Seria powieści duchowo-egzystencjalnych
„Chiron w Rybach"
CZĘŚĆ PIERWSZA

EZO
ONEIR



Burze na Słońcu

★ ★ ★
NOWE WYDANIE 2025
BESTSELLER 2017



Ta powieść jest jak upadek Alicji z Krainy Czarów do króliczej nory. Świat realny miesza się z iluzją i wytworami ludzkiej jaźni.

wejście w duchowość # rok 2012
strata i nowy początek

Faridzie,

mojej bratniej duszy,
która przeprowadziła mnie przez ciemną noc

Kiedyś pragnęłam tabletki przeciwbólowej,
a nie gorzkiego lekarstwa.
Duchowość nie ukoiła mojego bólu,
wręcz przeciwnie, zmierzyła z jeszcze większym
cierpieniem. Rozwój świadomości nie zabliźni ran,
tylko je rozdrapie z pełną premedytacją,
docierając do prawdziwego sedna.

Do duchowości trzeba dojrzeć.
Odnaleźć zaufanie i odwagę,
które tylko w ogniu mogą się hartować.

A co jest potem?
Życie, prawdziwe, pełne życie
w przyjmowaniu jego blasków i cieni.

W samym środku piekła, gdy opadła kurtyna
niewiedzy, ujrzałam słońce i spokojne niebo.

Jak dotrzesz do tego słońca w sobie,
do Żywej Obecności Boga, przejdziesz przez każ-
dą kolejną noc z zaufaniem, bo On rozświetli Ci
drogę w najgłębszych ciemnościach.

Farida Sorana

Zebrane opinie czytelników

„Nic, co czujesz, że wypływa z głębi twojego serca, nigdy nie może być złe. Zło nie posługuje się sercem". Interesująca pozycja, przykuwająca uwagę wielowymiarowym przekazem. Uniwersalność niezwykłej historii Ewy, jej duchowych przeżyć i zarysowanej na tym tle kondycji współczesnych relacji międzyludzkich, wymuszanych schematami oczekiwań środowiskowych, pozwala nam stanąć oko w oko z własną osobowością. Podążanie za ciągiem wydarzeń i wywoływanych nimi emocji, po których sprawnie prowadzi nas autorka, w naturalny sposób każe nam odnieść się do naszych własnych przeżyć i doświadczeń. Tym samym pozwala nam świadomie zmierzyć się z własną przeszłością i jej demonami w bezpiecznym środowisku domowego zacisza. Jak bardzo zechcemy zgłębić obszar „cienia" naszej osobowości zależy wyłącznie od nas samych. Ten terapeutyczny efekt lepszego poznania, zrozumienia i zaakceptowania siebie to moim zdaniem najmocniejsza siła tej powieści. Z niecierpliwością czekam na jej kolejne odsłony.

– Piotr Włodarek, czytelnik, recenzja empik

Bardzo ciekawa książka. Nie spodziewam się akcji od pierwszej strony. Dodatkowo świetnie opisane stany emocjonalne głównej bohaterki. To książka o miłości i poszukiwaniu szczęścia. Nawet mój chłopak, który rzadko sięga do literatury, zabierał mi „Burze na Słońcu" i przeczytał przede mną.

– Karolina Kucharska, czytelniczka, recenzja empik

„Burze na Słońcu" to szamańska powieść Ezo Oneir, osadzona w realiach współczesnego świata korporacyjnego. Główna bohaterka, Ewa, jest typową przedstawicielką współczesnych bizneswoman – pracuje w dużej korporacji, gdzie jej obowiązki często przekraczają standardowy wymiar czasu pracy. Choć na pozór jej życie jest spełnieniem marzeń wielu osób, Ewa odczuwa głębokie wewnętrzne rozdarcie, czując, że to, co robi, nie jest jej prawdziwym powołaniem.

Ewa jest symbolem naszych czasów – osób, które w codziennym pędzie próbują odnaleźć spokój i sens. Jej historia jest uniwersalnym odzwierciedleniem poszukiwań wielu z nas, którzy w zgiełku życia zawodowego pragną znaleźć chwilę wytchnienia i duchowego zrozumienia.

Fabuła „Burz na słońcu" zabiera nas w fascynującą podróż do świata ezoteryki. Ewa, szukając odpowiedzi na swoje duchowe pytania, trafia na nauczyciela, który z początku wydaje się być przewodnikiem do lepszego życia. Niestety, z czasem okazuje się, że nie jest on osobą godną zaufania. Moment,

w którym Ewa traci wszystko, jest punktem kulminacyjnym, który zmusza ją do refleksji i redefinicji swojego życia.

Oneir zręcznie łączy elementy współczesnej prozy obyczajowej z mistycyzmem i szamańskimi motywami, tworząc powieść, która nie tylko wciąga, ale także zmusza do zastanowienia się nad własnymi wyborami życiowymi.

Jednym z największych atutów tej książki jest jej autentyczność. Ewa jest postacią, z którą wielu czytelników może się utożsamić. Jej zmagania z codziennością, pragnienie znalezienia sensu oraz potrzeba duchowego wzbogacenia są bliskie każdemu, kto kiedykolwiek zastanawiał się nad sensem własnego życia.

Polecam tę książkę wszystkim, którzy szukają nie tylko dobrej lektury, ale także głębszej duchowej podróży. „Burze na Słońcu" to pozycja, która z pewnością znajdzie miejsce w sercach wielu czytelników.

– Bookish__nook recenzja na lubimyczytać.pl

Książka dla każdego, kto zaczął podróż do swego wnętrza lub jest w trakcie tej podróży. Niektóre fragmenty przyprawiały mnie o głębokie wzruszenie, bo tak bardzo odzwierciedlały mnie samą...

– Kasia Miko, czytelniczka, przyjaciółka autorki

„Burze na słońcu" pojawiły się w moim życiu, kiedy zaczęłam doświadczać duchowości, lecz wtedy jeszcze nie wiedziałam, że tak to się nazywa!

Książka zafascynowała mnie dokładnym opisem pracy z energią. Pod wpływem lektury zapragnęłam zanurzyć się w ten świat... i czerpię z jej głębin nadal.

– Małgorzata, recenzja na lubimyczytać.pl

*Bardzo wciągająca historia. I totalnie powalona. Podoba mi się! Autorka musi mieć jakiegoś wyjątkowo wysmakowanego wroga z intelektualnym ciągłym bólem du*y. Wciąż przestrzega ambitnych czytelników przed popełnieniem zbrodni jaką jest przeczytanie tej powieści. Ale wcale się nie dziwię... W końcu pisząc tą historię można sobie narobić bigosu. Polska mentalność długo jeszcze będzie gardłować na wszystko, co odbiega od standardów.*

PS Poznałem Ezo Oneir na wieczorze autorskim w Domu Legend w Bydgoszczy. Bardzo ciepła i mądra osoba.

Czekam na drugą odsłonę powieści.

*A ci ambitni o aksamitnych podniebieniach niech wezmą maść na ból du*y.*

– Cezary, recenzja empik

Wspaniała powieść!! Przeczytałam ją z zapartym tchem. Jest to książka,która tak wciaga, że nie można się od niej oderwać, miałam ciary!!!

Gratuluję pisarce i już czekam z niecierpliwością na kolejne powieści. „Burze na Słońcu" polecam każdemu, bo czytając można doświadczyć autentycznych emocji. Jest genialnie napisana.

– Recenzja zamieszczona na empik.com

Autorka wspaniała – poznałam ja na wieczorku autorskim. Książkę przeczytałam z zaciekawieniem rosnącym z każdą stroną. Serdecznie polecam.

– Bywalczyni wieczorów autorskich

Ezo Oneir...

Twoja powieść jest magiczna, cudowna i obłędna, brawo! Polecam wszystkim.

– Monika, opinia nadesłana

Wątek ezoteryczny przedstawiony w sposób realistyczny. Dokładnie tak to wygląda. To nie pentagramy i demony z zębiskami wyrywające trzewia, ale ludzie z wybujałym ego są sprawcami wszelkiego zła we współczesnej duchowości.

Przyjdzie taka chwila, gdy stwierdzisz,
że wszystko się skończyło.
To właśnie będzie początek.

Od tej książki rozpoczęła się moja przygoda z autorką. Bardzo polecam!

– Piotr, wpis na lubimyczytać.pl

Ciekawy miks współczesności i duchowości. Pokazuje, że w każdym z nas drzemie chęć przeżywania dogłębnych wrażeń. W dzisiejszych czasach mamy potrzebę szukania mocniej, dalej i bardziej, starając się pokonać to, co powierzchowne i oczywiste.

– PeTer, czytelnik, wpis na lubimyczytać.pl

Wywiad Express Bydgoski, prowadzi Justyna Tota:

J.T.: Kiedyś usłyszałam: „Jeśli chcesz napisać o czymś książkę, najpierw musisz to przeżyć". Pani może to potwierdzić. „Burze na Słońcu" w Pani życiu wydarzyły się lipcu 2012 roku… Co się wtedy stało?

E.O.: Może najpierw parę słów wyjaśnienia – nasza gwiazda wpływa na nas w sposób niebagatelny. Podczas burz magnetycznych ludzie mogą odczuwać szereg nieprzyjemnych objawów, wiąże się z zaostrzeniem chorób psychicznych, zwiększoną ilością ataków serca oraz wzrostem poziomu agresji. Rosyjski fizyk Aleksandr Czyżewski przeanalizował historię wojen i rewolucji pod kątem ich zbieżności z pojawianiem się

plam słonecznych i odkrył, że wszystkie konflikty miały miejsce w czasie intensywnej aktywności Słońca. W 2012 roku o włos uniknęliśmy ziemskiej apokalipsy. Gdyby fala uderzeniowa nie ominęła Ziemi, uszkodzeniu uległyby praktycznie wszystkie elektroniczne urządzenia. Jej siłę porównuje się do burzy słonecznej z 1859 roku, zwanej „incydentem Carringtona". Wtedy zorza polarna była widoczna na całym świecie, a blask podobno obudził kopaczy złota w Górach Skalistych, którzy sądzili, że już świta...

Ale do brzegu :) W lipcu 2012 roku rozpoczęłam pracę w mojej ostatniej korporacji. Z jednej strony – znów powieliłam swój schemat, bo obiecałam sobie więcej nie iść w tą formę zatrudnienia. Z drugiej strony wiem, że nie ma przypadków, bo miałam tam poznać ludzi, którzy przyczynią się do przebudzenia mojej świadomości.

J.T.: I podobnie jak Ewa – główna bohaterka powieści, naiwna i mało asertywna dziewczyna, osamotniona w machinie wielkiej korporacji – szukała Pani ukojenia w ezoteryce?

E.O.: Przyznaję, że postać Ewy posiada wiele moich dawnych cech. Ja też dałam się nabrać na to, że w schemacie będzie mi łatwiej i bezpieczniej. Od początku wmawiano mi, że należy mieć porządną pracę i uginać kark, znając swoje miejsce w trybikach maszyny zwanej życiem. Typowa polska skromność i wiara w wartości, że „jako puch marny nic nie znaczysz". Historia głównej bohaterki zawiera wiele elementów autobiograficznych, w tym praktykę ezoteryczną. Moje doświadczenia z duchowością okazały się na tyle dla mnie niezrozumiałe, że leczyłam się psychiatrycznie. Obecnie rzadko praktykuję pracę z energią, chociaż czuję niewidzialny dla innych świat. Podkreślam jednak, że w wielu wątkach powieści,

mogę spokojnie zacytować, że „to nie ja byłam Ewą". Niektóre wątki to fikcja generowana potrzebą wyrażenia myśli na dany temat.

J.T.: „Burze na Słońcu" określa Pani jako współczesną powieść szamańską. Do kogo jest ona adresowana, bo rozumiem, że – wbrew temu, co niektórym może się wydawać – nie jest to typowo „babska lektura"...

Książka jest dla każdego. Nawet dla tych, którym doświadczenia Ewy wydają się całkowicie irracjonalne i niezrozumiałe. To jest opowieść o współczesnym człowieku zagubionym w pędzie codzienności. Opisuje samotność w tłumie, niezrozumienie, płytkie i nakierowane na interesowność relacje, niemożność zbliżenia się do drugiej osoby, chęć władzy i dominacji, ból związany z kryzysem wartości. Przy czym kryzys wartości polega tutaj na zrozumieniu, że nie po drodze nam z tłumem. Wyzwolenie w sobie odwagi, aby zaprzeczyć pewnym wartościom społecznym to cecha, która buduje wiele dialogów w powieści.

Ale najpiękniej podsumowują ją słowa utworu Varius Manx „Przebudzenie": „Chciałam więcej, choć miałam już wszystko. Całe szczęście bliżej niż blisko. Chciałam płynąć po lądy nieznane, a dopłynęłam do siebie samej".

Wprowadzenie

Rozejrzyjcie się uważnie.

Społeczeństwo osiągnęło „masę krytyczną", o której w *Niebiańskiej przepowiedni* wspomina James Redfield. Twierdzi on, że przemiana ludzkiej świadomości zaczyna się wtedy, kiedy uzmysłowimy sobie zbieżność wielu zdarzeń w naszym życiu. Przestajemy wówczas traktować zbiegi okoliczności jako przypadek.

Już w dzieciństwie czujemy, że istnieje coś więcej niż tylko ziemska strona egzystencji. Liczba osób świadomych niewidzialnej siły prowadzącej wzrastała od lat 90. XX wieku.

Jaki świat mamy obecnie?

Nastała moda na tzw. slow life, joga jest elementem naszej codzienności, coaching, NLP biją rekordy popularności, wegetarianizm i jego odmiany torują sobie drogę w ludzkich umysłach.

Są też ogólnodostępne metody i dziedziny wzrastania duchowego, które ingerują głębiej. Nadal jest to jednak wymiar wiedzy, która nie jest potwierdzona i dostatecz-

nie zbadana, a którą można sklasyfikować jako świat ezoteryczny.

Termin „ezoteryczny" oznacza „sekretny, zastrzeżony, ukryty" i zalicza się do niego wszelkie praktyki i działania, których pochodzenie nie jest do końca wyjaśnione lub pozostaje w kwestii domysłów. Czy nie zastanawiające, że rozwój ludzkości nastąpił we wszelkich możliwych dziedzinach, a wiedza duchowa ciągle raczkuje?

Ewolucja człowieka zmierzała bowiem do tej pory głównie w kierunku materializmu i zapewnienia sobie bezpieczeństwa. Przychodzi taki moment, kiedy zaczynamy odczuwać potrzebę poznania siebie i swojego miejsca we wszechświecie.

To, że ezoteryka staje się ogólnodostępna, wiąże się z pewnym niebezpieczeństwem, którego zwyczajny człowiek nie jest świadomy, ponieważ ufa autorytetom. Zagrożenie polega na tym, że większość osób parających się pracą z energią nie zna jej pochodzenia. Uważają się za osoby nieskalane złem, podczas gdy notorycznie widzą je w innych. Często dochodzi też do manipulacji energetycznych i pozyskiwania energii przez prowadzącego od uczestników szkoleń lub kursów.

Rozwój duchowy to nie zabawa, a najbardziej zaawansowana forma kształtowania życia.

Konfrontuje nas z jaźnią poprzez zasadę luster, najbardziej przerażającą z form. Gubimy się w postrzeganiu tego, co jest dobre, a co złe. Wietrzymy wrogów tam, gdzie ich nie ma, i nie dostrzegamy przyjaciół. Bo z własnym cieniem musimy się skonfrontować sami. Przekonała się o tym Ewa, która będąc wzorowym pracownikiem korporacji, wkroczyła nagle w obszar tego, co niewidzialne.

Jest to opowieść o przekraczaniu granic – zaufania, przyjaźni i wiary. Znajdziecie w niej dużo drogowskazów i tez, których z premedytacją do końca nie rozwijam. Wątki dotyczące rozwoju duchowości, wędrówki dusz, reiki, bioenergoterapii, tkwienia w schematach społecznych, myśli jako głównej intencji, a także urojeń i iluzji osób chorych psychicznie są poruszone po to, aby pokazać pełen wachlarz możliwości, z jakimi styka się współczesny człowiek chcący dotknąć tego, co niewidzialne.

Obecnie w dobie dostępu do informacji prędzej czy później większość z nas będzie chciała spróbować czegoś więcej niż jogi. Sama kwestia sensu tych działań pozostaje zaś otwarta. Opowieść ta nie jest przewodnikiem, niczego i nikogo nie potępia, nie zagłębia się w aspekty w niej występujące. Nie chciałam napisać podręcznika z definicjami z dziedziny ezoteryki. Każdy

może odnieść swoje doświadczenia i schematy do prezentowanej treści, a różnorodność odbioru i Waszych opinii już mnie cieszy. To jest punkt widzenia naiwnej osoby, która o świecie duchowym wie tyle, co nic. I tak naprawdę z tego doświadczenia wychodzi z przekonaniem, że wie jeszcze mniej. Zyskuje natomiast świadomość – własnej sprawczości, wartości, jasności celów i tego, czym jest szczęście.

Być może po przeczytaniu tej książki ktoś stwierdzi, że wobec możliwości takich wydarzeń nigdy nie będzie na przykład zwolennikiem reiki. Ktoś inny powie, że owszem – na drodze ku duchowości głównej bohaterki zdarzyło się wiele złego i drastycznego, ale było to jej potrzebne do tego, aby w tym rozwoju osiągnęła wyższy stopień. Zresztą zasadność bolesnych i nie do końca zrozumiałych zdarzeń, znajduje potwierdzenie w cytacie, którym rozpoczyna się książka, a który mówi o tym, że duchowość nie jest lekiem, lecz rozgrzebaniem ran po to, żeby je uleczyć.

Rozwoju duchowego się nie przyspieszy. Jedna osoba będzie potrzebowała kilkunastu nauczycieli, kilku różnych metod i wielu lat, aby osiągnąć ten sam pułap, na który wejdzie ktoś, kto na przykład po prostu przeczyta książkę, która trafiła w samo sedno, wywołując tym samym głębokie zmiany w świadomości.

1

Koniec i początek

Światło białej świecy dogasało.

Wszystko wokół spowijał gęsty dym sączący się z miedzianego naczynia wypełnionego ziołami. Nagle z ust jednej z kobiet uczestniczących w rytuale wyrwał się jęk rozpaczy:

– Oni tu znowu są… Nie udało się…

Nauczyciel popatrzył na zgromadzonych wzrokiem wypełnionym szaleństwem i szepnął przenikliwie:

– Nie wszyscy współpracują. Czuję, że pośród nas jest ktoś, kto nie do końca ufa. Strachem przywołuje demony i karmi je nami wszystkimi. Kto z was?! – Jego spojrzenie po kolei zamierało na każdej z przerażonych twarzy.

***

Początek lipca w branży ubezpieczeniowej zapowiadał się, jak zwykle, bardzo pracowicie. Podczas gdy zdecydowana część społeczeństwa pogrążona jest już w wakacyjnym letargu, a wszelkie sprawy biznesowe odchodzą w zapomnienie, korporacyjna machina nie zwalnia obrotów. Na urlop będzie czas w listopadzie – mawiają pracownicy, zaśmiewając się przy tym stwierdzeniu do łez. To taki ponury branżowy żarcik. W listopadzie bowiem trzeba będzie pracować na wynik roczny.

– Już po godzinach, a ja nie mam raportu. – W głosie dyrektora pobrzmiewała lekka nagana połączona ze zmęczeniem i rezygnacją.

Ewa niepewnie spojrzała na swojego przełożonego, zagryzając wargę i tłumiąc jęk rozpaczy. Starała się powstrzymać rozlewające się po splocie słonecznym uczucie bezsilności i paniki. To kolejny raz, gdy zostanie po godzinach nie zmieni wyniku sprzedaży. Taka sytuacja ciągnęła się od kilku tygodni. W taki dzień jak ten słoneczne, rozleniwiające lato dodawało tylko

dodatkowej goryczy do przysłowiowego kielicha. Wiedziała, że jej dyrektor doskonale zdaje sobie sprawę z położenia, w jakim znalazł się oddział ich firmy, ale zawarli między sobą pakt milczenia pełniącego funkcję ochronnej maski pozorów. Gdyby którykolwiek z pracowników ośmielił się podważyć zasadność paktu i powiedzieć głośno o braku celowości nadgodzin, miałby nie lada problemy.

Łukasz był dyrektorem sprzedaży od kilku lat, a jego wizerunek zmieniał się przez ten czas adekwatnie do przebiegu pełnionej przez niego funkcji. Gdy obejmował to stanowisko, był pewnym siebie brunetem w średnim wieku, o wyrazistym spojrzeniu, którego głównymi zaletami były otwartość umysłu, optymizm i odporność na stres. Te cenione w zarządzaniu sprzedażą atuty dodatkowo były „opakowane" w bardzo dobrze skrojony garnitur. Wzorowy lider z czasem zmienił się jednak w człowieka z włosami przyprószonymi siwizną, o błędnym spojrzeniu, z nabytym nerwowym natręctwem polegającym na obsesyjnym skubaniu skórek przy paznokciach. W przypadku krytycznej sytuacji z jego gabinetu rozlegało się siarczyste przekleństwo, wypowiedziane tonem tak żałosnym, że przypominało wycie wilka do pełni księżyca.

Owe nieomal wyśpiewane przekleństwo było dla pod-

władnych takim samym sygnałem jak szkolny dzwonek oznaczający rozpoczęcie lekcji. Następowała po nim pełna mobilizacja – pracownicy odkładali na bok swoje rozgrzebane zadania i przerywali nawet najważniejsze czynności, aby odruchowo sięgnąć po długopis i notatnik. Po chwili bowiem z impetem otwierały się drzwi do pokoju dyrektora, w których stawał on sam we własnej osobie. Biorąc głęboki wdech przez nos i drżącą dłonią odgarniając włosy z czoła, szeptał dobrze znane pracownikom słowa:

„Zapraszam do mnie. Natychmiast".

Początek roku jest pierwszą zmorą zarządzających sprzedażą. Wyniki są niskie z powodu nacisków i błagań kierowanych w stronę pośredników o zatwierdzanie polis ubezpieczeniowych rozpoczynających ochronę od stycznia już w grudniu, aby na koniec roku móc uzyskać w miarę przyzwoity wynik. W lutym następuje fala wyjazdów na ferie, w marcu społeczeństwo myśli tylko o świętach, kwiecień to ogólnie martwy sezon z czystej definicji, a mający przynosić ożywienie i nadzieję maj ginie sprzedażowo pod pozorem wydawania oszczędności życia klientów na pierwszą komunię świętą.

Sezon urlopowy obejmujący miesiące letnie był dla Łu-

kasza, a tym samym również dla podwładnych, najbardziej stresującym okresem. Wtedy okazywało się, że nie ma szans na odbicie się z wynikiem sprzedażowym, którego osiągnięcie ślimaczy się od początku pierwszego kwartału i nijak nie może sięgnąć satysfakcjonującego poziomu.

Łukasz odnosił wrażenie, że już niczego nie uda się zrealizować, bo agenci na wszystko znajdą wymówkę. Kiedyś nawet zrobił taki eksperyment, gdyż był pewien, że tym sposobem raz na zawsze uniknie ich – kolokwialnie rzecz nazywając – czczego gadania. Eksperyment polegał na zorganizowaniu w ekskluzywnym hotelu śniadania biznesowego dla agentów ubezpieczeniowych, którzy byli najbardziej zawziętymi przeciwnikami wysokich składek za polisy komunikacyjne. Na tym pamiętnym spotkaniu Łukasz postanowił przekonać owych sceptyków do sprzedaży produktów, z których Nordica była dumna.

Jako że argumenty o wysokiej jakości spotykały się zwykle z falą buntu i punktowania ogólnych warunków ubezpieczenia konkurencji, tym razem nieugiętych sprzedawców chciał pokonać ich własną bronią. Zastosował blef o obniżeniu stawek przez firmę do poziomu konkurencji. Miał plan, aby wywołać dys-

kusję, która doprowadzi do wspólnych budujących wniosków i konkluzji. Według niego miało to odtąd zaowocować współpracą pełną zaangażowania i sukcesu po obu stronach. Ku jego zdziwieniu wśród agentów zamiast entuzjazmu i ogólnej radości wybrzmiało jeszcze większe niezadowolenie, a w stronę Łukasza posypały się niewybredne komentarze pośredników: „Schodzicie na psy? No właśnie. Od początku wiedziałem, że to firma niegodna zaufania"; „Ale jak to obniżacie ceny? A co ja powiem klientom, którym wcześniej mówiłem, że jesteście drodzy?"; „O paanie! Toś pan teraz dowalił do pieca! Ja muszę zarabiać! Jak obniżycie stawki, to przy prowizji, którą mi proponujecie, umrę z głodu w dwa miesiące! Dziękuję za taką współpracę!"; „No super, ale i tak nie będę was sprzedawał. Wasz system sprzedażowy jest tak nieczytelny, że polisę zamiast w trzy minuty wprowadzam pół godziny, a potem i tak się wszystko zawiesza"; „Muszę się wywiązać z kontraktów z innymi firmami ubezpieczeniowymi, ale na przyszłość dobrze wiedzieć"; „Wszystko pięknie, ale nie dajecie w ogóle darmowych gadżetów do polis. Inne firmy to nawet parasole dają gratis, a wy? O wasze, pożal się Boże, kubki trzeba walczyć w konkursach"; „I tak macie najbardziej denną likwidację szkód, z jaką dane mi było pracować,

więc raczej podziękuję".

To właśnie po tym spotkaniu pełne życia spojrzenie Łukasza przygasło, a rankiem następnego dnia zauważył u siebie pierwsze siwe włosy. Patrząc w lustro, dostrzegł człowieka, którego ambicje i iluzje ego sprawiły, że jego entuzjazm rozbił się o kamienny brzeg niespełnionych nadziei na sukces sprzedażowy. Zrozumiał, że dla współpracowników tak naprawdę przeszkodą nigdy nie była wysokość składek ubezpieczeniowych, ale po prostu ogólny brak przekonania do firmy. Nordica jest dla nich jedną z wielu firm oferujących ubezpieczenia, bez względu na to, jak ambitne plany wdroży w życie, bez względu na zarwane noce, na jego starania i ciężką pracę podwładnych. Jego blef – tak genialny w swojej konstrukcji – nieopatrznie przyczynił się do obnażenia innego blefu, którym on sam, jako pracownik korporacji, był karmiony. Okazało się, że Nordica to kolejna iluzja, która dla nikogo – poza jej pracownikami – nie stanowi niczego wyjątkowego.

Od tamtego czasu Łukasz codziennie rano na zmęczoną twarz przyklejał sobie sztuczny uśmiech zwycięzcy. Przekraczając próg swojego gabinetu, prostował sylwetkę na znak oddawania się w najem na resztę dnia firmie, której niegdyś poświęcił swoje ambicje i pragnienia. Wypalenie i samotność bolały go tak bardzo, że wie-

czory spędzał przy kieliszku, pisząc coraz to bardziej absurdalne raporty.

Im bardziej dołował wynik sprzedaży, tym więcej było raportów. Doszło do sytuacji, gdy w centrali wymagali od niego sprawozdań z niemal każdego działu teoretycznie pod pretekstem analizy sytuacji i przyjścia z pomocą, w praktyce zaś dla zbierania dowodów dla prezesa, że centrala pracuje bez zarzutu, a ryba psuje się w tym przypadku zdecydowanie od ogona.

Ewa otrząsnęła się z paraliżu frustracji i rozpaczy, jaki ogarniał jej ciało, i postarała się o ton głosu służbistki, który idealnie pasował do ich cichego paktu:

– Przepraszam za opóźnienie z raportem, byłam w trakcie negocjacji. Dopiero co zakończyłam obsługę oferty dla jednej z agencji. Niestety, pomimo starań nie dostaliśmy zgody na udzielenie zniżki marketingowej. – Z ostatnich słów wybrzmiewało poczucie winy.

– Nie da się sprzedać bez zniżki? – zapytał dyrektor, chociaż doskonale znał odpowiedź.

– Nie ma szans. Nasza składka jest wyższa o całe pięćset złotych przy takim samym zakresie ubezpieczenia jak u konkurencji. Klient zagroził też, że jeżeli nie obniżymy wysokości składki, to w przyszłym roku zrezygnuje u nas z ubezpieczenia flotowego.

– Jezu Chryste! To prawie dwadzieścia tysięcy złotych składki rocznie! Co na to centrala?

– Są nieugięci. Twierdzą, że jakość powinna obronić się sama, a klient wykazać większą przezorność. Jego ubezpieczenie flotowe raczej nie jest im na rękę. Ostatnio zgłosił dwie całkiem spore szkody z autocasco, więc jego odejście, w sensie kosztowym, jest dla centrali korzystne.

– Zaraz dostanę zawału… Raport taktyczny na już!

– Ale który? – Ewa z rozpaczą spojrzała na zegarek. Dzisiaj znów nie wyjdzie z pracy o czasie.

– Na chwilę obecną najważniejszy jest raport ze wzmożonych, podjętych przez nas działań, bo od początku czerwca wyniki sprzedaży dołują jeszcze bardziej. Znowu otrzymałem alarmujące dane z centrali. Jak tak dalej pójdzie, zejdziemy poniżej benchmarku w kryterium opłacalności, a to oznacza całkowite pozbawienie nas możliwości udzielania zniżek do jakiejkolwiek oferty. To byłby początek końca!

– Dobrze, zaraz wysyłam.

Ewa była eteryczną, farbowaną blondynką o jasnej karnacji. Natura obdarzyła ją rudym kolorem włosów, którego obecnie szczerze nienawidziła. Jej indywidualność

i naturalne piękno zostały w dzieciństwie zniszczone przez rówieśników, którzy nie potrafili sobie poradzić z innością dziewczyny. Przez wyzwiska, poniżanie i traktowanie jej jak popychadło na wiele lat uwierzyła w to, że rudy jest przejawem nie tylko wyjątkowej brzydoty, ale i najgorszych cech osobowości. Nawet teraz, będąc dorosłą kobietą w wieku trzydziestu dwóch lat, odczuwała ulgę, farbując na blond czerwone odrosty. Ten comiesięczny proceder sprawił, że jej niegdyś kręcone, długie włosy zamieniły się w cienkie, proste strąki. Na myśl o spotkaniu znajomych z dzieciństwa paraliżował ją irracjonalny strach.

Szybko pozamykała serce na wszystko, co kiedykolwiek było jej marzeniem. Już jako dziecko przejawiała ogromne zdolności artystyczne. Marzyła o tym, by malować, i wychodziło jej to całkiem nieźle. Nie zachowała jednak żadnych prac, które poczyniła w młodości. Powód był prozaiczny – z tamtego okresu starała się wymazać wszystko, co się wydarzyło.

Pozornie tylko asertywna, z nałożoną maską odnoszącej sukcesy bizneswoman, tuż po studiach rzuciła się w wir korporacyjnej kariery, konsekwentnie sabotując głos serca. Nie zasługiwała na spełnienie marzeń. W jej mniemaniu walka o własną godność i indywidualność została przez nią przegrana już na starcie.

Z ulgą oddała się więc machinie korporacyjnej. Nie zatraciła przy tym takich cech, jak empatia, szczerość czy naturalność, dzięki którym otrzymała obecną pracę. Od ponad roku Ewa była menedżerem sprzedaży w Nordice – jednej z przodujących na rynku firm ubezpieczeniowych. Jej podanie zostało przyjęte pomimo braku doświadczenia na podobnym stanowisku w branży. Firma przeżywała właśnie rozkwit rekrutacyjny – to, co dla jednych oznaczało gorzkie i często natychmiastowe pożegnanie z firmą, dla innych było szansą na nowe doświadczenia.

Po corocznej, tradycyjnej już zmianie również na stanowisku generalnego dyrektora sprzedaży w centrali firmy, obecny okazał się bardziej typem wizjonera i stratega niż sprintera dążącego do jak najszybszej poprawy wyniku. Dział HR otrzymał zatem wytyczne, iż nie tyle liczy się doświadczenie kandydatów do pracy, co otwarty umysł i świeże pomysły zaczerpnięte z innych branż.

Menedżer to najważniejsze i najbardziej odpowiedzialne stanowisko. Ewa została o tym poinformowana zaraz po powitalnym uścisku ręki. Jest ogniwem łączącym agentów ubezpieczeniowych z firmą, ich opiekunem, doradcą, ekspertem w sprawach interpretacji warunków umów, wsparciem merytorycznym, łączni-

kiem z centralą, negocjatorem łagodzącym spory, windykatorem i przede wszystkim szkoleniowcem. Menedżer ma regularnie odwiedzać całą sieć agencji (około siedemdziesiąt osób), najlepiej w trybie comiesięcznym, a do dyspozycji telefonicznej powinien być dostępny dwadzieścia cztery godziny na dobę. Wszelkie skargi ze strony agentów na brak odzewu telefonicznego będą sprawdzane i surowo rozliczane. Firma nie może stracić ani złotówki składki, a najważniejszym współczynnikiem branym pod uwagę jest lojalność klientów.

Na spotkaniach z siecią agencyjną dokonano wnikliwego podsumowania pod kątem planu na rok 2012 oraz działań do podjęcia na rok 2013 (indywidualne spotkania, bieżący kontakt telefoniczny, cotygodniowa korespondencja z realizacją sprzedaży w załączniku). Konsultacje z agencjami polegały m.in. na odpowiedziach na zapytania dotyczące polis, wydawaniu zgód w sprawie zniżek marketingowych, wyjaśnieniach należności i błędów na polisach. Przeprowadzono ankietę dla OFWCA pod kątem szkoleń, spotkań motywacyjnych oraz ewentualnych konkursów.

Multiagenci cenią u konkurencji tzw. zniżki kompetencyjne, których sami uznaniowo mogą udzielić klientowi, oceniając jego bezszkodowość (nawet do 30%). Unowocze-

śniono system zniżek Poker. Pierwotnie polegał na udzielaniu zniżki w przypadku korzystania przez agentów z systemu internetowego. Obecnie pobiera się też tzw. Pokery od firmy w postaci naklejki z kodem. Ubezpieczyciel zachował na ten rok oferty dla klientów w wieku 30–60 lat, z autem młodszym niż 16 lat i trzema latami bezszkodowej jazdy (zniżka 15–30%). Taki klient, ubezpieczając w tej firmie pakiet OC+AC oraz jednocześnie mieszkanie, może liczyć nawet na 80% łącznej zniżki: 60% zniżki na AC/OC + dodatkowe 15% na AC oraz 5% na mieszkanie = 80%. W wyniku tych działań ceny naszych ubezpieczeń plasują się na samym dole tabeli jako najmniej atrakcyjne na rynku.

Z poważaniem

Ewa Sosnowska

Menedżer ds. sprzedaży ubezpieczeń Nordica SA

– Wyślij. – Ewa kliknęła enter i ponownie spojrzała z rezygnacją na zegarek. Od dwóch tygodni pracowała na dwa etaty, mając pod opieką także część sieci agencyjnej swojego kolegi, którego powrót do pracy stawał pod coraz większym znakiem zapytania poprzez przedłużające się zwolnienie chorobowe. Jego stan z dnia na dzień uwidaczniał objawy typowego roz-

stroju nerwowego. To kolejny przypadek pracownika, który zaczął się rozsypywać od lekkiego, niewinnego przeziębienia, a skończył na poważnej operacji wycięcia wrzodów. Panuje głębokie przekonanie, że pracownik korporacyjny w ogóle nie powinien iść na urlop, bo się po nim już zwyczajnie nie pozbiera. Organizm opuszcza bowiem wtedy wszelki stres, który zostaje odreagowany w postaci objawów fizycznych.

Dlatego bardzo często na urlopie zamiast dobrej zabawy przytrafia się złośliwa grypa. Ludzie myślą, że to pech, a to jedynie typowy symptom samoleczenia organizmu, który przez większość roku jedynie kumuluje negatywne bodźce, wcale się do nich nie przyzwyczajając. Zresztą Łukasz na słowo „urlop" dostawał zimnych potów na czole, w biurze starano się więc tego określenia używać tylko w przypadku śmierci najbliższych członków rodziny.

To zabawne, jak szybko kluczowe zdania, które powinny stanowić niejako część misji, zamieniają się w nic nieznaczące utopijne frazesy.

Co kilka miesięcy odbywały się uroczyste spotkania menedżerów sprzedaży w samym sercu centrali firmy, która mieściła się w najbardziej malowniczej nadmorskiej scenerii. Jadąc na pierwsze z takich spotkań,

jak to zwykle z nowymi pracownikami korporacji bywa, Ewa odczuwała odświętną atmosferę, dreszczyk emocji i fascynację. Prezes był jedną z najbardziej charyzmatycznych osób, jakie do tej pory spotkała. Gdy przemawiał, jego ciepły głos rozpuszczał wszelkie wątpliwości, grzejąc serca i umysły największych niedowiarków i sceptyków. Po jego przemowie każdy czuł się wyjątkowy, nowo narodzony i zaprogramowany na sukces, który zdawał się być tylko formalnością. Nordica była najlepsza, jest najlepsza i zawsze najlepsza pozostanie. Poczucie dumy z zasilania jej szeregów odbierało mowę, a w oczach pojawiały się łzy wzruszenia. Tembr głosu prezesa stawał się jedwabisty i bardziej stanowczy:

„W obecnym wszechogarniającym chaosie walki cenowej jesteśmy jak bezpieczna przystań. Jesteśmy jak skała w kipieli, a naszą najsilniejszą stroną są ludzie stojący jak żołnierze na froncie. Wy, menedżerowie sprzedaży, stoicie na tej wojnie w pierwszym rzędzie".

Charyzma prezesa otulała każde słowo taką mocą, iż brzmiało ono jak pewnik wygranej. Jego mowa otwierała serca, odzierała z niepewności i strachu, dawała wręcz poczucie, że ci, którzy zasilają szeregi tej firmy, są naprawdę panami rynku ubezpieczeniowego.

Ewa znów dziś została po godzinach, chociaż od dawna nie miała już argumentów na poprawienie wyniku sprzedaży. Najbardziej frustrujące było wykonywanie tak zwanych pustych przebiegów – zostawanie w biurze do wieczora z poczuciem, że to naprawi sytuację i poprawi benchmark ich oddziału. Wraz z nadsyłaniem coraz to bardziej druzgoczących podsumowań sprzedażowych centrala jednocześnie odmawiała obniżania składek nawet w przypadkach kluczowych klientów.

Od samego początku Ewa odnosiła wrażenie, że jej otwartość i świeże spojrzenie, początkowo docenione na rozmowie rekrutacyjnej przez dział HR, są obecnie traktowane jako nieprofesjonalne i z klucza niezgodne ze standardami firmy.

Wszelakie próby podsuwania pomysłów na zmiany spotykały się z tysiącami argumentów przeciw i bardzo szybko młody pracownik zyskiwał miano przysłowiowej czarnej owcy. To właśnie z tego powodu osoby nad wyraz charyzmatyczne, z obmyśloną strategią tylko przez moment były ulubieńcami zarządu. Po kilku miesiącach słuch o nich ginął, ich telefony odbierały inne osoby, a mail przekierowywano. Po raz kolejny okazywało się, że w tej firmie na bycie wizjonerem może sobie pozwolić jedynie prezes.

Pozostali są od czarnej roboty i jeżeli zginą na froncie,

jest to strata, na którą prezes jest w stanie sobie pozwolić, nie odrywając się od snucia utopijnych wizji.

Z gorzkich rozmyślań wyrwało ją złowrogie, znajome wycie dochodzące z gabinetu dyrektora. Łukasz przeczytał jej raport.

Zerwała się na równe nogi, przełknęła ślinę i odruchowo przytuliła do piersi notatnik.

– Co to znaczy, że nie masz już argumentów? – zapytał z pretensją w głosie dyrektor, gdy stanęła w drzwiach gabinetu.

Chociaż doskonale zdawał sobie sprawę z tego, że wykorzystali już wszelkie możliwe i co najważniejsze – etyczne metody, jako zarządzający nie mógł się przyznać do sromotnej porażki. Konkurencja od kilku lat reagowała na spadek wyników dokładnie tak samo – obniżając ceny ubezpieczeń. Nordica w swej strategii stawiała na jakość, czego odzwierciedleniem nigdy nie była niska cena. Nawet jeżeli zniżki promocyjne mogłyby się okazać ostatnią deską ratunku dla wyników sprzedaży, wszyscy wiedzieli, że takie działanie ze strony centrali nie zostanie podjęte.

Dyrektor ze złością chwycił pierwszą lepszą kartkę z tabelką przedstawiającą ogólne wyniki sprzedaży.

Jego obłędny, gorączkowy wzrok przykuły puste rubryki przy nazwisku jednego z agentów.

– A ten co? Z choinki się urwał? Ma miesiąc na rozpoczęcie sprzedaży, inaczej wypowiadam mu umowę!

Ewa w ostatniej chwili złapała rzuconą przez dyrektora kartkę. Zmarszczyła brwi. Igor Horst. Nazwisko przy pustych rubrykach sprzedażowych nic jej nie mówiło, jego opiekunem był bowiem kolega przebywający obecnie na zwolnieniu lekarskim. Gorączkowo starała się sobie przypomnieć jakąkolwiek rozmowę, w której padłoby to nazwisko, ale w zakamarkach pamięci nic nie odnalazła.

Wychodząc z gabinetu dyrektora, westchnęła i wybrała numer telefonu agenta z zerową sprzedażą, aby jak najszybciej umówić się na spotkanie.

Nie miała ani chwili do stracenia.