

Długo nie pisałem o Pierwszym Polskim Laptopie Bartek2,

produkcji Unitra Rzeszów. Nie pisałem bo działał. Aż do poniedziałku... W poniedziałek włączyłem myślobłysk , zapuściłem DOS-a, Wgrałem Tag-a zaparzyłem sobie kawkę a w tym czasie listonosz przyniósł pocztę elektroniczną! Sześć dyskietek! Myślę że pomysł z taką pocztą elektroniczną się przyjmie. No i kiedy zacząłem czytać listy obraz zaczął migotać, zwęził się, żaróweczki podświetlenia ekranu przygasły... I laptop...zgasł... Nie potrafię opisać jak się wkurzyłem!! No aż mi czacha dymiła! 40 minut uruchamiałem laptopa - bo tyle to zwykle trwa - a tu zgasł... Przyznam się, że puściły mi nerwy i przywaliłem ze trzy razy z całej siły pięczę w obudowę !! Łup! Łup! Łup! I tutaj wyszedł na jaw tryumf polskich inżynierów! Zwycięstwo technologii!! Solidna stalowa obudowa z blachy 3mm. W kolorze kremowym wytrzymała wszystko! No a takie baracho jak FUJITSU SIEMENS nie wytrzymał by tego, i na 100% rozsypał by się w proch....

Poczułem się dumny! Ot siła technologii!! Doskonała blacha, fakturowany kremowy lakier, aluminiowe nity!! Słowem - potęga polskiej informatyki i technologii!!

Dumny czy nie - ale laptop nie działał. Zadzwoiłem do Rzeszowa gdyż laptop objęty jest trzymiesięczną gwarancją. Zadzwoiłem i trochę o tym nawet zapomniałem, aż tu dzisiaj zapukał rano Pan z wąsami. Myślałem że to Pan kurier, a tu nie! To był Pan z rzeszowskiego ZURT-u, który naprawia laptopy. Wpadł zdyszany, zapytał krótko – *gdzie laptop?*! I bez zbędnych ceregieli wziął się do do naprawy. Miał ze sobą walizkę a w niej miernik, i mnóstwo różnych szpejów, znaczy narzędzi. Zaproponowałem mu kawę, i gdy on naprawiał laptopa to tak sobie gadaliśmy. W związku z tym, że jeszcze nie odesłałem laptopa Fujitsu Siemens do niemieckiej ambasady, zapytałem Pana co o nim, znaczy o tym Siemensie, myśli. Co myślę? - zapytał monter zawieszając głos. *To gówno jest!* Powiedział z przekonaniem po czym siarczyście splunął na podłogę dla podkreślenia wagi swoich słów. *Gównu! I to do kwadratu Panie!* - powtórzył z naciskiem. *Robilim testy i taki laptop , wie Pan , z tych nowych – plastikowych to jak spadnie z dwóch metrów na beton to już po nim!* *A nasz może upaść z 6 metrów i dalej działa! I tak dwanaście razy!* *No i na naszym możesz pan stanąć a na tym zachodnim gównie, tfu!* - i tu splunął ponownie – *to jak pan staniesz* - tu wymownie zmierzył wzrokiem moje 125 kg. - *to tylko chrupnie w pizdu!* *No i w naszym laptopie masz Pan zasilacz wbudowany a w tym niemieckim zasilacz dynda się na kablu, i zapomnieć go łatwo.* *Zapomniał Pan kiedyś zasilacza?*- zapytał mnie retorycznie. Zapomniałem, przyznałem. *A widzisz Pan!* - *przypadnął monter triumfująco i zaczął coś tam mruścić pod wąsem...* Nieśmiało zwróciłem mu uwagę, że taką niewiarygodną wytrzymałość nasz laptop okupuje jednak słusznym ciężarem - 18 kg. *Przestań się Pan pedalić!* – ryknął monter marszcząc brwi. *Co Pan krzepy nie masz?!* No mam... odparłem skonfundowany. *No! Widzisz Pan!* Odparł już bardziej pogodnie!

Dość że po godzinie laptop był naprawiony! Pan wymienił lampę PCL86, która nawaliła , i zrobiło się przepięcie na trafo linii, a to spaliło tranzystory i oporniki... Kiedy zapuszczałem DOS-a i TAG-a Pan monter dopijał kawę po turecku, w sensie taką z fusami w szklaneczce otulonej aluminiowym koszykiem. Jak w domu,

westchnął...



Laptop po wymianie części (foto powyżej) zadziałał..

A skoro zadziałał to postanowiłem opisać sytuację sprzed 5 lat. Szkoliłem firmę „X” z technik sprzedaży i ciężko było złapać kontakt. Sprzedawcy działali rutynowo i pracowali niechęcią. Nie winiłem ich za to bo byli pracownikami tzw. sudealerów - w większości prowincjonalnych cwaniaczków bez wykształcenia, nieoczytanych hurtowników proszku, bez pojęcia o nowoczesnym zarządzaniu. Lumpenbiznes w całej okazałości. W takiej zaszrannej firmce, w której nie ma wyznaczonych jasnych ścieżek kariery, czytelnych opisów stanowisk czy dobrego systemu wynagradzania nie uzależnionego od humorów właściciela pracownik ma trzy alternatywy:

1)odejść, 2) zgnić żywcem lub.. zgorzknieć zamykając się w kapsule nieobecności.

Lub dostosować się do prowincjonalno -cwaniaczkowego systemu próbując coś ugrać..

Takich ludzi zastałem. Co ciekawe, byli to ludzie młodzi i na 25 uczestników szkolenia (teraz grupę dziewięciu osobową uważam za dużą) 18 studiowało. Z tej osiemnastki ambitnych, szesnastu studiowało zarządzanie i marketing. Z tej szesnastki NIKT nie umiał zdefiniować takich pojęć jak: REKLAMA, MARKETING, BARTER, SPRZEDAŻ, KORZYŚĆ, TECHNIKI WPŁYWU. Podawali jakieś chore „definicje” typu: „reklama to takie pokazanie produktu żeby sprzedać” Na moje pytanie na temat reklamy społecznej, jej misji i to czy jest desygnatem tej definicji zapadała głucha cisza... „ W końcu nie wytrzymałem i powiedziałem, że powinni pozwać do sądu te żałosne uczelnie a dyplomiki są warte akurat tyle żeby powiesić

je w kiblu. Na takie dictum grupa zbuntowała się do reszty....

Co jest z nimi teraz? Ja wiem co! Pracują w salonach samochodowych! Właśnie z koleżanką trenerką objechaliśmy salony samochodowe większości marek. W ŻADNYM Z NICH NIE ZBADANO POTRZEB KLIENTA, W ŻADNYM Z NICH NIE ZAINTERESOWANO SIĘ NAMI, W ŻADNYM Z NICH NIE NOTOWANO, Z ŻADNEGO NIE ODDZWONIONO. LUMPENBIZNES MA SIĘ DOBRZE, I TYLKO UŻYWANYCH SAMOCHODÓW W MARCU TEGO ROKU SPROWADZONO DO POLSKI 30% NIŻ W ZESZŁYM.

I BARDZO DOBRZE!

Frycz66

Ps.

Do napisania tego tekstu zainspirował mnie fragment maila od trenera:

„Szkoliłam ostatnio trenerów w jednym call center i jestem przerażona tym co się dzieje teraz w telefonicznej sprzedaży. Napierdalają wszyscy z kopa - jak to kiedyś określałeś – tylko, że robią to jeszcze w taki prosty sposób za 9,99zł. To call center ma teraz 1500 osób a do końca roku ma być 3000 he he. Może zająć się developerką? Albo robić w garażu szczotki byle dalej od tego wieśniactwa. Co u Ciebie poza felietonami? Ola”

JAKA EDUKACJA TAI LAPTOP! :)