

Atawistyczna radość naprawiania

Rozmowa Zofii Smolarskiej z Piotrem Zarzyckim, właścicielem pracowni Sójka Szewska przy Al. Słowackiego 38

Zofia Smolarska: Czym się dzisiaj zajmowałeś w pracowni? Czy to były jakieś specjalne wyzwania, czy może standardowe zlecenia?

PZ: U mnie wyzwania cały czas przeplatają się ze standardowymi zleceniami. Rzadko kiedy odmawiam jakiejś pracy, a ludzie przychodzą z różnymi ciekawymi rzeczami. Na przykład dzisiaj kończyłem pomniejszanie buta dla klienta, który ma fobię na punkcie kupowania butów. Twierdzi, że doświadczył wiele złego w dzieciństwie w sytuacjach zakupów obuwia i teraz ma wielki problem, żeby je sobie właściwie dobrać. Zawsze kupuje je w stresie i napięciu, więc podejmuje kiepskie decyzje. Z jedną z konsekwencji takich decyzji przyszedł do mnie, mianowicie buty są na niego półtora do dwóch numerów za duże, wyglądają jak ogromne trumny. Trzeba je więc od środka zmniejszyć. To jest wyzwanie, bo budowanie buta od wewnątrz jest trudne, jeśli chodzi o dostęp. A po drugie, klient jest neurotyczny i trudno jest znaleźć rozwiązanie, które go uspokoi.

ZS: To niemal jak praca terapeuty...

PZ: Bez przesady, ale trzeba wiedzieć, jak sobie radzić z człowiekiem. Taki człowiek przychodzi niby z problemem zewnętrznym, nie wiedząc, że przychodzi z dużym ładunkiem emocjonalnym. Trzeba umieć nie dać się temu problemowi...

ZS: ...lękowi...

PZ: ...temu lękowi. A samego klienta trzeba trochę uspokoić i kwestię buta rozwiązać. To są zabawy ciekawe ale bardzo czasochłonne i nieopłacalne z mojego punktu widzenia. Dzisiaj postanowiłem zrobić fleki - najbardziej ordynarną szewska rzecz. Przez dwie i pół godziny zrobię sześć par fleków. Dla porównania rano spędziłem tyle samo czasu zwięzając tę jedną parę, a było to już kolejne takie posiedzenie. Gdybym chciał potrącić klientowi za realny czas spędzony nad takim problemem, to nie miałoby to dla niego żadnego ekonomicznego sensu, więc muszę to wypośrodkować.

ZS: Dlaczego więc bierzesz takie zlecenia? Czy nie starcza tych zwykłych, bardziej opłacalnych?

PZ: Nie, tych nie brakuje, ale ja się bardzo lubię uczyć. I każda taka sytuacja rozszerza moje szewskie umiejętności. Stawianie siebie poza strefą komfortu powoduje, że po jakimś czasie mogę robić rzeczy, które są prawie nieosiągalne dla innych szewców. Ludzi, którzy chcą się rozwijać, jest niewielu. Ja lubię być jednym z tych, którzy potrafią rzeczy niekoniecznie typowe, choć na rzeczach typowych zarabia się najlepiej i też je „tłukę”.

[W tym momencie rozmowy wchodzi klientka odebrać buty. Porwały się na podbiciu, gdzie zamiast skóry był skóro-podobny plastik. Szewc wszył skórzany element i teraz wyglądają sztywno.]

To zlecenie zajęło mi dwie godziny plus czas na myślenie. To jest dokładnie przykład czegoś, na co dzisiaj wielu szewców tylko spojrzy i powie: „Do wyrzucenia”. Bo się ludziom nie chce, a mi się jeszcze chce. Ale są sytuacje, kiedy ludzie przychodzą z kompletnym dziadostwem, które się całe sypie i poświęcanie minuty na to nie ma sensu. Staram się rozpoznać takie przypadki, a nie brać wszystkiego, bo raz czy dwa razy zdarzyło mi się przyjąć takie zlecenie i kłamię na czym świat stoi - po szewsku. To jest kwestia doświadczenia i wprawy w ocenie.

ZS: To wróćmy do początków. Co Cię doprowadziło do tego miejsca, w jaki sposób zbierałeś doświadczenie w zawodzie?

PZ: Skończyłem matematykę finansową, potem przez siedem lat pracowałem w korporacjach. Już po drodze czując, że nie jestem w stanie poczuć się tam jak u siebie, zrezygnowałem z pracy. Zrobiłem sobie rok przerwy i dotarło do mnie, że muszę pracować twórczo. Wszedłem w drewno i przez piętnaście lat prowadziłem swoją stolarnię. Zaczynałem od parkietów, aż doszedłem do własnej stolarni. Rozwijałem się, uczyłem, zrobiłem kilka niesamowicie ciekawych projektów. Potem dopadła mnie choroba, która wykluczyła ciężką pracę fizyczną, a praca parkieciarza i stolarza to bardzo ciężkie fizycznie zajęcia, przynajmniej jeśli robi się to samodzielnie. A ja nigdy nie miałem aspiracji do bycia prezesem - potrzebuję tworzyć własnoręcznie. Musiałem wtedy zrobić tzw. reset systemu i zmienić materię, natomiast nie chciałem rezygnować z twórczego charakteru pracy, tylko dostosować poziom wysiłku do możliwości. Praca szewca jest bez dwóch zdań lżejsza niż stolarza.

ZS: Ale jest kilka innych równie lekkich czy nawet lżejszych zajęć rzemieślniczych. Dlaczego akurat szewstwo?

PZ: W sposób naturalny po drewnie przyszła skóra: szycie skóry, tworzenie galanterii. Najprostszą drogą do tego było szewstwo. A druga rzecz, że po tych kilkunastu latach doświadczenia pracy z ludźmi, z materią i samym sobą, trochę do mnie dotarło, co jest takim „core’em”, czyli rdzeniem tego, co lubię robić: naprawianie. Mam jakąś naturalną i atawistyczną radość, kiedy mogę coś naprawić. To jest poza moją kontrolą. Tylko muszę uważać, żeby nie rzucać się na rzeczy, które są tego niewarte.

ZS: Czyli tworzenie butów od zera, cholewkarstwo, nie interesowałoby Cię jako perspektywa rozwoju?

PZ: Jak zaczynałem, to zakładałem, że jak tylko osiągnę pewien poziom wiedzy i doświadczenia, to zacznę robić nowe buty, ale okazało się, że w ogóle mnie to nie kręci. Cholewkarstwo to jest

niesamowicie ciekawy zawód i niemalże osobny od szewca. Mało który szewc robi cholewki. Zawód cholewkarza umiera, strasznie tego żal, mam nadzieję, że to się jakimś cudem uratuje, natomiast ja nie jestem w stanie się do tego przekonać. O ile szycie skóry jest cudowne, o tyle proces szycia cholewek i powtarzania w kółko tego samego odpycha mnie.

ZS: A ta maszyna, która tu stoi, to jest maszyna cholewkarska?

PZ: Nie, to jest maszyna typowo szewska, tzw. łaciarka. Charakteryzuje się wąskim, cienkim ramieniem u dołu, którym jest się w stanie dojść do wszystkich zakamarków, nawet w wąskich butach, co umożliwia szycie buta od środka. Ta konkretnie maszyna prawdopodobnie jest przedwojenna, może mieć nawet sto lat. Kupiłem ją po pełnym serwisie i działa. I co ciekawe, dzisiaj produkowane łaciarki niczym się nie różnią od takich maszyn sprzed stu lat. Zasada działania jest niezmienna.

ZS: A nowe technologie typu drukarki 3D albo nowej generacji kleje mają jakkolwiek rację bytu w Twoim zawodzie?

PZ: Jeżeli wejdą kleje, które nie tworzą trujących oparów, to jestem pierwszy, który z tego skorzysta. Niestety mocna wada tej pracy to właśnie praca w oparach. Odpowiedni wyciąg jest bardzo ważny. Mam wyciąg, ale nie jest tak efektywny, jak powinien być. Jestem w trakcie naprawy.

ZS: Od kiedy zajmujesz ten lokal?

PZ: Od marca [2023]. To jest moja pierwsza pracownia szewska. Dwa lata temu skończyłem pracę jako stolarz. Potem przez pierwszy rok naprawiałem buty i to był mój sposób na wgrzyzenie się w temat, na pierwszą naukę i pierwsze eksperymenty. Tak się składa, że jestem tancerzem i instruktorem tańca swingowego i w moim środowisku tanecznym jest sporo ludzi, którzy używają butów skórzanych. Brałem ich buty i próbowałem naprawiać. Znali mnie, więc mieli do mnie zaufanie. I tak powoli się uczyłem, aż w końcu osiągnąłem taki poziom wiedzy, żeby odważyć się otworzyć zakład. A tutaj już uczę się w tempie ekspresowym. Muszę przyznać, że nie są to dla mnie trudne rzeczy, może dlatego że przez piętnaście lat byłem rzemieślnikiem, a pomiędzy szewstwem a stolarstwem jest ogromna ilość podobieństw. Półtora roku temu miałem też epizod pracy w zakładzie szewskim. Jak zacząłem się przypatrywać temu, co oni robią, to dziewięćdziesiąt jak nie więcej procent ich czynności było dla mnie jasne i oczywiste od razu. A czasami miałem nawet swoje pomysły, które były tak samo dobre, jak pomysły szewca. Te dwa zawody są najwyraźniej z tej samej galaktyki.

ZS: Czy oprócz tego epizodu w pracowni szewskiej jeszcze gdzieś odbywałeś praktyki?

PZ: Nie.

ZS: To skąd się uczyłeś, z internetu?

PZ: Metodą prób i błędów. A poza tym ja po prostu tak mam, że szybko uczę się tego, czego chcę się nauczyć. Mam w sobie ciekawość, z której biorą się pomysły i wiedza. Oczywiście życie weryfikuje te pomysły, ale jak się ma do czegoś pasję i bardzo chce się coś zgłębić, to ta wiedza też bardzo chce, żeby ją zgłębić. I pojawia się efekt w postaci doświadczenia. Brak tej pasji bardzo widać u ludzi, którzy są w niewłaściwym miejscu i robią niewłaściwe dla siebie rzeczy. Wtedy to, co robią, jest wymuszone, nie do końca dobrze zrobione, bo brak im zaangażowania. Kiedy ktoś robi nie to, co lubi, to walczy z materią. A u mnie jest raczej walka o pogłębienie wiedzy o tej materii.

ZS: Dzisiaj dużo się mówi o ginących zawodach, o potrzebie ich podtrzymania. I o tym, że kiedy umierają albo odchodzą fachowcy, to z nimi odchodzą również cenne umiejętności. Zgodziłbyś się z tym?

PZ: W stu procentach.

ZS: Ale ktoś mógłby powiedzieć: przecież otworzyłeś zakład i funkcjonujesz, mimo że nie spędziłeś kilku lat jako czeladnik w warsztacie u jakiegoś mistrza. Czy to nie dowód, że można nauczyć się wszystkiego samemu?

PZ: Tak, rozumiem Twoje pytanie. Z pewnego punktu widzenia żaden zawód czy żadna umiejętność nie jest zagrożona, bo ktoś przecież kiedyś ją wymyślił, wpadł na nią jako pierwszy, więc można to zrobić po raz drugi. Poniekąd nic nie jest zagrożone czy całkowicie zapomniane, a już na pewno nie jest zagrożone w dzisiejszych czasach, kiedy wszystko mamy nagrane choćby na Youtube i ja oczywiście sięgam tam czasami. Tylko tych ludzi, którym się chce, jest mało. Myślę, że to co umiera, to jest pewna moda, pewien...

ZS: ...pewien zwyczaj, że chodzi się do szewca a nie do sklepu po nowe?

PZ: Tak, ale z drugiej strony ciągle są ludzie, którzy szukają tych, którzy potrafią coś zrobić. Przed chwilą była u mnie klientka, pani pewnie po sześćdziesiątce, która, jak słyszałaś, bardzo się cieszy, że mnie znalazła. Ale szukają nie tylko ci starsi, którzy pamiętają dawne czasy. Przychodzą także studentki czy studenci. Dopiero co była u mnie dziewczyna, której pies zjadł buta. To były buty, które ona lubi, które jej się podobają, innych na razie nie znalazła i zdecydowanie chciała je naprawić, mimo że naprawa kosztowała ok. 120 złotych. To nie jest mały koszt dla studentki.

ZS: A ile mogły kosztować oryginalnie?

PZ: W granicach 250-300 złotych, także naprawa to była naprawdę istotną częścią kosztu tych butów. Naprawiłem i była bardzo zadowolona, wręcz mówiła, że but wygląda teraz ciekawiej niż za

nowości, bo musieliśmy trochę pokombinować, żeby zakryć dziurę, więc powstało coś nowego. Wielu ludzi szuka tego rodzaju usług, więc dla osób, które chcą kreatywnie coś tworzyć, jak ja, jest miejsce na rynku.

ZS: Po drugiej stronie Alei też jest szewc.

PZ: Nie tylko - za rogiem jest trzeci. Ale żaden z nich w zasadzie już nie funkcjonuje.

ZS: Przegoniłeś konkurencję?

PZ: Nie, jeden rezygnuje z powodów osobistych, drugi ogranicza działalność z powodu wieku. Szkoda, bo był to świetny szewc. W pracy rzemieślniczej jest tak, że jak ktoś ma problemy osobiste, to to się przenosi na pracę, bo pracujemy rękami, czyli poniekąd osobiście.

ZS: A sam wcześniej miałeś zwyczaj chodzenia do szewca?

PZ: W życiu! „Dojeżdżałem” buty do końca i kupowałem nowe. Ale moja świadomość się zmieniła, w momencie kiedy zacząłem je naprawiać. Raz, że teraz naprawiam sam sobie, a dwa, że im więcej rozumiem na temat butów, tym bardziej zmienia się moje podejście do zakupów. Teraz już nie kupię takich butów, jakie kupowałem wcześniej, bo rozumiem, jak pracuje stopa i jak pracuje but oraz jak but wpływa na pracę stopy, a co za tym idzie na postawę człowieka w czasie chodu, na kręgosłup.

ZS: Po czym poznać dobrą szewską robotę?

PZ: Po trwałości, to na pewno. Poza tym każdy zawód rzemieślniczy jest w jakiś sposób twórczy. Może wymiana fleka to nie jest ambitna twórczość, ale nawet wtedy biorę udział w procesie stworzenia czegoś nowego. I jeśli się zaangażuję w sposób kreatywny - czyli z intencją, żeby to działało dobrze i długo - to użyję właściwego materiału. Do jednego fleka można użyć pewnie kilkudziesięciu różnych materiałów, ale nie wszystkie będą dobrze działały do danego buta, do danej osoby itd. Każdy zawód rzemieślniczy, czyli poniekąd twórczy, można rozpatrywać na dwóch płaszczyznach. Pierwsza płaszczyzna jest czysto wykonawcza, czyli czy wykonam usługę, za którą pobieram opłatę. A druga płaszczyzna jest twórcza, czyli czy dodam coś od siebie do tej czysto fizycznej czynności. Jeśli dodam, to wchodzimy na wyższy „level” usługi.

ZS: A jak klient ma ocenić, czy rzemieślnik dodał coś od siebie?

PZ: Po ludzku, czyli po rozmowie. Jeżeli przychodzę do kogoś z problemem, to po reakcji tej osoby, która mój problem rozwiązuje, będę widział, czy ta osoba chce go rozwiązać, czy tylko chce, żebym jej zapłacił i sobie poszedł. Czyli albo ktoś chce się mnie pozbyć, albo ktoś chce rozwiązać problem. I to są dwa diametralnie różne podejścia.

ZS: No tak, ale jako zupełnie początkujący, pełen pasji szewc też byłeś zaangażowany, co nie znaczy jeszcze, że miałeś wystarczające umiejętności, żeby problem rozwiązać.

PZ: Tak, ale z zaangażowania musi w końcu urodzić się pozytywny efekt. Po drodze będą wpadki, ale o tych klient wiedzieć nie musi, pod warunkiem że te pomyłki były moim kosztem, czyli kosztowały mój czas. Przecież człowiek musi się gdzieś nauczyć, a uczy się na błędach. Za mój błąd płacę raz, dwa razy, ale za trzecim razem pójdzie już szybciej. I za każdym razem zmniejsza się pula rzeczy, których nie wiem, nie umiem, na których się potknę. W ten sposób rodzi się profesjonalista - z zaangażowania, z pasji, a jeśli ktoś tego zaangażowania nie ma, to tylko będzie błąd za błędem i narastająca frustracja. Dzięki zaangażowaniu doświadczenie z czasem przeradza się w efektywność.

ZS: A czy oprócz zaangażowania istotne są w Twojej pracy także zdolności manualne albo zdolność rozwiązywania technicznych problemów?

PZ: Tak i według mnie to się ma albo się tego nie ma. Ja się z tym zdecydowanie urodziłem. Nie wszyscy to mają, ja z kolei nie mam innych rzeczy, na przykład nie potrafię uczyć się z książek, zasypiam przy nich. Trzeba się w życiu zorientować, kim się jest. Jak coś mam, to fajnie by to było rozwijać.

ZS: Czasem człowiek orientuje się w tym po latach. Twoja droga do rzemiosła była dość kręta. Jak postrzegałeś rzemiosło, kiedy podejmowałeś decyzję o kierunku studiów? Czy na Twój wybór miał wpływ ówczesny stereotyp, że rzemiosło jest dla tych, którzy sobie nie radzą w szkole, a praca intelektualna jest sama z siebie bardziej wartościowa niż manualna?

PZ: Jak poszedłem na studia, to raczej nie miałem opinii na temat pracy rzemieślnika, natomiast do pracy fizycznej miałem zawsze wiele szacunku, bo moi rodzice byli ogrodnikami. Na studia poszedłem natomiast tak naprawdę dlatego, że w mojej rodzinie panowało przekonanie, że lepsi są ci po studiach. Kończyłem podstawówkę w 1994 roku, świeżo po zmianie systemu. Istniało wtedy ogromne parcie na rozwój i ślepa wiara, że żeby się rozwijać i uczestniczyć w nowoczesnym świecie, trzeba iść na studia. Rzemiosło było wtedy passé, w każdym razie w środowisku, w którym się obracałem. Poszedłem więc na te studia trochę jak ta owca, bez głębszej refleksji na temat tego, co chcę robić. Teraz jestem za te studia bardzo wdzięczny, bo moje ego na pewno tego potrzebowało. Dzięki dyplomowi lepiej się ze sobą czułem i mogłem wchodzić w świat pracy, świat dorosłych bez kompleksów. Natomiast po tych sześciu-siedmiu latach pracy intelektualnej zorientowałem się, że kompletnie nie jestem u siebie. Potrzeba spełnienia była u mnie bardzo silna. Grzebałem, grzebałem i okazało się, że moją bajką jest praca rzemieślnicza. Niemniej podejrzewam, że bez tych lat studiów i doświadczenia pracy w korporacjach nie byłbym dzisiaj intelektualnie czy emocjonalnie w tym miejscu i na pewno po drodze by mi to przeszkadzało. Łatwiej prowadzi się stolarnię i rozmawia się z panami prezesami dużych firm, kiedy ma się przyzwoite mniemanie o sobie.

ZS: I pewne narzędzia...

PZ: ... intelektualne, żeby podejmować te rozmowy i budzić zaufanie. I dzisiaj też to procentuje. Chociaż na co dzień o tym nie myślę, to wiem, że moi klienci doceniają, kiedy rozmawiają z człowiekiem na poziomie, po prostu.

ZS: Ile się u Ciebie czeka na wykonanie zlecenia?

PZ: To zależy od tego, ile jest pracy. Jeżeli przybywa mi zleceń, to czas się wydłuża. Niedawno wyrabiałem się między dwoma a trzema tygodniami, ale teraz przybyło trochę klientów i trzeba czekać cztery tygodnie. To jest kwestia, z którą się cały czas borykam, jak ten czas realnie ocenić. U każdego rzemieślnika ocena czasu jest trudną rzeczą.

ZS: Czy myślisz, że to, ile czasu potrzebujesz, powoduje, że przegrywasz z szewskimi punktami usługowymi, które robią niemal na bieżąco?

PZ: Nigdy się nad tym nie zastanawiałem, bo to nie jest płaszczyzna, na której chciałbym podjąć rękawicę. Są klienci, którzy szukają szybkiej usługi i jeżeli znajdą punkt, w którym to się dzieje, tzn. że to są klienci tego punktu, a nie moi.

ZS: Czy zdarza się, że ludzie pytają Cię o czas oczekiwania i rezygnują, kiedy słyszą, że to będzie trwało kilka tygodni?

PZ: Sporadycznie się zdarzają. I wtedy ja się tylko cieszę, że zostali poinformowani i poszli gdzie indziej.

ZS: Przeglądając media społecznościowe Twojego zakładu (<https://www.facebook.com/sojkaszewska>), zobaczyłam, że wiele rzeczy, którymi się tam chwalisz, to nie są buty. Reperujesz i farbujesz torebki, wykonujesz paski, a nawet potrafisz naprawić etui na lornetkę. Skąd Twój klienci wiedzą, że mogą u szewca oddać tak różne rzeczy?

PZ: Na dole na moich drzwiach wejściowych jest dopisek: „...i inne, nietypowe”. I to są wrota do możliwości. Widzę klientów, którzy przechodzą obok pracowni i czytają ten napis na drzwiach, po czym idą dalej. A następnego dnia przychodzą i mówią: „Tu ma pan napisane: inne, nietypowe” - i zaczyna się.

ZS: Skąd jeszcze trafiają do Ciebie? Z polecenia?

PZ: Często słyszę od klientów, którzy byli zadowoleni, że mnie polecają. I faktycznie przychodzą potem kolejni, którzy mówią: „A ja to od pani Oli”. Ludzie uwielbiają między sobą gadać o takich rzeczach. W trzecim miesiącu mojej działalności przyjechała do mnie kobieta z Nowej Huty z polecenia. Ja pytam: „Jak to z Huty?” Okazało się, że jedna z moich nielicznych jeszcze wtedy klientek, która mieszka na Salwatorze, poleciła mnie swojej koleżance z Huty.

ZS: To było jakieś bardzo nietypowe zlecenie, że aż z Huty się wybrała?

PZ: Nie, właśnie nie. Bardzo często ludzie przychodzą ze sprawami bardzo zwyczajnymi, ale szukają wysokiej jakości usługi i obsługi. Ja też chętniej pójde do sklepu, w którym panuje dobra atmosfera, a nie że musisz kogoś prosić o łaskę. A mało jest rzemieślników, którzy pracują z pasji, więc tacy jak ja nigdy nie narzekają na brak pracy. Wielu ludzi pracuje dlatego, że zaczęli to robić z jakiegoś powodu i mogą być nawet w tym niezli, ale to nie jest coś, co ich buduje. Wcześniej czy później są tym zmęczeni. Ja też jestem często zmęczony, ale sama materia tego zawodu daje mi taką radość, że jeżeli jestem zmęczony, to chwilę odpocznę, a potem wracam i się znowu tym cieszę. I to generuje pewien rodzaj jakości, jaka tu jest. Razem z naszą pracą dajemy to, w jaki sposób żyjemy i w jakim jesteśmy stanie. To się naprawdę przekłada. Kiedy taka pani z Huty wyjdzie stąd zadowolona, to przekazuje dalej nie tylko, że zostało dobrze zrobione, ale że to jest fajne miejsce.

ZS: A internet?

PZ: Też działa, ale ja się na nim mocno nie koncentruję, jeśli chodzi o marketing, tylko od czasu do czasu korzystam z automatycznych reklam Instagrama czy Facebooka. Pewnie gdybym się bardziej przyłożył, to efekt byłby lepszy, ale póki co lepszego nawet nie potrzebuję. Jak pracowałem w korporacjach, byłem kierownikiem sprzedaży i współprojektowałem kampanie reklamowe. Umieję to robić, ale to jest tak zupełnie niemoje, że nie chce mi się w to bawić.

ZS: Czyli nie widzisz ścisłej zależności między wykupieniem reklamy a wzrostem liczby klientów?

PZ: Nie. Ale zdarzyła mi się jedna ciekawa rzecz. Kilka miesięcy temu miałem wywiad do telewizji Play Kraków. Jedna klientka zostawiła mi torebkę z krokodyla, dosyć specyficzną, w życiu czegoś takiego nie robiłem. To było dla mnie wyzwanie i musiałem być z nią na łączach, żeby konsultować pomysły. W końcu wyszło super. Okazało się później, że ona pracuje w Play Kraków i poleciła mnie do ich programu o rzemieślnikach. Po wywiadzie dla nich widziałem bardzo wyraźny wzrost klientów, który był dla mnie błogosławiony, bo to był ciężki czas wakacji, a okazało się, że sierpień był moim najlepszym miesiącem od momentu utworzenia firmy.

ZS: Czyli występuje sezonowość w Twojej pracy?

PZ: Jako szewc jeszcze czegoś takiego nie doświadczyłem, bo działałem zbyt krótko, ale sąsiadująca ze mną krawcowa twierdzi, że lipiec i sierpień są kiepskimi miesiącami, co wydaje się być oczywiste. Potem od września do grudnia jest rajd Świętego Mikołaja, a styczeń-luty znowu martwo. Moi rodzice pracują w handlu hurtowym, czyli są u podstawy tego, co się dzieje w handlu i potwierdzają dokładnie te same rzeczy. W poprzednim moim życiu, jako stolarz, nie doświadczyłem sezonowości, bo pracowałem w kategorii premium, a tam albo się robi, albo się nie robi. Natomiast tutaj mam nadzieję, że uda mi się dotrzeć do dużej liczby klientów z tym komunikatem, że u mnie można robić rzeczy bardzo różne i nietypowe. Wtedy takie zlecenia zapełnią ten czas, kiedy będzie mniej „zwykłych” napraw.

ZS: Wspomniałeś o sąsiadce krawcowej, a obok znajduje się także pracownia witraży. To wygląda niemal na rzemieślniczy *hub*. Czy Wy się znacie, wspieracie?

PZ: No, mamy tutaj taki mały hubek. Jeśli chodzi o krawcową Monikę, to mamy sztamę. Cieszyła się, że pojawił się obok rzemieślnik, a nie na przykład sklep z alkoholami. Mieszkańcy też się z tego bardzo cieszą. Przez moment była mowa o tym, że w tym miejscu otworzy się monopolowy, ale ostro przeciw temu zaprotestowali. Kiedy do mnie wpadają, mówią: „Ja u pana buty zostawiam i niech się panu powodzi, niech pan, broń Boże, stąd nie idzie”.

ZS: A już myślałam, że może to pomysł zarządu miasta, żeby ten fragment Alei Słowackiego był małym zagłębieniem rzemieślników...

PZ: To się zdarzyło przypadkiem. Albo inaczej: tu się zawsze tak działo, z małymi przerwami. Na przykład tutaj wcześniej był sklep z ciuchami, ale przed nim przez trzydzieści lat była pracownia złotnicza. Krawcowa też obok była przez wiele lat, bo Monika kupiła zakład po poprzedniej krawcowej. Tu jest po prostu miejsce na takie rzeczy.

ZS: A dostałeś jakąś pomoc od miasta, np. obniżkę czynszu? Czy miasto wspiera rzemieślników po to, żeby otwierano pracownie zamiast sklepów alkoholowych?

PZ: Ani ja się o nic nie ubiegałem, ani od strony urzędu nikt nie zapytał, nie zainteresował się.

ZS: Dla rzemieślników wysokość czynszów to chyba największa bolączka?

PZ: Oczywiście, że tak, 2200 złotych miesiąc w miesiąc plus ZUS i robi się 4000 złotych tylko na podstawowe koszty. Połowę tego jeszcze trzeba dodać na materiały. Zarób 6 tysięcy, żeby nawet nie zacząć zarabiać na jedzenie! To są ciekawe czasy.... Ale jakoś trzeba działać. Z drugiej strony, ktokolwiek się w dziedzinie działalności gospodarczej orientuje, to ci powie, że jak przez pierwsze dwa lata się utrzymasz, to już jest dobrze, a ja zaledwie po sześciu miesiącach zacząłem mieć zyski, nie tylko przychody. To jest kosmiczny scenariusz i można tylko życzyć, żeby każdemu tak szło.

ZS: Czyli nie macz potrzeby przynależności do cechu, integrowania się, żeby walczyć o lepszy wspólny los?

PZ: Nie mam takiej potrzeby, ale gdybym wiedział, że jest taka możliwość, to bezwzględnie wziąłbym w tym udział.

ZS: Jest Izba Rzemieślnicza.

PZ: Byłem na stronie cechu, ale nie widziałem, żeby pisali: „Zgłoś się do nas koniecznie, my tu się wspieramy nawzajem”. Nie widzę więc powodu, dla którego miałbym się tam zgłosić. Co więcej, cechy mają to do siebie, że z reguły są dość hermetyczne i raczej bronią się przed ludźmi, którzy nie mają dyplomu i innych poświadczeń zawodu, wręcz traktują ich jako rzecz niechcianą, więc ja się tam nie pcham. Generalnie nie przepadam za takimi hermetycznymi społecznościami.

ZS: A jak myślisz o rozwoju pracowni? Chcesz mieć w przyszłości uczniów?

PZ: Gdyby można było kształcić charaktery, to ja do tego pierwszy! Jak już pracownia zacznie hulać w taki sposób, że się troszkę uspokoję, to jednym z pomysłów, a w zasadzie koniecznością, będzie szukanie pracownika. I są dwie metody: albo znajdę kogoś, kto już jest dobrym szewcem, co byłoby świetne, albo nauczę kogoś zawodu. Jest to też zacy pomysł, tylko że trudny w realizacji, bo musiałbym znaleźć kogoś, kto ma chociaż odrobinę chęci i zapału.

ZS: A na jakiej zasadzie byś go przyjął? Stażu płatnego czy bezpłatnego?

PZ: Odpłatnie rzecz jasna. Nie rozumiem, jak można oczekiwać, że ktokolwiek wykona jakąkolwiek pracę za darmo, nawet jeśli zapłatą jest również wiedza i doświadczenie. Zawsze byłem chętny do płacenia.

ZS: I nie bolałoby Cię, że wkładasz mnóstwo energii, żeby wykształcić kogoś, kto za chwilę otworzy własny warsztat po drugiej stronie ulicy?

PZ: Bolałoby, dlatego jak przyjmujesz kogoś do pracy albo do nauki, to musisz się zorientować, kogo przyjmujesz. Wiele lat temu miałem okazję współpracować z bardzo mądrym człowiekiem i on mi wyjaśnił taką prostą rzecz, która mi się sprawdza. Mianowicie ludzie albo mają cechy charakteru pracownika, albo cechy pracodawcy. Jeśli mam do czynienia z człowiekiem, który jest z natury gospodarzem, to nie ma sensu go kształcić, bo za chwilę odejdzie i to będzie strata mojej inwestycji. Wtedy możemy się umówić na *deal*: jesteś u mnie trzy miesiące i mogę cię nauczyć tego, czego potrzebujesz, ale robisz to za darmo, a twoją zapłatą jest wiedza, bo i tak stąd pójdziesz. Przerobiłem już trochę ludzi i to można rozpoznać.

ZS: Czy myślisz, że Kraków to dobre miejsce dla rzemieślników?

PZ: Przyjechałem z Warszawy, gdzie prowadziłem całą działalność stolarską. Warszawa ma duże ciśnienie na efekt - liczy się jak najwyższa jakość w jak najkrótszym czasie i ludzie są w stanie za to dużo zapłacić. Jeśli posiadasz umiejętności, to można tam dobrze zarobić. W Krakowie natomiast ludzie bardziej liczą pieniądze, ale ja to akurat szanuję. Takie podejście zmusza mnie do rzetelnego analizowania kosztów i ceny usługi. Chociaż nie policzę za czyszczenie buta 120 złotych, jak można w Warszawie, to wciąż mogę na tym zarobić.

ZS: Nie chciałbyś wykonywać wyżej płatnych usług?

PZ: Robić bym robił, ale w środku tego nie szanuję. Mam pewną granicę moralności i nie jestem w stanie przekroczyć w sobie pewnego progu dobrego smaku. Mogę za taką usługę wziąć 40 czy 50 złotych - za czas mojej pracy z lekkim dodatkiem za lenistwo klienta. Żeby była jasność, bardzo lubię zarabiać, tylko że moim celem nie jest przerobić grube miliony i jeździć nowym mercedesem, tylko robić rzeczy dobre i fajne. Doświadczyłem Warszawy od strony businessu i nie byłem w stanie dłużej w tym środowisku funkcjonować. Nie znosiłem tej pompy, tego ciśnienia na sukces, na tempo, na przesadzone wymagania. A kiedy przyjechałem do Krakowa, to zacząłem normalnie oddychać. To, co ja mam do zaoferowania po tej warszawskiej „szkole”, tu jest uważane za naprawdę wysoki standard usług. Ludzie są tutaj bardziej wyrozumiali, nie ma tej choroby, że na już, na wczoraj, szybko, dalej, mocniej, więcej. Kraków jest taki, jak 100 lat temu.

ZS: A co Kraków mógłby zrobić, żeby przyciągnąć więcej takich osób, jak ty? Miałbyś jakieś pomysły dotyczące wsparcia systemowego?

PZ: To by było niezwykle miłe, gdyby urząd dołożył się chociażby do wywozu śmieci. W Warszawie poznałem szewca, któremu Dzielnica Praga Południe dofinansowuje pokaźną sumą wynajem pracowni z uwagi na ginący zawód i on płaci tylko 600 złotych.

ZS: Z kolei we Wrocławiu staż dla rzemieślnika w instytucji artystycznej opłaca urząd pracy.

PZ: Genialne! Mam takie marzenie, żeby wykreować społeczność rzemieślniczą, wcale niekoniecznie jednolitą, jeśli chodzi o uprawiany zawód. Osobiście uważam, że jednym z największych problemów świata rzemieślniczego (ale i świata w ogóle) jest bycie samotnym w problemach. W większości jako rzemieślnicy uczymy się na swoich błędach, przez co jest bardzo dużo zaściankowości, wsobności i zachowywania swoich sposobów tylko dla siebie. Z drugiej strony, kiedy znajdziemy się już w pewnej zaufanej grupie, to uwielbiamy dzielić się doświadczeniem i patentami, na których ktoś jeszcze może zyskać. Przez kilka lat byłem częścią takiej społeczności w świecie stolarsko-parkieciarskim. Polegało to na wyjazdowych warsztatach, podczas których, oprócz tego że było dużo dobrej zabawy, ludzie dzielili się wiedzą, doradzali sobie nawzajem, wspierali nie tylko merytorycznie ale też psychicznie. Każdy z nas się z czymś boryka, coś dźwiga - od wysokości czynszu po problemy małżeńskie. Marzy mi się taka społeczność, w której można usłyszeć: „Stary, nie przejmuj się, będzie dobrze, a jak będziesz

czegoś potrzebował, to daj znać” albo: „Pożyczę ci maszynę”. Mam teraz taki problem, że torebka leży trzy miesiące, bo nie mam żelazka do skóry, a kupować nie ma sensu, skoro użyję go dwa razy do roku.

ZS: W niektórych krajach zachodnich wspierane są spółdzielnie rzemieślników, w których dzielą się dostępem do drogich, rzadko używanych maszyn, żeby ich niepotrzebnie nie kupować.

PZ: Nawet myślałem, żeby taką społeczność stworzyć w Krakowie, tylko póki jestem tutaj nowiutki i w ogóle nie stąd, to narazie się nie wrywam. Jak byś usłyszała, że ktoś drugi myśli o czymś takim, to będę ci ogromnie wdzięczny, gdybyś dała znać.

ZS: Może ktoś taki właśnie czyta Twoje słowa i się do Ciebie odezwie?

Zofia Smolarska - doktora nauk o sztuce, badaczka teatru i rzemiosła, pracuje w Instytucie Sztuki PAN, autorka publikacji na temat związków sztuki, rzemiosła i ekologii.