

Po obu stronach straganu

Tekst ten zabierze czytelników w podróż etnograficzną. Zatrzymamy się w dwóch miejscach ważnych zarówno dla mieszkańców Indii, jak i dla turystów z zagranicy. Pierwsze to Waranasi – w stanie Uttar Pradeś, położone na zachodnim brzegu świętej Gangi, z płataniną uliczek, które w końcu zawsze zaprowadzą ku rzece, konsekwentnie porządkującej przestrzeń. *Ghaty* wyznaczają prosty szlak, równoległy do tego, którym płyną łodzie [fot. nr 1, 2, 3, 4].

Drugie miejsce to McLeod Gandź w Himalach Pradeś – schronienie Dalajlamy i mnichów buddyjskich, położone na wysokości dwóch tysięcy metrów, z wąskimi uliczkami pnącymi się tak, jak pozwala na to teren, i po obu stronach oblepionymi straganami [fot. nr 5, 6, 7].

Miejsc tych nie będziemy opisywać w sposób topograficzny – niech ukażą się poprzez rozmowy z ludźmi, którzy żyją w tej przestrzeni: pracują dla turystów, wykonując przedmioty z myślą o sprzedaży, albo też zajmują się sprzedażą. Tego rodzaju przedmioty określane zbiorczą nazwą pamiątek turystycznych nierzadko bywają krytykowane za wyzucie z autentyczności, typowej dla tradycyjnych wyrobów przeznaczonych na lokalny rynek. My jednak postaramy się potraktować je ze zrozumieniem, powstrzymując się przed takim osądzaniem ich wartości. Migawka z Waranasi wyjaśni, dlaczego tak czynimy.

Kobieta sprzedająca turystom czaj przygląda się zachodnim turystom. Bada wzrokiem krój i kolor ubrań, lustruje kolczyki, wisiorki. Po jakimś czasie dochodzi do wniosku, że odkryła zasady tzw. zachodniego gustu. Wie, jak wykonać naszyjnik i bransoletkę, które dobrze się sprzedadzą. Nie sądzi, by jakaś Hinduska wybrała dla siebie takie ozdoby z nasion czy tanich koralików nanizanych na drucik lub rzemyk; podróżniczka z Zachodu dostrzeże w nich jednak prostotę, egzotykę, może coś jeszcze... Historia ta będzie miała ciąg dalszy – wzory zostaną przekazane innej kobiecie, która przejmie stoisko nad Gangesem. Koraliki, nasiona i druciki będzie ona układać według odkrytego przez poprzedniczkę wzoru.

Czy to jest brak autentyczności? Pamiątka zrodziła się tyleż z obserwacji turystów przez tubylców, ile z wyobrażeń turystów o tubylcach i ich kraju. Zmaterializowała się w niej pewna wiedza, obrobiła ją lokalna praktyka, wyszlifowała inwencja. Współtworzy przestrzeń okazjonalnych kontaktów między ludźmi, którzy różnie myślą, mówią, wyglądają. To jeszcze nie koniec tej historii – zakupione ozdoby będą miały różne dzieje – zostaną ofiarowane jako prezent, staną się częścią kolekcji, dziecięcą zabawką, ozdobą wnętrza.

Przykład ten pokazuje wieloznaczność tego, co dzieje się w przestrzeni turystycznej. Każde pyta: jak wygląda świat z drugiej strony straganu z błyskotkami dla turystów? Jakie historie kryją się za przedmiotami, które bierzemy do rąk? Co można zobaczyć wówczas, gdy zza straganu spogląda się na ciągnących ulicami

turystów? Opowiedzą o tym ci, którzy tam stoją. Najpierw poznamy rozmowę, z której wyluskana została historia kobiety robiącej biżuterię.

Można się na nią natknąć, spacerując w Waranasi po *ghatach* – schodach rozciągających się wzdłuż Gangesu. Prezentuje się bardzo skromnie. Ma na sobie lekko znoszone sari w wyblakłych na słońcu kolorach, jest bosa. Także jej stoisko nie prezentuje się zbyt okazale. Na rozłożonych na powierzchni co najwyżej trzech metrów kwadratowych płóciennych płachtach rozsypała prostą biżuterię. Kolorowe metalowe bransoletki, nanizane na żyłki, gumki i sznurki plastikowe koraliki, druciane pierścionki ozdobione tanimi szkiełkami, koraliki z drewna sandałowca.

– To stoisko należy do mojej rodziny. Mojego męża, synów i mnie. Prowadzimy je od pięciu lat. Wcześniej prowadził je brat mojego męża z żoną. (...) Sześć lat temu bardzo ciężko zachorował. Chorował przez rok, nikt nie potrafił mu pomóc i zmarł. Po jego śmierci rodzina się rozpadła. Żona na sprzedaży biżuterii nie zarabiała tyle, żeby starczyło jej na wychowanie nieletnich synów. Wysłała ich do Kalkuty, gdzie przygarnął ich stryj, najstarszy brat jej męża. (...) Matka została w Banaras, odsprzedała nam towar i zamieszkała w *aśramie*.

– W jakim *aśramie*? Dla wdów?

– Tak. Tu jest dużo wdów. Jeśli wdowa nie ma rodziny, która mogłaby ją przyjąć, wprowadza się do *aśramu*. Tam dostaje jedzenie i miejsce do spania. W zamian za to pracuje dla *aśramu*. (...) Gotuje, pierze, sprząta, pomaga chorym. (...) O, tam idzie mój syn. Ten w czerwonej koszuli. Pomaga ojcu. (...) Mój mąż jest łodziarzem, to jest jego *ghat*. (...) To bardzo ciężka praca. Trzeba mieć dużo siły i zdrowia...

– Chyba też konkurencja jest duża.

– Tak, bardzo duża. Mąż mówi, że na osiemnastu *ghatach* pracuje parę tysięcy łodzi. Opłaty za korzystanie z nabrzeża są coraz wyższe. Mąż musi pracować dwa tygodnie w miesiącu, żeby je opłacić. Przez pozostałe dwa tygodnie pracuje na życie naszej rodzi-

ny. (...) Teraz jest dobra pora dla łodziarzy w Banaras. Jest dużo turystów i pielgrzymów, a to główni klienci mojego męża.

– Turyści skąd? Z Indii?

– Tak, i od was, biali ludzie. (...) Pielgrzymi to hindusi. Banaras to najświętsze miasto wszystkich hindusów.

– Czym się różni turysta od pielgrzyma?

– [Śmiech] Mój mąż mówi, że pływają po Gandze turyści i pielgrzymi. Pielgrzymi przyjeżdżają się modlić, kąpać w świętej rzece Ganga, wysypać prochy swoich krewnych. Turyści przyjeżdżają odpocząć. Mają dużo pieniędzy, mieszkają w hotelach, jedzą w restauracjach, kupują pamiątki, nowe stroje i bangle. Pielgrzym zobaczysz, jak modli się w świątyni lub tu, nad rzeką. Turystę zobaczysz, jak spaceruje wzdłuż Gangi albo robi zakupy. Taka jest różnica. (...)

– W rodzinie, z której pochodzisz, też byli łodziarze?

– Tak. Mój ojciec i mój brat.

– Ojcowie przekazują łodzie synom?

– Tak.

– Można sobie samemu wybrać miejsce, na którym będzie się pracować?

– Nie. (...) Każdy wie, gdzie ma pracować. (...) Dostajesz pracę po ojcu albo kimś znajomym. Pracujesz tam, gdzie pracował twój ojciec. (...) Najlepiej pracować na najważniejszych *ghatach* – Dashawamedh Ghat, Assi Ghat. Na Assi Ghat pracuje ponad trzydziestu łodziarzy. To bardzo ważne miejsce w Banaras, chodzi tam bardzo dużo ludzi, najwięcej w czasie ważnych świąt. Najgorzej jest na ostatnich *ghatach*. Tam jest najmniejszy ruch, a poza tym stamtąd jest bardzo daleko. Tam najlepiej pracować, jak się ma motorową łódź, bo najszybciej i najmniej się człowiek zmęczy. Tu w środkowych *ghatach* jest bardzo mało łodzi motorowych. W ogóle jest dużo mniej... Mój mąż mówi, że w Banaras jest siedemset łodzi, w tym około stu łodzi motorowych. Silniki są bardzo drogie, mało kto może sobie na nie pozwolić. Teraz, w tym sezonie jest duże zapotrzebowanie na łodzie. Do Banaras przyjeżdża najwięcej turystów i pielgrzymów w roku. Trzeba zarobić tyle, żeby starczyło na opłaty, na życie i żeby jeszcze zaoszczędzić pieniądze na czas monsunu. (...) W czasie monsunu żyjemy z oszczędności. Musimy odłożyć tyle, żeby starczyło na monsun. Czasami uda się coś odłożyć na szkołę dla dzieci. Zarabiamy tyle pieniędzy, że starcza nam na życie. Rzadko kto może sobie pozwolić na kupienie silnika. Może wziąć na kredyt i potem spłacać przez długi czas. Ale my nie możemy sobie na to pozwolić. Mamy dzieci, wychowanie dzieci dużo kosztuje. (...) O, już wychodzi z łódki. Pewnie będzie zły, że z wami rozmawiam, ale nie idźcie jeszcze. Mój mąż jest bardzo dobry, ale czasami bywa impulsywny. Jest o mnie zazdrosny, nie pozwala mi mówić za dużo. Ja mam taki charakter, który nie bardzo mu odpowia-

da. Jak coś myślę, to to powiem. Czasami, jak jestem zdenerwowana, krzyczę na męża. On tego nie lubi. Widzicie moją skórę? On mi to zrobił.

– Co to było? Kwas?

– U nas tak się załatwia sprawy.

– Poszłaś na policję?

– Na męża swojego? Nie. To mój mąż, mamy dzieci, które musimy utrzymać. On zarabia więcej niż ja. Gdyby poszedł do więzienia, nie miałabym czym ich nakarmić. (...) Na pewno poszedłby do więzienia. Policja nas nie lubi, wszystkich Mallah. (...) Mallah to grupa, do której należę.

– Kasta?

– Tak. Policja myśli, że wszyscy Mallah to kryminaliści. (...) Nie wiem dlaczego, tak mówi mój mąż, jego trzeba by zapytać. Jeśli Mallah zrobi coś złego, od razu idzie do więzienia. (...) Łodziarze i rybacy to Mallah. Policja myśli, że Mallah to złodzieje i oszuści. Nie mówcie mężowi, że wam o tym mówiłam, bo będzie zły. Wstydi się tego, że jest o nas taka opinia. Jest uczciwy, nigdy nikogo nie oszukał, nie okradł, pobiera uczciwe opłaty za przewóz łodzi.

– Wiadomo, skąd wzięła się taka opinia?

– Mój mąż wie, trzeba go zapytać.

(...)

– Powiedziałaś, że teraz w Banaras jest dobry sezon dla łodziarzy, że jest tu teraz wielu turystów i pielgrzymów, dlaczego?

– Teraz jest *katrika*. Ważny miesiąc dla naszej religii. Najważniejszy miesiąc w całym roku. Czcimy wtedy Pana Krisnę. W Banaras jest wtedy wielu pielgrzymów i turystów. Świętujemy i modlimy się na *ghatach*.

– Czy łodziarz to dobry zawód w Banaras?

– Łodziarz to bardzo dobry zawód. To też bardzo ciężka praca [fot. nr 1, 2].

– Pewien Hindus pokazał mi niedaleko stąd obrazek na murze z łodziarzem i Ramą. Nie pamiętam, jaką historię przedstawiał. Wiesz, o jakim obrazku mówię?

– W naszym mieście jest bardzo dużo takich obrazków, bo tu jest dużo łodziarzy. Na obrazku jest Pan Rama ze swoją świętą żoną Sitą. To historia z *Ramajany*. Łodziarze pomagali Panu Ramie, jak musiał uciekać ze swoją żoną Sitą. Jeden łodziarz pomógł im uciec. Łodziarze od zawsze byli dobrzy, pomocni i uczciwi. W zamian za pomoc dostali od Pana Ramy prawo do korzystania z rzeki.

– I mają prawo do dziś.

– Rząd zabiera łodziarzom to prawo. Do niedawna mogliśmy korzystać z rzeki. Mogliśmy łowić ryby, uprawiać ziemię nad Gangą, wybierać piasek. Rząd odebrał nam to prawo. Rząd mówi, że zanieczyszczamy rzekę, zabijamy ryby, które pomagają w rozkładzie zwłok. To nieprawda. Mallah dbają o Ganga Ma, o swoją matkę. Łodziarze pływają po rzece i zbierają śmieci. To fabryki zanieczyszczają rzekę. Mallah są *Gangaputras*. Wiesz co to znaczy? Synowie Gangi. (...) Coraz trudniej jest

pracować na łodzi. Wielu łodziarzy nie ma gdzie spać, śpią przy świątyniach i w swoich łodziach.

– Możemy teraz porozmawiać o tobie i twoim stoisku?

– Tak, ale niedługo. Muszę zagadywać klientów. Więcej sprzedaję, kiedy zaczepiam ludzi.

– Ile godzin dziennie tu pracujesz?

– Jestem tu od wczesnego rana do zmierzchu. W ciągu dnia, jak robi się upał i na *ghatach* jest mało ludzi, idę na chwilę do domu, przygotować coś do jedzenia dla dzieci i męża. (...) Najmniej ludzi przychodzi na *ghaty* w środku dnia, jak jest bardzo gorąco i wszyscy chowają się przed słońcem. Najwięcej ludzi jest o świcie i o zachodzie słońca. (...) Na *ghatach* spotkasz dużo różnych ludzi. To najważniejsza część miasta, nad naszą świętą rzeką Gangą. Przychodzą tu ludzie z miasta. Modlimy się tu, kąpiemy w rzece, śpiewamy, spotykamy z sąsiadami i rodziną, rozmawiamy o naszych zwykłych sprawach, pijemy *chai*. O świcie najwięcej jest pielgrzymów. Jest też dużo turystów. Naszych i białych. Turyści pływają łodziami, przyglądają się nam, robią zdjęcia, podziwiają naszą piękną rzekę. Spacerują po *ghatach*, piją *chai*, palą papierosy, uprawiają jogę, biegają, zagadują *sadhu* [śmiech]. Bo przychodzą tu też *sadhu*. Na *ghatach* zawsze są żebracy, łodziarze, przy innych prace, kapłani, pasterze bawołów. Przychodzą też szukający klientów przewodnicy, riksarze, ludzie z hoteli i restauracji. Mnóstwo różnych ludzi, każdy w swoim celu [śmiech]. Jesteśmy też my, sprzedawcy. (...) Handel to ciężka praca, ale cieszę się, że zostałam pobłogosławiona taką możliwością. Nie muszę spędzać całych dni w domu, a tak żyje większość miejscowych kobiet. Mogę być tu, nad Gangą, poznawać ludzi, rozmawiać. Mogę być cały czas z rodziną. Mój mąż tu ma swoje stanowisko, przynosi mi *chai*, dzieci też są tu z nami [fot. nr 4, 10].

– Opowiedz o tym, co sprzedajesz.

– Mam dużo bardzo ładnych rzeczy: bransoletki, naszyjniki, pierścionki. Mam naszyjniki Pana Sziwy, dużo ich sprzedaję. (...) Mąż kupuje mi koraliki, nasiona, metalowy drut i wszystko robię sama w domu. Najczęściej późnym wieczorem albo w nocy.

– Kto u ciebie kupuje?

– Kobiety i młode dziewczyny. (...) Głównie turyści. (...) Kupuje u mnie dużo indyjskich kobiet, ale więcej białych. (...) Robię takie rzeczy, których raczej nie założą indyjska kobieta. Chyba że bardzo młoda. Sprzedaję wzory, które są bardziej europejskie niż hinduskie. (...) Kobiety u nas noszą proste rzeczy, albo bardzo strojne ze złota i drogich kamieni. Moje rzeczy rzadko im się podobają.

– A skąd wiesz, że takie wzory podobają się np. Europejkom?

– Bo kupują i zakładają [śmiech]. (...) Wcześniej robiła je żona zmarłego brata mojego męża. Ona wymyśliła te wzory. Jej ojciec też był łodziarzem, spędzała

dużo czasu na *ghatach*, przynosiła turystom *chai*. Patrzyła, jak się ubierają, jakie kolory lubią, jakie noszą naszyjniki, kolczyki. Potem, jak mąż jej kupił stoisko, zaczęła robić takie rzeczy, jakie podpatrzyła u białych kobiet. (...) Turyści z zagranicy to najlepsi klienci w sklepikach takich jak mój. Każdy sprzedawca to wie. Zapytaj, kto u nich kupuje, powiedzą ci, że turyści. O, zobacz, jak mój mąż podchodzi do turystki. Zaraz jej proponuje, że przewiezie ją łodzią.

Kobieta z *ghatów* okazuje się ekspertką od zachowań turystów; wydaje się, że nie ma problemów z odpowiednim zaklasyfikowaniem przybyszy oraz z interpretacją ich praktyk. Gdy któryś z nich zapyta o to, jak działa lokalny świat, postara się przełożyć swą wiedzę na pojęcia, które – jak sądzi – będą zrozumiałe. Oczywiście ważny jest też zysk – wskazuje na to dynamika rozmowy, która w pewnym momencie musi się skończyć:

– Pomówmy o tobie. Ile masz dzieci?

– O mnie to nic ciekawego nie mogę ci powiedzieć. Siedzę tu całymi dniami, w przerwach sprzątam, gotuję i robię biżuterię. Porozmawiaj lepiej z moim mężem, on opowie ci ciekawe rzeczy.

– Wolę z tobą.

– Ja już za długo z tobą rozmawiam. Muszę zacząć sprzedawać, bo za mało zarobię.

– Dobrze, to nie zabieram ci więcej czasu. Dziękuję.

Trzeba więc odejść od stoiska z biżuterią; w Waranasi są równie liczne co w innych miastach odwiedzanych przez turystów. Ci, którzy chcieliby nabyć coś bardziej charakterystycznego dla tego miejsca, coś, co je wyraźnie „oznakuje”, nie muszą szukać długo. Napisy *Silk factory*, *Silk shop* rzucają się w oczy, zapraszając do odwiedzenia miejsc, gdzie sprzedaje się wyroby z jedwabiu. Sytuacja wybierania towaru bywa wydarzeniem dość rozbudowanym: wraz z rozwijanymi sztukami jedwabiu sprzedawcy rozwijają swoje opowieści – o rodzinie, kraju, świecie. [fot. nr 3].

Kolejnym rozmówcą jest miejscowy producent i sprzedawca wyrobów z jedwabiu. Kieruje nas do niego zaprzyjaźniony pracownik hotelu. Spotkanie odbywa się w centralnej części miasta, w sporym lokalu pełniącym równocześnie funkcję sklepu i showroomu. Na drewnianych półkach zastawiających ściany piętrzą się stosy kolorowych jedwabnych tkanin. To wyprodukowane w manufakturze gospodarza *sari*, chusty i obrusy. Siadamy na rozłożonym na podłodze dywanie. Rahul – właściciel – zdejmując z palca duży pierścień, po czym przeciąga przez niego jedwabne *sari*. Naturalny jedwab przesuwa się gładko, nie stawiając żadnego oporu. To najsukuteczniejszy i najprostszy spo-

sób, by sprawdzić jakość kupowanych tkanin – wyjaśnia Rahul.

– Moja firma działa od 52 lat. Przede mną prowadził ją mój ojciec, przed nim jego ojciec, czyli mój dziadek. Moja rodzina zajmuje się produkcją wyrobów jedwabnych od dawna, należę do trzeciego pokolenia producentów jedwabiu. Moi synowie będą czwartym pokoleniem z rzędu. Tak wygląda produkcja jedwabiu w Waranasi. Warsztaty, czy to hinduskie, czy muzułmańskie, są rodzinnymi firmami, od dawien dawna przekazywanymi kolejnym pokoleniom. (...) Moi dziadkowie zajmowali się tylko tkaniem, gotowe szale i sari oddawali hurtowym dostawcom, którzy z kolei rozprowadzali je wśród sklepikarzy. Dziadek nie prowadził własnej działalności handlowej, nie prowadził showroomu takiego jak ja. Showroom założył mój ojciec. Dziadek pracował sam ze swoją rodziną: żoną, dziećmi i chorą siostrą. (...) W tych czasach moja rodzina była dosyć biedna. Dziadek sam wybudował swój pierwszy warsztat tkacki. Kokony jedwabnika były trudne do zdobycia i bardzo drogie, zresztą do tej pory są drogie. Dziadek dostawał kokony od dostawców, tkął z nich sari, gotowe oddawał dostawcom włókien, ale nie w całości; część zostawiał sobie, jako zapłatę za pracę. Zachowane sari sprzedawał hurtownikom. Gdy na przykład dostał włókna na pięćdziesiąt sari, pięć zostawiał sobie. Oprócz dziadka tkaniem zajmowała się też jego żona, siostra i synowie. W tamtych czasach dzieci pracowały przy warsztatach tkackich, ja zresztą też zacząłem tkąć jako młody chłopiec. Teraz dzieci nie mogą pracować, zabrania tego prawo, manufaktury kontrolowane są przez miejscowe służby. Gdy mój dziadek zmarł, ojciec przejął manufakturę i rozbudował ją. Kupił dodatkowe warsztaty i zatrudnił kilkanaście osób. Produkcja odbywała się codziennie, od rana do późnej nocy. Pracownicy ojca przychodzili do warsztatu na dwie zmiany, efekty były imponujące, ale mimo to nie zarabialiśmy zbyt wiele. Pomagaliśmy bogacić się dostawcom, którzy zarabiali wtedy na naszej pracy duże pieniądze. Pośrednictwo, zmniejszające jeszcze nasze zarobki, przeszkadzało ojcu. Był bardzo mądrym biznesmenem. Wiedział, jak cenny na miejscowym rynku był wysokiej jakości jedwab, chciał zarabiać tyle, ile warta była praca jego, jego rodziny i pracowników. Postanowił rozpocząć samodzielną sprzedaż. Założyliśmy mały showroom, żeby mieć gdzie sprzedawać nasze wyroby zarówno turystom, jak i bezpośrednio właścicielom sklepów. Ojciec miał znajomości wśród hotelarzy, ci w zamian za niewielki procent od sprzedaży przysyłali do nas swoich gości, szukających w Waranasi pamiątek z jedwabiu. Tak to z resztą działa do tej pory. (...)

– Skąd bierzesz kokony?

– Bezpośrednio od hodowców, głównie z Bengalu. Przywożę mi je tutaj, czasami sam po nie jeżdżę. W Bengalu są duże hodowle jedwabników na drzewach

morwowych. (...) Z jednego kokonu można rozwinąć tyle nici, że starczy stąd do Gangesu. (...)

– Wiesz, dlaczego dziadek postanowił zająć się akurat tym?

– W czasach, w których żył mój dziadek, to było bardzo popularne zajęcie. Moda na jedwabne tkaniny wywodzi się sprzed wieków, z okresu Mughal. Przez cały czas rządów maharadzów wśród najbogatszych mieszkańców Indii popularne były jedwabne szale i sari wśród hinduskich kobiet, robione z tkanego ręcznie, najwyższej jakości jedwabiu. Tkanie jedwabiu popularne było zwłaszcza w miastach, w których kwitł handel, oraz w świętych miastach, jak Waranasi. Indyjskie manufaktury jedwabiu mocno wspierali Gandhi i Neruda. Zalecali, żeby zamiast kupowania tkanin z zagranicy, z innego kraju, samemu je sobie wyrabiać. Dotyczyło to nie tylko jedwabiu i było elementem politycznej walki o niepodległość Indii. Teraz jedwabne sari kupowane są przede wszystkim na wesela.

– Słyszałam, że w Waranasi wyrobem jedwabiu zajmują się głównie muzułmanie.

– Tak, większość tkaczy to muzułmanie, ale muzułmanami są też najlepsi miejscowi artyści projektujący wzory. Muzułmanie są plastycznie utalentowani i bardzo pomysłowi. Tworzą dobre projekty, które potem sprzedają nam – producentom. Czasami sam wymyślam wzory. Jak gdzieś wyjeżdżam, oglądam różne tkaniny, robię im zdjęcia i na ich podstawie projektuję wzory dla tkaczy. Inspirujące są kolekcje starych tkanin czy dywanów zgromadzone w dawnych posiadłościach maharadzów. Podczas każdego pobytu w innym mieście odwiedzam tego typu miejsca, oglądam pokazywane w nich materiały i robię im zdjęcia. Producenci jedwabiu w Waranasi mają niepisaną umowę, że nie kopiują nawzajem swoich wzorów. Projektanci wzorów też nie sprzedają tych samych projektów różnym manufakturom. Wzory są bardzo podobne, owszem, ale nigdy nie identyczne. (...)

– Ile czasu zajmuje zrobienie dużego szala [ok. 3 m x 1m]?

– Półtora tygodnia, jeśli wzór jest w miarę prosty. Jeśli jest skomplikowany, tkanie może się znacznie przedłużyć. Długo trwa tkanie wzorów przedstawiających postaci, zwierzęta czy rośliny. Pracochłonny jest na przykład wzór, który w Waranasi nazywamy „wzorem maharadzów”. Przedstawia duże kwiaty wazonie. (...) W czasach maharadzów takimi tkaninami przykrywano stoły. Nawiązując do tej tradycji, robimy głównie obrusy z tego typu wzorem, chociaż ostatnio mieliśmy duże zamówienie z Danii na narzuty na łóżka we „wzór maharadzy”, w różnych kombinacjach kolorystycznych. Obrusy robimy mniejsze dla miejscowych i duże dla Europejczyków. My mamy małe stoły do jedzenia, wy duże. Robimy dla was obrusy 2,5 m x 2,5 m. Specjalnie na potrzeby Europejczyków musieliśmy zrobić nowe warsztaty tkackie. Nasze mają szerokość



1. Łodziarz na tle zatłoczonych o świcie *ghatów*, Waranasi, Indie. Fot. Filip Pabjas.
2. Łodziarz na Gangesie, Indie. Fot. Anna Wieczorkiewicz.
3. Właściciel manufaktury jedwabiu, Waranasi, Indie. Fot. Agata Rybus.



4. Świt na Gangesie, Waranasi, Indie. Fot. Agata Rybus.
5. Z tybetańskiego straganu, McLeod Ganj, Indie. Fot. Agata Rybus.
6. Z tybetańskiego straganu, McLeod Ganj, Indie. Fot. Agata Rybus.
7. Świt nad Gangesem, Waranasi, Indie. Fot. Agata Rybus.

1,20 m, 1,25 m. Żeby móc tkąć jedwab na potrzeby Europejczyków, musimy łączyć dwa warsztaty. Tkanina 2,5 m x 2,5 m kosztuje u mnie 38 tysięcy rupii. W Europie kupisz ją za 2 tysiące euro.

– Co z kolorami? Kto je wybiera?

– My, ja i moja rodzina. Gdy mamy nowy wzór, siadamy wokół niego i wspólnie zastanawiamy się nad doбором kolorów. Dla jednego wzoru wymyślamy kilka różnych kombinacji kolorystycznych. Sami też farbujemy. Kupujemy naturalne, roślinne barwniki. Nie używamy chemikaliów.

– Tkas z czystego jedwabiu czy z domieszką np. bawełny albo syntetycznych włókien?

– Nie mieszam. W moich warsztatach tka się czysty jedwab albo czystą bawełnę.

– Kim są twoi klienci, którym sprzedajesz hurtowo?

– Głównie Hindusi, z Kalkuty, Bombaju, Agry, ale też Europejczycy, np. Duńczycy. (...) Większość europejskich klientów poznałem tu, na miejscu. Przyjechali do Waranasi na poszukiwanie dostawców jedwabiu. Rzadko przyjeżdżają, niektórzy raz na dwa, trzy lata, niektórzy wcale. Przesyłam im zdjęcia nowych wzorów, czasami gotowe wzory.

– A jeśli chodzi o sprzedaż detaliczną, kto u ciebie kupuje?

– Turyści. Głównie z zagranicy. Około 60 procent moich klientów to zagraniczni turyści, którzy kupują głównie jedwab: wzorzysty i ręcznie robiony. Reszta to ludzie z Indii. (...) Głównie turyści. Miejscowi też u mnie kupują, ale raczej tanie i proste bawełniane tkaniny niż drogie, wzorzyste i bogato zdobione jedwabie. Jedwabne *sari* kupuje się na śluby czy w czasie świąt. Przyjeżdżają po nie ludzie z Kalkuty, a nawet z Gudżaratu czy Delhi. Na co dzień miejscowe kobiety chodzą w tanich i prostych syntetycznych *sari*, robionych maszynowo w dużych fabrykach, np. w Delhi czy Bangalore. W tych miastach robi się też naturalny jedwab, ale na maszynach. Produkcja jest tańsza. Za ręcznie robione jedwabne *sari* trzeba zapłacić 7-8 tysięcy rupii. Za utkane przez maszynę nawet dwa razy mniej. Dużo płaci się za najwyższą jakość. Ręcznie tkany jedwab jest o wiele mocniejszy i bardziej wytrzymały. Jedwab produkowany mechanicznie po półtora roku użytkowania nadaje się do wyrzucenia. W *sari* z ręcznie tkanego jedwabiu możesz chodzić pięćdziesiąt lat.

– Co jeszcze sprzedajesz? Wełnę?

– Tak, ale tylko paszminę. (...) Z Ladakh. Czysta paszmina jest bardzo droga. Jest bardzo lekka, miękka i ma specyficzny zapach. Sprzedaję też mieszanke paszminy z taną wełną, dwadzieścia procent paszminy i osiemdziesiąt procent dodatków. Czystą paszminę, podobnie jak czysty, naturalny jedwab, rozpoznasz po tym, że nawet szeroki szal albo sześciometrowe *sari* bez trudu, gładko da się przeciągnąć przez niewielki pierścień. Sztuczne tkaniny stawiają opór, trzeba się wysilić, żeby przeciągnąć je przez pierścień.

– Ilu tkaczy zatrudniasz?

– Mam 240 warsztatów. W jednym pokoju średniej wielkości mieści się sześć. (...) To niedużo. Inni mają 300, 400, 500. To wielcy gracze, produkują tylko na eksport, na rynki europejskie. (...) Zatrudniam wszystkich, którzy chcą pracować – hindusów, muzułmanów, kobiety i mężczyzn. (...) Kobiety zatrudniam bardzo mało, około czterdziestu czy pięćdziesięciu. Kobiety nie chcą pracować przy warsztatach. Wolą lżejszą pracę przy komputerach. Po ośmiu godzinach takiej lekkiej pracy mają siłę, żeby po powrocie do domu zająć się rodziną, sprzątaniami czy gotowaniem. Praca przy warsztacie jest ciężka, siedzisz pochylona osiem godzin, światło męczy oczy. Tkacze nie zarabiają też zbyt wiele, około 70-100 rupii dziennie, choć dziesięć lat temu zarabiali o połowę mniej. Przy komputerze mogą zarobić za tyle samo godzin 250 rupii. Jeszcze niedawno, dziesięć lat temu, zatrudniałem też młodzież. Nie małe dzieci, ale czternasto-, piętnastolatków. Dziesięć lat temu rząd wprowadził obowiązek edukacji dla dzieci i zabronił zatrudniania osób, które nie ukończyły osiemnastu lat. Dzieci były kiedyś cennymi pracownikami w mojej branży. Do wielu prac, głównie wykończeniowych, potrzeba małych rąk. Dorośli gorzej sobie radzą np. z przyszywaniem maleńkich cekinów do gotowych tkanin.

– Sprzedajesz to, co sam wyprodukujesz, czy skupujesz też jedwab w mniejszych manufakturach?

– Kupuję. W Waranasi jest wiele małych, rodzinnych manufaktur z czterema-pięcioma warsztatami.

– Członkowie twojej rodziny też są zaangażowani w pracę w twojej firmie?

– Tak. Pomagają mi bracia.

– A żona?

– Nie, żona zajmuje się prowadzeniem domu i opieką nad córkami. Mamy trzy córki, żadnego syna. Wielu tradycyjnie myślących ludzi w Indiach uważa, że trzy córki w domu to tragedia. Córki trudniej wychować i wykształcić niż synów. Jest u nas takie powiedzenie: wychowywanie córki jest jak uprawianie cudzego ogrodu. (...) Uważam, że to staromodne i szkodliwe myślenie, ale niestety jest popularne w moim kraju. Na dzieci nie powinno się patrzeć jak na inwestycję.

– Wracając do klientów, ty sprzedajesz głównie turystom, ale twoi dziadkowie produkowali głównie dla miejscowych, prawda? Chyba nie było zbyt wielu turystów w tamtych czasach...

– Za czasów mojego dziadka w Banaras było o wiele więcej turystów niż teraz. (...) Nie mówię tylko o miejscowych turystach, ale też z zagranicy, z Azji i Europy. Teraz turyści coraz częściej zapuszczają się w dół, na południe. Kiedyś turyści przyjeżdżali na chwilę do Agry, żeby zobaczyć Taj Mahal, a potem do Waranasi. Waranasi jest świętym miastem Indii, jest sercem tego kraju. Od wieków ściągają tu pielgrzymi z całego kraju. Przed Gandhim to tu rozwijała się wolna kultura indyj-

ska, w żadnym innym mieście. Tu przyjeżdżają najstarsi synowie z całych Indii, żeby wrzucić prochy swoich rodziców do Gangi. Tu przyjeżdżają starcy z całych Indii, żeby umrzeć. Całymi dniami modlą się nad Gangą, mieszkają w *aśramach*, gdzie dostają darmowe jedzenie. (...) Miejscowi kupują u mnie rzadziej, najczęściej przed weselami przychodzą do mnie po jedwabne sari. Młode dziewczyny kupują też u mnie szale, które noszą do sukienek *panjabi*. Muzułmanie nie używają za dużo jedwabiu. Czasami z okazji świąt mężczyźni szyją sobie jedwabne kurty. Kobiety noszą czarne burki, nie potrzebują jedwabnych sari. Kupują czasami jedwabne chusty, zwykle czarne.

– Czy jest tak, że miejscowi wybierają inne wzory niż turyści?

– Tak. Bardzo proste, bez obrazków ze słoniami, lwami czy pawiami. Te kupują głównie Europejczycy. Później w domu wieszają je na ścianach i wspominają Indie.

– Jak myślisz, dlaczego zachodni turyści kupują w Indiach jedwab?

– Jest bardzo popularny, jest częścią naszej kultury. Europejczycy to rozumieją.

– Jak myślisz, co turyści robią z rzeczami, które kupują u ciebie?

– Używają ich. Wielu turystów tu wraca po raz drugi, trzeci, czwarty i kupuje bardzo podobne rzeczy. Pewnie też dekorują nimi swoje mieszkania, kładą na stołach, łóżkach, wieszają na ścianach. Na pewno noszą paszminowe szale. W Indiach jest to niemożliwe, jest tu za dużo kurzu, trzeba by je prać co drugi, trzeci dzień. Częste pranie niszczy paszminę. Jedwab możesz prać codziennie i nic mu nie będzie. W Europie jest czysto. Możesz pół roku nosić szal i nie będzie tak brudny jak w Indiach po dwóch dniach.

– Czy w produkcji jedwabiu są jakieś ograniczenia kastowe? To znaczy: czy wszyscy mogą pracować w branży?

– Nie, kasty to stara tradycja. Wszyscy mogą pracować przy produkcji jedwabiu. Nikt nie pyta o kastę. Teraz w Indiach o kasty pyta się tylko przy organizowaniu ślubów.

Kiedy słuchamy słów producenta jedwabiu, pojęcia kluczowe dla klasycznej antropologii zdają się zyskiwać nowe życie. Weźmy za przykład pojęcie tradycji. „Wzór maharadzów” przejmowany jest przez producenta jedwabiu. Z myślą o jego pochodzeniu, a jednocześnie z przekonaniem, że daje się on wciąż kształtować. Rodzina dyskutująca nad doбором kolorów świadoma jest tego, że czerpie z zastanego zasobu, ale nie ma do niego stosunku dogmatycznego. Narzuta na duńskie łóżko z wzorem typowym dla indyjskich obrusów nie jest dla Rahula aberracją. Wzór w dalszym ciągu zachowuje swoją tożsamość – został jedynie użyty w inny sposób. Tradycją może być jednak również to, co od-

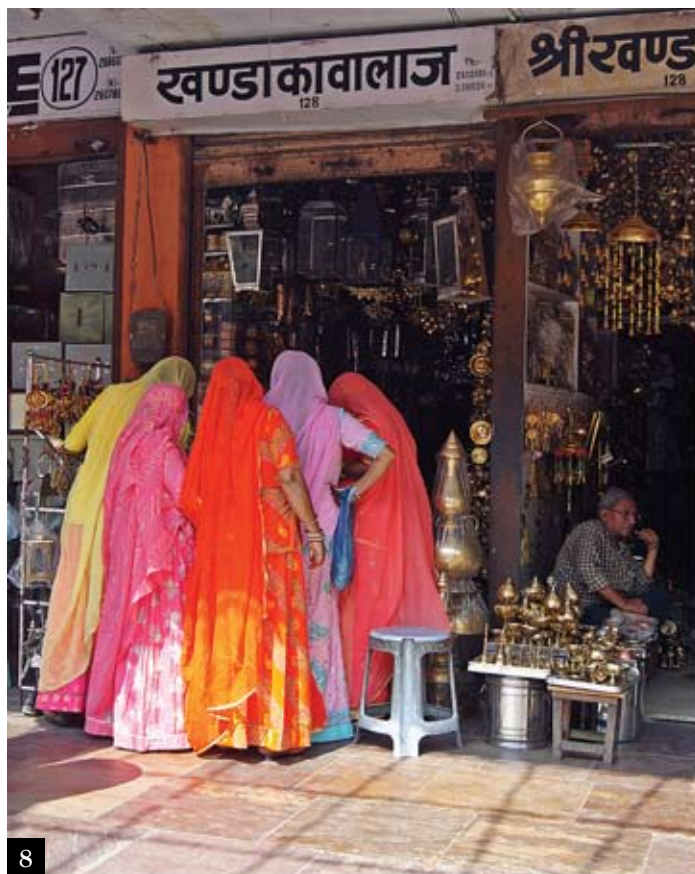
chodzi w przeszłość i przestaje wyznaczać praktyki codzienności – tak jak sytuacje, które nie są regulowane przez system kastowy. Dwa języki – ten, którym dysponuje antropolog, i ten, w którym tubylec objaśnia mu świat, wchodzą ze sobą w kontakt.

W przestrzeni showroomu handel staje się spektaklem, w którym towar gra wiele ról – wskazuje na znaczenia lokalne, które jednak otwarte są na przekształcenia. Samo pojęcie lokalności okazuje się przy tym zwodnicze. Z narracji Rahula wyłania się obraz świata mobilnego – krążą w nim ludzie i przedmioty, a wraz z nimi praktyki kulturowe i techniki wytwórcze, symbole i idee. Mobilność nie jest zresztą przypisana turystom przybywającym do Indii z zagranicy. Turystami są także Hindusi. Następną rozmowę, odbytą w McLeod Gandź, pokaże kolejne aspekty owej mobilności.

Stoisko Kunhoka znajduje się przy jednej z dwóch głównych ulic, w turystycznej części „Małej Lhasy” – w McLeod Gandź. Podchodzimy do niego zwabieni przeszywającym dźwiękiem „śpiewającej misy”. To Kunhok demonstruje grupie turystów dobrze znaną Tybetańczykom metodę relaksacji dźwiękiem. Tuż obok jego co najwyżej ośmioletnia córka pokazuje „zachodnim” turystkom kolejne naszyjniki z koralowców. Mówi, że to oryginalne tybetańskie wzory [fot. nr 11].

– Urodziłeś się w Indiach?

– Nie, urodziłem się w Tybecie. Do Indii przyjechałem w 1999 roku. (...) Przyjechałem sam. Najpierw pojechałem do Lhasy, potem piechotą dotarłem przez Himalaje do Katmandu. (...) Było bardzo ciężko. Przewodnikami byli żołnierze i policjanci chińscy, którzy w Lhasie szukają ludzi chcących przedostać się poza granice Chin, gotowych dużo za to zapłacić. Wybierają ekstremalnie niebezpieczne trasy. W każdej chwili może zsunąć się na ciebie lawina, w ciągu dnia, gdy świeci słońce, parzy cię skóra, czasami można iść tylko nocą. (...) Po drodze robiliśmy jedzenie z tsamby. To mąka z palonych w ogniu ziaren jęczmienia. Dodajemy ją do herbaty, mieszamy z masłem i jemy. To tradycyjne tybetańskie jedzenie. (...) Po miesiącu dotarliśmy od Katmandu, zgłosiliśmy się do Tibetan Refugee Reception Centre. (...) To organizacja tybetańska, która pomaga uchodźcom dostać się do Indii. Pracownicy udzielają wsparcia przy procedurze ubiegania się o specjalny paszport indyjski dla uchodźców tybetańskich, pomagają znaleźć odpowiedni autobus, kupić bilet. Można u nich odpocząć przed dalszą drogą. Centrum powstało z inicjatywy Dalajlamy, który przyjechał do Indii w 1959 roku i założył tybetański rząd na uchodźstwie. Po nim przyjechało tu wielu Tybetańczyków. (...) Większość Tybetańczyków mieszkających w Tybecie ma się coraz gorzej, mają coraz mniej wolności. Chińska okupacja dla wielu oznacza śmierć. Każdego



8



9



10



11



12

8. Na moście w Rishikesh, Indie. Fot. Anna Wieczorkiewicz.
 9. Tybetański mężczyzna pracuje przy swoim straganie, McLeod Ganj, Indie. Fot. Agata Rybus.
 10. Suszenie prania na *ghatach*, Waranasi, Indie. Fot. Agata Rybus.
 11. Naszyjniki na tybetańskim straganie, McLeod Ganj, Indie. Fot. Agata Rybus.
 12. W drodze na świętą górę Aruncalę – spotkania. Fot. Anna Wieczorkiewicz.

dnia, dzień po dniu w Tybecie giną ludzie. Nie mamy tybetańskiego rządu w Tybecie, nasz rząd jest tu, na wygnaniu.

– Dlatego przyjechałeś do Indii...

– Przyjechałem do Indii, bo chciałem się uczyć i zobaczyć Dalajlamę. Zostałem i żyję, tak jak widzisz. Tu, w Indiach, mieszka wielu Tybetańczyków. Wszyscy wierzymy, że przywództwo Dalajlamy ocali Tybet i tybetańską kulturę. On założył tu centrum tybetańskie, dzięki niemu możemy mieszkać, uczyć się i pracować w Indiach. To jednak nie to samo, co było w Tybecie. Tam nasze życie wygląda zupełnie inaczej. Mamy tam prawdziwie tybetańską kulturę. Ludzie nas widzą i mówią: „Tybetańczycy mogą w Indiach żyć jak w swoim starym kraju”. To nieprawda. (...)

– Byłeś mnichem?

– Tak. Tybetańczycy wyznają buddyzm. (...) Buddyści kształcą się w monastyrach. Monastyr przypomina wasz uniwersytet. Macie na pewno w swoim kraju wiele takich szkół, w każdej z nich możecie nauczyć się innych rzeczy. Idźcie do jednej, kończycie ją i możecie iść do kolejnej. My mamy monastyr. W każdym z nich mnisi wysłuchują innych nauk, wędrują więc od jednego do drugiego. Najlepiej wykształceni spędzają w monastyrach całe życie. Najpierw uczą się, jak najlepiej używać swoich umysłów, z czasem mogą zacząć uczyć innych. W monastyrze nigdy nie nauczysz się rzeczy, które mogłyby pomóc ci krzywdzić innych ludzi. Zauważ, że Tybetańczycy nie walczą, nie zabijają ludzi w walce o swoją wolność. Oni pokojowo protestują, ich bronią jest mówienie światu prawdy o Tybecie. (...)

– Jak ci się tu żyje?

– Dobrze, ostatnio dobrze. Chociaż na pewno byłoby lepiej, gdybym mógł wrócić do mojego Tybetu, ale tam Chińczycy pozbawiają nas wolności. (...) Dziś mieszka tu około 60 tysięcy Tybetańczyków. Dzieci, dorośli, mnisi – wszyscy. (...) W okolicy jest wiele różnych monastyrów, mnisi pobierają w nich naukę, dzieci chodzą do szkół i zdobywają wykształcenie. Wielu Tybetańczyków pracuje teraz dla Hindusów w hotelach, restauracjach, fabrykach, niektórzy w organizacjach tybetańskich. W centrum jest dużo stoisk z pamiątkami, takich jak moje. (...) Prowadzę je od czterech lat. Przyjechałem tu w 1999 roku, do 2002 byłem w monastyrze. (...) Po jego opuszczeniu postanowiłem osiedlić się w McLeod. Wcześniej chciałem studiować medycynę tybetańską. Niestety, jest to marzenie nie do zrealizowania – nie mam tu wpływowej rodziny, ludzi, którzy mogliby mnie wesprzeć i pomóc mi przygotować się do pracy leczniczej. Nie znam wystarczająco ani języka angielskiego, ani hindi, nie uczyłem się matematyki ani biologii, czy innych nauk potrzebnych, żeby zacząć studia. (...) Poza tym muszę dużo pracować, żeby utrzymać rodzinę, którą tu założyłem. Mam dwójkę małych dzieci, muszę posłać je do szkoły, zapewnić dom. Ich wykształcenie spoczywa

na moich barkach. Nie mogę stawiać swoich potrzeb ponad potrzeby moich dzieci. (...)

– Jesteś zadowolony ze swojej pracy?

– Stoisko przynosi mi dochody, chociaż mogłoby być trochę lepiej. Nie mogę zmienić pracy, ale myślę, że skoro nie ma innych możliwości, to musi to oznaczać, że ta jedyna, którą mam, jest dla mnie najlepsza. Tybetańczycy nie mają tu zbyt wiele. Nie mają swojego miejsca, swoich domów. Wszyscy musimy je wynajmować, płacić czynsz. Jak tylko przyjechałem do Indii, musiałem zapracować na wynajem mieszkania. Tybetańczycy otrzymują w Indiach specjalne paszporty, ja takiego nie mam. Nie mogę... Na szczęście cieszę się dobrym zdrowiem i mam przy sobie moją rodzinę [fot. nr 9].

– Gdzie są produkowane rzeczy, które sprzedajesz?

– W Nepalu i Indiach, np. w Delhi. (...) Część rzeczy kupuję bezpośrednio w fabrykach. Część mam od dostawców, którzy jeżdżą po fabrykach i manufakturach, kupują w nich hurtowo tybetańskie i indyjskie przedmioty, potem rozwożą po sprzedawcach, np. w McLeod Gandź. To ich praca. Niektórzy Tybetańczycy stąd się tym zajmują, trudno tu dostać pracę, a na otwarcie swojego sklepu czy stoiska trzeba mieć dużo pieniędzy. Sprzedają i dostawą srebrnych rzeczy, bardzo popularnych wśród zachodnich turystów, zajmuje się kilka osób tajskiego pochodzenia. To bardzo dobry biznes, zarabiają na tym duże pieniądze. Jeżdżą z miejsca w miejsce, wiedzą, gdzie i kiedy można tanio kupić srebro i najlepiej je sprzedać. Trzeba mieć znajomości, wiedzę biznesową i dużo czasu, żeby się tym zajmować. (...)

– Towar, który sprzedajesz, produkowany jest w dużych fabrykach?

– Tak, w fabrykach, w których pracuje bardzo dużo ludzi, ale też w małych rodzinnych i rodzinno-sąsiedzkich zakładach. W dużych fabrykach produkuje się rzeczy na maszynach, szybko i tanio. Rzeczy stamtąd są o wiele tańsze od tych robionych ręcznie w małych, kilku- albo kilkunastoosobowych manufakturach. Duże fabryki wysyłają swoich pracowników z towarem do różnych miejscowości, np. na miesiąc do Dharamsali i okolic. Oni przyjeżdżają i przez, powiedzmy, miesiąc muszą sprzedać towar, który przywieźli. Na przykład taka bransoleta w Delhi w fabryce sprzedawana jest hurtowo za 100 rupii, potem my ją kupujemy od dostawców za 150 rupii i sprzedajemy za 200. Zanim się ją sprzeda, przechodzi przez ręce paru osób, każda z nich musi mieć z tego jakiś zysk.

– Opowiedz mi o rzeczach, które sprzedajesz. (...)

– Sprzedaję rzeczy wyprodukowane w Indiach i Nepalu. Ale większość rzeczy, które tu mam, to projekty tybetańskie.

– Co to znaczy „projekt tybetański”? (...)

– To znaczy związany z kulturą mojego kraju. Rzeczy produkowane w fabrykach projektowane są przez

Tybetańczyków, którzy dobrze pamiętają życie w naszym kraju i dobrze rozumieją jego kulturę. Poza tym Tybetańczycy przywożą do Indii przedmioty z Tybetu. (...) Tak, można powiedzieć, że nasze przedmioty emigrują z nami. Nie możemy za dużo ich ze sobą zabrać. Droga, którą pokonujemy, uciekając z Tybetu, jest bardzo długa i ciężka. Niesiemy ze sobą przede wszystkim jedzenie. Wielu Tybetańczyków po pewnym czasie pozbywa się przywiezionych ze sobą rzeczy, sprzedaje je sprzedawcom, takim jak ja. To są najdroższe z rzeczy na moim stoisku. (...) W fabrykach robi się też kopie starych rzeczy przywiezionych z Tybetu. Ludzie z fabryk przyjeżdżają w miejsca, w których żyją Tybetańczycy, chodzą po ich domach, oglądają ich ubrania, sprzęty, robią im zdjęcia. Potem odtwarzają je w swoich fabrykach. Tybetańczycy sprzedają takie kopie w swoich sklepach i na swoich straganach.

– Właścicielami tych fabryk są Hindusi?

– Tak. Kiedyś jedna dziennikarka przeprowadzała tu wywiady wśród sprzedawców z Tybetu. Zapytała mnie, czy uważam, że to w porządku, że hinduscy właściciele fabryk zarabiają na naszej kulturze. Odpowiedziałam jej, że to nieważne, na czym kto zarabia, jeśli swoją pracą nie robi nikomu krzywdy. Hindusi nie robią nam krzywdy, kopiując nasze przedmioty. Jest wręcz odwrotnie. Pomagają nam, sprzedawcom, bo dzięki ich produkcji możemy zarabiać, ale też pomagają naszej kulturze przetrwać, wędrować w świat i przypominać światu o Tybecie. O tym, że Tybetańczycy nigdy nie porzucili swojego kraju, że tybetańska kultura, mimo uchodźstwa tak dużej części populacji, nie poddała się chińskiej okupacji, nie udało się jej zniszczyć. Sprzedaję tu tybetańskie rzeczy, ale to nie znaczy, że pochodzą one z Tybetu. Wzory są tybetańskie, materiały pochodzą stąd albo z Nepalu.

– Masz tu dużo biżuterii. Czy taką biżuterię nosi się w Tybecie?

– Współcześnie tak, taką lub bardzo podobną. Kobiety w Tybecie noszą dużo biżuterii, część mają od swoich matek, część kupują same. Swoją biżuterię przekazują potem córkom. Biżuteria się zmienia, zwyczaj pozostaje. Te wzory, które tu mam, to współczesne wzornictwo, projektują je tutejsi Tybetańczycy. Podążają za tradycją, ale oczywiście dodają też coś od siebie. W Indiach mamy dostęp do innych materiałów niż w Tybecie, np. do koralowca czy bursztynu. Projektanci z tego korzystają, dzięki czemu przekształcają oryginały i mogą urozmaicać ofertę fabryki o nowe wyroby, co z kolei wiąże się z większymi zyskami. Poza tym każdy stara się dodać coś od siebie, wyróżnić swój wzór, dlatego wprowadza jakieś niewielkie zmiany. Dzięki temu oferty dwóch fabryk nie muszą się pokrywać. Wiesz jak to działa? Jedna fabryka robi naszyjnik, naszyjnik spodoba się projektantowi z drugiej fabryki. Ten, nie chcąc kopiować wzoru, trochę go przekształci. Zwiększy koralę, zmieni kolor drewna, zamieni nie-

bieski kamień na czerwony i tak dalej. Stąd na bazarze tyle podobnych do siebie wzorów, różniących się jakimiś szczegółami. (...) Moja matka i babka nosiły inną biżuterię, ale gdybyśmy wtedy mieli koral albo bursztyn w Tybecie, też byśmy robili z nich naszyjniki i moja matka na pewno by je nosiła. (...) Znasz rzeczy, które sprzedaje? (...)

– Nie wszystkie.

– To jest naczynie na wodę, bardzo stare. (...) Kupiłem je od indyjskiej rodziny. Ludzie z indyjskich wiosek sprzedają nam swoje stare sprzęty. Oni sprzedają je nam, my sprzedajemy je innym ludziom.

– Pozbywają się starych, nieużywanych i niepotrzebnych przedmiotów.

– Nie, znają ich wartość dla turystów, więc sprzedają je nam za duże pieniądze. Ten dzban na wodę, jak widać, służył właścicielom przez wiele lat. Jest lekko zniszczony i wyszczerbiony. Ustawia się go na podłodze, żeby chłodzić przechowywaną w nim wodę. (...) To jest pysk lwa zrobiony z żelaza. Umieszcza się ją na drzwiach tybetańskich monasterów, bogaci ludzie wieszają je na swoich domach. Lew jest symbolem Tybetu – mamy dwa lwy na naszej fladze. Generalnie lwy bardzo dobrze się sprzedają, kupują je i Tybetańczycy, i Nepalczycy, i Hindusi, i ludzie z Zachodu. Tego lwa zrobiono w Nepalu. Są tam tybetańskie fabryki, Nepalczycy pracują w nich dla Tybetańczyków. Początkowo w nielicznych, małych tybetańskich fabrykach w Nepalu robiono rzemiosło na codzienny użytek osiedlających się tam Tybetańczyków. Teraz robi się w nich dużo różnych rzeczy dla wszystkich, w zależności od potrzeb, także dla mieszkańców Indii czy Nepalu. Ten lew jest z Nepalu, ale w Indiach też się go produkuje, dla Tybetańczyków, turystów, Nepalczyków. Dobrze się też sprzedaje *Kalachakra mandala* – też wiesz, że ją w domach, ale nie kupują jej wszyscy, tylko raczej buddyści. Widzisz, tu wokół jest Ośmiu Pomyślnych Symboli: Nieskończony Węzeł, Lotos, Chorągiew Zwycięstwa, Koło Dharma, Waza Skarbów, Dwie Złote Ryby, Cenny Parasol oraz Koncha [fot. nr 5, 6].

Każdy przedmiot może wysnuć z siebie różne opowieści – rozchodzą się one jak kręgi na wodzie. Od osobistej biografii rzeczy, poprzez opowieść o tych, którzy przyczynili się do jej powstania, dochodzi się do ponadjednostkowych praktyk, dzisiejszych i dawniejszych. Przedmiot postrzegany jest jako orędownik kultury i jej wyraziciel, zdolny przemieszczać się po świecie wraz ze swą wartością symboliczną. Nie bez znaczenia jest sposób, w jaki przekształca się przy tym jego wartość ekonomiczna; zmienia się ona pod wpływem aktorów społecznych, którzy wkraczają do gry: skoro turyści cenią to, co stare i wykonane z surowców naturalnych, przedmioty, na których widać znaki upływu czasu, stają się cenne, a te, które wykonano z włókien sztucz-



Pamiątki z „Małej Thasy”, McLeod Ganj, Indie. Fot. Agata Rybus.

nych czy plastiku, zyskują piętno nieautentyczności. Zarządzanie sensami symbolicznymi i ekonomicznymi staje się ważną umiejętnością. Pojęcia takie jak „indyjskość” czy „tybetańskość” stają się wieloznaczne. Pozostają jednak poręcznymi narzędziami, wskazującymi na coraz bardziej wyrafinowane zespoły sensów.

Ostatnia opowieść wskaże jeszcze większy obszar przestrzenny i zaprowadzi nas poza granice subkontynentu. Umar pochodzi z Kaszmiru, ale na pytanie o to, gdzie mieszka, odpowiada, że w Dharamsali i w Wiedniu.

– W Wiedniu sprzedaję wyroby indyjskie, np. szale z paszminy albo jedwabiu. Sprzedaję je na organizowanych w Wiedniu co roku targach. Możesz tam spotkać Hindusów z każdej części Indii. Mam partnerkę biznesową z Europy, bez niej nie dałbym rady sprzedawać w Europie. Bardzo trudno jest dostać wizę biznesową. (...) Pieniądze, które zarabiam tutaj, wystarczają mi tylko na życie, na zaspokajanie codziennych, podstawowych potrzeb. W Europie zarabiam o wiele więcej, tyle, że mogę też coś odłożyć na przyszłość. Poza tym lubię Europę. (...) Chciałbym móc spędzać tam więcej czasu, wyjeżdżać na dłużej, dłużej handlować, może nawet zamieszkać w Austrii, ale niestety uniemożliwia mi to polityka wizowa. (...)

– Opowiedz mi o początkach swojego sklepu. Kiedy to było?

– Kiedy otwierałem sklep, miałem siedemnaście lat. Teraz mam dwadzieścia osiem, prowadzę moją firmę

od jedenastu lat. Zacząłem pracować w wieku siedmiu lat. (...) Moją rodzinę zmusiła do tego ciężka sytuacja. W Kaszmirze była wojna. Sklepy, szkoły, przedsiębiorstwa, wszystko było albo zniszczone, albo zamknięte. Każdemu było ciężko. Codziennie trzeba było walczyć o przetrwanie. Moja rodzina martwiła się o mnie. Rodzice chcieli mnie ocalić i postanowili wysłać gdzieś poza Kaszmir, żebym mógł spokojnie rosnąć i chodzić do szkoły. Wysłali mnie do rodziny do Manali, ale nie mogłem się tam odnaleźć ze względu na różnice kulturowe. Każdy stan w Indiach ma swój język. Jako dziecko, dorastając w Kaszmirze, uczyłem się mówić w języku kaszmirskim. Chcąc żyć i uczyć się w Manali, musiałbym nauczyć się lokalnego języka. Nie znając go, nie mogłem chodzić do szkoły. Nie chodziłem do szkoły, nie rozumiałem ludzi, wśród których przyszło mi mieszkać. (...) Mój wujek prowadził wtedy w Manali sklep. Chodziłem z nim do pracy, całymi dniami kręciłem się po sklepie i okolicach, obserwowałem jego pracę i powoli, powoli zacząłem przejmować od niego część obowiązków. Nie chciałem wracać do Kaszmiru, wojna mnie przerażała. Wuj płacił mi za pracę, to znaczy nie dawał mi pieniędzy do ręki, ale odkładał je dla mnie. Rodzice nigdy nie upominali się o te pieniądze, cieszyli się, że wuj odkłada je na lepszą przyszłość dla mnie. Chcieli, żebym do czegoś doszedł i był szczęśliwy. Dorastałem w sklepie wuja, marząc o tym, że kiedyś sam będę przedsiębiorcą. (...) Powoli przez te wszystkie lata wuj odłożył dla mnie sporą kwotę. Przekazał mi ją dopiero wtedy, kiedy był pewien, że jestem gotowy

zacząć żyć na własny rachunek. Stało się to w dniu, w którym skończyłem siedemnaście lat. Powiedział mi, że nie muszę już dłużej z nim pracować, bo mam wiedzę i umiejętności, dzięki którym mogę otworzyć własny sklep. Zabrał mnie do wszystkich swoich dostawców, przedstawił, polecił do współpracy. Dzięki jego wstawiennictwu hurtownicy od początku patrzyli na mnie łaskawym okiem, nie raz, nie dwa pozwalali brać towar na kredyt. Odłączyłem się wtedy od wuja i założyłem własną działalność. Nigdy nie wróciłem na dłużej do Kaszmiru. Moi rodzice mieszkają tam do tej pory, odwiedzamy się przynajmniej dwa razy w roku.

– Co sprzedawał Twój wujek?

– Rzeczy podobne do tych, które możesz kupić u mnie. W końcu mamy tych samych dostawców. Sprzedaję głównie indyjskie materiały, sari, szale, narzuty, ubrania, ale także biżuterię. (...)

– Dlaczego zdecydowałaś się zamieszkać tu, w McLeod Gandź?

– Ze względu na trwający pół roku sezon turystyczny w Manali, wujek w pewnym momencie otworzył drugi sklep, na Goa. Przenosiliśmy się co pół roku. Pół roku mieszkaliśmy w Manali, drugie pół w Palolem. Na Goa otworzyłem swój pierwszy sklep. Tam też poznałem chłopaka z Dharamsali, zaprzyjaźniliśmy się, opowiadał mi dużo o swoim mieście, mówił, że nie ma w Dharamsali sklepu takiego jak mój i że opłaci mi się sezonowe prowadzenie dwóch punktów handlowych: przez sześć miesięcy nad morzem i drugie sześć miesięcy w górach. Zainteresowało mnie to, co opowiadał o swoim życiu w Dharamsali, o górskich krajobrazach i czystym powietrzu. Jednego roku przyjechałem tu z nim, zostałem na tydzień, miasto spodobało mi się od pierwszej chwili. Sprawdziłem dostępne lokale, przekalkulowałem koszty, wszystko wyglądało bardzo obiecująco. Nie zastanawiałem się długo, postanowiłem spróbować szczęścia w Himalajach i wkrótce zamieszkałem w McLeod. (...) Przez parę lat krążyłem między Goa i górami, przeprowadzając się co sześć miesięcy, przy zmianie sezonu. Zrezygnowałem z tego całkiem niedawno. Przeprowadzki były bardzo męczące, pochłaniały zbyt wiele energii, koszty były niespodziewanie wysokie, zarobki niesatysfakcjonujące. Dwa lata temu zacząłem wyjeżdżać do Europy i podjąłem decyzję o osiedleniu w McLeod Gandź na stałe. (...) Jestem tu od końca marca do końca listopada, resztę roku spędzam w Wiedniu. (...)

– Kim są twoi klienci? Kto przychodzi do ciebie najczęściej?

– Głównie klienci z zagranicy, ale to zależy. W okresie wakacji w Indiach, w czerwcu i lipcu, miejscowych turystów jest mniej więcej tyle, ilu turystów z zagranicy: pół na pół. Przez resztę roku turystów z zagranicy jest około 70 procent.

– A miejscowi? Kupują u ciebie?

– Miejscowi Hindusi nie bardzo. Mają swoje miejsca, w których kupują szale, sari i tego typu rzeczy. W każdym regionie w Indiach mieszkańcy ubierają się inaczej. Każdy region, a może nawet i miasto ma swój styl. Nie można założyć na siebie obojętnie czego. Trzeba ubierać się tak, jak się przyjęło w okolicy, odpowiednio do swojego wieku, zamożności i zawodu. To, co sprzedaję, jest raczej dla turystów. Miejscowi mają swoje tradycyjne wzory, swoich sprzedawców i oczywiście swoje ceny. (...)

– Miejscowi Hindusi nie kupują u ciebie, ale przyjeździ już tak. Jak myślisz, dlaczego? Oni pewnie też mają swoje tradycyjne wzory.

– Jak wyjeżdżasz gdzieś na wakacje, daleko od domu, chcesz spróbować czegoś innego, innej kultury. Dlatego kupujesz różne rzeczy w miejscach, do których przyjeżdżasz.

– Ale to, co kupują, nie do końca jest miejscowe. Sam powiedziałaś, że to jest raczej dla turystów, czyli ludzi nie stąd.

– To prawda, ale co z tego? Dotarcie do miejscowych wzorów nie jest takie proste, jak zrobienie zakupów w jednym z kilkudziesięciu sklepów przy głównej drodze. Kupują coś innego, coś, co się różni od tego, co mają w swoich sklepach, to im wystarczy jako pamiątka z podróży.

– Przepraszam, że tak drążę temat, wcześniej powiedziałaś, że masz dostawców z różnych części Indii, np. z Delhi. Kupują u ciebie turyści z Delhi?

– Tak, chyba wiem, o co ci chodzi. Turyści z Delhi nie kupują swoich codziennych ubrań w sklepach takich jak mój. Swoje codzienne ubrania kupują w swoich sklepach na miejscu, nie na stoiskach dla turystów.

– A dostawcy tych sklepów są inni?

– I tak, i nie. W fabrykach i manufakturach robi się rzeczy zgodnie z miejscowymi tradycjami dla miejscowych i różne inne wzory dla turystów. Spójrz na to sari w dzbany z kwiatami. Hinduska tego nie założy. (...) Białe turystki lubią takie duże, bogate wzory. Wczoraj sprzedałem trzy takie sari – Rosjance i dwóm Amerykankom. Ludzie z Zachodu wolą inny styl. Proste sari bez ozdób nie jest dla nich zbyt atrakcyjne. (...) Sprzedaję dużo ubrań w stylu indyjskim, na przykład takie spodnie.

– Cemu mówisz „w stylu indyjskim”, a nie po prostu „indyjskie”?

– Jeszcze raz: żadna Hinduska nie założy takich spodni. Mam za to dużo indyjskich szali (śmiech). Np. szale z paszminy. Paszmina to najwyższej jakości wełna z himalajskich kóz. Wycina się ją z kozich podbródków, to chyba najbardziej miękka, ale też najdroższa wełna na świecie. Szal ze stuprocentowej paszminy kosztuje około 10-15 tysięcy rupii. Chińczycy produkują teraz bardzo miękkie materiały, nawet bardziej miękkie niż paszmina, bardzo małym kosztem. Różnica między

nimi a paszminą jest niedostrzegalna, łatwo można dać się oszukać. Widziałem w Europie miękkie szale po 5 euro, na metce było napisane „paszmina”, ale to był plastik, sztuczne tworzywo.

– Co jeszcze sprzedajesz?

– Sprzedaję szale, spódnice, sukienki. Dużo wzorów w stylu „hippie”. Kupują je głównie białe kobiety. (...)

– Kupujesz rzeczy bezpośrednio w fabrykach?

– Nie, u hurtowników. (...) Te szale są z Kaszmiru. Kupuję je od hurtowników, których poznałem dzięki znajomościom mojego wuja. Hurtownicy kupują je w fabrykach i manufakturach. (...) Są to najczęściej małe, rodzinne, kilkunastoosobowe warsztaty i większe fabryki, zatrudniające do 150 osób. Właścicielami fabryk są zamożni Hindusi, ich pracownicy to też Hindusi, prości i raczej biedni ludzie. (...) W fabrykach zarabiają mało, ale wystarczająco, żeby przeżyć. Zbyt mało, żeby odłożyć i poprawić swój los. Raczej nie mają możliwości zmiany pracy. (...) Prawo zabrania zatrudniać dzieci, ale nie zawsze jest przestrzegane. W wielu miastach znajdziesz fabryki, w których pracują dzieci, chociaż to niedozwolone. W najbiedniejszych rejonach pracują już ośmiolatki. (...)

– Można powiedzieć, że rzeczy, które sprzedajesz, to towary turystyczne, bo sprzedajesz je głównie turystom. Ludzie z tzw. Zachodu pewnie myślą, że kupują prawdziwie indyjskie, tradycyjne rzeczy...

– Tak, pewnie tak myślą.

– Mają one coś wspólnego z Indiami?

– Robione są w Indiach [śmiech]. (...) Podobne spodnie, sukienki czy szale, niewiele tylko droższe, kupisz w Europie, często wyprodukowane w innych częściach świata, na przykład w Chinach. U nas jest więcej kolorów, pojawiają się wzory w stylu „om”, słonie czy znaki *devanagari*. Z tym kojarzycie Indie: ze świecidełkami, koralikami, słoniami, dziwnym alfabetem, Buddą i ewentualnie Sziwą. Takie Indie chcecie oglądać, my wam w tym pomagamy [śmiech] [fot. nr 14].

Tak zakończyło się czwarte ze spotkań, które chciałyśmy przedstawić. Pozwoliły one poznać cztery ludzkie biografie, a także wiele biografii rzeczy, obiektów materialnych o wieloznacznej tożsamości. Co antropolog może wynieść z tych spotkań? Świadczenia takie jak wzięty ze straganu przedmiot, rozmowa ze sprzedawcą, fotografia mająca uwiecznić spotkanie, przyjęcie zaproszenia do warsztatu, w którym lokalny wytwórca wykonuje swoje wyroby, traktowane były z nadzieją: to może inicjować wejście w lokalność, pomóc zbudować sieć informatorów. Przekonanie o tym, że informacją będzie nie tylko to, co przekaże język werbalny, skłaniania do tego, by zwracać uwagę na mowę gestów, przedmiotów, obrazów. Nadchodzi jednak moment, gdy cytaty z terenu muszą zostać poddane nowej logice. Narracja,

z jakiej skorzystałyśmy w tym tekście – oparta na rytmie okazjonalnych spotkań i rozmów przy straganach – winna zostać zdekonstruowana. Trzeba zdecydować się na jedną z możliwych ścieżek interpretacji, umiejscowić antropologiczne spojrzenie tak, by wyraźnie określić perspektywę.

Wyberzmy zatem wątek, który wybijał się w tych rozmowach i spytajmy: jaki wkład w tworzenie różnicy kulturowej mają sprzedawane przez miejscowych i kupowane przez przyjezdnych przedmioty? Do jakiego obrazu Innego (w tym przypadku Indii, Hindusów i kultury indyjskiej) odsyłają przywiezione z podróży rzeczy i związane z nimi wspomnienia?



14

Europejska turystka w sari, Waranasi, Indie.
Fot. Katarzyna Marciniak.