

Hermann Scherer

DZI  
E CI  
SZC  
ZĘŚ  
CIA



---

Dlaczego jedni całe życie szukają  
swojej szansy a inni codziennie  
swoje szanse wykorzystują?

**IQ**

Rozwijaj inteligencję finansową

# TRYB WYSZUKIWANIA



## Dlaczego prawie nikt nie korzysta z ekspresowej windy w Empire State Building?

Uważam siebie za kogoś, ktoś odnosi raczej mało sukcesów.

Wcale nie jest to kokieteria. Świetnie wiem, że zgodnie z ogólnie przyjętymi kryteriami, sukcesów mam za sobą całkiem sporo – i nie mówię tu tylko o sferze materialnej, lecz także o cudownych przeżyciach, podróżach do najbardziej ekscytujących miejsc na świecie, poznawaniu interesujących ludzi i związkach z pięknymi kobietami.

Jedna z pięknych kobiet mojego życia powiedziała kiedyś do mnie:

– Mój Boże, Hermann, zacznij wreszcie być zadowolony!

Potem, patrząc na moją niezadowoloną twarz, spróbowała mi wyjaśnić, co to znaczy „być zadowolonym”:

– Rozejrzyj się wokół i porównaj się z ludźmi, których widzisz. Większość z nich uważa, że pod wieloma względami znajdujesz się tam, gdzie oni bardzo chcieliby być. Czy ty tego nie dostrzegasz? Nie potrafisz być zadowolony z siebie i ze swojego życia?

Nie. Nie potrafię. Nie widzę tego, co mam, a co chciałaby mieć większość ludzi. Patrzą tylko na tych nielicznych, którzy są akurat tam, gdzie sam chciałbym teraz być. Szukam jakiejś szansy, aby się tam znaleźć. Tak szybko, jak to możliwe, chciałbym być już jak najdalej od obecnego *status quo*. I dlatego właśnie jestem takim nieznośnym człowiekiem. Wiem o tym. Często nie mogę ścierpieć samego siebie.

Właściwie nie mogę sobie wybaczyć, że czasem jestem taki głupi. Martwię się wtedy i trwonię cenny czas na malowanie najczarniejszych scenariuszy zdarzeń, które mogą nastąpić, zamiast wykorzystać tę samą kreatywność na zrobienie tysiąca pożytecznych rzeczy – na pewno bardziej pożytecznych niż czarne myśli.

Moim największym problemem jest przyznawanie się do tego, że nie dam rady.

Ogarnia mnie wówczas strach, że przegrałem życie, wpłatałem się w wygodne mechanizmy samooszukiwania się, i że śmierć jest coraz bliżej. A przecież tak naprawdę nie wiem, kiedy ona nadejdzie. Narzekam wtedy gorzko na problemy, z którymi nie mogę się uporać, zamiast dostrzec, czym one tak naprawdę są: ukrytą w przebraniu szansą.



W takich chwilach nie wiem już, czego tak naprawdę w głębi serca chcę. Wątpię w to, że moje decyzje były słuszne, a jednocześnie zdaję sobie sprawę z tego, że właściwie nie ma jednoznacznego „źle” i „dobrze”, są za to szanse – te prawdziwe i te pozorne. Tylko nie widzę już różnicy między tymi dwiema kategoriami, ponieważ moje wizje po prostu się rozplynęły; nie dostrzegam już także sensu w układaniu moich życiowych puzzli.

A w dodatku jestem jeszcze sceptyczny! Spotykam ludzi o wątpliwościach takich, jak moje – i ci ludzie wiedzą o mnie więcej, niż ja o nich. Czują moje niewypowiedziane głośno „Nie” w stosunku do nich, „Nie”, którego jedynym celem jest oszczędzić sobie zmiany siebie, „Nie” na to, by się przemóc i wreszcie coś nowego poznać. Oczywiście, jestem też sceptyczny w stosunku do siebie, bo nie wiem, czy będę jeszcze dostatecznie długo żyć, aby – na przykład – zostać dobrym mówcą czy też autorem, którego należy poważnie traktować. Nawet czasowi już nie ufam, choć wiem, jak wiele może znaczyć sam fakt jego istnienia. A potem unikam inwestycji, które są konieczne, aby pójść do przodu; wątpię w to, że zainwestowanie czasu i pieniędzy w realizację moich celów będzie się opłacać. Bo czy coś w ogóle z tego będzie?

Poza tym, wydaję się sam sobie w jakiś głupkowaty sposób egocentryczny i pytam: „Czy w ogóle chodzi o to, czego ja, biedny głupiec, chcę od tego życia? Czy to ma jakieś znaczenie?”

Może nie powinienem już tyle z siebie dawać, tyle pomagać i tak bardzo martwić się o innych ludzi? Może już nie jestem człowiekiem żyjącym w społeczeństwie, tylko idiotą, na wpół egoistą, negatywnym obrazem połowy społeczeństwa? Właściwie wiem jednak przy tym dość dokładnie, ile daję i że mogę to robić, bo uprzednio wniosłem już wkład we wzrost gospodarczy kraju przez sam fakt stania się człowiekiem dojrzałym pod względem ekonomicznym. Wiem też, że żyje tylko to, co rośnie i rozwija się, i mam poczucie, że nie przemyślałem dokładnie wszystkiego, co zaczynałem w swoim życiu robić.

Tak, to prawda, długie rozmyślanie nie prowadzi do lepszych wyników, ale do zbyt późnych odkryć. Jednak w tych głupich chwilach tracę poczucie bezpieczeństwa-

*Czy w ogóle chodzi o to, czego ja, biedny głupiec, chcę od tego życia?*

*Kommt es überhaupt darauf an, was ich einzelner kleiner Trottel im Leben will?*

stwa. Wszystkie swoje wizje uważam wtedy za budowanie zamków na lodzie; powietrze, którym oddycham, wydaje mi się rozrzedzone i w dodatku chroniczne niezadowolenie, sprawia, że jestem nieszczęśliwy.

Niewykluczone, że jestem taki, jak Wy – taki, jaki jest przez większość czasu każdy z nas. Nie może to być jednak zarzut ani w stosunku do mnie, ani do was. Tak już po prostu jest, że szczęście odczuwamy tylko w niektórych, wybranych momentach. Mimo to fazy zwykłości, przeciętności, powszedniości są dla mnie tak okropne, że chcę od nich jak najszybciej uciec, wiedząc dobrze o tym, że zegar tyka zawsze wtedy, kiedy tracę kolejne szanse na urzeczywistnienie moich wizji i wykorzystanie możliwości.

Podobnie jak Wy, znam jednak chwile, kiedy jest zupełnie inaczej. Chwile, w których mam poczucie bycia względnie inteligentnym człowiekiem, zwłaszcza jeśli chodzi o korzystanie z moich szans. Przystaję wtedy bezproduktywnie porównywać się z innymi i czuję się naprawdę, jak dziecko szczęścia. Ja jestem wtedy dzieckiem szczęścia.

Są trzy rodzaje sytuacji, w których czuję wyraźnie, że nawet u mnie wszystko idzie do przodu. Zdarza się to wtedy, gdy jestem „na pograniczu jawy i snu”, czyli w stanie *alfa*, kiedy jestem zakochany i kiedy gram.

## **Czy wszyscy nie doświadczamy czasem stanu *alfa*?**

Siła, moc i zdolność do działania łączą się w jedno w łacińskim słowie *potentia*. Słowo „potencjał” jest dziś bardzo na czasie, jeśli chodzi o motywację i rozwój osobowości: *Unleash the power within!* – „Uwolnij swój potencjał!”.

Rodzajem potencjału jest, na przykład, energia zgromadzona w różnicy między wielkością dwóch ładunków elektrycznych. Wyobraźcie sobie dwa jeziora, które leżą na różnych wysokościach. Jeśli połączy je strumień lub rurociąg, energia wynikająca z różnicy poziomów, na jakich się znajdują, zostanie uruchomiona. Woda popłynie wtedy w dół, a energię jej ruchu będzie można przetworzyć za pomocą koła wodnego połączonego z generatorem w prąd elektryczny, dzięki czemu zapalicie w domu światło.

Takie „nachylenia”, jak w wypadku opisanych jezior, istnieją wszędzie. Jeżeli, na przykład, różnica potencjałów między ziemią a niebem jest za duża, to błyskawice przeszywające powietrze wyrównują ją za pomocą dużego ładunku elektronów. Właściwie dzieje się to stale, w każdej



sekundzie, w najdrobniejszym przełytku myśli w naszej głowie. W ludzkim mózgu znajduje się blisko tysiąc miliardów neuronów, w nich zaś cały czas powstają potencjały elektryczne, które rozładowują się poprzez małe błyskawice za pośrednictwem włókien nerwowych – aksonów. W efekcie każdego wyładowania transportowana jest informacja, która dzięki synapsom, znajdującym się na końcu aksonów, przekazywana jest do następnej komórki nerwowej. Każdy neuron tworzy aż do 10 000 synaps – swoistych punktów dowodzenia innymi neuronami. Ogółem w mózgu powstaje blisko biliard, a więc milion miliardów drobnych połączeń, które razem tworzą w nim neuronową sieć. Wszystkie te maleńkie różnice potencjałów sumują się i efektem tego jest coś, co określamy jako prądy mózgowie. Za pomocą elektroencefalografu, poprzez umieszczone na głowie elektrody, można zmierzyć owe różnice pól elektrycznych – a dzięki nim nasze prądy mózgowie. Podlegają one silnym wahaniom – zarówno czasowym, jak i miejscowym, w obrębie mózgu – a wahania te można zobaczyć na ekranie w postaci przebiegu krzywej. Typowe jest jej wznoszenie się i opadanie, tzw. fala. Doświadczeni neurologicy mogą tu rozpoznać pewien wzór czy też zasadę.

Ponieważ otrzymane informacje są bardzo liczne, neurologicy dzielą je tradycyjnie na tzw. pasma frekwencji (częstotliwości). Mamy więc do czynienia z falami *delta* o bardzo niskiej frekwencji, od jednego do czterech cykli na sekundę. Można je zmierzyć zarówno u niemowląt w stanie jawy, jak i u dorosłych w stanie głębokiego snu. Gdyby u Was, jako dorosłych ludzi, zaobserwowano na jawie występowanie fal *delta*, oznaczałoby to, że zbliża się Wasz zgon, macie atak apopleksji albo epilepsji.

Fal *theta*, o częstotliwości od czterech do ośmiu cykli na sekundę, wydaje się być więcej, jeśli jesteście bardzo zmęczeni lub zasypiacie. U małych dzieci są one normalne także w ciągu dnia.

Istnieją także fale *beta* i *gamma*, charakteryzujące się wyższą częstotliwością, ale szczególnie interesujące są fale *alfa*, których zakres przebiega powyżej fal *theta*, a mianowicie między ośmioma a trzynastoma cyklami na sekundę. Mierzy się je wtedy, kiedy człowiek jest zupełnie rozluźniony i zrelaksowany. To wyjątkowo osobliwy stan, już nie jawa i gotowość do kontaktu z otoczeniem, ale jeszcze nie sen – rodzaj wyłączenia bądź głębokiego zamyślenia. Ów stan *alfa* nie jest stanem jakiegoś oglupienia, izolacji, ale czymś w rodzaju głębokiego zapatrzenia się w siebie samego

– stanem o osobliwie podwyższonej inteligencji. Z jednej strony – odprężenie i zrównoważenie. Z drugiej – czujność i jasność umysłu, ale skierowane do wewnątrz siebie.

Ów stan *alfa* jest mi dobrze znany dzięki jeździe samochodem na długich odcinkach. Być może też go znacie. Nagle, gdzieś na trasie, między punktem A a punktem B, zdaję sobie sprawę, że z ostatnich 100 kilometrów drogi krajowej nr 56 nic zupełnie nie pamiętam, moja świadomość została po prostu wyłączona, a mimo to byłem w stanie jawy i doskonale funkcjonowałem. Siedzę przecież ciągle w samochodzie, jadę przypięty pasami, nie uderzyłem w żaden pojazd, drzewo ani też w barierę ochronną. W dodatku stało się dla mnie jasne, że powinienem zaakceptować tę niezwykle drogą ofertę, która leży kilkaset kilometrów stąd na moim biurku, choć proponowane ceny są dwa razy wyższe niż w ofercie porównywalnej. Przecież to jasne jak słońce: droższa, ale jednocześnie bardziej korzystna. Nagle ta oferta nie jest już problemem, lecz rozwiązaniem.

Ludzie praktykujący medytację potrafią osiągnąć dzięki niej stan, którego każdy z nas doświadcza tuż przed zaśnięciem. Możemy podczas niego bardzo trafnie ocenić zarówno ludzi, jak i sytuacje. Jeżeli w życiu pojawiają się nam jakieś szanse, to rozpoznajemy je właśnie w takich chwilach. W naszej potężnej podświadomości otwiera się nagle jakieś małe okno, dzięki któremu widzimy czy też dostrzegamy – w świetle naszej świadomości – swoją szansę. W zasadzie wszyscy stale widzimy te szanse, nie jesteśmy tego jednak świadomi. Głupio, że po takiej chwili oświecenia zasypiamy i wszystko zapominamy, albo w ciągu dnia wyrzamy się ze stanu *alfa* i „dzięki” naporowi codzienności wypieramy ową szansę z naszej świadomości.

Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy z codziennych stanów *alfa*. Ja często także nie. Czasem łapię się jednak na tym, że właśnie byłem *alfa* i niekiedy udaje mi się dogonić uciekającą szansę, zanim zniknie za zakrętem. To są właśnie wizjonerskie momenty szczęścia.

## **Beztroska stanu *alfa***

Jeśli chcemy myśleć jak wizjonerzy, nie może nam w tym przeszkadzać „brutalna rzeczywistość” czy cokolwiek, co podobnie nazwiemy. O wiele bardziej potrzebna jest nam silna dawka zwątpienia w rzeczywistość.



stość albo ignorowania jej. Aby rozpoznać drogi wiodące do celu, które biegną poza codzienną, nieco ogłupiającą rzeczywistością – czyli właśnie dostrzec szanse – musimy połączyć odbierane przez nas sygnały na temat rzeczywistości z produktami naszej nieograniczonej wyobraźni. Dlatego burzę mózgow, w której ktoś trzeźwo proponuje: „No a teraz popatrzmy na to realnie!”, możecie sobie natychmiast podarować. Istnieje przecież pewien szczególny stan, w którym rzeczywistość naprawdę nie odgrywa żadnej roli.

To stan, w którym się znajduję, kiedy jestem zakochany. Zakochany – ale także w sobie, w ludziach, z którymi dzielę życie, w otoczeniu, w świecie... Występuje – przynajmniej u mnie – bardzo rzadko i mogę go opisać tylko jako chwile jedności z sobą samym i wszystkim, co mnie otacza; momenty, w których czuję owo osobliwe uskrzydlenie, kiedy wręcz wchłaniam z każdym oddechem, raz po raz, energię życia. W takim właśnie stanie odczuwacie głęboką wdzięczność po prostu za to, że żyjecie; to wtedy macie aż na całym ciele gęsią skórkę, choć przecież nie jest Wam zimno.

Nie tak głęboko przejmujący, ale za to bardzo kreatywny, jest także silny pociąg do gier. Jestem prawie pewny, że gdybym sobie na to pozwolił, byłbym dziś notorycznym hazardzistą i częstym gościem w kasynie. Znam siebie na tyle dobrze, aby wiedzieć, że pod tym względem muszę się kontrolować. Mój pociąg do gier, dzięki Bogu, nie ogranicza się jednak do gry o pieniądze przy ruletce, lecz wyraża się przede wszystkim w tym, że – zwłaszcza, jeśli chodzi o moje przedsięwzięcia biznesowe – próbuję robić coś czasami bez najmniejszych planów, zupełnie spontanicznie, z czystej radości gry. Oczywiście, że chcę wygrywać, czyli robić dobre interesy, dzięki którym mam coraz większe pole do działania i jestem coraz dalej na drodze do upragnionego celu. To część gry.

Podjęcia gracza do życia jest tym bardziej interesujące, im lepiej gracz działa. On nie reaguje na bodźce, tylko je tworzy. Jest ofensywny, dobrowolnie podejmuje wyzwania, bywa nieprzewidywalny. Gracz nie uzasadnia swoich działań, on po prostu je podejmuje i nie chodzi tu już tylko o pieniądze – wszystko jedno, ile coś kosztuje, ważniejszy jest przecież sukces. To jest chwila, w której rzeczywistość nie gra roli, a nasze świadome, czyli w pewnym sensie urojone przymusy i ograniczenia się nie liczą. Dokładnie tak samo, jak w stanie *alfa* lub w miłości – w czasie



gry jesteśmy wolni, a wewnętrzna, duchowa wolność jest podstawowym warunkiem tego, abyśmy dostrzegli naszą szansę.

Doświadczałem często bardzo interesującego faktu: zauważałem mianowicie, że niska ocena stanu finansowego na początku gry czy też przedsięwzięcia jeszcze bardziej prowadziła do (odpowiednio większego) odpływu środków finansowych. Kiedy koszty gry nie są istotne, pozwalamy sobie po prostu na odwagę. A kto myśli odważnie, ten znacząco pomnaża swoje szanse na sukces.

Stan *alfa*, miłość i nastrój do gry. Rzadko osiągają one swoje szczyty, ale ja wierzę, że można osiągnąć pewien stały stan, który byłby swego rodzaju mieszańką tych trzech; taki beztroski stan *alfa*, w którym niektórzy ludzie znajdują się nieustannie lub przez większość czasu. Są to ci ludzie, których życiowe dokonania rzucają nas wszystkich na kolana bądź napełniają trwogą; ci, którzy mają za sobą ekstremalne drogi i którzy zawsze wyprzedzają wszystkich o włos. To dzisiejsi miliarderzy, a wcześniej drobni kryminaliści, taksówkarze awansujący na ministrów, pucybuci wybierani na amerykańskich prezydentów. Te dzieci szczęścia widzą i wykorzystują codziennie szanse, których inni ludzie szukają całe życie.

Nie ma to nic wspólnego z przypadkowym zostaniem królem. Ten rodzaj szczęścia, który mam na myśli, kiedy mówię o dzieciach szczęścia, jest o wiele bardziej stanem bycia szczęśliwym niż efektem działania jakiegoś szczęśliwego trafu. Jest sposobem życia, który umożliwia człowiekowi ciągle odkrywanie i wykorzystywanie swoich szans. Dziś nazywamy to spełnieniem. W tej książce chodzi właśnie o dzieci szczęścia i ich szczególną umiejętność dostrzegania szans. Ci ludzie przecież jakoś to robią, w jakiś sposób zmuszają swoje szczęście, by z nimi zostało, wypracowują sobie szanse. Nie wmawiajmy sobie, że komukolwiek szczęście ciągle spada z nieba.

Ale jak oni to robią?

Jedno jest pewne: w życiu nie da się niczego zaplanować. Planując, zastępujemy jedynie przypadek pomyłką, bo nasze życie zawsze potoczy się inaczej, niż przypuszczamy. Dzieci szczęścia nie mają jakiejś doskonalszej metody i lepszego planu. O wiele bardziej wierzę w to, że szczęśliwy może być ten, kto wykształcił w sobie szczególną zdolność do rozpoznawania i wykorzystywania swoich szans.



## Najlepszy interes

Pędziliśmy do góry z zawrotną prędkością: 10., 20., 50., 86. piętro... ołudek podchodził mi do gardła. Kiedy wysiedliśmy z windy i wyszedłem wreszcie na świeże powietrze, zobaczyłem przed sobą tylko ogromną antenę, której czubek przy złej pogodzie wystaje ponad chmury, na wysokości 449 metrów.

Nie po raz pierwszy dane mi było rozkoszować się widokiem najpiękniejszego według mnie miasta i podobnie jak za każdym poprzednim razem, teraz też byłem poruszony. Patrząc z góry na Dolny Manhattan ze Statuą Wolności, wyspą Staten Island i ciągnącym się dalej aż po horyzont morzem w tle, zawsze odczuwałem coś na kształt wielkiej kluski w gardle. Kocham to miasto.

Kiedy więc tego upalnego lipcowego dnia, zaledwie kilkanaście minut wcześniej wszedłem do przedsionka budynku Empire State Building, miałem wrażenie – tak to odczuwałem – że zanurzam się właśnie w blasku i bogactwie wielkiego stulecia Ameryki. Płaskorzeźby z epoki art déco, marmury... Dyskretny złoty połysk stwarzał w hallu wyjątkowy nastrój. A potem zobaczyłem kilkuset turystów, którzy kolejno wsiadali do windy w takt wiszącego nieopodal ściennego zegara. Przypominało to zupełnie krople roztworu soli fizjologicznej (chlorku sodowego) powoli, rytmicznie płynące wprost do żyły pacjenta. Też chciałem jechać do góry.

W pewnym sensie wszystko tutaj jest dziełem George’a McNemy’ego, piątego burmistrza bardzo młodego wówczas okręgu Manhattan. Kiedy 25 lipca 1916 roku służbowym piórem składał podpis pod *New York Zoning Resolution*, właśnie tym jednym pociągnięciem pióra stworzył wizerunek miasta, które znamy dziś. Świeżo przyjęty przepis budowlany, pod którym teraz wysychał atrament w podpisie McNemy’ego, dał początek panoramie Manhattanu z jego tak dziś charakterystycznymi tarasami, które zaczęły powstawać na pnących się ku niebu drapaczach chmur.

Jeden z tych tarasów, niewiele szerszy niż boisko do tenisa, jest dzisiaj prawdziwym magnesem dla turystów i swoją rangą dorównuje Murowi Chińskiemu i egipskim piramidom w Gizie. To *86th Floor Observation*

Planując, zastępujemy  
jedynie przypadek pomyłką.  
Planung ersetzt lediglich  
Zufall durch Irrtum.

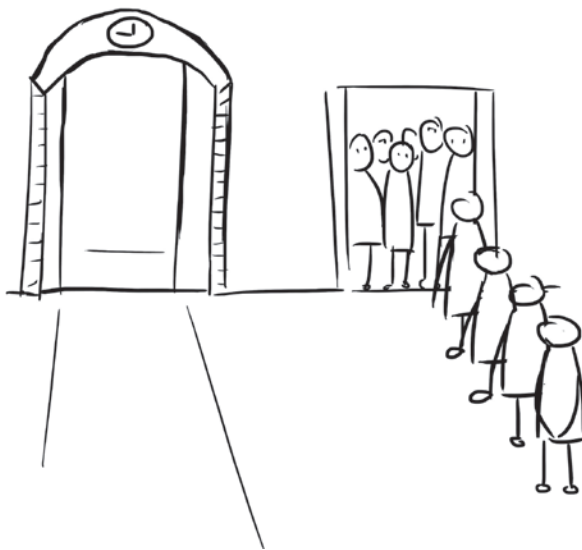
*Deck*, platforma widokowa na 86. piętrze, wysoko ponad betonową dżunglą, na dachu wieżowca Empire State Building.

Ta budowla jest legendą. Legendarne są też kolejki przed jej windami...

Bilet na 86. piętro kosztuje 15 dolarów<sup>1</sup>. Za tę cenę można się ustawić w kolejce. 30 dolarów<sup>2</sup> kosztuje Express Pass, winda ekspresowa. Jak pięknie, a więc mam wybór! Nie wahałem się ani chwili. Przy okienku wsunąłem kartę kredytową w szparę między marmurem a pancerną szybą i niemal natychmiast otrzymałem ją z powrotem wraz z moim biletem Express Pass – i miłym uśmiechem kasjerki. Porządkowy odpiął gruby czerwony sznur, z szacunkiem odsunął się na bok i przepuścił mnie, wskazując eleganckim ruchem drogę.

Przeszedłem obok długiej kolejki i wsiadłem do windy.

W drodze powrotnej, już przy wyjściu na 5th Avenue znowu minąłem ogromną kolejkę – zobaczyłem te same twarze ludzi czekających cierpliwie na to, aby móc wreszcie wjechać na górę. Tuż przy drzwiach zauważyłem idącą naprzeciw mnie jakąś młodą parę Niemców. Usłyszałem, jak ona mówi do niego:



– O, popatrz, wszyscy stoją w kolejce, to nie dla nas.

A on odpowiedział na to:

– Co za pech!

Wówczas odezwałem się do nich, zupełnie jak uprzejmy nowojorczyk:

– Pojedźcie windą Express Pass. Kosztuje wprawdzie dwa razy drożej, ale wsiądziecie do niej od razu i ominiecie kolejkę.

<sup>1</sup> Dziś jest to 21 dolarów – przyp. red.

<sup>2</sup> Dziś jest to 26 dolarów – przyp. red.



Z ich twarzy wyczytałem natychmiast, że ta opcja w ogóle nie wchodziła w grę. On wyglądał tak, jak gdyby śmiertelnie obawiał się podobnej inwestycji, a ona, jakby nie mogła w swoim sumieniu rozstrzygnąć straszego dylematu, czy może przejść jak jakiś VIP obok wszystkich czekających w kolejce.

– Albo idźcie do Rockefeller Center, na 50. ulicy, tam jest jeszcze ładniej. A kolejki nie są już takie długie.

Poszedłem dalej, ale dostrzegłem, że zarówno jeśli chodzi o humor, jak i o chęć do jakiegokolwiek działania, oboje – mówiąc w przenośni – „siedzieli głęboko w piwnicy”. Właściwie dlaczego? Co spowodowało, że w obliczu owej sytuacji aż tak bardzo zmarkotnieli? Mieli przecież kilka możliwości: tani bilet i stanie w kolejce albo drogi bilet i szybko w górę. Albo nawet jeszcze piękniejszy widok z *Top of the Rock* na szczycie Rockefeller Center, skąd jeszcze lepiej widać Central Park, a w dodatku można podziwiać najpiękniejszą budowlę miasta, a mianowicie Empire State Building – bo nie stoi się na jej tarasie widokowym. Albo mogli z tego wszystkiego w ogóle zrezygnować i zobaczyć coś innego w tym mieście wprost nieograniczonych możliwości. Ale mieć podły nastrój? Nagle stracić humor? To chyba była najgorsza opcja.

Czemu więc nie dostrzegli tych szans? Dlaczego upierali się właśnie przy tym, co akurat zaplanowali, a co okazało się być teraz nieco problematyczne?

Kiedy na ulicy czekałem na taksówkę, nie opuszczała mnie jedna myśl: dlaczego wśród tak wielu turystów z całego świata tylko ja jeden kupiłem bilet na Express Pass? Co kazało akurat mnie, bez mrugnienia okiem, bez żadnych obiekcji, wybrać drogę, która wydawała się być jedynym rozsądnym wyjściem? Co takiego z kolei spowodowało, że wszyscy stojący na dole uznali, że ta druga droga jest dla nich zamknięta? Czy tych dodatkowych 15 dolarów? Przecież to tak, jakby dostać je w prezencie! Zakładając, że weekendowa wycieczka do Nowego Jorku to inwestycja rzędu 1500 dolarów, trzy godziny czekania kosztują dziesięć razy tyle, ile bilet na Express Pass. A więc to nie mogą być pieniądze – w każdym razie zaoszczędzone 15 dolarów nijak się ma, jeśli o rozsądek chodzi, do ceny, którą trzeba było za ten „zysk” zapłacić: a mianowicie do straconych trzech godzin przeżyć w tak wspaniałym mieście. I ten cenny czas po prostu przestalibyśmy w głupiej kolejce! Popatrzmy na to inaczej:

wyobraźcie sobie, że istnieje coś w rodzaju wehikułu czasu, który przeniesie Was w ułamku sekundy, za pomocą technologii stosowanej w statkach kosmicznych, z Waszego salonu wprost do Nowego Jorku – a wszystko ze stuprocentową gwarancją bezpieczeństwa!

Trzy godziny pobytu na Manhattanie kosztowałyby ok. 10,40 euro, czyli zgodnie z aktualnym kursem – 15 dolarów. Dobry interes? Co za pytanie! Przecież to cena biletu do kina! To najlepszy interes, jaki mogę sobie wyobrazić i prawdopodobnie spróbowałbym wytargować abonament, aby móc jeździć co jakiś czas na jeden dzień na Manhattan. Ów bilet Express Pass jest jednym z najlepszych interesów, jakie znam. Ale ludzie tak tego nie postrzegają. A więc: jak oni to widzą?

Czy odczuwają jakiś osobliwy rodzaj przynależności do stada? Ci na górze oraz my na dole – i to właśnie my musimy ustawić się w kolejce. Hm. A może to strach? Już sama ta droga do góry, a najpierw przejście obok wszystkich innych, cierpliwie czekających na swoją kolej. Kto odważy się na wyróżnienie siebie w taki sposób? Po co się wychylać? Zgodnie z prawem stada ten, kto wyrwa się do przodu albo ucieka w bok, jest sam sobie winien, jeśli coś się stanie. „Strzeż się gniewu tłumu!” – słyszemy w głowie. „Tłum porwie cię z sobą i stratię!” A więc – przestań! No tak. A może to po prostu zwykła „przeciętność moich myśli”? Jakaś ociężałość ducha? Brak przyzwyczajenia do wyborów? Nie bardzo mogę w to uwierzyć. Muszę zatem zbadać tę kwestię dokładnie, od podstaw.

## **Szansa jest albo jej nie ma?**

Właśnie: szanse. Po drugie: szanse nie wyglądają jak szanse. Po trzecie: nie mają one nic wspólnego z wizjami. Po czwarte: nie spadają z nieba jak manna. Po piąte: nigdy nie występują w przyszłości. Po szóste: nie podlegają żadnym regułom. A po pierwsze: kalendarze adwentowe są strasznie nudne.

Każdego ranka w grudniu ciągle to samo pytanie: cóż takiego czeka na mnie dzisiaj? Uuu, czekolada... Z jednej strony jest to fantastyczne, owa niezachwiana pewność, że ją dostanę. Ale z drugiej – jakie to zwykle, powszednie, banalne. W kółko czekolada. Właśnie w owej codzienności są ukryte jednak nasze szanse. Zasadą kalendarza adwentowego jest mianowicie cudowna, ponadczasowa idea. Trzeba tylko przekreślić pewien



dogmat: że każdego dnia, zawsze, za drzwiczkami jest właśnie czekolada. Dlatego moje kalendarze robię co roku sam, z wielką przyjemnością i radością. Wypełniam prezentami różne woreczki, filcowe domki, skórzane buciki i flanelowe torebki, zgodnie z upodobaniami moich najbliższych. Ostatniego roku wymyśliłem coś bardzo wyrafinowanego: ponieważ moje (ówczesne) szczęście kochało lody firmy Häagen-Dazs chyba bardziej niż mnie, udałem się do najbliższej lodziarni i nabyłem 24 puste, zużyte kubeczki po tych właśnie lodach razem z pokrywkami (a wszystko w cenie jednej porcji lodów, po krótkiej dyskusji na temat higieny. Ludzie tam jeszcze nie upadli na głowę).

Kubki napełniłem wszelakimi różnościami, poczynając od czekoladowych kulek Mozarta, poprzez karty wstępu na masaż chiński, a skończywszy na biżuterii. Oczywiście nie zdradzałem autorstwa takich niespodzianek aż do wigilijnego wieczoru. Moje kalendarze adwentowe cieszą się z roku na rok coraz większą popularnością, i to nie tylko u mojej partnerki, ale przede wszystkim u przyjaciół. Bo oni chcą dokładnie takie same kalendarze dla swoich żon (z roku na rok mam coraz więcej zamówień). W październiku dostają już pierwsze telefony w tej sprawie: „Słuchaj, Hermann. Ty robisz takie, no, wiesz... kalendarze. Wszystko jedno, mniejsze czy większe, wiesz...”.

Tak doszedłem do następującego przekonania: można zrobić wspaniały interes, produkując małe kalendarze adwentowe z sympatycznymi upominkami i sprzedając je w sklepie internetowym, wspartym dodatkowo reklamą w kilku dobrych gazetach, zgodnie z mottem: „Kalendarz adwentowy? *Make your own!* (Zrób swój własny!)”.

To nie jest nic skomplikowanego, żadna wyższa matematyka. Wręcz przeciwnie, to jest nawet dosyć banalne. Tak banalne, że w międzyczasie nawet Porsche Design zaczął rozprowadzać na całym świecie kalendarze adwentowe. Co prawda ilość egzemplarzy jest mocno ograniczona, pięć sztuk w cenie milion euro każda, w prezencie łódź motorowa. Co prawda

Trzeba tylko przekreślić pewien dogmat: że każdego dnia, zawsze, za drzwiczkami jest właśnie czekolada.

*Man muss nur den Glaubenssatz streichen, dass an jedem Tag Schokolade drin sein muss.*

bez Porsche, bo każdy, kto kupuje taki kalendarz, już je zazwyczaj ma... To jest dokładnie ta sama prosta idea, tylko bardzo konsekwentnie przełożona na inną rzeczywistość ekonomiczną. Szanse są tak powszechne, jak samo życie – wcale nie występują w ogromnej liczbie, ale nie są też rzadkie. Są tak pospolite, jak torebka ekspresowej herbaty, jak motyl, jak muchomor. To jest punkt pierwszy.

*Są tak pospolite, jak torebka  
ekspresowej herbaty, jak  
motyl, jak muchomor.*

*Sie sind so hundsgewöhnlich  
wie ein Teebeutel, ein  
Schmetterling, ein Fliegenpilz.*

Każda szansa jest związana tylko ze sposobem postrzegania codziennego dnia. Uważamy je więc za rzadkie, bo tak rzadko spotyka się ludzi ze zdolnością do bardzo specyficznego postrzegania powszedniego dnia. Ci ludzie znają zasadę chytrego maskowania się szans, które tak właśnie ukrywają

się w życiu. Na pierwszy rzut oka wcale nie wyglądają jak szanse – i to jest punkt drugi.

Na przyjrzenie się z bliska ewentualnym pomyłkom i niebezpieczeństwom odważają się tylko ci naprawdę nieliczni. A właśnie tam one się czają: te prawdziwe, najbardziej tłuste szanse. Umieją się dobrze schować, w dodatku często wyglądają jak kłęski i niepowodzenia.

Tak jak wtedy, 12 kwietnia 1961 roku, kiedy pewien człowiek z przedziałkiem z boku i krawatem w czerwono-białe paski przemawiał w Kongresie do mikrofonu, wyglądającego jak skrzyżowanie tosteru i aparatu do golenia. Jego mowa przypominała kazanie, ale przy odbiornikach radiowych i telewizyjnych czekało na nią 200 milionów słuchaczy. Jurij Gagarin kilka godzin temu jako pierwszy człowiek na świecie okrążył Ziemię w kosmosie. Sowietci triumfowali. Zadali Amerykanom kolejny bolesny cios i to w ciągu pięciu lat. W 1957 roku – pierwszy satelita. W 1961 roku – inwazja w Zatoce Świń. A teraz to – już nie zwycięstwo, tylko nokaut. To się nazywa rozłożyć przeciwnika na łopatki, na oczach całego świata, a w dodatku robi to system, co do którego wszyscy Amerykanie uroili sobie, że gospodarczo i moralnie wyprzedzili go o lata świetlne.

Tylko raz można wysłać człowieka w kosmos po raz pierwszy. Amerykanin wzniósłby się w rakiecie dopiero za trzy tygodnie, ale teraz można





już było to sobie darować. Amerykański program MISS – „*Man in Space Soonest*” – nie powiódł się.

Mężczyzna z ułożonymi włosami, w którego wargi wpatrzony jest teraz cały świat, nazywa się John Fitzgerald Kennedy. Stoi wyprostowany przed banerem z gwiazdami – ale najważniejsze, że plecami do ściany. Ma w zanadrzu wielką niespodziankę dla udręczonej duszy amerykańskiego ludu. „Nadszedł czas, aby zrobić wielki krok do przodu, w przyszłość. Nasz naród powinien wyznaczyć sobie cel: będzie nim lądowanie człowieka na Księżycu jeszcze przed końcem tego dziesięciolecia.” I oto mówca dociera do zasadniczego punktu swojej sztuczki, głosząc: „Na Księżyc nie poleci tylko jeden człowiek, lecz – cały naród. My wszyscy musimy pomóc mu tam dotrzeć”.

Za pomocą tego genialnego posunięcia Kennedy trzyma w rękę cały system gospodarczy, polityczny i społeczny Ameryki. Ma to bardzo określone następstwa. Wzrost gospodarczy gwałtownie przyspiesza, podobnie jak wynagrodzenia za godzinę pracy. Spada bezrobocie, także liczba rozwodów i samobójstw. Nawet liczba alkoholików znacząco maleje w kolejnych latach. Narodowi przyświeca wspañiały, wyraźny cel. Widzi go każdy Amerykanin, kiedy wstaje rano do pracy, kiedy wieczorem idzie do łóżka, także w kinie, w samochodzie i w czasie nocnego spaceru z ukochaną. Ni mniej, ni więcej, tylko Księżyc. To cel, który jest efektem chłodnych politycznych kalkulacji. Zaledwie pięć godzin przed historycznym przemówieniem Księżyc był dla Kennedy'ego... tylko Księżycem.

Bo szanse – to nie wizje. I to jest punkt trzeci. Politycy, sportowcy, banki, rynki budowlane – wszyscy mają dziś wizje. Ale co to za wizje? Przecież to oczywiste pomieszanie pojęć. Myślę, że lepiej byłoby mieć problemy! Oczywisty problem to zawsze dobry początek. Kennedy był szczywanym lisem, a w jednym z pokoi Białego Domu czekała na niego Marylin Monroe. Ale czy miał jasną wizję? Nie wiem.

Wiem tylko, że był świadom wielkiego problemu: Rosjanie mieli trzy lata przewagi. Ponieważ jednak JFK był do pewnego stopnia hazardzistą, właśnie tu dostrzegał swoją szansę.

Oczywisty problem to  
zawsze dobry początek.

Ein handfestes Problem ist  
immer ein guter Anfang.



To nic innego, jak tylko otworzyć okno w rywalizacji wielkich idei i dostrzec różnice między nimi. Kto rozwiązuje pewien problem, zyskuje na określony czas samodzielną pozycję – jak przywódca. Oto tak zwana pozytywna selekcja. Właśnie ta zasada rządzi ekonomią, bo jednocześnie jest to zasada rządząca światem: kto w widoczny sposób rozwiązuje kluczowe problemy lepiej niż inni, ten uruchamia swego rodzaju cybernetyczny cykl, który zapewni mu sukces! I dzięki odrobinie szczęścia trwa to całe życie! Może tę zasadę skopiują już jutro Chińczycy. A ponieważ ryba nie łyka haczyka od razu, a jelen nie biegnie wprost pod łufę, także szansa chce, aby na nią polować. I to jest punkt czwarty.

„Kto w widoczny sposób rozwiązuje kluczowe problemy lepiej niż inni, ten uruchamia swego rodzaju cybernetyczny cykl, który zapewni mu sukces.

*Wer zentrale Probleme sichtbar besser löst als andere, der regt einen kybernetischen Kreislauf an, mit dem er seinen Erfolg am Ende nicht verhindern kann!*

„Cywilizacji udało się wyeliminować w człowieku drapieżnika. Ale niestety – nie osła” – mawiał Churchill. Drapieżniki to bowiem osobniki zaprogramowane na chwywanie szansy. One właściwie składają się z inicjatywy, która prędzej czy później przemieni się w mięso. Ich ciało, każda jego cząstka, wymusza na nich pewną decyzję. Gdybyśmy patrzyli na powszedni dzień, na naszą codzienność, wzrokiem myśliwego, wszędzie dostrzegalibyśmy jakąś szansę. Gerd Müller, prawdopodobnie największe „zwierzę wietrzące szansę”

w świecie piłki nożnej, sformułował to tak: „Kiedy zaczynasz myśleć, już jest za późno”.

Tak właśnie brzmi punkt piąty: szanse nigdy nie znajdują się w przyszłości. One są tuż przed nosem. Wszyscy czekają na jakąś wspaniałą pracę, coś naprawdę wielkiego, a konieczne jest oddanie się temu, co znajduje się przed nami tu i teraz, kluczem jest zaś inicjatywa. I dopiero kiedy patrzymy wstecz, widzimy nasze szanse, niezliczone okazje, niczym perły nawleczone na sznurek. Szanse tworzą coś w rodzaju zlepieńca czy też łańcucha. Tak jest zawsze: z perspektywy czasu wszystko wydaje się proste... I nieodparcie logiczne.



Jest pewien człowiek, który opanował w mistrzowski sposób chwywanie szans: zaczynał jako błazen, a stał się sukcesorem największych gwiazd niemieckiej telewizji – to Stefan Raab. Zawód predestynował go już do braku skrupułów: był rzeźnikiem. Bardzo wczesnie dostrzegł swoją szansę. Pewien popisowy numer, piosenka kompozytora Ralfa Siegela *Ein bißchen Frieden*<sup>3</sup>, był swego czasu gwoździem programu jednego z najszlachetniejszych wydarzeń telewizyjnych świata – Konkursu Piosenki Eurowizji w Niemczech. Wydarzenie podołało się tylko babciom z kółek różańcowych i społecznościom gejowskim. I wtedy pojawił się masarz Raab. Swoją piosenką *Wadde hadde dudde da* po prostu wykpił konkurs Eurowizji, w którym udział wielu artystów uważało za szczytowy punkt swojej kariery. Raab poczuł tutaj bowiem – jak drapieżnik – krew i był to dopiero początek jego działalności, coś w rodzaju pracy czeladnika w cechu.

Grand Prix Eurowizji to konkurs o wysokiej marce, w Niemczech znany i poważany od lat. Należało więc zrobić coś lepszego. Raab zebrał własnych kandydatów – i stworzył własny konkurs. Wyniki były zaskakujące.

Stworzony przez niego festiwal „Bundesvision Song Contest” można porównać z egzaminem czeladniczym, jeśli znów użyć porównania z świata cechu. Sparodiował w nim konkurs Eurowizji za pomocą własnych możliwości i pomysłów – ale już na płaszczyźnie narodowej. W ten sposób zainteresował decydentów publiczno-prawicowego radia. Razem sporządzili decyzję wstępną. Wynik poszybował w górę jak satelita: *Satellite* – to (nomen omen) przebój przygotowany specjalnie dla programu produkowanego przez telewizję ARD i ProSieben w programie „Unser Star für Oslo” („Nasza gwiazda na występ w Oslo”) – a koronę za jego wykonanie otrzymała Lena, piosenkarka, która jest, by tak rzec, mistrzowskim dziełem Raaba.

Tak jest zawsze:  
z perspektywy czasu wszystko  
wydaje się proste...  
I nieodparcie logiczne.

Und wie das immer ist:  
Hinterher sieht alles ganz  
einfach aus. So zwingend,  
so logisch.

<sup>3</sup> W polskiej wersji spopularyzowana przez Eleni jako *Troszeczkę ziemi, troszeczkę słońca* – przyp. red.

Szansą był tu *reframing*, czyli założenie, że dana sytuacja może mieć zupełnie inny, pozytywny kontekst. Lena, wykonując przebój *Satellite*, zajęła bowiem w 2010 roku drugie miejsce w... konkursie piosenki Eurowizji. A Stefan Raab jest właśnie autorem oszałamiającego sukcesu Leny. Taka rzecz udaje się tylko nielicznym – bo tylko nieliczni myślą jak anarchiści. Sztwyne reguły, którym większość ludzi tak ufnie powierza swoje

Szansę gwizdzą na reguły  
i sztywne zasady.

Chancen pfeifen nämlich  
auf Regeln.

mózgi, gaszą każdą iskrę. Szansę gwizdzą na reguły i sztywne zasady. I to jest punkt szósty.

A więc – takie są szansę. A jacy są ich potencjalni łowcy? Przede wszystkim: pełni nadziei!

## Nadzieja, plan – i załatwione

Kiedy sklep spożywczy mojego ojca nieomal plajtował, ojciec w skrajnej biedzie i rozpacz napisał list do Otto Wiesheu, ówczesnego bawarskiego ministra gospodarki.

Ojciec, jako uczciwy, szanowany obywatel, podatnik i osoba o nieposzlakowanej reputacji, odpowiedzialny chlebobawca, podpora życia publicznego w gminie i partii, prosił o pomoc i miał nadzieję, że to Wiesheu wydobędzie go z tarapatów. Równie dobrze mógłby napisać do Supermana i Piaskowego Dziadka – dla mnie było to jasne od początku. Dziecinne metody walki mojego ojca usprawiedliwiała tylko rozpacz, z jaką musiał patrzeć w oczy grabarzom dzieła swojego życia. Odpowiedź od ministra nie nadchodziła miesiącami. Wciąż mam jeszcze przed oczami obraz ojca, który stoi przed pustą skrzynką na listy i wpatruje się nią z rozpaczą. Któregoś dnia list wreszcie przyszedł. Zawierał uprzejme słowa pociechy i życzenia szczęścia w przyszłości.

Nadzieja, że inni coś zrobią, jest rodzajem negacji samego siebie. Media, partie, anachroniczne związki zawodowe – one tylko usypiają człowieka. Znieczulają go przy pomocy nadziei, że wszystko będzie takie, jak przedtem; że wypracowana latami pozycja należy nam się, a więc musi być zachowana. Tak jak postęp medycyny idzie w parze z ciągłym pogarszaniem się stanu zdrowia ludzi, polityka, za sprawą ciągłych podwyżek podatków, powoduje wzrost niezdolności do odpowiedzialności za siebie



samego. Proces ten dla medyków, polityków oraz tych wszystkich, którzy są od nich zależni, przebiega poprawnie i według dokładnie przemyślanej koncepcji, która działa latami, bo sama siebie utrzymuje przy życiu. Jest ona niestety bardziej satysfakcjonująca dla leczących i rządzących niż dla tych, którzy się leczą i są rządzeni...

Czemu ktoś inny miałby się troszczyć o moje interesy? Swoimi sprawami zajmę się sam – to proste. Można pomylić owo podejście z egoizmem, bezwzględnością albo nawet społeczną nieczułością, ale ja nazywam je samodyscypliną i odpowiedzialnością. I wiem, że moje postrzeganie odpowiedzialności daje mi zdolność do działania na tym świecie. Oczywiście dla wielu ludzi, odpowiednio do ich systemu wartości, jest ono zagadką: mianowicie, jak można tak żyć – bez zabezpieczenia, sieci albo podwójnego dna? Zupełnie bez jakiegś nadziei?

Kiedy przejąłem sklep mojego ojca, pracowaliśmy najpierw ciężko nad planami jego uzdrowienia. Banki, mówiąc łagodnie, nie były tu wielką pomocą, ale ja i tak byłem zbyt zajęty, aby postrzegać sytuację jako beznadziejną. Zajmowało mnie mianowicie podejmowanie odpowiedniej decyzji. Chodziło o alternatywę i nie miałem co do czegoś pewności... Spytałem więc mojego coacha i mentora, dokładnie wyjaśniając mu wszystkie szczegóły. Do dziś pamiętam, jak spokojnie przyjął falę wszystkich moich argumentów za i przeciw. Nie zapytał o nic. Potem milczał. Nadal milczał. Długo milczał. Rozdrażniony, czekałem na jego odpowiedź.

– Zrób to drugie, co mówiłeś. No, to z tym... – po upływie wieczności raczył się wreszcie odezwać.

– Co? To drugie? To z tym? – aż mnie zatkało. – Czy ty w ogóle słuchałeś, co mówiłem?!

– Nieee – odparł. – Nigdy nie słucham, kiedy tak trajkoczesz. Ale widziałem, jak przy opcji numer dwa zaczęły ci błyszczeć oczy...

Jak zawsze, miał całkowitą rację.

*Nadzieja, że inni coś zrobią, jest rodzajem negacji samego siebie.*

*Die Hoffnung, dass andere etwas bewegen, ist Selbstaufgabe.*

Od rozsądku nie zależy bowiem wcale tak wiele, jak nam się wydaje. W nadzieję nie wierzę, podobnie jak w biznesplany – widziałem i słyszałem ich tysiące. Jakoś wszystkie są równie słuszne, jak niedobre. Liczy się tylko ta iskra w oczach. Zaś rozsądek – planuje i planując, oddala się od rzeczywistości. Oczywiście prawdopodobieństwo wystąpienia kosztów jest większe niż prawdopodobieństwo wystąpienia obrotów. Planujący zatem w decydującym momencie dokonuje najrozsądniejszego i zarazem najmniej odważnego wyboru. A nasze wnętrza o tym nic nie wie, ono tylko chce. I dostaje to, czego nie planowało.

Oczywiście  
prawdopodobieństwo  
wystąpienia kosztów jest  
większe niż  
prawdopodobieństwo  
wystąpienia obrotów.

Natürlich ist die  
Wahrscheinlichkeit  
eintretender Kosten höher als  
die Wahrscheinlichkeit  
eintretender Umsätze.

Znam siebie. Nie jestem istotą z innej planety, jestem normalnym człowiekiem. Wiem, że zawsze coś się da zrobić, stąd niezrozumiałe jest dla mnie, dlaczego inni ludzie sądzą, że to niemożliwe. Jak przekornie i niepoprawnie wierzą w to, że skądś nadejdzie pomoc, albo naiwnie planują wyniki, których by sobie tak gorąco życzyli i właśnie tak pilnie planując przyszłość, zapominają o tym, że należy wycisnąć to, co najlepsze, z teraźniejszości.

Przez długi czas rok w rok zakładałem kolejną firmę – kapitał żadnej nie był wyższy niż 2500 euro i więcej nie jest konieczne, bo pieniądze tylko zabijają kreatywność.

To, co robiłem, mógł zrobić każdy. Nie pochodzę z troskliwego, nadopiekuńczego domu rodzicielskiego, wręcz przeciwnie, przejąłem po ojcu górę długów. Jednak zawsze działałem – nigdy nie czekałem, nie prosiłem o nic ani nie snułem planów. I spłaciłem długi co do grosza. Ludzi paraliżuje właśnie ta nadzieja, oczekiwanie na pomocną dłoń, a także planowanie okazji, która ma się niebawem zjawić. Nadzieja i planowanie to mury i kraty.

Pieniądze tylko zabijają  
kreatywność.

Geld tötet Kreativität.

Decyzja podjęta z błyskiem w oku była szansą na to, że jako or-



ganizator wykładów zaangażuję siebie samego do ich prowadzenia, i że jako wykładowca wezmę pod uwagę nie tylko moją chęć wygadania się. Nie, żebym jako mówca był pobłogosławiony jakimś szczególnym talentem oratorskim, bo nie o to chodzi. O wiele bardziej efektywne od talentu jest ćwiczenie. Na swoje talenty nie zdawałem się nigdy, to zawsze wydawało mi się zbyt ryzykowne.

Założyłem więc firmę pod szyldem „Przedsiębiorstwo sukces”, która jako organizator wykładów szybko stała się wiodącą firmą na terenie całych Niemiec.

Ciągle znajdowałem nowe szanse. Na przykład: brak informacji. Który mówca jest dobry, a który nie? Dla każdego organizatora takie rozstrzygnięcie to prawdziwy problem.

Dzięki temu powstał Niemiecki Leksykon Prelegentów oraz agencja dla mówców ze swoją stroną internetową [www.vortragsimpulse.de](http://www.vortragsimpulse.de) Jedna szansa pociąga za sobą następną – tak powstały leksykony dla trenerów, dla doradców, dla coachów. Mówcy potrzebują z kolei pomieszczeń, czyli hoteli lub miejsc do organizowania imprez. Powstał więc leksykon hoteli. Ale – nie chcę Państwa zanudzać, bo wiecie, dokąd zmierzam.

I chyba wiem, że to nie jest normalne. Normalny jest za to mój przyjaciel ze szkolnej ławy: ma 47 lat, skończył szkołę zawodową dla elektryków, potem uczył się w kolejnej szkole, wreszcie został specjalistą z dziedziny komputerów.

Przez dwadzieścia kolejnych lat składał komputery, aż konkurencja, po pięciu latach zażartej walki, rozłożyła na łopatki jego pracodawcę. Przez następnych kilka miesięcy nic tylko pisał listy motywacyjne. Dziś siedzi w domu, maluje figurki cynowych żołnierzyków i chodzi wcześniej spać.

I teraz – uwaga, robi się ciekawie! Figurki cynowych żołnierzyków – on jest w tym naprawdę dobry! Odkąd pamiętam, wszyscy zawsze zazdrościli mu jego zbiorów, a w międzyczasie jakość jego figurek stała się znakiem. Mój przyjaciel został swego rodzaju ekspertem do spraw cynowych żołnierzyków. Proszą go o nie liczni znajomi. W czasach handlu online

*Na swoje talenty nie  
zdawałem się nigdy,  
to zawsze wydawało mi się  
zbyt ryzykowne.*

*Ich habe mich nie auf  
meine Talente verlassen, das  
Risiko war mir zu groß.*

*Mój przyjaciel jednak,  
zamiast wysyłać swoje armie  
na pola bitwy, w marsz,  
ustawia je w szafie.*

*Doch statt seine Armeen  
in Marsch zu setzen, stellt er  
sie in den Schrank.*

może dzięki pracy swoich rąk zrobić niezły majątek, a taki handel to przecież czysta przyjemność. Mógłby sprzedawać za pomocą portali eBay, Facebook, Xing. Wystarczy jeden dzień i cały świat stoi przed nim otworem. Ma olbrzymią szansę – w krótkim czasie może zacząć zarabiać więcej niż kiedykolwiek w życiu i jeszcze do tego z przyjemnością. Mój przyjaciel jednak,

zamiast wysłać swoje armie na pola bitwy, w marsz, ustawia je w szafie. I kasuje zasiłek dla bezrobotnych.

Spytałem go kiedyś o powód takiej postawy. Jego odpowiedź brzmiała: „A dlaczego nie? To moje zbójcekie prawo. W końcu przez 25 lat płaciłem składki do kasy dla bezrobotnych”.

Ludzie konsekwentnie, z uporem odrzucają swoje szanse. Nie widzą ich, ponieważ ich nie szukają. Wolą mieć nadzieję i planować, albo decydują się raz na zawsze skończyć ze stresem związanym z ewentualnymi szansami.

## **Przecież tak nie można!**

Kyle McDonald nie miał już żadnej nadziei. Nie miał też biznesplanu, ani nawet pomysłu na jakiś interes. Siedział w swoim pokoju i skręcał w rękach figury z czerwonych spinaczy. Poza laptopem wypačkanym tłustymi palcami nie posiadał niczego, co byłoby warte więcej niż ów drut ze spinaczy, pokryty plastikiem i teraz malowniczo powyginany. Kyle miał jednak pewną myśl: wymiana dwóch różnych przedmiotów może być opłacalnym interesem dla obu stron.

Jeśli przedmiot, będący efektem wymiany, znów się wymieni, i to z zyskiem, to wartość, do której się dąży, rośnie. A jeśli znów wymienić ten przedmiot? I znowu, i znowu, kolejny raz? Jak często i ile razy trzeba wymieniać z zyskiem choćby ten zwyczajny czerwony spinacz, aby z zysku można było kupić dom? Hm. Wypróbować!





„Zamieniam spinacze biurowe na dom”. Ten pomysł opisał na swoim blogu pod adresem: [oneredpaperclip.blogspot.com](http://oneredpaperclip.blogspot.com). Myśl – pozornie absurdalna – ruszyła w świat. Potem wszystko poszło zaskakująco szybko.

Spinacz Kyle wymienił na długopis w kształcie ryby. A długopis – na ceramiczną gałkę do drzwi. Wkrótce posiadał już wszystko, co zostało po przyjęciu: pustą beczkę po piwie, bon na napełnienie beczki i świecąca reklamę browaru Budweiser. „*One red paperclip*”, jeden czerwony spinacz – ta akcja stała się w jednej chwili tak słynna, że różne sławy zaczęły się kłócić między sobą o to, kto będzie się teraz wymieniał z Kylem. Prezenter radiowy Michel Barrette zamienił beczkę piwa na swój skuter śnieżny. Potem w ramach wymiany Kyle miał spędzić popołudnie z rockmanem Alice Cooperem. Dalej, amerykański aktor Corbin Bernsen zamienił się z Kylem na rolę w jednym z odcinków serialu – przedmiotem wymiany było owo popołudnie z rockmanem. A Kyle rolę w serialu z kolei zamienił właśnie na dom w mieście Kipling (Kanada).

Dokładnie w rok po rozpoczęciu akcji, 12 lipca 2006 roku, odbyło się przekazanie kluczy zdobytych w ramach wymiany. Dom znajdował się w mieście Kipling, leżącym w kanadyjskiej prowincji Saskatchewan, dobre 3200 km na zachód od Montrealu, gdzie dotychczas mieszkał Kyle. Pierwszą rzeczą, jaką zrobił nowy właściciel, było pomalowanie domu na czerwono. Na kolor czerwonego spinacza biurowego, od którego wszystko się zaczęło. Czemu taki kolor? Kyle odpowiedział na zadane mu głupie pytanie tak: „Nie pytajcie mnie, proszę, dlaczego. To chyba proste”. A na pytanie dziennikarza BBC, jak udało mu się zwrócić uwagę całego świata na swoją akcję, Kyle odparł: „Nie mam zielonego pojęcia”.

Była to najprawdziwsza prawda. Ten człowiek bez wątplenia wykorzystał swoją szansę. Czy on to zaplanował? Nie, był tylko po prostu rozbijającą naiwny. Uroda tego pomysłu była tak niezwykła, że nagrodził ją cały świat. Większość ludzi, a przynajmniej tych, których znam, praktycznie nigdy jednak nie ma tak pięknych i urokliwych pomysłów, bo oni kiedyś w swoim życiu stracili już naiwność, uciszyli ją, zrezygnowali z niej, zawinęli ją ciasno w ochronne opakowanie, jak wełniany sweter w obawie przed molami, i zastąpili ją wiedzą. Ci ludzie uczyli się przecież grzecznie w przedszkolu, szkole, słuchali rodziców w domu, studiowali



na uniwersytecie, zdobywali praktykę w pierwszej pracy i potem w następnej. Zamiast świeżych, radosnych pomysłów mieli chłodną pewność i ugruntowaną wiedzę na temat tego, dlaczego coś nie zadziała.

Wszyscy staliśmy się biegli w studiowaniu własnych niepowodzeń. Studiujemy dokładnie, dlaczego coś jest niemożliwe. Owszem, przyglądamy się możliwościom – ale zawsze mamy na ich temat własne zdanie, które przeważnie nie jest pozytywne.

*Wszyscy staliśmy się biegli  
w studiowaniu własnych  
niepowodzeń.*

*Wir sind Studenten  
des Misserfolgs geworden.*

Dokładnie taki był mój były doradca podatkowy. Zawsze, kiedy pytałem go o zdanie na temat nowych projektów – czy to w ogóle wyjdzie, czy będzie działać – odpowiadał: „To się nie uda! To nie wyjdzie!”. Zapytałem go kiedyś w końcu, dlaczego jego zdaniem

wszystko, o co pytam, nie zadziała, nie wyjdzie i tak dalej. Odpowiedział, że to studiował, więc wie. No to teraz mam nowego doradcę i wszystko działa. Wszystko jest też możliwe. Na szczęście ja nigdy nie studiowałem, dlatego to się nie uda, nie będzie działać i jest niemożliwe. Doprawdy, to musiało być na jakimś dziwnym wydziale; śmieszny przedmiot studiował ten mój doradca.

Stowarzyszenie naukowe nigdy nie jest stowarzyszeniem innowacyjnym. Nowe pomysły nie pochodzą z pewnej i sprawdzonej wiedzy, ale są rekombinacją wiedzy, którą akurat się posiada. Ich potencjalna liczna rośnie w zawrotnym tempie wraz z liczbą doświadczeń. Prosta stochastyka.

Potrzebnych jest więc jak najwięcej różnorodnych doświadczeń – a te zdobywa się nie poprzez stosowanie tego, co już i tak się dobrze wie. Dlaczego chodzić do pracy codziennie tą samą drogą? Dlaczego zawsze obsługiwać mysz komputera prawą ręką? Dlaczego robić ciągle to samo, zamiast spróbować inaczej? Lub czegoś innego? Kto chce rozpoznać szansę w życiu, musi ją najpierw upolować, na przykład zdobywając ciągle nowe doświadczenia.

Dlaczego z 99,9 proc. ludzkości tylko 0,01 proc. udaje się zobaczyć całą planetę? „Australia? Toż to koniec świata. Tak, kiedyś w życiu trzeba by ją wreszcie zobaczyć. Ale jak już pojedę, to na dłużej, może później”



– owo zdanie słyszałem od 20-, 30-, 40-, 50-, 60- i nawet 70-latków. Po siedemdziesiątce człowiek już nie za bardzo może się ruszać, sami przyznacie, i dlatego w tym wieku wszyscy raczej pozostają przy swoim postanowieniu. Kiedyś po prostu tam poleciałem. Ot, tak sobie. Zaskakujące: nie było ani szczególnie drogo, ani trudno i z komplikacjami – ani też szczególnie ekscytująco. Wiem o tym jednak tylko dlatego, że tam byłem. A byłem tam, bo podróżuję, odkąd pamiętam. Kto w wieku 14 lat widział już trzy razy Nowy Jork, ten będzie miał w życiu łatwiej niż Heiner, którego mama pierwszy raz zabrała do Zagłębia Saary, kiedy miał 28 lat. Tylko ten, kto podróżuje po świecie, widzi, jak bardzo jest on zróżnicowany. Jedyne niebezpieczne światopogląd to ten reprezentowany przez ludzi, którzy świata w ogóle nie widzieli.

Decydująca jest tu nie sucha wiedza o dalekich krajach i odmienne pomysły na życie, lecz doświadczenia, które można zebrać tylko osobiście. Im bogatsze są doświadczenia, tym pełniejsza samoświadomość i tym bardziej szczegółowy i bogaty obraz codziennego dnia. Kto szuka szans, musi ciągle znajdować nowe sposoby postrzegania wszystkiego, a zwłaszcza szczegółów. Także u siebie samego – a do tego trzeba być ciekawym. Większości z nas oduczono ciekawości, kiedy jeszcze byliśmy dziećmi. Chcemy bowiem, co zrozumiałe, aby nasze dzieci były zawsze po bezpiecznej stronie życia.

Pewien dwunastoletni chłopiec z Louisville był właśnie w taki sposób ciekawy. Przede wszystkim jednak czuł nieopisaną wprost wściekłość, kiedy ktoś ukrał mu rower. Dokładnie wiedział, kto. Ale to nie obchodziło Kentucky State Police – kto by się tam przejmował rowerem jakiegoś małego, czarnego chłopca? Dlatego ten chłopiec w 1954 roku stanął któregoś dnia z pianą na ustach przed ringiem bokserskim i poprosił, aby mu udzielono lekcji. Chciał opuścić ową bezpieczną stronę życia. Któregoś dnia, jestem pewien, że krótko

*Jedyny niebezpieczny światopogląd to ten reprezentowany przez ludzi, którzy świata w ogóle nie widzieli.*

*Die einzige gefährliche Weltanschauung ist die Weltanschauung derer, die sich die Welt nicht angeschaut haben.*

potem, Clay zmierzył się w swojej pierwszej wielkiej walce ze złodziejem rowerów – i założył się, że zwyciężył. Dziesięć lat później pierwszy raz wziął udział w mistrzostwach świata i stanął na ringu naprzeciw Sonny'ego Listona. O tej walce o olimpijski tron świata boksu *New York Times* pisał w następujący sposób: „Clay, irtująco zarozumiały i pewny siebie, bierze udział w tej walce o tytuł mistrzowski i ma pewną zasadniczą wadę: mówić umie lepiej niż walczyć”. Clay odpowiedział na to na ringu, pokonując Listona 7:1. Na razie wszystko było w porządku.

Potem jednak wykonał zaskakujący zwrot: zamiast dzięki sukcesowi przejść do amerykańskiej historii sportu, u szczytu sławy odrzucił swoją kulturę i nazwisko i przeszedł na islam. Stał się kimś nowym i tak go zapamiętaliśmy – jako Muhammada Ali, jednego z największych sportowców dwudziestego wieku. Nie ma znaczenia, czy ktoś wyznaje islam, buddyzm, czy jakąś inną religię; wszystko jedno, czy nazywa się Ali, Isaac, Tenzin, czy też Franciszek. Decydująca jest jego życiowa postawa, która z tego wynika. Dlaczego w większości sportowców pierwszy sukces jest przeważnie ostatnim? Ponieważ, mówiąc w przenośni, oni najchętniej daliby się zakonserwować – by zachować złudzenie trwania w stanie, w którym odnieśli sukces, i mieć złudne poczucie bezpieczeństwa, zamiast stawać się ciągle kimś nowym.

*Mówiąc w przenośni,  
oni najchętniej daliby się  
zakonserwować – by zachować  
złudzenie trwania w stanie,  
w którym odnieśli sukces,  
i mieć złudne poczucie  
bezpieczeństwa, zamiast  
stawać się ciągle kimś nowym.  
Weil sie sich konservieren  
wollen, statt sich immer  
wieder neu zu erfinden.*

Właściwie nic w tym dziwnego, poczucie bezpieczeństwa jest podstawową potrzebą człowieka. Nikt rozsądny nie może zażądać od wszystkich ludzi, aby stawali się ciągle kimś nowym, ja też nie. Ciągłe jednak znajduje się jeszcze kilku takich wariatów, u których potrzeba bezpieczeństwa pozostaje daleko w tyle za podstawową potrzebą zdobywania nowych doświadczeń. Interesuje mnie po prostu, czym ci wszyscy różnią się od tych drugih. Ci wszyscy to my



– ci drudzy to dzieci szczęścia. A dzieci szczęścia to ci, którzy widzą swoje szanse.

Dzieci szczęścia są jak komety pędzące po niebie: ich ogon to chaos. Ich pole grawitacyjne przyciąga i miesza wszystko – tak powstaje coś zupełnie nowego. Dzieci szczęścia to ci bardziej lub mniej opętani, buntownicy, *freaks*. Nic dziwnego, że zanim dokonają przełomu i wyjdą z ukrycia, często są outsiderami. Nie mają dobrych manier, nie znają słowa *pardon*, nie mają krewnych i przyjaciół. Do wszystkiego się wtrącają, wszystkiego muszą dotknąć, wszystko stawiają na głowie. Są zwariowani tak dalece, że wierzą, iż uda im się zmienić świat. Dokładnie dlatego im się to udaje. Czasami.

A my? My chcemy być zadowoleni, żyć wygodnie w złotej klatce, wewnątrz znanych granic. Zamykamy oczy na szanse, a ponieważ ich nie widzimy, nie wykorzystujemy ich i ponieważ ich nie wykorzystujemy, nie wierzymy, że są. A ponieważ nie wierzymy, że są, jesteśmy sfrustrowani i zazdrościmy tym, którzy te szanse odkryli i wykorzystali.

Do windy ekspresowej w Empire State Building nie wsiadamy po prostu dlatego, że jesteśmy zadowoleni. Wybieramy ciepłe, gęste powietrze kolejki, a nie chłodną bryzę. Nie przechodzimy do przodu, tylko ustawiamy się za innymi i wybieramy bezpieczeństwo, a wraz z nim ślepotę. Wybieramy wróbla w garści. Mamy do tego pełne prawo. Jest to całkowicie legalny wybór, bo cena, jaką płacą dzieci szczęścia, jest niekiedy wysoka i nikt nie może od nikogo zażądać, by ją płacił. Kiedy Marcel Reich-Ranicki z okazji swoich dziewięćdziesiątych urodzin podsumował swoje życie, wyszło tak: „Nie jestem szczęśliwy. Nigdy nie byłem”.

[www.dzieci-szczescia.pl](http://www.dzieci-szczescia.pl)