

EMERYT W NARZĘDZIOWYM

Chciałem sobie powiesić półkę nad biurkiem, a w tym celu trzeba było wywiercić w ścianie dwie dziury i zamontować w nich dwa kołki, na których rzeczona półka miała się wspierać. Robota niby niewielka, dlatego postanowiłem wykonać ją sam. Poszedłem do piwnicy i znalazłem wiertarkę, ale nie znalazłem kołków, więc postanowiłem pójść do sklepu narzędziowego na bazarku koło mojego osiedla, bo nie będę przecież dymał na czterogodzinną wyprawę do Castoramy czy Leroya pod miasto, żeby kupić dwa kołki – plus ewentualnie trzeci zapasowy, jakby coś nie wyszło, co się przy takich pracach zazwyczaj zdarza.

Polazłem na bazarek, wchodzę do narzędziowego i widzę, że będzie to co zwykle. Zwykle jest mianowicie tak, że typ co ten sklep prowadzi stoi i opierdala klientów. On sam wygląda jak taki typowy mały przedsiębiorca, którego pokazują we wszystkich reklamach kredytów dla firm, ewentualnie hipermarketów, jak przekonują, że u nich wszyscy pochodzi od lokalnych dostawców i właśnie takie przykładowego dostawcę przedstawiają w telewizorze. Typ pod 60-tkę, taki już doświadczony a jeszcze nie zdziadziały, lekko łysy, broda miejscami naznaczona siwizną (co świadczy o mądrości życiowej) i koszula flanelowa z podwiniętymi rękawami. W reklamach zazwyczaj pokazywany jest w momencie jak własnymi rękami wnosi z dostawczaka zaopatrzenie do swojego sklepu i przy okazji opowiada jaki ma na ten samochód zajebisty leasing, a potem do pani Kasi co stoi za kasą woła PANI KASIU JAK PANI BĘDZIE ZAMYKAŁA TO PANI TU JESZCZE PODŁOGĘ PRZETRZE.

Ale wracając do opierdalania klientów, to ten typ z narzędziowego zawsze odchodzi od zmysłów, że ludzie do niego przychodzą i sami nie wiedzą czego chcą. Żeby posłużyć się konkretnym przykładem, to akurat przede mną stało w kolejce dwóch typów, taki w średnim wieku i potem emeryt, i ten pierwszy chciał kupić jakiś klej, żeby przykleić jeden kafelek do ściany, bo mu odpadł. Mówi więc POLECİŁYBY MI PAN JAKIŚ KLEJ DO PŁYTEK, a właściciel sklepu zaraz zaczyna dopytywać, czy PŁYTKA to raczej glazura czy terakota, czy na podłodze jest czy na ścianie, a skoro na ścianie, to czy ściana była gruntowana czy nie, a jak była, to kiedy ostatnio i z czego w ogóle ściana jest zbudowana – cegła, wielka płyta, gipskarton itd. W końcu klient się zaczyna płatać w tym wszystkim i ze wstydem przyznaje, że nie wie. Wtedy typ od sklepu się łapie za głowę i NO LUDZIE KOCHANI, TO JA MAM ZA WAS WIEDZIEĆ i klient ze wstydem mamrocze, że on w takim razie pójdzie sprawdzić i zaraz wróci, po czym wychodzi ze sklepu i idzie smutny zastanawiając się, jak mógł doprowadzić do sytuacji, w której nie wie w jakiej technologii 50 lat temu zbudowano jego własny blok.

Typ od płytki załamany polazł do domu, teraz kolej emeryta. Mówi, że potrzebuje drabinkę. To znowu wywołuje lawinę pytań: wysuwana ma być, opierana, wolnostojąca, a jaka długa? Emeryt skapitulował szybciej niż ten od glazury i od razu się z ręką na sercu przyznaje, że nie wie. To sprzedawca każe powiedzieć, jak wysokie ma mieszkanie, to zaraz na miejscu weźmiemy miarkę i zmierzmy emeryta, odejmiemy jego wysokość od wysokości sufitu i będzie wiadomo, ile ma mieć drabina – MATEMATYKA NA POZIOMIE SZKOŁY PODSTAWOWEJ, PROSZĘ PANA. To emeryt mówi, że do samego sufitu chyba nie musi być.

TO JAKA?

NO TAKA, ŻEBY SIĘ POWIESIĆ.

Eskalowało szybko. Sprzedawca chyba nie zajarzył, albo był tak przyzwyczajony do zadawania pytań, że zaczyna dopytywać co trzeba wieszać – obraz, szafkę, telewizor, lampę może jakąś – i widać, że już chce pytać z czego i w którym roku jest w ogóle zbudowana ta ściana, na której ma być wieszane. Wtedy emeryt precyzuje, że wieszać ma się on sam, tylko chciał drabinkę, bo się boi, że tak się z krzesła się wieszać to może być trochę za mało.

Właściciel sklepu patrzy na emeryta, potem na mnie, potem znowu na niego. Ja też w szoku i zaczynamy dopytywać, po co się od razu wieszać, tłumaczymy, że warto jest żyć itd. Jeszcze ten właściciel tak się rozpędził w tym przekonywaniu, że rzucił komentarz – moim zdaniem niepotrzebny – że emerytowi i tak już chyba zbyt długo nie zostało, więc może by sobie po prostu poczekał na śmierć naturalną ten rok czy dwa. No to ten dziadek nam zaczyna opowiadać o swojej tragedii, że wziął rok temu kredyt chwilówkę żeby wyremontować łazienkę na działce, 5000 zł, miało być wszystko miło i fajnie, a tu się nagle zrobiły jakieś odsetki od procentów, prowizje, ponaglenia, drugą chwilówkę wziął żeby pierwszą spłacić, co miesiąc spłacał, a teraz i tak ma jeszcze więcej długu niż miał wtedy. Boi się teraz, że mu mieszkanie zabiorą, a chciał coś zostawić dzieciom, więc uznał, że jak się powiesi, to dług się może anuluje.

Typ ze sklepu mu mówi, że po pierwsze w tej sytuacji, to on by mu tę drabinę zdecydowanie odradzał, bo u niego najtańsza kosztuje 150 złotych, więc przy takim zadłużeniu nie ma się co wpędzać w dodatkowe koszty na sam koniec. Po drugie natomiast, że OHOHO PAAAAANIE, TRZEBA BYŁO TAK OD RAZU MÓWIĆ. JA PROSZĘ PANA JESTEM 25 LAT W INTERESIE, 3 KONTROLE SKARBOWE MIAŁEM, 5 KOMORNIKÓW, A RAZ TO NAWET MAFIA PO HARACZ PRZYSZŁA. JAK JA BYM MIAŁ CHĘĆ I CZAS, TO BYM MÓGŁ Z TAKICH RZECZY DAWAĆ KOREPETYCJE NAWET DLA MINISTRA FINANSÓW. GDZIE TEN FACET OD CHWILÓWEK?

Okazuje się, że ten facet to jest tu zaraz, u nas na osiedlu. Na to właściciel mówi, że w takim razie idziemy tam we trzech, bo ja muszę być na bezstronnego świadka, żeby się potem chuj nie wyparł, i zaraz tę sprawę załatwimy.

Nie opierałem się, bo poważna rzecz, życie emeryta tu jest na szali, więc idziemy. Jest faktycznie zaraz szyld DORADCA FINANSOWY – KREDYTY – POŻYCZKI – BEZ BIK – GOTÓWKA W 15 MINUT. Wparowujemy tam jak trzej muskietierowie, tylko emeryt trochę mniej agresywnie, prawdopodobnie ze względu na reumatyzm. Typ od narzędziowego już w drzwiach woła, że UMOWA JEST NIEWAŻNA BO MÓJ KLIENT W MOMENCIE PODPISYWANIA NIE MIAŁ OKULARÓW – widać taką linię obrony przyjął, bo to z okularami zmyślił. Ten od chwilówek widocznie szybko skojarzył emeryta, bo od razu odbija argument, że to obowiązkiem strony zainteresowanej jest, żeby okulary ze sobą mieć, bo on nie będzie każdemu badał wzroku, bo to jest punkt doradctwa finansowego, a nie salon optyczny. No to sprzedawca narzędzi podchodzi z innej strony, że on swojego klienta przepisze z ZUS do KRUS i oni już wtedy żadnych rat nie zobaczą, a chwilówkowicz

zaraz inny kontraargument i trwa batalia prawna jak na filmach, jak kogoś mają skazywać na krzesło elektryczne i zaraz ława przysięgłych uda się na posiedzenie i jest ostatnia szansa, żeby ją przekonać na tak albo na nie.

Szermierka prawno-chwilówkowa się rozkręca, aż nagle lichwiarzowi się tak jakoś wyraz twarzy zmienił i mówi do narzędziowca z pewnym podziwem, że on widzi, że narzędziowiec się zna na rzeczy i pyta, czy on przypadkiem biznesmenem nie jest, bo to by wiele tłumaczyło. Sprzedawca też się tak trochę rozchmurzył, metaforycznie opuścił gardę i mówi HEHE NIE TAM OD RAZU BIZMESMENEM, ale 25 lat małe i średnie przedsiębiorstwo prowadzi, to się w tym czasie tyle musiał nauczyć, że KOREPETYCJE TO SAMEMU MINISTROWI FINANSÓW. Typ od kredytów na to, że no jasne, że on od razu jak go w drzwiach zobaczył to już miał takie przeczucie, bo gość ma taki wygląd przedsiębiorczy, że mógłby w jakiejś reklamie banku wyładowywać towary z dostawczaka w leasingu 0%. I dopytuje dalej, że jaki typ działalności, czy myśli nad ekspansją firmy itd. to mu się sprzedawca wysypał ze swojego biznesplanu, że ma budę na bazarze, że myśli żeby wejść w segment materiałów budowlanych, może jakieś docieplenia itd. Chwilówkowicz na to pyta z czego są ściany sklepu na bazarze, to właściciel mu z dumą mówi, że z blachotrapezu.

UUUUU, TO WIDZĘ, ŻE PAN ŻEŚ TO DOBRZE PRZEMYŚLAŁ, W TEJ SYTUACJI TO JAKBY PAN CHCIAŁ JAKIŚ KREDYT NA ROZWÓJ FIRMY, TO BY RATA TAŃSZA BYŁA, BO UBEZPIECZENIE MNIEJSZE, BO BLACHOTRAPEZ MATERIAŁ NIEPALNY, WIĘC NIŻSZE RYZYKO POŻARU.

I ten od narzędzi już cały rozanielony, że ktoś docenił jego przedsiębiorczość i wybór budulca i zaczyna z tym lichwiarzem jak z kolegą gadać i już zaczynają kwotę pożyczki ustalać. Emeryt się na to wzburzył i mówi, że A CO ZE MNA? Na co go typ od chwilówek uspokaja, że panie Bronisławie, kredyt konsolidacyjny panu dam, będziesz pan jedną ratę spłacał zamiast dwóch i jeszcze panu zostanie żeby boazerie na działce zrobić. No to emeryt też już cały zadowolony, tylko ja pozostałem przy zdrowych zmysłach i im mówię, panowie, tylko przeczytajcie zanim coś podpiszecie, żeby potem nie było płaczu.

Ci jak na mnie wtedy kurwa wsiedli we trzech, najgorzej ten od narzędzi, żeby sam spróbował firmę założyć, to wtedy pogadamy, a tak w ogóle, to żeby się nie wpierdalał w cudze sprawy, bo mnie o to nikt nie prosił. To już mnie szlag trafił i krzyczę do nich, że ja się tu wcale nie wpraszałem, że oni mnie to sami zaciągali na świadka bezstronnego, a ja chciałem tylko kupić kołki do ściany.

Typ od narzędziowego pyta, tak, a jakie kołki? Szybkiego montażu, uniwersalne, skrzydełkowe, do gipskartonu? To ja ze wstydem odpowiadam, że nie wiem, a on na to swoje NO LUDZIE KOCHANI, TO JA MAM ZA WAS WIEDZIEĆ?! I głowę opuściłem i poszedłem do domu i jutro mnie czeka wyprawa czterogodzinna do Castoramy albo Leroya pod miasto