



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 23.11.2017

Tytuł: Podcast 041 – Słownik talentów – Zbieranie (Input)

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 41, „Słownik talentów” – *input*, czyli zbieranie.

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, wykorzystując swoje mocne strony, 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.

Talent *input* był przez wielu z Was wyczekiwany. Jest mocno reprezentowany w grupie „Z pasją o mocnych stronach” na Facebooku oraz dość częstym talentem w Top 5 wg statystyk.

Dzisiejszym gościem jest Kamil Dudziński, którego może część z Was zna z grupy „Z pasją o mocnych stronach” albo z jego podcastu o książkach. Mam to szczęście, że Kamil mieszka w Krakowie, więc był drugim gościem po Macieju, który był bohaterem odcinka o rozwadze, który zawitał w moje skromne progi, siedzieliśmy w jednym pokoju i rozmawialiśmy. Rozmowa z Kamilem za chwilę, ale najpierw „ogłoszenia parafialne” i krótkie przedstawienie talentu samego w sobie.

Na samym początku chciałbym podziękować trzem osobom, które dodały recenzję w iTunes. Dzięki dla Magdaleny Bojarskiej, Ewy Dybowskiej i dla kogoś, kto podpisał się Kerdzich. Dzięki za napisanie, dlaczego podoba się Wam podcast. Każda recenzja pomaga w tym, aby coraz więcej osób odnajdywało podcast. Jestem bardzo wdzięczny.

Talent zbieranie należy do domeny myślenia strategicznego. „Osoby, których talentem jest zbieranie, pragną wiedzieć więcej. Często lubią zbierać, archiwizować wszystkie rodzaje informacji” – to najlepsze podsumowanie tego talentu. Zbierają informacje, bo chcą wiedzieć więcej, dowiadywać się o ciekawostkach. To zbieranie może mieć różne przejawy. Część osób, gdy widzi *input* w swoich wynikach w Top 5 i czyta ogólne opisy (te niespersonalizowane), to myśli, że chodzi o zbieranie znaczków czy jakichś rzeczy. A *input* dotyczy zbierania informacji, książek, słów, cytatów. Wśród ludzi, których ostatnio poznałem, talent ten najczęściej przejawia się w zbieraniu faktów, ciekawostek, rzeczy, które mogą być przydatne później, ciekawe dla innych, które mogą służyć do zagajenia jakiejś rozmowy, by znaleźć się w jakimś towarzystwie. Gdy poprosiłem moich patronów o zadanie pytań dla gościa, padło stwierdzenie, że dojrzały *input* to taki *output*, czyli zbiera informacje, by je dalej przekazywać. Nie do końca się z tym zgadzam, gdyż może to być taki przejaw zależności od innych talentów. Nie każda osoba z *inputem* będzie chciała dzielić się tymi informacjami akurat w ten sposób.

Dla osób z talentem *input* nie ma czegoś takiego jak bezużyteczna wiedza. Dla nich wszystko jest interesujące, wszystko może się przydać. Zaczęcie jakiegoś tematu, czytania o czymś jest niebezpieczne, bo jest tak wiele odnośników, przypisów, co się skąd wzięło, że można szukać bez przerwy. Internet jest do tego idealnym miejscem dla kogoś z *inputem*, bo odnośniki się nigdy nie

kończą. Ja sam mam *input* na miejscu siódmym, bardzo go czuję. I objawem tego talentu jest to, że chcę wiedzieć coraz więcej i więcej o wielu rzeczach. Możecie poprosić taką osobę, by Wam opowiedziała, o czym czyta, pewnie wymieni więcej niż jedną książkę. Zapytajcie, co teraz głównie bada, co jest jej obszarem zainteresowania, jakie nowe informacje ostatnio znalazła. Ale przede wszystkim zapytałbym, jak przechowuje te informacje, jak się do nich dokopuje, jak zapewnia sobie, że te informacje się pojawiają, ale też że są wykorzystywane i dostępne na potem.

Jeżeli spojrzelibyśmy na rzeczowniki, przymiotniki związane z tym talentem, to znaleźlibyśmy takie słowa, jak: archiwista, bibliotekarz, kolekcjoner, ktoś, kto wchłania informacje, rozmówca, ktoś, kto rozpowszechnia wiedzę, zaradny, dociekliwy, praktyczny, wykształcony, mądry, badawczy. Te osoby mają swoje potrzeby i wartości, które wnoszą do grup, projektów i działań. Tę osobę można rozpoznać po tym, że powie: „O, tam jest takie narzędzie, które możemy wykonać”; „Ostatnio czytałem o tym i o tym, może możemy tego spróbować”; „Widziałem ostatnio serwis, który robił dokładnie to, czego potrzebujemy”. To są rzeczy, które usłyszycie od osób, które mają ten talent w swoim Top 5. Ale z tym talentem wiążą się też potrzeby. Potrzeba zbierania informacji, gromadzenia zasobów, gdzieś ich przechowywania. I przede wszystkim możliwość dzielenia się nimi, np. pisanie, konwersacje, prezentacje, rozmowa. To wszystko będzie bardzo istotne dla osób z tym talentem.

Jakie są jasne i ciemne strony tego talentu? Jasną stroną jest to, że dana osoba jest pełna wiedzy, ma świetną pamięć, jej umysł zapamiętuje najmniejsze detale, zbiera interesujące rzeczy i dzięki temu jest świetnym rozmówcą. Natomiast ciemna strona tego talentu jest taka, że dana osoba zna wiele bezużytecznych faktów, ma bałagan w głowie, coś wie, ale nie wie do końca, skąd to wzięła i czy to jest pewna informacja. Więc takie przechowywanie faktów, ale bez sprawdzenia, bez kontekstu.

Jakie są dojrzałe i niedojrzałe strony talentu *input*? Dojrzałe wiążą się z kolekcjonowaniem informacji, które są przydatne, którymi można się dzielić z tymi, którzy tego potrzebują. Niedojrzałe kojarzą się z angielskim słowem *holding*, czyli zbieraniem, kolekcjonowaniem, zapychaniem i brakiem do tego dostępu.

Co można zrobić, by rozwinąć ten talent? Zdecydowanie warto zidentyfikować jakieś obszary, które Was najbardziej interesują, i w nich się wyspecjalizować w zbieraniu. Najlepiej, gdyby było ich więcej, bo osoby z *inputem* tego potrzebują, ponieważ kilka takich obszarów specjalizacji pozwoli lepiej zgłębić dany temat. Jeżeli macie ten talent i lubicie szukać informacji, to zorganizujcie sobie czas na czytanie książek, artykułów, miejcie przewidziany na to slot czasu w ciągu tygodnia, np. przeznaczcie raz dziennie pół godziny na browsowanie, ale z zegarkiem, żeby nie wchodzić w ten świat za bardzo. I dzięki temu będziecie mogli poznawać więcej informacji, ten system będzie lepiej zorganizowany. Co do systemu, to zdecydowanie polecam znalezienie swego podejścia do katalogowania tych informacji. Gdzie przechowywać, jak opisywać, jaką taksonomię wybrać, jak się do nich potem dostawać, jak wykorzystywać tę swoją wiedzę. Ja korzystam z OneNote'a, gdzie przechowuję całą moją wiedzę, która jest przydatna, oraz z aplikacji Pocket. Ale zeszło mi kilka lat, zanim znalazłem ten system, który sprawdza się dla mnie najlepiej. Dzięki temu mogę na bieżąco wyciągać informacje. Jak ktoś mnie pyta o jakiś obszar, to zwykle bardzo szybko w OneNocie to odnajduję. Więc bardzo polecam znalezienie sobie własnego systemu do organizacji.

W myśl tego, co powiedział jeden z moich patronów: „*Input* działający jako *output*”, warto zidentyfikować sytuacje, w których wydajniej będziecie mogli dzielić się tymi informacjami, bo to będzie dla Was dobre – pod warunkiem że czujecie, że to gromadzenie wiedzy istotnie pomaga.

I jeszcze potencjalne partnerstwa z innymi talentami. Przychodzą mi na myśl dwa: ukierunkowanie, czyli *focus*, i dyscyplina, czyli *discipline*. Osoby z takimi talentami sprawią, że to poszukiwanie może być ukierunkowane, lepiej zorganizowane i dokładniejsze. Mam nadzieję, że gromadzenie tych informacji będzie dzięki temu przyjemniejsze.

Na sam koniec statystyki. Jeśli popatrzymy na całą bazę wyników osób, które zrobiły test Strengths Finder, to *input* znajduje się na miejscu 6. wśród wszystkich 34 talentów, czyli bardzo wysoko. Jeżeli popatrzymy na polskie wyniki, to *input* znajduje się na 7. miejscu. Jeśli popatrzymy na rozkład tego osobno u każdej z płci, to u kobiet jest na miejscu 6., a u mężczyzn na 12. I ostatnia informacja dotycząca statystycznie najczęściej i najrzadziej występujących talentów razem z *inputem*: jeżeli ktoś ma go w swoim Top 5 lub w dominujących, to bardzo prawdopodobne, że będzie miał też *intellection* – ja w swoich dominujących *input* mam na miejscu 7., a *intellection* w Top 5, więc to się potwierdza. A najmniej statystycznie prawdopodobnym talentem w dominujących talentach w Top 5 razem z *inputem* będzie *self-assurance*, czyli pewność siebie.

Zapraszam do rozmowy z Kamilem.

Cześć, Kamil.

Cześć, Dominik.

Dziękuję, że przyjąłeś zaproszenie do mojego podcastu.

Cała przyjemność po mojej stronie.

Czy mógłbyś przedstawić się naszym słuchaczom jednym zdaniem?

Nazywam się Kamil Dudziński, pracuję jako sprzedawca, a w wolnych chwilach uczę się podcastowania.

Z Kamilem poznaliśmy się przez Strengths Findera, najpierw na grupie „Z pasją o mocnych stronach”, potem w grupie dla patronów, bo Kamil został moim patronem. Spotykamy się również, nawzajem słuchając swoich podcastów i czasami komentując nasze instastories.

Ja chyba każde Twoje komentuję.

Kamil prowadzi podcast o książkach i jest drugim gościem, który zawitał fizycznie do mojego domu, więc nagrywamy, widząc się nawzajem. Powiedz: jakie jest Top 5 Twoich talentów?

Moje Top 5, począwszy od pierwszego, to *input*, czyli zbieranie, *responsability* – odpowiedzialność, *developer* – rozwijanie innych, *belief* – pryncypialność, *adaptability* – elastyczność.

Czyli z domeny wykonywania mamy *responsability* i *belief*, z domeny budowania relacji jest *developer* i *adaptability*, a ze strategicznego myślenia *input*. Dla przypomnienia: *input* pomaga podejmować decyzje. Wspominałeś, że pracujesz jako sprzedawca, jak zatem używasz swojego talentu w pracy?

Pracuję w małej firmie. Mała firma ma taką specyfikę, że rzadko kto ma tam tylko jedną pozycję, np. jest tylko sprzedawcą. Ja na dobrą sprawę i jestem sprzedawcą, czyli kontaktuję się bezpośrednio z naszymi klientami, odpowiadam na ich zapytania i przygotowuję dla nich ofertę, i niejako mogę powiedzieć, że zarządzam naszą sprzedażą, czyli zajmuję się badaniem, skąd do nas przychodzą klienci, sprawdzaniem, jakie grupy docelowe są dla nas najbardziej korzystne z perspektywy zysków.

Dodatkowo zajmuję się też niejako marketingiem i obsługuję nasze social media. Do mnie przekierowywane są wszystkie osoby, które chcą rozmawiać o jakiejś promocji, organizacji eventów czy pokazów. Sprzedajemy sprzęt sportowy, więc jeśli są jakieś pokazy lub jedziemy na targi, to ja takie rzeczy przede wszystkim ogarniam.

I jak *input* działa z tej perspektywy? Przede wszystkim zbieram informacje o samych klientach czy badam, które grupy docelowe są dla nas najbardziej korzystne, zbieram informacje o tym, jakie transakcje z nimi przeprowadzamy, jakie mamy z tego zyski. Jeśli chodzi o marketing, to zbieram informacje na temat naszych odbiorców, bo trzeba zaznaczyć, że najczęściej ten sprzęt jest wykorzystywany nie przez osoby, które bezpośrednio kupują, tylko przez ćwiczących, którzy gdzieś tam chcą potrenować w parku czy koło szkoły. Więc korzystamy z wiedzy osób ćwiczących, by robić jak najlepszy sprzęt, który będzie dostosowany do ich potrzeb.

Użyłeś słów „zbierać informacje”. Jak czytam opisy inputu, to tam są dwa zdania: „Osoby z tym talentem zawsze chcą wiedzieć więcej, pożądamy informacji, lubią potencjalnie kolekcjonować rzeczy, ale też pomysły, książki, pamiątki, pytania, fakty”. Czy utożsamiasz się z tym?

To jest w stu procentach o mnie. Może nie tylko w kontekście mojej pracy, bo w mojej pracy *input* jest takim dopełnieniem, pomocnikiem, on mi trochę pomaga planować, np. zbierać zadania, które mam do wykonania, informacje, nawet na przyszłość.

Jeżeli nie w pracy, to gdzie i w jaki sposób ten talent Tobie pomaga?

Przede wszystkim w pomaganiu innym, w bardzo ogólnym tego słowa znaczeniu. Bardzo często zdarza mi się, że kiedy ktoś mnie o coś zapyta, to nawet jeśli nie jestem w stanie odpowiedzieć na dane pytanie – a bardzo często nie jestem, bo nikt nie zna się na wszystkim – zazwyczaj jestem w stanie polecić albo jakąś książkę, albo stronę internetową, albo jakąś osobę, z którą powinien się skontaktować.

Skąd wiesz, jakie osoby, książki?

Stąd, że mam bardzo dużo zainteresowań. Są osoby, które mają jedną pasję, jak np. Marcin Osman, z którym rozmawiałeś. Gdy mi ktoś mówi, żeby znaleźć swoją pasję – a wszyscy guru motywacyjni powtarzają, by robić to, co się kocha i znaleźć tę jedną rzecz, którą się najbardziej lubi – to nigdy to do mnie nie docierało, bo przez całe życie miałem tak dużo różnych zainteresowań, które cały czas dochodzą. Zbieram bardzo dużo informacji o danym zagadnieniu i nie zawsze je wykorzystuję, ale one gdzieś są. I zawsze pozostaje mi w pamięci taka zapadka, że jak ktoś rzuci hasło, to mi przypominają się te wszystkie rzeczy, które gdzieś kiedyś widziałem albo przeczytałem. I o ile nie zbieram ich wszystkich w jednym miejscu, bo tego byłoby za dużo, o tyle zawsze wiem, jak do nich trafić.

Czy masz świadomość tego, jakich rzeczy się nauczyłeś, czy ktoś musi to dopiero wywołać, np. ktoś mówi o wybuchu wulkanów, a Ty o tym kiedyś coś wiedziałeś i wtedy Ci się to przypomina?

Zdecydowanie tak. Tu jest to rozróżnienie między learnerem a inputem. *Learner* to jest talent, który charakteryzuje osobę uczącą się i chcącą wiedzieć i umieć więcej, a *input* to jest tylko zbieranie. To nie zawsze jest uczenie się, nie zawsze jest tak, że jestem w stanie świadomie wykorzystać te informacje. Tu w grę bardziej wchodzi dynamika talentów, co zrobimy z wiedzą, którą zgromadziliśmy. Ale *input* cechuje to, że te informacje gdzieś mam. Jeśli z kolei mam dowiedzieć się czegoś na jakiś konkretny temat, to nie mam problemu, by te informacje znaleźć.

Wracając do Twojej pracy: mówisz, że gromadzisz informacje o klientach, skąd zatem wiesz, jak te informacje gromadzić, gdzie je spisywać, jak się do nich dostać? Jak wybrałeś system do zarządzania klientami, skąd wiedziałeś, w jaki sposób zorganizować proces?

Na dobrą sprawę szukając informacji u innych. Jak dla mnie to jest także jedna z bardzo charakterystycznych cech talentu *input*, może też w jakiś sposób działać podobnie do *deliberative*, tylko że rozważa jest talentem z obszaru działania, więc ma inny kontekst tego, jak on się prezentuje. Ale szukam informacji u innych. Zauważyłem, że jestem bardzo mało kreatywny w takim dosłownym rozumieniu tego procesu. Jeśli ktoś mi powie: „Wymyśl coś”, to choćbym siedział i myślał przez tydzień albo rok, to tylko przypadkiem może coś mi wpadnie do głowy. I to nie jest wynik mojego procesu myślowego, tylko wynik albo tego, co wykopałem z pamięci, co gdzieś kiedyś zobaczyłem, albo poszukania. Kiedy w pracy ktoś mówi, żeby coś zrobić – akurat robimy taki bardzo niszowy sprzęt sportowy, np. sprzęt do parkouru, czyli sportu polegającego na efektywnym i efektownym pokonywaniu przeszkód – to mojemu koledze, który ma *ideation*, wymyślenie czegoś kompletnie nowego czy zainspirowanie się czymś, później polecenie z nowym projektem, idzie świetnie i on to uwielbia, i się w tym sprawdza. Kiedy ja mam coś zrobić, to najpierw oglądam 10 filmików, przeglądam 10 różnych projektów, patrzę, jakie rozwiązania były najbardziej interesujące i praktyczne, później je ewentualnie miksuje albo robię kopiu-j-wklej i wrzucam do naszego projektu.

Czy to znaczy, że jesteś mistrzem Google?

Mistrzem nie, ale używam go bardzo często.

Jest to świetne narzędzie dla kogoś z talentem zbieranie, zwłaszcza w kontekście informacji.

Dokładnie tak, kiedyś właśnie czytałem artykuł o tym, jakie są tajniki wyszukiwarki Google. Są pewne triki, które możemy wykorzystać, by nasze wyszukiwanie było skuteczniejsze, by znajdować rzeczy, których chcemy, nie tylko używając słów kluczowych.

Jeżeli spojrzymy na zbieranie jako kolekcjonowanie rzeczy, to one w pewnym momencie zapchają nam dom. W USA jest nawet biznes polegający na wynajmowaniu zewnętrznych miejsc do przechowywania rzeczy, które ma się w domu. Więc czy takie zbieranie informacji nie zaśmieca trochę głowy i nie sprawia, że ciężko dostać się później do tych informacji?

Ciężko się dostać o tyle, o ile chcesz sobie przypomnieć jakieś konkretne fakty. Nasz mózg jest nawet tak skonstruowany, żeby wszystkiego nie pamiętać. Jak poszedłeś zwiedzać jakiś zabytek, przewodnik opowiadał Ci w tym czasie jakąś historię, to czy kiedykolwiek udało Ci się zapamiętać wszystko, co mówił? Więc nasz mózg nigdy nie zapamięta wszystkiego, a po drugie on filtruje. Więc nawet jeśli zaśmiecam sobie mózg jakimiś informacjami, z których później nie korzystam, to dość naturalnie o nich zapomnę. W momencie kiedy tych informacji potrzebuję i ktoś to wspomni, załącza mi się coś takiego, że już coś o tym słyszałem i mniej więcej wiem, gdzie mogę to znaleźć. Nie muszę pamiętać wszystkiego, bo nawet jeśli nie mam żadnego systemu katalogowania wszystkich informacji, nigdy ich wszystkich nie będę potrzebował. Akurat żyjemy w tak ciekawych czasach, że gdy ma się smartfona w kieszeni, wszystko jest na wyciągnięcie ręki.

Ostatnio czytałem książkę, w której ktoś porównał ludzi do androidów, że już prawie jesteśmy tym miksem maszyny i człowieka, bo mamy dostęp do wspólnego zasobu wiedzy, jakim jest internet. W takim razie po co zbierać te informacje, skoro zawsze można się do nich dogrzebać za pomocą smartfona?

To zależy, nie zawsze jesteś w stanie wyłapać, znaleźć wszystkie informacje. Inaczej ludzie nie pisaliby książek, nie robiliby kursów, bo za niektóre rzeczy musisz zapłacić.

Mając *input* na 7. miejscu, jak ja dowiem się jakichś faktów, rzeczy, informacji, zupełnie obcych niepowiązanych ze sobą źródeł, to w moim mózgu następuje jakieś dziwne połączenie, fakty się łączą i wychodzi z tego coś ciekawego. Tu jest trochę podobne działanie jak w *connectedness*, czyli współzależności, ale *input* jest taki, że wie troszeczkę o tym i o tym, to w jakiś sposób się miesza i wychodzi z tego coś wartościowego jako *output*. I mimo wszystko jest to szybszy proces niż w Google. Nie wiem, czy też tak masz, że jak usłyszysz jakieś hasło, to automatycznie otwiera Ci się odpowiednia szufladka w głowie.

Dokładnie tak, może to właśnie przez to mam takie wrażenie, że gdzieś mam blisko *connectedness*, ale teraz widzę, że to *input* może działać w ten sposób. Czyli kiedy natrafiam na jakąś informację, która w jakiś sposób może być powiązana z innym obszarem, w którym teraz działam, powoduje to, że albo zapadki się otwierają, albo jest nagle taka lawina pomysłów, że docieram do sedna czegoś poprzez zajmowanie się całkiem innym tematem.

Celowo poszerzasz sobie krąg, w którym kolekcjonujesz tę wiedzę.

To też jest duże ułatwienie, bo po co to zbierać? Zbierać po to, by wyciągać wnioski. Jeśli jesteś np. muzykiem i nie będziesz zbierał informacji na temat tego, co ludzie sądzą o Twojej muzyce czy o technicznych aspektach tego, co robisz, to nigdy nie będziesz w stanie się poprawić albo poprawisz to tylko na tyle, na ile sam poczułeś, że coś zrobiłeś nie tak. A jeśli nie jesteś w stanie stwierdzić, czy zrobiłeś coś dobrze, czy źle, to wtedy zebranie informacji od osób, które są poza nami, a są naszymi odbiorcami, może być kluczowe do tego, by wyciągnąć wnioski i poprawić się w tym obszarze, w którym się rozwijamy.

Wierzę w to, że nie ma czegoś takiego jak beużyteczna wiedza, ale zauważyłem, że różnica między mną, czyli osobą, która ma aktywator, *input*, a Kasią, która ma *restorative, deliberative, analytical*, polega na stopniu pogłębiania tej wiedzy. Wydaje mi się, że przez to, że *input* tyle tej wiedzy kolekcjonuje, to jednak wbudowana tu jest taka powierzchowność, że to nie jest tak, że dokładnie studiujesz dany obszar, tylko wiesz coś i już od razu idziesz do następnej rzeczy, bo coś nowego, ciekawego się pojawiło. I jak sobie z tym radzisz? Dla mnie to jak takie skakanie z kwiatka na kwiatek, z tematu na temat.

Z jednej strony jest to właśnie takie skakanie od tematu do tematu. Jednak to jest tak, jak powiedzieliśmy wcześniej, że to jest fajne, jeśli widzisz te połączenia między różnymi aspektami. Z drugiej strony jak dla mnie takie skakanie z kwiatka na kwiatek to niedojrzały *input*. Powiedzieliś, że nie ma beużytecznej wiedzy, każdej wiedzy można użyć, ale wiedza sama w sobie jest beużyteczna, bo jeśli nie wykorzystujesz tego, co zebrałeś, jeśli nie dzielisz się nią z kimś, kto może z niej skorzystać dzięki tobie, jeśli nie robisz z nią właściwie niczego, po prostu ją posiadasz, to równie dobrze mógłbyś jej nie mieć i nic by to w twoim życiu nie zmieniło, może tylko samopoczucie, bo wiedząc więcej, czujesz się lepiej. I OK, jeśli ktoś zbiera wiedzę dla samego wzrostu poczucia własnej wartości, to super. Zależy od wartości, które ta osoba wyznaje. Ja bym tego w taki sposób nie robił. Kiedy zbieram jakieś informacje, zawsze robię to w jakimś celu. Najczęściej akurat dla kogoś – tu bardzo wybija się *developer*, czyli rozwijanie innych. To wpływa znacząco na motywację do zbierania.

Powiedzieliś o motywacji do zbierania wiedzy, co mocno widać w kontekście innych talentów. Tobie dobrze zbiera się wiedzę, jeśli możesz się nią podzielić z kimś innym albo komuś pomóc. Użyłeś nawet

takiego sformułowania, że pomaganie innym jest ważne. To pewnie jest spójne z *belief*, czyli z pryncypialnością, z wartościami, które masz wyznaczone i które pewnie kierują Twoim życiem. Mój *input* jest mocno wykorzystywany przez indywidualizację, dzięki temu mogę zacząć rozmowę w lepszy sposób, zastosować mój sposób rozmowy do danego człowieka, bo ja widzę, co danej osobie może się przydać, co ją interesuje, i tu bardzo widzę zastosowanie wiedzy zgromadzonej przez *input*. *Arranger*, czyli organizator, który reaguje szybko na zmiany i potrzebuje zrobić tak, by wszystko działało razem, też korzysta z inputu. W tym kontekście dla mnie nie ma wiedzy bezużytecznej, bo ja nigdy nie wiem, kogo spotkam, w jakiej sytuacji będę. Bo np. potencjalnie bezużyteczną informację mogliśmy tu wrzucić jako ciekawostkę w podcaście i użyć jej jako przykładu.

Właśnie w tej chwili użyłeś tej wiedzy i ona stała się użyteczna. Wykorzystałeś ją. A inaczej jest, gdy trzymasz ją w sobie.

Ale gromadząc ją, nie wiesz, czy jej użyjesz, czy nie.

To jak najbardziej, tylko mówimy tu o przypadku, że wiedza może być użyteczna, jeśli jest używana albo jeśli może się przydać. Kiedy zbierasz ją dla samego faktu zbierania, to nic z tego nie wynika.

Sam Gallup mówi, że aby rozwijać swoje talenty, budować mocne strony, to do talentu trzeba dodawać wiedzę, ale to nie wystarczy, później z tej wiedzy trzeba wyciągnąć jakieś umiejętności, żeby wykorzystywać ją w praktyce. Więc dodawanie samej wiedzy do talentów nie jest wystarczające. Jeżeli mówimy o gromadzeniu wiedzy, to trochę kojarzyło mi się to z takim „ćpaniem” faktów – szukasz tych faktów gdziekolwiek, potrzebujesz dowiadywać się ciągle czegoś nowego. Jak radzisz sobie z taką potrzebą dowiadywania się coraz to więcej?

To zależy od tego, jakie masz cele w życiu. Ja się jakoś bardzo nie ograniczam, lubię poznawać nowe rzeczy, wiele ciekawostek, zagadnień mnie interesuje. Jednak jeszcze jakiś czas temu miałem bardzo dużą zmienność. Jeśli tylko jakiś temat mnie zainteresował, to porzucałem wszystko, co było wcześniej, i zajmowałem się tym nowym. Teraz mam coś takiego, że analizuję to pod kątem wykorzystania tego później. Wiadomo, jak wpadnę w tryb oglądania filmików na YouTubie czy wykładów z TED-a, to trudno mi się wyrwać. I do pewnego momentu używałem tego jako usprawiedliwienia, czyli że OK, zbieram cały czas nową wiedzę, uczę się nowych, ciekawych rzeczy, dowiaduję się jakichś ciekawostek z życia innych, tylko po pewnym czasie zapytałem siebie, czy to jest produktywnie. Bo samo w sobie zbieranie może być użyte na różne sposoby. Jeśli zbieram z intencją wykorzystania tego w jakiś sposób, to wtedy jest OK, zbieranie staje się tylko częścią procesu twórczego. Samo zbieranie dla zbierania, czyli „ćpanie” wiedzy, jest nieproduktywne. Słowo „produktywność” ma już w sobie człon „produkt”, czyli jest jakiś efekt tego działania. Jeśli tego produktu nie ma, to to nie było produktywnie, tylko wciąż można to zaliczyć jako takie rozpraszające zajęcie, które nas odwodzi od celu, do którego dążymy.

Wracając do Twojej pracy: Twoim zadaniem jest sprzedawać urządzenia do ćwiczeń. Tam był marketing, PR. W jaki sposób uczyłeś się sprzedaży, zbierałeś informacje o tym, jak informować o tym ludzi, pokazywać, na czym to polega?

Pewnie się wszyscy zdziwią, ale z książek. Jeśli mam nauczyć się sprzedaży, to kupuję książkę o sprzedaży. Do tego w internecie jest masa artykułów, jest wielu sprzedawców, którzy są bardzo znani, chociażby Grant Cardone, który udostępnia ogrom darmowej wiedzy. Podobnie robi Gary Vaynerchuk; kupiłem jego książkę *Zapytaj Garyego* tylko dlatego, że chciałem mieć tę wiedzę w jednym miejscu. Tam jest 12,5 godziny nagrania, kiedy to Gary odpowiada na pytania, które zadawali mu ludzie poprzez specjalnie do tego celu założoną stronę internetową. I na te same pytania odpowiada w filmikach na

YouTube. Ta wiedza jest darmowa, więc jeśli ktoś chce nauczyć się czegoś nowego, to niech zajrzy do internetu, gdzie jest wszystko.

Czyli jak masz jakiś temat, to wiesz, jakiego typu materiały i z jakich źródeł pomogą Ci w zrozumieniu tego konkretnego tematu. Ty tę wiedzę filtrujesz i wtedy ją wykorzystujesz. Jak filtrujesz sobie tę wiedzę? Masz pewnie wiele jej źródeł. Jak pracujesz z wynikami tego swojego researchu?

Wiemy, jak wygląda faza zbierania informacji. Może to dla niektórych nie jest tak naturalne. Właściwie nigdy nie robiłem jeszcze tego tak świadomie. Sprzedaży uczyłem się, zanim poznałem swoje talenty. I moja świadomość tego, w jaki sposób się uczę, nie była tak duża. Teraz wiem, że jeżeli miałbym się uczyć sprzedaży od nowa, to wziąłbym np. trzy książki, przeczytałbym je, podsumowałbym, porównałbym, wypisałbym konkretne kroki, które każdy autor poleca i które zawsze mają ze sobą coś wspólnego. Jednak sprzedaż jest zagadnieniem, które po pierwsze ma dużo różnych wątków, ale wszyscy jesteśmy w tej kwestii o tyle tacy sami, o ile wszyscy jesteśmy różni. To sprowadza się do tego, że najpierw musisz poznać potrzeby klienta – to jest pierwsza rzecz, której się uczy. Podobnie było na kursie sprzedaży, w którym uczestniczyłem.

Czyli jeszcze kursy są do zbierania informacji.

Tak, bo czemu nie? To jest też całkiem coś innego, bo możesz faktycznie przetestować sobie trochę te rzeczy i wymienić się informacjami z innymi ludźmi. Ale kiedy znajdziesz takie podstawowe kroki, które w tym są – wszyscy mają właściwie to samo – to analizujesz to pod kątem tego, jakie osiągnięcia ma ta osoba, która ci to proponuje, i później to testujesz.

Jak podsumowujesz, filtrujesz tę wiedzę, gdy masz już te materiały, kurs, książki, wideo, internet? Chodzi mi o konkretne procesy albo narzędzia.

W tej chwili na dobrą sprawę uczę się tego w świadomy sposób. Czyli tworzę mapę myśli.

W jakiejś konkretnej aplikacji?

To zależy. Na telefonie mam aplikację SimpleMind, jest całkiem fajna, chociaż w pełnej wersji kosztuje ok. 30 zł i nie opłaca się jej kupować. Znalazłem też aplikację, która nazywa się po prostu Mind Map. I ona jest dla mnie o wiele bardziej rozbudowana.

Ile aplikacji przetestowałeś, zanim wybrałeś tę jedną właściwą?

Świadomie przetestowałem cztery, pięć, przynajmniej te, które są na Androida.

To też jest typowe zachowanie inputa – lubi szukać nowych aplikacji. Nawet jak jakaś aplikacja dobrze mi działa, to ona mi się dosyć szybko nudzi i szukam kolejnej, żeby działała lepiej. I muszę się mocno pilnować, żeby nie dostawać za dużo.

Ach, Ty aktywatorze!

Tak, ale to jest aktywator zasilany inputem, bo jest tyle świetnych aplikacji, ja akurat teraz korzystam z MindNode, który jest na Maca, iPada. Kiedyś korzystałem z MindMeistera, nic mu nie brakowało, ale już mi się znudził. Kiedyś korzystałem z Coggle. Pytałem, jak filtrujesz sobie wiedzę, to powiedziałaś, że tworzysz mind mapy.

Tak, to jest jeden przykład. Akurat mapy myśli są o tyle fajne, że na jednym obrazku masz całą mapę i wszystkie najważniejsze informacje, które chcesz mieć zebrane. To zależy od książki. Czasem są takie, w których jest ogrom informacji, np. *Magia słów*, i to chciałem mieć zebrane w jednym miejscu, ale są

i takie jak np. *Mężczyzna z klasą* Łukasza Kielbana z bloga Czas Gentlemanów, w przypadku których nie robiłem żadnych notatek, bo większość rzeczy już wiedziałem, i wiem, że w razie czego jestem w stanie znaleźć to na blogu Łukasza. Czasem też po prostu wypisuję trzy lub pięć najważniejszych lekcji z danej książki, bo większość niektórych pozycji to tylko historie. Jest jedna przewodnia myśl i później historia, która w jakiś sposób daje temu przykład. Później kolejna myśl, kolejny przykład itd. A reszta to głównie lanie wody przez autora. Do tego możemy większość książek ograniczyć.

Ja korzystam z OneNote'a. Czytając książki z danego obszaru, wypisuję sobie grupy informacji, np. przy książkach o produktywności zbieram informacje o pytaniach focusujących, robieniu wizji życia. Opowiadają o tym, jak się uczyć, jak spędzać czas, jakie cele wypisywać. Więc zrobiłem sobie kilka stron w OneNocie z różnych książek i tam wpisuję sobie informacje. Potem mam te rzeczy pogrupowane w różnych miejscach. Istotne jest to, by robić to konsekwentnie i spójnie, by nie było bałaganu. Bo *input* może kojarzyć się z takim bałaganem, że ciągle dodajesz nowe informacje, a o ile w głowie sobie z tym radzimy, o tyle w systemie może być już bałagan. OneNote organizuje notatniki, sekcje, strony, Evernote – notatniki i tagi, mapy myśli można robić tematycznie per obszar. Warto też dbać o higienę tego systemu.

Owszem, chociaż powiem Ci, że dla mnie takie ustrukturyzowane miejsce jest mocno napędzane arrangerem, dla mnie to jest właśnie za mało elastyczne. Bardzo często lubię dostosowywać na nowo, powiększać coś, ulepszać. I czasem wiązało się to z tym, że miałem konkretne systemy, w których trzeba było wprowadzać zbyt dużo zmian, zbyt dużo rzeczy kopiować i przenosić. Wolę to robić trochę bardziej elastycznie, dlatego korzystam z Google Keep. Ma on wszystko, czego potrzebuję, np. by zrobić notatkę w formie rysunku, checklisty albo po prostu tekstu i potagować to w jakiś sposób. Tam masz jeszcze możliwość zmiany koloru, karty, ale to jedyne, czego potrzebujesz, bo później wykorzystuję tylko wyszukiwania w Google Keep. Tam mam swoją listę książek; jeśli dodaję coś z książkami, to dodaję z tym tagiem. I później wyświetla mi się lista wszystkich rzeczy, które mam z książkami. Jeśli idę sobie ulicą albo czegoś się uczę czy jestem po spotkaniu z jakąś osobą, mam przemyślenia odnośnie do danego talentu, to robię notatkę. Dopisuję sobie, czego się dowiedziałem w tym zakresie. I kiedy chcę znaleźć informację o *input*ie, to wpisuję sobie „input” i mi program pokazuje tę notatkę. Nie potrzebuję niczego więcej. Warto zaznaczyć, że jestem chyba najmłodszym z Twoich gości w tej chwili, więc myślę, że przede mną jeszcze dużo doświadczenia.

Ile masz lat?

26.

Jesteś najmłodszym z moich gości, a już z dojrzałym talentem *input*. Czasami w firmach prowadzi się coś, co nazywa się systemem zarządzania wiedzą. I one zwykle nie działają. Ja np. pracowałem w takim systemie o nazwie *confluence* i jak sobie myślę, dlaczego te systemy nie działają, to dlatego, że wiele osób ma różne podejście do gromadzenia wiedzy. Jedni potrzebują takiej taksonomii, a inni więcej elastyczności, inni więcej struktury. Często te systemy zawodzą i potem ciężko w nich znaleźć informacje albo są niekompletne, już pomijając fakt, że informacje raz wprowadzone to nie jest koniec pracy, one wymagają też aktualizacji, bo coś się zmienia.

Wracając do pytania: uczymy się, zbieramy informacje, mamy narzędzia, więc jak przejść do działania? Masz wiedzę, czy to jest już działanie, czy coś jeszcze pomiędzy tą zgromadzoną, opracowaną wiedzą a działaniem się wydarza?

Pomiędzy działaniem a zgromadzoną wiedzą wyróżniłbym jeszcze fazę testów. Bo z jednej strony wykorzystywanie tej wiedzy i ułożenie jej w określony system, w którym masz kolejne kroki, wymaga najpierw sprawdzenia, jak to działa w twoim przypadku. Jeśli ktoś podaje jakąś wiedzę, z czym spotkałem się chociażby na szkoleniach sprzedażowych, to żaden z uczestników ani prowadzący nie pracował ani nie miał styczności z tego typu sprzedażą, jaką ja miałem, czyli sprzedażą bardzo pośrednią. Wyróżniliśmy cztery lejki sprzedażowe, które na pewnym etapie się spotykały, rozdzielały. Z mojej perspektywy to było na początku na tyle skomplikowane i trudne do ogarnięcia, że wymagało sporego testowania, analizowania i pozbierania tych informacji, zobaczenia, jak to wygląda i jak to można uprościć do najłatwiejszego systemu. Kiedy już to wiesz, to jesteś w stanie zarządzić tą bazą i tym procesem sprzedaży. Jesteś w stanie wyróżnić pewne kluczowe działania i kroki milowe, które trzeba spełnić, żeby dojść sukcesywnie do sprzedaży.

Co to jest lejek sprzedażowy?

Lejek sprzedażowy to jest przedstawienie, w jaki sposób klienci do nas przychodzą, na podstawie jakich decyzji i kluczowych kroków podejmują decyzje o zakupie.

Użyteś metafory lejka, bo w tej pierwszej fazie powinno być dużo tzw. leadów.

Tak, bo na początku wpada cała chmara ludzi...

Dużo zapytań, dużo osób dzwoni, wysyła maile, ale z tych osób do następnej fazy przechodzi np. połowa, a do momentu sprzedaży jeszcze mniej. Im więcej, tym skuteczniejsza jest sprzedaż, stąd chyba ta metafora lejka.

Na początku wpada cała masa ludzi. I na podstawie chociażby właśnie budowania modelu sprzedaży odbywa się np. opracowanie pewnych pytań, które trzeba zadać klientowi, by dowiedzieć się, czy będzie naszym klientem, czy nie. Zadajesz mu konkretne pytania aż do momentu, kiedy np. on na jedno pytanie odpowie „nie”. Wtedy okazuje się, że to nie jest twój klient. I do kolejnych etapów przechodzą tylko te osoby, które odpowiadają temu typowi, który nas interesuje.

Z tego, co mówisz, sprzedaż jest zbieraniem informacji o potrzebach klienta, więc *input* to dobry talent do sprzedaży. Natomiast mnie intryguje faza działania, bo *input* jest z domeny myślenia strategicznego, zatem w którym momencie następuje ta zmiana, że już wiem wystarczająco, teraz działam, wykonuję konkretne kroki w kierunku sprzedaży?

Tego nie rozpatrywałbym już w kontekście talentu *input*, bo zbierać można w nieskończoność, ale myślę, że *input* można bardzo fajnie wspomóc w działaniu, chociażby tym, że najlepiej uczymy się właśnie przez działanie. Albo jeśli zbieramy jakąś wiedzę i robimy to w jakimś celu, to bardzo przydatne jest ustalenie sobie kryteriów, czyli na początku zbieramy, zbieramy i stwierdzamy, że zakończymy zbieranie wtedy, gdy będziemy już wiedzieli jak najwięcej, np. kiedy dowiem się, jak znaleźć klienta, jak przedstawić mu ofertę, jak przeprowadzić go przez procedury decyzyjne, jak mu zadać pytania, jak sfinalizować sprzedaż. Wypisuję sobie, że potrzebuję się tego dowiedzieć. Jak się tego dowiem, to znaczy, że jest czas na działanie.

Jednym z moich sposobów pracy z klientami w ramach coachingu jest określenie ram czasowych. Jeśli mam projekt np. na dwa tygodnie, przez pierwsze dwa, trzy dni zbieram informacje, potem robię podsumowanie i przechodzę do drugiej fazy działania. Czyli należy dać sobie twarde ograniczenie czasowe, żeby nie „ćpać” tej informacji, żeby nie zbierać danych nazbyt zachłannie.

Trzeba mieć świadomość tego, że zbieranie jest tylko fazą zasilającą wszystkie pozostałe rzeczy, o których tu mówimy.

Jeszcze przypomniła mi się jedna ciekawostka à propos narzędzi do zbierania i katalogowania. Pamiętam, że w internecie był taki serwis o nazwie StumbleUpon, zapisywało się tam tematy, które nas interesowały, np. sztuka, management, sport, zdrowe życie itp. I był taki duży, czerwony przycisk: „Wylosuj dowolną stronę z tego obszaru”. To było genialne narzędzie dla inputa, bo ono pozwalało buszować po takich zasobach internetu, na jakie samemu się nie trafiało. Tak naprawdę w dzisiejszych czasach jesteśmy ograniczeni do kilku stron internetowych. Jest Facebook, portale informacyjne i rzadko wychodzimy poza sferę tego, do czego przywykliśmy. A ten serwis szukał w takich miejscach, że głowa pękała, ile tego jest.

Chciałbym jeszcze porozmawiać o zachowaniach inputa, kiedy byłeś młodszy. Jak talent ten przejawiał się w szkole, na studiach?

To było pytanie, którego najbardziej się bałem, bo z mojej pamięci trudno jest coś wydobyć, jeśli nie zada się konkretnego pytania. Ale są dwie rzeczy. Pierwsza to było wtedy, kiedy miałem sześć, siedem lat i bardzo interesowały mnie dinozaury. Szukałem o tym informacji. I mieliśmy taką dwudziestokilkutomową encyklopedię, którą lubiłem przeglądać. Drugą rzeczą były gry komputerowe strategiczne, w których liczyło się to, żeby zebrać jak najwięcej zasobów. Lubiałem gry z serii „Zeus”, „Cezar”, szczególnie „Cezar” III i IV, tam zawsze można było rozbudowywać miasto, gromadzić coraz więcej zasobów, przychodziło coraz więcej ludzi.

Czy to gry takie jak „Cywilizacja”?

Coś w tym stylu. Z tym że nie tylko rozwijałeś miasto itd., ale też uczyłeś się trochę o starożytnym Rzymie.

Gdy byłem młodszy, też lubiałem gry strategiczne, z takich gier uczyłem się angielskiego. I również jako dziecko lubiałem czytać encyklopedię. To jest jakaś część wspólna dla talentu *input*.

Czasami czuję dużą chęć podzielenia się tymi ciekawostkami, które mam w głowie. Gdy słyszę, że ktoś o czymś opowiada, mówię: „A czy pamiętasz albo słyszałeś o czymś takim?”; „Czy wiesz, że w tym i tym miejscu takie coś jest?”. Skąd Ty wiesz, kiedy dzielić się wiedzą, a kiedy sobie odpuścić i tylko grzecznie słuchać?

Bardzo różnie. Mam duże hamulce, jeśli chodzi o namawianie innych i przekonywanie. Kiedyś byłem w tym bardziej nieprzyjemny i bardziej naciskałem, teraz wiem, że najlepsze, co mogę zrobić, to dać dobry przykład albo zadać pytanie. Tego uczę się od Ciebie, czyli jak zadawać pytania, by osoba dochodziła do takich wniosków, do których chcę, by doszła. Nie przekonywać jej wiedzą czy nie narzucać jej tego, co wiem, bo uważam, że każdy musi przejść przez jakiś etap doświadczenia tego. Jeśli wynikiem tego ma być jakaś zmiana w zachowaniu, to moje narzucanie się i namawianie do zmiany bardzo często wywoła przeciwny efekt. A co do wtrącania się, to z moją dziewczyną prowadzimy różne dyskusje i kiedy ona przedstawia jakąś informację, a ja bardzo usilnie staram się ją przekonać, że to nie jest prawda – a ona też ma na pierwszym miejscu *input* – wynik dyskusji bywa różny, raz jedno wygrywa, raz drugie.

Przypomniała mi się pewna anegdotka, mówi ona o tym, że w szczęśliwym małżeństwie warto czasami ugryźć się w język. Nie zawsze trzeba mieć rację. Trzeba pamiętać, że *input* czyta trochę pobieżnie te informacje, więc można powiedzieć: „Czytałem to w innym miejscu, warto sprawdzić,

która informacja jest właściwa”. À propos dowiadywania się poprzez zadawanie pytań: *input* tu jest świetny. Ja lubię mojego inputa w czasie, gdy pracuję z zespołem albo na sesji coachingowej z jakąś osobą. Pozwala on zadać pytanie w taki sposób, że mówisz o jakiejś ciekawostce albo o czymś, czego się dowiedziałeś, i pytasz tę osobę, co ona o tym sądzi, jak się z tym czuje, co ona by o tym powiedziała. To pozwala zwrócić uwagę na bardzo fajne poszczególne efekty. I ta osoba sama do tego dochodzi, bo się nad tym zastanawia. Więc *input* może być świetnym dostarczycielem faktów, informacji dla innych talentów. Myślę, że ten wątek często się nam przewija w rozmowie.

Twoje *individualization* pomaga, potrafisz ludzi tak oczarować pytaniami, że nie wiedzą, co się dzieje i gdzie są.

Dla wszystkich słuchających: my z Kamilem czasem się spotykamy i rozmawiamy o różnych rzeczach. Kiedyś mu pokazywałem, w jaki sposób patrząc na osobę, można zbierać informacje, jakie pytanie warto zadać, by z daną osobą nawiązać relację.

To było straszne w tym kontekście, że uświadomiłem sobie, że zadając mi te pytania, spowodowałeś, że zacząłem zastanawiać się nad nimi, odpowiadać w głowie i w ogóle już nie chciałem na nie odpowiadać, zamiast zwracać uwagę na to, że Ty mi pokazujesz, jak Ty zadajesz pytania.

Ale myślę, że tu *input* zasila indywidualizację. Jak patrzę na jakąś osobę i widzę zegarek biegowy, to dzięki inputowi widziałem 10 zegarków sportowych i wiem, jakie są ich funkcje, więc mogę daną osobę zapytać, czy np. korzysta z funkcji śledzenia wirtualnego rywala. I to jest fajny otwieracz do indywidualizacji, do rozmowy. *Input* pozwoli mi wiedzieć, że taki zegarek ma taką funkcję, bo o niej kiedyś czytałem.

Zapytałeś, kiedy *input* wie, kiedy przestać dzielić się informacjami, ale jest jeszcze inna kwestia: kiedy *input* powinien wiedzieć, kiedy przestać się dowiadywać. To nie jest tylko kwestia działania, zbierania informacji po to, żeby później działać w jakimś aspekcie rozwijania siebie. Zauważyłem u siebie coś takiego, że zadaję ludziom zbyt intymne pytania i wprowadzam ich przez to w zakłopotanie. Pewnie wynika to i z *adaptability*, i z developera, ale bardzo łatwo wsiąkam, chcąc wiedzieć jak najwięcej o innych. Strasznie lubię plotkowanie, ale nie w takim złym sensie gdybania o kimś, że „on pewnie poszedł czy zrobił to czy tamto”, tylko zbierania informacji o ludziach. Przykładowo: mój znajomy odbiera telefon w moim towarzystwie i mam taką silną potrzebę, by wiedzieć, z kim on rozmawia, dlaczego, o co chodzi. I wiem, że w niektórych sytuacjach nie powinienem, bo to są prywatne rzeczy. Na szczęście Ty jesteś otwartą osobą, Ciebie takie pytania nie rażą i ich nie zauważyłeś, ale ja zauważyłem, że w pewnym momencie byłem bliski przekroczenia pewnej granicy, że już sam zaczynałem czuć się źle z tym, że Cię pytam o takie rzeczy.

To jest fajny przykład tego, jak dojrzewa ten talent, jak nad nim zapanować, kiedy pytać, a kiedy nie. Tu w kontekście inputa chciałbym zapytać Cię o jedną rzecz: jak w pracy, relacji, pasji świadomie szukasz takich obszarów, w których możesz tego inputa wykorzystywać. Czy to zbieranie informacji występuje?

No właśnie chociażby to, że zacząłem podcast. To jest na podstawie znajomości moich mocnych stron, talentów, ale ja je czasem wolę nazywać cechami. Wiem, że *input*, *responsability* to są cechy, które mam w sobie i które Instytut Gallupa zebrał w jedno, zbadał, wyróżnił z tego 34 cechy i to jest tylko takim opisaniem tego, co mamy w sobie.

Oni to nazywają sposobami działania, reagowania, myślenia. To, co nazywasz cechą, to jest opis jakichś sposobów reagowania, myślenia, działania.

Czyli to są takie charakterystyki.

Dla mnie to opisuje, jak będziemy działać, co pokazuje, w jakich sytuacjach jak możemy się zachowywać. Można to nazwać charakterystykami w pewien sposób. Trzeba też pamiętać, że talent to po angielsku *theme*, czyli oznacza to zestaw różnych mikro talentów. To jest mikro talent do zapamiętywania, do dostrzegania czegoś nowego, do ciekawości różnych rzeczy. Więc 34 *themes* opisują ileś zachowań, które są pogrupowane pod tymi pojedynczymi nazwami.

Ale wracając do tego: zauważyłem, że po pierwsze bardzo lubię czytać i zbierać informacje, ale właśnie z intencją dzielenia się tym, czyli tu bardzo ostro wchodzi *developer*. I stwierdziłem, że podcast będzie bardzo dobrą rzeczą, bo będę mógł zbierać informacje w jakimś celu, przekazywać je. Uczę się też dzięki temu pomagać innym. Przekazując tę wiedzę, utrwalamy ją sobie. Dzięki temu zauważam np. to, jak duże są podobieństwa między różnymi książkami i stylami myślenia. Więc dla mnie jest to zestawienie talentów, by komuś pomóc. A podcast, blog czy jakieś inne projekty, które mam w głowie, to jest fundament, na którym będą się one opierać.

Przy okazji odpowiedziałeś na inne moje pytanie, czyli jak rozwijasz swoje talenty. Powiedziałeś, że robiąc rzeczy, które ten talent wprost wykorzystuje, rozwijasz go. Czyli tworząc podcast, musisz świadomie wykorzystywać talent *input*, żeby skupić się na obszarze jednej książki, na tym, co chcesz przekazać i praktycznie wykorzystać. Jak uczyłeś się sprzedaży, to był to także wynik świadomego wykorzystania tego talentu i rozwijania go w tym kontekście, by się jeszcze więcej nauczyć. Czy jest jeszcze coś, co robisz, by świadomie rozwijać inputa albo lepiej go wykorzystywać?

Przede wszystkim aspekty, które są wokół tego talentu, czyli odpowiedni sposób gromadzenia informacji, ale też gromadzenie odpowiednich informacji. Zauważyłem, że mogę spędzić na podsumowywaniu książki 10 godzin, co mi się raz zdarzyło, mogę poświęcić na to np. 1,5 godziny, a dziś zrobiłem to w godzinę. Różnica polega na skupieniu się na tym, co jest najważniejsze w tym, co robimy, to takie esencjalistyczne podejście z książki *Esencjalista* Grega McKeowna. Można być takim niedojrzałym inputem, który chciałby zebrać wszystko, a można takim, który w konkretnym celu zbiera konkretne rzeczy pomagające innym.

Osoby z jakimi talentami mogą pomóc osobie z inputem, aby stać się bardziej produktywnymi, efektywnymi? W materiałach z Instytutu Gallupa podane są dwa talenty: ukierunkowanie i dyscyplina.

Moim zdaniem na pewno bardzo może pomóc *discipline* pod względem konsekwencji. Czyli jak się już do czegoś zabierzesz, dokończ to. Ja akurat bardziej polegam na *responsability*, czyli zobowiązuję się do czegoś przed moim partnerem produktywności – i to bardzo pomaga. W ostatnim odcinku mojego podcastu zobowiązałem się, że kolejny będzie za dwa tygodnie, i jest ciśnienie. Zgodziłbym się, że działa również *focus*, chociaż nie doświadczyłem udziału tego talentu. Z mojego doświadczenia wynika, że na pewno może pomóc dojrzały *futuristic*, czyli wizjoner, bo pomaga wyznaczać cele, czyli do czego chcemy dążyć. Dzięki temu będziesz zbierał informacje w konkretnym celu. Skupienie się na czymś bardzo pomaga, ale na właściwym celu.

Ostatnie pytanie: Kamilu, co ostatnio wyinpucieś?

Uwielbiam to słowo.

Pozdrawiamy Dominikę Stróżyńską, która była gościem dla talentu aktywator.

Dominika podrzuciła to słowo. Co ostatnio wyinpuciem? Ostatnio pogłębiałem swoją wiedzę o winie. Przedwczoraj byłem w Porto i tam zwiedzaliśmy piwnicę winiarni winnicy. Dowiadywałem się o tym, jak powstaje porto, niektóre rzeczy wiedziałem, ale teraz sobie je utrwaliłem i zobaczyłem to na własne oczy.

Co ciekawe, jak Kamil przyszedł do mnie do domu i pokazywałem mu książki, które mam na półkach, to książka o winie była jedną z rzeczy, które mi Kamil wskazał. Wyciągnął ją i powiedział, że ostatnio czytał podobną. To jest potwierdzenie, że ta wiedza jest od razu wykorzystywana.

Ile książek czytasz naraz?

Jedną.

Jest taki stereotyp, że osoby z talentem *input* czytają wiele książek naraz.

Ale coś mnie trafia, jak myślę mi się wątki. W tym pewnie *focus* mógłby pomóc osobom z inputem, które zbyt wiele rzeczy zaczynają i ich nie domykają, żeby skupić się na jednej rzeczy. Zauważyłem, że o wiele lepiej czyta mi się książkę, jeśli mam ciągłość historii. Jeśli czytam dwie naraz, to mi się to przeplata i tracę spójność, nie jestem wtedy w stanie wyciągnąć właściwego kontekstu dla danej publikacji.

Ja słucham na przemian dwóch audiobooków, bo jeden mi się czasami nudzi. To może wynikać z aktywatora. Czytam też jedną książkę w kontekście firmy, jedną w kontekście projektu, który prowadzę, i jedną dla rozrywki. Czyli pięć książek.

Ja z kolei je miksuję. Czytam książkę rozwojową, ostatnio czytałem *Magię słów* i po niej była jakaś beletrystyczna, ale mi nie siadła, więc przerzuciłem się na rozwojową. Później przesłuchałem sobie biografię Roberta Lewandowskiego, która z kolei była i rozrywkowa, i inspiracyjna. I tak na zmianę, żeby nie zmęczyć się zbieraniem informacji odnośnie do jednego tematu albo bliskich tematów, żeby mieć przestrzeń dla przemyślenia innych rzeczy.

Gdzie można znaleźć więcej informacji o Tobie?

Więcej informacji o mnie można znaleźć w grupie „Z pasją o mocnych stronach”, ostatnio udzielałem się w niej trochę mniej, na Instagramie na „Kamil Dudziński” albo „Książki, które uczą”, a na Facebooku „Książki, które uczą”. Na razie zbieram żebrolajki, więc jeszcze tam się dużo nie pojawia, ale jeśli macie jakieś pomysły, co do podcastu chcielibyście wnieść, to bardzo chętnie je sobie przyinpuję.

Jaką książkę polecilibyś słuchaczom do przeczytania?

Żeby polecić jakąś książkę, która będzie w temacie inputu, stwierdziłem, że muszę przeczytać w końcu książkę *Twórcza kradzież. 10 przykazań kreatywności*, której autorem jest Austin Kleon. Jest ona krótka, ma ok. 130 stron. Zawiera 10 przykazań kreatywności, które są taką twórczą kradzieżą. Myślę, że to jest dla osób z inputem, które chcą przejść w tryb outputu, czyli kiedy zbierasz informacje, takie 10 pomysłów i porad, jak je przekazać dalej. Dla mnie książka jest taka sobie, wysokiej oceny bym jej nie dał. Te porady są bardzo proste i czasem nazbyt oczywiste. To są rzeczy, które wszyscy wiemy, a z których nie korzystamy, choć zdecydowanie powinniśmy. Jedną z nich jest to, by uczyć się, robiąc.

Dziękuję Ci, Kamil, za dzisiejszą rozmowę i za zostanie głosem talentu *input* w Polsce. Zapraszamy do kontaktu z Kamilem i do usłyszenia.

Dziękuję, na razie.

Jak się Wam podobała rozmowa z Kamilem? Prawda, że jest on idealnym przykładem osoby z talentem *input*? Dużo opowiedział o swoim podejściu, o swoich przemyśleniach, o tym, jak zbiera, co zbiera, jak to wykorzystuje. Jestem bardzo wdzięczny Kamilowi za to, że podzielił się tą wiedzą. Jeżeli macie do niego jakieś pytania, to zapraszam do grupy „Z pasją o mocnych stronach” na Facebooku albo do komentarzy do tego odcinka podcastu na stronie npp.run/041. Zapewniam Was, że Kamil jest bardzo responsywny i na pewno odpowie.

Na koniec jeszcze chciałem podziękować patronom, którzy pomagają mi tworzyć ten podcast, za wsparcie finansowe oraz merytoryczne. Ja bardzo często ich pytam o zdanie, o radę i oni bardzo mi pomagają. Jeden z progów wsparcia zawiera taką nagrodę, obiecaną rzecz, że na końcu podcastu wymieniam osobę, która z tego progów wspiera mój podcast. I dzisiaj jest kolejna: Robert Całka. Dziękuję, Robercie, za wsparcie. Dziękuję Wam za uwagę, do usłyszenia w kolejnym odcinku, cześć.