



---

# Sukcesor

---



Życie człowieka jest bardzo krótkie, ale każdemu człowiekowi wydaje się, że będzie żył wiecznie. Gdy uświadamiamy sobie, że tak nie jest, reakcja jest różna.

Najczęstsza reakcja to:

## **1. „ Trumna nie ma kieszeni”**

Mój kolega - właściciel bardzo dużego majątku, mający oprócz firm, hoteli, bardzo ekskluzywny dom w Warszawie i Maybacha, pojechał na wczasy do Turcji, zachorował i dostał sepsy, ledwo wyszedł spod łopaty. Wrócił, kupił nowego Rolls Royce i zaczął się pozbywać majątku i zaczął pracować mniej. Ludzie, gdy uświadamiają sobie, że trumna nie ma kieszeni zaczynają żyć inaczej, wolniej, realizować marzenia.

## **2. Syndrom opuszczonych rąk**

Nie chce im się nic robić. Niech życie toczy się własnym rytmem, nie zamierzam pracować.

## **3. Nic się nie stało**

Dalej robi to co robił, ale najczęściej jest to praca bez entuzjazmu.

#### **4. Szybkie szukanie następcy**

Samo poszukiwanie nie jest złe, ale gdy szybko wybiera się następcę często jest to wielka pomyłka.

#### **5. Analiza co robić z dalszym życiem?**

Tu często następują szybkie decyzje. Gdy nasz kolega powiedział, że sprzedaje firmę natychmiast, nie uwierzyłem mu. Po pół roku to zrobił. Gdy zapytałem go dlaczego nie przygotował firmy do sprzedaży, bo przecież dostałby więcej, powiedział, że to jest bez znaczenia. Teraz chce nic nie robić co mu nie sprawia przyjemności, a przyjemności jest bardzo wiele.

#### **6. Pozbywanie się wszystkiego**

Sprzedaję firmę, wartościowe przedmioty i w kieszeni mam pieniądze. Jestem bogaty. Pozostaje pytanie- co zrobić z forszą?

Często żadna z tych reakcji nie przynosi satysfakcji- wtedy przychodzi myśl. Dobrze byłoby mieć sukcesora. Nie da się przedłużyć życia w nieskończoność. Jeśli chcemy przekazać firmę i majątek, to komu? Co zrobić, by sukcesorem była właściwa osoba? Jaki ma być sukcesor?

**Model I** – stworzony na obraz i podobieństwo swoje. Stawianie kogoś na obraz i podobieństwo swoje jest trudne, a nawet niemożliwe. Zrobił to Bóg i mu się nie udało, bo jak patrzę na niektóre kreatury, to wiem, że Bogu się nie udało, a nawet myślę, że to co stworzył nie musi być stworzeniem bożym. Nawet najwybitniejsi ludzie popełniają ten błąd.

Oto przykłady:

Religa – genialny twórca kardiologii, 95% kardiologów w Polsce to jego uczniowie, uczniowie uczniów itd. Sam był bardzo dobrym kardiologiem i specjalistą od przeszczepów. Zrobił wszystko, aby jego syn był podobny do niego. Pomagał synowi ponad swoje siły. W tym celu został ministrem zdrowia, a nie lubił być urzędnikiem, pomagał budować autorytet syna jak tylko umiał, a nawet robił to, co nie bardzo lubił. Nie udało mu się tego zrobić.

Zembala – następca Religi, współtworzył Centrum Chorób Serca w Zabrze. Genialny kardiolog, człowiek który miał nieprawdopodobny autorytet a także

opinię uczciwego człowieka. Chciał, aby następcą jego w Centrum Chorób Serca był jego syn. Syn nie miał predyspozycji ojca. Profesorowi Zembali nie udało się, aby syn został jego następcą, a przy okazji roztrwonił swoją opinię.

### **Model II**

Sukcesorem może być moje dziecko. Nie udało się zrobić to Relidze i Zembali. Ale Religa miał swoich sukcesorów: Bochenek, Zembala i inni. Dziecko wybierze swoją drogę i trzeba się z tym pogodzić.

Jak oddawałem większość swoich książek matematycznych do biblioteki Instytutu Matematycznego, w którym pracowałem było mi bardzo przykro, że nie będą potrzebne mnie ale i moim dzieciom.

### **Model III**

Szukanie sukcesora wśród najbliższych

- rodziny
- pracowników
- współpracowników

Tu istnieje ryzyko, że często najbliższy człowiek postępuje zupełnie inaczej gdy sam zaczyna być szefem.

### **Model IV**

Sprzedaż firmy.

Najlepiej od początku, od założenia firmy przygotowywać swojego sukcesora. Jest to praca bardzo trudna. Dlatego to się nie udaje. Powodem jest najczęściej, że przygotowując przyszłego następcę dajemy w jego pracy za mało wolności. Trzeba mieć dużo siły, aby nie krytykować działań sukcesora, nie zmieniać jego decyzji. Trzeba mieć dużo pewności siebie, aby wychować człowieka lepszego od siebie

Prezes Zarządu FPC International

Specjalista z 30 letnim doświadczeniem w branży  
ubezpieczeniowo-inwestycyjnej

Ryszard Jurkowski

 Pobierz artykuł