



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 02.08.2018

Tytuł: Podcast 067 – Słownik talentów – Strateg (Strategic)

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 67., „Słownik talentów” – strateg.

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.

Witajcie po krótkiej przerwie w serii „Słownik talentów”. Wracamy z kolejnym talentem. Dzisiaj omówimy talent strateg, a gościem podcastu będzie Małgorzata Wardaszka-Deręgowska, która w czasie naszego spotkania zaprezentowała wiele różnych aspektów tego talentu. Z rozmowy z kolejnym gościem znowu nauczyłem się czegoś nowego. Mam nadzieję, że Wy również dowiecie się czegoś o strategu, zwłaszcza jeśli macie go w swoim top 5.

Na początku mały wstęp na temat talentu strateg. Jest to talent z domeny myślenia strategicznego. Jego krótka charakterystyka to: „Osoby, które można określić jako strategów, tworzą alternatywne ścieżki postępowania. W zetknięciu z każdą sytuacją mogą szybko rozpoznać odpowiednie wzory i problemy”. I to jest coś, co traktuję jako główny przejaw tego talentu i bardzo cenię takie podejście u mających go osób. Jako człowiek, który ma talent strateg na samym dole, czyli na 34. miejscu, doceniam to, że ktoś potrafi na zawołanie wymyślać różne opcje, szybko przemyśleć, która z nich jest najlepsza, i zacząć z nią działać. Dla mnie to unikalny sposób działania, ale Gosia stwierdziła, że dla niej to naturalne i że wszyscy tak mają. Otóż nie wszyscy. Jeśli macie takie podejście, to znaczy, że posiadacie coś unikalnego.

Jeśli przeczytamy sobie kilka stwierdzeń o osobach z talentem strateg, to możemy je określić jako te, które wybierają, klasyfikują, ewaluują, rysują mapy, w którą stronę iść, są odkrywcami, kimś, kto planuje, obmyśla różne możliwości. Zwykle są kreatywne, przejrzyste, świadome różnych opcji, często działają intuicyjnie, umieją szybko wybierać, są selektywne, racjonalne i spostrzegawcze. Myślę, że to dobrze charakteryzuje te osoby.

Jeśli spojrzymy na jasne strony tego talentu, czyli najlepsze przejawy jego działania, to zobaczymy, że strateg przewiduje inne możliwości, jest intuicyjny, widzi inne ścieżki. Ma on także ciemne strony, mianowicie podejmuje decyzje zbyt szybko. Innym osobom trudno nadążyć za jego tokiem myślenia, ma zamknięty umysł. Wiązą się z tym ograniczenia tego talentu. Ktoś z zewnątrz może pomyśleć, że ta osoba ciągle stara się spróbować czegoś nowego, bo zawsze można znaleźć lepszą drogę, lepsze podejście.

Patrząc na to, jak wygląda dojrzały strateg, zobaczymy, że ma chęć podążania za najlepszą ścieżką, przez co opóźnia start podróży, czyli tak długo szuka najlepszej drogi, aż robi się za późno, by wyruszyć. Natomiast dojrzały strateg głęboko rozważa wszystkie opcje, szybko eliminuje te niewłaściwe i startuje w odpowiednim momencie – czyli jest i myślenie, i działanie, i start.

Jakie wartości strategów wnoszą do zespołów, do projektów? Szukają najlepszej drogi do pójścia naprzód, ale mają też swoje potrzeby. Pragną wolności do zmian w tym, jak działają, do podążania wybraną drogą, a przynajmniej sprawdzenia jej. To dosyć istotny aspekt tego talentu.

Myślę, że istotną informacją dla osób z talentem strateg jest to, żeby zastanowiły się, a przynajmniej spróbowały pomyśleć o tym, jak komunikują swoje plany, strategie i swoją potrzebę zmian innym ludziom. Gdy pracuję z osobami mającymi ten talent, to na pierwszy plan wychodzi to, że one tak szybko, tak często próbują zmienić drogę, że innym trudno nadążyć za ich tokiem myślenia. Prosty remedium na to jest nauczenie się komunikowania, skąd ta zmiana się wzięła, jakie widzimy opcje i dlaczego one mogą być lepsze niż inne. To bardzo prosta rzecz, a sprawi, że będzie można lepiej te strategie wprowadzać.

Jeśli chodzi o partnerstwa, to najczęściej występującym partnerstwem dla stratega jest aktywator, który pomoże zaktywować różne pomysły. Strateg tworzy plany, jak iść do przodu, jak dany projekt może być zrealizowany, a aktywator zaczyna to realizować.

Na koniec tego krótkiego wprowadzenia chciałbym opowiedzieć o częstotliwości występowania danych talentów. Jeśli spojrzymy na talent strateg wśród wszystkich osób, które zrobiły test StrengthsFinder, to jest on bardzo wysoko, bo na 5. miejscu. U kobiet strateg jest na miejscu 10., a wśród mężczyzn na 4. Jeśli natomiast chodzi o wyniki w Polsce, to jest on na miejscu 13., czyli niżej niż średnia w populacji wszystkich osób, które zrobiły ten test na świecie.

I ostatnia rzecz w kwestii statystyk: które talenty najczęściej występują z talentem strateg, a które najrzadziej? Jeśli ktoś ma w swoim top 5 stratega, to najbardziej prawdopodobne, że będzie miał też odkrywcość i uczenie się – *ideation* i *learner*, czyli talenty z domeny myślenia strategicznego – a najrzadziej statystycznie – *harmony*, czyli zgodność.

To tyle wprowadzenia. Zapraszam serdecznie do wysłuchania mojej rozmowy z Małgorzatą.

Witaj, Gosiu!

Cześć, Dominiku.

Jestem Ci niezmiernie wdzięczny za przyjęcie zaproszenia do podcastu i zostanie głosem pięknego talentu strateg, który masz w swoim top 5, a ja mam bardzo nisko, bo na miejscu 34. Niżej się nie da, więc może dziś dzięki Tobie zrozumieć, czym ten talent jest. Zanim jednak zaczniemy o tym rozmawiać, to bardzo Cię proszę o przedstawienie się, powiedzenie kilku słów o sobie, żeby słuchacze wiedzieli, kto mówi o strategu.

Bardzo dziękuję za zaproszenie do Twojego podcastu. Nazywam się Małgorzata Wardaszka-Deręgowska i jestem właścicielką agencji strategicznej HashtagStory, w której pomagam małym i średnim firmom w zakresie budowania strategii marki, strategii komunikacji, a że jestem też moderatorem metody *design thinking*, używam jej narzędzi do budowania marek, ale też pracuję

z biznesem, edukacją w zakresie projektowania usług, doświadczeń i produktów. Ponadto prowadzę bloga o nowoczesnej komunikacji marketingowej.

Jakie jest Twoje top 5 talentów?

Na 1. miejscu mam stratega, na 2. aktywatora, na 3. komunikatywność, na 4. elastyczność i na 5. współzależność.

Wspaniałe talenty. Od razu w głowie pojawia mi się pytanie o to, jak strateg działa w połączeniu z elastycznością i jak współzależność w tym pomaga, ale do tego jeszcze dojdziemy. Chciałbym zapytać Cię o samo sformułowanie *design thinking*, którego użyłaś. Myślę, że nie wszyscy wiedzą, co to jest. Czy jest polski odpowiednik tego pojęcia?

Powiedziałabym, że jest to kreatywny sposób rozwiązywania problemów, i tego bym się trzymała, bo czasem mówi się na to „myślenie projektowe”, „myślenie projektanckie” – i to od problemów mikro po problemy makro.

Pamiętam, że tej metody używaliśmy zarówno w projektowaniu stron internetowych, jak i przy zmianie sposobu pracy w izbie przyjęć w szpitalu – czytaj: jedna to część cyfrowa, a druga typowo analogowa i w obu było stosowane to samo podejście.

To, co mnie ujęło w tej metodzie, to to, że musimy pamiętać tak naprawdę tylko o jednym – że zawsze odbiorcą wszystkiego, co robimy, jest człowiek, i dopóki nie wejdziemy w jego buty i nie zastanowimy się, czego on tak naprawdę potrzebuje, w jaki sposób żyje i jak będzie korzystał z tego, co dla niego projektujemy, to przestrelimy. Założeniem *design thinking* jest to, że projektujemy, myśląc o tym, że tam po drugiej stronie jest człowiek, który nie zawsze będzie zachowywał się tak, jak my chcemy, ale wyzbywamy się oczekiwań, nastawiamy się tylko na to, by empatycznie zrozumieć, jak on działa i czego potrzebuje.

Czasami jest to zastanowienie się, czy ten problem naprawdę rozwiązuje to, co należy, bo może klient czy użytkownik ma inny problem, niż nam się wydaje. To podejście jest zbieżne z innym pojęciem – z *user-centric*, czyli stawianiem użytkownika w centrum całego procesu.

Zdecydowanie. W niedalekiej przeszłości, kiedy jeszcze nie wiedziałam, co to jest DT czy klientocentryzm, pracowałam jako kierownik produktu. Stworzyliśmy naprawdę fajną rzecz, bo były to przeznaczone dla dzieci rolki z suchą włókniną, którą można było sobie odrywać. Pełniły podobną funkcję co nawilżane chusteczki. Produkt jest do dziś chwalony i używany przez matki, ale my niestety opakowaliśmy to jak rolki spożywcze – czyli jest perforacja, są ząbki, to się odrywa. Okazało się, że to wszystko działało w kuchni, ale jak masz dwie ręce wolne, a nie gdy trzymasz dziecko na jednej z nich. Nie poszliśmy do tych matek, tylko testowaliśmy na sucho i to było kompletnie bez sensu. Idea *design thinking* jest taka, że najpierw idziesz i oglądasz prawdziwe życie tych matek, patrzysz, jak one sobie radzą, czy to jest OK, czy nie, jakie rozwiązanie mogłoby się przysłużyć i sprawić, że to, co one zazwyczaj robią, będą mogły wykonywać lepiej i przyjemniej, że to w jakiś sposób odmieni ich życie. Ta nasza rolka odmieniła ich życie, ale jej opakowanie – zdecydowanie nie.

Przejdźmy teraz do talentu strateg i tego, jak on pomaga Ci w pracy. Ten talent przede wszystkim pozwala przejść przez ogrom danych, informacji i wybrać najlepszą ścieżkę postępowania. Jak widzisz swojego stratega w działaniu na co dzień?

Myślę, że bez tego talentu chyba nie mogłabym wykonywać swojej pracy. To jest specyficzny sposób myślenia od ogółu do szczegółu. Ja mam zdolność widzenia rzeczy z tzw. lotu ptaka. Lubię trzymać wszystkie nitki w rękę. Dopóki nie mam ich wszystkich, nie czuję się dobrze i komfortowo.

Jak sobie w tym pomagasz? Jak zapewniasz sobie ten widok z lotu ptaka?

To odpala się automatycznie. Jeśli mam pracę domową, koncepcyjną, to siadam i zaczynam. Gdy pracuję w grupie, to to się odpala i to akurat muszę kontrolować, bo to jest jeden ze sposobów myślenia dobry dla mnie, a niekoniecznie dla innych członków grupy. Trzeba nad tym panować, myśleć o tym, ale w moim przypadku to się odpala samoistnie. Nie muszę o tym myśleć – ja to widzę. A jeśli nie widzę, to dążę do tego, aby spojrzeć wyżej i wyżej, aż pojawi mi się pełny obraz.

Czy masz jakieś narzędzie, żeby sobie przypomnieć, jak do tego dochodzisz, czy to jest jednak proces typowo w głowie?

On zawsze jest najpierw w głowie. Musi się sam przemielić i czasami potrzebuję kilku dni, aby to się wykrystalizowało, a potem dużo rysuję, kreślę na papierze. Jeśli pracuję z klientem jeden na jeden, to używam narzędzi zewnętrznych, które nie tyle mnie, co klientowi pozwalają zrozumieć pewne mechanizmy, etapy i przejść sprawnie z jednego do drugiego, np. ze strategii marki do strategii komunikacji, od potrzeb do wartości marki. Zdaję sobie sprawę z tego, że mimo że ja to wiem, to moi klienci niekoniecznie, więc wtedy korzystam z takich zewnętrznych narzędzi, żeby im to unaocznić.

Ja realizuję pierwszy pomysł, jaki mi przyjdzie do głowy, i zawsze zazdrościłem osobom ze strategiem, że mają dar z nieba, oświecenie, że zaświeca im się ileś tam żarówek i wybierają jedną. Jak bardzo masz świadomość tego, że masz problem do rozwiązania, czyli jakieś ograniczenia, że szybko analizujesz możliwe ścieżki rozwiązania i wybierasz tę najlepszą?

Nie zawsze jest tak pięknie i nie zawsze są żarówki. Nie wiem, czy oglądałeś film „Clerks – Sprzedawcy”. Jest tam scena, w której facet wchodzi do sklepu i zaczyna wyjmować z lodówki jajka. Otwiera opakowania, przerzuca te jajka. Na pytanie, co robi, mówi: „Szukam idealnego tuzina jajek”. Ja jestem taka jak on – szukam tego idealnego tuzina jajek. Czasami to jest bez sensu, bo zdrowy rozsądek podpowiada, że nie ma idealnego tuzina jajek i że już wystarczy, ale gdzieś jednak ciągle w tej głowie pojawiają się inne scenariusze: a może to, a może tamto. Na szczęście na 2. miejscu mam aktywatora, który klepie mnie po ramieniu i mówi: „Słuchaj, Gośka, już starczy, decyduj, bo już masz kilka dobrych wersji. One są w porządku. Idealnego tuzina nie znajdziesz, więc działaj”. Ten aktywator popycha stratega do działania.

Aktywator to najbardziej produktywny partner dla stratega. Strateg tworzy strategię, a aktywator mówi: „Testuj”. Skoro stwierdziłaś, że to jest jednak najlepsza droga, to jak szybko i jak często sprawdzasz, czy to, co wybrałaś, na pewno jest najlepszą drogą? Albo jak często zmieniasz już raz obraną strategię? Czy masz potrzebę zmienienia jej co jakiś czas?

Odwołam się do innego mojego talentu z top 5, mianowicie do elastyczności. Dla mnie sprawdzanie, testowanie i praca na żywym organizmie nie jest czymś, co wybijałoby mnie z rytmu. Strategię projektuje się na długi czas. To jest coś, co z założenia powinno być nienaruszalne przez wiele lat. Jednak co jakiś czas należy ją nie tyle modyfikować, co dodawać wszystko to, co po drodze zdążyło się zdezaktualizować. Elastyczność sprawia, że nie mam z tym większego problemu.

Jeden z moich patronów ma do Ciebie takie pytanie: „Plany są dobre do momentu ich realizacji. Planujesz czy działasz *ad hoc*? W którym z tych dwóch scenariuszy czujesz się lepiej?”. Czy czujesz się lepiej w planowaniu, czy w działaniu?

Odpowiem jak prawnik: to zależy. Bo to zależy. Moim naturalnym środowiskiem zdecydowanie jest działanie *ad hoc*. Jestem w tym bardzo dobra. To, co jest zmianą i kogoś może hamować, martwić, dla mnie jest OK. Mam taką zdolność, że szybko myślę, szybko adaptuję się do nowych rzeczy, więc nie stanowi to problemu. Ale jednak moja praca to jest praca, więc sporo jest w niej planowania, którego uczyłam się wiele lat. Z czystym sumieniem mogę powiedzieć, że umiem planować. Ale musiałam zaplanować sobie to, że będę planować strategicznie. Uzmysłowiłam sobie, że planowanie jest mi potrzebne do realizacji zadań, a nie wypływa jakby z mojego serca.

Co skłoniło Cię do tego, aby zacząć planować planowanie, by docenić tę część przygotowawczą?

Ilość zadań. Przychodzi taki moment, że przestajesz wszystko ogarniać na bieżąco. Musisz zacząć planować. To jest jak z bałaganem na biurku. Ja się w nim świetnie odnajduję, ale zdaję sobie sprawę, że ktoś inny miałby problem ze znalezieniem czegoś. Planowanie jest więc też kwestią szacunku do moich klientów. Być może nie potrzebowałabym sama dla siebie tego planowania, ale ono musi zaistnieć z szacunku do drugiej osoby, bo być może ktoś w takim twórczym chaosie nie odnajdzie się tak jak ja. I to też jest OK.

Zdecydowanie jestem po drugiej stronie tej barykady, ponieważ moim pierwszym zadaniem z checklisty rano jest uporządkowanie biurka, żeby było na nim jak najmniej rzeczy, by mi się na nim jak najwygodniej pracowało. Ciekawe, czy wynika to z braku stratega i z potrzeby np. dyscypliny.

Powiedziałaś, że planowanie wynika z nadmiaru zadań, ale jak się tego uczyłaś? Czy da się to opisać w konkretnych krokach? Czy sprawdzałaś jakieś strategie do planowania?

Coś, co uwielbiam najbardziej, to są podcasty, blogi. Bardzo dużo wiedzy wyniosłam od Pani Swojego Czasu, bo pomyślałam, że to jest takie planowanie z pogranicza biznesu i domu. Oprócz tego, że mam swój biznes, to jeszcze bardzo mocno funkcjonuję w domu. Muszę to wszystko zaplanować. I Pani Swojego Czasu mnie zmotywowała. Odkryłam ją, zanim otworzyłam swoją firmę. Miałam okazję, by przez kilka miesięcy w głowie ułożyć to, jak ta moja praca z domu będzie wyglądała. Dzięki temu, że się do tego przygotowałam, to to jakoś poszło.

Pani Swojego Czasu, czyli Ola Budzyńska, występowała w podcaście o talencie *positivity*.

Jakich narzędzi używasz do planowania, do strategicznego podejścia do własnej pracy?

Zawsze papieru i ołówka. Mam zadania do zrobienia, skreślam je, dzielę większe sprawy na mniejsze, oddzielam to, co biznesowe, od tego, co domowe, i staram się nie zwariować, czyli nie za dużo zadań naraz. Staram się patrzeć realnie na to, co jestem w stanie zrobić, a czego nie. Nie zapisuję życzeniowo, że mi się to czy to uda. Krytycznie patrzę na siebie i wiem, że coś nie ma szans. Staram się wtedy ograniczać moją elastyczność, bo ona pakuje wszystko na zasadzie, że jakoś to będzie, a ja wiem jednak, że jakoś nie będzie.

Zawsze mnie intryguje, jak ludzie planują. Czy to jest element porannego rytuału, czy jest wplecione w któryś moment w ciągu dnia?

Rano. I raz na tydzień, gdy zamykam tydzień, to planuję kolejny i co rano aktualizuję.

Więc niemal książkowo: *daily planning, weekly review* – przegląd tygodnia, praktycznie z metody GTD. Czy są jakieś konkretne aktywności, które robisz w czasie przeglądu tygodniowego?

Jakichś wybitnych, o których warto wspomnieć, to chyba nie ma. Po prostu sprawdzam, zapisuję. Jest jeszcze *mastermind*, o którym można pomyśleć jako o narzędziu do rozliczania czy formie planowania.

***Mastermind* to takie spotkanie kilku osób pomagających sobie nawzajem osiągać swoje cele, w ramach których opowiadają sobie, co każda z nich planuje, rozliczają się z tych celów i zbierają głosy od pozostałych uczestników mastermindu związane z ich doświadczeniem oraz wiedzą. Bardzo fajna metoda pracy.**

Zawsze intrygowała mnie szybkość w działaniu stratega. Jest to dla mnie wręcz magiczne, że gdy pojawia się problem, to te osoby bez zastanowienia potrafią wygenerować ileś możliwych scenariuszy. Czy spotykasz się z opiniami o sobie typu: „Gosia, jak Ty to szybko wymyśliłaś”, „Skąd masz te pomysły?”, „Jak to się stało, że nagle masz to przemyślane?”.

Tak, często. Albo: „Myślałaś o tym już wcześniej?”. No właśnie nie myślałam, a jednak na coś wpadłam. Zdarza mi się. Ja mam takie podejście, w którym działa strateg, bo dla mnie nie ma czegoś takiego jak problem bez rozwiązania. Zawsze jest jakieś rozwiązanie. Wystąpienie jakiegoś problemu nie zatrzymuje projektu, oczywiście poza zatrzymaniem się na chwilę, zmianą taktyki i pójdziem dalej. To działa i w biznesie, i w domu. Gdy brakuje jakiegoś narzędzia do zrobienia czegoś w domu, a mamy remont, to mój mąż mówi: „Stop, poczekaj, ja pojadę do sklepu, kupię narzędzia, wrócę i zaczniemy robotę”, a ja mam wtedy dużo pomysłów: „A może użyjemy tego, tego, a może tego”. Ja widzę inne możliwości, a on widzi tylko jedną. Ale każdy remont musimy najpierw obgadać na zasadzie, kto decyduje, a kto się nie wtrąca.

Czy pojawia Ci się czasami taka myśl, gdy już coś realizujesz, że mogłabyś to zrobić lepiej?

Oczywiście, że się zdarza. Nie ma rzeczy niemożliwych i nie do odwrócenia. Jeśli widzisz, że coś trzeba naprawić, to trzeba to naprawić. Niektórzy mogą mieć z tym problem, bo najpierw trzeba się przyznać, że może coś zrobili nie do końca dobrze. Ja akurat nie mam z tym problemu. Jeżeli widzę, że coś nie wniesie nic do projektu, to mówię: „Stop, to nie poszło w tę stronę, w którą powinno, zmienimy kierunek”. To podstawa.

Jak inni na to reagują? Usłyszą plan, przemyślą go, powiedzą: „No to róbmy to”. Przemyśleli wszystkie za i przeciw, wszystkie potencjalne przeszkody i są w trybie wykonywania. Nagle przychodzi Gosia i mówi: „Wiecie co, to, co wymyśliliśmy tydzień temu, jest niefajne. Zmieniamy to, pójdziemy w inny kierunek”. Jak rozwiązujesz takie sytuacje?

Pewnie, że jest to problem, ale z pomocą przychodzi tu po pierwsze komunikatywność – jestem w stanie tak przedstawić pomysł, żeby nie brzmiał już tak strasznie i nie był odbierany jako wyrzucanie wszystkiego do kosza, tylko jako modyfikacja. A po drugie metoda *design thinking* pozwala na prototypowanie w bezpiecznym czasie. Wypuszczamy coś w takim czasie, że mamy jeszcze możliwość, by zawrócić i wymyślić coś innego. I to też jest OK. To podejście daje w głowie przestrzeń na pojawienie się błędu, że coś może się nie udać. Że to, co Tobie wydaje się super, dla odbiorcy będzie czymś, czego on w ogóle nie zaaprobuje. W tym podejściu fajne jest to, że dajemy sobie wolność na coś takiego.

Prototypowanie to takie podejście, w którym zanim stworzymy właściwy produkt, robimy makietę i ją testujemy. Pamiętam, że gdy projektowaliśmy strony internetowe, to zamiast zrobić taką, która działałaby w przeglądarce, rysowaliśmy ją na kartce i to był nasz prototyp. Szliśmy do klienta

i pytałyśmy: „Gdzie klikniesz?”, „Gdzie szukałbyś przycisku zamówienia?”. To pomogło szybciej przetestować nasz pomysł. Z tego, co usłyszałem od Ciebie, pomagają dwie rzeczy. *Design thinking* pomaga komunikować się ze swoimi pracownikami, a po drugie używasz tu innych swoich talentów. Wypływa stąd dobra rada dla osób ze strategiem: popatrzcie, jakie inne talenty macie i jak one pomogą komunikować się z osobami, które są wokół Was.

Dla mnie proces strategicznego planowania jest tak magiczny, że czasami jest mi ciężko zweryfikować, skąd biorą się te opcje, jakie były te ścieżki rozumowania. Co się dzieje w Twojej głowie, gdy opowiadasz o tym innym? Czy mówisz: „Zaufajcie mi. Mam doświadczenie. Róbcie tak, jak ja uważam”?

Przez wiele lat to było moją absolutną bolączką. Strateg siedzi, myśli, tworzy strategię. Przychodzę do Ciebie i mówię, że mam świetną strategię, że Twoja marka przeskoczy wszystko, o czym kiedykolwiek myślałeś. Ty możesz to kupić bądź nie. Możesz powiedzieć, że tego jest dla Ciebie za dużo, za mało, że tego nie czujesz. Czułam, że ci ludzie nie do końca rozumieją, co ja dla nich mam. I tu było znowu takie poszukiwanie narzędzia, które zbliży mnie do mojego klienta i sprawi, że staniemy się teamem, że on będzie mnie rozumiał, ja będę lepiej rozumiała jego. To też jest *design thinking*, bo to takie współdziałanie – klient też jest odpowiedzialny za to, co się w tym procesie zadzieje. To, że razem odkrywamy, że ten proces empatyzacji jest tak naprawdę po stronie klienta, sprawia, że on zaczyna rozumieć, co się dzieje. Ja mam tak, że moja wiedza jest bezużyteczna, jeśli to, co robię, nie ma głębszego sensu. We wszystkim muszę dostrzec sens i jeśli nie dostrzegłam poczucia sensu u klientów, to musiałam zrobić coś, żeby je wywołać, żeby czuli się współtwórcami, czuli się też odpowiedzialni za projekt. I tu to DT jest absolutnie fantastycznym narzędziem.

Pamiętam, że najskuteczniejsze pomysły, które wdrażałem, były wtedy, gdy udało mi się zrobić tak, że ktoś wymyślił to, co ja mu powiedziałem, że warto zrobić; że ta osoba przychodzi trochę jako autor tego, bo coś przeprafrazowała, przemyślała, dodała jakiś szczegół i motywacja do wdrożenia tego była zupełnie inna. Z tego wynika też dojrzałość talentu strateg, żeby nie tylko wskazać najlepszą drogę, ale jak sprawić, by ci ludzie zrozumieli, dlaczego to jest najlepsza droga. Skuteczność może dzięki temu ogromnie wzrosnąć.

Tu odzywa się moja współzależność, że ja nie lubię mądrzenia dla mądrzenia. Nic mi to nie da, jeśli pokażę komuś, że jestem mądra, że coś wymyśliłam, coś jest fajne. Samo stwierdzenie tego nic mi nie robi. Dopiero ten moment, w którym widzę, że to, co robię, co powiedziałam, wymyśliłam, przysłużyło się innym, że ktoś ma z tego korzyść, widzi sens w tym, co ja robię, sens dla siebie, realną wartość. Wtedy jest OK. Sama wiedza czy umiejętności dla wiedzy są bez sensu.

Bardzo się z tym zgadzam. Ostatnio na livie dla grupy pojawił się cytat mentora Anthony’ego Robbinsa, który twierdzi, że zdobywanie wiedzy dla samej wiedzy to głupota – dopiero wiedza, którą można przerobić w akcję i działanie, to jest ta moc.

Mam jeszcze pytanie odnośnie do komunikowania pomysłów. Spotkałem się z takim określeniem, że czasami osoby ze strategiem mogą być postrzegane jako nadmiernie krytyczne, mówiące: „Nie, to jest zły sposób, zróbmy inaczej”, właśnie przez to, że widzą inne opcje. Jak Ty odbierasz takie postrzeganie siebie?

To jest mi zupełnie obce. Ja widzę różne rozwiązania, ale nigdy nie powiem, że ktoś idzie złą drogą. To nie mój sposób bycia. Nawet gdy widzę, że ktoś się myli. Jeżeli ten ktoś nie przyszedł do mnie bezpośrednio zapytać, co ma robić, jeżeli nie poprosi o radę czy konstruktywną krytykę, to nigdy jej

ode mnie nie dostanie. Nie mam potrzeby wnikania w to, co ktoś robi, tylko dlatego, że odezwał się mój strateg. Jeśli ktoś nie poprosił, to staram się tego nie robić, bo ludzie uczą się na błędach. Te błędy coś oznaczają. Jeżeli nauczymy się z nich czerpać, to to też jest dobra lekcja. Jeśli ja zapobiegnę czemuś, to mogę mówić w nieskończoność: „Synu, uważaj na tę panią”, ale jeśli on się z tą panią nie zderzy na rowerze, to się nie nauczy. Czyli jeśli ktoś nie przyjdzie i nie zapyta: „Gośka, czy to jest fajne, czy niefajne?”, to nigdy nie usłyszy ode mnie, że to jest niefajne.

Jest jeszcze jedno pytanie od patrona: „Jak Ci idzie działanie pod prąd wbrew wszystkim? Jak radzisz sobie z krytyką miliona »much«, które nie mogą się mylić, i jak komunikujesz swoje alternatywne pomysły?”.

W grupie, w której znam wszystkich, bezproblemowo. W takim totalnie nowym środowisku, gdzie trzeba wyjść ze swojej strefy komfortu, jest trudno. Myślę jednak, że to kwestia pokory, że ja muszę to dobrze przemyśleć. Jeśli rzeczywiście występuję przeciwko wszystkim, to czy to jest warte tego, żeby zawracać kijem Wisłę? Ale mam też współzależność i jeżeli wierzę, że to jest wyższa idea dla dobra ogółu, to jestem gotowa wejść na barykadę. Muszę jednak mieć poczucie sensu, że to jest po coś.

Widać tu bardzo dynamikę talentów: stratega i współzależności. Patrząc na Twoje talenty, czyli strateg, aktywator, komunikatywność, elastyczność i współzależność, i na ich domeny, to strateg jest z domeny myślenia strategicznego, aktywator i komunikatywność – wpływania, elastyczność i współzależność – budowania relacji. Nie ma tu talentów z domeny wykonywania. Jak sobie radzisz z wykonywaniem rzeczy, dowożeniem ich do końca?

Pomaga tu aktywator, ale tylko troszeczkę, bo jak sam wiesz, aktywator lubi tu i teraz, a gdy ma dłuższe projekty, musi coś podzielić na rok i koordynować, to zaczyna się już denerwować. Musiałam do tego podejść strategicznie. Wiedziałam, że nie mam w sobie żadnej egzekucji. Jeszcze w pracy zawodowej na etacie to się za mną tak ciągnęło, zanim zrozumiałam, że moją pracą jest myślenie. Teraz mam ten komfort, że to, czego nie muszę, mogę zlecić. Ale zdecydowanie działanie, mrówcza praca, bieżączka nie jest moją mocną stroną. To sprowadza mnie na ziemię, nie czuję się z tym dobrze. Robię, bo muszę, ale nie sprawia mi to przyjemności.

Wykorzystam ten moment, żeby podkreślić coś, co jest istotne w kontekście StrengthsFindera, bo często pada pytanie: co można robić z danymi talentami, a czego nie? A to nie jest *clou* tego testu – jest nim to, żeby sprawdzić, że moje talenty pomogą mi odnieść sukces w mojej roli. Wyobrażam sobie, że Ty masz idealne talenty do tego, żeby w tej roli, w której jesteś jako osoba zajmująca się *design thinking*, one współdziałały. Dla innych ludzi to jest świetna okazja do tego, aby przemyśleć, jak ich talenty mogą im pomóc w ich roli. Jeśli nie mogą z nich korzystać w swojej roli, to jak zmodyfikować tę rolę, żeby móc z tych talentów korzystać? Wyobrażam sobie, że gdybyś nie mogła korzystać ze stratega na co dzień, to byłabyś bardzo niezadowolona, bo by Ci go brakowało.

Nie wiem, czy robiłabym to, co teraz robię, bo być może brakowałoby mi takiego automatycznego spojrzenia z góry na pewne rzeczy. Pomaga mi w tym aktywator, bo powtarza: działaj, działaj. I ja czasami działam, a potem myślę sobie: „O, zrobione, to super, nawet nie wiadomo kiedy”.

Lubię strategię opisaną przez Michała Śliwińskiego, który wystąpił w odcinku o achieveerze. On mówi, że gdy ma coś dużego do zrobienia, to obiecuje sobie, że zajmie się tym przez pięć minut. A potem okazuje się, że wyszły z tego dwie godziny i jakoś się to zrobiło. Ja mam aktywatora na 7. czy 8. miejscu i gdy dzielę zadania na mniejsze odcinki, to też się tak dzieje. Ostatnio testuję coś o nazwie *mini habits* – małe nawyki. Chciałbym codziennie pisać na blogu. Wiedziałam, że jak przyrzeknę

sobie, że będę pisał przez godzinę, to to się na pewno nie stanie. Moim codziennym nawykiem jest napisanie 50 słów na bloga. Mogę to zrobić w 5 minut – każdy jest w stanie to zrobić w takim czasie. W większości przypadków kończy się tym, że piszę 300–400 słów. Zamierzam nagrać o tym podcast, bo to zmieniło moje podejście do budowania nawyków. Książka „Mini Habits” mówi o tym, żeby budować nawyki wokół czegoś, co jest wystarczająco głupie, żeby głupio było tego nie zrobić. Zamiast planować 30-minutowe ćwiczenia, zrób codziennie jedną pompkę. Zwykle jak robisz jedną, to okazuje się, że zrobisz jeszcze te 10–20 kolejnych, a z rozpędu nawet brzuszki. Chcesz pisać, to nie ustalaj, że będziesz pisać przez godzinę, tylko najwyżej 50 słów. Masz stworzyć kurs, to nie mów, że spędzisz 3 godziny nad kursem, tylko 5 minut albo że ogarniesz tam jedną rzecz. Kończy się na tym, że pracujesz te 2–3 godziny, ale właśnie przez rozpęd. To dobre podejście dla osób z aktywatorem.

Mój aktywator bardzo dziękuje Ci za ten patent.

Jestem po 30 dniach testowania tego podejścia, więc w momencie publikacji będzie 60 dni. Będzie co opowiadać.

Gosiu, spójrzmy na stratega z innej perspektywy. Mówiliśmy dużo o tym, jak pomaga on w pracy zawodowej. A jak sprawdza się w takich okołodomowych rzeczach? Mówisz, że pracujesz w domu, jesteś rodzicem, prowadzisz dom – jak strateg sprawdza się tam?

Wszystko, co dobre w relacjach, jest zasługą stratega. Potrafię wznieść się ponad jakąś sytuację. Jeśli dzieje się coś złego, np. kłótnia, to można by to załatwić na poziomie zero: Ty mi, ja Tobie i jest walka. A jeśli wzniesiesz się poziom wyżej, to zobaczysz motywację, powody danego zachowania, przetworzysz to w głowie. Jak zaczynasz wkurzać się na dzieci i odpala Ci się strateg, to sobie myślisz: „Po co mi to? Za sekundę stanie się to, co zawsze w takiej sytuacji, zapędzisz się i będzie. A może zrobisz tak, a może tak. Zobacz, wtedy to zadziałało”. Mnie to uspokaja. Mój strateg opanował te wszystkie rzeczy z poziomu relacji w moim domu.

Mam jeszcze jedno pytanie, które chodzi mi po głowie od czasu mojej rozmowy z Łukaszem o organizatorze. Mam talent organizator i moje podejście do gotowania jest takie, że otwieram lodówkę i patrzę na to, co mogę zrobić z tego, co znajduje się w lodówce. Czy planujesz jadłospis, zakupy, kiedy na nie pojedziesz, gdzie je zrobić?

No to uważaj: mój syn od małego notorycznie, próbując czegoś, co dla niego przygotowałam, mówił: „Mamo, to jest niepyszne”. „Niepyszne” stało się moim drugim imieniem. Postanowiłam odpuścić i przestać się tym przejmować – przyjąć, że ktoś inny radzi sobie lepiej na tym polu. Rzeczywiście planuję zakupy raz w tygodniu, ale jeśli coś się przesunie, to nic się nie dzieje. Absolutnie nie planuję posiłków, nie ma to sensu. Odpuściłam z tym.

Kiedyś zamawiałem zakupy do domu, dostarczano mi je 2 razy w tygodniu. Odpaliłem zadanie w Nozbe, żeby zamawiać dostawę w środy i w soboty. Jadłospis rozpisałem w OneNote, dokładnie – co kiedy gotujemy – i też nie wyszło. Tu potrzeba wolności. Zresztą tak samo robię zakupy, rzadko chodzę z listą rzeczy do kupienia.

Ja mam takie podejście, że zastanawiam się, jakie to ma znaczenie w skali makro. Nie masz mleka, to schodzisz na dół do sklepu i kupujesz mleko. Świat się nie zawala. W moim domu to ja planuję wakacje. Moja elastyczność potrzebuje przestrzeni, więc planuję tak ogólnie: robimy to i to w danych dniach, ale nie fiksujemy się na tym, że coś ma się koniecznie wydarzyć. Trochę płyniemy z prądem. Jeśli chodzi o wybranie miejsca, gdzie będziemy mieszkać, czy polecimy samolotem, czy samochodem, to robię to ja, sprawia mi to przyjemność.

Intryguje mnie podejście z punktu widzenia stratega i analityka w relacji z innymi wokół Ciebie. Z jednej strony masz stratega, który naturalnie widzi możliwości, a z drugiej strony analityka, który widzi te możliwości na podstawie analizy danych. Czy masz wokół siebie kogoś, kto pracuje na danych, dostarcza ich, jest kontrgłosem dla Twoich pomysłów, mówi np.: „Ale dane wskazują coś innego” albo „Ten pomysł w oparciu o analizę miałby inny sens”?

Mam takiego analityka w domu. Myślę, że ja czuję i rozumiem pewne zjawiska, nazywam je, uogólniam, a mój mąż ma tendencje do tego, że podaje twarde dane, dane ilościowe. Z tego tworzymy coś razem w dyskusji, ale rzeczywiście mąż ma inne podejście.

Ale uznajesz to za coś cennego, czy złości Cię i nie rozumiesz, jak ktoś może potrzebować takich danych? Jak się z tym czujesz?

Nie, dla mnie to OK, to inny sposób dojścia do tego samego. Jeśli ktoś na podstawie twardych danych mógł dojść tam, gdzie ja, poruszając inne nitki, to jestem z tym OK.

Gosiu, cofnijmy się teraz: jak spojrzysz na siebie w szkole, w liceum, na studiach, to czy ten talent był wtedy widoczny, a jeśli tak, to jak?

Teraz widzę, że był. W liceum w zasadzie nie musiałam uczyć się historii – ja ją po prostu rozumiałam. Pisałam maturę z historii i niewiele się do niej uczyłam. A z drugiej strony matematyka, której nie kocham i ona mnie też nie kocha, fizyka to już w ogóle, ale już np. logika – super, prawdopodobieństwo – super – ja to wszystko w głowie czułam, łączyłam. Tak samo geometria – widziałam te figury przestrzennie i to było dla mnie OK, ale już logarytmy, to zabij mnie, dramat, szum w uszach i odcięcie się.

Ciekawe – o obszarach, w których wymagana jest wyobraźnia, łączenie faktów, strategia ze współzależnością mówi, że są łatwiejsze, a z tymi, które wymagają twardych danych, wiedzy, procesu, jest trudniej.

Studiowałam nauki polityczne. To, że wybrałam ten kierunek, też o czymś świadczy. To była potrzeba zrozumienia świata. Te studia też nie były dla mnie supertrudne – ja to po prostu czułam, rozumiałam. Wszystko potrafiłam połączyć. Do dzisiaj mam tak, że oglądam wiadomości z jednej strony z niepokojem, z drugiej ze spokojem, bo wiem, że historia zatacza koło. Najlepsze: jak robiłam test i wyszło mi 5 talentów, to pierwsze, co zrobiłam, to odrzuciłam tego stratega i po macoszemu pomyślałam: „Strateg, czyli co? Myślę logicznie, jestem inteligentna, bo przecież jestem. Zajmę się innymi talentami”. Potem zaczęłam się zastanawiać, dlaczego go tak potraktowałam, i przekonałam się, że to jest część mnie. Zareagowałam jak małe dziecko, które do pewnego momentu swojego życia uważa matkę za przedłużenie swojego ciała, nie jest odrębnym bytem. Ja tak właśnie traktowałam ten mój talent – że to jest tak oczywista rzecz, że pewnie każdy ją ma i nie trzeba się nad nią zastanawiać. Dopiero po wprowadzeniu swojej pierwszej marki na rynek zrozumiałam, że nie każdy to potrafi. Że skoro ktoś do mnie przychodzi z prośbą, żebym coś takiego mu zrobiła, bo sam tego nie potrafi, to rzeczywiście coś w tym jest. Ale pojawiły się też inne myśli: „Skoro mi to tak łatwo przychodzi, to powinnam za to brać pieniądze”, czyli potraktowałam ten talent nie jako coś wyjątkowego, a powinnam.

Uświadomienie sobie, że nie wszyscy tak mają, nie wszyscy tak pracują, pomaga docenić, że to my jesteśmy inni, i jeszcze lepiej z tego korzystać. To mnie prowadzi do kolejnego pytania: czy masz jakieś strategie korzystania z talentów na co dzień?

Tak, teraz już tak. Łączy się to z pracą nad talentami.

Jak nad nimi pracujesz?

To też był przełom, bo gdy zrobiłam test, to postanowiłam, że to będzie ten pierwszy raz, kiedy ja pójde z czymś do eksperta. Bolączką wielu przedsiębiorców jest to, że wszystko chcą zrobić sami. Myślałam, że muszę być specjalistą od SEO, stawiać strony na WordPressie i wszystko potrafić. Ciągłe się uczyłam, robiłam kursy, robiłam rzeczy wbrew sobie i swoim zainteresowaniom, bo wydawało mi się, że muszę tak robić i być ekspertem od wszystkiego. W pewnym momencie stwierdziłam, że pójde do kogoś, kto przerobi ze mną porządnie te talenty. Do pracy coachingowej nad talentami wybrałam Agatę Węgier-Ciernei i to był punkt zwrotny w moim biznesie. Polecam każdemu pracę coachingową, może niekoniecznie talentową, ale w ogóle pracę z kimś, bo mam teraz wrażenie panowania nad swoimi talentami. Wiem, kiedy się odpalają, kiedy powinny się odpalać; wiem, kiedy wysłać inny talent na ratunek temu, który już coś zaczął chrzanić, i to jest zasługa pracy z Agatą. Myślę, że sama doszłabym w pewnym momencie do ściany, miałabym jakąś wiedzę, ale może niekoniecznie potrafiłabym jej użyć.

Mówimy o Agacie, która w 35. odcinku podcastu była głosem talentu woo. Czy są zaplanowane jakieś konkretne rzeczy w kontekście któregoś z talentów?

Tak, zdecydowanie. Kiedy idę na spotkanie biznesowe, to już wiem i na pierwszy front wypuszczam stratega, a komunikatora trzymam w ryzach. Strateg omawia, co ma omówić, a po spotkaniu, jeśli jest odpowiedni klimat, odpala się komunikator – gadamy, poznajemy się, nawiązujemy relację. Po drugie, jest też mój aktywator, który w domowym zaciszu był w niedojrzałej formie. Bardzo się denerwowałam, uważając, że wszystko musi być już. Jeśli ktoś miał inne motywacje, jest bardziej powolny, to strateg myśli tak: „On taki jest, uspokój się. Zamiast go poganiać, zrób coś innego”. Ja już to wiem, bo zrozumiałam inne mechanizmy, że odpala się coś, co nie powinno się odpalić, co można bardzo łatwo zamienić w dobrą energię.

Dodam tylko, że często ludzie zatrzymują się na poznaniu talentów. Mają wyniki i nie robią nic więcej, a trzeba dodać trochę działania, bo sama wiedza nie wystarczy. Talenty trzeba wykorzystywać na co dzień.

Mam do Ciebie pytanie o postrzeganie ograniczeń tego talentu. W materiałach, które tu mam, jest takie stwierdzenie: „Zawsze stara się spróbować czegoś nowego”. Czy spotykasz się z taką opinią o sobie? A może sama tak o sobie myślisz: „Robiłam to już 10 razy w ten sposób. Wiem, że działa, ale mam chęć spróbować czegoś nowego dla samego spróbowania czegoś nowego”? Czy jest taki głos?

Jest, ale z drugiej strony jest też to, w czym pracuję, czyli strategia marki, komunikacji, jest to słowo klucz i jest nim u mnie „spójność”. To dążenie do spójności właśnie mnie czasem ogranicza, bo być może mogłabym zrobić coś nowego, ale jednak niekoniecznie będzie to spójne z tą tzw. *big idea*. Więc pomyślałabym, że to jest zupełnie inaczej. Być może w życiu osobistym tak, ale w zawodowym nie zawsze mogę sobie na to pozwolić, a ta spójność wynika z mojego przeświadczenia, że to musi mieć sens. Jeśli ktoś polubił mój fanpage, to z jakiegoś powodu widzi w nim wartość. Moje istnienie na rynku będzie miało sens tak długo, jak długo ta wartość będzie dostarczana.

Na zakończenie powiedz, gdzie słuchacze mogą Cię znaleźć w internecie i czy jest coś, co chciałabyś polecić do posłuchania, poczytania?

Zacznę od książki. Bardzo serdecznie polecam wszystkim tym, którzy chcą zmienić swoje postrzeganie świata i zarazić się ideą *design thinking*, książkę Tima Browna „Change by Design”. Polska wersja nosi

tytuł „Zmiana przez design. Jak design thinking zmienia organizację, pobudza innowacyjność”, ale jest trudno dostępna. Polecam jednak przeczytać ją po angielsku, bo tłumaczy ona sposób myślenia projektantów. Myślę, że każdy znajdzie tu coś dla siebie, jeśli zmieni perspektywę z „ja i mój biznes” na „odbiorca mojego biznesu”.

A gdzie można znaleźć Cię w sieci?

Na Facebooku pod „[HashtagStory](#)”. Mam też bloga na temat nowoczesnej komunikacji marketingowej – [Hashtagstory.pl](#). Na Facebooku prowadzę także grupę o nazwie „[Design thinking – projektuj, testuj, zarabiaj](#)”. Bardzo serdecznie zapraszam wszystkich zainteresowanych tą tematyką.

Dzięki za rozmowę. Dużo się od Ciebie nauczyłem. Będę szukał więcej osób z tym talentem w moim otoczeniu, bo widzę, że mogę skorzystać z partnerstw ze strategiem, którego mam na ostatnim miejscu, i teraz wiem dokładnie jak. Do usłyszenia!

Dzięki, do usłyszenia.

Bardzo spodobało mi się, gdy Małgosia powiedziała, że planowanie jest przejawem szacunku do drugiej osoby. Zapisałem sobie ten cytat i będę z niego korzystał w publikacjach. Dziękuję Małgorzacie, że tak ze wszystkich stron i szczerze, w ciekawy sposób opowiedziała o talencie strateg.

Na koniec mam dwie prośby. Jeżeli używacie iTunes, to proszę Was bardzo o zastanowienie się, czy może warto tam wejść i dać ocenę mojemu podcastowi. To sprawi, że podcast będzie bardziej widoczny i częściej wyszukiwany, a przez to trafi do większej liczby osób, co jest zgodne z moją wizją. Druga informacja to przypomnienie o kursie talentowym. Stworzyłem kurs, który pomaga zacząć pracę i rozwinąć swoje talenty po zrobieniu testu StrengthsFinder. Niemalże za rękę prowadzę przez proces początkowy aż po wykorzystywanie talentów w praktyce. Jeśli nie macie zrobionego testu, to w kursie jest opcja umożliwiająca wykupienie go razem z testem. Jeżeli słuchacie tego podcastu po 4 sierpnia, to zapisy na kurs są już zamknięte, ale może w przyszłości będzie kolejna edycja.

Na koniec dziękuję patronom za wsparcie. Dyskutuję z nimi o wielu rzeczach. Wiele rzeczy pomagają mi ogarnąć, np. pytania do osób z danymi talentami. Dziękuję również Wam, słuchacze, za to, że jesteście. A tymczasem żegnam Was, miłego dnia. Cześć!