



Oppenheim Pictures

przedstawia

pierwszy w Polsce
thriller kredytowo - polityczny

pod tytułem:

ALI BABA I 40 ROZDAWNIKÓW

w rolach głównych:

ALI BABA

LICZYRZĘPA



oraz gościnnie

FOREST



scenariusz i reżyseria
Krzysztof Oppenheim



oprawa graficzna
Monika Rogalska

Ali Baba i 40 Rozdawników

baj-komiks w 4 odcinkach

WPROWADZENIE

Akcja poniższej bajki rozgrywa się współcześnie, w jednym z krajów europejskich. Opowieść ta jest w pełni wymysłem autora, więc jakiegokolwiek podobieństwo opisanych tu osób i sytuacji do postaci lub zdarzeń rzeczywistych jest przypadkowe i prawie całkowicie niezamierzone.

ODCINEK PIERWSZY

Za górami, za lasami działała sobie duża, giełdowa Firma. A ponieważ akcja naszej bajki rozgrywa się współcześnie, mamy kryzys jak diabli i nie oparła się niemu także nasza Firma. Gwałtownie spadają przychody, a koszty nie bardzo. Stąd też fatalne wyniki finansowe w roku ubiegłym, a w prognowanych budżetach na rok bieżący i kolejny widnieją gigantyczne straty. Akcjonariusze coraz bardziej psioczą...

GŁOWI SIĘ ZARZĄD FIRMY



POZOSTAŁO WIĘC JUŻ TYLKO JEDNO WYJŚCIE, OSTATNIA DESKA RATUNKU. TRZEBA POSTAWIĆ WSZYSTKO NA JEDNĄ KARTĘ. NA PI - AR. FIRMA ZATRUDNIA WIĘC NAJLEPSZEGO FACHOWCA Z TEJ BRANŻY, ŚCIĄGAJĄC Z ODLEGŁEGO KRAJU JOHN A ALI BABĘ.

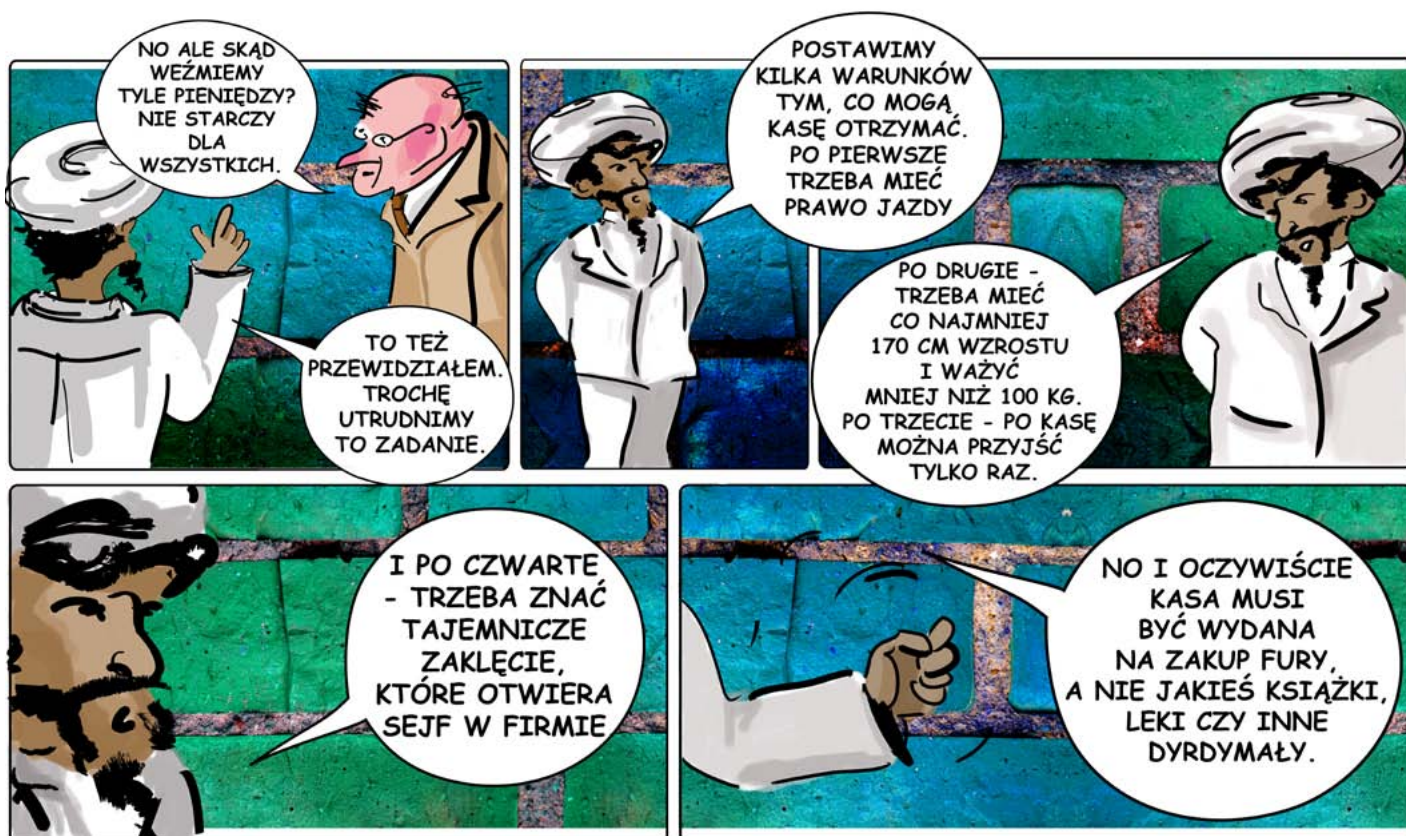
Zbieżność nazwisk nie jest przypadkowa. John to prapraprapraprawnik osławionego, bliskowschodniego hakera, który złamał kod dostępu do skarbca 40 rozdawników.

John Ali Baba szybko robi analizę rynku i obecnej sytuacji, aby już po dwóch tygodniach przedstawić swój diabelski plan na posiedzeniu Zarządu Firmy.



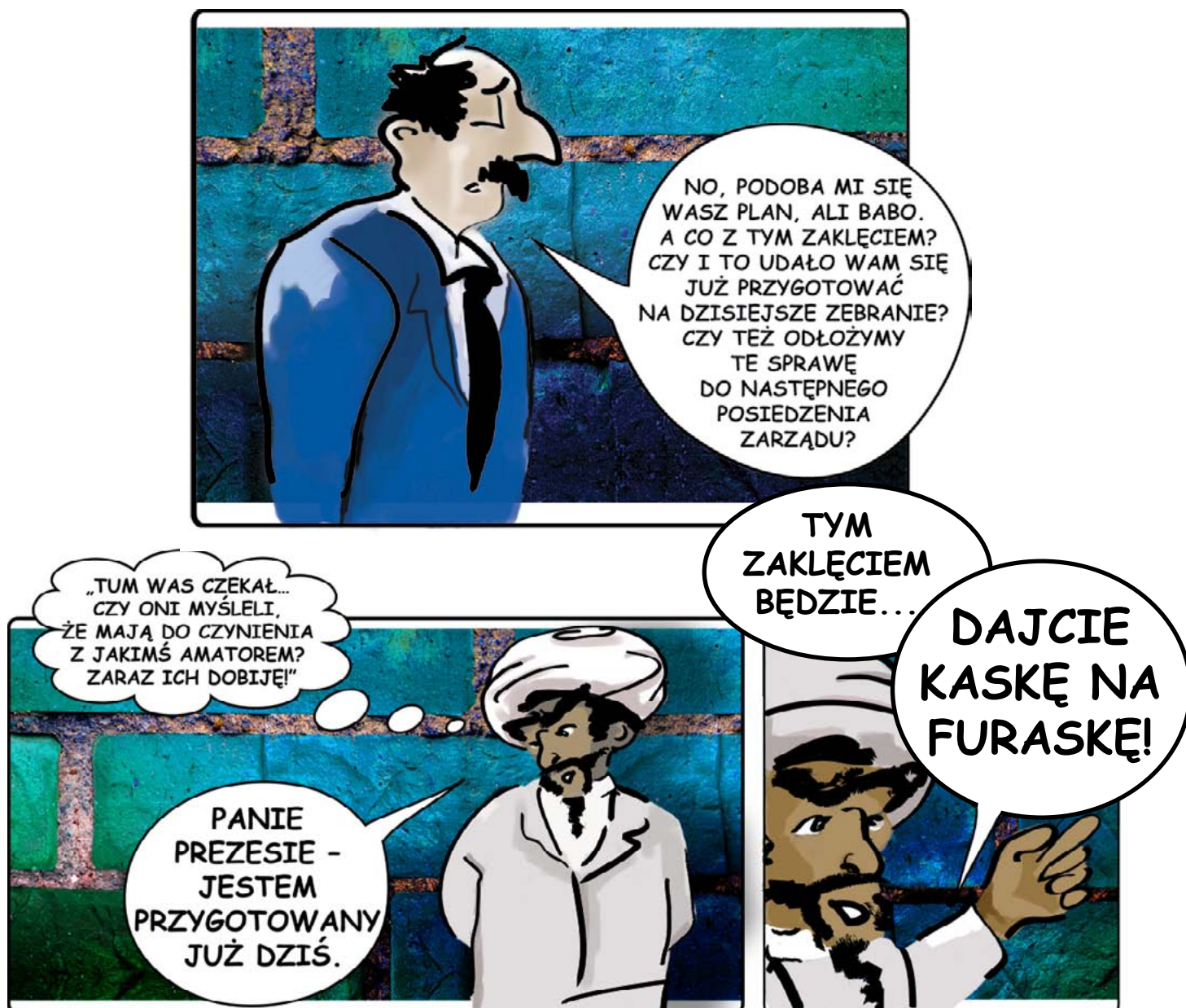
* - według kursu z dnia 1 grudnia 2010: 1 DUK = 1 PLN (przyp. aut.)

Na sali gruchnęły gromkie oklaski. Kiedy już trochę ucichły, rękę podniósł Główny Liczyrzepa i zapytał:



Na sali zaległa cisza, gdzieś tam tylko słychać były pomruki zachwytu. Plan w swojej prostocie był isticie genialny, łatwo sobie wyobrazić radość gawiedzi, jak lekką ręką będą dostawać po 30 tysięcy dukatów i to tak zupełnie za nic! Trzeba tylko spełnić te kilka warunków. Po uśmiechach na twarzy John Ali Baba już wiedział, że trafił w dziesiątkę. Nic tak nie poprawia notowań, jak rozdawanie kasy na prawo i lewo. Oczywiście – nie swojej. W duchu już liczył ile skasuje premii od Firmy i na co ją roztrwoni. No bo kto się lepiej zna na rozdawnictwie niż ród Ali Babów? Robią to przecież od tylu pokoleń! (patrz: notka biograficzna o Ali Babie na końcu tego odcinka – przyp. aut.).

Natenczas wstał sam Wielki Prezes Firmy i rzekł do Johna Ali Baby:



To co się po chwili działo na sali obrad trudno opisać. Najbliższe określenie jaki mi przychodzi do głowy, aby oddać plastycznie ten szal radości, który wybuchł wśród zgromadzonych (niczym Etna w czasach swojej świetności), to – **OWACJE NA SKACZĄCO.**



NOTKA BIOGRAFICZNA

Ali Baba – notka biograficzna (na podstawie Wikipedii).

Ali Baba urodził się dawno, dawno temu w małej beduińskiej wiosce rybackiej. Zanim stał się sławny i bardzo bogaty, zaczynał jako młody haker w niewielkiej, rodzinnej firmie. Dzięki swojemu uporowi i wytężonej pracy rozgryzł w końcu tajemnicze zaklęcie „Sezanie – otwórz się”, które pozwalało mu na częste korzystanie ze zbójckiego skarbcza, kiedy miał jakiegokolwiek potrzeby finansowe (w tamtych czasach nie było jeszcze bankomatów). Ali Baba szybko się zorientował, że nie jest w stanie sam wynieść (i wydać) całej kasy ze skarbcza. Wraz z bratem założył więc firmę pod nazwą Ali Baba Brothers Ltd. Do współpracy w wybieraniu skarbów zaangażował więc już nie tylko członków rodziny, ale także – sąsiadów i znajomych. Firma Ali Baby nie pobierała przy tym żadnych prowizji, nie czerpała z działalności innych zysków (poza tym co sobie sami wyjęli ze skarbcza), była to po prostu taka zorganizowana sąsiedzka pomoc. Ali Babie przychodziło to zresztą bardzo łatwo – rozdawał przecież nie swoją kasę.

Dzięki tak rzadko spotykanej szczodrości Ali Baby wszyscy wokół go podziwiali, czy wręcz – kochali. Gdyby w tamtym okresie życia interesowała go polityka – w cuglach wygrałby wybory prezydenckie. I to już w pierwszej turze. Dodajmy, że Ali Baba był piekielnie łébskim przedsiębiorcą i już na początku działalności przewidział, że to nie jest biznes na wsze czasy. Stąd też trzeci człon w nazwie jego firmy – Limited (w skrócie – „Ltd”, w tłumaczeniu na jęz. pol: „ograniczony” - przyp. autora). W ten sposób Ali uprzedził swoich kontrahentów o planowanym, ograniczonym czasie działania tego podmiotu. I faktycznie - im bardziej działalność rozdawnicza się rozwijała, tym bardziej ze skarbcza ubywało kosztowności. Zestresowani rozbójnicy zaczęli robić już nawet na trzy zmiany: napadali na podróżnych nie tylko przed południem i wieczorem, ale także w nocy. Nic to jednak nie dawało – wciąż bowiem wpływy do skarbcza były mniejsze, niż to co wynosiła zeń ekipa z Ali Baba Brothers. W końcu stało się to co stać się musiało – zbójcecki skarbiec był kompletnie pusty. Biorąc powyższe pod uwagę, w związku z utratą płynności firmy Ali Baba Brothers Ltd., Ali Baba musiał rozpocząć proces jej likwidacji. Była to więc pierwsza w historii świata spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która też zanotowała pierwszą w historii upadłość. Na bazie swoich doświadczeń w prowadzeniu tak poważnego przedsiębiorstwa Ali Baba napisał epokowe dzieło – esej ekonomiczno- filozoficzny pod tytułem „W poszukiwaniu straconej kasy”, które do dziś zachowało aktualność. Tam sformułował swoje sztandarowe hasło, które przeszło do kanonów biznesu jako Wielkie Prawo Ali Baby*.

Nie myślcie jednak Państwo, że upadłość Ali Baba Brothers oznaczała także bankructwo jej głównego udziałowca - Ali Baby. O nie! Ten finansowy geniusz już dużo wcześniej wyjął ze skarbcza co swoje i odpowiednio zabezpieczył. Dzięki temu na starość mógł oddać się swojej pasji, o której marzył od dzieciństwa. Zajął się budową piramid. Oczywiście finansowych. W tej dziedzinie również osiągnął wielki sukces.

Można by więc rzec, że Ali Baba był więc pierwszym na świecie człowiekiem, który dzięki swojej pracy i nieprawdopodobnej ambicji zrealizował piękny amerykański sen, czyli: „Od hakera do milionera”.

* Wielkie Prawo Ali Baby:

„Firma może tak długo istnieć na rynku, dopóki uda jej się utrzymać płynność finansową”.

Prawidłowość tę odkrył Ali Baba w schyłkowej fazie funkcjonowania Ali Baba Brothers Ltd.

Chociaż plan rozdawnictwa był prosty jak drut, także w realizacji, jednak na efekty trzeba było trochę poczekać. Przez pierwszych kilka miesięcy zawartych transakcji było tyle co kot napłakał... Po pieniądze do Firmy z hasłem na ustach „Dajcie kasę na furaskę” przychodziło naprawdę mało ludzi, na dodatek często nie spełniali oni wymogów formalnych.



BYLI TO BOWIEM - W SPOREJ CZĘŚCI - GRUBASY, LUB TEŻ - KONUSY. CO PEWIEN CZAS PO KASĘ ZGŁASZALI SIĘ GOŚCIE BEZ PRAWA JAZDY I NIE POMAGAŁO TŁUMACZENIE, ŻE JESZCZE PARĘ DNI TEMU JE MIELI, ALE IM WŁAŚNIE ZABRAŁA POLICJA. PRAWO MUSI PRAWEM!

- O żesz sale kurejkum! – zaklął siarczyście w swoim języku Ali - Co jest?! Czemu nie chcą brać??? – dręczył się myślami nasz bohater. Na te pytania odpowiedzi jednak nie znał. W końcu wziął na spytki jednego z członków Zarządu, z którym zdążył się trochę zaprzyjaźnić i spytał go wprost:



- ZAŻARTOWAŁ NA KONIEC KOLEGA, ABY ROZŁADOWAĆ SYTUACJĘ I CHOĆ TROCHĘ ROZŚMIESZYĆ JOHNA ALI BABĘ.

John Ali był wniebowzięty. Tak – w końcu poznał rozwiązanie tej nieodgadnionej dlań wcześniej zagadki. Za mało dawał! No bo faktycznie – co to jest dziś 30 tysięcy dukatów? Tyle co nic! Na następnym Zarządzie zgłosił więc plan podwyżki rozdawanych kwot o 100 procent, czyli do 60 tysięcy dukatów. Głosowanie nad projektem przeszło prawie jednogłośnie. I rzeczywiście – rynek rozdawniczy się znacząco ożywił. Zarząd przestał już narzekać, że jest za mało transakcji, że ludzie nie przychodzą. Tłumów co prawda nie było, ale widać było, że biznes się ładnie rozkręca. Jedynym minusem była postawa ludzi z jednego działu Firmy. A konkretnie - z księgowości, czyli tych smutnych gości bez wyobraźni. Musiało dojść w końcu do tej rozmowy, burza bowiem wisiła w powietrzu już od miesięcy... Zaczęła się walka. W lewym narożniku sali – Ali, w drugim narożniku zaś Główny Liczyrzepa. Wymianę ciosów zaczął ten drugi:

NIE DAM WIĘCEJ
FIRMOWEJ KASY NA TWOJE
ABSURDALNE POMYSŁY! KTO TO WIDZIAŁ,
ŻEBY W TAKIEJ SYTUACJI ROZDAWAĆ
FORSE PRZYPADKOWYM GOŚCIOM?

PO 60 TYSIĘCY DUKATÓW NA ŁEBI!

I TO ZA NIC! TO SIĘ NIE MIEŚCI

W GŁOWIE!

TO SIĘ NIE MOŻE

SPRAWDZIĆ

W ŻADNYM SYSTEMIE
EKONOMICZNYM!

CHWILECZKĘ,
A OD KIEDY FIRMA
MA SVOJĄ KASĘ, CWANIACZKU?
Z TEGO CO MI WIADOMO TO OD PONAD
20 LAT MACIE CIĄGLE TYLKO STRATY.
CZYLI - OD ZAWSZE ALBO JEDZIECIE
NA KREDYTACH, ALBO ZASILACIE
PUSTĄ KASĘ EMISJAMI
AKCJI. ZGADZA SIĘ,
MĄDRAŁO?

NO TAK...

- ZAJĄKAŁ SIĘ NIECO LICZYRZEPĄ.
NIE PRZEWIDZIAŁ TAKIEGO OBROTU WALKI.

A CO JEST
ABSOLUTNIE
NAJWAŻNIEJSZE
PRZY
KREDYCIE?

ALBO SPRZEDAJ
AKCJE MÓWIĄC, ŻE
W KASIE FIRMY ZACZYNA
JUŻ BRAKOWAĆ FORSY
NAWET NA WYPŁATY.
JUŻ WIDZĘ, JAK CI KTOŚ
DA KASĘ PO TAKICH
TEKSTACH!

A MNIE KOLEGO
DAJĄ WSZYCY
- BO W ŻYCIU
NAJWAŻNIEJSZY
JEST PI AR! A NIE
JAKIEŚ TAM DURNE
CYFERKI!
ZGADZA SIĘ?!!!

NIE PRZYPADKIEM
PI AR? JAK JESTEŚ
TAKI MĄDRY TO IDŹ
DO BANKU PO KREDYT
I POWIEDZ,
ŻE POTRZEBUJESZ
KASĘ, BO CI NIE
STARCZA
DO PIERWSZEGO.

NO, CHYBA
JEDNAK
MASZ
RACJĘ

DOBRA,
STARY -
W SUMIE JESTEŚ
WPORZO. CIESZĘ SIĘ,
ŻE SIĘ DOGADALIŚMY.
TYLKO JESZCZE
TAK NA PRZYSZŁOŚĆ
- JEDNA RADA. JAK BĘDZIESZ
NASTĘPNYM RAZEM MÓWIŁ
O BUDŻECIE NA TEN ROK,
NIE GADAJ
TAKICH BZDURI!

STARY -
52 MILIARDY
DUKATÓW
DEFICYTU?!!!
CZYŚ TY OSZALAŁ?
CHCESZ, ŻEBY
AKCJONARIUSZE
SIĘ ZDENERWOWALI
I PODZIĘKOWALI NAM
ZA WSPÓŁPRACĘ?

NO NIE,
ALE PRZECIEŻ
TYLE WYCHODZI.
SPRAWDZAŁEM
TRZY RAZY

NO I CO Z TEGO?
TRZEBA BYŁO
MÓWIĆ, ŻE TYLKO 25.
A KTO CIĘ SPRAWDZI?
TAKI GRECKI
BŁĄD.

CHYBA
CZESKI

- ZARYZYKOWAŁ
POPRAWIENIE
MISTRZA
LICZYRZEPĄ.

MOŻE I CZESKI,
CO ZA RÓŻNICA?
ALE U GREKÓW TEŻ COŚ
TAM BYŁO NIE HALO
Z CYFERKAMI,
GDZIEŚ O TYM
O CZYTAŁEM

Od tej pory John Ali Baba i Liczyrzepa byli przyjaciółmi. I zawsze kiedy, co parę miesięcy, Ali zgłaszał wniosek aby podnieść wysokość rozdawanej kwoty na swoją sztandarową akcję „Dajcie kasę na furaskę”, jako pierwszy na TAK podnosił rękę właśnie Liczyrzepa. Na tej przyjaźni korzystali obydwaj – Ali nie miał już w Firmie żadnych wrogów, a Liczyrzepa, jak się kończyła w Firmie kasa, zawsze wiedział gdzie się udać. Nie było sytuacji, aby ten geniusz John Ali czegoś nie wymyślił – albo kolejny kredycik na okrągłą sumkę, albo też Firma poprzez kolejne emisje wypuszczała nowe akcje. A w związku z tym, że cały czas o Firmie mówiło się bardzo dobrze, akcje rozchodziły się jak świeże bułeczki. Doszło nawet do tego, że jeszcze niedawny zagorzały wróg Alego, a obecnie jego wielki przyjaciel - Liczyrzepa - powiesił dwa wielkie plakaty w swoim gabinecie. Na pierwszym widniało hasło:

„W życiu i w Firmie najważniejszy jest pi ar!”

Na drugim zaś znalazła się myśl, która mu zaświtała do głowy po ostatniej rozmowie z nowym przyjacielem, kiedy zrozumiał zasady funkcjonowania rynków finansowych:

„Im więcej rozdajesz, tym więcej dostajesz”

...oczywiście do czasu... - dopowiadał sobie czasem w myślach Liczyrzepa patrząc na drugie hasło. Ale tę prawdę wołał zachować dla siebie. Zresztą na dodatkowy tekst na plakacie i tak nie było już miejsca.

ODCINEK TRZECI

Mając po swojej stronie Liczyrzepę John Ali zaczął ostro rozkręcać akcję rozdawniczą. Mniej więcej co kwartał podnosił stawkę wypłaty w ramach jego sztandarowego projektu „Dajcie kasę na furaskę”, dochodząc finalnie do okrągłej sumki 100 tysięcy dukatów na jedno zamówienie. Za tę kwotę można było już naprawdę kupić wypasioną brykę!

Nie dziwota, że akcja rozdawnicza – mimo kryzysu wokół i coraz większych strat ponoszonych przez Firmę – rozwijała się rewelacyjnie. Cieszyli dosłownie wszyscy. Te miłe głosy – czyli niemal wyłącznie same pochwały - oczywiście dochodziły do naszego bohatera. Jął się więc zastanawiać co jeszcze można zrobić, aby jeszcze więcej firmowej kasy rozchodziło się we wszystkich kierunkach.

Zaczął pracować nad nowymi koncepcjami. „A może tym razem rozdawać mniejsze kwoty?” – kombinował Ali. Zdecydował się w końcu na pomoc osobom poszkodowanym przez los. Oczywiście i tym razem chodziło wyłącznie o pi ar; gdyż do tzw. życiowych sierot miał z gruntu stosunek lekceważący. Wziął się więc ostro do roboty i już po miesiącu miał gotowy nowy projekt rozdawniczy: Firma będzie pomagać cierpiętnikom, którzy kupili swoje auta na kredyt, a potem zasilili grono bezrobotnych. Genialny John Ali wymyślił program dopłat na paliwo - od kilkuset do 1200 dukatów miesięcznie, w zależności od pojemności silnika i od rodzaju paliwa. No bo czy po to obywatel kupił sobie furkę, aby ta rdzewiała w garażu??? Nie, tak być nie może!

Chciał jednak znowu zagrać bohatera przed całym Zarządem. Na kolejnym spotkaniu roboczym, ściskając w dłoni swój nowy projekt – wyszedł z propozycją do obecnych na sali.



TAK JAK SPODZIEWAŁ SIĘ ALI - NA SALI ZALEGŁA CISZA JAK MAKIEM ZASIAŁ. I PODOBNIIE JAK MIAŁO TO MIEJSCE W INNEJ BAJCE, W KTÓREJ NIKT NIE CHCIAŁ ZAGRAĆ PRZY JANKIELU; TAKOŻ SAMO BYŁO I TERAZ - NIKT NIE ODWAŻYŁ SIĘ ODEZWAĆ W SPRAWIE PI AR-U PRZY TAKIM MISTRZU. PO KWADRANSIE DENERWUJĄCEJ CISZY WSTAŁ SAM WIELKI PREZES ZARZĄDU I ZAPYTAŁ:



...ZAKOŃCZYŁ KOKIETERYJNIE ALI.

No bo jak mógłby się jego projekt nie spodobać? Przecież pracował nad nim cały miesiąc! Przedstawił swoją koncepcję dopłat do paliwa (stąd też nazwa programu: „Paliwowe”), jego prezentacja zakończyła się burzą oklasków. Po pokazie znowu wstał sam Wielki Prezes Zarządu, podziękował Alemu za kolejny świetny pomysł i zwrócił się z wyraźną pretensją w głosie do zgromadzonych:

- A Wy mądrale? Ruszcie głową! Za co Wam płacę? Może ktoś z Was coś w końcu wymyśli! Najwyższy czas!

Teraz zdecydowanie nie można było milczeć! Gdyby z sali nie padł żaden pomysł, oznaczało by to, że Wielki Prezes miał rację – Zarząd i cały zespół mędrców w Firmie do niczego się nie dawał! Co odważniejsi zaczęli zgłaszać swoje propozycje, widać było jednak, że idą na łatwiznę. Posłuchajmy zresztą:



ZGROMADZENI CZULI, ŻE SYTUACJA JEST URATOWANA! JUŻ NIE WYJDĄ PRZEZ WIELKIM PREZESEM NA GAMONI I NIEDOJDÓW! ZACZĘŁY SIĘ SYPAĆ KONKRETNE PROPOZYCJE:



ZNOWU KTOŚ ODWAŻNY PODNIÓSŁ SIĘ Z FOTEŁA I ZGŁOSIŁ SWÓJ POMYSŁ:



- ZAKOŃCZYŁ SPOCONY JAK MYSZ I OPADŁ CIĘŻKO NA FOTEL. WIDAĆ BYŁO, ŻE TO WYSTĄPIENIE WIAZAŁO SIĘ DLAŃ Z OGROMNYM STRESEM. I TEN POMYSŁ SIĘ NIE SPODOBAŁ. TYM RAZEM NIKT NIE WSTAŁ, SŁYCHAĆ TYLKO BYŁO Z RÓŻNYCH MIEJSC PODOBNE KOMENTARZE:
- NO CO TY! PRZECIEŻ ABONAMENTU I TAK NIKT NIE PŁACI! - PRZEKRZYKIWALI SIĘ CHÓREM.

Stało się więc na tym –tak jak to było do przewidzenia - że jedynym sensownym, nowym projektem rozdawniczym, który wprowadzi Firma jest „Paliwowe”.

I znów więc John Ali Baba był bohaterem dnia...

Działalność Johna Ali Baby przysporzyła jemu i Firmie niesamowitą popularność, co potwierdzały zresztą wszystkie sondaże, prowadzone pośród akcjonariuszy. Gdy pewnego dnia, kiedy po ogłoszeniu wyników kolejnego

sondażu okazało się, że jego praca na rzecz Firmy cieszy się poparciem ponad 110% akcjonariuszy, John Ali wiedział, że osiągnął już w Firmie wszystko.

A może nawet więcej? Każde jego wystąpienie na Zarządzie kończyło stuprocentowym poparciem.

KIEDY PADAŁO SAKRAMENTALNE PYTANIE:

- KTO JEST ZA? - PODNOSILI RĘCE DO GÓRY WSZYSCY, NAWET - NIEOBECNI.



To robiło się już czasem nudne dla naszego bohatera... Ale było coś nie dawało mu spokoju.

Ali Babę coraz bardziej intrygował - i czasem denerwował - jeden człowiek. Forest.

Forest Pracował dla Firmy jako ekspert, ponoć kończył studia ekonomiczne na renomowanych uczelniach, gdzieś za granicą. I choć nikt nigdy nie kwestionował jego kwalifikacji, w kuluarach miał niezbyt pochlebną ksywkę – Głupek. Ubierał się czasem kolorowo jak jakiś klaun, a jego chichot przypominał śmiech niezbyt rozgarniętego przedszkolaka. To co tak ciekawiło, ale i denerwowało zarazem Ali Babę, to niesamowity aplauz z jakim odnosił się Głupek do każdego pomysłu Johna Ali Baby. Czy to był szczery entuzjazm? Czy po prostu Głupek robił sobie jaja z Ali Baby i z całego Zarządu? John Ali musiał to wiedzieć! Pewnego dnia więc zaczął się na Głupka w męskiej toalecie, tak, że niby przypadkiem się tam spotkali. Upewniwszy się, że są sami – zagaił do Foresta, bo tak oficjalnie zwracali się doń pracownicy Firmy.





- SKŁAMAŁ PO DWAKROĆ JOHN ALI. SZYBKO JEDNAK ZMIENIŁ TEMAT - NASZ GŁÓWNY BOHATER NIE BĘDZIE PRZECIEŻ TRACIŁ CZASU NA TO, BY UŻAŁĄĆ SIĘ NAD LOSEM FIRMOWEJ OFIARY.



NIE BARDZO WIEDZIAŁ JAK MA PROWADZIĆ TEN DIALOG ALI. ALE CZUŁ, ŻE JEST JUŻ BLISKO ROZWIĄZANIA WIELKIEJ TAJEMNICY, KTÓRA SPROWADZIŁA GO DZIŚ DO MĘSKIEJ TOALETY NA TĘ ROZMOWĘ.



PO RAZ PIERWSZY OD NIEWIADOMO KIEDY JOHN ALI POCZUŁ SIĘ JAKOŚ BARDZO NIEPEWNIE, JAK NIEDOU CZONY SZTUBAK PRZY SWOIM PROFESORZE. NIEOCZEKIWANIE FOREST ZACZAŁ PODSKAKIWAĆ I RADOŚNIE PODŚPIEWYWAĆ:



John Ali przyznał w duchu, że ani on, ani prawie nikt w jego kraju nie słyszał o Lehman Brothers przed wrześniem 2008 roku. Zaczęły nim targać coraz większe wątpliwości. Natomiast Forest był w świetnym nastroju.

Ni stąd, ni z owąd zapytał:



- PRYZNAŁ JOHN ALI. TYM RAZEM BYŁ SZCZERY.

- A ja tańczę bardzo dobrze. Zaraz Ci pokażę – powiedział Forest i wyjął z kieszeni komórkę. Za chwilę rozległa się muzyka – był to znany każdemu szlagier z „Greka Zorby”.

- Znasz ten film? Ja go oglądałem ze sto razy. Pamiętasz końcówkę? – w tym momencie Forest zaczął tańczyć zorbę podśpiewując pod nosem ostatnią kwestię głównego bohatera.





- BIŁ SIĘ Z MYŚLAMI WIELKI JOHN, NIE ZWRACAJĄC
UWAGI NA PLAŚAJĄCEGO PRZY PISUARACH KOLEGĘ.
A SZKODA. BO RZECZYWIŚCIE FOREST TAŃCZYŁ
PRZEPIĘKNIE.

Koniec.