

Dekalog nieudacznika

26 września 2017

Ten tekst ukazał się po raz pierwszy w roku 1978. Drukowany potem kilka razy przy różnych sposobnościach pod różnymi adresami, uzupełniony jednym zdaniem o marnowaniu swego i cudzego wysiłku w młodej demokracji, zachował pełną aktualność.

CZY W OGÓLE CHCESZ, BY SIĘ UDAŁO?

Czasami ułatwia drogę do skuteczności zastanowienie nad tym, co trzeba zrobić, żeby się dane przedsięwzięcie nie udało.

To niezła okazja, żebyś dowiedział się, czy tak naprawdę chcesz, by ci się powiodło.

Są ludzie, którzy wręcz wolą niepowodzenia – pozwalają im one podtrzymać swą mizantropię, niechęć do bliźnich, usprawiedliwić lęk przed działaniem, lenistwo i poczucie wyższości wobec tych wszystkich, którzy nie potrafią docenić, ile się dla nich robi.

KIEDY JEDEN KNOCI, ALE SZLAG TRAFIA WSZYSTKICH

W czasach, gdy zwycięża powszechnie (albo tak się przynajmniej wydaje) religia skuteczności, warto ujawnić, że istnieje też podziemny kościół Czcicieli Szatana Nieskuteczności.

Jest znacznie więcej takich satanistów niż przypuszczamy. Swoje czarne msze marnowania najlepszych koncepcji, pomysłów i planów odprawiają oni publicznie, wygłaszając przy tym pełne ironii kazania o działaniu efektywnym. Jak ich rozpoznać?

Mają swój dekalog. Istnieje mnóstwo recept na spartolenie każdej roboty, ale współdziałanie społeczne wymaga partactwa o specyficznych założeniach – musisz przecież zmarnować nie tylko swój wysiłek, musisz popsuć – skutecznie! – to, co zrobią inni. Jeśli tylko Tobie się nie uda, to jeszcze mała

przyjemność i żadna satysfakcja; sztuka polega na tym, żebyś Ty sknocił, a wszystkich dookoła szlag trafiał.

JAK UCIESZYĆ BELZEBUBA NIESKUTECZNOŚCI

Historia potwierdziła trafność tego dekalogu. Sprawdzał się na największych przykładach.

Wedle jego przykazań można doprowadzić do ruiny nie tylko przedsięwzięcia w skali domu, osiedla mieszkaniowego, dużej wsi czy fabryki. Można zaprzepaścić nawet wielkie królestwa, władzę absolutną i niezmierzone bogactwa. Tym bardziej młodą, obiecującą demokrację i swoją w niej władzę. Król Jerzy III ze swoimi doradcami wywołali niepodległość Stanów Zjednoczonych dwunastoma latami ewidentnych głupstw, z których w każdej chwili mogli się wycofać. Amerykanie chcieli jedynie, by ich traktowano serio. Ale na to właśnie rząd Wielkiej Brytanii nie umiał się zdobyć. Dołożył jeszcze mnóstwo pieniędzy, by stracić swoje północno-amerykańskie kolonie. Na dworze Jerzego III czczono po kryjomu Belzebuba Nieskuteczności.

Innym razem był on również bardzo zadowolony, kiedy mu się udało zaprowadzić Napoleona pod Moskwę. Wyzbądź się zatem wszelkich kompleksów niższości: bzdura jest tą wyjątkową dziedziną, której możesz dorównać królom. Do wielkich głupstw nie trzeba aż Napoleona, ani jego wzrostu.

OTO WSPOMNIANY DEKALOG (Z KRÓTKIMI KOMENTARZAMI)

1. Nie dopuszczaj do siebie niepomyślnych informacji.

Niektórzy władcy w dawnych czasach mieli godny uwagi obyczaj ścinania głów posłańcom przynoszącym złe wiadomości. Weź z nich wzór. Brakuje Ci potęgi królewskiej, by ścinać głowy, ale nawet jako przewodniczący samorządu osiedlowego czy organizator ważnego społecznie programu możesz stopniowo odzwyczaić ludzi od uświadamiania Ci, że coś tam nie idzie idealnie.

Starczy wyłączać takich śmiałków ze wspólnych rozważań nad losem ważnego przedsięwzięcia, okazywać im brak zaufania, aplikować drobne, ale złośliwe szykany. Po pewnym czasie nie dowiesz się już niczego niemiłego, a gdy na koniec wjedziesz w ścianę, będziesz miał prawo z pełnym przekonaniem skarżyć się, że nikt Cię nie ostrzegł.

2. Miej za nieprzyjaciela każdego, kto Cię nie chwali, i zrażaj sobie, kogo możesz.

Nie dopuszczać do siebie złych wiadomości, to mało. Musisz uwierzyć, i to głęboko, że kto Cię nie chwali, jest Twoim wrogiem. Kiedy już w to uwierzysz, możesz uważać się za impregnowanego na sukces – żadne, przypadkowe nawet powodzenie już Ci nie grozi.

Nie zapominaj też odciąć od siebie, kogo się da, a zwłaszcza ludzi inteligentnych, co więcej, mających wpływ na innych i autorytet.

Pod żadnym pozorem nie rozmawiaj z takimi facetami i nie słuchaj ich. Powtarzaj sobie ciągle – nie będą mnie pouczać! Ich niebezpieczna, uwodzicielska inteligencja mogłaby przypadkiem zrobić na Tobie wrażenie i popchnąć Cię w kierunku sukcesu, którego pragniesz uniknąć. Natomiast zrażając kogoś takiego, odpychasz od siebie za jednym zamachem cały krąg ludzi, dla których jego autorytet ma istotne znaczenie. O ileż mniej zachodu!

Dysponujesz bogatą paletą możliwości – od drobnego, ale dobrze namierzonego świństwa, aż po dziki, wściekły atak, niewspółmierny w swej gwałtowności do przyczyny.

Sztukę zrażania ludzi wielekroć łatwiej opanować niżeli sztukę zdobywania ich sobie. Pamiętaj: czasem dość jednego celnego słówka, by zarobić śmiertelnego wroga, z którym nigdy już nie znajdziesz porozumienia.

Są geniusze, którzy wspaniałe rezultaty osiągają w tym po

prostu mimochodem, en passant. Jeśli nie jesteś tak doskonałym, pyszałkowatym chamem, nie trać wiary w siebie – w pewnych warunkach to się w człowieku rozwija samo. Czasem wystarcza nawet odrobina władzy, by z najinteligentniejszego człowieka zrobić idiotę, który odpycha najukochańszych przyjaciół.

3. Jeśli już musisz ludzi zdobywać, spróbuj ich nabrać; jeśli to nie wyjdzie – przestraszyć; jeśli i to zawiedzie – kupić. Wspaniały patent!

Nabrani, kiedy przejrzą (wcześniej czy później zawsze się to w końcu zdarzy), znienawidzą Cię podwójnie. Za to, że ich nabrałeś, i za to, co jako nabrani zrobili.

Przestraszeni – nigdy w głębi ducha nie wybaczą Ci swojej własnej małoduszności, a w przełomowych momentach okażą się znakomitymi, bo zamaskowanymi sojusznikami... Twoich przeciwników.

Ci, których kupiłeś, będą wobec Ciebie lojalni, owszem. Dopóki ich nie przepłaci ktoś inny.

Nabrani mają to do siebie, że bielmo spada im z oczu akurat w decydujących chwilach, kiedy spodziewasz się ich oddania i poświęcenia.

Przestraszeni i kupieni załatwią Ci wszystko i zawsze – z wyjątkiem tej jednej jedynej sytuacji, kiedy Ci najbardziej na załatwieniu czegoś zależy, kiedy potrzeba odrobiny serca i autentycznego zaangażowania, by coś nie wzięło w łeb. Pod tym względem możesz na nich liczyć – nikt Cię tak nie zawiedzie, jak oni.

4. Stwórz z gronem swych najbliższych współpracowników swoją własną rzeczywistość, do której świat realny powinien się dostosować (a jeśli tego nie robi, tym gorzej dla niego).

Przykazanie to rozwija myśl przykazania pierwszego w sposób,

rzec można, pozytywny. Nie wystarczy odciąć od siebie złe wiadomości, należy jeszcze stworzyć ich odwrotność – fikcyjny obraz realiów, w który uwierzycie bardziej niż w prawdziwy.

Zalecenia pomocnicze: wprowadźcie własne kryteria oceny, nie sugerując się żadnymi idiotycznymi ograniczeniami określanymi jako zdrowy rozsądek, poczucie rzeczywistości, itp. W miarę możliwości używajcie własnego słownika dla nazywania faktów i ludzi, powszechnie nazywanych inaczej (klęskę przekładając na sukces, nieakceptację na poparcie, i vice versa). W ten sposób odgradzicie się skutecznie od wszystkich, którzy chcieliby Wam pomóc, ponieważ nie będą znali języka obowiązującego w Waszym gronie.

Efekt murowany: kiedy zlecicie z kozła, nie będziecie nawet wiedzieli, dlaczego wóz się Wam wywrócił. I nikt nie wytłumaczy, jak-eście ten sukces ponieśli.

5. Niczego nie staraj się przewidzieć, a jeśli musisz, bierz pod uwagę tylko najkorzystniejszą dla siebie ewentualność.

Fuszer szachowy przegrywa dlatego, że ze wszystkich możliwych ruchów przeciwnika bierze pod uwagę ten, który jemu, fuszerowi, dałby najłatwiejszą wygraną. Czasem, kiedy fuszer gra z jeszcze gorszym fuszerem, zwycięża, ale bardzo, bardzo rzadko. Ową specyficzną skłonność fuszerów Anglicy ochrzcili „wishful thinking”, co Wańkowicz przetłumaczył na „chciejstwo”.

Skłonność to bardzo egalitarna – fuszerem może być każdy. Bywał nim i Napoleon. Jeśli nawet nie będziesz Napoleonem głupstwa, wszystko przed Tobą. W końcu nie musisz przecie zmarnować półmilionowej armii i panowania nad połową Europy...

6. Działaj zawsze w pierwszym odruchu, śmiało i bez zastanowienia.

Jeżeli ktoś, kogo uznałeś za swego wroga (być może jest nim naprawdę), powiedział, że powinno się przeprowadzić ścieżkę w

poprzek trawnika, zareaguj decyzją idealnie przeciwną. I tak za każdym razem, w każdych okolicznościach, aż po skalę głupstwa na miarę losu państwa.

Tym sposobem oddajesz w ręce swego przeciwnika ster kursu wiodącego Cię ku porażce, a nikt Ci nie może zarzucić, że działasz pod czyjeś dyktando, że kapitulujesz, albo, że brak Ci ducha. W końcu prawo podejmowania decyzji obejmuje również prawo podejmowania decyzji nerwowych.

Nie bój się – kiedy się opanujesz, może być już za późno. Odwagi! Nerwowi przegrywają szybciej.

7. Licz, że jakoś samo się ułoży.

Wojak Szwejk mawiał, że jeszcze nigdy tak nie było, żeby jakoś nie było.

Bądź niezachwianym optymistą. Kiedy już będziesz blisko ściany, zawsze możesz, wjeżdżając w nią, zamknąć oczy. Boli tak samo, ale nie widać krwi.

8. Żadnej analizy błędów.

Logiczne: nie popełniłeś żadnych błędów. O żadnych błędach nie wiesz i nie słyszałeś. Nie ma zatem czego analizować.

Pamiętaj: o błędach mówią tylko Twoi wrogowie. Kiedy Ci ktoś tłumaczy, że analiza błędów jest matką sukcesu – wiesz, co o nim myśleć.

9. Winni są inni.

Również logiczne, prawda?

10. Nie uprzedzaj ruchów przeciwnika ani też niekorzystnych obrotów losu.

W zakończeniu znakomitej sztuki „Święto Winkelrieda” Andrzejewskiego i Zagórskiego burmistrz miasta informuje widownię – „idę zapoznać się z ideologią ruchu, na którego

czele stanąłem". Jest to ideał zagrania, które polega na tym, że się zdejmuję przeciwnikowi wiatr z żagli.

Dążąc do swej porażki, powinieneś postępować akurat przeciwnie. Dmuchaj w żagle przeciwnika, naganiając mu zwolenników i przysparzając argumentów. Przy chóralnym śpiewie Twoich ludzi, że byczo jest, jak jest, i że tak być powinno.

Ci, którzy na terenie Waszego osiedla, miasta czy państwa zechcą po Was coś zrobić, żeby nawet najgłupszy albo wredni, po waszych wysiłkach, wydadzą się aniołami – chociaż cała Wasza wina polegała jedynie na tym, że się Wam nie udało. No ale tego przecież chcieliście...?

SUKCES PRZED TOBĄ

Przestrzegając tych dziesięciu przykazań, nie dokonasz nigdy niczego, co wymaga ludzkiego współdziałania i dobrej woli.

Jak powiedziałem – zastanów się, czy aby nie tego chcesz...

Autorstwo: Stefan Bratkowski

Źródło: StudioOpinii.pl