

Rozdział 10.

# **Pełna MOC inspiracji**



To jedna z tych historii, które inspirują i uczą tego, co w życiu ważne. Miejszem akcji jest sklep jubilerski w Izraelu. Do sklepu wchodzi dwie klientki narodowości rosyjskiej (to wniosek wypływający z języka, którym się porozumiewają). Jedna z nich ogląda drogą biżuterię. Jej uwagę zwraca pierścionek z brylantem. Taki mały niewinny drobiazg za ogromne pieniądze. Przymierza, ogląda i pyta właściciela: „Ile kosztuje ten pierścionek?”. „Dwadzieścia tysięcy dolarów” – pada rzeczowa odpowiedź. „To ja go poproszę”. Właściciel pakuje, zgarnia dwadzieścia tysięcy zieloniutkich baksów i podaje klientce małe zawiniątko. Ona wychodzi i wydaje się, że to już koniec tego zdarzenia. Ale nie. Do akcji wkracza moja znajoma – Ewa (która opowiedział mi tę historię). Kobieta refleksyjna z natury i ciekawa tego, co zobaczyła. „To niezwykła sytuacja – mówi do właściciela – przed chwilą widziałam, jak ta kobieta wydała dwadzieścia tysięcy dolarów. To musi być dla ciebie wielka frajda. Zarobić w tak krótkim czasie tyle pieniędzy. To chyba będzie dobry dzień w twoim biznesie”. „To była jedna z najgorszych transakcji, jakie przeprowadziłem” – odpowiedział. „Dlaczego?” - zdumienie Ewy było nieudawane. „Ponieważ nic się z niej nie nauczyłem”. To niezwykle podejście do biznesu. Właściwie należałoby powiedzieć, że do całego swojego życia. Cenne jest to, co nas uczy. Dzięki czemu możemy się rozwijać. Bo jeśli wykonujemy jakąś pracę z pasją, nie o same pieniądze chodzi. Chodzi o znacznie coś ważniejszego. O poczucie satysfakcji, poczucie realizacji jakiejś osobistej misji, poczucie bycia podmiotem, a nie przedmiotem w relacjach z ludźmi. Chodzi o rozwój, podnoszenie jakości usług, jakości życia. Chodzi o realizację wartości, które leżą u podstaw naszego biznesu, o godność. Wartością dla tego jubilera nie były tylko pieniądze. Może wyznawał zasadę, że pomiędzy „być” i „mieć” jest „robić” i to ostatecznie musi wiązać się z nabywaniem nowych doświadczeń, z permanentną nauką, z rozwojem. A ta klientka pozbawiła go tego wszystkiego. Obejrzała, spytała o cenę, zapłaciła i wyszła. A on, człowiek, który żyje jubilerstwem być może od urodzenia, a jego rodzina zajmuje się tym biznesem od pięciu pokoleń, w ogóle nie był do niczego potrzebny poza podaniem pierścionka i ceny. Dobrze zaprogramowany automat zrobiłby to samo.

Budda mówił, że inspiracje to można czerpać nawet z pyska

krowy. Patrzeć jak żuje dokładnie, cierpliwie, jak jest obecna tu i teraz, i jak spokojnie znosi ten proces jedzenia i trawienia itp. Inspiracje są wszędzie. Na każdym rogu ulicy i w każdym

spotkany człowieku. To wręcz zalew inspiracji. Dlatego warto znać cel swojej wędrówki, aby wyławiać te, które pomogą nam dojść do celu.

***Życie jest niebezpieczne. Taka jego natura. Lepiej wybrać niebezpieczną wolność niż bezpieczną niewolę.***

— inspiracja —

Pamiętam czasy pracy w Gazecie Wyborczej. To był 1991 rok. Mój szef miał pomysł, abyśmy odebrali ile się da ogłoszeń drobnych Życiu Warszawy. To było trudne, bo wtedy Życie Warszawy to był monopolista na rynku takich ogłoszeń. Mieli i nekrologi, i pracę, i turystykę, i kantory, i wszystko inne też mieli. Więc ubrałem się w garnitur i wyruszyłem na miasto celem przekonania kantorów, aby to u nas się ogłaszały. Pamiętam jak dziś ten klimat. Wchodzę, a tam taki wielki człowiek nie daje mi dojść do głosu tylko mówi: „Wypierdalaj!!!”. Co też niezwłocznie uczyniłem. Podobnie było w drugim kantorze. I w trzecim. Zawsze stanowczo i konkretnie. Po powrocie do firmy zdając relację szefowi mówię: „Wiesz, oni się nie chcą ogłaszać w Gazecie Wyborczej”. „Masz być skuteczny” – usłyszałem. Więc wyruszyłem w drogę po raz drugi. Tym razem uzbrojony w bardzo silną broń. Mocne wspierające przekonania. One są jak kombinezon kosmonauty. Muszą być w stu procentach pewne, bo bez tego to tylko śmierć w oczach. Wchodzę więc do kantoru i słyszę: „Wypierdalaj”. Wciągnąłem powietrze i pomyślałem sobie: jaki to konkretny, rzeczowy, szczerzy i prostolinijny dżentelmen. Aż miło z takim pracować. Nie marnuje czasu handlowca, jest uczciwy i z zasadami. Po prostu facet z jajami. Z takim warto robić interesy. „A co się, kurwa, stało?” – odpowiedziałem. I tu nastąpił przełom w rozmowie. Dżentelmen się uśmiechnął i powiedział, że bym wszedł. I jak tu nie wierzyć tym zasadom, że należy się dostosować do rozmówcy? Oczywiście ta sytuacja inaczej brzmi jak ją teraz opowiadam, a inaczej wyglądała w momencie rzeczywistym, kiedy musiałem ją przeżyć i doświadczyć. Życie nauczyło mnie jednak, że warto takich sytuacji doświadczać i warto o nich pamiętać. Spisuje je

sobie w specjalnych „inspirownikach”. Pamięć jest ulotna i po osiemnastu latach trudno jest wszystkie takie sytuacyjne „perelki” odgrzebać z zakamarków mózgu. Takie opowieści przydają się w prowadzeniu szkoleń i w towarzyskich rozmowach. Zawsze byłem nieśmiały i nie starałem się nawet przebić w towarzystwie wesołych i dominujących choleryko - sangwiników. Ja, z natury flegmatyk, byłem bardziej obserwatorem i widzem niż aktorem i *showmanem*. Dzisiaj, prowadząc wykłady i szkolenia, zapewne jestem odbierany inaczej. Ale to w dużej mierze zasługa narracji, czyli wszystkich tych historii ilustrujących treści, które chcę przekazać. Jest takie powiedzenie: „Pozwól niech ktoś opowie ci historię swojego życia, a stanie się twoim bohaterem”. Ja zapewne stałem się bohaterem dla wielu uczestników moich szkoleń. To dlatego, że mogą w tych opowieściach odnaleźć swoje życie, swoje dzieci, partnerów, rodziców. Czasami pytają: „Czy ty znasz moją mamę, żonę?. To co mówisz pasuje do nich idealnie w stu procentach”. Bo jesteśmy tacy podobni. Bo nawet tysiąc lat temu ludzie mieli podobne do naszych problemy. Bo człowiek naprawdę nie zmienił się tak szybko, jak jego techniczne gadżety. Ale nadal tak samo potrzebuje powietrza, wody, snu. Ten sen dzisiaj nie jest nowocześniejszy od snu sprzed pięciu tysięcy lat. Tak samo potrzebuje miłości, zdrowia, wsparcia. I to też się nie zmieniło. Ból po rozstaniu z ukochaną osobą nie jest dzisiaj inny niż kiedyś. Dlatego inspiracje opowiadane przez innych ludzi mogą nas wspierać, pomagać rozumieć swoje życie, odkrywać nowe wartości, cele, marzenia. Inspiracje te mogą pochodzić sprzed trzydziestu wieków, a mogą być świeżutkie, czekać na nas przed domem. Ostatnio sąsiad zwrócił mi uwagę, że w złym miejscu stawiam samochód. Ponieważ nie do końca podzielałem jego opinię, spytałem jakie są jego argumenty. A ponieważ się nie znaleźliśmy (mieszka w innym bloku), to po omówieniu sprawy parkingu przeszliśmy do innych tematów. I tak zaczęła się nowa znajomość. I nowe inspiracje, które wychwyciłem podczas rozmowy. I jedna stała mi się szczególnie bliska, więc intuicja podpowiada mi, że z niej urodzi się pewna nowa idea, którą będę chciał zrealizować.

---

Jeżdżę samochodem od 1979 roku. To już trzydzieści lat.

Ze wszystkich stacji benzynowych (było ich pewnie setki w Polsce i na całym świecie), na których przyszło mi tankować, tylko jedna szczególnie utkwiła mi w pamięci. Ta pod Piotrkowem Trybunalskim. Była jesień, padał deszcz i jak to się mówi, psa by z domu nie wypędził. Zatrzymałem się, aby nabrać paliwa i z nudów, podczas gdy licznik wystukiwał kolejne litry Pb, obszedłem samochód dookoła. To, co zobaczyłem, mocno mnie zmartwiło, gdyż nie lubię wszystkich tych brudnych czynności, które trzeba wykonać z samochodem. A ta taka była. Prawie nie miałem powietrza w tylnym lewym kole. To prawie oznaczało „flaka”, ale nie do końca. Takiego „półflaka”, no można powiedzieć – flaczka. Dało się na tym jechać, ale bez komfortu. To były czasy, kiedy jeździłem dosyć szybko (nawet nie powiem ile, bo nie ma się czym chwalić) i jazda na takiej oponie była zbyt ryzykowna. Rozejrzałem się za urządzeniem, które na ogół przypomina słupkę z przyczepionym wężem zakończonym takim specjalnym pistolecikiem. Nic takiego nie było w pobliżu, więc udałem się do szklanego budynku, gdzie jak zauważyłem, wcześniej schował się przed deszczem cały personel stacji benzynowej. Otworzyłem drzwi i przede mną ukazał się bardzo muskularny i łysy mężczyzna. Po prostu „Wielki Pan”. „Chciałbym koło napompować” – powiedziałem. Jegomość nic nie mówiąc wyciągnął rękę i palcem wskazującym pokazał mi pobliską wiatę. Udałem się więc we wskazanym kierunku i nic nie znalazłem. Wróciłem do niego mówiąc, że nic tam nie ma. Ponieważ szukałem wspomnianego już słupka z wężem, wszystkie inne urządzenia nie zwróciły mojej uwagi. „Wielki Pan” spojrzał na mnie z niesmakiem i powiedział przeciągając pierwsze słowo, że kooompresor stoi. Udałem się po raz drugi w poszukiwaniu „kooompresora” i znalazłem. Stał. Mały baniaczek z silniczkiem. Obejrzałem i wróciłem do „Wielkiego Pana” po raz drugi. „Nie wiem, co mam z tym zrobić” – powiedziałem. Kładąc akcent na pierwsze słowo powiedział zirytowany: „Włqąqczyć trzeba”. No jasne, to takie proste, a ja przeintelektualizowany psycholog nie wpadłem na to. Więc podszedłem pewnym krokiem do kompresora, znalazłem bakelitowy włącznik i nastawiłem go na znaczek „1””. I kompresor zaczął dudnić. W tym czasie ciągle padał deszcz i nawet nie zauważyłem, że jestem już cały mokry. No i zaczęły się kolejne problemy. Wąż, który udało mi się znaleźć nie był wyposażony w nic, co dałoby się włożyć w wentylek, czy jak tam to się nazywa. Po prostu czegoś mu brakowało.

Więc, z duszą na ramieniu, wróciłem po raz trzeci i powiedziałem, że czegoś tam brakuje. „Wielki Pan” stracił cierpliwość i rzucając „idź z nim” popchnął w moją stronę takiego „Małego Pana” lat około 19. I mały poszedł. Kiedy znaleźliśmy się obok kompresora, wyznałem panu, że jestem inteligentnym człowiekiem, ale tutaj na pewno czegoś brakuje i bez tego czegoś nie da się napompować koła. I w ten sposób doszliśmy do finału i zarazem puenty tej opowieści. „Mały Pan” wziął wąż do ręki. Przyjrzał mu się z uwagą i rozpromieniony zaczął wywijać jak lassem (naprawdę machał wolnym kawałkiem, który miał prawie metr). Tak machając powiedział zdanie, które rozbroiło mnie, rozładowało całą sytuację i zostało mi w pamięci pewnie na zawsze: „O, ktoś się nie bał i zajebał” – teraz rzucił wąż tak jakby chciał tym lassem coś złapać tzn. z impetem i daleko przed siebie – i powiedział na zakończenie: „Znaczy się, dzisiaj nieczynne”. A potem, ponieważ deszcz padał z większą intensywnością, wrócił skąd przyszedł i zniknął za szklanymi drzwiami. Nie odważyłem się po raz czwarty zmierzyć się z „Dużym Panem”, więc na tym flaczku odjechałem w stronę następnej stacji benzynowej. A tam już było normalnie. Nudno i bez emocji. Był słupek i wąż, i pistolet, i powietrze. Nawet nie wiem co to była za stacja, bo takich rzeczy się nie zapamiętuje. I cała ta sytuacja jest inspirująca. Pokazuje jak bardzo różne są standardy obsługi klienta. Pokazuje, że nie wszystko musi być takie, jak nam się wydaje, że powinno być. To znaczy, że niekoniecznie na stacji benzynowej da się napompować koło, że nie zawsze urządzenie do pompowania wygląda tak, jak nam się wydaje, że obsługa stacji to też ludzie i nie zamierzają moknąć tylko dlatego, że klient ma problemy, że „delegowanie uprawnień” czasami polega na wypchnięciu na deszcz tego najmniejszego pracownika, że nasza inteligencja praktyczna czasami zawodzi, że jak „ktoś się nie bał i zajebał”, to już nikt w tym momencie nie może nam pomóc, że to tylko nam się wydaje, że sytuacja jest dramatyczna, bo inni widzą ją jako komiczną, że jak byśmy sami mieli swoją stację benzynową, powinniśmy zadbać o to, aby tak przyczepić ten mały pistolecik do gumowego węża, aby go nie odłączyło. A poza tym pokazuje, że życie nie jest poważne i warto czasami się pośmiać. Ze swojej ułomności, która głównie polega na tym, że uwierzyliśmy w to, że jesteśmy tak ważni, że sama nasza obecność powinna stawiać innych na baczność. Dobrze, że mi nie przyszło do głowy,

aby powiedzieć: „Ja pójdę do waszego szefa i ja tu was wszystkich pozwalam”. Może wtedy zarówno ten „Duży” jak i ten „Mały” Pan straciliby poczucie humoru, a ja miałbym cztery koła do pompowania.

***Dzieci i ptaki opuszczają gniazdo,  
kiedy im urosną skrzydła.  
Nie podcinaj ich sobie ani tym, dla  
których jesteś ważnym człowiekiem.  
I tak jest już dużo „niełotów”.***

— inspiracja —

A skoro przy samochodach jesteśmy, nie mogę nie wspomnieć o wydarzeniu z 1999 roku. Kupiłem sobie wtedy dziesięcioletniego Passata. Takiego diesla, co to grzechotał jak chodził i był zupełnie inny niż wszystkie dotychczasowe samochody jakie znałem. Pan, który mi go sprzedawał, nie pozwolił go wyłączyć, bo jak powiedział: „Dizelek lubi chodzić”. Więc wszystkie oględziny i formalności załatwiliśmy w towarzystwie chodzącego dizelka. No i na koniec, jak pan wziął kasę, to tylko wspomniał, że czasami nie chce zapalić i wtedy należy go stuknąć młotkiem w jakiś elektromagnesik. Następnego dnia po zakupie, jak to w życiu bywa, dizelek nie chciał zapalić, więc młotkiem obitem wszystko co w samochodzie przypominało wspomniany elektromagnesik. I nic. Więc z pomocą sąsiada uruchomiłem go na holu i z duszą na ramieniu podjechałem do znanego w okolicy warsztatu elektrycznego. Tam wyszedł menadżer działu obsługi klienta z lekko tłącym się petem (bez filtra) w ustach i spytał: „Co jest?”. „Nie chce palić” – powiedziałem. „Gratów nie robimy” – odpowiedział. Więc błagalnym głosem poprosiłem, aby spojrzał swoim mądrym oczkiem, dlaczego nie chce palić. Więc on rzucił do pracownika serwisu: „Kaziu zobacz co jest na kanale, ale jak będą problemy, to zostaw go (jak to zgrabnie ujął) w pizdu”. Tak powiedział, a mnie nogi się ugięły. Kaziu (cały w smarze tak, że gdyby go podpalić, tliłby się pewnie kilka dni) podłubał coś i powiedział, że są problemy i wtedy menadżer powtórzył, aby zostawił mojego dizelka „w pizdu”. No to poprosiłem jeszcze bardziej błagalnie, aby może sprawdził ponownie i nie zostawiał mnie samego z tym dizelkiem. Menadżer rzucił: „Kaziu, zobacz jeszcze raz”. I Kaziu zobaczył, i o dziwo udało mu się wyjąć rozrusznik. No i ten dobry pan menadżer, który wydawał polecenia



Kaziowi, rozebrał na moich oczach rozrusznik i mając baterijkę i żaróweczkę, dokonał jakiś pomiarów. Na moje pytanie: „Co jest?”. Odpowiedział, patrząc mi w oczy: „Nie jest dobrze”. Potem powiedział, że to będzie kosztować półtora miliona starych złotych i ja, nie mając wyboru, zgodziłem się (tyle wtedy zarabiałem miesięcznie jako szef działu reklamy Gazety Wyborczej). Przyjechałem wieczorem i samochód stał nareperowany. Spytałem kontrolnie, ile płacę i pan powiedział, że półtorej banieczi. Więc po raz kolejny błagalnie spojrzałem w jego oczy i spytałem, czy by jednak czegoś nie opuścił z tej ceny. I pan spojrzał mi jeszcze głębiej w moje oczy i powiedział coś, co już zawsze będzie mi się kojarzyło z dieselkami: „Nie mam z czego słoneczko, nie mam z czego”. I dopiero po piętnastu latach od tego wydarzenia zdecydowałem się na kupno kolejnego dieselka. Czyż życie nie jest piękne? Ten Passat w ciągu jednej trasy do Poznania postarzał się o dziesięć kolejnych lat (czyli subiektywnie wizualnie miał już dwadzieścia). Podczas drogi odpadały listwy, lakier stracił połysk, wysiadły światła i klakson, a z baku lała się benzyna. A mimo wszystko to właśnie jego wspominam. To była życiowa inspiracja, że warto być specjalistą w jakiejś dziedzinie. A najlepiej w takiej, w której nasz klient za cholerę nie zrozumie o co chodzi i będziemy panem każdej sytuacji. Nauczyłem się również, że w procesie kupna-sprzedaży samochodu niezależnie od tego kto to robi, ile ma w sobie inteligencji i uczciwości, nigdy nie można zaufać jego informacjom. No i jeszcze jedna inspiracja: po zmianie właściciela jakaś dziwna siła sprawia, że samochód szwankuje i te dziesięć procent jego wartości kupna trzeba będzie dołożyć. A poza tym, to kolejna śmieszna historia z mojego życia. Śmieszna stała się już po odsprzedażu dieselka kolejnemu właścicielowi.

Inspiracje są bezcenne, bo inspirują. Do innego spojrzenia na otaczającą rzeczywistość, do zmiany swoich przekonań i zachowań, do śmiechu i dystansu do tego, co wydaje się bardzo poważne, a w rzeczywistości takie nie jest. Pomagają wyjść z rutyny. Naprowadzają na nowe tory myślowe. Inspiracje uczą innego patrzenia na świat, dają nowy obraz rzeczywistości. Po latach wiele dramatycznych zdarzeń zostaje w pamięci jako niezwykle ciekawe i śmieszne. Opowieści o tym, czego doświadczyliśmy, ubarwiają spotkania towarzyskie. A ci, którzy je opowiadają, uchodzą za niezwykle

atrakcyjnych, ciekawych i inspirujących mówców. Dlatego bądź poszukiwaczem inspiracji. Obserwuj swój świat. Czytaj książki, chodź do kina i teatru. Tam znajdziesz lustro, w którym możesz zobaczyć swoje życie. To bezpieczne odbicie, ponieważ śmiejesz się z innych. Ale jeśli masz trochę zdolności do refleksji to szybko zorientujesz się, że śmiejesz się z siebie. A to może być początek wielkich zmian w Twoim życiu. Problemy to okazje w przebraniu. To okazje do wyjścia poza prozę swojego życia. Ale aby to w ogóle zauważyć, potrzebna jest UWAŻNOŚĆ. A uważność to refleksja. A refleksja to ciągle pytania:

Czego się nauczyłem z tej historii?

Jak interpretuję to, czego byłem świadkiem?

Czy teraz patrzę inaczej na to, co mi się wydarzyło?

Jak to, czego się nauczyłem, wykorzystać do realizacji swoich celów?



### **Rozmyślnik**

Jakie zdarzenia z Twojego życia mają dla Ciebie wartość inspiracji?

Czy „myślisz na papierze” (ang. *think on paper*)?

Czy zapisujesz swoje myśli, refleksje, przemyślenia?

Gdzie poszukujesz inspiracji?

Jak inspirujesz innych ludzi?

Czy lubisz słuchać „historii z życia”?

### **Biblioterapia**

Herman Hesse, *Sidarta*, Państwowy Instytut Wydawniczy  
John Eldredge, *Dziki serce*, W drodze