



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 12.04.2018

Tytuł: Podcast 053 – Słownik talentów – Komunikacja (Communication)

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 53., „Słownik talentów” – komunikatywność, czyli *communication*.

Nazywam się Dominik Juszczak 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 i 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. Dzisiaj w „Słowniku talentów” zagości Wiktor Sarota, który będzie głosem talentu „komunikatywność”. Ale zanim Wiktor się przedstawi i powie więcej na swój temat, ja – jak zwykle – najpierw opowiem trochę o danym talencie, a potem od Wiktora dowiedziecie się, jak to działa w praktyce. Jako ciekawostkę powiem, że ten podcast nagrywam tego samego dnia, co odcinek o książkach, który niedawno słyszeliście. Te dwa odcinki łączą się w ciekawy sposób, ponieważ największym wyznacznikiem talentu „komunikatywność” jest opowiadanie historii, komunikowanie się przez historie. To jest interesujące połączenie dwóch rzeczy, które nagrywam niedługo po sobie. Zacznijmy od opisu talentu.

Komunikatywność to talent z domeny wywierania wpływu. Osoby z taką zdolnością nie mają problemu z ujęciem swoich myśli w słowa. Są dobrymi rozmówcami i prezenterami. Pierwszą wątpliwością, którą dzielą się ze mną osoby mające ten talent, jest to, że w ogólnych opisach podkreślane jest słowo „prezenter”, a bardzo często te osoby nie czują się nikim takim. Nie lubią publicznie występować i przemawiać. Jest wręcz odwrotnie, wolą pracować jeden na jeden w mniejszym gronie. Chciałbym powalczyć tu z mitem, że *communication* wiąże się od razu z byciem showmanem, prezenterem.

Najbardziej widocznym przejawem tego talentu jest łatwość przełożenia myśli na słowa, procesu myślowego na coś, co można przekazać innym – czego zazdroścę takim ludziom, bo dla mnie to jest zawsze pewnego rodzaju walka. Jeśli znacie kogoś z talentem „komunikatywność”, to zobaczycie, że te osoby porozumiewają się zwykle w prosty, przejrzysty, spójny sposób. Często są dobrymi rozmówcami, lubią opowiadać historie – modne słowo w Polsce to *storytelling*: opowiadanie historii – i potrafią to robić. Mają także dosyć szeroki zasób słownictwa. Umieją być ekspresyjne w tym, jak mówią i co mówią.

Wyłania się tu pierwsza rada dla osób, które chcą rozwijać ten talent – udzielana często, gdy słyszy się jakieś wywiady, rozmowy – żeby zbierać, zapisywać takie *stories*, opowieści, do tego przetwarzać, przekładać oraz układać po swojemu i wykorzystywać do przekazywania swoich myśli. Dzięki takiemu repertuarowi jest się jeszcze skuteczniejszym w przekazywaniu swoich myśli. Kiedyś wspominałem, że sam to robiłem, pomimo tego, że moja komunikatywność jest dosyć nisko. W ciągu dnia zapisywałem

sobie jedną historyjkę po to, żeby móc ją później wykorzystać, ale dla mnie to było z poziomu dyscypliny, a następnie *arrangera*, który umiał to wszystko poukładać i coś z tego wyciągać. Dla osoby z komunikatywnością zapewne jest to kreatywniejszy proces i dużo bardziej do wykorzystania na co dzień.

Spójrzmy na stwierdzenia typu „kocham” i „nienawidzę”. Co osoba z tym talentem może kochać? Opowiadanie historii. A nienawidzić czy nie lubić – komunikatów bez ekspresji. Często spotykam się z czymś innym w przypadku takich osób. Nie lubią one, gdy ktoś im coś zawile tłumaczy, gdyż uważają, że to samo można ująć prościej.

Czasami osoby z talentem „komunikatywność” przez to, że lubią mówić, opowiadać historie, mogą być postrzegane jako gaduły. Czy ktoś Was kiedyś tak określił? Jeżeli tak, to co z tym robicie? Wartość wynikająca z tego talentu to skierowanie uwagi na wiadomości, które powinny być wysłuchane, czyli umiejętność przefiltrowania, co ja chcę przekazać, co jest ważne, i wybranie sposobu, by było to skuteczne. Gość mojego podcastu, Wiktor, ma talenty, które pomagają mu to robić. Ciekaw jestem, co działa u Was i co Wam pomaga definiować ten główny przekaz.

Co jeszcze można powiedzieć o tym talencie? Że taka osoba wpływa na innych, motywuje ich poprzez słowa. Dzięki temu, że umie ubrać swoje myśli w atrakcyjną formę, to może coś przekazać innym, dlatego ten talent jest w domenie wpływania na innych.

Przymiotniki, rzeczowniki i określenia, które mogą posłużyć do opisanie osób z tym talentem, to: „rozmówca”, „prezenter”, „gadula”, „narrator”, „ktoś, kto przetwarza słowa, wyjaśnia”, „pisarz”, „weralny”, „wyrozumiały”, „interaktywny”, „lubiący rozmawiać”, „ekspresyjny”, „zabawny” – właśnie przez to, że opowiada te historie, które wychodzą na pierwszy plan.

Ciekawe jest to, że u różnych osób talent ten jest wykorzystywany w różnej formie. Dla jednych to jest werbalne przekazywanie informacji. Inni umieją to robić w formie pisemnej, więc warto zobaczyć, jak to wygląda u Was i jak wykorzystujecie to w najbardziej produktywny i efektywny sposób. Dostyc często komunikatywność zestawiana jest z takimi talentami jak „czar” czy „optymista” i określana jako talent, który łączy. *Woo* to bardziej społeczne połączenie, *positivity* – bardziej emocjonalne, natomiast *community* – na poziomie przekazywanego komunikatu. Z tego bierze się dojralsza forma komunikatywności, czyli umiejętność odpowiedniego dobierania słów, historii, sposobu przekazu, aby zainspirować, budować zrozumienie i relacje. Do tego komunikatywność może być w najdojralszy sposób wykorzystana; chodzi o takie jej budowanie, żeby porozumienie było jak najbardziej skuteczne i efektywne.

Na koniec statystyki i to, jak się ma ten talent do pozostałych. Komunikatywność jest na miejscu 17. wśród wszystkich talentów, czyli w środku stawki. Jeśli spojrzymy na miejsce komunikatywności wśród osób, które zrobiły ten test w Polsce, to sytuuje się ona podobnie, bo na 18. miejscu. Wśród kobiet jest nieco wyżej – na 14. – a wśród mężczyzn – 21., więc w większości przypadków w środku stawki.

Które talenty najczęściej, a które najrzadziej idą w parze z komunikatywnością? Jeżeli macie w swoim top 5 ten talent, to statystycznie najprawdopodobniejsze jest to, że macie też czar, natomiast najmniej prawdopodobne – że rozważę. Zastanawiam się, dlaczego tak jest i jak to wygląda u Was.

Skoro powiedzieliśmy już, czym jest talent „komunikatywność”, to z tą wiedzą możemy przejść do rozmowy z Wiktorem. Znam go od jakiegoś czasu, więc usłyszycie trochę naszych wspólnych historii. Wydaje mi się, że Wiktor pokazał ten talent w bardzo dojrzały sposób. Zapraszam Was do rozmowy.

Cześć, Wiktor.

Cześć.

Niesamowicie miło mi gościć Cię w podcaście. Cieszę się, że zgodziłeś się zostać głosem talentu „komunikatywność”. Zanim zacniemy, powiedz słuchaczom coś o sobie.

Nazywam się Wiktor Sarota. Jestem ojcem dwojga dzieci, mężem Moniki, przedsiębiorcą. Jestem także współzałożycielem spółki inFakt i pełnię w niej funkcję prezesa zarządu. Staramy się upraszczać życie przedsiębiorcom i księgowym.

Znamy się już, bo pracujemy ze sobą od jakiegoś czasu. Ja pomagam w kilku rzeczach w Twojej firmie. Jestem też Twoim klientem. Wszyscy wiedzą, że jednym z Twoich wiodących talentów jest „komunikatywność”, a jakie są pozostałe?

„Maksymalista”, „osiąganie”, „aktywator”, „poważanie” i „komunikacja”.

Czyli mamy talenty z domeny wpływania – „maksymalistę”, „komunikatywność”, „poważanie”. Potem „osiąganie” z domeny wykonywania i „aktywator”.

Najwięcej talentów mam w obszarze wpływania na ludzi. Od Moniki Kawki, która wciągnęła mnie w 34 mocne strony, mam wyrysowane te obszary wpływu.

Będziemy też trochę o tym rozmawiać. Swoją drogą z Moniką Kawką słuchacze też będą się mogli zapoznać. Monika będzie głosem „elastyczności”.

Z tego, co pamiętam, to ona ma na pierwszym miejscu „elastyczność”.

I to taką dojrzałą. Co ciekawe, Monika była pierwszą osobą, którą spotkałem, a która mówiła o StrengthsFinderze i talentach w Polsce. Z tego, co wiem, Ty już dawno spotkałeś się z talentami. Znasz je od wielu lat.

Od 12 maja 2013 r.

Jesteś weteranem. OK, wiemy, jakie masz talenty i że większość z nich jest w domenie wpływania. Trochę je już znasz. Wiem, że pracowałeś nad nimi. Jestem ciekaw, jak korzystasz z nich na co dzień w pracy, zwłaszcza z „komunikatywności”.

Po pierwsze, raz w miesiącu organizuję w firmie coś takiego, co określamy *company update*, czyli takie aktualizowanie informacji o tym, co się dzieje w firmie. W ramach tego spotkania opowiadamy pracownikom o sytuacji finansowej firmy i o najważniejszych projektach. Mówię, dlaczego to robimy, dokąd zmierzamy i jak wyglądają przychody, koszty, zyskowność firmy.

Po drugie, jeśli opowiadam coś komuś w pracy, to robię to najczęściej za pomocą historii. Mam takie swoje słówka, które np. zapożyczyłem od kogoś. Jak chcę wyrazić, że coś działa, mówię, że coś kliknęło. Nie wiem, czy to jest najlepsze, ale moje dziesięcioletnie doświadczenie w prowadzeniu firmy pokazuje mi, że warto. Opowiadam o tych samych rzeczach w różny sposób. Chcę być zrozumiany i zależy mi na tym. Opowiadanie historii bardzo mi pomaga. Zbieram więc różne historie z życia w tym sensie, że zapisują mi się jako obrazy w umyśle. Są to też historie z książek, które przeczytałem. Kiedy opowiadam o swoim życiu, to mówię o doświadczeniu, porażkach i sukcesach, zostawiając przestrzeń na to, że każdy dojdzie do tej prawdy, ale w inny sposób, a to jest moja droga.

Patrząc na materiały, które mam zgromadzone, od razu dostrzegam sztandarowe przykłady tego, co się mówi o osobach z „komunikatywnością”. Jednym z nich jest to, że są świetnymi *storytellerami*, czyli opowiadaczami historii. A jedną z rad dla osób z tym talentem w kontekście rozwoju jest właśnie to, żeby gromadzić historyjki. Sam to już robisz, czyli w dojrzały sposób wykorzystujesz swój talent. Z mojej perspektywy słyhać też było potrzebę skutecznego przekazywania komunikatów, by ludzie Cię dobrze rozumieli.

Myślę, że to może być drugą stroną tego talentu. Bardzo często sprawdzam, czy zostałem dobrze zrozumiany. Myślę, że dla drugiej strony niekonieczne jest to przyjemne.

Jak to sprawdzasz?

Mówiąc: „Czy mnie rozumiesz?”, jakbym zakładał, że ktoś mnie nie rozumie. Ale czytam też z twarzy, patrzę, jak ktoś reaguje na moje myśli. Mam też takie doświadczenie, że do tej całej komunikacji potrzebuję drugiego człowieka, żeby zrobić dobre spotkanie. Żebym mógł opowiedzieć dobrą historię, moje myśli muszą się wykrystalizować i musi się to odbyć w odniesieniu do drugiego człowieka. Rozmawiam np. z Sebastianem, który jest drugim założycielem inFaktu, opowiadam mu historię, sprawdzam, jak to na niego działa, i dopiero potem idę do większej grupy, by opowiedzieć im to samo. I wtedy sprawdzam, czy to działa. Ale Sebastian i inni ludzie pomagają mi w wykrystalizowaniu moich myśli.

Czyli talent ten jest bardziej nakierowany na samego siebie. Potrzebujesz drugiej osoby do opowiedzenia jej jakiejś historii, aby lepiej ułożyła Ci się w głowie.

Nie wiem, czy to odnosi się do komunikacji, ale pewnie najpierw do myślenia, potem działania.

Wydaje mi się, że to jest z tym powiązane, stąd to myślenie historyjkami. Zresztą jak my rozmawiamy ze sobą, to przerzucamy się historiami z książek, które zapamiętaliśmy, a że czytaliśmy te same, to ciekawe jest to, że zwracamy w nich uwagę na coś innego.

Czasami po przeczytaniu książki zostaje Ci tylko jedna historia, a nie pamiętasz reszty. Łatwiej jest Ci się nią postugiwać.

Jest jeszcze jedna rzecz à propos zapisywania historii i *storytellingu*. Ponieważ nie mam naturalnej zdolności do komunikatywności, to przez pewien czas robiłem takie ćwiczenie, że codziennie zapisywałem sobie jedną historyjkę z życia, np. wychodziłem z drukarni i szedł pan, który bardzo się śmiał. Zapytałem go, dlaczego jest taki wesoły, bo fajnie spotykać takich ludzi. Odpowiedział: „Znalazłem idealny liść dla swojej córki potrzebny jej do pracy domowej”. Musiałem zapisać tę historię, by ją wykorzystać. Przypuszczam, że u Ciebie to jest automatyczne.

Nie zapisuję tego. Mam taką nadzieję, że te najważniejsze rzeczy zostaną mi w głowie. I jak są ważne, to spokojnie wrócą.

Mówiłeś o wcześniejszym wypracowywaniu komunikatu, a jak to wygląda w pracy jeden na jeden?

Tak samo. Też „jadę” historiami, nawet w odważniejszy sposób. Pewnie wszystkim bym tego nie powiedział, ale w sytuacji jeden na jeden – tak. Mam poczucie, że to zbliża mnie do drugiego człowieka i w pewien sposób buduje nasze relacje. I to jest obustronne. Ja otworzyłem się przed kimś i czuję, że on przede mną też.

Na ile planujesz tę komunikację? W moich materiałach jest takie stwierdzenie, że wartością, którą ta osoba wnosi, jest skierowanie uwagi na to, co powinno być wysłuchane. Jest informacja: chcę

przekazać tę jedną rzecz, to jest najistotniejsze. Wiesz, że chcesz to przekazać, i konstruujesz ten komunikat wcześniej w głowie czy to bardziej samo wychodzi?

Jeśli jest to dla mnie coś bardzo ważnego, to przygotowuję się do takiego spotkania na poziomie przemyśleń, sprawdzenia, czy jestem rozumiany. Czyli opowiadam historię przed jednym człowiekiem i sprawdzam, jak to działa na niego i czy ma uwagi, które coś wnoszą. Nie zmienia to faktu, że jeśli jest jakieś spotkanie, dyskusja, na którą zostałem zaproszony, to jestem w stanie mówić bez żadnego przygotowania, co sądzę. Ale bierze się to z chęci posłuchania drugiego człowieka. Zależy mi na tym, aby usłyszeć, co ludzie myślą na dany temat.

Czy zanim zostałeś prezesem zarządu, rzeczy, które wtedy robiłeś, były związane z komunikacją?

Moje życie zawodowe zaczęło się dosyć wcześnie. Składałem zawiasy w Fakro, gdzie raczej nie potrzebowano mojej wiedzy i wypowiedzi. Jako dziecko sprzedawałem warzywa na targu w Nowym Sączu. Nie wiem, czy talent „komunikacja” pomagał w tym, że ludzie chętnie ode mnie kupowali. Pamiętam, że wtedy się nie wstydziałem, ale teraz mam poczucie, że jestem bardziej wstydlivym człowiekiem. Potem moje życie zawodowe było takie, że po pierwszym roku studiów, podczas urlopu dziekańskiego, wyjechałem do Anglii. Pracowałem na budowie. Właścicielem firmy był Frank Bret, z którym jeździłem na różne budowy. Chętnie opowiadał mi różne historie o królowej. Lubiłem go słuchać, bo dzięki temu uczyłem się angielskiego i rozwijałem swój talent poprzez słuchanie. Potem robiłem kanapki jako Sandwich Artist w Subwayu i próbowałem wtedy robić taką „zagajkę” do swoich angielskich przyjaciół, pamiętać, że dana osoba przychodzi już po raz kolejny, i wiedzieć, co wcześniej zamawiała. W międzyczasie założyłem z bratem firmę. Uczyłem się bardzo wielu rzeczy, podpatrywałem go. Potem miałem taki epizod, że pracowałem jako *account manager*, czyli – upraszczając – osoba, która rozmawia z klientami w ramach agencji interaktywnej Opcom. Więc tu ten element prezentacyjny pewnie najbardziej wykorzystywałem.

Czyli komunikacja coraz bardziej się uwidacznia. Jestem za tym, aby wcześniej zaczynać pracować i wcześniej nauczyć się szacunku do pracy. Ja dzięki temu, że pracowałem przez chwilę na budowie po 12 godzin sześć dni w tygodniu, bardzo doceniam teraz swoją pracę i jej tryb, że ruszam się wtedy, kiedy chcę, a nie cały czas i jeszcze poganiany.

Ja lubiłem pracę na budowie. Śmieję się, że mógłbym mieć dwa biznesy, albo firmę budowlaną, albo firmę, która tworzy narzędzia technologiczne dla innych ludzi, bo to jest związane z budowaniem, tworzeniem czegoś. Czy budujesz dom, czy składasz narzędzia technologiczne, to zawsze próbujesz coś stworzyć.

Z rzeczami związanymi z budową i tworzeniem rękami jest o tyle łatwiej, że tworzysz coś namacalnego.

W pewnym momencie aplikacja internetowa też ujrzy światło dzienne i widzisz, że ludzie z tego korzystają, patrzysz, czy to jest spójne, niespójne, działa, nie działa.

Jest taka sekcja w materiałach, nazywa się *Theme Contrast*, czyli kontrast talentów. I „komunikatywność” występuje w parze z „intelektem”. „Komunikatywność” określona jest tak: „Myślę i uczę się najlepiej, kiedy mogę rozmawiać z innymi”, a „*intellection*”: „Uczę się i myślę najlepiej, kiedy jestem sam i jestem w ciszy”. Bardzo się z tym zgadzam. Próbowałem sobie wyobrazić, jak mógłbym wykorzystać to mówienie do innych, żeby się uczyć, ale to mnie bardziej stresowało, bo jestem lepszy w słuchaniu niż mówieniu.

Ja bardzo potrzebuję drugiego człowieka, żeby zrozumieć samego siebie. Mam takie poczucie, że Ty stawiasz w opozycji komunikatywność i słuchanie, ja uważam, że to działa w obie strony.

Jeden z patronów, Justyna, zapytała, czy ten talent nie przeszkadza w słuchaniu.

Na jednych z warsztatów w inFakcie zrobiliśmy takie magiczne koperty, w których zapisywaliśmy, co w sobie nawzajem doceniamy. I to, co znalazłem w tej złotej kopercie dla mnie, co potem przeczytałem od ludzi, to było to, że słucham innych. Dla mnie to działa w dwie strony. Opowiadam, ale na początku chcę zrozumieć. Często się zatrzymuję i zanim ocenię, dopytuję np. „Dlaczego tak zrobiłeś?”. Więc słuchanie mi wychodzi.

Gdy ludzie słyszą samą nazwę talentu „komunikatywność” i czytają opisy, to mają w głowie obraz takiego showmana, prezentera, który wychodzi na scenę. A bycie showmanem na scenie z zasady nie uwzględnia słuchania. Więc bardzo się cieszę, że mówisz o tym elemencie brania tego, co druga osoba wnosi, przetwarzania tego i komunikowania z powrotem.

Myślę, że mamy wspólny temat, którym jest NVC, czyli *Nonviolent Communication* – Porozumienie Bez Przemocy. Pierwszy raz usłyszałem o tym od swojego brata, Piotrka Saroty. Kiedyś był na jakichś warsztatach z NVC, potem z Tobą rozmawiałem. I – zainspirowany sumą książek, które przeczytałem, i ludźmi, których mam wokół siebie – postanowiłem, że przeczytam tę książkę, że to jest taki element rozwojowy w komunikacji. Wydaje mi się, że w komunikacji przede wszystkim chodzi o słuchanie. Pierwszą, podstawową zasadą jest to, że jak chcesz mieć wpływ, to najpierw musisz się otworzyć na wpływ innych ludzi.

Zgadzam się co do NVC, że to potężny sposób komunikacji. Tam jest wprost powiedziane, że jeżeli chcesz być usłyszany, to najpierw pokaż innym, że Ty ich słyszysz, że są zrozumiani. Na tym polega cały koncept, że możesz tego używać dla siebie, ale też dla innej osoby. Cała magia Porozumienia Bez Przemocy polega na tym, że pokazujesz innym, że albo ich rozumiesz, albo starasz się ich zrozumieć. A propos Twojej pracy Ty per grupa oraz Ty per osoba, masz jeszcze jedną grupę, z którą się komunikujesz, czyli klientów, inwestorów, partnerów. Jak komunikacja jest tam widoczna?

Od jakiegoś czasu mam takie podejście do klientów, że zależy mi, żeby było widać wszystkich moich ludzi w inFakcie. Chciałbym być trenerem tych gwiazd, które pracują w inFakcie, więc staram się, aby ta komunikacja wychodziła przede wszystkim od całej firmy i jednocześnie, jeśli zostanę zaproszony np. na taki miły odcinek podcastu, to mimo że mnie to stresuje, to czuję się w obowiązku opowiedzieć takie historie. Jeśli chodzi o inwestorów, to jest to komunikacja świata biznesowego. Cały czas się uczę, aby we właściwy sposób opowiadać o tym, co chcemy zrobić, dlaczego chcemy to zrobić, mieć poczucie, że jestem rozumiany.

Czyli de facto ten sam sposób komunikacji, co w innych sytuacjach. Nie różni się to tak bardzo, też zwraca się uwagę na to, co chce się przekazać.

Może być różna forma, w zależności od tego, jak bardzo się znamy, jaki jest kontakt. Pewnie wiele się nie różni, ale forma w odniesieniu do ludzi, z którymi na co dzień pracuję, jest krótsza. W odniesieniu do inwestorów, z którymi znam się od wielu lat, jest jeszcze krótsza. Czasami chodzimy sobie na skróty w komunikacji.

Tak długo, jak to działa, jest OK, czyli jeśli jest się rozumianym. Jak ten talent wygląda poza pracą? Masz żonę, dzieci, grupy, w których uczestniczysz...

Jeśli chodzi o moją sześciolletnią córkę Olę, to staram się jej opowiadać o życiu przez pryzmat historii. Próbuję przekazywać jej swoje doświadczenie przez historie, np. że nie wszystko musi się udać, więc opowiadam jej o tym, jak nie dostałem się do liceum. Jeżeli odniosła jakąś porażkę, to ja jej tym swoim doświadczeniem opowiadam, jak to może być. Kiedy potem słyszę, jak ona opowiada mi o tej historii, że ją pamięta, to czuję się dumny, że przekazałem jej to w ten sposób. Jeśli chodzi o moją żonę Monię, to ona jest konkretna i oczekuje odpowiedzi „tak” lub „nie”. Czasami jest to trudne, czasem zabawne, ale po latach małżeństwa rozumiemy się coraz lepiej. Wiem na pewno, że z bliskimi łatwiej jest pójść na skróty i jak to robię, to najczęściej wynikają z tego problemy.

Do tej pory rozmawialiśmy o różnych sposobach wykorzystania tego talentu, ale ani razu nie doszliśmy do tego najbardziej uznanego, czyli publicznych wystąpień, np. TEDx-ów, Toastmasters itp. Jak to u Ciebie wygląda?

TEDx-ów, Toastmastersów nie robiłem, ale byłem zapraszany na różnego rodzaju prezentacje i przyjmowałem te zaproszenia. Miałem też takie poczucie, że wcale nie chodzi o to, jak opowiadam, czy mnie to stresuje – sześć lat temu miałem taką prezentację na Auli Polska, to jest wciąż dostępne w internecie. Śmieję się, że wykonywałem wtedy „Dudek dance”, ale było to totalnie z serca. Pewnie pod względem formalnym i jakości prezentacji było to bardzo niedoskonałe, ale za to przekonujące, bo szczere i prawdziwe. Najważniejsze jest to, że trafiłem do ludzi, opowiedziałem im o swoim doświadczeniu. Jeśli ktoś chce o nim posłuchać, to zapraszam, ale z takim zastrzeżeniem, że każdy dojdzie do tych swoich prawd najprawdopodobniej inną drogą.

Widziałem Cię raz, gdy przemawiałeś do większego grona. Zaprosiłeś mnie na dziesięciolecie inFaktu. Twoja wypowiedź trwała bardzo krótko, ale rzeczywiście była historią. Widziałem, że wszyscy kiwali głowami i odnosili to do siebie.

Zastanawiałem się, co powiedzieć na dziesięciolecie, nie chciałem, żeby to było patetyczne, tylko trochę z humorem i właśnie prawdziwe. Cały dzień chodziłem taki rozbity i zastanawiałem się, co mam opowiedzieć. Pamiętam, że z jakiegoś powodu wieczorem poszedłem do brata do domu – mieszkamy obok siebie. I mówię: „Stary, a jakbym opowiedział to i to?”. A on mówi tak: „Super, megakoncept, tylko dołóż jeszcze jedną rzecz”. A że mój brat ma agencję PR-ową, to w komunikacji mnie bardzo wspiera, więc w moim odczuciu „kliknęło”. Miałem nadzieję, że to zadziała. Byłem zadowolony, że się trochę otworzyłem i powiedziałem to, co faktycznie się wydarzyło.

Jako ciekawostkę powiem, że Twój brat jest certyfikowanym trenerem Gallupa i mam nadzieję, że uda mi się zaprosić go do podcastu, aby opowiedział o jednym ze swoich talentów.

Ostatni wątek dotyczący Ciebie jako szefa – mam pytanie od Pawła: „Jak się dogadujesz z osobami z natury cichymi, takimi, które potrzebują spokoju i skupienia, do których przychodzisz, opowiadasz te historie i potrzebujesz z nimi porozmawiać? Jak układa Ci się z nimi współpraca?”.

Ja lubię ciszę. Jak mamy spotkanie jeden na jeden, to lubię popatrzeć w oczy i posłuchać, bo mam takie przekonanie, że ten człowiek w końcu coś powie. Więc dobrze rozmawia mi się zarówno z osobami, które są wylewne, jak i takimi, które używają mniej słów, ale mówią konkretne rzeczy. Mam takie doświadczenie z Sebastianem, który potrafi bardzo dobrze słuchać, analizuje i potem odpowiada. I ja jestem bardzo ciekawy jego odpowiedzi. Pytam go: „A co Ty o tym sądzisz?” i to go otwiera. I trudno, żeby ktoś nie odpowiedział; może najwyżej stwierdzić, że jak to przemyśli, to odpowie.

To bardzo coachingowe pytania. Granie ciszą jest trudne.

Ja nie gram, nie interesują mnie takie gry.

Czyli naturalna ciekawość, co powie druga osoba.

Ty masz taką uważność na słowa. Jak pojawia się jakieś ważne słowo, to potrafisz się do niego przyczepić i powiedzieć, że ono nie tak działa w jakimś kontekście.

Takim najbardziej produktywnym przejawem talentu „komunikatywność” jest umiejętność upraszczania komunikatów. Wiąże się z tym jednak potrzeba tego, żeby inni też mówili prosto. Kiedy rozmawiałem z kilkoma osobami, które miały ten talent, pytałem: „Co w sytuacji, gdy ktoś czegoś nie umie wytłumaczyć i strasznie się w tym wije? Jak rozmawia Ci się wtedy z taką osobą?”.

Odpowiadam, że jestem prostym chłopakiem z Nowego Sącza i o co chodzi, czy chodzi Ci o to, czy o to. Nie zmuszam nikogo wprost, ale zapytam, czy dobrze rozumiem tę drugą osobę.

Cały czas mówimy o komunikatywności w formie mówionej, a co z innymi formami przekazu, pisanej, język ciała, wideo...?

Najłatwiej mi się mówi i w miarę łatwo występuje, a najtrudniej mi się pisze. Słuchałem podcastu Tima Ferrissa z Arianną Huffington, która stwierdziła, że pisze jej się trudno, ale miała poczucie, że jak mówi, to bardzo łatwo „kleją” jej się myśli. Więc zaczęła się nagrywać, a potem tworzyć z tego treść. Nie nagrywam siebie, ale pomyślałem, że to jest megaidea. Ja zaczynam od mówienia, potem sobie coś generuję, zapisuję – mój pierwszy talent to „maksymalista” i w pisaniu się nim nie czuję. Jestem tu wymagający, to pozostałość po wymagających polonistkach ze szkoły podstawowej i liceum – pozdrawiam.

Ja słucham dużo Pata Flynna, który mówił, że kiedy pisał książkę *Will it fly?* o testowaniu produktów, to przy pierwszej wersji w 70% podyktował ją do Google Docsów. Jak przygotowywał drugą wersję, to zredagował to, co podyktował. Google Docs lepiej sobie radzi z rozpoznawaniem mowy po angielsku niż po polsku.

Ale jeśli chcesz napisać SMS-a głosowo na iPhone, to działa to mega.

Więc może mówię mniej wyraźnie niż Ty albo mam słabszą komunikatywność z urządzeniem.

Nie wysyłam w taki sposób SMS-ów, ale jak sprawdzałem, to naprawdę byłem pod wrażeniem.

Ja czasami z tego korzystam, gdy jadę samochodem, żeby nie wstukiwać z klawiatury, ewentualnie wysyłam notatki przez Siri, gdy biegam, żeby nie wyciągać telefonu – Siri rozumie tylko po angielsku.

Powiedz teraz, jak ujawniała się komunikatywność w niezawodowych obszarach u Wiktora w młodości, w szkole, w relacji z przyjaciółmi?

Jak myślę o tematach związanych ze szkołą, to przychodzi mi do głowy to, że występowałem w konkursach recytatorskich. Kiedy byłem młodszy, miałem większe sukcesy. Potem zgubiłem do tego zapal, więc może to nie było dzięki temu talentowi, tylko była to komunikatywność od kogoś innego przechodząca przeze mnie. Zostałem też lektorem w kościele, czytałem i śpiewałem psalmy, więc był to element występowania.

Pewnie w grupie byłeś osobą opowiadającą dowcipy, zabawiającą innych.

Nie.

Gdy Cię słucham, to zauważam połączenie wszystkich Twoich czterech talentów, ale głównie „maksymalistę”, „significance” i „achievera”. Dużo w tym, co mówisz o komunikatywności, jest nakierowania na skuteczność, że służy ona temu, żeby wykonać jakieś zadania, przekazać coś, opowiedzieć, przekonać kogoś. Czy zauważasz na co dzień połączenie tych czterech talentów?

Tak, jeśli chodzi o połączenie z „achieverem”, czyli osiągnięciem, to mam coś takiego, że interesuję się światem. Obserwuję politykę, jej język, pomimo że nie podoba mi się ona. Ciekawi mnie strona społeczna, czyli jak reagują na to ludzie. Myślę, że to jest powiązane z tym talentem. Jeśli chodzi o osiągnięcie, to moje historie służą do tego, żeby zapalać ludzi do projektów, tematów i żeby je podbijać. Zaczniemy, zrobimy to dlatego i dlatego.

Słuchać tam „aktywatora”.

U mnie działa to tak, że staram się dostrzegać to, co ludziom wychodzi, mówić im to i ich doceniać. To moje poważanie w połączeniu z komunikacją służy temu, żeby jak zauważę, że komuś coś wyszło, to podbić tego człowieka. Często koncentrujemy się na tym, co nie wychodzi, a ważne jest, by powiedzieć człowiekowi, że to mu się udało. Czuję, że to wszystko się łączy; w połączeniu z talentem „maksymalista”, np. jak komunikuję się w języku angielskim, to jestem względem siebie wymagający. Nie podoba mi się, że popełniłem gdzieś błąd, że oceniam samego siebie w danym momencie. I w tym sensie te talenty nie działają tak, jak bym chciał. Bo wymagam od siebie, aby moja komunikacja była na megapoziomie; w języku polskim łatwo coś powiedzieć, ale wiem, że w angielskim popełniam błędy.

Z tego talentu wynikają też pewne potrzeby i jedną z nich jest grono odbiorców, publiczność. Czy najlepiej działasz, gdy masz takie grono?

Po pierwsze, mam potrzebę tego, by być wysłuchanym. Myślę, że każdy taką ma. Ale mam jeszcze potrzebę, aby nikt nic do mnie nie mówił ani ja do nikogo, żeby pracować w ciszy i spokoju. Więc mam poczucie, że lubię oba te stany. Umiem sobie wyobrazić, że do nikogo nie muszę nic mówić. Im dłuższe mam relacje, w tym większym stopniu ten człowiek komunikuje się ze mną swoim ciałem. Tak mam z żoną oraz z Sebastianem. Czasami mam tak z Tobą lub z moim bratem. Popatrzę i domyślę się, co ten człowiek może czuć.

Nazwał Cię ktoś kiedykolwiek gadułą?

Nie.

W materiałach przewija się to jako ciemna strona talentu „komunikatywność”. Jak przypominam sobie osoby, które mają ten talent, to one bardzo rzadko są gadułami. Przekazują komunikat w dobry sposób, ale nie mają potrzeby, by dużo gadać.

Mówiłeś o komunikacji w kontekście prostoty, nie myślałem o tym. Dla mnie ważna jest komunikacja słowna, ale też dizajnerska, np. w inFakcie w aplikacji od strony produktu. Nieważne, ile słów powiemy, ważne, by ta komunikacja w postaci aplikacji była prosta. Bo zgodnie z tym, co czytałem, dizajn w produktach zaczyna się od komunikacji. Iloma słowami opowiesz jakiś temat. Z naszym projektantem jesteśmy po tej samej stronie, mniej powiedzieć i nie przegadać.

Ciekawy wątek à propos upraszczania, bo moje kolejne pytanie brzmi: jak rozwijasz swój talent? Czy jest jakiś świadomy sposób, w jaki nad nim pracowałeś, który sprawiał, że ta komunikatywność była skuteczniejsza?

Znamy się już jakiś czas i czasami opowiadam Ci, że wierzę w takie stany *flow*, że nie mam poczucia, że robię to w totalnie zaplanowany sposób, ale to służy mi komunikacji. Jak myślę o tym, jak rozwijam swoje talenty, to po pierwsze czytam książki. Lubię je najbardziej, bo mój brat mi kiedyś powiedział, że jestem sumą książek, które przeczytałem. Często opowiadam o tych niedawno przeczytanych, ale one mi służą do moich historyjek. Żongluję sobie nimi, wyciągam je nie wiem skąd, bo bardzo łatwo zapadają mi w pamięć. Mam poczucie, że służy to rozwijaniu talentu „komunikatywność”.

Po drugie rozmawiam z ludźmi. To krystalizuje moje myśli. I jak dostaję zaproszenie do jakiejś wypowiedzi, zrobienia prezentacji, to stresuje mnie to, ale robię to, bo wiem, że to dobry trening. Czuję się też trochę w obowiązku i wiem, że dzięki temu lepiej wykrystalizuję swoje myśli. Jest we mnie takie doświadczenie ze szkoły, że najlepsze oceny można zbierać wtedy, gdy uczysz innych ludzi, dzielisz się swoimi materiałami, opowiadasz, jak do tego doszedłeś. To zostaje w głowie.

Radek Koterski mówi o takim trybie uczenia przez nauczyciela. Opowiadasz komuś innemu, co pozwala lepiej zapamiętywać.

Polecam kurs *Learning How to Learn* na Coursera.org, jest za darmo i jest mega.

Jest takie ćwiczenie. Jak uczymy się języka angielskiego, to jest on zwięźlejszy niż polski. Na początku, jak tłumaczymy coś z angielskiego na polski, to tworzymy struktury, które nauczyciele często „ścinają”. Jest takie ćwiczenie *the more concise you are, the better*. Polega na przekazywaniu myśli w najzwięźlejszy sposób. Jest taki cytat, który do tego nawiązuje: „Przepraszam, że ten list jest taki długi, gdybym miał więcej czasu, tobym go skrócił”. Więc ćwiczenie treściwości swoich komunikatów to jest dobry sposób rozwijania tego talentu. Co Ty na to?

Ma to sens.

Podsumowując, jesteś na grupie na Facebooku, więc gdyby ktoś chciał o coś podpytać, to zapraszamy. I na koniec dwa pytania. Gdzie można Cię znaleźć, żeby o Tobie poczytać lub skontaktować się z Tobą? I co zostawiłbyś słuchaczom do poczytania, posłuchania?

Zawodowo można mnie spotkać w Krakowie, w biurze przy ul. Kącik 4 przy placu Bohaterów Getta. Zapraszam, zawsze możemy napić się kawy i porozmawiać.

Jeśli chodzi o książki, to trochę ich jest. W różnych etapach życia czytałem różne książki. Mój brat w liceum podsunął mi *Siedem nawyków skutecznego działania* Coveya. To odkryło wiele tematów, o których dzisiaj rozmawialiśmy. Myślę, że tam po raz pierwszy przeczytałem o tym, żeby sparafrazować to, co drugi człowiek do mnie powiedział, i sprawdzić, czy dobrze się rozumiemy. Dzisiaj czytam Claytona Christensena. Napisał on dwie książki. Jedna z nich to *Przełomowe innowacje – The Innovator’s Dilemma*. Ciekawa pod względem tego, jak podchodzić do budowania produktów, co jest ważne w innowacji. Napisał też *Competing Against Luck* o teorii *jobs to be done*. Bardzo ciekawe. Przeczytałem też książkę *Nonviolent Communication – Porozumienie Bez Przemocy* Rosenberga. Ty wrzucasz sobie na IG Stories *Rozmyślania* Marka Aureliusza. To było wieki temu, a gość miał już rozkminione to, co dziś próbujemy w wielu książkach rozkminić po raz kolejny. I te rozmyślania podobne są do tych, o których pisał jezuita Anthony de Mello w *Przebudzeniu*. Mówią o tych samych rzeczach, ale w inny sposób, w innym czasie. Przyszedł mi do głowy *Człowiek w poszukiwaniu sensu* Viktora Frankla. Każda książka jest ciekawa. Pod względem historii Gladwell jest mistrzem. Daj mi liczby, poskładam do tego historię. U Ciebie na półce jest *Homo Deus* Harari. Książka w Polsce nosi tytuł *Sapiens. Od zwierząt do bogów* daj mi coś do udowodnienia, to tak to poskładam, że naprawdę

uwierzysz. Nassim Taleb itp. Nie mam tak, że mam ulubioną książkę. Każda wnosi coś do życia. Czasami zapamiętam z niej tylko jedną historię.

To, co łączy te książki, które wymieniałeś, to historie. Pokazują też sposób myślenia i patrzenia na świat.

Uważam, że Ty jesteś megamistrzem komunikacji, jak patrzę na rzeczy, które robisz. Podcast, blog, grupa na Facebooku, IG Stories. Myślę sobie, że gość codziennie siebie nagrywa i opowiada ludziom historie. Jak Ty mi mówisz, że „tak sobie”, to mam poczucie, że robisz to rewelacyjnie.

IG Stories zacząłem nagrywać właśnie po to, by nauczyć się komunikować. Osoba, która boi się mówić przed kamerą do ludzi, ma możliwość wzięcia telefonu, nagrania się i po 24 godzinach to znika, więc nie ma tego przywiązania, jest tu pewna efemeryczność. Całość komunikacji to w moim przypadku – przy tej ilości, którą mam teraz – czasami jest takim chwytnym się brzytwy; jeszcze nie utonałem, jeszcze dają radę. Może na zewnątrz wygląda to jak dobra komunikacja, a od środka to „organizator” – „arranger” – działa na 100%.

Wydaje mi się, że największa różnica między nami to to, że Twoja komunikacja jest bardziej *to the point*, czyli bardziej przemyślana. Ja czasami gadam, gadam, gadam i po 10 IG Stories wychodzi coś, co można byłoby ująć w 15 sekund, ale dla mnie to jest przejście przez cały proces, meandry. Robię błędy, ale dotrę w końcu do tego miejsca.

Czy Ty masz łatwość pisania?

U mnie to jest wyuczone. Pamiętam, że z matury z polskiego dostałem trójkę. Pisanie bloga wiązało się z wyjściem ze strefy komfortu, z przymusem cotygodniowego produkowania jakiegoś tam tekstu. I moja edytorka mówi: „To można powiedzieć, używając mniejszej liczby słów”. Ale mam też łatwość pisania przynajmniej tych pierwszych wersji. Jednak to był proces i dalej jest. Przypuszczam, że nigdy nie będę pięknie pisał po polsku.

Mega to robisz.

To tu szacunek dla mojej edytorki, która zostawia moje myśli, ale usuwa powtórzenia itd. Może warto zatrudnić do tego wszystkiego też kogoś, kto jest lepszy w komunikacji niż ja. Mam nadzieję, że uda się przekonać Twojego brata do podcastu. Ma on firmę PR-ową. Ciekawe, jak to u niego wygląda, bo on też chyba nie ma „komunikatywności” w swoim top 5.

Na pewno świetnie łączy kropki. Jemu przychodzi to z taką totalną łatwością. Opowiadałem Ci, jak przygotowywałem się do tej historii na dziesięciolecie inFaktu i on mi w tym pomógł. Robi to z serca i prawdziwie.

Mam nadzieję, że uda się go namówić, by tu wystąpił. To będzie też ciekawe z punktu widzenia dwóch braci z różnymi talentami, może to zaintryguować wiele osób.

Czasami jak nasi znajomi dzwonią albo do jednego, albo do drugiego, to nie wiedzą, z którym rozmawiają, bo jednak nasze głosy są podobne, kochamy się, ale różnymi.

Potwierdzam, że głosy macie identyczne i różnicie się od siebie. OK, dzięki, że przyjąłeś zaproszenie do mojego podcastu. Dzięki za przybliżenie tego talentu i do usłyszenia.

Dzięki.

Świetnie rozmawiało mi się z Wiktorem. Jest jedną z tych osób, które odwiedziły mnie w moim domu i moim biurze, tzw. studiu nagraniowym. To też wpływa na jakość naszego nagrania. Bardzo podobała mi się ta rozmowa. Dużo nauczyłem się z niej o komunikatywności. Mam nadzieję, że Wy też wiele z niej wyciągnęliście.

Jak zwykle zapraszam do komentowania, zadawania pytań. Wiktor jest obecny w grupie „Z pasją o mocnych stronach”. Dał namiar na siebie. Można też oczywiście komentować pod wpisem na blogu dla tego podcastu pod adresem npp.run/053. Zamieszczę tam wszystkie linki do książek, materiałów, o których rozmawialiśmy. Zapraszam też do komentowania. Jeżeli Wiktor czegoś nie zauważy, to prześlę mu to i będziecie mogli sobie porozmawiać i zapytać o przejawy talentu. A tymczasem dziękuję za uwagę. Dziękuję patronom za ogromne wsparcie, motywację i przekazywanie różnych tematów. Dziękuję Wam, drodzy słuchacze, za każdy ściągnięty odcinek, wysłuchanie i wykorzystywanie w praktyce tego, co tutaj mówię. Do usłyszenia w kolejnym odcinku. Cześć!