

ROZ MYŚL NIK

*Jacka
Walkiewicza*

*Zainspiruj
się do
działania!*

Wydanie II



Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Projekt okładki: Jan Paluch

Fotografia na okładce: Piotr Wroniewicz

Ilustracje w książce: Jacek Walkiewicz

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?rojaw2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-289-1514-5

Copyright © Jacek Walkiewicz 2024

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

	Wstęp	• 7
1	Życie jest tajemnicze	• 11
2	Mądrość	• 25
3	Zarządzanie hipokryzją	• 35
4	Kreatywność na co dzień	• 45
5	Optymizm	• 53
6	Uprzejmość	• 67
7	Wdzięczność	• 73
8	O ważności uważności	• 81
9	Bezmyślna refleksja	• 89
10	Obowiązkowo obowiązkowy	• 97
11	Konsekwentna niekonsekwencja	• 105
12	Odkładanie — czy cena czyni cuda?	• 115
13	Mądrość trudu	• 123
14	Dobry kryzys	• 129
15	Rozmowa	• 135
16	Zmień swoje słownictwo	• 141
17	Starszyzna	• 147
18	Marzenia	• 155
19	Związki	• 163
20	Nie zniknie książka papierowa	• 175

ROZDZIAŁ 1.

ŻYCIE JEST TAJEMNICZE

W ŻYCIU NAJBARDZIEJ FASCYNUJE MNIE TO, że jest tajemnicze. I że te tajemnice odkrywa przed nami stopniowo. Zwykle zapominamy, że to my kreujemy ścieżkę naszego przeznaczenia. Podejmując określone, czasem zupełnie niewinne decyzje, ustawiamy się na ścieżce, którą dalej podążamy. I dziwimy się potem, patrząc z perspektywy na przykład dwudziestu lat, że jakieś nieznaczące zdarzenie doprowadziło nas tu, gdzie jesteśmy. A gdzie miało doprowadzić? Pewnie dla wielu ludzi takie refleksje są czymś zbędnym, ale ja lubię układać w głowie puzzle swojego życia. Lubię też przypominać sobie, jak to się stało, że coś się wydarzyło, co do czego doprowadziło i jakie niezwykle zbiegi okoliczności temu towarzyszyły. To mi pozwala wierzyć, że znajdę również kolejne puzzle i włożę je we właściwe miejsce. A kiedyś zobaczę cały obraz swojego życia i pomyślę: „Aha, to o to chodziło. Tak to wygląda na samym końcu”. Znam opowieści o chwilach, w których człowiek widzi całe swoje życie w jednej sekundzie. Mam nadzieję, że kiedyś zobaczę cały obraz. Na razie cieszę się tym, że nie znam obrazu do końca i mogę tą tajemniczością życia karmić swoją kreatywność oraz chęć odkrywania.



Dla mnie życie jest też jak gra w golfa. Są uderzenia mocne i dalekie, a potem następuje delikatne dotknięcie kończące się sukcesem, czyli zaliczeniem kolejnego dołka. Tylko że czasami nawet delikatne napięcie mięśni, spowodowane na przykład chwilowym rozproszeniem uwagi, może sprawić, że to pierwsze uderzenie pośle piłkę wiele metrów od planowanego miejsca. A potem już trudno skorygować ten błąd. Czy to jednak jest błąd beznadziejny? Niekoniecznie. Przecież ciągle się uczymy i każde nasze działanie dostarcza nam tak wielu nowych informacji. W golfie oczywiście chodzi o to, aby łączna ilość uderzeń, jaką wykonamy w celu trafienia do danego dołka, była jak najmniejsza. Dążymy do tego i rywalizujemy ze sobą. Zanim zdarzy się nam świetne uderzenie, wielokrotnie uczymy się na błędach.

Nigdy nie miałem potrzeby rywalizacji. Nie uprawiałem żadnego sportu, w którym trzeba było mierzyć się z innymi. Pewnie jest wiele przyczyn tego faktu, ale to, dlaczego tak się działo, jest bez znaczenia. Ważniejsze jest dla mnie, jakie były i są tego konsekwencje. Nauczyłem się czerpać radość z robienia tego, co robię, z doświadczania różnych stanów emocjonalnych i z radości odkrywania czegoś nowego. Kiedy nagle, podczas czytania książki, oglądania filmu lub po prostu spontanicznie, bez żadnego powodu, pojawia się w mojej głowie myśl: „Ale to ciekawe, niezwykle, odkrywcze, fascynujące, logiczne”, to muszę wstać i przejść się kilka metrów. Najczęściej zataczam kółko i wracam do kontynuowania tego, co robiłem. Zawsze też mam potrzebę zapisania tego, co mnie zainspirowało. Wiem, że jak tego nie zrobię, za chwilę zapomnę, a gdzieś podświadomie czuję, iż ta myśl była bardzo ważna. Po konieczności przejścia się i zapisania poznaję, że odkryłem coś ważnego. Dlatego nigdy nie podchodziłem do życia jak do meczu czy gry, którą należy wygrać. Bardziej jak do zbioru doświadczeń, które warto przeżyć. Już samo uczestnictwo w danej sytuacji sprawiało mi wielką frajdę. A w niektórych sytuacjach radość dawała mi nawet sama opcja, że będę mógł uczestniczyć, a na razie siedzę na ławce rezerwowych.



Miałem być lekarzem. Wybrałem klasę biologiczno-chemiczną, by zdać na medycynę. Chciałem być chirurgiem, aby pomagać ludziom. Wydawało mi się, że lekarz jest najbliższej takiej misji. Kiedy w klasie I liceum wychowawczyni spytała, dlaczego wybraliśmy właśnie tę klasę, 80% uczniów podało ten sam motyw: pomagać ludziom, będąc lekarzami. Rzeczywistość zweryfikowała moją determinację i pozbawiła złudzeń. Moim pierwszym nietrafionym w cel uderzeniem (jak w golfie) była fizyka. Przedmiot obowiązkowy dla marzących o medycynie — niestety, ja go nie rozumiałem, a przez to również nie polubiłem. Pozostało mi wybrać studia, na które zdaje się tylko biologię i chemię. Zdecydowałem się na weterynarię. Do dzisiaj trudno mi logicznie wytłumaczyć, dlaczego wybrałem ten wydział. Zdałem z bardzo dobrym wynikiem i studiowałem dwa lata, z głębokim przekonaniem, że boję się zwierząt i to, co robię, jest kompletnie bez sensu. Jednocześnie nie miałem żadnego pomysłu na to, co mógłbym robić. W zasadzie czułem się, jak w życiowym przedsionku czegoś nowego — dokładnie wiedziałem, czego nie chcę, ale nie miałem jeszcze zielonego pojęcia, co chcę. Z drugiej strony, zawsze miałem głębokie przekonanie, że najpierw trzeba coś zamknąć, żeby coś nowego otworzyć.

Ludzie zwykle boją się tego zawieszenia, wolą żyć „na zakładkę”, czyli jeszcze trzymają się jednej rzeczy, ale już chwytają za drugą.

Wiele razy w życiu zaryzykowałem, dzięki czemu — jak sądzę — mój stopień otwartości i motywacji jest o wiele wyższy, niż gdybym ciągnął coś na dwa etaty. Nie mam wątpliwości, że bardzo mi pomogło to coś, co nazywamy „słomianym zapalą”. Wielokrotnie doświadczałem go wcześniej. Łatwo zmieniałem zainteresowania i pasje. Nie byłem konsekwentny i dlatego dokonywałem zmian. Absolutny brak konsekwencji sprawił, że przeniósłem się na psychologię. To kolejny niezwykle zbieg okoliczności, że akurat na psychologię.

Na dodatek wszyscy patrzyli na mnie z niedowierzaniem, bo jak można zmienić bardzo dobry wydział, zapewniający świetną pracę, na coś bliżej nieokreślonego (tak postrzegana była wtedy psychologia)? W czasach mięsa na kartki weterynarz był kimś — w przeciwieństwie do psychologa. Nikt też nie wiedział, czy taki psycholog ma do zrobienia coś, co by się przydało ludzkości. Coaching, mentoring, rozwój osobisty — takie pojęcia wtedy nie istniały. Przeżyłem nawet zabawne zdarzenie potwierdzające, że wybór, którego dokonałem, jest szalony. Poszedłem do psychologa, aby porozmawiać z nim o zmianie studiów. Kiedy dowiedział się, że chcę weterynarię zmienić na psychologię, spojrzał na mnie i z wielkim smutkiem w oczach opowiedział o beznadziejności pracy, którą sam wykonuje. Czy po takich znakach mogłem spokojnie zmienić uczelnię? Nie, dlatego tej życiowej zmianie towarzyszyły wielkie emocje, lęki, dylematy, objawy psychosomatyczne.

Jednak zawsze też w takich sytuacjach towarzyszy mi myśl: „Rób swoje”. Idziesz w ciemności? Trudno. Rób kolejny krok do przodu, ale nie cofaj się, bo skończysz w punkcie wyjścia. Do tego mam cenną umiejętność nierozpamiętywania alternatywnych rozwiązań, których nie wybrałem.

Zakładam, że podejmuję dobre decyzje z punktu widzenia wiedzy i doświadczenia, które mam w danym momencie.

Przyjmuję też, że alternatywnych wyborów jest tak dużo, iż każdy z nich będzie obciążony jakimiś plusami i minusami. Dlatego, pomimo towarzyszącego mi lęku i niepewności, wolę robić kolejne kroki do przodu, a nie wahać się i stać w miejscu.

Psychologia okazała się strzałem w dziesiątkę. Nawet nie jestem w stanie wyobrazić sobie, co innego mógłbym dzisiaj robić, co dawałoby mi tyle satysfakcji i spełniało jeden z najważniejszych warunków: służenie i pomoc innym ludziom. Psychologia pomogła mi też zgłębić temat, który zawsze mnie fascynował: temat perswazji i wywierania wpływu na ludzi. Jednak w związku ze studiami przeżyłem również

rozzarowanie, ponieważ myślałem, że na wydziale psychologii będę mógł dowiedzieć się więcej o arcyciekawym temacie, czyli parapsychologii. To chyba jedyny zawód, który spotkał mnie po opuszczeniu weterynarii.

Po studiach rozpocząłem pracę w poradni wychowawczo-zawodowej. To bardzo ciekawy okres w moim życiu. Rozmawiałem z rodzicami, z dziećmi, z nauczycielami. Pamiętam, jak przyszła do mnie matka szóstki dzieci. Rodzina mieszkająca w fatalnych warunkach, w dodatku jedno z rodziców było alkoholikiem. Sytuacja była dramatyczna. Najstarsze dzieci źle uczyły się w szkole. Ich matkę skierowano więc do psychologa. Pamiętam, że po wysłuchaniu całej opowieści chciałem tylko uciec. Jednak udzieliłem tej kobiecie profesjonalnej porady psychologicznej, która brzmiała mniej więcej tak: „Proszę otoczyć dzieci większą miłością i poświęcić im więcej czasu”. Czułem wstyd, beznadziejność wykonywanej pracy i lęk przed kolejnymi dniami. Na szczęście po roku pracy wyjechałem do USA. Był styczeń 1989, a ten wyjazd uratował mnie przed totalną klęską psychologa wychowawczego.

Na początku w USA spełniał się mój sen o emigracji, ale szybko się obudziłem. Praca na budowie i polerowanie podłóg w takich korporacjach jak IBM i AT&T nie przynosiło oczekiwanej satysfakcji; jednocześnie w tym czasie w Polsce zmienił się ustrój, a moja żona i syn nie otrzymali wizy, by do mnie dołączyć. Mimo wszystko dużo się wtedy nauczyłem — głównie o sobie i amerykańskim stylu życia. Zdanie: „Ameryka to łóżko i fabryka” już zawsze będzie kojarzyło mi się z tym jakże pięknym krajem. Tylko że z perspektywy łóżka i drabiny przystawionej do malowanej ściany tego uroku nie da się dostrzec. Na szczęście również dolar stracił na wartości i powrót po roku emigracji uważam za jedną ze swoich najważniejszych życiowych decyzji.

Po powrocie napisałem i wydałem amerykański poradnik, czyli książkę dla tych, którzy śnią o Ameryce, a potem odpowiedziałem na pewne ogłoszenie zamieszczone w „Gazecie Wyborczej”. Tak rozpoczęła się jedna z moich największych zawodowych przygód. Bez wątpienia czas spędzony w gazecie to czas „formatywny”, który mnie ukształtował. Gdybym wrócił do poradni, byłbym dzisiaj w zupełnie

innym miejscu. Gazeta była biznesem dynamicznym, zaś ludzie, którzy tam pracowali, zbiorem niezwykłych indywidualności. Do tego mogłem pracować w reklamie, czyli blisko tematów, które fascynowały mnie na studiach. Wszak nawet pracę magisterską pisałem z ukrytych teorii perswazji (u profesora Stanisława Miki). Praca w gazecie obfitowała w wiele emocji — zarówno tych pozytywnych, jak i negatywnych. Był to czas jak na rollercoasterze, góra i dół. Poznałem smak sukcesu oraz porażki. W ciągu pięciu lat dowiedziałem się więcej, niż mógłbym się spodziewać. Uważam ten okres za decydujący o tym, gdzie jestem teraz. Pracując w gazecie, poznałem również swojego biznesowego i szkoleniowego mistrza, Tomka Warmusa.

Dzięki niemu przekonałem się, że mówiąc do ludzi, w trzy godziny można przekazać więcej inspirujących informacji, niż usłyszeli przez ostatnich pięć lat.

Jednak warunek jest jeden. Musisz dzielić się swoim doświadczeniem na zasadzie: „Opowiem wam o swoim życiu i zostanę waszym bohaterem”, gdyż naszymi bohaterami stają się ludzie, którym możemy zajrzeć do życia i porównać je ze swoim. Czasami wydaje nam się, że już tyle wiemy, wiele rozumiemy, a pojawia się osoba, mówi jakieś zaskakujące zdanie i nagle doznajemy olśnienia: „Jak to? Dlaczego wcześniej na to nie wpadłem?”. W taki właśnie sposób odkryłem, że zawodowy mówca może wykonać ogromną pracę z ludźmi, czasami większą nawet niż podczas szkoleń warsztatowych, bo czasem wystarczy jedno zdanie. W zasadzie Tomkowi zawdzięczam to, że stałem się mówcą i mój wykład na TEDxWSB odniósł taki sukces. Jego styl prowadzenia szkoleń fascynował mnie. Wesoło, z licznymi historiami, ale również merytorycznie i konkretnie. Był moim wzorem. Ciekawi mnie, czy gdybym go wtedy nie spotkał i tak zostałbym w końcu mówcą? Może spotkałbym innego mistrza? Te rozważania są pozbawione sensu, bo alternatywnych rozwiązań mogłoby być tysiące, a zawsze o naszym życiu ostatecznie decyduje to rozwiązanie, które wybraliśmy, a nie to, które mogliśmy wybrać. W mojej historii decydujące było spotkanie Tomka.

Odszedłem więc z gazety, założyłem własną firmę szkoleniową, a potem, ze współnikami następną i jeszcze jedną. To był piękny okres w moim życiu, kolejny zresztą. Rynek szkoleniowy się rozwijał, a ja na swojej drodze spotkałem wielu fascynujących ludzi. Mało kto pamięta, że wraz z Mirką Kucharską i Georgem Schenkiem byłem współzałożycielem firmy szkoleniowej Schenk Institute. To czasy, w których rocznie przejeżdżałem pięćdziesiąt tysięcy kilometrów — ciągle byłem w drodze. Wiele tygodni spędziłem w Polanicy Zdroju. W pewnym momencie, przyjeżdżając tam na kolejne szkolenia, miałem wrażenie, że jadę do siebie. Jedna tylko rzecz nie dawała mi spokoju. Naprawdę nigdy nie byłem trenerem warsztatowcem, zawsze miałem tendencję, by przegadywać innych, a nie słuchać. Coraz mniej robiłem ćwiczeń, a coraz więcej opowiadałem. Ludzi najbardziej fascynowały opowieści wzięte z życia. Moje historie. Wykorzystywałem ćwiczenia podczas szkoleń, ale one nie wciągały ludzi tak jak to, co do nich mówiłem. Proporcje zaczynały się więc przesuwąć i doszło do tak absurdalnej sytuacji, że robiłem dwudniowe warsztaty, na których nie było żadnego ćwiczenia. Podczas rozmów przed szkoleniami pytano mnie, jakimi metodami pracuję. Gdybym powiedział, że dwa dni tylko mówię, to by mnie wyśmiano. A w rzeczywistości tak było. Z drugiej strony, otrzymywałem wiele opinii od osób, które brały udział w takich „warsztatach”, że nigdy wcześniej w tak krótkim czasie tyle się nie nauczyły. Nawet dziś, po dwudziestu latach, potrafią zacytować jakieś moje myśli z tamtych wykładów. Ostatnio spotkałem uczestnika moich szkoleń ze sprzedaży z roku 1996, a on pamiętał i cytował moje słowa sprzed ponad dwudziestu lat. Zwrócił uwagę na to, na czym mi zawsze zależało najbardziej. Powiedział: „I wtedy, dwadzieścia lat temu, i teraz, kiedy cię słucham, mam poczucie, że jesteś bardzo spójny, prawdziwy oraz wiarygodny w tym, co mówisz i robisz”. I to cenię sobie najbardziej również u innych szkoleniowców. Nigdy specjalnie nie zabiegałem o popularność. To nie leży w mojej naturze. Tylko uważny obserwator spostrzeże, że jestem bardziej nieśmiałym introwertykiem niż ekstrawertywnym showmanem. Czasami myślę, że Pan Bóg sprawił, iż znalazłem się na TEDxWSB, aby

mój wykład pomógł mi przebić się z treściami, które przekazuję od wielu lat. Trafić z nimi do szerszej publiczności. Klasycznymi metodami opartymi na zaplanowanym marketingu nie miałbym szans zaistnieć w świadomości tak wielu ludzi.

Świetnie widać to w mojej księgarni. Kiedy tam jestem i przychodzi ktoś, kto zna mnie z książek i internetu, moja obecność robi na nim wrażenie. Jest zaskoczony i zachwycony, prosi o autograf i zdjęcie. Kiedy natomiast wejdzie ktoś, kto mnie nie zna, jestem traktowany jak sprzedawca w księgarni. Zapytany, co bym polecił, często odpowiadam, że nie chciałbym nic narzucać, ale to jest księgarnia autorska i polecam dwie moje książki. Zawsze pada pytanie: „A o czym są?”. Wtedy zgodnie z prawdą odpowiadam: „O życiu”. „Aha” — mówi rozmówca i przechodzi do czegoś bardziej znanego, na przykład do Coveya. Nigdy nikogo nie namawiam do swoich książek. One są dla wszystkich, ale nie dla każdego. Sam też czuję, że to, co mówię, jest dla tych, którzy szukają odpowiedzi na pytania, jak żyć, co zmienić, jak inaczej spojrzeć na to, co nas otacza.

Przez wiele lat, od 1993 roku opowiadałem ludziom o tym, jak sprzedawać, prezentować, negocjować, a potem — jak żyć. W którymś momencie moje wykłady trudno było jednoznacznie zdefiniować, o czym są i czym są. Niektórzy do dzisiaj mówią, że trudno im jednoznacznie powiedzieć, czy to był wykład, stand-up, spotkanie z ciekawym człowiekiem, czy szkolenie. Kiedy wiele lat temu pytano mnie, o czym mówię, najchętniej odpowiadałem, że o życiu. Wtedy rozmówcy mówili, że to ciekawy temat, ale nie dla ich pracowników. Dlatego postanowiłem napisać książkę, aby podzielić się swoimi przemyśleniami, uwiarygodnić się jako szkoleniowiec i pozostawić konkretny przekaz z tego, co robię. Książka wydawała mi się czymś namacalnym. Poza tym człowiek, pisząc, musi zebrać swoje myśli, a to bardzo inspirujące również dla samego autora. Książka na pewno jest dziełem twórczym. Postanowiłem też — co zaszokowało moich kolegów — że ta pierwsza książka, *Pełna MOC życia* (niektórzy z powodu napisu na grzbiecie nazywają ją IKHAKIMA), będzie dostępna tylko na mojej stronie. Po kilku latach znalazła się również w mojej

księgarni. Nie chciałem, żeby była dostępna w szerokiej dystrybucji, bo to nie jest książka dla każdego, chociaż równocześnie jest dla wszystkich — wszystkich, którzy szukają. A ci, którzy szukają, mnie znajdą — myślałem. A jeśli natomiast nie znajdą, to znaczy, że jeszcze nie jest na to czas, żeby mieli kontakt z jej treścią. Bardzo nie chciałem, aby te moje największe życiowe sekrety, spisane dla potomności, odkryte po raz pierwszy nawet przed moimi bliskimi, były traktowane jak zwykły towar, który można na przykład przecenić do czterech złotych. Wielokrotnie widywałem książki na wyprzedazach i myślałem, jakie to przykre, że ktoś kawałek swojego życia oddał, aby to wszystko spisać, a potem ktoś z dystrybucji, sprzedaży i marketingu uznał, że to już towar „zleżały, zgniły oraz niepełnowartościowy”, więc wyprzeda się go za kilka złotych. Na to nie mogłem i nie chciałem pozwolić. Do dzisiaj pierwsza i najważniejsza moja książka *Pełna MOC życia* jest dostępna tylko u mnie i w drugim obiegu na portalach aukcyjnych. Miałem jeszcze jeden dylemat. Czy pisać o wszystkim, o czym do tej pory opowiadałem, znajdę jeszcze jakieś treści, którymi zainteresuję słuchaczy. I drugie pytanie. Czy ktoś nie wykorzysta mojego know-how do prowadzenia swoich szkoleń. Pomyślałem jednak: „Najważniejsze, że chcę się podzielić tym, co przeżyłem, a gdy już uwolnię się od tych przemyśleń, upubliczniając je, doświadczę czegoś nowego i znowu będę miał materiał do wykorzystania podczas wykładów”. Jak zamknę to, co było, otworzę się na to, co będzie. Przecież nie da się nic nowego wlać do naczynia, dopóki nie opróżni się go z tego, co w nim już jest. Trzeba przynajmniej trochę „ulać”.

Konsekwencją posiadania książki było założenie autorskiej księgarni, która będzie miejscem spotkań, rozmów i relaksu. Wystrój miał być taki, żebym dobrze się w nim czuł — stąd anioły na suficie. Później ukazał się mój wykład na YouTube i jego popularność przerosła moje oczekiwania. I choć był to bardzo ważny moment w mojej karierze, myślę, że przełom naprawdę nastąpił parę lat temu, kiedy postanowiłem, że rzucam warsztaty i skupiam się tylko na wykładach. Poczulem, że nie mogę siedzieć na sali, słuchać tego, co mówią uczestnicy warsztatów, i mieć poczucie, że to wbrew mnie, bo ćwiczenia

i odgrywanie scenek mnie nudzą i w pewien sposób wszystkich oszukuję. Nie jestem bohaterem swojego życia, jestem antybohaterem. I znów było to ogromne ryzyko, bo wtedy niewiele firm było zainteresowanych takimi wykładami, natomiast warsztaty były absolutnie na topie. Nikt nie wierzył, że można utrzymać uwagę słuchaczy przez bite dwie godziny. Wydawało się, że jeszcze nie nadszedł czas na to, abym eksponował swoje umiejętności mówcy. Rynek nie dojrzał. Lepiej było nie używać słowa „mówca” — trener brzmiało poważniej. Mówca to przecież taki kabareciarz. A jak to powiedział mi ktoś w dziale szkoleń jednej z korporacji: „Panie Jacku, my nie możemy zaprosić menadżerów z całego kraju na spotkanie z panem tylko po to, aby im pan opowiadał o życiu. My potrzebujemy leadershipu”.

A propos niezrozumienia wartości inspirujących wykładów, mam nawet śmieszna historię. Organizator spytał mnie, jakie ćwiczenia wykonam przez godzinę. Powiedziałem, że żadnych, bo będę inspirująco mówił. Organizator nie był przekonany: „Ale ludzie wyjdą, będą się nudzić. To trudna grupa. Zdarzyło się, że wyszli wszyscy podczas szkolenia” — oponował. Ja na to, że nikt mi nigdy nie wyszedł i będą zainteresowani. Na tym rozmowa się skończyła. Kiedy kilka dni potem rozpoczynałem swój wykład, na sali panował rozgardiasz. Ludzie odbierali telefony, rozmawiali, zupełnie jakby celowo nie chcieli słuchać. Wiem, jak ważny do pozyskania uwagi i zainteresowania jest początek, dlatego zawsze proszę, aby mnie przedstawić jak najkrócej, czyli tylko imieniem i nazwiskiem — nic poza tym. Wiem, że gdy się za dużo i w zbyt dobrym świetle opowie o prowadzącym, sala się usztywnia. Ludzie chyba nie lubią zbyt nadętych wstępów. Dlatego zaskoczyło mnie, że jeszcze nic nie powiedziałem, a już mam problemy z dojściem do głosu. W takich sytuacjach mówię dużo, szybko i wesoło. Staram się „na siłę” pozyskać uwagę. Śmieszne historie, żarty i duża dynamika wypowiedzi sprawiają, że słuchacze „wciągają się”. Tym razem też tak zrobiłem i po kilku minutach można było powiedzieć, że moja relacja z uczestnikami „zaskoczyła”. Dalej już było miło, twórczo i sympatycznie. Podczas kolacji grupa przeprosiła mnie za swoje zachowanie, informując, że organizator nastawił ich negatywnie

do mnie. Poinformował grupę, że będą mieli do czynienia z mitomanem, któremu wydaje się, że mówi tak ciekawie, iż inni słuchają go nawet dwie godziny.

Kiedy zrezygnowałem z prowadzenia klasycznych warsztatów, poczułem się, jakbym wypuścił z siebie ostatni haust powietrza i opadł na dno. Piszę to dlatego, że wiele osób boi się rzucić dotychczasowe zajęcia ze strachu przed utratą zarobku albo obawia się, że nie poradzi sobie w nowej rzeczywistości. I na początku tak było, grzebałem się w tym mule po omacku, ale wreszcie odnalazłem szczelinę i przez nią dostałem się do zupełnie innego świata. Świata mówców. I dzisiaj pewnie tak jestem kojarzony. Sprawdziła się filozofia mówiąca o tym, że jeśli wchodzisz w ciemny tunel, należy iść dalej. Nawet wtedy, kiedy nie widać światła. A brak światła to brak zamówień, brak pieniędzy na koncie, brak klientów. Gdyby nie Tomasz Warmus, który już w bodajże 1993 roku pokazał mi, jak cudownie można mówić, jak tym mówieniem da się zmieniać swoje i cudze życie, to może bym się poddał. Do tego przy trwaniu w robieniu tych następnych kroków w ciemności pomagały mi słowa Davida Neenana: „Bycie bohaterem swojego życia to akt odwagi”.

Kiedy we wrześniu 2012 roku jechałem na dwudziestominutowy wykład na TEDxWSB do Wrocławia, nie mogłem przypuszczać, że to on będzie dźwignią, trampoliną, windą do świata, o którym marzyłem. Do świata wykładów, które ludzi interesują, na które chcą przyjść sami, a nie dlatego, że dział szkoleń ich wysłał. Do świata wykładów, podczas których ludzie notują całe zdania z tym znanym mi poczuciem, że właśnie odkryli coś bardzo ważnego dla siebie i chcą to koniecznie zapisać. Do świata ludzi, którzy są gotowi zapłacić z własnej kieszeni, aby tylko inspirować się historiami innych.

Kiedy ktoś pyta mnie: „Jak długo przygotowywałeś się do wykładu «Pełna MOC możliwości»?”, odpowiadam, że dwadzieścia lat. W zasadzie powinienem odpowiedzieć, że całe życie, poczynając od momentu, kiedy zdałem sobie sprawę, że z medycyny nic nie wyjdzie, bo nie chcę i nie umiem zrozumieć fizyki.

A kiedy w styczniu 2013 roku moja księgarnia świeciła pustkami, bo była zbyt mała i miała zbyt dziwną nazwę — „Pełna MOC słów” — aby została zauważona (dodatkowo byłem mało rozpoznawany poza środowiskiem biznesowym), jednak nie traciłem poczucia sensu tego przedsięwzięcia. Byłem przekonany, że wszystko to, co robię, w którymś momencie, tak jak obrazek z puzzli, ukaże swój ostateczny kształt. I tak się też stało. A to jedno zdanie wypowiedziane na wykładzie: „Za dwa tygodnie realizuję swoje marzenie, otwieram księgarnię na Chmielnej 10 w Warszawie”, sprawiło, że małe, kameralne, przytulne miejsce ożyło. A ja wraz z nim. Wyszedłem z tunelu, aby po raz kolejny przekonać się, że warto robić swoje, iść swoją ścieżką, dreptać, biec, a w którymś momencie nawet lecieć za marzeniem, które mieszka w sercu.

Chirurgiem nie zostałem i raczej już nie zostanę. A przecież pomagam ludziom. O to mi właśnie chodziło, gdy myślałem, co chciałbym w życiu robić. Może i tak w końcu znajdziemy się tam, gdzie prowadzi nas przeznaczenie. Ludzie kończą różne studia, przygotowują się do konkretnych zawodów, a potem pracują na przykład w sprzedaży polis ubezpieczeniowych. Czyżby to było ich przeznaczeniem? Wydaje mi się, że czasami nie mamy ochoty iść drogą ku przeznaczeniu. A różne tak zwane zbiegi okoliczności i tak doprowadzą nas do właściwego miejsca. Czyli jednak życie jest tajemnicze. Pozostaje tylko zostać odkrywcą tej tajemnicy. No i obierać życie z kolejnych warstw, tak jak się obiera cebulę.

Rozmyślnik

- Kiedyś zaplanowałeś sobie, że znajdziesz się jakimś w miejscu, czy w nim teraz jesteś?
- Jakie kluczowe wydarzenia i osoby doprowadziły Cię do tego miejsca?
- A gdyby czarodziejska różdżka zmieniała nasze życie, gdzie chciałbyś się przenieść?
- A może da się jeszcze coś zrobić w tej sprawie?
Myślałeś o tym, aby wrócić do swoich wizji sprzed lat?



**Mądry wojownik* wie, że nic nie jest ostateczne.
Następnego dnia wschodzi słońce.
I tak będzie do końca świata.**

* Dla mnie wojownikiem jest każdy, kto wszedł na ścieżkę rozwoju i poznania. Każdy, kto chce się zmierzyć sam ze sobą. Kiedy wojownik pokona już siebie, swoje słabości, swoje ego, nikt nie stanie mu na drodze.

MOJA INTERPRETACJA

Słońce jest dla mnie symbolem wszystkiego, co pozytywne. Nawet jak go nie widać, to i tak świeci. Bez niego żylibyśmy w ciemnościach. Ponieważ przyzwyczailiśmy się do jego obecności, przestało na nas robić wrażenie to, że codziennie towarzyszy naszemu życiu.

Dzień wczorajszy uważam za zamknięty w momencie, kiedy zasypiam. Oczywiście konsekwencje tego, co się wydarzyło, trwają, ale życie toczy się w czasie teraźniejszym.

Dlatego każdego dnia budzę się z optymizmem i przekonaniem, że wszystko jest możliwe. Na nowo mogę przyjrzeć się swoim zmartwieniom i przededefiniować je. W nocy mój mózg wykonuje ogromną pracę i często podaje mi gotowe rozwiązanie problemu, który wczoraj był nierozwiązywalny.

Mój świat skończy się, kiedy zgaśnie dla mnie słońce. Do tego czasu, każdego dnia będę budził się z wdzięcznością za nowy dzień.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Jacek Walkiewicz to psycholog, który swoją życiową misję upatruje w edukowaniu dorosłych. Tworzy programy szkoleniowe i wykłady, jest autorem cenionych książek. Ma przemyślenia — „rozmyślenia” — na tematy, które nurtują wielu z nas.

CO CZYNI ŻYCIE TAK FASCYNUJĄCĄ PRZYGODĄ?

CZYM JEST MĄDROŚĆ I CZY BYCIA MĄDRYM

MOŻNA SIĘ NAUCZYĆ?

CZY I DLACZEGO W ŻYCIU WARTO SIĘ KIEROWAĆ

WARTOŚCIAMI?

Na te i inne pytania autor poszukuje odpowiedzi na kartach **Rozmyślnika**. Bazując na własnych doświadczeniach, odśladania przed Czytelnikiem swoją interpretację, wnioski na dany temat, a potem zaprasza do wyruszenia w samodzielną podróż ku zrozumieniu i działaniu, bo co prawda Rozmyślnik służy do rozmyślenia, ale jego efektem powinno być działanie.

onepress



Księgarnia internetowa:
onepress.pl



HELION S.A.
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-1514-5



9 788328 915145

Cena: 49,90 zł