

**K**

# Melissa Galosh von Hunter "Dzień z życia konsultantki"

*Fahrenheit Crew*

O tym, że kontakty z klientami mogą doprowadzić na skraj załamania nerwowego, wiedzą doskonale nieszczęśliwi, niespełnieni pisarze wykonujący okresowo niewdzięczną pracę konsultanta. Wasza niżej podpisana miała zaszczyt zażyć tej przyjemności, a jedynym plusem uprawiania owej profesji była możliwość zebrania obszernego materiału dowodowego, który właśnie teraz ujrzy światło dzienne.

Mawiają, że żadna praca nie hańbi. Nie dodają jednak, że pewne zajęcia zarobkowe mogą trwale (lub czasowo) odmóżyć biednego wyrobnika, powodować zaburzenia postrzegania rzeczywistości i permanentny (bądź okresowy), niekontrolowany wyciek śliny spomiędzy zaciskanych zbyt długo szczęk. I myli się ten, który sądzi, że owo zaciskanie to efekt permanentnego zdenerwowania. Biedny konsultant od rana do wieczora zaciska zęby, żeby nie wybuchnąć kolejnemu rozmówcy śmiechem w słuchawkę, bądź nie zapluć służbowej klawiatury podczas czytania wiadomości od klientów. Obrazu zła niech dopełni rodzaj sprzedawanego produktu, wokół którego cała ta otoczka konsultacyjna się odbywa. Jeśli celem pracy jest sprzedaż kobietom butów to można powiedzieć, że biedny konsultant dostał się do wewnętrznego kręgu piekła.

Kobieta, czyli narzędzie szatana jest istotą pogmatwaną wewnątrznie. Świat zna wiele rodzajów kobiet: są matki Polki, są erudytki, feministki, gęsi z blond włosami, sportsmenki, kobiety młode, dojrzałe i całkiem malutkie kobietki. Różnią się między sobą jak okazy tropikalnej fauny, ale łączy je jedno. Niezależnie od miejsca zamieszkania, długości i szerokości geograficznej oraz stref klimatycznych baby dostają kompletnego fioła, gdy mowa o butach. Buty są w stanie zmienić najłagodniejszą białogłową w węszącego psa myśliwskiego. Buty to przedmiot pożądania, w obliczu którego wędnie racjonalne myślenie, a mózg zamienia się w gigantyczną stopę. Za to reszta kobiety staje się pantofelkiem. I nie o zacny model obuwia chodzi. Baby w kontakcie z butami zwyczajnie głupieją.

Uczyniwszy ten dramatyczny wstęp muszę jeszcze dodać naprędce, że Wasza niżej podpisana na stanowisko konsultanta ds. obuwia trafiła przypadkowo, a jej fachowa wiedza ograniczała się jedynie do znajomości książki „Historia żółtej ciżemki”. Jak się szybko okazało – nie to jest jednak problemem, bowiem nawet studia tematyczne nie przygotowują biednego adepta wiedzy okołobuwniczej do spotkania z NIA.

Zwykle zaczyna się niewinnie:

- Dzień dobry! - w słuchawce rozlega się promienny głosik.
- Dzień dobry! - odwdzięcza się uprzejmie konsultantka.
- Ja chciałabym kupić takie szpilki czarne lakierowane w rozmiarze 39.
- Niestety, z tego modelu 39 już nie będzie, ale mamy inne szpilki, bardzo podobne...
- ALE JA CHCĘ TAMTE! - rozlega się ryk w słuchawce.

- Niestety, bardzo mi przykro, ale już nie posiadamy tych butów na stanie - powtarza cierpliwie konsultantka.
- To sprowadźcie! - żąda ONA tonem nieznoszącym sprzeciwu.
- Przykro mi, ale nie ma takiej możliwości, to jest kolekcja z zeszłego roku.
- A CO MNIE TO OBCHODZI? JA POTRZEBUJĘ! NA WESELE/CHRYZCINY/POGRZEB\*

(\*niepotrzebne skreślić)

W tym miejscu doświadczona konsultantka milknie. Na takie dictum nie sposób znaleźć odpowiedzi. Bo cóż: „Nie wiem, co panią to obchodzi” - nie pomoże. Próba zgadywania, jaki stosunek osobisty ma klientka do informacji, że dany model butów nie jest już produkowany - co najmniej ryzykowna i - jeśli chcecie znać moje zdanie - raczej skazana na niepowodzenie. Odpada też uprzejme pytanie: „A kto się żeni/co się urodziło/kto umarł?\*

(\*niepotrzebne skreślić)

Konsultantka milczy więc. Na łączach zapada zwodnicza cisza.

- Jest tam pani? - szepcze złowieszczo ONA.
- Tak, oczywiście - odpowiada konsultantka.

ONA doskonale wie, że konsultantowi nie wypada się rozłączyć pierwszemu i swoją wiedzę wykorzystuje, w zależności od stopnia pomysłowości własnej. Czasem krzyczy, czasem powtarza w nieskończoność te same pytania albo rzuca złośliwie:

- Jak pani mi nie chce pomóc, to ja specjalnie się nie rozłączę i nie dam pani pracować! O!

Faktycznie, rozłączyć się nie wypada, ale ktoś powiedział, że słuchawkę należy mieć przy uchu cały czas? ONA słucha więc melodyjnego stukania w klawiaturę płacąc za każdą minutę kwotę zależną od taryfy swojego operatora. Rekordzistki poddają się maksymalnie po piętnastu minutach.

- Halo? Słyszysz mnie pani? - kapitułuje ONA.
- Oczywiście - odpowiada konsultantka.

W tym miejscu, ponieważ temat właściwie został wyczerpany, ONA rzuca pożegnalną groźbę i się rozłącza.

Wewnętrzny ranking firmowy na groźbę miesiąca opiera się na punktacji w skali 1-10, gdzie jeden punkt przyznaje się ONYM, które są prawniczkami i nam pokażą (każda ONA to prawniczka, gdy zachodzi potrzeba). Dwa punkty można zdobyć za posiadanie męża prawnika albo wuja sędziego, którzy nam pokażą. To przecież wymaga pewnej wyobraźni i trzeba to koniecznie docenić. Pięć i więcej punktów przyznajemy tylko tym ONYM, które precyzują, co nam pokażą. To już przecież wyższa szkoła jazdy. ONE „pokazują” różne rzeczy. Niektóre pewnie języki, ale tego przez telefon

naturalnie stwierdzić się nie da. Pięć lub sześć punktów należy się więc za pokazywanie wyższości. Tu na szczególne oklaski zasługują ONE mianujące konsultantkę idiotką, kretynką, życiowym nieudacznikiem i wyjątkowo podłym człowiekiem. Siedem i osiem punktów można zdobyć za jednoczesne spełnienie powyższych kryteriów: „Ja cię tak załatwię, że nigdzie pracy nie znajdziesz. Ty nie wiesz, kretynko, kim ja jestem. Mój mąż jest prawnikiem!” Na dziesiątkę zasługują te ONE, które powyższe słowa rzeczywiście próbują wcielać w czyn i ślą na adres firmy maile o wdzięcznych tytułach: „Ostateczne wezwanie do polóbownego (sic!) załatwienia sprawy!”. W treści oprócz rządania (sic!) zapłaty za straty moralne jest również informacja, że ONA rozwarzy (sic!) opcję zadośćuczynienia w postaci zniżki na nową kolekcję butów, a jeśli nie, to ona na nas doniesie naszym kontrachetą (sic!). Dziesięć punktów to już najwyższa szkoła jazdy. Zdobyć je może tylko ta ONA, która sprawi, że konsultantowi opadnie szczeka na klawiaturę. Spadnie na dodatek tak celnie, że wystuka napis „aleocochodzi?”.

W konsultanckiej karierze niżej podpisanej trafiła się tylko jedna dziesiątka. Działo się to w okresie wyprzedaży. Już samo słowo niesie w sobie niebezpieczny potencjał, a gdy dorzucimy magiczne minus 50%, to z ONYCH wychodzą diabły. Mój osobisty diabeł za żadne skarby nie chciał przyjąć do wiadomości, że jej upatrzone buty za pół ceny zostały wyprzedane. I w tym miejscu popełniłam brzemienny w skutkach błąd.

- Przykro mi niezmiernie, ale ostatnia para właśnie wczoraj została wysłana do Krakowa - wyjaśniłam uprzejmie, chcąc zobrazować klientce sytuację. Całe życie myślałam, że plastyczne szczegóły sprawiają, że tłumaczenie staje się jeszcze bardziej wiarygodne. Otóż w czasie wyprzedaży tak to nie działa.

- To proszę, żeby kurier pojechał do tego Krakowa i odebrał te buty! - zażądała ONA. Na takie rozwiązanie nie mogłam się zgodzić, co więcej, nie dałam się zaszantażować i odmówiłam stanowczo podania adresu klientki z Krakowa.

- Nie? - zasyczała w słuchawkę ONA.

- Przykro mi, ale nie ma takiej możliwości - potwierdziłam.

- Pani chyba sobie nie zdaje sprawy z tego, co mi pani robi! - wrzasnęła. - Przez tydzień mnie będzie głowa bolała i mąż na tym ucierpi. I ja mu powiem, czyja to wina! Czy pani wie, co to oznacza?

Nie wiedziałam. Pierwszy raz w życiu nieprofesjonalnie rzuciłam słuchawką. A przez następny tydzień wracając z pracy do domu przyglądałam się bojaźliwie mijanym krzakom. Kto wie? Może mąż klientki będzie chciał dochodzić swoich praw?