



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 11.01.2018

Tytuł: Podcast 045 – Słownik talentów – Bliskość (Relator)

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 45., „Słownik talentów” – *relator*, czyli bliskość.

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!

Cześć, witajcie w kolejnym odcinku mojego podcastu. Bardzo mi miło, że jesteście, że po raz kolejny przychodzicie i słuchacie. Dziś zapraszam do odcinka o jednym z talentów, który często pojawiał się na liście życzeń, czyli talentu *relator*. Z niejasnego dla mnie powodu talent ten często jest przez ludzi uważany za dziwny, miękki, słaby. Ludzie pytają, w czym on pomaga i po co on jest. Mam nadzieję, że dzisiaj odczarujemy go dla Was, bo oprócz tego, że trochę opowiem o tym talencie, zrobi to też mój gość, którym jest Ariadna Wiczling z [podcastu „Po nitce Ariadny”](#). W rozmowie z Ariadną przeszliśmy przez bardzo wiele różnych aspektów talentu bliskość i myślę, że przekonacie się, że to jest talent, który – jak rozwinię się w dojrzałą stronę – na pewno może być supermocny. Wielu z Was świeżo po odebraniu wyników testu, widząc, że ma go w swoim top 5, zastanawia się, o co chodzi z tym *relatorem*, więc mam nadzieję, że po dzisiejszym odcinku będziecie już wiedzieli, jak wielka moc drzemie w tym talencie.

Zanim przejdziemy do rozmowy z Ariadną, najpierw opowiem o tym talencie kilka rzeczy. Jest to talent z domeny budowania relacji i wprost z definicji pomaga budować relacje. Osoby, które go mają, lubią bliskie relacje z innymi. Ludzie z takim talentem bardzo często potrafią tworzyć i bardzo lubią bliskie relacje z innymi, odnajdują głęboką satysfakcję w ciężkiej pracy z innymi ludźmi, z przyjaciółmi, bliskimi, aby osiągnąć jakiś cel. To osiągnięcie jest tutaj dosyć istotne w tych relacjach i oczywiście o tym też rozmawiamy z Ariadną. Zwykle mają bardzo autentyczne i szczerze relacje z innymi osobami i często organizują swoje życie wokół tych relacji. Ciekawe, czy osoby, które mają ten talent, to potwierdzą, ale osoby, z którymi ja pracuję, a go mają, właśnie coś takiego mówią.

Te osoby najlepiej czują się w relacjach związanych z pracą z osobami, które znają, co nie znaczy, że są nieśmiałe w relacjach z innymi osobami, że nie poznają nowych osób. Lubią pracować z kimś, z kim stworzą bliskie relacje. Przedstawię kilka stwierdzeń o osobach z tym talentem, które mogą pomóc zrozumieć, na czym ten talent polega. Taką osobę można określić jako: przyjaciel, adwokat, opiekun, towarzyski, serdeczny, autentyczny, prawdziwy, czasami skryty, jasny, szczerzy. Z tego talentu wynikają pewne wartości, które te osoby wnoszą do grupy i relacji, i pewne potrzeby, które mają w tych relacjach. Wartości, które te osoby wnoszą do relacji, to społeczna głębia i przejrzystość, a potrzeby – to czas i okoliczności do interakcji jeden na jeden. W materiałach, które mam od Instytutu Gallupa, mówiących o talencie bliskość, ta interakcja jeden na jeden jest bardzo podkreślana: chodzi o to, żeby

pracując z osobami, które mają ten talent, sprawdzać, pytać, pomagać im zrozumieć, jakie relacje jeden na jeden mają, jak je podtrzymują, jak je formułują, jak o nie dbają, jak je wybierają.

Jeżeli popatrzymy na dojrzałości i niedojrzałości tego talentu, to osoby te najlepiej czują się z przyjaciółmi. To jest pewnego rodzaju niedojrzałość tego talentu, ponieważ ogranicza te osoby w relacjach z innymi ludźmi. Natomiast dojrzałą stroną tego talentu jest to, że dana osoba sprawia, że przyjaciele dobrze się przy niej czują. Więc widać tu nakierowanie na potrzeby innych osób.

Jeżeli spojrzymy na jasne i ciemne strony talentu *relator*, to jasną jego stroną jest troskliwość, ufność, przyjacielskość, wybaczenie, hojność. A ciemna jest związana z tym, że czasami można powiedzieć, że dana osoba żyje w kłocie, ma zamknięty krąg przyjaciół, których faworyzuje. Widać tu jasno rozgraniczenie między jasną a ciemną stroną. Warto zwrócić uwagę, czy te osoby mają stałą grupę osób, z którą pracują. Jeśli tak, to będą dużo bardziej efektywne, produktywne, a o to przecież chodzi w pracy z talentami: żeby być bardziej efektywnym, produktywnym. Dobrym pomysłem na rozwój tego talentu jest uczenie się, jak poznawać nowe osoby. Warto pomóc znaleźć im na to czas. Nawet jeżeli są bardzo zajęte, to podtrzymywanie relacji jest bardzo istotne. Chodzi o umawianie spotkań, regulowanie rozmów telefonicznych, pisanie maili itd.

Jeżeli spojrzymy na ten talent w kontekście zawodowym, to zauważyłem, że te osoby bardzo potrzebują relacji jeden na jeden. Jeżeli są menedżerami, to zwykle umawiają takie spotkania ze swoimi pracownikami, a jako pracownicy proszą menedżera, żeby pracował z nimi jeden na jeden, żeby co jakiś czas spotkał się z nimi. Jeżeli jesteście w takiej sytuacji zawodowej, zadbajcie o to, by relacje jeden na jeden były u Was organizowane, dostępne, zwłaszcza jeśli macie ten talent wysoko w swoim profilu.

I na koniec statystyki. W wynikach wśród wszystkich ludzi, którzy zrobili test StrengthsFinder, *relator* jest bardzo wysoko, bo na czwartym miejscu najczęściej występujących talentów w top 5. Tak samo jest u kobiet – wśród wszystkich kobiet, które zrobiły test StrengthsFinder, też jest na miejscu czwartym. Wśród mężczyzn jest na miejscu trzecim w całej grupie osób, które zrobiły ten test. Natomiast w Polsce – wciąż niewielka grupa osób, bo prawie 40 tys. osób zrobiło test – bliskość jest na miejscu pierwszym, praktycznie bardzo blisko indywidualizacji. To widać też w grupie „Z pasją o mocnych stronach”. Jeśli spojrzycie sobie na tabelkę „talent map”, która jest dostępna dla osób z tej grupy, zobaczycie, że bliskość jest bardzo często występującym talentem.

Talent, który najczęściej występuje z bliskością, to odpowiedzialność, natomiast najrzadziej czar i dowodzenie, co nie znaczy, że nigdy nie występuje. Ostatnio poznałem całkiem sporo osób, które mają bliskość i czar bardzo wysoko i u nich to świetnie działa, natomiast statystycznie jest to najrzadsze połączenie z talentem bliskość.

Zapraszam teraz na rozmowę z Ariadną. Myślę, że ta rozmowa pozwoli Wam lepiej zrozumieć ten talent, bo jest on pokazany na przykładzie tego, jak Ariadna wykorzystuje go na co dzień. Serdecznie zapraszam!

Cześć, Ariadna!

Cześć!

Jest mi niezwykle miło, że przyjąłeś zaproszenie do podcastu i zgodziłeś się zostać głosem talentu *relator*, czyli bliskość.

Mnie również jest miło.

Zanim zaczniemy, przypuszczam, że większość osób, która słucha tego podcastu, już Ciebie zna, bo jesteś podcasterem z dłuższym stażem niż ja i robisz dużo świetnych rzeczy, ale bardzo Cię proszę, żebyś przedstawiła się słuchaczom.

Nazywam się Ariadna Wiczling i jestem autorką [podcastu „Po nitce Ariadny”](#). W tym podcaście pokazuję kobietom, jak prowadzić biznes on-line uczciwie, spokojnie, skutecznie i w prosty sposób.

I swój podcast adresujesz do kobiet, natomiast wielu mężczyzn, w tym ja, też go słucha i wiele z niego wyciąga.

To prawda. Ja mówię o tym, że słuchają mnie kobiety oraz dżentelmeni, którzy nie mają nic przeciwko temu, żeby zwracać się do nich w rodzaju żeńskim. A zresztą to, że zwracam się do nich w rodzaju żeńskim, ma coś wspólnego z relatorem, ale to za chwilę.

Ja ostatnio rozmawiałem z kimś o formie żeńskiej, męskiej. Bardzo dużo czasu spędzam, pisząc newsletter z uwzględnieniem płci, ale to wymaga dużej pracy, więc nie ma szans, by zrobić to w języku mówionym. Czasami staram się, żeby używać wersji dla obu płci.

Spotkaliśmy się, by porozmawiać o talencie *relator*. Prosta definicja tego talentu brzmi tak: „Osoby, których można określić jako mające talent bliskość, lubią bliskie relacje z innymi, odnajdują satysfakcję w ciężkiej pracy z przyjaciółmi, aby osiągnąć cele”. Czy to jest o Tobie, czy nie?

Tak, jak najbardziej.

Bardzo ciekawa jest ta część o satysfakcji w pracy z przyjaciółmi, ale to też jest ta część o osiągnięciu celu, czyli to nie jest tylko relacja, żeby było miło i przyjemnie, ale właśnie – aby coś razem robić. Jakie masz talenty w swoim top 5?

Moim talentem numer jeden jest aktywator. Jeżeli ktoś mnie zna chociaż troszkę, to jestem przekonana, że to bardzo czuje. Kolejny talent to *learner* i *input*. Ostatni talent to *self-assurance*, czyli wiara w siebie.

Jak używasz talentu bliskość w swojej pracy, tym bardziej że jest to praca on-line?

Powiedziałabym, że wręcz mój biznes został rozwinięty dzięki budowaniu relacji. Sama często mówię o tym, mam nawet cały podcast nagrany na temat budowania relacji z osobami wpływowymi dotyczący tego, jak rozwijać biznes w oparciu o autentyczne relacje. Uważam, że innych relacji nie powinno być. Jest to coś, co bardzo aktywnie wykorzystuję od początku, od zawsze i w pewnym sensie nieświadomie, bo jednak talent to jest coś takiego, co w nas żyje, z czego czasami nawet nie zdajemy sobie sprawy, że jesteśmy w tym jakoś szczególni. To jest coś, co pozwoliło mi w pewien sposób nawiązać relacje, które sprawiają, że jestem bardziej widoczna w internecie, czy takie, które pozwalają mi mieć dostęp do informacji, które są ważne do rozwinięcia biznesu lub do przekazania ich dalej.

Pamiętam odcinek, który wspomniałaś. Był o nawiązywaniu relacji, networkingu, o tym, jak świadomie wychodzić do osób, które postrzegamy jako mentorów, ale czasami boimy się powiedzieć, bo są zbyt wysoko, zbyt daleko. Swoją drogą chciałbym Ci podziękować, bo po tym odcinku wyciągnąłem rękę do kilku takich osób i okazało się, że są zwyczajni. Nie wszyscy się odezwali, ale to też jest normalne. Czasami trafiasz na taki moment w życiu, że ktoś jest bardzo zajęty albo nie jest coś czymś priorytetem. Ale na pięć osób, do których wyciągnąłem w ten sposób rękę, cztery odpowiedziały i coś razem robiliśmy. W tamtym podcaście była też fajna rada w kontekście

bliskości: żeby nie tylko prosić, ale też pokazywać, co ja mogę dać i z czym wyjść. Czy korzystasz z tego na co dzień świadomie lub mniej świadomie, nawiązując relacje?

Ludzie on-line dają się trochę poznać, więc mniej więcej wiem, czy z tą osobą zagra, czy nie zagra. Nie jest tak, że kogoś od razu skreślam i nigdy z nim nie będę rozmawiać, natomiast zależy mi na głębszych relacjach. Wolę mieć mniej dobrych znajomych lub przyjaciół niż szeroki network.

A czym jest ta głębsza relacja? Że częściej ze sobą rozmawiacie, że się odwiedzacie?

Mówisz o biznesie?

A jest różnica?

Właśnie nie do końca. To z jednej strony jest super, ale jest też w pewnym sensie problemem, bo pamiętam, że po Twoim odcinku podcastu na temat szukania partnera produktywności zadałam Ci pytanie, co zrobić, jeżeli taka relacja od razu przekształca się w przyjaźń. Nie wiem, czy to ma wiele wspólnego z relatorem, ale przypuszczam, że dużo. Jeżeli mam jakąś osobę, z którą rozmawiam w grupie mastermind, to zawsze przeradza się to w głębszą znajomość.

Kiedyś byłem gościem u Ciebie i rozmawialiśmy o talentach w sprzedaży. Wcześniej się nie znaliśmy, Ty się do mnie odezwałaś, od tego czasu ze sobą rozmawiamy na Messengerze, podrzucamy sobie jakieś ciekawostki. Jak nagrywaliśmy ten odcinek, to pamiętam, że dosyć pozytywnie się zdziwiłem, bo w tamtym czasie byłem gościem w kilku podcastach i to wyglądało tak, że umawiamy się na godzinę, ustawiamy wszystkie techniczne rzeczy i jedziemy z koksem, a Ty powiedziałaś, żeby porozmawiać chwilę, żeby się lepiej poznać, aby rozmowa była bardziej swobodna.

Nawet nie zdawałam sobie z tego sprawy. Pamiętam, że mówiłaś, że się trochę obawiasz, bo ja mam też talent *self-assurance*, który ma swoje dobre i złe strony, ale byłeś zaskoczony, że szybko weszliśmy w swobodny tryb rozmowy.

Ta wiara w siebie – *self-assurance* – jest u Ciebie widoczna, bo czuję, że znasz kierunek i wiesz, gdzie idziesz, wiesz, czego chcesz. Ale, przyznam, troszeczkę się bałem.

Ten talent był przytłaczający, jak byłem dzieckiem.

Oprócz podcastów tworzysz też kursy on-line. Jak wykorzystujesz relatora w trakcie kursów?

Objawia się to poprzez działanie w grupie facebookowej. W momencie, w którym rozmawiamy, zamknęłam ten kurs i w sumie zaczęłam zastanawiać się nad tym, dlaczego pewne aspekty nie podobały mi się, i one są w dużej mierze związane z relacjami. Bo zauważyłam, że trudno jest budować relacje, kiedy jest naraz stu studentów w jednej edycji. Nie jestem w stanie ich wszystkich ogarnąć i zapamiętać, co jest mało komfortowe, i czuję, że nie dam im tego, co mogłabym dać. Więc jest to w pewien sposób trudne, bo właśnie nie ma tej relacji. Natomiast dobrze działam, jeżeli chodzi o relacje typu jeden do jednego lub jeden do kilku osób. Myślę nawet o tym, by zmienić model biznesowy pod moje talenty.

Czyli bliższe relacje, ale z mniejszą liczbą osób naraz.

Zauważałam to w swoim biznesie od dawna, ale nie zdawałam sobie z tego sprawy, że zupełnie nie dążę do tego, żeby mieć jak największą społeczność. Zdecydowanie wolę, jak to mówią, kopać jedną dziurę, która jest bardzo głęboka, niż sto mniejszych.

Mam pytanie à propos relacji on-line. My teraz widzimy się na żywo, widzimy nasze gesty, mimikę, a na Facebooku masz zwykle tekst, czasami robisz live'y, ale one są bardziej jednostronne, plus komentarze. Jak w takiej sytuacji nawiązywać relacje?

Zarówno w swoim podcaście, jak i w mediach społecznościowych relacje buduję na zasadzie tych samych wartości. To jest główny trzon mojej działalności, bo jak mówiłam, nie dążę do tego, by mieć jak największą liczbę fanów. Mogłabym włączyć sobie reklamy i mieć w dwa miesiące 10 tys. więcej fanów. Ale chodzi mi o to, by przyciągać odpowiednich ludzi i w pewien sposób pokazywać siebie. Ja na tej zasadzie buduję tę relację: pokazując, kim jestem i jakie mam wartości, co wcale nie oznacza, że trzeba pokazywać swoje prywatne życie, bo ludzie mogą pomyśleć, że muszą opowiadać swoje intymne sprawy, a ja nie jestem tego fanką. Pokazując, kim jestem, przyciągam podobne osoby – na tej zasadzie działa budowanie relacji. Pokazuję, kim jestem, czyli moje obawy, głębokie przemyślenia, i ta osoba robi to samo. Jak teraz na Facebooku jest wielkie halo o to, że Facebook tnie zasięgi, to ja u siebie tego nie zauważyłam. Jak coś wrzucę, ma to duży zasięg w porównaniu z liczbą moich fanów, a jeżeli wrzucę coś bardziej prywatnego, np. selfie itp., to dostaję skrzydeł w mediach społecznościowych. Wydaje mi się, że dużo osób poszukuje czegoś takiego, zresztą chyba 28% osób ma talent *relator* w pierwszej piątce – więc jest dość powszechny. Zresztą człowiek jest bardzo nastawiony na relacje. To jest coś, co pozwala mu przeżyć, to jest bardzo głęboko zaprogramowane w naszej biologii. Kobiety same w sobie są takie, każda z nich ma bardzo wysoko relatora. Niezależnie, jaką ma tę pierwszą piątkę, ma też nastawienie na relacje. Myślę, że to jest talent, który wiele osób może odnosić do kobiet, ale np. mój mąż ma go w pierwszej piątce.

We wszystkich wynikach testu StrengthsFinder *relator* jest czwartym najczęściej spotykanym talentem.

A jaki jest pierwszy?

***Achiever*, czyli osiągnięcie. Pierwsza piątka to *achiever, responsibility, learner, relator* i *strategic*. Natomiast w Polsce – mam dane z marca dla 36 tys. osób – *relator* jest numerem jeden. Jest taka ciekawostka, że *individualization* jest numerem dwa, a na świecie jest 13. Oczywiście to jest inna próbka statystyczna. Ale np. *positivity* w Polsce jest 31., a na świecie – 11. Z kolei *relator* wśród kobiet jest na czwartym, a wśród mężczyzn na trzecim. Największa różnica jest w empatii, która u kobiet jest na miejscu piątym, a u mężczyzn – 20. Jest coś w tym, co mówisz: że jest potrzeba relacji. Jest taki piękny film *Into the Wild* – opowiada o człowieku, który ma wizję, że w pełni szczęśliwy, w pełni człowiekiem będzie dopiero na Alasce, kiedy będzie sam na sam z naturą. Porzuca wszystko, pali swoje dokumenty, pieniądze, idzie przez Amerykę, spotykając różnych ludzi, żeby dotrzeć na Alaskę. Te spotkania z ludźmi są dla niego bardzo ubogacające. Na samym końcu, w bardzo trudnych dla siebie okolicznościach, stwierdza, że prawdziwe szczęście można przeżywać, jeżeli dzieli się je z kimś. Ta potrzeba relacji jest bardzo nisko w piramidzie potrzeb Masłowa.**

Powiedziałaś, że Twój mąż ma relatora, więc jeśli nie będzie miał nic przeciwko, to możemy się do niego odnieść. Moja żona ma w swoim top 5 relatora, przy czym pozostałe talenty ma bardziej analityczne.

Mój mąż też ma bardziej analityczne.

Ma *deliberative, intellection* i zaraz za pierwszą piątką *analytical*, co mocno wpływa na tego relatora. Z mojego przeżywania talentów Kasi widzę, że dla niej zaufanie nowym osobom jest dosyć trudne,

ale jak już ufa, to ufa bardzo, potem wystarczy, że te osoby raz zawiodą zaufanie, to dla niej to jest bardzo mocne przeżycie. Jak Ty to przeżywasz?

Bardzo podobnie.

Proces budowania tej relacji jest długotrwały, rodzi się w bólach, a potem te relacje są mocne, natomiast rysa jest ciężka do zatarcia.

Wydaje mi się to jednym z takich *basement* tego talentu. *Relator* oczekuje identycznego zaangażowania z drugiej strony.

A nie wszyscy mają takie samo zaangażowanie, taką samą potrzebę. *Relator* w moim profilu jest niżej niż dominujące talenty. Kiedyś powiedziałem, że przyjaźń albo bliska znajomość nie musi być synchroniczna. Ja mogę być dla kogoś bardzo bliskim człowiekiem, przyjacielskim, ale dla mnie nie oznacza, że będę tę osobę zawsze traktował w ten sam sposób. W tym kontekście mam pytanie od jednego z patronów: „W jakiej sytuacji najlepiej poznajesz ludzi?”. Powiedzieliśmy, że pokazujesz się przez wartości, pokazujesz siebie, a w jakich sytuacjach to się objawia?

Internet jest neutralnym gruntem, w którym pewne rzeczy widać, a pewnych nie. Ale mniej więcej można dokonać wstępnej selekcji – co brzmi okrutnie – jednak każdy z nas w jakiś sposób dokonuje jej wiele razy w codziennym życiu. Jeżeli zaś chodzi o poznawanie kogoś na żywo, gdy nie mam pojęcia, kim jest ta osoba, to najlepiej, jeżeli poznam ją przez kogoś. Czyli ktoś mnie z kimś poznaje, mówiąc, że to jest osoba, która jest interesująca – mam zaufanie do mojej znajomej, z którą mam relację, i mogę przenieść pewną dozę zaufania na nową osobę, a za jakiś czas ewentualnie zbudować relację.

To taki bezpieczny sposób poznawania ludzi: że najpierw próbujemy. Jak okaże się, że ktoś nie jest dobrym materiałem na znajomego, to łatwiej nie wchodzić w tę relację. Czy poza tymi obszarami – podcasty, praca, marketing, dzielenie się wiedzą, kursy – są jakieś rzeczy okołozawodowe, o co do których możesz powiedzieć, że wykorzystujesz w nich ten talent? Wiem, że współpracujesz z różnymi ludźmi w ramach swojej działalności. Jak tam uwidacznia się ten talent?

Zawsze relacje z innymi ludźmi są dla mnie ważne, chcę, żeby były jak najlepsze. Miałam kiedyś problem z moją pierwszą asystentką wirtualną, którą wynajęłam, gdy zaczynałam swój biznes z projektowaniem stron internetowych. Ta asystentka była na Filipinach, więc miałyśmy barierę językową, ale z tego, co zauważyłam, starałam się zbyt mocno zbudować relację z nią, niż być jej szefem. To po kilku miesiącach się rozpadło z uwagi na to, że ona miała problemy w domu i nie mogła pracować. Ale mi to dało dużo do myślenia: że za bardzo starałam się z nią zbudować relację, a nie jakieś inne biznesowe cele. Myślę, że nie jestem w stanie tego zupełnie wykorzenić i zawsze pytam ludzi, co u nich słychać itp., choć to jest coś takiego, co może przeszkadzać.

Oboje współpracujemy z Marcinem, który składa nam podcast. Podcast nagrywamy 14 grudnia, pewnie będzie publikowany w styczniu. Zaczynając ten podcast, obydwójce powiedzieliśmy, że Marcin ma dzisiaj urodziny. Więc przypuszczam, że u Ciebie *relator* podpowiada, że osoby, z którymi współpracujesz, mają jakieś ważne wydarzenia w swoim życiu, a ja wiedziałem, że ma urodziny z powodu talentu *individualization*. Wczoraj mignęło mi, że wspominał o tym na Facebooku, więc wpisałem w Nozbe, żeby złożyć Marcinowi życzenia. Z różnych talentów, z różnych motywacji pamiętaliśmy o tym samym.

Mam też jedno ciekawe pytanie od patronów: „Czy uważasz się bardziej za introwertyka czy ekstrawertyka?”.

Ja uważam siebie raczej za introwertyka, chociaż zawsze mam z tym problem, ponieważ lubię być wśród ludzi, ale wśród tych, których znam albo z którymi przynajmniej dzielimy wspólne wartości, np. łączy nas jakaś pasja. Jeśli jest jakiś element łączący, to wiem, że jest jakaś relacja. Założmy, że organizuję spotkanie ze swoimi słuchaczami – czuję już z nimi relację, bo coś, co jest mi bliskie, jest bliskie także im i dlatego się spotykamy. Czyli w tym środowisku czuję się komfortowo. Natomiast gdybym miała wyjść na konferencję, pójść w tłum i z kieliszkiem wina zapoznawać nowych ludzi – w takiej sytuacji jeszcze mnie nie widziano!

Widziałem Cię na Youpreneur Chrisa Duckera, na infoShare, więc jeździsz na takie konferencje, ale zwykle Cię widzę, przynajmniej na zdjęciach, w gronie najbliższych osób, które znasz, innych blogerów. Czy jesteś dostępna też dla innych ludzi? Czy można do Ciebie podejść?

Jasne, że tak!

Jak wtedy się czujesz?

Dla mnie jest jasne, że jeśli ktoś słucha mojego podcastu, to już mamy relację, więc nie mam tu kompletnie jakiejś blokady. To jest osoba, która już jest moim dobrym znajomym. Natomiast jeżeli mam podejść do osób, których nie znam, albo ktoś do mnie podchodzi, z kim dopiero szukamy takiej wspólnej nici, to jest bardzo trudno. Jak ktoś mnie widział na konferencji, to może się na pewno do tego odnieść.

Jak odpoczywasz po takich spotkaniach, które nie są łatwe?

Myślę, że w samotności, np. hotel, zakupy. Muszę pobyć trochę sama, wyjść na krajoznawczą wycieczkę. Jestem w stanie tak przeżyć kilka dni. Konferencja jest czymś, co łączy, jest dla mnie budująca i czerpię z tego radość. Natomiast jeżelibym trafiła na event networkingowy, to nie, to bardzo szybko zużyłoby moje siły witalne.

Jest takie zestawienie od Instytutu Gallupa, które mówi, jakie talenty najczęściej i najrzadziej występują z danym talentem. Najczęściej z relatorem występuje *responsibility*, czyli odpowiedzialność – aż 36% przypadków, a najrzadziej *woo*, czyli czar, pełna otwartość, chęć poznawania nowych osób, i dowodzenie. Co ciekawe, ja w ostatnim roku poznałem całkiem sporo osób, które miały i *relatora*, i *woo* w swoim top 5. Na pierwszy rzut oka wydaje się to schizofreniczne – i bliskość, i czar – ale okazało się, że u tych osób to świetnie działa. Idziesz szeroko i masz naturalną zdolność przenoszenia wielu relacji na bliższe relacje. Jedna z osób, którą znam, a która łączy te dwa talenty, pełni rolę architekta systemów informatycznych. W czasie poznawania klientów on zaraz na drugi dzień ma już ich w Messengerze czy w Skypie, jest z nimi już na „ty”, właśnie dlatego, że ledwo co ich poznał i od razu idzie głębiej. Więc jeśli to jest statystycznie rzadkie, nie znaczy, że nie będzie działało. W przypadku łączenia talentów warto zastanowić się, który talent u osób z relatorem może pozwalać poznawać nowe osoby. Gdybyś popatrzyła na swoje talenty, czyli aktywator, wiara w siebie, uczenie i zbieranie, to który z nich może pomóc pomagać Twojemu relatorowi poznawać nowe osoby?

Myślę, że najbardziej *learner*, czyli bycie ciekawą drugiego człowieka. Widzę to zdecydowanie u siebie. Myślę, że te talenty działają synergicznie ze sobą, bo *relator* ma to w sobie, że naturalnie chce się dowiedzieć jak najwięcej o drugiej osobie. *Learner* gra z relatorem bardzo dobrze, bo to jest taka ciekawość, by się dowiedzieć ciekawych rzeczy, z kolei *relator* kopie głębiej. Nie jestem taka, żeby na pierwszym spotkaniu poznawać historię czyjegoś dzieciństwa, ale jak widzę, że relacja zaskakuje, to naturalnie sama idę głębiej.

Czy uczyłaś się poznawać nowe osoby, by nawiązywać relacje? Czy to jest wyuczone z learnera, czy bardziej intuicyjnie?

To wynika z intuicji. Może z tego, co ja lubię, może – jak mówiliśmy na początku – z poznawania osób, które są znane. To dotyczy każdego, ale z punktu widzenia biznesu coś takiego może być naszą strategią. Nie wyobrażam sobie, by ktoś pisał do mnie, chciał nawiązać relację i czegoś ode mnie chciał na początku. Ja tego nie lubię i wyobrażam sobie, że inni też tego nie lubią, więc tego nie robię. Na tej zasadzie działam, że najpierw coś daję, a później ewentualnie mogę coś chcieć, a najlepiej jeszcze, żeby zostało mi to dane w sposób nieprzymuszony.

W tym kontekście są jeszcze dwa pytania od patrona Kamila Dudzińskiego, który był gościem odcinka o inpuce: „W jaki sposób decydujesz, które relacje podtrzymywać?”. I od razu zacytuj drugie pytanie, bo one się bardzo łączą: „W jaki sposób kończysz relacje, które Ci nie leżą?”.

Mnie nawiązywanie relacji przychodzi naturalnie i w pewnym sensie ta selekcja i kończenie znajomości też przychodzi naturalnie, tzn. nigdy jeszcze mi się nie zdarzyło komuś powiedzieć: „Słuchaj, sorry, nasza znajomość jest dla mnie niekorzystna. Postanowiłam, aby jej nie utrzymywać”. Po prostu nie przeszłoby mi to przez gardło ani klawiaturę. Nie zdarzyło mi się mieć takiej osoby, które bardzo by chciały mieć ze mną relację, a ja nie chciałam. Natomiast z osobami, z którymi nie chciałam nawiązywać relacji, znajomość urywała się naturalnie, np. nie chciałam kontynuować rozmowy, spotkań. Nie miałam potrzeby, by powiedzieć komuś wprost czegoś takiego. Gdyby ktoś był mocno nachalny, np. jakiś inny niedojrzały *relator*, to myślę, że zebrałabym się na odwagę i w bardziej dobitny sposób to powiedziałabym.

Relator trochę zakłada wzajemność: że Twoje zaangażowanie jest równe zaangażowaniu drugiej osoby. Czy jak widzisz, że druga osoba jest mniej zaangażowana, to naturalnie troszeczkę się odsuwasz od niej i relacja się wygasza?

Tak.

Czy to też może być taki czynnik do tego, żeby taką znajomość zakończyć, ale w taki łagodny, naturalny sposób?

Tak.

Mała dygresja: ostatnio czytałem książkę o negocjacjach – *Never Split the Difference* – i tam jest technika o nazwie „taktyczna empatia”. Chodzi o to, by druga osoba jak najbardziej poczuła, że Ty jej słuchasz. Taką prostą techniką jest to, by powtarzać, co ta osoba powie na końcu. Dzięki temu ta druga osoba usłyszała, że Ty usłyszałeś. Jeżeli potem pozwolisz na moment ciszy, to druga osoba ma imperatyw, żeby powiedzieć to samo innymi słowami, więc sama sobie jeszcze dopowiada, żeby lepiej zrozumieć. To jest dobra metoda do słuchania drugiej osoby i pokazywania jej, że ją słuchasz, jednocześnie wyciągania trochę więcej informacji.

Powiedz, czy gdy zrobiłaś ten test, to zdziwiłaś się, że masz tego relatora, czy to było dla Ciebie oczywiste?

Nie pamiętam, jaka była moja reakcja na relatora. Najbardziej byłam zdziwiona talentem *self-assurance*. Jak się robi ten test, to wydaje się, że wszyscy inni obok Ciebie też mają te talenty. I wtedy odkryłam, że wszyscy moi najlepsi znajomi, przyjaciele i mąż też mają relatora – co nie jest dziwne, bo relator ma to do siebie, że lubi wzajemność, więc większość znajomości, które są utrzymywane, mają relatora.

Jak rozmawiam z ludźmi na grupie i w ramach warsztatów, to jest kilka talentów, których ludzie nie postrzegają jako talenty, tylko jako coś bardzo naturalnego albo jako słabość. I właśnie relatora uważają za coś, co się nie przydaje, np. to, że chcemy przebywać z innymi osobami, jest dla nich naturalne. Nie dostrzegają ogromnej siły i produktywnego zastosowania tego, że potrafią nawiązywać bliższe relacje, że najlepiej pracują z bliskimi osobami, więc mają przetestowane kilka osób, są megaproduktywni, więc wiedzą, z kim co mogą robić. Dla mnie to supertalent. Jak ktoś mówi, że *relator* i empatia to miękkie talenty, to się dziwię. To dlatego zapytałem, czy zdziwiłaś się tym talentem. Ale miło mi, że nie, bo miałaś świadomość, że to jest dobre.

Gdy powiedziałaś, że ktoś nie docenia u siebie tego talentu i że wydaje się, że to jest takie naturalne i że co z tego, że umie pracować z bliskimi osobami, to można spojrzeć na to z innej strony. Ja np. nawiązuję bliskie, uczciwe relacje z osobami, które są w jakiś sposób rozpoznawalne, i z nimi mogę działać więcej. Dla przykładu w grudniu prowadziłam Szlachetną Paczkę, organizowałam zbiórkę od ludzi, którzy chcieli wesprzeć konkretne rodziny wytypowane przez tę organizację. W tym roku zorganizowaliśmy paczki dla dwóch rodzin. Zebraliśmy 10 tys. zł i większość pieniędzy pochodziła od czterech osób. Więc to nie były przypadki, że te osoby dały tyle pieniędzy na tę akcję. To były osoby, z którymi już miałam zbudowane wcześniej relacje. Po zakończeniu akcji robię sobie zestawienie, sprawdzam, które działania są najbardziej efektywne, i jak dla mnie budowanie relacji jest najbardziej efektywną działalnością i czymś, co przyniosło największy skutek w całej akcji. Dzięki temu jeden pan dostał pralkę, a całe życie nie miał pralki. To, że zbudowałam relację z jakimiś osobami przez internet, zmienia życie kogoś innego! Więc nie jest to talent, który należy lekceważyć i mu pobyżać. To jest coś, co można wykorzystać dla siebie, dla swojej rodziny, dla innych ludzi.

Kiedyś rozmawiałem z Jimem Collisonem z Instytutu Gallupa o dwóch obszarach wokół StrengthsFindera. Stwierdziliśmy, że w Polsce nazywamy to testem, natomiast oni w języku angielskim mają dwa określenia: *test* i *assessment*. *Test* to jest coś, co testuje Twoją wiedzę, i możesz odpowiedzieć poprawnie lub niepoprawnie, a StrengthsFinder to *assessment* – nie ma złych lub dobrych odpowiedzi, pokazuje tylko, jakie masz talenty.

A druga rzecz, którą Collison mocno podkreślił, to to, że to jest produktywnie narzędzie do praktycznego zastosowania. To nie jest narzędzie tylko po to, by poznać siebie, tylko by to skutecznie wykorzystywać, żeby być produktywnym, efektywnym i osiągać swoje cele. Tak jak powiedziałaś, nawiązywanie relacji jest dla Ciebie bardzo skutecznym sposobem osiągania celów. Jeżeli ktoś ma *harmony*, czyli jest mediatorem-negocjatorem, to u niego właśnie to będzie działało. Podobnie jeżeli ktoś ma empatię. Jak zacząłem pracować nad swoją empatią i inwestować w nią od 3–4 lat, to jest to teraz najbardziej produktywny talent, jakkolwiek miałem. Praktycznie każdy mój sukces można wprost przełożyć na to, jak była w nim widoczna empatia. Spotykam się z poglądami, że empatia jest miękka, bo sprawia, że ktoś jest smutny, bo widzi smutnych ludzi. Ale to jest niedojrzała empatia. Tak samo może być niedojrzały *relator*, który sprawia, że pracujesz tylko z osobami, które znasz, i w ogóle nie jesteś w stanie poznawać nowych osób. Dojrzały *relator* będzie sprawiał, że poznasz te osoby, otworzysz się na nie, zdołasz zbudować bliższe relacje.

Poczułam, że muszę obronić tego relatora i przedstawić go jako coś, co może pomóc nam osiągać jakieś cele. Niedawno zdecydowaliśmy się z moim mężem przejść na 14-dniową dietę oczyszczającą dr Dąbrowskiej, co dla nas jest jak skok na Księżyc. My, jako relatorzy, możemy się wspierać, natomiast wzięliśmy sobie inne małżeństwo, które również w tym samym czasie chciało osiągnąć taki sam cel. Na Facebooku założyliśmy sobie grupę, w której na bieżąco między sobą zdawaliśmy relację. Założyliśmy

sobie na początku, że nie będzie to grupa, żeby narzekać, ale bardziej żeby się wspierać. Ta relacja pomogła nam osiągnąć nasz cel.

Inny przykład jest z biznesu. Poznałam wiele osób, które są znaczące w świecie biznesu on-line, marketingu i w Polsce, i z w Stanach. Nie było to dla mnie nawet bardzo trudne. Nawiązanie pierwszej znajomości z Derekiem Halpernem z Social Triggers było trudne, choćby dlatego, że poleciałam do Stanów na jego szkolenie, które było dla zaledwie kilku osób. W momencie kiedy się zdecydowałam, że tam polecę, w pewnym sensie czułam z nim relację, wyczuwałam jego prawdziwy charakter. To jest naprawdę bardzo dobry człowiek. Na zewnątrz jest trochę szalony, głośny, ale jak tam doleciałam, moje przypuszczenia się potwierdziły, choć widziałam, że inne osoby niekoniecznie widziały to jego wnętrze. Każdy z nas ma relatora na jakimś poziomie, może to też jest jakaś empatia, w każdym razie dla mnie ta relacja była zbudowana wcześniej, a później, jako że on mnie nie znał, a ja go znałam z internetu, on też był w stanie jakoś mnie poznać. Nawiązywaliśmy relację, która później przerodziła się w relację biznesową. Utrzymywałam z nim w nienachalny sposób tę znajomość i z tego coś mogło wyjść. Na początku nie miałam takiego pomysłu, bo gdzie ja, taka tam farmaceutka z Polski, mama z małym dzieckiem, do wielkiego świata i jeszcze myśląca sobie o projektowaniu stron internetowych. W późniejszym czasie projektowałam dla niego dość długo grafikę. Skąd on mnie wzięł i kim ja jestem – to było bardzo dziwne i zaskakujące, ale wynikało z uczciwego i normalnego budowania relacji.

W materiałach z Instytutu Gallupa, które mam dla trenerów, wspomina się o tym, że w zależności od tego, jakie masz talenty, relator jest dobry dla tych, którzy są menedżerami, kierownikami. On też jest bardzo produktywny. Ludzie myślą, że trzeba mieć dowodzenie i inne talenty z obszaru wpływu, aby być menedżerem, a tak naprawdę ludzie bardzo lubią pracować z kimś, z kim mają relacje, i wierzą, że ta osoba chce ich sukcesu i ich dobra, a to jest wbudowane w relacje, które buduje relator.

Tak samo ludzie chcą kupować od osób, z którymi mają relacje. Jeżeli więc jest ktoś, kto właśnie z nimi próbuje utworzyć taką relację, i oni czują, że coś ich łączy, to też są bardziej skłonni coś kupić.

Trochę o tym mówiliśmy w odcinku o sprzedaży, kiedy byłem u Ciebie: że wszystko zależy od tego, w jakiego typu firmie jesteś, jakiego typu rzeczy sprzedajesz. Bliskie relacje dla sprzedawcy, który podpisuje kontrakty rzadko, ale na duże sumy, są bezcenne. Jeżeli ktoś sprzedaje dużo i niewielu ludzi musi poznać, to pewnie *woo* będzie dla niego lepszym talentem. Natomiast jeżeli Twoim celem jest nawiązanie relacji długofalowych i bycie sprzedawcą, który jest też takim account menedżerem, to relator może być bardzo, bardzo produktywnie wykorzystany.

Chciałbym teraz nakierować naszą uwagę na przeszłość. Jak popatrzysz na siebie w czasach szkolnych, w liceum, na studiach, to jak ten talent był widoczny?

Uśmiecham się teraz pod nosem, gdyż przypomina mi się mój talent *self-assurance*, bo byłam upierdliwym dzieckiem. Natomiast jeżeli chodzi o relacje, to coś, co najbardziej zapamiętałam, to to, że w liceum znałam daty urodzin wszystkich osób z mojej klasy i każdemu zawsze składałam życzenia, a jak były wakacje, to wysyłałam kartki. Miałam zawsze jakieś notatki, adresy. Co roku przepisywałam je do nowego kalendarza, bo te rzeczy były dla mnie bardzo ważne. Lubiłam robić innym prezenty. Nie dość, że dużo czasu pochłaniało mi robienie tych rzeczy, to jeszcze myślałam, co danej osobie mogłoby się spodobać. Jestem np. zbulwersowana, jeżeli ktoś daje komuś prezent, który jest mu wygodnie dać, np. córka daje tacie krem do rąk, bo ma akurat spierzchnięte dłonie. Jeżeli ktoś komuś daje prezent, który ma gdzieś w szafie, a nie pomyśli o tej osobie, to dla mnie to jest szok. Niektórzy tak o tym nie myślą. Nakierowanie na to, co chciałaby druga osoba, jest dla mnie totalnie naturalne.

I widoczne od wczesnych lat. Czy robiłaś coś konkretnego, aby ten talent rozwijać? Jakie aktywności wpływały na jego rozwój?

Nigdy nie robiłam tego świadomie. Dopiero gdy zrobiłam test Gallupa, zaczęłam myśleć o niektórych rzeczach, które robię, natomiast były teoretycznie przypadkowe, działy się, bo po prostu taka jestem.

Dla mnie ogromnym przykładem rozwoju tego talentu jest Twój podcast o tym, jak nawiązujesz relacje. Czy to jest jakiś rodzaj wiedzy? Bo sam Instytut Gallupa mówi: masz talent, by zbudować mocną stronę, dodajesz wiedzę, na tej podstawie budujesz umiejętności, ćwiczysz to i z tego tworzy się mocna strona. I ten odcinek Twojego podcastu o nawiązywaniu relacji i wyciąganiu ręki do mentorów, znanych osób, to jest świetny przykład rozwoju tego talentu, czyli konkretna wiedza, jak to robić, pokazująca konkretne umiejętności – ćwiczysz i masz rozwinięty talent.

Ja w moim podcaście przywiązuję dużą wagę do nawiązywania relacji. Może to jest odpowiedni moment, by powiedzieć o tym żeńskim zwracaniu się do osób. Rozmawiałam z osobami, które słuchają mojego podcastu – część to mężczyźni, większość kobiety. Ale zdarzało mi się porozmawiać z mężczyzną, który powiedział, że wkurza go to, że mówię w formie żeńskiej. Ja przyjmuję takie słowa, szczególnie po tym, jak dostaję maile od kobiet, które mówią: „Lubię Cię słuchać, czuję, że do mnie mówisz”. Kiedyś ktoś mi powiedział: „Jak Ciebie słucham, to czuję, jakbym siedziała naprzeciwko Ciebie w kawiarni”. I pomyślałam, że dokładnie o to mi chodzi, nie zmienię tego i wiem, że ta relacja z kobietami, które siedzą naprzeciwko tego stołu w wirtualnej kawiarni, to jest to, co chcę osiągnąć, i to jest moim celem.

Mi jako mężczyźnie zupełnie to nie przeszkadza.

Myślę, że są różne osoby. Jednym to przeszkadza, innym nie.

Ja sobie to tak wyobrażam – i myślę, że to jest moje *individualization* – że Wy kobiety cały czas się z tym stykacie i nie narzekacie za bardzo, bo większość komunikatów w internecie jest rodzaju męskiego. Dlatego to też jest jeden z powodów, dla których ja intencjonalnie – i w blogowaniu, i w podcastowaniu – używam liczby mnogiej. Łatwiej jest w liczbie mnogiej mówić bez rodzaju męskiego i żeńskiego.

Ale dla budowania relacji jest to słabsze. Ja po prostu ponoszę pewne ryzyko, aby pogłębić relacje.

Tak długo, jak to jest intencjonalne i wiesz, co zyskujesz i co tracisz, to jest dobre.

Dokładnie, bo ja nie chcę nikogo namawiać, żeby teraz zmieniał narrację na swoim blogu, w wideo czy w podcaście. Trzeba się zastanowić, bo są plusy i minusy.

Ale teraz sobie uzmysłowiłem, że – co ciekawe – w materiałach Gallupa jeden talent jest opisywany w formie żeńskiej, czyli „help her”, „show her”, a drugi talent – w formie męskiej, np. „discover with him”. Więc oni sami tym żonglują. W języku angielskim jest to prostsze. Jest to dla mnie przezroczyste. Ja przychodzę do Ciebie po wiedzę podaną w rzetelny sposób, miło mi się Ciebie słucha, ale Twojego podcastu słucham dwa razy szybciej i za każdym razem, jak z Tobą rozmawiam, to brzmi inaczej.

No, to nie jest dobre do budowania relacji! Ja nigdy nie przyspieszam, bo myślę, że chodzi też o budowanie relacji, bo ja do podcastu nie tylko przychodzę po wiedzę.

Dla mnie to jest bardzo zadaniowe. Ja w podcaście chcę wyciągnąć jak najwięcej w jednostce czasu, więc jeżeli tylko rozumiem, o co chodzi, i jestem w stanie przetworzyć to w głowie, a mam dużo rzeczy do słuchania, to słucham dwa razy szybciej.

A ja jeszcze chcę poznać tego człowieka.

Nigdy nie pomyślałem, że tracę coś na poznaniu tego człowieka, słuchając dwa razy szybciej. Mam ochotę tego spróbować, posłuchać niektórych podcastów trochę wolniej. Choć to jest trudne, bo to to jak z jazdą samochodem: jak jedziesz 120 km/h i nagle spowalniasz do 80 km/h, to nadal jest szybko, ale wydaje Ci się, że wleczesz się jak żółw.

Słyszałam, że niektórym pomaga się to skupić, jeśli słuchają na przyspieszonym tempie. To pozwala wyeliminować przerwy i człowiek bardziej skupia uwagę na słuchaniu. Myślę, że każdy musi znaleźć sposób dla siebie.

Najbardziej hardcorowy sposób słuchania podcastów mam w aplikacji Overcast. Można przyspieszyć i jeszcze aktywnie, inteligentnie łączyć wycinanie przerw, w zależności, kto co podaje. Słucham teraz książki w Audible, *The personal MBA*, i ta książka jest tak gęsta w wiedzę, że jej nie przyspieszam, a po drugie nawet często zatrzymuję, żeby zrobić notatki. Natomiast podcast jest bardziej narracyjny, jest bardziej opowieścią. Czasami niektórzy w podcastach dają wypunktowania, to wtedy też spowalniam, aby móc przetworzyć te rzeczy. Ale tak jak mówiłaś: szukanie relacji *versus* słuchanie podcastów w celu szukania w nim wiedzy.

Jeden sposób nie jest lepszy lub gorszy od drugiego.

Jak patrzę na listę rzeczy, które chciałem poruszyć, to już o wielu rzeczach mówiliśmy .

Bo za bardzo budujemy relację, Dominik.

Chciałbym zapytać jeszcze o potrzeby, bo w materiałach, które wrzucam na newsletter, są dwie sekcje, które są jednymi z bardziej ulubionych do świadomego budowania talentów i siebie z talentami w grupie. Informacje, jakie wartości wnoszę do grupy z talentami, ale też jakie mam potrzeby. I w potrzebach dla talentu *relator* jest napisane takie coś: „Czas i okoliczności do interakcji jeden na jeden”. Czyli chodzi o to, że ja będę lepiej działać w grupie, kiedy będę mieć zapewniony czas i przestrzeń na to. Jak sobie zapewniasz czas i przestrzeń na relacje jeden na jeden? Jesteś osobą, która pracuje i ma dzieci w edukacji domowej. Dla mnie to już jest ponad możliwości czasowe!

Jeżeli chodzi o relacje jeden do jednego, to jest coś, z czym się zmagam, bo chciałabym tego więcej, z uwagi na potrzeby dzieci, które też potrzebują takiej uwagi, ale też z uwagi na moje potrzeby. Powiedzmy, że zawsze znajdę dla dzieci te kilka minut w ciągu dnia, żeby porozmawiać itp., przynajmniej w większość dni, bo nie będę mówić, że taka jestem dokładna, że godzina o 16.30 to teraz jest Twój czas, córeczko, a za 15 minut ma synek. Natomiast jeżeli chodzi o relacje w mojej pracy, to one są przeważnie jeden do jednego, bo to są relacje albo na Skypie, albo przez telefon, Messenger, Slack. To się dzieje w sposób naturalny.

Nie dla wszystkich jest naturalny. To się nie dzieje samo, bo to zawsze jest jakiś wybór, że chcesz tego czasu.

Ale ten wybór jakby dzieje się automatycznie. To nie jest coś, nad czym muszę pracować lub się zastanawiać. Myślę, że to jest zgodne z talentami, że działasz w taki sposób, w jaki jesteś ukształtowany.

Tak, bo talent to wrodzony, powtarzalny sposób działania, myślenia i odczuwania. Więc to działanie jest powtarzalne.

Czuję, że przeszliśmy po wszystkich obszarach i jestem tym bardzo usatysfakcjonowany, przy okazji poczułem, że to było w przyjaznej atmosferze. Mam nadzieję, że słuchacze odbiorą to bardziej jako rozmowę niż przesłuchiwanie. Gdyby ktoś chciał więcej się o Tobie dowiedzieć, to gdzie może Ciebie znaleźć i jaką książkę mogłabyś polecić słuchaczom?

Można mnie znaleźć na stronie ponitceariadny.pl. Jeśli chodzi o książkę, którą bym mogła polecić, to ostatnio na swoim fanpage'u zadałam pytanie, jaką książkę najczęściej dajesz na prezent, i zdałam sobie sprawę z tego, że książką, którą najczęściej daję na prezent, jest *Pięć języków miłości*. Jest to o budowaniu relacji, które są dla mnie bardzo ważne. *Pięć języków miłości* to koncept, który można zastosować w małżeństwie, w relacjach z dziećmi, w pracy. Chodzi o to, że każdy z nas ma swój język miłości, swój sposób na jej okazywanie, np. miłe słowa, prezenty, aktywne spędzanie czasu, np. słuchanie. Fajnie jest poznać swój język miłości i język miłości osób, z którymi jesteśmy w bliskich relacjach. Wtedy lepiej będziemy mogli sprawić, że inni będą czuli się z nami dobrze. Bardzo polecam tę książkę, ona jest bardzo znana na świecie, ale przede wszystkim w Stanach. Została napisana przez pastora. Jeśli kogoś to odstręcza, to radzę podejść do tego z otwartym umysłem i zrobić to po to, aby inne osoby czuły się z nami dobrze i żebyśmy my czuli się dobrze z innymi. Bo wiedza na temat tego, w jaki sposób chcemy, żeby inni pokazywali nam, że dobrze się czują w naszym towarzystwie, to jest coś takiego jak z tymi talentami. Jeżeli wiesz to o sobie i wiesz to o innych osobach, to łatwiej Ci zrozumieć ich motyw i sposób działania.

I przez to w lepszy sposób – dla siebie i dla innych – komunikować się. To, że w lepszy dla siebie, też jest bardzo ważne, bo jeżeli wiem, jak do kogoś podejść, żeby ta osoba nie była sfrustrowana, ale żeby wysłuchała mnie, to dla mnie to jest lepsze, ale też dla tej osoby, więc typowe win-win.

Podam śmieszny przykład: językiem miłości mojego męża są uczynki. Jeżeli ja coś dla niego zrobię, to on czuje się kochany, a on naturalnie w ten sposób również pokazuje mi swoją miłość, np. jednym z jego ulubionych sposobów pokazania miłości jest umycie okien, co dla mnie jest niekoniecznie zrozumiałe, dopóki nie poznaliśmy tego, że w ten sposób pokazuje mi miłość i mam wspaniałe czyste okna. Lubię mieć czyste okna, ale nie jest to coś, co naturalnie sprawia, że czuję się kochana.

Ty jesteś w grupie „Z pasją o mocnych stronach”, więc tam też można Cię znaleźć. Tam jest sporo dyskusji o relatorze, więc zapraszamy. Dziękuję bardzo, przemiło mi się z Tobą rozmawiało i mam nadzieję, że do usłyszenia.

Mnie również i dziękuję bardzo.

Dawno się tyle nie naśmiałem w czasie rozmowy co z Ariadną. Mam nadzieję, że i Wam się podobało. Jestem bardzo wdzięczny jej, ponieważ ta rozmowa przeszła moje najśmielsze oczekiwania, pokazaliśmy więcej tego talentu, niż sądziłem. Jestem bardzo ciekawy Waszych uwag, komentarzy do tego talentu. Tak jak wspominałem, *relator* jest statystycznie najczęściej występującym talentem w Polsce i w grupie „Z pasją o mocnych stronach” też jest najczęściej występujący, więc mam nadzieję, że będziecie chcieli komentować i dodać też trochę Waszych doświadczeń do zrozumienia go jeszcze bardziej. Zapraszam do notatek, do wpisu o tym talencie na stronie npp.run/045, na Facebooka, do wysyłania maili, gdziekolwiek Wam wygodniej.

Chciałbym teraz odpowiedzieć na pytanie od jednego z moich patronów. Jak wiecie, raz w miesiącu losuję osobę, która zada pytanie, a ja na nie w podcaście odpowiem. Tym razem padło na Macieja Płonczyńskiego. Maciej zapytał, jakie mam zaplanowane w 2018 r. książki do przeczytania i dlaczego. To pytanie jest i proste, i trudne. Po pierwsze nie mam zaplanowanych książek, które sobie przeczytam w całym 2018 r., ponieważ działam w takich okresach 12-tygodniowych – opowiadałem Wam o planowaniu 12-tygodniowym. Więc wiem, jakie książki chcę przeczytać w następnych 12 tygodniach. I to jest miks nowych książek, ale niektóre będę czytał drugi raz w związku z pewnym projektem, który niedługo rozpocznę. Chciałbym przeczytać je jeszcze raz po to, by lepiej utrwalić sobie z nich wiedzę.

W ciągu najbliższych 2–3 miesięcy będę ponownie czytał *Esencjalistę*, *7 nawyków skutecznego działania*, *Człowiek w poszukiwaniu sensu* i kilka innych, o których mówiłem w live w grupie na Facebooku. Natomiast mogę podać kilka książek, które już kupiłem, a są mocno powiązane z tym, jak działa nasz mózg, a są nimi *Your Brain at work*, czyli *Twój mózg w działaniu*. Mam książkę *Pre-Suasion* Roberta Cialdiniego, *The Willpower Instinct* – o silnej woli. Oprócz tego mam *The Coaching Habit*, *Warto się rozwijać*, *The Slight Edge* – o podejmowaniu decyzji i o tym, jak myślimy. Po raz kolejny chciałbym przeczytać książkę *So Good They Can't Ignore You*, która opowiada o tym, jak odkrywać swoją pasję, swoją pracę i swoje zajęcia, aby to była nasza pasja. Mam do przeczytania *Leaders Eat Last*, bo wciąż pracuję nad zrozumieniem emocji, jak one działają, jak je tworzymy, jak wykorzystujemy. I *Techniki uwalniania. Podręcznik rozwijania świadomości* Davida Hawkinsa jest bardzo dobrą książką, poleciła mi ją terapeutka, z którą pracuję.

Oprócz tego w Nozbe mam listę książek, które ktoś mi polecił lub o których słyszałem. Kiedy nie wiem, co mam przeczytać, to mam listę książek już przefiltrowanych, które chcę przeczytać. Jeżeli chcecie, to chętnie tę listę opublikuję, abyście zobaczyli, co gdzieś tam siedzi mi w głowie i co chciałbym przeczytać. Tam jest lista książek non-fiction, czyli popularnonaukowych, poradników, ale jest też beletrystyka, literatura piękna, ostatnio dodałem *Ulissesa*. Ta lista ma 31 pozycji.

Do tego dochodzi to coś, co robimy z Kasią. Raz w miesiącu mamy wykupiony abonament na Audible, czyli audiobooki od Amazona. W każdym miesiącu mamy dwa kredyty, czyli dwie książki możemy sobie kupić, jedną książkę wybieram ja, drugą Kasia, przesłuchujemy je nawzajem. Amazon daje coś takiego jak konto rodzinne, dorosły może drugiej dorosłej osobie udostępnić swoją bibliotekę, więc mam jeszcze dodatkową książkę od Kasi, której sam chętnie bym nie wybrał, bo ona wybiera to wg swoich obszarów zainteresowania. I tak samo w drugą stronę – Kasia czasami słucha tego, co ja wybiorę, pomimo że sama by tego nie wybrała.

Nie umiem więc powiedzieć, jakie książki przeczytam w 2018 r., natomiast wiem, które z nich przeczytam w ciągu 12 następnych tygodni. Wiem, jakie chcę przeczytać w 2018 r., ale pewnie będzie ich trochę więcej. Jeżeli ktoś chce zobaczyć całą listę z Nozbe, to niech da znać, zrobię screeny i wrzucę w komentarzach.

To tyle na dzisiaj. Na końcu chciałem bardzo podziękować patronom. Ostatnio wielu z nich dyskutuje o różnych sprawach związanych z podcastem, blogiem i prowadzeniem biznesu. To jest coś, co mnie mocno zajmuje, ponieważ odszedłem z etatu i jestem na swoim, więc jestem wdzięczny patronom za każdą radę oraz za wsparcie finansowe, ale też za to, że motywują, że są. Dzięki Wam bardzo!

I dzięki Wam również, słuchacze, bo robię to po to, by dawać. Jedną z książek, która mnie do tego mocno zainspirowała, to *Dawaj i bierz*, czyli *Give and Take* Adama Granta. Przekonała mnie do tego, że warto dawać wiedzę, dzielić się tym, czego się nauczę, i też uczyć się od Was. Dzięki, że jesteście, że się

uczycie, że bierzecie ode mnie i że dajecie bardzo dużo. Dajecie mi informacje, że coś Wam pomogło, ale też komentujecie i dzięki temu ja też się uczę.

Do usłyszenia, cześć!

