

Romano džaniben

časopis romistických studií | 2 | 2021



Romano džaniben

časopis romistických studií | 28. ročník | 2/2021

HOSTUJÍCÍ EDITOŘI ČÍSLA:

Martin Fotta

Martin Fotta je antropolog na Etnologickém ústavu Akademie věd České republiky.

E-mail: fotta@eu.cas.cz

Mariana Sabino Salazar

Mariana Sabino Salazar je doktorandkou v programu iberských a latinskoamerických kultur a literatur na Texaské univerzitě v Austinu. E-mail: soymariana@utexas.edu

[Milada Závodská]

© Univerzita Karlova, Filozofická fakulta, 2021

Na obálce:

Káva #2 | Curitiba, Paraná, Brazílie, 2007 | Foto: Luciana Sampaio

Obsah

| TÉMA: ROMOVÉ V LATINSKÉ AMERICE A KARIBIKU |

RECENZOVANÁ ČÁST

Mariana Sabino Salazar Vývoj postavy „Cikánky“ v mexické kinematografii (1943–1978) a její rasové a nacionalistické implikace	9
Pablo Irizarri Chilští Romové ze skupiny Chorachane: Etnografické poznámky lingvisty	31
Esteban Acuña Cabanzo Vyjednávání (ne)viditelnosti mezi romskými rodinami v Bogotě	57

NERECENZOVANÁ ČÁST

Aida Elizabeth Infante de Juan Phirav mugo traio kon iek iló romanó / Kráčím životem s romským srdcem	79
David Lagunas „Se dvěma kufry“: Španělští Romové v Mexiku	95
Elsie Ivancich Dunin Taneční motiv ze severochilské pouště: „Los Gitanos“ („Cikáni“)	107

| NETEMATICKÁ ČÁST |

RECENZOVANÁ ČÁST

Milada Závodská Vznik „jazykové subkomise“ Svazu Cikánů-Romů (1969–1973) pro standardizaci romštiny	123
---	-----

Příloha 1 – Milena Hübschmannová: Jak psát romštinu (pracovní materiál Svazu Cikánů-Romů)	142
---	-----

RECENZE | ANOTACE

Philomena Franz: <i>Žít bez hořkosti. Příběh německé Sintky, která přežila holokaust</i> (Helena Kaftanová)	157
Alexander Mušinka: <i>Elena Lacková I.</i> (Radka Patočková)	163
Marcus Pape: <i>Sólo pro Jiřího Letova. Život a činnost důstojníka generálního štábu a experta na lágry podle archivních dokumentů a jeho deníků</i> (Lada Viková)	169

„Se dvěma kufry“: Španělští Romové v Mexiku²

Tento text je výtahem z rozhovoru s manželi Manuelem a Rafaelou, dvěma Romy (ze skupiny Kale)³ španělského původu, kteří žijí mezi Sevilou a Mexico City. Manuel a Rafaela jsou přímým bratrancem a sestřenicí, je jim něco přes padesát let a mají dvě děti. Jejich prarodiče se připlavili do Brazílie na konci padesátých let z Melilly. Opustili zemi pod jhem diktatury, ekonomicky, politicky a kulturně zaostalou, ve snaze najít lepší život. Byli překvapení, jak lehce se v Brazílii a Argentině vydělávají peníze, což vyvolalo precedens pro další členy jejich rodin. Kale ze Španělska začali objevovat Ameriku postupně, nejprve sem přijížděli muži, aby prozkoumali zdejší území, a potom ženy, které přijížděly ve skupinách a postupně se staly skvělými obchodními cestujícími. Informace o této nové příležitosti se ve Španělsku rychle rozšířila: „Přijed' do Argentiny a vyděláš si!“ Manuel a Rafaela vypráví, že když jejich rodiče vystoupili z lodí, byli velmi překvapení, že zdejší města, jako São Paulo nebo Buenos Aires, která uviděli mezi prvními, vypadají jako New York jižní polokoule.

Cesta do Argentiny byla pro někoho děsivá. Znamenala nastoupit do letadla nebo cestovat dva i tři týdny lodí. Některým rodinám se stýskalo po odchodu ze Španělska po příbuzných, a tak našetřily peníze, v Argentině nakoupily spoustu zlata, protože nepoužívaly banky, a do Španělska se po několika letech vrátily. Ale rodina Manuela a Rafaely se rozhodla zůstat a započala tak svou cestu po Argentině, Uruguayi, Peru, Costa Rice, Venezuele a zbytku Ameriky. Gitani z Mexico City dodnes říkají, že „pro Gitana je domovem ta země, která ho nasytí“. V době, kdy přebývali v hotelech nebo pronajatých bytech, což záleželo na tom, jak dlouho v dané lokalitě a zemi zůstávali, rodina Manuela a Rafaely vydělala v krátkém čase víc peněz než jiné rodiny. Byla velmi zručná ve vyjednávání s lidmi. Rodiče a prarodiče Manuela a Rafaely se museli přizpůsobit jinému životnímu stylu, ale v amerických zemích našli svobodu, ze které se nemohli těšit ve Španělsku. Život Romů byl za Francova režimu velmi tvrdý – policie je mohla bezdůvodně zatknout

1 David Lagunas je profesorem a ředitelem Ústavu sociální antropologie na Univerzitě v Seville, je též členem Institutu latinskoamerických studií na téže univerzitě. E-mail: dlagunas@us.es

2 Jak citovat: Lagunas, D. 2022. „Se dvěma kufry“: Španělští Romové v Mexiku. *Romano džaniben* 28 (2): 95–105.

3 V závislosti na úhlu pohledu politicky korektní termín „Romové“ pokrývá v mexické realitě velkou rozmanitost skupin přesněji nazývaných Romové, Ludarové a Kale (*Calé/Calós*), respektive lidí, kteří se takto sami identifikují. Obecně jsou v Mexiku známi pod pojmem „Gitani“ (*Gitanos*). Výraz „Gitani“ a „Kale“ používám i v případech, kdy odkazuji ke skupinám španělského původu.

a policejní důstojníci měli velkou moc. Stejně tak existovala represe ze strany soudců, lidská práva nikdo nerespektoval.

Když poprvé přijeli do Brazílie, Uruguaye a Argentiny, prodávali oblečení a domácí potřeby: ubrusy, přehozy, obleky. Oděvy a další zboží neprodávali jednotlivě, ale po setech (španělsky *lote*), přičemž o cenu se vždy smlouvalo. Podomní prodej těchto setů provozují v Mexiku dodnes, jde o způsob obživy, kterému se Gitanové ve Španělsku věnovali zejména v padesátých až sedmdesátých letech minulého století. Spočívá v nabízení setu zboží, které nosí v tašce nebo v kufru. Dnes prodávají oblečení, hodinky a parfémy, stejně jako příbory a dekorativní obrázky. Díky svojí přátelskosti, komunikativnosti a umění jednat s lidmi jsou zvláště ženy vynikající obchodnice a jejich schopnosti jsou v tomto považovány za lepší než u mužů. Nosí zboží ode dveří ke dveřím, v mexických městech i po vesnicích, kde tyto produkty nejsou k dostání. Jejich návštěva je přijímána s úžasem a respektem. Vchází do domů, obchodů, továren, škol, univerzit, justičních paláců, radnic. Nechají zákazníky, aby si zboží osahali, tak jak to dělali jejich prarodiče. A jejich hlavní přesvědčovací schopností je jejich výmluvnost.

Rafaele bylo osm let, když její rodina a dvacet dalších lidí muselo v roce 1978 opustit Brazílii a uprchnout do Mexika. Během více než čtyřiceti let procestovala každý kout Mexika. Můj první kontakt s Rafaelou, Manuelem a s Kale z Mexico City se odehrál v roce 2009 v kavárně v jedné středostavovské čtvrti. Měl jsem jen nejasné ponětí o tom, kde tato komunita v Mexico City žije. Ulice v téhle čtvrti jsem prochodil už několikrát křížem krážem ve snaze na ně narazit. Šel jsem kolem jedné kavárny, ve které seděli, a hned jsem si uvědomil, že to musí být oni, díky jejich vzhledu a také proto, že hráli domino, což je běžným zvykem mnoha romských skupin ve Španělsku. Jak mi bylo později řečeno, také oni ve mně okamžitě poznali Španěla. Po té, co jsem se jim představil a odkázal se na správná doporučení, řekli mi: „Pokud přicházíš s respektem, se srdcem na dlani, pustíme tě mezi nás. Ale *payos* (gádže) nemáme rádi.“

Pro Manuela a Rafaelu představuje Mexiko „zemi svobody, svobodu slova, jedinou demokratickou zemi“. Často říkají, že „když se necítíš svobodně, nežiješ“. Komunita v Mexico City čítá kolem dvou set padesáti lidí, neustále přicházejících a odcházejících, pohybujících se po celé zemi. Sami se považují za kosmopolitnější, než jsou jejich gitanští „bratraci“ ve Španělsku. A nazývají se „Americkými Gitany“. Socioekonomicky patří mezi střední třídu a maloburžoazii. V roce 2009 jsem obvykle začínal svůj denní režim – v souladu s rytmem komunity – v devět ráno, kdy jsem s nimi posnídal, pak s nimi pracoval na venkovních trzích, vracel se na oběd, buď s nimi nebo sám, odpoledne jsem s nimi trávil volný čas, povečeřel jsem a šel domů. Svůj čas jsem věnoval interakci s nimi a sdílení všedního rytmu života během našich každodenních setkání v místech, kde se komunita setkávala, tedy v kavárnách, na ulicích a náměstích, v nočních klubech, v soukromých domech a v hotelích, v pizzeriích a hamburgerárnách, a zejména v jedné konkrétní

restauraci McDonald, což bylo místo, kde se většina rodin pravidelně každý večer setkávala. Ti usazenější, kteří přiletěli oním letadlem roku 1978 z Brazílie, si ve městě koupili byty a žijí blízko sebe. Manželské a další sociální svazky s jinými známými rodinami postupně rozšířily jejich rodinnou síť a stabilizovaly ji.

Zapojil jsem se do itinerantního prodeje setů, doprovázejce Manuela a Rafaelu i jejich strýce na cestách po metropolitní oblasti a zbytku země. Navštěvovali jsme obchodní provozovny, školy a univerzity, právnícké firmy, lékařské ordinace apod. Když šel Manuel prodávat bez své manželky, chodil prodávat sety na náročnější místa: armádní velitelství, policejní stanice. Doprovázel jsem ho, ale pouze jako řidič. Měl ohromnou schopnost vyjednávat s kapitány, veliteli nebo generály, stejně jako se soudci v soudních síních nebo s učiteli ve školách. Manuel, který byl v minulosti evangelickým pastorem, měl skvělé komunikační a řečnické schopnosti. Bydleli jsme v hotelech a pronajímali si byty, a na konci dne, pokud obchody dopadly dobře, jsme večereli v nejlepších restauracích.

Tento text jsem podle Manuelova návrhu nazval „Se dvěma kufry“. Má to podtrhnout důležitost cestování v životech těchto Romů, neustálý pohyb, rozšiřování obzorů a překračování hranic. Následující text představuje Manuelův a Rafaelin popis toho, jak přijeli do Jižní Ameriky, jak provozují pouliční prodej a cestují po celé zemi, jak klíčová je v tomto obchodu role žen, popisují zde svůj životní styl, z čeho sestává identita Amerických Gitanů, jejich sociální vztahy. Jednotlivá témata představují výňatky z několika rozhovorů vedených od roku 2012 do 2020 v Mexico City a Seville, kam se během roku vždy na čas vracejí na návštěvu za svými příbuznými. Témata jsem seskupil do tří bloků: migrace a kulturní identita, komunita a rodinný život, práce a mobilita. Materiál bude součástí etnografické monografie, kterou o Amerických Gitanech v Mexiku připravuji.

Rozhovor s Manuelem a Rafaelou

Migrace a kulturní identita

První Kale, kteří dorazili do Mexika, pocházeli z Brazílie?

Rafaela: Do stejného letadla nasedlo v roce 1978 dvacet španělských rodin ze São Paula. Nějakým způsobem byli příbuzní. Už dříve se také pohybovali po Mexiku. Přijeli, dorazili do Buenos Aires a pak odešli do Brazílie. A pár let tam zůstali.

Čemu se věnovali?

Rafaela: Dříve byli Kale velmi sebejistí. Říkalo se o nich: „Nosí hodně obleků, dobře se oblékají“. Mluvím o svém dědečkovi, když přijel do San José na Kostarice. Vyšel si do centra a poohlédl se po metráži na obleky, po kvalitní látce. „Ustříhnete mi pět metrů.“ Látku si složil do aktovky a dobře oblečený vyrážel do ulic. A necestoval sám. Jezdila s ním moje matka se svým manželem a jejich dva synové.

Další syn se ženou a dvěma vnuky. Dcera se svým synem a manželem a dvěma vnuky. A dva svobodní. A moje babička. To vše na jeho účet. Se svou aktovkou prodával všude. Na všechno si přišel sám. Porozhlédl se kolem sebe a řekl si: „Co bych tady mohl prodat?“ Tehdy nebyly bundy. Je to čtyřicet let. Byli jsme tam dlouho. Narodil se tam můj bratr a dva bratrance. Později jsme odjeli do Kolumbie a Ekvádoru.

Za koho se považuješ?

Rafaela: Jako žena jsem důležitá, starám se o prodej a o domácnost. Ne jako Gitanky tady (v Seville), ke kterým se jejich muži chovají hrubě a nikdy nemají co jíst. My chodíme do salónů krásy, na pedikúru, do kadeřnictví, na jídlo do nejlepších restaurací, bydlíme v pětihvězdičkových hotelech. A není to tak, že odněkud tahám 200 dolarů, ze svojí kapsy. V Mexiku chodí ženy pracovat ven a těch 200 dolarů si vydělají.

Jaká je Americká Gitanka?

Rafaela: Americká Gitanka je svobodnější než španělské Gitanky, protože jejich denní náplní je prodej na trhu, chodí pracovat se svými manžely. Pak mají svoje povinnosti, domácnost, jídlo. A starat se o manžela, o děti, o vnoučata. My v Mexiku máme dvě služby, jedna se stará o domácnost a druhá o děti. Už dvacet let si platíme dvě služby. Já ráno vstanu a jdu prodávat. Byt mi uklidí někdo jiný. Chodím jíst do nejlepších restaurací. V klidu si dám siestu. Odpoledne jdu do obchodního centra a koupím si, co se mi líbí, na cenu nehledím. Už léta mám chuť, vychovala mi dceru i syna. Naučila se vařit stejně jako já.

V čem se liší Američtí Gitani od španělských?

Rafaela: Z 80 % jsme jiní než španělští Gitani. Byla jsem v Madridu u někoho doma na návštěvě a vidím, jak ten jeden chlap říká: „Hej ty tam, přines mi kafe.“ Myslel to úplně vážně. A moje sestřenice ani nemukly. Dívaly se na něj se strachem. Ani na mě skoro nepromluví. My jsme už modernější.

Američan je zvyklý na to mít peníze, pěkná auta, žít dobře. V Mexiku není těžké zajít si do obchodu a naplnit si košík jídlem. Představ si, že tu mám kabelku plnou osvěžovačů vzduchu. V Mexiku jen vyjdu ven a mám prodáno. V Mexiku jsme jiní lidé. Svým dětem můžeš pomoci s čímkoliv. Ve Španělsku jim moc pomoci nemůžeš. Podle mého názoru, co si pamatuji, vždycky jsem říkala, že žít v zahraničí je pohádka. V Mexiku je to velmi snadné, půjdu tady naproti se zbožím v setu a ten svůj set tam také prostě prodám. A dostanu své tři tisíce pesos.

Mexiko je jako pohádka. Nezdá se ti to až moc poetické?

V Mexiku nosím pár bund a parfémy. Kolikrát vidím věci, které se mi líbí, a udělám z nich soupřavu. Dám si ji do tašky. A pak to prodám – v nějaké dobré

kanceláři, ale klidně i prodavači tortil. Nejvíc mě baví prodávat oblečení z druhé ruky, jde na dračku. Kamkoliv vejdu, vím, že svůj set prodám. Mají o něj zájem, vezmou ho do Spojených států a tam ho prodají. Mám zákaznice v Tlaxcale, v Apizacu a v Huamantle. Když tam přijedu, tak prodám. Když jedu do Španělska, žiju v realitě. V Mexiku žiju v pohádce.

Je to země, kde se ti při cestování otvírají nové obzory?

Manuel: Pro některé lidi je přijet do nové země složité. Jak se chovat venku, místní kultura. Ale pro nás je to součástí naší osobnosti. Ráno vstát, nasnídat se. Nechat si vyleštit boty. Najmout si auto a projet se. Sejit se s nějakým inženýrem a prodat mu pár bund je součástí naší každodenní rutiny. Děláš to tak přirozeně, že to prostě přirozeně funguje. Je to něco vrozeného.

Komunita a rodinný život

Život tady je lepší než ve Španělsku?

Manuel: Tady jsem pán. Ve Španělsku se vytvořila spousta stereotypů kolem Gitanů a drog. Na Gitany se tam lidé dívají velmi skrz prsty a ke mně se pak chovají taky velmi špatně. Naopak v Mexiku jedí moje děti každý den v restauraci. Vyjdu na ulici, nechám si naleštit boty. Někdo mi řekne: „Nechcete umýt auto za dvacet pesos?“ Jezdím půjčeným autem roku nebo mým Grand Marquis, je to takové reprezentativní auto.

Jaké máte společenské vazby v Mexico City?

Manuel: Gitanové nepotřebují být příbuzní, aby fungovali jako komunita. Ve skutečnosti uvidíš Gitana, kterého vůbec neznáš, a od první chvíle mu říkáš „brácho“. Okamžitě se s ním identifikuješ. Už jen to, že jsi tak daleko od svého města, své země, že jsi v cizině, kde se tvoje komunita pořád zmenšuje, už tohle to spojení upevňuje. Jsi sám, nikoho nemáš. Jen svou ženu a děti. Ačkoli toho člověka vůbec neznáš, nejen že mu otevřeš dveře svého domu, ale i své srdce. A postaráš se o něj. A pokud má nějaký problém, pomůžeš mu. Jestli se pro něj máš obětovat, tak to uděláš. Protože je to tvá krev, Gitan. Je to něco vrozeného v tobě samém, v tvém srdci, že se s ním identifikuješ. Klidně se můžeš ocitnout ve stejné situaci. Vzdálenost od domova to pouto jenom posiluje. Když přijede do Mexika Gitan, kterého vůbec neznáš, a poprosí tě o pomoc, když něco potřebuje, stačí, že řekne: „Jak to jde, brácho? Dívej, mám problém. Nikoho tu neznám, nemám se kam obrátit, mám ženu, děti.“ Nejen že mu pomůžeš, máš vyloženě povinnost mu pomoci, protože máš nějaké zásady, které tě nutí to udělat. Ať se ti to líbí, nebo ne. Je to součást tvého uvažování jako Gitana.

Je pomoc druhému v nouzi to, co odlišuje Gitany od ostatních?

Manuel: Když jako Gitan uděláš nějaký dobrý skutek, něco prospěšného, někomu podáš pomocnou ruku, tak se mezi Gitany řekne, „že ses zachoval jako správný Gitan“. Být Gitanem znamená chovat se správně. „Zachoval se jako *payo* (Nerom)“ – to znamená, že ses zachoval špatně. Máš povinnost to udělat správně, protože ti to odmalička vštěpovali. Když k tobě přijde Gitan, pozveš ho dál a nabídneš mu kafe. Přijít někam, kde jsou Gitani, a nebýt to tak, že mě pohostí nebo mě vůbec nepozvou dál s otázkou „nedáš si kafe“ a neposadí mě ke stolu, tak to se mi hned dere na jazyk „chovají se jako *payos*“.

Jak se udržuje komunita? Kdo s kým se žení?

Rafaela: Trochu se vytratily sňatky mezi bratranci a sestřenicemi. Ve Španělsku jde všechno víc dopředu, protože je tam hodně těch, kteří pracují, a díky té práci se více stýkají s *payos*. Tam už se dost míchají. V Mexiku jsme malá komunita a jsme konzervativnější. Ještě pořád se živíme podomním prodejem. Ale je to rodina od rodiny. Poslední dobou se stává stále častěji, že se mladí vezmou a jdou žít k rodině nevěsty.

Vyhledávají se partneři?

Manuel: U *payos* se neberou bratranci a sestřenice mezi sebou. Dneska už je spousta takových, co se nevzali v rámci rodiny, s bratrancem či sestřenicí. Ale je hodně časté, že se bere víc sourozenců ze dvou rodin navzájem. Moje žena má čtyři bratry a můj švagr Antonio, její bratr, je ženatý s dívkou z Argentiny. V Argentině a Brazílii taky žijí Gitani, a také se berou mezi sebou. Dělají svatby i mezi přímými bratranci a sestřenicemi. Vdané ženy pak obvykle odcházejí žít k manželovi. Dcery pak jezdí za svou matkou na návštěvu, i když žije ve Španělsku. Třeba o Vánocích se na pár dní vracejí domů.

„Rodina“ je slovo, které může mít hodně široký význam. Kam až sahá tvoje rodina?

Manuel: Rodina? Dokud je naživu tvůj otec, tak je tvá rodina on. Když už nežije, jsi rodina ty. Rodina jsi ty, a když ne ty, tak tvůj otec. U nás není žádný patriarchát. Ale není to ani tak, že bychom byli anarchisti. Každý dům je svět sám pro sebe. Muži jsou respektováni. Máš mít dům, dobře oblečené děti, které jsou vychované a mluví k tobě s respektem. Když ti je víc než šedesát, nemáš se opíjet nebo brát drogy. Já pamatuju ještě svého prapradědečka a taky pradědečka, ale jeho bratry si už nevybavuju. Ze strany svého otce znám dva bratry, další odešel do Francie, a toho tedy neznám. Takhle si tě lidi zařazují: „Ty jsi Zutanův syn.“ Když někam přijdeš, identifikují si tě podle jména tvého otce. Pokud ne, neznají tě.

Práce a mobilita

Věnujete se prodeji textilního zboží a doplňků?

Manuel: Před dvaceti lety jsem pracoval na Lanzarote. Našetřil jsem peníze a mohl jsem dětem zaplatit letenky. Přijel jsem do Mexika a pustil jsem se do těch kožených bund a dalších doplňků, jako jsou parfémy. Prodejem setů jsem vydělával dvě stě, tři sta, pět set dolarů. Kolem poledne jsem míval hotovo. První dny jsem sety prodával úplně všude. Za tři tisíce dolarů jsem si koupil Chevrolet Impala. Jezdil jsem do Ensenady, Rosarita, devadesát kilometrů za hodinu. Kochal jsem se krajinou. Tehdy bylo na plážích Tijuany tak dvacet rodin. Byl jsem tam dva roky. Vydělával jsem nejvíc ze všech!

Jaká je ta práce?

Rafaela: Pracovat chodíme po třech, po čtyřech. Jen ženské. Jezdíme blízko města, kde zrovna jsme, nebo do míst v okolí. Ráno vstaneš, nasnídáš se: „Kam půjdeme?“ Většina Gitanek v Americe pracuje. Jsou to ony, kdo chodí prodávat. My ženy chodíme za obchodem skoro všude: do škol, k doktorům do ordinací, do advokátních i jiných kanceláří.

Znáte dobře Mexiko?

Manuel: Byl jsem teď pět dní na cestě po vesnicích. Problém číslo jedna je bezpečnost. V Zihuatanejo si na pobřeží pronajímáme byt, hned u moře, s kuchyní. Užíváme si. Ve tři odpoledne končíme. Dáme si něco k jídlu. Jdeme na Facebook, pustíme si film. Naopak v malých vesnicích nejsou kina, obchodní centra. Zůstáváš v hotelu. Rok jsem cestoval po Mexiku. Nemáme plán, prostě se nám líbí nějaká cesta. Jednou jsme byli v Aguascalientes a řekli jsme si: „Pojeďme odsud!“. A objevili jsme se ve Villahermosa. My Kale už jsme takoví. Do Tijuany, Lareda, Reynosa a Ciudad Jérez nejezdíme. V Chihuahue jsme měli strach jít ven, protože od pěti odpoledne tam byl zákaz vycházení. Zalezli jsme do hotelu a zůstali tam až do dalšího dne. Jsme velmi opatrní, nechodíme do každé osady, do slumu. Pozorujeme lidi. Našimi klienty jsou inženýr, lékař, architekt, chodíme do vládního paláce, do obchodních center.

Proč myslíš, že máte s obchodem takové úspěchy?

Manuel: Kvůli tomu, jak se k tobě chovají Mexičani, kvůli tomu, jaký jsi, díky tvému charakteru. To je velmi důležité. Díky tomu se v Mexiku ještě stále prodávají sety. Ve Španělsku už téměř ne. Tady neprodáváš zboží, prodáváš slovo. Důvodem je, že nabízíš víc než jen zboží. Baví mě navazovat první kontakt. Jak jednou prolomíš počáteční odstup, je jednoduché třeba takovou bundu prodat. Základem obchodu je věřit tomu, co říkáš.

Kolik zemí jste procestovali?

Rafaela: Byli jsme v Uruguayi, Paraguayi, Bolívii, Chile, Panamě, Portoriku, Kostarice, Dominikánské republice, Salvadoru, Hondurasu, Venezuele, Kolumbii, Ekvádoru. Nějakou dobu jsme byli ve Spojených státech, jeden rok jsem celý strávila jen v Houstonu, kvůli práci. Taky jsme byli v Los Angeles, San Antoniu, San Diegu. Někteří byli i v New Yorku a Miami. Tam prodáváme místním Latinoameričanům. S *gringos* (bílými Američany) je to složitější. Příhraniční pás tvoří z 50 % hispánci. Jsou to latinskoamerická osídlení. Vyděláš si dost peněz. Tamní Latinoameričani dobře vydělávají. Jsme kočovníci. V USA se běžně pracovalo ještě před třemi nebo čtyřmi roky.

A jaké máte ve Spojených státech výhody? Nebo nevýhody?

Manuel: Projel jsem od Texasu po Illinois. Rok s pronajatým autem. Prodáváli jsme bundy Latinoameričanům. Tady v Mexiku jednáš s architekty, lékaři, ale tam se zahradníky. Jsou jiní. Můj otec tam byl tři dny a řekl: „Pojedme odsud.“ Tamním problémem je barva kůže: tahle čtvrť je čínská, tahle černošská, tahle latinoamerická, tahle bělošská. Nepřekračuj z jedné do druhé! Rasismus je silný. Gringové si mě pletou s Mexičanem. Říkal jsem jim, že jsem Španěl a oni se ptali: „Mexický?“ Pro ně jsou všichni Mexičani. To jediné, co nás odlišuje od Mexičanů, je to, že oni jsou nižší. Ve Spojených státech jsem měl problémy. V Houstonu jsem byl dva roky. Vydělal jsem si dva tisíce pět set dolarů. Zavolał jsem příteli, který znal někoho z imigračního. Dal mi vízové razítko, protože jinak po třech měsících musíš opustit Brownsville, aby ses mohl zase vrátit.

Zůstáváte dlouho v místech, kde prodáváte?

Manuel: Tady v Tijuane jsme komunita dvaceti rodin a žijeme tu dva roky. Hranice USA jsme překračovali způsobem jeden den tam, druhý den tady. Převáželi jsme zboží. Měli jsme prostor, kde jsme ho uskladňovali. A pracovali jsme v San Diegu, Santa Aně, Los Angeles. Zůstávali jsme tam tak dva tři dny. Prodali jsme zboží a vraceli se zpátky. Základnu jsme mívali v Playas de Tijuana. V Guadalajaře jsme zůstávali dlouho, je nevyčerpatelná. Udělali jsme si tam základnu. Zůstávali jsme tam spoustu let, spousta rodin. Když tam žiješ, kromě okolních vesnic máš svůj byt, svoji ženu, své děti. Chodíš s kamarády: „Jdeme dělat tři nebo čtyři noci.“ Vezmeš si auto a jedeš do Manzanilla, Mazatlánu, Tepica. „Kolik jsme vydělali?“ – „Čtyři tisíce dolarů.“ Fajn, vracíme se na základnu.

A vaši zákazníci? Máte sporadický, nebo pravidelný kontakt?

Manuel: Dneska mi volal jeden klient z Mexico City. „Hele, potřebuju bundy. Dej mi je za pět set pesos. Už žádné nemám.“ Říkám mu: „Kde jsi? Dovezu ti je. Vezmu plný kufr bund.“ Prodával jsem zákazníkům, kteří ode mě nakupovali a pak zboží prodávali dál mnoha dalším lidem. Teď to někomu prodáš jednou, dvakrát

a potřetí si už od tebe nic nekoupí, protože to prodával dál jen svým čtyřem nebo pěti kamarádům. V Mexiku od tebe dřív lidi kupovali stylem: „Kolik to stojí? Ukaž mi to. Chci to všechno.“ Lidé už nejsou tak nadšení. Dneska ti řeknou: „Nemám peníze.“

A jakým způsobem si vybíráš trasy cest?

Manuel: Vezmeš si mapu a hodíš si šipkou. Jedeš tam, kam se zapíchne. Je to otázka štěstí. Někdy někam dorazíš, a nemůžeš přestat prodávat. A jindy někde jinde ani nezačneš.

Rafaela: Znáám celé Mexiko. Dvě tři rodiny jsme jezdily prodávat spolu, na cestě jsme byli šest nebo sedm měsíců. Sem jsme jezdili jen na Štědrý večer. Starší se podívali do mapy a řekli: „Zkusme jet sem.“ Na venkově jsi nebyl víc než třicet dní a šel jsi jinam. Bylo to jiné. Teď je to velmi nebezpečné.

Máte přehled o tom, kdy je ve kterém regionu země pro obchod vhodné období?

Manuel: To je taková vrozená schopnost, že zboží prodáš, kamkoli přijedeš. Tam, kde to nejméně čekáš. Ten obchod nemá nějakou logiku, je to velmi relativní. Jedeš autem do nějaké vesnice. A řekneš si: „Tady pěstují avokádo a lidé tady mají peníze“. Po cestě si uděláš dvě zastávky a dojde ti zboží. Nedojedeš ani tam, kam jsi měl namířeno. A vrátíš se zpátky. Už se mi to stalo několikrát. Ne že bych tam jel kvůli avokádu, ale kvůli konkrétnímu městu, a po cestě mi došlo zboží.

Takže vlastně nemáš žádný plán?

Manuel: Znáám Mexiko dobře. Je těžké po mně chtít nějaký řád, protože žádný řád nemám. Já jsem člověk, který jede pracovat dvě stě kilometrů do nějaké vesnice. A v polovině cesty dostanu předtuchu: „Aj, tak tam nejedu.“ A změním trasu. Neblahé tušení, určitá obava, kterou cítím uvnitř, jako by se ti udělal knedlík v krku, cítíš se divně. „Co je to? Něco se mi stane.“ Považuji to za dar od Boha. A jedu do jiné vesnice, než kam jsem měl od rána namířeno a na kterou jsem včera myslel.

Jak vybíráš vhodné zboží na prodej?

Manuel: V Chihuahue se nejlépe prodávají bundy. Prodávají se v zemi nebo v místě, kde je zima. V létě vidíš ženu ve čtyřiceti stupních v sukni a kozačkách až po kolena. Řídíme se klimatem. Když jedeš do Acapulca, kde je čtyřicet stupňů, nemůžeš tam prodávat bundy.

Rafaela: Můžeš prodávat jiné věci: košile, trička, sluneční brýle. Když jedeme do Monterrey, tak v prosinci, kdy mají jednak lidé dost peněz, a taky je zrovna počasí, kdy se hodí nosit bundu.

A na jakých místech nabízíš zboží?

Manuel: Chodím do Justičního paláce, na vojenskou základnu, za státním tajemníkem Mexika. Je to marketing. Prodávám věci, které neprodává skoro

nikdo jiný, protože chodím do Kongresového paláce, do Justičního paláce. Jdu tam za soudcem, a je tam pro mě jednoduché začít konverzaci. Prezidentské hangáry, letecké síly, „hrdinná“ vojenská akademie, vojenský újezd číslo 1, což je největší ze zdejších vojenských areálů. Všude tam jezdím už léta.

Úspěšný prodej závisí na rozhovoru?

Manuel: Mám vrozenou schopnost mluvit s kýmkoli z jakékoli společenské vrstvy. Z toho prostého důvodu, že jsem Španěl. Jde o slova, výslovnost, výrazy. Způsob, jakým se začne rozhovor. To Mexičany upoutá.

Jak si vysvětluješ úspěch nebo naopak neúspěch obchodu?

Manuel: Velmi se řídíme tím, co nám říká srdce a city. Jsme lidé pocitů, cítíme to, co se může pokazit. Není v tom žádný řád. Jedeš na určené místo, ale po cestě se ti něco uvnitř pohne, pocit, předtucha... nevím, jsme velmi pověřiví. Takové je cítění Gitanů.

Je složité to vysvětlit z racionálního hlediska. Je to náhoda? Osud? Štěstí?

Rafaela: Jedu někam pracovat. Zastavím na náměstíčku, kde se hodně obchoduje. A začnu se rozhlížet. Když se porozhlédnu po všech obchodech, řeknu si: „Tak tady.“ Vypnu motor a vystoupím. A vydělám tam tři sta čtyři sta dolarů. Jindy řeknu: „Celé to náměstíčko je nedotčené.“ Hned, jak tam přijedu. „Fajn, tak to rozbálím.“ A neprodám nic. A tam, kde jsem byla včera, se sety prodaly. A následující den nikde neprodám ani parfém. Je to o intuici vědět, kam jít, protože srdce ti říká: „Tady, tady.“ A jdeš na to místo a tam prodáš. A jiný den to zkusíš a neprodáš nic. A přitom jsi pořád tam, kde jsem ti říkala, že jsem byla první den. Je to nepochopitelné, nedává to smysl.

Epilog

Obchody Manuela a Rafaely během roku 2020 tvrdě zasáhla pandemie. Ačkoliv jsem je naposled zastihl v červenci 2020 v Seville, kde jsme spolu nahrávali a pak během jejich krátké návštěvy rodiny, v současnosti žijí a pracují v Mexiku, prodávají na ulici. Ve Španělsku Covid-19 postihl nejzranitelnější části romské komunity a zvláště ty, kteří prodávají na městských trzích, kde mají stálý stánek, za který platí poplatky a daně, a chodí tam prodávat pravidelně v určitý den v týdnu. Tyto trhy byly několik měsíců zavřené. V Mexiku Manuel a Rafaela můžou přežít, dokonce i ušetřit peníze, jelikož je tam spousta věcí, které jim ulehčují život i jejich itinerantní obchod. Mají tam větší svobodu a jejich pohyb tam omezuje méně překážek.

Ze španělštiny a angličtiny přeložili Markéta Skočovská a Tomáš Novotný



S Manuelem při práci ve veřejném parku v Seville, červenec 2020 | Soukromý archiv autora.

Romano džaniben – 28. ročník – 2/2021

Časopis romistických studií

Tento časopis vychází díky finanční podpoře Ministerstva kultury České republiky v rámci programu Podpora rozšiřování a přijímání informací v jazycích národnostních menšin.

Dále byl financován hlavním městem Praha z Programu v oblasti podpory aktivit národnostních menšin na území hl. m. Prahy pro rok 2021 a finančně podpořen byl také Filozofickou fakultou Univerzity Karlovy v rámci projektu „CRP 2021: Podpora strategicky významných programů na Filozofických fakultách UK, MU, UP“.

Vydává Romano džaniben, z. s.
Biskupcova 85, 130 00 Praha 3
e-mail: dzaniben@email.cz, www.dzaniben.cz
bankovní spojení: 161582339/0300
Šéfredaktoři: Pavel Kubaník, Helena Sadílková
Redaktoři: Renata Berkyová, Helena Kaftanová, Jan Ort,
Lada Viková, Eva Zdařilová

Redakční rada:

Mgr. Michael Beníšek, Ph.D.; PhDr. Jan Červenka, Ph.D.; Mgr. Viktor Elšík, Ph.D.;
Mgr. Lucie Fuková; PhDr. Jana Horváthová; Mgr. Pavel Kubaník, Ph.D.;
Mgr. Alexander Mušinka, Ph.D.; Mgr. Tatiana Podolinská, Ph.D.;
doc. Jurina Rusnáková, Ph.D.; Helena Sadílková, Ph.D.; Mgr. Lada Viková

Seznam recenzentů je uveden na webových stránkách
www.dzaniben.cz

Sazba: Kateřina Krčíková
Obálka: Daniela Kramerová
Tisk: powerprint s.r.o.
Náklad: 300 ks
Doporučená cena: 160 Kč
Roční předplatné: 320 Kč (včetně poštovního a balného)
ISSN 1210-8545
Evidenční číslo podle tiskového zákona: MK ČR E 6882

Nevyžádané rukopisy a fotografie se nevracejí. Obsah zveřejněných polemických článků nemusí být totožný se stanoviskem redakce. Podávání novinových zásilek povoleno Ředitelstvím pošt Praha č.j. NP 1360/1994 ze dne 24. 6. 1994.