

Ukselt uksele

PEEP VAIN

MINU ESIMENE
AMEERIKA
RAAMATUMÜÜGI
SUVI



PEEP VAIN

Ukselt uksele

MINU ESIMENE
AMEERIKA
RAAMATUMÜÜGI SUVI

See raamat on pühendatud kõigile endistele,
praegustele ja tulevastele raamatumüüjatele
ning eriti kahele, kes on minu jaoks kõige olulisemad –
Tom McAuliffe'ile ja Dan Moore'ile.

SEE ON TÕESTISÜNDINUD LUGU

Kõikide tegelaste nimed (peale paari),
daatumid, kohanimed ja aadressid
on õiged ja täpsed.

Paari sündmust on loo sujuvuse huvides
ajateljel veidi liigutatud.

Aga jah, just täpselt nii see kõik juhtus.

Sisukord

1. PEATÜKK	Ameerika lõhn	11
2. PEATÜKK	Viimane lahke maja	17
3. PEATÜKK	Öine sõit	22
4. PEATÜKK	Sõjaväkke või mitte?	27
5. PEATÜKK	Pühalik vandetöötus	32
6. PEATÜKK	Head und!	36
7. PEATÜKK	Viisakalt visa	40
8. PEATÜKK	Külm dušš	46
9. PEATÜKK	Mister M	51
10. PEATÜKK	Hommikune tants ja laul	58
11. PEATÜKK	Esimene müük	65
12. PEATÜKK	Ameerika mäed	74
13. PEATÜKK	Piiskopi õnnistus	83
14. PEATÜKK	Uhkus enne hävingut	93
15. PEATÜKK	1-800-SWEAT	100
16. PEATÜKK	EB\$	109
17. PEATÜKK	Usalda väge!	117

18. PEATÜKK	Tibusid loetakse sügisel	125
19. PEATÜKK	Auga erru	133
20. PEATÜKK	Milline on tõeline Ameerika?	138
21. PEATÜKK	Kodu poole	147
Järelsõna		151
Tänuõnad		159

Ameerika lõhn

Oma unistusi tasub usaldada. Iseennast muidugi ka.

1990. aastal sattus Nõukogude Liidu kodanik Ameerikasse suveks tööle vaid veidi sagedamini kui kosmonaut Kuule. Aga seal ma istusin, teel Moskvast New Yorki 200-kohalise IL-62 reisilennuki pardal akna all. Minu NL-i passis oli Ameerika J-1 viisa.

Olin 22-aastane ja see oli mul elus esimene kord riigist välja saada. Ühtlasi oli see mu esimene lennureis. Koos sõber Andres Tringiga olime sõitnud öise rongiga Tallinnast Moskvasse ja läinud sealt järgmisel päeval New Yorgi otselennule, mis peatus korraks tankimiseks nii Iirimaal kui ka Newfoundlandi saarel. Ma polnud Tallinnast lahkumisest saadik eriti maganud.

New Yorgi kohal tiirutades nägin taamal Manhattani pilvelõhkujaid. Kui lennuk pöörates kaldu vajus, asendusid pilvelõhkujad eramaju täis tänavate lõputu ruudustikuga. Just taolistes

elurajoonides hakkasin ma mõne aja pärast tööle. Majade sisse-
sõiduteedele ja tänavatele olid pargitud autod. Üllatavalt pal-
judel oli välibassein. Nende sätendavsinine värv tundus mulle
Ameerika jõukuse ja materiaalse heaolu sümbolina.

Maandumiseks valmistumisel kostis kõlaritest Aerofloti
stjuardessi hää, mis palus vastavalt Ameerika seadustele kus-
tutada sigaretid. See suitsulõhn oli võib-olla mu viimane ere-
daim mälestus nõukogude ajast. Ma teadsin, et mind ootavad
ees suured asjad. Ja lõhnad, mis neid saadavad.



Millise lõhnaga Ameerika mind vastu võttis? See ei olnud raha
lõhn, kuigi just seda võiks Hollywoodi filmide põhjal arvata.
See polnud ka vedelseebi iseloomulik lõhn, mis saadab selle
suure maa hügieenilembeseid inimesi. Samuti polnud see frii-
kate odava praerasva lõhn, mis hõljub kiirtoidurestoranide
juures.

Meid võttis Ameerika John F. Kennedy lennujaamas vastu
konditsioneeridest välja voogava jääkülma õhu lõhnaga.
Nende freoon on küll värvitu ja väidetavalt lõhnatu, kuid neile,
kes pole kunagi varem viibinud kunstlikult jahutatud õhuga
ruumis, meenutab see vägagi kloroformi. Just see lõhn tabaski
mind, kui lennukitrepilt JFK-sse astusin.

Kui Ameerika on kultuuride sulatusahi, siis JFK on tuli selle
ahju all. Seisin kohvrit oodates pagasilindi kõrval ja vaatasin
huviga ringi. See rahvaste, rasside ja kostüümide paraad pani
mul pea ringi käima. Ma polnud ealeski nii palju eri päritoluga
inimesi näinud, liiatigi ühes ruumis ja ühel ajal korraga!

Eestis õppis Tallinnas Endla tänava merekoolis toona võib-
olla viis aafriklast. Vaatasin neile ikka suurte silmadega järele,

kui mõnda neist trolliaknast nägema juhtusin. Muidugi olin sõjaväes paljude rahvustega kokku puutunud, ent kui see välja jätta, olin varem kohanud vaid mõnda üksikut välismaalast. Siin olid aga koos araablased ja hindud, ladinaameeriklased, asiaadid ja aafriklased. Paljud neist nägid välja nii, nagu läheksid karnevalile. Oli ka valgeid inimesi – mõni riides nagu kauboi, teine kui ärimees. Üks naine oli täpselt nagu Barbie nukk.

Ja sealsamas oli ka Dave Triepke, blond California kutt, ameerikalik permanentne naeratus näol, käes silt minu nimega, valmis saatma meid Southwesterni raamatute müümise maailma.

Väljusime terminalist ja mu ninna tungis veel üks Ameerika lõhn. Kleepuv ja niiske õhk, mis tegi hingamise raskeks, kandis meieni omapärase segu kuuma asfaldi, autode heitgaasi ja higi lõhnast.

Leidsime parklast Dave'i punase kaheukselise luukpäraga 87. aasta Toyota Terceli, mis oli liigituse järgi väikeauto. See oli uuest sapakast ainult veidike suurem, kuid see-eest palju luksim. Esimese asjana õpetas Dave meile, kuidas esiistmele istuma saada. Selleks tuli hüüda võlusõna *shotgun!* Ta seletas, et kui Hollywoodi vesterne uskuda, siis hoidis postitõllas sellel kohal istuja käes haavlipüssi, et sellega teeröövlite rünnakuid eemale tõrjuda.

Dave'i autos oli raadio, mis mul juhtme kokku ajas. Erinevalt mu isa mossest oli seal kahe musta plastmassnupu asemel väike taustvalgustusega digiekraan. Raadiojaama valimiseks tuli vaid nuppu vajutada ja veidi oodata, kuni raadio õige sageduseni jõudis. Võrreldes Eesti kolme kanaliga näis jaamu olevat lõputult. Ka muusikažanreid oli palju. Mõnda neist polnud ma varem kuulnudki – *soft rock, adult contemporary, christian rock, smooth jazz...* Loomulikult ei puudunud sealt ka kantri

ja *heavy metal* ning jutusaated. Laulude vahel tuli eetrisse üle-määra entusiastlik hää, et müüa kuulajale näiteks madratsit, telekat, vanni või muud sellist. Igal reklaamitava tootel oli oma köll ehk *jingle*, nagu Dave seda nimetas.

Maanteele jõudes märkasin, et autode tänavapilt oli sama kirju kui äsja lennujaamas nähtud rahvaste paabel. Seal olid Lincoln Town Cari limusiinid, kaubikud, pereautod, kastikad, muskelautod ning väikesed Jaapani mänguasjad nagu see, milles ise istusime. Olin vapustatud. Kuulsin end kõva häälega ütlemas: „Vaata, kui palju välismaa autosid!“ No halloo – oli-megi ju välismaal!

„Näe, Ritari Ässä! Michael Knight noh!“ osutasin musta lahtise sportauto suunas.

„Knight Riderit mõtled või? Ei ole,“ vaidles Andres. „Michael Knight sõitis Pontiac Trans Amiga.“

„See on Z28,“ pakkus Dave. „Chevy Camaro. Selliseid kabriooid tehti väga vähe. Need maksid üle 20 000 dollari.“

Kakskümmend tuhat dollarit!? Püha müristus! Mul oli taskus täpselt 37 dollarit. Täna või homme pidime Dave'i käest saama 200 juurde – see oli avanss müügijuht Tomilt. Sellest pidi meile jätkuma kümneks päevaks, JFK-st Nashville'ini ja sealt esimese enda tehtud müügini. 37 oli minu, 200 oli laen. Aga kakskümmend tonni! Kas see oli Ameerika mõistes palju?

„Kui palju sinu auto maksab?“ küsisin Dave'ilt.

„Vähem kui pool sellest Camarost. Kui palju teil Eestis autod maksavad?“

Sellele küsimusele polnud lihtne vastata, sest meil oli tol ajal auto ostmine hämmastavalt keerukas.

„Juhul kui saad autoostuloa, siis maksab Moskvitš näiteks 5000 rubla.“

„Mis loa!“

„Jah, loa. Sul peab olema paber, mis ütleb, et sa tohid auto ostmiseks sappa võtta.“

„Või nii...“ Oli näha, et nüüd läks Dave'il ka juhe kokku. „Kas sinul on auto?“

„Mu isal on.“

„Ja kui suur raha on 5000 rubla?“

„Noo, ametlik vahetuskurss on 0,6 dollarit ühe rubla kohta. Selle järgi siis 3000 dollarit.“ Ma ei hakanud selgitama, et rublasid on kahte tüüpi ja reaalne vahetuskurss on ametlikuga võrreldes tihti hoopis teine.

„Kas see on pruugitud auto hind?“

„Ei, uue.“

„Uus auto kolme tonni eest? Nagu päriselt!? Kas see sõidab ka või?“

„Üldiselt küll,“ vastasin. „Aga sa pead ise põhimõtteliselt automehaanik olema.“

Dave oli nutikas sell. Ta oli juba kolm suve raamatuid müü nud ja sügisel sai tal ülikool läbi. Ta teadis üht-teist Nõukogude Liidust ja selle käsumajandusest, kuid polnud kunagi ühtegi selle riigi kodanikku kohanud. Ta näis minu riigist samavõrra hämmingus olevat kui mina tema omast.

„Kui palju su isa aastas teenib? Kui kaua ta pidi raha kõrvale panema, et selline auto osta?“

„Mu ema saab 150 rubla kuus ja isa, kelle palk on suuremate killast, teenib 250 rubla – pere kuusissetulek on seega umbes 400 rubla,“ vastasin talle.

„Oota, su pere peab toime tulema vähem kui 250 dollariga kuus!? Ja teil on auto?“

Muidugi oli Dave'il seda raske mõista. Ja ega ma ise ka sellest kõigest väga hästi aru ei saanud. Vastasin talle, et ilmselt suudab mu pere säästa ehk 100 rubla kuus – ja see oli tegelikult

ka vaid oletus, sest ega ma isa rahaasjadest suurt midagi ei teadnud.

„Nii et tal kulus selleks kaks ja pool aastat,“ arvutas Dave. „Ja selleks, et Chevy Camaro osta, on tal vaja üle 40 aasta raha koguda.“

„Kui kaua peab üks ameeriklane raha koguma, et seda Z28-t osta?“ küsisin.

Dave naeris: „Ameeriklased ei kogu auto ostmiseks raha. Me hoopis laename seda.“

Head und!

On reede, 13. juuli aastal 1990. Kell on 8.05.

See on minu esimene raamatumüügipäev Ameerikas. Olen koputanud kolme maja uksele, kuid see on esimene, kus keegi on kodus.

Olen alles äsja Ameerikasse saabunud nõukogude nooruk ja seisan New Jersey osariigi Edisoni linnas ühe maja ees trepil. Mul on jalas liiga kõrgele üles, võiks isegi öelda, et munade vahele tõmmatud kollased froteeriidest lühkarid ja tutikad valged New Balance'id. Mu valge T-särgi rinnal on tekst „*Thank you for not picking your nose*”. Uks avaneb. Kätte on jõudnud mu elu esimene võimalus mõni raamat maha müüa.

N-ö mister Jones (sest tegu on meesterahvaga!) näib lähenevat 30. eluaastale. Tal on seljas toiduplekke täis maika, mõlemad käsivarred on üleni tätoveeringuid täis. Ilmselgelt mingit tüüpi tööline; tundub, et pahas meeleolus. Ta on

kas äärmiselt väsinud või veidi pilves või mõlemat. Oleme ju Ameerikas.

„Mis on?“ küsib ta mokaotsast. „Ma tulin just töölt.“

„Tere!“ ütlen ma laialt naeratades, nagu meid õpetati. „Mu nimi on Peep ja ma räägin siin kõigi nende peredega, kellel on kooliealised või nooremad lapsed, ning tutvustan neid käsiraamatuid.“

„Mul pole lapsi.“

„Oi, vabandust, et tülitan!“ Kahju muidugi. Aga ka selline olukord on müügimanuaalis kirjas. „Kas oleksite valmis mind aitama infoga, mis puudutab teie naabreid? Ehk oskate näidata, millised majad peaksin siin vahele jätma ja millistesse minema?“

Ta hakkab näpuga osutama. „Neil on lapsed. Neil ka. Neil ei ole. Sealt edasi ma ei tea.“ Ta ei ütle mulle naabrite ega nende laste nimesid, aga ma peaksin selle infot temalt kätte saama. Otsustan temalt seda mitte küsida.

„Aga kuna me juba räägime,“ jätkan naeratades, ise endiselt pauku täis, „siis meil on üks suurepärane kokaraamat, mis võiks teid huvitada. See on Ameerika kokandusentsüklopeedia ja seal on 5300 kiiret retsepti!“

Tüüp ilmselt veedab oma elu terasest plaate kokku keevitades või higistab terve päeva ehitusplatsil. Ta on ülekaaluline. Pakun, et ta eelistab salatit kiirtoitu. Võimalik et ta pole korragi oma pliiti kasutanud. Ent see kokaraamat on mu viimane õlekõrs.

Valguskiirusel tuleb mulle korraga meelde, et pean edu saavutamiseks iga päev koguma kindla arvu inimesi, kellele oma raamatuid näidata. Pean hoidma nende tähelepanu vähemalt niikaua, et jõuaksin öelda, millega on tegu, mitu lehekülge seal on ja mis see maksab. Kui uks mu nina all enne hinnani

jõudmist kinni lüüakse, ei lähe see demona kirja. Vahet pole, et ma müün peamiselt raamatukomplekti, mis on oma olemuselt kooliõpikute ja entsüklopeedia ristsugutis ja mille müügi pealt ma teenin 84 dollarit. Ja et kokaraamatu müügist saaksin ainult 12. Demo on demo.

Demode süsteem on loodud selle jaoks, et kui ma ka midagi müüa ei suudaks, siis ei tunneks ma end täieliku luuserina ja lähaksin järgmisel päeval ikka taas tööle. Mõte on see, et müügimehed suudaksid jätkata kuni suve lõpuni. Seisan ja vaatan seda väsinud töölist ning mõtlen, et mis ma siit kirja saan. Kas punkti, mis tähendab pikalt saatmist? Või kaldkriipsu ehk ukседemo? Või diagonaalistikese ehk toas tehtud pikema demo ehk *sit-down* demo? Äkki isegi müüki tähistava diagonaalistikese, mis on alt keskelt täis värvitud? Kui jõuaksin maikavennale hinna välja öelda, siis saaksin vähemalt kaldkriipsu kirja.

Tema pilgus segunevad pettumus, põlgus, lõbustatus ja seal on vist ka natukene haletsust. Ta raputab taunivalt pead ja kaob vaikselt majja. „Tšau,“ poetab ta enda järel ust sulgedes.

Emotsioonide tulv ujutab mu hetkega üle. Tunnen pettumust, häbi ja veidi ka süüd, et ma seda inimest tülitasin. Aga need asenduvad kiiresti müügikoolis õpitud tunnetega. Hõikan talle järele: „Aitäh! Head und!”

Astun trepist alla ja vaatan kella. See näitab 8.09. Kõigest 13 tundi ja 21 minutit veel.

Head und? Jään majade vahel järsult seisma. Mis kuradi pärast ma sellele määrdunud maikaga mehele *seda* ütlesin?

See kangestumine, mida ma tunnen, ei erine palju sellest, mida kogesin pärast Bairhanovi „ründamist“ tol ööl seal metsas. Mida kuradit teeb Peep Vain keset New Jerseyt, püüdes töolis-klassile kokaraamatuid müüa? Olen viisa ja lennukipiletite eest

võlgu, mul on vaja maksta oma osa nädala üürist. Siin ei ole kedagi kodus. Ma pole isegi veel missis Jonesiga kohtunud!

Aga samal hetkel taipan, et olen ju varemgi tardunud ja sellest läbi tulnud. Tihedas Venemaa metsas perimeetri valvamine laohoone ümber, mida seal võib-olla polnudki, on päris hea treening raamatute müümiseks Ameerikas, kus raamatumüüja elu käib samuti kahe tunni kaupa. Kahe tunni jooksul peaksid sa tegema viis demo. Kui kaks tundi läbi saab, nullin loenduri ja käivitan oma sisemise kella nii, nagu algaks täiesti uus päev.

Pole vahet, kas valvan ladu, kaalun ajateenistust või müün siin raamatuid, on selge, et mul on alati ainult kaks valikut. Ma võin kas istuda puu alla ja nutta või asjaga edasi minna.

Hüppan õhku, löön käed kõva plaksuga kokku ja hüüan: „Nii, kes on järgmine?“

Viisakalt visa

Nashville'i linn Tennessee osariigis on *bluegrass*'i sünnipaik ja kantrimuusika süda. Samuti on see koduks Music Row' kuulsatele helistuudiotele. Siin on Grand Ole Opry kontserdisaal ja kantrimuusika Kuulsuste Hall. Districti-nimelises meelelahutusrajoonis asuvad kõrvuti lugematud *honky-tonk*-baarid, üks legendaarsem kui teine. Mind aga ei huvitanud sellest kõigest mitte ükski asi.

Saabusime Dave'i ja Andresega Nashville'i reede lõunal. Meil oli plaan saada öömaja Tomi sõpradest abielupaari Jane ja Jon Sherbergi juures, kes olid elukutselised gospellauljad. Aasta tagasi olid nad esinenud Tallinnas suurel gospelfestivalil, kus ma olin ka saatuse tahtel Jumala armu vastu võtmas. Tänu väga võimsale vaimsele kogemusele sai minust mõneks ajaks eriti innukas usklik. Tundsin issanda kätt ka Nashville'is, kus meile oli Sherbergide juures tasuta öömaja korraldatud. Ainult et Ta oli teinud ühe ajaplaneerimise vea – Sherbergid olid linnast väljas ja neid polnud enne pühapäeva hommikut koju oodata.

„Mis mõttes kaks ööd hotellis?“ küsisin Dave'ilt.

„Jah, ainult kaks ööd. See hotell ei ole kallis.“

Dave'il ja minul oli ilmselgelt erinev arusaam sellest, mis on kallis. Isegi siis, kui oleksime Andresega tuba jaganud, oleks üks öö meile kummalegi 23 dollarit maksma läinud, kaks ööd seega 46 dollarit. Arvestades, kui palju me olime sõidu peal maapähklite ja Coca-Cola peale kulutanud, oleks meie mõlema säästud kahanenud 146 dollarini.

„Aga Dave,“ vaidlesin vastu, „meil on veel viis päeva müügikooli, enne kui me tööle läheme. 46 dollarit on veerand kogu meie rahast. Sina võid hotellis ööbida. Andres ja mina magame autos.“

Dave vaatas mind uudishimulikult. Küllap proovis ta ette kujutada, kuidas kaks eestlast hotelli parklas väikeses punases Toyotas norskavad, pea vastu akent surutud ja suu ammuli.

„Muidugi, Dave,“ sekundeeris mulle Andres. „Meie magame autos.“

„Ei, poisid, ega ikka ei maga küll. See, mis te järgmiste päevade jooksul õpite, on teile edu mõttes kriitilise tähtsusega. Kui te seda ära ei õpi, siis pöruate. Ma ei hakka treenima kedagi, kes pole korralikult välja puhanud ja tippvormis.“

Vaatasime Andresega teineteisele otsa. Mis mõttes tippvormis? Kamoon – me polnud ju mingid olümpiasportlased. Ehkki teadsime, et Dave'il on õigus – nagu ka kõige muu osas siiani –, oli see ikkagi 46 dollarit näost.

„Kutid, palun usaldage mind,“ lisas Dave. „Ma õpetan teile kõik selgeks, mida müümiseks on vaja, ja viin teid ise pidulikult kohale... Ja te teenite nii palju raha, et 46 taala pole teie jaoks enam kunagi mingi eriline summa.“

Sellele oli raske vastu vaielda. Mul oli Dave'i vastu niigi usaldus tekkinud. Kui me müüma hakkame, küllap me siis ka

juba raha teenime. Andsime järele ning võtsimegi Andresega Southwesterni kontori kõrval asuvas odavas motellis kahe peale toa.

Kui veel Ameerika lõhnadest rääkida, siis üks neist on ka odavate motellide lõhn. Pole vahet, kas parklas on Howard Johnsoni, Ramada, Hamptoni või Red Roofi silt – igal juhul tungib tuppa sisenedes ninna tühjana seisnud ruumi niiske ja kergelt hallitanud õhu lõhn. Kui konditsioneerid käima paned, siis on see lõhn mõne minuti pärast läinud, kuid samas pead sa peagi kotist dressipluusi välja otsima.

Vaatamata usaldusele Dave'i vastu tegi see hotellituba mind ärevaks. Iga sekund, mis ma seal veetsin, ja iga asi alates plastikust jäänõust kuni vargakindlate riidepuude ning määrdunud vaibani tuletas mulle meelde, et ma ei teeni veel raha. Seepärast tundsin kergendust, kui Dave meie tuppa tuli ja käskis meil kõik sinnapaika jätta ning kaasa tulla, sest algas müügikool.



Southwesterni kontor asub tänaseni Nashville'i äärelinnas lennujaama lähistel vaikselt tupiktänavas maantee ja väikese elurajooni vahel. Suurt muud seal polegi: kolm motelli ja veel kaks büroohoonet ning lõpuks Southwesterni kaks omavahel ühendatud peegelklaasist maja. See avaldas tugevat muljet – nii palju klaasi ja kõrge laega aatrium!

Southwesterni asutas 1855. aastal Tennessee osariigi baptistist pastor James Robinson Graves. See oli raamatukirjastus, mille äriks oli piiblite trükkimine ja müük. Algusaegadel reklaamis firma oma piibleid ajalehtedes ja saatis need tellijaile posti teel koju kätte. 1868. aastal muutis pastor Graves Southwesterni aga otsemüügifirmaks, kus noored mehed

hakkasid ükselt uksele raamatuid müüma, et ülikooli õppemaksu jaoks raha koguda.

Ehkki mujal maailmas vaadatakse sellele veidi viltu, oli ja on ükselt uksele müük Ameerikas tavaline asi. Müügiühed (keda kutsuti meil Eestis vanasti ka harjuskiteks) müüsid majast majja käies elukindlustust, ajakirjatellimusi ja isegi saapaharju. Ameerikas ei maksa tänapäevalgi üllatuda, kui keegi koputab su uksele ning püüab sulle uut katust, fassaadi või aknaid müüa, rääkimata tuhandetest ükselt uksele käivatest usukuulutajatest, näiteks mormoonidest või Jehoova tunnistajatest. Mõnes linnas on selline müük keelatud, kuid vaatamata püüdlusele seda ohjeldada liigub Ameerikas ükselt uksele müümise äris miljardeid dollareid. Ning nüüd olid ka Peep ja Andres platsis, et sellest endalegi väikest osa nõutada.

Kui me reede pärastlõunal kohale jõudsim, oli enamik töötajaid juba koju läinud. Seadsime end teisaldatavaid vaheseinu ja töölaudu täis inimtühjal korrusel kenasti sisse. Tomi grupi üliõpilased, kellega pidime varsti koos müüma hakkama, olid juba mõni nädal varem müügikoolist läbi käinud. Paari päeva pärast liitus meiega veel 30 Inglise ja Hollandi tudengit, kuid esialgu koosnes müügikool vaid meist kolmest – Dave’ist, minust ja Andresest.

„Sa lähened uksele nii,“ ütles Dave, koputas kolm korda Tomi kabineti uksele ja astus siis poolteist meetrit tagasi.

„Miks just kolm korda?“ küsisin.

„Sest see jätab enesekindla mulje,“ vastas Dave.

„Aga miks mitte kella lasta?“ küsis Andres.

„Sest sõbrad koputavad,“ ütles Dave.

„Miks sa tagasi astud?“ küsisin mina.

„Sest kui sa ei astu, siis oled missis Jonesile liiga lähedal ja ehmatad ta ära. Sa pead tema isiklikku ruumi austama.“

Oleksin võinud neid miks-küsimusi õhtuni välja küsida. Aga mingil hetkel oli targem vait jääda ja aktsepteerida seda, et kõigel, mida Dave meile õpetas, on oma kindel põhjus. Samuti seda, et need aastate kaupa testitud ja täiuseni lihvitud võtted töötasid päriselt.

„Selleks et edu saavutada, peame stereotüübist erinema. Me ei pea välja nägema nagu tavalised müügimehed, vaid sellised muretud üliõpilased, kes me ju olemegi ja kes suvisel koolivaheajal tööd teevad. Me jalutame rõõmsalt ringi mööda oma linnakese tänavaid ja räägime kõikide peredega.“ See „kõikide peredega rääkimine“ oli tõesti osa meie müügitutust. Ja inimestele, kes meid ükselt minema saatsid, õpetati meid ütleva: „Ohoo, näib, et te pole minust veel kuulnudki!“ Nagu oleksid inimesed meist sedavõrd vaimustuses, et loomulikult on nad meist oma lähematele-kaugematele naabritele rääkinud.

„Me pole pealetükkivad,“ lisas Dave, „vaid viisakalt visad.“

Minu meelest oli küll kogu see värk väga pealetükkiv, kuid selle ümber mõtestamine viisakalt visaks meeldis mulle. Järgmise viie päevaga suutis Southwestern iga negatiivse müügitöö aspekti positiivseks sõnastada. Kõik see oli tollipaksusesse traatkammkõitega müügimanuaali üksikasjalikult kirja pandud ja see kirjeldas täielikult ära kogu raamatumüüja ärkvelolekuaja. See oli nagu steroidide abil võimendatud Vene sõjaväemäärustik, see „Ustav Karaulnõi Službõ“, ainult veel keerulisem ja mitmetahulisem. Tudeerisin seda hotellitoas kella kümneni õhtul, siis panin pea padjale ja uinusin.

•

Laupäev oli meie esimene täispikk koolituspäev ja Dave pani meid kohe tööle. Harjutasime tühjas kontoris järjest uksele

koputamist ja saatsime üksteist pikalt, et treenida, kuidas pärast toimida. Dave selgitas aeg-ajalt, kuidas ja miks miskit teha, kuid enamiku ajast üritasin toime tulla müügiteksti pähe õppimisega, mis näis mulle võimatu, taludes samal ajal rollimängu masendavat reaalsust, kus mulle pidevalt ära öeldi. Kui juba mänguäraütlemine on nii ebameeldivalt valus, siis kuidas sellega päris elus toime tulla?

Pärast pikka ja edutut kuiva trenni päeva, mille jooksul mul ei õnnestunudki ei Andresele ega Dave'ile mitte midagi maha müüa, võttis Dave müüja rolli lõpuks enda kanda. Ta näitas meile kogu protsessi algusest lõpuni ette, peast ja ilma ühegi apsakata. Me võisime Andresega missis Jonesi mängida ja vastuväiteid esitada, ent Dave tõrjus mängleva kergusega kõik, mis me iganes suutsime välja mõelda. See, mida ma pidasin varem igavast mapist pärit robotlikuks stsenaariumiks, ärkas meie silme all korraga ellu. Me nägime, mis on võimalik. Me imetlesime Dave'i ja kiitsime teda. Aga kõige selle varjus ja mitte väga sügaval sisimas oli mul tunne, et teen kohe hirmu pärast püksi.

See, kuidas Dave nii oskuslikult müügi juttu rääkis, tekitas umbes sama tunde, nagu on algajal iluuisutajal, kes jälgib, kuidas maailmameister tühjal liuväljal isiklikult talle oma kava esitab. See oli nagu mingi teine reaalsus. Sa näed selgelt, kui pikk tee sul on veel minna, ja võib-olla ei õnnestugi sul kunagi kuskile välja jõuda. Mulle näis, et selle päeva mõte oli valmistada meid ette ebaõnnestumiseks. Sa saad 12 tundi järjest peamiselt eitavaid vastuseid – kui sedagi, sest tihti sulguks uks veel enne, kui jõudsid suu avada – ja näed siis päeva lõpus sellisel tasemel etendust, milleni sul pole niipea lootustki jõuda. Kusjuures, kõike seda võõral maal ja võõras keeles. Ma ei tulnud Ameerikasse läbi kukkuma, kuid sel hetkel tundus, et see on vältimatu.