van már nálunk, hogy nélküle nem is tudnánk már megenni, s ő sem lenne meg nélkülünk, amit éppen olyan jól tud, mint mi magunk. Őseinek az volt a meggyőződése, hogy a munkás annyit ér, mint amennyi bért kap, de azt is megtanulták, hogy sokkal kevesebb nehézséggel keresi meg a bérét, ha a nyilvánosság előtt dolgozik, ahol munkáját mindenki figyelemmel kísérheti. Ha már dolgozni kell, akkor miért ne a nyilvánosság vakító fényében, ahol az azért járó tiszteletet is bezsebelheti?

Valahányszor egy-egy üzletfelem keres fel irodámban, mindig a belépéskor megállapíthatja, hogy szétküldünk-e valamilyen propagandaanyagot vagy sem, mert ilyenkor a csomagok feladásra készen vannak az előcsarnokban felhalmozva. Azt is megállapíthatja, van-e ilyenkor valamilyen postai reklámunk, mert abban az esetben a körlevelek és feliratok a nagy asztalon hevernek. Ha nemrégiben hozattunk matricákat Londonból vagy New Yorkból, az üzletfélnek ezt is látnia kell, mert ilyenkor a láda félig nyitva áll és pedig olyformán, hogy mintegy véletlenül látni lehet egy keveset annak tartalmából és minden egyes látogatónak alkalma van a velünk összeköttetésben lévő cégek jelentőségéről meggyőződni. Ennek a nyilvánosság elé tárt ügyeskedésnek egy része nekem szól, a másik része azonban üzletfeleimnek, akiknek meg kell mutatni, milyen fontos is a mi cégünk.

Ha nagyobb mennyiségű körlevelet küldünk szét, rendszerint tízezrenként továbbítjuk azokat és pedig két csomagba osztva, amelyek közül az egyiket délelőtt, a másikat pedig délután adjuk fel. Persze szívesebben adnánk fel az egészet egyszerre, mert akkor csak egyszer kellene a teherautót kiküldeni. Eleinte így is jártunk el, míg csak a posta tisztviselői panaszt nem tettek a túlzott megterhelés miatt. Amikor azután tízezer darabot küldtünk szét naponta, megint panaszkodni kezdtek. Miért vesszük a hivatalnokoknak egyik rétegét annyira igénybe, miért kíméljük meg a másik réteget? Ez arra kényszerített bennünket, hogy ötezres csomagokat küldjünk szét, ami megint a személyzetem számára volt nagy csalódás, mert egy ötezres csomag senkire sem tett mélyebb benyomást és honnan fogják akkor tudni, hogy nagy üzletet bonyolítunk le? Azért valahogy megtaláljuk a helyes megoldást. Csak akkor küldünk szét egy-egy küldeményt, amikor a következő már ugyancsak készen áll a továbbításra, úgyhogy mindig nagytömegű nyomtatvány hever az előcsarnokban. Kényelmesebb dolog volna, ha korán reggel, vagy késő délután küldenénk a postára. Ilyenkor ugyanis az uccák kevésbé zsúfoltak, de hiszen mi szeretjük az ilyen munkát zsúfolt uccákon keresztül elvégezni. Ha tekintélyes üzletfél keres fel, a kulik éppen akkor hagyják el a helyiséget hatalmas lárma közepette és a teher alatt majdnem összeroskadva, amikor a látogató megérkezik. Ha a földszintre érnek, kényelmes pihenőjük van a kapuhoz vezető nagy előcsarnokban. Ez minden arramenőnek alkalmat ad arra, hogy megfigyelje, más szakmákban talán lanyhult az üzletmenet, de a hirdetési szakmában, legalábbis a mi cégünknel rendkívül élénk.

A körleveleket rendszerint egy riksában szállítják a postahivatalokba és ezt az eseményt csak egy nagy óceánjáró lerakódásával lehet összehasonlítani. Mindenki, aki ilyenkor a közelben van, segít. Akár a két kezével, akár tanácsokkal, mert mindenki szívesen van kapcsolatban olyan céggel, amelynek nyilvánvalóan jól megy. A riksakuli semmitsem törődik azzal, milyen magasra vannak a csomagok felhalmozva, minél magasabbra tornyosulnak azok, annál hangosabban üvölt, mialatt járművével a többi riksa közt utat tör magának. Mintha azt mondaná: „Helyet! Értékes szállítmányt viszek! Helyet az ilyen nagy cég számára!”

Amikor néhány évvel ezelőtt új irodahelyiségbe költöttünk, azt hittem, ez a változás lehetővé teszi majd számomra, hogy üzemünkben néhány nagyon fontos reformot hajtsak végre. Ez volt első irodahelyiségünk, amelyben teherfelvonó is volt és ez a segédeszköz szolgáltatta alkalmazottaimhoz intézett prédikációm szövegét. Miután most új helyiségbe költözünk, ahol a modern kényelemnek ez az eszköze is rendelkezésre áll, lépést kell tartanunk a modern korszellemmel. Tehát hagyjunk végre fel azzal a régi jó kínai szokással, hogy fel- és lecipeljük a csomagokat a lépcsőn! Használjuk inkább a felvonót, hiszen az semmi többletkiadást nem okoz. Azt is elmondtam, hogy amikor utoljára jártam a newyorki, londoni, párisi, berlini hirdetési ügynökségek helyiségeiben, egyetlenegy olyan helyet sem találtam, ahol a hirdetési anyagot az előcsarnokban halmozták volna fel. Ott a fogadó helyiségeket szép bútorzattal látják el, a padlót szőnyegekkel, a falakat pedig képekkel borítják. Ezekben a helyeken seholsem láttam postára menő küldeményeket a fogadósobában. Kövessük mi is ezt a példát. Összes alkalmazottaim el voltak ragadtatva ettől a gondolattól. Erre azután ébenfabútorokat vettem a fogadósoba számára, amelyekért bármelyik newyorki ügynökség megirigyelhetne, a padlót linoleummal borítottam be, a falakat pedig Hogarth reprodukciókkal. Raktárhelyiséget és postai helyiséget is berendeztünk, amelyek oly távol voltak, hogy egyetlen látogató sem tudhatta, hol vannak.

Messzebbre azonban nem jutottunk reformtörekvéseinkkel. Amikor az ébenfaberendezést szállították, nem a teherfelvonón hozták fel, hanem az épület főbejáratán keresztül és kényelmes, de annál zajosabb szünetek közben cipelték fel a lépcsőn. Csak füttyszóval és dobolással lehetett volna az új bútorok megérkezésére még jobban felhívni a figyelmet. Mind a négy emelet lakóinak, akik előtt a bútorszállítmány elhaladt, bőségesen alkalmuk volt arra,

hogy felbecsüljék az asztalok és székek értékét. Az új fogadóhelyiség még alig egy hete volt teljes pompájában berendezve, amikor egy délután fél tucát alkalmazottat találtam ott, akik borítékokat címeztek és propagandaanyagot csomagoltak. Végül is feladtam a hiábavaló küzdelmet és fogadóhelyiségünk most pontosan olyan, mint minden hasonló kínai cégé. A látogatók nyilvánvaló bizonyítékait találják ott lázas üzleti tevékenységünknek. Ezt az állapotot csak úgy változtathatnám meg, ha olyan parányi fogadóhelyiséget építenék, ahova senki sem férne be.

Amikor az írógépcég emberei először keresték fel új irodahelyiségünket, hogy szokásos havi tevékenységüket elvégezzék, a fogadószoza ébenfa asztalát választották ki erre a célra. A házban mindenki igazat adott nekik, mert vidáman és lármásan dolgoztak mindaddig, míg csak rajta nem csíptem őket. Most azonban annak a nagy irodahelyiségnek a közepén kell olajozniok és megjavítaniok az írógépeket, ahol a többi alkalmazott és kuli dolgozik. Számukra érthetetlen ellenszenvem megfosztotta őket attól a válogatott nézőközönségtől, amelyet a fogadóhelyiségben találtak, ezzel szemben megvan az elégtételük, hogy csaknem az egész személyzet szeme előtt és füle hallatára dolgozhatnak. Tudomásom szerint ezek az emberek kitűnően végzik munkájukat, úgyhogy az írógépek mindig kitűnő állapotban vannak és azonfelül még valami van, amit biztosan tudok. Lehetséges, hogy más reklámügynökség több írógéppel dolgozik, mint mi, de bizonyára egyetlen cég sincs, amely több lármával dolgoznék, mint mi, amikor teljes üzemben vagyunk. A kínai szereti a lármát, a fontoskodást és munkájának fitogtatását és rendszerint úgy is rendezi be, hogy nem mutat kevesebbet annál, mint amit tényleg teljesít. Nagyon sokat ad arra a tekintélyre, amelyet egy erősen foglalkoztatott üzem áraszt a résztvevőkre. Ha az üzem foglalkoztatottsága nem is túlságosan nagy, a kínai alkalmazottak akkor is megtesznek minden tőlük telhetőt, hogy azt a látszatot keltsék, mintha rengeteg dolguk volna, még a felesleges munkától sem riadnak vissza. Szívesen túlóráznak is, főleg akkor, ha a kevésbé jólmenő irodák alkalmazottai, akik már öt órákor hazamehetnek, látják milyen sokat kell nekünk dolgoznunk. Sőt még annak is örülnek, ha alkalomadtán valódi túlóramunkát kell végezniök. Minden hónap elején rendszeresen különmunkát kell végeznünk a megrendelésekkel és számlákkal kapcsolatban. Sanghájban kétórás ebédszünetet tartunk, ez a régi kedélyes vitorlás hajó korszak maradványa, amikor csak olyankor volt sok munka, ha éppen egy hajó horgonyzott a kikötőben. Mivel a legtöbb alkalmazott a közeli vendéglőből hozatja ebédjét, a legegyszerűbb az volna, ha ilyen esetekben, amikor különmunka van, rögtön ebéd után folytatnánk a munkát. Erről azonban szó sem lehet. Mindaddig, míg a „nagy Ching”, a vámhivatal harangja el nem üti a két órát, tehát azt az időt, amikor mindenütt újra hozzákezdnek a munkához, az alkalmazottak újságot olvasnak, más irodák alkalmazottaival csevegnek, dámát játszanak, vagy egyszerűen kinéznek az ablakon. Amikor aztán öt óra lesz, persze nem hagyják abba a munkát, hanem pár órával tovább dolgoznak. Aztán eldicsekednek barátaiknak:

- Nálunk most rengeteg dolog van. Tegnap megint majdnem nyolc óráig dolgoztunk.

Egyszer például hólabdalevél tervét dolgoztuk ki, valamilyen mintaküldemény szétoztása számára. Nagy sikerünk volt ezzel és az üzlet olyan terjedelmet öltött, hogy még egy hónappal vagy többel azután is, hogy ezt a kísérletünket likvidálni kezdtük, késő estig dolguk volt alkalmazottainknak azzal, hogy leveleket bontottak és mintacsomagokat címeztek. Egyetlenegy sem panaszkodott közülük azért, mert túlórázni kellett, csakhamar azonban az különös hír érkezett hozzám, hogy a háziúr fel akarja emelni az üzletbért, mert túlságosan sok villanyáramot fogyasztunk. Ahogy nyomon követtem ennek a hírnek az eredetét, kiderült, hogy egyik alkalmazottam dicsekedett a konkurens cég alkalmazottjával.

Ez a lárma és fontoskodás és mindez a mesterséges mozgékonyaság adja meg a kínai alkalmazottnak az önmagában és cégébe vetett hitet. A kínai alkalmazott azért teremti meg ezt a légkört maga körül, mert ahhoz, hogy teljes bizalma legyen vállalata iránt, biztosnak kell lennie abban, hogy a vállalatot nem veszik körül káros befolyások. A kínaiak ma éppúgy tudják, mint elődeik már negyven évszázad óta, hogy egy cselekedetnek némelykor sikere van, máskor pedig ugyanaz a cselekedet azonos vagy hasonló körülmények között nem jár sikerrel. Ennek pedig egyetlen oka lehet, t. i. a rosszindulatú szellemek jelenléte. Ez a körülmény már ezer év előtt bőséges anyagot szolgáltatott a filozófusoknak az aggodalmas töprengésre s arra a következtetésre jutottak, hogyha lehetetlen vagy nagyon nehéz is a sorsot megváltoztatni, befolyását mégis le lehet mérni és előre meg lehet jósolni, úgyhogy az ember cselekedeteit aszerint rendezheti be. Rendszerük értelmében az, aki tisztában van a sors útjaival, megközelítő pontossággal meghatározhatja a szerencsés és szerencsétlen befolyások elemeit, amelyek segítségére lehetnek, vagy ellenkezőleg, kárt okozhatnak neki. A szerencsés, vagy szerencsétlen véletlen minden emberi cselekvéshez hozzátartozik. Így vannak olyan irodák, házak és napok, amelyek szerencsét és vannak olyanok, amelyek szerencsétlenséget hoznak, sőt vannak olyan napok is, amelyek még a temetések megtartása szempontjából is aggályosak.

Irodámban mindenki meg van győződve arról, hogy cégünk nagyon szerencsés, mert nálunk még sohasem fordult elő haláleset, sőt még csak komolyabb betegség sem. Néhány évvel ezelőtt egy orosz művész hirtelen halála borított gyászba bennünket, akit annak ellenére, hogy a kínaiak az oroszokat általában ki nem állhatják, még a kínai alkalmazottak is nagyon szerettek. A gyász első napja után alkalmazottaim hosszabban megtárgyalták az esetet és végül kijelentették, hogy miután ez az ember csak néhány évig dolgozott nálunk, ezért halálát nem lehet a cégünkönél működő gonosz befolyásokra visszavezetni, varázskörük tehát sértetlen maradt. Ez teljes mértékben kielégített bennünket, de azért nem hívtuk ki a sorsot azzal, hogy kívülállóknak is beszéltünk volna róla, sőt attól tartok, hogy már az eset pusztá megemlézése is súlyos meggondolatlanságra vall.

De nemcsak vállalatunknak van szerencséje, hanem irodahelyiségeinknek is. Ez nem pusztá feltevés és nem is nagyozolás, hanem egyszerű ténymegállapítás, mert a bennünket környező kedvező befolyásokat a legnagyobb tehetségű ember figyelte meg és becsülte fel, akit kínai alkalmazottaim csak találni tudtak. Ez az ember egy geomanta volt, akit más országokban valószínűleg „lelki tanácsadónak” neveznének. Véletlenül találkoztam vele, mert távollétemben akarták tanácsát kikérni. Hivatása olyan különös, hogy szívesen ismerkedtem meg vele. Nem lehetett rajta semmi rendkívülit észrevenni. Középkorú, egyszerű ruházatú férfi, olyan a külseje és beszéde, mint egy egyetemi tanáré. Több órára volt szüksége, amíg új irodánkat iránytűjével és vonalzójával átvizsgálta, de amikor szemléje végére ért, ítélete kedvező volt. Az olvasó valószínűleg ostobaságnak tartja az egészet és éppen ezért nem akarom részletekkel untatni, csupán főbb vonásokban akarom a dolgot ismertetni. A ház kapujával szemben a legnagyobb kínai bank épülete volt, délen egy kitűnően megalapozott amerikai bank, ellenkező irányban pedig egy nagy tőkeerejű brit ingatlanforgalmi vállalat irodája. Ezenkívül, még egy sereg más kedvező befolyás működött, így a Dollar Company csónakjai a folyón és a közelfekvő brit konzulátus, a jól megalapozott két nagy bank és az ingatlanforgalmi vállalat a legkényesebb igényeknek is megfelelt volna. A geomanta áthelyeztetett néhány íróasztalt, az én íróasztalomnak pedig különös figyelmet szentelt, mert ennél szokatlan nehézségek mutatkoztak. Íróasztalomat ugyanis úgy kellett volna állíttatnom, hogy arccal az ablak felé üljek, amit gyöngeszemű ember nem egykönnyen tehet meg. Ezért kompromisszumot kötöttünk, amelynek eredményeképpen íróasztalomat egészen kelet-nyugati irányba állítottuk. Ilyen módon íróasztalom a fallal furcsa szöveget alkotott, ez azonban igazán nem fontos akkor, ha a geomantikus befolyások fontosságát tekintjük.

Néhány hónap múlva már tudtuk, hogy minden elérhető jó befolyásra szükségünk lesz, mert nehéz idők következtek el. A sanghaji mesterséges áremelkedés az ingatlanpiacon összeomlott, a részvények korábbi árfolyamaiknak töredékére estek, a bankok a régi tartozások megfizetését követelték, nem voltak hajlandók új kölcsönöket adni és amióta csak vissza tudok emlékezni, elsőízben voltak Sangháj fő üzleti uccájában, a Nanking Roadon, üresen álló üzlethelyiségek. Ez volt az az idő, amikor sok ember idegrendszerére omlott össze. A klubok elvesztették tagjaik jelentékeny részét, mert klubélet túlságosan költségessé vált és a brit és amerikai kolónia megérezte a nehéz időket. Gyakran úgy tűnt nekem, mintha irodám volna az egyetlen derűs hely a városban. Kínai alkalmazottaim bizakodását semmi sem tudta megrendíteni, mert szilárd meggyőződésük volt, hogy olyan cégek, amelyeket a sors nem kedvel annyira, tönkremehetnek, minket azonban a boldogság búvköre vesz körül és semmi sem árthat nekünk komolyan. És bármilyen különösnek hangzik is ez, az események nekik adtak igazat. A legutóbbi években kevés cég forgalma lendült csak fel Sanghájban és mi magunk sem tartozunk ezek közé, de panaszra sincs okunk. Olyan kinnlevőségeket hajtottunk be, amelyeket már elveszítettnek hittünk. Ügyfeleink tovább hirdetnek nálunk és néhány új üzleti kapcsolatra is szert tettünk, anélkül, hogy a legcsekélyebb mértékben is törtük volna magunkat azok után.

Néhány hónappal e helyi depresszió kezdete után úgy éreztem, okom van arra, hogy kételkedjem azokban a kedvező geomantikus befolyásokban, amelyek állítólag érdekünkben működtek. A keletre fekvő nagy kínai bank ideiglenesen néhány háztömbbel odébb költözött és a régi épületet lebontották. Az északra fekvő nagy brit ingatlanforgalmi vállalat rossz helyzetbe jutott, a délre fekvő amerikai bank gyanús körülmények közt omlott össze és elnöke és igazgatója hűvösre került. Igaz, hogy a brit konzulátus tovább működött, s a dollárcsónakok menetrendszerűen haladtak tovább a folyón, az geomanta azonban kijelentette, hogy ez utóbbiak befolyása jóval kisebb fontosságú. Ezek után arra számítottam, hogy a kínaiak szomorúan lógatják majd a fejüket, de vidámabbak voltak, mint valaha. A geomantika szubtilis és bonyolult tudomány, amelynek titkaiba én csak nagyon kismértékben hatoltam be. Nyilvánvaló volt, hogy a kedvező befolyások eltávolodása nem hozott bennünket hátrányosabb helyzetbe. Hogy mi volt ennek az oka, nem tudom, de mindenesetre megnyugtató számomra.

Irodám nem az egyetlen, amelyet geomantikus hatások vesznek körül, de egyike vagyok azoknak a keveseknek, akik ezt nyíltan be is vallják. A legtöbb külföldi csak nevet az ilyesmin és mivel a gúnyt a kínai a legritkább esetben tudja elviselni, ezért a kínai alkalmazottak egy szót sem szólnak, de a saját íróasztalaiknak és munkaadójuk íróasztalának felállításakor is gondosan ügyelnek arra, hogy a káros befolyások kivédjék, a kedvezőeket pedig a lehetőséghez képest elősegítsék. Egy öreg angol szomszédom a múltkoriban azt mesélte nekem, hogy tizenöt éven át rosszul világított és szellőztetett helyiségben dolgozott, mert kínai alkalmazottai ezt a szobát szerencséhezónak tartották. Növekvő gazdasága ezt a feltevést igazolni látszott, ezért lassanként feladta az ellenállást és végül félig-meddig maga is hitt már a dologban. Mielőtt az ingatlanhossz azzal a következménnyel járt, hogy egy sereg régi épületet lebontottak és így a költözködés elkerülhetetlenné vált, sok jómódú régi cég éveken át meg nem felelő régi helyiségekben dolgozott. Valahányszor ugyanis felmerült a költözködés gondolata, a kínai alkalmazottak olyan határozott ellenállást fejtettek ki, hogy az egész tervet el kellett ejteni.

Egyszer egy tíz vagy tizenegy mértföldnyire fekvő falu előljárója látogatott meg bennünket. Bocsánatot kért megbízatása miatt, amely meglehetősen fontosnak mutatkozott. Egy évvel ezelőtt egy nagy cigarettaplakátot helyeztünk el a falujában és kiderült, hogy azóta az egész környéket üldözi a balsors. A termés rosszul sikerült és szokatlanul sok volt a betegség és a haláleset. A falu előljárói rengeteg csésze tea elfogyasztása közben megtárgyalták az ügyet és

végül is egy derék geomantát hívtak segítségül. Ez alaposan megvizsgálta a helyzetet és arra a következtetésre jutott, hogy a mi cigarettaplakátunk a rossz szellemek gyülekezőhelye és azok onnan indulnak a falu elleni hadjáratukra. Az előjárók nem akarták „rizses csészémet összetörni” és a bíró azért keresett fel, hogy megkérdezzen, mit fogadnék el a rossz befolyás eltávolítása ellenében méltó kárpótlásul.

Irodámban sok ilyenfajta diplomáciát igénylő ügy kerül megtárgyalásra és a problémák legtöbbször megoldáshoz jutnak anélkül, hogy tudomást szereznék róluk. A kínaiak azt mondják, hogy nem akarnak engem ilyen mindennapi ügyekkel zavarni, a valóságban azonban azt hiszik, hogy bennem mint külföldiben nincs meg az ilyen ügyek kezeléséhez szükséges finomság és így okvetlenül zavart okoznék. A fentemlített falusi bíró megérkezéséről csak véletlenül szereztem tudomást és beleszóltam a tárgyalásokba. A helyzet nagyon bonyolult volt és mindenkinek az volt a véleménye, hogy a falu panasza jogosult. Mi szívesen el is távolítottuk volna a bajt okozó plakátot, anélkül, hogy fizetséget követeltünk volna érte, a cigarettaplakát azonban egyik golfozó üzletfelünké volt, akinek látnia kellett a plakátot, valahányszor a golfpályára igyekezett. Ő maga kereste ki ezt a helyet és sokkal értékesebbnek és fontosabbnak tartotta azt, mint amilyen a valóságban volt. Ha eltávolítottuk volna a reklámtáblát, bizonyára nagyon nehezen tudtuk volna neki a dolgot megmagyarázni. Rövid ideje volt még csak Kínában és semmit sem tudott a veszélyes gonosz szellemekről. Azonfelül egy másik hirdetési ügynökségnek adott volna minden valószínűség szerint megbízást egy másik reklámtábla felállítására, úgyhogy mi elvesztettük volna üzletfelünket, a falu pedig mitsem nyert volna.

Ekkor olyan javaslattal álltam elő, amely általános elismerést aratott. Miután a reklámtábla helye ördögök gyülekezőhelye volt, jókora görögtüzet égethettek el ott és így elűzhették a gonosz szellemeket. A falusi bíró kitűnő ötletnek tartotta ezt, értelmes ember létére azonban ragaszkodott ahhoz, hogy előbb meg kell kérdeznie hivatásos tanácsadóját, a geomantát. Ennek is az volt a véleménye, hogy a problémát ilyen módon meg lehet oldani, de óvatosságból figyelmeztetett bennünket arra, hogy ezt az eljárást minden valószínűség szerint évente meg kell ismételni. Lehetséges ugyanis, hogy az ördögök újra erőre kapnak és visszatérnek korábbi gyülekezőhelyükre. Egyidejűleg megállapította a legkedvezőbb időpontot, amikor a görögtüzet meggyújthatják, azt a napot, amely - ahogy mindenki remélte, - igazán kedvezőtlen az ördögök számára. Tíz dollár ára tűzijáték mindenki számára elegendőnek látszott, de ez lévén első kísérletem a szelleműzésben, az ügyet alaposan akartam elintézni és megkértem az összeget. Húsz dollárért hihetetlen mennyiségű tűzijátékot lehetett összevásárolni. Néhány alkalmazottam személyesen is résztvett a tűzijátékon és ügyelt arra, hogy minden rendben folyjék le, én azonban nem tudtam Sanghából eltávozni és így elmulasztottam ezt az érdekes látványt.

A falu összes lakosa jelen volt, sőt, a szomszéd falvak néhány lakosa is. Egyikük sem látott soha ilyen csodálatos tűzijátékot és mindegyikük csodálkozott bőkezűségemen. A lárma olyan irtózatossá vált, hogy az ördögök bizonyára megrémültek és más környékre tették át székhelyüket. Annyi bizonyos, hogy ettől kezdve kerülték a falut és lakóinak soha többé sem volt okuk panaszra. A falu bírójának minden évben teát küldött nekem ajándékba, míg csak a plakátot végleg el nem távolították. Ügyfelünk ugyanis később felhagyott a golfozással és most már vitorlázással foglalkozott, éppen ezért nem is érdekelte már ez a környék és nem hosszabbította meg velünk kötött szerződését. Gyakran gondolok arra, milyen kár, hogy új-angliai őseim nem ismerték a tűzijátékot. Pár dollárért minden ördögöt elűzhettek volna Salemből és nem kellett volna a boszorkányokat elégetniük.

Amikor néhány évvel ezelőtt odahaza voltam, önkéntelenül is felkeltette figyelmemet, hogy Amerikában a Fehér Háztól befelé kevés olyan házat építettek, amely leküzdhetné a gonosz szellemeket és magához vonzaná a kedvező geomantikus befolyásokat. Valóságos pagodára volna szükség ahhoz, hogy a rossz szellemeket elhessegesse a Fehér Ház előtti pázsitról és az elnök íróasztalának helyzete határozottan csalogatja az ördögöt arra, hogy belépjen és a legnagyobb zavarokat okozza. A Buckingham Palace már jobban van elhelyezve, hála azoknak a szobroknak, amelyek a bejárattal szemben állnak, a St. James Parkban azonban pataknak kellene csörgedezni és ha egy pagoda is volna a szomszédságában, az felbecsülhetetlen értéket képviselne. Sok kínai barátom felháborodnék, ha megtudná, hogy Pittsburgban és St. Louisban élő nővéreim bájos kis unokaöccseimet és unokahúgaimat kiteszik a környéken ólálkodó gonosz szellemek játékának. A kínaiak szempontjából ezek a le nem küzdött ördögök, amelyek büntetlenül hatolhatnak be bármely amerikai otthonba, súlyosabb veszedelmet jelentenek a gangstereknél és ésszerű magyarázatát adják a gazdasági válságnak. Az új épületek közül a New-Yorker szálloda geomantikus szempontból helyesen épült, az Empire State Building építészeti formái pedig valósággal hajmeresztőek. Nem akadna épeszű kínai, aki a felső emeletek bármelyikében is hajlandó volna irodahelyiséget bérelni.

NYOLCADIK FEJEZET

Reszkess és engedelmeskedj!

Azoknak az évszázadoknak a folyamán, amíg Kína császárság volt, majdnem minden hivatalos rendeletet „császári parancs” formájában adtak ki, ami azt jelentette, hogy ezek a rendeletek a császár egyenes utasításai, vagy pedig egy általa megbízott tisztviselő utasításai voltak, aki a Mennyek Fia által ráruházott teljhatalom alapján adta ki rendeleteit. Azok az utasítások, amelyeket egy-egy forgalmasabb napon adtak ki, a legkülönbözőbb dolgokra vonatkoztak, az alkirálynak adott parancstól, hogy néhány millió dollár hozzájárulást adjon, s az invázió fenyegető veszélyével szemben hadsereget állítson fel, a legköznapibb dolgokig, amilyen pl. a falusi bírónak adott utasítás, hogy egy töltést vagy csatornát helyreállítson. Ezek a rendeletek gyakran olyan bőbeszédűek voltak, hogy az ember csodálkozva kérdezte magától, hogyan is talál a mennyek fennkölt fia időt arra, hogy ilyen körültekintően járjon el. Gyakran a legapróbb részletekbe menő utasításokat tartalmaztak, hogyan kell valamilyen munkát elvégezni és bár ezek az utasítások virágos és kissé homályos nyelven voltak fogalmazva, a dolog lényege felől még sem hagytak semmi kétséget hátra. Bármiről szólt is az ilyen utasítás, a szöveg mindig ezzel a figyelmeztetéssel végződött: „Reszkess és engedelmeskedj!” Ha pedig sürgős vagy fontos ügyről volt szó, még egy második figyelmeztetést is hozzátettek: „Ne akarj a felelősség alól kibújni!”

Az európai ember számára e két mondat egymás mellé rakása könnyen következetlenségnek tűnhet fel. Azt hihetné, hogy a tisztviselő, aki ilyen parancsot kap, elolvassa és aztán reszket és engedelmeskedik, kísérletet sem fog tenni arra, hogy a felelősséget elhárítsa magától. Ez azonban Kínában nem szükségszerű következmény. Az a régi kínai államférfi, aki sok-sok évszázaddal ezelőtt beillesztette ezt a mondatot a császári rendeletek szövegébe, nagyon jól ismerte a kínaiak gyöngeségeit és félelemérzeteit. A kínai csak akkor engedelmeskedik szívesen, ha engedelmessége teljes felelőtlenességgel van egybekötve. Legszívesebben az olyan parancsnoknak engedelmeskednék gondolkodás nélkül, amelyek annyira fontosak, hogy balsiker esetén arra hivatkozhatik, hogy csak a neki meghagyott parancsot teljesítette és így a balsikerért semmiféle tekintetben nem felelős. A dekrétumokba azért illesztették be mindkét parancsot, hogy ezt a kibúvót is elkerüljék. Egyszerű formában tehát a császár szavai nem jelentenek egyebet, mint azt, hogy: „Végezd a munkádat! Alapos munkát végezz! Nincs kibúvó!”

Napi munkámhoz tartozik, hogy sok dolgom van eladásokkal és reklámkonferenciákkal kapcsolatban. Miután sok ilyen megbeszélésen vettem részt New-Yorkban, Londonban, Párizsban, Berlinben és még többen Osakában, joggal mondhatom, hogy bármilyen szükséges intézmények is ezek, mégis ritkán távozik az ember anélkül a gyanú nélkül, hogy éppen annyi üres beszéd hangzott el itt, mint amennyi tényleges eredményre tettek szert. A reklámügyi konferenciáknak éppen úgy, mint a bizottsági üléseknek az a tulajdonságuk, hogy résztvevőiket a legalacsonyabb szellemi színvonalon hozzák közös nevezőre. Minél többen vesznek részt az ilyen konferencián, annál nehezebb valamit elintézni, és minél több ország képviselői vannak ott, annál inkább növekszik a füst és az üres beszéd, anélkül, hogy ez az elvégzett munkát a legcsekélyebb mértékben is növelné.

Ha azonban ezt a konferenciát Kínában tartják meg és sok kínai kiküldött vesz részt rajta, akkor rendszerint még több az üres beszéd és még kevesebb a tényleges eredmény, mint más alkalmakkor. Ilyenkor különösen gondos lavírozásra és diplomáciai cselszövényekre van szükség, hogy valamilyen eredményre jussanak. Tíz eset közül kilencben a konferencia

legfontosabb résztvevői egy külföldi gyáros, aki arra törekszik, hogy gyártmányai eladását elősegítse és egy külföldi hirdetési ügynök, - a jelen esetben én vagyok az, - akinek az a kötelessége, hogy segítségére legyen a gyárosnak ebben a dicséretes törekvésében. Megbeszéljük az ügyet és amennyire lehet, előre is jutunk, a kínaiak pedig közbeszólás nélkül hallgatják, hogy mit beszélünk, sőt esetleg oda se figyelnek. Nemsokára teljesen tanácsstalanokká válunk, a kínaiak pszichológiáját, ízlését és a kínaiakkal való kereskedelmi kapcsolatok problémáját illetően. Sok esetben mindkettőnket alsóbbrendűségi érzés fog el, mert az éles szemű, értelmes külföldi, ha hosszú időt élt Kínában, mint tárgyilagos szemlélő, jobban ismeri a kínaiakat, mint ők önmagukat. Ezzel nem akarok ítéletet mondani a kínaiak gondolkodásmódjáról, ha azonban pl. a litvánok pszichológiájáról akarnék valamit megtudni, inkább egy amerikaiat kérdeznék meg, aki ebben a kis országban élt, mint egy litvánt. Valóban, ha egy ország bennszülöttjét kérdezzük meg honfitársai ízléséről és lelkületéről, ez olyasmi, mintha a narancsot kérdeznénk meg arra nézve, milyen illata van a narancsvirágnak. A fa nem tudhatja ezt, mert nincs módja az összehasonlításra.

Ha nem túlságosan bízunk egyéni vagy kollektív tudásunkban és véleményünkben, kínai kartársainktól kérünk tanácsot. Hiszen könnyen rávezethetnének bennünket a helyes útra és megóvhatnának a tévedésektől. Amíg csak arról van szó, hogy jelentéktelenebb és kevésbé fontos részletkérdésekben szerezzünk tőlük információt és tanácsot, becsületesek és őszintén segíteni akarnak rajtunk. Ha pedig valamely terv alapvető vonásaiban már megegyeztünk és csak véleményüket kérjük ki annak kivitele előtt, lelkesen adnak nekünk igazat. Ha nem éltünk volna már át ilyen esetekben számos csalódást, ez hízeleghetne hiúságunknak, most azonban már le tudjuk vonni az egyhangú helyeslésből a megfelelő tételeket, részletesen megbeszéljük a dolgot és végül is rájövünk, merről fúj a szél. De az igazságot csak akkor tudhatja meg az ember, ha elegendő időt enged a kínaiaknak arra, hogy véleményét közvetett úton mondja meg, tehát anélkül, hogy az a résztvevők bármelyikére is bántó lenne.

Némelykor a vita annyira kiéleződik, hogy döntenit kell, vajjon két dolog közül az egyiket vagy a másikat tegyük-e meg. Ha azután a konferencia kínai résztvevői egy tisztán és világosan megfogalmazott kérdéssel találják magukat szemben, akkor ösztönszerűen fedezni igyekeznek magukat. Ilyen esetben mindenről a világon beszélnek, számtalanszor eltérnek a tárgytól, reménykednek, hogy a konferencia valamilyen okból hamarabb ér véget, mint ahogy tervbe vették és minden lehető ürügybe belekapaszkodik, ami megmentheti őket attól, hogy végleges elhatározásra kelljen jutniok. Amellett valószínű, hogy mindegyiknek tiszta képe van arról, mit kellene tenni. Mr. Chang belsőleg meg van győződve arról, hogy az a politika a helyes, amit ő képzelt el magában, de attól tart, ha nyíltan kifejezésre juttatja véleményét és később kudarcot vall, őt fogja a felelősség terhelni. A többi kínai ugyanezt gondolja és ezért mindegyikük ürügyet keres, köntörfalaz és oly sokat beszél, hogy a vita a végtelenségbe nyúlik. Hogy a dolgot felkavarjuk, a gyárossal heves vitába kezdünk és kölcsönös érveket vagdosunk egymás fejébe. Végül is az egyik kínai óvatosan előmerészkedik egy ötlettel, azonban elegendő lehetőséget hagy a maga számára arra, hogy szükség esetén visszavonulhasson. Utána egy másik éppoly óvatosan áll elő a maga javaslatával. Mr. Wong és Mr. Chang igazat adnak egymásnak és Mr. Ling is csatlakozik véleményükhöz. Ezzel az egyéni felelősség varázsa megtört. Egyszerre úgy látjuk, hogy mindnyájan tudjuk, mit kell tenni és lelkesen munkához látunk.

Az ilyen konferenciákon a kínaiak persze hátrányban vannak. Gondolkodásuk ugyanis nem kereskedelmi gondolkodás, még akkor sem, ha maguk is kereskedelmi tevékenységet fejtenek ki. Mindig szubjektíven nyúlnak hozzá a problémákhoz, nem tudják magukat környezetüktől elszakítani és egy másik városban lévő értékesítési lehetőséget elképzelni. A statisztikákat ki nem állhatják. Szerintük a számok nem jelentenek egyebet, mint vagy azt, hogy az embernek

igaza van és ezt fölösleges bizonyítani, vagy pedig azt, hogy az embernek nincs igaza, ennek a bizonyítása pedig nem kívánatos. Ezenfelül a kínaiak gondolkodás módjában határozottan nőies vonások észlelhetők. A kínai ösztönösen vagy személyes rokonság útján jut valamilyen elhatározásra, különösen, amikor árnyalati különbségek döntenek el a kérdést, mint például az eladási propaganda terén. Lehetséges, hogy teljes mértékben meg van győződve arról, hogy igaza van, de amint felszólítják arra, hogy indokolja meg álláspontját, összezavarodik, mert ilyesmire nem is gondolt. Ha indokait kérdik, igyekeznek felsorolni azokat, de csakhamar indulatba jön, dadogni kezd és végül is a legbárgyúbb indokokat hozza fel, amelyek az adott körülmények között elképzelhetők. A japánok gondolkodásmódja is nőies, de azzal a különbséggel, hogy a japánok, ha gondolkodás módjukat modern problémákra alkalmazzák, rafináltabban járnak el. Erre Japán mai diplomáciájában számtalan példa akad. Az ország politikájában hangadó katonai körök jutnak döntő elhatározásokra, a diplomataknak pedig az a feladata, hogy megmagyarázzák, mi történt.

A Kínában élő külföldi szinte naponta bosszankodik a kínaiaknak azon a megbocsáthatatlannak látszó szokásán, hogy elhúzzák a dolgokat. Csak rendkívül sürgős esetekben lehet a kínait félig-meddig gyors cselekvésre bírni. Az általános szabály a következő: „Amit megtehetsz holnap, vagy holnapután is, azt semmiesetre se tedd meg ma!” Ez azonban nem a lusta ember bölcsessége, mert bármit szemére lehet vetni a kínaiaknak, csak azt nem, hogy lusták. Nézetem szerint ez kizárólag a felelősségtől való félelmükre vezethető vissza. Tudják, hogy ha egy feladatot elvállalnak, balsiker érheti őket és ezért, mielőtt magukra vállalnák a felelősséget, helytálló és megrendíthetetlen kibúvóval védekeznek. Lehet, hogy elméletem téves, de tapasztalatból tudom, hogy bármilyen súlyos hibát követ is el egy kínai, bármennyire csütörtököt mond is minden igyekezete, mindig kéznél lesz nála a megfelelő kibúvó. Gyakran csodálkoztam azon, hogyan lehetséges az, hogy ugyanaz az agyvelő találhatta ki azt a nevetséges ostobaságot, és azt a bámulatosan jó kifogást. Kínában azért alkalmaznak olyan sok külföldi munkást, mert a kínaiak nem hajlandók a felelősséget magukra vállalni. A kínaiak ezért sok olyan munkát hátrítanak át külföldiekre, amelyeket csak azért nem végeznek el maguk, mert nincs bátorságuk ahhoz, hogy elhatározásra jussanak. A sanghái üzletházakban a kínaiak minden munkát szívesen vállalnak magukra, de a külföldinek kell a felelősséget viselnie, még a legcsekélyebb dolgokban is. A nagy kínai vállalatoknál, amelyek nem alkalmaznak külföldieket, ritkán dönt fontosabb dolgokban egyetlenegy ember. Ezeknél a vállalatoknál mindig az egész család hozza a határozatokat, persze vannak kivételek is, s ez az oka annak, hogy az a kevés számú kínai, aki hajlandó a felelősséget magára vállalni s döntő elhatározásra jutni, nem egyszer üstökösszerűen emelkedő pályát fut be.

A kínaiak mindig különbséget tettek az elvont és a tárgyi igazság között, vagyis aközött az igazság között, amely a tényekre és számokra, és aközött, amely eszmékre és nézetekre vonatkozik. Ha megkérdezzük egy kínait, hány bálát szállítottak valamely küldeményből vagy mennyibe kerül ez vagy az a portéka, vagy ha olyasmit kérdeznek tőle, amire számszerű pontossággal lehet feleletet adni, akkor biztosak lehetünk abban, hogy válasza nemcsak hogy meg fog felelni a valóságnak, de ami még lényegesebb, teljesen pontos is lesz. Ha azonban valami elvont kérdést teszünk fel neki, pl. azt, gondolja-e, hogy ezt vagy azt az árucikket jól el lehet a kínai piacon helyezni, vagy pedig azt, tanácsos-e egy régi, jól bevezetett árumárkát megváltoztatni, akkor nem fogunk világos választ kapni. A kínainak ugyanis elméleti dolgokról nincs megállapodott vagy jól átgondolt véleménye, s ezért egyenesen sérelemnek tekinti azt, ha olyan dolgokra vonatkozólag kérdezik meg, amelyek gyakorlatilag nem érintik, s olyan esetben kérik ki véleményét, amikor nem az ő személyes ügyéről van szó. Ezért, ha ilyen dolgokban intéznek kérdést hozzá, igyekeznek olyan választ adni, amely a kérdezőt kellemesen érinti, s ezáltal gyorsan és könnyedén intézi el az ügyet. A legbiztosabb módja annak, hogy az

ember a vitát kikerülje, az, hogy igazat ad a másoknak. Azt hiszem, ha angol részről körkérdezt intéznének tízezer kínai iskolásfiúhoz, hogy milyen külföldi államban szeretnének tanulni, a válaszok száz százalékban Angliát neveznék meg. Hasonló volna a helyzet akkor is, ha Amerikából, Franciaországból vagy bármely más külföldi államból bocsátanának szét ilyen körkérdezt, még Japánt is beleszámítva. Nagyfokú udvariatlanság lenne ugyanis, ha másképpen válaszolnának.

A kínaiak hasonlítanak sok más néphez abban, hogy nem szeretik a túlságosan nagy szellemi megerőltetést, s gondolkodásmódjuknak megfelel az, hogy kerülnek a vitákat és elhatározásokat, ameddig csak lehet, elhalasztják. Ezért panaszkodunk mi, külföldiek, ha összekötetésben vagyunk velük, hogy hiányzik belőlük a kezdeményező képesség. Ebben a bírálatban sok az igazság, mert a kínai csak akkor fogja minden erejét egy kérdésre összpontosítani, ha olyan kényes és veszedelmes helyzetbe kerül, hogy nem lát más kivezető utat maga előtt. Akkor persze, bámulatos kezdeményező képességről és ravaszságról tesz tanúbizonyságot. Az angolokhoz hasonlóan, gyakran maga sem tudja előre, hogy mit fog tenni, s így minden elhatározását a pillanat behatása alatt hozza meg.

Vagy tíz évvel ezelőtt, egy vasárnap kirándultam egy pár ismerős külföldi hölgygel, hogy megmutassam nekik, miképp folyik le egy kínai csata. Két helybeli hadvezér adott kifejezést egymás elleni gyűlöletének vagy harminc mérföldnyire a Jangce partján és barátaim, akik már megtekintették az ütközetet, kijelentették, hogy érdekfeszítőbb, mint általában. Keresztül utaztunk a háborútól elpusztított vidéken, ahonnan a megfélemlített lakosság elmenekült, s éppen letelepedtünk egy kényelmes és meglehetősen biztonságos helyen, amikor a támadó csapatok változatosság okából zárótűz indítottak. Ez a zárótűz elvágott bennünket gépkocsimtól és oly közel volt hozzánk, hogy amennyire csak a hölgyek magassarkú cipői engedték, elfutottunk az iszapos úton keresztül. Egy eltévedt lövedék nagy csattanással hullott a mellettünk lévő pocsolyába, ami a társaságunkban lévő egyik hölgyet szinte kétségbeejtette, mert ruhája nagyon bepizkolódott. Egy öreg paraszt igyekezett bennünket meggyőzni arról, legokosabb volna, ha szalmafedelű kunyhójában keresnének oltalmat. Befordultunk a sarkon s egy kislány holttestére bukkantunk, akit szemmel láthatóan csak pár perce talált el egy golyó. Elegünk volt a háborúból, s az ami szórakoztató kirándulásnak indult, lassanként borzalmas élménnyé lett, úgy, hogy már csak az az egy kívánságunk volt, hogy minél távolabb kerüljünk ezeknek az eseményeknek színhelyétől. Mivel a zárótűz nem csökkent, több mérföldet kellett gyalogolnunk. Beköszöntött az éjszaka s a hölgyek mindig nyugtalanabbak lettek, míg végül is egy brit haditudósító felszedett és a városba vitt bennünket.

Az újságíró elmondta nekünk, hogy a zárótűz elérte a kívánt hatást, s hogy támadás is követte azt, úgyhogy a védőknek virradatkor valószínűleg vissza kell majd vonulniok. Meg volt győződve arról, hogy sofőromet megölte egy lövedék, mert a tüzelés különösen azon a helyen volt erős, ahol kocsimat leállítottam. Az autót magát pedig a visszavonuló csapatok egész biztosan lefoglalták, vagy pedig le fogják foglalni.

Másnap éppen reggelinél ültem, amikor a sofőr kocsimmal teljes épségben befutott. Furcsán nézhettünk egymásra, mert kölcsönösen meg voltunk győződve arról, hogy a másik már nincs az élők sorában. Kiderült, hogy amikor a zárótűz elvágott bennünket a gépkocsitól, a sofőr keresésemre indult és órákon át kutatott utánam a golyózáporban, míg azután arra a következtetésre jutott, hogy bizonyára megöltek. Kérte a katonákat, akikkel útközben találkozott, legyenek segítségére a keresésben, de azoknak egyéb dolguk volt. Amikor azután úgy látta, hogy nincs már értelme a további kutatásnak, elhatározta, hogy gyorsan visszatér Sanghájba és értesíti barátaimat, hogy holttestemet kutassák fel és illő módon helyezték örök nyugalomra. Az a legkevésbé sem érdekelte, hogy mi történt a társaságomban lévő két hölgygel.

Nem tudtam megérteni, hogyan tudta autómata hazahozni, ő azonban megmagyarázta, hogy a dolog nagyon is könnyen ment. Mihelyt kisütött a nap, még egyszer körülnézett utánam, aztán egy pár sebesült katonát ültetett a kocsiba és elindult Sangháj felé. Ha megállították, kijelentette, hivatalos sebesült szállítókocsit vezet, s így azután semmiféle nehézsége nem volt. Amint azonban elhagyta az utolsó őrszemet, letette a sebesült katonákat az út szélére, mert tudta, hogy ott hamarosan megtalálja őket valaki s teljes gözzel hazafelé indult. A kocsin három lövedék helye látszott, s a sofőr heteken keresztül mutogatta a kocsit barátainak, s kissé csalódottnak látszott, amikor végül is rendbehoztam a kocsit, úgyhogy a lyukakat már nem lehetett látni. Az irodában azt rebesgették, hogy a sofőr a sebesült katonáknak egy-egy dollárt számított fel fejjenként.

Átlagban minden évben egyszer hatalmas érzelmi hullám kerekedik, amely elárasztja Kínának több részét, s meglehetősen fejtörést okoz a külföldi importőröknek és gyárosoknak, mert a mozgalom célja a külföldi áruk bojkottja és sok kárt okoz a külföldi cégnek. Az ilyen áramlatok némelykor egy meghatározott nemzetiség ellen irányulnak, s különösen a japánok állnak az ilyen törekvések előterében. Miután a japán katonai szellem lépésről lépésre újabb tápot ad a kínaiak gyűlöletének, azt lehet mondani, hogy szakadatlanul általános bojkott irányul Japán ellen; vannak azonban csak egyes vidékekre kiterjedő és gyakran bizonyos árufajtákra korlátozott bojkottmozgalmak is. A kezdeményező gyakran a kínai gyárosok egy-egy csoportja, amelyet erősen érint a külföldi verseny s ezért az önvédelem leghatékonyabb fegyveréhez nyúl. Ritkán érnek ugyan el eredményt, mert amilyen könnyű tömegeket indulatba hozni, s a külföldi versenytárs márkás áruja ellen felizgatni, olyan nehéz a tömegeket egy másik márkás árucikk vásárlására rábírní. Ilyen esetekben többnyire sokat kiabálnak, mi „régikínaiak” azonban nem vesszük az ilyesmit komolyan, mert már túlon túl sok bojkott mozgalmat éltünk át. A magam részéről azt hiszem, hogy ezek a gyorsan fellobbanó mozgalmak éppoly hamar el is hamvadnak. A kínaiak, más nemzetekhez hasonlóan, van annyi magukhoz való eszük, hogy nem vásárolnak selejtes árut és nem fizetnek magasabb árat csak azért, mert véletlenül honfitársuk gyártotta. Néha talán felteszik magukban, hogy csak hazai terméket vásárolnak, de az ilyen elhatározás nem maradandó akkor, ha a vásárlásnál rájönnek arra, hogy a külföldi áru jobb minőségű vagy olcsóbb. A reklámmal kapcsolatban Kínában két alapvető felfogás küzd egymással. Vannak, akik azt hiszik, hogy az az előnyösebb, ha áruikat kínai terméként hirdethetik, mert ezzel a lakosság hazafias érzésére hivatkoznak, mások éppoly makacsul állítják azt, hogy helyesebb, ha az árut angol gyártmányként hirdetik, mert így értékesebbnek tartják. Mivel a legtöbb hirdetési ügynökség tulajdonosa félénk természetű, s a kínaiakhoz hasonlóan nem mer vitás kérdéseket eldönteni, a reklámcégek tulajdonosai többnyire hallgatnak erről a kérdéstről.

Ha egy sereg ifjú titán elhatározza, hogy fellép a külföldi kereskedelem ellen, akkor első dolguk az, hogy kivonulnak s a városban található összes külföldi hirdetéseket leszaggatják. Ez első hallásra könnyen keresztül vihetőnek látszik, ha azonban megfelelően rendezik a reklámtáblákat és ügyes stratégiai terv szerint osztják el azokat a város különböző pontjain, akkor bizony nem könnyű feladat az ilyen rombolás. Még ha rendőrség nem is avatkozik be, az ifjú hazafiak akkor is rendszerint csak néhány reklámtáblát tudnak összetörni, mert aztán elfáradnak, úgy érzik, hogy feladatukat már teljesítették és szépen hazamennek. A mi reklámtábláinkat már oly gyakran ítélték pusztulásra a különböző városokban, hogy nem is tudnám megmondani hányszor, de komolyabb kárt sohasem okoztak. Csak egyetlen esetben keletkeztek nagyobb károk, amikor kommunista katonák a táblák galvanizált vasrészeiből vizes vödröket készítettek a hadsereg számára.

1923-ban Ningpoban csordult ki a külföldiek elleni izgatás főztje s bizonyos mértékig magunk is okot szolgáltatunk erre. Egy amerikai cigaretta márka, amelyet mi propagáltunk, olyan

nagy forgalmat ért el, hogy a kínai cégeket komoly károsodás érte és így azután sor került a külföldi cigaretták bojkottjára. Ez a bojkott mozgalom egy tömeggyűlésen érte el tetőpontját, amelyen a lángoló szónoklatok egész tömege hangzott el. Végül is olyan határozatot hoztak, hogy a gyűlést megszakítják és a városban található összes plakátokat megsemmisítik. Ningpoi igazgatónk részt vett a gyűlésen, sőt fel is szólalt. Nem ismerte ugyanis a gyűlés napirendjét és ezért tévesen fogta föl a helyzetet. Tudta ugyan, hogy a gyűlés célja a külföldi cigaretták elleni bojkott végrehajtása, de arra nem is gondolt, hogy a mozgalom az általunk hirdetett márka ellen is irányulhat. Rengeteg bojkott mozgalom volt már ugyanis egy nagy brit cég ellen, amely versenytársunk volt s ezért azt hitte, most is a jól bevált angol ellenes irányban halad a mozgalom. Addig az időpontig olyan kevés amerikai cigarettát adtak el Kínában, hogy senki, még a fogyasztók se vetettek rá ügyet és ezért nem is volt érdemes az amerikai cigaretták ellen hangulatot kelteni.

Csak a gyűlés végefelé vette igazgatónk észre, hogy a „képrombolás” ezúttal a mi árunk ellen irányul. Az ilyen helyzetben még egy tapasztalt diplomata is nehezen talált volna kivezető utat, a mi emberünk azonban egy második beszéddel látszólag még jobban elmérgesítette a helyzetet. Semmit sem vont vissza abból, amit előzőleg mondott, sőt, ellenkezőleg, még hozzá is tett néhány pontot, amelyek időközben jutottak az eszébe és ezután nagyon gyakorlati irányú javaslatot tett. Beismerte, hogy annak a külföldi cégnek az alkalmazottja, amely azokat a bosszantó plakátokat kifüggesztette. Felajánlotta tanácsait és rámutatott arra, hogy nem lenne valami könnyű dolog, ha most, sötétben vonulnának ki, hogy többszáz plakátot megsemmisítsenek. A plakátok számát szemérmetlenül túlozta. Felhívta a résztvevők figyelmét arra, hogy nehéz feladat lenne ilyen rengeteg plakátot a sötétségben megtalálni, azonfelül pedig, ha késő éjszaka látnának munkához, az álmukból felvert emberek bizonyára hevesen tiltakoznának és a rendőrségen is panaszt tennének az éjjeli csendháborítás ellen. Ezért azt a javaslatot tette, hogy mindenki menjen szépen haza és csak virradatkor lássanak munkához. Ő majd elhozza nekik a plakátok elhelyezési helyének jegyzékét és felügyel a munkára; az ő segítségével alapos munkát végezhetnek majd.

Miután mindenki belefáradt már a beszédbe, elfogadták igazgatónk javaslatát és hazaballagtak. A kínaiak általában korán kelők és így másnap reggel sok lelkes hazafi gyülekezett össze mindenféle szerszámmal a kezében, plakátjaink megsemmisítésére. Hiába vártak azonban igazgatónkra, kénytelenek voltak egymagukban útnak indulni. Órák hosszat vándoroltak a városban ide-oda és kutatták a plakátokat, de egyetlen egyet se találtak meg. Valamennyi plakát titokzatos módon eltűnt.

Amikor az első hír megérkezett ningpoi igazgatónk beszédéről, néhány hevesvérű fiatal tisztviselőnk tudtomon kívül hajóra szállt és Ningpoba utazott, hogy bosszút álljon az árulón. De nem találták Ningpoban, mert amikor odaérkeztek, már Sanghájban volt. Most tudtuk csak meg, hogy voltaképpen mi történt. Amikor első beszédét elmondta, azt hitte még, hogy az angol vállalatról van szó és miután személyes ellenszenv is vezette ezzel a vállalattal szemben, egyetértett a gyűlés résztvevőinek véleményével. Mikor aztán megtudta, hogy a mi plakátjainkat akarják elpusztítani, felajánlotta segítségét, hogy a tettet megakadályozza. Gyorsan gondolkodott és még gyorsabban cselekedett. A tömeggyűlés feloszlása után felkereste egy barátját, aki a bojkott tervezője, egy kínai társaság számára szokta a plakátokat kiragasztani, és megmagyarázta neki, hogy a plakátragasztók közt milyen erős érdekközösség áll fenn. Hiszen nyilvánvaló, hogy a plakátok megsemmisítése a ningpoi plakátragasztók számára súlyos veszteséget jelentene és senki sem tudhatja, hogy az eldobott kő hol áll meg. Miután ilyen módon megnyerte barátját az ügy számára, hónuk alá fogták enyves fazekukat, néhány embert szerződtek és egész éjjel azon dolgoztak, hogy plakátjaikat átragasszák a kínai konkurens plakátjával. Így történt, hogy a ningpoi Don Quijote-k, akik másnap reggel

útnak eredtek, hogy megállítsák a külföldi kereskedők szélmalmaikat, hosszú orral voltak kénytelenek távozni.

Néhány napon belül megszűnt az egész dühös ellentét, a kínai cég névleges győzelmet aratott, mert a mi plakátjaink eltűntek a színről. Alig telt el egy hét, újból megjelentek plakátjaink, egy hónap leforgása alatt pedig valamennyi a helyén volt. Többé hírért sem hallottam az egész ügynek, de a ningpoi igazgatónak kitűnő alkalmat nyújtott ez az eset, hogy olyan magas költségeket számítson fel, mint soha azelőtt, s még csak meg sem lehetett támadni érte. Néhány napig irodáink körül ödöngött és megfizettette sanghaji kirándulását, nagy hangon beszélt teljesítményéről, aztán visszatért Ningpoba s minden újra kezdődött. A presztizs, amelyet azzal nyert el, hogy ningpoi kollegáját csellel legyőzte, sokkal többet jelentett számára, mint dús költségvetés. Mert a pénz elgurul, de még az unokái is beszélni fognak róla és továbbadják fiaiknak, hogy milyen ügyes üzletember volt az ő ningpoi nagypapájuk.

KILENCEDIK FEJEZET

Ugató kutyák

Sanghájban időnként meg-meglátogat bennünket egy-egy exportigazgató, rendszerint egy új, aki úgy látszik azért okoz cégének egy ilyen világméretű úttal rengeteg költséget, hogy utólag felfedezze, miszerint ő és honfitársai, milyen toronymagasan állnak ama nemzet felett, amelyet meglátogatott. Kínában az ilyesmit már régen ismerjük. Sokat beszélgetünk az ilyen dolgokról és a legkülönbözőbb szempontokból világítjuk meg, anélkül, hogy ezt a beszédanyagot valaha is kimeríthetők. Akadnak közöttünk is szép számmal, akik valóságos bennszülöttek, annyira, hogy riksakulik gúnynevet is adnak nekik s ezért bizonyos mértékben, mint az angol szász főlény és a keleti ember alsóbbrendűségének hivatalos szakértői szerepelhetnek. Meglehetősen izgató egy ilyen szakértő számára, bármely üzletághoz tartozik is, ha valamilyen külföldi üzletember apodiktikus véleményét kell meghallgatnia, aki azt se tudja, hogy mi fán terem Kína. A külföldi látogató hihetetlen makacssággal hasonlítja össze az itteni életet szülővárosának az életével és az ilyen üres fecsegés bizony valósággal testi fájdalmat okoz nekünk. Az itteni vélemények eléggé egyöntetűek; arról ugyan senkisé sem tud határozott véleményt alkotni, hogy az amerikai vagy az angol-e a kellemetlenebb fajta, de abban mindnyájan megegyezünk, hogy a kaliforniaiak egészen külön osztályt képviselnek.

Valahányszor egy ilyenfajta vendég akad az utamba, akár fontos és nagyhatalmú exportigazgató, akár pedig egyszerű utas, aki szórakozni jött ide, nem mulasztom el az alkalmat, hogy autókirándulásra ne hívjam meg, aztán megsétáltatom egy kínai faluban. Teszem ezt pedig abban a reményben, hogy a bennünket megugató kutyák kijózanító és felvilágosító hatással lesznek reá. A kínai falvakban ugyanis a kutyák abban a pillanatban, amint idegenek közelednek, valóságos tiltakozó üvöltésbe kezdenek és a bátrabbak fogukat vicsorítva rohannak mögöttünk, míg a többség, a gyávák és lusták tömege, biztos lőtávolságból ugyanezt cselekszi. Miután a kínai falvakban sokkal több a kutya, mint ahogy ezt ép ésszel elképzelhetjük, rendszerint örült botrány támad, amely sohasem ér véget, mert amint az egyik körzetből kikerülünk, már a következő falu kutyahadának középpontjában állunk.

Az előkelő vendég dühöng és megkérdezi, hogy tulajdonképpen miért izgatjuk fel annyira a kutyahadát. Erre egyszerűen megmagyarázom neki, hogy a kutyák azért fenekednek ellenünk, mert külföldiek vagyunk. Kétszer kettő négy. Az előkelő idegen rendszerint összegezi a hallottakat és így kiált fel:

- Hát persze, a kutyák észreveszik, hogy más a ruházatunk. Az ilyenféle kijelentésekkel az illető bebizonyította, hogy egy fikarcnyit sem ért a kutyákhoz.

- Nem! - hangzik bánatos, de meggyőző válaszom. - Nem ez a valódi ok! A kutyák nem bírják a szagunkat. Azt képzelik, hogy rókák vagyunk, vagy valami másféle rosszszagú állati bőr van zsebeinkben elrejtve. - Rendszerint azzal is alátámasztom állításomat, hogy a ruhaelmélet hamis, mert hiszen a közelben számtalan modern ruhájú kínai jár-kele, anélkül, hogy a kutyákat ez a körülmény ugatásra ingerelné. Amennyiben a látogató magyarázatomat célzásnak veszi, magamra veszem a felelősséget, s elmesélem neki, hogy annak ellenére, hogy a kínai kutyatenyésztő klub tagja, továbbá egy díjnyertes kínai scottie tulajdonosa vagyok, a kínai falusi kutyák mégis annyira utálnak, hogy már egy negyedszázad óta állandóan megugatnak. Azt is elmondom neki, hogy olyan tökéletes és világhírű fürdőszappant használok, amely állítólag minden testi illatot elkerget és mégsem tudtam azt elérni, hogy túljárjak ezeknek a kutyáknak az eszén. Ez nem túlzás. Megtörtént velem, hogy frissen beretválva, megfürödvé,

illatosan, a makulátlan tisztaság szobraként szálltam ki csónakomból és a következő pillanatban minden kutya, amely utamba került, dühösen megugatott, amelyik pedig nem kerülhetett közvetlen közelembe, az társának az ugatásából megtudta, hogy valami különös állatfajta keresztezi útját. E lélektani kísérlet kétféle hatást váltott ki. Egyrészt a látogató énjének túlbecsülése ésszerű határok közé zökkent vissza, vagy pedig, s ez utóbbi a gyakoribb eset, mértéktelen gyűlöletet váltott ki belőle a kínai kutyák ellen. Orvosok, antropológusok és egyéb bölcsek kijelentik, hogy semmiféle különös oka nincsen annak, amiért az itteni kutyák a kínaiak szagát elviselhetőnek, a külföldiekét pedig undorítóknak tartják. Ezek az urak azt állítják, hogy mi fehér emberek, nem születünk ezzel az illattal, hanem testünk különös és izgató kipárolgását az állandó húsevés és valószínűleg a whisky és a gin fogyasztása idézi elő. Ezzel ellentétben a kínai vagy teljesen szagtalan, vagy finomabb illatot lehel ki és ez annak tulajdonítható, hogy csupán rizssel, búzával, kelneműekkel táplálkozik, halakkal és serteshússal csak ünnepi alkalmakkor él.

Lehet, hogy ez az elmélet nagyban és egészben helytálló, de valami híja mégis van. Nyilvánvaló, hogy valóban örököltünk valamit hússal táplálkozó elődeinktől, mert a kínai kutya a növényevő külföldit is megugatja, viszont egyáltalán nem törődik ama romlott ízlésű gazdag kínaiakkal, akik naponta disznósülttel táplálkoznak és bőségesen ürítik a Martel-konyakkal teli palackokat.

Rendkívül nehéz dolog egy kínai embert arra bírni, hogy valami kevéssé hízelgő dolgot mondjon egy külföldinek. De ismeretségi körömben egy csomó kínait találtam, akik olyannak tekintenek, mintha kínai könyv volnék, amelynek külső borítéka külföldi papírból áll. Ezek megerősítettek abban a hitemben, hogy mi fehér emberek valóban nemcsak különös, hanem valósággal undorító szagúak vagyunk. Természetesen sietve kijelentették, hogy szerény személyem dicséretes kivételül szolgál, azonban ezt a hízelgő megállapítást a kínai kutyák hangos üvöltéssel cáfolják meg nap-nap után. A kínaiak az angolszászok mindennapi fürdőjére azzal válaszolnak, hogy az angol olyan mocskos állat, amelynek szükségképpen naponta meg kell fürödni. A kínai szappan fogyasztás statisztikája arra az érdekes megállapításra vezetett bennünket, hogy míg Észak Kínában szabály a mindennapos fürdés, még fagyponnalatt is, a Jangce déli vidékein, ahol az időjárás sokkal melegebb, a szappan- és vízfogyasztás ilyen túlzását feleslegesnek tekintik. A férfiasabb jellemű északiak, akik rendszerint nyolcszáz esztendőnkint magukhoz ragadják az ország feletti hatalmat, metéltet fogyasztanak rizs helyett, nem tartalékolnak annyi halat és jóval több húst fogyasztanak, mint az apró termetű délvidékiek. Talán a legbiztosabb módja a kínai szappan fogyasztás emelésének az volna, ha megtérítenék a növényevő buddhistákat és húsfogyasztó keresztényekké vagy mohamedánokká változtatnák őket. Minden igyekezet, hogy a kínait gin- és whisky-ivásra szoktassák, eddigelé csődöt mondott, noha senki sem tudja, hogy miért, hiszen portersört és brandyt szívesen isznak. Mikor legutóbb odahaza voltam, az orrom meggyőződhetett arról, hogy honfitársaim milyen kellemetlen illatúak, ha nagyobb tömegben vannak jelen. Évek hosszú sora óta most történt meg velem először, hogy a newyorki földalatti vasúton honfitársaim között tartózkodtam és a következő pillanatban megcsapott valami elképesztő izzadságszag, amely a hírverés szerint minden romantikát kiöl, boldog házasságokat semmisít meg, s az üzleti életben is rendkívüli akadályt jelent. Hosszas kínai tartózkodásom alatt teljesen megfeledkeztem arról, hogy emberi lényeknek milyen kellemetlen szaguk lehet.

Vannak szagok Kínában, amelyek oly émelyítőek, hogy rosszullétet okoznak. Aki pl. olyan vigyázatlan, hogy reggeli előtt sétát tesz egy kínai városban, feltétlenül olyan helyre is kerül, ahol a szemetet kihordó kulik akadálytalanul végzik munkájukat: itt csak az segít, ha az ember szivarjának füstjébe burkolózik és elfordított fejjel halad el közöttük. Vannak olyan szagok is, amelyek bizonyos földrajzi területekre összpontosulnak. Ha az ember Sanghájából

Pejpingbe megy és átkel a Jangcen, valóságos fokhagyma zónába kerül, úgyhogy a fáma szerint a sanghái szúnyogok élettelenül hullanak le, ha a vonatban ezt az átható szagot megérik. A poloskákat csak óvatos és elzárt életmódjuk menti meg a pusztulástól. Ha már ilyen bőven tárgyaltuk a különböző kipárolgások minőségét, még azt is elmondom, hogy a kínai ebek nem tesznek különbséget a hölgyek és a teremtés urai között. Éppoly vadul megugatnak egy illatfelhőbe burkolt bájos hölgyet, mint egy kövér, izzadó urat. Megtörtént velem pl., hogy egy elragadó ifjú hölgyet, aki olyan törekeny és bájos volt, mint egy porcelán figura, átkísértem egy kínai tájon, amely valóban gyönyörű szép volt. Azt képzeltem, hogy a kutyák nem fogják észrevenni. Dehát éppen az ellenkezője történt. A kutyafalka éppoly dühösen megugatta, mint engem.

TIZEDIK FEJEZET

Hal, kötél és dinnyemag

A kínai üzleti élet rengeteg meglepetéssel jár, mert míg a tranzakció teljesen nem zárul le, a kifizetett árut nem szállítják és a megfizetett szolgáltatást nem teljesítik, sohasem tudhatja az ember, hogy az üzlet keresztülvitele részleteiben is sikerül-e és hogy nem akadhat-e valamilyen félreértés, amelyet nem lehet eloszlatni. Igen tekintélyes emberek állítják, hogy a kínaiak valósággal zsenik abban a tekintetben, hogy félreértéseket a saját hasznukra gyümölcsöztessenek, főként abban az esetben, ha az üzletkötés utazásokkal kapcsolatos, vagy pedig ha tapasztalatlan emberekkel kötnek üzletet. Minden idegen biztos lehet abban, hogy a megkötendő üzletet oroszán részénél a kikötött ár a lefizetése idején valami teljesen helytálló okból magasabb lesz. Majdnem lehetetlen valamennyi változatot áttekinteni, előrelátni, amelyet egy vis major, vagy az isteni gondviselés útjai magukban rejtnek. Az minden esetre biztos, hogy ezek a szerződést kötő fél hátrányára alakítják a helyzetet, annak a félnek a hátrányára, akinek kötelessége a fizetés. A riksakuli, aki utasait hegyen-völgyön át cipeli, valósággal zseniális a béremelés tekintetében és bizony sok utast hoz kellemetlen helyzetbe. Persze, aki úgy száll be egy ilyen hordszékbe, mintha egy taxiba szállna, anélkül, hogy előre megegyeznének, hány kulira lesz szüksége útjában, milyen irányban akar haladni, ha nem köti ki, hányszor akar útjában megállni és mennyi időt akar egy-egy ilyen helyen eltölteni, ha nem állapítja meg továbbá, hogy élelmiszerkosara és többi könnyű podgyásza második hordszéken nyer elhelyezést és mennyi borraivalót kap egy-egy kuli, akkor vigyázatlansága sok kellemetlenségnek és vitának a kútforrása lesz, nem is szólva arról, hogy milyen következményekkel járhat, ha becsstelen emberek kerülnek az útjába.

Hosszas tapasztalataim alapján azt mondhatom, hogy ilyen dolgokban szakértő vagyok, még sem történt meg velem soha, hogy riksakulikkal meg tudtam volna egyezni, hogy minden körülményt előre megállapíthattam volna és utam befejeztével ne lett volna ok torzszalkodásra. Ha pl. megered az eső, és az utca sáros, a riksa hordozója ezt előre nem látott körülménynek bélyegzi, ha viszont a nap süt, akkor túlsok verejtéket pazarolt el. Vagy pedig sok időt töltöttem útközben virágszedéssel, fényképezéssel és ezzel elhúztam az utat. Megegett az is, hogy a kuli nem vette észre, hogy fényképezőgépet vittem magammal és ezzel fokoztam a terhet. Az utóbbi esztendőkből kissé meghíztam és ez számos ellentétnek vált kútforrásává. Hiszen tudom, hogy kövér vagyok s ezért felárat kell fizetnem. Az emberek is tudják ezt és első pillantásra meg tudják állapítani, mennyi a testsúlyom. De mindez az üzlethez tartozik és az, hogy eltúlozzák a dolgokat, nem kevésbé. Mégis minden utazásom végeztével kijelentik, hogy valamiképpen megtévesztettem őket a külsőmmel s ezért kártérítés jár. Múlt nyáron nagyobb társaságban kirándultunk Csunkingba. Feleségem és társaságunk többi tagja a folyóparttól a hegycsúcsig, amelyen a Szecsuan tartománynak ez a városa fekszik, tizenkét rézpénzt fizettek. Nekem tizenhatot kellett fizetnem. Nem tudom, mi indíthatta a kulikat arra, hogy pontosan ennyit kérjenek, de kétheti csunkingi tartózkodásom alatt egyetlenegyszer sem tudtam elérni, hogy kevesebbet fizessenek, pedig már csak az elv kedvéért is minden erőmet megfeszítettem, hogy legalább egy réz obulust lealkudjam. Amikor arról van szó, hogy kirándulunk és gyaloghintót bérelek, úgy érzem az alkudozás alatt, hogy fölösleges zsírtömegeimnek minden latját számításba veszik. Amikor aztán megérkezünk, a kulik egyhangulatúlag csodálkozásuknak adnak kifejezést rendkívüli testsúlyom miatt. Kiabálnak és össze-vissza fecsegnek és megkérdezik egymástól, hogy látott-e valamelyikük valaha is olyan súlyú embert, mint csekélységem. A válasz természetesen tagadó. A kulik szerint az ilyen kövér külföldi bizonyára kövekkel van megtöltve hús és vér helyett.

Ezek a kijelentések természetesen nem gorombák, sőt ellenkezőleg, nagymértékben hízelgők, mert a kínai elmélet szerint, akinek pénze van, az faljon és mindenki, aki az ötvenedik év felé halad, legyen kövér, mert aki sovány marad, az bizonyára eltékozolta a vagyonát és még arra sem képes, hogy rizsesztálját alaposan megtöltse. A hájréteg bölcsességről és nyugodtságról is tanúskodik, amely karöltve jár a „böles kéz” tanulmányozásával, úgyhogy a jómódú kínai tudós már az utcán is messziről felismerhető. Ha mármost ezek a gézengúzok gömbölydedségemet lelkesen ünneplik, akkor tulajdonképpen hízelegnek abban a reményben, hogy jókedvre derülök és külön borraivalóval jutalmazom meg ömlengéseiket.

Ilyen esetben rendszerint nagy embertömeg veszi körül a vitatkozó feleket, mert a kínai jobban mulat az ilyen veszekedéseken, mint bármiféle törvényszéki tárgyaláson. A kulik elmondják a magukét, de az utas se fogja be a száját. Mindkét fél arcátlanul hazudik, de azért nem haragszanak egymásra. Amint a hallgatóság ezt észreveszi, belevegyl a vitába, kikutatja a tényállást és törvényt ül a vitázó felek fölött. Úgy tudom, hogy ez a primitív és mindig rendelkezésre álló esküdszék várakozáson felül igazságosan dönt és soha nem volt alkalmam arra, hogy igazságtalannak találjam ítéletüket csak azért, mert külföldi vagyok. Sehol nem találkoztam előítélettel ilyen esetben. Általában azt hiszik, hogy mindenki, aki hordszéket használ, a vidékben gyönyörködik, felesleges időt pazarol, tehát jómódú ember, akinek kötelessége a bőkezűség és ez éppúgy szól a kínainak, mint az idegeneknek. Nagyon természetes, ha olyan vigyázatlan voltam, hogy nem alkudtam ki az út költségét, akkor nem akad egy lélek se, aki az ilyen hülyének a pártját fogja. S a falusiak egyáltalán nem ellenzik, hogyha ilyen esetben a számár pórul jár. Ha azonban másfelől a hordszékes kulik utólag kísérletet tesznek arra, hogy egy jogos kikötést megdöntsenek, a tömeg feltétlenül ellenük fordul. Magától értetődő, hogy az ilyen zsűrinek pártatlannak kell lennie, mert ha az utca tele van riksakulikkal, az utasnak rosszak a kilátásai. Ezért mindig súlyt helyeznek arra, hogy kulijaimat semleges területen fizessem ki, ahol nem lődörögnek egyéb hordszékesek. Az a nézetem, hogy bárhog intézzük is el ügyeinket, mindenkinek az érdekét meg kell védeni. Még ha a kulik teljességgel képtelenek is arra, hogy követeléseiket megokolják, akkor is gyöngédtelen dolog, ha az ilyen veszekedés után nem adunk nekik egy kis borraivalót, mert egyébként az illető kimutatja komisszágát, fősvénységét és ezzel bebizonyítottnak vehető az, hogy méltatlan az ország vendégszeretetére. A kulik tehát akár megérdemlik, akár nem, minden esetben valami kis borraivalóhoz jutnak. Emellett a résztvevők pompásan mulattak és mindenki elégedetten távozott.

A kellemes kirándulásoknak, melyeket feleségemmel együtt Kína különböző vidékein megtettünk, koronája egy csónakkirándulás volt a Csientang folyón. Három barátommal mentünk végig ezen a pompás folyón, amely a hangcsaui öbölbe torkollik. Ezt a vidéket általában alig ismerik a külföldiek, mert nehéz megközelíteni, pedig a világ legszebb tájai közé tartozik. Halászni akartunk és el is hoztuk felszereléseinket Sanghájból. Kényelmesen elhelyezkedtünk csónakunkban és úgy láttuk, hogy az idő igen alkalmas erre a vállalkozásra. Köröskörül kínai halászok siettek el mellettünk apró csónakjaikban és büszkén mutogatták bő zsákmányukat. Estefelé már izgatottan hallgattuk az ide-oda surranó halak cuppogását, amint felugráltak a vízben. Ez a nesz egyike a legkellemesebb állati zörejeknek és rangsorban mindjárt a vadlúd ünnepélyes hívása következik. A kínaiak ebben a folyóban hálókka, horgokkal és egyéb halászatra alkalmas szerszámokkal fogdossák a halakat s ami a legfontosabb, édesvízi halakat is fognak az áttetsző hegyi patakokban, s ezeknek távolról sincs meg a sanghájvidéki halak kellemetlen mocsárizé. Még ma sem értem, hogy miért üldözött bennünket annyira a bal-szerencse. Hiszen a vízben rengeteg mélyedés volt, amely valósággal eszményi találkahely lehetett a különböző halfajtáknak. Technikai felszerelésünk kitűnő volt, csalétkünk olyan ízes, hogy bármely halat kísértésbe ejthette. Mindenfélét hoztunk: szöcskét, hernyót, szalonnát,

rizsgombócot. Végre azonban úgy láttuk, hogyha a Csientangból halat akarunk fogni, akkor egyszerűbb és közvetlenebb módszereket kell alkalmaznunk. Röviddel azután, hogy ez a kellemetlen tapasztalat ért bennünket, egy halással találkoztunk, aki ismeretlen fajtájú, de igen szép halat akart nekünk eladni. A szakácsunk és az evezősök egyhangúan kijelentették, hogy ez rendkívül finom húsú hal. Erre megkezdtük a tárgyalásokat a halással, az alkudozás bizony alaposan elhúzódott. A halász egy dollárt kért, mi húsz centet ajánlottunk. A szakács meg akarván könnyíteni számomra a vásárt, kijelentette, hogy előbbi gazdája is vett egyszer egy ilyen halat, de annyi volt benne a szálka, hogy nem lehetett megenni. Miután a szakács így leócsárolta a megvásárlandó halat, evezőseim rádupláztak és azt mondták, hogy ezen a vidéken egyáltalán nem található ehető hal és hogy egyébként várjunk holnapig, mert akkor nemcsak kitűnő minőségű halat fogunk kapni, hanem olyan halással lesz dolgunk, aki tudja, hogy mi a becsület. Ilyen hangnemben folyt az alku és a vita, éktelen lárma közepette, mindenki pompásan mulatott és a vásárnak az lett a vége, hogy rekord áron, hatvan centért vásároltam meg a pompás élő halat.

Amint azonban kifizettem a vételárat és át akartam venni a halat, új bonyodalom keletkezett. A pompás állatot tizenkét vagy tizenöt lábnyi kötél tartotta fogva, amely kopoltyújain át állkapcsához volt erősítve. Elég régen lakom Kínában ahhoz, hogy tudhattam volna, ilyen esetben mi a teendő. Elmulasztottam ugyanis biztosítókötelet is belealkudni a vásárba. A halász kapva-kapott mulasztásomon, egyre azt erősítette, hogy a kötél nincs beleértve a vásárlásba. Ebben igaza is volt, mert senkise gondolt arra, hogy ebben az esetben milyen égető szüksége lesz a kötéltre. Csónakunkban híre-hamva se volt kötélnak, a fürdőkádon kívül csak egy vizes vödör volt csónakunkban, amelyben azonban már csak azért se helyezhettünk el halat, mert szükségünk volt erre az edényre vízmerítésnél. Miután csak másnap szándékoztunk a halat elfogyasztani, az egyetlen mód, hogy addig életbentartsuk, az volt, hogy a kötéltre aggatva magunk mellett úsztatjuk a folyóban. A kötelet még sokkal nehezebben tudtuk megvásárolni, mint magát a halat. A halász alaposan kihasználta a jó alkalmat, hiszen olyan lókupechez hasonlítottam, aki kötőfék nélkül vásárol lovat és nem tudja, hogyan vezesse haza. Visszont az volt az előnyünk, hogy mi sokan voltunk, a halász pedig egymagában kiabált. Ez a körülmény javamra billentette a mérleget és tíz rézpénzért odaígérte a kötelet. Itt azonban újabb zavar támadt, mert a halász úgy értelmezte a vásárt, hogy csak akkora darabot ad a kötélből, amennyi elkerülhetetlenül szükséges a hal megerősítéséhez. A legkülönbözőbb cselvetésekkel megpróbálkozott, így pl. azt is mondta, hogy kapzsi vagyok és hogy nem gentlemanlike dolog ilyen esetben hosszú kötelet követelni. Egyszer se ejtette ugyan ki azt a szót, hogy „idegen”, de félreérthetetlenül célozgatott a sanghaji népség igazságtalanságára. Nyögve és szipákolva végre négy lábnyi hosszúságban átvágta a kötelet, igaz ugyan, hogy egyik emberem a művelet alatt elengedte a kötelet, úgyhogy néhány arasznyit nyertünk. Pyrrhusi győzelem volt, mert még ugyanazon éjszakán elszabadult a hal és csak a kötél maradt meg.

Ezzel a leírással korántsem akarom azt a benyomást kelteni, mintha a kínaiak zsugori és szűkkeblű népség volnának és főcéljuk az, hogy a vigyázatlan embertől pénzt csaljanak ki. Ez a beállítás helytelen. A kínai szórakozásból, sportszerűen űzi az alkudozást és bármikor szívesen hajlandó az izgalmas és szórakoztató alkut abbahagyni és „fej vagy írás” felkiáltással egy ilyen halat vagy ingyen odaadni, vagy pedig a vesztes féltől nemcsak a pénzt, hanem a halat is visszavenni. A kínai játékos nép és emellett rendkívül barátságos és vendégszerető. A falusiak minden alkalmat megragadnak, hogy látogatóikat egy-egy csésze nem éppen kifogástalan teával kínálják meg, de a teáscsésze és kanna hozzátartozik a vendégszeretethez és ha történetesen jobb minőségű tea van a birtokukban, azt okvetlenül vendégeik számára tartogatják.

A hal szökése utáni napon egy kínai templom közelében kötöttünk ki, amely valamilyen okból katonák szálláshelyéül szolgált. Amint kikötöttünk, észrevettem valamit, ami már évek óta nagyon érdekelt, mégpedig olyan dinnyeföldet, amelyen egészen ritkafajtájú dinnye termett. Ez a dinnyefaj, magjainak különösen finom íze miatt nagyon kedvelt és keresett gyümölcs. A kínaiak különben is nagyon szeretik a dinnyemagot, amelynek itt Kínában finom diózatmaja van. A vendéglőben és a teaházakban egyaránt mint ritka csemegét tálalják fel, ünnepi lakomákon, mert enyhe afrodisziákus hatást tulajdonítanak a dinnyemagoknak. Érthető okokból a hölgyvendégeket meg sem kínálják ezzel a csemegével és ha itt-ott megtörténik, hogy átutazó, idegen hölgyek szintén megkóstolják ezt a csemegét, akkor váltig elcsodálkoznak azon, hogy a társaságukban lévő kínaiak milyen jókedvre derülnek ezen.

A legbiztosabb módja annak, hogy az idegen megkedveltesse magát egy kínai parasztemberrel, ha üres söröspalackokkal ajándékozza meg. Nem tudom, mi lehet ennek az oka, de úgy képzem, hogy a barátságos és kellemes szeszlegkör okozza azt a közkedveltséget, amely egy ilyen palackot körülleg. Miután alaposan megbámultam a közelben lévő öreg paraszt dinnyeföldjét, átadtam neki ajándékkul egy üres söröspalackot. Ez annyira meghatotta, hogy felajánlotta nekem, hogy szabadon választhatok dinnyéi közül. Kiválasztottam egy dinnyét és ezzel az ügy véget is ért volna a lovagiasság szabályai szerint, egy üres söröspalack - egy dinnye -, de az egyik evezősöm más véleményen volt. Se szó, se beszéd, telerakta kötényt a legszebb dinnyepéldányokkal és eltűnt. Igen kellemetlenül érintett ez a dolog, azzal próbáltam az öreg parasztot kártalanítani, hogy felajánlottam neki fájdalomdíjként néhány centet. A derék ember nem akarta elfogadni, erre úgy segítettem magamon, hogy két húszcentest dugtam bele ködmöne zsebébe, aztán visszamentem csónakomra. Az ilyen ezüstpénz valószínű kincset jelentett ezen a szegény környéken. Egy erőteljes ember egész nap dolgozik, míg arca verejtékével megkeres negyven centet. Minthogy a dinnyés paraszt már öreg fiú volt, nem valószínű, hogy ennyit meg tudott volna keresni a napszámmal, így hát valószínű hercegi jutalomban részesült dinnyéiért. A csónakban felbontottam a dinnyét és valószínű elbámultunk, hogy milyen rengeteg magja van ennek a dinnyefajtának, amelynek húsa majdnem ehetetlen. Egyszerre csak nagy lármát hallunk a part felől. Az öreg paraszt ugyanis megtalálta az ezüstcenteket és félmérföldet rohant utánunk, hogy visszaadja nekem a pénzt. A part felé evezünk és erre az öreg drámai gesztussal a kikötőpallóra helyezte az ezüst pénzt és keserves panaszban tört ki. Szinte jajveszékelve mondta el, hogy én meglátogattam őt, megcsodáltam nyomorult dinnyéit, de csodálatosan szép söröspalackkal ajándékoztam meg. Pedig hát ő aztán igazán szakértő az ilyen palackok terén, mert hosszú pályafutása alatt már néhány tucatnyi söröspalack tulajdonosa volt, de az én ajándékom mindent túlszárnyal, mert legalább tízszer akkora, mint egy rendes söröspalack. Aztán így folytatta:

- Tudom, hogy mivel tartozom az ilyen előkelő idegennek, ezért nyomorúságos dinnyeföldemet átengedtem neki, anélkül, hogy akárcsak egy pillantással is megfigyeltem volna, hogy hány dinnyét óhajt elvenni. Eddig ez két úriember közötti vendégszerető tett volt, de most kérem, nyomorúságos kereskedelmi ügylet lett belőle. Még szerencse, hogy megtaláltam az ezüst pénzt és ezennel átnyújtottam őket önnek, uram!

Erre vita kezdődött, amely pompás alkalmat nyújtott a legkülönbözőbb szempontok megvilágítására. Az öreg paraszt barátai és szomszédai is odagyülekeztek és természetesen neki adtak igazat. Az evezősök az én pártomon voltak. Az a gézengúz, aki megrabolta az öreget és elvette legszebb dinnyéit, hangoskodott a legjobban. Az öregúr, úgymond, nem ismeri a külföldiek nagyvonalú adakozókedvét és bőkezűségét. Egész biztos, folytatta a csirkefogó, hogy én gazdag ember lehetek, mert aki ilyen drága csónakot bérel csak azért, hogy napestig egy folyón csónakázzék és ezért még pénzt is fizet, az igen dúsvagyónú ember lehet. Egy húszcentes ezüstpénz még egy kavicsnál is értéktelenebb a számomra, a söröspalackról nem is

szólva, hiszen tucatszámra ürítem ki vendégeimmel együtt naponta az ilyen szeszespalackokat. Ez a megjegyzés valóban időszerű volt, mert éppen sörözés közben voltunk, s a folyóparton összegyűlt tömeg láttára ürítgettük ki habzó söröspintjeinket. Egy másik evezősöm azzal koronázta meg pazarlásomról szóló elbeszélését, hogy elmondta az ámuló parasztnak, miszerint néhány nappal ezelőtt egy esti táborozásunk alkalmával egy egész dollárért vásároltam tűzifát és azt az éjszaka beálltával máglyaként meggyújtottam, nyilván azért, hogy a társaságunkhoz tartozó egyik fiatal leánynak örömet okozzak. A többi evezős megerősítette ezt a hihetetlen állítást. Tékozlásomnak ez a népszerű modorban előadott dicsőítése szörnyen mulattatott, hiszen éppen előző nap élénk vitába elegyedtem a legénységgel, mert nem akartam nekik külön borraivalót adni. Igaz ugyan, hogy győztem, de viszont tudtam, hogy fukar vén ördögnek tartanak. A falusiak hangosan átkozták esztelen költekezésemet, de az öreg ember nem engedett, hanem ülve maradt, amíg a vita véget nem ért, aztán lassú léptekkel visszatotyogott dinnyeföldjére, az ezüst pénzt azonban otthagya. Mikor aztán később kinyújtottam kezemet, hogy visszategyem a negyven centet, már nem találtam a pénzt. Szentül meg vagyok győződve arról, hogy ugyanaz a matróz, aki elrabolta az öregember dinnyéit, vágta zsebre az ezüstpénzt is.

TIZENEGYEDIK FEJEZET

Ama kevesek, akik újságot olvasnak

Amikor Kínába költöztem, még a mandzsuk uralkodtak az ország felett. Az akkori gyermekcsászár, aki ma már felnőtt, de tehetetlen ura Mandzsukuonak, ült a sárkányos trónon. Sun-Yat-Sen akkor még politikai menekült volt és az a forradalmi mozgalom, amely nemsokára megdöntötte a monarchiát, olyan ügyesen és félénken rejtőzködött, hogy csak igen kevés külföldi tudott a létezéséről. A mandzsuk azonban ismerték a lázadó rejtekhelyét és az egész társaság működését nagy figyelemmel kísérték. Nyilvánosság nélkül nem lehet forradalmat csinálni, a nyilvánosság legolcsóbb és leghatékonyabb neme pedig az újság. Igen érthető tehát, hogy az uralkodó réteg minden erejéből azon volt, hogy a hírlapok ne jelenhessenek meg. Nem is volt Kínában újság, csak az idegen koncessziós területeken, ahol nem lehetett halál- vagy börtönbüntetést kiszabni anélkül, hogy a törvényadta jogot szem előtt ne tartották volna. Ezekben a területeken igyekeztek az újságkiadókat lehetőleg megvédeni, de a mandzsuk alapos felkészültséggel és buzgalommal üldözték a kiadókat és ha alkalmuk nyílt rá, bizony le is üttették a fejüket. Épp ezért az újságkiadás eléggé veszélyes foglalkozás is volt.

Ezzel kapcsolatban el kell mondanom, hogyan bizonyult egy ismerős kínai úriembernek életbiztosítási kötvénye valóban hatásos életvédelemnek. Ez a kínai újságíró volt az első hírlapíró, akivel Kínában megismerkedtem. Lelkes forradalmár volt és amikor elszánta magát arra, hogy a hangkai koncessziós területen újságot adjon ki, ismerte a kínai újságkiadóknak azt a nagy csoportját, amely ilyen vállalkozás közepette életét veszítette. Ismerősöm egy brit biztosító társaságnál életbiztosítást kötött arra az esetre, ha megölnék, mert el akarta családját látni. Kevéssel azután, hogy lapja működését megkezdte, egy cikkében megsértette a hatóságokat. Vigyázatlan módon egy alkalommal kimerészkedett a koncessziós területről és az egyik helyi mandarin parancsára bebörtönözték. A mandarin másnap maga elé idézte és bejelentette neki, hogy leütteti a fejét. Az újságíró a börtönben azon töprengett, hogy miképpen szabaduljon ebből a halálos veszedelemből. Nem volt veszítenivalója, tehát a következő cselhez folyamodott. Bevezettette magát a mandarinhoz, leborult előtte a földre és így kiáltott:

- Kegyelmes Uram! Leüttetheti bármikor méltatlan fejemet, de higgye el nekem, hogy ezzel súlyosan megsérti az angol királyt. Ki tudja, milyen következményei lehetnek ennek a dolognak kegyelmesség számára.

Ez a kijelentés, hogy az angol király megsértődhet egy nyomorult kínai forradalmár kivégzése miatt, s hogy a brit ököl lesújthat az ő, már mint a mandarin szentelt fejére, alaposan felkelte a nagy hatalmú mandarin kíváncsiságát. Megfeledkezett méltóságáról és leereszkedően megkérdezte az újságírótól, hogy vajjon egy ilyen semmiségnek hogyan lehetnek súlyos következményei. Sűrű hajlongások közepette a következőket adta elő a ravasz újságíró:

- Biztosítási kötvényem arra kötelez egy hatalmas brit társasággal szemben, hogy negyedevenként bizonyos összeget fizessenek mint biztosítási díjat. Ha már most erőszakos módon eltávozom az élők sorából, akkor a társaságra hárul a kötelesség, hogy óriási összeggel kártalanítsa örökösöimet. Ha életben maradok, akkor a biztosító társaság nyert, ha meghalok súlyos veszteség éri. Ha természetes halállal halok meg, akkor a társaságom nem tehet semmit a családom ellen. De ha felsőbb parancsra ütik le a fejemet, akkor a társaság megkárosodik.

Így érvelt az újságíró. Abban az időben a brit oroslán sokkal hangosabban ordított és nagyobb hatást is keltett, mint manapság. A legjobban hangoskodott Hangkau környékén, mert a Jangce völgye a brit befolyás körzetébe tartozott. Az ottani konzulátus tisztviselői

számtalan esetben kellemetlenkedtek a mandarinnak, ha pl. kínai kereskedők nem akarták a megrendelt árut átvenni, vagy ha a mandarin törvénytelen adókat óhajtott brit áruk után behajtani. Ezért gondolt egy merészet és nagyot és elhalasztotta az újságíró kivégzését. Sürgőnyt menesztett Pejpingbe és a kínai külügyminiszter, Vaj-Csao-Pu útján jegyzéket küldött a brit követnek, vajjon kivégeztetheti-e az újságkiadót anélkül, hogy diplomáciai bonyodalmak állnának elő. Senkisé tudja, foglalt-e állást a brit hivatalos fórum ebben az ügyben, vagy hogy odakerült-e egyáltalán a londoni Foreign Office elé, mert mielőtt válasz érkezhett volna, kitört a köztársasági forradalom, a börtönkapuk kinyíltak és a kínai újságíró sanghaji laptulajdonos lett. Ott ismerkedtem meg vele és így tudtam meg csodával határos megmenekülése történetét. Ennek az ügynek a kapcsán aztán alaposan fel is lendült az életbiztosítási üzlet.

A köztársaság megszületésével azonban nem tűnt el teljesen az újságkiadók számára a halálbüntetésnek ez a neme. Később azonban annyira megváltozott a helyzet, hogy az újságírás majdnem olyan biztos foglalkozás lett, mint a többi és így az újságok gomba módra elszaporodtak. Úgy van ez Kínában is, mint bárhol másutt a világon, hogy aki elvégezte az elemi iskolát, az már elég képzettséggel rendelkezik arra, hogy egy újságot, vagy hetilapot kiadjon. Rengetegen próbálkoznak meg ezen a téren és ezért van Kínában annyi felesleges és értéktelen kiadvány. Ha egy új vevő megkérdezi, hogy mennyi az írni és olvasni tudók száma Kínában, s ha közlöm vele, hogy tíz ember közül csupán egy akad, aki a különös kínai írásjeleket papírra tudja vetni, akkor az a veszély fenyeget, hogy reklámlehetőségeimet csökkentem. Mert ahol kevés ember tud olvasni, ott a reklám lehetőségei is csekélyebbek. Ilyen alkalmakkor mindig készen vagyok a válasszal, hogy itt nálunk csak az olvasnitudó emberek a pénzes emberek s mint vevők csak ezek számítanak. Ez a válasz, bár éppen csak hogy megközelíti a valóságot, többnyire igen meggyőző és így sikerül az üzletet megmenteni. Tény az, hogy az analfabéták száma mindinkább csökken, mert a kínai kormány mindent elkövet, hogy a műveletlenséget kiirtsa és az írni-olvasni tudók számát növelje. Egyrészt vevőközönységünk érdekében, másrészt pedig érthető kíváncsiságból sokat fáradoztunk azon, hogy félígméddig pontos adattárat készítsünk a kínai újságolvasók számára. Elég pontos adatok állnak rendelkezésünkre arról, hogy körülbelül száz vezető újság van forgalomban és ezekkel folytatunk hirdetési üzletet.

A kínai vámhivatalok statisztikái arról is felvilágosítanak, hány tonna nyomdafesték kerül évente az országba. Minthogy a hazai nyomdafestékgyártás olyan csekély, hogy nem is érdemes vele foglalkozni, könnyen kiszámítható a normális nagyságú újságok száma, amelyeket nyomdafestékkel látnak el. Arról is állnak adatok a rendelkezésünkre, hogy a kínai posta hány újságot és hetilapot szállít rendeltetési helyére. Igaz ugyan, hogy a postán küldött lapok csak elenyésző részét alkotják a különböző kiadványoknak, mert hiszen ezeket majdnem mindig házhoz szállítják, de azért bizonyos esetekben a posta adatai is kulcsként használhatók. Azt is tudjuk, hogy mely nyomdák képesek csupán kétezer példányt előállítani és melyek azok, ahol tízezer példány készül, egészen a nagy nyomdákig, ahol százezernél több példányt tudnak naponta előállítani. Egész csomó reklámszelvénnel hirdetünk, amelyekért az olvasók néhány centnyi bélyeggel fizetnek és ezért fogpasztát, pipereszappant vagy ajakrúzsminiót kaphatnak. Ezerszámba kapjuk ezeket a bélyegeket és gondosan nyilvántartjuk őket. Ha már most valamelyik lapban hirdetés jelenik meg, amelyről tudjuk, hogy tízezer példányban jelenik meg és száz szelvényt hoz és ugyanaz a hirdetés egy másik újságban csupán ötven szelvényt hoz, biztosak lehetünk abban, hogy annak a kiadása napi ötezer példányból áll. Ilyen módon kiszámíthatjuk, hogy Kínában körülbelül három millió ember vásárol naponta lapot. Ideszámíthatjuk azonban az apró „moszkitó” lapocskákat is, amelyek zsarolásból tengetik nyomorult életüket. Pontosabb számítást még a legkitűnőbb matematikus se végezhet. A napilapok

jelenlegi elterjedése Kínában körülbelül ugyanolyan fokon áll ma, mint az Egyesült-Államokban hatvan évvel ezelőtt. Az újság hárommillió napi példányszáma azt mutatja, hogy a lakosságnak nem egészen egy százaléka olvas újságot, ez a szám azonban nem egész pontos. Minden fontosabb újságnak van ugyanis „másodlagos” forgalma is. Sok sanghaji rikkancsgyerek újságolvasó társasági alapon adja el újságját. Az újságot először Mr. Wongnak adják el, aki egy külföldi cégnél dolgozik és ezért kilenc órákor kell irodában lennie. Ha lakását elhagyja, a rikkancs megint magához veszi az újságot s egy kényelmesebb életberendezésű olvasónak viszi el és ez így megy tovább, úgyhogy egy hét leforgása alatt ugyanaz az újság talán száz mérőföldnyire egy vidéki olvasó kezében talál végleges nyugvópontot.

Az újságolvasásnak ezt a takarékos módját a jobb módú emberek persze lenézik, a legtöbb esetben azonban a szolgaszemélyzet ezeknél is ügyel arra, hogy a reggeli nap sugarai ne csökkentsék az újság értékét és így eladhassák a lapot egy kevésbé szerencsés szomszédnak. Hogy ez a másodlagos forgalom mekkora, még hozzávetőleg sem lehet megállapítani. Lehetőség, hogy háromszorosát, sőt négyszeresét teszi a hárommillió olvasót jelentő elsődleges forgalom ki. De bármilyen derűlátóan számol is az ember, azon a tényen nem lehet változtatni, hogy a kínai újságolvasók teljes száma jóval a lakosság öt százaléka alatt marad. Ez a kép talán túlságosan komor, de van kedvezőbb oldala is. Körülbelül ugyanazon a módon, ahogy az újságok jelenlegi elterjedését kiszámítottuk, rekonstruáltuk a kínai újságügy történetét is és rájöttünk, hogy a kínai újságolvasók jelenlegi száma viszonylag csekély ugyan, de mégis kétszer akkora, mint tizenöt évvel ezelőtt. Kína ma sem nagy fogyasztója ugyan a nyomdafestéknek, de a fogyasztás mégis minden tíz évben megkétszereződik.

Ha írástudatlanok számát tekintjük Kínában, akkor az átlagos szemlélő nagyon sötétnek fogja a helyzetet látni. A legtöbben közülük hallottak egyik-másik emberről, aki túlságosan ostoba volt ahhoz, hogy megtanuljon olvasni és sok másról, akik sohasem tanulták meg tisztességesen a nyelvtan alapfogalmait. Ezért magától értetődőnek veszik, hogy a roppant kínai tömegek sok millió olyan emberből kell hogy álljanak, akiknek értelmi foka jóval az átlagos emberi színvonal alatt áll. Ez a felfogás persze egészen téves. Nagyon kevés kínai van, aki ezért nem tud írni-olvasni, mert ostoba volt ahhoz, hogy azt megtanulja, de nagyon sok olyan kínai van, akinek sohasem volt alkalma írni és olvasni megtanulni, vagy pedig azért nem tanult meg, mert fontosabb kötelességei voltak. Az írástudatlanságot ritkán lehet az energia hiányára, egykedvűségre, a felfogóképesség hiányára, vagy valami hasonlóra visszavezetni. Kína hosszú történetének legkorábbi időszaka óta a konfuciuszi hagyomány van érvényben, amely a tudást becsüli a legtöbbre. Ez a hagyomány olyan emberekből csinált miniszterelnököket és tábornagyokat, akik a toll emberei voltak és ez nagy mértékben magyarázatát adja a kínai államvezetők naivitásának, amely oly gyengévé tette a kínai államot. Évszázadokon át szellemes értekezések megírásával igyekeztek komoly diplomáciai és belpolitikai kérdéseket megoldani. Csak amióta az ifjú nemzedék került hatalomra, alkalmazzák a közigazgatásban és diplomáciában a gyakorlati módszereket és pedig nem abban a formában, hogy a tudósokat háttérbe szorítanak, hanem oly módon, hogy a tudományos munka eredményeit gyakorlatilag érvényesítik. A kínai történelemnek egy nagyon korai időszakán kívül sohasem volt Kínában a tudósoknak önálló kasztja, sőt még csak különálló osztálya sem. Minden fiúgyermek, akinek hajlama és alkalma volt arra, hogy tanuljon, a legmagasabb méltóságokig emelkedett a kínai államban.

A vak és süket emberek kiegyenlítő képességeket sajátítanak el, az írástudatlan kínaiak sok nemzedéke hasonló fejlődésen ment keresztül. Sok tekintetben ezek az írástudatlan kínaiak értelmesebbek, mint azok a testvérek, akik tudnak írni-olvasni. Annak a férfinak aki sikeresen tudja végigharcolni az életet, anélkül a segítség nélkül, amelyet a papír és ceruza nyújt, sokkal erősebben kell agyát igénybe vennie, mint annak, akinek ezek a segédeszközök rendelkezésére

állnak. A legokosabb emberek egyike, akiket ismerek, egy kínai analfabéta, aki mindennapi életében olyan szellemi teljesítményeket ér el, amilyenekkel csak kevés egyetemi tanár dicsekedhet. Pompás fejszámoló és egy írnok segítségével kitűnő riporter is lenne, mert megfigyelőképessége szinte félelmetes. Ha csak egyetlen pillantást vet egy emberekkel telt helyiségre, szinte szellemileg lefotografál minden egyes jelenlévőt és még egy hónappal később is mindegyiküket meg tudja nevezni, azt pedig, akinek nevét nem tudja, pontosan le tudja írni. De nem azért említem ezt az embert, mintha bármilyen tekintetben csodabogár volna, mert semmiesetre sem lehet rá ezt mondani. Ő maga nem is ad valami sokat szellemi képességeire és éppoly kevésbé teszük ezt kínai barátai. Egyszerű paraszti családból származik és szülei nem tudták iskoláztatni. Mivel pedig nem volt alkalma az írást-olvasást megtanulni, meg kellett tanulnia, hogyan boldogul ezek nélkül a dolgok nélkül az életben. Millió és millió hozzá hasonló ember van Kínában.

Azok a külföldiek, akik egyáltalán nem, vagy csak nagyon keveset tudnak kínaiul, többnyire csodálkoznak, milyen könnyen lehet itt a kínai nyelv tudása nélkül is boldogulni. A kínaiak ösztönszerűen megsejtik, mit kíván az idegen és elvezetik a legközelebbi vendéglőhöz, megmutatják neki a hajóállomást és gondoskodnak arról, hogy kiismerje magát. Multkoriban egy fiatal osztrák férfi keresett fel irodámban, aki egy kísérőjével gépkocsin jött Bécsből Sanghájba és így elsőnek vezetett autót Európából Kínába. Útjának vége felé néhány olyan kínai tartományon utazott keresztül, ahol nagyon kevés ember beszél csak idegen nyelven. A fiatal osztrák elmondta, hogy semmiféle nehézsége nem volt, pedig sem ő, sem kísérője egyetlen szót sem tud kínaiul. Bárhol álltak is meg, a falusi lakosok mindenütt természetesnek vették, hogy a hűtő számára vízre, a motor számára benzinre, a maguk számára pedig ételre és éjjeli szállásra volt szükségük. Szó nélkül rendelkezésükre bocsátották mindezeket a dolgokat. Ennek az a magyarázata, hogy Kínában számtalan nyelvjárást beszélnek, s a kínaiak évszázadok óta megszokták, hogy olyan honfitársaikkal van dolguk, akik nem tudják magukat az ő nyelvjárásukon megértetni és így megtanulták, hogy beszéd nélkül is kielégítsék az utasok szükségleteit.

Az a tény, hogy a lakosságnak nagy százaléka nem tud olvasni, reklámtechnikánkat nagyon leegyszerűsítette, úgy hogy hirdetéseinket lehetőleg függetleníjük az írott szótól, ami azt jelenti, hogy visszatérünk a képírás régi segédeszközeire. Az az érvelés ugyanis, hogy az, aki a hirdetett árut meg tudja vásárolni, az az újságot is el tudja olvasni, kissé pontatlan. Van egy csomó írástudatlan, aki előbb említett barátomhoz hasonlóan, autótulajdonos és drága cigarettát szív. Még több az írástudatlan a jómódú férfiak feleségei között, mert a nők taníttatása csak a legújabb időkben hódított teret. A kínai feleség, aki a család pénzével gazdálkodik, nem tudja az újságot elolvasni, amelyre férje előfizetett, a képeket azonban megnézi, s ha reklámunk ügyes és jól ábrázolja az árut és annak felhasználási lehetőségeit, akkor a hirdetés többnyire eléri célját.

Abból, hogy sok a kínai analfabéta, nem kell arra következtetni, hogy ezek az emberek nem kedvelik a jó irodalmat. Mindenütt találunk ugyanis olyan embereket, akik történeteket mondanak el és műsoruk gazdag és változatos. Sokan vándorolnak közülük a kínai városokban ide-oda, megállnak minden utcasarokon, ahol összegyűlik a tömeg és annyi rézpénzt dob oda nekik, amennyivel megtölthetik rizsesztányérjukat. Mások, akik a hivatás arisztokratáinak nevezhetők, kis csónakokban tanyáznak, ahol minden egyes utas magától értetődően megfizeti azt a rézpénzt, amely régi szokás szerint az elbeszélő járandósága. Egy szót sem kell az embernek kínaiul tudnia ahhoz, hogy ezeknek a mesemondóknak a tehetségét méltányolni tudja. Színészi mozdulataik, egyes hanghordozásuk, a drámai szünetek, amelyeket tartanak, az énekbe való időnkénti átmenet, mindez azt bizonyítja, hogy az elbeszélés valóságos remekmű kell hogy legyen. A mesemondó órákon át tartja lekötve hallgatóságát régi mesékkal

vagy híres csaták és ostromok elbeszélésével. Szerényebb keretek között a kínai dajka, aki pedig még saját nevét se tudja leírni, ugyancsak kívülről tudja az ősi kínai románcokat. Mindennek az az eredménye, hogy sok olyan ember ismeri alaposan a kínai irodalmat, aki sem olvasni, sem írni nem tud.

A kínai újságkiadó számára eleinte sokkal egyszerűbb volt egy kínai politikustól vagy a politikusok egy csoportjától kapni anyagi támogatást, mintsem előfizetőkre szert tenni és a legtöbb újság ezen a kényelmes módon létesült. Néhány közülük túlnőtt politikai eredetén, de még ma is újjainkon számlálhatnók meg azokat a Kínában megjelenő újságokat, akár idegennyelvűek, akár pedig kínaiak, amelyeknek tulajdonosai függetlenek és csak a példányok eladásából és a hirdetésekéből élnek. A legtöbb kis vidéki lapnál, sőt még néhány fontosabbnál is ez a szubvenciórendszer a hirdetések terén egészen különleges helyzetet teremtett. Mivel az újságkiadó költségeit a szubvenció már fedezi, hirdetési tarifájánál nem kell az előállítási költségeit figyelembe vennie. Amit a hirdetési felületére kap, az mind tiszta haszon. Így lehetséges azután az, hogy rengeteget hirdethetünk ezekben a lapocskákban és pedig olyan díjszabás mellett, amely még a papír költségének is csak egy töredékét fedezi, amelyre a hirdetést nyomják. Nem is kérdezzük meg ezeknek a lapocskáknak a kiadóit, hogy mennyit fizetünk a hirdetésekért, ha ugyanis ezt megtennők, hetekre, sőt hónapokra volna szükségünk ahhoz, hogy ésszerű, mindkét felet kielégítő megoldásra jussunk. Hogyha hirdetést akarunk közzétenni, kiszámítjuk, mennyibe kerülhet a hirdetési felület az illető újságban, és ezen az alapon adjuk fel megrendelésünket, amelyet rendszerint minden kifogás nélkül elfogadnak.

Igaz, hogy a hirdetési tarifa nagyon alacsony, de ez az egyetlen az ilyen szubvencionált lapokkal való üzleti kapcsolatban, amivel meg lehet elégedve az ember. A kis vidéki kiadókat csak azok a hirdetések érdeklik, amelyek naponta jelennek meg. Egyszer egy junnani újságnak megbízást adtunk egy kisebb hirdetésre, amelynek hetenként kétszer, szerdán és vasárnap kellett megjelenie. Nem állapodtunk meg előzetesen arra nézve, hogy milyen díjszabás mellett fogják hirdetésünket közzétenni és tévedés folytán nem említettük meg az árat. Végül is kétszer akkora összeget számláztak, mint amennyit azelőtt ugyanolyan nagyságú napi hirdetésért fizettünk. Udvarias kínai levelet írtunk a kiadónak és rámutattunk arra, hogy miután hét nap közül csak két napon át vesszük igénybe lapja hasábjait, legfeljebb a felét fizetjük annak, mint amit korábban a naponta megjelenő hirdetésért fizettünk. Végezetül kijelentettük, hogy semmiesetre sem vagyunk hajlandók számláját elismerni.

Az újság válasza éppoly udvarias volt, mint a mienk, az udvarias sorok között azonban ki lehetett érezni a felháborodást. A lap álláspontja az volt, hogy ha valaki naponta megjelenő hirdetést tesz közzé meghatározott havi díj ellenében, akkor minden további nélkül el lehet ezt az ajánlatot fogadni, mert ebben az esetben a hirdetés szedése állva marad. Miután azonban mi csak szerdára és szombatára adtuk fel a hirdetést, az újság kénytelen annak megjelenését állandóan ellenőrizni és ha ragaszkodunk ahhoz, hogy az újságnak állandóan ezt a fáradtságot okozzuk, nem látják be, miért ne fizethetnénk ezért többet. Végül is kijelentették, hogy ha nem fizetjük ki a számlát, egész Junnan meg fogja tudni, milyen tisztességtelenek a mi üzleti módszereink.

Ez az érvelés azonban nem győzött meg bennünket s a fenyegetéstől sem ijedtünk meg. Ezért most már a legkevésbé sem udvariasan azt írtuk a kiadónak, hogy okosabban teszi, ha alkalmazkodik a hirdetési szakma szokásaihoz, végül kijelentettük, hogy soha többet egy centet sem lát tőlünk, ha számláját nem fogja helyesbíteni. Egy hét múlva aggódó levelet kaptunk üzletfelünktől, akinek megbízásából a hirdetést közzétettük. Az újság ugyanis hatalmas cikket hozott az első oldalon nézeteltérésünkről és abban mind a mi nevünk, mind üzletfelünk nevét megemlítette. A cikkben óva intettek mindenkit attól, hogy velünk szemben valamit is teljesít-

senek, mielőtt biztosították volna magukat arról, hogy hozzájutnak pénzükhöz. A továbbiakban közölték, hogy ez csak az első cikke egy sorozatnak, amely mindaddig folytatódni fog, míg csak az újságnak járó összeget ki nem fizetem.

Most már persze nem folytattuk vitánkat az újságkiadóval, hanem kifizettük a számlát. Üzletfelünk még ahhoz is ragaszkodott, hogy a pénzt táviratilag utaljuk át, nehogy közben még egy cikk jelenhessék meg. Sajnos, azt kell mondanom, ez volt az első ilyenfajta élményünk, de nem az utolsó. Rendszerint veszekedés támad, ha megtagadjuk egy hirdetés kifizetését, akár azért, mert olyan botrányosan nyomták, hogy senkisé tudja elolvasni, akár pedig valamilyen más alapos okból. Ilyenkor pellengérré állítanak bennünket, mint az olyan klubtagot, aki nem egyenlítette ki kártyaadósságát és valósággal minden újságolvasónak a fülébe ordítják helytelen eljárásukat. Az ilyesmi nekünk nem okoz ugyan álmatlan éjszakákat, üzletfeleinket azonban többnyire dühbe hozza, különösen, ha elsőízben állnak szemben ilyen zsarolással. Annyi bizonyos, hogy az ilyen gyakorlat széles körben elterjedt a kínai lapocskák között és nagyon sikeres módja a tartozások behajtásának. Ha az újságnak pénzre van szüksége és kinnlevőségei is vannak, akkor összeállítják az adósok névjegyzékét és a tartozás összegével együtt közzéteszik a lapban. Ez a jegyzék naponta megjelenik, de azoknak a nevét, akik időközben fizettek, törlik a jegyzékből.

Minden hirdetési szakember, aki összehasonlítást tesz a Sanghájban megjelenő kínai újságok hirdetési díjszabásai között, meglepődik, hogy a díjtételek pontosan ugyanazok. Még a teljesen tapasztalatlan ember is furcsának találja, hogy egy tízezer példányban megjelenő újság ugyanannyit kérhet hirdetési felületéért, mint egy százezres példányszámban megjelenő lap.

Ennek a furcsaságnak az az oka, hogy a legkisebb és legeldugottabb vidéki lapocska kiadója is komoly presztizsvesztésnek érezné azt, ha olyan hirdetési tarifát állapítana meg, amely csak a legcsekélyebb mértékben is alacsonyabb volna legnagyobb versenytársának díjszabásánál, mert ezzel beismerné azt, hogy lapja alacsonyabbrendű a másiknál. Ezért minden hirdetési díjszabás egyforma, a levonások azonban öttől hetvenöt százalékig ingadoznak. Ugyanez a helyzet Kína minden más nagyvárosában is. Ha egyetlen újság hirdetési tarifáit ismerjük, ezzel már tisztában vagyunk minden más lap díjszabásával is, de tudnunk kell még, hogy az egyes újságok milyen levonást engedélyeznek.

A brit és amerikai gyárosok legfőbb elve az, hogy hirdetésüknek nem szabad ugyanazon az oldalon megjelennie, mint a versenytársénak. Ez az elv az automobilipar kivételével majdnem minden szakmára érvényes. Ügyszólván minden megbízás, amelyet Amerikából kapunk, magában foglalja ezt a kikötést, sokszor azzal a komoly figyelmeztetéssel együtt, hogyha ezt a feltételt nem teljesítik, meg kell tagadnunk a fizetést.

Mi igyekszünk is megbízóink óhajának eleget tenni. Barátaink által érdeklődünk az újságoknál, megtudjuk, mikor jelennek meg a konkurencia hirdetései és a lehetőséghez képest alkalmazkodunk ehhez. Mivel aránylag kevés kínai tartja meg a vasárnapot, s a napokat nevek helyett inkább számokkal jelölik, nincs lényeges különbség az egyes napok között és így az egyik éppúgy alkalmas reklámcélokra mint a másik. Erősen a lelkére kötjük az újságoknak utasításainkat, de ennek ellenére is előbb-utóbb észrevesszük, hogy egy-egy hirdetésünk a gyűlölt versenytárs hirdetése mellett jelenik meg. Ilyenkor azon igyekszünk, hogy hirdetésünket mégegyszer közzétegyék díjmentesen, hogy azonban sikerül-e ez, vagy sem, az nem panaszunk helyes vagy helytelen voltától függ, hanem attól, szüksége van-e az újságnak arra, hogy fenntartsa velünk a jóviszonyt, vagy pedig annyi hirdetése van-e, hogy nyugodtan összeveszhet velünk.

Ha newyorki vagy londoni üzletfeleink meglátják az ilyen hirdetéseket, panaszos leveleket írnak nekünk, amelyekre nehezen tudunk csak megfelelő választ adni, mert nem tudjuk ezekkel az emberekkel megértetni, hogy milyen fegyelmetlenül vezetik a kínai újságokat. A dolog úgy áll, hogy a nyomda előjogának tekinti, hogy kényelmi szempontból áttördelhesse a hirdetési oldalakat. Aránylag kevesebb panasz érkezik hozzám a kínai, japán és orosz lapokban megjelenő hirdetések miatt, mint amennyit megérdemelnék, mert megbízóim nem értenek ezeken a nyelveken. Lehetséges, hogy hirdetéseiket körülveszik a konkurens cégek közleményei és az üzletfelek semmit sem tudnak erről. Gyakran előfordul azonban az is, hogy egy angol nyelven megjelenő kínai újságban jelenik meg hirdetésem a konkurens cégé mellett és az ilyesmit bizony nehéz a féllel megértetni.

A dolognak az a valódi, bár kevésbé meggyőző magyarázata, hogy a szedők és mindazok az emberek, akik egy-egy angol újság előállításával kapcsolatban közreműködnek, valamennyien kínaiak, akik szakmájuk műkifejezésein kívül többnyire száz szót se tudnak angolul. Ha a reklámkép nem nyújt nekik valamilyen tájékoztatást, sejtelmük sincs arról, miről is van a hirdetésben szó. A szövegnek éppen annyi értelme van számukra, mint a kínai szövegnek az európai olvasó számára. Nehéz ugyan írástudatlan nyomdászt elképzelni, de az angol nyelvet illetőleg ezek a nyomdászok bizony írástudatlanok. Ennek ellenére a kínai szedők nagyon ügyesen dolgoznak. Sejtelmük sincs a szöveg értelméről, nem tudhatják, hogy a gépírásos szövegbe nem csúszott-e bele egy alattomos íráshiba és mégis vidáman kopogtatnak a szedőgépen és nagyon rendes kefelevonatokat készítenek, amelyek azonban a kézirat minden egyes íráshibáját híven visszatükrözik.

Sanghájban latin, német és orosz-betűs szedőgépek vannak, sőt más, különleges betűírógépek is, mert ebben a soknyelvű kozmopolita városban nagyon sokféle nyelven nyomnak és olvasnak újságokat. Nem tudom elképzelni, hogy egy angol szedő csak gondolni is merne arra, hogy orosz szedőgépen dolgozzék, mielőtt az orosz nyelvnek legalább is az alapelemeit meg nem tanulta és ez bizony nem valami könnyű feladat. A világháború elején két héten át utaztam Szibérián keresztül és semmi más dolgom nem volt, mint az, hogy a szomorú szibériai tájat nézegessem és az elég gyenge orosz cigarettákat szívjam. Ezért az orosz nyelv tanulásával foglalkoztam, de amikor megérkeztem Petrográdba, még mindig nem voltam tisztában az orosz ábécé néhány betűjével. Az ilyen dolgok azonban nem számítanak a kínai szedőnél. Az orosz ábécé harmincöt betűje semmiség a kínai nyelv írásjelével szemben és így gyorsan megtanulják a cirill betűket, úgy hogy néhány hét alatt éppoly jól kezelik az orosz szedőgépet, mint akár az angolt. A francia vagy német szedőgép kezeléséhez még kevesebb időre van szükségük.

Az angol tudás hiánya némelykor nevetséges tévedésekre vezet és néhanapján nagyon mulatságos sajtóhibákat találunk a kínai lapokban. Csak az a meglepő, hogy az ilyesmi nem fordulnak még gyakrabban elő. Huszonöt évvel ezelőtt, amikor egy itteni újság éjjeli szerkesztője voltam, lefekvés előtt mégegyszer átolvastam az első oldal kefelevonatát és ekkor egy különös részt találtam benne, amelyről kiderült, hogy nem volt más, mint egy tréfás és kissé szabad szájú közlésem, amelyet aznap este küldtem át egy papírszeleten egyik kollégámnak. Az illető asztalán felejtette a cédulát és egy szolga tévedésből a nyomdába vitte. Még ma is végigfut a hátamon a hideg, ha arra gondolok, milyen következménnyel járt volna rám nézve, ha idejekorán nem veszem észre ezt a néhány sort. Bizonyára a lapnál való működésem befejezését jelentette volna, mert a cédulán néhány egészen szükségtelen és indokolatlan megjegyzést tettem a lap kiadójára és főszerkesztőjére. Ezek a megjegyzések ártalmatlanoknak és tréfásaknak látszottak, ahogy leírtam őket, nyomtatásban azonban borzalmasan hatottak.

Egy másik sanghaji újságíró, egy vezető angol újság kiadója, nem volt olyan szerencsés, hogy az ilyesmit idején észrevegye. Lapja évente kiadott egy városi címtárat, amely már akkor is a legkiválóbb ilyenfajta kiadvány volt Sanghájban, sőt még ma is az. A lap összeállításával kapcsolatban nem volt dolga, a kefelevonatok azonban végleges imprimatúrára mindig eléje terjesztették. Egyszer, ahogy átfutotta a levonatok, véletlenül megpillantotta ott egy férfi nevét, aki néhány hónappal azelőtt halt el; a kiadó világéletében utálta ezt az embert. Ahogyan a nevét meglátta, fekete tintával bekarikázta és a levonat szélére a következő megjegyzést írta:

„Ez az utálatos fickó meghalt!”

Néhány nappal később a címtár megjelent és a halott neve fekete keretben volt, a kiadó megjegyzésével együtt. Az ügy további fejlődése jellegzetes példája volt annak, milyen változó és átmeneti tényezőktől függ az ember jóhírneve. Ez az újságíró egyike volt a Kínában működő angol újságírás legkiválóbb képviselőinek, de nem teljesítménnyel tették híressé, hanem ez az ostoba vigyázatlan megjegyzése, amelyet ennek az egészen lényegtelen kiadványnak a kefelevonatára írt.

TIZENKETTEDIK FEJEZET

Tolvajnyelv és gúnynevek

Volt idő, amikor az, aki sanghaji irodámba belépett, a belső helyiségek egyikében posztóval bevont kerek asztalt talált, körülötte székekkel míg az asztalon cigaretta, hamutálcák, egy játszma kártya és néhány csomó játékpénz volt. Olyan volt az egész, mintha egy kedélyes pókerjátszmát készítettünk volna elő és valóban így is állt a dolog. Ha egy ilyen látogató hosszabb ideig maradt, valószínűleg belépett egyik kínai alkalmazottam, kérdezett tőlem valamit, aztán együtt mentünk az asztalhoz, még két-három alkalmazottat hívtunk oda, megkevertük a kártyákat, kiosztottuk a zsetonokat és élénk angol-kínai beszélgetés közben eljátszottunk néhány játszma pókert. Azután ismét visszatértünk megszokott munkánkhoz. Ez a látvány bizonyára furcsán hatott minden idegenre és az illető nem valami kedvező véleményt formált üzletvezetésünkről.

A valóságban azonban nagyon is fontos megbízást teljesítettünk akkor, amikor ezt a néhány játszma pókert eljátszottuk, mert ezzel a közkedvelt amerikai kártyajáték Kínában érvényes szabályait állítottuk össze. Egy amerikai gyár adta nekünk ezt a megbízást, mert a véletlen úgy akarta, hogy ugyanabban az időben, amikor az amerikaiak és kisebb mértékben az angolok is, a Mah-Jong-játék örületének hódoltak, Kínában a pókerjáték terjedt el. Nem tudom, melyiknek a szabályait hozták előbb nyilvánosságra, a pókeréét Kínában, vagy a Mah-Jong szabályait angol nyelven, de mindakettő körülbelül ugyanabban az időben jelent meg.

Éppen abban az időben készültünk el az amerikai gyógyszervegyészeti szabályok kínai nyelvű összeállításával, ami több emberünket egy évnél is hosszabb időn át foglalkoztatta és így ezzel a hatalmas munkával összevetve, a pókerszabályok lefordítása nagyon is egyszerű munkának látszott. Közöltem a gyárossal, hogy egy hét alatt elkészülünk vele és megfelelően alacsony árat szabtam érte. A gyáros két hétre jött Sanghájba és az volt a szándékunk, hogy a munkát még elutazása előtt nyomdába adjuk. De a hét le sem telt, amikor már rájöttem, hogy nagyon nehéz feladattal állunk szemben, sokkal nehezebbel, mint amilyennek első pillanatban látszott. A póker szakkifejezései számára ugyanis nem voltak megfelelő kínai kifejezések s ezért régi írásjeleket kellett az új fogalmak számára igénybe venni és aztán azok értelmét külön megmagyarázni. Amikor megbízónk elutazott Sanghájból, oly csekély előhaladást tettünk, hogy még a szállítás határidejét sem állapíthattuk meg. Emberünk nem tudta megérteni, miért fontoskodunk annyit egy olyan ügyben, amely oly egyszerűnek látszott, mint az egyszerű. Kétségkívül másra bízta a munkát, ha elegendő ideje maradt volna erre, de nem halaszthatta el utazását és így tovább kellett vesződnünk a megbízatással.

Műkedvelő pókerjátékosaink végül is elkészítették a fordítást és szokásunkhoz híven átadtuk a kínai szöveget egy fordítónak, aki azt ellenőrzés céljából vissza kellett, hogy fordítsa angolra. Amikor ez megtörtént, senkisé ismerte ki magát az angolra visszafordított pókerszabályokban. Éppúgy vonatkozhattak azok a Mah-Jongra, mint bármely más játékra. Ezért állítottam fel kísérleti célból a pókerasztalt és tanítottam meg alkalmazottaimat a pókerjátékra. Mindennap egy másik szabályt vettünk elő és csak akkor tértünk át a következőre, ha kínai alkalmazottaim az előzőt már megértették és érthető kínai nyelvre fordították le. Persze nem pénzbe játszottunk, de mégis azon igyekeztem, hogy nyerjek, hogy ezáltal tanítványaimba azt az érzést ültessem át, hogy tanítójuk valóságos mester és így nagyobb buzgalomra indítsam őket. A póker összes fogásait rendre alkalmaztuk. Az a törekvésünk, hogy a pókerjáték szabályait átültessük kínai nyelvre, felkeltette néhány honfitársam részvétellel vegyes érdeklődését és ezek sokat segítettek nekünk. Egyikük szilárdan állította, hogy a pókerjáték bevezetése Kínára

nagy civilizáció-befolyást gyakorolna és megszüntetné a lakosság elmaradottságát. Önkéntes segítőársaim annyira fellelkesültek, hogy végül is egészen rájuk bízam a dolgot és nyugodtan végeztem tovább a magam munkáját. Hat héttel a munka megkezdése után jelentették nekem, hogy végre összeállították a játékszabályokat. A szabályok az angol nyelvre való visszafordításnál érhetőeknek és kisebb eltérésektől eltekintve, pontosaknak bizonyultak. Azután végső próbaképpen kiválasztottunk öt kínait, akik nem ismerték a pókerjátékot. Leültettük őket a pókerasztalhoz, játékpénzt, kártyákat és a játékszabályok egy-egy példányát adtuk át nekik, s aggodalmasan figyeltük játékukat. Hogy a próbát minél hatásosabbá és valóságosabbá tegyük, olyan játékpénzt adtunk nekik, amelynek némi pénzértéke is volt.

Felfedeztünk ugyan néhány homályos pontot, amely még tisztázásra szorul, de nagyban és egészben jól lehetett a szabályokat használni és rövidesen nyomdába is adtuk azokat.

Csak kevés Kínában megjelent könyv terjedt el ilyen mértékben, mint ezek a pókerszabályok. Wilson elnök beszédeinek kínai nyelvű fordítása széles körben ismertté vált ugyan a háború alatt, de semmiesetre sem mérkőzhetett meg pókerszabályaink népszerűségével. Az első kiadás százezer példányban jelent meg és nem is tudom, hány újabb kiadást nyomattak, mert a szedést megbízónknak küldtük el és ő nyomatta a további kiadásokat s küldte azokat a kártyacsomagokkal együtt Kínába. De úgy tudom, hogy mostanáig több mint egy millió példányt adtak el. Az első kiadáson rajta volt a nevem és a címem s noha már húsz év telt el azóta, még mindig kapunk alkalmilag leveleket, amelyekben a játékszabályok néhány példányának megküldését kérik. A Távol-Kelet minden részéből jönnek ilyen levelek, valamint Peruból, Jamaica és Mauritius szigetéről is. A legújabb megkeresés néhány hónappal ezelőtt érkezett hozzánk. Egy Tibet határán fekvő városból küldték, egy lámakolostorból. A könyv kiadása annyi időnkbe került, hogy semmit sem kerestünk rajta s ezért legalább a dicsőséget a magam számára szeretném igénybe venni. Amerikában tanultam meg a pókerjátékot és mindig az eredeti szabályok szerint játszottam. Nemzedékem más tagjaihoz hasonlóan, engem is elszomorított a játék elfajulása, amelyet a női játékosok befolyására lehet visszavezetni. Munkatársaim hozzám hasonlóan, meg voltak győződve arról, hogy a játékszabályok kiadása végetvet ennek az újfajta visszaélésnek. Ezek a játékszabályok még most is irányadóak Kínában és nem túlzok, ha azt állítom, hogy a kínai az egyetlen nép, amely még ma is a hamisítatlan pókerjátékot játssza.

Az a kísérlet, hogy több életet és cselekvést vigyünk egy olyan játékba, amelynél nincs szükség javításokra, tette tönkre a Mah-Jongot, amely egy-két éven át oly népszerű volt Amerikában és Angliában. A Mah-Jong a pókerhez hasonlóan olyan játék, amelyet egy sereg új árnyalattal lehet gazdagítani. De a pókerhez hasonlóan, ez a játék is mindinkább szerencsejátékká lesz az újítások által és az emberi természet olyan, hogy hamarosan belefáradunk az olyan játékba, amelynél a játék megnyerését nem saját okosságunknak, hanem a szerencsének köszönhetjük. A Mah-Jong aránylag új kínai játék, mert mindössze háromszáz évvel ezelőtt találta fel egy ningpói halász, mégis nagyon elterjedt és ha sok függ is a szerencsétől, a végén mégis a legügyesebb játékos nyeri meg a játszmat.

A pókerszabályok átültetése ment ilyenfajta munkáim közt a legnehezebben, amikor azonban autóreklámot kezdtünk csinálni, rájöttünk arra, milyen nehéz feladat az automobilizmus szak kifejezéseit kínai nyelvre átültetni. Persze nem voltak a gépkocsi egyes alkatrészei számára kínai megjelölések és így önkényes összetételeket kellett kitalálnunk, vagy pedig régi szavaknak új értelmet adnunk. Ennek minden Kínába bevezetett új árucikknél meg kell történnie és sokszor elég könnyű feladat. Így például a tarackot „békaágyúnak” nevezik, a villanylámpát pedig „üvegbe zárt holdfénynek”, tehát teljesen képszerű kifejezéseket használnak. A gép-

kocsi már egy idő óta futott Kínában, mielőtt valaki azon kezdte törni a fejét, milyen nevet adjon az egyes autóalkatrészeknek.

Az egész kérdés akkor vált fontossá számunkra, amikor az első hirdetési megbízást megkaptuk és a kínai sajtóban hirdetéseket kellett közzétennünk. Elkezdtünk egy kínai autómobilista szakszótár után kutatni és csakhamar rájöttünk, hogy ilyen nincsen. Megtudtuk azonban, hogy a sanghaji sofőrök nagyon érdekes „tolvajnyelvet” használnak. Sokan közülük mint kocsisok kezdték meg pályafutásukat s csak természetes, hogy amikor gazdájuk kocsiját automobilra cserélte ki, az új jármű vezetését is megtanulták. Mivel az autóvezetés mesterségét Kínában még egyáltalán nem ismerték, a kocsis éppúgy hajlandó volt azt megtanulni, mint bárki más. Sőt még az az előnye is megvolt másokkal szemben, hogy ismerte az utcaneveket, tudta, hogy hol van gazdájának a klubja és ismerte azt a néhány szabályt is, amely a riksákra, kocsikra és gyaloghintókra vonatkozólag az utcai forgalomban érvényes volt.

Az új sofőrök magukkal hozták az istállók nyelvét, úgyhogy az autó egyes részeit hippológiai kifejezésekkel jelölték meg, amelyek közül a legtöbb nagyon is alkalmas lehetett az istálló számára, nyomtatásban azonban nem volt valami elragadó. Aztán rájöttünk, hogy az autógépészek egészen más szakkifejezéseket használtak, amelyek ugyancsak különösek voltak, de legalább a nyomdafestéket eltűrték. Ezzel a szókinccsel hozzáláthattunk a munkához. Sok kifejezésünk tengerszagú volt, mert e gépészek közül azelőtt sok a tengerészetnél szolgált. Nagyon megörvendeztünk felfedezésünkön, ekkor azonban kiderült, hogy a különböző gépkocsiszínek gépészei más és más kifejezéseket használnak és így össze kellett gyűjteni a különböző kifejezéseket, hogy azok közül a legmegfelelőbbeket, vagy legelterjedtebbeket válasszuk ki.

Az első katalógusokat, amelyeket kiadtunk, Sanghájban nagyon jól megértették, amikor azonban Honkongba, Tiencinbe és Hangkauba is küldtünk példányokat, az ott lakó embereknek sejtelmük sem volt, hogy miről van szó, s ha a füzet nem lett volna illusztrálva, azt se tudták volna, hogy autómobilárjegyzék. Hogy fogalmat lehessen alkotni arról a zavarról, ami ezen a téren uralkodott, csak azt említem meg, hogy mi „gőzölaj”-nak neveztük a benzint, míg Tiencinben „villamosolaj”-nak nevezték. A gumiabroncs nálunk „gumicső” volt, Pejpingben azonban „gumiszalag”. Volt ugyan bizonyos hasonlóság a különböző városok szakkifejezései között, bonyolultabb fogalmaknál azonban már semmiféle hasonlóságot nem lehetett találni. A sofőrök és gépészek olyan elnevezéseket használtak, amelyek merőben különböztek a Sanghájban használatos kifejezésektől és ami a legrosszabb volt, az általunk hirdetett gépkocsi kínai elnevezései minden egyes városban mások és mások voltak.

Ha előbbre akartunk jutni autóreklámunkkal Kínában, valahogy érthetőbbé kellett tenni hirdetéseinket, ami végül sikerült is. Csakhamar tökéletes szószeretetet állítottunk össze, amelybe minden városra vonatkozólag felvettük az ott használatos megjelöléseket. Ebből a szótárból kihagytuk a közönséges vagy értelmetlen kifejezéseket és olyan könyvet nyomtunk, amely bőséges választékot tartalmazott a legkülönbözőbb kifejezésekből. Ezeket a szótárakat elküldtük az érdekelt feleknek és megkértük őket arra, hogy mondjanak tárgyilagos véleményt. Mikor aztán nagy csomó ilyen véleményt gyűjtöttünk össze, kikerestük a legmegfelelőbb szavakat, „standard-szótár” elnevezés alatt megjelentettünk egy szószeretetet és rábírtuk az autókereskedők szervezetét arra, hogy hivatalosan fogadja el azt a kiadást. Azóta se jutott senkinek sem eszébe, hogy bármiféle kifogást emeljen a szótár ellen, amely hamarosan közkeletűvé vált és így joggal nevezhető „standard-könyv”-nek. Az általunk kikeresett szószeretet most valamennyi kínai technikai szótárban megtalálható.

A kínai sofőrök nem állnak egyedül abban, hogy saját tolvajnyelvük van, mert itt Kínában minden valamirevaló üzletág saját „slang”-gel rendelkezik, amelyet csak a beavatottak értenek

meg. Így azután, minden mesterség valóságos szabadkőműves szervezetté válik, amely saját szimbólumokkal és jelekkel rendelkezik és lehetővé teszi a mesterembereknek azt, hogy kívülállók előtt is hangosan értekezhetnek, anélkül, hogy amazok akárcsak egy szót is megértenének beszédjükből. Az a hír járja pl. - lehet ugyan, hogy ez túlzás - hogy a lovászgyerekek, akiket százsámra alkalmaznak a sanghaji lóversenyklubban, olyan tolvajnyelven beszélnek, amelyet senkifia meg nem érthet és hogy ezt a slanget arra is felhasználják, hogy az újoncokat, vagyis a zöldfülüeket megzsarolják. Mikor aztán egy idegen istállótulajdonos ilyen zöldfülűt alkalmaz, akkor ez csak abban az esetben tudja munkáját sikeresen elvégezni, ha elsajátítja a többi istállógyerek tolvajnyelvét. Egy-egy ilyen „tanfolyam” hónapokig tart, s az újoncnak keserves bírságot, fizetésének bizonyos százalékát kell lefizetnie, míg teljes kiképzést nyer a slangben. Ez nem egyéb, mint belépődíj, mert azért kell lefizetnie, hogy a céh előjogait élvezhesse. A kereskedővilágban főnökök és segédek között is slangszavak és titkos jelek szálldosnak szájról-szájra, néha egy kézmozdulat, vagy egy odavetett jelentéktelen szócska azt jelenti a segéd számára, hogy elfogadhatja a vevő által felajánlott összeget, vagy pedig azt hogy tovább kell folytatnia az alkudozást.

Minden bevándoroltnak, aki már bizonyos időt töltött Kínában, kötelességévé teszik, hogy neve mellé kínai nevet is vegyen fel, mert csak ebben az esetben érheti el azt, hogy a kínaiak között mint egyéniséget tiszteljék és ne csak üzleti, hanem társadalmi összeköttetésbe is lépjenek vele. Talán felesleges megemlítenem, hogy a kínai nyelv nem betűsoros nyelv, amely betűk összeállításából alkotja a szavakat, hanem a kínai nyelvben minden szónak külön írásjele van. A külföldi kereskedő cégkártyája az átlag kínai előtt éppoly ismeretlen, mint amaz előtt egy kínai cégkártya. Miután nincsen kínai ábécé és egy külföldi névnek a hangzását kínai írásjelekkel nem lehet visszaadni, az idegen nemzetiségű kereskedőket önkényesen megválasztott kínai névvel látják el. Így aztán egy Smith vagy Jones nevű egészen nyakatekert kínai nevet kaphat. Megfigyeltem, hogy a kínaiak elég szeszélyesen, hogy ne mondjam, alattomosan választják meg ezeket a kínai mellékneveket. Akinek például az a szerencséje, hogy Leenek, vagy Washingtonnak hívják, annak a nevet esetleg pontosan visszatükrözi a kínai fordítás. A legtöbb esetben teljesen eltér ez a név az eredetitől. Engem például „Ko-Lo”-nak hívnak. Az én nevemet könnyen le lehet fordítani, de ez éppen nem lett volna hasznos számomra, mert a varjúnak rosszak a szokásai és még rosszabb a híre. Ko-Lo pedig annyit jelent, hogy „fáradhatatlan életerő”; ezt az értékes nevet negyedszázaddal ezelőtt adományozta nekem a sanghaji amerikai konzulátus egy kínai tisztviselője ingyen és bérmentve. Akkortájt azt hittem, hogy Ko-Lo valami furcsa jelző, s néha joggal gyanakodtam is, hogy a dolog így áll, mert amikor egy-egy vérbeli kínainak bemutattak, elfojtott mosoly jelent meg ajka körül. Csak tíz esztendő múlva derült ki, hogy milyen jó tréfát csinált a konzuli tisztviselő, amikor ezzel a névvel megajándékozott. Önteltségemben azt képzeltem ugyanis, hogy fáradhatatlan életerő azokat az iparbárókat jellemzi, akik dinamikus erejükkel koldusszegény sorból a milliomosok közé emelkednek. Néha bántott is a lelkiismeret, ha erre gondoltam, mert hiszen sohasem törekedtem arra, hogy egy ilyen nagyszerű névnek megfelelő munkatempót folytassak. Mint mondom, tíz esztendő telt el, amíg kiderült, hogy hamis lobogó alatt eveztem a munka tengerén. A Ko-Lo nem jelent egyebet, mint azt az izomerőt, amellyel egy taligát vagy hordszéket el lehet cipelni.

Vigaszomul szolgál azonban az, hogy a kínai nevem mégsem olyan rémes, mint egyik-másik barátomé, akiket a következő nevekkkel jelölnek: „Vén bölcs”, „Szilárd erény”, „Csendes és szerény”, „Mértékletes”, „Minden bölcsektől megcsodált”. Ezeket a megjelöléseket a ravasz kínaiak elhunyt uralkodó hercegektől veszik kölcsön, hogy a szegény külföldiek neve mellé biggyesszék. Ezért hát szívesebben viselem szerény nevemet, mert többet ér egy ifjú pásztor, mint egy vén király, vagyis az én esetemben egy élő riksakuli mint egy halott herceg.

Azonban nemcsak a külföldiek, hanem a külföldi városok is új nevet nyernek a kínai kereszt-ségben. Legtöbbször hangutánzásra alapul ez a kínai elnevezés, de az is megesik, hogy valóságos leírást közölnek. Így például London kínaiul „Angol főváros”. San Francisco kínai neve „Vén aranydomb”, Honolulu pedig „Szantálfa sziget”. San Francisco volt ugyanis az első bevándorló kínaiak gyülekezőhelye és kínai nevét ezektől az aranyásóktól nyerte. Mivel pedig Kína ebben az időben a Hawaii szigetekre szantálfát szállított, Honolulu innen nyerte kínai nevét. Kínai dalokban San Franciscot költőien „A három barbár törzs vásárának” nevezik és az amerikai, angol és spanyol lakosságot értik ezalatt, akik az aranyláz idején Kalifornia lakosságának legnagyobb részét képviselték. A filippinókat, akiknek a zsirján évszázadokon át hízlalódtak a kínai kereskedők, röviden és velősen „Luzon-Kueik”-nek Luzon szigeti őrdögöknek nevezik.

Valahányszor egy-egy új cikk reklámját átvesszük első dolgunk, hogy megfelelő kínai nevet keressünk a számára és ez bizony éppen nem könnyű dolog. Egyetlenegy gyáros sem sejtí, hogy milyen fontos és nehéz az ilyen vállalkozás. Először is nagy nehézségbe ütközik, míg megmagyarázzuk neki, hogy a világhírű márkáját Kínában át kell keresztelnünk. A kínai márkának egyszerűnek, könnyen olvashatónak és mégis olyannak kell lennie, hogy ne lehessen utánozni, vagy más márkával összetéveszteni. Ha már most nagynehezen előkerítünk egy ilyen szót, akkor meg kell vizsgálnunk, nincs-e valamilyen aljas mellékhangzása. Kína ugyanis a trágár kifejezések paradicsoma és a legtisztességesebb mondatot a hangsúly egyszerű megváltoztatásával olyan disznósággá alakíthatjuk át, hogy égnek áll az ember minden hajszála. Az ilyesmitől tartózkodnunk kell, akár csak a pestistől. Egyszer-kétszer már majdnem beleestünk a csapdába és csak az utolsó pillanatban sikerült kimenekülnünk.

Idegeneknek, ama ritka példányok kivételével, akik kínaiul is beszélnek, rendkívül nehéz a kínai keresztneveket megjegyezni és ezért nem is nagyon igyekeznek. Alig hiszem, hogy ötven külföldi között akár csak egy is akad, aki személyzetének kínai nevét ismeri. Egész egyszerűen boynak, szakácsnak, kulinak, amahnak, vagy kertésznek nevezik őket. Irodákban a külföldi igazgató csak a legfontosabb kínai alkalmazottainak a nevét ismeri, a többieket inasnak, takarítónak, vagy kulinak szólítja. Van rá eset, hogy számokkal különböztetik meg őket. A kifutók legidősebbje például egyes számú boy, utána a rangsorban a második a később jött és így tovább. Ez a módszer oly egyszerű, hogy mindenütt alkalmazzák, úgyhogy végre odáig jutottunk, hogy a vezérigazgatót vagy elnököt a vállalat „1. számának” nevezzük. Ha a kínai partvidéken az angol király 1. számú boyáról beszélünk, mindenki tudja, hogy az angol miniszterelnökről van szó.

Bármilyen hivatalos kínai névvel rendelkezik is valaki, mégis csak egy, vagy néha több gúnynéven ismerik, amelyekkel saját személyzete ajándékozta meg. Alig akad külföldi, aki tisztában volna azzal, hogy személyzete egymás között hogyan szólítja és ez így van rendjén. A kínai nem azért biggyeszt gúnynevet a külföldi neve mellé, mert idegenről van szó, hanem mert ez itt így szokás. Hiszen minden vérbeli kínainak is van gúnyneve. Ezt a következőképpen jellemezhetem. Ha egy Wong nevű ember fekete himlőn esett át, akkor az magától értetődik, hogy azontúl „Ragyás Wong”-nak hívják, s ez ellen nem is tiltakozhat, mert hiszen a halál torkából menekült, s ez bőségesen kárpótolja elcsúfított ábrázatáért. Akit nem nevezhetnek el valami testi hibája alapján, annak valami jellembeli fogyatékoságát illetik gúnynévvel. A kínai szolga csak a legkritikább esetben tudja gazdája nevét megjegyezni és minthogy nem tudja kiejteni sem, tehát annak az utcának a nevével jelzi, ahol lakik. Ha az én boyom egyik barátom inasának valami hírt visz, akkor engem egészen egyszerűen a lakásom nevével jelöl meg: „A Connaught Road 83. sz. úr”. Ez a módszer teljes mértékben megfelelt, amikor Sanghájban még nem voltak nagy épületek, de mostanában már zavart okoz, mert két-három ismerős is ugyanolyan cím alatt szerepelhet. Ezért, ha feleségem üzenetet kap, hogy Broadway

Mansions-i „Missie” telefonált, addig kérdezősködik a boynál, amíg megtudja, hogy az „öreg Missie” volt. Ez nem jelenti az öreg Missie életkorát, lehet az fiatal is, csak éppen hogy legrégebben lakik a Broadway Mansionson és ezért illeti meg ez a magas rang. A többi gúnynev, amelyekkel bennünket külföldieket megajándékoznak, már nem olyan színtelen. Én sajnos csak egy ilyen gúnynevet ismerem. Ha például kilépek az amerikai klub küszöbén, a portás így hívja a kocsimat: „Ko Ko”.

A sofőrök, akik kint gazdáikra várnak, addig ismétlik ezt a hívást, amíg az én sofőröm is meghallja. Nem mondhatom, hogy valami különösen megtisztelő számomra, hogy egy öreg és elég tekintélyes klubtagot mint csekélységem, ilyen frivol operettnévvvel illetnek, mint az, hogy Ko Ko, de ha a portásnál tiltakoznék ez ellen, akkor időtlen-időig megváratnának, míg sofőröm előkerül és kocsiába szállhatok. Mikor aztán a kocsi előáll, a portás tiszteletteljesen kinyitja az ajtót, mire méltóságteljesen elfoglalom helyemet és a sofőr megindítja a kocsit. Az ajtónálló ugyanis az én érdekemet képviseli, amikor lehetőség szerint leegyszerűsíti a nevetem és így könnyen érthetővé teszi sofőröm számára az uccai zshivajban.

Egy vezető angol lap szerkesztőjét szedői „Kövér csirkefogó”-nak hívnak. Ez a szerkesztő valóban kövér ember, de gázsága abban merül ki, hogy tiszta kefelevonatokat követel szedőitől. Egyik tiszteletreméltó polgártársamat, akit legutóbbi londoni látogatása alkalmával közmegebecsülés övezett, a sanghái riksakulik és taxisofőrök „Ifjú kocsonyahasnak” nevezik. Hogy miért tüntetik ki a tiszteletreméltó öreg urat az „ifjú” elnevezéssel, kissé érthetetlen s csak akkor világlik ki, hogy mi az értelme, amikor az ember megtudja, hogy egy emberöltővel ezelőtt elődje a kocsonyahas nevet kapta és ennek az utóda, akinek körteformájú pocakja volt, igen logikusan az ifjabb nevet nyerte el. Az én ismerősöm, rangsorban a harmadik, pedig az ifjú. Egy másik idősebb gentlemant a riksacéh húszcentesnek nevezi, mert a jó öreg ennyit fizet bármely útéért. A riksakulik, akik az ő klubja előtt táboroznak, valósággal szerencsejátéknak tekintik ha a húszcentes úr megjelenik. Megtörténhet ugyanis, hogy a riksa csak három házzal odébb viszi őt és akkor a kulinak bő aratása van. Viszont előfordulhat az is, hogy az agyonizzadt és holtfáradt kuli, aki kivitte az öreget a lóversenypályára, ugyancsak húszcentest kap fáradságáért. A kuli azonban nem búsul ezért. A sors szeszélyének tekinti, amely lehet, hogy ma ellene van, holnap pedig olyan amerikai utasra akad, aki hamisítatlan valutában fizet neki, amely még ma is sokkal többet ér mint a kínai pénz.

TIZENHARMADIK FEJEZET

A kínai betegségek gyógyszerei

Nem hiszem, hogy volna a földön olyan gyógyszergyáros, akinek agyában ne fordult volna meg az a gondolat, milyen kitűnő üzletet tudna csinálni, milyen rengeteg pénzt kereshetne, ha sikerülne neki gyógyszereinek hatásosságáról nagyobb számú kínait meggyőznie. Ha az ilyen gyáros a lakosság számán kívül, csak nagyon keveset tud Kínáról, akkor nyugodtan ábrándozhat, képzelete a legnagyobb bőség távoli mezeire szárnyal vele. Saját tapasztalatából tudja, hogy senkisé fog naponta egy-egy almát megenni, csak azért, hogy ne kelljen később orvoshoz mennie, mert az egészséges ember olyan biztonságban érzi magát, hogy még egy mazsolát sem fog naponta megenni egészsége megőrzéséért. Mindenki készségesen vásárol gyógyszereket, de a betegségek megelőzésére a legkevesebben vesznek maguknak fáradságot, még akkor sem, ha semmibe sem kerül. Mindenki tudja, hogy egy pohár éhgyomorral megivott forróvíz eléggé megbízható védelmet nyújt bizonyos gyakran előforduló bántalmak ellen, de ezer ember közül egy sem vesz magának annyi fáradságot, hogy ezt a vizet meg is igya. Az orvos azonban tudja, hogyha valakinek gyomor-, hát-, vagy fejfájása van, vagy valamilyen más fájdalom gyötri, okvetlenül bevesz valamilyen orvosságot, hogy fájdalmát enyhítse. Ha már most a gyógyszergyáros elgondolja, hogy a valószínűségszámítás törvényei szerint sok millió kínai van kitéve valamilyen fájdalomnak, és ugyanakkor piruláinak hatékonyságára gondol, akkor rózsás álomképek jelennek meg szeme előtt, amelyeknek előterében egy yacht horgonyoz, míg a háttérben egy birtokot lehet látni.

A gyáros tudja, hogy a gyógyszerek hirdetése semmi nehézséget nem okoz. A gyógyszereknél nem kell az olvasók figyelmét különösebben felhívni az árucikkre, mert ha például olyan pirulákat hirdetnek, amelyek reumatikus fájdalmakat enyhítik, a hirdető biztos lehet abban, hogy az ilyen betegségben szenvedő ember az első betűtől az utolsóig pontosan végigolvassa a hirdetést. A beteg legkellemesebb órái azok, amikor olyanokkal beszélget, akik ugyanabban a betegségben szenvednek mint ő s akivel összehasonlíthatja és részletesen megtárgyalhatja betegségének tüneteit. A reumatikus fájdalmak minden embert egyenlővé tesznek, mert a kínai kulinak a hátgerince éppúgy fáj ilyenkor, mint a milliomosé, aki kényelmesen elterpeszkedik limousine-jában. Mivel a „vallomás” folyóiratoknak Amerikában olyan sikerük volt, azt kérdezem magamtól, miért nem ad ki valaki olyan folyóiratot, amelyben gyógyíthatatlan vagy múló betegségekben szenvedőknek alkalmuk van betegségükről beszélni, azzal az érzéssel, hogy olyan széleskörű részvétet biztosíthatnak a maguk számára, mint amilyen a folyóirat elterjedése. Ha valaki ilyen folyóiratot szándékoznék megjelentetni, akkor részletes közléseket kaphat tőlem „Honkongi lábamról” és érdekes vallomásokat gastritisemről.

Elméleti szempontból bizonyára megokolt az a feltevés, hogy Kína nagy és nyereséggel kecsegtető piac lehet a tömegesen gyártott gyógyszerek számára. Itt rengeteg emberről van szó, akik aránylag keveset tudnak a modern gyógyszerészet áldásairól és kevés orvossal és még kevesebb kórházzal rendelkeznek, mert egész Kínában mindössze huszonötezer kórházi ágy van. Indokolt tehát az a feltevés, hogy rengeteg betegség pusztít és mindenfajta gyógyszer iránt kereslet mutatkozik. Ha a gyáros fáradságot vesz magának arra, hogy utánaérezzen a dolognak és elolvassa az orvosilag képzett misszionáriusok jelentéseit, ez bizonyára bátorítólag fog hatni törekvéseire. Ezeknek az önfeláldozó keresztény misszionáriusoknak minden egyes jelentése túltömött rendelőrökről és kötözőhelyekről s a kórházak szaporításának sürgős szükségességéről szól. A gyógyszergyáros számára kedvező alkalom nyílik tehát arra, hogy a szenvedő emberiségen segítsen és egyszersmind meg is gazdagodjék.

Magam is lelkesedtem ezért az üzletágért mindaddig, amíg új gyógyszerek eredménytelen propagandája meg nem győzött tévedésemről. Ekkor tanultam meg, hogy a kínai nagyon is egészséges nép. Sokan közülük rosszul szellőztetett házakban és a legnagyobb piszokban élnek és nagyon keveset mozognak, úgyhogy hajlamosaknak kellene lenniük a betegségekre. Hogy miért nincs így, azt nem is próbálom megmagyarázni, csupán gyanítom, hogy a nagyfokú csecsemőhalandóság folytán csak az oka a kínaiak kedvező egészségi állapotának, tény az, hogy a nagy biztosító társaságok nagyon szívesen kötnek kínaiakkal életbiztosítási üzleteket és pedig ugyanolyan feltételekkel, mint más, kedvezőbb egészségügyi helyzetben lévő országok lakosaival. Sőt, sok kínai még kevesebb biztosítási díjat fizet, mint mi külföldiek, vagy pedig ugyanazért a díjért nagyobb kedvezményt élvez, mert a kínai, mint más üzleteknél, itt is kitartóan alkuszik.

Második felfedezésem a Kínában való gyógyszerárúsítással kapcsolatban az volt, hogy a kínai, ha megbetegszik, nem szalad rögtön orvoshoz és nem kutat házi gyógyszertárában, amit annál kevésbé tehet meg, mert nincs is házi patikája, legfeljebb néhány gyógyfüvet tart a konyhában. Legtöbbször egyszerűen ágyba fekszik és mivel ilyenkor úgy sincs étvágya, néhány napig koplal. Ezt teszi akkor is, amikor meghül. Többnyire éppoly gyorsan meggyógyul, mintha gyógyszereket vett volna be. A kínaiak már évszázadokkal ezelőtt rájöttek arra, hogy a meghülés orvosi kezelés nélkül éppoly gyorsan gyógyul, mint orvosi kezeléssel.

Harmadik tapasztalatom a gyógyszerek eladásával kapcsolatban az, hogyha a kínai olyan beteg, hogy szükségesnek tartja gyógyszerek szedését, akkor tíz eset közül kilencben egy régimódi kínai orvos tanácsát fogja kikérni, vagy gyógyfüveket hozat egy régimódi kínai gyógyszertárból, vagy pedig egy betegek kezelésében jártas öregembert fog a szomszédságból elhivatni. És nemcsak a szegények és tudatlanok ragaszkodnak az évszázados használatból megszentelt gyógyszerekhez. Legalább három amerikai egyetemet végzett kínait ismerek, akik ha megbetegsznek, csak kínai orvosokat és kínai gyógyszereket vesznek igénybe és bizonyára még sok főiskolai végzettségű ember van Kínában, akinek ugyanez a véleménye. Azt is hihetné az ember, hogy mindez csak a missziós orvosok túlzása, de ez tévedés. A jelentések teljesen igazat mondanak akkor, amikor zsúfolt rendelőről beszélnek, de nem teszik hozzá, hogy a missziók rendelői oly kicsinyek, hogy már két család is megtölti azokat. Kevés helyen tudják a betegeknek több mint egy százalékát befogadni, úgy, hogyha csak kisebb mértékben térnének is meg a kínaiak a külföldi orvostudományhoz, több páciensük volna, mint amennyit be tudnának fogadni. A modern, félig külföldi Sanghájnak például hárommillió lakossága mellett mindössze 924 hatóságilag nyilvántartott orvosa van és ez az arány még kedvezőbb, mint Kína bármely más városában.

Noha negyvenéves korom tapasztalatlanságában és fiatalos lelkesedésében sok üzletfelemnek tanácsoltam, hogy költsenek új gyógyszereik propagálására, amelyeket azután vajmi kevés ember vásárolt meg, most már régen nem foglalkozom ilyen üzletekkel. Hacsak egy töredéke is meg volna nekem annak a pénznek, amelyet különböző nemzetbeli gyárosoknak takarítottam meg azáltal, hogy lebeszéltem őket a Kínában folytatandó gyógyszerkereskedésről, bizonyos, hogy a legszebb csónak tulajdonosa volnék Sanghájban. Hivatásom szerencsétlen oldala, hogy a legértékesebb szolgálat, amelyet egy hirdetési ügynök egy gyárosnak tehet, az, hogy visszatartja őt a reménytelen üzletekbe való bocsátkozástól, az ilyen üzleteket azonban, sajnos, ritkán fizetik meg.

Annak ellenére, hogy a legtöbb külföldi orvos megvetéssel tekint kínai kartársaira, tény az, hogy ezek az orvosok, bármilyen tökéletlenek és kezdetlegesek is módszereik, mégis sok száz éven át megőrizték sok millió ember bizalmát. Noha a kínai orvostudomány más módszereket alkalmaz, mint az angol, annak is megvannak a kiváló emberei, nagyhírű orvosai és kitartó

tudományos kutatói. 1848-ban, tehát abban az időben, amikor Kínát megnyitották a külföldi kereskedelem számára, s a külföldi misszionáriusok bebocsátást nyertek az országba, hatalmas munka jelent meg Kínában a következő címmel: „A növények neveire és tulajdonságaira vonatkozó kutatások.” Ez a kiadvány hatvan kötetből állt és vagy kétezer pontos növénytani rajzot tartalmazott. Noha ez az enciklopédikus összeállítás némi új anyagot is magában foglalt, nagyrésze mégis régi orvosi könyvek összefoglalásából állt. Már több mint ezer évvel Krisztus születése előtt, magas fejlettséget ért el az orvostudomány Kínában, az orvosok leírták a betegségek történetét és hosszadalmas vitákat folytattak egymással a különböző gyógynövények előnyeiről.

Bár én magam kevesebbet tudok az orvosokról és kórházakról a korombeli legtöbb embernél, mégis nagyon határozott, bár teljesen elméleti véleményem van a kínai orvosokról. Nem tudom ugyanis elhinni, hogy ezek az orvosok, akiknek száz nemzedéken át alkalmuk volt a különböző gyógynövényeknek a betegekre gyakorolt hatását gondosan megfigyelni, ne tanultak volna meg sok mindent, ami szakmájukba vág. Ugyanezen a véleményen vannak maguk a kínaiak is és abban a kevésszámú esetben, mikor kínai tartózkodásom folyamán igazán beteg voltam, kínai barátaim valósággal könyörögtek nekem, hogy hívjak kínai orvost vagy vegyek be kínai gyógyszert, mert ezek a gyógyszerek emberemlékezet óta meggyógyították elődeiket. De azért elméleti meggyőződésemet nem viszem át a gyakorlatba, ha valami bajom van, inkább öreg barátom, Dr. Tom Dunn tanácsát kérem ki és néha szót is fogadok neki.

A kínai orvostudomány módszerei sohasem nyugodtak formalisztikus vagy tudományos alapokon, hanem gyakorlati oktatás útján szálltak apáról-fióra. A kínai orvos fiait vagy más fiatal rokonait képezte ki orvosoknak, mint ahogy más országok orvosai nem nagyon távoli időkhöz tették. 1858-ig Nagy Britanniában az állam minden ellenőrzése nélkül bocsátottak ki orvosi előírásokat és adományoztak orvosi rangokat. Kínában az orvosi működés megkezdéséhez nincs szükség sem engedélyre, sem oklevélre és bárki folytathat orvosi működést, aminek sok kuruzsló jó hasznát veszi. A törvény értelmében itt az orvosi gyakorlatnak minden fajtája egyforma értékű, a közegészségügyi igazgatásban azonban mindenütt a nyugati módszereket alkalmazzák. A kínai hivatalnokok közül, akik a vesztegzárak végrehajtásáért és más közegészségügyi intézkedésekért felelősek, igen sokan magukban meg vannak győződve az ősi kínai orvostudomány fölényéről. Mivel azonban a kínai orvosoknak semmiféle rendszer, semmiféle erkölcsi kódex nem áll rendelkezésére, sokkal egyszerűbb, ha teljes egészében a kínai orvostudományt alkalmazzák, mintha a régi kínai orvosi gyakorlatot alakítják át a modern követelményeknek megfelelően. Így is történt, éppen úgy, mint egészen hasonló körülmények között Japánban.

Nagyon sok külföldi gyáros adja itt el gyógyszereit, egyeseket, mint házi orvosságokat, amelyek az orvos igénybevételét feleslegessé teszik. Mintegy négyszázezer font értékű, gyárilag előállított gyógyszert adnak el Kínában évente. Németország vezet ezen a téren 36%-kal, utána Nagy Británia következik 26%-kal, majd Japán 13 és az Egyesült Államok 10%-kal. A kínai újságok tele vannak gyógyszerhirdetésekkel. Az egész világon elterjedt gyógyszerekből Kínában is sokat adnak el és ezek közül egyesek reklámját mi látjuk el. Mindezeket már legalább egy nemzedék óta vagy még régebben árusítják itt és ezek meglehetősen széles körben terjedtek el. Ezek a gyógyszerek teljes mértékben kielégítik a keresletet, úgyhogy konkurens készítmények bevezetésére alig van lehetőség. Mivel a kínaiak nem szívesen cserélik be a régi márkákat újabbakra, nem meglepő, hogy az ilyen erősen személyes fontosságú dolgokban ugyancsak konzervatívek. A mai nemzedék ugyanazt a pirulát akarja, amely már nagyapja reumáját is meggyógyította és mást nem hajlandó elfogadni. Ez nagyon kedvező annak a gyógyszernek a szempontjából, amelynek a nagypapa gyógyulását köszönhette, de nem valami bátorító az olyan ember számára, aki valamilyen új pirulát akar piacra hozni.

Ennek az embernek csak arra az időre lehet reménysége, amikor majd a mai nemzedék felnőttkori embereinek unokái is felnőnek. A gyógyszergyárosok által elért forgalom egyébként nevetségesen kicsiny, mert a külföldi gyógyszerek összes forgalma átlagban évente és fejenként alig tesz ki többet egy-egy darabnál.

Van egy régi tengerész történet Kínáról és a kínaiakról, amely szerint a kínaiak akkor fizetnek orvosainak, ha egészségesek és akkor szüntetik be a fizetést, amikor a családban valaki megbetegszik. Ennek a történetnek az az alapja, hogy sokszáz évvel ezelőtt némely kínai azt a szokást követte, hogy rendszeres évi vagy havi járandóságot biztosított orvosának, amiért az a beteg családtagokat kezelni tartozott. Ezt a rendszert utóbbi időben számos országban bevezették. Ez a rendszer állandó jövedelmet biztosít az orvosnak és biztonságot nyújt a családfőnek, azokkal a rendkívül nagy költségekkel szemben, amelyeket egy hosszantartó betegség okozhat. Az orvosoknak ilyen formában való alkalmazása Kínában nem általános, hanem csupán a jómódú rétegeknek egy nagyon kis töredékére szorítkozik.

Igen sok ember csak akkor fordul orvoshoz, ha valamelyik családtagja komolyan megbetegszik. Ilyenkor azután az előtt a súlyos probléma előtt állnak, hogy a szomszédságban lévő orvosok közül melyiket hívassák el. A jó kínai orvosok hírnevüket és pácienseiket éppúgy a továbbajánlás bizonytalan módszerének köszönhetik, mint külföldi kartársaik. Ez a módszer a kuruzslót is hírnévhez és vagyonhoz juttatja s a tisztességes orvos tekintélyét is megsemmisítheti, ha véletlenül egyszer rossz diagnózist állít fel. Ilyen körülmények között a kínai családfő súlyos probléma előtt áll, ha fiához, feleségéhez vagy valamelyik másik családtagjához kell orvost hívnia. Ha jó orvost választ, lehet, hogy a beteg hamarosan meggyógyul; ha azonban rosszat választ, lehetséges, hogy családjának temetkezőhelyén újabb sírdomb fog domborulni. Más országokban is ilyen problémák tornyosulnak a családfők elé, de kevesen oldják csak meg azokat olyan határozottan és fatalisztikusan, mint a kínaiak. Bár a kérdés maga tragikusan komoly, a kínaiak mégis különös módon oldják azt meg s ezt a módszert ők nagyon ésszerűnek tartják. Tegyük fel, hogy egy tucat jó nevű orvos működik az illető városban. Hogy biztosak legyenek abban, hogy a sors melyik orvosnak kedvez, felírják a számbavehető orvosok neveit papírszeletekre és a beteg azok közül húz ki egyet. Ezt az orvost hívják el és mindenki teljes bizalommal van iránta. Mindenki tisztában van ugyanis azzal, hogy betegségeknel és orvosi kezeléseknél a véletlennek igen nagy szerepe van és a beteg véletlen választásával esetleg elkerülheti balsorsát, amelyet, ha ésszerűbb módszerrel választ, esetleg kihívott volna maga ellen. Nagyon fontos ugyanis az a körülmény, hogy ilyen esetben a beteg, aki maga húzta ki kezelőorvosa nevét, teljes bizalommal lesz iránta és így megvan benne az akarat, hogy meggyógyuljon. Ha egyszer megtörténnék velem, hogy idegen városban betegednék meg, valószínűleg ilyen módszer szerint választanám ki kezelőorvosomat.

Míg ügynökségünk nem valami nagyon lelkesedik azért a gondolatért, hogy új külföldi gyógyszert ajánljunk a kínaiaknak, örömmel ragadnánk meg az alkalmat arra, hogy Ausztráliában vagy Indiában, tehát a világ legnagyobb gyógyszerfogyasztó országában, kínai gyógyszereket propagáljunk. Milyen érdekes szöveget lehetne ilyenkor írni anélkül, hogy túlságosan eltérnénk az igazságtól! Egy ismert gyermekgyógyszert például már oly régen hirdetünk itt, hogy időközben még a szöveget is meg kellett változtatnunk. Korábban ugyanis azzal dicsekedtünk, hogy ez a gyógyszer több mint félszázad óta van forgalomban, most pedig már „hatvan esztendő” kell hogy mondjunk.

Ez nagyon tiszteletreméltó kor egy gyógyszer számára, de mi lenne akkor, ha olyan hirdetést tennénk közzé az újságban, amely azt kürtölné világgá, hogy a hirdetett orvosságot már Nebukadnezár korában is használták! Vagy ha azt mondhatnánk az olvasónak, hogy valamelyik kínai atléta hatalmas testi erejét annak a gyógyszernek köszönheti, amely sokszáz

évvel ezelőtt a nagy Dzsingisz kánt a világ urává tette! Hát nem lenne ez a legnagyobb mértékben meggyőző erejű? Bizonyára akadna sok szkeptikus, aki nevetne az ilyenfajta hirdetésen, mégis meg vagyok győződve arról, hogy általában elérné a kívánt hatást.

Gyógyszereket sehol a világon nem nehéz propagálni, a legkevésbé azonban Kínában. Itt elég könnyen jut az ember valódi elismerőlevelekhez, anélkül, hogy azokért fizetnie kellene. Ha egy kínait rá tud az ember venni arra, hogy valamilyen gyógyszert bevegyen és ha az enyhíti fájdalmát vagy egészen meg is gyógyítja, szívesen ír olyan levelet, amelyet fel lehet használni reklámcélokra. Néha olyankor is kap az ember elismerőlevelet, amikor nem is kérte. Néhány évvel ezelőtt egy brit kakaógyár megbízásából nagyszabású propagandahadjáratot folytattunk le, amelynek az volt a célja, hogy a kínaiakat kakaófogyasztó nemzetté tegye. A kakaó mindaddig teljesen ismeretlen volt Kínában. Mi propagandánk során harminc centért küldtünk szét egy-egy mintadobozt és meglepően sok kakaómintát tudtunk ilyen módon a kínai közönség körében elhelyezni. Minden egyes dobozt, amely körülbelül tizenkét csésze kakaó elkészítésére volt elegendő, pontos használati utasítással láttunk el. Félreértések elkerülése céljából azonban néhány nap múlva a használati utasításnak egy-egy másodpéldányát is megküldtük a címzeteknek levél kíséretében, amelyben annak a várakozásunknak adtunk kifejezést, hogy a kakaó ízleni fog az átvevőnek.

Az első válasz egy hangcsaui vasúti tisztviselőtől érkezett. Azt írta levelében, hogy álmatlanságban és emésztési zavarokban szenvedett és évek óta hatalmas mennyiségű teát fogyasztott azért, hogy munkaképességét megőrizze. Miután megpróbálkozott minta küldeményünkkel, nagy doboz kakaót vásárolt s teljesen felhagyva a teázással, buzgón kezdte a kakaót fogyasztani. Most, két héttel a kakaókúra megkezdése után, kitűnően alszik, emésztése megjavult s oly jól érzi magát, mint évekkel ezelőtt.

Ha egy hirdetési ügynök ilyen tartalmú levelet talál reggeli postájában, úgy érzi magát, mintha maroknyi rézpenz között váratlanul aranyat talált volna. Már a legközelebbi napokban további aranyakat találtunk, t. i. még több hasonló tartalmú levelet kaptunk. Úgy láttam, hogy egészen új alap kínálkozik a propaganda számára és pedig a kakaót jótékony hatása az egészségére. Ezt a propagandalehetőséget azonban túlságosan jónak találtam ahhoz, semhogy igaz lehetett volna. Meg akartam győződni arról, hogy nem tévedek s ezért felkerestem egy öreg missziós orvost, aki évtizedek óta kezelt beteg kínaiakat és megmutattam neki a levelet. Az orvos azt mondta, hogy egyáltalán nem csodálkozik ezen. Bármilyen gyenge ugyanis a kínai tea, mértéktelen fogyasztása mégis ideges bántalmakhoz, a továbbiakban pedig álmatlansághoz és emésztési zavarokhoz kell hogy vezessen. A teáról a kakaóra való átmenetnek éppen ezért gyógyítólag kell hatnia. Ezenfelül pedig a kakaó olyan tápanyagokat tartalmaz, amelyek valószínűleg hiányoznak a kínai étrendből.

Most már semmi kétségünk sem volt, hogy milyen eljárást kövessünk. Megváltoztattuk az egész propaganda-hadjárat irányát, az egészségügyi szempontokat helyeztük előtérbe, fényképeket szereztünk olyan emberektől, akiknek jót tett a kakaóivás s a fényképeket az elismerő levelekkel együtt sokszorosítottuk. Büszkék voltunk teljesítményünkre s ilyen értelemben írtunk a brit gyárosnak is. Ő azonban egyáltalán nem értett egyet eljárásunkkal, s bár meglehetősen tartózkodóan válaszolt, mégis kiérezte a sorok közül elégedetlenségét. Úgy fogta fel a dolgot, hogy tisztességtelen, lármás eljárásunkkal a sárba tapostuk tekintélyes, régi cége jóhírnevét. Tudni sem akart többé rólunk és cégének reklámját egy másik ügynökségre ruházta, amelyet megbízhatóbbnak ítelt a mienknél. Ez az eset vagy tizenöt évvel ezelőtt történt, azóta bizony sok minden megváltozott. Manapság már sok cég álmatlanság elleni szerként hirdeti a kakaót...

TIZENNEGYEDIK FEJEZET

Cápauszonyok és állott tojások

Bár az az elképzelés, hogy naponta egy-egy almát adjanak el a kínaiaknak, még most is csak statisztikai vágyálom, mégis sok külföldi termelőnek sikerült kitartó hirdetéssel bizonyos élelmiszerek számára jó piacot teremteni. Az első ilyen élelmiszer a kondenzált tej volt, amelyet lassanként a gyermekek számára vettek használatba. Mivel minden kínai feleségnek az a kötelessége és egyben legfőbb vágya is, hogy minél több gyermeket szüljön, a dajkák iránti kereslet túlhaladta a kínálatot és így a kondenzált tejet szívesen fogadták, mint segédeszközt. Ebben a túlnépesedett és belterjesen megművelt országban kevés a legelőterület s így kevés a tehén is, úgyhogy az összes kínai közösségnek szállított belföldi tej mennyiség aligha fedezné egy nagyobb angol város szükségletét. A kondenzált tejet és a különböző tejporokat az ország minden részében árusítják, pedig a tejet sohasem tekintik tápláléknak, csak gyermekek és betegek isszák, mert egyetlen kínai sem inna meg a maga jószántából egy pohár tejet. Ez remélhetőleg néhány év múlva másképp lesz, mert éppen most kezdtünk hozzá a tejnek, mint frissítőnek propagálásához, csokoládéval vagy eperrel fűszerezve. Mivel a kínaiak szeretik a frissítőket, arra számítunk, hogy sikerünk lesz.

Sokban hozzájárultunk ahhoz, hogy a kínaiakat a mazsolaevők nemzetévé tegyük. Tizenöt évvel ezelőtt a mazsola még majdnem ismeretlen volt Kínában, most azonban már a legtöbb város kirakataiban látni lehet azokat a kis vörös dobozokat, amelyekbe a legnagyobb exportcég mazsoláit csomagolja.

Amikor megkezdtük reklámhadjáratunkat a mazsola népszerűsítésére, azt ajánlottam, rendezzünk kalácssütő versenyt és tűzzünk ki díjat a legjobb mazsolakalács készítője számára.

Ilyen dolgokban nem volt még semmi tapasztalatom s csak akkor ismertem fel, hogy milyen erős a kínaiak játékszenvedélye s milyen örömmel ragadják meg az alkalmat arra, hogy csekély befektetéssel nyerjenek valamit, amikor a küldemények már beérkeztek. Azon a napon, amikor a verseny határideje lejárt, felkerestem üzletfeletem s rengeteg kalács között találtam.

- Ezt magának köszönhetem, - mondta, - most segítenie kell rajtam, egyhangúlag magát választották meg a verseny egyedüli döntőbírájává s egy órán belül valamennyi kalács az irodájában lesz. Ne fárassza magát azzal, hogy visszaküldi.

Bevallom, hogy abban az időben, amikor a versenyt javasoltam, nem is gondoltam arra, hogyan fogjuk a díjnyertest kiválasztani. Amikor aztán valamennyi kalács az irodámban volt s minden rendelkezésre álló asztal és szekrény tele volt velük, hiába törtem rajta a fejemet, kínai alkalmazottaim se tudtak rajtam segíteni, bár egyikük azt ajánlotta, hogy néhány pályázatot diszkvalifikáljunk, akik kalács helyett pudingot küldtek be s néhány olyat is, akik mazsola helyett másfajta szőlőszemmel vagy szilvával töltötték meg kalácsukat. De miután ezeket a beküldőket kihagytuk, még mindig 500 kalács között kellett választanunk s az egyetlen lehetőség a bírálatra az volt, hogy valamennyit megízleljük.

Miközben ezen a problémán törtem a fejemet, egy riksakuli jött az irodába és szaglászni kezdett, mint az éhes kutya a mézárósüzetben. Amikor felszólítottam, hogy lárson hozzá, gondosan végigmustrálta az egész gyűjteményt, mielőtt választott volna s ezzel megoldódott a probléma. Felszólítottam, hozza magával ötven társát délután öt órára az irodába s annyi kalácsot ehetnek, amennyit csak akarnak. A kuli arra kért, halasszam el a meghívás időpontját huszonnégy órával, mert ma már mindegyikük evett s ha már ilyen ünnepi lakomában lesz

részük, ki is akarják azt alaposan használni, azáltal, hogy egy napig koplalnak. Ezt egyébként minden kínai megteszi, ha valahova meghívják. Ezt okos gondolatnak találtam s így elhalasztottuk az összejövetelet.

Másnap a kulik pontosan megjelentek. A legtöbben közülük frissen voltak beretvélva és ünneplőruhájukat vették fel. Mindnyájan ugyanúgy jártak el, mint az első kuli. Nem vetették rá magukat a kalácsokra, hanem látszólag nagy szakértelemmel választották ki a legjobbakat. Ezen az alapon osztottam azután szét a díjakat. Amikor a kulik annyira teleették magukat, hogy több nem fért beléjük, befejezettnek nyilvánítottam a lakomát s a maradékot szétosztottam közöttük. Még hónapok múlva is barátságos vigyorgással köszöntöttek „vendégeim” az utcán.

Sohasem mondtam meg üzletfelemnek, hogyan döntöttem el a versenyt s amikor néhány héttel később kérdést intézett hozzám ebben az irányban, így feleltem:

- Nos hát, minden egyes kalácsból megettem egy nagy darabot, - feleltem, - másképp hogy ítélnék volna?

Amikor hirdetni kezdtük a mazsolákat, voltaképpen nem vezettünk be ezzel új élvezeti cikket Kínában. Már Krisztus születése idején hoztak arab kereskedők mazsolát Kínába s később is szárítottak szőlőszemeket Észak-Kínában. Csakhogy ezt a kínai mazsolát nem termelték számottevő mennyiségben s csak amikor a kaliforniai mazsolatermelők közvetítésünkkel átütőerejű propagandajáratba kezdtek, vált ez az árucikk közismertté. A piaci feltételek rendkívül kedvezőek voltak, mert a kínaiak, bár minden formában szeretik a cukrot, rendes étkezéseiknél mégsem fogyasztanak süteményeket. Másrészt itt aránylag több cukorkaüzlet van, mint a világnak bármely más országában, mert a kínaiak szenvedélyesen szeretnek az egyes étkezések közt torkoskodni. Így azután nem is volt nehéz dolog meggyőzni őket arról, hogy a mazsolában a legolcsóbb és legtisztább formájában találjuk meg a cukrot, s hogy ráadásul a mazsolában lévő vastartalom még egészséges is.

Nem hiszem azonban, hogy a legnagyobb szabású propaganda is számottevő változásokat idézhetne elő a kínaiak étkezésében. Nem is tudnám megérteni, miért változtatna a kínai megszokott étrendjén, amikor a kínaiak a legszegényebb néprétegek kivételével bőségesebb étlappal rendelkeznek és jobb konyhájuk is van, mint a legtöbb angolnak vagy amerikaiak. Ami engem illet, nagyon szeretem a jó kínai ebédeket, s legkevésbé sem szomorítana el, ha arra volnék ítélve, hogy egész életemben csak kínai ételeket egyem. Persze, fájna a szívem a jó marhasültért kelkáposztával, a bifsztekért és vesésért, a vajbabért s a ropogós rozskenyérért, de a savanykás sertéshús, a pekingi kacsa, vagy a kantoni tyúk bőséges kárpótlást nyújtana az elvesztett eledelekért. Ízlésemmel nem állok egyedül, mert majdnem minden idegen osztja véleményemet, aki hosszabb ideje él Kínában s nem ragaszkodik mereven nemzeti előítéleteihez. Voltaképpen nagy örömem telnék abban, ha az egész kérdéscsoportot másik oldaláról közelítenénk meg s a mérsékelt kínai konyhát propagálnánk Angliában és Amerikában. Ezeknek az országoknak a lakói a mostaninál egészségesebb és takarékosabb táplálékhoz jutnának s a konyha olyan örömeit élvezhetnék, amelyekről mostanáig sejtelmük sem volt. Némelyik kínai, aki hosszabb időn át élt külföldön, megszokta az idegen ételeket, de csak alkalmilag, változatosság kedvéért eszi azokat. Ismerek egy kínait, aki imádta a tatárkából készült kalácsot juharfaszörppel, azt az amerikai reggeli fogást, amelyet Franklin Benjámint hiába próbált Angliába bevezetni. Ez a tészta sohasem vált Kínában népszerűvé s a legcsekélyebb kilátás sincs arra, hogy valaha is népszerűvé váljék. Az egyetlen külföldi étel, amelyet nagyon kedvelnek Kínában, a zabpehelykása, ez azonban annyira hasonlít a hazai congeehez, a rizskásához, hogy csupán nemzeti eledelük egy változatának tekinthetjük.

Egy kínai barátom, aki sok országot bejárt s igazi kozmopolita, nemrég azt mondta nekem, azt tartaná az eszményi életformának, ha Amerikában élhetne, japán felesége volna s kínai konyhát vezethetne. Mint amerikai állampolgárnak része lehetne mindazokban a szabadságokban és korlátlan lehetőségekben, amelyeket a világ csak nyújtani tud, japán feleségében a leg-hívebb, legszeretőbb és legönzетlenebb élettársra találna, a kínai konyha által pedig a világ legjobb ételeit élvezhetné.

Három eszményképe közül a harmadikkal kellett ugyan megelégednie, de ő azt állította, hogy végeredményben ez a legfontosabb.

Ha egy átlag angolnak, aki nem lakik Kínában, a kínai ételekről beszél az ember, vagy sejtelve sincs róla, miről van szó, vagy pedig cápauszonyokra, fecskéfészek levesre és állott tojásra gondol. Ezek közül az ételek közül egyik sem gyakorol vonzóerőt az átlagangolra. Én mind a háromból ettem már s ha legközelebb egy ebéden felszolgálnák azokat, megint csak hozzálátnék, nem azért, mintha különösen ízlenék nekem bármelyik is, hanem azért, mert semmi kivetnivalót nem találok rajtuk és házigazdám megsértődne, ha nem vennék minden egyes fogásból. A cápauszony levest nagyon ízletesen lehet elkészíteni, a fecskéfészek levesben ellenben semmi különösebb ízt nem találtam, míg az állott tojást kissé furcsaízűnek érzem. Ezeket a tojásokat besózzák, úgy, hogy megkeményednek és konzerválódnak. Ilyenkor ízben és külsőleg is valami furcsa sajtféléhez hasonlítanak. Ezek a tojások nem nagyon régiak, mert a besózáshoz körülbelül egy hónapra van szükség s ha tovább állnak egy évnél, ennek csak az az oka, hogy mindaddig nem használták fel őket. Azok a mesék, amelyek ezeknek a tojásoknak a magas korára vonatkozólag elterjedtek, nem egyebek a tengerészek kitalálásainál, amelyeket azután az egzotikumokat hajhászó regényírók - kellő ellenőrzés nélkül - a magukévé tettek. Egy alkalommal ilyen tojásdarabkákat tettem egy szendvicsekre, mustárt kentem rá és megkínáltam vele egy nagyon kényes barátomat. Az illető élvezettel fogyasztotta szendvicsemet, mindaddig, amíg észre nem vette, hogy mit eszik. Az állott tojás különös ugyan, de semmiesetre sem undorító. Számomra pedig, aki limburgi sajtot, csigát, nyershalat, skót whiskyt és holland gínt egyaránt fogyasztok, anélkül, hogy kényszeríteni kellene magamat, nem okozott különösebb nehézséget az, hogy állott tojást egyem.

De ez a három étel és még jónéhány, amelyekről a tudatlan külföldi turisták oly sokat beszélnek, nincs is Kínában általánosan elterjedve, mert sokba kerül és csemegeszámba megy. Sok angol van, aki soha életében nem evett kaviárt vagy articsókát, pedig ezek az élelmiszerek Angliában sokkal jobban elterjedtek, mint Kínában a cápauszony- vagy fecskéfészek leves. Az állott tojás már jóval gyakrabban előfordul, de sokmillió kínai van, aki soha mégcsak nem is látta ezt a hazai különlegességet.

Van egy másik kínai étel is, amelyről sok külföldi hallott, sőt sokan ettek is belőle, s ez a chop suey. Egyesek kínai nemzeti eledelnek nevezik azt és általában az angol rosztbif kínai ellenlábásának tekintik. A chop suey azonban nemcsak hogy nem kínai nemzeti eledel, hanem egyáltalán nem is kínai étel és egyetlen kínai nem akad, aki megenné. Az egyetlen étel, amely némileg hasonlít a chop sueyhez, egy raguszerű étel, amelyet a legszegényebb kantoni lakosság szokott fogyasztani. A kantoni koldusok ajtóról-ajtóra járnak nagy ételescészéjükkel s a jólelkű háziasszonyok mindenféle ételmaradékot dobnak bele. Mivel a koldusnak sok ajtón kell kopogtatnia, amíg meg tudja csészéjét tölteni, végül is a húsdaraboknak és főzelékmaredeknek különös összevisszaságát lehet csészéjében megtalálni, amikor nekiül, hogy elfogyassa szerény ebédjét.

Dr. Wu Ting Fang, a híres kínai diplomata, mondta el nekem, milyen különös körülmények között vált ez a kolduseledel a külföldiek közkedvelt egzotikus ételév. A kaliforniai aranybányák felfedezése sok ezer kínait sodort San Franciscoba, akik közül egyesek az aranybá-

nyákban dolgoztak, mások ellenben különböző egyéb foglalkozási ágakban találtak csekélyebb, de biztosabb keresetet. Hosszú időn át kizárólag kínaiak készítettek San Franciscóban cipőt és cigarettát s a legtöbb ács is kínai volt. Röviddel az aranybányák megnyitása után már olyan népes volt a kínai kolónia San Franciscóban, hogy több vendéglőt nyitottak, ahol kantoni szakácsok kizárólag honfitársaik részére főztek. A fehérek annyi mindenfélét hallottak a sárgák ételéről, hogy egy este egy csapat aranyásó elhatározta, a hecc kedvéért megpróbálkozik ezekkel a különös eledelével.

Hallottak róla, hogy a kínaiak patkányokat esznek s most tudni akarták, vajjon megfelel-e ez a valóságnak. Amikor beléptek az étterembe, a törzsvendégek már befejezték az étkezést, s a tulajdonos éppen be akarta zárni az éttermet. A külföldi vendégek azonban mindenáron vacsorázni akartak és a vendéglős, el akarván kerülni a botrányt, gyorsan el akarta intézni ezt a késői vacsorát. Kisietett a konyhába és beleöntötte egy fazékba mindazokat az ételmaramaradékokat, amelyeket kínai vendégei meghagytak. Az egészet leöntötte kínai mártással és feltálalta. Miután az éjféli vendégek nem értették a kantoni tájszólást, hirtelenében nem tudták megérteni, hogy mit jelent a vendéglős megjelölése, hogy „chop suey”-t, vagyis koldus ragou-t tálalt be nekik.

A szedett-vedett eledel annyira ízlett nekik, hogy ettől fogva gyakran megjelentek a kínai vendéglőben és chop suey-t kértek. A kolduseledel aztán annyira elterjedt, hogy óriási kínai vagyonok létesültek ennek az eledelnek az eladásából s a kínaiak sokkal többet kerestek ezen az úton, mint aranyásással. Holtra kacagták magukat a külföldiek rovására, mert hiszen minden egyes chop suey egy-egy konyhai tréfa az idegenek rovására. A világ majdnem minden nagyvárosában szerepel a chop suey a kínai éttermek étlapján, csak éppen Kínában nem. Kínai szakácsomat a feleségem tanította meg a chop suey elkészítésére, még pedig egy san franciscoi szakácskönyv segítségével. A szakács csak egyszer kóstolta meg a kolduslevest és aztán megelégedte, mert a Jangce völgyéből származott a jámbor és mindent utált, ami kantoni eredetű. Az a hihetetlen mese járja, hogy ezt az ételt Li Hung Csang népszerűsítette Amerikában. De vajjon ki tételezi fel, hogy a dúsgazdag és előkelő kínai államférfi valaha is ilyen kolduslevest evett volna. Dr. Wu egyszer elmesélte, hogy a washingtoni kínai követség egy banketten vendégeinek felszolgáltatta a chop suey-t, de csakis azért, mert amerikai vendégei ezt elvárták tőle. Alapos a gyanúm, hogy a hiú öregúr pontosan tudta, hogy bankettjének étlapját az amerikai lapok az utolsó betűig közölni fogják és ezért iktatta be az étlapra a népszerű koldusragut. Szakértők szerint a francia konyha után mindjárt a kínai következik. Rangsorban a harmadik az amerikaiak szerint az ő étlapjuk. Lehet, hogy igazuk van, legalábbis abban a tekintetben, hogy hallatlanul pazarolják az élelmiszereket. Az, amit az Egyesült Államokban konyhai célokra elfecsérelnek, elegendő volna egy-egy kínai tartomány táplálására.

A Buddhizmus tiltja az állatok elpusztítását és ennek folytán a húsevést is. A buddhista tilalmak a lakosság nagy részét érintik s így a kínai szakácsok már ősidőktől fogva gyakorozták magukat annak a súlyos problémának a leküzdésében, hogy a növényi táplálékot ízletessé és táplálóvá tegyék. Meg vagyok győződve arról, hogyha a kínai szakácsok nem oldják meg sikeresen ezt a nehéz problémát, nincsenek Kínában azok a ragyogó szépségű templomok és kolostorok, amelyek az ország minden részében tanúságot tesznek Gautama Buddha hatalmáról és nagyságáról. A kínai szakácsok a vegetáriánus étkezési módot oly sokrétűvé és kellemessé tudták tenni, hogy egyáltalán nem okozott semmi nehézséget Buddha fellépése után erre a táplálkozási módra áttérni. Így fejlődött ki ebből az úgynevezett állandó böjtből az állandó lakmározás. Barátom, Dr. Wu Ting Fang növényevő volt, de nem ám azért, mintha a buddhista vallás követője lett volna, hanem egészen egyszerűen abból az okból, mert Washingtonban egy sznob úridáma elhitette vele, hogy a növényi eledel meg hosszabbítja

az életét. Dr. Wu házában ízleltem meg először a kínai vegetáriánus konyhát és mondhatom, pompásan ízlett. Álmomban sem képzeltem volna el, hogy növényi eledelnek ilyen ügyesen meg lehet adni a húseledel formáját és ízét. Később aztán egy buddhista kolostorban töltöttünk feleségemmel együtt két hetet és az apát a legnagyobb ebéddel fogadott. Ha nem tudom, hogy buddhista kolostor konyhájában csupán növényi eledelket szabad elkészíteni és hogy a jámbor öreg apátúr inkább öngyilkosságot követne el, semhogy például tyúklevest szolgáltatson fel asztalánál, azt hiszem, hogy ez egy rendes húseledelből álló kínai lakoma. A főzelékfélék ugyanis teljesen hússzerűek voltak, úgyhogy meg is kérdeztem az öregúrtól, hogy ha a húsevés olyan kárhozatos bűn, miért nem tekintik bűnnek azt, hogy a buddhista lakoma külsőleg teljesen húsos ebédnek tűnik. Az apát nem értette meg kérdésemet, mert a buddhista tanok egyáltalán nem tiltják a bűnös dolgok látszatát. Az apát kijelentette, hogy a buddhisták nemcsak az ember, hanem az állat életének kioltását is halálos bűnnek tekintik és remek védőbeszédet tartott a marhákról és lovakról, ami nem volt éppen nehéz, de amikor hangos szóval kezdte a patkányok és egerek dicséretét zengeni, már furcsállottam a dolgot és ezért egyenesen megkérdeztem tőle, hogy mi a véleménye a szúnyogokról. Az apátúr nem jött zavarba, hanem a következőképpen jellemezte a szúnyogok hasznos voltát:

- Az ember valóban nagy hálával tartozik a szúnyogoknak, mert temérdek ember életét mentik meg. Ha például a földművesek a nagy hőségben elfáradnak és mezei munkájuk után lepihennek egy-egy fa tövében, akkor könnyen napszúrást kaphatnának, vagy meghülhetnének, amikor késő este izzadtan felébrednek. Ilyenkor ott teremnek a szúnyogok, felébresztik őket és ezáltal elkerülik a veszedelmet. Így válik a szúnyog az isteni gondviselés eszközévé.

A két hét alatt, melyet ebben a kolostorban eltöltöttünk, nem táplálkoztunk kizárólag növényi eledellel, mert magunkkal hoztuk szakácsunkat, hűszerszeteinket és különböző italokat. Minthogy a karácsonyt is ott töltöttük, bő lakomát rendeztünk. A kolostor egyik szárnyában nyertünk elhelyezést és szakácsunk a legnagyobb kényelemben juttathatta érvényre főzési tehetségét. Sanghájba való visszautazásunk előtt óvatosan megkérdeztem az apáturat, hogyan engedhette meg nekünk, hogy hússal táplálkozzunk és gint igyunk kolostorában. Az öreg szerzetes ezt éppoly szellemesen és érdekesen magyarázta meg, mint a moszkító áldásos hatását. Emlékeztetett ugyanis arra, hogy két esztendővel ezelőtt, amikor csónakkirándulásunk alkalmával a ningpói tavakon tájfun lepelt meg, kolostorában kerestünk menedéket. Ő, úgymond, már akkor tudta, hogy élelmiszerkészleteink tiltott dolgokat tartalmaznak és így nem lett volna szabad megengednie, hogy szolgálaim azokat a kolostorba hozzák. Dehát látta rajtam, hogy gyenge és beteg vagyok és attól tartott, hogy egészségemre káros hatással lehet, ha szokott táplálékomtól megfosztanak. Akkor engedékenysége dús jutalmat nyert olyan módon, hogy a kolostornak tartózkodásom nagy hasznára vált, mert azóta is igen jól megy a soruk. Miután ötszáz esztendő óta én voltam az első idegen, aki ebben a buddhista kolostorban vendégjogot nyert, nyilvánvaló, hogy jelenlétem áldásos befolyást gyakorolt életükre. Viselkedésem teljesen kifogástalan volt, egészen más, mint a többi külföldié, szertartásaik alkalmával igaz tiszteletet tanúsítottam irántuk és templomuk javítási munkálataihoz nagylelkűen hozzájárultam. Ezért úgy tekintenek, mint egy világi testvért, aki bűnös életű ugyan, de mindig szívesen látott vendég még akkor is, ha sült pulykával, főtt sonkával és skót whiskyvel táplálkozik. A jámbor apátúr arra kért csak, hogy ne küldjek kolostorába más külföldi látogatókat.

A kínaiak minden lehető élelmiszert felkutattak, amely országuk különleges klímája folytán a subtropikus Kantontól a félig sarkégyövi Szibériáig található volt. Ezen a hatalmas területen nagy választékban találhatóak emlősállatok, halak, madarak, teknőcök, gyümölcs, gabonafélék, dió, főzelék és gyökérfélék. A kínaiak mindezeket az élelmiszereket kipróbálták, a legkülönbözőbb módokon elkészítették, erősen fűszerezték és sokféle mártással öntötték nyakon. A

gyakran ismétlődő éhínségek idején még alaposabban utána láttak az élelem felkutatásának. Nem tudjuk, hogy évszázadok alatt ki volt az a férfiú, aki először fogyasztott osztrigát, de nézetem szerint csak kínai ember lehetett. Olyan tökéletességre vitték az osztriga tanulmányozását, hogy szárított osztrigákat is tudnak tartalékolni. Sanghájban van egy osztriga üzlet, a Fuchow Roadon, a kínai vendéglő közelében, amely csakis szárított osztrigákat árul.

A kínaiak mindenhol megkeresték és megtalálták eledelüket, a földben, vízben és levegőben, csak egyet nem tanultak meg soha, a tejtermékek felhasználását. Mielőtt a külföldiek a tejet bevezették Kínában, se tej, se vaj, se sajt nem volt ismeretes a kínai ételmezésben. Mostanában már bőven fogyasztják a gyermekek és aggastyánok ezeket a tejtermékeket, egyébként azonban a felnőtt kínai szívesebben issza a szójababból préselt tejpótlékot. Ez a nedv teljesen tejszínű és ízű, tápértéke ugyanolyan mint a tehéntejé, de hasonlíthatatlanul olcsóbb. A vaját a kínaiak mindmáig hideg közönnyel kezelik.

A sajtot azonban kimondhatatlanul utálják, hozzá nem nyúlnának a világért sem. A sajtot kínai nevéen úgy jelölik meg, hogy igen közel fekvő szójátékkal olyan anyaggá változtathatják, amely emberi táplálékra egyáltalán nem alkalmas. A gyakori polgárháborúk idején, amelyek oly végtelen izgalmassá tették az életet Sanghájban, egyízben vagy ezer éhes katona letette a fegyvert és a nemzetközi egyezményes területen keresett és talált menedéket. Ezekben az izzó napokban minden testileg csak valamelyest is alkalmas külföldi Sanghájban önkéntes rendőri vagy katonai szolgálatot teljesített. Ilyen rendőri minőségben teljesítettem én is szolgálatot egy menekült táborban. Egyetlen feladatom az volt, hogy ügyelnem kellett arra, hogy a menekültek meg ne szökjenek. Hát ez igen könnyű feladat volt, mert szegények álmukban sem gondoltak szökésre. Már két napja nem ettek egy falatot sem és szörnyen éheztek. Nagyon megsajnáltam őket és kétségbeesésemben egy brit kapitányhoz fordultam, aki éppen szembejött velem az úton, ahol segítséget kerestem. A kapitány dicséretes módon azonnal kezébe vette a menekültek ügyét és körülbelül félóra múlva néhány száz konzerves dobozt küldött sajttal és kétszersülttel megtöltve, amelyeket valamelyik brit élelmiszerraktárból szerzett. Felbontottunk néhány dobozt, hogy megmutassuk a menekülteknek, hogyan kell ezeket a dobozokat kezelni. Joggal elvárhattuk, hogy boldogan fogják magukat ezekre az élelmiszerekre rávetni. Sajnos éppen ellenkezője történt. Amint orrukat megcsapta a sajtszag, fájdalmas üvöltésben törtek ki. Nem okozhattunk volna a szegény nyomorultaknak nagyobb csalódást, még akkor sem, ha kavicsokkal töltött konzervdobozokat nyújtottunk volna át nekik. Pillanatig valóban válságos volt a helyzet, aztán békét kötöttünk a katonákkal és a fegyverszünet ideje alatt meglehetősen elhamarkodott módon rossz üzletet kötöttem egy szomszédos kínai vendéglőssel, aki elcserélte velem az egész sajtkészletet néhány ezer főtt gombócért. Mialatt a katonák vidáman lakmároztak, a kapitány kijelentette, az a szerencsém, hogy amerikai műkedvelő rendőr vagyok, nem pedig angol katona, mert eladtam őfelsége hadseregének élelmiszerkészletét és így haditörvényszék elé kerülhettem volna. Egy sajtos dobozt megtartottunk és a kapitánnyal együtt reggelire elfogyasztottuk. A menekültek rémülten figyeltek bennünket és nem tudták megérteni, hogy a pompás forró gombócok helyett hogy falhatunk abból az ocsmány, rossz szagú eledelből.

Remélem, hogy a sajtgyárosok el fogják olvasni ezt a fejezetet és végre el fogják hinni, hogy Kínában nem lehet sajtot eladni. Mert igazán nem nagy öröm újra meg újra olyan levelekre válaszolnom, amelyekben a Kína számára való árucikkek iránt érdeklődnek nálam, de hiába, teljes lehetetlenség sajtgyárosokat arról meggyőzni, hogy van a földkerekségnek egy pontja, ahol az élelmiszerfogyasztók nem hajlandók sajtot enni.

1923 tavaszán egy santungi banditacsoport túlszárnyalta valamennyi kínai rabló hőstettét és megtámadta a sangháj-pekingi expresszvonatot. Körülbelül harminc külföldit és néhány száz kínai utast rablótanyájukra hurcoltak és még egy hét múlva sem hallottuk az elhurcoltaknak a hírét. Csak annyit tudtunk róluk, hogy az ország egyik legszegényebb és legkietlenebb területén tartózkodnak és nincs mit enniök. Miután a foglyok legnagyobb része sanghái lakos volt, közöttük néhány igen előkelő külföldi, a városban roppant izgalom ütött tanyát.

Akkor mindenáron azon voltam, hogy Sanghájból egy időre elmehessek szabadságra. A banditák támadása folytán könnyűszerrel meg tudtam győzni az amerikai Vöröskereszt elnökségét arról, hogy hasznos működést fejthetnek ki, ha összeköttetésbe tudnék lépni a külföldi foglyokkal. Ebben az esetben megszervezhetném élelmezésüket s gyógyszert és ruhaneműeket juttathatnék nekik. Éppen, hogy diplomáciai összeköttetésbe léphettem a banditákkal és megszervezhettem a külföldi foglyok élelmezését, sőt már érintkezésben is voltam a foglyokkal, amikor az egyik ottani hadvezér titkárával háromezer dollárt küldött és arra kért, hogy gondoskodjam a kínai foglyok élelmezéséről, ruházatáról és gyógyszereiről is, mert ezek is szörnyű módon éheznek, hiszen a banditáknak maguknak sincs mit enniök. Ezeket a pénzküldeményeket még egyéb összegek is követték és egy hónap leforgása alatt az egész banditaterp köré gyűrűt vontak a kínai csapatok, úgyhogy azok teljesen el voltak vágva az élelmiszer-utánpótlástól. Erre a kínai kormány megbízott engem azzal, hogy a kétezer banditát is élelmezsem, nehogy a foglyok elöl elegeék az ételt. Eddig ugyanis a banditák becsületesen állták szavukat és egy szemernyit sem loptak el élelmiszerkészleteinkből pedig úgy hiszem, a kísértés módfelett erős volt. Hat hétig tanyáztam a rablók között s mondhatom, hogy ennél érdekesebb nyaralásom nem volt. Rendkívül sokat sajátítottam el a banditák technikájából és etikájából, igaz ugyan, hogy ezt a tudományomat sohase fogom értékesíthetni, ezzel szemben viszont tájékozódtam a kínai életmód költségeiről. Végeredményben arra a meggyőződésre jutottam, hogy bármely kínai ember 5 kínai dollárért könnyen beszerezheti élelmiszereit, ruháit és ebből az összegből még lakásra is telik neki. A mai kurzus szerint ez az összeg kb. 6 angol shillinget tenne ki. Számadataimat később nagy elégtételemmre a sanghái keresztény egyetem - igen magas rangú missziós intézet - igazolta. Ennek az egyetemnek a kutatásai naponta 15 kínai centet, vagyis hét és fél pennyt mutattak ki, maradt tehát 50 cent ruházatra és szállásra, ami valóban igen csekély összeg. Az egyetem kutatásai a jobb módú középosztályt is felölelték, ahol nem igen takarékoskodnak az élelemmel. A következő tabellából kiviláglik a santungi kínaiak élelmiszerfogyasztása, mégpedig egy santungi ankét összeállításában, amely százalékos arányban hasonlítja össze a kínai és tipikusan angol fogyasztást.

	kínai	brit
	%	%
kenyér, gabonaneműek, bab	71,0	10,14
gyümölcs és főzelék	23,0	44,0
húsnemű és halak	2,3	13,0
vaj, zsiradék, cukor	1,2	7,6
tojás	0,7	2,3
tej és sajtfélék	0,0	22,0
egyéb élelmiszerek	1,8	0,02

Az első, ami az olvasónak fel kell hogy tűnjön az, hogy ebben a táblázatban a rizs nem szerepel. Mindenfelé az a tévhit terjedt el, hogy a rizs a kínaiak legfontosabb tápláléka. A valóság az, hogy a rizst a Jangcetől délre lévő vidékeken a legfontosabb tápláléknak lehet tekinteni, északon azonban alig ismerik, mert ott nem termelnek rizst. A fentemlített jegyzék arra a következtetésre vezethetne, hogy a kínaiak nagyon kevésfajta étellel táplálkoznak, a valóságban azonban egészen más a helyzet. A búzalisztból nemcsak kenyeret sütnek, hanem sok más tésztaféléket is, mint például makarónit, spagettit, más metéltféléket és gombócokat. Huszonkilenc különböző főzelékfajta van Kínában és csak a babból tizenöt fajtát ismernek. A részletes statisztika azt mutatja, hogy bizonyos mennyiségű ír burgonyát is esznek, körülbelül feleannyit, mint amennyi gyümölcsöt és egy hatodrészt az elfogyasztott tengeri rákok mennyisége. A burgonyát európai diadalmenete után a hollandusok hozták Kínába. Tibetben a burgonyát „holland búza”-nak nevezik. Kisebb burgonyaföldeket sok helyen találunk Kínában, de sehosem alkotja az a táplálkozásnak lényeges részét. Egy másik amerikai eredetű étel, a kukorica, sokkal jobban elterjedt. Shantung tartomány lakosai sokkal nagyobb mértékben fogyasztják, mint a rizst.

A santungi egyetem által végrehajtott második vizsgálat ugyancsak nagyon érdekes eredményekre vezetett, mert összehasonlítja a kiadások százalékos arányát az átlagos amerikai étellemezési költségek százalékszámával. Európára vonatkozólag nem állnak adatok rendelkezésre, de azok aligha különböznek sokban az amerikai adatoktól.

	kínai	amerikai
	%	%
hús- és halfélék	6	23
tej	0	10
tojás	2	5
kenyér, gabonaneműek, bab	72	13
vaj, zsír, cukor	4	15
gyümölcs és főzelék	14	16
egyéb élelmiszerek	2	7

Ha ezeket az adatokat tanulmányozzuk, arra a meggyőződésre kell jutnunk, hogy a kínai táplálkozási módnak Amerikában és Angliában való mérsékelt bevezetése nagyon hasznos dolog lenne. Nem valószínű ugyan, hogy az étellemezési költségeket ezekben az országokban is hat shillingre lehetne leszorítani, a felével azonban bizonyára csökkenteni lehetne azokat, anélkül, hogy bárkinek is éheznie kellene. Akkor nem lenne annyi kövér nő, hanem karcsúbbak, lányosabbak lennének a női alakok és az orvosi költségek is csökkennének. Másrészt viszont nehéz lenne olyan érvet találni, amely a kínaiak számára táplálkozásuk megváltoztatását időszerűvé tenné.

TIZENÖTÖDIK FEJEZET

A megőrzött és elvesztett arc

Habár az „arc” szó egyáltalán nem új, a kínaiak mégis gazdagabbá tették az európai nyelveket azáltal, hogy új értelmet adtak neki. Új, sinologikus értelmében ez a kifejezés egy évszázadon át Kína partjaira szorítkozott és azonfelül még csak a Csendes-óceán nyugati partvidékén ismerték, később azonban mindjobban és jobban ismeretessé vált a nyugati nyelvekben is. Ma már az Oxford Dictionaryben is benn van az a kifejezés, hogy „elveszti az arcát” és „megmenti valakinek az arcát”, ami annyit jelent, hogy „megaláz valakit”, vagy „megkímél valakit a nyílt megszégyenítéstől”.

Ezek a rövid meghatározások semmitsem mondanak arról, hogy milyen fontos szerepe van az arcnak a kínai élet minden vonatkozásában. Ezt az emberi kapcsolatoknak arra a törvénykönyvére lehet visszavezetni, amely mindenki számára kötelezővé teszi, hogy minden körülmények között segítségére legyen embertársainak, megőrizze önbecsülését és fejét mindig büszkén hordja. Bizonyos mértékig ez a türelem és elnézés törvénykönyve, amely lehetővé teszi a kínaiak számára, hogy összezsúfolva és a létért folytatott kemény küzdelem ellenére is kevés sűrűlódásuk legyen egymással. Egy ember balsorsa vagy ostoba viselkedésének következményei nem szolgáltathatnak okot gúnyolódásra, mert akkor „elveszítené arcát”. Ezért a kínai lehetőleg kikerüli ellenségeit. Ha egy üzletkötés alkalmával valaki a rövidebbet húzza, akkor a győztes fél nem használja ki győzelmét a végletekig, hanem valamilyen kis engedményt nyújt a legyőzöttnek, nehogy a megalázottság keserű érzését keltse benne. Mindez szellemi ösztönzés és egyszersmind erkölcsi bástya is az egyén számára, mert többé-kevésbé mindenki ösztönösen igyekszik elkerülni az olyan cselekedetet vagy eljárást, amely nyilvános megszégyenítésnek vagy megalázásnak tenné ki. Erkölcsi szempontból ez a beállítottság némelykor persze az őszinteség hiányára vezet, mert az „arc elvesztése” nagyon gyakran nem abból áll, hogy az illető megszégyenül saját eljárása miatt, hanem abból, hogy balsorsában kigúnyolják.

Kínában nem akad olyan ember, ha mégoly alacsony sorban él is, aki ne óvja féltő gonddal arcukat, vagyis igen magasra értékeli saját méltóságát és önbecsülését. Viszont olyan külföldi sem akadt még, aki üzletileg bármit is elérhetett volna, ha nem foglalta volna be számításaiba a kínainak ezt a jellegzetes életfelfogását. Aki ügyesen fel tudja használni tapasztalatait ezen a téren, az többnyire igen jól élhet ennek folytán és sokat is kereshet. Kínában mindenkinek az „arcát” tiszteletben kell tartani. A kínai szolga szívesen eltűri a legszigorúbb bánásmódot, a legélesebb bírálatot is és ellentmondás nélkül ismétli meg és javítja ki a rosszul végzett teendőket, anélkül, hogy ajka panaszra nyílna. Ha azonban gazdája idegen ember füle hallatára szidja le, különösen pedig más szolga előtt, akkor a helyzet teljesen megváltozik. A szerencsétlen szolga elvesztette arcát és iszonyúan szenved lelkiileg, annyira, hogy ezt egy külföldi kellőképpen fel sem tudja fogni. Ha ura vagy úrnője többször is megrója mások előtt, akkor otthagyja helyét. Ilyen esetben a boy, a szakács, vagy a kuli bánatosan jelenti, hogy testvére meghalt és el kell utaznia temetésére. El is távozik és soha többé hírét nem hallani. Egy idő múlva aztán meglátogatja a cserbenhagyott gazdát egyik barátja és elkéri az eltávozott szolga fizetését. Egyben elmondja, hogy barátja súlyos beteg és nem valószínű, hogy valaha is munkaképes lesz és ezért arra kéri gazdáját, hogy fogadjon helyette másik szolgát. Sanghájban rengeteg háziboy, szakács és kuli nevelésesen alacsony bérért dolgozik külföldi háznál és soha nem gondol arra, hogy béremelést kérjen, hanem vidáman dolgozik tovább évről-évre. Viszont számos olyan idegen akad, aki akarata ellenére szállodában vagy panzióban kénytelen

lakni és nem vezethet háztartást, mert nem tud szolgaszemélyzetre szert tenni, noha szokatlanul magas béreket kínál. Ilyen külföldinek a házában már csak azért se lehet szolgálni, mert hírhedt arról, hogy rosszul bánik a személyzettel. Aki ilyen háztartásban teljesít szolgálatot, azt társai kigúnyolják és elveszti arcát. Megtörtént, hogy gyilkossági kísérletet is követtek el az ilyen külföldi ellen, bár az ilyesmi elég ritka eset és a rendőrtisztviselők, akik ilyen ügyekben vizsgálatot folytatnak, újra meg újra kijelentik, hogy ezek a támadások mindig a szolga arcának elvesztése miatt történnek. Az ilyen külföldi rendszerint annyira megalázta szakácsát vagy inasát, hogy az gyilkosságra vetemedett. A kínai szolga a hosszú munkaidőt, nagy fáradságot, kis fizetést, a minden káán csomót találó oktalan gazdát könnyű szívvel, bölcs nyugalommal viseli el, ha nem éri megaláztatás.

A szolgák arca igen gyakran nemcsak attól függ, hogy gazdájuk hogy bánik velük, hanem attól is, hogy ők maguk milyen társadalmi fokon állónak ismerik el kenyéradó gazdájukat. Megtörtént egyszer velem, hogy egy agglegény ismerősömnél elhelyeztem egy boyt komornyiki állásban. Az agglegény kitűnően megfizette az új komornyikot és mégis két hét múltán megjelent nálam a kínai és elmondta, hogy rövidesen távozik állásából. Az ok a következő volt: barátomnak két szenvedélye volt: szerette a lovakat és a skót whiskyt. Így történt, hogy egy boyjal késő este is whiskyt szolgáltatott fel, korahajnalban pedig fel kellett kelnie, hogy gazdájának a teáját elkészítse, mielőtt az kilovagol. Ez azonban nem zavarta volna a komornyikot. Más volt itt a baj. Az agglegény minden pénzét whiskybe és lovakba fektette, ruhatárát pedig nagyon elhanyagolta. Ezt nem tudta a boy elviselni. Többek között kétségbeesetten mesélte el nekem, hogy gazdájának csak három pár harisnyája van és azok közül is az egyik csupa lyuk. Annyira elhanyagolta külsejét, hogy a szomszédos házakban lakó boyok előtt valósággal nevetség tárgyává vált. Senkisésem akart hozzá elszegődni, mert attól félt, hogy elveszti az arcát.

- Ha gazdám szegény ember volna, - mondta a boy -, akkor nem venném zokon, hogy ilyen elhanyagolt, de miután elég pénze van és csak közönyből és rendetlenségből züllött le ennyire, bebizonyította, hogy nem igazi gentleman.

A különböző foglalkozási ágak rangsora is abból áll, hogy milyen arcot kölcsönöznek alkalmazottaiknak. Első helyen állnak a bankok és minden ilyen pénzintézetnek hasábos előjegyzései vannak előkelő családok fiatal férfitagjairól, akiknek egyetlen vágyuk, hogy bejuthassanak egy bankba tisztviselőnek. A fizetés nem számít, sőt, sok gazdag kínai apa szívesen fizet azért, hogy fia egy bankban dolgozhasson és ez az ambíciója néha tekintélyes összegbe kerül. De nem sajnálják a pénzt, mert az ilyen banktisztviselői állás az egész családnak az arculatát felemeli. Ez a felfogás vezetett arra a hazug rendszerre, amely oly jellemző Kínára. Az ilyen munkaadónak: rendszerint egy banknak vagy szállítócégnek összes kelléke, részvénye, szép irodái és impozáns nyomtatványai, hazugságokon alapulnak. Lehetséges, hogy néha eladogat egy-egy részvény plakettet, de a vállalatnak a gerincét és célját nem ez alkotja, hanem a könnyen és nagy nyereséggel áruba bocsátott állások. Ezeknek a vállalatoknak a hivatalnoki kara kétszeres létszámú és a pénztárostól a legfiatalabb gyakornokig mindegyik busásan megfizette állását és „tisztességpénzt” tett le, így nevezik Kínában az óvadékat. Bizonyos idő múlva aztán, amikor már minden lehetőség kimerült, a vállalat megalapítója vidékre költözik és hírét sem hallják soha többé.

Névleges cég állásainak áruba bocsátása már régóta viruló üzletág és csalási mód Kínában, bár újabban a mozirajongás új ilyenfajta csalási módszert teremtett meg, amely számos honfitársamnak nagy összegeket jövedelmezett. Egy szélhámos bandáról van szó, amelynek leleplezésénél jómagam is fontos szerepet játszottam. Egy ember felkért arra, hogy látogassam meg szállodájában, mert meg akar velem beszélni egy nagy reklámüzletet. Elmentem hozzá s

elmondta, hogy Sanghájban szépségápolási intézetet akar nyitni, vagyonos kínai hölgyeket akar vevőköre számára megnyerni. Ez az üzletember egyáltalán nem tetszett nekem és nem is vártam egy ilyen szépségszalón reklámjától nagy üzletet. Pedig a vállalkozó egyre célozgatott arra, hogy ez egészen más kozmetikai intézet, mint amilyenre én gondolok és hogy nagyon sok pénzt lehet majd ezen az úton keresni. Hiába próbált rábeszélni, nem álltam kötélnek, azt mondtam, hogy nézetem szerint valamelyik kisebb kínai ügynökség sokkal jobban el tudja látni ezt a propagandát.

Pedig akkor még sejtelmem sem volt arról, hogy milyen zseniális csalóval állok szemben. Számítása a következőkön alapult: ha valami csinos fiatal kínai hölgy, lehetőleg gazdag dáma meglátogatja kozmetikai szalonját, az igazgató, aki állítólag Hollywoodból jött, megkérdezi tőle, nem akarna-e filmszínésznő lenni. A mai fiatal lányok, bármely nemzetiségűek is, hajlamosak az ilyen ábrándokra. Hízeleg neki a hollywoodi igazgató érdeklődése és bekapják a horgot.

Néhány próbafelvételt készítenek, „véletlenül” éppen akkor Sanghájban tartózkodik egy hollywoodi filmrendező, aki megcsodálja a próbafelvételeket. Nyomban kijelenti, hogy a fiatal hölgy szépsége túlszárnyalja Anna May Wong-ét is és a fiatal kínai lány ezt el is hiszi. May Wong ugyanis nem örvend túlságos népszerűségnek Kínában és nem tekintik szépségideálnak, ezért könnyen elhiszi, hogy sokkal szebb nála és hogy nagyobb sikerre is van kilátása. A csaló igazgató igen könnyen lelt ilyen módon áldozatokra. A hollywoodi álrendező pompás szerződéseket kínált, de előbb még néhány apróbb formalitást kellett elintézni. A sztárjelöltnek bizonyos tanfolyamokon kellett résztvennie, ahol a tanítási módszer igen könnyű, a tandíj ellenben rendkívül magas volt. A család hónapokon át hűségesen fizette a rengeteg pénzt, míg aztán a csalás kiderült. És mégis, újra meg újra megismétlődnek ezek a dolgok Sanghájban és a csalók mindig büntetlenül vihetik el irhájukat, mert az előkelő kínai családok inkább hallgatnak, semhogy arcukat, vagyis tekintélyüket elveszítsék.

Mikor reklámügynökségemet megszerveztem, nagy nehézségeim támadtak, amelyek a kínai arccal függtek össze. Eddig ugyanis még nem volt Kínában ilyen szervezett reklámügynökség és a reklám cég legismertebb és legbuzgóbb képviselői kulicsoportokból állottak, akik a nemi betegségek elleni gyógymódok hirdetéseit ragasztották üres falakra. Nem csoda, ha ilyen előzmények után a hirdetési ügynökség lenézett foglalkozás volt, amelynek nem volt arca. Egy ízben egy olyan fiatalembert akartam alkalmazni, aki amerikai egyetemet és azután reklámtanfolyamot végzett s teljes esztendeig egy newyorki ügynökségnél dolgozott. Mikor ez a fiatal kínai hazatért a családjához és otthon megtudták, hogy a reklámtevékenységet választotta pályájául, halálosan megrémültek. Talán, ha azt mondta volna, hogy felcsapott tengeri kalóznak vagy rablóvezérnek, az sem hatott volna családjára lesújtóbban, mint ez a hír. A fiú azonban mindenáron el akart nálam helyezkedni és tárgyalni kezdett velem. Ajánlatomat azonban a családi tanács elé kellett terjeszteni. A família elutasította a fiút és erre egy behozatali vállalatnál helyezkedett el feleannyi fizetéssel. Ott is a reklámozástályon dolgozott, de ez a behozatali cég belső ügye volt és kifelé úgy látszott, mintha kereskedelmi téren működne. Ez megmentette a család arcát és szent volt a béke. Nagy erőfeszítéssel hozzáálltam tehát, hogy a reklámszakma arcát emeljem. Ha már most körültekintek nagyszámú kínai konkurens táborában, akik ugyancsak reklámüzlettel foglalkoznak, akkor úgy érzem, hogy kevesebb több lett volna. Amíg ugyanis a reklámtevékenység kevésbé volt népszerű, zártabb volt és hasznohajtóbb is.

Ha mostanában egy konkurens vállalat elkaparintja némelyik vevőnket, akkor kínai alkalmazottainknak sokkal jobban fáj az anyagi veszteségnél az arc elvesztése. Ha valaki akár külföldi, akár kínai törvénybe ütköző cselekedetet követ el és a bíróság elé kerül, akkor alig

beszélnek arról, hogy bűnös-e vagy ártatlan, hanem azt latolgatják, hogy milyen mértékben vesztette el az arcát. Ha egy nyomda hibás szöveget ad nekünk, akkor nem mondjuk azt, hogy ez becsület dolga, hanem arra hivatkozunk, hogy mennyire elveszítenénk arcunkat, ha vevőnknek ilyen rossz szöveget mutatnánk be. A nyomdászra ez hat a legjobban és készségesen új szedést készít. A lusta szakács csak akkor ébred fontosságának tudatára, ha vendéget hívunk, mert a rossz ebéd vagy vacsora helyrehozhatatlan arcvesztéseget jelentene az egész háznak. Agglegény koromban egyszer ebédet adtam és amikor a terített asztalt megláttam, majd elszedültem a csodálkozástól. A teríték valósággal fejedelmi volt. Ezüst, porcellán, kristály ragyogott a pompás abroszon, csupa olyan holmi, amelyek teljesen ismeretlenek voltak előttem. Hogy történt ez a csoda? Nagyon különös a magyarázata. Szakácsom és a boy látva, hogy milyen szegényesek a holmijaim, saját felelősségére kölcsönkérte az asztalneműt, porcelánt és ezüstöt a szomszédos uraság személyzetétől, minthogy a gazda nem tartózkodott Sanghájban. Így óvták meg arcomat és rendeztek egy tündéri lakomát a szomszédom asztalneműjével. Vagy húsz esztendővel ezelőtt kiegészítettem ruhatáramat egy londoni szabónál. Tíz év múlva, amikor új öltönyt varrattam egy kínai szabóval, észrevettem, hogy a Regent Street-i szabó címkéjét varrta kabátomra. Mikor kérdőre vontam, azt válaszolta, hogy kifejtette a londoni címkéket régi öltönyeimből és bevarrta az új ruhákba, mert egy londoni szabócimke megjavítja arcomat. Minthogy azonban csak szolgálaim láthatták kabátjaim belsejét, nem tudtam elképzelni, hogy kínai szabóm hogy éri el célját, hogyan kölcsönöz nekem jobb arcot a láthatatlan címkéssel. A mester azonban nem tágitott, addig-addig varrogatta új öltönyeimre a címkéket, amíg azok teljesen el nem fogytak.

Az irodákban a fizetésemelés és előléptetés ilyen módon rendkívül nehéz. Egy-egy alkalmazottnak soronkívüli előléptetése a többiek számára súlyos arcvesztéseget, sőt megaláztatást, igazságtalanságot is jelent. Az ilyen soronkívüli előléptetés valósággal káosszá változtathatja az életet egy békés irodában. Gyakori eset, hogy egy kiváló tisztviselő egyenesen visszautasítja az előléptetést, mert tudja, hogy rengeteg bajt és ellenségeskedést zúdítana azzal magára. Ugyanígy áll a helyzet a fizetésemeléssel is. Rendkívül nehéz a megoldása, mert a titkos ellenségek száma hallatlanul megnövekszik. Csak az újonc, aki nem ismeri a kínai rendet, helyezkedik fizetésemelés dolgában merev álláspontra.

Az arc fétise hosszú ideig áthághatatlan akadálya volt Kínában a testi sport kifejlődésének, mert egy verseny elvesztése után nemcsak az egyes személyek, hanem az egész csapat az arc elvesztését olyan megaláztatásnak érezte, hogy alig volt lehetséges bármely sportüzemet fenntartani. Megtörtént például az, hogy egy team játékközben elhagyta a küzdőteret, mert úgy érezte, hogy veresége elkerülhetetlen. Miután azonban a nép testi fejlődése Új-Kína felépítésében rendkívül fontos szerepet játszik, a kínai vezetők addig-addig formálgatták ezt a szerény és végtelenül fontos ügyet, míg egy évtized alatt sikerült a nézeteket kissé megváltoztatni. Nemzeti olimpiai játékokat rendeztek és az összes résztvevőket agyonünnepelték, fejedelmi módon ellátták és így lassan elérték a majdnem lehetetlennek látszó haladást, bizonyos sportszellem kifejlődését és azt a döntő körülményt, hogy a vesztes fél már nem szégyelli vereségét olyan kimondhatatlanul.

Még néhány esztendővel ezelőtt az arc személyes ügy volt és eredete az ősidőkre volt visszavezethető. Ma a kínai államférfiak ezt a fogalmat arra használják fel, hogy Kína megújítását készítsék elő. A kínai emberben nagyon kevés a közösségi érzés. Piszkos utcáik például felkeltik a külföldiek dühét, a kínai bennszülött pedig észre sem veszi, hogy iszapos mélyedéseken kell átugornia és hogy ezeket a lyukakat fel is lehetne tölteni. Most azonban már tudatára ébrednek annak, hogy piszkos utcáik városaik rovására esnek és arcvesztéseget jelentenek a lakosság számára. Huszonöt évvel ezelőtt még képtelennek tartottam volna, hogy egy kínai város lakossága büszke legyen arra, hogy utcái tisztábbak, mint a szomszéd városéi.

A legutóbbi esztendőben többször takarították az utcákat, mint tíz évszázad alatt. A nyilvánosság életének hagyományai azonban változatlanok. Egy-egy becsvágyó hadvezér fellázad a központi kormányzat ellen, a lázadást leverik, néha véres küzdelmek árán, többnyire azonban a fegyveres hatalom demonstrációja is elegendő, ha ügyes politikai hadjárat kíséri. Más országban az ilyen lázadó tábornokot megfosztanak rangjától, bebörtönöznék, talán ki is végeznék. Kínában másképp áll a dolog. Az ilyen szigorú megtorlás, ha nem is halálos, olyan arcveszteséget jelentene a hadvezérnek, amelyet még legelkeseredettebb ellenségei sem tartanak igazságosnak. Ilyenkor rendszerint előlép a lázadó, de olyan megbízatást kap, amely eltávolítja az országból. Például tanulmányoznia kell Svájcban a tengeralattjárók működését, vagy a Hyde Parkban a burgonyatermelést. Ez igen ügyes sakkhúzás és számos külföldi nagyvállalat sikerrel alkalmazza, ha egy-egy magasabb állású kínai alkalmazottját el akarja távolítani. Az illetőt előléptetik és számúzik egy fiókintézetükbe. Az alkalmazott felfelé bukott, megérti az idők szavát és visszavonul. Az arc túlbecsülése sokszor lehetetlen helyzetet idéz elő. Sanghájban pl. sohasem változtatják meg az autósámokat s a tulajdonos évről-évre megtartja ugyanazt a számot. Az alacsony szám azt jelenti, hogy a tulajdonos már évek hosszú sora óta tart autót, tehát régen jómódban él. A kínaiak aránylag későn tértek át ennek a szerintük igen drága és veszedelmes játékszernek a használatára s csodálatosképpen az alacsony számok tulajdonosai kivétel nélkül kínaiak. Ez pedig úgy történt, hogy mióta az autó divatba jött, ócska kocsikat vásároltak össze, amelyeknek rendszáma alacsony volt. Akárhány külföldi óriási összegeket kapott egy-egy ócska tragacsért, amelyet egyébként fillérekért se tudott volna eladni.

A gazdag kínai kereskedő úgy véli, hogyha későn jár be irodájába, akkor ez azt jelenti, hogy nem érdeklődik a nyereség iránt, ez arcot kölcsönöz neki. Így állt aztán elő az a szokás, hogy üzleti látogatásokat csak délután lehet tenni és ha valaki kora délelőtt látogatna meg egy kínai kereskedőt, akkor azt gondolnák, hogy az illető olyan alacsonyrangú, mint egy kuli, aki az irodahelyiséget sűrölja. Ez a nézet annyira elterjedt és a délelőtti látogatás annyira szokatlan, hogyha egy-egy jobb kínai délelőtt megjelenik nálam, akkor arra kell gondolnom, hogy kétségbeejtő helyzetben van, ezért szegte meg a szabályt. Kínában nem adnak ki egyetlenegy fontosabb délutáni újságot sem, aminek tudtommal az az oka, hogy a kínai kereskedő délelőttjét újságolvasással tölti el s csak azután megy irodájába.

TIZENHATODIK FEJEZET

A megszentelt rizsestál

A tekintélytisztelet mellett van Kínában egy másik, nem kevésbé fontos alapelv is. Senkit sem szabad azáltal megszégyeníteni, hogy a tekintélyét csorbítjuk, de senkit sem szabad megéltetésétől megfosztani, azaz a kifejező kínai mondás szerint nem szabad a „rizsestálját eltörni”. Az egészen rendben van, ha valakit egy üzletkötés alkalmával megrövidítenek, ha a lehetőség határáig lenyomják az árat s még különböző levonásokat is követelnek tőle. De valakit az életlehetőségétől megfosztani, szükségtelen veszteséget okozni neki, bizonyos formalitásokat kihasználni, olyan szerződés teljesítéséhez ragaszkodni, amely által a másik fél tönkre kell hogy menjen - mindezt szörnyű embertelen dolognak tartják. Az élethez való jog mindenkivel veleszületik s aki embertársától ezt a jogát elrabolja, olyan gonosz, mint egy emberevő. Egészen véve rendkívül kevés per van Kínában. Az egyik oka ennek az, hogy a legtöbb üzlet barátok és rokonok kötik egymás között s hogy a hatalmas és jól megszervezett céhek a legtöbb nézeteltérést barátságosan intézik el, anélkül, hogy ahhoz jogsegélyt kellene igénybevenni. A másik oka ennek az, hogy bármilyen kedvező is egy szerződés s bármennyivel tartozik is a másik fél az embernek, ritkán kerül arra sor, hogy követelésének behajtására pert indítson, ha ezáltal a másik szerződő fél fizetési nehézségekbe jutna. Ha azonban egy vitás ügy bíróság elé kerül, akkor rendszerint a legnagyobb elkeseredéssel folytatják a pert, mert akkorra már olyan dühbe jöttek, hogy nem is gondolnak barátságra, tekintélyre vagy összetört rizsestálakra.

Nem szabad azt hinnünk, hogy a mohóság s a fukarság nem játszanak nagy szerepet a kínai életben.

Itt is vannak Shylockok, ha ritkábbak is, mint más országokban s közmegvetés környezi is őket. A népszerű kínai mondák tele vannak kapzsi öregemberekkel, akik rossz véget érnek s a fősvény felhalmozott kincseivel, amelyek aztán titokzatos módon eltűnnek. Konfucius az emberek élettartamát három részre osztotta és óva intette őket a mohóság bűnétől. „Három dolog van, amitől a magasra törekvő embernek óvakodnia kell. Ifjúságában, amikor testi erői még nem fejlődtek ki teljesen, a kéjvágytól, ha már megerősödött és megérett, a civakodástól, mikor pedig megöregszik és testi ereje elsovad, a mohóságtól kell óvakodnia.” Talán azért játsszák itt valamennyi Shakespeare-darab közül a „Velencei kalmár”-t a leggyakrabban, mert Shylock jelleme olyan szörnyülködést vált ki a kínaiakból s talán azért is, mert a kínai nők oly szívesen játsszák Portia szerepét. Portiában olyan alakra találunk, akinek beállítottságát teljesen megértik, mert Portia kínai nő is lehetett volna. Azt hiszem, a kínaiak túlságosan szó szerinti értelmében fogják fel Shylock alakját, mert egy kínai barátom egyszer azt mondta nekem, nem tudja megérteni, miért ragaszkodik Shylock az egy font emberhúshoz, amikor annak semmiféle kereskedelmi értéke nincs. Sokkal jobban megértette volna az egészet, ha Shylock egy font disznóhúst követelt volna.

A nyugati ember számára szinte már ésszerűtlennek és abszurdnak tűnik az a nagyfokú kímélet, amelyet a kínaiak akkor tanúsítanak, amikor valakinek a rizsestáljáról van szó. Gyakran előfordul külföldi cégeknél, hogy az egész személyzetnek - a kínai vezetőket is beleértve - tudomása van egy alkalmazott tehetségtelenségéről; de mindenki palástolja az illető hibáit, azt a munkát pedig, amelyet neki kellene elvégezni, mások végzik el helyette. Persze, ha hosszabb ideje működik már a vállalatnál és barátai vagy rokonai vannak az alkalmazottak között, akkor jobban síkra szállnak érte, mint amikor új alkalmazottról van szó.

Néhány hónappal ezelőtt egyik üzletfelemnek tanulságos élményben volt része. A rossz üzletmenet arra kényszerítette, hogy néhány alkalmazottját elbocsássa s idősebb alkalmazottjainak tanácsát kérte ki arra vonatkozólag, hogy mire essen a választás. Nagyon meglepődött, amikor az egyik legtehetségesebb tisztviselő elbocsátását ajánlották, egy másik ostoba hivatalnok menesztésének ellenben mereven ellene szegültek. Ismerősöm utánanézett a dolognak és végül is rájött, hogy a hivatalnokok azért ajánlották a tehetséges kolléga elbocsátását, mert az bizonyára könnyen el fog ismét helyezkedni és azért tiltakoztak az ostoba hivatalnok elbocsátása ellen, mert annak nagyon nehéz lett volna új állást találni.

Miután majdnem valamennyi kínai bevándorló a dél-kínai Amoy-kikötőből kerül a Fülöp-szigetekre, élénk forgalom bonyolódik le e szigetek és a kikötőváros között. Ezért az amerikai kormány azelőtt egészségügyi szolgálatot tartott fenn Amoyban, amelynek az volt a feladata, hogy a kivándorlókat felülvizsgálja és ezáltal megakadályozza, hogy a Fülöp-szigetekre fertőző betegségeket hurcoljanak be. Az egészségügyi statisztika olyan fontos az ilyen szolgálatot teljesítő orvos számára, mint egy falat kenyér s éppen ezért az Amoyban működő orvos nagyon boldogtalannak érezte magát, hogy nem álltak statisztikai adatok rendelkezésére. Mindössze néhány éve kezdtek csak el a kínai városokban az egészségügyi statisztikai adatok gyűjtését. Washingtonban azonban mindenáron statisztikákat akartak s így emberünk a saját egyéni módszere szerint látott munkához. Egyik munkatársát minden héten elküldte a város koporsóüzleteibe és megkérdezte, hogy hány koporsót adtak el. Abból a helyes feltevésből indult ki, hogy az eladott koporsók számának hozzávetőlegesen meg kell egyeznie a halálesetek számával s ilyen módon figyelemmel kísérhette a járványok terjedését. A statisztikai adatgyűjtésnek ezt a primitív módját még az évente megisméltendő kolera- és pestisjárvány előtt kezdték meg, úgyhogy a normális haláleseti számot kapták meg. Amikor ez a két borzalmas betegség ismét felütötte fejét, rohamosan emelkedett a koporsóeladások száma, úgyhogy az orvos grafikonjain pontosan feltüntethette a halálesetek föl és le való hullámozását.

Aztán elkövetkezett a hideg őszi idő s a kolera és pestis pusztítása alábbhagyott. Az orvos most azt várta, hogy statisztikája vissza fogja tükrözni az egészségi viszonyok javulását, de heti jelentései szerint a koporsóeladás most is éppúgy virágzott, mint a járvány legvadabb dühöngése idején.

Ez egészen ésszerűtlen volt és annál titokzatosabb, mert a járványok már elmúltak s a betegségek a városban megint a normális keretek közt mozogtak. Az amerikai orvos egy értelmes kínai orvos segítségével utána járt a dolognak és hamarosan meg is találta annak nyitját. Az egyik koporsókészítő bevallotta, hogy ő és társai tudták, hogy az a kínai, aki a koporsóeladások iránt érdeklődik a kolera- és pestisjárvány miatt teszi ezt s attól féltek, hogy az illető elveszti az állását, ha kiderül, hogy a járvány már megszűnt. Ezért hamis adatokat adtak meg; amikor azután biztosították őket arról, hogy az alkalmazott a járvány megszűnése esetén sem veszti el a kenyerét, kijelentették, hogy ezentúl pontos adatokkal fognak szolgálni.

A sanghaji riksakulik között mutatkozó elégedetlenség feltűnő példa a kínaiaknak a rizsestállal kapcsolatos magatartására. A sanghaji riksakuli évek hosszú során át elnyomott és kizsákmányolt munkás volt, aki alig tudta az életfenntartásához elengedhetetlenül szükséges keresetet előteremtteni, míg a hordszék tulajdonosai, járműveik aránytalanul magas bérleti díjaiból roppant vagyonokat halmoztak fel. Néhány külföldi kivételével, akik maguk is résztvettek a kulik kizsákmányolásában, a legtöbb idegen is ordasoknak tekintette a riksatulajdonosokat s rokonszenvezett a nehéz napi munkát végző, gyalázatosan fizetett kulikkal. Egyes külföldi szervezetek időnként propagandahadjáratot indítottak a riksakulik érdekében, a kínaiak azonban nem csatlakoztak ezekhez a mozgalmakhoz, sőt, nem is tudták megérteni, miért csinálnak a külföldiek olyan nagy hűhót az egészről. Néhány évvel ezelőtt végül is

annyira elfajult a dolog, hogy a sanghaji városi tanács, amely a nemzetközi települést igazgatja, elhatározta, hogy megjavítja a riksakulik életszínvonalát s a hordszékek bérleti díjának leszállítása útján emeli azok forgalmát.

A Sanghajban élő külföldiek majdnem kivétel nélkül szívesen csatlakoztak ehhez a mozgalomhoz, a kínaiak azonban ugyancsak majdnem teljes számban távol tartották magukat attól, vagy legalábbis mindaddig közömbösek maradtak, míg a javaslat fölött vitatkoztak. Amikor végül is közzétették a városi tanács határozatát, a riksatulajdonosok nem voltak hajlandók a bérleti díjak leszállításához hozzájárulni s kizárták a kulikat, olymódon, hogy megtagadták a hordszékek bérbeadását. Harmincötezer kuli vált ezáltal kenyértelemné.

Kínai szempontból most teljesen megváltozott a helyzet. Nemzedékeken át közömbösen nézték, hogyan kínlódott a sok ezer szegény kuli a legnagyobb nélkülözések közepette. Abban a pillanatban azonban, ahogy a riksatulajdonosok összetörték a kulik rizsestálját, bármilyen nyomorúságos is volt az, tüstént megváltozott a kínaiak hangulata. A kínaiak az újságokhoz intézett nyílt levelekben szidalmazták a vállalkozókat. A kedvenc kifejezés, amit velük szemben használtak, az „emberevő” volt. Másnapra a riksatulajdonosok már engedékenyebbek lettek, további 24 óra múltán pedig beleegyeztek a bérleti díj leszállításában.

A kínai ember kétségkívül felelősnek érzi magát, ha a másikat megfosztja megélhetésétől. A gépkocsi elterjedése Kínában is elkerülhetetlenül balesetekkel járt. Sőt, itt még gyakoribbak a szerencsétlenségek, mert a kínaiak nem szokták meg a kézikocsiknál gyorsabban mozgó járműveket, és sokszor elüti őket az autó, mielőtt beidegződik náluk, hogy félre kell előle ugrani. Az általános szabály az, hogy a gépkocsitulajdonosnak még akkor is fizetnie kell, hogyha teljesen ártatlan a balesetben s ha a károsult a legvétkesebb könnyelműséget követte is el. A biztosítótársaságok autószerencsétlenség esetén azonnal fizetnek anélkül, hogy bíróság elé vinnék az ügyet. A bíróság számos esetben a biztosító javára döntene ugyan, de egyetlen cég sem merné magát annak a közfelháborodásnak kitenni, amely múlhatatlanul nyomon követné az ilyen ítéletet.

Egy időben abban a tévhitben éltem, hogy egy sanghaji napilap kiadója vagyok s mindaddig meg is maradtam ezen a nézetem, míg barátom, aki ezt a vállalkozásomat finanszírozta, mást nem gondolt. Akkortájt történt, hogy Sanghajban nyomdászsztrájk tört ki, amely különböző bonyodalmakra vezetett. Az egyik sztrájkoló túlbuzgóságában útját állta egy lapkihordónak és összetépte a nála lévő újságokat, mire elfogattam és bíróság elé állítottam. Meglepetésemre a kínai bíró nagyon is komolyan vette a dolgot és kilenchnapi börtönre ítélte a munkást. Másnap az illető egész családja kivonult és tudni kívánta, hogy miből fog mindaddig megélni, míg a családfő börtönben van. Mit sem használt, hogy kijelentettem, semmi közöm az egészhez. A hozzátartozók azzal érveltek, hogy én vagyok az oka annak, hogy kenyérkeresőjüket elítélték s ezért családjának sorsáért engem terhel a felelősség. Miután mindenki ellenem volt, kénytelen voltam engedni s a családnak havi járadékot biztosítottam. Ez több hónapon át tartott, míg végül is a sztrájk befejeződött. Ekkor ügyvédet fogadtam s kiszabadítottam az elítéltet a börtönből.

Sok alkalommal szükségesnek és hasznosnak találtuk, hogy üzleti ügyeinkben a rizsestál szentségére hivatkozzunk. A Jangce völgyének majdnem mindegyik városában adóval terhelik meg a plakátokat, éspedig a legtöbb esetben községi adóval, amelynek tétele minden városban más és más. Így pl. Ningpoban kétszerannyi, mint Szucsauban. Ez még nem a legnagyobb baj, de gyakran előfordul az is, hogy a szerződés megkötése s a plakátok kiragasztása közötti időben felemelik az adót, úgyhogy csak veszteséggel tudnánk az üzletet lebonyolítani. Ilyenkor sem veszítjük el a fejünket. A plakátragasztók vezetője felszólal az adóhatóságnál az adóemelés ellen és szükség esetén felmutatja szerződéseinket és költségelőirányzatainkat is,

továbbá hivatkozik arra, hogy mekkora veszteség érne bennünket és végül így kiált fel: „Csak nem fogjátok gazdám rizsesztálját eltörni!”

A szóban forgó rizsfogyasztó persze én vagyok.

Ez a felhívás sohasem téveszti el hatását, bár nem mindig érünk el olyanfokú ármérséklést, mint amilyet reméltünk. Amint a hivatalnok meggyőződött adataink helyességéről s jóhiszeműségünkről, előzékenységet mutat velünk szemben. A legtöbb országban persze semmi gyakorlati haszonnal nem járna az, ha megnyernénk egy adóhivatalnok rokonszenvét, mert hiszen nem ez a hivatalnok állapítja meg az adótételeket, s nincs is felhatalmazása arra, hogy azokon változtasson. Ez Kínában is így van, de azért mégis lehet segíteni a dolgon. A hivatalnoknak ugyanis nem kell okvetlenül minden plakátot megszámlálni, amelyet kiragasztunk. Így azután közös egyetértéssel tizenöt plakát illetékét fizetjük meg, pedig a valóságban húszat ragasztottunk ki. Ilyen módon sikerül az adótételt megfelelően mérsékelni. Így érvényesül a gyakorlatban az az elv, hogy senkinek a rizsesztálját nem szabad összetörni és mindenkinek meg kell óvnia embertársa arcát.

A rizsesztalak kölcsönös megbecsülése szükségképpen szövetségek és céhek létesítésére vezetett, amelyeket majdnem minden üzletágban meg lehet találni, kivéve az újabbakat, mint pl. a hirdetési és a kiadói üzletágot. A céhek közül a bankárok, selyem, és rizskereskedők céhei a legrégebbek és leggazdagabbak. Ezeknek a székházai oly pompásak, hogy a turisták gyakran templomoknak nézik azokat. Némelyik céh hatalmas pénzügyi tartalékkal rendelkezik s éhínség vagy árvíz esetén nagylelkű adományokkal járul hozzá a jótékony célú gyűjtésekhez. Jelenleg a hazafiasság és a köz iránti érzés érvényrejuttatásának legkedveltebb módja az, hogy repülőgépeket ajándékoznak a hadsereg számára s a céhek eleget is tesznek ennek a kötelességüknek.

A céhrendszer annyira elterjedt Kínában, hogy még a tolvajoknak és koldusoknak is megvannak a maguk céhei. Nem emlékszem rá, hogy valaha is alkalmam lett volna a tolvajok céhének egy tagjával megismerkedni, mert Sangháj túlságosan nagy város és túlságosan a rendőrség felügyelete alatt áll ahhoz, semhogy ez a céh itt eredményesen működhetne. Idősebb emberek azonban, akik éveket töltöttek az ország belsejében kis falvakban, emlékeznek még arra, hogyan dolgoznak ezek a tolvajbandák. A céh főnöke úgyszólván lopásokat elhárító irodát tart fenn s ha évente kisebb összeget fizetnek a céh számára, kezeskedik róla, hogy az illetőt a tolvajok nem fogják zaklatni. Sokan eszményi megoldásnak tekintik ezt. Miután mindenki, akinek értéktárgyai vannak, szívesen fizet egy kis összeget, hogy békén hagyják, a tolvajok kényelemben és biztonságban élhetnek s nem is kell hivatásukat gyakorolniok. Nem tudom, akadt-e már valaki, aki feltette magában a kérdést, hogy a tolvajnak is joga van-e arra, hogy rizsesztálját megtöltse. Annyi bizonyos, hogy a tolvajok s a tisztességes polgárok mindaddig békében élnek egymással, amíg elő nem fordul az, hogy egy műkedvelő tolvaj, aki nem tagja a céhnek, vetemedik lopásra. Ilyenkor a céh tagjai igyekeznek a tolvajt kézrekeríteni s ha nem sikerül az ellopott tárgyat megtalálniok és tulajdonosának visszaadniok, akkor kárpótolják a tulajdonost az elszendvedett kárért. Ez a leírás semmiesetre sem túlzott, csak annyit kell még hozzátenni, hogy itt inkább múltbeli, mint mai eseményekről van szó, mert amióta a rendőrséget és a csendőrséget az ország minden részében alaposan megszervezték, a rablók céhei mindjobban eltűnnek.

Összeismerkedtem egy kolduscéh főnökével, sőt ez a férfi volt egyik legelső kínai ismerősöm. 1911 nyarán súlyos árvíz pusztított a Jangce völgyében. A sanghaji újság, amelynek számára akkor dolgoztam, Hankauba küldött, hogy cikksorozatot írjak az illető lap és egy amerikai lapszindikátus számára. Hankauban tapasztaltam először, milyen nehéz Kínában konkrét adatokra szert tenni s milyen közömbösek a kínaiak az olyan dolgokkal szemben, amelyek

személy szerint nem érintik őket. Az árvíz közvetlenül Hankau közelében volt. A folyón házroncsok úsztak s a város mélyebben fekvő részeit már elborította az ár. Rengeteg hullát sodort az ár magával, de úgy látszott, senki sem tud a dolgról közelebbit és senkit sem érdekelnek ezek a dolgok. Egy öreg francia szerzetes derekasan kivette a részét a mentési munkákból, mikor azonban a szerencsétlenség terjedelmére nézve intéztem hozzá kérdést, így szólt:

- Mi keresztény halottainkat gyászoljuk és temetjük el; a pogányokat a Jóistennek kell megszámlálnia.

Az egyetlen kínai újság kiadója nem tudott rajtam segíteni, mert lapja kizárólag a mandzsuk elleni forradalom előkészítésén munkálkodott és semmi más nem érdekelt. Hankauban tolmácsot alkalmaztam s miután napokon át nem tudott nekem említésre méltó adatokat szolgáltatni, közöltem vele, hogyha tovább is így megy a dolog el fogom bocsátani. A veszedelem találékonyra tette emberemet s elvezetett a koldusok főnökéhez.

Ez derék, okos öregember volt, haját tiszteletreméltó ősz varkocsba fonta, s mialatt az árvízre vonatkozó kérdéseimre válaszolt, sokat mesélt nekem a kínai koldusok hivatásának mód-szereiről is. Apjától örökölte a főnöki állást s korlátlan hatalommal uralkodott a koldusokon. A rendőrséggel vagy kereskedőkkel való érintkezésben ő képviselte hivatalosan a koldusok céhét. Hankauban éppúgy, mint más kínai városokban, jól megszervezték a koldulást. Minden koldusnak meg volt a kijelölt helye s máshol nem gyűjthetett alamizsnát, de kijelölt utcájában is csak minden hónap elsején és tizenötödikén. Ezt a megállapodást a koldusok főnöke hosszú tanácskozások után kötötte a kereskedőcéhekkel s ez lehetővé tette, hogy a kereskedőket megkíméljék a gyakori zaklatástól.

Ez a csodálatraméltó szervezet okozta, hogy a koldusok főnöke olyan élénken érdeklődött az árvíz részletei iránt, s hogy meg tudta nekem adni azokat az adatokat, melyekre szükségem volt. Az árvíz egy sereg környékbeli falut és sok tanyát is elöntött s a hajlék nélkül maradt lakosok a nagyobb városokba menekültek. Ezek minden járókelőnek elpanaszolták szerencsétlenségüket s jajveszékelték, hogy éhenhalnak, ha nem segítik meg őket. Ez persze módfelett bosszantotta a koldusok főnökét s felháborodva mesélte nekem, hogy ezek a „vadak”, akik nem tartoznak az ő céhéhez, mekkora konkurenciát jelentenek neki.

- A kereskedők állandóan panaszkodnak nekem, mondta, de mit tehetek? Ezek az emberek eleszik a falatot az enyéim elől, a hatóságoknál pedig semmiféle védelmet nem találok. Az árvíz elől menekülők nem tartoznak az én céhemhez; nincs itt semmi keresnivalójuk.

A kínai céhek az autokratikus kormányzat alatt is számos szabadságjogot élveztek. A mandzsuk dinasztia uralma alatt a helyi hatóságoknak elméletben korlátlan hatalmuk volt ugyan, a gyakorlatban azonban semmi olyasmit nem tehettek, ami ellentétben volt a céhszabályokkal és kihívta ellenük a céhek haragját. Ilyen esetben ugyanis a céhek kimondták a „kereskedelem szünetelését”, ami a sztrájk, kizárás és bojkott összekapcsolásából állt. A munkások abbahagyták a munkát, a kereskedők pedig bezárták boltjaikat. Senki sem adott el és senki sem vásárolt. Az egész város élete megállt s ez mindaddig tartott, míg csak az ellenszegülő tisztviselő be nem adta a derekát.

Az önkormányzattal bíró céhek a köztársaság kikiáltására irányuló forradalom idején értékes szolgáltatásokat tettek a köztársaságiak ügyének. Az első adományok a köztársaságiak céljára egy hankai kereskedő céhtől eredtek s általában a céhek adományai tették lehetővé a köztársaságiak számára, hogy győzedelmesen vívják meg a küzdelmet. A céhek könnyen megtehették ezt, mert egyik-másik közülük rendkívül gazdag. Pompás székházaik vannak és sok millió taelt őriznek kincstáraikban. Sok esetben évszázadokra vezethetik vissza pénz-

készletük eredetét s egyik-másikuk 4000 éves történetre tekinthet vissza. A céhek gazdagságát csak hozzávetőleg lehet felbecsülni, igazi jelentőségük azonban nem is gazdagságukban, hanem hatalmukban rejlik, amellyel az emberiség egy negyedének egész kereskedelmi és ipari tevékenységét szabályozzák.

Kínában ritkán fordul elő, hogy egyes vállalatok összeomlanak, mert a céhek rendszerint magukra vállalják a fizetésektelen kötelezettségeit, amiáltal megakadályozzák a hitelképesség megromlását. Éppen ezért ritkán kerül sor polgári perekre, mert az üzleti vitákat majdnem mindig ezek a testületek döntenek el. A kínai selyemkereskedő mosolyogna azon a feltevésen, hogy szakmájában más is eldönthet egy vitát, mint a selyemkereskedők céhe s tekintettel arra, hogy milyen gyorsasággal működnek ezek a céhbírók s milyen készségesen veszik a résztvevők az ítéletet tudomásul, magunk is igazat adunk a kínaiaknak.

TIZENHETEDIK FEJEZET

Tekervényes utak

Sok éles szemű megfigyelő, köztük olyanok is, akik életük nagy részét Kínában töltötték s a kínaiakkal üzleteket kötöttek, lelkesedve beszél Han fiainak becsületességéről. A régi időkben a külföldi kereskedők azt állították, hogy a kínai embernek adott szava éppúgy szent, mint aláírása és sokak szerint ez a mondás még ma is megfelel a tényleges helyzetnek. Mások viszont, akik épp oly éles szemű megfigyelőknek tartják magukat és akiknek épp oly bőséges alkalmuk volt a kínaiak üzleti szokásait megfigyelni, hosszú történeteket mesélgetnek a kínaiak tekervényes útjairól. Ez utóbbiak szerint az az állítás, hogy a kínainak adott szava éppúgy szent, mint aláírása, mindkét vonatkozásban teljesen téves; rengeteg példát hoznak fel arra, mennyire megbízhatatlanok a kínaiak. A nézeteknek ezt az alapvető különbözőséget könnyű dolog megmagyarázni, mert voltaképpen mindakét félnek igaza van. A két ellenkező vélemény képviselői ugyanis egészen különböző fajtájú kínaiakkal kerültek érintkezésbe. Az egyiknek szerencséje volt ismeretségeivel, a másiknak pedig nem és mindakettő tévesen azt hitte, hogy azoknak a kínaiaknak a magatartása, akikkel a véletlen összehozta, valamennyi kínaira jellemző. Minden országban találunk tisztességes és tisztességtelen embereket és a kettő között van egy középréteg; ugyanez a helyzet Kínában is.

Könnnyű dolog más népeket egészben véve elítélni, sőt, tökéletlen lelki és érzésseli adottságaink folytán nehéz is ezt elkerülnünk. Több mint húsz évvel ezelőtt Tokióban éltem s ott történt meg velem, hogy egy belga ember ügyes mesterkedésekkel kicsalt tőlem egy írógépet. Ez az ember volt az első belga, akivel életemben valaha is találkoztam és üzletet kötöttem, de nyomban el is határoztam, hogy ő lesz az utolsó is. Néhány évvel később önként lemondtam egy belga üzletfelemmel kötendő üzletről egy konkurrensem javára, pedig könnyen köthettem volna üzletet, de tudni sem akartam a belgákkal való kapcsolatáról.

Tizenöt éven át utáltam a belgákat és bizalmatlan voltam velük szemben, aztán egyszerre csak megváltozott a helyzet. Egy észet alkalmazottam addig olvasott amerikai detektívregényeket és nézett meg gengszterfilmeket, míg maga is gyakorlati bűnügyi tevékenységre tért át és egy csekkre ráhamisította a nevemet. Így szereztem tudomást működésről, de még mielőtt ez megtörtént volna, különböző kötelezettségekbe rántott bele egy belga céggel szemben, amit valószínűleg drágán fizettem volna meg, ha a belgák ragaszkodtak volna jogaikhoz, ahogy vártam. De mikor elmondtam nekik az esetet, stornírozták a szerződést, sőt, ha nem ragaszkodtam volna ahhoz, hogy kártalanítsam őket, szívesen vállalták volna a veszteségnek nagy részét, amely erkölcsileg és a törvény szerint egyaránt engem terhelt. Senkisem járhatott volna el méltányosabban és nagylelkűbben, mint ők. Miután tizenöt éven át bizalmatlan voltam a belgákkal szemben, remélem, elég sokáig fogok még élni ahhoz, hogy további tizenöt éven át sajnálhassam ezt a magatartásomat.

A kínai selyemkereskedők, akik egyszersmind selyemszövők is, valószínűleg a legrégebbi üzletágot képviselik Kínában, sőt, talán az egész világon, mert már 1000 évvel Krisztus születése előtt foglalkoztak selyemszövésessel és eladással s azóta megszakítás nélkül üzik mesterségüket. Termékeik minősége mindig elsőrangú volt. A japánok alig tíz éve termeltek export célokra selymet, amikor már megtanulták a külföldiektől, hogyan lehet az áru súlyát mesterségesen növelni, úgyhogy ma már egyáltalán nincs tiszta japán selyem. A kínaiaknak éppen így lett volna alkalmuk arra, hogy ilyen fogásokat eltanuljanak és alkalmazzanak, de ők sohasem éltek az alkalommal. A jobb kínai üzletekben alkudozni sem lehet, rendszerint

kifüggesztenek egy táblát a következő felírással: „Szabott árak, nem csaljuk meg se a fiatal, se az öreget.”

Az ezüstművesek is ősidők óta folytatják mesterségüket és hatalmas cégbe tömörültek, amelynek szigorú szabályai vannak. Minden egyes ezüstitárgyon rajta van annak a cégnek a márkája, ahol azt készítették s ez a márka kezeskedik az ezüst tisztaságáért, valamint feltétlen biztosítékot jelent arra nézve is, hogy a készítő visszaveszi gyártmányát. Bármilyen régi vagy sérült is egy ezüstitárgy, az ezüstműves csekély árlevonással mindig visszaveszi. A jómódú kínaiak háza tele van ezüsből készült edényekkel és dobozokkal s ezeket nemcsak azért vásárolják, mert szépek, hanem azért is, mert bármikor pénzzé lehet tenni.

Más üzletágakban nem találjuk meg ezt a magas erkölcsi színvonalat. A kínaiak nem egészen tisztázott okokból, nem építenek tartós anyagból. Hatalmas templomaik és palotáik nem olyan szilárdak, mint amilyeneknek látszanak s ritkán élnek túl az építető unokáit. Ez arra a korra is vonatkozik, amikor a jó építőanyag nagy mennyiségben állt rendelkezésre. Egy kivétel van csupán, s ez a Nagy Fal, amely még napjainkban, több mint kétezer év után is ellenáll a nap hevének, a fagynak s a földrengéseknek. De ezt a nagy védőbástyát egy lángeszű katona építette a barbár hordák elleni védekezésül s a veszedelem oly nagy volt, hogy gyengébb falak semmi védelmet nem jelentettek volna. Az építőmesterek sok száz nemzedéken át tanulmányozták és csodálták a Nagy Falat, de egyetlenegy sem próbálta utánozni. Ha az ember nem néz állandóan az építész körmére, akkor a legolcsóbb anyagot használja fel s ha lehetséges, még a mennyiség tekintetében is becsapja megbízóját. A kínai építőmesterek hanyag munkájukat kitűnő kivitelű gipszdíszítéssel fedik be. Néhány modern épület kivételével, amelyeket szigorú külföldi felügyelet alatt építettek, seholsem találni Kínában hibátlan ablaküveget. A külföldi ablaküvegyáarak Kínában helyezik el rossz gyártmányaikat, amelyeken máshol nem tudnak túladni s az üvegszakmában ezt a minőséget „kínai minőség”-nek nevezzük.

Egy sanghái építész egyszer megmutatta egy kínai építőmesternek az Empire State Building fényképét s tréfásan megkérdezte, mit szólna ahhoz, ha ilyen munkára kapna megbízást.

- Pompás dolog lenne - mondta az építőmester, akinek szintén volt érzéke a humor iránt. - Egy egész emeletet elsikkaszthatnék, anélkül, hogy bárki is észrevenné.

Kétségtelen, hogy ha Kínában mutatkozott volna kereslet az évszázadokról szóló, szilárd építkezések iránt, akkor az építőmesterek céhe is magasabb erkölcsi színvonalon állna. Ilyen igényeket azonban a kínaiak sohasem támasztottak, sőt a császárok szívesen látták az olyan építkezési módot, amely korlátozta a polgári házak túlságos előkelőségét és pompáját.

Az újabb foglalkozási ágaknak, mint pl. az újságírásnak és az exportkereskedelemnek még nem sikerült számottevő erkölcsi szabályokat kialakítani. A kínai kézműipar is szinte elkerülhetetlenül körforgást végez. A termelő eleinte jó árut szállít s jelentős forgalmat bonyolít is le. Amint azonban ez sikerül neki, nem tud ellenállni a kísértésnek, hogy selejtes nyersanyagot használjon fel. Ez azzal a következménnyel jár, hogy termékének minősége megromlik, ennek folytán pedig üzleti forgalma is csökken. Ezért eladja üzletét és valóságos körforgás áll be. Tucátjával láttam erre példákat a cigarettaszakmában. A Kínában forgalomba kerülő cigaretta túlnyomó részét egy angol gyár szállítja. Ez a gyár majdnem monopolisztikus helyet foglal el a kínai piacon. Ez lehetővé teszi a kínai számára, hogy cigarettagyárat alapítson, lármát csapjon azzal, hogy hazai gyártmányt kell vásárolni az angol helyett s így jól jövedelmező árucikket dobjon piacra. Amint ezt a célt elérte, észébe jut, hogy nyereségét még jobban megnövelheti azzal, hogy olcsóbb és rosszabb dohányt dolgoz fel. A közönségnek bizonyos időre van szüksége, amíg észreveszi, hogy az illető cigarettafajta minősége megromlott s ha a gyáros azt látja, hogy a cigaretta minőségének rosszabbodása nem befolyásolja hátrányosan

annak forgalmát, további takarékosági rendszabályokat léptet életbe. Egy napon aztán rájön, hogy cigarettáját nem vásárolják, s most már semmi sem segít rajta. Ma már mindenki tudja Kínában, hogy egyetlen kínai cigarettagyártmány sem maradhat néhány évnél tovább forgalomban.

A kínai gyáros gyakran otromba és szemérmetlen módon utánozza a külföldi védjegyeket. Mihelyt egy könnyen előállítható külföldi árucikk nagyobb forgalmat ér el Kínában, a kínaiak azonnal rávetik magukat és hasonló csomagolásban, hasonló néven árusítják. Egyszer egy kenőcsöt hirdettünk, amely annyira leszorította és kifényesítette a haját, hogy annak használata után az emberek haja olyan volt, mintha lakkozva lett volna. Ezt a portékát nagy mennyiségben lehetett eladni, mert akkoriban még nem nyírátták a kínaiak egészen rövidre egyébként durvaszálú hajukat. Néhány hét múlva már piacra dobtak egy utánzatot és minden hónapban legalább még egy újabb utánzat következett. Végül már úgy gyűjtöttük azokat, mint más a bélyegeket.

Ezek az utánzatok méltán bosszantják ugyan az embert, azt a roppant erkölcsi felháborodást azonban sohasem éreztem, mint némelyik üzletfelem, mert az ilyen utánzat senkit sem téveszthet meg. Voltaképpen nem is tudom, az-e a főcélja, hogy bárkit is megtéveszsen s nem azért kerülnek-e ezek az utánzatok az eredetihez annyira hasonló kivitelben forgalomba, mert a kínai gyárosok egyszerűen nem tudnak mást kitalálni. A Jangce völgyének minden városában számos üzletet lehet találni, ahol zseblámpaelemet árulnak. Ha a vevő egy ismert amerikai márkát kér, megkaphatja, ha azonban drágának találja, akkor a kereskedő hasonló nevű és gyakran hasonló védjeggyel ellátott másik elemet tesz eléje s közli, hogy ezt olcsóbban adhatja, mert utánzat. Nem valami könnyű dolog egy csomagolás számára eredeti ötletet találni. Erre már az Amerikai Egyesült-Államok megalapítói is rájöttek, amikor új zászlójukat tervezték meg, amelynek a tizenhárom brit gyarmat helyét kellett elfoglalni. A zászló végleges alakjában a keletindiai társaság zászlajának pontos utánzata, azzal a különbséggel, hogy őseim két csíkot még hozzátettek.

Ha az újonnan érkezett utas alaposabban körülnéz Sanghájban, azt hiheti, hogy a borbélyipar virágzik itt és azonfelül kitűnően szervezték azt meg, mert a sok száz borbélyműhely kilenc-tizedrésze az „Excelsior” nevet viseli s úgy tűnik, mintha valamennyi egyetlen hatalmas szervezet egy-egy részét alkotná. A valóságban azonban az az egyetlen kapcsolat az egyes üzletek között, hogy a nevük azonos, mert minden egyes üzlet egyéni tulajdon és egyénileg is vezetik. A dolognak az a magyarázata, hogy az első amerikai szellemben vezetett fodrászüzletet, amely azután létesült, hogy a kínaiak 1912-ben nagyobb számban kezdték hajfona-taikat levágni, egy San Franciscóból jött kínai fodrász alapította, aki ott egy „Excelsior” nevű fodrászüzletben dolgozott. Ebből az okból nevezte el fodrászüzletét is így s amikor később mások is modern fodrászüzleteket nyitottak, utánozták konkurensük cégérét. Ez így folytatódott tovább, úgyhogy ma már csodálkozik az ember, ha egy fodrászüzleten nem ezt a felírást látja.

Valószínű, hogy ötven év múlva a kínai újságkiadók és hirdetési ügynökök is elérik majd a selyemszövők és ezüstművesek üzleti erkölcsének színvonalát, mostanáig azonban semmi jelét nem látjuk ilyen természetű változásnak. Az újságok példányszámát Kínában ma is úgy túlozzák, mint Amerikában tették akkor, amikor törvényes rendelkezések nem kényszerítették még a lapkiadókat őszinteségre. Mivel többnyire kínai lapokban helyezük el üzletfeleink hirdetéseit, nagyon fontos számunkra, hogy tudjuk, milyen példányszámban jelennek meg az egyes újságok. Jobb módszer hiányában egyebek közt a „savpróbát” alkalmazzuk és sok kínai lapkiadó örömmel vette volna, ha az előbb említett sav kiégette volna a szememet, mielőtt a helyes számadatokat megállapítottam.

A „savpróba” abból áll, hogy öt-tíz cent értékű bélyeg ellenében arckrémet, pipereszappant vagy gyermekkólika elleni port küldünk az újságolvasónak. A mintacsomagot kérő levélhez azonban az újságból kivágott szelvényt is mellékelni kell s a beküldött szelvények számából hozzávetőleges képet alkothatunk arról, hány ember olvassa az illető újságot.

Ezzel a módszerrel egyízben olyan kiadványnak jöttünk nyomára, amelynek egyáltalán nem voltak előfizetői. Szép kiállítású havi folyóiratról volt szó, amelynek a lap közlése szerint harmincezer női olvasója volt. A vastag füzet tele volt hirdetésekkel. Üzletfelünknek különösen az tetszett meg a lapon, hogy a júliusi szám valóban júliusban jelent meg és nem szeptemberben, mint sok más kínai folyóirat. Az illető megbízásából egész oldalas hirdetést helyeztünk el a lapban, amelyben öt cent értékű bélyegért nagy doboz arckrémet ígértünk mintacsomagolásban a folyóirat harmincezer hölgyolvasójának. Amikor már három hónapon át jelent meg hirdetésünk, anélkül, hogy a lapnak egyetlen olvasója is érdeklődött volna arckrémünk iránt, gyanúsnak találtuk a dolgot és nyomozni kezdtünk. Kiderült, hogy a folyóiratból csupán annyi példányt nyomattak, mint ahány támpéldányra a hirdetők részére szükség volt. Azonfelül a lap szerkesztőségi részében megjelenő közlemények szövege évek óta semmit sem változott, csak a hirdetési részben és a címdoldalon voltak változások. A kiadó egyszerűen megváltoztatta minden hónapban a címdal színét és ez volt minden. Miután kizárólag külföldi cégek hirdetéseit vette fel lapjába s a megrendelők nem tudtak kínaiul, úgy vélte, mindegy nekik, milyen szöveget közöl folyóiratában. Ez a lap még ma is megjelenik és sok hirdetést adnak fel abban. Nem egyszer előfordul, hogy amerikai üzletfeleink említést tesznek róla, hány konkurensük hirdet ebben a „harmincezer női olvasóval rendelkező” folyóiratban, amely, úgy látszik, elkerülte figyelmüket.

A legtekervényesebbek azonban mégis csak az exportőrök útjai. A kínaiak is rájöttek ugyanis arra, hogy az exportpiacon aránylag a legkönnyebb olyan árucikkeket eladni, amelyek a szigorúbb követelményeknek nem felelnek meg. Ilyenkor ugyanis biztosak lehetnek abban, hogy csak akkor fedezik fel a csalást, amikor az árut egy távoli kikötőben kicsomagolják s akkor már nehéz a bűnösöket megtalálni. Ma már Kína helyett Indiába tevődött át az angol kereslet súlypontja, ez azonban valószínűleg nem következett volna be, ha a kínaiak fenntartották volna az általuk kivitt tea minőségét. Ehelyett azonban engedtek a könnyű nyereség csábításának és a nagy keresletre támaszkodva, gyengébb minőségű vagy rosszul kezelt teát exportáltak. Ugyanabban az időben, amikor a kínai teakereskedők lerontották a kínai tea minőségét, hasonlóképpen jártak el az angol pamutgyárosok is a manchesteri pamutszövetek tekintetében. Amikor ugyanis a Kínában és Japánban létesített pamutszövődék lekonkurálták áraikkal a brit pamutszöveteket, az angol gyárosok e verseny megtörésére silányabb minőségű árut kezdtek árusítani, olcsóbb áron, de a régi védjeggyel. Ez így ment harminc éven át és azzal a következménnyel járt, hogy a Kínába irányuló brit pamutszövet kivitel éppúgy visszafejlődött, mint Nagy Britanniába irányuló kínai tea kivitel.

Az a nagy kínai babfajta, amelyet általában lóbabnak neveznek, a babcsalád legszerényebb tagja. A legsoványabb földben is megterem és tápláló, de rendkívül durva táplálékot nyújt. Mint exportcikk, bányavidékekre kerül, ahol a bányalovak kedvenc tápláléka. Ennek állítólag az az oka, hogy D-vitamint tartalmaz és így bizonyos mértékig pótolja a napfény hiányát.

Ez a babfajta oly bőven terem, mint a dudva és így rendkívül olcsó. Hankauban, a babtermesztés központjában, alig kerül fontja néhány rézpénzbe. Alig képzelhető, hogy ezt a főzelékfajtát, amely minden valószínűség szerint a világ legolcsóbb tápláléka, hamisítják. Exportőr barátom jött rá arra, hogy ez a hihetetlennek látszó dolog mégis igaz. Már több éven át foglalkozott babexporttal, amikor az a panasz érkezett hozzá, hogy egy babrakományba agyagot keverték s hogy a zsákokban kis iszapcsomók vannak. Nem tudta megérteni, hogyan

lehetséges ez, mert a hajóarakás előtt megvizsgálták a zsákokat és úgy látszott, hogy nincs azokban egyéb, mint szárított bab, legfeljebb még annyi piszok és por, mint amennyi az ilyen olcsó áruban általában lenni szokott.

Mégis hirtelen gyanút fogott és vizsgálatni kezdte a szállításra váró zsákok tartalmát. Eleinte úgy látszott, minden rendben van, s amikor egy zsákot kiöntött a földre, úgy tűnt, mintha csak bab volna benne. Szorgosabb vizsgálat után felfedezte, hogy egyes babszemek kettéváltak s ez gyanús volt, mert a jóminőségű bab sohasem törik ketté. Barátom szakértő volt a kínai exportüzlet terén. Vén róka volt, aki kitűnően értette a dolgát. Most azonban ő is elámult attól, amit tapasztalt. Körülbelül húsz szem valódi babra egy-egy jangceiszapból gyúrt „álbabszem” esett, amely teljesen olyan volt, mint az igazi bab. De néhány zsák valamiképpen átázott s a hamisított bab újból visszanyerte eredeti halmazállapotát, vagyis agyaggá változott.

Rémülten ébredt annak tudatára, hogy már évek óta ilyen agyaggolyócskával kevert babot szállított vevőinek s a dühtől azt se tudta, hová legyen. Felcsapott hát magándetektívnek és hamarosan kiderítette, hogy Hankau közelében egy „babgyár” működik, ahol iszapból műbabot állítanak elő s egy ügynök szállítja ezeket az agyaggolyócskákat, az igazi bab közé keverve azokat, mégpedig olyan mennyiségben, ahogy azt lelkiismerete és óvatossága megengedte.

Mikor aztán az exportőr felfedezte a csalást, nem is telt benne olyan nagy öröme, mert hiszen ő babszállító volt s nem detektív s továbbra is tehetetlen játékszere maradt a csalóknak. Hosszas gondolkodás után a következő mentőötlete támadt. Raktárházában körülbelül húsz lábnyi magasságban kerek faállványt ácsolatott s a kuliknak ebből a magasságból kellett a babbal teli zsákok tartalmát a cementpadlóra kiönteniök. A valódi bab kibírta ezt a zuhanást, az agyagbab nem. A csalás nyilvánvalóvá vált, az agyagbabot összeseperték, az ügynök nagy bánatpénzt fizetett, a szerződését megváltoztatták s az agyagbabgyár megszűnt.

Azóta évek teltek el, de az exportőr még mindig megtartotta régi szokását, hogy időnként ledobat egy-egy zsák babot a faállványról, igaz, hogy ma már inkább mókából s az erkölcsi tanulság kedvéért...

Mikor Kr.e. 600 esztendővel Konfucius, a nagy reformátor, egy Santung tartománybeli városka kormányzójává lett, különböző rendeleteket bocsátott ki, amelyek értelmében tisztességes kereskedelmi szabályok váltak kötelezőkké. Így pl. a földműves, aki marhát hajtott fel a vásárra, nem itathatta meg a jószágot útközben, mert ezzel jogosulatlanul megnövelte volna a súlyát. A kereskedőknek is el kellett távolítaniok a hamis vagy legalábbis megbízhatatlan mérlegeket. De hát az huszonöt évszázaddal ezelőtt történt s azóta bizony többször is megváltoztak a mértékek és súlyok.

Vagy egy évszázaddal ezelőtt, amikor Kína megnyílt a külkereskedelem számára, nem minden pint volt hiteles űrmérték, s a font se volt mindig valódi súly. Minden mérték a tulajdonos kénye-kedve szerint igazodott s ez az önkény bizony busás hasznot hajtott annak, aki ügyesen, vagyis lelkiismeretlenül tudta mérlegét „kezelní”. Az angol kereskedők, akik úttörökként jelentek meg, bizony nem tágítottak attól, hogy tisztán lássák, mit vásárolnak, s az angol unciák, pintek és inchek bevezetése hozta meg Kína számára is a törvényes mértékeket.

Ez a módszer megszüntette ugyan a kínai kereskedők könnyű és erkölcstelen haszonrészesedését, de ezek a találékony és ravasz emberek nem ijedtek meg, s ha nem éppen hamis, de kissé „túlzott” számlákkal könnyűszerrel kiköszörülík a csorbát. Így pl. a papírt fontszámra veszi a gyáros és bálákban bocsátja áruba. Ha pl. egy bála plakátpapír súlyaként negyven font szerepel, akkor ritkán akad ember, aki ezt a súlyt ellenőrzi, pedig ha lemérné a bálát, nyomban kiderülne, hogy súlya csak 39 font és nem 40! Ha a plakátot kinyomtatják, már lehetetlen a

papír súlyát megállapítani. Papírüzleteknél annyira szokásossá vált a hamis számlázás, hogy csak a kezdő ugrik be az ilyen mérésnek. Mi jól tudjuk, hogy ha pl. 16 fontnyi súlyú papírt vásárolunk, az valójában csak 14 fontot nyom s hogy 43 fontnyi plakátpapír súlya 39 fontnak felel meg. Tudjuk, hogy ez így van, s ha a nyomdász igen előkelő külföldi gyár bélyegzőjével ellátott számlát mutat be, ez nem téveszt meg bennünket. Mindenfelé eléggé elterjedt az a szokás, hogy a kínai kereskedőknek hamis számlákat küldenek s ez nemcsak a papírszakmában van így, hanem sok más üzletágban is. A külföldi importőr bűnösségét a legtöbb esetben lehetetlen bebizonyítani, mert ha általánosságban tud is arról, hogy hamisítások történnek irodájában, a részleteket kínai alkalmazottaira bízta.

Nemrég beszélgettem egy külföldi importőrrel a számlahamisítások kérdéséről s ő úgy nyilatkozott, hogy nemcsak hogy soha életében nem állított ki hamis számlát, hanem szigorúan meg is tiltotta kínai alkalmazottainak, hogy ilyesmit megtegyenek.

- Akkor bizonyára sok üzleti összeköttetése szakadt meg - jegyeztem meg résztvevő hangon.
- Egy cent veszteség sem ért - felelte az importőr. - Valahányszor árut szállítunk egy kínai kereskedőnek, mindig adunk neki néhány kitöltetlen számlaűrlapot s tetszése szerint töltheti ki azokat.

TIZENNYOLCADIK FEJEZET

John Bull és Uncle Sam mint exportőrök

Ha egy exportigazgató Kínába jön, hogy áruinak képviselőjét megbízható ügynökre ruházza, többnyire megdöbben azon a közömbösségen, mellyel javaslatát fogadják. Akkor persze, ha áruja már hosszú idő óta van a piacon és értékesítési lehetőségei nagyok, bő választéka van ügynökökben, ha azonban cége még ismeretlen, bizony nem sokan lesznek kíváncsiak árucikkeire. Sangháj, ez a nagy és élénk város, ahol a kínai külkereskedelem túlnyomó része összpontosul és ahol a legtöbb külföldi képviselő székhelye van, egészen különösen blázirt. Douglas Fairbanks, Charlie Chaplin és Lindbergh ezredes egyaránt meglátogatták ezt a várost, hogy a számtalan angol lordról, amerikai szenátorról és európai hercegről ne is beszéljünk, de közlekedési torlódás sohasem volt emiatt. Ha magas rangú amerikai kormányzati tisztviselők látogatnak el Sanghájba, az itteni amerikai kereskedelmi kamarának a lokálpatriotizmust valósággal fehér izzásig kell hevítenie, hogy elérje azt, hogy a látogatóra egyáltalán ügyet vessenek. Hasonló a helyzet brit szomszédainknál is, az angol előkelőségek azonban nem tartják olyan fontosnak, hogy nagy ünneplésben legyen részük, mint az amerikaiak. Ez jól is van így, mert az angolok nem olyan ügyesek a lelkesedés mesterséges felkeltésében, mint az Egyesült-Államok illetékes körei.

Valószínű, hogy itt Sanghájban azért nem izgat bennünket az idegenek megjelenése, mert naponta tömegesen érkeznek városunkba a legkülönbözőbb nemzetek képviselői. Aligha akad olyan gyáros, aki legalább egyszer meg ne próbálta volna, hogy képviselőre tegyen szert Sanghájban s erre a nagyarányú keresletre nincs elég jelentkező. Ennek az a következménye, hogy a gyáros, amikor elsőízben akarja gyártmányát Kínába bevezetni, nem egykönnyen talál Sanghájban megfelelő képviselőt és így bármilyen határozott elgondolásai vannak is képviselőinek egyéniségéről, általában kénytelen egy félig-meddig elfogadható megoldással beérni. Ha amerikai gyárosról van szó, az ügynökök még nehezebben határozzák el magukat, mint angol vagy német gyárosok esetében, mert az amerikai gyáros jó híre sok kívánnivalót hagy hátra.

Néhány évvel ezelőtt egy nagy sanghaji importcég helyi ügynöke felkereste főnökét s egy tervezetet nyújtott át neki, amely, nézete szerint, nagymértékben alkalmas volt arra, hogy a cég által képviselt amerikai autógumifajta forgalmát növelje. A főnök átvizsgálta a tervezetet és aztán a következőkben közölte elhatározását:

- Nem megyek bele. Most éppen annyi üzletet csinálunk ezzel az áruval, mint amennyi kívánatos. Ha ugyanis végrehajtjuk az Ön javaslatát, valószínűleg elveszítjük a képviselőt. Ha a gyáros látná, milyen rohamosan emelkedik az eladás, arra a következtetésre jutna, hogy még többet kereshet, ha megvonja tőlünk a képviselőt és fióküzletet nyit. Ezért maradjon csak minden a régiben. Ne írjunk nekik lelkes leveleket és semmit se közöljünk azokról a nagy lehetőségekről, amelyek a kínai piacon nyílnak számukra.

Ennek az importőrnek igaza volt. Az eladás addig emelkedett, amíg a gyár néhány év múlva egy jómegjelenésű fiatalembert küldött ki, aki felmondta az ügynökség szerződését és megnyitotta az amerikai cég fiókját. Miután az ügynökségek szerződése többnyire megadják a gyárosnak azt a lehetőséget, hogy a szerződést kárpótlás nélkül felbonthassa, az ügynöknek legfeljebb az a keserű elégtétele marad meg, hogy jól kiszolgálták megbízóját és üzleti ügyességének köszönheti, hogy végeredményben elvesztette a képviselőt. Legalább egy tucatnyi

esetről tudok, amikor jelentős amerikai cégek képviselőt vonták meg az ügynököktől csak azért, mert a gyárosok azt hitték, hogy így több nyereségre tehetnek szert.

A fióközetek nyitása azonban nem minden esetben vezethető vissza ilyen hidegvérű és hálátlan eljárásra. Gyakran az üzletemberekben rejlő hiúság vagy romantikus elképzelések vezetnek az ilyen költséges fiókok megnyitására. Sanghájban a tőzsdei hossz éveiben gomba módra nőttek ki a földből a fiókok, pedig a gyárosoknak semmi hasznuk nem volt azokból. Az üzleti depresszió kényszerítette a külföldi cégeket, hogy egyéb felesleges kiadásaikkal együtt a fióközetek számát is csökkentsék és azok a fiatal emberek, akiket a fiókok élére állítottak, most kénytelenek voltak üzleteiket már régebben gyökeret vert cégeknek átadni. A fiókok nyitásától eltekintve, az amerikai gyárosok egyébként is szívesen változtatják ügynökeiket, valószínűleg azért, mert - többnyire alaptalanul - azt hiszik, hogy az új képviselő eredményesebben fog működni a réginél. A változások oly gyakoriak, hogy valahányszor egy-egy newyorki megbízónk megújítja szerződésünket, meg kell győződnünk arról, hogy nincs-e változás a cég itteni képviselőjében. Mi nagyon sok amerikai gyár propagandáját látjuk el és mindössze kétféle tudok visszaemlékezni, amely az utolsó tíz év folyamán nem változtatta meg sanghaji képviselőjét és nem létesített fiókot; némelyikük ez alatt az idő alatt három-négy alkalommal is új képviselőt bízott meg. A brit és kontinentális cégeknél viszont - bár ezek között épp annyi üzletfelünk van, mint amennyi amerikai, - mindössze kétféle emlékszem, amely ugyanebben az időben képviselőt változtatott. A brit gyárosok jobban tennék, ha képviselőiket gyakrabban változtatnák. Sok angol cég ügynöke ugyanis annyira biztonságban érzi magát, hogy nem is igyekszik a forgalmat növelni, hanem megelégszik azzal a jutalékkal, amely minden különösebb fáradtság nélkül folyik be hozzá. Az angol cégek sanghaji képviselői között túlságosan sok a kitudó golfjátékos.

Az alkalmazások és elbocsátások gyakorisága Amerikában, az otthoni működés keretében nagyon is ésszerű lehet, az exportüzletben azonban zavarólag hat. A régi exportigazgatók elbocsátása és az újak felvétele gyakran maga után vonja a képviselők kicserélését is, mert az új emberek mindenáron javítani igyekeznek elődeik rendszerén és egy sereg új képviselőt alkalmaznak.

Az amerikai cégeknek ez a személyzeti politikája öt évvel ezelőtt, utolsó amerikai látogatásom alkalmával sok időmbe és pénzembe került. Egy nagy automobil-cég reklámügyeit intéztük és amikor a cég főnöke értesült küszöbön álló amerikai utazásomról, a távolkeleti exportigazgató ragaszkodott ahhoz, hogy felkeressem Detroitban a cég központi irodáját és ott megbeszélést folytassak a kínai reklámlehetőségekről. Az igazgató öt különböző vezető tisztviselőhöz adott nekem ajánló levelet. Különböző nézeteltérések és félreértések álltak fenn és az igazgató azt hitte, hogy én mindezt tisztázhatom. Mihelyt megtehettem, New-Yorkból Detroitba utaztam és a pályaudvarról jövet, gépkocsin tettem meg a tömegtermelő nagyváros sivar utcáin végigvezető utat, míg végül is a cég hatalmas központi irodájához érkeztem. Nem vettem magamnak annyi fáradtságot, hogy érkezésemet táviratilag bejelentsem, mert barátom biztosított arról, hogy mind az öt tisztviselő azonnal abbahagyja munkáját és soronkívül fogad, mihelyt névjegyemet beküldöm. Ajánlóleveleim legfontosabbikát átadtam az elragadó fiatal titkárnőnek, aki azonban hamarosan azzal tért vissza, hogy a levél címzettje már nem áll a cég szolgálatában. Azt se tudta megmondani, hogy az illető hol tartózkodik, inkább csak sejtette, hogy valószínűleg New-Yorkban lakik. A második levél ugyanerre az eredményre vezetett és ezért, hogy időt nyerjek, a másik három levelet egyszerre adtam át neki és arra kértem, adja át azokat a címzetteknek, amennyiben azok még a vállalatnál vannak. A titkárnő azzal a szomorú hírral tért vissza, hogy egyikük sem dolgozik már a cégnél és valamennyien rég elhagyták Detroitot. Bosszantott, hogy teljesen eredménytelenül tettem meg a hosszú utat, ezért átadtam neki néhány üzleti névjegyemet és így szóltam:

- Már évek óta intézem Kínában cégének reklámügyeit, távolkeleti igazgatójuk kérésére jöttem New-Yorkból Detroitba azért, hogy exportosztályuk vezetőivel tárgyaljak. Kérem, közölje ezt velük és kérdezze meg őket, hallott-e bármelyikük valaha is rólam és óhajtanak-e velem beszélni.

A fiatal hölgy, úgy látszik, komolyan vette megbízását, mert feltűnően hosszú ideig maradt távol, mikor azonban visszatért, csak azt közölhette velem, hogy egy lélek sincs a cégnél, aki tudna rólam valamit, vagy beszélni óhajtana velem. Nem maradt más hátra, minthogy sétáljak egyet és a következő vonattal visszautaztam New-Yorkba. Azt hittem, részem lesz legalább abban az elégtételben, hogy részletesen elmesélhetem az esetet oszakai barátomnak, de még ezt a csekély elégtételt is megtagadta tőlem a sors, mert ahogy pár hónap múlva visszaérkeztem a Távol Keletre, kiderült, hogy barátomat is elbocsátották.

Egy külföldi gyár sanghaji képviselője évekkal ezelőtt a következő bizalmas kijelentést tette előttem:

- Rájöttem végre, hogyan kell a newyorki exportigazgatókkal bánni. Rengeteg levelet kell nekik írni. Nagyon örülnek, ha ezekre a levelekre válaszolhatnak és a másolatokat bemutatgatják a vezérigazgatónak, hogy az lássa, milyen sokat dolgoznak. Az exportigazgatónak nincs is más feladata, minthogy leveleket írjon és méltányos dolog, hogy az ember megadja nekik erre a lehetőséget. Persze, megfelelő számú megbízást is kell kapniok, ha azonban sok levelet ír nekik az ember, akkor nem sokat törődnek a megrendelések számával és terjedelmével.

Miután az illető még most is Sanghájban van és még mindig ugyanazok a képviselői vannak, mint azelőtt, úgy látszik, hogy módszere elég eredményes. Az exportigazgatóknak, miután azok az emberek, akikkel dolguk van, távoli helyeken laknak, nagy levelezést kell lebonyolítaniok, de azért nem ők az egyedüliek az amerikai üzleti életben, akik szívesen leveleznek. Minden más ország üzletembereit csodálkozásba ejti azoknak a leveleknek a száma és hosszúsága, amelyeket az amerikai üzletemberek szükségesnek tartanak megírni. Csak a spanyolok kivételek, mert azok, ha lehet, még bőbeszédűbben írnak, Alemant vagy Cervantest idézik és az időről, egészségi állapotukról és hasonló dolgokról fecsegnek. Meggyőződésem, hogy az amerikaiak bőbeszédűségének okai a kiváló amerikai gyorsírók, akiknek kezűgyessége gyakran kísértésbe hozza főnökeiket, hogy bőbeszédűekké váljanak. Az amerikai depressziónak első jelét akkor állapítottam meg, amikor kisebb számú és rövidebb leveleket kezdtem kapni. Úgy látszik, le kellett a gyors- és gépírók egy részét építeni. Azóta az üzleti forgalom megint emelkedett és a levelek száma is szaporodik és azok mindig hosszabbak lesznek, úgyhogy valószínűleg megint elérjük az 1928-as állapotot.

Őszinte meggyőződésem, hogy Amerikában az írógépek ötven százalékát nyugodtan megsemmisíthetnék és a gépírók felét férjhez adhatnák, anélkül, hogy az üzleti élet menete a legcsekélyebb mértékben is meglátna. Más országokban az amerikai levelezésnek egy töredékével is eredményesen dolgoznak.

Lehet, hogy igazságtalan vagyok, de az az érzésem, hogy a legtöbb levél, amelyet kapok, voltaképpen nem nekem szól, hanem annak a vezető tisztviselőnek, aki a másolatokat átnézi. Az angol gépírókisasszonyok nem olyan ügyesek, mint amerikai kartársnőik és ezért az angol üzletember nincs annyira kitéve a kísértésnek, hogy bőbeszédűvé váljék. A múltkoriban ugyanazzal a postával kaptam egy-egy levelet New-Yorkból és Londonból. Mindkét levélnek nagyon megörültem, mert azokban megújították egy további évre azt a szerződést, amelyet mindakét esetben már vagy tíz évvel ezelőtt kötöttünk.

A New-Yorkból érkezett levél több gépírási oldalból állt és részletes utasításokat, formális megbízásokat tartalmazott a hirdetési időpontok tervezetével együtt. Figyelmeztettek bennünket arra, hogy a plakátok számára alkalmas helyeket legjobb tudásunk szerint válasszuk ki, a legmegfelelőbb újságokat kutassuk fel, ügyeljünk, hogy ugyanazon az oldalon, ahol az ő hirdetések megjelennek, konkurens cégek ne hirdethessenek, korrigáljuk ki a sajtóhibákat, ügyeljünk az eladásra, és így tovább. Másszóval: olyan dolgokra hívták fel figyelmünket, amelyeket minden hirdetési ügynöknek magától meg kell tennie és azonfelül megbízóink ezeket a dolgokat már több mint tíz év óta állandóan a szájunkba rágták. A levélíró levelének utolsó bekezdésében csaknem költői szárnyalású felhívást intézett hozzám, hogy tartsam szem előtt a megbízó érdekeit.

Az angol üzletembernek nem kellett hosszú idő ahhoz, hogy leveleit lediktálja. Sőt a levél oly rövid volt, hogy meggyőződésem szerint kézzel fogalmazták meg és csak aztán gépelték le. A levél a következőképpen hangzott:

„Igen tisztelt Uram!

Igazoljuk múlt hó 17-én kelt b. levelének vételét és közöljük Önnel, hogy a reklámra vonatkozó javaslataival egyetértünk. Meg vagyunk győződve arról, hogy Ön a megszokott gondossággal fogja az üzletet tovább vezetni és maradunk

kiváló tisztelettel.”

Azt hiszem, egy angol nemes volt az, aki vadászkirándulásról a következőkben számolt be feleségének:

- Asszonyom, nagyon hideg az idő és én két juhott terítettem le.

Míg a rendes üzleti levelezésben az angolok rövid levelei rendkívül öröndetesek, nagyon ügyetlen az átlagos angol levelező akkor, amikor eladási ajánlatot kell írnia. Az amerikaiak csak egészen kevés bátorítást kell adni és máris bombázza az embert ajánlataival, amelyek meg akarják győzni árujának kitűnő minőségéről. Az angol ezzel szemben a jó és hatásos eladási ajánlatot a következőképpen képzei el:

„Hivatkozással b. levelére, a következőkre vagyunk bátrak rámutatni...”

Az amerikai általában hosszú leveleket ír ugyan, de nem mindig fogalmazza meg azokat gondosan. Ha az ember több ezer mérföldnyi távolságra küld üzleti levelet, akkor jó, ha elküldés előtt gondosan megvizsgálja, és meggyőződik arról, hogy a levél világos és semmi sem hiányzik belőle. Az angol cégek leveleinek alján többnyire egy sereg kezdőbetűt lehet látni, ami azt bizonyítja, hogy a levelet többen olvasták át. Milyen más ez, mint az amerikai leveleken látható gumibélyegző, amiből kitűnik, hogy a gyorsírásba diktált levél gépelt szövegét senki sem olvasta el. Sok amerikai vállalatnál, úgy látszik, a tanoncok kivételével mindenki írhat és aláírhat levelet. Emlékszem, mennyi fáradságot és fölösleges költséget okozott nekünk egyszer egy levélíró hanyagsága. A levél visszavonta egy korábbi levél utasításait, amely állítólag január 16-án kelt. Hiába néztük át levelezésünket, nem találtunk arról a nappalról kelt értesítést. Azt hittük, hogy a levél talán elkésett és később fog megérkezni, de nem érkezett meg és végül is kínai gyakornokunk rájött, hogy január 16-ika vasárnapra esett és így azon a napon aligha írtak nekünk levelet. Végül is sürgönyileg voltunk kénytelenek a levél dátumát megkérdezni, mert több januári keltezésű levelet kaptunk az illető cégtől. Jelentős munka és költség árán tudtuk meg végre, hogy az említett levél január 6-án ment el.

Tagadhatatlan, hogy Uncle Sam a hirdetés technikájában messze túlszárnyalja John Bullt, bár az exporttal kapcsolatos egyéb dolgokban erősen elmarad mögötte. Uncle Sam magasabbrendű kereskedelmi módszereinek legfeltűnőbb példája a csomagolás. Sok világhírű angol márkás

áru csomagolását már több nemzedékkel ezelőtt tervezték meg, amikor a sokszorosítás technikája még nem érte el mai színvonalát. Akkor még nem is lehetett jobb terveket készíteni, a mai gyárosok pedig nem veszik igénybe azokat a fiatal tehetségeket, amelyeket pedig bármelyik angol reklámműterem bőségesen szolgáltatna. Az angol gyárosok a lehető legjobb minőségű árut gyártják és azt hiszik, hogy ezzel mindent megtettek, amit egy gyárostól csak várni lehet. Bizonyára sok nézeteltérés van afelől, hogy a két nemzet közül melyik áll magasabb művészi nívón, arról azonban, hogy az amerikai gyáros fedezte fel elsőnek a művészetnek az áruk eladásánál betöltött fontos szerepét, nem lehet vitatkozni. Amikor Wilde Oscar 1882-ben beutazta az Egyesült Államokat, New-Yorktól San-Franciscoig, szemére vetette az amerikaiaknak, hogy nem tudják a művészetet megbecsülni s hogy ellentmondás nélkül túrik környezetük rútságát. Akkoriban semmi csodálnivalót nem talált az amerikaiakon; de ha ma élne, kétségkívül megdicsérné az amerikai gyárosokat csomagolásaiért.

Valószínűleg felszólítaná brit honfitársait, hogy kövessék az amerikaiak példáját. Borotválókészülékemet például Angliában tervezték és készítették. Kitűnő munka és borotválókészüléknek meglehetősen drága is. Dobozán azonban semmisen mutatja, hogy jobbminőségű árurol van szó. Bármelyik amerikai gyáros bizonyára minden jelentősebb költség nélkül méltóbb csomagolást készítené, amely jobban illene az áru kiváló minőségéhez és annak eladását is megkönnyítené. Sőt, vállalatom művészeti osztályán bármelyik kínai szebb rajzot tervezne a készülék csomagolása számára, mint amilyen a jelenlegi.

A brit reklámszakemberek közömbösek az áruk külső szépségeivel szemben és éppen ilyen hanyagok tipográfiai dolgokban is. Egy tekintetben azonban, t. i. az export terén, az angol ügyesebb reklámozó és kereskedő az amerikainál. Ez utóbbi mindig csak a legközelebbi időre tervez, mintha a folyó üzletév vége egyúttal a világ vége is lenne. Az angolok nem terveznek ilyen rövid időre. Ennek a mélyreható különbségnek bizonyára lélektani okai is vannak, másrészt azonban a vállalatok szervezeti különbségeire lehet visszavezetni. Az amerikai gyárak jó része részvénytársasággá alakult át, ami túltökésedésre vezetett és rendkívül mohókká tette a részvényeseket, akiket az üzletből csak a negyedévi elszámolás érdekel. Ezzel szemben a brit nagyvállalatok jó része egyéni tulajdon. Ezek általában jóval nagyobb tartalékkal rendelkeznek, mint az amerikai cégek és az üzleti forgalom átmeneti lanygulása nem ijeszti meg őket. Egyik angol vevőnk nagyvonalúan egy évre előre kifizeti a hirdetési költségeket s ezért olyan nagy rabattot biztosíthatunk neki, hogy ilyen módon 18%-ot megtakarít. Amerikai vevőink ezzel szemben negyedévenként fizetnek. Annyi bizonyos, hogy az angolnak van szélesebb látóköre. Az ő cége ugyanis már hosszú idő óta működik és semmi kétsége nincsen a tekintetben, hogy üzlete a következő és a további években is fenn fog állni. Ő nemcsak a következő évre csinál terveket, hanem annál jóval hosszabb időre.

Mihelyt az angol gyáros valamilyen árucikket piacra dobott, ritkán változtat azon és makacsul ellenáll minden olyan javaslatnak, amely az áru minőségének megjavítására irányul. Nem túlzás, ha azt állítjuk, hogy csak akkor változtat valamit az árucikken, ha a körülmények kényszerítik arra. A kínai piacon ez a konzervatizmus inkább segítség, mint hátrány az eladásnál, mert a kínai vevő éppoly konzervatív, mint az angol. Amíg meg van elégedve az áruval, addig a kínai az angolhoz hasonlóan semmi okot nem lát arra, hogy ahelyett mást vásároljon. Szkeptikus minden változással szemben és ha egy árunál valami változást lát, inkább gondol arra, hogy a termelési költségeket csökkentették a minőség rovására, mintsem arra, hogy a gyáros saját elhatározásából, áremelés nélkül jobb minőséget akar szállítani.

Az angol gyárosnak ez a konzervatív magatartása éles ellentétben van azzal az állandó változtatási törekvéssel, amely oly nyugtalanná teszi az amerikai üzleti életet.

A zseblámpa a Kínában általánosan elterjedt külföldi eredetű árucikkek között a legújabbak egyike. Az ezekhez a lámpákhoz szükséges villamos elemeket nagy mennyiségben adják el. Egyik barátunk megszerezte magának egy jólismert amerikai elem képviselőjét és rövid idő alatt meglepően nagy forgalmat ért el, amiben, mint hirdetői ügynökeinek, nekünk is részünk volt. Ekkor valaki arra a gondolatra jött, hogy megváltoztatja a csomagolás rajzát. A változtatás meg is történt és minden előzetes értesítés nélkül nagyobb mennyiségű elemet küldtek Kínába az új csomagolásban. Az új rajz sok vékony vonal helyett kevés vastag vonalat ábrázolt. Ez lélektanilag helyesebb volt, mint a régi rajz, mert a tartósság benyomását keltette. Ez azonban egészen közömbös a kínai vevő számára. Ő csak azt látta, hogy az elemet új csomagolásban árulják s attól tartott, hogy rosszabb minőségű árut akarnak rásózni. Nagy fáradságunkba telt, amíg meg tudtuk a vevőközönséggel értetni, hogy az új csomagolásban árusított elem épp oly jó, mint a régi.

Mindez persze hátrányosan hatott az eladásra, de lassanként kiköszörültük a csorbát, amikor a vállalat egyik mérnökének ötlete újabb, a korábnál még súlyosabb visszaesést okozott. Ő ugyanis rájött arra, hogy az elemeket Amerikában a gyártást követő hat héten belül nemcsak hogy eladják, hanem el is használják. Nem gondolt a virágzó kínai üzletre és így arra a következtetésre jutott, hogy tiszta pénzpocsékolás lenne, ha hosszabb ideig működő elemet gyártanának. Ezért most olyan elemet kezdtek gyártani, amely rövidebb ideig égett és így az előállítási költségeket jelentős mértékben csökkenthették. Mindaddig semmit sem tudtunk erről a változásról, míg dühös kínai kereskedők meg nem tagadták számláik kifizetését azzal az egészen helytálló indokolással, hogy az elemek nem működnek. Élettartamuk lejárt, még mielőtt Kínába érkeztek. Még a hajón vitorlavászonba csomagolhatták volna őket és tengerésztemetést rendezhettek volna számukra. Így végződött szépen indult elemüzletünk.

Az angolok és az amerikaiak az exportkereskedelemben tevékenyebbek más nemzeteknél. Kínában csak két komoly versenytársuk van: a német és a japán. A japán konkurencia az alacsony termelési költségeknek, illetve az ezáltal lehetővé váló alacsony áraknak köszönheti sikereit.

A németek konkurenciája egészen más természetű. A termelési költségek tekintetében sem John Bullal, sem pedig Uncle Sammel szemben nincs előnyösebb helyzetben. Üzleti módszereik tekintetében mindazokkal a jó tulajdonságokkal és hibákkal rendelkezik, mint amelyekkel az angol és az amerikai, de van egy lényeges különbség: a német többet dolgozik. Erélyesebb az amerikaiénál s még sokkal erélyesebb az angolnál, aki minden valószerűség szerint a legkényelmesebb üzletember a világon.

A francia gyárosnak sohasem volt szüksége arra, hogy a kivitel számára dolgozzék. Ő nem alkalmaz exportigazgatókat, mert a francia hadsereg tart számára olyan gyarmatokat megszállva, amelyeket az előző nemzedékek katonái hódítottak meg, a francia törvényhozók pedig olyan védővámrendszert építettek fel, amely elegendő arra, hogy minden konkurenciát távol-tartson. Az eszményi piacról való elképzelése az, hogy rajta kívül senki másnak ne legyen versenyképessége, úgy hogy csak ő gyárthasson árukat anélkül, hogy azok elhelyezése a legcsekélyebb fejtörést okozná neki és hogy reklámra bármilyen csekély összeget is kellene költenie. Ma Franciaország hátul kullog az exportáló államok között s az államférfiak, akik korábban elhitették a gyárosokkal, hogy minden exportlehetőséget készen fognak kapni, most szeretnék őket felrázni s munkára ösztönözni. Mindenfelé kereskedelmi attaséik vannak és bizonyos mértékig utánozzák az amerikai kereskedelmi minisztérium munkáját. Mégsem sikerült a francia gyárosokat felrázniok és egy barátom, aki a francia konzuli szolgálatban működik, kijelentette, hogy ezek a törekvések majdnem teljesen kilátástalanok.

Franciaország részesedése Kína egész behozatalában még másfél százalékot sem tesz ki. Ausztrália, Belgium, Brit-India, Németország, Japán, Kanada, Sziám, az Egyesült-Államok egytől-egyig megelőzik Franciaországot. Németországnak Kínával folytatott kereskedelme csaknem tízszeresét teszi Franciaországénak.

TIZENKILENCEDIK FEJEZET

Minden napra egy alma...

Tekintsük az almát a legjobb gyakorlati példának arra, milyen lehetőségeket nyújt a kínai piac, amelyet nekem, mint reklámügynöknek, alaposan meg kellett ismernem. A mérsékelt égöv alatt mindenütt megterem az alma, ritkán van belőle rossz termés, aránylag olcsó, könnyen csomagolható és szállítható és kétségkívül nagyon népszerű és ízletes gyümölcs. Meg lehet enni, úgy, ahogy a fáról lehull, de el is lehet készíteni különböző ízletes módokon. Meg lehet főzni vagy sütni s gyümölcslevet vagy gyümölcssalátát lehet belőle készíteni. Az almát szét lehet vágni kisebb-nagyobb darabokra és így az mindenfajta szükségletet ki tud elégíteni. Ebből és még sok más okból is az alma a legkönnyebben értékesíthető gyümölcs. Tegyük fel, hogy meg tudnánk a négyszáz millió kínai fogyasztót arról győzni, hogy ha naponta egy-egy almát fogyasztanak, úgy megtakaríthatják az orvosi költséget.

Eltekintve attól, hogy az alma megbízható, olcsó és könnyen szállítható gyümölcs, sok olyan tulajdonsága van, ami Kínában könnyen eladhatóvá teszi. A kínai azt hiszi, hogy minden, amit megeszik, orvosi szempontból is értékes és ezért kevésbé kételkednék az almának az egészségre előnyös hatásaiban, mint más nemzetbeliek. Sok angol még ma is, több évtizedes reklám után, kételkedik abban, hogy a mazsola valóban vastartalmú, a kínaiak azonban elhiszik ezt, pedig a mazsolaevés meglehetősen új számukra. Nem kellett túlságosan erős propaganda ahhoz, hogy meggyőzzük őket a mazsola vastartalmáról, mert már ezer évvel Krisztus előtt gyümölcscsel, gyógyfüvekkel és más növényi termékekkel gyógyították betegségeiket. Habár Kínában kevés alma terem, a kínaiak mégis elég sok almát esznek, amely Koreából, valamint Amerikából és Újzélandból érkezik hozzájuk.

Ezek szerint tehát nem kell a kínaiaknál az almával szemben esetleg fennálló előítéletet legyőzni. Mindössze arról van szó, hogyan lehetne az ezidőszerint még elég gyenge almaforralmat jelentősen megnövelni.

Ha a jövőbeli forgalmat akarjuk kiszámítani, óvatosaknak kell lennünk, még ha a balsiker lehetetlennek látszik is, tegyük fel tehát, hogy a propaganda-hadjárat nem jár teljes sikerrel és csak a kínai nép felét lehet az almafogyasztásra rábírnunk. Hiszen el kell tekintenünk egyrészt az öregektől, akiknek fogai már kihulltak, másrészt a gyermekektől, akiknek fogazata még nem teljesen fejlett s inkább narancslevet isznak. Aztán tegyük fel, hogy az almaevők fele része egy-két hónap alatt belefárad az almakúrába és abbahagyja. S hogy még óvatosabbak legyünk, tegyük fel azt is, hogy a fennmaradó fogyasztók csak minden második nap esznek egy-egy almát. Ez napi ötvenmillió almát jelentene, ami a kínai lakosság óriási számát véve, nem is olyan fantasztikus elképzelés. Ezek szerint naponta mintegy tízezer tonnányi hajóteret kellene almaszállításra felhasználni. Ez olyan nagy hajótér, hogy ha valamennyi Sanghájba érkező brit hajó kizárólag almát szállítana, még akkor is az ily módon keletkező forgalomnak csak egy töredékét tudná lebonyolítani s még ha rendelkezésre állna is az almák szállításához szükséges hajótér, akkor sem tudnák a kínai vasutak és folyami gőzösök az almákat az ország belsejébe szállítani. Ha pedig ilyen rengeteg almát adnánk el a kínaiaknak, nem maradna alma a világ többi része számára.

Valahányszor egy exportőr a jövő rózsás képeit akarja maga elé festeni, nem kell egyebet tennie, minthogy papírt és ceruzát vegyen elő s számítsa ki, milyen rengeteg árut adhatna el, ha sikerülne olyan ügynökre találnia, aki a 400 millió kínainak jelentős részét árujának megvásárlására bírná. Amíg az emberek csak azért termelnek valamely országban javakat,

hogy más országok lakosainak adják el azokat, amíg csak hajók szelik át az óceánt s van nemzetközi kereskedelem, a sok millió szorgalmas kínaival való üzletkötés ragyogó ábrándképe mindig különös vonóerőt fog az emberekre gyakorolni. Bármit adna is el az ember, a Kínával való üzleti forgalom igen nagy lehetne, ha a kínai, akinek azt az árut meg kellene vennie, valóban meg is venné azt.

Kínának a külföldi országokkal folytatott kereskedelme majdnem húszezeréves időszakot foglal magában, szinte megszakítás nélkül, de csak az elmúlt évszázadban érkeztek külföldi kereskedők nagyobb számban eladás céljából Kínába, addig inkább csak vásároltak. Azelőtt a korszak előtt Kína volt a föld legnagyobb termelő országa és a legfinomabb árukat gyártotta a legnagyobb mennyiségben. Már időszámításunk első századában árusítottak Rómában kínai selymet és valószínűleg már korábban is adtak el belőle arab kereskedőknek. Így a „szatén” szó Zaytonból, egy régi kínai kikötő nevéből származik, ahonnan a selymet szállították.

A régi Kínában a selymet nemcsak szépsége miatt készítették, hanem azért is, mert meleget adott, s éppen ezért a régi kínai selyem sokkal nehezebb volt, mint a mai. Ez nem tetszett a római hölgyeknek és ezért fölfejtették a kínai szövedéket, finomabb fonású anyagot s pókháló vékonyságú, átlátszó ruhadarabokat készítettek belőle, a tisztességes emberek nagy megbotránkozására. Az akkori idők erkölcsbírái éppen annyi lármát csaptak emiatt, mint napjaink erénycsőszei a kétrészes fürdőruhák miatt. De azok is éppoly kevés eredményt értek el, mint kortársaink. Nem a selyem volt azonban az egyetlen árucikk, amelyet Kína Rómába exportált. A szállítási nehézségek és a nagy költségek ellenére, vasból és acélból készített kínai szerszámokat is árusítottak Rómában és azokért kitűnő minőségük folytán rendkívül magas árakat fizettek, úgyhogy a kereskedők nyereséggel bonyolíthatták le üzleteiket és az egész művelt világon híressé tették a kínai szerszámokat.

Ezer évvel később, a Sung dinasztia idején, a kínai porcelán olyan magas fejlettségi fokot ért el, hogy egész Európában, de a Közel Keleten is, a vagyonos emberek minden megszerezhető kínai porcelánt felvásároltak. Az európai tudósok hiába törték a fejüket, hogyan gyártják a kínai selymet és most a porcelán készítése újabb talányt jelentett a számukra, amelyet éppoly kevésbé tudtak megfejteni, mint az előbbit. A hollandi kereskedők, akik már korábban nagymennyiségű selymet hoztak Európába, a 16. században a kínai teát is bevezették és az több, mint 200 éven át fontos és jövedelmező exportcikk maradt. Ez volt a harmadik titok, mert az európai növénytudósok semmitsem tudtak addig róla. Néhány évszázaddal Amerika felfedezése előtt szereztek csak a kínaiak tudomást a pamut létezéséről, mire Perzsiából magvakat hoztak és elkezdték a „szövetnövény” termesztését. Újoncok voltak még a gyapottermelés terén, az új anyag fonásánál és szövésénél azonban a selyemtermelés előhaladottabb technikáját alkalmazták, amelyet már négyezer év óta ismertek és ezáltal mind a mennyiség, mind pedig a minőség tekintetében a világ legelső pamutfonóivá lettek. A XVI., XVII. és XVIII. század folyamán és még azután is egy ideig, a kínai szövőszekek szolgáltatták a világ legjobb pamutárúját. Egyetlen angol gentleman se tartotta volna magát elég előkelőnek, ha térdnadrágja nem kézi szövésű kínai pamutból készült volna és minden divathölgynek legalább is kantoni selyemből készült ruhája kellett, hogy legyen.

Ezalatt az idő alatt a Nyugat keveset tudott csak a kínaiaknak nyújtani. Kezdetől fogva vásároltak szantálfát, pávatollakat, fűszereket, elefántagyarokat és drágaköveket és a kereslet ezek iránt az áruk iránt továbbra is fennállt. Az ilyen árucikkek azonban nem töltenek meg egész hajókat és így a hajók nemzedékeken át félig üresen vagy ballasztal megrakva érkeztek Kínába, míg onnan drága rakománnyal terheltlen tértek ismét haza. Amikor felfedezték, hogy a ginseng nevű gyökér, amelynek a kínaiak nagy gyógyítóerőt tulajdonítanak, vadon nő Új-Anglia hegyes vidékén, néhány amerikai kereskedő könnyen tett szert nagy vagyponra, mert

csak ki kellett ásnia ezeket a gyökereket és Kínában méregdrágán értékesíthette azokat. Az első amerikai hajórakomány, amely 1784-ben kötött ki Kantonban, főként ginsengből állt és ez a növény sok éven át fontos amerikai exportcikk maradt. Ezek a rakományok azonban mégsem fedezték az Amerika által vásárolt áruk értékét és a többi állam sem tudott a kínaiaknak annyit eladni, mint amennyit ott vásároltak. A Kína felé vitorlázó hajók rakományának lényeges része spanyol vagy mexikói ezüst dollárokból állt akkoriban, mert Kína külkereskedelmi mérlege mindig nagyon aktív volt és mivel a bank-átutalások rendszerét akkor még nem ismerték, minden eladás készpénz ellenében történt.

Bizonyos, hogy a gyűlölt ópiumkereskedelem azért folyt Kínával olyan hosszú ideig, mert az ópium volt akkor az egyetlen árucikk, amelyet az angol és amerikai kereskedők olyan mennyiségben szállíthattak a kínaiaknak, hogy az elegendő volt a selyemért és teaért járó összegek jelentékeny részben való fedezésére. Sok ezer régi ezüst dollárt olvasztanak most be a sanghaji pénzverdében, amelyek közül egyik-másik már egy évszázad óta vagy hosszabb ideje volt forgalomban. Ezek a pénzek sohasem hagyták el Kína területét, mert a kínaiak semmitsem találtak Nyugaton, amit érdemes lett volna megvásárolniok. A kínaiak azt hitték, hogy áruik mindig jobbak lesznek a külföldieknél és túlzott gögjük akkor szenvedte az első csapást, amikor rájöttek arra, hogy a barbároknak is van jó portékájuk. A kínaiaknak ez a közömbössége az európai árucikkokkal szemben a múlt század közepéig tartott, amikor megfordult a kocka és a külföldi kereskedők számára fontosabb és jövedelmezőbb lett a külföldi áruk eladása Kínában, mint a kínai áruk eladása Nyugaton. Mihelyt Manchesterben gépi úton kezdtek pamutszöveteket gyártani, megindult Kína felé a pamutszövet-export. Az angol pamut ugyan nem olyan jóminőségű, mint a kézzel szőtt kínai gyártmány, de viszont sokkal olcsóbb volt. A múlt század második felében a kínaiak külföldi vásárlásainak ötven százaléka pamutszövetekből állt. A legnagyobb üzleteket a manchesteri gyárak kötötték, de az új-angliai gyárak is nagy üzleteket bonyolítottak le Mandzsuriával, úgyhogy az Egyesült-Államok keresztül-vitték a mandzsuri kikötőknek külföldi kereskedelmi hajók számára való megnyitását.

A Kínával folytatott kereskedelem nemcsak elméletben érdekes, hanem nagyon jövedelmező is és a világ minden részében sok Kínában szerzett vagyontalálható. Mivel a gyárosoknak minden egyes nemzedéke új termékekkel gazdagítja a világpiacot, minden egyes nemzedék új meg új fogyasztókat talál Kínában és sokan gazdagszanak meg ezáltal. Ma már nem szantálfából, pávatollból, ginsengből és ópiumból áll a kínai behozatal, hanem pamutáruból, gyertyákból és petróleumból. A modernebb árucikkek kiszorították a régebbi termékeket és most ezeket is újabb gyártmányok pótolják. A petróleum csökkentette a gyertyaeladást, most pedig a villamos zseblámpák támasztanak erős versenyt a petróleumnak és annyira divatba jöttek, hogy a régimódi lámpások forgalma úgyszólván megszűnt. A villamos zseblámpákat azért szeretik annyira Kínában, mert a kínai vidéki lakosság állandóan rablótámadásoktól tart és ha a falusiak meggyújtott lámpával járnak a mezőkön keresztül, könnyen követhetik őket. A villamos zseblámpát ezzel szemben csak szükség esetén gyűjtják meg és azt a távolból nem olyan könnyű felismerni.

A petróleum forgalma újabban már csökkent ugyan, az olajvállalatok azonban tankállomásokkal szórják tele az új autoutakat az autómobilisták számára. Kínának most huszonhatezer mérföld hosszúságú autópályája van és azok túlnyomórészt az utolsó tíz évben épültek. A szükségletek megváltozásával a kínaiak sok mindenfélét vesznek, amiről azelőtt nem is tudtak és a világ túltermelésének jelentős részét vásárolják fel. Bár vannak Kínában igen gazdag emberek is, az átlagos vásárlóerő mégis rendkívül alacsony és a kínai lakosságnak csak nagyon csekély részét lehet statisztikai szempontból is vevőnek tekinteni. Nagyon is kétséges, vajon képes volna-e tízmilliónál több kínai naponta egy-egy almát vásárolni, anélkül, hogy megszokott rizs vagy metélt táplálékától kellene megfosztania magát.

A huszadik század kezdete óta az eladási statisztika állandóan változó képet mutat a kínai nép szükségleteiről. 1900-ban a teljes cigarettaforgalom Kínában háromszáz millió darabot tett ki, tehát egy darabnál kevesebbet fejenként és évenként. Tíz évvel később ez a forgalom már hétezeröttszáz milliót, vagyis személyenként és évenként 19 darabot tett ki. Jelenleg ez a forgalom nyolcvanezer millió darabra rúg, ami azt jelenti, hogy átlagban Kína minden egyes férfi lakosa majdnem egy cigarettát szív el naponta. Ezalatt az idő alatt az importált pamutárak eladása a teljes behozatal 50%-áról 3% alá csökkent. A gyertya-, szappan-, olaj-, zsír-, viasz-, gumi- és mazsola-behozatal most meghaladja a pamutszövetek behozatalát. Ez nem jelenti azt, mintha a pamutárak iránti kereslet csökkent volna, hanem a hazai termelés fejlődésének következménye. A Kínában eladott pamutárak túlnyomó része ma Japán, Kína és Angol tulajdonban lévő hazai szövődékből származik.

A kínaiaknak hosszú időre volt szüksége ahhoz, hogy elhatározzák magukat a Nyugaton gyártott áruk vásárlására, de mihelyt belekóstoltak, hamarosan rájöttek arra, hogy legokosabb, ha mindazt megvásárolják, amit csak lehet. Most már repülőgépeket, gépkocsikat, sőt egyebek közt modern mosógépeket is vásárolnak. A kínai szükségletek árjegyzékét ma már nem a tudatlanság és az előítéletek korlátozzák, hanem egyesegyedül a vásárlóerő. A 400 millió kínai fogyasztó tulajdonképpen ugyanazzal a problémával áll szemben, mint amelyet annak a hölgynek kell megoldania, akinek tíz dollár értékű vásárolnivalója van, de csak öt dollár van a zsebében. Mielőtt a kínai valamit megvásárol, előbb gondosan latolgatnia kell, hogy mennyit ér az az áru és milyen szüksége van rá más árucikkkel szemben. Ez egyaránt vonatkozik a kis és nagy vásárlásokra és legjobban illusztrálja az az évenként megismétlődő lanyhaság, amely minden nyáron a cigarettaforgalomban mutatkozik. Júniusban ugyanis sokféle dinnye kerül piacra és a kínaiak olyan hatalmas mennyiségben fogyasztják ezt a gyümölcsöt, hogy sokan nem engedhetik meg maguknak azt a fényűzést, hogy a dinnye mellett cigarettát is vásároljanak. Ezért sokan közülük felhagynak egy időre a dohányzással és a cigarettafogyasztás csak a dinnyeszezon elmúltával tér vissza ismét normális medrébe.

Így tehát a Kínában történő eladások nemcsak hasonló árucikkek versenyének hatása alatt alakulnak ki, hanem sok olyan dologgal is kapcsolatban vannak, amelyeknek látszólag semmiféle vonatkozásuk sincs a szóban forgó áruval. Így például annak, aki almát akar vásárolni, sokszor választania kell az alma és a dinnye között s ha választása az almára esik, még mindig hátra vannak az egyéb gyümölcsök, amelyekkel az almának ugyancsak ki kell állnia a versenyt, mielőtt vásárlásra kerül a sor.

A mai kínai kereskedelem bonyolultságával szemben a Clipper-hajók virágkorában és a manchesteri szövőgyárak működésének kezdetén a kereskedelem nagyon egyszerű ügy volt. Amikor huszonöt évvel ezelőtt Kínába jöttem, sokat beszélgettem egy öreg angol kereskedővel, aki ötvenéves tapasztalatra tekinthetett vissza. Nem győzte eleget mondogatni, milyen egyszerű volt akkor az üzletkötés, milyen kényelmes az élet és milyen biztos a nyereség. Elkeseredetten beszélt a modern kereskedelem módszereiről, a már-már elkerülhetlenné váló kicsinyes alkudozásokról és sóvárogva emlékezett vissza arra, milyen más volt az üzleti élet az ő idejében. Az a cég, amelynél gyakornokként dolgozott, két központi irodát tartott fenn, egyet Londonban, egyet pedig Sanghájban s mindkét iroda a cég egy-egy főnökének vezetése alatt állt. A londoni cégfőnök pamutszövetet vásárolt, amelyet elküldött a sanghaji irodába, hogy ott elárverezzék. A befolyó összeget teába fektették, amelyet Londonba szállítottak és ott elárverezték, hogy a befolyó összegből újból pamutszövetet vásároljanak, ennek az ellenértékét ismét teába fektették és így tovább a végtelenségig. Akkoriban roppant hajszolt üzletmenetnek tekintették azt, ha havonta egy-egy rakomány pamutot értékesítettek és egy másik hajót teával raktak tele. Ha pedig egy hónapban két hajó érkezett vagy indult el, ez már olyan óriási dolog volt, amiről hónapokon át beszéltek.

Az öreg kereskedő kijelentette, hogy ez az egyetlen tisztességes módja a kereskedelemnek. A modern reklám és a modern üzleti módszerek mélységes undorral töltötték el. Az árverések alkalmával ugyanis mindenki pontosan megállapíthatta, mennyit ér az áru, mert az árverésre kerülő árukat az eladás előtt mindig közszemlére tették. Manapság igazoltatni kell Londonnal az árakat és kevesebb nyereséggel kell megelégedni, hogy az aljas konkurenciával szembe lehessen szállni. Azonfelül külön gondot okoz az is, hogy a vevő pontosan fizet-e vagy sem, míg azelőtt az üzleteket készpénzfizetés ellenében bonyolították le.

A régi eladási módszerek sok tekintetben csakugyan eszményiek és emellett gazdaságosak is voltak. A könyvvitel mind két irodában oly egyszerű volt, hogy a cégfőnökök személyesen végezheték el. Állandóan nyereséggel dolgoztak és emellett szerencsés véletlenek is voltak, mint például az, ha egy elsőrendű minőségű tearakomány az évad kezdetén elsőnek érkezett meg Londonba, vagy pedig, ha egy pamutarakomány olyan időpontban futott be Sanghájba, amikor más hajók elkéstek és ezért a piac nagy felvevőképességet mutatott. Körülbelül hatvanöt évvel ezelőtt a szuezi csatorna megnyitása lehetővé tette egy sanghái teakereskedő számára, hogy egész Londont bámulatba ejtse merész üzleti módszereivel. Egy vitorlás hajót megrakott teával és a rakományt Marseille-be szállította. Innen, amilyen gyorsan csak lehetett, Londonba utazott és ott a nála lévő minták alapján az egész hajóarakományt eladta, még mielőtt a londoni kikötőbe befutott volna. Egy versenytársa, akinek hajója az övé után futott be, már nem tudta rakományát értékesíteni. Akkoriban az üzletemberek sokat törték a fejüket azon, vajon az ilyen eljárás tisztességes-e vagy sem.

A modern idők túltermelése öreg barátom szerint olyan mértékű, hogy a régi időben senki még csak nem is álmodott volna erről. Az ő idejében az angol piac minden Londonba szállított teamennyiséget fel tudott venni, a kínai piac pedig felvásárolta a Sanghájba szállított pamutárúkat. Bármennyire ingadoztak is az árak, sohasem estek az alá a színvonal alá, amely az eladást veszteségesé tette volna. Akkor a Kínával üzletet kötő kereskedőnek nem volt más problémája, mint az, hogy nyereségét teába vagy pamutba fektesse-e be, vagy pedig egyszerűen használja-e fel egy részét egyéni céljaira.

Ezek a régi jó idők bizony elmúltak s csak kevesen emlékeznek már vissza akkora. A pamutszövetek árverései évente több millió fontos forgalmat bonyolítottak le és csak a világháború folytán szűntek meg. Még mindig van néhány ilyen árverés Sanghájban, de azok ma már nem jelentősek. A sanghái aukciókon most romlásnak indult árukat, fizetéseképtelenek raktárait és a hazájukba visszaindulók berendezéseit árverezik el. Sir Thomas Lipton intenzív eladási módszerei, valamint a kínaiak rövidlátása a tea termelésénél és kezelésénél, elszoktatta az angol közönséget a gyöngéd zamatú kínai teától, hozzászoktak az erős indiai teához, úgyhogy most már sok év óta nincsenek Londonban olyan árverések, ahol kínai teát adnak el.

Napjainkban Kínával a hajózási társaságok rendszeres menetrendszerű forgalmat bonyolítanak le és vannak itt üzletigazgatóink, konferenciáink és reklámügynökeink. Sok Kínában élő külföldi hozzám hasonlóan érdekelve van abban, hogy a négyszázmillió fogyasztónak minél több árut adjon el. Tanulmányozzuk a piacot, meggondoljuk, milyen áruk számíthatnak leginkább elhelyezésre, hogyan csomagoljuk azokat, hogyan hirdessük és általában milyen kereskedelmi módszereket alkalmazzunk. A problémák ugyanazok, mint odahaza, de egy csomó komplikációval és nehézséggel több merül fel itt, mint hazánkban. Egyikünk sem keres annyit, mint amennyit munkája alapján jogosultnak tartana, de részünk van egynémely kárpótlásban. Munkánk mindig érdekesítő és a sok csalódás ellenére, lelkünk mélyén valamennyien azt reméljük, hogy jövőre talán a négyszázmillió kínai fogyasztó közül jelentős számú fogja értékcikkeinket megvásárolni.

HUSZADIK FEJEZET

Milyen kicsi ez a világ!

Önök is észrevették talán, hogy az utolsó fogkefe, amelyet vásároltak, nem volt már olyan jó-minőségű, mint az előző, amelynek pedig ugyanaz a márkája volt. Azt is olvasták talán, hogy a kínai kormány a múltkoriban katonaságot küldött ki, hogy Szecsuánt, ezt a bámulatosan népes és gazdag tartományt, amely a titokzatos Tibettel határos, megtisztítsa a rablóktól. Valószínűleg sohasem jöttek még arra a gondolatra, hogy a két tény között valami összefüggés lehet, vagy hogy a Jangce mentén elharapódzott rablások valamiképpen is befolyásolhatják az angol fogkefe minőségét.

A dolog úgy áll, hogy a fogkefék disznósörétekből készülnek, a disznósörte legnagyobb szállítója pedig Kína. A legjobb sörték viszont, amelyekből az elsörendű fogkefákat készítik, Szecsuánból származnak. A fogkefe előállítására fehér sörtére van szükség, a fehér sörtéből pedig Kína többet termel, mint a világnak bármely más országa és pedig ugyanabból az okból, amiért a paraszt fekete lovai többet ettek, mint a fehérek. A parasztnak ugyanis több fekete lova volt, mint fehér, a kínainak pedig több fehér disznaja van, mint fekete.

A világ más részein tenyésztett fehér sertések csak kismértékben járulnak hozzá a fogkefegyártáshoz, mert azok tenyésztői, a kínaiakkal ellentétben, nem elég ügyesek ahhoz, hogy a sörtéket összegyűjtsék, megtisztítsák és forgalomba hozzák. Még ha megtennék is, nem tudnának nagymennyiségű fehér sörtét termelni, mert Kína kivételével seholsem kedvelik a fehér sertéseket, talán azért, mert szőrük könnyen piszkolódik. Az oroszok azelőtt nagymennyiségű fehér sörtét hoztak forgalomba, a szovjet kormány azonban fekete tenyészsertéseket hozott be Amerikából és ezért a fehér sertés ma Oroszországban is oly ritka, hogy az ott termelt sörite nem is jön számba a fogkefegyártás szempontjából.

Akárhogy van is a dolog, annyi tény, hogy az egész világnak jó fogkefével való ellátása a szecsuáni sertések egészségi állapotától függ. Ha a szecsuáni csordák közt kolera pusztítana, akkor az emberiség vagy egyáltalában nem tisztíthatná a fogát, vagy pedig hozzá kellene szoknia a fekete sörtéjű fogkeféhez.

Ha az olvasó ránéz a fogkeféjére, gondoljon arra, milyen kicsiny is ez a világ, és hogy a mérhetetlen távolság ellenére, milyen közel is van hozzá Kína és a négyszázmillió kínai.*

-&-

* Kínában ma már több mint 1 milliárd a lakosság száma