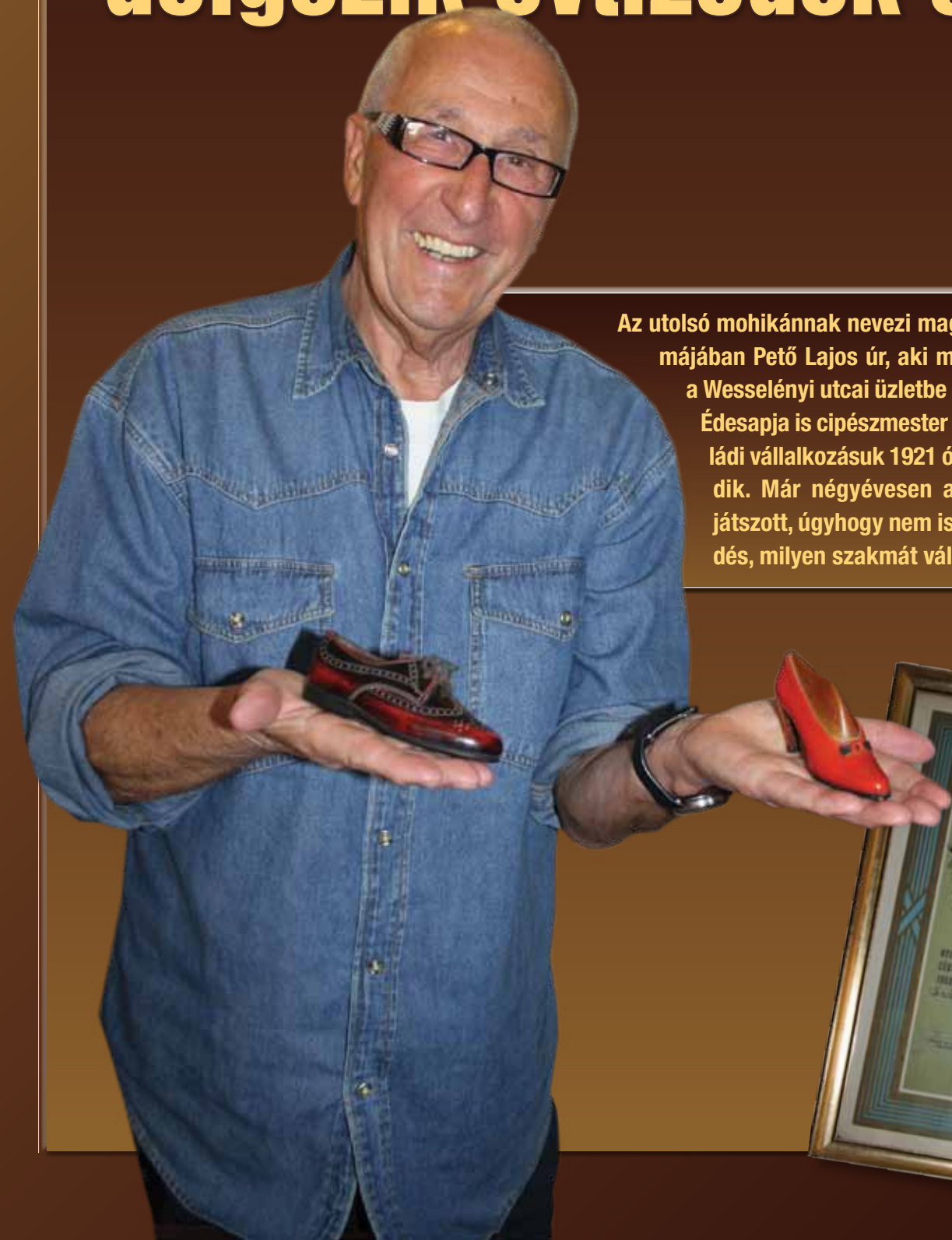


CIPŐTERVEZŐ-CIPÉSZMESTER

# Szívvvel lélekkel dolgozik évtizedek óta

FOTÓK: ZSUSJKU



**Az utolsó mohikánnak nevezi magát szakmájában Pető Lajos úr, aki mondhatni a Wesselényi utcai üzletbe született. Édesapja is cipésmester volt, családi vállalkozásuk 1921 óta működik. Már négyévesen a boltban játszott, úgyhogy nem is volt kérdés, milyen szakmát válasszon.**



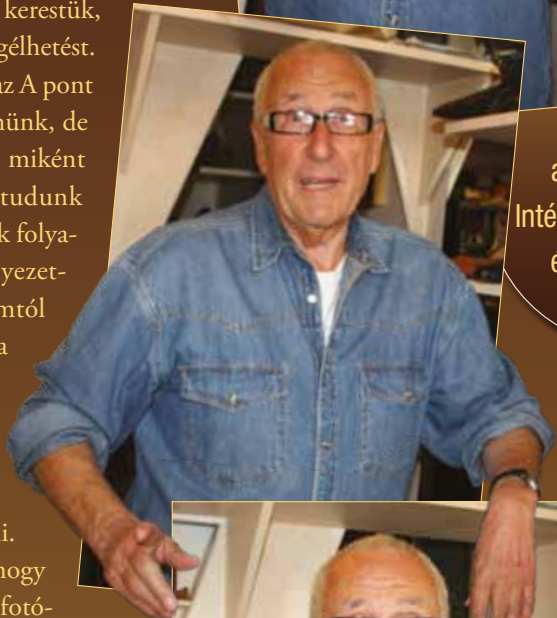
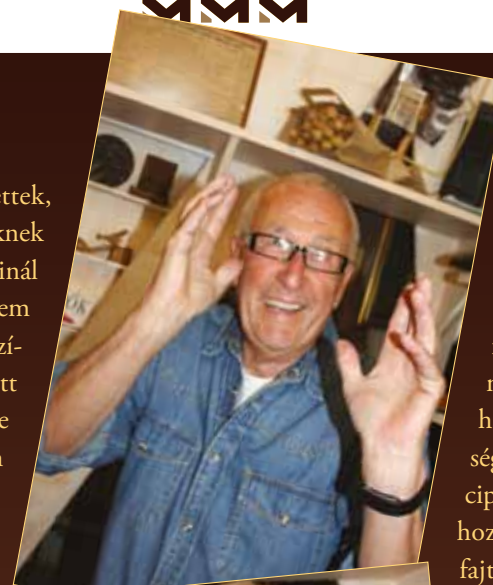
**K**ezdetben férficipőket készítettek, ma már viszont széles a paletta. Az igényeknek megfelelően akár 30-as méretben is megcsinál egy magas sarkú topánt. Lajos azonban nem egy hagyományos cipőkészítő. Hatalmas szíve van, ami a munkáiban és a vele készített interjú során is jól látszott. Öröm volt vele beszélgetni. Dívatos, fitt és merész. Nem mindenkinek vállalja ugyanis, hogy lábbelit készítsen. Azt mondja, van, aki egyszerűen nem érdemli meg.

*– Klasszikus kérdéssel kell, hogy nyissak. Van elképzelésem ugyan, de mégis, miért lett Ön is cipész?*

– Én ebbe születtem bele. Ennek a vállalkozásnak, ennek a kisiparos munkának vagyok a lelke, amit apámtól örököltem. Ő 1921-ben jött ide, majd később a családdal itt laktunk. Nem voltunk módos emberek. Akkor is kerestük, ahogy most is sokan a megélhetést. Ahogy megszületünk, van az A pont és van a B pont, ahol eltűnünk, de nem mindegy, hogy közte miként élünk, milyen szakmát tudunk magunkba szívni az életünk folyamán. Én ebben a környezetben nőttem fel. Édesapámtól 1970-ben vettem át ezt a szakmát nagy boldogsággal, nagy szeretettel. Azt gondolom, hogy izomból nem lehet szeretni, eladni, cipőt készíteni. Szeretet kell hozzá úgy, ahogy az Önök szakmájához is, a fotózáshoz, a riportkészítéshez is.

*– 1970-től foglalkozik cipőkészítéssel, mennyire tudja követni még ma is a divatot?*

– Lehet követni, mert vannak öreg óvodások és fiatal öregek. Nekem megvan az affinitásom hozzá, én szeretem a



divatot és figyelem is. Igyekszem hozzá alkalmazkodni, de igyekszem a Földön maradni, hogy a járást tudjam biztosítani, mert az a legfontosabb, hogy a gerincoszlopunk megtartsuk a tartását. Vannak járható cipők, és vannak inkább külsőségre, egyedi alkalmakra való exkluzív cipők. Más kell egy színházba, sétálás-hoz, divatbemutatóra. Rendkívül sok fajta cipő létezik.

*– Hogy jött az ötlet a kisméretű cipőkre?*

– Láttam, hogy mi a hiánycikk. Ezek a kis lábú nők ide-oda bolyonganak a világban. A gyáraknak pedig nem éri meg kiscipőket csinálni, mint ahogy nagyméretűeket sem, mert ők gyorsan akarnak nagy profithoz jutni. Azt mondják, tanuljanak meg ezek az emberek kézen járni. A töke nem törődik a lelkünkkel. Erről szól a fáma. Én volt, hogy egy 30-as lábra is készítettem cipőt, vagy olyan embereknek, akiknek valamilyen lábdeformitásuk van. Ők voltak a leghálásabbak.

*– Mennyire készíti személyre szabottan a cipőket?*

– Át kell venni az illetőnek az egyéniségét. Régebben úgy volt, hogy személyre szabottan csinálták a cipőket az embereknek. Most, hogy ennyire felgyorsult a világ, már nincs így. Eltűnőben vannak a szabómesterek, a kalaposok, a cipészek, a varrónők, az esernyőkészítők. Ezek a szakmák eltűnnek, mint a sivatag homokjában a kincs. Más lett a világ, felgyorsult, hektikus lett. Mindig, mindennap megérő világot próbálnak megélni az emberek. Annyira felgyorsult az internet, televízió, technológiák által minden. Mindenki meg

Pető Lajos a Magyar Divat Intézetnél volt hosszú évekig tervező.





utoljára? Azt mondja, 10 évvel ezelőtt. Erre viccből azt válaszolom: nem vagyok én bolond suszter. A lényeg, hogy ezt csak egy nyugodt, családi, szeretetteljes háttérrel lehet csinálni. A feleségem az – a Hungarofilmnél volt sokáig nagyon komoly beosztásban –, aki biztosítani tudja nekem, hogy én még most is el tudjam maguknak mesélni a tapasztalataimat. Ezt az üzletet együtt próbáljuk talpon tartani. Nem könnyű dolog, mert itt nincs pardon. Itt nincs olyan, hogy idős, fiatal, mindent ki kell fizetni. Viszont életbölcselet sok keletkezett ebben az üzletben. Apám például mindig azt mondta nekem: fiam, észt nem tudok neked adni, mert nekem abból van a legkevesebb.

– Szeretik is a vevői, gondolom...

– Azt vallo, hogy először magadat add el és utána a terméket, ne erőlködjünk! Mert ha egy link, gazember, nyereszkes ember vagy, akkor nem fog visszajönni hozzád a vevő, hanem azt mondja: itt átverték, vacak terméket adtak és elvették tőlem a pénzem. Ez az élet minden területén így van. Erről szól egy ilyen nyílt árusítású üzlet és ez ad egy érzéket, egy érzésvilágot a vevők felé és mindenki felé. Van egy állandó vendégköröm, akik hosszú évtizedek óta idejárnak. Még

Minden cipőt kizárólag olasz bőrből, bőr béléssel és kézzel készít.

akar élni gyorsan mindent, pedig a lassúságban van a bölcsesség. Nem lehet gyorsan igazán finomat főzni. Lehet meggyorsítani a beszélgetést is, de legyen meg a bölcsellete egy találkozásnak.

– A kereslet is kevesebb ma már?

– A kereslet megvan, csak az anyagi háttér gyengült meg eléggé. Bejött ez a világválság, az emberek elesettsége, mindenki keresi önmagát ebben a politikai, gazdasági helyzetben. Kérdezzük, miből élünk meg? Mit tudok ma megvenni, ma magamba szívni?

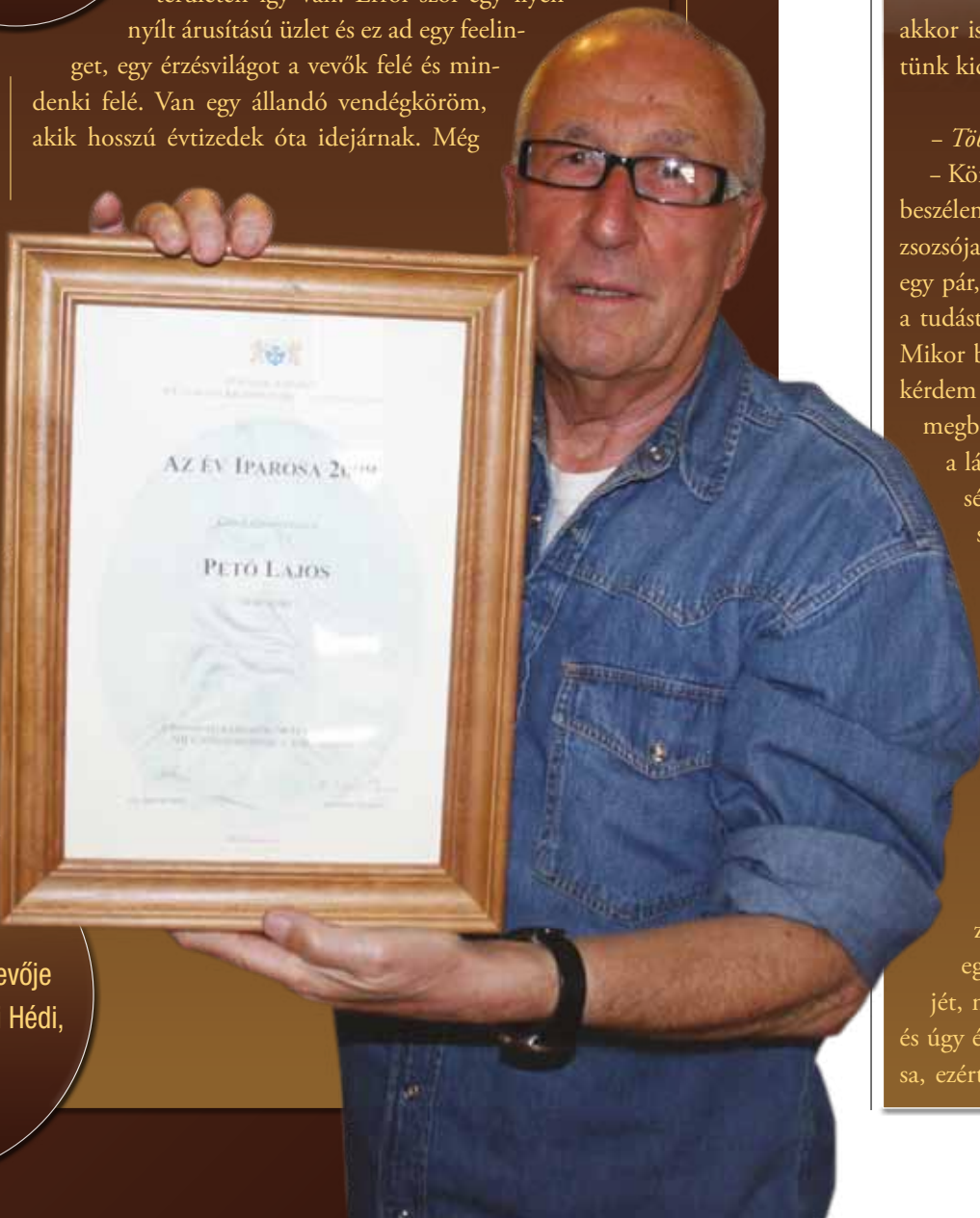
– Drágábbak az Ön cipői?

– Nem, sőt! Nemes anyagokból, bio anyagokból és nem műanyagból készítem a cipőket. Nagyon fontos, hogy milyen ruhában, cipőben járunk, mert egész életünkben a legtöbb időt az ágyban és a cipőben töltjük el. Nem mindegy, hogy milyen cipőt hordunk, hogy megvan-e a porozitása, milyen a légáteresztése. A napokban olvastam, hogy penészgombásodás ellen befűjják a ruhaanyagokat. A cipőnek is a műanyagtartalma nyirokmirigy daganatot okoz. Azt sokan nem is tudják, hogy mennyi ártalom éri az embert ruházkodása során is, a táplálkozásról nem is beszélve: meg kell választani, hogy mit eszünk, mikor eszünk és kivel eszünk. (nevet)

– A sokkal nagyobb odafigyeléssel készült cipők sokkal tovább is tartanak?

– Így van. Az én cipőim 10–15 évig tartanak. Sok vevőtől megkérdelem, amikor bejön az üzletbe, hogy mikor volt itt

Színészeknek és művészeknek is tervezett cipőket, vevője volt Ruttkai Éva, Váradi Hédi, Psota Irén, Halász Judit



akkor is, ha nem vásárolnak, rendelnek, akkor is beszélgetünk kicsit. Megbeszéljük az életünket.

– Több időt is fordít egy-egy darab elkészítésére?

– Körülbelül két hétig tart egy új cipő elkészítése. De megbeszélem az illetővel, hogy mit akar, miből akarja és mennyi zsozsója van rá (nevet). 16–18 ezer forintba kerül körülbelül egy pár, de ez bőr és kézi munkával készül. A szellemiséget, a tudást, a kézművet pedig, azt mindig meg kellett fizetni. Mikor bejön a vevő az üzletbe, leültetem, és elsőként megkérdelem tőle, hogy milyen zenét akar hallgatni. Ezt követően megbeszéljük részletesen, mit szeretne. Megnézem a lábát, a lábcsontozatát, lábboltozatát, az illető egész személyiségét, hogy összejön-e a dolog. Nem mindenkivel lehet szerelmet kötni, hiába akarok! Mindent meg lehet csinálni, csak akarat kell hozzá és némi szaktudás.

– Azt mondja, Ön az utolsó mohikán. A szeretet ettől függetlenül ugyanúgy megvan még a szakmája iránt?

– Megvan, persze, a személyiséggemmel tudom fenntartani és azzal, hogy ilyennek születtem.

– Minden emberen először a cipőjét nézi meg?

– Nem, dehogyan. Először a szemét, aztán a lélegzetét, a mozgását, utána a lábát, hiszen ezek alkotnak egy egészet. Van, akinek meg sem csinálom a cipőjét, mert érzem, hogy nem tudom. Nem olyan az illető és úgy érzem, hogy nem érdemli meg. Nem jó a kisugárzása, ezért nem csinálom meg neki. Nem mindenkivel lehet

moziba menni, sétálni, étkezni, szeretkezni, és ez ugyanígy van az üzlettel is. Volt már olyan, hogy nem úgy sikerült egy cipő, ahogy kellett volna, mert vannak például igen problémás lábak, ám akkor sincs ebből semmi gond. Majd eladom másnak. Olyan nincs, hogy probléma legyen. Én nem bírom a konfliktusokat. Engem ne szeressen mindenki, csak figyeljenek rám. És ha ez a figyelem egy áramlást hoz létre két ember között, akkor tud kapcsolat keletkezni.

– A cipőknek is van lelke?

– Mindennek van lelke. A tárgyaknak is. A fáknak is. Azt mondják, ha van egy problémád, ölelj meg egy fát, és óriási erőt ad majd neked!

Radics Márk

Elérhetőség: 1077 Budapest, Wesselényi utca 19.  
Tel.: +36/1-321-0770; +36/20-962-0553

