

Přepis rozhovoru s informantem č. 4

Informant č. 4 byl pražský prodejce, který časopis s několika přestávkami prodával už od roku 2007. S tímto prodejcem jsem se zkontaktovala prostřednictvím informanta č. 3 a ve spolupráci s pražskou pobočkou.

Z jakého důvodu jste začal prodávat Nový prostor?

To byl takový zmatečný důvod, víte. Já jsem v té době musel skončit s prací v chráněné dílně, kde vládly blbé poměry. A pak už jsem zjistil, že už není tak snadné najít si práci. To bylo v roce 2007. Potom jsem potkal jednoho známého v Praze, který mi řekl, že už to dělá tři neděle a jestli chci, tak ať to jdu zkusit. Tak jsem se zaregistroval a prodával. Rok na to jsem si našel milenku a dva nebo tři roky jsem neprodával. V roce 2012 jsem začal znovu prodávat, znovu jsem se zaregistroval. A od té doby prakticky bez přestávky jsem v Novém prostoru. Možná jste ale spíše chtěla vědět jiný důvod, že. To, když člověku zůstane jen důchod, a v té době jsem měl důchod ani ne 5 000 Kč, to už se nedalo jen z takových peněz vyžít. Nebyl jsem ještě tak starý a bez práce, jako úplně nic nedělat, to jsem si nikdy nedokázal představit a ani nedokážu. To přece nejde. Nebo dokonce žebrat, jak se některý lidi uchylují v té horší fázi živobytí, to už vůbec ne.

A pomohl Vám prodej k získání potřebných financí?

To každopádně. Ta situace v 2007 – 2009 byla vynikající. Mnohem lepší než teď. Ještě byl dobrý rok 2012 – 2015. Poté nastal takový šedý zlom, kdy od té doby se to trochu zvrátilo. Ale to mohlo být i tím, že se v roce 2016 zvýšila prodejní částka. Ale za to může i ta společnost kolem, radikalizace, demonstrace a takový ty věci, který znepokojují a znejišťují společnost. Teď už je ta situace úplně jiná a je to mnohem těžší a složitější.

Co Vám brání v nástupu do regulérní práce?

Po mozkové obrně mě trápí problémy s nohama a žaludkem. Teď je to ještě horší než dříve. Jsem už starší a radikálně ztrácím trochu zrak a musím nosit tu bílou potvoru (*pozn. slepecká hůl*). Já se vždycky každý rok o něco pokusím a zkouším to tři roky po sobě znovu a znovu, protože vnímám, že prodej upadá.

Co myslíte tím, že prodej upadá?

Máme obrovský úbytek intelektuální části, protože jsou home office. Lidé jsou doma a využívají videokonference, streamy a podobné způsoby pracovní komunikace. Takže vlastně ty movitější lidi moc nevychází ven, a to co nepotřebujeme a nechceme, tak nám bohužel chodí za zadkem. Takže ta situace je o to těžší. Proto došlo k rozhodnutí nepokračovat do konce pandemie se čtrnáctideníkem, protože tam byly ty výpadky. Těch rozdílů mezi objednávkou a samotným prodejem by byly dost obrovské. Třeba v březnu, když to začalo, tak jsme vlastně jedno vydání prodávali napříč dalším měsícem. Tak se vlastně prodával i měsíc a půl, aby se dostalo nějakým číslem. Pak se ta situace trochu stabilizovala. Na podzim se to do Vánoc zhoršilo, no. Je to takové kolísavé. Ten prodej není tak dobrý, jako dřív.

Pomohla Vám k zaopatření potřebných finančních prostředků také účast v Bonus klubu?

Já jsem v něm byl, ale moc jsem ho neužíval. Například párkrát, když jsem si potřeboval zajistit větší část peněz na bydlení nebo před Vánoci, kdy jsou ty výdaje všeobecně vyšší, víte. Ale nový Bonus klub, který by měl být znovu zprovozněn od března, ale bůhví, jestli kvůli té pandemii se to stihne, spíše to vidím na ten duben, tak ten bude trochu jiný. Bude zaměřený na jinou částku prodaných časopisů dle nových tabulek a cílem bude, aby si prodejce zajistil peníze na určité potřeby. A ta zbylá část nebude, že by si za to lidé mohli kupovat různé kraviny, ale z té se bude hradit sociální pojištění. I ten nový Bonus klub bude mít úplně jiný charakter.

Zhodnotil byste, prosím, vývoj Vaší ekonomické situace v průběhu prodeje Nového prostoru?

No víte, to je složité. Třeba Big Issue se v Londýně prodává šedesát let. Naše „enpéčko“ se prodává teprve přes dvacet let, ale u těch klientů, kteří už u něj jsou pomalu jako veteráni, a ke kterým se pomalu ale jistě řadím i já, tak přirozeně tady platí určitý mechanismus, princip okoukanosti a neokoukanosti. Když budete na jednom místě 5 – 7 let, tak ty peníze půjdou stále dolů. Už nejste tak zajímavá, už to není takový jako z kraje prodeje. Do toho se mění sociální struktura těch lidí, kteří zůstávají v ulicích. Ale prodej Nového prostoru mi v prvopočátcích pomohl, abych se uživil a finančně to zvládl.

A vlastně po celou dobu se mi díky němu nějak daří. Takže bych tu situaci zhodnotil jako dobrou. Ale jak říkám, nyní prodej začíná upadat a řada prodejců to pociťuje na příjmech.

Dodržujete pravidla správného pouličního prodeje?

Ano, dodržuji. Dokonce jsem u některých, když se v průběhu let pozměňovaly, byl. Paní ředitelka se se mnou o některých i radila. Já jsem také před tím, než jsem na tom byl hůře se zdravím, byl také takovým školitelem těch nově začínajících prodejců. Byl jsem dokonce v dalších pobočkách Nového prostoru, abych pomohl rozjet prodej, včetně Pardubic.

Jak se Vám daří plnit Vaše objednávka?

Do toho března 2019 jsem s tím neměl takové potíže. Dokud nás nepostihla ta pandemie, tak to bylo dobré. Nyní se změnila ta struktura vydávání časopisu, v ulicích je méně lidí a vysoké objednávky už nelze tak efektivně plnit.

Účastnil jste se nějaké aktivity v rámci sociální rehabilitace? Pokud ano, jaké?

No víte, dříve ano. To bylo ale v úplných počátcích prodeje. Třeba před deseti lety pomalu. Teď je jakákoli činnost kromě výkupu časopisů na pobočce pozastavena. Nicméně i před pandemií jsem v tom nespátroval pro sebe takový přínos. To byl většinou kurzy vaření na bázi, že jeden prodejce uvařil a ostatní se toho účastnili, a málo kdo ví, zda třeba jen kvůli vidině, že se zdarma můžou najíst, rozumíte mi... To mě spíše bavilo, když jsme měli nějaké dílničky, kdy jsme něco vyráběli, nebo když se provozovaly počítačové kurzy. V tom vidím přínos v rámci toho celého sociálního programu. Ale celkově se domnívám, že v rámci nějaké resocializace by měl prodejce prodávat tak 2 – 4 roky a nikoli, že u toho zůstane několik let. To potom nemá žádný resocializační potenciál. Ti prodejci někteří si ani nešetří, protože vědí, že si vydělají. Jsou jako slepičky, které čekají, až se jim nasype zrní, bez kterého by nepřežily. Samozřejmě jsou prodejci, kteří kvůli zdravotnímu stavu nemohou normálně pracovat. Jsou tu ale i mladí lidé, kolem třiceti let, pro které by měl být Nový prostor odrazovým můstkem, ale bohužel to tak často nefunguje. Přijde mi, že je k tomu šetření ten prodej nevede.

V rámci individuálního plánování není prodejce motivován ke spoření financí?

To je další kapitola. Ten mladý člověk je atraktivní, má vcelku vysoký odbyt časopisů a přijde mi, že, jak se mu daří vydělávat, tak ho zaměstnanci ani nemotivují k odchodu z Nového prostoru. Ale možná to v těch individuálních plánech mají. Dříve, když jsem začal prodávat, byla ta motivace k odchodu daleko vyšší. Nyní mi přijde, že má Nový prostor takový udržovací potenciál pro tyto mladé lidi.

Vnímáte, že prodej Nového prostoru spolu s aktivitami realizovanými v rámci sociální rehabilitace napomáhá k osvojení, upevnění a posílení pracovních návyků a dalších potřebných kompetencí?

On je to marketing a management zároveň. Ten prodej závisí na tom, jak si ho dokážete nastavit. Když pak děláte chyby, tak se vám stane, že budete ten den bez peněz. Když si třeba nastavíte blbě prodejní dobu nebo půjdete v určité době, kdy si necháte utéct lidi, pro časopisy, tak se může stát, že budete v ten den bez peněz. Nebo když se na to vyprndete úplně a podobně. Je potřeba si uvědomit, že ty peníze, který vám zbydou na konci prodeje, musíte rozdělit tak, abyste měla na jídlo, večerní útratu, a na výkup dalších časopisů. Jakmile uděláte takovou chybu, že vám žádné nezbydou, tak je to blbě. To se stávalo i mně ze začátku. Na začátku těch časopisů moc nemáte, takže na druhý den si jich musíte koupit víc a s tím souvisí i to, že si musíte utáhnout opasek, a prostě nad tím vším přemýšlet. Je to taková ekonomika. Zdánlivě to vypadá, že je to jednoduché, ale není. Takže si myslím, že v tomhle směru ten prodej prodejcům pomáhá v nějakém posunu. Z hlediska těch sociálních a pracovních návyků jsou ty pravidla v nějakém souladu, a když se jimi člověk řídí, tak jim přivykne. Podle mě, ale čím déle to děláte, tím to pro vás je spíše rutina, nikoli sociální program a nějaké navykání. Někteří lidé z ulice mají takový sociální defekt, že jim ten prodej nepomáhá v tom jej nastartovat. Ať je pošlete kamkoli, tak tam nedojdou, nezařídí si to, jen třeba pláčou, že málo prodávají. Takže je to hodně o tom člověku. V Novém prostoru získáte sociální návyky, je tam povinnost té pravidelnosti a tak. Ideální je, aby tam ten člověk získával návyky, dejme tomu, po dobu pár let, a pak šel dělat něco jiného. Jak tam zůstává 5, 7, 10 let, tak je to prohraná bitva. Ty podmínky jsou prostě stále jiné než na běžném pracovišti. Ti lidé, kteří se pak přibližují tomu důchodovému věku, těm se poté ta šance na pracovní uplatnění snižuje. Ten prodejce by měl být tím svým managerem, sociálním pracovníkem,

sledován, a nejdéle do těch tří let prodej opustit a hledat si stálou práci. Protože když to neudělá, tak už neodejde.

Z Vašeho názoru je zřejmé, že se touto otázkou zabýváte v dlouhodobém horizontu. Napadá Vás, jak tomu lze předcházet?

Je zde mnoho aspektů setrvačnosti. Ten sociální projekt jako takový se musí překopat. Ty pravidla musí být nastavená tak, aby ten zaměstnanec, respektive ten poskytovatel sociální služby, nepřešel do pozice, že zhodnotí, že prodejce dobře prodává, a tak ho u toho prodeje bude dál držet. Měla by tam být nastavená ta jednotná sociální báze, aby ten manager o tom neměl možnost rozhodovat, zda prodejce ponechá nebo ne v tom modulu, ale aby ho spíše směřoval nazpátek do terénu, do života. Jak zjistí sociální pracovník podle sociálního chování, že je ten prodejce natolik stabilizovaný, že pro něj více méně není ten prodej přínosný, tak aby ho nechal jít po svých. Ty pravidla jsou nyní sice nějak daná, jsou tu bonusy, práce se sociálními pracovníky a tak. Jenže ten život je pro toho prodejce takový odlehčený a člověku se po tom ani nechce odcházet. Když odejde do pracovního procesu, tak tam se se žádnou sociální podporou nesetká, což pro něj může být dost nepohodlné. Prostě je nutné to vychytat ve chvíli, kdy na tom sociálním programu člověk skoro až parazituje. To je ten bod, kdy by měl odejít. Ještě by bylo dobré, aby tento projekt integrace byl nějakými pravidly navázán na úřad práce a na možnosti, když někdo provozuje tento sociální program rádobu integrity, tak aby byl kontrolován i úřadem práce. Nemyslím nikoli formou nějakých auditů a hospodaření, ale z hlediska těch možností těch jednotlivých uživatelů služby a posléze, aby ten úřad práce mohl být těm lidem trochu více vstřícný v té pomoci se získáváním práce. Pracovní agentury mají jiné postavení a nijak nepomáhají, pouze dělají registrace, a jestli nás zaměstnají nebo ne, to už nikoho nezajímá. Ale na úřad práce musíte chodit minimálně jednou do měsíce, máte tam svou managerku, která vás zná a vidí na vás tu snahu, jestli ty firmy obcházíte nebo jste na tom úřadu pouze kvůli dávkám a tak. Bylo by ideální, aby s těmito projekty byl úřad práce provázán, jak z hlediska kontroly, tak pomoci s provázáním člověka s aktuálními pracovními možnostmi.

Jaký máte vztah s ostatními prodejci Nového prostoru?

Dříve jsem měl mezi prodejci své známé, dalo by se říct. Ale teď jsou tam často noví prodejci, a ne každý z nich se chce někam v tom životě posunout. Já už jsem také řadu

prodejců školil a už poznám, který člověk to dělá poctivě a chce se tím prodejem někam dostat, a kdo toho spíše využívá.

Jaký máte vztah se svými zákazníky?

Za ty léta prodeje jsem si se svými zákazníky vybudoval velmi hezké vztahy. Někteří z nich se stali i mými stálými. Já mám vcelku dost známých díky svým předchozím aktivitám. Občas jsem někde vystupoval v rozhovorech, přednášel na fakultách a tak. Takže mě ti lidé i prostřednictvím prodeje chtějí podpořit a dělají to. Takovými lidmi je třeba se obklopovat.

Jaký máte vztah se sociálními pracovníky?

Teď tam máme nové holky, ale ty jsou moc fajn. Nastoupily z kraje roku 2020, takže jak nastala pandemie a vládní opatření, kromě výkupu časopisů jsme s nimi tolik do kontaktu nepřišli. Když je ale něco potřeba, tak vím, že se na ně mohu obrátit. I když já si spoustu věcí umím zařídit sám, víte. S paní ředitelkou mám velmi dobrý vztah, známé se už řadu let a u spousty věcí, který se s Novým prostorem vážou, jsem de facto byl. Když to tak vezmu, tak v Novém prostoru pracovali vždy odborní a profesionální pracovníci, kteří tu práci uměli dělat. Bylo na nich znát, že je to bavilo a k prodejcům se chovali slušně.

Jsou pro Vás tyto sociální vazby přínosné?

No bez těch zákazníků by to prostě nešlo. Toho prodejce to navíc nabije, konkrétně ten kontakt s lidmi, pak ho ten prodej baví a na prodejní místo se těší. Také vím, že se mohu na kohokoli obrátit, tím myslím pracovníky, což je základ v tom životě. Takže asi jo, ty vztahy jsou pro mě přínosné.