

И вот вы на базаре. Крики зазывал, бесчисленные лавчонки, тонкий дым курений и масел. Бесчисленное разнообразие тканей, одежд, сувениров, поделок, ламп, предметов «старинны глубокой», сумок, восточной обуви... Глаза наши перестают нас слушать и жадно рыщут по витринам, где нам нужно просто-таки всё.

Первое правило! Задумайтесь, сколько реально вы сможете взять с собой? А сколько вам после просмотра на трезвую голову действительно пригодится. Конечно, под сверкающим солнцем Азии всё кажется привлекательным, но опомнитесь! Сколько из этих манящих предметов вы впоследствии сможете использовать дома, и не просто потому, что они куплены и никуда от них не денешься, а потому, что они вам действительно нравятся и нужны.

Второе правило! Не позволяйте никому заводить вас в магазины, даже если человек клянётся, что он его собственный, - эти люди - агенты, они получают проценты с каждого приведённого, поэтому цена товара будет значительно выше.

Третье правило! Не стесняйтесь торговаться на базарах. Знайте местные цены и не позволяйте себя обманывать больше чем на рупию-две. Обычно цену можно сбить, как минимум, на 30%, а иногда даже на все 300%.

Четвертое правило! Не пускайте в комнату посторонних людей и тех, кто доставляет товары на дом. Скажем, соблазнились вы какой-то бирюлькой или услугой человека с улицы, а денег при себе нет, и он идёт с вами до гостиницы. Пусть ждёт на улице! (хотя показывать, где вы живёте, такого рода гражданам не лучший вариант). Скажите, что в гостинице строгие правила, и торговцев облагают 50% налогом с продаж. Ваш знакомый сразу передумает к вам подниматься.

Всевозможные услуги от чистки ушей, стрижки волос и ногтей до массажа и самых неприличных. Вот яркое описание из книги Ховарда Виллера о путешествии по Индии.

****Я оборачиваюсь и вздрагиваю от вида стоящего передо мной человека. Его указательный палец показывает прямо на меня, находясь в пяти сантиметрах от моего носа. Он пристально смотрит на меня, рассчитывая на то, что ему удастся меня загипнотизировать. В другой руке он держит кожаный чемодан и длинную острую иглу. На его лице топорщится тощая бородка, и он одет в зелёное лунги в клеточку. Такое лунги носят только мусульмане. Наши взгляды встречаются, и мгновение мы пристально смотрим друг на друга.*

Интересно, что он станет у меня требовать?

- Я только посмотрю, баба, - скалится он.

- Ага! На себя смотри.

Его палец перемещается так, что теперь он указывает не на нос, а на ухо. Вот оно что! Хочет поковыряться в моих ушах.

- Почистить, - уговаривает он. - Просто почистить.

Я отступаю назад, закрывая уши руками.

- Я только посмотрю, баба, - он пытается схватить меня за ухо. Я отталкиваю его руку. - Я только посмотрю, - твердит он. - Не буду чистить. Никаких денег. Только посмотрю.

****типичный пример заманивания потенциального клиента увещеванием, что денег не надо, просто хотят посмотреть или приглашают посмотреть (что-нибудь в лавке или на святыню)****

- Не надо смотреть, - кричу я. - Не надо чистить, не надо смотреть, не надо никаких денег, ничего не надо. Чале джао. Иди отсюда.

*Он не уходит. Он снова пытается схватить меня за уши, я разворачиваюсь и бегу назад к ступенькам гхата. Я уже видел раньше представителей этого союза ушных чистильщиков, надоедающих туристам на пляже в Джаганнатха-Пури. Похоже, они считают чистку ушей религиозным долгом, что якобы позволит нам лучше слышать Коран. Иногда какой-нибудь наивный иностранец или индеец соглашается, чтобы они ковыряли и царапали его уши, не подозревая, что могут остаться без барабанных перепонки.****

Массаж.

Массаж является индийским искусством, которое практикуют многие, но по-настоящему им владеют лишь единицы. Подобно чистильщикам ушей, массажисты предлагают свои услуги возле гхатов, в парках и на пляжах по всей Индии. Их можно узнать по полотенцу и бутылкам с маслом. Некоторые из них являются любителями, которые могут больше навредить, чем принести пользу. Если повезёт, попадётся человек воистину обученный этому мастерству.

Продавцы камней на пляже

Приставучие до невозможности. Если на вас одни плавки, могут увязаться до самой гостиницы, уговаривая приобрести что-нибудь из их пестрой коллекции, за подлинность которой, кстати, ручаться едва ли кто возьмётся. Как правило, цены очень сильно завышены, раз в двадцать, минимум десять, точно.

Поэтому прежде чем купить на берегу бесценный рубин или американский бриллиант (так в Индии называют цирконы и фианиты), спросите цену на эти камни в ювелирном магазине (в государственных цены фиксированные), а ещё предложите продавцу сходить в лабораторию проверить камень. Однозначно, стремление продать вам сокровище утихнет.

Автор: Мадхурья Кадамбини даси

Базары, магазины, покупки

Автор: admin

24.12.2010 22:05 - Обновлено 24.12.2010 22:43

Книга: Страна, где все по-другому