

Katoen of zijde!

Verhaal van de Maand Mei 2010

In deze tijd van economisch onzekere tijden is het misschien wel weer eens aardig te rade te gaan bij de Nasreddin Hodja, die altijd weer in staat bleek vanuit een onverwachtse invalshoek naar situaties te kijken. Hier een kort maar krachtige Hodja-ervaring:



Op een dag ging Hodja naar de bazaar om stof te kopen voor nieuwe kleren. De kooplieden daar schreeuwden zich de longen uit hun lijf om klanten in hun winkel te lokken en daar de beste en goedkoopste waren te bewonderen en uiteraard te kopen. De Hodja liet zich niet verleiden. Hij bevoelde hier en daar klaar liggen stoffen, snoof hun geuren op en vergeleek de prijzen. Na lang aarzelen stapte hij een speciaal winkeltje met de duurste stoffen binnen om uitgestalde zijde te onderzoeken. De koopman die wel wist, in ieder geval vermoede, dat hij een rijke klant in zijn winkel had, behandelde Hodja als de sultan hemzelve. Hij verordeneerde verse thee voor zijn klant en bood hem dikke zitkussens aan.



Hodja was echter te druk bezig om direct in te gaan op deze gastvrijheid. Hij liet verschillende zijden stoffen door zijn handen glijden, beroerde hen met zijn befaamde neus en naam de stoffen mee naar de galerij om ze daar te bekijken in het schuins invallende zonlicht.

Hodja accepteerde thee en kussen en overwoog de mogelijkheden. Eindelijk maakte hij een keuze. Na nog enige glazen verse thee en lange onderhandelingen, waarbij de beide families, vriendenkring, sociale relaties, maatschappelijke en economische posities en van koper en verkoper uitgebreid de revue passeerden, althans in zoverre zij elk der partijen het wijs achten ze te presenteren, werd de koop gesloten. De koopman boog voor de koper en pakte de verkochte stof voorzichtig en subtiel sierlijk in.



Op dat moment veranderde Hodja echter van gedachten. Hij realiseerde zich opeens dat voor de komende winter het warmere katoen veel geschikter zou zijn dan het koele zijde. Op gepaste wijze maakte hij de koopman deelgenoot van zijn overwegingen.

Het hele ceremonieel van vraag en aanbod herhaalde zich: stoffen werden getoond en beoordeeld, en prijzen werden besproken, beoordeeld en bijgesteld. Gezien het feit dat zijn klant inmiddels van duur in goedkoop was veranderd kreeg hij geen thee aangeboden en werden relaties en posities niet meer in dezelfde volledigheid meegenomen in het onderhandelingsproces. Uiteindelijk werden koper en verkoper het eens over de prijs.

De koopman maakte van het katoen een iets minder spectaculair pakketje en overhandigde die aan de Hodja, die er direct mee de zaak verliet.

"Effendi! Effendi!", riep de koopman hem verschrikt achterna. "U hebt nog niet betaald voor de stof".

"Dat klopt geheel, beste heer koopman, maar ik heb de veel duurdere zijde stof toch reeds aan u teruggegeven?"

"Ja! Ja, dat klopt, Effendi. Daarvoor heeft u echter evenmin voor betaald!"

"Natuurlijk niet", antwoordde Hodja op waardige toon, "waarom zou ik voor zijde betalen, die ik niet koop?" En hij ging heen.



- vrij naar een Hodja-legende
- opnieuw verteld door Marcel van der Pol
- afbeeldingen: internet

Marcel van der Pol

www.keridwen.nl