

## WYWIAD Z ANDRZEJEM WANDZIK DLA PANORAMY OPUBLIKOWANY W NR 23-24 (2639-2640) 16 X – 30 X 2005

- Czy stwierdzenie „w biznesie jak w brydżu” , nie jest zbyt daleko idącą analogią?
- Absolutnie nie. W brydżu i w biznesie obowiązują podobne zasady. Taka sama jest nieubłagana logika i sekwencja zdarzeń. Podjęte zobowiązania muszą być realizowane. Konieczne jest wspólne z partnerem, przemyślane działanie. Dobre systemowe przygotowanie i staranne planowanie. Przestrzeganie zasad fair play. A w sferze psychologii występują wręcz te same motywy.
- Zaczniemy jednak od tego co podobno w biznesie jest najważniejsze: idea, wizja. A wizja w brydżu?
- Wizja w brydżu, wizja gry, to niezwykła umiejętność, która jest dana tylko największym arcymistrzom – prawdziwym artystom, których jest niewielu. Brydżowy wizjoner potrafi spojrzeć na kluczowe zagadnienie, problem, z zupełnie innej perspektywy. Uzyskuje tym samym „nową optykę”, która pozwala mu znaleźć rozwiązanie. Nie można myśleć i działać schematycznie. Tak w brydżu jak i w biznesie. W biznesie, takim arcymistrzem, artystą który „miał ideę”, „miał wizję” jest np. Bill Gates.
- Nie można podać lepszego przykładu. Gates to przy okazji dobry brydżysta...
- Nic dziwnego. Brydż jest grą strategiczną, biznes także jest rodzajem gry – bez wątpienia strategicznej. A Bill Gates jest wręcz entuzjastą brydża, grywa często przez Internet, a na żywo – jak mówi – „tak często, jak mu na to pozwala wolny czas, tj. dwa razy w roku”.
- Jest taki termin – kontrakt. W brydżu to zobowiązanie do wzięcia określonej ilości lew, gwarantujących realizację umowy partnerskiej. Kontrakt ustala się drogą licytacji, w której „sprzedajemy” wartości swojej karty. W biznesie jest przecież podobnie...
- Kontrakt to układ, umowa na piśmie między stronami, którą poprzedzają mówiąc w skrócie, analizy i negocjacje. Negocjacje to taka biznesowa licytacja. A kontrakt optymalny? Do tego przecież dążymy w obu tych dziedzinach. Później jest oczywiście etap realizacji. A w brydżu rozgrywka. Zazwyczaj jednak najbardziej emocjonująca jest licytacja dwustronna, kiedy walczymy z przeciwnikiem aby osiągnąć optymalny dla naszej strony kontrakt. Podobnie bywa w negocjacjach biznesowych. Jest np. blef biznesowy i blef brydżowy. Przy stoliku brydżowym i przy stole z kontrahentami często podnosi się temperatura, pojawia się stres buzuje testosteron. Wygrywa ten, kto potrafi zachować zimną krew.
- Z tego co wiem, w brydżu prawie nigdy nie blefujesz. A jak jest w biznesie?
- Jedna z prostych, słusznych zasad mówi: bądź wiarygodny. Powołuj się na konkretne i weryfikowalne dane. I tego się zawsze trzymam. Inna znów zasada orzeka: nie bój się planować dużych zysków, ale bądź zawsze realistą. Zgadzam się. To właśnie coś dla mnie. Lubię np. w biznesie, ale także w brydżu, na początku nie ujawniać ( nie licytować ) wszystkich posiadanych walorów.
- O przykład transakcji nie pytam, bo zapewne chroni ją tajemnica handlowa, ale podziel się z naszymi Czytelnikami jakimś ciekawym rozdaniami.
- Graliśmy ważny mecz ligowy, a przeciwnik stawiał twarde warunki i po pierwszej połowie prowadził. W drugim rozdaniu po przerwie otrzymałem 19 punktów i postanowiłem, mimo że gramy otwarciem

1 bez atu w sile 15 – 17, otworzyć licytację właśnie 1 bez atu. Pas, pas i bojowy wróg na ostatniej ręce skontrował. Zrekontrowałem, i po krótkiej rozgrywce wziąłem pięć karnych nadróbek (dwie zdenerwowany przeciwnik wypuścił ) zapisując 2760 punktów. Nie muszę chyba dodawać, że tego spotkania nie przegraliśmy.

- No tak, nie tylko brydżyści mogą docenić, że było to niezwykle rozdanie. Kontra „for business” spotkała się z rekontrą... także „for business”. Wypada Ci tylko życzyć, abyś podejmował jak najwięcej tak spektakularnie trafnych i skutecznych decyzji. W biznesie i w brydżu. Dziękuję za rozmowę.