



GRANDI BRESCIANI

Scrive **Annalisa Boni**

Rolando

“con le mani trasmetto tradizione e valori”



Ho sempre sognato di avere un parrucchiere come Rollo tutto per me!

Ma ahimè sono nata donna e il “clan” di **Rolando Gheda** purtroppo mi ha “tagliata” fuori. Chi lo conosce lo sa e per i bresciani la sua barberia è una vera istituzione, un “marchio di garanzia” e semmai dovessero attribuirgli un riconoscimento gli attribuirebbero una DOP come accade per tutte quelle eccellenze

“da proteggere” che di tradizione e qualità ne fanno uno stile di vita!

Quando soprannomino la **barberia di Rolando** la “bottega salottiera del bien vivre” voglio custodire in queste poche righe quello che è veramente Rolando, un couturier della bellezza, intesa come singolare valorizzazione di ogni cliente, un luogo unico all'interno del quale ciascuno si ritrova davanti a uno specchio e ricerca nella figura del barbiere un ispiratore sincero e “alleato”.

Jean Cocteau diceva che “*Gli specchi dovrebbero pensare più a lungo prima di riflettere*” e in un certo senso è questa la missione più importante per Rolando, pensare insieme al cliente per poi “riflettere” allo specchio la miglior immagine di sé.

L'imperativo in questo senso rimane la filosofia *tailor made*, il “taglio su misura”.

Un concetto di barberia altamente sartoriale che si basa dapprima su una grande conoscenza della materia “cucita” addosso sulle esigenze specifiche di ogni cliente in grado di condurre alla migliore valorizzazione dello stesso.

È proprio in questo particolare momento della nostra vita in cui veniamo inevitabilmente corrotti dalla serialità e dall'indifferenza delle cose che abbiamo bisogno di tornare a un concetto autentico e personalizzato, familiare e confidenziale proprio come lo era la figura del barbiere “di una volta”,

dotto, sagace e maestro che affonda le proprie ragioni nella passione e nel tempo.

Benvenuti da Rolando il barbiere della bella Brescia!

Rolando Gheda "Rollo", professione barbiere

Questa barberia esiste da quasi novant'anni, raccontaci come tutto è iniziato?

Avevo solo 14 anni quando ho iniziato ad avvicinarmi a questo mestiere. All'epoca ero più affascinato dai capelli lunghi che dai tomi di latino e decisi quindi di "arruolarmi" come assistente in una barberia a Brescia per imparare questo mestiere.

Contemporaneamente iniziai un percorso di studio che mi consentì dapprima di diplomarmi per poi formarmi come insegnante. Diventai Maestro barbiere, Maestro femminile e continuai ad insegnare per qualche tempo. Negli anni a seguire approfondii studi e conoscenze frequentando tra gli altri un corso di medicina di base proprio per sviscerare fino in fondo le molteplici applicazioni di questa materia e per poter possedere tutti i requisiti per diventare non un bravo barbiere ma il migliore. Aggiornamenti e approfondimenti che tutt'oggi fanno parte del mio bagaglio, anche culturale, un "allenamento" costante che mi permette di essere sempre aggiornato su stili e tendenze.

Da ventenne apprendista barbiere, desideroso di imparare e affamato di sapere, decisi di aprire la mia bottega proprio qui dove già dal 1931 due generazioni portavano avanti questa stessa professionalità con la vocazione di sempre. Questa barberia è diventata così da ottantasette anni il punto di riferimento per intere generazioni che hanno trasmesso ai loro figli la figura del barbiere di fiducia.

Dal 1984 sino ad oggi ancora sono fortemente ancorato alla mia filosofia, ovvero quella di ricevere unicamente su appuntamento. Nel corso degli anni ho attraversato varie fasi che sicuramente hanno messo alla prova questa mia scelta. Negli anni '90 ad esempio, anni che hanno iniziato a fare i conti con le difficoltà della globalizzazione, questo mio "disegno" professionale si scontrava con le tendenze del momento, erano gli anni dei primi negozi a catena e dei saloni unisex. Ho comunque scelto di perseguire la mia strada andando avanti con il mio concetto maschile, ricevendo solo su appuntamento e dedicandomi al 100% ad ogni cliente. **Rolando Barbiere in Brescia** è diventato nel corso del tempo un luogo familiare, riservato e quasi preservato in cui il colloquio tra cliente e barbiere avviene in maniera quasi confidenziale al fine di ritrovarsi in un momento di personale benessere. Qui ogni cliente è diventato un amico, riconosco le sue esigenze, so quello che cerca e quello che si aspetta e credo tantissimo che questa sia stata la scelta vincente. Nessuno vuole perdere tempo e l'appuntamento diventa la formula ideale per instaurare un rapporto di assoluta connessione, un incontro di fiducia durante il quale il cliente esprime le sue esigenze. Io non amo definire la mia bottega come un negozio perché qui non si negozia niente. Qui si parla, si chiacchiera e insieme si raggiunge l'obiettivo che è quello di migliorarsi e di valorizzarsi.

Vieni spesso definitivo come il sarto/barbiere, quanto è importante conoscere e percepire le esigenze di ogni cliente?



Amo essere solo con il cliente. Prima del taglio o prima di valutare qualsiasi scelta voglio essere assolutamente convinto che quella sia la corretta conclusione al fine di consegnare al mio cliente "un servizio" ottimale. Ecco perché è fondamentale parlarsi e conoscersi, il rapporto deve diventare amichevole, io devo captare le sue necessità e devo capire se queste scelte possano essere attuabili su di lui. È importante "leggere" i suoi desideri ma al contempo essere coscienti di cosa è meglio per lui, solo alla fine posso dargli un giudizio finale, assolutamente sincero e professionale e quindi né asettico e né formale, non scelgo il taglio da un catalogo ma lo immagino sul cliente e come lui lo vorrebbe. Si studia quindi un taglio sartoriale cercando di esaudire determinate richieste ed esigenze. Da me non esistono tinte perché non amo l'uomo tinto, non amo mascherare né amo catalogare. Se qualcuno vuole fare qualcosa che non rientra nei miei standard d'immagine non lo faccio. Voglio essere sincero con chi ho di fronte non voglio né illudere un cliente né creare qualcosa che a mio parere non gli si addice.

Quanto è importante la cura del capello e come ti poni nei confronti del cliente che ne necessita?

Esistono luoghi destinati alla cura, intesa come patologia, e luoghi

destinati al miglioramento. Bisogna sempre mantenersi dei professionisti. Il mio ruolo mi impone di informare il mio cliente sul problema che c'è ma lì il mio lavoro si ferma. Non consegno false illusioni con prodotti miracolosi. Un cliente sceglie la mia barberia per un taglio di barba e capelli, il tutto può essere coadiuvato dall'inserimento di prodotti specifici che scelgo personalmente e utilizzo (tutti a base naturale) ma per tutto il resto credo che esistano altri luoghi e modalità per curare delle problematiche più serie. È tanto vero che nella mia barberia sussistono regole di igiene che considero essenziali come ad esempio i pennelli da barba; ogni cliente ha il suo personale, cosa che non avviene altrove.

Cosa ti rende differente dai tuoi colleghi?

Sono fermamente convinto che alla base di ciascuna professionalità è fondamentale prima sapere e poi saper fare. Tutto il bagaglio d'esperienze che ho costruito negli anni, sia didattiche che pratiche mi hanno condotto ad essere ciò che sono e solo ora mi accorgo quanto sono state importanti e sostanziali per la mia formazione. Non puoi improvvisarti, ci vuole una base importante e seria. Oggi ad esempio la scuola da barbiere non è più scrupolosa come una volta. L'insegnamento è "unisex" e prevede tantissima teoria e pochissima pratica

e per un futuro barbiere o hair stylist la competenza e la sicurezza nel prendersi cura del cliente è basilare. Ai nostri tempi nel primo anno di scuola ti insegnavano a stare in negozio, ad accogliere e far accomodare il cliente in salone, a sistemargli la mantella ma soprattutto a tenere in mano gli attrezzi. La didattica prevedeva l'insegnamento del "galateo" del bravo barbiere. Oggi mi accorgo che queste "discipline" legate alla condotta da tenere dinanzi al cliente non esistono più. Certi atteggiamenti che noto sono assurdi, come il passare davanti al cliente, lo sventolare la mantella in qualche modo, lo spostare la testa in maniera sbrigativa, tutte condotte che non appartengono alla "vecchia scuola". Sono un attento osservatore e guardo molto come gli altri si muovono. Immedesimandomi nel cliente, ogni dettaglio che curo è frutto di un'attenta ricerca volta a donare il massimo comfort durante tutto il trattamento; sembrano piccolezze ma sono i dettagli che fanno la differenza. Svolgere questo mestiere a un certo livello vuol dire dedicarsi al 100%. La passione ti porta a rendere questa attività la parte fondamentale della tua vita e non bisogna mai dimenticare un concetto di responsabilità. Il cliente si affida totalmente alla figura del barbiere conferendogli il "potere" di intervenire sulla sua immagine e l'imperativo deve essere per forza la perfezione totale.

Lavorare su appuntamento come avviene nella mia bottega vuol dire dedicarsi completamente al cliente e se, come molte volte accade, mi viene richiesto un servizio in più all'ultimo momento, sono costretto a rifiutare di effettuarlo per rispettare i tempi programmati ma anche per non lavorare frettolosamente e concedere così ad ogni parte del mio servizio il giusto tempo. Sono abituato a lavorare in questo modo e anche se può rappresentare un mancato guadagno preferisco riservare ad ogni cliente il meglio che posso. La mia metodologia è questa e chi mi sceglie lo fa proprio per questo.

Chi sono i tuoi clienti e perché ti scelgono?

Uomini che amano prendersi cura di sé in generale; tra questi anche imprenditori, industriali e personaggi noti, che al contempo amano ritagliarsi un momento di privacy e di benessere. I Timoria ad esempio sono nati qui con me. Omar Pedrini e



Fabio Volo sono carissimi amici e quando sono liberi dai loro svariati impegni vengono a trovarmi in barberia. Diverse interviste sono state effettuate qui in bottega. Da qui sono passati tantissimi personaggi provenienti dal mondo musicale, del calcio, dello spettacolo, del mondo politico, economico e finanziario. La barberia ha accolto personaggi che hanno fatto la storia di Brescia. Uomini di valore che hanno sempre maturato un grande attaccamento alla mia bottega al mio modo di lavorare, persone che hanno da sempre apprezzato e condiviso la mia linea stilistica e che sono diventati grandi amici.

Come riesci ad ispirarti?

Sicuramente avendo sempre un occhio puntato sulle nuove tendenze. Il mio sguardo è rivolto ad esempio a Pitti Uomo, da lì riesco a catturare i prossimi trend. All'ultimo Pitti nessun modello aveva la barba contrariamente ai trend passati, i look prevedevano sguardi puliti e mood molto regolari. Le generazioni di oggi sono cambiate e i ragazzi sono attentissimi e si curano profondamente. I giovani sono molto preparati e il migliorarsi e avere cura di sé è un'esigenza costante sempre con l'occhio puntato a nuove tendenze ed evoluzioni.

Qual è il tuo obiettivo?

È bellissimo quando entra un cliente nuovo ma è ancora più bello quando ritorna. La mia scommessa non è quella di farlo entrare ma quella di farlo restare. In quel momento si instaura un rapporto speciale, il cliente si affida a me e questo luogo si trasforma, diviene un posto dove si torna anche per condividere emozioni, esperienze e pensieri, scambiarsi consigli. E, perché no, creare nuove relazioni.

C'è un sogno nel cassetto?

Sicuramente trovare un ragazzo valido a cui lasciare in eredità il mio sapere e la mia bottega per vedere un giorno la continuità di questo lavoro iniziato da novant'anni. Il secondo sogno riguarda la sfera privata, la mia grande passione, viaggi in moto. Partire e andare lontano.

E se non fossi stato un barbiere, cosa saresti diventato?

Non mi vedo proprio in un'altra realtà. Mi sono avvicinato a questo mondo con la testa di un quattordicenne e oggi mi alzo alla mattina con la voglia di andare a lavorare da uomo entusiasta.

Qual è stata la tua esperienza professionale che ricordi con affetto?

Diciamo che questi trent'anni sono passati in un batter d'occhio e tra i mille ricordi l'ultimo episodio che mi ha dato un grande senso di gratificazione è stato un gesto che nella sua semplicità ha custodito un grandissimo valore. L'essere invitato a una festa di compleanno di un caro cliente mi ha fatto sentire davvero importante. Molto spesso non ci si pensa ma ho davvero fatto parte inconsapevolmente della vita di tanti clienti storici. In trent'anni ho assistito e condiviso insieme a loro un pezzo di vita fatta di evoluzioni professionali, familiari e qualche aperitivo. Un percorso professionale ma anche "spirituale" che si è nutrito di consigli, confidenze basandosi su pura stima reciproca e quel rispetto che oggi si è trasformato in qualcosa di più profondo che chiamo amicizia.



Rolando Barbiere in Brescia
Corso Magenta 53B - 25121 Brescia (Bs)
Tel. 030 294875
www.rolandobarbiere.it