

Rozdział 8.

# **Pełna MOC decyzji**



Powiedz mi, kto jest Twoim mistrzem, a powiem Ci, dokąd dojdiesz! To, gdzie jestem, zawdzięczam wielu mentorom. Aczkolwiek nie jest to jakiś tłum. Kilka znaczących osób. Znaczących, bo zaznaczyli w moim życiu ślad swojej obecności. Pomijając rodziców, bo oni wszystko zaczęli i z tym nikt nie może polemizować, pojawiło się w moim życiu kilku ważnych nauczycieli. Jednym z nich jest Tomasz Warmus. Tomku, zawsze będę Ci wdzięczny za te inspiracje, które pomogły mi odnaleźć nową drogę zawodową i to *know-how*, z którego korzystam do dzisiaj. A to już piętnaście lat. Dzięki Tomkowi moje życie zawodowe nabrało rumieńców, a portfel napełnił się banknotami. To niezwykle połączenie zadowolenia z wykonywanej pracy z nagrodą finansową. Wszyscy, którzy doświadczyli wspaniałego połączenia zadowolenia z wykonywanej pracy z gratyfikacją finansową wiedzą, że taki mix powstaje na ogół wtedy, gdy wykonujemy to, w czym jesteśmy najlepsi. A najlepsi jesteśmy wtedy, gdy robimy to coś z pasją. Każdy ma wiele talentów i może je różnie wykorzystać. To, jaki talent zaczyna się w nas ożywiać, często zawdzięczamy ludziom, którzy pomogli nam go odkryć. Mógłbym w życiu robić wiele rzeczy i zapewne sprawiłyby mi one ogromną frajdę. Do nich zaliczyłbym: robienie zdjęć, projektowanie wnętrz, układanie glazury, prowadzenie księgarni, własne SPA, sklep z prezentami itp. Ale dzięki Tomkowi wszedłem na ścieżkę szkoleniową. I nie mam co do tego wątpliwości – to jest moje przeznaczenie. Moja legenda. Dzisiaj. Nie wiem jaki talent mogę jeszcze odkryć idąc ścieżką realizacji swoich marzeń. I to jest w życiu najpiękniejsze. To zaskoczenie i absolutny brak przewidywalności. Te cele, które realizuję, pozwoliły mi tylko ruszyć w drogę. Na niej może nastąpić wiele niewyobrażalnych dzisiaj zmian. Każde skrzyżowanie to nowa decyzja. Każda decyzja to nowe konsekwencje. Pokora podpowiada mi, aby nie zakładać z góry co będzie dla mnie najlepsze za pięć lat czy dekadę. Podczas tej drogi mogę przewartościowywać i zmieniać swoje priorytety. Rzeczy „małe” biorę na siebie, a te „wielkie” zostawiam Większej Opatrzności. „Małe” to każdy krok i radość z jego wykonania, a „wielkie” to scenariusz całego życia, na które nie mam stu procent wpływu.

Był bodajże 1994 rok. Tomek pojawił się w Gazecie Wyborczej wraz ze swoim biznesowym współnikiem Bogdanem. Zaproponowany przez nich blok szkoleniowy zyskał aprobatę szefów firmy i rozpoczął się

cykl szkoleń. Sądzę, że wszyscy którzy wzięli udział w tych szkoleniach, pamitają je do dzisiaj jako szkolenia z „kan-gurami”. Zarówno Tomek, jak i Bogdan, swoje kluczowe kompetencje

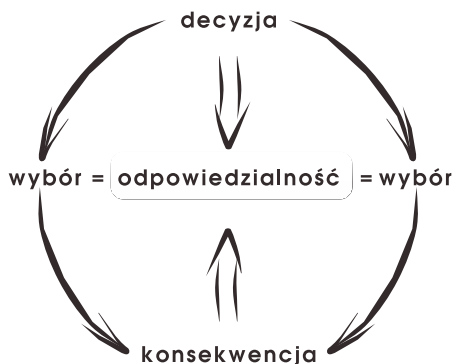
***Najlepszym sposobem na zmartwienie jest wyjść naprzeciwko tych, którzy potrzebują pomocy. Poszukaj.***

— inspiracja —

handlowe zdobywali w Australii. Pierwsze pytanie na szkoleniu brzmiało: „Kto wam płaci za waszą pracę?”. I być może dzisiaj odpowiedź jest już oczywista i nikogo nie szokuje, ale wtedy to była rewolucja w naszych głowach. Do dzisiaj pamiętam, co powiedziałem: „Mnie płacą kadry”. Inni mówili, że szef, ktoś nawet rzucił, że on chyba sam sobie płaci za pracę. To niewiarygodne, ale na czterdzieści osób nikt nie wymienił tej właściwej odpowiedzi. Na zakończenie przepytывania Tomek triumfalnie podsumował: **„Jedyną osobą, która płaci za waszą pracę jest – KLIENT”**. I to był szok. Wtedy klient to był petent i maruda, a nie płatnik i dobrodziej. I zaczęło się szkolenie, które pokazało, jak niewiele wiemy o wolnorynkowej gospodarce. Nie chcę sugerować, że dzisiaj wiemy więcej, bo wielu nadal nie kojarzy tych faktów. Czasami na szkoleniu mówię, że życie nie jest poważne, potwierdza to fakt, że spędzimy w sali kilka godzin na koszt firmy, wieczorem wypijemy piwo (też na koszt firmy), a ja jeszcze zarobię parę groszy. I podsumowując mówię, że za to wszystko zapłaci KLIENT. I to wzbudza zdumienie, a na końcu śmiech uczestników. Gdyby życie było poważne, to byśmy przez te dwa dni coś wyprodukowali, a nie przemieszczali się po intelektualnych drogach i drózkach. I co ciekawe, ta wędrówka może przełożyć się na losy uczestników szkolenia i losy tych, których oni spotkają na swojej drodze, czyli szeroko rozumianych klientów. KLIENT jest wszędzie. KLIENT płaci. KLIENTOWI zawdzięczamy to, co mamy. Ale w 1994 roku nikt na sali nie wymienił właściwej odpowiedzi. I wtedy po raz pierwszy zobaczyłem, co to znaczy być charyzmatycznym wykładawcą. Mówcą z dwoma jajami. Jedno jajo odpowiadało za treść i stronę merytoryczną, a drugie za formę. Te szkolenia były absolutnie (jakby dzisiaj powiedział młody człowiek) odjechane. Dynamiczne, wesołe, twórcze, a jednocześnie rzeczowe i obfitujące w nowoczesne know-how. To, że moja kariera potoczyła się drogą

rozwijania umiejętności wykładowych i zostałem profesjonalnym spikerem, zawdzięczaam Tomkowi. Może gdybym wtedy spotkał charyzmatycznego trenera warsztatowca, zostałbym takim specjalistą od ćwiczeń i wielowymiarowych analiz oglądanych scenek. Ale tak się nie stało. Kocham wystąpienia. Najlepiej krótkie i do dużych grup ludzi. Kiedy zostałem zaproszony do Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce, przypomniałem sobie ten mój pierwszy BŁYSK – chcę być takim mówcą. Tomku, to dzięki Tobie i chwała Ci za to, bo to jest to, co najlepiej robię, co sprawia mi największy fun i finansowo to też jest dla mnie najbardziej opłacalna opcja.

Potem „kangury” złapały nas na kolejnym dyletancie. Na pytanie, jakie są trzy sposoby na rozwój biznesu rzucaliśmy mnóstwo pomysłów, ale znowu te najważniejsze umknęły naszej uwadze. Z triumfem odkrywcy Tomek powiedział: „Są tylko trzy sposoby na rozwój biznesu”. Zawiesił głos i po chwili zakończył myśl. „Po pierwsze – TRZEBA SPRZEDAWAĆ, po drugie – TRZEBA SPRZEDAWAĆ i po trzecie – TRZEBA SPRZEDAWAĆ”. Do dzisiaj wspominam tę myśl na różnych szkoleniach,



*Odpowiedzialność to gotowość do ponoszenia konsekwencji swoich życiowych wyborów. To wartość, która różni „ofiary” od ludzi odważnych. Tylko dzielni wojownicy spadają z koni. Ale tylko dzielni wojownicy dokonują trudnych wyborów. Tchórze i klęczący nie wiedzą co to upadek. Odpowiedzialność to wybór. Człowiek wolny dokonuje wyborów. Każdym wyborem towarzyszą konsekwencje. Dokonując wyborów wybierasz konsekwencje. Ale tylko poczucie sprawstwa pomaga w pełni odczuwać satysfakcję. Ci którzy nie wybierają, tylko którym się przydarza, nie mogą w pełni poczuć satysfakcji ze swojego życia.*

**Rys. Odpowiedzialność**

które prowadzę. Również w życiu osobistym staram się jej nie zagubić. Sprzedaż to lokomotywa wszystkiego, co zamienia się na pieniądze. Może inaczej myślą na produkcji albo w księgowości, ale te faktury, które trzeba wystawić wynikają ze sprzedaży.

A i produkcja ma co ro-

bić tylko dlatego, że dziesiątki dzielnych ludzików biega od klienta do klienta. Możemy dywagować kto jest w firmie ważny, ale mnie Tomek przekonał raz na zawsze. Wszyscy są ważni, jednak lokomotywą, która ciągnie pozostałe wagony (czytaj: pozostałe działy w firmie) jest SPRZEDAŻ. I już. A SPRZEDAŻ to decyzje. Wiele decyzji, zarówno po stronie sprzedającego, jak i kupującego.

***Wszystko co się pojawia – przemija.***

***Życie jest, jakie jest i dlatego naucz się „rozstawania” z tym, co tylko ulotne i przemijające. Zaakceptuj smutek. On zawsze towarzyszy zmianom.***

— inspiracja —

Tomek Warmus to przykład niesłychanie skutecznego człowieka biznesu. Mówca motywacyjny o niezwyklej sile rażenia. Witalny i energetyzujący. Sympatyczny facet. A przede wszystkim – człowiek bogaty. W wiedzę, doświadczenia i inwestycje, które przez ostatnie lata zrealizował. To, co najbardziej urzekło mnie w Tomku, to zgodność jego nauk z tym, co robił. Ponieważ to nie jest tekst, którym chcę Tomkowi zbudować pomnik, a tylko podziękować za lekcje, jakich mi udzielił, przytoczę jedną z nich.

Był rok bodajże 1995. Tomek, wykorzystując swoje oszczędności, odremontował w Falentach stary, rozpadający się ośrodek szkoleniowy. To miejsce pachniało „środkowym Gierkiem” i aby je zmienić, należało zainwestować dużo energii i pieniędzy. W tamtych czasach to ryzykowna decyzja. Wydzierżawić kupę gruzu i wpakować swoje oszczędności w jej odrestaurowanie. To wymagało odwagi. Myślę, że Tomkowi nigdy jej nie brakowało. Wspominam ten ośrodek z rozrzewnieniem. Istniał krótko, bo kilka miesięcy później został przebudowany i rozbudowany. Brzydkie kaczątko zmieniło się

w łabędzia. I o tym jest historia, którą chce przytoczyć. Opowiem ją tak, jak ją zapamiętałem z rozmów z Tomkiem.

Ośrodek ruszył, a pracownicy Gazety Wyborczej byli pierwszymi szkolonymi uczestnikami. Tomek wyjechał odwiedzić Australię, w której spędził kilka lat życia. W tym czasie w ośrodku pojawili się ludzie zainteresowani jego wynajmem. W rozmowie telefonicznej z żoną dowiedział się o nich i spytał co to za jedni. „Nie wiem dokładnie, ale zostawili wizytówki, więc jak wrócisz to ci je dam” – powiedziała. „Znajdź je teraz” – nalegał Tomek. Warto pamiętać o tym, że w tamtych czasach świadomość kosztów rozmów z drugiego końca świata mobilizowała do ich szybkiego kończenia. Upór Tomka był bezdyskusyjny, więc chcąc nie chcąc, żona odnalazła wizytówkę i poinformowała go, że tą firma jest wielki światowy koncern, a rozmówca nazywa się tak i tak. I to, co jest najważniejsze, stało się za chwilę. Tomek rozłączył się z żoną i wykonał drugi telefon, na numer z wizytówki. Przedstawił się, powiedział że jest w Sydney i że chce się umówić na spotkanie zaraz po powrocie. I tak się też stało. Wielki, światowy koncern pomógł zbudować nowoczesny ośrodek szkoleniowy w zamian za możliwość szkolenia w nim jego pracowników.

Dalej sprawy potoczyły się tak, jak powinny. Powstało nowoczesne centrum szkoleniowe Falenty. Gdzie w takim razie jest ta lekcja, o której wspominałem?

**Lekcja jest ukryta w tym momencie, kiedy Tomek nie czeka na powrót do Polski, tylko umawia się na spotkanie będąc na drugim końcu świata.**

**Lekcja jest w tym, że to szybcy wygrywają z wolnymi, a nie wielcy z małymi.**

**Lekcja jest w tym, że co masz zrobić jutro, zrób dzisiaj, a będziesz bliżej sukcesu.**

**Lekcja jest w tym, że pięć koni biegnie do mety, a wygrywa pierwszy o czubek nosa (to też ulubione porównanie Tomka). Ale ten pierwszy**

**bierze sto tysięcy dolarów, a ten drugi – o czubek nosa w tyle, bierze tylko puchar.**

**Lekcja jest w tym, że czasami o sukcesie decyduje te kilka minut wahania czy coś zrobić, czy odłożyć na później.**

Gdyby nie zadzwonił, a czekał do powrotu, może nigdy nie rozpoczęłaby się jego kariera inwestorska. Powtarzam to moim dzieciom. **Zrób to teraz.** To nie takie łatwe, bo tendencje do odkładania mamy chyba we krwi. Ja też tak często robię i wielokrotnie zapłaciłem za to utratą czegoś, na czym mi zależało. Dlaczego tak się dzieje? Może z lęku, że ktoś mnie odrzuci? A może z innego lęku? Takie niewinne teksty – „co masz zrobić dzisiaj, zrób jutro, a będziesz miał jeden dzień wolnego”, są szkodliwe jak wirus grypy. Osłabiają i wpływają na różne powikłania. Nie wiem po co lubimy powtarzać takie brednie. Chyba po to, aby następnie narzekać jak to innym się udało, bo się wstrzelili w temat. Nigdy nie słuchaj ludzi, którzy tak mówią. **Zrób to teraz. Wstań i zadzwoń tam, gdzie masz zadzwonić.** Nawet gdyby zbierało Ci się na wymioty na samą myśl, że masz to zrobić. Zadzwoń i pójdź do łazienki. W takiej kolejności.

**Sztuka podejmowania decyzji to sztuka doświadczania odwagi.** To otwartość na to, co się może wydarzyć jak już zdecydujemy się działać. A trudno działać bez decyzji. Może dlatego wielu żyje na „pół etatu”, bo boi się zaangażować w coś wielkiego. To wymaga powiedzenia sobie: TAK, robię to. Osobiście jestem przekonany, że prawdziwego mężczyznę poznaje się po tym czy i jak podejmuje życiowe decyzje. „Nie jestem jeszcze gotów” to dobrze brzmiąca wymówka. A kiedy będziesz? Po czym wiesz, że jesteś już gotów? Jakie masz metody do tego, aby być już gotowym? To wielka sztuka – działać. Po podjęciu decyzji można dokonać jakiejś korekty. Ale kiedy całą aktywność sprowadzimy do ciągłych analiz, trudno zrobić krok do przodu. Na papierze wszystko jest bezpieczne i na papierze. W życiu każda decyzja pociąga za sobą jakieś konsekwencje. Niektóre są nieodwracalne. I to jest właśnie cała kwintesencja prawdziwego wolnego życia – decydować.



Tomku, niezmiennie zostajesz moim biznesowym mistrzem i dziękuję Ci za całe *know-how*, które od Ciebie dostałem. Powiedzenie „**mądry Polak po szkodzie**” należałoby zamienić na „mądry Polak po szkoleniu”. To niezwykle, ale najwięcej inspiracji zaczerpnąłem ze spotkań z ludźmi, książek i ze szkoleń. To chyba kontakt z człowiekiem nadaje każdej informacji taką siłę oddziaływania.



### Rozmyślnik

Jaka okazja przeszła Ci obok nosa z powodu zwlekania?

Czy są decyzje, które ciągle odkładasz na potem?

Jaka odważna decyzja mogłaby sprawić, że Twoje życie zyskałoby nową jakość?

Co najczęściej powstrzymuje Cię przed odważnymi decyzjami?

O czym teraz zadecydujesz?

### Biblioterapia:

Anthony de Mello, Przebudzenie, ZYSK i S-ka

Louise L. Hay, Poznaj moc, która jest w tobie, Medium

