

Kamień jednak ma „to coś”!

Historia miała miejsce parę lat temu, gdy zaczynałem działać samodzielnie i mozaikowałem jeszcze niezbyt śmiało. Gdy udało mi się zdobyć pierwszego dużego klienta, aż podskakiwałem z radości. Kiedy przyjechałem na miejsce, by dokonać wszelkich potrzebnych pomiarów i ustalić konkrety co do realizacji, moim oczom ukazał się dosyć ciekawy widok. W salonie zobaczyłem mozaikę z ceramiki wkomponowaną w kamienną posadzkę z crema marfi.

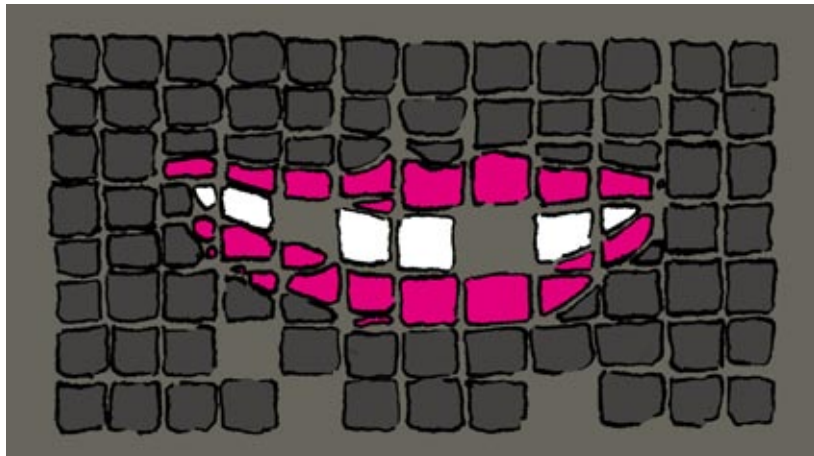
Ów widok zaskoczył mnie, ponieważ dom wyglądał niczym mały pałac z basenem jacuzzi i porsche na podjeździe. Zacząłem się zastanawiać, jak taka mozaika znalazła się w tym miejscu. Przecież człowiek z takimi możliwościami finansowymi na pewno korzysta z usług dekoratora (czy dekoratorki) wnętrz, który (lub która) na środku salonu zaprojektował(a) mozaikę ceramiczną o motywie antycznym. Zdecydowanym minusem tej kompozycji było to, że znajdowała się w bardzo współczesnym wnętrzu, gdzie kompletnie nie pasowała ani stylem, ani materiałem.

By być ostrożnym i delikatnym, od niechcienia rzuciłem do klienta: – O, jaki nietypowy i oryginalny pomysł.

Na to, ku mej uciechu, klient niemal krzyknął: – A weź pan nawet nie opowiadaj bzdur! – i kontynuował: – Chcę się pozbyć tego szkaradztwa, chodzić po tym nie mogę...

Okazało się, że mozaika powstała na życzenie małżonki, która obecnie urlopowwała się w jakimś ciepłym kraju.

Klient był z gatunku takich, których uwielbiam: przedstawił sprawę jasno i przejrzysto: – Ma być ładnie, ma być kamień i musi być zrobione w ciągu trzech tygodni.



rys. Andrzej Szmygielski

Z racji bycia wykonawcą przysługiwał mi przywilej jęczenia na temat terminu. Ale gdy już wszystko zostało ustalone, czyli materiał, technika wykonania i wykończenia, wtedy już wiedziałem, że się udało. Ale nie tak szybko – najważniejsza sprawa – CENA! Tutaj było gorzej, brak doświadczenia z mojej strony w negocjacjach w tym temacie z góry stawiał mnie na przegranej pozycji. Klient był twardy i negocjował niemal jak owczarek niemiecki, któremu treser stara się wyciągnąć patyk z paszczy. Ale dzięki temu, że miał bardzo mało czasu, a jego czas był cenniejszy niż mozaika, którą miałem wykonać, sprawy kosztów poszły mi całkiem gładko. Czuję się jak prawdziwy mistrz świata.

Gdy już dostałem zaliczkę, zabrałem się twardo do pracy, by zdążyć przed powrotem koneserki mozaik. Umówieni byliśmy na montaż na koniec miesiąca. Niestety, klient zadzwonił do mnie pięć dni wcześniej i zduszonym głosem oznajmił: – Żona wraca następnego dnia i żeby nie wiem co, musi pan zamontować mozaikę.

No to ja: hop-hyc niczym rakieta wykończyłem mozaikę – na szczęście była już przyklejona od kilku dni i właściwie zostało tylko wykończenie powierzchni i kosmetyka. Spakowałem auto i następnego dnia raniutko o 4:30 wyruszyłem do klienta. Gdy dojechałem, klient nie

miał wesołego wyrazu twarzy, zamiast oczekiwanego „dzień dobry w ten piękny poranek, panie Luboszu”, usłyszałem: „no nareszcie!”.

Trzeba było skuć starą mozaikę i wkleić nową, co zajęło cały długi dzień. Pod koniec i tak byłem w lepszej formie psychicznej i fizycznej niż mój klient, który odliczał każdą minutę do powrotu swojej żony.

Gdyśmy się już rozliczali i miałem nadzieję czmychnąć przed spodziewaną rodzinną kłótnią – nagle podjechała taksówka. Klient nawet nie pozwolił mi przeliczyć sporego pliku, wyduśił z siebie „dziękuję” i niemal wypchnął mnie dyskretnie przez bramę, za którą stał mój pojazd. W tym samym momencie usłyszałem nieco piskliwie: – No, nareszcie jesteś, kochanie, mam dla ciebie niespodziankę.

Byłem bardzo ciekaw reakcji partnerki mojego klienta, jednak nie dane mi było jej poznać, gdyż instykt samozachowawczy kazał mi zwiewać gdzie pieprz rośnie.

Klient więcej do mnie nie zadzwonił. Nie wiem, czy nie mógł mówić, czy może był tak zadowolony, że odebrało mu mowę. W zamian napisał SMS-a: „Bardzo dziękuję za piękną mozaikę, kamień jednak ma to coś, nie to co ten gliniany gruz...”. Wynioskowałem, że chyba był zadowolony, bo i wypłatę dostałem z lekką górką.

Lubosz Karwat