



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 14.09.2017

Tytuł: Podcast 035 – Słownik talentów – Czar (Woo)

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 35., „Słownik talentów” – Czar, czyli *Woo*.

Nazywam się Dominik Juszczyk i w tym podcaście opowiadam o tym, jak odkrywać swoje talenty, budować mocne strony i jak z nich korzystać w codziennym życiu. Jeśli chcesz działać skuteczniej, posługując się swoimi mocnymi stronami, to ten podcast jest dla Ciebie.

Ten odcinek jest częścią serii „Słownik talentów”, w każdym odcinku możecie usłyszeć informacje o jednym wybranym talencie oraz posłuchać mojej rozmowy z osobą, która ma ten talent w swoim top 5. Listę odcinków już zrealizowanych w ramach tej serii możecie znaleźć na stronie npp.run/talenty. Zapraszam.

Dziś opowiem o talencie *Woo*, czyli Czar – ponieważ wiele osób o to prosiło, dlatego z przyjemnością to zrobię. Potem zaprezentuję Wam rozmowę z osobą, która ma go w swoim top 5. Dzisiaj jest to Agata Ciornei, która jakiś czas temu pojawiła się w grupie na Facebooku, komentowała, opowiadała, zadawała pytania – była wręcz uosobieniem talentu *Woo*. Pomyślałem więc, że będzie świetną osobą, która może opowiedzieć o nim w podcaście. Zgodziła się na to, a dziś możecie posłuchać wyniku tej rozmowy.

Zanim porozmawiam z Agatą, opowiem trochę o talencie Czar. Podoba mi się i angielska, i polska jego nazwa. Ciekawostką jest to, że znalazłem rozwinięcie angielskiej nazwy *Woo*, które brzmi: *winning over others*, czyli wygrywać innych, przeciągać na swoją stronę.

Talent Czar to talent z domeny wywierania wpływu, pozwala komunikować się, przekonywać, wpływać na innych. Jest on wręcz idealną definicją swojej domeny. Odpowiada za to, że ludzie mający ten talent wychodzą do innych, otwierają się na innych, nawiązują z nimi pierwsze relacje, są przekonujący. Gdy przeczytamy krótką charakterystykę, usłyszymy te same cechy: „Osoby, które mają w sobie talent Czar, kochają poznawać nowych ludzi i ich sobie zjednywać. Odczuwają satysfakcję z przełamywania lodów i nawiązywania kontaktów z drugą osobą”. Już w samej definicji podkreślona została chęć spotykania nowych ludzi, poznawania ich imion, zadawania im pytań, znajdowania wspólnych zainteresowań. Jeśli jeździecie na jakieś spotkania, konferencje, szkolenia i spotykacie osoby, które jako pierwsze do Was podchodzą, podają rękę, zaczynają się z Wami witać, to jest duża szansa, że mają one w swoich talentach dominujących właśnie Czar. Zwykle mają ogromną łatwość funkcjonowania w takich sytuacjach, gdzie trzeba rozmawiać z nieznanymi, łatwość wybierania tego, co powiedzieć, co zrobić, jak się zachować. W materiałach o tym talencie jest ciekawe zdanie, które bardzo mi się podoba: „Osoby z tym talentem potencjalnie nie widzą obcych, widzą przyjaciół, których jeszcze nie spotkali” – prawda, że ładne stwierdzenie?

Z moich materiałów i wiedzy nabytej w pracy z osobami z talentem *Woo* wynika, że często czerpią one satysfakcję z łamania pierwszych lodów, nawiązywania relacji. Kiedy ich zapytacie o to, jak wiele osób ostatnio poznały, to jestem pewien, że oczy im się zapalą i zaczną opowiadać o tym, kogo ostatnio spotkały, jak i gdzie z nimi rozmawiały, co się dzieje z tymi nowo poznanymi ludźmi. I dlatego

warto pamiętać, że ci z talentem *Woo* powinni szukać sobie zajęć, które pozwolą im spotykać nowe osoby. Na samym początku, kiedy uczyłem się o talentach i miałem przed sobą sprzedawców, wydawało mi się, że to jest wręcz idealny talent dla nich. Ale im dłużej pracuję z takimi osobami, tym bardziej czuję, że przydaje się on wszędzie tam, gdzie poznaje się nowych ludzi. Pracuję w branży IT, spotykam tych, którzy odpowiedzialni są za kontakt z klientami – mimo że są oni osobami technicznymi, to mają talent Czar. Są świetni na pierwszych spotkaniach z klientami, w przekonywaniu ich do siebie, w nawiązywaniu pierwszych relacji. Wydaje mi się, że takie osoby czerpią dużą energię z tych spotkań, a potem wnoszą ją do innych sytuacji towarzyskich. Z tego wynika ich potrzeba kontaktu ze zróżnicowanym gronem osób. Ta energia jest wtedy jakby oddawana nowym ludziom.

Jeżeli spojrzymy na przymiotniki i rzeczowniki, którymi można określić osoby z talentem *Woo*, to powiemy, że taka osoba jest mówcą, kimś, kto wita, nawiązuje relacje, jest poszukiwaczem nowych więzi, inicjatorem. Jest Czarująca, towarzyska, proaktywna społecznie, często postrzegana jako wpływowa właśnie przez to, że zna wiele osób i łatwo nawiązuje nowe kontakty. Myślę, że jest odbierana jako bardzo energiczna.

Patrząc na jasną stronę talentu *Woo*, możemy wywnioskować, że jest to osoba zorientowana na ludzi, nawiązująca kontakty, budująca porozumienie. Dojrzały talent Czar wie, kiedy nawiązać inicjatywę w towarzystwie. Świadomie buduje sieć kontaktów i wie, jak nimi zarządzać. To jest budowane w jakimś celu i w takim pozytywnym tego słowa znaczeniu.

Natomiast ciemną stroną jest to, że czasami takie osoby postrzegane są jako sztuczne i płytkie, takie, którym nie zależy na głębszych relacjach, bo zbyt często je nawiązują i trwają one 10–15 min, podczas których porozmawiają z jedną osobą – a za chwilę pojawia się nowy obiekt. I z tym wiąże się niedojrzałość tego talentu, czyli taka odwaga do poznawania nowych osób bez celu i przyczyny, tylko po to, żeby sprawdzić się i mieć jakąś przyjemność, ale z tego nie ma nic więcej. Nie są nawiązywane głębsze znajomości, nie ma zarządzania tymi relacjami, zapamiętywania imion, zapisywania ich. Osoby z Czarem powinny się zastanowić, czy działają bardziej w obszarze tych jasnych, czy ciemnych stron, czy są bardziej niedojrzałe, czy dojrzałe – i zacząć nad tym pracować.

Jeżeli mielibyśmy porozmawiać o potencjalnych partnerstwach dla osób z talentem *Woo*, to takie talenty jak bliskość i empatia mogą być tu bardzo przydatne, bo pozwalają przenieść znajomości na wyższy poziom, pogłębiać relacje i lepiej nimi zarządzać.

Garść statystyk na sam koniec. Jeżeli chodzi o popularność tego talentu, to wśród wyników wszystkich osób, które na całym świecie zrobiły test StrengthsFinder, talent *Woo* jest na miejscu 19. Mam też statystyki dotyczące Polski. Tu jest bardzo podobnie, gdyż Czar jest na miejscu 20., natomiast inne talenty mają różne miejsca.

Jeśli chodzi o talent, który najczęściej występują z *Woo* – mówimy tu o próbce 250 tys. losowo wybranych wyników wśród ludzi, którzy zrobili test StrengthsFinder – to jest to *communication*, czyli komunikatywność, najrzadziej – *deliberative*, czyli rozważa. Relatywnie często spotykam osoby, które mają talenty *Woo* i bliskość. Wśród talentów, które najrzadziej występują z talentem bliskość, jest właśnie *Woo*, a oprócz niego – *command*. Co dziwne – i statystycznie mało prawdopodobne – spotkałem ostatnio kilka osób, które miały jednocześnie talent *Woo* i *relator*. W pierwszym odruchu spytałem je, czy to jest coś sprzecznego, bo z jednej strony bliskie relacje, a z drugiej – dużo nowych osób. Okazało się, że nie, bo to, że statystycznie te talenty występują rzadko i z ich opisu wynika, że mają trochę różne działanie, nie sprawia, że tworzą jakąś trudną dynamikę w danej osobie. One się

świetnie uzupełniają i razem działają. U osób, które znam, z tymi dwoma talentami – *Woo* i *relator*, czyli Czar i bliskość – to świetnie działa. One mają ogromną łatwość nawiązywania nowych kontaktów i bardzo szybko przenoszą je na wyższy poziom. Jeśli patrzymy na pojedynczy talent, to widzimy tylko część osoby, a jeżeli na dynamikę talentów, to zaczynamy dostrzegać więcej powiązań i daną osobę bardziej w pełni. Zalecam więc patrzeć na wszystkie talenty razem, oczywiście po zapoznaniu się dobrze z każdym z osobna.

Zapraszam Was teraz na rozmowę z Agatą.

Cześć, Agata!

Cześć, Dominik.

Nagrywamy od rana, a pierwsze, co zobaczyłem, to taki promienny uśmiech Agaty na wideo. Chciałbym Cię prosić o przedstawienie się jednym zdaniem.

Zawsze przedstawiam się w kilku rolach, jest ich wiele, ale zamknę się w czterech. Mówię o sobie, że jestem zawodowo trenerem-coachem, poza tym życioholikiem, myślę też, że jestem całkiem kolorową kobietą.

Co masz na myśli, mówiąc „życioholik”?

Ja tak mam, że kocham życie od zawsze, wszelkie jego formy i przejawy. Myślę, że dużą rolę odgrywają w tym ludzie, którzy przechodzą przez moje życie, towarzyszą mi i w pracy, i w życiu prywatnym. Dlatego tak naprawdę zawsze miałam łatwość, żeby cieszyć się i zachwycać naprawdę bardzo małymi, prostymi rzeczami, szukać pozytywnej strony. Teraz, gdy mam już świadomość talentów, wiele zrozumiałam. Natomiast kiedyś robiłam to bardziej intuicyjnie. Taka po prostu miłość do życia, do ludzi i ciekawość, której mam w sobie dużo. Motywuje mnie ona do wchodzenia w nowe sytuacje, bardzo często do ryzyka, jakichś form odwagi, która przejawia się np. przy skoku na bungee. To są często trudne rozmowy, zapytanie kogoś o coś. Tak definiuję swój życioholizm.

Poznaliśmy się przez Internet, na grupie facebookowej „Z pasją o mocnych stronach”. Tam właśnie widać Twoje radosne podejście do życia i do tego, żeby pomagać ludziom. Dziś rozmawiamy w kontekście Twojego talentu nr 1, czyli Czar. Na początek: jakie jest Twoje top 5?

Moje top 5 – począwszy od pierwszego talentu – to: Czar, komunikacja, aktywator, empatia i odkrywczność.

Osoby, które mają w sobie Czar, kochają poznawać nowych ludzi i ich sobie zjednywać, odczuwają satysfakcję z przełamywania lodów i nawiązywania kontaktu z drugą osobą – to Ty czy nie Ty?

Bardzo ja. Zawsze miałam co do tego lekkość, łatwość. Teraz już się powściągam, bo wiem, że ma to też swoje ciemne strony i nie zawsze to jest potrzebne, pożądane, i nie zawsze jest na to przestrzeń. Natomiast ja zdecydowanie jestem z tych, którzy wchodzą, witają się, bez problemu odzywają do obcych osób, pytają o miejsce, co się dzieje itd. Zarówno jeśli wchodzę w środowisko, którego nie znam, jak i tam, gdzie jestem gospodarzem – w obu sytuacjach mam taką łatwość.

Kiedy opowiadam ludziom, jak spostrzec kogoś z talentem Woo, to pytam, czy pamiętają, jak byli na jakiejś konferencji, spotkaniu i podszedł do nich ktoś niepytany, zaczynał z nimi rozmawiać, a po 15 min poszedł do innej osoby – w krótkim czasie znał wszystkich w pokoju.

Ja mam tak, że lubię ludzi, czerpię z nich energię, natomiast mam też taką swoją przestrzeń intro, która trochę mnie ładuje i o którą potrzebuję zadbać. I takie spędy mnie troszkę męczą, mówiąc krótko, chociaż mam w nich lekkość bycia. Dla mnie ważna jest jakość relacji, a nie ich ilość. Chociaż ci ludzie jakoś tak zawsze są w moim życiu. Więc gdy wyobrażam sobie człowieka, który przeskakuje co 10 min do kogoś innego, to nie do końca jestem ja.

Może to wynika z tego, że dojrzały talent Woo ogranicza to skakanie od człowieka do człowieka i pozwala wejść na głębszy poziom interakcji. Niedojrzały talent Woo ma potrzebę cały czas nowej stymulacji, nowych ludzi – człowiek właśnie tak przeskakuje.

To dobra wiadomość, bo dla mnie jakość relacji ma ogromne znaczenie.

W materiałach, które mam o talentach, o Woo jest napisane: „Nie dostrzegają obcych, widzą tylko przyjaciół, których jeszcze nie poznali”.

Piękne i wizjonerskie.

Znam kilka osób z talentem Czar – one widzą w spotkaniach z nowymi osobami szansę na nauczenie się czegoś, nawiązanie jakichś fajnych relacji.

Kiedy ja spotykam człowieka, to nie analizuję, co ja mogę, co z tego będzie itd. Ja mam po prostu pełną otwartość, ciekawość, absolutnie zero ocen, jestem głodna tych informacji, tych emocji, jakie będę miała w związku z przebywaniem ze znanym mi człowiekiem. Bardzo często mam tak, że przy każdej nowo poznanej osobie chcę czerpać jakąś naukę. *Learner* jest u mnie nisko, ale ja bardzo lubię poznawać nowych ludzi, bo wiem, że każdy może coś wnieść. Wystarczy jedno zdanie, które ktoś mi powie, ja sobie je czasami zapisuję, bo ono gdzieś tam we mnie rezonuje i potem o nim myślę.

Kogo nowego ostatnio spotkałaś albo gdzie?

Ostatnio miałam czas refleksyjny, lato u mnie w zawodzie jest trochę wolniejsze. Obserwowałam, kogo ja mam wokół, jak ci ludzie przechodzą przez moje życie, zatrzymują się na dłużej, niektórzy idą dalej. Zrobiłam takie otwarte spotkanie, na które przyszło dużo kobiet, nawet nie miałam świadomości, kto przyjdzie, bo zapisy były tylko po nazwisku. Jest jeden człowiek, który jakoś zapadł mi w głowę.

Jak wykorzystujesz talent Czar w swojej pracy?

Na pewno pomaga w sytuacjach rozpoczynania relacji czy prowadzenia szkolenia w sali szkoleniowej. Otwartość i ciekawość pozwalają być serdecznym, uprzejmym. Wiem, że mam coś takiego, że ludziom jest fajnie wejść do tej sali. To nie jest tak, że na każdego wskakuję przy drzwiach, bo wiem, że to nie służy i w przypadku szkolenia może kogoś zamknąć i przytłumić. Natomiast myślę, że tutaj mi to pomaga. Na pewno pomaga też na etapie budowania relacji na początku, czyli poznawania, przełamywania pierwszych lodów. Myślę, że poprzez tę ciekawość mogę wspierać osoby, które mają na początku opory, żeby coś o sobie powiedzieć – ja mam coś takiego zapraszającego do otwarcia się i to wtedy lżej wychodzi. W sytuacjach coachingowych, czyli jeden na jeden, to również pomaga, bo buduje relacje i zaufanie. To się też uwidacznia np. w sytuacjach urzędowych, kiedy jestem w roli petenta, idę coś załatwić. Wtedy z tyłu głowy mam już pewne przekonania na temat tego, jak to

może wyglądać – jak każdy z nas mam różne doświadczenia. Jestem ciekawa, na ile to było za sprawą mojego wpływu, a na ile za sprawą tej osoby. Bardzo często pozytywnie się „rozCzarowałam” w urzędach, bo nie sprawdziła się w żaden sposób taka otoczka, która wokół tych pań jest, że są opryskliwe, niesympatyczne, niepomocne itd. Ja mam wiele doświadczeń absolutnie przeciwnych.

Jak każdy mam doświadczenia z urzędnikami, wydaje mi się, że gdy budujemy sobie w głowie obraz, że ta osoba jest opryskliwa, to sami będziemy trochę bardziej opryskliwi, żeby się przed tym bronić.

To są założenia, które robimy sobie w głowie, które bardziej ograniczają, niż pomagają.

Ty jesteś osobą, która otwiera się na ludzi przychodzących na szkolenia, spotkania. Ja jako osoba, która jest bardziej introwertykiem, bardzo sobie cenię takich ludzi, bo łatwiej mi jest na takim spotkaniu się odnaleźć, ktoś do mnie wyjdzie i już nie jestem sam.

To jest ważne, np. w kontekście takich sytuacji, gdzie każdy po kolei przedstawia się – wiem, że dla niektórych nie jest wygodne mówić jako pierwszy, drugi czy trzeci. I nie wiem, czy to wynika z *Woo*, czy z intuicji, czucia człowieka, ale jakoś umiem wytańczyć, kto nie ma ochoty być tym pierwszym. I wtedy dzięki uważności „przerzucam piłkę” do kogoś, kto ewidentnie się wyrzywa.

Na pewno w to włącza się Twoja empatia. Jeśli masz dojrzałą empatię, to poznasz po mowie ciała, kto może chcieć lub nie chcieć się odzywać. Z tego, co powiedziałaś, wywnioskowałam, że ten talent jest potrzebny na początku relacji. Gdy już z kimś ją nawiązałaś i dłużej pracujesz, to on schodzi na dalszy plan i inne talenty wtedy przejmują działanie.

Można by pomyśleć, że w coachingu Czar wręcz utrudnia relacje, bo w tym zawodzie nie o mnie chodzi, tylko o klienta. Zagrożenia pojawiają się tu w dalszej relacji. Wyobrażam sobie teraz takie moje towarzyskie sytuacje. Mam grono przyjaciółek ze studiów. Co jakiś czas się reaktywujemy, spotykamy – albo same, albo całymi rodzinami – i tutaj też działa aktywator. Te spotkania są różne, bo dzielą je czasem miesiące, ale mamy oczywiście łatwość bycia ze sobą, jeśli to jest relacja wieloletnia. Niemniej mam wrażenie, że tutaj ten Czar też czasami pomaga, bo ludzie są w różnych sytuacjach, nastrojach – matki właśnie urodziły dzieci i są zmęczone, jak np. moja przyjaciółka. I kiedy myślę o *Woo*, to on się bardzo często spotyka z empatią, bo widzę, w jakim ona jest stanie, że wcale nie ma ochoty śmiać się, tylko po prostu z nami pobyc i posiedzieć na kanapie. Natomiast ogólnie jakaś aranżacja takiej sytuacji towarzyskiej na pewno jest i łączę to z empatią, bo jest takie wyczucie, czego komu potrzeba w danym momencie.

Kiedy pierwszy raz czytałem o talentach, to pomyślałem, że *Woo* jest idealny dla sprzedawcy, czyli kogoś, dla kogo pracą jest nawiązywanie relacji. Dla Ciebie – jako osoby, która prowadzi swoją działalność – część obowiązków wiąże się ze sprzedażą. Jak Czar w tej części sprzedażowej pomaga?

Moje doświadczenie ze sprzedażą zaczęło się lata wcześniej, bo kiedyś byłam sprzedawcą. Pracowałam w obsłudze klienta, w korporacji, byłam frontmanem, bo obsługiwałam klientów w banku – to wieloletni epizod w mojej pracy zawodowej. Miałam do robienia targety, byliśmy częścią zespołu, były wyniki do osiągnięcia, ale przede wszystkim była również obsługa klienta, czyli relacje. Ja łatwo robiłam wyniki. Wiedziałam, że pracuję w sprzedaży, natomiast tak o tym nie myślałam. Mówiłam, że buduję relacje i potem przy okazji sprzedaję, więc dla mnie ta sprzedaż w tamtej przestrzeni była łatwa. Umiałam ją robić, ale nigdy nie mówiłam, że sprzedaję, mówiłam, że rozmawiam z ludźmi. I gdy teraz o to pytasz, to jest w tym wiele prawdy, bo teraz jestem w trochę innej roli, gdyż jestem sama sobie sterem i okrętem i też muszę to robić, to jest część tej pracy.

Później szkoliłam ze sprzedaży przez wiele lat. Dla mnie sprzedaż urokliwa może nie jest, chociaż wiele osób ma do tego dryg i lubi to, wg mnie ona mocno łączy się z rozmową, relacją, słuchaniem drugiego człowieka. I w tym momencie ona się po prostu dzieje sama. Gdy słyszysz drugiego człowieka, czego on potrzebuje, czego nie chce, a co jest dla niego ważne, to automatycznie łatwiej jest ci zaproponować coś z palety ofert, którą masz, bo wiesz, co ewidentnie zaspokaja jego potrzeby i się w nie wpisuje, a co jest pustą sprzedażą. Moim zdaniem taka pusta sprzedaż nie daje wartości żadnej ze stron, gdyż to jest coś na chwilę, na poziomie emocjonalnym. Co z tego, że sprzedam klientowi coś, z czego on się chwilę pocieszy, a wróci do domu, spojrzy na to, pomyśli o tej rozmowie, zjedzą z niego wszystkie emocje i stwierdzi: „Kurde, co ona mi wcisnęła?”. Ja nie wierzę w taką sprzedaż, nie potrzebuję jej i wolę nie sprzedawać. Lepiej, żeby ten proces potrwał dłużej, ale wolę mieć klienta, który naprawdę czuje, że to, co ma, wpisuje się w jego potrzeby.

Lubię takie podejście do sprzedaży. Gdy rozmawiam z osobami, które odnoszą sukcesy w sprzedaży, słyszę, że to nie jest wciskanie komuś czegoś na siłę. To jest budowanie relacji, patrzeć na to, czego ten człowiek potrzebuje i jak to, co mam do zaoferowania, może mu pomóc.

Jeżeli ten talent sprawia, że lubisz poznawać nowe osoby czy wygrywać innych, przeciągać na swoją stronę, to co w momencie, kiedy to się nie udaje i jest jakieś odrzucenie? Nie wszyscy chcą wchodzić w takie relacje. Ktoś, kto ma gorszy dzień, może powiedzieć: „Nie, nie chcę, czego Ty ode mnie chcesz, ja sobie tu spokojnie coś jem, a Ty do mnie wchodzisz i chcesz ze mną rozmawiać” – jak to obsługujesz?

Teraz nieco lepiej niż kiedyś. Prawdopodobnie wynika to z tego, że żyję troszkę dłużej, codziennie uczę się siebie, świata i ludzi, więc myślę, że łatwiej mi też to zrozumieć. Kiedyś, kiedy faktycznie nie miałam do końca świadomości, że ten Czar również mną kieruje, że wypuszczam efekty tego talentu w świat – nie do końca ze świadomością tego, co on robi – to na pewno pojawiały się takie sytuacje, że mnie zależało na jakiejś relacji, a drugiej stronie mniej. To nie było łatwe. Na pewno bardziej się to przeżywa w sytuacjach prywatnych, bo zupełnie inne emocje wchodzi w grę. I to było trudne, miałam poczucie, że jestem jakoś odrzucona. Ja jestem naiwna czasami, bo mam ogromną wiarę w ludzi – już pomijam takie relacje, że facet mi się podoba, a ja jemu nie, czyli odrzucenie. Zawsze przeżywałam, kiedy mi się kończyły związki – trzy miesiące wyjęte z życia. Ale jednak mało jest takich sytuacji. Na pewno jeśli spotykam się z kimś dla mnie wartościowym, ciekawym, a ten ktoś ma inaczej, to teraz ewidentnie jest tak, że mam pełną akceptację tego, że on ma prawo mieć inaczej. Kiedyś było trudniej, bo tego nie rozumiałam. Dla mnie ważna jest komunikacja, teraz łatwiej jest mi zapytać, z jakiego powodu nie, otworzyć to i mieć jasność. Kiedyś, gdy byłam młodsza, zostawiałam to na poziomie „nie rozumiem” – i już, zostawiałam z tą niewiedzą, moja ciekawość też nie została zaspokojona. To było dla mnie trudne.

Dobłą radą dla osób z Czarem jest to, że jeśli mają takie trudne sytuacje, powinny to odpakować. Odwołałaś się przed chwilą do swoich dwóch talentów, które grają tu fajnie w parze: komunikatywności, czyli umiejętności prostego przekazania pytania, komunikatu, i empatii, która jest zarówno w stosunku do Ciebie, jak i do tej drugiej osoby. Więc możesz sobie próbować wyobrazić, dlaczego ta osoba mogła np. nie przyjąć zaproszenia do rozmowy czy do relacji.

Przejdźmy dalej – jakie widzisz jasne i ciemne strony Woo? Coś, co jest pozytywne, i coś, co jest trudniejsze w związku z tym talentem?

Pamiętam, jak Marta Bara mówiła o tym wieszaniu się na ludziach – ona tak to nazywa. I też już teraz jest mi z tym łatwiej, aczkolwiek to „wieszanie” brzmi mocno. Teraz umiem wcześniej to wyłapać, gdy

ktos nie ma ochoty i po jego stronie nie ma żadnej ciekawości, aby być w tej relacji, w tej rozmowie czy sytuacji. I łatwiej mi jest – chyba tu bardziej świadomie używam empatii – złapać to, że po drugiej stronie jest inaczej i że nie gra równo.

Mówiłeś też o takim płytkim przeskakiwaniu z człowieka na człowieka. Wydaje mi się, że udaje mi się to kontrolować i widzieć, że ktoś już nie chce więcej, dalej, głębiej. Więc grzecznie się wycofuję, wchodzę w pozycję obserwatora, milknę i po prostu jestem. Wiele osób mi powiedziało – i sama też mam tego świadomość – że mam taką energię, która nie każdemu pasuje. Z jednej strony jest fajna i potrafi rozruszać, ale może też przytłoczyć. Mnie samą często przytłacza, ja czasami chciałabym mniej książek czytać naraz, mniej mieć rzeczy do załatwienia, mniej pomysłów w jednej sytuacji, ich jest straszna mnogość – tu chyba uwidacznia się moje szalone *ideation*. To jest kwestia jakiejś energetyki, bo to mi zabiera energię. Ja potrzebuję mieć moment na zmagazynowanie tej energii, żeby znów móc jej świadomie używać, a nie lecieć na takich oparach. I to jest zło Czaru.

Jedno ze stwierdzeń opisujących Woo brzmi: „Energia w sytuacjach towarzyskich to jest wartość, którą osoby z tym talentem wnoszą do grup, projektów, do zbiorowiska ludzi”. Jak gromadzisz tę energię, jak ją odzyskujesz?

To wynika z potrzeby złapania w sobie równowagi, bo ona ewidentnie u mnie jest. Jestem ekstrawertykiem, aczkolwiek śmieję się, że z mocnym kawałkiem intro, bo potrzebuję mieć tu równowagę. Ja czerpię energię z ludzi, lubię być z nimi, to mnie nakręca, to powoduje, że twórczo myślę. Czasami dużo więcej jestem w stanie wygenerować choćby w duecie czy w jakiejś większej grupie ludzi niż sama. Gdy sama coś wymyślę, to nieraz potrzebuję jeszcze jakiegoś pchnięcia dalej przez kogoś. I to jest wartość. Natomiast ja też muszę złapać moment, kiedy już więcej mi to używanie Czaru zabiera, niż daje. Bardzo pomaga mi np. prosta aktywność fizyczna, którą kocham. Jestem człowiekiem ruszającym się od zawsze, więc nieraz po szkoleniach potrafię być mocno zmęczona, ale jestem charyzmatyczna. Nawet szkolenia z zamkniętej prezentacji z PowerPointa, gdzie się klika, to nie jest moja bajka. Kiedy mi ktoś dawał szkolenia produktowe do roboty w banku, to ja i tak je robiłam na miękko i warsztatowo. Od razu porządkowałam ludzi w jakieś grupki, aby robić coś wspólnie.

Jeśli chodzi o energię, to dbam o nią poprzez to moje bycie bez ludzi. Takie sytuacje, gdzie daję odpocząć mojemu talentowi Czar. To są momenty, kiedy jestem sama, kiedy siadam w ogródku, na kanapie, piję kawkę, czytam książkę. Po macierzyńskim – a miałam jedno dziecko po drugim, co dało mi trochę popalić – gdy mąż był w domu i w pewnym momencie potrzebowałam po prostu wyjść, to wsiadałam w samochód i jechałam, włączałam sobie muzyczkę, jeździłam pół godziny i wracałam zupełnie inna. Myślę, że wszystkim moim emocjom i frustracjom dawałam wtedy odpocząć. U mnie to jest naturalne, mam to nieświadoma tego, że to mi wiele odbiera i nagle muszę się resetować. Wchodzę do wanny, zamykam się na kluczyk, dzieci nie wejdą, mąż nie wejdzie, dajcie mi spokój na godzinę.

Odwołam się do dwóch rzeczy. Chciałbym zrobić dygresję do intro- i ekstrawertyków, jak ich odróżnić. Bo czasami są ludzie, którzy są tzw. funkcjonalnymi ekstrawertykami. Jest introwertyk, który czasami jest postrzegany jako ekstrawertyk. Aby zorientować się, choćby dla samego siebie, po której stronie barykady się jest, to warto zadać sobie pytanie: czy spotkania z ludźmi dają mi energię, czy drenują mnie z niej? Jeżeli drenują, to gdzieś tam bardziej jestem introwertykiem, który umie odnaleźć się w grupie. Jeśli dają energię, to zdecydowanie jestem ekstrawertykiem, który może też mieć przejawy introwertyka, czyli ładowanie energii raczej bez ludzi, choć i w gronie wspomnianych przyjaciółek.

Druga dygresja – mówiłaś o tym, że na szkoleniu dużo się ruszasz, chodzisz. Ja też prowadzę szkolenia i używam takiej opaski, która mierzy mi kroki. Mam ustawiony cel: 12 tys. kroków w ciągu dnia. Po ośmiogodzinnym szkoleniu zwykle mam zrobionych 15–16 tys. kroków. Ja ciągle chodzę od osoby do osoby, w przerwach także. To mi pozwala lepiej się skupić.

We wszystkich opisach talentu Czar jest ja i są ludzie: poznawanie nowych ludzi, nawiązywanie relacji, czerpanie energii. Co, jeżeli nie masz możliwości poznawania nowych ludzi?

Stwarzam sobie sytuacje, w których ich poznaję. To jest bardziej kwestia potrzeby w danym momencie. Gdy umawiam się z kimś na kawę, by o czymś pogadać, to lubię sobie usiąść w kawiarni, przyjść troszkę wcześniej i po prostu popatrzeć na ludzi. Przyjrzeć się, jak się zachowują, podpisywać sobie historie, jakie przeżywają, ułożyć do tego jakąś narrację, pofantazjować sobie trochę, poempatyzować na poziomie tych fantazji. W tramwaju zawsze stoję z tyłu, gdzie mogę sobie ogarnąć przestrzeń i patrzeć. Lubię sobie dopisywać, kto o czym myśli. Jestem ciekawa takich rzeczy.

Czy spotkania przez Internet to jest to samo co w realnym życiu czy raczej substytut?

To jest coś, co ostatnio sobie sprawdzam, bo ja jestem też takim typem, który lubi rozmawiać o wszystkim i wszędzie. Więc gdy wracam z mojego rzeczywistego świata, jestem np. w domu i jest komputer, Facebook i te wszystkie inne cuda, które teraz mamy wokół siebie, to pojawia się dla mnie ryzyko, że mogę popaść w to, tam rozmawiać, być, szkolić i mieć konsultacje. Miałam taki moment, że więcej działało się on-line, a mniej w realu – było mi źle. Chyba bardziej był to substytut, bo ja poczułam ewidentny brak żywej interakcji. Tu jest gęba, gadamy sobie, fajnie, jest na pewno lepiej niż nic. Wiem, że np. nie będę się nigdy dobrze czuła, jeśli miałabym całą swoją robotę przenieść tylko w obszar on-line. To nie jest dla mnie. Ja potrzebuję z kimś pobyć, poczuć jego energię, czasem nawet w milczeniu. Uczę się też znajdować taką równowagę, coś, co mi będzie odpowiadać, bo lubię pracę on-line. Gdy ktoś się mnie pyta: „dzwonimy czy piszemy?“, ja mówię: „piszemy“, bo ja lubię pisać, uaktywniam się w pisaniu, czasami traktując to terapeutycznie. Nawet w zwykłej rozmowie wolę Messenger niż telefon. Zatem substytut i znalezienie dla siebie dobrej proporcji.

Dla mnie kontakt przez Internet jest trochę lepszy, bo mogę z kimś porozmawiać, potem jest czas na jakieś refleksje, przerwy i ewentualne dopisanie czegoś później, tym bardziej przy moim zestawie talentów jak *individualization* i *intellection*. Dla mnie to naturalny sposób działania, mimo że lubię spotykać się z ludźmi.

W korporacji miałam taki epizod, że bardzo dużo szkoliłam, praktycznie dzień w dzień byłam na sali. Nie miałam takiego momentu na pracę koncepcyjną, na przepuszczenie przez siebie jakiejś refleksji i mnie to straszliwie umęczyło. To było zaburzenie proporcji, które nigdy nie służy.

Chciałbym porozmawiać z Tobą na jeszcze dwa trudne tematy. Czasami osoby z talentem Czar mogą być postrzegane jako fałszywe i sztuczne, interesowne – tylko po to, by zyskać sympatię. Czy spotkałaś się z takim postrzeganiem swojej osoby?

Myślę, że tak, natomiast nie każda z tych sytuacji została przeze mnie zweryfikowana. Bo to są bardzo często sytuacje, kiedy czujesz dystans. Ja wyczuwam, co ludzie mają w stosunku do mnie. Czuję, czy jest między nami jakiś wielki „kamień” nie do przejścia, czy go nie ma. Tak jak powiedziałam na początku: mnie się kocha, albo może nie nienawidzi, ale nie jestem dla nich. Czuję, że tak działam na ludzi. To może być trochę efekt niedojrzałego Czaru. Gdy zaczynałam szkolić, to ktoś mi kiedyś powiedział: „Agata, Ty uważaj, dbaj o to i pilnuj tego, bo czasami jesteś w sali i masz rozbudowaną mimikę, gestykulację, i Ty już działasz, możesz nic nie mówić, ale coś robisz. To może robić dobrze i

robić źle”. Ja musiałam nad tym wiele pracować, miałam superwizje itd. Czasami to powodowało trudności. Potrafiłam zamknąć grupę i nie wiedziałam, czemu nie pracujemy efektywnie, a to właśnie ta moja bujność przeszkadzała, choć w wielu sytuacjach robiła dobrą robotę. Więc to jest coś, w czym potrzebowałam być uważna. Nie z każdym zweryfikuję, czy tak jest. Na poziomie intuicji, komunikacji, gdzie mam ciekawość, otwartość i widzę, że jest przestrzeń do rozmowy na dany temat, to ja już teraz lubię otwierać takie sytuacje. Lubię zapytać, lubię wiedzieć, bo niby nic się nie dzieje, a czuję, że jest coś nie tak, że pod spodem ktoś tam kisi, więc ja lubię wiedzieć, czy kisi w związku ze mną, czy dlatego, że pokłócił się z chłopakiem lub dziewczyną. Nie lubię takiego fermentu w relacjach, nawet dalszych. Ja lubię jasno, czysto i klarownie. Akceptuję to, że nie jesteśmy dla siebie w jakimś układzie, ale wolę wiedzieć, mieć jasność niż się domyślać.

Nie wiem, czy to przejaw niedojrzałości, ale ostatnio zauważyłam, że przyciągam jakichś ludzi. Miałam współpracę z kimś i ona nie wyszła, rozstałyśmy się. Zauważyłam, że przyciągam ludzi lub oni Igną do mnie i tak sobie jadą na mojej lekkości, otwartości w komunikacji, biorą sobie z tego to, co im potrzebne, a potem już jestem zbędna i sobie idą dalej kogoś wykorzystać. Powiem szczerze, mam tu trudność, bo czasami tak wierzę w ludzi, mam taką otwartość na to i ciekawość, że nie widzę, że ktoś mi wcale nie życzy dobrze. I przeżywam takie rzeczy, bo mimo dużej akceptacji tego, że nie jesteśmy dla siebie, mam jednak trudność emocjonalną z faktem, że ktoś może mi życzyć źle. Myślę, że to jest też kwestia intencji i potrzeb na dany moment, że różni ludzie są nam też po coś w życiu i na jakiś czas. Odkąd uwolniłam w sobie taką myśl, że ja nie muszę wszystkich przyjaźni mieć przez całe życie – np. na studiach było OK, a po nich już nic nas nie łączy – i puściłam to, zaczęło mi się łatwiej żyć.

W rozmowie z Andrzejem Tucholskim doszliśmy do tego samego wniosku, że ludzie czasami trzymają przyjaźnię np. 10 lat, a one już nic nie wnoszą do życia.

Wracając do głównego pytania, dużo mówisz o tym, że w ograniczeniu tego ryzyka bycia postrzeganą jako osoba sztuczna czy fałszywa pomaga bycie świadomym siebie, analiza, dlaczego wchodzisz w jakieś relacje, patrzenie, jak Ty się w nich czujesz, i po prostu bycie uważnym.

Tak, uważność i świadomość tego pomagają mi w zrozumieniu, że może tak być.

I taka akceptacja, że nie ze wszystkimi trzeba nawiązywać relacje, nie wszyscy muszą nas lubić, nie wszystkich my musimy lubić. To bardzo uwalniające.

Uwalniające, bo jeśli się o to zabiega i chce się tego od każdego, to to męczy. A jeżeli zauważasz, że nie musi tak być, to naprawdę żyje się łatwiej.

Masz też większą przestrzeń do tego, żeby czuć się wolny sam ze sobą, bo jesteś jaki jesteś, nie robisz nic sztucznie i nie wszystkim musisz się podobać, oczywiście dbając o swój rozwój, ale dla siebie, nie dlatego, by pasować komuś innemu.

To jest na pewno coś, co wypracowałam w sobie i czego musiałam się nauczyć.

Jak często zapominasz imiona osób, które poznajesz?

Przypomniała mi się sytuacja ze szkolenia, kiedy przedstawia się 15 osób. Absolutnie jest coś na rzeczy. Zauważyłam, że mam trudność z zapamiętywaniem imion. Zapamiętałam Anię, Kasię, Piotra, ale pozostałych 7–10 osób nie, więc robiłam sobie ćwiczenie. Stawałam przed grupą i mówiłam, że łatwiej mi będzie zapamiętać człowieka, jeśli każdy powie mi imię i coś o sobie wraz z kawałkiem jakiejś małej historyjki, czyli łączyłam człowieka z jakimś doświadczeniem. W ten sposób łatwiej było mi go zapamiętać, niż gdybym znała same imiona.

Będąc na warsztatach, stawiam sobie za cel, by zapamiętać wszystkie imiona. Po pierwsze ćwiczę przed. Ćwiczę zapamiętywanie kartek do gry: tasuję karty i zapamiętuję ich kolejność, a potem sobie przypominam. Pomaga także mnożenie, np. liczb dwu-, trzycyfrowych w pamięci. Dbam o to, by na warsztatach być wcześniej i każdą osobę, która wchodzi do pokoju, witać. Potem, kiedy robimy kółko z przedstawieniem się, robię dwie rzeczy. Zwykle proszę ludzi, aby przedstawili się trzema rzeczami, po pierwsze: „Jak masz na imię i jaką wersją imienia chcesz, aby Ciebie wołać?”. Czasami jest Anka, która jest zawsze Anką w biurze, ale woli być Anią lub Anną. Proszę też o jedną pozytywną rzecz, jakiej inni używają, żeby daną osobę określić, co jest trochę ryzykowne, bo nie wszyscy mają to od razu, więc to potem przychodzi w czasie szkolenia. I na koniec śmieszne pytanie: „Za co firma ci płaci?”. Czasem to pytanie rozwała, bo niektórzy nie wiedzą, za co im firma płaci. Wymyślają i jest trochę śmiechu z tego. Trzecia strategia jest taka, że kiedy ktoś powie mi swoje imię, to ja dwa, trzy razy je powtórzę w dziwny sposób. I zwykle jestem w stanie zapamiętać do 20 osób.

Ja też robię to, co powiedziałeś jako ostatnie, to mi pomaga. I za każdym razem, kiedy następną osobą się przedstawia, to wymieniam te pięć imion, które były przed nią, to mi pozwala osadzić to imię w pamięci.

Ludzie lubią, jeśli się ich zapamiętuje. Czują się wtedy ważniejsi, istotniejsi.

Tak, miałam taką sytuację. Szkoliłam pracowników banku i potem, idąc do oddziału, widywałam ich, a ich były tysiące, więc tam już miałam trudność. Przy takich ilościach nie byłam w stanie zapamiętać ich, w zamian za to pamiętałam człowieka, sytuację z nim związaną, ale już nie pamiętałam imienia.

A potrafisz wtedy powiedzieć: „Słuchaj, wiesz co, wiem, że pracowaliśmy razem, ale nie pamiętam Twojego imienia”?

Potrafię.

To jest dobra strategia, by nie doszło do takiej sytuacji, że udajesz, że pamiętasz imię, a po godzinie rozmowy mówisz, że nie wiesz, jak ma na imię ta osoba.

Nie ukrywam, zdarzyło mi się coś takiego. Ale jakoś czułam, że mogę sobie na to pozwolić.

Wróćmy do korzeni talentu Czar Agaty. Kiedy pierwszy raz dostrzegłaś oznaki talentu Czar w swoim życiu? W szkole, na studiach, w młodości?

Zawsze miałam takie naturalne ciągoty lidarskie. Nie pchałam się na tego lidera, ale jakoś często nim byłam. Ja byłam tą od noszenia dziennika – bardzo często sama się do tego zgłaszałam, ale równie często nauczyciel mnie wybierał. Siadałam w pierwszych ławkach, bo lubiłam być blisko – to jest też ten pociąg do wiedzy, nauki, bo nie chciałam nic zgubić, a miałam obawę, że z ostatnich rzędów czegoś nie dostyszę. Na pewno w dzieciństwie było to ogarnianie watahy dzieci, kiedy lecieliśmy gdzieś coś robić. Byłam trochę takim aranżerem. Nigdy nie byłam dzieckiem, które sprawiało jakieś problemy, byłam zawsze karna, zdyscyplinowana, nawet z dbałości o moją mamę robiłam sobie taką rezerwę czasu – 15 min – żeby zawsze być wcześniej. To takie przewidujące, bo jestem pedantem punktualności. Uważam, że punktualność to jest okazanie szacunku drugiemu człowiekowi, ale jednocześnie dopuszczam, że inni mają inaczej. Dodatkowo ja się też w tych różnych gronach, klasach czułam lekko, łatwo. Gdy jako dzieci coś wymyślaliśmy, to ja zbierałam to jakoś do kupy na zasadzie: co mamy, czego nie mamy, co robimy. Jeśli były czyjeś urodziny lub zbieraliśmy pieniądze na prezent czy kwiatki dla jakiegoś nauczyciela, to ja zawsze miałam jakieś pomysły: zrobmy inny ten prezent,

niech to będzie coś od serducha, a nie jakaś doniczka, pusta, bez emocji. Stwórzmy coś, narysujmy coś.

Tu widać ideation.

Tak, żeby ten prezent był spersonalizowany. W dzieciństwie dużo było tego, że ktoś mnie nie lubi, ktoś mnie nie zaprosił do swojej grupy. Kiedy np. nie zostałam wybrana na początku, to ja wtedy cierpiałam, przecież ja dobrze gram, przecież jestem taka fajna.

A jako nastolatka albo na studiach, jakieś samorządy studenckie?

Tak, pchałam się i byłam bardzo często w komitetach organizacyjnych. Nie zawsze byłam liderem, ale bardzo często aktywną ich częścią.

Gdyby ktoś Cię dzisiaj zapytał, jak rozwijać talent Woo, jak nad nim pracować, to co byś doradziła?

Mnie bardziej pomogła obserwacja środowiska, taka uważność na to, co ja robię innym, czasami pogłębiona o weryfikację wprost, czyli jakąś rozmowę na ten temat. Często pytałam o feedback środowisko wokół, co oni mają w związku ze mną, co fajnego z tego wynika, a co może być trudne dla kogoś. Potem robiłam autorefleksję poprzez np. czytanie. Ale głównie weryfikacja w realu, analiza każdej następnej sytuacji, gdzie poprzednio dostałam po nosie, bo to Woo się rozszalało i wyszło z ryzów. To spowodowało bardziej świadome zarządzanie – z pokorą i patrzeniem z metapoziumu. Bardzo pomogło mi takie ćwiczenie z coachingu z kamerą, kiedy mogłam zobaczyć siebie w środowisku, bez opisów, bez tych wszystkich nakładek. Jak się zachowujesz, poruszasz, jak wchodzisz w interakcje.

Wspomniałaś o tym, jak radzić sobie z odrzuceniem wyjścia do jakiejś osoby. Powiedziałaś, że nauczyłaś się weryfikować, z czego wynika taki komunikat, i sprawdzać, jaka tam była sytuacja, jeśli chodzi o emocje.

Tak, to pomaga, ale to też wymaga pokonania jakiegoś wstydu, czegoś w sobie, świadomości, że możesz zostać oceniona niefajnie, może ktoś się tobą nie zachwycić. Ale i tak wolę to wiedzieć.

Mówiłaś, że networking to nie jest jednoznacznie coś, co bardzo lubisz.

Jakoś superświadomie się nie pcham w te sytuacje.

Czułaś się bardziej skuteczna, efektywniejsza w takich sytuacjach? Bo na różnych spotkaniach mimo wszystko one się pojawiają. Pracowałaś nad tym, aby to było dla Ciebie przyjemniejsze, lepsze?

Kiedyś tak robiłam, że wpadałam i od razu do każdego, teraz na pewno wiem, że wolę wejść i zanim uruchomię ten Czar i zacznę wchodzić w dialog, poznawać czy rozmawiać, to ja sobie na początku po prostu jestem. Wtedy mam więcej w sobie tego obserwatora. Siadam i niewiele mówię. Na poziomie świadomym staram się tym zarządzać. Najpierw sprawdzić klimat, sytuację, zobaczyć, jak tam jest. Myślę, że to wynika też z tego świadomego zarządzania energią. Że mniej mnie to wtedy zmęczy, niż gdybym miała na pusto latać do każdego, więc lepiej włożyć w to esencję i jakość rozmowy.

Ostatnio pracowałam z klientem, który miał talent Woo, spotykał się on z takim postrzeganiem siebie jako człowieka sztucznego, skaczącego z osoby na osobę. Doszliśmy do wniosku, że on może się przygotować do spotkania, np. robiąc research, kto na nim będzie, z kim warto porozmawiać.

Nawet przygotować sobie pytania, tylko żeby one nie były typu: „Jak się masz?”, „Gdzie byłeś na wakacjach?”, „Fajny garnitur”, ale bardziej naturalne, głębsze.

I to jest super, o ile jest mu to potrzebne. Ja wcale nie potrzebuję wiedzieć, kim jest ten ktoś. Wolę dowiedzieć się o tym na żywo. Lubię też ten element zaskoczenia, świeżości, tego, czego nie wiem. Lubię sobie to dawać. Przypomniała mi się jeszcze jedna rzecz w kontekście networkingu. Odbyłam kiedyś bardzo fajne spotkanie z Gerardem O’Donovanem, który jest założycielem szkoły coachingowej Noble Manhattan Coaching. Podczas wizyty w Polsce opowiadał nam o swoim doświadczeniu networkingowym i o tym, jak on patrzy na innych, dlaczego oni nie są w tym efektywni. Można to zobrazować w ten sposób: „Wchodzę, no dobra, to komu wcisnąć wizytówkę, do kogo podejść, z kim ja tu mogę deal zrobić”. A on mówi: „Nie. Wiecie, dlaczego byłem najbardziej skuteczny? Bo ja wchodziłem, stawałem, patrzyłem i gdy do mnie ktoś podchodził, to ja po prostu byłem go ciekawy, ale byłem cały w słuchaniu”. On praktycznie nic nie inicjował, nie mówił, natomiast miał pełną koncentrację, uwagę skupioną na człowieku. I wychodziło tak, że przetrzymasz pauzę, po której klient w coachingu jedzie. Sam, bo ta cisza jest potrzebna. I nawet gdy ktoś pytał człowieka słuchanego przez Gerarda o tę rozmowę, to tamten mówił: „Kurcze, tamten facet, nawet nie wiem, jak się nazywa”. Tyle o nim mógł powiedzieć, a Gerard tylko słuchał. To ważne, by dać uwagę, nie zakrzyknąć. To jest coś, co wsparło moją niedojrzałość w kwestii tego talentu. Słuchanie jest niejednokrotnie ważniejsze niż nadawanie.

Czytam teraz książkę *Give and Take*, jedno z badań, które omawia autor tej książki, dotyczy tego, jak ludzie rozmawiają w grupach pod względem słuchania. Okazuje się, że jeżeli osoba była w grupie, w której miała możliwość mówienia dużo, to oceniała wysoko tę grupę pod względem tego, jak bardzo potrafią słuchać, jak są ciekawi, jak jej słuchają. Ludzie lubią czuć się ważni i wysłuchani.

Ważni, zauważeni i usłyszani tak naprawdę.

Na koniec powiedz: Gdzie można poczytać coś więcej o Tobie, gdzie można Cię spotkać w Internecie, gdzie na żywo? I jaką książkę mogłabyś polecić słuchaczom, która wniosłaby coś ciekawego do ich życia?

Najłatwiej się ze mną skontaktować w Internecie, na pewno przez Facebooka, gdzie są linki do różnych moich miejsc, na mojej stronie internetowej agataciornei.com. I stamtąd można się dowiedzieć, gdzie fizycznie przebywam, czyli czegoś na temat szkoleń i sytuacji zawodowych, w których jestem. Mogę polecić także trzy książki Brené Brown. Ona napisała kilka książek, które układają się w logiczną całość: o odwadze, a jeśli odwaga, to trzeba liczyć się też z porażką, a jak już porażka, to i uczysz się, jak podnosić się z niej i czerpać wartość. Tam jest dużo o empatii, o której rozmawialiśmy.

Wszystkie linki będą w notatkach do tego odcinka podcastu. Agata, dzięki za rozmowę z uśmiechem i energią o jasnych i ciemnych stronach talentu Woo i o tym, jak można go rozwijać. Do usłyszenia!

Ja także bardzo serdecznie dziękuję za to, że mnie dostrzegłeś i zaprosiłeś. Miło, że jestem reprezentantem Woo, którego warto zaprosić do rozmowy. Do zobaczenia!

Mam nadzieję, że podobała Wam się ta rozmowa. Gdy przestłuchiwałem ją drugi raz, to sam się uśmiechałem. Jestem Agacie wdzięczny za to, że pokazała ten talent z wszystkimi jego blaskami i

cieniami. Myślę, że pozwoliła wielu osobom lepiej go zrozumieć i ogarnąć. Zapraszam do komentowania, zadawania pytań pod adresem npp.run/035.

Na sam koniec chciałbym Wam podziękować za słuchanie podcastu, za komentowanie odcinków, zadawanie pytań, za aktywność na grupie „Z pasją o mocnych stronach”. Cudownie widzieć, że jest tyle osób, które się tym interesują, chcą rozwijać swoje talenty. Jestem bardzo szczęśliwy, że mogę przykładać do tego moją małą cegiełkę. Serce rośnie, gdy widzę, jak rozwijacie swoje talenty, wkładacie w to dużo pracy i potem mówicie, co dzięki temu zyskaliście, co jest dla Was łatwiejsze i efektywniejsze.

Dziękuję również patronom. Pomagają nie tylko finansowo, ale także swoją obecnością na grupie stworzonej specjalnie dla nich. Mogę z nimi czasami przedyskutować jakieś pytania, wątpliwości, podzielić się dobrymi nowinami. Dzięki, że jesteście. Niedawno odbył się trzeci webinar dla patronów, nagraliśmy już 15 live'ów z odpowiedziami na pytania. I jest też już właściwie dziewięć odcinków „Tips & Tricks” dla patronów. Więc dzięki za wsparcie i za możliwość rozmowy o tym, co robię w ramach podcastu i bloga.

To tyle na dzisiaj, do usłyszenia w kolejnym odcinku. Cześć!