

KOWALSKI SZUKA FACHOWCA

Jak poznać, rozeznąć pod kątem zawodowym, moralnym człowieka, firmę, z którymi ma się pierwszy raz do czynienia, a zwłaszcza, gdy nie ma się w takich kontaktach zbyt wielkiego doświadczenia? Jak uniknąć wielu niespodzianek i rozczarowań, a przede wszystkim jak nie dopuścić do poniesienia niepotrzebnych kosztów przy zatrudnieniu fałszywego fachowca?

Generalnie rzecz ujmując nie ma takiego jednego, całkowicie sprawdzonego sposobu. Każdy kontakt na linii pracodawca - zatrudniony nosi cechy indywidualnych, wzajemnych relacji i ich uwarunkowań, najczęściej poszukujących wzajemnej wiarygodności. Świadczenia mogą być nieprawdziwe, a referencje można umiejętnie sprokurować. Pan Jaś często jest elokwentny, nawet demagogiczny w zapewnieniach o swoich umiejętnościach. Zwykle, to pan Jaś jest lepszym psychologiem, skutecznie rozpracowującym ewentualnego, przyszłego pryncypała. Tym bardziej łatwo wkraść mu się w łaski Kowalskiego, gdyż ten do pana Jasia nie powinien z góry nastawiać się podejrzliwie, nie mając dowodów na jakieś panajasiowe machlojki.



Mimo, że nie ma pewnej, jednoznacznej recepty na sklasyfikowanie, zwłaszcza pod wieloma względami, od pierwszego wejrzenia człowieka, to można jednak, i nawet należy starać się wyszukać kilka sposobów mogących służyć pomocą w opisanu, zanalizowaniu cech i właściwości zawodowych, a także psychicznych pana Jasia. Te narzędzia, to przede wszystkim wiedza i zachowania intelektualne Kowalskiego, który potrzebuje korzystać z umiejętności fachowca. Trzeba rozważyć, jakie są możliwości wejścia w duszę pana Jasia i sprawdzenia w jakiej mierze, co w niej jest ukryte i jakim alfabetem spisana jest jego rzeczywista natura. Czy uda się rozeznąć właściwości pana Jasia bez potrzeby przeznaczania na to jakiejś przestrzeni czasowej, w której pan Jaś dopiero jakością własnej pracy okaże swoje zalety i wady? Taki okres próby, to jednak dodatkowy koszt dla zleceniodawcy, a poza tym najczęściej oczekuje się od pana Jasia natychmiastowej operatywności i wszechstronnych umiejętności.

Pan Kowalski, chcąc zatrudnić fachowca przede wszystkim sam powinien mieć jakiś zasób wiadomości o jego specjalności i o pracy, jaką mu zleca do wykonania. Pierwszym narzędziem, jakim może posłużyć się pan Kowalski rozpracowując kandydata do zatrudnienia jest więc

wiedza,

jego własna wiedza o konkretnej robocie, jej znajomość, przynajmniej w jakimś zakresie. Oczywiście, Kowalski nie musi być w tej robocie aż fachowcem. Gdyby nim był, do czego by mu był potrzebny pan Jasio?

Chcąc rozeznąć umiejętności pana Jasia Kowalski powinien szczegółowo i bardzo dokładnie omówić z nim temat i zakres zlecanej mu pracy. Ale nim do tego dojdzie wskazane jest rozpoznanie przez Kowalskiego ogólnych wartości i kosztów wszystkiego, czym będzie chciał w przyszłości obarczyć pana Jasia oczekując wykonania zlecenia. A więc niech pozagłąda do sklepów i do hurtowni, niech pozna materiały, ich ceny, ich możliwości stosowania, rodzaje, różnice, jakie dają zabezpieczenia, jakie gwarancje... Nie mając i takiej, choćby podstawowej wiedzy o możliwościach rynku, a poprzestając tylko na poznaniu rodzaju umiejętności zawodowych kandydata do zlecenia, o czym rozmawiać? Pan Jasio natychmiast skonstatuje, że niekoniecznie trzeba być szklarzem, aby panu Kowalskiemu *wciskać kit...*

Jeżeli Kowalski, bez wzbudzania w rozmówcach uśmiechu czy politowania chce się poruszać w jakimś temacie, a przede wszystkim, jeżeli **nie chce być oszukany** powinien najpierw pojąć o nim pewien zakres wiedzy, najprościej z lektury, internetu, albo pytając się, choćby znajomych, którzy osiągnęli już z zakresu jej stosowania większe od niego doświadczenie.

Przykład:

Państwo Kowalscy uzgodnili, że wreszcie należy odnowić wnętrza domu. Od ostatniego malowania izb minęło z dziesięć lat. Trzeba pomalować także korytarz, przedsionek i klatkę schodową na poddasze. Najgorzej przedstawia się kuchnia. Piec, w którym ciągle się pali, gotując strawę dla domowników, a zwłaszcza dla świniaków, doszczętnie okopcił ściany i sufit, już nawet nie widać deseni, ani szlaczku...

Kowalski zaczął drapać się po głowie i zastanawiać nad kosztami. Wynając Józka z Zaborowa, który wprawdzie mało sobie liczy, ale paprze się miesiącami, a i później trzeba go wiele razy wołać do różnych poprawek? Takie miał o nim wieści od sąsiadów. Czy wynając firmę z powiatu? O niej słyszał, że choć uwija się z robotą, to każe sobie słono płacić. Sam by się zabrał do tej pracy, ale nie bardzo umie, a i czasu nie ma, jak o świcie jedzie w pole, tak o zmroku wraca. Wymyślił w końcu, że Józka partacza nie umówi, a firmie też nie pozwoli skóry sobie zgarbować... Postanowił poświęcić dla roboty jeden dzień. Wymierzył powierzchnie wszystkich ścian i sufitów w domu i pojechał do powiatu. Oprócz paru złotych na zakupy zabrał wyliczenia tych powierzchni i jeszcze dodatkową kartkę czystego papieru oraz długopis.

Nie miał kłopotu z odszukaniem sklepu z farbami. W miasteczku było ich kilka, wszystkie zavalone towarem. Wszedł do największego i wdał się w rozmowę ze sprzedawcą. Tamten wysłuchał go i patrząc na zapisane wymiary wewnątrz jego domu zaczął pokazywać mu różne rodzaje materiałów malarskich. Tłumaczył mu jakie farby lepiej, a jakie gorzej kryją podłoże. Jaka farba wymaga podkładu, a jaka nie. Którą farbą trzeba malować dwa razy, a którą, aby ściana wyglądała porządnie trzy, czy nawet cztery razy. Wskazując jedno mówił, że nie są zbyt przyjazne dla człowieka swoją chemiczną zawartością, brzydko pachną, ciągle trzeba wietrzyć, wskazując inne chwalił je, polecał ich dobre właściwości, np. zdolność przepuszczania powietrza do muru i w przeciwną stronę. Mówił, wskazując na nie: „Pomalowana nimi ściana oddycha”...

Sprzedawca tłumaczył Kowalskiemu dla krycia którą farbą ściana musi być dokładnie oczyszczona z resztek poprzedniej, a którą można nakładać na zaledwie odkurzoną, czy przetrętą wilgotną ścierką. Od niego dowiedział się, jaka ściana, po jej przygotowaniu do krycia chłonie więcej lub mniej farby, co wiąże się z ilością jej wykorzystania, a więc z kosztami. Przy okazji poznał różne kleje, gipsy, szpachłówki i inne materiały uszczelniające spękania i ubytki w tynku i drewnie (okna). Przy okazji dowiedział się o niezniszczalnych piankach poliuretanowych i masach silikonowych. Te pierwsze postanowił wykorzystać do uszczelnienia wszystkich szpar na poddaszu, te drugie do mocowania szyb w oknach, przypomniał sobie, że stary kit dawno już spękał i obsypał się, a szyby ledwo na gwoździach się trzymają.

Kowalski zapisywał sobie nazwy farb, rozpuszczalników, co, która, jaka, ile, ta na tę ścianę surową, tamta na gładką, już kilka razy malowaną, te na sufity otynkowane, a tamte na drewniane, takie podkłady do tych izb, pod takie farby, tamte do ... Tej farby tyle „wyjdzie”, bo będzie się ją nanosić trzy razy, a tej tyle, bo wystarczy tylko raz pomalować. Zapisywał. Porównywał ceny. Kalkulował. Dopytywał się. **Dokładnie czytał informacje na opakowaniach.** Stwierdził, że z nich prawie wszystkiego można się dowiedzieć.

No tak, ta farba jest droższa, ale mniej jej wyjdzie i dłużej wytrzyma zadymianie z pieca... Ta jest wprawdzie bardzo tania, ale po roku śladu po jej barwie nie zostanie... Sprzedawca objaśniał uprzejmie i wyczerpująco. Wiedział, że gdyby nie posiadał wiedzy o swoim towarze i gdyby okazał klientowi zniecierpliwienie, ten poszedłby do konkurencji. To nie ważne, że Kowalski nie robi u niego zakupu. Dokona tego firma, którą Kowalski zatrudni. Sam polecił Kowalskiemu taki zakład malarski, który u niego się zaopatruje. Ten przyjął tę wiadomość z uwagą, zapisał sobie adres. Skoro sprzedawca poleca firmę wykonawczą, pewnie jest dobra, sprawdzona przez innych klientów. Na zakończenie rozmowy z uprzejmym sprzedawcą zapytał go, ile też miejscowe firmy mogą zażyczyć sobie za robocizną przy odmalowaniu jego mieszkania. Porównał sobie treść otrzymanej informacji z tymi wiadomościami, jakie już uzyskał od znajomych.

Wychodząc ze sklepu, Kowalski miał dość dokładne, choć jako niefachowiec - ogólne pojęcie na temat rodzajów materiałów malarskich, których trzeba będzie użyć do odnowienia jego domu. Wiedział i zrozumiał dlaczego trzeba będzie wykorzystać różne farby, w zależności od przeznaczenia danego pomieszczenia i podłoża. Miał zapisane dość dokładne ilości wszystkich materiałów, farb, gipsu, pianki poliuretanowej, także cementu i wapna na ubytki w tynkach. No i miał pojęcie wysokości kosztów, które trzeba będzie ponieść na materiały i mniej więcej za robocizną. O konkrety trzeba będzie się targować. Nikt mu już nie wmówi, po zakończeniu roboty, że do odnowienia jego mieszkania potrzeba było o połowę więcej farby. Kto będzie malarzy pilnować podczas roboty, kto będzie sprawdzać, ile, czego użyli? „No, mogę ekipie doliczyć 2 - 3% dodatkowych ilości na jakieś niespodziewane historie” - pomyślał.

Oczywiście, za radą sprzedawcy postanowił spisać z firmą dokładną umowę, w której będzie wyszczególniony niezbędny czas remontu, konkretne ilości materiałów, także jego użycie w danym pomieszczeniu, w zależności od rodzaju. No i – kategorię postanowił – będzie to **umowa o dzieło**, a nie zwykła umowa - zlecenie na wykonanie pracy. Celem umowy o dzieło jest bowiem uzyskanie efektu, za to tylko się płaci. Umowa - zlecenie jest transakcją na działanie. „Poza tym trzeba będzie wynegocjować jak najdłuższy okres gwarancji, przynajmniej 2 lata” – skonstatował dochodząc do firmy remontowej.

Kowalski posiadał, w sposób jak w powyższym przykładzie, wystarczający zakres wiedzy o sprawie, która dotyczyć będzie jego rodziny i jego finansów. Kontrahent zorientuje się, że jego klient nie jest w ciemną bity, będzie z nim rzeczowo rozmawiać i w głowie mu nie powstanie, by w jakiejś fazie roboty go oszukać.

Kowalski pamiętał jeszcze jedną przestrożę sprzedawcy: jeżeli wykonawca nie będzie chciał udzielić mu gwarancji (co jest bardzo mało prawdopodobne przy spisywaniu umowy), to i tak będzie odpowiadał z tytułu **rękojmi** za wady dzieła na zasadach określonych w kodeksie cywilnym. Okres rękojmi wynosi rok od dnia zakończenia prac.



Przy wlewających się w ostatnich latach szerokim nurtem do Polski nowych technologii, nowych rozwiązań materiałowych i technicznych, ciągle jeszcze na rynku księgarskim brak wyczerpujących treści tłumaczących te świeże zjawiska. Mankament ten jest wyrównywany z powodzeniem wiadomościami, zawartymi w fachowych periodykach, dostępnych w dużych ilościach, w każdym kiosku z prasą, ale także w internecie.

Najłatwiejszym więc sposobem zdobywania wiedzy przez potencjalnego pana Kowalskiego, w kontekście tego artykułu jest szukanie jej w licznych, mnożących się na rynku fachowych broszurach, tygodnikach, w dodatkach prasy codziennej i w miesięcznikach, których treści coraz bardziej specjalizują się w ukazaniu sposobów i rodzajów rodzących się w pośpiechu, postępujących niemal w postępie geometrycznym kanonów i intelektualnych wizji. Na ich łamach pisze się o tym, co nowe, co przydatniejsze, łatwiejsze w obsłudze, bardziej wytrzymałe, co, w eksploatacji obciąża niższymi kosztami... Tam są wiadomości o technologiach przydatnych w modernizacjach, o unowocześnieniach tradycyjnych technik i o oszczędnościach jakie niosą za sobą współczesne rozwiązania techniczne i materiałowe. Jest tam wiedza, której nie ma jeszcze w podręcznikach, a zwłaszcza w reklamach, wiedza najcenniejsza, bo zdobyta w *praktyce* zawodowej. Podane są zalety i wady, a także ukazane konkrety, na jakie i dlaczego należy szczególnie zwrócić uwagę. Nie wychodząc z domu, posiadacz komputera o wszystkim dowie się, jak powiedziano wyżej z Internetu.

Tam należy również szukać podstawowych wiadomości z zakresu prawa, np. aspektów prawa pracy, czy dotyczących obowiązków określonych przepisami BHP, których, na styku pracodawcy z pracobiorcą należy obopólnie przestrzegać. Z chwilą, bowiem, sfinalizowania przez pana Kowalskiego procedury zatrudnienia pana Jasia, obojętnie, legalnie, czy na czarno, jest on, pan Kowalski, zobowiązany do wdrożenia i przestrzegania określonych nakazów pod rygorem - w razie ich nie stosowania lub wynikłego wypadku - poniesienia wszelkich skutków prawnych.

Fachowiec raczej nie przystanie na nielegalne zatrudnienie. Ma świadomość utraty świadczeń socjalnych i tych, które otrzymuje się w przypadku choroby i kłopotów ze zdrowiem. Stawiając warunek legalnego zatrudnienia lub rejestrując się, uzyskując możliwość wystawiania rachunku (ewentualne odpisy podatkowe!) za wykonaną pracę, pan Janek daje o sobie dobre świadectwo: dbając o własny interes również *pragnie zaoszczędzić kłopotów swojemu pracodawcy*.

Ogólnie traktując *rzecz o fachowcu* należy mieć także na uwadze zamierzenia specjalisty, m. in. określające sposób zaspokojenia jego jeszcze innych interesów, tutaj w znaczeniu przekraczania stopni trudności wykonawczych pracy najmniejszym wysiłkiem z zachowaniem jednak należytej jakości jej rezultatu. Mając ten interes na uwadze fachowiec będzie domagać się najlepszych materiałów, będzie starać się posługiwać najnowszą generacją narzędziami. Wie, że przy ich użyciu pracę wykona najszybciej, najdokładniej, najefektowniej, z możliwością osiągnięcia najdłuższej w eksploatacji gwarancji. Prawdopodobnie, w jakimś sensie pracodawca będzie nadpłacać tutaj za wykonaną pracę. Nie w każdym bowiem miejscu wysoka jakość materiałów, np. budowlanych, jest konieczna. Czy zawsze glazurę w łazience trzeba układać na mrozoodporne i znakomicie układające się kleje? Ściany stawiać z cegły szamotowej? Czy w każdym przypadku należy posługiwać się znakomitymi skądinąd, ale drogimi kanadyjskimi farbami lateksowo

- akrylowymi? Może, tu i ówdzie wystarczy, np. dająca na suficie w korytarzu taki sam efekt zwykła, a tańsza, krajowa farba emulsyjna? Pan Jaś nie będzie nad tym się zastanawiać, ma do tego prawo, jako fachowiec może domagać się posługiwania tylko dobrymi materiałami.

Im bardziej pan Kowalski jest ograniczony finansowo, tym mocniej powinien sprawować bezpośrednio nadzór nad zaopatrzeniem. Znowu więc dotykamy tematu związanego ze stopniem wiedzy zleceniodawcy, który - mając takie czy inne potrzeby - musi mieć przynajmniej cień świadomości, jakąś wizję zrozumienia celu, jego sposobu realizacji i realnego stopnia osiągnięć jakościowych wykonanej pracy.

Gdy nie ma możliwości lektury czy kontaktu z doświadczonymi znajomymi, pan Kowalski powinien przynajmniej *spisać sobie na kartce pytania* z zamiarem zadania ich panu Jasiowi. Sposób odpowiedzi na nie może już dać jakiś wstępny obraz zawodowej przydatności pana Jasia.

Kowalski powinien również wiedzieć, jakiego fachowca, z jakiej branży rzemieślniczej, technicznej, czy innej, określonej ścisłą funkcją zawodową i na jakich warunkach poszukuje. Musi więc

podjąć właściwą, świadomą decyzję wyboru fachowca.

Po pierwsze, czy to ma być rzetelny fachowiec, ale o zawężonych umiejętnościach, w miarę tani, czy fachowiec doskonały, artysta w zawodzie, więc drogi. Jeżeli pana Kowalskiego nie stać na sztukatora, który pracował w warszawskim Zamku Królewskim, wystarczy, że do ustawienia i wykończenia ścian kartonowo - gipsowych zatrudni rzemieślnika, tanio wykonującego wnętrze, w takim tylko stopniu, aby to, co *nie da się już poprawić* było zadowalająco solidne.

Po drugie, do prac ślusarskich szukać należy ślusarza, do szklenia - szklarza, do instalacji sanitarnych - hydraulika, do prac stolarskich - stolarza itd... Tu uwaga: do prac ciesielskich nie szuka się stolarza, takie prace powinien wykonywać cieśla. W przeciwnym wypadku byłoby to tak, jakby w pracowni cukierniczej zatrudniono kucharza.

W kontakcie z fachowcem da się odczuć podobne zjawisko jak w handlu: im mniej konsument wie o towarze, o jego produkcji i dystrybucji tym więcej traci. Brak wiedzy kosztuje. I, jak w handlu, traci więcej ten, któremu bardziej zależy na transakcji, szybciej chce ją zawrzeć i - dokonując jej, kieruje się bardziej emocjami niż pragmatyką. *Jeżeli Kowalski będzie usiłował pośpiesznie załatwić sprawę z panem Jasiem, nieprzemyślenie, na byle jakich warunkach, czy układach, bez jakichkolwiek testów egzaminacyjnych, to naraża się na otrzymanie towaru lub usługi w podrzędnym gatunku za niewspółmiernie wysoką do jego rzeczywistej wartości cenę.* A więc należy rozważyć znaczenie i przydatność

oferty.

Kandydat do zatrudnienia przez pana Kowalskiego, fachowiec, powinien umieć określić sposób, czy sposoby realizacji zlecanej roboty. Należy poprosić o taką relację. Jeżeli takich relacji zbierze się kilka można wytypować tę najwłaściwszą, zakładającą wykonanie zadania najdokładniej, najszybciej i, co za tym idzie, najtaniej. Oferta może być złożona ustnie, ale lepiej jak jest przedstawiona na piśmie. Pan Kowalski otrzymuje przy okazji personalia osoby fizycznej, identyfikacyjne - osoby prawnej, ma więc dane do dyskretnego sprawdzenia ich działalność. Pisemna oferta służy jako element dokumentujący formułowanie między stronami umowy, której treści, niosące później różne skutki natury prawnej, zwykle bazują na możliwościach oferenta.

Im fachowiec jest bardziej wykształcony, im bardziej obeznany z zawodem, im lepszym jest specjalistą nie będzie jednoznacznie stwierdzać, że dana robota musi być wykonana w jeden tylko, konkretny sposób. Fachowiec chętnie udziela informacji. Jeżeli nie jest czegoś pewny podzieli się swoimi wątpliwościami. Nie będzie uciekać od sprawdzenia nowej metody. Fachowiec powie: „może być tak, a może też być inaczej. Tak można coś zastosować, albo tak, jeżeli będą takie czy inne możliwości. Polecam to, bo już sprawdziłem, ale można wykonać to z czegoś tańszego (powie z czego), wtedy zyska pan, panie Kowalski, to i to, ja mogę to tak zrobić, ale wtedy nie dam gwarancji na dziesięć lat, a tylko na rok. Można wykonać drogo, takim sposobem, ponosząc takie koszty, ale wtedy nie ma ryzyka i gwarancja jest dłuższa”. Fachowiec umie przedstawić rzeczowe argumenty przemawiające za użyciem polecanego przez siebie materiału. Nie chodzi tutaj o posiadanie, np. wyższego wykształcenia chemicznego przez zatrudnianego malarza - tapeciarza, wystarczy, jeżeli będzie umiał on podjąć dyskusję dotyczącą rodzaju podłoża, sposobu jego przygotowania w stosunku do nakładanej tej czy innej farby, kleju lub

tapety...i wyjaśnić dlaczego. Chodzi o zastosowanie właściwych wniosków zdobytych z zawodowego doświadczenia.

Stopień uczciwości pana Jasia można w jakiejś mierze poznać po jego warunkach płatności. Czy domaga się zaliczki przed przystąpieniem do wykonania pracy, czy nie? Zilustruję to pytanie przykładem słynnych malarzy, którzy biorą zaliczkę, przystępują do pracy polegającej wyłącznie na wstawieniu do lokalu starej drabiny, o sporo mniejszej wartości od kwoty zaliczki i... więcej się nie pokazują.

Pan Kowalski nie powinien poprzestać na rozmowie tylko z panem Jasiem. Wskazane jest, aby poznać sposób widzenia i podejścia do wykonania danego zlecenia również przez przyzmat pana Kazia, pana Stasia, Bolka, może i pana Władka... Tak zdobyte informacje i relacje z kilku źródeł można ze sobą

skonfrontować i porównać.

Od razu zauważy się, który z rozmówców operował ogólnikami, który podawał konkrety, a który, omawiając temat, wskazując na aspekty plusów i minusów problemu, naświetlał go z kilku stron, czy też, jak na przykład pan Bolek, ograniczył się tylko do lakonicznego stwierdzenia: „da się zrobić, nie ma sprawy”.

Pan Kowalski, porównując kandydatów i konfrontując ich relacje powinien zwrócić uwagę na ważny element ich prezentowania się: czy któryś z nich *sam* zaproponował okazanie swoich referencji lub zaproponował sprawdzenie jego fachowości, jakości jego pracy, jego rzetelności pod konkretnym adresem, gdzie poprzednio pracował. Wnioski same się nasuwają.

Ale zdarza się, że sprawdzając referencje fachowca, postrzega się jego jakąś poprzednią robotę w tzw. zwichrowanym zwierciadle. W ostatnich latach na tego typu przykłady często natknąć się można oglądając różnego rodzaju architektoniczne dziwolągi. Bywają, nawet znani architekci, mijający się z właściwie dla tego zawodu pojętymi ambicjami. Najczęściej tworzą dobre projekty, których założeń w realizacji nie zawsze zdołają uratować przed nawałem nowych pomysłów inwestora. I wtedy, mimo dużej skali profesjonalnej wiedzy i umiejętności projektanta, a także prawidłowych zastosowań estetycznych w projekcie, mimo znakomitych materiałów budowlanych, wykończeniowych i nowoczesnych rozwiązań technicznych, mimo właściwego nadzoru, powstaje architektoniczny bubel. Należy więc, sprawdzając referencje fachowca, dopuszczać do świadomości pewną dozę wątpliwości; nie zawsze fachowiec jest jedynym sprawcą „rozłożonej” roboty. Najczęstszą tego przyczyną, niestety, jest niezdecydowanie, błędna decyzja, brak znajomości reguł sztuki dobrej roboty przez, właśnie przez typowo myślącego Kowalskiego, co i rusz zmieniającego swoje decyzje.

Kolejna sprawa, to

dystans do reklamy,

do jej sposobu, rodzaju i wielkości jaką może posługiwać się pan Jasio, obojętnie czy jest osobą prawną, czy fizyczną. Owszem, jeżeli pan Jasio reklamuje swoje możliwości w pismach o zasięgu ogólnokrajowym, zwłaszcza w specjalistycznych periodykach, jeżeli na rynku istnieje od kilku lat i współpracuje z innymi firmami, to są to informacje określające go raczej pozytywnie, przemawiające za jego rzetelnością. Ale należy koniecznie sprawdzić, czy pan Jasio *faktycznie istnieje na rynku* od dłuższego czasu, czy okazane iluminacje, to nie chwilowy fajerwerk obliczony na doraźne osiągnięcie nienależnego zysku. Przykładów takich pomysłów wymyślanych przez różnych hochsztaplerów można przytoczyć dziesiątki wyłuskując je ze środków społecznego przekazu: firmy rejestrują się już w zamierzeniu na krótko, największą ich inwestycją są właśnie akcje reklamowe, często bardzo profesjonalne, a po zebraniu odpowiedniej ilości zaliczek nagle ślad po nich bezpowrotnie ginie... *Jednym z pierwszych dzwonek alarmowych potęgujących tutaj (ale nie tylko tutaj) podejrzliwość pana Kowalskiego powinno być podawanie przez pana Jasia zastanawiająco niskiej ceny za wykonanie zlecanej pracy.*

W przypadku nawiązania kontaktu z firmą mocno się reklamującą, np. budowlaną, pan Kowalski powinien poprosić o adresy placów budów tej firmy i przejechać się na nie. Porozglądać. Porozmawiać z pracownikami, a jeszcze lepiej: z inwestorem. Po takiej lustracji można całkiem dokładnie ocenić wykonawcę. Drobne przykłady: bałagan na placu budowy, albo plac budowy ogrodzony solidnym materiałem i potężnym wielkością, nad potrzeby, parkanem, znaczą, że wykonawca jest na pewno drogi, nie liczy się z groszem inwestora, zleceniodawcy.

I dalej. Pan Kowalski powinien sprawdzić relacje pana Jasia pod kątem sposobu jego zawodowego funkcjonowania. Jeżeli pan Jasio jeździ dobrym samochodem, ubiera się wyjątkowo wytwornie, ciągle się śpieszy, na nic nie ma zbyt wiele czasu... O, ho, ho!... Czy sposób bycia zawodowego i zarabiania pana Jasia nie polega na rozpoczynaniu w wielu miejscach, w tym samym czasie różnych prac, na pobieraniu zaliczek i nie wywiązywaniu się z terminów? Tak dżiać może się też z powodu czysto prozaicznego: pan Jasio nie ma odpowiednich mocy przerobowych. Pan Jasio może się też zwyczajnie przechwalać o ilości swoich zleceniodawców i o rodzajach zajęć, jakich się podejmuje. Niech da ze trzy przykłady z adresami panu Kowalskiemu, a ten niech się ruszy i sprawdzi tamtego relacje, w końcu to w jego interesie. Nie zawsze jednak są takie możliwości.

Roztropnie i

odpowiednio przygotowana umowa

jest nie tylko jednym ze sposobów obrony przed skutkami ewentualnego braku właściwych mocy przerobowych pana Jasia. Umowa powinna bardzo dokładnie określać zakres robót, najlepiej z wyszczególnieniem etapów, za realizację których, kolejno, pan Jasio będzie otrzymywał ustalone wynagrodzenie. W razie nie dotrzymania przez wykonawcę jakiegoś terminu, do następnego zadania będzie można zatrudnić innego pana Jasia nie mając w stosunku do poprzedniego żadnych zobowiązań.

Bronić się przed skutkami już podpisanej, *złej umowy*, przed np. grzeźnięciem w bagnie indolencji pseudo działalności jakiegoś zarządu spółdzielni mieszkaniowej, czy warsztatu samochodowego jest niezmiernie trudno. Oczywiście, bronić można się zawsze, nawet w sądzie. Ale ponosi się wtedy różnego rodzaju dodatkowe koszty, czasami niewspółmiernie wysokie do poniesionych strat.



Należy pamiętać, że w przypadku, kiedy fachowiec w danej specjalności, wiedząc, że po zakończeniu przez niego jego odcinka pracy, z dalszą działalnością będzie musiał wejść następny wykonawca, o innej specjalności, prawie na pewno takiego kontynuatora dalszego ciągu robót wskaże. Jeżeli swoje zlecenie wykonał należycie, trzeba skorzystać z takiego polecenia. Następny rzemieślnik będzie raczej właściwy. Tak polecają się często, nawzajem, różne, wyspecjalizowane firmy. Do polecających się przedsiębiorstw można mieć zaufanie.

Idealnie będzie, jeżeli w przypadku zlecenia ciągu różnych prac, w różnej specjalności, w obrębie jednego terenu, wszystkie roboty zostaną wykonane przez tę samą firmę.

Oczywiście, panie Kowalski, jeżeli dysponuje pan odpowiednio dużymi funduszami i nie zamierza pan obciążać swojego czasu i umysłu zdobywaniem wiedzy o zlecanej robocie, a także ma pan awersję do polecanych przez znajomych *złoty rączek*, może pan, w czasie coraz intensywniej rozpalającej się konkurencji, skierować swoje kroki do specjalistycznych firm, które dysponują właściwymi atestacjami i stanowią przedstawicielstwa renomowanych przedsiębiorstw. Te firmy pracują wprawdzie za duże pieniądze, ale dysponują dobrymi materiałami i technologiami, głównie przedsiębiorstw ich autoryzujących, są więc godne pełnego zaufania i w ostatecznym rozrachunku koszt długości czasu eksploatacji wykonanej przez nich roboty może okazać się nie tylko trafieniem w przysłowiową dziesiątkę jeśli chodzi o właściwego pana Jasia, ale, co dla pana ważniejsze, dużą oszczędnością.

Wiedza pana Kowalskiego o zlecanej robocie, ocena referencji, oferty i sposobu przedstawienia się pana Jasia, to ciągle jeszcze nie wszystko. Aby zlecenie zostało wykonane w oczekiwanym czasie, kształcie i poprawnej jakości

pan Kowalski powinien również przeanalizować samego siebie

w kontekście bycia z fachowcem, który w swojej specjalności posiada na pewno większą niż on znajomość rzeczy i w przeciwieństwie do kandydata na swojego pracodawcę nie musi zabiegać o jakieś szczególne, pozazawodowe względy. Fachowiec bowiem zawsze znajdzie zatrudnienie

za godziwe wynagrodzenie. Tak naprawdę, to fachowiec dyktuje warunki. Ciężaru warunków przybywa w miarę postrzegania słabej orientacji u pana Kowalskiego w zakresie zlecanej roboty, a także wtedy, gdy pan Jaś zaczyna stwierdzać, że predyspozycje kulturowo - psychiczne w kontaktach międzyludzkich pryncypała (a pan Jaś potrafi to bardzo właściwie i szybko wyczuć) są, delikatnie mówiąc, nie najwyższego autoramentu.

Pan Kowalski musi sobie uzmysłwić: czy zlecaną pracę chce wykonać sam, a od fachowca oczekuje pomocy, jakiejś porady, wskazówek..., czy też rzetelnej, całościowo wykonanej roboty, od koncepcji do realizacji. Ten pan Kowalski, który ma wypchane konto w baku (pisałem o nim wyżej) dysponuje uproszczonymi formalnościami, bo: złapie firmę mającą na rynku odpowiednią do jego konta renomę, spisze z nią umowę niosącą określone skutki prawne i nie targując się zbyt o cenę, otrzyma pełną gwarancję na jakość i terminy wykonanej pracy. Firma nie będzie miała nic przeciwko kontroli, np. nadzoru budowlanego, sama zakupi materiały, zajmie się transportem, nawet może prowadzić przejęte z upoważnienia inwestora sprawy wymagające obowiązkowych uzgodnień prawnych i administracyjnych.

W niebezpieczeństwie znajdują się ci pracodawcy, którzy za minimalne koszty oczekują, często ponad ich miarę porządnie wykonanej pracy. Aby maksymalnie niwelować koszty prób i błędów, średnio zasobny finansowo pan Kowalski musi wiedzieć *czego* chce i *dla czego* tego czegoś chce. Prosty przykład: kostka Bauma. Znakomita przeznaczeniem i estetyką. Chcąc ułożyć ją na dziedzińcu przed domem, Kowalski najpierw dedukuje. Nie będzie błota i wiecznych kolein. Dobierze się taki kolor kostki, aby harmonizował z barwami domu i otoczenia. Jakie pojazdy po tak wybrukowanym dziedzińcu będą się poruszać? Samochody osobowe, czy ciężarowe też? Jeżeli ciężarowe też, to należy zastosować kostkę o grubości 8, a nie 6 cm... O tym, o tej różnicy i jej znaczeniu w stosowaniu takiej czy innej własności danego materiału, za darmo Kowalski dowie się w hurtowni. Natomiast wiadomość o tych niuansach zdobyta *od zatrudnionego już* pana Jasia będzie Kowalskiego dodatkowo kosztować. W takim przypadku za informacje już się płaci. Wniosek nasuwa się sam: mankamenty w zasobach wiedzy niezamożnego pana Kowalskiego wpływają na szybkość opróżniania zawartości jego portfela.

Taki Kowalski, który sam nie wie czego chce i czego oczekuje od pana Jasia niech przynajmniej stara się rozmawiać z nim uczciwie. Można się zgodzić, że pan Kowalski dlatego potrzebuje fachowca, bo czegoś lub nic nie wie. Nie wie czy chce mieć dom parterowy, czy piętrowy, z piwnicą, a może bez niej. Takie *nicniewiedzenie* spotyka się na poziomie projektu architektonicznego, ale też i na poziomie posadzki, hydrauliki, stolarki... Jeżeli Kowalski nie wie, niech się pyta! Fachowiec chętnie odpowie i doradzi. On po to jest. A w ogóle: *wcześniej pytając, uzgadniając i określając warunki unika się późniejszych ewentualnych nieporozumień.*

Taki Kowalski natomiast, który uważa, że zna się na wszystkim najlepiej, a tak naprawdę nie ma dużego pojęcia o tym, nie tylko, co chce, ale jak się to coś, co się niby chce wykonuje i z czego, gdzieś coś słyszał, jakieś bijące dzwony... i upiera się czasem przy rozwiązaniach zupełnie nierealnych, to już na fachowca raczej nie trafi. Jeżeli nawet trafi, to pewnie przez przypadek i na krótko, a wtedy może się spodziewać np. żądań pisemnych poleceń na określone odcinki zlecenia. Pan Jasio będzie się zabezpieczać w taki sposób na przyszłość przed ewentualnym ponoszeniem odpowiedzialności za wynikłe straty, czy nawet katastrofy. Z takim panem Kowalskim może dłużej współpracować tylko amator bez wyobraźni, nie obarczony większymi ambicjami zawodowymi. Tacy amatorzy wykonują robotę stosując się za ledwie do poleceń pracodawcy nie przyjmując za nią żadnej odpowiedzialności.

Są jeszcze tacy Kowalscy, którzy wprawdzie częściowo wiedzą czego chcą od panów Jasiów, ale obarczeni bywają manią ustawicznego kontrolowania. Tacy Kowalscy mają bardzo rzadko, czy w ogóle, skończoną robotę. Fachowiec długo nie wytrzyma ciągłych kontroli. Owszem, one są konieczne, pracownik *musi* zdawać sobie sprawę z istnienia nadzoru, musi go rozumieć, ale pan Kowalski powinien być tu dyskretny na co dzień i - po prostu - dżentelmenem w trwających okresowo remanentach. Kowalski - cham też na fachowca nie trafi.

Wreszcie, pan Kowalski, chcąc zatrzymać fachowca na pełny czas potrzeby i chcąc mieć możliwość korzystania z jego umiejętności przez cały okres wymagający wykonania zlecenia powinien traktować go w sposób przyzwoity i godny. Jakość pracy fachowca, jej rezultaty, między innymi zależą od jego komfortu psychicznego. Człowiek, traktowany „per noga”, osaczony nieuzasadnionymi podejrzeniami, nieustannie kontrolowany w końcu wpuści do rury kanalizacyjnej pryncypała kawał betonu... Fachowca nie wolno „tykać”, chyba, że stosunki towarzyskie, czy rodzinne z natury na to, obopólnie pozwalają. Nie należy częstować go alkoholem. Fachowiec nie lubi poufałości, zwłaszcza tych jednostronnych, ani przekupstwa. Oczywiście, w dniu

postawienia na kalenicy wiechy można zaszaleć, a od czasu do czasu, byle nie za często, po zakończeniu dnia, w którym dopełniło się jakieś szczególnie trudne osiągnięcie w robocie może pan Kowalski podrzucić jedno, dwa piwka i nawet samemu wtedy wypada mu stuknąć się szklaniczką z panem Jasiem.

Na ogół pan Jasio zachowuje się adekwatnie do sposobu traktowania go i jego pracy przez Kowalskiego. Jeżeli zleceniodawca zdaje sobie z tego sprawę i postępuje właściwie, zatrudniony fachowiec będzie pracować u niego z pełną odpowiedzialnością i wiedząc, że ma wolną rękę (w ustalonych uprzednio zakresach) postara się wykonać robotę dobrze. W przeciwnym wypadku, prowadząc fachowca na sznurku rozkazów i zmiennych poleceń, pilnując go nieustannie, Kowalski zwalnia pana Jasia od odpowiedzialności i daje mu odczuć, że zleczone zajęcie nie jest jego pracą. Okazuje się więc - i to jest w zasadzie reguła - że

**Kowalskiemu uda się zatrudnić tylko takiego fachowca
na jakiego sobie zasłuży!**

Reasumując. Pan Kowalski, mając **wiedzę o sensie i celowości** zlecanej pracy, a także o własnych *możliwościach finansowych*, podejmie raczej **właściwą decyzję** dotyczącą zatrudnienia rzetelnego, odpowiednio przygotowanego zawodowo specjalisty. Po **konfrontacji i porównaniu** ze sobą treści co najmniej dwóch ofert, po **sprawdzeniu referencji** oferentów i stopnia wartości przedstawionej przez nich **reklamy** dokona najlepszego wyboru. Potrafi wtedy uzgodnić i właściwie sprecyzować **umowę**, która w realizacji założeń przyczyni się i panu Kowalskiemu i wykonawcy zlecanej pracy do harmonijnego osiągnięcia wzajemnie oczekiwanych korzyści.

amw

Przykład prostej umowy o dzieło:

UMOWA O DZIEŁO

zawarta w dniu..... w (miejscowość) pomiędzy
..... zamieszk. w, ul., zwanym w dalszej
treści umowy Zamawiającym, a z siedzibą w, ul.
....., zwanym dalej Wykonawcą

o następującej treści:

§1

Zamawiający zleca, a Wykonawca zobowiązuje się wykonać pracę polegającą na
.....

§2

1. Wykonawcy, do dnia przez Zamawiającego zostaną wydane następujące materiały
(np. budowlane, wykończeniowe, dokumentacje techniczne itp.) niezbędne do wykonania pracy
.....

..... 2. Wykonawca zobowiązuje się w terminie do
..... dni po wykonaniu pracy i przyjęciu jej przez Zamawiającego rozliczyć się z otrzymanych
materiałów, których nie zużył.

§3

1. Rozpoczęcie wykonania pracy nastąpi dnia

natomiast jej zakończenie Wykonawca określa na dzień

2. Odbiór pracy nastąpi na podstawie spisane go i wspólnie przez strony podpisanego protokołu.

§4

Wykonawca może powierzyć wykonanie pracy podwykonawcy. W takim przypadku jest on odpowiedzialny za jej działania.

§5

1. Strony uzgadniają wynagrodzenie dla wykonawcy za wykonaną pracę w wysokościzł (słownie złotych)
2. W dniu podpisania umowy Zamawiający wpłacił Wykonawcy zaliczkę w uzgodnionej przez strony kwocie zł (słownie złotych
....., którą wykonawca pokwitował podpisem pod niniejszą umową.
3. Pozostała część wynagrodzenia zostanie wypłacona w dniu przyjęcia od Wykonawcy pracy, po rozliczeniu się przez niego z powierzonych materiałów i po podpisaniu protokołu odbioru pracy.
4. W przypadku stwierdzenia w dniu odbioru pracy od Wykonawcy usterek lub jej niewłaściwe wykonanie Zamawiającemu przysługuje prawo do wstrzymania się z zapłatą% kwoty wymienionej w §5 pkt. 1 do dnia usunięcia wad przez Wykonawcę.

§6

1. Wykonawca udziela gwarancji na wykonaną pracę na okres.....
2. W okresie gwarancji Wykonawca zobowiązuje się do usunięcia wad na koszt własny w terminie do 14 dni od dnia ich ujawnienia.

§7

1. W razie zwłoki w wykonaniu pracy strony ustaliły, że Zamawiający potrąci Wykonawcy z wynagrodzenia karę umowną w wysokości% wartości pracy za każdy dzień zwłoki.
2. W razie wystąpienia zwłoki w wykonaniu pracy przez okres..... dni Zamawiający może: a) wyznaczyć Wykonawcy dodatkowy termin wykonania pracy z zachowaniem prawa do potrącenia mu kary umownej, b) odstąpić od umowy, gdy zwłoka przekroczy okres

§8

Zamawiającemu przysługuje prawo do dochodzenia odszkodowania przewyższającego karę umowną na zasadach ogólnych.

§9

Zmiany umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.

§10

W sprawach nie unormowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

§11

Spory, jakie mogą wynikać z realizacji umowy, strony poddadzą rozstrzygnięciu Sądu Polubownego przy..... w

§12

Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....
podpis Zamawiającego

.....
podpis Wykonawcy