

**ŁOWCY Z KOTŁOWNI**



MATEUSZ RATAJCZAK

# ŁOWCY Z KOTŁOWNI

DZIKI ŚWIAT FINANSOWYCH NACIĄGACZY

MANDO 

© Wydawnictwo WAM, 2018

© Mateusz Ratajczak, 2018

Opieka redakcyjna: Damian Strączek

Redakcja: Kamil Piotr

Korekta: Bartosz Szpojda

Projekt okładki i opracowanie graficzne: Dawid Adrjanczyk

Fotografie pochodzą z archiwum Autora

ISBN 978-83-277-2047-4

WYDAWNICTWO WAM

ul. Kopernika 26 • 31-501 Kraków

tel. 12 62 93 200 • faks 12 42 95 003

e-mail: [wam@wydawnictwowam.pl](mailto:wam@wydawnictwowam.pl)

DZIAŁ HANDLOWY

tel. 12 62 93 254-255 • faks 12 62 93 496

e-mail: [handel@wydawnictwowam.pl](mailto:handel@wydawnictwowam.pl)

KSIĘGARNIA WYSYŁKOWA

tel. 12 62 93 260

[www.wydawnictwowam.pl](http://www.wydawnictwowam.pl)

Druk: ABEDIK • Poznań

Publikację wydrukowano na papierze iBOOK White 70 g vol. 1.6  
dostarczonym przez IGEPA Polska Sp. z o.o.

## OD AUTORA

Jestem dziennikarzem, reporterem. Napisałem tę książkę na podstawie własnych przeżyć oraz opowieści ludzi, do których udało mi się dotrzeć. Rozmawiałem z poszkodowanymi i tymi, którzy ich naciągali. To obraz tylko części polskiego świata oszustów finansowych. Tego, który świadomie obrałem sobie za cel. Na prośbę bohaterów ich imiona oraz drobne szczegóły, które pozwalałyby na identyfikację, zostały zmienione. Poszkodowani boją się zemsty, często po prostu wstydzą piętna bycia oszukanym. Wszystkim dziękuję, że zechcieli się ze mną podzielić niełatwą częścią swojego życia.

Dziękuję oszukanym i oszukującym, którzy potrafiliby zmierzyć się z prawdą.



## ATAK

Ping! To komórka. Masz nową wiadomość: „Jesteś za medialny. Oddajesz rzeczy i delikatnie mówiąc spier...j. Masz czas do wieczora”.

Ping! Znów wiadomość. „Piękny głosik”.

Ping! „Będziesz w ch..a walił, że to nie ty?”

Ping! „Ty, kurwa, dobry jesteś. Ciągłe kłamiesz”. Telefon wciąż brzęczał, wiercił się w rękach, jakby chciał wyskoczyć.

Krzysztofa wryło. Gapił się w komórkę, nie wiedząc, co ma odpisywać. To wszystko przez ten pieprzony program w jednej z polskich stacji telewizyjnych. Zgodził się wystąpić. Miał opowiedzieć tylko, jak pracują zawodowi naciągacze. Miało być anonimowo. Miało być bezpiecznie. Później miał zacząć nowe życie, zmienić robotę, wreszcie wykorzystać wiedzę o finansach zgodnie z prawem. Miało być inaczej. Bez kłamstw.

Przy montażu materiału telewizyjnego ktoś zapomniał zmodulować jego głos. I zaczęły się groźby. Wiadomości spływały przez kilka dni po emisji. Jedna za drugą, w nocy, z rana przy śniadaniu. Wyzwiska, ostrzeżenia, oskarżenia o zdradę. Później ktoś zdemolował mu auto. Wybił szyby, zrobił dziury w karoserii, zharatał lakier. Demolka totalna. Sąsiedzi robili zdjęcia temu, co zostało z wozu. Mieli o czym opowiadać znajomym. Dłużej nie czekał. Spakował rodzinę i wyjechał na

drugi koniec Polski. Później napisał do mnie krótką wiadomość. „Musimy porozmawiać. Proszę”. A ze sprzedaży wozu zrezygnował. Bo i kto chciałby coś takiego kupić?

Chciał jedynie pokazać widzom, jak nie dać się wkręcić, jak nie stracić swoich pieniędzy. To miało być jego małe zadośćuczynienie.

– Ja oszukiwałem? Zawsze zależało mi na klientach. Dbałem o ich pieniądze najlepiej, jak potrafiłem. Zarabiałem wtedy, gdy oni zarabiali, taki mieliśmy układ. Ale gdy wokół mnie pojawili się ludzie po podstawówce, bez wiedzy o finansach, to zacząłem się domyślać, w którą stronę zmierza moja firma. Wiedziałem, że lada chwila ktoś zabierze wszystko i wszystkim. Że kasa zniknie, że zostaną wkurzeni ludzie. Trzeba było się zwiijać. Tak trafiłem do tego programu – opowiada.

Krzysztof jest związany z branżą finansową od kilku lat – najpierw doradzał przy zakupie złota, później przy inwestycjach alternatywnych. Teraz odnalazł się w biznesie związanym z nieruchomościami. Nowym kolegom nie powiedział o doświadczeniach z poprzedniego miejsca pracy. Często za to z obawy wysyła wiadomości do żony i córki. „Co robisz?”. „Gdzie jesteś?”. Tak układają sobie życie na nowo.

– Gdybym wiedział, że prawda będzie mnie kosztować tak dużo, to słowem bym się nie odezwał. Z tego wszystkiego wyszły same problemy. Nikogo nie ostrzegłem, a życie zmarnowałem.

Śledztwo dotyczące jego dawnego pracodawcy toczy się od dwóch lat. On ze sprawą nie chce mieć już nic wspólnego, stara się być nieuchwytny. „Dziękuję za to, że przez was straciłem wszystko” – napisał tylko do stacji telewizyjnej w krótkiej wiadomości SMS. Nikt nie odpowiedział.

Krzysztof wynajął prawnika, kilka tygodni po programie *Chodzi o pieniądze* do nadawcy wpłynęło też żądanie zapłaty



250 tysięcy złotych zadośćuczynienia. Na tyle Krzysztof wycenił ujawnienie twarzy. Tyle warte jest jego normalne życie. Telewizja nie wypłaciła ani grosza. Argumentowała, że wszystko odbyło się z zachowaniem dziennikarskich standardów. Zapewniała, że w programie głos był zmieniony. Ale nie był. Porównałem oba klipy, mam je zapisane w pamięci komputera. Krzysztof jest łatwy do rozpoznania, ma charakterystyczny głos. Ludzie, z którymi siedział biurko w biurko, nie mogli mieć żadnych wątpliwości. I – jak widać – nie mieli.

„Telewizja XXX nie uznaje zgłoszonych żądań za zasadne. Pan Krzysztof ...wyraził zgodę na wzięcie udziału w audycji. (...) W tej sytuacji nie ma podstaw do zarzutu naruszenia jakichkolwiek dóbr osobistych (w tym prawa do wizerunku). Z poważaniem, dyrektor programowy”. Tak telewizja odpowiedziała na wezwanie zapłaty ćwierć miliona złotych. Teraz Krzysztof ma jasność. Ugody nie będzie, o wszystkim zdecyduje sąd.

Dopiero kilkanaście dni po emisji telewizja podmieniła materiał w swoich serwisach internetowych na właściwy. Wisi do tej pory, można go obejrzeć. Obok wyświetlają się polecane klipy. Stacja nigdy nie odpowiedziała mi na pytania w tej sprawie. Krzysztof przekonywał, że z pewnością im nie odpuści.

– Czasami myślę o tym, co będzie za kilka lat. Kiedy to śledztwo się skończy i ich jednak nie wsadzą za kratki, to wiem, że nie będę miał życia. Nikogo nie wskazałem z nazwiska, ale nie wybaczą mi. Martwię się o córkę. Przeprowadzki nie rozumiała, zniszczonego auta też dziecku łatwo nie wyjaśnisz – przyznaje niechętnie.

W mediach społecznościowych zaangażował się w kilka akcji charytatywnych. Podsyła mi link do jednej z nich, prosi

o wsparcie medialne dla znajomej. Po pewnym czasie przestaje odbierać telefony. Wysyła mi tylko wiadomość: „Powodzenia, dziękuję”. Zmienia numer i znika. Na Facebooku wciąż ma to samo zdjęcie. Uśmiechnięty facet w białej koszuli. Na elegancko. Tak spotykał się z klientami.

– To nie była zemsta – mówi mi jeden ze śledczych, który zna sprawę. – Gość poszedł do telewizji i coś tam nagadał. Jasne, że kumple się wkurzyli. Ale ważniejsze było, żeby pokazać całej reszcie, żeby siedziała cicho. Skoro za „występy artystyczne” w mediach jest rozwalone auto, to co będzie za rozmowy z policjantami? – Dodaje jeszcze, że milczący świadkowie to codzienność.

Wspomniana telewizja zajęła się tematem naciągaczy po jednym z moich materiałów. Zresztą też wystąpiłem w programie. Ja nie musiałem być anonimowy. W moim przypadku skończyło się tylko na kilku głupekowatych wiadomościach e-mail, które miały mnie chyba zastraszyć. Krzysztof odezwał się do mnie sam, bo nie wiedział, dokąd pójść ze swoją sprawą.

**I**

**OSWAJANIE**



Z pozoru zwykłe biuro. Pracownicy sąsiadujących z nami budynków nie mieli pojęcia, co się tutaj dzieje. Biurka, krzesła, ludzie. Z pozoru - normalna korporacja

## WKRĘCAM SIĘ SAM

**Masz nowy e-mail:**

Nadawca: Nieznany

Adresat: Mateusz Ratajczak

**Temat: Polowanie na łosi**

*Jak cię namierzq, facet, to cię zapierdolq. Baw się dalej.*

Oszukiwać i naciągać, byle dobrać się do pieniędzy klienta. Albo jak mówią koledzy z mojej nowej pracy – byle złapać i wydoić jakiego frajera. Tak, to bezwzględny świat.

Zawsze udaję, że ten tekst z frajerem mnie bawi. Zwykle po prostu lekko się uśmiecham, ale nigdy nie komentuję. Jeśli wejdiesz między wrony, musisz krakać jak i one. Albo cię zadziobią. Wyciągać pieniądze od ludzi – to jest moje zadanie na każdy dzień. Liczy się każdy grosz, choć im więcej uda się wydusić, tym lepiej. Tylko tak dostanę brawa od szefa i zaproszenie na ekskluzywną imprezę. Tylko tak wywołam zazdrość u innych. Tylko tak zarobię więcej. Będę kimś. Ekspresowo muszę załapać reguły tej gry.

„Proszę mi dać 1 procent zaufania, a ja przekazuję to w 100 procent zysków!” – pod nosem Komisji Nadzoru Finansowego, w biurowcu w centrum Warszawy urabiam ludzi z całej Polski, by przelali po kilka tysięcy dolarów na konta firmy.

Dlaczego mieliby to zrobić? Oczywiście z uwagi na życiową szansę, czyli inwestycję w coś, czego na pewno nie rozumieją. Gdy nie wiem, jak kogoś przekonać, obiecuję wolność finansową. To słowo klucz każdego oszusta. Czasami się zastanawiam, co to w ogóle znaczy. Nie pytam kolegów o zdanie. Po prostu powtarzam za nimi. Też nie wiedzą, ale powtarzają ten tekst w kółko.

Nie działa? To straszę zabójczym rakiem, rosnącymi opłatami za prąd, niską emeryturą w przyszłości lub chwałę się dobrym samochodem. Tym, którego w rzeczywistości nie mam, ale nic mi nie szkodzi przekonywać, że zarobiłem na nowego mercedesa w miesiąc. Przecież klient po drugiej stronie słuchawki nie wie, co mam w garażu. Nie wie też, że do pracy śmigam autobusem. Często za to wierzy w jedno tak proste zapewnienie, a ja rosnę w jego oczach.

Gdy pierwszy raz pytam potencjalnego klienta przez telefon, czy w rodzinie wszyscy zdrowi, głos mi lekko drży. W środku czuję rosnące upokorzenie. Całe ciało mówi mi, że tak po prostu nie wolno. Kłamstwo jest obciążające. Szybko czuję, jak prowokacja dziennikarska mnie zmienia. To miało być ostrzeżenie dla innych, na własnej skórze miałem się przekonać, jak oszukiwać, a sytuacja coraz bardziej wymyka mi się z rąk. Nie chcę oszukać, nie potrafię, ale jak mam zyskać pozycję w firmie? Oszukują przecież wszyscy w tej robocie. Muszę się wyzbyć przyzwoitości, bo mnie wyrzucą.

– Albo zapierdalasz, albo wypierdalasz – rzucił kiedyś jeden z szefów do podwładnego. W normalnej firmie taki tekst wywołałby szok (przynajmniej tak być powinno). Opieprzany nie był nawet zdziwiony. Poprawił krawat i wybrał następny numer klienta. Wziął się po prostu za robotę. Czyli można powiedzieć wprost, że wybrał zapierdalanie. A ja? Też robię

swoje, też nie skomentowałem tego, co wydarzyło się przed chwilą. Po co mi problemy? Obojętność jest mniej kosztowna.

- Wie pani, warto się zabezpieczyć na przyszłe lata. Służba zdrowia jest, jaka jest, bez pieniędzy to tylko można umrzeć na brudnym korytarzu jakiegoś fatalnego szpitala albo z głodu tam paść - zagaduję jakąś klientkę. Po głosie wywnioskowałem, że jest starszą osobą. Nawet nie pamiętam jej imienia. Nie pamiętam też, jak się przedstawiłem. Zmyśliłem coś? Nie wiem, naprawdę nie wiem. Wystraszyłem ją tym szpitalem, wtedy zaczęła mnie słuchać. Najpierw powtarzała, że nie ma czasu, że nie ma pieniędzy, że to nie dla niej. Że „idź pan w cholerę”. Wizja choroby ją zmiękczyła tak bardzo, że nagle zaczęła mnie szanować. Już nie miała w głosie tej pewności, że gadam od rzeczy. Zaczęła myśleć, że mogę jej pomóc, zapewnić bezpieczeństwo, znaleźć pieniądze na przyszłość. A ja zwiększyłem swoje szanse na zyskanie prowizji.

- Córnka idzie na studia? - podłapuję innym razem ten temat i wymyślam, jak kosztowne będą. Wynajem mieszkania, książki, nieustannie kserowane notatki. Wyliczam i wyliczam, wszystko, co mi ślina na język przyniesie. I znów trafiam. Miłość do dziecka i troska o jego przyszłość to słaby punkt każdego rodzica. Jeżeli tylko może wspomóc, to spróbuje. Rozmowa trwa, klient słucha, ja przedstawiam dalej ofertę. Znów przybliżam się do prowizji.

A gdy wracam do domu z pracy, to nie mogę spojrzeć w lustro. Zbieram materiał do ważnego tematu, ale nie czuję ekscytacji. Szybko zniknęła. Raczej przepełnia mnie obrzydzenie. Co najgorsze, to uczucie w stosunku do siebie samego. Czasami ta myśl mnie przeraża. Często mam wątpliwości. Z jednej strony doskonale wiem, że nie pokażę tego świata bez próby wejścia głębiej. Samo siedzenie i oglądanie, jak inni

naciągają, to tylko część. Bo jak rozumieć naciągacza, nie próbując się nim stać choć na pewien czas?

Zawodowi naciągacze wiedzą, że do sukcesu wystarczą tylko schematy. Żadne tam wyrafinowane strategie. Dlatego, by przekonująco kłamać, wystarczy czytać z kartki. Tam, w scenariuszu, zapisane są wszystkie chwytły perswazyjne. Nie zastanawiasz się, nie analizujesz, nie kręcisz. Po prostu czytasz to, co działało wczoraj i będzie działać jutro.

Takiego kłamstwa nauczyć można każdego. I młokosa po podstawówce, i Białorusina ledwo znającego język polski. I starszą kobietę, która od dawna szukała jakiegokolwiek pracy. Od osiedlowego sklepu wolała coś lepszego, coś, z czego będzie dumna, i tak trafiła do nieuczciwego świata finansów. Oni wszyscy byli zdesperowani, by w końcu żyć lepiej. Wystarczyło im obiecać sowy pensję, by nie zadawali żadnych pytań. Naprawdę żadnych. Tylko pracowali. Gdy przyjdzie zeznawać przed policją, to właśnie tak będą się bronić: o niczym przecież nie wiedzieli.

Właśnie takie osoby poznałem w jednej z warszawskich „kotłowni”. To rozwinięcie, specyficzna odmiana typowego centrum telefonicznego (call center). Nazywa się je kotłownią (z ang. *boiler room*), bo ma tam aż kipieć od emocji. Krzyk, szybkie tempo, agresywne zwroty i obrażanie niechętnych klientów. Bez tego naciąganie się nie uda. Zatrudniłem się tam.

Jak się naciąga? W sumie to każdy kolejny dzień wygląda identycznie. Z rana wskakuję w garnitur, wciskam się do autobusu i po godzinie jestem w pracy. A tam... mam wstać od biurka, biegać i krzyczeć. Być agresywnym do granic możliwości. Cel jest jeden: za wszelką cenę znaleźć klienta. – Jak zrobimy cel finansowy na ten miesiąc, to czeka was



najlepsza impreza w życiu. Alkohol i dragi w ilościach, jakich nie widzieliście – usłyszałem od menadżera już na początku mojej pracy. Już w pierwszej godzinie chciał mi pokazać, że nie będę żałował ani jednej minuty spędzonej w tym fachu. Na ekspresowych, kilkudziesięciminutowych szkoleniach uczę się, jak manipulować. Proste, ale skuteczne zagrywki, takie, by każdy z początkujących załapał, o co chodzi. Później wydzwaniam do ludzi ze Świebodzic, Bydgoszczy, Kleszczewa, Lublina, Wrocławia czy Sanoka. Na tapecie mam klientów z całej Polski. I tak w kółko: motywacja, manipulacja, wkręcanie, motywacja, manipulacja, wkręcanie.

W zaledwie kilka dni zostaję łowcą frajerów. Albo łowcą z kotłowni. Warto to powtórzyć jeszcze raz – „frajerzy” – z taką pogardą mówi się o klientach w kotłowniach. Łowcy od lat oszukują tysiące Polaków i dalej będą to robić. Tymi samymi metodami, ale znajdą inną „okazję życia”. Raz będzie to inwestycja w nieruchomości, innym razem w złoto niczym w Amber Gold. Za chwilę ruszy lawina oszustw związanych z kryptowalutami. A później? Cokolwiek. Mała firma ze Stargardu Szczecińskiego kilka lat temu obiecywała krocie za wyłożenie pieniędzy na ziemniaki i cebulę. Naprawdę. Stworzone przez kilkanaście osób „centrum inwestycyjne” otworzyło oddziały w kilkunastu miejscach w całym kraju. Z 500 złotych po kilku latach miało się zrobić 15 tysięcy. I to po potrąceniu wszystkich podatków! Prezes tej cudownej maszynki przed założeniem działalności był już skazywany za wyłudzenia i oszustwa, a i tak rozkręcił ten biznes. Sprawa w sądzie ciągnie się do dziś. Klienci pieniędzy nie odzyskali. Wniosek? Można naciągać nawet na ziemniaki. Wystarczy znać uniwersalne zasady oszustwa finansowego

Wróćmy do mnie.

Gdzie trafiam? Biurowiec w jednej z prestiżowych dzielnic Warszawy to moje miejsce pracy. Żadna zaniedbana melina. Samo serce biznesowej stolicy, blisko metro, nieopodal są oddziały największych firm w Polsce. Każdego dnia tuż obok przechodzą tysiące osób. Tutaj za każdy metr powierzchni biurowej trzeba płacić od 100 do 200 złotych miesięcznie. Wynajem jednego poziomu w budynku, w którym pracuję, to koszt przynajmniej 25 tysięcy miesięcznie. Oferty wciąż można znaleźć. To prosta matematyka, przynajmniej tyle trzeba wyciągnąć co miesiąc od ludzi, żeby mieć na czynsz. A do tego pensje pracowników i zysk dla „góry”. Żeby się opłacało, trzeba masowo naciągać.

Wejście do budynku mają tylko posiadacze identyfikatora. To pierwszy poziom zabezpieczeń, bo do firmy można z kolei dostać się tylko w jeden sposób – dzwoniąc domofonem i przechodząc obok recepcji. Tam zawsze siedzi kilka osób. Żaden szeregowy i nowy pracownik nie otworzy drzwi sam. Efekt jest jeden – nikt nie wejdzie do pracy wcześniej niż kontrolujące gości sekretarki. Tuż obok nich leży rejestrator czasu pracy, czytnik odcisku palca. Niektórzy skanują kciuk, tylko nieliczni przechodzą obok. Korzystają z chwili, gdy do biura wchodzi więcej osób. Wtedy można niepostrzeżenie minąć skaner. Ja wybrałem właśnie tę opcję. Co ciekawe, od dziesięciu lat sądy i urzędy państwowe są zdania, że rejestrowanie czasu pracy za pomocą czytników linii papilarnych jest nielegalne. I od dziesięciu lat bez problemu można znaleźć taki sprzęt w sieci. A u mnie stał w pracy.

## KOTŁOWNIA

Jak się tutaj znalazłem? Zaczęło się od krótkiej wiadomości. Na służbowej skrzynce znalazłem mejla od Dariusza. Napisał, że pracował jako konsultant telefoniczny w firmie w centrum Warszawy i nigdy mu nie uwierzę w to, co się tam działo. Dariusz nie chce podać jednak nazwiska, nie chce się spotkać. – Podeślę panu namiary. Niech pan się sam przekona. Ludzie wpłacają i z tego, co słyszałem, głównie tracą pieniądze – opowiada. Wyjaśnia, że pracował tam przez dłuższą chwilę. Uciekł, gdy jego współpracownicy każdą rozmowę z klientem kończyli zdaniem, że jest głupi i się nie zna. Wystraszył się, że w końcu ktoś straci pieniądze i zacznie się ciskać, aż w końcu pójdzie na policję. A wtedy wszyscy, w tym on, będą mieli problemy. Wycofał się z biznesu. Przez kilka tygodni myślał, co dalej zrobić. No i napisał do mnie.

W ten sposób dowiaduję się, jak dzień w dzień kilkadziesiąt osób w biurze w Warszawie sprzedaje przez telefon marzenia o szybkich i pewnych pieniądzach. Kuszą wielkimi markami: samochodowymi takimi jak Ferrari i Tesla, gigantem naftowym Saudi Aramco, producentem kamer sportowych GoPro czy krajowego ubezpieczyciela PZU. Mówią o specjalnie przygotowanych pakietach i akcjach, choć chodzi po prostu o zakłady forex (np. o obstawianie, jak się zachowają waluty wobec siebie)

czy tzw. kontrakty CFD, które umożliwiają zakład o to, jak się zachowa kurs spółki zaraz po debiucie. Taki model jest bliżej hazardu niż inwestowania. Zawodowcy mówią wprost, że to spekulacja. Z małą różnicą – oni wchodzi w nią świadomie. Ale dla ludzi, którzy nie mają żadnej wiedzy na ten temat, to loteria.

Co to jest forex? To po prostu rynek walut (z ang. *foreign exchange market*). Jak wyjaśnia biuro Rzecznika Finansowego, „w tradycyjnym ujęciu to rynek walutowy o charakterze hurtowym, w ramach którego banki, wielkie korporacje międzynarodowe, rządy, banki centralne oraz inwestorzy z całego świata przeprowadzają operacje wymiany walut 24 godziny na dobę, przy wykorzystaniu Sieci”. Komisja Nadzoru Finansowego jednak sama zaznacza, że nie ma jednej definicji rynku forex. W uproszczeniu: zarabianie na foreksie dostępnym dla małych inwestorów wiąże się z wymianą jednej waluty na drugą. Gra wiąże się z transakcjami spekulacyjnymi, inwestor próbuje przewidywać ruchy wybranych par walut. W odróżnieniu od rynku giełdowego, na rynku forex łatwo czerpać zyski tak ze „spadającego rynku”, jak i ze „zwyżkującego”. Jednocześnie od dawna pod nazwą rynku forex funkcjonują inwestycje w tak zwane instrumenty pochodne – kontrakty CFD (z ang. *contract for difference*, mówiąc w skrócie to kontrakty różnicy kursowej, czyli de facto zakład o to, ile będzie wynosić wartość danego instrumentu w przyszłości). Często odnoszą się one do kursów akcji, obligacji, cen surowców naturalnych czy różnego rodzaju indeksów. Na rynku forex tak naprawdę nie kupujesz ani nie sprzedajesz akcji, walut, ropy czy pszenicy, a jedynie zarabiasz lub tracisz na różnicach w ich kursach.

Trudne to? No to jak można nas zaczarować propozycją? A jednak. Komisja Nadzoru Finansowego ostrzega, że 80 procent inwestorów na rynku forex traci.

Kilka dni później sam dostaję telefon z propozycją biznesu życia.

- Skąd ma pan mój numer? - dopytuję młodego chłopaczka, który przedstawił się jako Jan.

- System pana wylosował - odpowiada pewnie.

A później wyrzuca z siebie kolejne obietnice, jakby strzelał z karabinu. Jedna za drugą: zyski, szczęście, piękna żona. Jeden interes z nim ustawić ma mnie do końca życia. Nie mam nawet szansy przerwać jego słowotoku. W ciągu kilku chwil Jan zmienia taktykę, teraz wypytuje mnie o miejsce pracy, o marzenia, o oszczędności. Posuwa się dalej niż znani mi do tej pory konsultanci, na przykład operatorów komórkowych. Nie oferuje mi lepszego abonamentu, dodatkowych minut na rozmowy z rodziną. Obiecuje mi lepsze, godne życie. Zupełnie bez trosk. Mogę po nie sięgnąć bez wychodzenia z domu. Pytam znajomych, współpracowników. Znają temat. Też odbierali telefony od namolnych sprzedawców. Też mieli obudzić się po kilku dniach bogatsi.

Znajduję firmę, o której pisał Dariusz. To najlepszy trop. Postanawiam się w niej zatrudnić.

Znalezienie pracy w tej branży nie jest trudne. Na kilku popularnych portalach z ogłoszeniami można bez trudu znaleźć oferty. Wymagania? W zasadzie brak.

„Osoby ambitne, których motywują pieniądze poproszę o przesłanie CV” (pisownia oryginalna).

„Jeżeli jesteś ambitny, szukasz nowych wyzwań, interesują cię wysokie zarobki? Nie zwlekaj” i na koniec „wszystkiego cię nauczymy”. Odpowiadam na ogłoszenie.

W pięć minut po wysłaniu CV dostaję zaproszenie na rozmowę. A następnego dnia mam pracę. Od poniedziałku oficjalnie powinienem być „account managerem w międzynarodowej

instytucji finansowej”. Dziś wiem, że poprawna nazwa miejsca pracy to kotłownia. Bo ani nie zostałem menadżerem, ani nie trafiłem do międzynarodowej firmy. Bliżej mi za to do zwykłego naciągacza.

Na dobrą sprawę rozmowa rekrutacyjna to krótka prezentacja zalet pracy w firmie. W skrócie: jest bosko, bo jest na bogato. Najważniejsze jest zaangażowanie, a moje doświadczenie, poprzednie miejsca pracy, preferowane zarobki – to wszystko nie ma znaczenia. Szkoda, bo dobrze się przygotowałem. Moje alternatywne, stworzone na potrzeby prowokacji ja, miało doświadczenie w bankowości. Miało na koncie studia finansowe. I oczywiście było motywowane chęcią zarobienia pieniędzy tu i teraz. Dwa języki obce też rekruterów nie interesowały. Liczyła się w zasadzie tylko dyspozycyjność. Możesz przyjść jutro? To zaczniesz od samego rana.

Do firmy wprowadza mnie Dawid, jest liderem jednego z kilku zespołów. Przed inwestycjami zajmował się sprzedażą kredytów. Na Facebooku jest tylko lakoniczna informacja o jego byłej pracy – to niewiele znaczący punkt. Co ciekawe, była firma zapewnia, że jest w branży finansowej instytucją numer jeden w Warszawie. Nie jest, nigdy o niej nie słyszałem.

Dawid chwali się kilkoma imprezami firmowymi, które organizował i nic więcej. Niewiele można o nim powiedzieć. Lubi powtarzać, że sam zaczynał od najniższego szczebla kariery, ale powoli zyskiwał zaufanie i stał się liderem. Mogę do niego walić z każdym problemem. Na oko ma nie więcej niż 30–35 lat. – Mamy ładne dziewczyny. Wiem, że chłopaki tutaj podrywają na wyścigi, więc... dla każdego coś miłego. Ja mam narzeczoną, więc nie mogę tak oficjalnie w robocie – żartuje człowiek, który właśnie mnie zatrudnia.

Każdy dostaje identyczną ofertę wynagrodzenia. To prosty układ: im więcej złapiesz klientów, tym więcej zarobisz. Dlatego pracę dostaje każdy, kto tu przyjdzie. Łapią się wszyscy: młodzi ledwo po maturze lub bez, studenci, obcokrajowcy. Naprawdę każdy chętny może zostać sprzedawcą marzeń. Kilka dni po moim zatrudnieniu na rozmowę rekrutacyjną miała zgłosić się młoda dziewczyna. Nie dotarła, bo dostała w centrum Warszawy mandat. Zadzwoiła, powiedziała, że ma ważniejsze sprawy na głowie. I tak zaczęła pracę następnego dnia. Ale czemu się dziwić? Ja nie musiałem wyciągnąć nawet dowodu osobistego z kieszeni. Po prostu wypełniłem formularz, podałem rachunek do przelewów i poszło.