



arch. Piotr M. Glegoła
architekt IARP

Papierki z podpisem skarbnika NBP

PBo ja wiem czy dzisiaj będzie zabawnie... Otóż chcę być bogaty. Postanowiłem się w końcu przyznać, ale jest mi wstyd. Dlaczego? Sam nie wiem – może dlatego, że tak mnie wychowano? Bo przecież oczywiste jest, że architekturę tworzy się dla chwały, radości tworzenia, mając posłannictwo, misję, a nie dla jakichś zapyziałych papierków z podpisem skarbnika NBP. Nawet zwerbalizowanie słowa „pieniądze” jest samo w sobie niegodne i obrzydliwe oraz nie na miejscu. W końcu jesteśmy zawodem zaufania publicznego.

Zacznijmy od faktu, że od dłuższego czasu średnio 3-4 razy na miesiąc trafia do mnie „klient”, który chce „tylko” koncepcji, analizy, oceny technicznej czy czegoś tam „w promocji na początek współpracy”. Pech chciał, że kiedy o promocję poprosił ten ostatni (jeśli ktoś jest bez winy, niech pierwszy rzuci kamieniem) akurat miałem trochę czasu (w sobotę i niedzielę) i przyjąłem zlecenie na „krótkie” opracowanie.

Nie będę wdawał się w szczegóły (choć ze-szła mi też noc z niedzieli na poniedziałek...), w każdym razie klient terminowo dostał projekt i fakturę (na tę promocyjną kwotę). Następnie oddalił się swoim Q8 i... od tego momentu przestał ode mnie odbierać telefony. A że był to już piąty tego typu klient w ostatnich trzech miesiącach, akurat skończyły mi się te papierki z podpisem skarbnika NBP...

Zirykowałem się (mimo świadomości misji) i wykonałem telefon do radcy prawnego (przecież też zawód zaufania publicznego z misją).

– Co by było, gdybym tak pozwał tych klientów o zapłatę... – zapytałem. – Na razie tak teoretycznie chciałem... Poradzić się tylko... i przecież taka teoria chyba może być przekazana w promocji... na początek współpracy? >>






Podkreśl charakter

Audi exclusive. Inspirujące oblicze Audi A7 Sportback

Ekskluzywny charakter to kwestia stylu. Twojego stylu. Oferta Audi exclusive pozwoli Ci zaprojektować wnętrze Audi A7 Sportback zgodnie z własnymi upodobaniami. Wybierając ekskluzywną tapicerkę skórzaną Valcona, wyrafinowane aplikacje z czarnego drewna Beaufort oraz atrakcyjne obręcze Audi exclusive sprawisz, że Twoje Audi A7 Sportback stanie się tym jedynym i niepowtarzalnym.

Audi A7 Sportback z pakietem Customized
z ratą od **2703 zł netto/m-c**

 [poznajaudiexclusive.pl](https://www.poznajaudiexclusive.pl)

Infolinia: 801 200 500*

*Opłata jak za 1 jednostkę połączenia lokalnego.
Oferta dla biznesu. Prezentowana miesięczna rata to wartość netto raty dla oferty leasingowej Audi Perfect Lease dla Audi A7 Sportback 2.0 TFSI quattro 252 KM z pakietem Customized w cenie 270 300 zł brutto. W zależności od wariantu i wersji zużycie paliwa w cyklu mieszanym: od 5,0 do 6,8 l/100 km, emisja CO₂: od 130 do 167 g/km.
Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji znajdują się na stronie www.audi.pl.

Audi Przewaga dzięki technice

**Tym razem żaden urząd
od ochrony konkurencji
nie namiesza mi w głowie.
Trzeba mieć motywację
– dzwonnica czeka!
Robiąc oferty, będę
zimny i wyrachowany jak
Jason Statham w filmie
„Mechanik: prawo
zemsty”. Samo wyjęcie
moich rąk z kieszeni
to będzie 2 tysiące
plus vat... A reszta to
tylko konsekwencja
i wielokrotność
pierwszej ceny...**

>> Radca z uśmiechem wszedł mi w słowo, mówiąc, że z przyjemnością udzieli fachowych porad, ale potrzebuje trochę tych kolorowych papierków i godzina jego pracy kosztuje 170 złotych.

– Ha! Pójdę gdzie indziej! – pomyślałem i udałem się do reprezentanta innego zawodu zaufania. W kancelarii grzecznie zapytałem, czy można by tak promocyjnie na początku...

Pan mecenas równie uprzejmie odpowiedział, że z przyjemnością, że podejmie się i wszystko mi wyjaśni, musi jednak zauważyć, że pracuje według cennika...

– Ale to nie problem, gdyż stawka wynosi jedynie 250 złotych za godzinę.

Pamiętam tylko to, że zrobiło mi się ciemno przed oczami.

Lekarz pogotowia, który mnie ocucił, polecił konsultację u znajomego doktora w spółdzielni (w przychodni wolny termin byłby dopiero za 14 miesięcy). Tam również kazali mi zapłacić i to od razu w recepcji, z góry, 150 złotych za wizytę. Kiedy usiłowałem namówić bardzo miłą panią z długimi paznokciami w kolorze banana, że może w drodze promocji, na początek współpracy, zapłacę jak pan doktor mnie wyleczy, pani przestała być miłą i fuknęła, że albo płacę, albo mam nie wstrzymywać kolejkę, bo wezwie policję, jeśli nie przestanę robić awantury.

Ponieważ w międzyczasie inny zawód zaufania publicznego zdążył mi już zająć konto (komornik, zgodnie z jego misją, raz nieopłacony czynsz za biuro), udałem się do delikatesów pełen nadziei, że metodą moich klientów uda mi się wdroić w sklepie – czyli płatność po konsumpcji. Zakomunikowałem osłupiałej kasjerce, że zapłacę, jeśli mi będzie smakowało – znaczy potem – dodałem – jak zjem, to co kupię. Tutaj policja przyszła już od razu. Na szczęście dzielnicowy, znając mnie jako trochę dziwnego, ale porządnego obywatela (projektowałem jego komisariat), odwiedził mnie nie na dołek, a do domu.

Ledwo wszedłem, zadzwonił listonosz z pismem od ZUS-u. Zapewne, aby mnie dobić. Napisali, że jeśli będę im płacił cały czas (prowadząc działalność gospodarczą) do osiągnięcia 67 roku życia co miesiąc 1270 złotych,

to kiedy osiągnę już 67 lat i przestane pracować, dostanę od nich co miesiąc 390 złotych i 67 groszy emerytury. Pismo to (pomijając – jak dla mnie – brak logiki) zaniepokoiło mnie bardzo. Czyli nie ma mowy o emeryturze na Hawajach, drinkach z parasolką i wesołych pielęgniarkach w ekskluzywnym prywatnym domu starców? Będę musiał umrzeć na posterunku przed komputerem?

Moje czarne myśli przerwał ponownie dzwonek do drzwi. Za drzwiami stał ksiądz. Co za szczęście, po prostu wskazówka od losu – pomyślałem.

– Szczęść Boże – uśmiechnął się ksiądz.

– Ja po kołędzie.

– We wrześniu? – zapytałem.

– A co to za różnica panie inżynierze?

– odpowiedział rzeczowo duszpasterz. – *Parafia zbiera na dzwon, a że pan inżynier jako architekt jest majętny, to zapewne będzie pan dobrym sponsorem.*

Następnie ksiądz dorzucił rzeczowo:

– *Kołęda to co łaska, ale zwyczajowo nie mniej niż 300, a na dzwon to oczywiście*

dotatkowo... Może będzie wygodniej, jak podam numer konta?

Wizyta księdza i cała ogólna sytuacja doprowadziły mnie do wniosku, że może już czas pomyśleć o innym niż doczesne życie i sprawnie na wszelki wypadek możliwości skorzystania z jednego z rodzinnych grobowców na szacownym warszawskim cmentarzu. Jakże się myliłem... Proboszcz sprawdził papiery.

– Synu – zagał. – *Formalnie jest teoretycznie OK, tylko aby zadysponować ewentualny pochówek, należy wnieść opłatę.*

– Ile? – zapytałem, sięgając po portfel.

– To kosztuje – odpowiedział ksiądz. – *Sto złotych plus vat... rocznie... od ostatniego pochówku.*

Ręka moja, ta wędrująca do portfela, zamarła.

– *Ale ostatni pochówek był w 1848 roku* – zauważyłem na głos z lekką rozpaczą.

– *No właśnie* – wszedł mi w słowo ksiądz usłużnie. – *To będzie szesnaście tysięcy osiemset złotych... plus vat oczywiście. Aha... i zamiana z ziemnego na murowany dodatkowo 4 tysiące* – zakończył z uśmiechem.

– *Hmm... ale proszę księdza... klient mi nie zapłacił właśnie... więc...*

– *Zatem poczekamy* – powiedział pośrednik Pana Boga, zamykając wielką księgę.

– *Ale proszę się pospieszyć, bo od przyszłego roku będzie podwyżka.*

To mi uświadomiło, że Bóg jest z nami – i jednocześnie przekonało. Tym razem żaden urząd od ochrony konkurencji nie namiesza mi w głowie. Trzeba mieć motywację – dzwonnica czeka! Robiąc oferty, będę zimny i wyrachowany jak Jason Statham w filmie „Mechanik: prawo zemsty”. Samo wyjęcie moich rąk z kieszeni to będzie 2 tysiące plus vat... A reszta to tylko konsekwencja i wielokrotność pierwszej ceny. Dlatego właśnie chcę być bogaty... a właściwie muszę. Po prostu nie ma wyjścia, bo jak widać papierki z podpisem skarbnika NBP są potrzebne nie tylko w tym, ale nawet w przyszłym życiu. ■

* autor dziękuje kol. Uli Szabłowskiej i kol. Robertowi Szumielewiczowi, oboje wiedzą za co