

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 8

Data publikacji: 2015-04-29

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/jacek-stryczek/>

FBO 008: Czy katolik powinien być bogaty

Rozmowa z ks. Jackiem Stryczkiem

Witam Was bardzo serdecznie w ósmym odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*!

Dzisiaj mam dla Was bardzo ciekawy odcinek – wyjątkową, niezwykle ciekawą i pełną inspirujących przemyśleń rozmowę, którą przeprowadziłem z ks. Jackiem Stryczkiem. A ks. Jacek Stryczek to dość nietypowy ksiądz. Po pierwsze, to duszpasterz ludzi biznesu, czyli człowiek, który na biznesie dobrze się zna. Poza tym to jest pomysłodawca i prezes Stowarzyszenia WIOSNA. Jeśli jeszcze o WIOŚNIE nie słyszeliście, to z całą pewnością kojarzycie jeden z ich projektów, jakim jest Szlachetna Paczka. Z roku na rok o tym projekcie robi się coraz głośniejsze, szczególnie na kilka tygodni przed świętami Bożego Narodzenia. Dzięki Szlachetnej Paczce już niemal w całej Polsce możemy pomagać ludziom w trudnej sytuacji materialnej, ale co najważniejsze – pomagać w sposób mądry, dopasowany do indywidualnych potrzeb tych ludzi, a przede wszystkim – podkreślając ich godność.

Jednak głównym tematem mojej dzisiejszej rozmowy z ks. Stryczkiem wcale nie jest Szlachetna Paczka. Prowadzenie z sukcesem przedsięwzięcia o tak dużej skali wymaga nie tylko poczucia misji i ogromnej pasji. To wymaga również znacznie bardzo przyziemnych umiejętności, jak sprawne zarządzanie ludźmi, ciągłe optymalizowanie działań, dobry marketing i – uwaga – umiejętność mądrego gospodarowania pieniędzmi.

I właśnie o pieniądzach rozmawiam z ks. Jackiem. A pretekstem do naszej rozmowy jest ukazanie się jego książki pt. *Pieniądze. W świetle Ewangelii*. Ja przeczytałem tę książkę w dwa popołudnia i uważam, że to jest obowiązkowa lektura dla wszystkich osób, które mają jakiegokolwiek wątpliwości, czy warto dbać o sprawy tak przyziemne jak pieniądze.

Wydawać by się mogło, że katolik to człowiek, który nie powinien dążyć do bogactwa, że zarabianie stoi w pewnej sprzeczności z wiarą katolicką. Nic z tych rzeczy! „Mam wizję Polski, która jest krajem milionerów” – pisze ks. Jacek. „Musimy wydać w swoim życiu dobre owoce, a to wymaga zaradności, sprawczego działania i również

umiejętności zarabiania oraz bogacenia się. Łatwiej się przechwalać, trudniej mieć wyniki. Nie mów, że jesteś sprawczy, ale pokaż, ile zarobiłeś”.

Spodziewalibyście się usłyszeć coś takiego z ust księdza? Zapraszam Was bardzo serdecznie do wysłuchania naszej rozmowy.

Moim dzisiejszym gościem jest ks. Jacek Stryczek, albo: Jacek WIOSNA Stryczek – od Stowarzyszenia WIOSNA, duszpasterz akademicki, pomysłodawca, współzałożyciel i prezes Stowarzyszenia WIOSNA, które znacie na pewno z akcji Szlachetna Paczka i Akademia Przyszłości. Od 2007 r. ks. Jacek jest również duszpasterzem ludzi biznesu i właśnie – to może być dla Was zaskakujące – będę dzisiaj rozmawiał z Księdzem o biznesie i pieniądzach.

Dzień dobry Państwu! To prawda, znam się na biznesie i pieniądzach, ale nie jestem biznesmenem.

Bardzo Księdzu serdecznie dziękuję za przyjęcie zaproszenia i tak na rozluźnienie na początek może powie nam Ksiądz coś, czego nie wyczytamy normalnie w internecie?

Nie wiem, co mógłbym takiego powiedzieć. Na pewno moja droga do nauczenia się tego, jak zarabiać pieniądze, była dość długa, ponieważ byłem wychowany w kraju, w którym gardzi się pieniędzmi. Wszyscy pożądamy pieniędzy, ale gardzą tymi, które mają inni, i przez lata też tak robiłem. Żyłem bardzo ubogo, praktycznie bez zaspokajania potrzeb, i potem dopiero odkryłem, że – taka dziwna rzecz – im więcej pomagania, tym więcej biedy. Że kiedy skoncentrowałem się na ubogich, zacząłem im pomagać, to okazało się, że im więcej dawałem rzeczy tym ludziom, tym bardziej ci ludzie uzależniali się od tego, co im dawałem, i byli jeszcze bardziej biedni. Dopiero z czasem przyszedł taki pomysł, że może trzeba ich nauczyć biznesu, i zacząłem się uczyć biznesu i zarządzania pieniędzmi z miłości do ludzi, żeby w ten sposób zacząć pomóc im radzić sobie w życiu.

Rozmawiamy m.in. dlatego, że wydał Ksiądz właśnie książkę, świetną książkę, ja ją połknąłem w dwa dni. Tytuł to *Pieniądze. W świetle Ewangelii. Nowa opowieść o biedzie i zarabianiu*. Muszę powiedzieć, że dla mnie ta książka to ożywcza rewolucja. Rewolucja, bo zaprzecza potocznym przekonaniom na temat wiary katolickiej i pieniędzy, a ożywcza, bo aż chce się po niej działać. No i pytanie, które pewnie będzie miał Ksiądz teraz zadawane nagminnie: książka o pieniądzach napisana przez księdza – skąd taki pomysł?

Wydaje mi się, że pieniądz jest taki bardzo gorący – z jednej strony ludzie go pożądamy, a często nie potrafią sobie z tym poradzić. Na pewno nie jesteśmy krajem, w którym wiadomo, jak się dorabiać. Duża część społeczeństwa nie ma takiego doświadczenia

międzypokoleniowego, że może uczyć się np. od swoich rodziców czy dziadków, jak się zarabia pieniądze. Z drugiej strony w Polsce ludzie nienawidzą z powodu pieniędzy, więc nienawiść ich niszczy. A z trzeciej strony w ogóle warto robić coś ciekawego w życiu i naprawdę ideą tej książki było to, żeby wyjść naprzeciw tym problemom – wydaje mi się, że to są pierwszoplanowe problemy w naszym kraju – i pomóc ludziom zrozumieć pieniądze. Zresztą zajmuję się tym od lat. Muszę Państwu powiedzieć, że ostatnio tak sobie przemyślałem, że mam taki parametr, że wszyscy moi znajomi w ramach naszej znajomości zarabiają coraz więcej.

Czyli opłaca się z Księdzem współpracować!

Tak, opłaca się ze mną kolegować (*śmiech*), to się też zamienia na finanse. Jak to się dzieje, nie wiem, ale jakoś tak to funkcjonuje.

Mnie bardzo zaskoczyło już na początku książki zdanie: „Mam wizję Polski, która jest krajem milionerów”.

Tak, nie widzę żadnego powodu, dla którego ktoś, nawet wielu ludzi, nie miałby się nauczyć tego, jak się zarabia duże pieniądze.

Kiedyś miałem spotkanie w Hongkongu z bardzo bogatym Chińczykiem. I ten Chińczyk zrobił taki deal, że na jednej z tych wysp hongkońskich wybudował parking, gdzie pewnie wartość tej ziemi jest duża, i dał taki deal: że jeżeli kupisz u mnie miejsce parkingowe, to dam ci do tego miejsca parkingowego samochód Toyotę. I on mówi tak: że woli szybki obrót, niż długo czekać na zwrot z inwestycji. No ale to są duże deale. Chociaż on mówi, że tak samo pracuje się nad małym dealem, jak i nad dużym dealem, więc ja uważam, że jak ktoś już pracuje i ma tę 8 godzin dziennie czy 10 na pracę, to lepiej, żeby zarabiał miliony niż tysiące.

Bardzo fajne podejście! Chciałbym zacząć od podstawowych rzeczy: na czym Ksiądz opiera własne przekonania i poglądy na temat pieniędzy i bogactwa? Czy to nie kłóci się z wiarą? Bo łatwiej jest przejść wielbłądowi przez ucho igielne, niż bogatemu wejść do Królestwa Niebieskiego – to chyba najczęściej powtarzane zdanie przez moich znajomych, z którymi rozmawiam o tym, czy wiarę i pieniądze da się ze sobą połączyć.

Ja mam taką historię, że się bardzo gwałtownie nawróciłem, jak miałem 20 lat. To było nawrócenie z katolicyzmu na katolicyzm. Byłem katolikiem, który chodził do kościoła regularnie na rekolekcje, ale w tym wszystkim się jakoś nie mieściłem. Ja też nigdy nie myślałem, że ten Bóg katolicki da mi szczęście. Wydawało mi się, że tylko ode mnie wymaga. I potem była taka rewolucja, za którą przyszła zarówno radość nawrócenia bycia z Bogiem, jak i odkrycie, że wiele rzeczy, o których mi mówiono, że mam w nie wierzyć – albo ja tak to interpretowałem – jest nieprawdziwych. I taką nieprawdziwą rzeczą jest to, co ja nazywam katomarksizmem, czyli że połączono w PRL-u takie dwa

twierdzenia: „Jezus kocha ubogich”, a drugie: „Marks powiedział, że należy nienawidzić bogatych”. Nam się z tego zrobiła jedna ewangelia: że kochamy ubogich, a nienawidzimy bogatych. 70% rozmów w naszym kraju polega na tym, że ktoś ma taką czelność, żeby nienawidzić tych, którzy mają sukcesy i mają pieniądze. I jak ja mówię: „Proszę tak nie mówić”, to jest wtedy bunt, że jakim prawem mówię, że tak nie wolno mówić!

No tak, bo to jest przekonanie, że jeśli ktoś jest bogaty, to na pewno dorobił się na lewo, pierwszy milion trzeba ukraść...

Ja bym powiedział, że to są już takie argumenty dodane, natomiast podstawa jest taka, że należy nienawidzić, a za co – to już się to znajdzie.

W każdym razie tę moją rewolucję nazywam strefą podwyższonego sensu. Wyrwałem się, otrzepałem się, zerwałem więzy różnych nawyków myślowych, żeby dowiedzieć się, jak jest naprawdę. I kiedy pisałem książkę, to nie chciałem napisać poradnika: że ja ci radzę, że masz tak żyć, tylko wydawało mi się, że mogę przekazać to, co jest moim największym odkryciem, czyli jak Jezus w Ewangelii widzi rolę pieniądza. Starłem się dotrzeć do tego. Całe lata mi to zajęło. I powiem, że chyba dwa lata temu odkryłem kluczową przypowieść, która pozwoliła mi do końca zrozumieć, jaka jest rola pieniędzy w Ewangelii. I to jest w ogóle niesamowite odkrycie.

Co to za przypowieść i co Ksiądz z niej wyciągnął?

To jest taka historia, że Jezus opowiada swoim uczniom o nieuczciwym rządcy, czyli człowieku, który zarządza majątkiem i robi to w sposób nieuczciwy. Właściciel mówi: „No, słuchaj, oszukiwałeś mnie, to musisz odejść”. I wtedy ten człowiek sobie myśli: „Co pocznę, skoro robić nie umiem, no co będzie?”. Więc wziął jednego dłużnika, mówi: „Jesteś mi winien 100 beczek oliwy, to pisz: 80”, „Jesteś mi winien 50, pisz: 30”.

Czyli działanie na szkodę pracodawcy.

Tak. I potem jest takie zdanie, że Jezus pochwalił nieuczciwego rządcę. I to jest taki kazus ewangeliczny: że jak to jest, że Jezus, który cały czas mówi o świętości, o czystej moralności, o ubóstwie w duchu, pochwała kogoś, kto jest ewidentnie nieuczciwy? Do tej przypowieści było dużo pokrętnych interpretacji – że np. ten nieuczciwy rządcą dawał ze swojej marży, ale jednak było powiedziane, że był nieuczciwy. I dopiero jak zacząłem dłużej czytać, okazało się, że tam pojawia się stwierdzenie, że synowie tego świata są roztropniejsi w kontaktach z innymi. I wygląda na to, że apostołowie po prostu źle zarządzali swoją kasą. Jezus chciał ich sprowokować, chciał ich opieprzyć, tak bym powiedział. I dał im przykład nieuczciwego rządcy, mówi: „On jest lepszy od was, on jest bardziej biznesowy”.

Szalenie zaskakującym wydarzeniem jest to, że Jezusa denerwuje, że jego uczniowie nie są sprawni biznesowo, bo wielu ludzi ma takie wrażenie – w tym katomarksizmie –

że dla Jezusa pieniądze nie istniały, że gardzi bogatymi, a tak naprawdę to nie ma żadnego potwierdzenia w Ewangelii. Jest tylko jeden przypadek, że powiedział bogatemu młodzieńcowi: „Sprzedaj wszystko, co posiadasz”. A tak to się kolegowali z bogatymi ludźmi i też mieli przy sobie sporo gotówki w ramach działalności.

No właśnie, mówił Ksiądz, że apostołowie nie zarządzali pieniędzmi. Jakimi pieniędzmi? Przecież byli bardzo biedni.

No tak, jest taka scena, że tłum się gromadzi wokół Jezusa i uczniowie mówią: „Nakarmmy ich”. „Ale za co?”. Mieli przy sobie 200 denarów – żeby przeliczyć: jeden denar to jest dzienne wynagrodzenie robotnika, to, powiedzmy, 100 zł, a więc 200 denarów to taka dość pokaźna suma 20 000 zł. Tak że pewnego razu mieli tyle przy sobie.

Nie możemy mówić, że tam nie było pieniędzy, chociaż faktycznie przesłanie ewangeliczne – i to jest taka najważniejsza nauka Jezusa – jest takie, że pieniądze mają w sobie taką niegodziwość, że mogą zdeprawować człowieka, że mają w sobie ogromną siłę, żeby go zmienić – w taki sposób, że on przestaje myśleć o sobie i o tym, kim jest jako wartość, a myśli o sobie przez to, co posiada, czyli kategoryzuje się: jestem człowiekiem bogatym, i to go definiuje. I to jest niesłuchanie zwodnicze. To jest właśnie to, czego nie da się precyzyjnie przez ucho igielne. Czyli jak Bóg się decyduje, z kim się koleguje na wieki, to mówi: „Nie koleguję się z Twoim majątkiem, tylko z tym, kim Ty jesteś”.

Czyli fakt posiadania majątku niewiele tutaj zmienia. Ja to określam czymś takim: „Pieniądze cię nie zmieniają. Sprawiają tylko, że będziesz bardziej tym, kim jesteś, bo możesz działać na większą skalę. Jeśli jesteś człowiekiem sensownym, to mając pieniądze, wykorzystasz je dobrze; jeżeli nie, to pewnie dalej będziesz popełniał te same błędy, tylko na większą skalę”. Co Ksiądz myśli o takim spojrzeniu?

Myślę, że coś takiego jest, aczkolwiek kiedy się mówi o pieniądzach i o tym, że ludzie bogaci są źli – ponieważ ja mam kontakt i z biednymi, i bogatymi – to widzę, że tak samo pieniądze deprawują biednych i bogatych. Jeśli ktoś ma mało, może z tego powodu nienawidzić, może być łapczywy. Nie w tym miejscu przechodzi granica między dobrymi a złymi. A rzeczywiście jeśli ktoś ma więcej pieniędzy, to siła oddziaływania jest oczywiście większa na otoczenie. Ale z perspektywy Ewangelii najważniejsze pytanie to: „Kim jesteś? Kim jesteś jako człowiek?”.

Do tego bym dodał taki pomysł ewangeliczny. To jest przypowieść o talentach. Żebyśmy to zrozumieli: to nie jest przypowieść o talentach, że umiem grać na skrzypkach albo pisać książki, bo talent jest ściśle określoną jednostką monetarną, to są 34 kg złota. Pięć talentów razy 34 kg złota to jest duży majątek.

Ulubiona przypowieść bankierów: o podwajaniu kapitału.

Tak. I jeśli ktoś ma 100% zwrotu z kapitału, to nie jest banalny sukces. Przy dużym kapitale to jest naprawdę coś trudnego. I potem puenta jest taka: że w drobnej rzeczy byłeś wierny, nad wielkimi cię postawię. I to jest zdanie jakby wyjęte z ust Boga. Czyli Bóg patrzy na nas, w kategorii tej powieści o talentach, w taki sposób, że – po pierwsze – jesteś sprawczy, a – po drugie – nie uległeś pokusie. I to są dwie takie niesamowite ważne cechy pieniędzy. Że pieniądź jednak ma wymierną wartość i można pokazać, czy ktoś, jak zarządza pieniędzmi, ma dobre wyniki. A po drugie pieniądź może zdeprawować. Jeżeli ktoś się potrafi oprzeć tej pokusie, to można mu oddać prawdziwe rzeczy pod opiekę, takie ewangeliczne, jak Królestwo Niebieskie. Dlatego w Nowym Testamencie definicja biskupa była taka, że mąż jednej żony dorobił się już, już ma pieniądze, jest sprawczy i nie dał się pokusom.

Czyli Książd trochę odwraca takie tradycyjne spojrzenie na pieniądze. Pada fajne zdanie w książce: „Łatwiej się przechwalać, trudniej mieć wyniki. Nie mów, że jesteś sprawczy, ale pokaż, ile zarobiłeś”.

Tak. Paradoks w Ewangelii jest taki, że nie poznamy po dobrych chęciach, ale będziemy poznani po dobrych owocach. I tak jak przypowieść o siewcy, która mówi o tym, że jedni są jak droga, czyli się do niech mówi i oni nic z tego nie biorą do siebie. Są jak skała – że napalają się na początku, a potem im to przechodzi. Albo są jak ciernie – robią, robią, ale potem są jakieś przeszkody i im nie wychodzi. Wszystkie te kategorie osób, którym nie wychodzi, będą potępione. Dlatego trzeba mieć dobre wyniki, dobre owoce. I to jest niesamowicie klarowna wizja: Bóg Ewangelii każdego z nas zapyta: „Jakie masz wyniki?”.

Dlatego m.in. zmieniłem sposób podejścia do ubogich, bo jeżeli ja bym tak pomagał ubogim, że im by się nie chciało pracować, nie mieliby dobrych owoców, to bym ich skazał na potępienie, bo muszą mieć dobre owoce. Czyli ja powinienem im tak pomagać, żeby im się potem chciało pracować. Każda inna pomoc jest deprawująca.

Czyli najlepszą formą pomocy jest to, kiedy ubogi jest w stanie zadbać o siebie i z czasem być coraz bogatszy.

I to jest właśnie moja wizja kraju. To jest też ważne, że w moich poglądach nie wychodzę z żadnej doktryny ekonomicznej, politycznej czy filozoficznej, tylko przeczytałem Ewangelię, która ma taką koncepcję: „poznacie po owocach” i że „każdy ma sobie radzić w życiu”. Powiedziałbym więcej: jeżeli Bóg chwali tego, który pomnożył tak duży kapitał jak pięć razy 34 kg złota, to raczej oznacza to, że dobrze by było, żebyśmy byli bogatymi ludźmi. I to w ogóle nam nie szkodzi. Oczywiście mamy pokusy, ale to w ogóle nam nie szkodzi.

Natomiast jeżeli ktoś odkrywa w ramach swojego powołania, że powinien mieć niedużo, to jak się dorobi, to oczywiście może to wszystko rozdać. I to jest dla mnie prawdziwe ubóstwo. Bo ubogi to nie jest ten, który nie umie zarabiać i dlatego ma mało – on po prostu jest biedny, nie umie zarabiać. Ubogi to jest ten, który mało potrzebuje.

Pisze nawet Ksiądz: „Łatwo jest być ubogim, gdy nie ma się nic. Trudno jest być ubogim, gdy ma się wiele”.

Tak. Łatwo uważać się za ubogiego, jak się nie umie zarabiać, jak się nie jest sprawczym. I wtedy ma się pretensje do całego świata, że mi jest źle, albo też gloryfikuje się taką sytuację. Ja w ogóle tego nie akceptuję. Czasami spotykam takie pseudokatolickie rodziny, najlepiej wielodzietne, które mówią: „No dobra, mamy małe dzieci, nie da się zarobić, musicie nam pomagać”. Masakra w ogóle! Nie rozumiem tego, że ktoś czyni ze swojej niezaradności cechą ewangeliczną. To jest w ogóle sprzeczne z Ewangelią, naprawdę! Ludzie, którzy nie mają dobrych owoców, będą potępieni.

Czyli umiejętność zadbania o siebie, o swoją rodzinę, zdobycia pieniędzy to są cechy, które pokazują, że żyjemy dobrze, że wydajemy dobre owoce.

Że żyjemy sprawczo. Oczywiście nie jest tak w Ewangelii, że każdy musi zarabiać pieniądze, np. mnie osobiście pieniądze nie kręcą, to w ogóle na mnie nie wpływa, czy mam dużo, czy mało.

Co nie zmienia faktu, że potrafi je Ksiądz zarabiać.

Nie wiem do końca, wydaje mi się, że potrafię. Były takie dwa lata, że mieliśmy problemy z utrzymaniem WIOSNY i ja nie spałem przez dwa lata, a na pewno pięć, sześć, nawet siedem lat było tak ogromnego stresu, w którym wiele razy wydawało mi się, że dalej Szlachetna Paczka nie będzie funkcjonowała. Więc ja jestem przez wolny rynek bardzo doświadczony i wiem, co to znaczy stres na wolnym rynku. Natomiast jakiś już porządek finansowy teraz w WIOŚNIE zaprowadzam, bo to tam moja sprawczość bardziej się uwidacznia niż w moim życiu osobistym, gdzie sobie radzę, jakoś nie mam z tym problemu.

Porozmawiajmy chwilę o zarabianiu pieniędzy. Zaczyna Ksiądz rozdział na temat zarabiania z grubej rury cytatem z św. Pawła: „Kto nie chce pracować, niech też nie je”.

Tak. Ja nie rozumiem utyskiwania nad młodym pokoleniem, gdzie bezrobocie absolwentów jest na poziomie 50%, ponieważ dla mnie to jest całe zdemoralizowane pokolenie w naszym kraju, wokół którego narosła otoczka destrukcji. Rodzice myśleli: my musieliśmy dorabiać się, niech nasze dziecko ma lepiej. W szkołach zaczęto myśleć: może jednak rodzice są najważniejsi, poza tym mamy wskaźnik finansowania

przypisany do ucznia, więc nie możemy uczniom mówić, że są niewłaściwi, nie możemy ich zwalniać. I w praktyce wyrosło pokolenie, które ma postawę konsumencką. Ci ludzie, jak mieli kieszonkowe od rodziców i szli do sklepu, to byli dobrze obsługiwani. Oni myślą, że tak będzie całe życie, i nagle wchodzą na wolny rynek. Rekrutowałem takich ludzi do pracy i ten człowiek naprzeciwnie nie myślał, co ma mi dać, tylko co mógłby ode mnie wziąć. Był po prostu konsumentem na tym spotkaniu.

Taką roszczeniową postawę prezentuje?

Tak. A już szczytowe wydarzenie opowiedział mi przyjaciel, wiceprezes bardzo dużej korporacji: zrobił spotkanie rekrutacyjne z jednym z kandydatów. Przepytuje go i okazało się, że ten kandydat nic nie wie na temat tej firmy. On mówi: „Jak to pan nic nie wie? To co pan może nam zaoferować?”. Na co ten chłopak mówi: „No nie, co wy mi możecie zaoferować?”. Wyrzucił go oczywiście (*śmiech*), ale to jest niestety taka postawa. Ci konsumenci nie są zdolni przetrwać na wolnym rynku, nie są w stanie sobie poradzić w życiu. I to jest coś nieprawdopodobnego!

Jest też druga strona medalu, bo ci ludzie oburzają się, że wymagania pracodawców są bardzo wysokie. Jak Książdz pisze jasno: skoro są takie wymagania, to widocznie są też ludzie, którzy są w stanie tym wymaganiom sprostać.

Tak. Ja w książce przedstawiłem koncepcję CV, która jest historią życiową, ale pisaną praktycznie od dziecka. To nie jest tak, że ktoś nic nie robił przez wiele lat swojego życia, pierwsze 24 czy 25 lat, i potem nagle zaczyna coś robić. Trzeba cały czas coś robić, czy w szkole podstawowej – jakieś projekty społeczne, czy w szkole średniej – staże, praktyki. To jest coś najbardziej naturalnego na świecie, że należy nie tylko się koncentrować na tym, czy mnie jest dobrze, jakiej muzyki posłucham, co zjem, z kim się napiję i na jaką imprezę pójde, tylko czy ja mam coś do zaoferowania innym ludziom.

Niedawno przyjęliśmy do pracy dziewczynę, która jak pokazała nam swoje CV, to po prostu szła, ja nie wiem, jak można było tyle rzeczy zrobić w ciągu tak krótkiego życia. Naprawdę to jest imponujące i z nią praca od samego początku jest przyjemna.

Czyli 17 lat edukacji to nie jest czas, w którym mamy się nauczyć, jak się uczyć, tylko faktycznie również działać i coś robić.

Tak. Natomiast to jest w dużej mierze problem, myślę, rodziców, którzy nie potrafią ukierunkować swoich dzieci i którzy czynią ze swoich dzieci biorców, po prostu ich demoralizują. Dają im cały czas różne rzeczy, nie wiedząc, jak pokierować dziećmi, żeby się zaczęły angażować na rzecz innych, żeby coś robiły.

Przed chwilą rozmawialiśmy z Marzenką, która jest właścicielem tego hotelu, gdzie nagrywamy, i ona pierwszy deal zrobiła, jak miała siedem lat. A jak miała 10, to była głównym dystrybutorem podręczników w swojej szkole i nauczyciele po prostu ją prosili o to i ona była bardziej zaradna od całej szkoły. To jest nieprawdopodobne, niektórzy to właśnie mają od dziecka.

No właśnie, niektórzy mają to od dziecka, ale z kolei inni mówią, że żeby odnieść sukces w biznesie, to trzeba być bezwzględny, bardzo zaradnym, zorganizowanym. „Ja nie umiem, nie potrafię, nie poradzę sobie”. Jak rozmawiać z osobami, które uważają, że nie mają predyspozycji?

Ja lubię taką opowieść o podnoszeniu ciężarów. Jeżeli chciałbym podnieść dzisiaj 100 kg, to ta sztanga nawet nie drgnie. Jak ją chwycę, to mogę powiedzieć: „Za dużo”. Ale mogę też zrobić inaczej, zacząć podnosić 5-kilogramowe ciężarki, budować masę mięśniową, żeby kiedyś przymierzyć się do 100 kg. Cała sprawa polega na tym, że nie należy konfrontować się na początku z wielkimi wyzwaniem, tylko małych rzeczy się uczyć.

Mam znajomego, który jest dzisiaj bardzo bogatym człowiekiem. Zaczął od tego, że przyjęli go do kawiarni i był pomocnikiem. Tyle tylko, że jak między jednym a drugim klientem sprzątał, to tak się przykładał do pracy, że wiedział, że jak jest stolik na nóżce i jest tam obręcz, na której się opiera stopa, to czyścił i tę nóżkę, i obręcz. Właściciel lokalu zobaczył, jak on podchodzi do pracy, jak rozumie klientów, i zrobił go bardzo szybko menedżerem. I to był początek jego kariery. To jest z pozoru drobna rzecz, sprzątanie w kawiarni. Ale to nie jest drobna rzecz, naprawdę, to nie jest banalne, jak ktoś sprząta. Ja też po posprzątaniu poznaję, czy ktoś będzie fajnym pracownikiem, czy nie.

Niektóre osoby, które wiedzą, że żeby osiągnąć sukces, trzeba dawać z siebie wszystko i pracować na miarę swoich możliwości, szukają wytłumaczenia swoje niezaradności w jeszcze innym obszarze, mówiąc o tym, że potrzebują równowagi między życiem zawodowym a życiem prywatnym, że muszą zadbać o rodzinę, więc odpuszczają sobie pracę. Jak Ksiądz na to patrzy?

Ja mam na pewno inne podejście. Ono jest osadzone w tym, że jak byłem dzieckiem, jeździłem w sezonie na wieś na wakacje, to wszyscy wstawali o szóstej rano i kończyli dzień o dwudziestej trzeciej i nikt się nie zastanawiał, czy jest piętnasta i koniec dniówki. Myślę, że większość ludzi w ogóle nie rozróżnia, że tu się kończy praca, tu się zaczyna życie osobiste. W krajach południowych czy w Chinach ktoś ma sklepik czy warsztat, który jest równocześnie domem. To naprawdę chyba u większości ludzi na świecie tak funkcjonuje.

Czyli my tak sztucznie sobie tę schizofrenię wprowadzamy do życia, dzieląc je tak bardzo drastycznie?

Oczywiście my żyjemy w trochę innym systemie i ta praca nie jest podobna do tamtej, jest bardziej obciążająca psychicznie, ale największy problem polega na tym, że wielu ludzi nie ma takiej spójności w sobie. Ja mam taką koncepcję: jeżeli jestem w pracy i coś robię, czegoś uczę się, np. negocjuję z klientami, to ta zdolność negocjacji z klientami, czyli też rozmowy z innymi, bardzo fajnie wpływa na moje kontakty w życiu osobistym. Jeżeli mam bardzo fajnych przyjaciół, potem w ramach przyjaźni mam z nimi spotkania, przychodzę do pracy, to jestem fajniejszy – więcej rzeczy wiem, więcej rozumiem, potrafię łatwiej nawiązywać relację. Jakby dla mnie i w pracy, i w życiu osobistym jest jeden i ten sam człowiek. I powinniśmy się traktować w taki sam sposób.

Na pewno też dużym problemem jest to, że jak ludzie idą do pracy, to pozwalają sobie, żeby tam pracować bez sensu, bo ich firma wpycha w jakiś układ i sami nie potrafią znaleźć w tym sensu. Po prostu robią rzeczy, które są z nimi sprzeczne, i po takiej pracy muszą to odreagować, co, uważam, jest również chore. Bo stracić osiem godzin dziennie ze swojego życia to jest bardzo destrukcyjne.

To jedna trzecia życia...

Tak, potem można mieć już tylko depresję. I to są podstawowe powody, dla których u nas się to nie łączy. Ja uczę swoich pracowników, tak jak kiedyś sam to kiedyś zrobiłem, takiej spójności. Rozumiem, że jak się zaczyna życie zawodowe, to naturalną rzeczą jest, że trzeba więcej w to zainwestować, bo np. u mnie, gdzie zatrudniam pracowników w stowarzyszeniu, jeżeli ktoś dobrze wykona swoje obowiązki w ciągu ośmiu godzin, to świetnie, ale żeby awansował, to on musi się douczyć po godzinach. Kiedy ja startowałem jako ksiądz, to prowadzenie religii to było jedno, a to, że po nocach siedziałem, czytałem książki z dydaktyki, z merytoryki itd., itd., to było czymś najbardziej oczywistym na świecie. Natomiast wiadomo, że ta inwestycja w swój rozwój, w postęp na początku zamienia się z czasem na większą zdolność zarządzania sobą w czasie. I da się jedno i drugie ze sobą połączyć.

No właśnie, porozmawiajmy o tym czasie, bo nie sztuką jest zapracować na śmierć. Życie to jest też umiejętność wyboru. Ksiądz pisze o zarządzaniu czasem, że on ma bardzo duży wpływ na to, czy osiągniemy sukces, czy nie.

Ja jestem w ogóle mistrzem stosowania zasady Pareto. Zasada ta mówi, że w 20% czasu osiągamy 80% wyników, a w pozostałych 80% czasu – tylko 20% wyników, co np. świetnie przejawia się podczas przygotowywania do egzaminu. Zwykle dajemy sobie np. tydzień, z którego cztery dni marnujemy i tuż przed egzaminem jest pobudzenie, szybkie przyswajanie wiedzy.

Miałem dwa okresy w życiu. Pierwszy – że nie widziałem nikogo, komu mógłbym pomóc albo byłbym potrzebny, a potem nagle odkryłem wielu potrzebujących i byłem dla tych ludzi niezbędny. Miałem bardzo szybki nadmiar obowiązków. Tak jak mówi

się, że średnio każdy z nas ma 120% obowiązków w stosunku do swojego czasu – to jest taka norma światowa – to ja prawdopodobnie miałem 200%. I wtedy zacząłem analizować to, że nie jestem w stanie tego wszystkiego zrobić, zresztą to też nie jest efektywne. Zgodnie z zasadą Pareto zacząłem wypisywać to, czym się zajmuję, i przypisywać do tego wagi, żeby zdiagnozować te 20% czasu, który najbardziej efektywnie spędzałem. I potem skreślałem całe 80% pozostałych zadań.

I jakie efekty?

Nagle... luz! No bo 80% czasu odchodziło i jeżeli wziąć to razem tym z nadmiarem, który miałem, to w praktyce 50% czasu miałem zajętego, a 50% czasu odzyskanego, zupełnie wolnego, w którym mogłem więcej robić tego, co dawało najwięcej efektów. I on też się szybko wypełniał, natomiast moja efektywność szybko wzrastała.

Powiem tylko tyle, że Stowarzyszenie WIOSNA wystartowało w 2001 r. Nie mieliśmy ani komputera, ani telefonu, pierwsze sprawy były załatwiane z budki telefonicznej. Dziś jesteśmy jedną z największych organizacji. Mamy wzrost rok do roku 100%, 60%, 50%. Gdybym nie zarządzał sobą zgodnie z zasadą Pareto i WIOSNĄ, to nigdy w życiu byśmy takich wzrostów nie mieli. A w ogóle dziś moje życie polega na tym, że wstaję rano i nie ma w ogóle sensu, żebym szedł do pracy, bo mam tyle różnych zadań, że i tak tego nie zrobię. Ja muszę codziennie rano wymyśleć, jak to zrobić, żeby to wszystko zadziało. Nawet zacząłem się spóźniać do pracy, bo jak nie mam tego przemyślanego, to nie ma sensu, żebym tam szedł.

Dzień przeleci po prostu mało produktywnie...

Tak, bo przyszliby ludzie, coś by ode mnie chcieli, ja bym to wszystko zrobił, a dalej cała organizacja i wszystkie inne rzeczy by nie działały, tym bardziej że robię więcej rzeczy niż tylko zarządzanie WIOSNĄ.

Porozmawialiśmy chwilę o tym, jak zarabiać pieniądze. A jak zarabiać pieniądze naprawdę duże? Książka porusza również temat, jak zostać milionerem. Podobno najłatwiej zostać milionerem, jak wcześniej było się miliarderem. Ale pewnie są też inne sposoby.

Ja mam cały czas przed oczyma człowieka, który stworzył w naszej części Europy największą firmę dystrybuującą wszystko, co ma kabel, co jest podłączone do prądu. To są największe magazyny dystrybucyjne w tej części Europy. Tam pracuje może 15–20 osób, a obsługują kilkadziesiąt tysięcy przesyłek w ciągu jednego dnia. Niesamowite! I ten człowiek startował od tego, że na schodach Stadionu Dziesięciolecia sprzedawał radiomagnetofony. I jest takie pytanie: skąd takie przejście z ręcznej sprzedaży do dużego biznesu? Jest tylko jedna na to odpowiedź: nazywa się to optymalizacją. Czyli zobaczył, co się dzieje, i zaczął to optymalizować.

Ja to opowiadam w historii dwóch sklepikarzy. Ci sklepikarze prowadzą równorzędnie warzywniaki i robią to tak samo dobrze. Na pewnym etapie jeden z nich zaczyna sobie analizować i mówi tak: „Idzie dobrze, ja bym to jeszcze usprawnił i jak po usprawnieniu zyskam trochę czasu, to może przyjmę tu do pracy kogoś, a równocześnie otworzę drugi sklepik, w którym zastosuję usprawnienia wymyślone w pierwszym sklepiku. W związku z tym otwiera drugi sklepik. Mając dwa punkty odniesienia, jeszcze zwiększa usprawnienia, odzyskuje dodatkowo swój czas, otwiera trzeci i wtedy zwykle stać go na to, żeby mniej zajmować się dystrybucją, innymi rzeczami. Po jakimś czasie, jeśli tworzy sieć, to ta ma lepszych dostawców, lepsze ceny, równocześnie ma pracowników, którym przydziela zadania pod kątem optymalizacji. I tak od małego biznesu można przejść do bardzo dużego biznesu.

Trzeba po prostu myśleć, budować skalę, iść w rozwiązania optymalizacyjne.

Tak, ale podstawą jest właśnie optymalizacja. Nie to, że muszę to wszystko zrobić. Bo to jest największy problem – większość osób, jak ma kłopoty w pracy, to robi więcej tego samego, co i tak nie przynosi efektów.

To Einstein podobno powiedział, że robienie tych samych rzeczy, a oczekiwanie innych rezultatów to definicja szaleństwa.

Tak, ja też do tego podchodzę. Zresztą ludzie, którzy narzekają, że mają za dużo pracy, to tak naprawdę mówią, że nie potrafią sobą zarządzać, nie potrafią zweryfikować, które rzeczy w ich pracy są najbardziej efektywne, i na nich się skupić, a nie że są w ciemnej dziurze i są skazani przez innych na cierpienie.

Książdz zna i współpracuje z wieloma ludźmi bogatymi, więc również z tych relacji czerpie Książdz dużo wiedzy, doświadczeń i pewnie innych korzyści. Co Książdz uważa na temat budowania relacji z innymi? Czy żeby się dorobić, trzeba mieć znajomości, a jeśli tak, to czy jest to coś złego czy dobrego, bo niektórzy negują ten sposób robienia biznesu?

No tak, bo w Polsce katomarksistowskiej, postpeerelowskiej znajomości oznaczały pierwszego sekretarza, konszachty i nie wiadomo jeszcze co. Natomiast generalnie sprawa jest bardzo prosta: biznes, czyli zarabianie pieniędzy, oznacza zawsze relację, bo ktoś musi chcieć kupić to, co ja mam. Jeżeli ma to kupić, to musi też sobie odpowiedzieć na pytanie, czy mnie lubi i czy chce ode mnie to kupić. W związku z tym my funkcjonujemy tak naprawdę w świecie relacji i budowanie znajomości – w praktyce pozytywnych znajomości – ułatwia zyski.

W ogóle z tymi znajomościami jest fajnie. Byłem kiedyś na kongresie finansowym w Sopocie i zaobserwowałem, że uczestnicy kongresu byli mocno do siebie zdystansowani. Zastanawiało mnie to i kiedyś jednego z głównych ekonomistów spytałem: „Słuchaj, wytłumacz mi: o co tu chodzi?”. A on mówi: „Wiesz co, bo jak ktoś

pyta się mnie tak: »Czy znasz tego i tego?«. Ja mówię: »Znam«. »Ale czy go polecasz?« »Jeślibym polecił kogoś, kto nie jest wart polecenia, to oni by przestali się ze mną kolegować«. W finansach, jeżeli przestaną ufać, to koniec biznesu.

Oczywiście, cały biznes finansowy opiera się tylko i wyłącznie na zaufaniu.

No i w związku z tym budowanie zaufania i znajomości jest podstawą biznesową. Im mam więcej znajomości, im bardziej ludzie mnie znają, lubią, mają do nas większe zaufanie, tym mamy większe szanse na zyski z rynku. Zresztą czym jest budowanie marki? Jest budowaniem znajomości i zaufania. Marki mają charakter relacyjny. Tak samo czym jest odpowiedzialny biznes? No wielkie mi odkrycie: odpowiedzialny biznes odpowiada na pytanie, czy jak robimy biznes, to czy kochamy ludzi i czy oni czują się kochani, bo jeśli nie, to mając do wyboru wiele różnych produktów i firm, zmienią sobie tę firmę.

Więc to jest absolutna podstawa, a polskim paradoksem jest to, co mi się zdarzało na początku, jak zostałem duszpasterzem ludzi biznesu. Wszystkim się kojarzyło, że spędzam dużo czasu z bogatymi ludźmi, więc dostawałem maile czy telefony, żebym dał im swoje kontakty, bo oni chcą ich obsłużyć, np. ubezpieczeniami. Rozumiem, że oni przeszli te szkolenia ubezpieczeniowe, dowiedzieli się, że istnieją znajomości, całe życie przepieprzyli i z nikim się nie kolegowali, nie budowali więzi, nie traktowali dobrze ludzi i myśleli, że jak ja im dam kontakty, to będą mieć znajomości. To nie polega na tym, naprawdę! W znajomościach każdy kontakt jest ważny. Jeśli się jeden kontakt przegra z danym człowiekiem, to można spaść pod kreskę.

Książdz użył takiego odważnego zdania, które wyrwane z kontekstu może być źle intepretowane: „Dzięki pieniądżom można pozyskiwać przyjaciół”. Od razu jest taki bunt: „No jak to?! Pewnych rzeczy się nie kupi!”.

Tak powiedział Jezus: „Pozyskujcie sobie przyjaciół niegodziwą mamoną”. Niegodziwość definiowana jest w Ewangelii w ten sposób, że pieniądze zawsze kuszą człowieka i są gotowe go zdemoralizować albo człowiek jest gotowy się zdemoralizować z powodu pieniędzy. Ale tak naprawdę Jezus powiedział to, co jest fundamentem naszej wiedzy na temat pieniędzy: że pieniądze mają charakter relacyjny, co widać chociażby w samej idei pieniądza – jego wartość jest umowna, jest między ludźmi. Inflacja i jeszcze inne rzeczy – to jest wszystko zależne od nastroju społecznego w dużej mierze. I teraz jest pytanie: co to znaczy pozyskiwać sobie przyjaciół niegodziwą mamoną? Ale tu już rozpoczyna się inna opowieść...

Poznałem niedawno bardzo bogatego człowieka, zaprosił mnie do swojego domu na wsi. Wiecie Państwo, on np. nie zamyka domu specjalnie. Jakie musi mieć dobre relacje z sąsiadami! Muszą go tak lubić, że nie są dla niego zagrożeniem, ale wsparciem. Inaczej by nie było możliwości, żeby tak robił, a tak zrobił na moich oczach.

Trochę przeciwny obraz niż te wszystkie zamknięte osiedla, gdzie ludzie oddzielają się od siebie.

Prawda? I w ogóle jakaś magia, jak to zobaczyłem. Wszyscy lubią tego człowieka, mają z nim dobre relacje. Wydaje mi się, że robi duże biznesy.

Czy żeby być bogatym, trzeba mieć relacje, czy trzeba mieć dobrze relacje, żeby z czasem się bogacić? Może tutaj kolejność jest odwrotna – że jak zadbamy o innych i o relacje z nimi, to dużo łatwiej będzie nam osiągnąć sukces.

Myślę, że te dwie strategie są równoległe. Mogę sobie kogoś wyobrazić, kto jest chamem, a dobrze produkuje śrubki i w łańcuchu dostaw nikt się nie interesuje, kim jest. Natomiast po jakimś czasie to, kim jest, będzie miało znaczenie, bo i tak w następnym etapie już trzeba budować koalicję. Natomiast równoległe może być tak, że ktoś ma dobry kontakt na samym początku biznesu i to jest dla niego siłą pociągową. Tak jest np. z firmami remontowymi. Nie wiem, dlaczego się w Polsce tego nie rozumie, że jeżeli klienta dobrze obsłużysz do samego końca i zrobisz wszystko dobrze, to poleci cię dziesięciu czy dwudziestu. I to dobre traktowanie ludzi natychmiast daje rozwój, natychmiast.

Chciałbym jeszcze na koniec naszej rozmowy porozmawiać trochę o sensowym pomaganiu, bo temu też Książd poświęca spory kawałek książki, ale i kawał swojego życia. Jak robić to z głową?

Ja w ogóle chciałem powiedzieć, że przez większość swojego życia spędzałem czas z bardzo ubogimi, biednymi ludźmi i nie jestem jakimś lwem salonowym. Nie mam tak dużo tych sytuacji biznesowych, natomiast kiedyś wpadłem na taki pomysł, że biznes z powodu pieniędzy jest weryfikatorem dobrych intencji. Jeżeli ktoś mówi, że jest dobry, to niech pokaże, że zarabia. I zacząłem się uczyć od biznesu po prostu skuteczności.

I to jest o tyle ważne, że moja zmiana w podejściu do pomagania była połączona z odczytaniem w Ewangelii – to jest w mojej książce – jak i z kontaktem z biznesem. Bo na początku to było tak, że zanim się nawróciłem, wiedziałem, że są ubodzy, ale nikogo takiego nie znałem. Miałem oczy jak na uwięzi. Nie potrafiłem zobaczyć takiego człowieka. Potem jak mi się wszystko zmieniło, to wszyscy wydawali mi się ubodzy.

Pamiętam, kiedyś przyjechałem na studia do Krakowa, studiowałem wtedy na AGH. Zacząłem się modlić w Kościele Mariackim, jakiś biedak do mnie podchodzi i mówi, żebył mu pomógł. Mówię: „Słuchaj, pieniędzy nie mam, dam ci połowę mojego wyżywienia”. I to oznaczało, że na ten tydzień, między poniedziałkiem a piątkiem, miałem o połowę mniej jedzenia. To były czasy PRL-u, lata 80., nie było jedzenia w sklepach. Oczywiście ten człowiek mnie oszukał, tego jestem teraz pewny. Doprowadziłem do takiej sytuacji, że ponieważ byłem otwarty na potrzeby ubogich, to

drzwi do mnie się nie zamykały, po prostu miałem non stop masę ludzi, którzy przychodzili po pomoc, i dopiero wtedy zacząłem analizować, czy ja naprawdę tym ludziom pomagam, czy oni tak naprawdę nie żyją z tego, że ja im pomagam, czy to nie jest ich sposób na przetrwanie.

Ksiądz nawet pisze, że żebrak zarabia średnio 200 zł dziennie, a w dobrych lokalizacjach – znacznie więcej. A bezdomność to wybór. Czyli zdaniem Księdza nie powinniśmy pomagać w taki sposób?

Kiedyś jeden z moich studentów, Karol, narzucił na siebie jakąś płachtę i przy Grodzkiej w Krakowie zaczął żebrac. W ciągu dwóch godzin zebrał 70 czy 80 zł.

Faktycznie dochodowe zajęcie!

Tak, i w ogóle miał tylko płachtę, nikt nie patrzył, kto jest pod tą płachtą! Natomiast bezdomność, która jest wielką tragedią – i to w naszym kraju, gdzie jest wiele ośrodków dla bezdomnych, są noclegownie, są jadalnie – nie jest wyrokiem społecznym, jest raczej problemem psychicznym. Na bezdomność nie można reagować na zasadzie współczucia, bo to są dużo bardziej złożone problemy.

Mój przyjaciel, ksiądz, pracuje z bezdomnymi i naprawdę, jak się go pytam, czy ma sukcesy, czy udało mu się kogoś przywrócić do życia, to są bardzo nieliczne przypadki, nie jesteśmy od tego profesjonalistami. To jest bardzo silne uwikłanie psychiczne. Idea jest taka, że jeżeli ktoś jest chory, to leży w łóżku i my go obsługujemy, czyli podajemy mu kawę, herbatę, jedzenie...

...No tak, nie jest w stanie obiektywnie o siebie zadbać...

...żeby wstał i potem sobie sam radził w życiu. Natomiast u nas jest taki postulat, żeby najlepiej ten, który jest biedny, żeby był biedny w tym roku i za rok, bo wtedy wiem, komu pomagać, i zaspokajam swoją potrzebę bycia dobroczynnym. I u nas naprawdę jest taki postulat u wielu ludzi utrwalenia tych podziałów i tego nieszczęścia. Dlatego na ubóstwie można się dorabiać albo zbudować sobie system przetrwania.

W Polsce chyba najbardziej ceni się taką pomoc bezpośrednią. Panuje przekonanie czy podejrzenie wobec organizacji charytatywnych, że one gdzieś przejadają pieniądze. To chyba nie do końca jest tak, prawda?

Tak. Na pewno jesteśmy krajem, w którym jest bardzo niskie zaufanie społeczne, jedno z najniższych w Europie, więc wszystkich o wszystko podejrzewamy. Mniej więcej tylko 25% Polaków, jak patrzy na drugiego Polaka, to uważa, że nie oszukuje, a cała reszta w ogóle już wie, kim jesteśmy.

I u nas panuje stereotyp, że przekazanie pomocy bezpośrednio potrzebującym jest najbardziej efektywne, co mi przypomina metodologię leczenia znachora: że te zioła to

bardziej czujemy, a w tabletkie nie wiadomo, co jest. My jednak żyjemy już w epoce zaawansowanych operacji i pomoc powinna przypominać zaawansowaną operację.

Ja miałem w swoim życiu kontakt z bardzo różnymi typami biedy. Teraz pracujemy dla 50+ – osób, które straciły pracę i chcą wrócić na rynek pracy. Pracujemy z niepełnosprawnymi. Ludzie 50+ to są ludzie, przepraszam za słowo, którzy pracując, często nie myśleli o tym, że będą żyli dłużej niż ta praca, w której są, czyli nie rozwijali się równolegle. Równocześnie życie jest długie i pełne zranień. Te zranienia potrafią odebrać poczucie własnej wartości. Jeszcze jak się do tego dołączy utrata pracy, to często są to osoby zamknięte w sobie, poranione, niewierzące w swoje siły. I my wokół tych osób stosujemy system motywatorów zmiany, czyli wiemy, że potrzebują się zmienić, więc musimy dać impulsy do zmiany. I to jest cały system. Wystarczy często bardzo krótki okres i nagle te osoby mówią: „Rzeczywiście, jestem super, mogę zaoferować dużo”. Jakby na nowo przemyślują swoją historię. Tylko to nie jest banalna pomoc, ona jest bardzo zaawansowana.

Właśnie, tak naprawdę pomoc musi być profesjonalna. Moim zdaniem nie różni się niczym od prowadzenia odpowiedzialnego biznesu.

Tak. Tak jak ogromnym problemem niepełnosprawnych, szczególnie tych od urodzenia, jest to, że ich rodzice im współczuli i na te dzieci chuchali i dmuchali. I kiedy pomagaliśmy niepełnosprawnym w znalezieniu pracy, to ich podstawowym problemem było to, że nie wyobrażali sobie samodzielności. Jak zaprosiliśmy kiedyś na szkolenie niepełnosprawnego chłopaka, to on potrafił zadzwonić z hotelu do naszej opiekunki, żeby zapytać się, jak sobie herbatę zrobić, bo w życiu nie był w takiej sytuacji, że musiał o siebie zadbać.

Czasami nieumiejętna pomoc pogłębia tylko problemy.

Tak. I my w ogóle zdiagnozowaliśmy, że osoby niepełnosprawne, zwłaszcza od urodzenia, są uwikłane w niesamowicie destrukcyjny sposób traktowania – są w centrum, są najważniejsze i są niesprawne. I teraz, żeby to odkręcić, sporo musimy się napracować, ale to jest właśnie zaawansowana pomoc. Nie taka, że ktoś wygląda na biednego, to dam mu bułkę i jego życie się zmieni.

Dzięki temu dłużej będzie siedział w tej biedzie, bo nie ma żadnego impulsu do zmiany, skoro to jest takie dobre zajęcie. Jest jeszcze jedna sprawa: czy pomagając, powinniśmy oczekiwać wdzięczności? Czy może ta pomoc zawsze powinna być bezinteresowna? Przecież czujemy się dobrze, jak pomagamy.

Nie ma jedynie słusznych intencji, zawsze różne rzeczy są naraz. Druga rzecz jest taka, że jak pomagamy, to trzeba być bardzo asertywnym, ponieważ ci, którym pomagamy, to nie są jakieś uporządkowane aniołki, tylko w tych ludziach, którzy są w biedzie, są

bardzo skomplikowane emocje. I to jest takie złudzenie, że jak pomogę, to ta osoba musi ćwierkać, jaka to jest szczęśliwa.

My np. szkolimy wolontariuszy w Paczce, żeby byli odporni na niestandardowe zachowania obdarowanych. Czasami np. paczki wjeżdżają, to jest tak stresujące – co sam widziałem – że osoby obdarowane zaczynają podnosić głos, zamykać się, być agresywne. Nie umieją sobie poradzić z emocjami, które są dobre, ale nie potrafią ich wyrazić na zewnątrz.

Ja osobiście uważam, że pomoc przypomina trochę nauczyciela – są nauczyciele, którzy pobłażają i są fajni dla uczniów, ale po jakimś czasie wszyscy widzą, że to był bezsensownie spędzony czas. A są wymagający nauczyciele i był to najbardziej wymagający nauczyciel w całej szkole, a po latach tylko się jego ceni. I pomoc przypomina właśnie takiego wymagającego nauczyciela, który wie, jak to się robi, jest stanowczy, bo on wie, gdzie prowadzi swojego podopiecznego, tego ubogiego, który ma problemy.

Nie mam najmniejszych wątpliwości, że w Stowarzyszeniu WIOSNA dokładnie wiecie, jak w sposób profesjonalny i skuteczny pomagać innym po to, żeby potrafili pomagać sobie. Niech Książd opowie jeszcze trochę więcej o samej WIOŚNIE – jak duża to organizacja, ile to osób, czym się tak naprawdę zajmujecie?

WIOSNA ma kilka powodów, dla których istnieje. Pierwszym powodem było to, że odkryłem kiedyś przykazanie miłości wzajemnej, najważniejsze przykazanie chrześcijan, które mówi, że nie sztuką jest kochać, ale sztuką jest tak kochać, że ten, kogo kocham, też potrafi kochać. Czyli wielu ludzi kocha tak, że te osoby, które kochają, są zdemoralizowane, np. rodzice dzieci tak kochają, że wychowują skończonych egoistów. I to przykazanie poprowadziło mnie też do mojej działalności społecznej. To „Jacek WIOSNA Stryczek” to właśnie moje powołanie w powołaniu, że chciałem poświęcić swoje życie na promowanie przykazania miłości wzajemnej.

Czyli my w praktyce kochamy ludzi tak, żeby oni kochali. I cały paradoks WIOSNY polega na tym, że ona się mniej koncentruje na pomocy ubogim, a bardziej na pomocy na bogatym. Czyli kiedy mamy np. projekt Szlachetna Paczka, to na pierwszym planie jest to, że ja wiem, że w ludziach jest chęć pomagania, chęć czynienia dobra, ale wielu ludzi nie wie, jak to zrobić, nie ma też czasu, żeby tego się nauczyć, i my dla tych ludzi przygotowujemy ofertę, jak mogą się zaangażować. Szukamy w całym kraju biednych rodzin, dokładnie sprawdzamy, czy są biedne. Opisujemy te rodziny i pytamy, czego potrzebują. Tworzymy internetową bazę danych i kampanię, dzięki której ułatwimy darczyńcom zaangażowanie się, wybór tej rodziny, przygotowanie dedykowanej pomocy. Więc paradoksalnie my na pierwszym planie mamy darczyńców, a oni z kolei

są tak przygotowani przez nas, że mają na pierwszym planie rodziny w potrzebie i to oni pomagają tym rodzinom. I to jest taki nasz model biznesowy.

My jesteśmy organizacją, która chce pomagać ludziom w skutecznym zaangażowaniu się w pomoc, bo gdybym ja chciał pomagać biednym, to bym wybrał jedną rodzinę, może dwie. Gdybym chciał z przyjaciółmi, może bym wybrał 10 albo 20. Ale ja chciałem od początku zmienić cały kraj. Jesteśmy już w tej chwili z rejonami Paczki w 90% miast pow. 30 000 osób, czyli brakuje nam tylko 10%, żeby pokryć cały kraj. Ja chciałbym, żeby Paczka zeszła pod strzechy, czyli żebyśmy jeszcze zeszli do miast pow. 20 000, gdzie jesteśmy w 80% miast. Bo to jest rozwiązanie systemowe, a ja uważam, że wielu ludzi jeszcze by chciało pomagać, a my im możemy też pomóc.

Z kolei Akademia Przyszłości była takim dopowiedzeniem do Paczki, bo sama Paczka – to, jak jest udzielana ta pomoc, prezenty itd. – ma taki charakter w każdym calu motywujący do zmiany. Normalnie jest tak, że jak ktoś jest biedny, musi iść i błagać o pomoc. My sami szukamy.

Taka historia: mężczyzna, z chłopcem, z wodogłowiem – odwiedzają go wolontariusze, chłopak i dziewczyna. Rozmawiają na temat biedy. Ledwie przyszedli do tego mieszkania, to natychmiast chłopak z wodogłowiem usiadł na kolanach tej dziewczyny, zaczął się do niej przytulać. Wtedy wolontariusz pyta się ojca, co się stało. On mówi: „Byliśmy taką normalną rodziną, ja jestem inżynierem, mieliśmy jedno dziecko. Drugie dziecko to właśnie ten syn z wodogłowiem”. Chyba pół roku po jego urodzeniu mama, jego żona, powiedziała, że albo oddadzą to dziecko, albo ona odchodzi. I ona odeszła, a on został, zawziął się. Po jakimś czasie stracił pracę, bo nie miał głowy do tego, i zaczęli się staczać w biedę. Po opowiedzeniu tej historii wolontariusz pyta się, tak jak szkolimy wolontariuszy: „Czego panu potrzeba?”. A on się rozplakał, mówi, że jemu wystarczy, że ktoś chciał wysłuchać jego opowieści.

Proszę Państwa, to jest właśnie bieda: że jesteś w takiej sytuacji, w której nie możesz sobie poradzić, i nikogo to nie interesuje. I jak my pomagamy biednym w Paczce, to nie chodzi tylko o prezenty. Choć jak to jedna pani powiedziała: wszystko, co było w paczce, podobało jej się, a najbardziej to szlafrok, bo teraz jest jak paryżanka.

To tak działa Paczka, a z kolei w Akademii wzięliśmy jako dopowiedzenie dzieci, które są najgorszymi uczniami w szkole i stworzyliśmy wokół nich specjalne systemy motywujące do tego, żeby radziły sobie w życiu. Dajemy im tutora, indywidualną opiekę. Takie dzieci uważają, że są gorsze, bo mają gorsze wyniki, a my robimy dla nich np. inaugurację na uniwersytecie. Ich rówieśnicy jeszcze nie wiedzą, co to jest uniwersytet, a my już kodujemy, że mogą tam trafić. Dzień Dziecka mają na fotelach u prezesów dużych firm. Kodujemy im w głowie, że dlaczego nie mieliby być prezesami. My pokazujemy im inny świat. I w ten sposób budzimy nasze dzieci do życia i mamy świetne efekty.

Proszę Księdza, napisał Ksiądz, że książka to bardziej forma dialogu, że to nie jest zbiór twierdzeń, tylko najnormalniejsza w świecie rozmowa. I jak mieliście okazję posłuchać, właśnie taką rozmowę miałem ogromny zaszczyt i przyjemność odbyć z ks. Jackiem WIOSNĄ Stryczkiem. Zamieszczę w notatkach do tego odcinka podcastu wszystkie linki i informacje o tym, jak można wesprzeć Stowarzyszenie WIOSNA, bo myślę, że po tej rozmowie nie macie już wątpliwości, że tam pomaga się w taki sposób, w jaki powinno to być robione. Dziękuję Księdzu bardzo serdecznie za dzisiejszą rozmowę.

Dziękuję. W ogóle było super (*śmiech*).

No i co Wy na to? Przyznam szczerze: takie podejście do tematu zarabiania, bogacenia się oraz pomagania innym jest mi bardzo bliskie. Powiem więcej, mam wrażenie, że ta książka wydziera z rąk jeden z ostatnich argumentów tym wszystkim osobom, którym nie chce się działać, nie chce się pracować i nie chce się wreszcie zadbać o własne finanse. Choć rozmowa była długa, to nie sposób było poruszyć w niej wszystkich spraw, o których ksiądz pisze w swojej książce, dlatego zdecydowanie zachęcam Was do lektury: *Pieniądze. W świetle Ewangelii* – jedna z bardziej wartościowych książek na temat pieniędzy, jakie miałem okazję czytać.

To wszystko na dziś. Wszystkiego dobrego, cześć!