



Podcast „Menedżer Plus” – Odcinek 49

Opublikowany: 21 listopada 2016 r.

Mentoring Theater, czyli sztuka właściwych decyzji.

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj w audycji będziemy rozmawiali o czymś, co jest absolutną innowacją na polskim rynku, a mianowicie Mentoring Theater, czyli o takim połączeniu mentoringu ze sztuką teatralną. A dzisiaj moim i Waszym gościem jest Robert Krool – twórca Mentoring Theater w Polsce, mentor, diagnostyk rozwojowy, jeden z najbardziej wpływowych doradców biznesu w Polsce, a także założyciel Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców. Witam cię Robercie bardzo serdecznie.

Robert: Dzień dobry Państwu. Dzień dobry Mariuszu.

Mariusz: Podobno bałeś się występować na scenie. A teraz jesteś profesjonalnym mówcą. Jak to jest? [śmiejch]

Robert: Tak, to prawda. Gdzieś tam w okolicach 14, 15, 16 roku życia trafiłem na takie zajęcia z teatru improwizacji. Potem to był teatr klasyczny brytyjski, czyli wszystkie role są obsadzone przez mężczyzn. I to jest bardzo zabawne – zwłaszcza, jak wybieraliśmy najbardziej włochoatego z nas, który obsadzał rolę żeńską. [śmiejch] Te początki były takie bardzo trudne, bo człowiek do wielu rzeczy nie jest przyzwyczajony, nie jest obyty. Zwłaszcza że kłopot chyba w ogóle na scenie, który ludzie nie biorą pod uwagę – powiedzmy, że ktoś wychodzi na środek sali konferencyjnej, staje przy stole albo prowadzi spotkanie. Ten człowiek z reguły sobie nie zdaje sprawy z jednego, że wszystko widać. Ludzie nie są głupi, wszystko widać, wszystko słyszą. No i sprawa najważniejsza – 90% spraw jest czuć. Czyli nie tylko słyszą i widać, ale ludzie też czują. Ten streaming właściwych emocji, które idą z przodu czy które idą od strony tej osoby prowadzącej spotkanie czy występującej jest na poziomie podświadomym bardzo dokładnie odbierany. To wejście w rezonans z publicznością bywa takie różne.

Na przykład w Mentoring Theater my umyślnie przygotowujemy tą całą inscenizację w ten sposób, żeby ten rezonans był w całej pałacie emocji. Czyli nie tylko te takie o których niektóre magazyny na pierwszych stronach piszą, jak być pięknym, szczęśliwym i pozostawić po sobie atrakcyjne zwłoki. Albo jak być pięknym i szczęśliwym i pamiętać o tym, że trumna ma kieszenie. Tutaj jest akurat miejsce na bardzo dziwne uczucia, których nie lubimy – poczucie wstydu od którego bym zaczął, poczucie winy, poczucie potępienia, lęki związane z tym. Faktycznie, w teatrze te doznania mogą być różne, ponieważ nam

chodzi o to, żeby dotknąć duszy, czyli żeby wsadzić ten paluszek tak jak w akupresurze czy jak w masażu. Żeby po prostu złapać tam i tą skórę trochę oderwać od mięska i zobaczyć, co tam pod spodem się kryje. Zwłaszcza jak ktoś nam opowiada za czym on biega, jakie on ma cele, jakie on ma wizje. To właśnie to miejsce w teatrze jest po to, żeby się zatrzymać i tak zastanowić nad jednym w bardzo uważny sposób – od czego ty człowieku uciekasz? Skoro całe życie tak sobie biegasz za czymś i opowiadasz wszystkim, jakie to jest cudowne, że ty za tym biegasz. Taki wątek.

Mariusz: Ta nazwa tego pomysłu ma dwa człony – Mentoring Theater. Teatr jest dla Słuchaczy myślę, rzeczą w miarę oczywistą i znaną. Natomiast chciałem zapytać o ten pierwszy człon – o mentoring. Czym to jest? Cóż to takiego?

Robert: My żeśmy się długo zastanawiali z Jarkiem Sikorą i potem z Darkiem Milczarkiem i z Michałem Bukowskim, czy to powinien być teatr mentorów czy teatr mentoringu, czy w zasadzie mentoring teatralny? Doszliśmy do wniosku, że jednak to, co pokazuje się w Londynie na różnych scenach, bo my żeśmy stamtąd zaczerpnęli pomysł to jednak powinno się nazywać Mentoring Theater. Po prostu jest to sesja mentoringowa w plenerze teatralnym. W związku z tym plener teatralny jest przestrzenią, ale osią sprawy jest mentoring.

A mentoring to jest troszeczkę dziwna sprawa, no bo rolą tego mentora, tej mentorki jest obnażyć tego klienta, pokazać go w takim świetle w jakim on by nie chciał siebie widzieć. A w zasadzie nie chciałby, żeby w ogóle ktoś go widział, sprowadzić na ziemię w dosłownym tego słowa znaczeniu, ściągnąć obydwoma nogami na grunt. I następnie powiedzieć mu – zobacz stary, jak ty mocno od siebie uciekasz. Im bardziej od siebie uciekasz, tym bardziej stajesz się kimś kim zawsze chciałeś być, ale nigdy nie byłeś sobą. Ta oś tego mentoringu to jest powrót do korzeni.

Tak jak Jacek Walkiewicz bardzo fajnie kiedyś powiedział, że jak chcesz latać wysoko, musisz mieć ten korzeń bardzo głęboko osadzony. Tutaj jest ta oś. Ona jest taka dość specyficzna. My się dzielimy doświadczeniami zebranymi w toku zazwyczaj długich karier – 20-25 lat, które za nami są. Podstawa na której ta sztuka jest pisana to jest książka, która jest dodatkiem do biletu teatralnego. No i sprawa trzecia – my tak naprawdę inscenizujemy coś, ale my jesteśmy sobą na scenie. To znaczy tam nie ma profesjonalnego aktora, który jest w stanie zagrać wszystko. Tylko tam jest taki mentor z krwi i kości, który na co dzień to robi i przygotował inscenizację, która pozwala w taki bardziej komfortowy sposób przeżyć taką sesję mentoringową. Ona dla niektórych ludzi może być bardzo trudna.

Mariusz: Powiedziałaś, że mentor jest kimś, kto obnaża. Czyli można powiedzieć, że mentor stawia pewną diagnozę rzeczywistości?

Robert: Tak, on diagnozuje czy też osoba, która w tej roli została obsadzona diagnozuje, stawia diagnozę i towarzyszy w jakiś sposób w przejściu z punktu A do punktu B. Ten punkt A z reguły jest jakąś porażką, jakimś nierozwiązanym problemem, jakąś wątpliwością, dylematem lub też jakimś poważnym ryzykiem, którego nie da się wykluczyć. Naszą rolą jest tak naprawdę pomóc zamienić to trudne doświadczenie czy ten dylemat, czy ten stan emocjonalny na pewnego rodzaju plan decyzji. Stąd też na przykład tytuł tego mojego monodramu, który był pierwszy w Polsce „Sztuka właściwych decyzji”. To jest kluczowa sprawa z której de facto my jesteśmy rozliczani czy też się rozliczamy z tym klientem, czy udało nam się wspólnie te jego 10-20 lat kariery czy 30 lat kariery zamienić na właściwą decyzję w końcu.

Mariusz: Czym się różni taki mentor od coacha? Coaching jest teraz takim modnym słowem.

Robert: Wszystkim. Tu bym zaczął od takiego kryterium, że mentor zaczyna się od 40+. Ale to raczej gdzieś oscyluje wokół 45+. To jest pierwszy punkt. Drugi punkt – 20 lat takiego doświadczenia biznesowego musi być. Jeżeli brałem udział w kilkuset decyzjach, jeżeli ich wartość jest dość duża to ja mam wyczerpanie czy też uważność na pewne ryzyka, które są bardzo nieoczywiste. A w decyzjach, tak jak na przykład czasami widzimy po certyfikowanych coachach, oni pomagają zadać pewne pytania, które podprowadzają tego człowieka pod decyzję. Ale oni na przykład już nie mają pojęcia o tym, jakie ta decyzja rodzi konsekwencje na osi czasu – za 5 lat, za 10 lat. To jest kolejne odróżnienie od roli mentorskiej – mentor dokładnie zdaje sobie sprawę z tych konsekwencji i wie, co będzie na wylocie tej sprawy. A jeżeli nie wie to nie powinien się zajmować mentoringiem po prostu tylko powinien zostać jakimś coachem, wróżbitą czy ekonomistą. Różnica między ekonomistami a wróżbitami to...

Mariusz: [śmiech] Jest taka książka Nassima Taleba „Czarny łabędź” właśnie, gdzie ten temat jest poruszany.

Robert: Ja polecam jeszcze tego samego autora „Ślepy traf”.

Mariusz: Tej nie czytałem akurat.

Robert: To w duchu probablistyki.

Mariusz: No bo ty masz faktycznie takie doświadczenie, jak się przygotowywałem do tej audycji, bardzo duże jako mentor – 27 lat pracy w ten sposób. Zastanawiałem się, czy nie korciło cię, żeby pracować na etacie w trakcie tej swojej kariery zawodowej? Nie miałeś takich ciągłotek na przykład do pracy w korporacji?

Robert: Były takie propozycje i one tylko umacniały mnie w przekonaniu, że to, co robię ma sens. Jeżeli ktoś chce mi zapłacić za to, żeby zostać u niego na jakiś czas... Pamiętam takie cztery propozycje na przestrzeni dwudziestu kilku lat. Ja się zastanawiałem nad nimi. Tylko że bardzo wnikliwie przyglądałem się nie tylko osobie, która miała mnie zatrudnić, ale również osobom, które za nią stoją czy też, które się za nią ukrywają. To w jednym przypadku to była taka znana duża, międzynarodowa firma consultingowa. W innym przypadku spora firma rodzinna. Zawsze mnie zastanawiało – no dobrze, po jakim czasie przestanę się rozwijać? Po jakim czasie zaczną mi mówić, co mam robić? [śmiech] To jest ten największy problem. To jeszcze jako taki doradca biznesowy czasami z moim współnikiem żeśmy się rechotali, bo ktoś nas zaprasza do jakiegoś projektu i potem próbuje nam mówić, co my mamy robić. My wtedy tak przyglądamy się i po jakimś czasie albo Jarek albo ja odzywamy się jako pierwsi i mówimy – dobrze, to pan chce nam zapłacić za to, żeby pan nam mówił, co my mamy robić? I potem jeszcze na końcu ma być tak jak było do tej pory? To my od razu wolimy powiedzieć – do widzenia. [śmiech] Po co się męczyć?

Wracając do twojego pytania – cztery propozycje takie pamiętam. One były kuszące. Wydaje mi się, że gdybym miał chwilę słabości mógłbym ulec i pewnie bym żałował tego.

Mariusz: Wracając do Mentoring Theater chciałem ci zadać takie pytanie – dlaczego zdecydowałeś się, żeby wybrać teatr? Dlaczego mentoring w teatrze właśnie? Można prowadzić sesję mentoringową, tak jak tutaj mówiłeś wcześniej, dla jednej osoby, dla dwóch osób. Ale w teatrze jest masa ludzi. Pewnie kilkaset osób przychodzi na takie wasze przedstawienie.

Robert: To ma kilka warstw. To jest bardzo ciekawe zjawisko dla mnie samego. Myślę, że pierwszą warstwą taką, którą powinienem tutaj odkryć to był chyba przesyt, jaki ja miałem. Ja się nawystępowałem. To, co niektórzy przeżywają w tej chwili w swoich karierach to ja gdzieś przeżywałem jakieś 17-18 lat temu. Polska to był wtedy bardzo dziewiczy rynek. Tak naprawdę jak zaczynałem w 94-95 roku, bo wtedy właśnie z Hamburga wróciłem. Już nie do Gdańska, do mojego rodzinnego miasta tylko do Warszawy. Można powiedzieć, że tam były dwie firmy w Polsce jakieś takie, które w ogóle coś miały do powiedzenia. Może trzy. Zapamiętałem je. Faktycznie ten wzrost, ten przyrost, ten rynek był wtedy inny.

To jednak trochę lat trwało i nastąpił przesyt. Przesyt kongresów, seminariów, warsztatów, szkoleń, sympozjów, czy też jak niektórzy mówią – eventów widzę po stronie takiej klienteli z którą pracuję. Jestem właśnie w tej mniejszości narodowej, która na przykład ma klientów 20 lat, 18, 17. Cały czas z tym samym człowiekiem pracuję. Widzę, że to nie jest tak, że oni nie mają czasu. Oni nie mają żadnej wartości w tym, żeby przyjść na te kongresy. Tam aspiranci przychodzą, bo wiadomo, że aspirantów jest sto razy więcej niż tych zawodników najwyższej klasy. To samo mamy na stadionach. Na murawie widzimy 22 zawodników grających plus jeszcze ławka rezerwowa. Na przykład jakiś mecz ogląda ileś milionów ludzi przez telewizorami i można pomylić ich opinie i poglądy z wiedzą zawodniczą. To jest

różnica, jak między krzesłem a krzesłem elektrycznym, jak to powiedział kiedyś Jan Pietrzak.

Mariusz: Kibiców jest zawsze więcej niż zawodników.

Robert: Tak i oni nas przykryją tymi swoimi oczekiwaniami, tymi jakimiś historiami. Natomiast ta moja klientela – to jest ta pierwsza warstwa. Ona mnie już szereg lat temu mówiła – Robert, by trzeba było jakiś inny kierunek chyba wyznaczyć, zupełnie w innym kierunku pójść, bo takich ludzi, jak my też jest z roku na rok coraz więcej. My pójdziemy do teatru, prawda? Ale czy my pójdziemy na konferencję? No a po co? No chyba, żeby tam wystąpić. Ale tak, żeby coś ciekawego przeżyć to na pewno nie. To jest pierwsza warstwa dlatego to się stało, dlatego wybrałem teatr. Druga warstwa to nie ukrywam, że jakiś poziom chyba też zmęczenia tym wszystkim. Jak tak patrzysz Mariusz na ludzi, którzy się czymś zajmują długo to w zasadzie od każdego usłyszałem, że jak ktoś się na czymś zna to się tym nie podnieca.

Mariusz: No tak.

Robert: My mamy dookoła takich ludzi, którzy są pełni pasji i pełni zaangażowania, że to musi być wszystko na wysokich emocjach. Jak dla osoby, która naprawdę już grubo ponad ćwierć wieku zajmuje się tym czym się zajmuje to ten etap rozwoju ma swoje prawa – ja go uznaję, szanuję. Tylko że ja sobie będąc na innym etapie stwierdziłem, że muszę zmienić trochę publiczność i też scenę. Powiedzmy sobie, że to uczucie pewnego rodzaju przesyty, pewnego rodzaju płytkości wielu tych zdarzeń, które w tej chwili następują – darmowe webinary, jakieś darmowe imprezy. Gdzieś doprowadziło mnie do tego, że stwierdziłem – no dobra, to zrobmy coś, czego nie ma. Zrobmy coś, gdzie można naprawdę o trudnych emocjach porozmawiać i gdzie nie trzeba dotykać tej publiczności.

Druga warstwa była taka, że coraz częściej widziałem, że te kongresy zamieniają się w jakiś taki ekshibicjonizm manipulacji czy też manipulację przez ekshibicjonizm, gdzie już po prostu niektórzy jakby mogli to by się rozebrali przed ludźmi i powiedzieli – zobaczcie, kiedyś byłem głupi, a teraz jestem mądry. Kiedyś byłem biedny, a teraz jestem bogaty. A kiedyś w ogóle to byłem młody, a teraz jestem stary. A kiedyś... Kiedyś to w ogóle nic nie było, a teraz jest. Zobaczcie, jak pięknie. Teraz porozmawiajmy o czymś ciekawym – na przykład o mnie. To gdzieś zaczęło rodzić we mnie takie dziwne uczucia. To by była druga warstwa, dlatego w ogóle to się pojawiło.

Tak jak dochodzimy do jądra tego całego pomysłu to wydaje mi się, że ten pomysł dojrzewał długo, ale ja musiałem dojrzeć do niego. Maciek Wilk – szef Teatru Palladium w którym akurat swoją sztukę, ale też Darek Milczarek z Michałem Bukowskim tam wystawiają. Też tam w Teatrze Palladium, bo to jest największy teatr prywatny w centrum Warszawy – 650 czy 680 osób tam wchodzi. Zresztą też historyczny, bo pierwsza projekcja kolorowego filmu

produkowanego przez Walta Disneya miała miejsce przed II Wojną Światową właśnie w kinie Palladium, które tam kiedyś było. Więc to takie miejsce premier naprawdę światowych, jak się śmieje zresztą Maciek Wilk.

Ale Maciek namawiał mnie już chyba z 8 czy 9 lat temu, żeby wymyślić jakiś monodram, który nie będzie dotyczył publiczności. Nie chodzi o Teatr Improwizacji, gdzie z wszystkimi chcesz pogadać, wciągnąć ich w jakieś skecze, zaangażować do czegoś tylko że oni sobie bezpiecznie siedzą, czują, że mogą przeżyć tą inscenizację. Nawet oczywiście jeżeli ona jest denna i poniżej wszelkiej krytyki. Następnie mogą sobie wyjść i porozmawiać o tym. To jest wartość, bo na przykład można wtedy taką inscenizację skrytykować albo można ją hołubić, albo można jej dowalić, albo można na przykład się poonanizować, albo można na przykład... No różne rzeczy można z nią zrobić. Myślę, że w tym jądrze to było coś takiego, co mnie przyciągało.

Mariusz: No właśnie, bo ty nie wyciągasz ludzi z widowni. To jest też coś bardzo charakterystycznego. Jak opowiadałem o tym pomysłu znajomym, którzy nie widzieli, nie słyszeli w ogóle, że coś takiego jest to mówili – facet musi chyba angażować publiczność, bo jak można przez godzinę czy dwie uprawiać taki monodram? Szalenie trudne i wymagające pewnie to musi być dla niego. [śmiech]

Robert: Wiesz co, to jest wymagające. Ja na szczęście dowiedziałem się o tym, że to jest najtrudniejszy sport, jeśli chodzi o aktorstwo po premierze. Bo wcześniej tego nie wiedziałem. [śmiech] Po prostu moja osobista kobieta jest profesorem na wydziale wokaln-aktorskim pewnej znanej instytucji w Warszawie. Jej brat z kolei jest znanym aktorem w Krakowie. A rodzice również aktorzy i pantonima. To są ludzie, którzy zęby zjedli na reżyserii przede wszystkim spektakli. I oni na szczęście powiedzieli mi o tym wszystkim dopiero po premierze. Tak wzięli mnie na spokojnie. Mówi – uspokoileś się Robcio? Ja mówię – tak. To polejemy cię. To słuchaj, to teraz powiemy ci prawdę. [śmiech] Otóż widzisz, monodram jest w karierze aktora uwięzieniem i największym wyzwaniem.

Mariusz: O rany.

Robert: Ja mówię – na szczęście aktorem nie jestem. Wiemy, wiemy, widzimy to. Natomiast wybrałeś sobie trudny sport. Ja faktycznie chyba tak nie postrzegałem tego, bo jednak ten monodram, nawet jak występujesz scenicznie to tak naprawdę ty uprawiasz ten monodram. A to, że niektórym się wydaje, że to jest jakichś interaktywny wykład czy coś takiego... [śmiech]

Mariusz: Wiesz, takie umiejętności sceniczne to jest jedno. Ale druga rzecz, którą ja bardzo podziwiam w tym, co robisz to jest przełożenie tematów takich właśnie z pogranicza zarządzania, managementu, pracy z ludźmi, takimi też osobistymi, rozwojowymi na właśnie język taki jednak sztuki teatralnej. To też warto powiedzieć – ty bardzo ładnie mówisz.

Używasz metafor, bazujesz na archetypach, z tego co tam podsłuchiwałem trochę, bo nie byłem na sztuce.

Robert: Tak.

Mariusz: Ale to jest też dość wymagające. Nie każdy to potrafi.

Robert: Wiesz, ale nawet taka ikonografia, która się pojawiła na pewnym etapie komunikacji ze światem wskazywała nam na to, że co lepsze firmy wybierają sobie jakieś takie logotypy, które odnoszą się do jakiegoś archetypu, do jakiejś mitologicznej historii.

Tak, ja postawiłem na mitologię, postawiłem na Adama i na Ewę, postawiłem na archetypy. Z tej prostej przyczyny, że archetyp prędzej czy później dociera do każdego. Podajmy taki przykład – współcześnie mówi się „pani prezes”, „pan prezes” albo „wiodący akcjonariusz”. A kiedyś po prostu się mówiło „cesarz”. Teraz pod tym cesarzem był jakiś król albo królowa. Czasami się zdarzało, że te osoby miały męża, żonę albo liczbę mnogą tego. My widzimy w tej chwili żony niektórych właścicieli albo na odwrót – mężów niektórych właścicieli. Trzeba ten archetyp nazwać. My wtedy używamy archetypu księciunio albo księżniczka. Albo widzimy na przykład mężczyznę, który ma 40 czy 50 lat i obok niego bardzo elegancka, młoda dziewczyna, która ma lat 30. W zasadzie ta księżniczka jest córeczką. To są takie archetypy i one nie są przypisane wcale do jakichś psychologii jakby niektórzy chcieli czy do psychoterapii. To jest normalna filozofia, to jest normalna logika. To są normalne dzieła antyczne. Pamiętajmy o to, że w antycznej Grecji w dużym uproszczeniu widzom płaciło się za to, żeby przychodzili do teatru. No i pewne zajęcia były obowiązkowe – oni stawiali na erystykę, na dialektykę, na retorykę, czyli na te wszystkie cnoty, które my jako Stowarzyszenie Profesjonalnych Mówców od 10 lat staramy się propagować. Bo nagłaśniać to za mało.

Ten Mentorig Theater czy też prezydium tej naszej nowej kategorii ono jest przypisane pod Stowarzyszenie Profesjonalnych Mówców. My w tej chwili obchodzimy dziesięciolecie i właśnie 28-29 listopad jest kolejny festiwal, ale wyjątkowy, bo z okazji dziesięciolecia. On jest dla nas bardzo wyjątkowy. My staramy się ze wszęch miast, tak jak potrafimy najlepiej, pokazać polskie przykłady w polskim języku, co jest bardzo ważne, erystyczne, retoryczne, dialektyczne. Staramy się jako grupa już chyba ponad 40 osób zwracać uwagę na to, że nie tylko moje błędy są istotne dla ludzi na scenie.

Ale przede wszystkim obserwacja cudzych błędów, obserwacja cudzych procesów, wyciąganie wniosków z tego. Czasami spotkasz ludzi, którzy uważają, że tylko ich historia jest prawdziwa i autentyczna, bo oni ją przeżyli. Ale na pewnym etapie funkcjonowania ta publiczność, klient, odbiorca, student, uczeń – on by chciał wiedzieć, jak to jest gdzie indziej. Warto w związku z tym w różnych projektach brać udział, bo z książek nikt się nie nauczył jeździć na nartach.

Mariusz: Mógłbyś powiedzieć, jakie to ma przełożenie na biznes? Co daje uczestnictwo w takim spektaklu Mentoring Theater ludziom, którzy tam przychodzą?

Robert: Biznes to nie wiem. Szczerze ci powiem, jak słyszę tego typu pytania to mam takie nieodparte wrażenie... Wiadomym jest, że ty jako dziennikarz też szukasz pytań po stronie odbiorców. Ale faktem jest, że jeżeli słyszę od jakiegoś odbiorcy takie pytanie to zawsze się rechoczę. [śmiech] Więc teraz się zarechotałem. Ze względu na to, że ten biznes to jest taki interfejs współczesny. Natomiast archetyp biznesu jest inny. Ja do niego powoli, jeśli pozwolisz, przejdę. On będzie niewygodny dla wielu z nas.

To pytanie obnaża też trochę pytanie o coś innego – na czym ja mogę zarobić, jak obejrzę tą sztukę? Tutaj zaczyna być poważnie, bo na czym ktoś chce zarobić, jak sobie obejrzy sztukę albo na czym ktoś chce zarobić, jak przeczyta książkę „Złotą gałąź” Jamesa Frazera. Tutaj nagle się obnaża coś takiego, co jest dość powszechne, czyli studiowałem marketing i zarządzanie. Wtedy ja zadaję pytanie – świetnie, czyli o wszystkim pan słyszał, ale niczego pan się nie nauczył. Idąc jeszcze głębiej w to pytanie – co ja mogę wykorzystać w biznesie po takiej sztuce? Odpowiadam – nic. Nic kompletnie.

Po pierwsze dlatego, że teatr wspiera trzy kompetencje. Pierwsza kompetencja to jest kompetencja obserwatora bardzo przenikliwego, bardzo wnikliwego, gdzie obserwacja jest rozumiana jako i czucie, i widzenie, i odczytywanie. Odczytywanie czyichś emocji, ale też odczytywanie czyichś intencji, które są ukryte za jakimś interfejsem. Interfejs może być fałszywie dodatni, a czasami fałszywie ujemny. Czyli na przykład ktoś nas zgani za coś, ktoś był bardzo wymagającym i wrednym nauczycielem. Ale to jest fałszywie ujemne ze względu na to, że na osi czasu widzimy, że ten człowiek nauczył nas myśleć. Widzimy, że ktoś był nam bardzo przychylny, że nas lubił, my żeśmy się prześlizgiwali, on cały czas robił dla nas wyjątki. I na osi czasu my jesteśmy bezradni bez tej osoby, ponieważ ta osoba była fałszywie dodatnia.

Cała zabawa z archetypem kompetencji polega na tym, że zmysł obserwatora czy też oko Horsa, jak mówimy bardziej w takim osadzeniu antycznym polega na tym, że ja widzę i przenikliwie przenikam ten interfejs, który jest mi proponowany. Zastanawiam się, jakie intencje za tym stoją, co tam się ukrywa za tym, co ktoś ma do ukrycia, od czego ucieka i czym siebie uwodzi. Teraz dochodzimy do właściwego punktu. Jeżeli ktoś się mnie pyta, co ja mogę biznesowo ugrać na tej sztuce to będziesz szybciej rozpoznawał czyjeś uwodzenie. Ale nie będziesz go nigdy rozpoznawał szybko, jeżeli najpierw nie rozpoznasz czym ty uwodzisz siebie i innych. Tu dochodzimy do sedna sprawy, czyli do trzech rzeczy. Teatr w pewnym sensie uczy od czego uciekać, czyli zatrzymaj się, spójrz od czego uciekasz. Natomiast biznes uczy, że musisz mieć cele, musisz mieć strategię, patrz na przyszłość – tam jest twoje szczęście. Oznacza to, że ciebie tu nie ma. To dotyczy się dość dużej części osób. Nawet nie do 30 roku życia, bo to widzimy po prostu. Tych sesji mentoringowych to

już nawet nie jest 10 tysięcy godzin, to jest więcej – człowiek zatrząsał tego mnóstwo i widzisz gdzieś, że sprowadzenie kogoś na ziemię, takie uziemienie kogoś i zadanie mu kilka pytań dochodzących do tego od czego on ucieka to z reguły to są te same, powtarzające się rzeczy. Ja oczywiście o nich na antenie nie będę mówił po to, żeby nie propagować odpowiedzi gotowych. [śmiech] Ale gdzieś to widzimy.

Druga sprawa, która naprawdę pogłębia się jako kompetencja w teatrze to jest umiejętność odczytywania. Po pierwsze – odczytywania od czego ktoś ucieka albo od czego ja uciekam. A druga – czym ja siebie uwodzę? Czym uwodzą mnie? A czym ja uwodzę innych? W biznesie się mówi dużo, jakie są twoje motywacje, pokaż mi twoje motywacje, a co ciebie zmotywuje, a sprawdź, co klienta motywuje. Ale archetyp tego jest w uwodzicielstwie, w uwodzeniu.

Ta historia, którą nam się proponuje o rusałkach na przykład albo o nimfach to są historie de facto fałszywie dodatnie, ponieważ za nimi kryją się prawdziwe archetypy osób, które zwodzą na manowce po to, żeby się nakarmić. Jeżeli rozmawiamy o biznesie to musimy biznes podzielić na bardzo istotne dwie części – zwodzenie na manowce po to, żeby się nakarmić i wyproszenia z manowców też po to, żeby się nakarmić. To są dwa archetypy bardzo ciekawe.

Mariusz: A kto jest w ogóle odbiorcą tych waszych spektakli, które są realizowane? W tym momencie jeszcze doszedł jeden spektakl, z tego co przeglądałem program, dotyczący przywództwa. Jest Sztuka właściwych decyzji i rzecz o przywództwie i zarządzaniu.

Robert: Tak. I nawet tam o kilku innych głupotach, jak sami autorzy zawarli to w tytule. To jest druga książka z serii „Na okruchach”. Do tej pierwszej sztuki – „Sztuka właściwych decyzji” jest książka „Na okruchach uważności”. A do tej drugiej jest „Na okruchach zarządzania”. Dariusz Milczarek z Michałem Bukowskim tutaj robią bardziej inscenizację niż ja, bo moja inscenizacja jest tutaj dość uboga, jeśli chodzi o pewne kwestie. Oni połączyli stand-up z pewnego rodzaju sesją coachingową w krzywym zwierciadle, opaczonym rozumieniem mentoringu i jeszcze na to wszystko dochodzi pewien element seminaryjny momentami. To jest bardzo na wesoło wszystko zrobione.

Mariusz: No i jest ich dwóch na scenie.

Robert: Jest ich dwóch na scenie. Oni naprawdę pracują takimi metodami oddziaływania na widza wizualnie. To nie jest tylko słowo, tak jak u mnie. Ja jak byłem na premierze w kwietniu to siedziałem jak na szpilkach, bo żeśmy się umówili, że w próbach nie biorę udziału.

Mariusz: Ty nie wiedziałeś, jak będzie zupełnie?

Robert: To znaczy wiedziałem, co będzie, bo byłem redaktorem książki i pomagałem im ten scenariusz napisać. Natomiast umówiliśmy się, że nie biorę udziału w próbach – ani ja, ani Jarek Sikora. My żeśmy na tej premierze siedzieli, jak na szpilkach. Interesowało nas oczywiście to, żeby to było twórcze, żeby to szczypało duszę, tak jak obiecujemy i żeby dzieło było kontynuowane. Ja zostałem wbity w krzesło i faktycznie rechotałem się, jak żaba. Naprawdę, fantastycznie to przygotowali.

Mariusz: Tak, są próbki. Podlinkujemy w materiałach do audycji próbki z takich występów, żeby słuchacze sobie zobaczyli i zachęcili się do wzięcia udziału w czymś takim. Kiedy jest najbliższy spektakl planowany?

Robert: 22 albo 24 listopada w tej chwili w Warszawie.

Mariusz: Teatr Palladium?

Robert: Teatr Palladium lub Scena Hybrydy, bo to jest obok. To są dwa wejścia obok siebie dosłownie. Dzieli je chyba metr ściany. Na pewno Teatr Palladium i wszystkie te kasy elektroniczne, w tym Empiki proponują bilet na to. Ja Państwa serdecznie zapraszam, bo naprawdę oni to zrobili lepiej ode mnie. O, tak bym to powiedział. Naprawdę chylę czoła, bo to jest kawał dobrej roboty. Natomiast chciałem jeszcze się odnieść do takiej jednej rzeczy.

W przypadku Bukowskiego i Milczarka myślę, że ten klient on musi być 30+, ponieważ tam są pewne sceny, które są cholernie nieoczywiste. I jak ktoś nie ma tego doświadczenia życiowego z jakimś zwolnieniem albo kogoś czy mnie samego, z takim kłamstwem zawołanym, które w korporacji często jest propagowane pod płaszczykiem szkoleń na przykład, że okłamuje się tych ludzi, opowiada się im jakieś głupoty. To on będzie miał problemy ze zrozumieniem tego spektaklu. Natomiast ten target w przypadku Darka i Michała na pewno jest szerszy niż w moim przypadku. U mnie faktycznie widzę jakieś wyjątki, ale raczej ten mój target to są okolice 40+. Zdecydowanie stawiam na kobiety. Dużo jest takich scen, gdzie faktycznie nabijam się sam z siebie czy też nabijam się z nas mężczyzn. Faktycznie kobiety mają nad nami pewną przewagę i chyba niektórzy z nas się tego boją i to panicznie.

Wracając do Twojego pytania – kto przychodzi na to? Spotkaliśmy się z czymś takim, że na przykład rodzice przyszli z synem z córką, ale to są wyjątki oczywiście. Tylko że o wyjątkach wszyscy chętnie rozmawiają. Bo jak na 35 milionów ludzi w Polsce 2 tysiącom się udało być bogatym, pięknym, szczęśliwym to wszyscy o tym będą mówić i nikt nie widzi tego, że poza tymi 2 tysiącami to cała reszta nie bardzo wie, co zrobić. No więc my mamy coś takiego zakodowanego, że my nie rozumiemy pojęcia przypadku, że przypadek to jest zdarzenie nie do powtórzenia. Nam się wydaje, że przypadek to jest właśnie coś, co nas też może spotkać.

Wracając do rodziców, którzy przychodzą z dziećmi – zdarzały się takie wyjątki i one były pozytywne. Natomiast to nie jest reguła. Reguła jest raczej taka, że przychodzą pary. Mieliśmy szereg prób z dużym zakupem biletów przez jedną instytucję. To nie zawsze dobrze wychodzi. Jeżeli na przykład ludzie są zmęczeni po całym dniu jakiegoś spędu konferencyjnego, jak mają jeszcze iść do teatru. A jeszcze w tym teatrze każą im myśleć.

Mariusz: Tak, to może być słabe. [śmiech]

Robert: To może być słabe. A z drugiej strony jest jeszcze inny problem, że jak się komuś kupuje bilet w prezencie to wiesz, jak to jest z prezentami. Prezenty się ocenia, a niekoniecznie chce się z nimi trochę pobyc.

Mariusz: No chyba że znamy dobrze tę osobę i wiemy, co lubi, czym się interesuje na przykład. Te sesje są inspirowane książką, jak już wcześniej powiedziałaś, którą napisałaś wspólnie z Jarkiem Sikorą „Na okruchach uważności”.

Robert: Tak.

Mariusz: Muszę powiedzieć, że książka jest zupełnie niesamowita, niezwykła. Ją się tak bardziej sęczy niż czyta. Jak ją złapałem w łapki pierwszy raz to patrząc na objętość, bo książka gruba nie jest to myślałem – godzinkę i ją połknę. 15 minut patrzę, a zatrzymałem się na pierwszej sekcji w zasadzie w tej książce. [śmiech] To jest taka w zasadzie książka do medytacji bardziej niż do czytania. Dotykasz tam tematu o którym się mówi trochę teraz – temat uważności. Czym jest uważność?

Robert: Oczywiście, jak we wszystkim, są dwie szkoły. Jest szkoła, którą pewnie z prawej i z lewej słyszymy, widzimy, czyli medytacja, scanning ciała, pewnego rodzaju rozluźnienie. To jak zwykle w przypadku tego typu technik prowadzi w pewnym momencie do nieobecności. Czyli ta cała rozmowa na temat obecności w ciele, obecności w sobie, obecności w różnych punktach mojego ciała w końcu prowadzi do ucieczki od rzeczywistości. Bo nagle się okazuje, że ja mogę być szczęśliwy tylko podczas medytacji, a w codzienności nie mogę być szczęśliwy. W ogóle to jak ja wyjadę na takie warsztaty to ja tam jestem szczęśliwy. Ale potem jak wracam do rzeczywistości to już nie jestem szczęśliwy. My to nazywamy ćpuństwem rozwojowym albo takim ćpuństwem emocjonalnym. To jest jedna szkoła, która stała się dość popularna i to nie tylko w Polsce.

Natomiast druga szkoła łączy w sobie serce i rozum. Tam definicja jest w tej przestrzeni połączenia właśnie serca z rozumem, czyli czucia z taką intelektualną świadomością. My tutaj uważność definiujemy jako wrażliwe zatrzymanie, czyli takim pełnym sercem. Nie bojąc się żadnej emocji wrażliwe zatrzymanie nad właściwą niejasnością. To jest bardzo ważny wątek. Wymieniłem wcześniej te dwa objawy, które w teatrze faktycznie my się zatrzymujemy nad nimi, czyli od czego ja uciekam, czym siebie uwodzę, czym uwodzę

innych. Jest jeszcze trzeci objaw. To jest tak jak ktoś ładnie powiedział, że człowiek nigdy nie poradzi sobie z tematem nad którym milczy. Ten trzeci obszar to jest to, co ja ukrywam przed sobą i przed innymi.

To jest taka trochę antyczna logika – od czego uciekam, czym siebie uwodzę, czym uwodzę innych i trzecia sprawa – co ukrywam przed sobą. Uważność, tak jak my ją rozumiemy i o tym jest ta książka to jest wrażliwe zatrzymanie nad właściwą niejasnością oczywiście we mnie. Nie na zewnątrz. Te poszukiwania jakiegokolwiek szczęścia czy sukcesu na zewnątrz albo poszukiwania jakiejś harmonii na zewnątrz one nie mają żadnego sensu. To jest taka ciekawostka.

Mariusz: Ale ta właściwa niejasność dotyczy tylko jakichś takich kwestii egzystencjalnych? Czy na przykład właściwą niejasnością będzie codzienny rytuał picia kawy albo herbaty rano i zatrzymanie się na tym momencie tu i teraz?

Robert: Mariuszu, jeżeli widzisz dorosłego mężczyznę albo dorosłą kobietę, który przychodzi ci na warsztaty z ustawień hellingerowskich i jego intencją jest, żeby mu firma dobrze hulała albo żeby cash flow był i ten prowadzący nie ma z tym kłopotu tylko przechodzi nad tym do czynności – to znaczy, że ten prowadzący rozumie o co chodzi, a ten, który przyszedł jeszcze długo chyba nie będzie rozumiał o co chodzi ze względu na to, że te wszystkie aspekty na zewnątrz mają swoją przyczynę w środku. Tak jak kiedyś ktoś ładnie powiedział – tak wewnątrz, jak na zewnątrz. Czyli jest jakiś obraz, który koresponduje z tym. Stąd wrażliwe zatrzymanie nad właściwą niejasnością zawsze dotyczy tych trzech punktów – w mentoringu my to bardzo gruntownie sprawdzamy. Nie to, jakie są twoje cele, jakie ty masz wizje. Tylko czy ty jesteś świadom od czego uciekasz. W tym momencie następuje zatrzymanie – aha. Na ten efekt „aha” trzeba pracować, ale jest zatrzymanie.

Potem w tym drugim obszarze motywacja, jak ja motywuję innych, jak sprzedaję, jak robię biznes, jakich argumentów używam, jak wywieram wpływ, jak manipuluję versus czym siebie uwodzę, czym uwodzę innych. I zatrzymanie. Może się okazać, że ja całe życie biegam za akceptacją, której nie dostałem w domu i cały czas pakuję się w te same problemy, bo mi się wydaje, że ja tam akceptację dostanę.

Potem jest trzeci obszar, czyli to, co chcę ukryć, o czym milczę versus to, o czym krzyczę, czym biję po głowach innych – zobaczcie, jakie mam wartości, zobaczcie, jaki jestem uczciwy, jaki jestem przejrzysty, zobaczcie, jak mi się udało. Albo na odwrót, bo mamy sytuację tego Magazynu „Porażka”. Skądinąd bardzo utalentowany, młody człowiek, któremu chyba nic w życiu nie wyszło. Ale ma bardzo ciekawy profil – zdelegalizować coaching czy coś takiego. Ja przyglądam się temu na Facebooku, bo tam są czasami naprawdę bardzo przenikliwe, inteligentne inspiracje. Uważam, że to zasługuje na pochylene się, bo oni pokazują drugą stronę tego wszystkiego. Jeżeli da się zarobić na

sukcesie to czemu nie zarabiać na porażce? Ale tu też człowiek zadaje sobie pytanie – to co jest przemilczane? Co się ukrywa w tym wszystkim?

Mariusz: W książce pojawia się takie mocno szczypiące pytanie. Bardzo lubię to Twoje określenie, będę go używał chyba częściej. Co zrobiłbyś, gdybyś miał jeszcze 5 minut życia? Na ile to pytanie jest ważne dla uważności?

Robert: Ono jest bardzo ważne. Z reguły każdy projekt mentoringowy – tak uchylę rąbka technologii – nawet taki, który trwa już kilkanaście lat z jakąś osobą ja zaczynam zawsze od tego samego pytania – jak to ma się skończyć? Można byłoby to uprościć i powiedzieć, co ma być na nagrobku, ale to nie o to chodzi. Co ma być na wylocie tego projektu? Jaką obfitość chcę zbudować?

Jeżeli ktoś na przykład właśnie wylądował na stanowisku prezesa zarządu jakiejś spółki skarbu państwa to ja niezmiennie od wielu lat, jak się tym zajmuję, zawsze zadawałem ku jemu zdziwieniu to samo pytanie. Mówi – chciałem z panem pogadać, bo potrzebuję mentora. Wie pan, pierwsze co to jestem na takiej funkcji. Ja mówię – to świetnie, to zacznijmy od takiego pytania – kiedy to ma się skończyć i w jaki sposób? To jest ważne pytanie Mariusz. Jeżeli ktoś nie ma tej świadomości to któregoś dnia zostanie zaskoczony. A profesjonalny menedżer może być rozczarowany, ale nie zaskoczony. Przedsiębiorca również.

My w tej chwili jako założyciele liceum LifeSkills numer 1 w Warszawie z Jarkiem Sikorą – my jesteśmy rozczarowani postawą urzędników, w tym wiceprezydenta Miasta Stołecznego Warszawy i jego szefowej. Ale my nie jesteśmy zaskoczeni. Te ruchy, które wykonujemy łącznie z zawiadomieniem do prokuratury okręgowej, z zawiadomieniem do wojewody, do Ministra Edukacji – my byliśmy na to przygotowani i my żeśmy tego nie wykluczali.

Uważność moim zdaniem zwłaszcza w ujęciu takim, gdzie ktoś nie umie bronić swoich interesów albo nie zna swoich interesów i na przykład ulega cały czas wływom, cały czas chce dobrze, cały czas wszystkim dookoła chce dobrze, a sobie jak najgorzej to z reguły u takich osób jest brak uważności. To wcale nie musi się kończyć psychoterapią. Aczkolwiek muszą przyznać, że dużej części osób, które występują gdzieś w Polsce na scenie to widać po nich, że oni są przed psychoterapią i robią sobie tą terapię za cudze pieniądze na scenie.

Mariusz: Tak, niestety.

Robert: My to widzimy jako Stowarzyszenie Profesjonalnych Mówców i my też komunikujemy jasno, że możecie nas za to nie lubić. Ale my wychodzimy z założenia, że lepiej być silnym wśród równych niż silnych wśród słabych. Jak ktoś jest silny to on naprawdę nie będzie miał problemu z tym, żeby do nas dołączyć, żeby z nami usiąść przy

jednym stole, żeby pogadać jak równy z równym. Natomiast jeżeli ktoś preferuje żerowanie na słabych to pewnie nigdy do nas nie przyjdzie.

Mariusz: A propos tematu bycia profesjonalnym mówcą. Zbliża się niebawem Festiwal Inspiracji. Będzie już w zasadzie za tydzień w Warszawie w dniach 28-29 listopada. Mógłbyś powiedzieć parę słów o tym całym wydarzeniu, jak to będzie wyglądało i co tam takiego planujecie zrobić?

Robert: To jest jedyne tego typu wydarzenie w ogóle w Polsce. Nas tam występuje chyba ze 30 osób łącznie mniej więcej.

Mariusz: To już po raz ósmy się odbywa?

Robert: De facto tak, bo tam jeszcze było kilka regionalnych, pięć właśnie takich głównych w Warszawie. Jest to unikatowe. My jako wspólnota, jako Społeczność Profesjonalnych Mówców to jest ponad 15 tysięcy godzin rocznie, które spędzamy występując publicznie. Rocznie to są setki tysięcy ludzi, którzy nas słuchają. Z tego co zostało skalkulowane to jest rynek ponad 5 milionów odbiorców w Polsce do których my docieramy. Tak po prostu miesiąc po miesiącu. W tym roku, podobnie jak w zeszłym, będzie też livestream. W związku z tym nie każdy musi przyjechać, nie każdy musi być na miejscu. Może sobie za dosłownie czapkę drobnych wykupić taką usługę livestreamową.

Mariusz: Warto dodać, że będzie też dostęp VOD przez kolejne 30 dni.

Robert: Tak, to jest dość istotne. Naprawdę podeszliśmy tutaj do sprawy rzetelnie. Stworzyliśmy na skalę polską nowe formaty, którym żeśmy się przyglądali za granicą. Trochę żeśmy też wrócili do korzeni pewnych spraw. Na przykład to nie są tylko wystąpienia poszczególnych mówców, tak jak Grzegorza Turniaka, Wojciecha Herry, Jerzego Zienkowskiego, Sebastiana Kotowa. Na przykład od nich zaczynamy. Ale to jest tak, że każdy z nich występuje i następnie oni się między sobą podsumowują. Potem jeszcze to jest grillowane.

Mariusz: No właśnie, o to chciałem zapytać, bo mnie to bardzo zaintrygowało. Na czym to grillowanie mówców będzie polegało? [śmiech]

Robert: To jest dość ważny wątek. Jeżeli jest czterech zawodowców – tu akurat mówimy o czterech facetach, ale oczywiście jest też Marzena Mazur, jest Ania Szubert, jest Angelika Chimkowska. Naprawdę są fantastyczne kobiety, które znają się na rzeczy. I co ważne, jak zauważyła Angelika Chimkowska – mają tę przewagę nad mężczyznami, że potrafią mówić również do dzieci, co jest bardzo ważną kompetencją w niektórych obszarach. Natomiast to grillowanie jest ważne, bo jeżeli czterech fachowców siedzi na scenie to oni wiedzą o co siebie pytać. Oni wiedzą, co ktoś chciał ukryć albo oni wiedzą i czują, jakie były intencje. Oni

są w stanie wyciągnąć te smaczki, które publiczność nie zawsze jest w stanie tak po prostu o tym podyskutować. To grillowanie nie ma natury złośliwej tylko ono idzie względem uważności. Czyli dobra, pokazałeś, że w tamtym kierunku mają patrzeć. To oznacza, że nie chciałeś, żeby patrzyli w tym kierunku. Bo co tam masz do ukrycia? Lub też – zobacz, uwodziłeś ich tutaj tym i tym, jakimiś takimi historiami, badaniami. Ale tak naprawdę co ciebie uwodzi w tym wszystkim, że w ogóle podajesz te przykłady? Lub na przykład przemilczałeś to i to. To jest nowe.

Mariusz: Ale grillować będą tylko osoby występujące? Nie publiczność?

Robert: Tak, ta czwórka. Oczywiście publiczność będzie miała na pewnym etapie możliwość zadania pytań. Tym będzie kierował Jacek Rozenek, który jest gospodarzem gali pierwszego dnia. W ogóle ta cała gala się dzieje na dużej scenie w Teatrze Palladium. Tak jak mówiłem, tam wchodzi ponad 650 osób. Ona jest pod hasłem „10 lat mamy coś do powiedzenia w biznesie”.

Natomiast drugi dzień jest bardziej warsztatowy na scenie hybrydy. Tam już wejdzie niestety tylko 250 osób i to na specjalne zaproszenia już robimy. Tam na tej mniejszej scenie będą nasze ministerstwa pracowały w wymiarze warsztatowym, bo mamy ministerstwa. Mamy Ministerstwo Kobiet, mamy Ministerstwo Sportu i Sprzedaży. To są ludzie, którzy mają specjalizacje właśnie w tych profesjach. Mamy Ministerstwo Edukacji z Michałem Zawadką na czele, który pracuje z młodzieżą pod hasłem „Chcę być kimś!”. Jest cała seria książek.

Wracając do tych zgrillowań – one będą też wspierane przez Jacka Rozenka, który jest gospodarzem pierwszego dnia naszej gali. Natomiast on bardziej będzie aktywnie prowadził czy też moderował te czwórki, które są popołudniu, czyli po obiedzie. Bo do południa mamy dwie czwórki tzw. flagowe, czyli w kolejnym obrocie jest Jacek Walkiewicz, Rafał Żak, Marzena Mazur, Michał Zawadka. Rozwój dorosłych – edukacja młodzieży. Bardzo intrygujące, bardzo ciekawe wystąpienia 10-minutowe każdego z nich. Są to ludzie, którzy na co dzień zajmują się tym zawodowo.

Mariusz: Tak, bardzo znane nazwiska.

Robert: Potem mamy po obiedzie kolejną czwórkę. Tu już moderacja Jacka Rozenka troszeczkę inaczej przebiega. Tam jest słynny krakus Marek Skała, potem Robert Jasiński, Marek Adamski, Angelika Chimkowska. Potem mamy kolejny flight, który wychodzi o 16:30 – docieranie do ludzkich umysłów. Spotkania, narady, prezentacja, wizerunek. Też czwórka osób, które siedzą w tym po prostu po kokardy – Kamil Kozieł, jeden z najmłodszych w naszym gronie, które przejął właściwie rynek stand-upu w Polsce. Ania Szubert – naszym zdaniem najsłynniejsza osoba, jeśli chodzi o personal branding z Trójmiasta, mojego rodzinnego miasta. Piotr Cieszewski – nasz himalaista, który zdobył Mount Everest. No i

wreszcie Agnieszka Maruda-Spercak – specjalistka od PR-u z Poznania. To jest kolejny flight. Od 18:30 mamy specjalnie podfestiwal, 1,5 godzinne spotkanie z Mentoring Theater, gdzie będzie taki ekstrakt 25 minutowy z mojej sztuki, ekstrakt 25 minutowy z Dariusza Milczarka i Michała Bukowskiego.

Potem grillujemy się razem – nie robiąc sobie żadnych uszczypliwości, ale zadając czasami trudne pytania, co my żeśmy chcieli tam za intencją schować, a które chcieliśmy pokazać, żeby uwieść publiczność. Będzie z nami Marzena Mazur, która przygotowuje na przyszły rok własną sztukę w tej kategorii Mentoring Theater i Michał Zawadka. Wspólnie będziemy też rozmawiać o tym, co będzie.

Mariusz: Bardzo, bardzo ciekawie się to zapowiada. W związku z Festiwalem Inspiracji i tymi wszystkimi ciekawymi wydarzeniami, które tam was czekają mamy małą niespodziankę. Może Robercie powiesz o co chodzi?

Robert: Tak, z przyjemnością. 2 osoby z Państwa, którzy odpowiedzą we właściwy sposób i właściwie odpowiedzą na pytanie „Czym jest uważność?” mają szansę na wygraną dwóch zaproszeń dwuosobowych. Możecie Państwo przyjść z partnerem, z partnerką, z mężem, z żoną, z przyjacielem, z przyjaciółką, z dzieckiem, z córką, z synem na nasz Festiwal Inspiracji na dzień pierwszy, na tzw. galę biznesową od rana do wieczora. Wystarczy tylko, żebyście Państwo odpowiedzieli na pytanie „Czym jest uważność?”. Oczywiście względem tej rozmowy, którą żeśmy tu prowadzili z Mariuszem, ponieważ ze wszystkich definicji, my najbardziej lubimy nasze własne. [śmiech]

Mariusz: Czyli wpisujemy w komentarzach do dzisiejszego odcinka na stronie www.mariuszchrapko.com/049, czym jest uważność. Z nadesłanych propozycji wybierzemy dwie najciekawsze odpowiedzi. Są do wygrania dwie wejściówki dla 2 osób na Festiwal Inspiracji dzień pierwszy. Konkurs potrwa do czwartku, 24 listopada. W piątek w komentarzu do tego wpisu ogłosimy wyniki. Trzymamy mocno kciuki z Robertem i czekamy z niecierpliwością na Wasze odpowiedzi.

To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj moim i Waszym gościem był Robert Krool – mentor i diagnostyk rozwojowy, jeden z najbardziej wpływowych doradców biznesu w Polsce. Robercie, wielkie dzięki za inspirującą rozmowę.

Robert: Bardzo dziękuję Mariuszu. Bardzo dziękuję Państwu. Jak to jest ze sztuką – czasem trzeba wysiedzieć do końca. [śmiech]

Mariusz: [śmiech] Dokładnie. Ja Was zostawiam z utworem „Memory Replaced” John Woodward. Trzymajcie się i do usłyszenia!