

## Liang Hongqin, schoenenverkoopster uit Harbin 'Dit is niet mijn droombaan'

TEKST: JUDITH VAN DE BOVENKAMP

Liang Hongqin (47) komt oorspronkelijk uit de stad Harbin in het hoge noorden van China. Sinds een aantal jaar werkt zij echter in de hoofdstad Peking, in een van de vele kleine stands op de schoenenafdeling van een enorm warenhuis in het district Xidan. Als een van de vele aanbieders op de schoenenverdieping, moet ze haar best doen om klanten te trekken. Liang: "Dit werk is zeker niet mijn droombaan, maar het kan ermee door. Het verdient tenminste genoeg om enigszins van rond te komen." Volgens Liang zou ze met een baan in Harbin nooit zoveel kunnen verdienen als met dit werk in Peking. Ze doet het allemaal voor haar zoon, die sinds een aantal jaar studeert. "Mijn zoon studeert aan de technische universiteit en het is mijn plicht om hem daarin te steunen, ook op financieel gebied. In het verleden had ik een kantoorbaan in Harbin, maar toen er veranderingen in de bedrijfsstructuur werden doorgevoerd moest ik overstappen naar een andere functie. Deze functie stond me niet aan en ik zou er qua salaris ook nog op achteruitgaan. Omdat ik in Harbin ook geen zicht had op een andere baan, heb ik besloten om naar Peking te gaan."

Door haar contacten met een bevriende schoenhandelaar kwam Liang in de schoenenbranche terecht. Het is niet iets waar ze zelf voor gekozen zou hebben, maar desondanks schikt ze zich in haar nieuwe omgeving. Met haar sterk noordelijke accent probeert ze klanten naar haar stand toe te trekken. "Als je dit werk goed wilt doen, moet je allereerst goed met mensen om kunnen gaan. Je moet goed in kunnen schatten wat voor smaak iemand heeft en of iemand echt van plan is om iets te kopen. Kijk om je heen: alle stands op deze afdeling verkopen schoenen, en vaak nog dezelfde soort schoenen ook. Als ik te veel voor een paar vraag, dan halen mensen ze voor een lagere prijs bij een stand verderop, maar als ik te weinig vraag, maak ik niet genoeg winst. Ik heb goede dagen en slechte, maar over het geheel genomen zijn de inkomsten voldoende." Liang heeft door de jaren heen goed om leren gaan met het afdingen, dat gebruikelijk is in het warenhuis waar ze werkt. Ze weet hoe ze het onderhandelingsspel zo moet spelen, dat klanten niet een te lage prijs bieden. "Het helpt ook om complimenten te geven, daar kunnen vooral vrouwen erg gevoelig voor zijn."

De bevriende schoenhandelaar heeft Liang verteld dat er met de export van in China geproduceerde schoenen nog meer te verdienen valt, maar daar kan en wil Liang zich niet aan wagen. "Ten eerste spreek ik geen Engels en ten tweede heb ik geen goede contacten in het buitenland. Daarbij komt dat Peking weliswaar ver bij Harbin vandaan ligt, maar nu kan ik in elk geval af en toe terug naar huis om mijn zoon te bezoeken." Volgens Liang is werken in China nu eenmaal een lastige zaak. "Er zijn bijna anderhalf miljard Chinezen die allemaal ergens moeten werken en er komen er steeds meer bij. Dat ik in het onderhoud van mijn familie kan voorzien vind ik al heel wat, ook al is het dan door schoenen te verkopen."

*'Complimenten geven helpt,  
daar zijn vooral vrouwen gevoelig voor'*