



Korekta liczników

Więcej dobra i pożytku jest w dawaniu niż w braniu. Czy się z tym zgodzicie?



■ Paweł Żuraw

Życie ponownie pokazało, że plany nie zawsze realizują się w stu procentach. Do kwietniowego numeru „Szkoły Jazdy” planowałem napisanie artykułu o innej tematyce, związanej z problematyką współczesnej ekonomii. Wyszło troszeczkę inaczej. Przyczyną tego stanu rzeczy jest moja niedawna przejażdżka autostradą A4 (odcinek Legnica – Bolesławiec). Na jednym z większych parkingów, niedaleko granicy z Niemcami, przy którym znajduje się stacja benzynowa, a także dosyć spory zajazd, widnieje wiele dających do myślenia baner z łatwym do odczytania z daleka napisem „KOREKTA LICZNIKÓW”. Nie chcę oczywiście nikogo posądzać o złe zamiary, czyli o tzw. cofanie stanu kilometrów, co jest niestety częstym procederem przy sprzedaży aut, ale tego rodzaju reklama może wywołać pewne skojarzenia.

Gdyby okazało się, że osoba wykonująca usługi związane z korektą liczników dokonuje jakichś nieuczciwych czynności, dziwić może, że na głównym szlaku komunikacyjnym w kierunku zachodniej granicy naszego kraju pojawia się jawna informacja o tego rodzaju ofertach. Czyżby nieetyczne zachowania były powszechnie w Polsce legalizowane? Faktycznie, zaczynamy żyć w ciekawych czasach.

■ Zarobek to nie wszystko

Jednak tak jak napisałem wcześniej, nie chcę w tej sprawie snuć żadnych domysłów, nie chcę kogoś niesprawiedliwie oskarżać i pomawiać. Zakładam, że potężny baner znajdujący się niedaleko Bolesławca informuje tylko o ofercie na-

prawy liczników, które uległy zwyczajnej awarii. I niech tak pozostanie.

Przy okazji na myśl przyszły mi pewne skojarzenia. Nam, instruktorom, zdarza się co pewien czas sprzedawać wysłużone samochody szkoleniowe. Przypomniałem sobie niedawną rozmowę ze swoim kolegą po fachu, który chwalił się, jak to sprytnie udało mu się sprzedać byłą elkę. Faktycznie, braku pomysłowości nie można mu zarzucić. Jak (z pewną wyższością i mądrością) opowiadał, udało mu się cofnąć licznik o kilkadziesiąt tysięcy kilometrów. Wymieniał wyszlizganą kierownicę, gałkę dźwigni zmiany biegów, obite od krawężników kołpaki po prawej stronie auta, porządnie wyprał tapicerkę i znalazł... jelenia, oj, przepraszam, kupca. Mało tego, nieźle na tym interesie zarobił, bo w wyrobionych na nowo dokumentach pojeździ (stare przecież uległy zagubieniu, w końcu każdemu to może się zdarzyć) nie było żadnego śladu, że to auto ze szkoły jazdy. Starsza pani z pewnością będzie bardzo zadowolona, że jeszcze przez długie lata swego życia pojeździ zadbany renault clio, kupionym od sympatycznego sprzedawcy.

Gdy byłem młodszym i, co tu ukrywać, o wiele mniej rozsądnym człowiekiem, myślałem podobnie. Uważałem, że sztuką każdego biznesu jest wyłącznie zarabianie. W końcu zarobione pieniądze to kapitał, a bez niego nie można funkcjonować. Tak uczono mnie na studiach ekonomicznych – celem prowadzenia każdej działalności gospodarczej jest maksymalizacja zysku. Po kilkunastu latach doświadczeń praktycznych stwierdzam, że teoria ta jest bardzo płytka, powierzchowna, a jednocześnie bardzo ogranicza myślenie. Jako młody gniewny, naszpikowany ekonomicznymi teoriami, wchodząc na rynek pracy czułem, że wielki świat stoi przede mną otworem. Cóż za młodzieńcza naiwność, myślę teraz, która może prowadzić w ślepej uliczce!

■ Prawda wyjdzie na jaw

W tym miejscu muszę się przyznać, że swego czasu i ja walczyłem z pokusą zrobienia tzw. dealu (z ang. umowa, transakcja) na wysłużonym aucie do nauki jazdy. Procedura standardowa: porządne pranie, sprzątnięcie, czyszczenie i... chęć przekręcenia licznika u znajomego, który jako szanowany mechanik parał się tym wręcz zawodowo. Przecież prawie każdy tak robił, dlatego stwierdziłem, że to nic zdrożnego. W końcu trzeba za wszelką cenę zarobić, nie wolno stracić. Strata w biznesie to przecież dyshonor. Trzeba być sprytnym i przebiegłym (ot, prawdziwy etos przedsiębiorcy!). Samochód, jak się okazało, został kupiony przez profesjonalnego handlarza, który z powagą mędrca dał mi dobrą radę: „Młody człowieku, nie warto kombinować. Nigdy nie masz pewności, na kogo trafisz. Wcześniej czy później prawda zawsze wyjdzie na jaw. Chcesz wzbogacić

się o parę groszy więcej? Przecież to auto już dawno na siebie zarobiło. Chcesz być przebiegły, ale ta przebiegłość może zaważyć na twojej reputacji. Przemyśl więc, czy to ci się opłaca”. Niewątpliwie słowa te były kubłem zimnej wody na moją wypełnioną różnymi teoriami głowę. Twarz zrobiła mi się w tym momencie czerwona, co oznaczało z jednej strony wstyd, ale też złość na tych wszystkich, którzy pokazywali mi jedynie według nich słuszną drogę dorabiania się.

■ Uczciwość

Ale na szczęście szybko się z takiego myślenia wyleczyłem. Jaki jest efekt terapii? Chyba raczej pozytywny, bowiem wszystkie swoje dotychczasowe elki sprzedaję spod domu za rozsądną dla obu stron cenę. Staram się, aby kupiec o moim samochodzie wiedział jak najwięcej. W rozmowie nie ukrywam, że auto służyło do nauki jazdy, pokazuję wszystkie faktury za naprawy, wyciągane z założonej wcześniej w tym celu specjalnej teczki, w której gromadzę dokumentację dotyczącą historii pojazdu. Poza tym, jak chyba zresztą każdy, czyszcze dokładnie karoserię, piórę tapicerkę, tak abym nie musiał się wstydzić, że samochód użytkowany był przez brudasa (oj, ponownie przepraszę, powinienem napisać: „nauczyciela sztuki kierowania i dbania o pojazd”). Nadmienię, że na dokładnym czyszczeniu nigdy nie oszczędzam. Lubię, gdy klient z niedowierzaniem pyta, czy faktycznie to auto służyło do nauki jazdy. Pojawia się wtedy satysfakcja, która powoduje wzrost instruktorskiego ego. Rozmowę z klientem zaczynam od pokazania wad, a następnie opowiadam o zaletach, wzbudzam tym samym zaufanie, które w tego rodzaju transakcjach jest bardzo ważne.

Ale czy to uczciwe postępowanie nie jest jakąś farsą? Czy jest to opłacalne? Czy na tym się nie straci? To zależy od tego, jak kto do tego podejrze. Jedni będą chcieli za wszelką cenę zarobić. Inni z kolei będą mieli wielką satysfakcję, że ich klienci jeszcze przez długi czas będą jeździć tym autem. Nie da się ukryć, że system wartości, który posiadamy, będzie nas testował w każdej życiowej sytuacji. Niekiedy nawet nie będziemy mieli świadomości, że jesteśmy oceniani, obserwowani, analizowani. Będziemy przekonani o swoim pozornym sprycie i przebiegłości i wręcz nieomylności, a tak naprawdę już dawno stracimy w oczach innych. Warto więc być czujnym.

Na zakończenie dodam, że podobno w Biblii jest napisane, że więcej dobra i pożytku jest w dawaniu niż w braniu. Czy Państwo się z tym zgodzicie? Wszystko zależy od naszego sumienia i od tego, jak czujemy się z określonymi myślami i bagażem doświadczeń. Może jest to kolejne przesłanie dotyczące przetrwania w trudnych czasach. Kto wie? ■

Obiecywali prawo jazdy

Policjanci z Komendy Wojewódzkiej Policji w Kielcach zatrzymali w połowie marca trzech mężczyzn, którzy w zamian za pieniądze obiecywali uzyskanie pozytywnego wyniku egzaminu na prawo jazdy. To były właściciel jednej z kieleckich szkół jazdy, szef ośrodka szkolenia kierowców w Jędrzejowie i 62-letni mieszkaniec powiatu kieleckiego.

Z zebranych przez funkcjonariuszy informacji i zgromadzonego na tym etapie materiału dowodowego wynika, że mężczyźni, powołując się na wpływy w kieleckim WORD-zie, obiecywali załatwienie pozytywnego wyniku egzaminu na prawo jazdy w zamian za otrzymane korzyści majątkowe. W grę wchodziły różne kategorie. Jak wstępnie ustalono, kwoty, jakich żądali mężczyźni, wahały się od 500 do blisko 2 tys. zł. Przystępny proceder miał trwać od marca ubiegłego roku.

Śledztwo w tej sprawie prowadzone jest pod nadzorem Prokuratury Kielce-Zachód. Policjanci zgromadzili materiał dowodowy i zabezpieczyli dokumentację dotyczącą tej sprawy. Przesłuchali również kilka osób, podejrzewanych o wręczenie korzyści majątkowych.

Wobec trzech zatrzymanych osób prokurator zastosował środki zapobiegawcze w postaci dozorów, zakazów opuszczania kraju oraz poręczeń majątkowych. Jak podkreślają śledczy, sprawa nie jest jeszcze zamknięta i niewykluczone, że podobnych osób, które w nieuczciwy sposób chciały uzyskać uprawnienia, może być więcej.

Korupcja w Tarnowie

Policja zatrzymała kolejne osoby związane z korupcją w tarnowskim WORD-zie. W sumie są to już 42 osoby, w tym pięciu egzaminatorów, czterech właścicieli ośrodków nauki jazdy i instruktorów, pracownik MORD oraz wręczający pieniądze i pośredniczący w ich przekazywaniu. W zamian za uzyskanie prawa jazdy zainteresowani przekazywali kwoty do kilku tysięcy złotych. Wykryte przez policjantów praktyki trwały od kilku lat. Śledczy szacują, że mogą one obejmować nawet dwieście osób. Sprawa ma charakter rozwojowy, planowane są kolejne zatrzymania. red