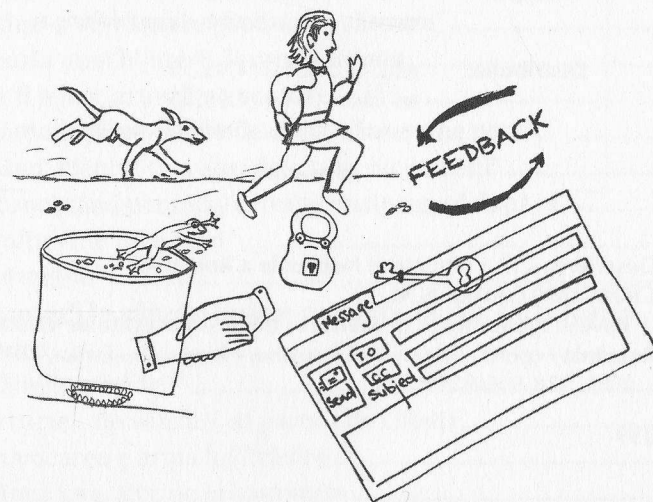


Povești Nemuritoare de Vânzări
Trăite și povestite de vânzătorii din România

POVEȘTI NEMURITOARE DE VÂNZĂRI

Trăite și povestite
de vânzătorii din România



© Toate drepturile sunt rezervate Editurii Evrika Publishing.

Orice reproducere a prezentei lucrări fără acordul editurii
intră sub incidența legii.

Desene: Georgiana Cristea
Graphic design copertă: Carmen Lucaci

Redacție: tel.: 0725.113.963
e-mail: redactia@evrikapublishing.ro

Distribuție: tel.: 021.314.93.15
tel./fax: 021.314.93.16
e-mail: distributie@universuljuridic.ro

www.ujmag.ro

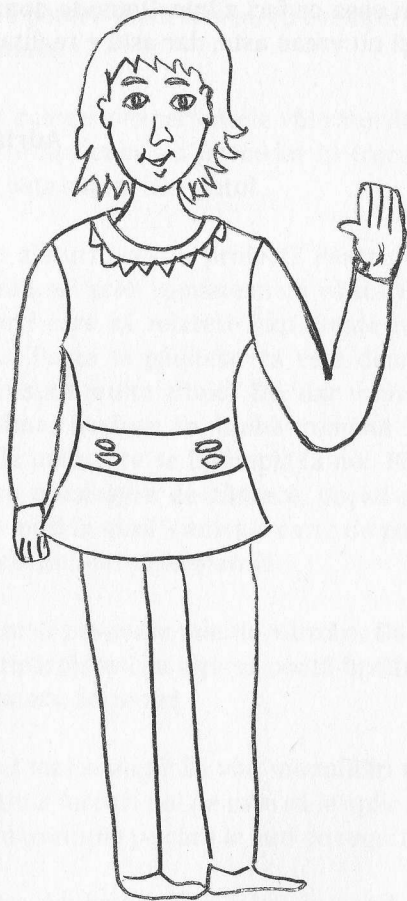
Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
CIOROIANU, ADRIAN M.

**Povești nemuritoare de vânzări : trăite și povestite de vânzători din
România / coord.: Adrian M. Cioioianu. - București : Evrika, 2018**
ISBN 978-606-92578-9-0

339

Cuprins

Cuvânt-înainte.....	7
Mulțumiri	11
1. „Cine se aseamănă, se adună”	13
2. „Nu e pentru cine se nimerește, ci pentru cine se potrivește”	16
3. Prâslea cel Voinic și autorizația de „aur”	21
4. Haina îl face pe om „client”	29
5. „Atunci când timpul nu îți mai aparține”	34
6. Nu-ți pierde timpul... Vinde-l!	39
7. Când te sui pe gard... și nu îți dai seama că e putred	42
8. Dăruiește și vei dobândi	45
9. „Ghipsul întărește relații”	49
10. „Când o ne-vânzare produce o vânzare”	53
11. Poezia unei bijuterii Serenity Bijoux.....	56
12. Nu fi leneș, aruncă o ancoră!	62
13. „Câteodată, persoana de decizie nu e cine pare...”	67
14. „Când clientul te-a ales deja și tu nici nu știi”	70
15. „Atunci când personalul trage business-ul după el”	76
16. „Pofta vine mâncând”	80
16.1 „#metoo”	85
17. O carieră în vânzări începe cu multe, multe, chiar foarte multe... ..	88
18. „Câinele vânzării”	100
19. „Ai carte... de vânzări, ai parte... de clienți	109
20. Provocarea e arma lui Prâslea	119
21. Și încă una, aici, de la Laurențiu	125
22. Cum NU m-am îmbogățit vânzând jocuri – o poveste motivațională.....	128
23. „O întâlnire cu maghiari”	132



Mulțumiri

„The difference between involvement and commitment is like ham and eggs. The chicken is involved; the pig is committed.”

Dragii mei „pigs”, într-o lume care nu mai este interesată de nimic și unde oamenii asistă pasiv la ce se întâmplă în jurul lor, voi ați ales să puneți umărul la ceva.

Simt un lucru incredibil: recunoștință. Pentru toți cei care ați făcut posibil acest proiect. De acum, proiectul nostru, al tuturor. Povești Nemuritoare de Vânzări. Pentru că ați ales să vă implicați. Iar implicarea a dezvăluit caracterul vostru.

Mulțumirile merg către Oameni conduși de caracter:

❖ Adina Crețu și echipa Startarium – pentru inspirație și pentru suportul lor.

❖ Simona Tudosie, Dragoș Nanuți, Lori Sas, Florin Cioroianu, Corina Călin, Mircea Oprea, Adina Rada, Monica Nicolaescu, Teia Ciulacu, Anca Păuna, Ramona David, Cătălin Ciurezu, Tavi Văcărescu, Viorel Tașcău, Cristi Brateș, Miha Patrană, Felix Dumitrică, Vlad Craioveanu, Mihai Nodea, Florin Roșoga, Robert Dorobanțu, Horia Neș, Speranța Marin, Roxana Tudor, Nicu Dima, Cristina Cristea, Garofița Cristea, Bogdan Bănică, Laurențiu Giușcă, Sorina Bradea, Cătălin Ichimescu, Cosmin Pătroi, Sebi Burcaș, Gabi Ghinea, Tudor Ciocoiu, Oana Mudura, Cătălin Vătășescu, Réka Kovács Csöngé, Elena Cristescu, Ovidiu Samson, George Alexe, Radu Dinu, Cătălina Mateescu, Sofia Cozac, Andrei Dunuță, Raluca Silvaș, Cristi Cojocar, Liviu Pană, Darius Dumitrescu, Doru Ristea, Andreea Căpriță, Gabi Ciulbea, Cornelia Dragomirescu, Mihai Mărgăritescu, Ioana Moldovan, Cosmin Cosma, Alexandra Popa, Andrei Pinte, Sorin Găinușă, Sorin Călinescu, Adrian Geabă, Doru Stancu, Bogdan Matei, Adriana Popescu, Gigi Sârbu, Cristian Brăiloiu, Mihai Comărniceanu, Sorin Chilom, Ioan Chirilă, Bogdan Comănescu, Cătălin Olteanu, Georgiana Cristea, Mircea Roșca, Mioara Vasile, Constantin Caciur, Gina Benyo, Alexandru Văduva,

Robert Burcea, Anca Iuliana, Daniel Alucăi, Loredana Egri, Daniel Bôjte, Alexander Stoica-Marcu, Anamaria Spătaru, Vlad Florea, Marioara Trofin, Diana Blinda, Valeriu Irimescu, Simona Bălan, Laura Nilă, Petra Boantă, Ștefan Popa, Mihai Mihalcea, Violeta Baias, Carolina Sporea Godvin, Rareș Gheorghe, Liviu Katschka, Roxana Serenity Bijoux, Valentin Mateiași, Petre Căpriță, Gabi Ghinghie, Vlad Bud, Viorica Păcurar, Vlad Mocanu și Andrei Mihăilescu – pentru contribuția voastră financiară. Pentru că ați ales să vă implicați.

❖ Mihai Mihalcea, Sorin Călinescu, Cristiana-Giulia Boantă, Geanina Maria Boantă, Tudor Ciocoiu, Kovács Csöngé Réka, Rareș Gheorghe, Horia Neș, Roxana Iacob, Vlad Mocanu, Ioan Chirilă, Cătălin Olteanu, Ovidiu Samson, Anca Păuna, Loredana Elena Egri, Vlad Florea, Petra Boantă, Cosmin Cosma, Laurențiu Giușcă, Danion Vasile, Adrian Geabă, Darius Dumitrescu, Mihai Mărgăritescu, Adrian Cioroianu, Matei Iosipescu, Andrei Pinte, George Iauta, Ștefan Popa, Lucreția Șoptelea, Ioana Crișan, Minimynee, Dragoș Nanuți, Vlad Bud, Raluca Silvaș, Corina Călin, Elena Cristescu, Alexandra Popa, Mihai Comărniceanu, Ramona Olenic, Robert Dorobanțu, Cristi Cojocar, Nicolae Cîrstea și Viorel Tașcău – pentru poveștile voastre minunate pe care le împărtășiți cu ceilalți vânzători din România. Cartea e a voastră.

❖ Viorel Tașcău – pentru că am citit împreună, am gândit împreună și am băut împreună ca să punem poveștile cap la cap.

❖ Georgiana Cristea – pentru desenele minunate ale acestei cărți. Și pentru prietenia noastră.

❖ Mariana și Florin Cioroianu – pentru că ați stat să scrieți, să corectați, să adăugați diacritice. Sunteți maestrul Word-ului.

❖ Alina Radu – pentru că am început împreună acest drum al cărților de vânzări.

❖ Pentru Nicolae Cîrstea, Ciprian Radu, Emilian Nistor, Carmen Lucaci și echipa de la Evrika Publishing – pentru că suntem împreună la bine și la rău.

1. „Cine se aseamănă, se adună”

Se întâmpla în vara anului 2004... și spun vara, da, pentru că se întâmpla undeva pe litoralul românesc, eu fiind proaspăt ASM la o companie, producător de băuturi alcoolice, avid de rezultate și recunoașteri. În una dintre stațiunile renumite litoralului se afla un En Gross-ist, pe numele lui de patron, Vasile. Vindea bine acest Vasile, pentru că era un tip provenit din zonă, de undeva din Moldova, dar prin felul lui de a-și face conexiuni și de a „da marfa pe datorie” era cunoscut și căutat de mai toți comercianții din zonă, deci și de furnizori.

Cum spuneam, eu proaspăt ASM sub presiunea rezultatelor și foarte „înarmat” cu tehnici de vânzări studiate, îmbrăcat conform standardelor (pantaloni de stofă, pantofi cu șireturi, foarte lustruiți, cămașă albastră și cravată galbenă), chiar dacă era început de vară. M-am înființat la ușa lui Vasile, cu mapa sub braț, poate puțin prea hotărât și foarte încrezător că îl voi face praf cu tehnicile mele de om de vânzări versat. Desigur că îmi făcusem temele, știam ce concurență și ce potențial existau în zonă, obiectiile posibile și deja alesesem tehnica pe care urma să i-o aplic: „tehnica piciorului în prag” – „dacă nu cumpărați acum, pierdeți următoarea promoție...”.

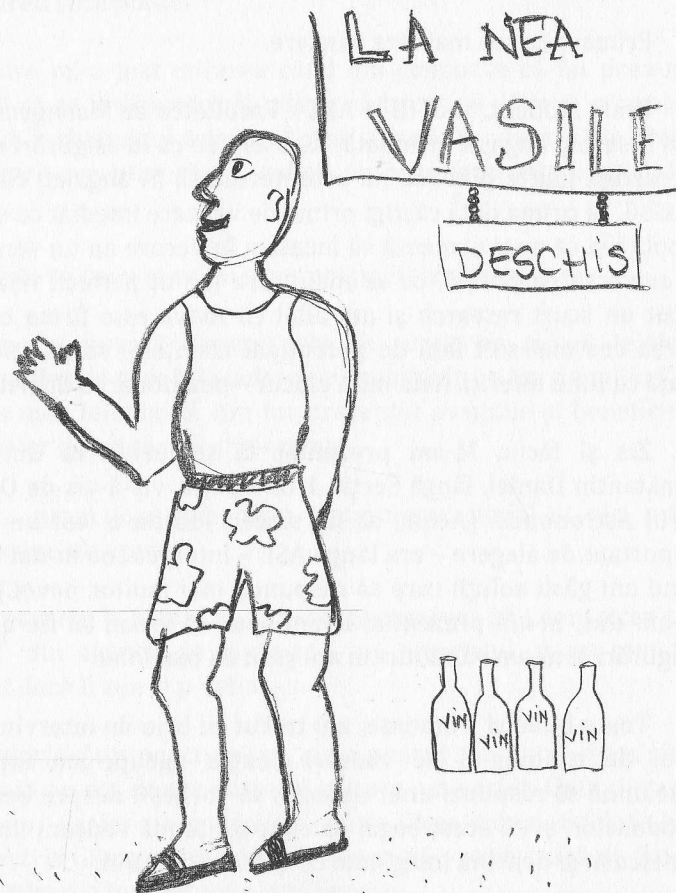
„Bună ziua, numele meu e Mihai Mihalcea, reprezint compania ..., producător de băuturi alcoolice, și am venit să vă prezint posibilitatea de a lucra direct cu noi, chiar avem o promoție care este valabilă până în data de..., iar la o comandă estimată de X lei aveți un profit suplimentar de Y lei, și mă opresc. Vasile era în bermude, șlapi și un maieu alb, se uita ușor amuzat la mine și îmi răspunde: „Nu mă interesează să lucrez cu voi acum, dar poți să mai treci și săptămâna viitoare; poate o să comand atunci”. M-am blocat, nu-mi venea să cred urechilor și nici ochilor. Îi oferisem tot *discount*-ul pe care puteam să-l ofer, știam că sunt mult mai bine decât concurența, chiar vinul meu se vindea bine în magazinele

din zonă și totuși nu înțelegeam de ce sunt refuzat. Apoi a urmat săptămâna a 2-a și a 3-a și... nimic, doar un „treci și săptămâna viitoare”. Încrederea mea s-a transformat în iritare și apoi în disperare. Concurența mea vindea, și nu puțin, la un preț mai mare decât al meu, iar eu nu înțelegeam unde greșesc. Țin minte că am întors pe toate părțile vizitele și într-un final am trecut peste orgoliu și am decis că e cazul să studiez „la locul faptei” ce face concurența. Acesta era reprezentată de un tip mai puțin „îngrijit”, în bermude, tricou!!! și fără mapa de prezentare. S-a înființat și el la ușa lui Vasile și a strigat: „Nea Vasile, ia spune ce să-ți bag azi?”. Nea Vasile a ieșit... și cuminte i-a dictat comanda. M-am blocat din nou și din nou nu mi-a venit să-mi cred ochilor și urechilor, după care am avut momentul de revelație. Nea Vasile nu mă recunoștea și nici nu mă „auzea” pentru că nu eram din lumea lui. Cu greu am acceptat realitatea și m-am dus la mașină. Mi-am dat jos cravata, mi-am suflecat mânecile, am mai deschis un nasture la cămașă și m-am întors. De la cinci metri de ușa celebră am strigat: „Nea Vasile, am venit să-mi bagi și mie o comandă” și am tăcut. S-a deschis ușa și mirat, Vasile m-a măsurat din cap până în picioare, a izbucnit în râs și mi-a replicat: „Hai mă, să-ți bag și ție o comandă”.

Mihai Mihalcea

! Învățătura 1:

Oamenii cumpără de la oamenii pe care îi plac. Și dacă sunt din „lumea lor” și vorbesc pe limba lor.



2. „Nu e pentru cine se nimerește, ci pentru cine se potrivește”

Prima mea cea mai tare vânzare.

Eram student, anul III la ASE – Facultatea de Management. Nu mai fusesem angajat niciodată. Auzisem eu că în asigurări de viață se câștigă foarte bine, că nu este nevoie să fii angajat, că lucrezi flexibil, că prima dată câștigi prima de vânzare imediat ce semnezi o poliță și că apoi urmează să încasezi în fiecare an un venit pasiv la aniversarea poliței, ce să mai – era job-ul perfect. Așa că am făcut un scurt research și am aflat că Aviva este firma cu abordarea cea mai soft față de potențialii clienți. Și se poziționau în piață ca fiind diferiți. Asta mi-a plăcut – poziționarea diferită.

Zis și făcut. M-am prezentat la sediul Aviva din strada Constantin Daniel, lângă Secția 1 de Politie, vis-à-vis de Observatorul Astronomic. (Acum, să fiu sincer, locația a fost un criteriu important de alegere – era lângă ASE – întotdeauna m-am bucurat când am găsit soluții care să răspundă mai multor nevoi.) Așa că m-am dus, m-am prezentat, le-am spus că vreau să fiu agent de asigurări și m-am vândut cum am știut eu mai bine.

Toate bune și frumoase, am trecut cu brio de interviul inițial, apoi de training-ul de vânzări pentru agenți, am înțeles ce înseamnă să răspunzi unor obiecții, să vorbești despre beneficiile produselor, și cu acest bagaj de cunoștințe mă vedeam un vânzător iscusit și deja îmi imaginam ce voi face cu banii.

E, acum venea dificultatea. Pentru a mă activa ca agent de asigurări trebuia să dovedesc că sunt într-adevăr la fel de bun cum cred. Mai exact, într-o săptămână trebuia să semnez două polițe de asigurare de viață, pentru oricare dintre pachetele oferite de Aviva la vremea aceea.

Ca orice vânzător la început de drum, am făcut o listă cu toate cunoștințele și prietenii cu bani și am început să-i sun cu gândul că mă întâlnesc cu ei, le vorbesc doar despre beneficii și semnez rapid vreo zece polițe.

Mare mi-a fost mirarea când am constatat că nu prea erau dispuși să se întâlnească cu mine, că brusc se dădeau ocupați, că unii mai închideau și telefonul când auzeau ce vreau să le propun și cei care acceptau să ne vedem nu prea erau interesați... și tot așa.

Zilele treceau și eu nu semnam polițele mult dorite.

Am început să mă lărgesc aria de acoperire și am telefonat cunoscuților pe care îi încadram eu mental în „clasa de mijloc” din agenda mea telefonică. Am tot prezentat avantaje și beneficii ale pachetelor de asigurare și tot nimic.

Mai erau două zile până la termenul limită și nici măcar pe-aproape nu eram.

Trecusem la planul de rezervă al rezervei: să-i contactez și pe „restul” din agenda de contacte – pe principiul „n-am nimic de pierdut dacă îi sun și p-ăștia”.

Surprinzător pentru mine, aici a apărut speranța – i-am simțit interesați pe doi dintre oamenii cu care am vorbit. Unul dintre ei, un domn – șofer pe microbuz – care făcea curse regulate între București și Giurgiu, iar celălalt, o doamnă – profesoară de fizică – și cercetător la Institutul de la Măgurele.

Cu o zi înainte de termenul limită, după cinci zile de prospec-tare neîntreruptă, telefoane, cafele, drumuri prin București îmbrăcat la costum... aveam prima discuție serioasă. Mă aflam în microbuzul parcat lângă stația de Metrou Eroii Revoluției, locul de

unde pleca în cursă către Giurgiu, și stăteam de vorbă cu Ovidiu, care urma să devină prima mea poliță de asigurare semnată – dar, bineînțeles, încă nu știam asta. Pentru a închide deal-ul aveam la dispoziție treizeci de minute sau până se umplea microbuzul – oricare dintre condiții se întâmpla prima. Stresul meu era maxim.

Ovidiu stătea pe scaunul șoferului întors către mine, iar eu chiar în spatele lui, lângă un pasager care mă asculta cu mare atenție, ba chiar mai intervenea cu întrebări în discuție, dându-se interesat. Pentru ca scena să fie completă, din când în când mai trecea câte un pasager care plătea bilet de îmbarcare și se uita la mine ca la circ. Aveam desfășurate în fața mea niște „hărți” ale pachetelor de asigurare dintre care potențialul meu client să aleagă. Mă uitam când la ceas, când la microbuz, să văd câte locuri mai sunt neocupate, când la Ovidiu să-i văd reacția față de ceea ce spuneam.

Și, la un moment dat, brusc, mi-a spus că s-a hotărât. În cinci minute am completat și am semnat o poliță de asigurare combinată. Asigurare de viață pentru el, ca părinte, iar ca beneficiar, copilul – asigurarea includea și un plan de investiții pentru copil, care la 18 ani putea să opteze ce să facă cu banii.

Euforic maxim după reușită, prinsesem curaj și am semnat și a doua poliță – pe același plan combinat de asigurare, plus plan de investiții pentru copil.

Ce am învățat atunci din această experiență a fost revelator pentru mine și m-a ajutat enorm în tot ce am făcut ulterior în vânzări. Că nu cumpără cine poate, cine are bani, cine cred eu că ar cumpăra. Nu, domnule, nici pe departe. Doar cine are nevoie cumpără și cumpără când are nevoie. Și am stat și am reflectat la nevoia lui Ovidiu: că era preocupat de riscurile pe care le implica să fii șofer profesionist, că avea o fetiță la al cărei viitor se gândea constant, că voia să-și știe familia în siguranță în caz că el avea un

final neașteptat. Nevoi adevărate, care se regăseau sub o formă puțin diferită și la Mariana – doamna profesoară de fizică și cercetător la Măgurele – a doua mea poliță de asigurare semnată.

Sorin Călinescu



Învățătura 2:

Vânzarea se face doar dacă clientul are nevoie și când are nevoie.

PLECĂRI
GIURGIU



3. Prâslea cel Voinic și autorizația de „aur”

Cred că s-a întâmplat în 2010.

Pe atunci vindeam sisteme de iluminat exterior pentru o companie multinațională – Schreder Lighting.

Era vară. Aveam audit și certificare ISO. Sediul central al companiei era în Cluj iar eu eram localizat în București. Aparatele de iluminat pe care le vindeam conțineau lămpi (becuri) care sunt văzute de către Ministerul Mediului ca deșeuri. Pentru a putea să le vindem trebuia să avem contract cu o firmă specializată în gestionarea deșeurilor și contractul să fie autorizat de către Ministerul Mediului. La Cluj, aveam o colegă care se ocupa de aceste documente, însă, pentru că situația era disperată, colegii mei m-au rugat pe mine să mă duc să obțin autorizația de la Ministerul Mediului, pentru că aveam nevoie de autorizație pentru a primi certificările ISO. În plus, vânzarea aparatelor de iluminat fără un acord cu o companie specializată în gestionarea deșeurilor și agreată de Ministerul Mediului genera suspendarea activității și amenzi foarte mari.

Toate bune și frumoase. Colegii îmi spun că este doar o formalitate, taxa este plătită, trebuie doar să mă duc și să ridic documentul semnat și ștampilat. Primesc prin curier dosarul cu toate actele necesare obținerii autorizației de la minister și mă duc cu gândul să rezolv repede. Mă gândeam că vizita la Ministerul Mediului nu se regăsește printre obiectivele mele și prin urmare o vedeam ca pe o pierdere de timp care, evident, trebuia minimizată. Ajung la minister, întreb portarul unde se află camera la care voiam să ajung, aflu și urc în grabă să rezolv cât mai repede. Când să intru, observ pe ușă un îndemn printat pe o foaie A4.

Anunțul suna cam așa:

„Vă rugăm să lăsați grijile afară și să intrați cu zâmbetul pe buze”.

Sunt un om care oricum zâmbește și râde mult, nu de alta, însă am văzut că ajută, așa că înainte să intru îmi iau un moment de relaxare, mă înarmez cu un zâmbet larg pe buze, bat la ușă, după care deschid și pășesc încrezător.

În biroul pe care îl vedem pentru prima dată m-au întâmpinat trei doamne, toate trei cam de aceeași vârstă, undeva la 45-50 ani. După postură și înfățișare, apreciam eu, părea că sunt în „sistem” de multă vreme.

Zic:

– Sărut-mâna și bine v-am găsit! Am lăsat toate grijile afară și am intrat zâmbind.

Apoi, ca un vânzător iscusit, le măgulesc pe doamne felicitându-le pentru inițiativa de a lipi pe ușă îndemnul. Una dintre ele, care părea că este șefa, mă întreabă, parcă neobservând complimentul meu, cine sunt și ce doresc. ☺

Imediat mi-am spus în minte că doamnele cu siguranță au uitat să aplice ceea ce scria pe ușă. Nicio problemă, obișnuit cu refuzurile, cu același zâmbet afișat, trec mai departe și spun cine sunt, numele companiei pe care o reprezint și ce doresc. După ce mă ascultă, șefa – să-i spunem așa – mă repartizează către biroul cel mai apropiat de ușă și îmi spune că mă va ajuta colega ei. Sunt invitat să mă așez, lucru pe care îl fac mulțumind, apoi doamna desemnată îmi solicită dosarul. Nici nu-l deschide bine și după ce se uită pe primele documente afirmă cu o voce războinică:

– Aaaa, păi dumneavoastră sunteți de la firma de la Cluj... și nu a venit nimeni de șase luni să ridice autorizația.

A treia colegă, care până atunci nu a spus nimic, exclamă:

– La ce-o mai fi venit dragă, mai sunt două săptămâni și expira autorizația.

Șefa intră din nou în scenă:

– Nu mai eliberăm autorizația, trebuie să depuneți pentru cea nouă!

Eu:

– Înțeleg ce-mi spuneți, însă vă rog mult să mă ajutați, avem audit și cerificare ISO și fără autorizație suntem terminați. Oricum vom depune actele pentru noua autorizație, căci altfel nu putem să funcționăm. Se lasă un moment de tăcere, după care, cu un zâmbet parcă și mai larg le reamintesc doamnelor că am intrat zâmbind și le rog să mă ajute. Șefa își dă acceptul și doamna din fața mea redeschide dosarul cu acte. Mă gândesc că am depășit obstacolul. Tot uitându-se în teancul meu de acte, mă întreabă cine este directorul firmei. Îi spun numele directorului și menționez faptul că numele apare la semnături, pe documente.

E, aici apare obstacolul numărul doi...

Doamna către mine:

– Îmi pare rău, însă chiar nu am cum să vă eliberez autorizația. Nu este aceeași semnătură pe toate documentele, sunt două semnături diferite pentru aceeași persoană.

Pauză... Nu știam ce să zic, căutam în minte argumente de care să mă agăț pentru a o convinge să îmi dea autorizația. Zâmbetul acela larg îmi dispăruse de mult. Mă gândesc că nu are rost să mint și încep să-i spun doamnei adevărul. Oricum nu îmi venea nimic în minte și în situații de genul ăsta am observat că cea mai bună minciună este adevărul. Zic:

– Știți, directorul general al companiei este și unul din cei trei acționari ai grupului de firme din care facem parte. Când nu este el în firmă îl înlocuiește directorul comercial, care are drept de semnătură, inclusiv la bancă. Vă rog să mă credeți, acesta e adevărul.

Doamna către mine:

– Nu mă interesează, știți că i-am spus în repetate rânduri kolegei dumneavoastră de la Cluj să se ocupe să-mi trimită dosarul cu aceeași semnătură pe toate documentele?

– Doamnă, vă jur că nu aveam nicio idee despre această discuție și vă mărturisesc că dacă aș fi știut nu aș fi avut curajul să

vin așa nepregătit în fața dumneavoastră, îi spun cu o față smerită.

Apoi adaug, aproape cu voce tremurândă:

- Va rog mult de tot, avem mare nevoie de autorizație, nu pot să plec de aici fără ea. Cred ca mă concediază dacă nu mă ajutați.

Între timp începusem să transpir abundant și gândul că vizita la Ministerul Mediului este doar o formalitate și că voi termina rapid era din ce în ce mai îndepărtat.

Șefa împreună cu a treia doamnă din birou au început să o susțină pe cea care se ocupa de dosar, spunând pe rând că e imposibil să îmi dea autorizația, să înțeleg și să nu mai insist. Nu știam ce să mai fac. Scriu un sms pe sub masă către șefa mea, Directorul Comercial.

„Fii atentă, eu te sun și tu îmi zici că mă dai afară”.

Aștept un minut și spun:

- Pot să dau un telefon la Cluj, vă rog, să le spun care este problema?

- Sigur, încuviințează toate trei aproape în cor.

În timp ce apelam am avut grijă să dau telefonul la maxim, să se audă în încăpere ce spune șefa mea.

- Buna, sunt la Ministerul Culturii și te sun să-ți spun că este imposibil să luăm autorizația. Pe documente apare atât semnătura ta, cât și a directorului general.

Răspunsul vine sec și se aude clar în biroul în care se făcuse liniște:

- Sorin, dacă nu iei autorizația te dau afară! Nu luăm certificarea ISO și nu putem să vindem pe contractul de la centura Sibiu. După care închide telefonul. Planul cu șefa funcționase, acum rămânea să văd dacă funcționează și cu cele trei doamne.

- Va rog mult, n-aș îndrăzni să vă păcălesc cu ceva, șefa este un om foarte dur, ați auzit cred cum a vorbit și de aceea vă rog să mă ajutați.

Apoi continui:

- Vă promit că mă voi ocupa personal de dosarul cu care vom veni peste două săptămâni. Vă rog să-mi spuneți tot ce trebuie să facem pentru ca dosarul să fie complet și fără greșală.

După această declarație a mea, pun mâna pe un pix care se afla pe birou, îndrăznesc și apuc o foaie albă și iau poziția de scris după dictare, mă uit concentrat către doamna din fața mea și aștept. Spre surprinderea mea, doamna începe să-mi spună ce trebuie să fac, eu notez conștiincios, după care adaug:

- Dați-mi împuternicirea și buletinul să vă fac o copie. În culmea fericirii, nemanimerind să dau buletinul mai repede, încep să mulțumesc pentru ajutor și înțelegere. Doamna pleacă cu buletinul meu în alt birou să facă o copie iar mie reîncepe să îmi apară zâmbetul reușitei pe față. După două minute se deschide ușa, intră doamna cu buletinul și copia xerox și zice răspicat:

- Nu pot să vă eliberez autorizația!

Înlemnesc... Iar? Ce mai e acum, mă gândesc.

- Glumiți? Să știți că m-ați păcălit, zic eu începând să râd timid.

- Nu glumesc deloc. V-a expirat buletinul de o lună...

Rămăsesem fără cuvinte... Obstacolul cu numărul trei lovise neașteptat... Îmi dă buletinul, mă uit la data expirării și, într-adevăr expirase de o lună de zile. Doamna care se ocupase de mine începe să-mi spună că seria cărții de identitate care se află și pe împuternicire nu mai este valabilă având în vedere că buletinul este expirat. Și uite așa, când credeam că am rezolvat și că pot să plec triumfător, planurile sunt date peste cap din nou. Încep să mă gândesc la argumente, ce aș putea să fac acum. În mintea mea, nu mă vedeam plecat de acolo decât cu autorizația în brațe. Încep să le spun doamnelor că sunt aceeași persoană, chiar dacă seria de buletin se va schimba, eu voi rămâne același. Altceva mai bun nu mi-a venit în minte pe moment. Nimic. Doamnele erau imposibile.