

— IDŹ DO —

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

— KATALOG KSIĄŻEK —

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

— TWÓJ KOSZYK —

DODAJ DO KOSZYKA

— CENNIK I INFORMACJE —

ZAMÓW INFORMACJE  
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

— CZYTELNIĄ —

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

## Jednominutowy Menedżer oraz zarządzanie samym sobą

Autorzy: Ken Blanchard, Susan Fowler, Laurence Hawkins

Tłumaczenie: Dagmara Gumkowska

ISBN: 978-83-246-0196-7

Tytuł oryginału: [Self Leadership and the One Minute Manager](#):

[Increasing Effectiveness Through Situational Self Leadership](#)

Format: 122×194, stron: 172



**Jesteś gotów zarządzać samym sobą wtedy,  
gdy przyjmujesz odpowiedzialność za własny sukces**

- Skończ z wymówkami
- Przejmij inicjatywę
- Bądź wsparciem dla swojego zespołu
- Pokaż szefowi, co potrafisz

Koniec z biernym wykonywaniem poleceń przełożonych! Czas przejąć stery i wykazać się inicjatywą. Umiejętność zarządzania samym sobą i radzenia sobie w chwilach kryzysu to olbrzymi atut każdego menedżera. Firmy najbardziej cenią pracowników potrafiących dokonać właściwej oceny sytuacji i odważnie podejmujących się samodzielnego rozwiązywania problemów. Nie pozwól, żeby inni byli lepsi od Ciebie. Poznaj techniki opracowane z myślą o ambitnych liderach – takich jak Ty.

To nie jest kolejny nudny poradnik na temat zarządzania. To wspaniale opowiedziana historia, którą będziesz czytać z zapartym tchem. Poznaj jej dwóch głównych bohaterów: Steve'a (menedżera pracującego w agencji reklamowej) oraz czarodziejkę Caylę (obdarzoną niezwykłą mocą). Steve właśnie wrócił z nieudanej prezentacji i przybity porażką postanawia napisać wypowiedzenie z pracy... śledząc jego drogę od skrajnego załamania do euforii zwycięstwa, wprowadź do własnego życia magię zarządzania samym sobą. Zostań prawdziwym autoliderem i śmiało zacznij:

- rzucać wyzwania ograniczeniom,
- doceniać posiadane przez siebie rodzaje władzy i korzystać z nich,
- współpracować z innymi dla osiągnięcia sukcesu,
- a nawet przekładać głowę przez standardową wizytówkę!

# *Spis treści*

*Wprowadzenie* 9

- 1 Czy wierzysz w magię? 15
- 2 Ludzie nie potrafią czytać w myślach 31
- 3 Myślenie słonia 42
- 4 Orbity władzy 57
- 5 Poznaj siebie 79
- 6 Zdobywanie tego, czego potrzebujesz 95
- 7 Biegnąc razem 108
- 8 Żadnych wymówek 130
- 9 Jednominutowa magia 151

*Aneks* 163

*Podziękowania* 165

*Noty o autorach* 167

*Dostępne usługi* 171

# 1

## *Czy wierzysz w magię?*

**Z**anim zaprezentuję państwu reklamy telewizyjne, prasowe oraz scenariusze spotów radiowych, które dla państwa przygotowaliśmy, chciałbym najpierw wyjaśnić ideę przewodnią, która doprowadziła do opracowania państwa kampanii reklamowej”.

Po miesiącach pracy nadeszła wreszcie chwila, na którą Steve tak ciężko pracował — jego pierwsza oferta kampanii. Był śmiertelnie przerażony.

Rozdał zbindowane opisy kampanii jedenastu wiceprezesom, po czym wręczył egzemplarz Rogerowi, prezesowi United Bank. W półkolu przed nim siedzieli jego klienci — dziesięciu mężczyzn i dwie kobiety, do nich należało podjęcie decyzji, czy jego kampania reklamowa była do zaakceptowania na nadchodzący rok.

Steve skierował ich uwagę na część dotyczącą budżetu oferty, przerzucając przygotowane w PowerPoint slajdy dla zilustrowania swojej prezentacji. Wyszczególnił procentowy udział zawartych w budżecie nakładów na przygotowanie projektu, koszty produkcji oraz zakup mediów reklamowych. Przedstawił swoje sugestie dotyczące wybranych mediów oraz przesłanki przemawiające za wyborem każdego z nich.

Nikt nie zadał żadnego pytania i Steve wyczuł, że czekają po prostu, aby usłyszeć, jaki jest zamysł twórczy, główna idea kampanii. Pewne ożywienie wśród zgromadzonych dało się odczuć, gdy wyciągnął ze swojej zbyt dużej teczki z materiałami do prezentacji kilka pokaznych plansz i oznajmił: „Ponieważ zdaje się, że nie ma pytań dotyczących budżetu, pozwólcie państwo, że przejdę do opisu idei przewodniej, na której proponujemy oprzeć państwa kampanię telewizyjną, radiową, realizowaną poprzez druki oraz reklamę wysyłaną bezpośrednio pocztą”.

Steve prezentował dokumentację rysunkową obrazującą ważne fragmenty reklam telewizyjnych oraz ręcznie naszkicowane projekty reklam drukowanych. Na ekranie wyświetlał towarzyszące im scenariusze oraz zarys ogłoszenia reklamowego.

Przeczytawszy na głos scenariusz reklamy radiowej usiadł, wziął głęboki oddech i czekał, aby usłyszeć opinie zebranych. Po krępującej chwili ciszy jeden z wiceprezesów zauważył: „Widać tu znacznie lepsze nastawienie, niż się spodziewałem, ale może to dobrze — sugeruje przyjazny bank”.

Głos zabrał kolejny wiceprezes. „Widać, że włożyłeś dużo czasu i wysiłku w przygotowanie tej kampanii”.

Po kolejnej chwili krępującej ciszy wszystkie głowy zwróciły się do środka półkola, gdy Roger oznajmił: „To jest do kitu”.

Wszyscy byli oszołomieni. Nikt nie patrzył na Steve’a, którego twarz straciła nagle jakikolwiek wyraz. Nie wiedział jak zareagować. Poruszał głowę w górę i w dół, jakby chciał odepchnąć od siebie jakąś myśl. Wiedząc, że powinien coś powiedzieć, bezmyślnie zaczął zbierać plansze.

„Cóż, najwyraźniej chybiliśmy” — powiedział. „Wrócę do biura i porozmawiam z moim działem kreatywnym. Skontaktuję się z państwem w przyszłym tygodniu”.

Steve nie pamiętał jak znalazł się w swoim samochodzie. Ocknął się, gdy już go prowadził — nie jechał jednak w kierunku agencji. Za nic nie chciał stanąć twarzą w twarz ze swoim działem kreatywnym. Na szczęście jego szefowa, Rhonda, była poza miastem. Potrzebował miejsca, gdzie mógłby pobyć sam i pomyśleć. Potrzebował też filiżanki dobrej kawy. Jadąc przez nieznaną okolicę, natknął się na miejsce zwane „Kawiarnia Cayli”. Wszedł do środka mając nadzieję, że znajdzie tam odrobinę wytchnienia.

Rozejrzał się po księgarni-kawiarni pełnej solidnych drewnianych stołów i pasujących do nich ciężkich drewnianych krzeseł. Miejsce było zdecydowanie odmienne od nowoczesnej, chromowej i tętniącej energią agencji reklamowej. Chłód niczym w jaskini

przyniósł mu ukojenie, podczas gdy wymieszana z zapachem farby drukarskiej woń kawy ogrzała go. Lubił, gdy otaczały go regały wypełnione po samą górę stosami książek i magazynów, miał nadzieję, że wyciszy to nieco niedający mu spokoju dylemat. Wiedział, że musi stawić czoła faktom. Co poszło nie tak? Jak to możliwe, że sprawy przybrały aż tak zły obrót?

Zamówił kawę mokka i, trzymając kubek, czekał, aby ciepło przeniknęło do jego dłoni, zanim zrobił pierwszy łyk. Po tym ostatnim niepowodzeniu był pewny, że zostanie zwolniony. Mówiąc otwarcie, im więcej o tym myślał, tym bardziej był zaskoczony, że tak długo udawało mu się tego unikać.

Trzy lata temu Steve czuł się tak, jak gdyby wygrał los na loterii. Rhonda, współzałożycielka Kreatywnej Agencji Reklamowej zatrudniła go zaraz, gdy tylko skończył college, uzyskując dyplom z marketingu. Zaczynał od zera, od podstawowego stanowiska dla kogoś nowego, ale szybko utorował sobie drogę do posady głównego menedżera produkcji odpowiedzialnego za zlecenia kilku ważnych klientów. W ubiegłym roku był współproducentem programu branżowych nagród dla wyróżniających się kampanii.

Cztery miesiące temu Steve poczuł się mile połączony, gdy Rhonda zaproponowała mu możliwość skrócenia typowej ścieżki kariery, której kolejnym krokiem byłoby stanowisko młodszego menedżera wykonawczego zajmującego się dużym zleceniem i zamiast tego samodzielne prowadzenie zleceń mniejszego, ale

szanowanego klienta — United Bank. Rhonda oznajmiła Steve'owi, że chciałaby uniezależnić go i że to doskonały moment, by to zrobić.

Dla Steve'a taki awans był szansą wykazania się. Gdyby udało mu się odnieść sukces, prowadząc zlecenie United Bank, wkrótce mógłby przejąć bardziej prestiżowe zlecenia z dużym budżetem.

Tak w każdym razie myślał. Teraz jego wiara w siebie była zdruzgotana, a przeszłość wydawała się wątpliwa. Spotkanie wytrąciło go z równowagi. Im więcej myślał o reakcji prezesa banku, tym większy wzbierał w nim gniew.

W nagłym olśnieniu Steve zrozumiał, co było prawdziwą przyczyną jego klęski — Rhonda. Opuściła go. Gdzie była, gdy jej potrzebował — gdy wszystko zaczęło się walić? Dlaczego nie ostrzegła go, że to koszmarny klient, że autor tekstów reklamowych w jego zespole potrafi tylko jęczeć i że dyrektor artystyczny jest egocentrykiem? Rhonda był jedyną osobą, która mogła uchronić go przed tym upokorzeniem, ale zamiast tego „dała mu niezależność”. Zaufał jej, a ona rzuciła go na pożarcie wilkom.

Steve był pewny, że teraz, gdy okazał się nieudacznikiem, Rhonda go zwolni. Postanowił ją uprzedzić. Nie zwolni go, to on sam zrezygnuje. Wyciągnął żółty służbowy blok listowy, długopis i zaczął planować swoje wymówienie.

Właśnie pisał pierwsze zdanie, gdy jego uwagę przyciągnęła grupa dzieci gromadzących się pod niezgrabnym znakiem z napisem „Magiczny kącik Cayli”

i próbujących stłumić śmiech. Patrzył jak drobna, wyrazista, czarnoskóra kobieta pojawiła się przed dziećmi i usiadła naprzeciw nich na prostym drewnianym taborecie. Oparła przedramiona na udach i pochyliła się w ich stronę. Bez słowa patrzyła na dzieci, powoli zaglądając każdemu z nich w oczy. Steve czuł, że w tej ciszy usłyszałby nawet upadającą szpilkę.

„Nazywam się Cayla”. Powiedziała łagodnie i bardzo powoli, wymawiając każde słowo tak, jak gdyby ujawniała wielką tajemnicę. „Jestem magikiem”.

Opowiedziała im o starym hinduskim mistyku, który nauczył ją sztuki panowania umysłem nad materią i okolicznościami. Chcąc zaprezentować im jakiś przykład, wyciągnęła dwie gumki, splótła je razem i szarpnęła, aby pokazać, że nie da się ich łatwo rozplątać.

Konsekwentnie kontynuując swoją opowieść, oznajmiła, że może rozdzielić gumki, używając wyłącznie siły własnego umysłu, po czym tak właśnie zrobiła. Dzieci wrzasnęły z aprobatą. To niewątpliwie była magia.

Steve’owi udało się znów skupić uwagę i wrócić do pisania wymówienia, zupełnie tracąc poczucie czasu.

„Czy podobały ci się czary?”

Głos wyrwał go z głębokiej koncentracji. Spojrzał w górę i zobaczył stojącą obok niego Caylę. Wstał niezgrabnie i wyciągnął rękę.

„Przepraszam, mam nadzieję, że nie masz mi tego za złe — ciekawie było obserwować to, co robisz. Jesteś dobrym magikiem. Mam na imię Steve”.

„Czy mam za złe? Oczywiście, że nie” — powiedziała kobieta, odwzajemniając uścisk dłoni. „Mia-



łam nadzieję, że się do nas przyłączysz. Mam na imię Cayla”.

„Czy to twoje prawdziwe imię?”

Cayla uśmiechnęła się. „Tak, prawdziwe. Moi rodzice lubili je, ponieważ znaczy ono po hebrajsku »obdarzony mocą«. Może to stąd pochodzi moja magiczna moc”, — powiedziała, śmiejąc się.

Steve popatrzył na nią ze smutnym uśmiechem. „Pamiętam, kiedy wierzyłem w czary. Pamiętam też, jak bardzo byłem rozczarowany, kiedy zrozumiałem, że nie ma czegoś takiego jak magia. Ale nie zrozum mnie źle — doceniam oczywiście umiejętności, które stoją za tego rodzaju sztuczkami”.

„Nie wierzysz w magię” — powiedziała z westchnieniem. „Niedobrze, ponieważ zdaje się, że mogłaby ci się teraz przydać”.

Steve był zbyt zaskoczony, by odpowiedzieć. Nie miał pojęcia, że wszystko tak po nim widać. Cayla przysunęła krzesło stojące przy stoliku obok i usiadła, wskazując gestem, by on także usiadł.

„Posłuchaj” — powiedziała, patrząc mu w oczy z taką samą intensywnością, jak wcześniej dzieciom. „Widać, że jesteś biznesmenem, ale jest środek dnia, a ty jesteś w tej księgarni. Prawie nie tknąłeś swojej kawy ani ciastka. Czymś się martwisz”.

Zachęcony jej współczującym uśmiechem, Steve opowiedział Cayli swoją smutną historię, zaczynając od podekscytowania i dumy z powodu otrzymania własnego klienta po niespełna trzech latach pracy w firmie.

„Już wkrótce jednak mój sen przeobraził się w koszmar”, wyjaśnił. „Już podczas początkowych spotkań z klientem zmagaliśmy się z ustaleniem budżetu na kampanię reklamową. Opracowywałem już wcześniej budżety związane z mediami i produkcją, ale temu klientowi nie byłem w stanie doradzić, co jest dla niego właściwe. Nic podczas tych pierwszych spotkań nie potwierdziło ich pierwszego dobrego wrażenia, jakie sprawilem na nich ja i agencja — i od tego momentu wszystko szło już tylko gorzej”.

„Nie było budżetu, celów, strategii. Nie wiedziałem, jak ukierunkować mój zespół kreatywny, nie znając przyjętej strategii reklamowej. Klient doprowadzał mnie do szału — nie można było osiągnąć porozumienia w jakiegokolwiek sprawie!”.

Cayla kiwała głową w zamyśleniu, słuchając, jak Steve przedstawia swój punkt widzenia na nieudaną relację z klientem. „A co z twoim działem kreatywnym? Pomogli ci?” — zapytała.

„O, to zupełnie inna historia. Kreatywni są gorsi niż rozpieszczone dzieci. Staralem się dawać im wskazówki, ale przypominało to próby pasienia kotów. Gdy pytali o więcej szczegółów, starałem się wytłumaczyć, że klient nie zdecydował się co do strategii. Nikt mnie jednak nie słuchał. Powiedzieli mi tylko, że do mnie należy ustalenie, czego chce klient, nawet jeżeli sam klient nie jest tego pewny. Niby jak miałbym to zrobić? Koniec końców nalegałem, żeby coś zaproponowali — cokolwiek — coś, co mógłbym pokazać klientowi. Tak też zrobili”.

„Aż boję się zapytać...” — słowa Cayli zawisły w ciszy.

„Dlatego właśnie tu jestem. To było kompletne fiasko. Klient był bardzo niezadowolony. Cholera, ja sam byłem niezadowolony. Wiedziałem, że to marna propozycja, ale nie miałem nic innego”. Steve podpierał głowę rękami, jak gdyby ciężar tego, co mówił, był zbyt duży, by stawić mu czoła. „Mam dość całego tego procesu kreatywnego. Nie jestem kreatywny, więc muszę polegać na moim zespole, a na nich kompletnie nie można polegać. To sprawia, że jestem na z góry przegranej pozycji. W jaki niby sposób mam zarządzać całym tym procesem twórczym, jeżeli nie jestem »twórczy«?”

„Więc co teraz zrobisz?” — naciskała Cayla.

„Właśnie piszę moje wymówienie” — powiedział rzeczowo Steve.

„Hmm” — powiedziała Cayla w zamyśleniu. „Rezygnujesz?”

„Tak, zanim zostanę zwolniony” — odpowiedział Steve.

„Dlaczego nie zwrócisz się z prośbą o pomoc do swojego szefa?” — zapytała Cayla.

„Za późno. Co Rhonda może teraz zrobić? Prawdopodobnie stracimy tego klienta — a ona obwini za to mnie, nawet jeżeli to nie jest moja wina”.

„A czyja to jest wina?” — zapytała Cayla.

Steve potrząsnął głową, jeszcze mocniej czując, że został zdradzony przez Rhondę. „Czy to nie oczywiste? Wszystko poszło źle od momentu, gdy Rhonda

zostawiła mnie samego. Teraz straciłem nawet wiarę, że jestem w stanie robić rzeczy, które kiedyś robiłem dobrze — opracowywanie budżetów związanych z mediami i produkcją. Nie zdawałem sobie sprawy, że świat reklamy to w takim stopniu bezwzględna dżungla. Nie myślałem, że tak to wygląda” — lamentował Steve.

„To tak jak z magią” — wtrąciła Cayla. „Kochałeś magię, gdy byłeś naiwny i byłeś w stanie zawiesić swoją niewiarę. Ale teraz nie masz już co do niej złudzeń, ponieważ odkryłeś, że magia to sztuczki, triki”.

„Nie jestem pewny czy jest jakikolwiek trik, który pozwala osiągnąć sukces w tym biznesie. A jeżeli jest, nikt nie pofatygował się, by mi go pokazać” — powiedział Steve buntowniczo.

„Nie miej mi za złe, że to mówię, ale wygląda na to, że masz mnóstwo wymówek — biedna ofiara okoliczności”.

Steve’a uderzyła surowa uwaga Cayli i, próbując się bronić, zapytał: „Co masz na myśli, mówiąc »ofiara okoliczności«?”.

„Mam na myśli osobę, która nie chce przyjąć odpowiedzialności za sytuację, w której się znajduje. Łatwiej jest obwiniać wszystkich wokół, niż przyjąć odpowiedzialność za samego siebie” — odpowiedziała Cayla bez cienia skruchy.

„Chwileczkę. Nie możesz winić mnie za to, co się stało. Oczekiwania Rhondy nie były fair. Nie otrzymałem potrzebnego mi wsparcia ani od niej, ani od zespołu kreatywnego — mógłbym tak wymieniać i wymieniać” — stanowczo stwierdził Steve.

„Czyli” — kontynuowała Cayla — „Rhonda powinna była wiedzieć, że przekazanie ci klienta i danie wolnej ręki w twojej pracy nie jest dobrym pomysłem, tak?”.

Steve był nieco poirytowany i zaskoczony kierunkiem, w którym zmierzała teraz ich rozmowa. Ale w głębi duszy wiedział, że w tym, co mówiła Cayla, było trochę prawdy.

W oczach Cayli błysnęło zrozumienie i kojącym głosem powiedziała: „Czujesz się teraz zdezorientowany i niepewny. Wyczuwasz, że w tym, co powiedziałam, jest trochę prawdy, ale zaakceptowanie takiej wersji znaczyłoby, że to ty musisz być tym odpowiedzialnym — nie Rhonda, twój klient czy kapryśny zespół kreatywny. Ale jakoś nie wydaje ci się to fair. Czujesz nawet pewien przestrah”.

Steve wpatrywał się w Caylę, zastanawiając się, jak ta kobieta może to wszystko wiedzieć. Jakby czytała w jego myślach.

„Pozwól, że wyjaśnię” — powiedziała Cayla, zanim Steve zdążył o cokolwiek zapytać. „Nie potrafię czytać w twoich myślach. Będąc magikiem, jestem mistrzynią obserwacji, choć akurat w tej chwili nie tak trudno cię rozszyfrować”.

Cayla przerwała w zamyśleniu i popatrzyła mu prosto w oczy. „Steve” — powiedziała — „dawno temu sama byłam w łodzi bardzo podobnej do tej, w której ty teraz toniesz. Na szczęście dla mnie spotkałam wspaniałego człowieka znanego jako Jednominutowy Menedżer. To, czego mnie nauczył, sprawiło, że

w moim życiu nastąpiła tak cudowna zmiana, że nazywam to magią. Chciałabym przekazać tę magię tobie”.

„Magię?” — zapytał Steve z niedowierzaniem. „Myślę, że potrzebuję czegoś więcej niż dym i lustra, żeby poradzić sobie z tym bałaganem!”.

„Nie chodzi o dymy i lustra” — oświadczyła Cayla kategorycznie. „Magia pochodzi z zarządzania samym sobą”.

„Zarządzanie może skutkować w przypadku Jednominutowego Menedżera, ale ja nie jestem menedżerem — a już na pewno nie sławnym menedżerem. Jestem pracownikiem agencji reklamowej na kierowniczym stanowisku niższego szczebla i mam menedżera, który mnie nie wspiera — w każdym razie nie wtedy, gdy ma to znaczenie” — odpowiedział pospiesznie Steve.

Cayla uniosła brew. „Tak wygląda to z miejsca, w którym teraz jesteś — siedząc z ręką w nocniku”. Uśmiechnęła się, mówiąc to, i Steve też nie mógł stłumić uśmiechu. „Musisz odwrócić problem do góry nogami” — ciągnęła dalej Cayla — „tak, żebyś to ty był tym kimś na górze. Czas, byś przestał szukać wymówek i zaczął sam sobą kierować”.

„Dziękuję za motywujące słowa otuchy, ale nie wierzę w popularną psychologię i cudowne środki” — powiedział Steve ponuro.

„Musisz zawiesić swoją niewiarę, tak jak robiłeś to jako dziecko, widząc czary i wierząc w nie. Musisz uwierzyć w magię zarządzania samym sobą” — powiedział Cayla.

„Już dobrze, na czym więc polega ta sztuczka?”  
— zapytał z półuśmiechem Steve.

„W zasadzie są to trzy sztuczki. Podzielę się nimi z tobą gdy będziesz gotów”.

„Skąd będę wiedział, że jestem gotów?”.

„Jesteś gotów na to, by zarządzać samym sobą wtedy, gdy przyjmujesz odpowiedzialność za swój własny sukces”.

Steve namyślał się przez chwilę, zanim odpowiedział. „Chodzi ci o to, że muszę przestać obwiniać Rhondę, mój dział kreatywny oraz klienta i zapytać sam siebie, co ja sam zrobiłem albo czego nie zrobiłem, aby odnieść sukces?”.

„Tak” — odpowiedziała. „Musisz przestać myśleć o niezależności jak o przekleństwie i zrozumieć, że to wspinała szansa. Musisz zacząć przejmować kontrolę, żeby zdobyć to, czego potrzebujesz”.

Na dłuższą chwilę zapadła cisza — Steve rozważał wyzwanie rzucone przez Caylę. W końcu powiedział łagodnie: „Myślę, że rozumiem. Rhonda dała mi niezależność i władzę, upoważniła mnie do wykonania zadania, a ja zawiodłem, nie wykazując inicjatywy i nie chcąc wziąć odpowiedzialności za to, by odnieść sukces. Odgrywałem rolę ofiary. Problem z byciem niezależnym polega na tym, że gdy coś się nie uda, nie masz wymówki. Nie możesz winić nikogo poza sobą”.

„Prawda jest taka: niezależność daje moc tylko wtedy, gdy potrafisz zarządzać sam sobą”. Cayla poczekała, aż Steve popatrzy na nią. „Pamiętaj:



*Niezależność,  
swoboda działania jest czymś,  
co ktoś może ci dać.  
Zarządzanie samym sobą  
jest tym, co możesz zrobić,  
aby to zaczęło działać”.*





„Nie ulega wątpliwości, że oblałem test z zarządzania samym sobą. Ale nie mogę pozwolić sobie na to, by w moich papierach znalazła się informacja, że zostałem zwolniony — nawet jeżeli na to zasłużyłem. Już prawie skończyłem pisać moje wymówienie” — oświadczył Steve.

„Hola!” — Cayla uniosła rękę. „I znowu uzalasz się nad sobą! Co się stało z zarządzaniem samym sobą?”

„To właśnie robię” — sprzeciwił się Steve. „Przejmuję inicjatywę i składam rezygnację!”

Cayla potrząsnęła głową i roześmiała się. „Są sytuacje, gdy złożenie rezygnacji jest właściwym wyjściem, ale to nie jest jedna z nich. Dlaczego jesteś tak bardzo przekonany, że nie masz już szansy? Nikt cię o tym nie ostrzegł, prawda?”

„Nie, ale wiem, co pomyśli Rhonda” — powiedział Steve buntowniczo.

„Steve, czy następujące stwierdzenie jest prawdziwe, czy nie: »Ludzie nie potrafią czytać w cudzych myślach, więc nie należy oczekiwać, że będą wiedzieli, co myślisz«?”

„To prawda, choć ty jesteś tu prawdopodobnie wyjątkiem” — powiedział Steve z uśmiechem.

Cayla odpowiedziała uśmiechem na jego uśmiech. „Więc jeżeli Rhonda nie może wiedzieć, co ty myślisz, jak to możliwe, że ty jesteś tak bardzo pewny tego, że wiesz, co myśli ona?”

Steve wiedział, że go złapała. „Punkt dla ciebie” — powiedział.

„Co powiesz na następujące stwierdzenie: »W moim własnym interesie jest, by wziąć odpowiedzialność za zdobycie tego, czego potrzebuję, aby osiągnąć sukces w pracy«?»

„Sądzę, że odpowiedzialność jest po mojej stronie” — zgodził się Steve z wahaniem — „ale nie jestem pewny, co mam robić”.

„Chodź za mną” — powiedziała Cayla.