



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 22.11.2018

Tytuł: Podcast #83 Talenty w praktyce - rozmowa z Michałem Kowalczykiem z Excel_lent Work

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 83. – talenty w praktyce, rozmowa z Michałem Kowalczykiem z Excel_lent Work.

Nazywam się Dominik Juszczyk. Dzielę się z Wami tym, jak odkrywać swoje talenty, budować mocne strony i jak z nich produktywnie korzystać w codziennym życiu. Bardzo chciałbym, aby wszyscy świadomie używali swoich mocnych stron.

Za zapowiedź do tego odcinka podcastu dziękuję Radkowi Budzińskiemu, który tworzy rewelacyjny podcast „Lepiej teraz” i „Po ludzku o pieniądzach”. Był nawet gościem w moim podcaście, ja gościłem w jego, więc, Radku – dzięki za zapowiedź.

Dzisiaj odcinek z serii talenty w praktyce. Poznałem człowieka, poznałem jego talenty, to, jak one działają na co dzień i jak świadomie z nich korzysta. Od słowa do słowa zaprosiłem go do podcastu. Zakładam, że część z Was zna Michała Kowalczyka, bo jest bardzo widoczny w social mediach i przeszedł bardzo ciekawą drogę. W momencie gdy nagrywamy, pracuje jeszcze na etacie. Bardzo pręźnie rozwija też swoją działalność w internecie, szkoląc innych z Excela. Robi to w bardzo naturalny sposób. Wykorzystuje do tego swoje talenty, a ja mogłem się temu przyjrzeć. To potwierdziło się też w naszej rozmowie. Michał wiele opowiedział o tym, jak jego talenty były widoczne w przeszłości i jak pomagają mu iść przez życie. Ma dopiero 27 lat i ciekawe, gdzie go to wszystko zaprowadzi. Serdecznie zapraszam do rozmowy z Michałem Kowalczykiem!

Cześć, Michale!

Cześć, Dominiku!

Jesteś pierwszym gościem, który przyszedł do mojego studia o 7 rano, za co jestem Ci bardzo wdzięczny, bo to jest dobry start dnia.

Wiesz, mam etat, więc nie miałem zbyt dużego wyboru.

Ale jesteś w sytuacji pomiędzy etatem a swoją działalnością.

Można tak powiedzieć. Jestem na okresie wypowiedzenia, fizycznie go jeszcze nie złożyłem. Mam miesiąc na wypowiedzenie. Z trzymiesięcznym wyprzedzeniem poinformowałem pracodawcę, że chciałbym się z nim rozstać, starając się być fair. Mimo miesięcznego okresu wypowiedzenia dogadaliśmy się, aby znaleźć za mnie zastępstwo na koniec tego roku.

Dzisiaj podczas biegania słuchałem książki Michała Szafrńskiego „Zaufanie, czyli waluta przyszłości”. Opowiadał tam o swojej drodze zawodowej. Starał się bardzo fair rozstawać ze wszystkimi firmami, w których pracował, tak aby mogły znaleźć zastępstwo itp.

To druga firma, w której pracuję. Z poprzednią rozstałem się w normalnym okresie wypowiedzenia, czyli tym miesięcznym, ale do końca starałem się być fair, dopinając sprawy do końca, nie biorąc dni wolnych.

Może na początek przedstaw się i powiedz parę słów o sobie.

Nazywam się Michał Kowalczyk. Zawodowo pracuję jeszcze na etacie, natomiast od roku rozkręcam swoją działalność w social mediach, w internecie. Za pomocą Facebooka uczę ludzi programu Excel. Stworzyłem platformę do nauki Excela w systemie e-learning. Chęć rozkręcenia własnego biznesu popchnęła mnie do decyzji o rezygnacji z etatu.

Rozumiem, że na etacie korzystałeś z tej wiedzy, którą teraz przekazujesz ludziom.

Dokładnie tak. Cały pomysł wykwitł w czasie pracy na etacie. Gdy trzy lata temu przyszedłem do mojej pierwszej firmy, praktycznie nie znałem Excela. Wiedziałem, że na rozmowie kwalifikacyjnej mogę spodziewać się testu, więc szybko przejrzałem jakieś filmiki na YouTube, nawet nie wiedząc, że istnieją kursy online. Na rozmowie kwalifikacyjnej zrobiłem ten test może w siedemdziesięciu procentach. Zostałem przyjęty, głównie dzięki zaufaniu, którym obdarował mnie mój pierwszy szef. W pół roku udało mi się ogarnąć Excela. Bardzo się w to wciągnąłem, pomogły mi w tym moje talenty. Zacząłem robić w firmie szkolenia z tego programu dla ludzi, którzy pracowali tam po dziesięć–piętnaście lat.

Z jakimi talentami przychodzisz do mojego podcastu?

Achiever, czar, aktywator, *focus* i *analytic*. Powyżej pierwszej piątki mam talenty, które również wywierają na mnie duży wpływ, są nimi: *significance*, *competition*, *futuristic*, *communication*, *individualization*, *learner* i *self-assurance*. Ogólnie w top 14 siedem moich talentów należy do domeny wpływania, więc łączy się to z moją działalnością w internecie. Jest też sporo talentów z domeny egzekucji i myślenia strategicznego. Nie planowałem mojej działalności, znając Gallupa. Wręcz przeciwnie, najpierw zacząłem robić to, co robię, potem okazało się, że to się świetnie pokrywa z moimi talentami.

W Twoim top 10 nie ma talentów z domeny budowania relacji.

Tak. Jest to dla mnie bardzo ciekawe i zarazem bardzo trudne. Na 34. miejscu mam empatię i szczerze powiedziawszy, to mnie trochę boli. Łapię się na tym, że nie rozumiem, jak można tak bardzo w życiu się nie realizować. Ciężko jest mi zrozumieć, jak ktoś może przyjść do domu, włączyć grę komputerową i grać całe popołudnie albo nawet do rana. Ja sobie tego nie wyobrażam. Tu jest właśnie ten brak empatii. Zachęcam ludzi do tego, aby coś z tym swoim życiem robili, ale pilnuję się, żeby nie przesadzać, bo to jest niebezpieczne. Nie wiemy, w jakiej sytuacji jest dana osoba i jakie ma zestawy talentów. Może dla niej ten sposób jest bardziej efektywny niż praca od rana do nocy.

A jednocześnie jesteś osobą, która szybko łapie kontakt z innymi. Na meet-upie w Krakowie momentalnie zaczęłaś rozmawiać z osobami, które były wokół Ciebie. To był talent czar.

Na początku nie byłem taki śmiały. Czasem bałem się obcych osób. To, co robię w internecie, to, że zacząłem być coraz bardziej popularny, podparło w jakiś sposób moją pewność siebie, ale w zdrowy sposób. Przeszedłem długą drogę, zanim stałem się tym, kim jestem dziś. W gimnazjum i liceum miałem duże problemy z przerostem pewności siebie. Nie miała ona odwzorowania w tym, jakim faktycznie byłem człowiekiem. Byłem postrzegany jako narcyz, osoba wychwalająca się rzeczami, którymi nie powinna się chwalać. To był dla mnie problem. Do dziś z tym walczę. Ten *significance* najbardziej mnie boli. To jest coś, nad czym cały czas pracuję.

Jakiś czas temu rozmawiałem w podcaście z Pogaduchą o tym, jak kształtować swój wizerunek w sieci, jak wybierać to, co w internecie pokazywać. Patrząc przez pryzmat tego, co Ty pokazujesz, to ewidentnie jesteś człowiekiem od Excela. Jesteś profesjonalny i przyjazny. Bardzo fajnym uzupełnieniem Twojego wizerunku jest Instagram, gdzie pokazujesz więcej takich merytorycznych rzeczy na swój temat. Uwielbiam np. Twoje skróty excelowe, bo lubię ułatwiać sobie pracę. Nagrywasz to, jak mówisz, że następnego dnia wyjedziesz pięć minut wcześniej, aby uniknąć korków. Mówisz, że idziesz do swojego korpo i że danego dnia będzie coś fajnego albo że jesteś na jakimś wyjeździe. Jak wybierasz to, co pokazywać, a czego nie pokazywać w sieci?

Staram się, aby moja strona facebookowa była maksymalnie profesjonalna. Jest tam jeden taki element lolkontentowy, czyli śmieszna grafika wrzucana co weekend, ale nadal związana z tematyką Excela. Natomiast Instagram to trochę taki wentyl. Fajnie, jeśli uważasz, że to wychodzi spójnie. Staram się rozmawiać o swoich przemyśleniach, ładować to wiedzą, ale dodawać do tego nieco więcej humoru. Na co dzień jestem zabawnym człowiekiem, a na live'ach facebookowych nie za bardzo mogę to pokazać. Mogę pokazywać pewne rzeczy z dystansem, ale nie mogę się śmiać, bo ludzie przychodzą uczyć się Excela, a nie oglądać kabaret. A Instagram na to pozwala. Jeśli wplotę w to kilka zabawnych *stories*, uzupełnionych moimi przemyśleniami i skrótami z Excela, to wszyscy będą z tym OK. To zależy nie od strategii, ale od formatu i Instagram na to pozwala. Staram się chronić moje życie prywatne. Możesz czasem zobaczyć zdjęcie mojej żony, ale nigdy nie zobaczysz zdjęcia twarzy mojego dziecka. Umówiliśmy się z żoną, że nie publikujemy w social mediach twarzy naszego dziecka. Zobaczysz kilka rzeczy związanych z firmą, ale nie zobaczysz mojego życia prywatnego jako takiego.

Ale zobaczę np. *backstage* z nagrywania kursów, live'ów.

Tak, bo ludzie są ciekawi, jak to wygląda od kuchni. Teraz mam co pokazywać, bo mam wyremontowane studio. Wcześniej bym się wahał.

Mocno wierzę w to, co mówi Kris Ducker, że biznes robi się *people to people*, czyli ludzie dla ludzi. Ty nie jesteś tylko człowiekiem od Excela, ale kimś, kto ma pracę, rodzinę, czasem jesteś zmęczony, czasem podekscytowany. Wykorzystujesz live'y facebookowe do tworzenia swojego biznesu i poszerzania kręgów wpływu.

Tak, dokładnie. Gdy zaczynałem, to na Facebooku pojawił się pomysł, aby publikować krótkie wideo. Live'y były modne. Postanowiłem je robić. Na początku miałem pewien opór, bo to nowy format, pokazujesz się na żywo. Postanowiłem więc zrobić *screencast*, gadać zza ekranu, tak aby nie było mnie widać. Potem wpadłem na pomysł, że może udałoby się tę twarz umieścić w narożniku, co pozytywnie wpłynęłoby na kojarzenie mojej osoby i jeśli w przyszłości wypuszczałbym kurs, to ludzie chętnie by go ode mnie kupowali, bo by mnie skojarzyli. Mam taką metodę, że o wszystko pytam moją społeczność, więc zadałem pytanie na grupie, jak oni to widzą. Dostałem od nich odpowiedź, żebym tylko przez chwilę pokazywał siebie, a potem przeszedł do ekranu. I to się udało. Co środę o 20 robię takiego godzinnego live'a, w którym przez pięć minut pokazuję twarz, a potem rozmawiam o Excelu, czyli jest tylko *screencast* i mój głos.

Ile masz osób w grupie?

W listopadzie i w grudniu było ok. 250–300 osób. Na fanpage'u może ok. 400. Nie przejmowałbym się tym, bo od startu mojej strony, czyli od 23 października do lutego zbierałem 400 osób, a znajomych miałem wtedy 600 czy 700 – to był багаż, który udało mi się zbierać, gdy byłem jeszcze w liceum. Na fanpage'u miałem mniej osób niż znajomych. Przez te cztery miesiące mogłem się poddać, bo 400 osób

to słabo. Natomiast od lutego do października z tych 400 zrobiło się 11 tys., czyli spora różnica. Więc jeśli zaczynacie swoją działalność, to liczcie się z mrówczą, konsekwentną pracą. Zakładajcie na samym początku, że się uda. Ja wiedziałem, że się uda. Gdy rozmawiałem z konkurencją, to oni nie wiedzieli jeszcze, że będą przed nimi. Nadal są przede mną, ale już niedługo.

Jak bardzo patrzyłeś na innych, startując ze swoim biznesem?

Nie ma na Facebooku osoby uczącej Excela, o której bym nie wiedział. Trzymam rękę na pulsie. Jeżeli ktoś zaczyna działać na Facebooku, to ja o tym wiem, bo ostro monitoruję internet. Staram się patrzeć, co robi konkurencja, i mam zasadę, aby zawsze być o krok przed nią.

Pewnie talent rywalizacja Ci w tym pomaga. Czy to rywalizacja skierowana do wewnątrz, czy na zewnątrz?

To dobre pytanie. Na początku może trochę faktycznie bolało, gdy te cyfry skakały. Miałem też problem z lajkami. Pamiętajcie, lajk nie równa się Twojej efektywności ani pieniądзом w Twojej kieszeni. To tak nie działa. 30 tys. lajków na Facebooku nie oznacza, że jesteś rentierem. To oznacza, że ludzie Ci ufają. Dowiesz się też dzięki temu, ile ludzie są w stanie Ci zapłacić za Twoją wiedzę. Oni zapłacą Ci nie za to, że pokazujesz twarz na Facebooku, tylko za to, że starasz się im pomóc i w jakiś sposób rozwiązać ich problem. Na początku miałem z tym problem, bo konkurencja miała więcej lajków niż ja – i tu zadziałała moja rywalizacja. Jest też taka metryka jak reakcja na Facebooku. Gdy dodasz sobie w fanpage'u do obserwowanych konkurencję czy stronę, którą chcesz obserwować, to tam będziesz widział, ile oni mają tygodniowo reakcji. To jest dla mnie dodatkowe pole do rywalizacji. Sprawdzam co tydzień, jak wygląda liczba interakcji z moją stroną i z pozostałymi. Więc tu chodzi o zaangażowanie, a nie liczbę lajków.

Ja staram się nie patrzeć na to, co robi konkurencja. Widzę, co robią inni, ale i tak chcę robić po swojemu. Mam taki zestaw talentów, takie podejście, takie wartości chcę dawać. W „Reworku” napisano, że naśladowując konkurencję, nie robisz nic swojego i jesteś drugi.

Ja nie sprawdzam konkurencji, aby robić to, co oni, tylko sprawdzam ją, aby zobaczyć, jak oni to robią. Nie staram się kopiować ich pomysłów. Ja się cały czas uczę. Excel jest tak złożonym programem, że to nie jest tak, że ja wiem o nim wszystko, ja też się go uczę. Uczę Was, jestem daleko przed niektórymi z Was. Niektórzy nawet wiedzą więcej niż ja i mogliby prowadzić taką działalność, ale może nie mają odwagi. Jest dużo czynników, barier wejścia. Oglądając konkurencję, też się od niej uczę, nie tylko tego, jak oni to robią, ale i Excela.

Widziałem Ciebie w mojej grupie „Z pasją o mocnych stronach”, dodałem Cię kiedyś do znajomych. Byłeś pierwszą osobą, która odpisała: „Cześć. Co sprawiło, że dodałeś mnie do swoich znajomych?”.

To jest moja złota zasada: nie ma litości. Jeśli ktoś ma w opisie do swojego profilu „MLM” czy „Super Beauty”, wtedy od razu go odrzucam, nawet bez marnowania czasu na pytania. Natomiast Ciebie, Dominiku, kojarzyłem. Prowadzisz podcast, masz grupę, jesteś influencerem, czyli opiniotwórcą – ostatnio u Marka Jankowskiego przetłumaczyliśmy to słowo z języka angielskiego. Ale nie było dla Ciebie litości. Wysłałeś mi zaproszenie, więc przeszedłeś przez filtr i zapytałem, dlaczego to zrobiłeś. Dzięki takiemu pytaniu wywiązało mi się mnóstwo konwersacji. Można dowiedzieć się naprawdę wielu ciekawych rzeczy. W ten sposób udało się zawrzeć znajomość z Karolem Stryją z podcastu „Zawodowcy”.

Jesteś przykładem osoby, która nie wiedziała od razu, co chce robić, bo pracowałeś dwa razy na etacie i teraz robisz coś innego, niż pięć lat temu myślałeś, że będziesz robił. Ja często dostaję maile od ludzi, którzy pokazują swoje top 5 i pytają, jakie zawody powinni wykonywać. Ja sam wykonywałem pięć, sześć różnych zawodów wokół IT. Byłem programistą, architektem, liderem zespołu technologicznego, menedżerem, dyrektorem HR. Teraz jestem trenerem, coachem i cały czas szukam swojej ścieżki. Każda taka rola przybliży mnie do tego, co naprawdę chcę robić, w czym jestem dobry. Jak u Ciebie to wyglądało?

Jestem młodym człowiekiem, mam 27 lat. Pomysłów na siebie miałem wiele. Podczas gimnazjum spędziłem sporo czasu przed komputerem. Dużo grałem w gry, np. w Tibię, MMO – tutaj zadziałał mój *achiever*. Zrzeszaliśmy się z chłopakami w jakieś gildie i drużyny. Szybko udawało mi się być w nich tym, który jest w „zarządzie”. To oznacza, że chyba lubiłem być na świeczniku. Wiem to, patrząc z perspektywy, ale wtedy sobie jeszcze tego nie uświadamiałem. Gdy poszedłem do liceum, zostałem przewodniczącym, nawet nikt się jeszcze nie znał. Masz dosłownie kilka dni, aby zrobić pierwsze wrażenie i by na Ciebie zagłosowali. Tu zadziałał czar. Dodatkowo zawsze lubiłem zapalać innych do pewnych rzeczy. Gdy zainteresowałem się treningiem i dietetyką, to pół mojej wsi zaczęło ze mną trenować, bo gdy ktoś się ze mną spotykał, to zaczynałem mu o tym automatycznie opowiadać. Gdy zrobiłem Gallupa, to już pół biura go ma. Teraz ta aplikacja do wstawiania Maćka Aniserowicza Sleep Cycle. Zainstalowałem ją i już trzy osoby w biurze ją mają. Podobnie apka do Todoista, w każdym razie bardzo łatwo przychodzi mi zapalanie innych do jakichś czynności. Przez chwilę zajmowałem się dietetyką, ale ona nie jest tak bardzo skalowalna.

Skalowalność pomaga wyciągnąć z czegoś coś więcej. Jeśli zarabiamy na czymś, co wymaga naszego bezpośredniego zaangażowania, to mamy ograniczenie odgórne, np. gdy ktoś płaci nam za godzinę naszej pracy, to jest to nieskalowalne. Ja często na warsztatach daję takie pytanie: „Za co firma Ci płaci?”. Płaci za Twój czas.

Ja bardzo lubię zadawać ludziom pytanie: „Ile kosztuje godzina Twojego życia?”. I ktoś odpowiada, że np. 100 zł. Więc dlaczego pracujesz na etacie za 25 zł? Zrób coś, aby dostawać 100 zł. Odwołajmy się do posta Michała Szafrąńskiego, który sobie wyliczył, że jego roboczogodzina to 1500 zł. Gdy on ma kupić coś w internecie, wyszukać na Allegro, to woli wziąć pierwszą lepszą transakcję, bo taniej wyjdzie, jeśli doliczy sobie koszt swojego czasu, niż gdyby przeszukiwał przez godzinę – nie znajdzie produktu, który będzie o 1500 zł tańszy. Nawet taniej byłoby zlecić zrobienie researchu. Ale my to gubimy, bo wydaje nam się, że nasz czas jest za darmo, a nie jest.

Jest jedynym nieodnawialnym zasobem.

To najcenniejsze, co mamy, a traktujemy to, jakby nie miało ceny, było bezwartościowe.

Jest mnóstwo rzeczy, które robimy własnoręcznie wokół naszych biznesów, w naszej pracy, w domu. Gdybyśmy zrozumieli, ile w tym czasie moglibyśmy zarobić, płacąc komuś innemu, to okazałoby się, że za godzinę naszej pracy możemy wykupić cztery godziny czasu pracy kogoś innego.

Ale to też jest okrutne, bo kupujesz czyjeś życie. Patrząc na to czysto etycznie, godzina Twojego życia jest bardziej cenna dla społeczeństwa niż cztery godziny życia kogoś innego.

Dlatego bardzo dbam, by czas, który odzyskuję, spędzić w wartościowy sposób i dać wartość innym osobom. Aby to nie było tylko na zasadzie czerpania od innych, że mogą zarobić więcej, tylko to, co robię, było wartościowe dla innych. To było dla mnie bardzo istotne i dlatego odszedłem z etatu. Starannie wybieram obszary, w które inwestuję swój czas.

Abyśmy wspólnie jako społeczeństwo szli do przodu, a nie jeden żerował na drugim.

Ostatnio była absolutnie genialna rozmowa Sama Harrisa z Hararim o tym, jak my jako społeczeństwo razem możemy pracować ku czemuś dobremu.

Powiedziałeś, że interesowała Cię dietetyka, ale to okazało się nieskalowalne. I co było dalej?

Przyszedł moment decyzyjny, w którym talenty znowu pomogły. Dlaczego ja zabrałem się za tę dietetykę? Miałem problem, bo jestem dość wysoki, mam ok. 186–187 cm wzrostu, a ważyłem 63 kg, więc byłem dość chudy. To był mój kompleks. Postanowiłem, że zrobię sobie formę, zdjęcia, które pokażę wnukom itd. *Achiever, focus*, ja i dietetyka – na półtora roku wyjęty z życia. Każda kaloria policzona, zero alkoholu. Szkolenia, kursy, certyfikaty dietetyczne itd. I zrobiłem to. Miałem także podopiecznych, pomogłem innym schudnąć. Ale zrobiła się pustka. W mojej głowie pojawiło się pytanie: czy ja chcę w życiu pomagać poszczególnym osobom i sprzedawać swój czas za godzinę za jakąś kwotę? Liczba osób, którym jesteś w stanie ułożyć dietę, jest skończona. Jeśli chcesz zrobić to dobrze, to będzie to wtedy jedna osoba.

Pojawił się też ten Excel, bo na etacie byłem od niego specem, ludzie prosili mnie o pomoc, a ja chętnie jej udzielałem. Starłem się im to tak wyjaśnić, aby zrozumieli. Nie chciałem im robić rozwiązań, wręcz na odwrót: nie dawałem im ryby, dawałem im wędkę. Pokazywałem im rozwiązanie, ale potem tłumaczyłem, jak mogą to zastosować, aby nie przychodzili drugi raz. Poświęciłem może 10 minut więcej, ale zarobiłem w skali roku dwie godziny – zaoszczędziłem trzy dodatkowe wizyty tej osoby, bo ona już więcej z tym samym problemem nie przyszła.

Jeśli 30 minut to jednorazowy zysk, to nie ma sensu, ale co innego, jeśli odzyskujesz je codziennie.

Nie musimy rozpatrywać tego dziennie. Rozpatrzmy to nawet w skali miesiąca. W tym ukryte jest piękno Excela. Ludzie mówią, że umieją Excela i nie potrzebują wdrażać małych usprawnień. Tylko że my patrzymy w skali godziny czy roku. Co z tego, że ja zaoszczędzę teraz minutę w ciągu godziny. Jeśli przemnożysz to przez ośmiogodzinny dzień pracy, potem razy tydzień, miesiąc i rok, to wyjdzie na to, że możesz siedzieć w pracy o trzy dni krócej. Albo zrobisz jeden skrót w Excelu i nie musisz mieć nadgodzin. Więc patrzmy szerzej, nie łapmy wszystkiego w małej skali.

Ty masz talent ukierunkowanie, więc jest Ci trochę łatwiej, patrzeć na te nagrody w dłuższej perspektywie. Jest taki eksperyment: gdy zapytasz ludzi, czy chcą 50 złotych teraz, czy za miesiąc, to większość odpowie, że teraz. Bardzo trudno nam uznać, że nagroda będzie w przyszłości. Dlatego tak trudno budować nawyki i wytrwać w celach, bo to, co jest teraz, jest dużo bardziej namacalne niż w przyszłości.

Wydaje mi się, że dzisiejsze czasy nam w tym nie pomagają. Nauczylismy się żyć instant. Bierzymy kredyty, gdy chcemy coś kupić... No właśnie nie. Ja bardzo uczę się od starszych osób. Pochodzę ze wsi. Gdy miałem 10 lat, jeździłem traktorem i przewracałem siano. Snopki siana, słomy, zboże się zwoziło. Rolnictwo uczy cierpliwości. Musisz zasiać wcześniej, czekasz pół roku na zbiór. Potem to przechowujesz. To nauczyło mnie oczekiwania. To nie jest łatwe, ale warto, bo w efekcie wychodzisz na tym dużo lepiej, niż żyjąc instant.

Moi rodzice pochodzą ze wsi. Na każde wakacje tam jeździłem i uwielbiam jeździć traktorem.

Moi rodzice nie byli rolnikami, natomiast dziadkowie już tak. Gdy przychodziły żniwa, oranie, sianie, to dziadek brał mnie na traktor i to obserwowałem. To była frajda. Gdy były zbiory siana, to się z tymi grabkami człowiek trochę nalatał.

W którym momencie zobaczyłeś, że Twoje bycie ekspertem w Excelu może być zmonetyzowane?

Po pierwszym pół roku pracy na etacie zacząłem robić szkolenia wewnętrzne. Pomagałem ludziom cały czas i chodził mi po głowie pomysł z kursami. Zauważyłem, że takie kursy już są. Zacząłem głębiej wchodzić w tę tematykę i zobaczyłem, że ludzie zarabiają na kursach online wokół Excela i na tych stacjonarnych również. Zobaczyłem, że dwudniowy kurs z Excela kosztuje całkiem sporo. Pomyślałem, że gdybym zrobił taki jeden kurs, to nie musiałbym pracować, bo szkolenie trwa dwa dni. Miałem mało wiedzy z tego, kto by przyszedł do mnie na to szkolenie. Jednak trochę czasu trzeba poświęcić, aby być w tym specem. W międzyczasie trafiłem też na Michała Szafrąńskiego, przeczytałem kilka książek i artykułów i wpadł mi do głowy pomysł biznesu skalowalnego, takiego, w którym ja robię robotę raz i to się potem sprzedaje. Oczywiście trzeba zainwestować w to sporo czasu, zając się marketingiem. Natomiast ta część związana z pracą, nagrywaniem czy uczeniem jest stosunkowo niewielka i do zwrotu.

Myślę, że rok się do tego zbierałem, a w międzyczasie ludzie mnie w tym utwierdzali. Cały czas im pomagałem i dalej mam taką zasadę, że nie pozostawiam żadnego pytania bez odpowiedzi w kwestii Excela. Mówili mi, że dobrze uczę, tłumaczę i robię fajne szkolenia, że może wyszedłbym z tym szerzej. Ludzie sami mi to mówili. Stwierdziłem, że skoro tylu znajomych mi to powtarza, to może spróbuję. Kupiłem sobie taki ukryty ALFA fanpage. Wysłałem kilka wideo paru znajomym, którzy znają się na Excelu, i kilku, którzy się na nim nie znają. Poprosiłem ich o feedback. Stwierdzili, że za szybko mówię, że za szybko ruszam myszką, bo ja bardzo szybko pracuję. Nie zastanawiam się, jak coś zrobić, tylko jaką mam podjąć decyzję na podstawie danych. Budowlaniec ma młotek i nie zastanawia się, jak wbijać gwóźdź. Ja też się nie zastanawiam – po prostu to robię. Jednak taki sposób pracy przy uczeniu innych się nie sprawdza. Oni nie zdążą złapać, co ja w ogóle klikam. Jak mrugną oczami, to im pół webinaru przeleci. Więc feedback był taki, żebym to robił wolniej i tłumaczył, gdzie, w której komórce się znajduję. Ten ALFA fanpage dużo mi dał i od strony graficznej, i technicznej, i warsztatowej.

Obserwuję Cię od pół roku i cały czas widzę rozwój. Są nowe formy graficzne, nowe pomysły, sposoby komunikacji. Widać, że testujesz różne podejścia. Pewnie też analizujesz, co działa, co nie.

Ostatnio bardzo zjada mnie bieżączka. Odzywają się opiniootwórcy, którzy chcą nawiązywać współpracę i brakuje mi czasu na inne rzeczy lub spróbowanie czegoś nowego. Mam etat i rodzinę. Chciałbym to wszystko połączyć, dlatego jeden element muszę wyrzucić, aby mieć więcej czasu na wejście głębiej w bloga, który od miesiąca jest gotowy, a jeszcze nietykany. LinkedIn, YouTube na mnie czekają. Powinienem być na YouTubie, bo Excel z B2B to jeden z istotniejszych tematów. Więc dużo robię, ale sprawdzam to bardzo rzadko, bo teraz nie mam na to czasu.

Mówiąc, że powinieneś być na YouTubie, masz na myśli to, że to by służyło Twojemu głównemu celowi, czyli żeby mieć bardziej skalowalny biznes?

Tak, ale nie do końca. To jest od strony materialnej, bo jakoś trzeba rodzinę wyżywić. Ale prawdziwym powodem jest to, że ja fajnie czuję się w tych live'ach. Najlepszy moment w całym moim tygodniu to 10 minut po live, gdy dostaję tak wielkiego powera od ludzi. Oni mówią, że świetna robota, że ich życie się odmieniło. Uważam, że to jest ten *drive*.

Moim ulubionym czasem w ciągu tygodnia jest nagrywanie podcastów i to, że potem komuś się to przydało. A najbardziej lubię pisanie newsletterów do ludzi z informacją, dlaczego to nagrałem, co jest w tym istotnego i co z tego mogą wynieść.

Był okres, że codziennie dostawałem po kilka wiadomości w stylu: „Dlaczego ja o tym nie wiedziałem wcześniej, zdałbym rozmowę kwalifikacyjną”. Wczoraj na live gościu przysłał mi zdjęcie kubka „Mistrz Excela” z dopiskiem, że to dzięki mnie. Ale to nie było dzięki mnie, ja jestem jakimś tam środkiem, ale to on siedział przed tym live’em i kursem, on za niego zapłacił, nauczył się tego, więc dostał kubek. A dlaczego dostał kubek? Bo zmieniał pracę na lepszą. Czyli udało mi się pomóc mu w tym, żeby jego życie było lepsze i łatwiejsze.

Wspomnę o książce „Ego Is the Enemy” Ryana Holidaya, której ostatnio słuchałem z polecenia Kasi Bieleniewicz – była głosem talentu *significance*. W jednym z rozdziałów autor zadał takie pytanie: „Czy to jest Twoje zwycięstwo, czy sukces?”. Dzięki temu zdałem sobie sprawę, że dla mojego biznesu łatwo mogę sobie zdefiniować zwycięstwo, czyli przychód, liczbę klientów. Ale czym jest sukces mojego biznesu? Zmiana życia innych, dawanie wartości, przekonanie chociaż jednej osoby, że warto żyć świadomie, że wiesz, z jakich powodów coś robisz, że wychodzisz z kołowrotka.

I znów warto odnieść się do książki Michała Szafrąńskiego „Zaufanie, czyli waluta przyszłości”. On tam pokazuje, że faktycznie warto być etycznym we wszystkim, co się robi. Widzę po konkurencji, że ona nie do końca jest etyczna. Hasła typu: „Hej, za kilka godzin kończy się promocja”, a reklama wisi drugi miesiąc. Nawet nie wiesz, że ktoś robi Cię w balona. Uważam, że to nie jest dobre. Nie chciałbym w życiu dojść do takiego momentu, że musiałbym uciekać się do takich sztuczek. Uważam, że mimo iż robimy biznes, to jednak warto móc spojrzeć w lustro i nie wstydzić się swego odbicia. Gdybyśmy nie mieli być milionerami, to uważam, że lepiej żyć średnio, a być fair i mieć zasady, niż być milionerem, którego każdy wytyka palcami. To jest bardzo ważne i Michał jest przykładem tego, jak można to robić etycznie.

Michał Szafrąński napisał, że sukcesem może być ustawienie wysokich standardów dla siebie i konsekwentne ich przestrzeganie.

Michale, wspomniałeś o rodzinie i live’ach w środy o 20. Mamy wbite do głowy, że praca jest od 8 do 16, później jest czas na rodzinę, i nie widzimy, że są inne opcje. Jak zapatrujesz się na coś, co nazywa się *work-life balance*?

Na etacie mam sekundowe naliczanie. Czasem człowiek musi być elastyczny, więc zostaje trochę dłużej w pracy, ale zawsze staram się odbijać. Jeżeli mam w ciągu miesiąca 180 godzin grafiku, to robię tak, aby tyle być w pracy. Nie chcę mieć nadgodzin, bo dla mnie życie po etacie jest ważniejsze niż to na etacie. W przypadku mojej firmy robię to, co lubię. Patrząc przez pryzmat moich talentów, odpoczywam, kiedy coś robię, kiedy się realizuję. Zadałeś w grupie takie pytanie: „Które talenty pomagają w odpoczynaniu, a które przeszkadzają?”. Ja nie mam takiego rozdzielenia. Dobrze czuję się, gdy wykonuję zadanie, co do którego czuję, że jest ważne. Czyli realizuję się i odpoczywam w tym procesie. Gdy po pracy robię coś nad Excel_lentem, to to jest dla mnie *fun*. Takiego live’a nie traktuję jak pracę. Jest tam narzucona pewna obowiązkowość, ale i tak to jest fajne.

Jeżeli Ty nie traktujesz tego jak pracę, to jak to traktuje Twoja żona?

Moja żona traktuje to jak pracę i mieliśmy rozmowę na ten temat, to był zresztą jeden z motywatorów zostawienia etatu. Miałem bardzo pracowite wakacje, dużo akcji promocyjnych, nagrywałem kolejny kurs. Była promocja kolejnego kursu i wypuszczenie go. Moja żona Kasia w pełni mnie wspiera w tym, co robię, ale w pewnym momencie uznaliśmy, że tak się nie da. Nie może być tak, że wstaję o 6, nagrywam godzinkę kursu, jadę na etat. Wracam z etatu, siedzę z rodziną godzinę i idę do Excel_lenta, a o 21–22 schodzę, jemy z żoną kolację i o 22.30 trzeba położyć się spać, bo rano znowu czeka

nagrywanie kursu. Długo tak się nie da, dlatego pozbywam się etatu. Teraz też będę miał trochę urlopu, który muszę odebrać, zanim odejdę z firmy. Uznaliśmy, że przez jakiś czas możemy się wspólnie poświęcić, tak aby potem zbierać z tego owoce. Czasem trzeba zainwestować więcej na początku, aby potem móc cieszyć się większą ilością czasu. To jest właśnie taki flagowy przykład tego, co w tym momencie robię. Poświęciłem sporo, aby wygenerować pewien dochód, który pozwoli mi pozbyć się etatu, da mi więcej czasu dla rodziny.

Jest takie przekonanie, że jedyny model to pracować do 65. roku życia, przejść na emeryturę i wtedy odpoczywać. Polecisz mi książkę Jakuba B. Bączka, z której wynika, że są różne modele, które możemy wybierać świadomie, np. przez część roku mocno cisnąć, a potem przez drugie pół roku nic nie robić. Raz na sześć, siedem lat można zrobić rok wolnego, jeżeli mocno skupisz się, aby odkładać na ten rok pieniądze. Można cisnąć do 40. roku życia, a potem budować sobie wolność finansową. Jak masz 40 lat, to wciąż masz energię i odpoczywasz.

Nawołuję do osób młodych, które są teraz na studiach, a nawet w liceum: bierzcie się do roboty jak najwcześniej, bo jak teraz zainwestujecie, to macie już bardzo duże ramie. Jeżeli dostaniecie 4 tys. zł na rękę w wieku 25 lat, to przez najbliższe 25 lat te 4 tys. będziecie zarabiali. Natomiast jeśli dostaniecie gdzieś po drodze podwyżkę, to im wcześniej ją dostaniecie, tym będziecie na wyższym poziomie i to się będzie mnożyło przez te wszystkie lata. Jeżeli macie jakiś pomysł na biznes i nie macie zobowiązań, nie macie jeszcze kredytu i rodziny, dzieci, macie czas, rodzice mogą Wam jeszcze pomóc, ryzykujcie, bo nie macie nic do stracenia. Ja w tej chwili to robię. Nie mam kredytu, mam co prawda dziecko i żonę, jakieś tam w miarę zarobki i odchodzę z etatu, w pełni analizując swoją sytuację finansową. Mam poduszkę finansową, firmę, która zarabia całkiem fajnie, więc nie umrę z głodu, gdy rzucę pracę. Wiem, że jest ryzyko, ale zainwestuję jeszcze więcej czasu i przypuszczam, że to powinno jeszcze bardziej się rozkręcić.

Nasza droga jest podobna. Ja rozkręcałem firmę, będąc jeszcze na etacie. Był taki czas, że pracowałem 80 godzin tygodniowo, ale w momencie, gdy odchodziłem z etatu, moja firma dawała większe zyski niż etat, więc nie było ryzyka, a była poduszka finansowa, z której mogłem brać na życie, gdyby firma nie zarabiała.

Ty i ja mamy zgromadzone wokół siebie swoje społeczności. Gdybyśmy wrzucili na nasze grupy informację, że szukamy pracy, to jak długo byśmy jej szukali?

Dzień.

Więc ryzyka nie ma praktycznie w ogóle. Mogłoby się okazać, że znaleźlibyśmy jeszcze lepiej płatną pracę niż ta, którą rzuciliśmy. Nie ma ryzyka, chyba że dla głowy, która może podpowiadać, że dana decyzja jest zła, ale głowa nie zawsze ma rację.

Tim Ferriss mówi, że należy rozbić strach na czynniki pierwsze i zabezpieczyć się, zanim wystąpi to, czego się boimy.

Ja usiadłem z żoną przy obiedzie, wyciągnęliśmy kartkę, wypisaliśmy plusy i minusy, typowe drzewo decyzyjne, co się może udać, co nie. Wychodzi na to, że nic nie może się nie udać. Rzucam się trochę jak na koncercie na ręce mojej społeczności i wiem, że ona mi pomoże. Jest tyle pozytywnego odbioru, że na pewno się uda.

Jak daleko wprzód planujesz?

Nie mam kalendarza lub kartki, na której zapisywałem swoje cele, ale gdy miałem 15–16 lat, to wiedziałem, że koło 25. roku życia chciałbym mieć już żonę i dziecko. To był luźno rzucony pomysł, wizualizacja, która zadziałała. Wiedziałem, że po studiach chcę pracować w korporacji. Moim marzeniem była pewna kwota za pracę. Udało się. Natomiast dwa lata temu trafiłem na tematy związane z niezależnością finansową, byciem rentierem itp., czyli nie wierz w to, że w wieku 60 lat dostaniesz tysiąc złotych emerytury i będzie bajeczka. Nie będzie. Będziemy starzy i zbolali, pod warunkiem że w ogóle dożyjemy do tego pięknego wieku.

I pod warunkiem, że system emerytalny nie zbankrutuje.

Czeka mnie jeszcze prawie 40 lat pracy. Więc czy on wytrwa tyle czasu? Można się zastanawiać. Pomyślałem, że może fajnie byłoby być rentierem trochę wcześniej. Założyłem sobie te 50 lat, ale widzę teraz, że jestem w stanie zrobić to dużo szybciej. Nie planuję z wyprzedzeniem pięcioletnim czy trzyletnim. Gdybym spojrzał o trzy lata wstecz, to nie ma opcji, abym zaplanował to, co wydarzyło się w moim życiu. Równo trzy lata i cztery miesiące temu stałem na placu Matejki w Narodowym Banku Polskim, na czwartym piętrze, lała mi się woda na głowę i wycinałem dziurę w regipsie, zadzwonił do mnie gość z mojej pierwszej roboty, mówiąc, że jednak mnie przyjmują. Po drodze się ożeniłem, mam dziecko, zmieniłem pracę, pięć razy stanowisko, moja wypłata się co najmniej podwoiła. Pół roku temu założyłem firmę, która prosperuje tak dobrze, że jestem w stanie rzucić tę pracę i utrzymać się tylko z firmy. Więc w tej sytuacji jest mi ciężko planować. Na początku roku założyłem sobie jakiś przychód, było to 20 tys., ale on został osiągnięty w drugim miesiącu działalności mojej firmy, więc ciężko powiedzieć, co będzie, bo to zaczyna działać wykładniczo i nie jest przewidywalne. Mam tylko plany rzucone luźno, jakieś mieszkanie na wynajem, budowanie dalej tej poduszki finansowej, reinwestowanie tego kapitału, zbudowanie domu i poszerzenie rodziny. Ale te plany nie są osadzone w czasie.

Jak bardzo wiesz, że masz coś zrobić dzisiaj, jutro?

Mam Todoista. Zaczynam rozglądać się nad jakąś aplikacją, która trochę bardziej pozwoli mi planować, bo Todoist jest taką listą podręczną, np. kup mleko. W skali tygodnia osadziłem sobie zadania, np. co środę o 20 mam webinar, więc wcześniej muszę zrobić komunikację na Chatbocie, grafiki, ankietę. Dzięki temu codziennie mniej więcej wiem, co mam zrobić. Patrzę na to, co mam w danym dniu do zrobienia, i wiem, w którym dniu jestem w stanie to zrealizować. Myślę, że tu jest potencjał do doskonalenia, aby być bardziej precyzyjnym, ale denerwuje mnie spędzanie zbyt dużo czasu na planowaniu, bo uważam, że ja w tym czasie mogę zrobić coś produktywnego. Jeżeli rzucę Ad-Hoca i osadzę go w funkcji czasu, to jestem jeszcze w tym momencie, kiedy wiem, że go zrobię. Jeśli poświęciłbym więcej czasu na rozkładanie tego w czasie, to nie dałoby mi to lepszego efektu, bo się jeszcze wyrabiam. Jeżeli moja doba nagle jakoś się skróci albo dojdzie mi projekt, który zabierze mi dużo czasu, to pewnie będę musiał się trochę bardziej gimnastykować, żeby to wpiąć w dzień. Natomiast teraz jest jeszcze na tyle OK, że mogę to tak robić.

W takim wypadku planowanie jest nadmiarowe.

Chodzi o to, by nie ponosić kosztów nadjakości. Po co inwestować czas dla sztuki? Żeby powiedzieć, że mam fajnie ułożony grafik i wiem, co będę robił o danej godzinie? Jeśli nie jest mi to potrzebne, to po co?

Czy robisz sobie retrospektywy, np. podsumowanie tygodnia, kwartału, miesiąca?

Tak, jeśli kończę sprzedaż kursu. Robię sobie taki *lesson learned* i zastanawiam się, co poszło nie tak, jakie były moje założenia versus to, co udało się wykonać, co mógłbym zrobić lepiej. Sprawdzam też różne formaty, jeżeli chodzi o komunikację. Ostatnio zmieniłem wiadomość na Chatbocie na Facebooku i zobaczymy, jak to będzie wyglądało. Tak to sprawdzam, ale nie robię tego zbyt często z racji bieżącej, o której wspominałem. Dla ciekawostki: wiedziałem, za ile sprzedałem poprzedni kurs, procentowo codziennie widziałem, o ile ta sprzedaż przyrastała, więc pewien procent realizacji został wykonany. Gdy odpaliłem drugi kurs, to korzystałem z Zapiera, takiego narzędzia w Google Sheets. Zapier to taka strona, która pozwala integrować ze sobą kilka aplikacji. Zintegrowałem więc swoją platformę e-maila z Gmailem. Dzięki temu rysował mi się wykres sprzedaży mojego drugiego kursu i nakładał na ten poprzedni. Codziennie sobie to odświeżałem. Jak ktoś kupował, to wykres rósł. To pozwoliło na bieżąco sprawdzać plan. Dzięki temu wiedziałem, czy zrobić jakieś dodatkowe działanie promocyjne, szukać potencjału do kopnięcia jeszcze bardziej tej sprzedaży. Był to też *background* tego, czym zajmowałem się wcześniej w pierwszej pracy. W jednej z międzynarodowych korporacji handlowych zajmowałem się zabawkami. Pracowałem dla sieci supermarketów. Nasz budżet to było 50 milionów funtów. Zarządzałem ostro tymi zabawkami – od momentu wyboru gamy produktów poprzez cały jej układ, wszystkie akcje promocyjne, ceny itd. Sklepów było tysiąc. Ten etat dał mi wiedzę promocyjną, marketingową, z której teraz czerpię.

Dwa wątki się tu pojawiły. Pierwsze to narzędzie do analityki. Kursy online są bardzo popularne, dużo osób je tworzy, więc może pomysł na produkt. A druga rzecz to to, że ja z etatu wyciągnąłem 90% tych rzeczy, które teraz wykorzystuję w swojej pracy. Ale też świadomie szukałem takiej okazji do tego, czego się mogę nauczyć, będąc fair dla pracodawcy, dając jak największą wartość firmie, która mi płaciła. Szukałem takich ról, które były zgodne z tym, co chciałem robić i czego mogę się tam nauczyć. I to zaprocentowało.

Powiedziałeś, że motywuje Cię droga. Gdy cel zostanie osiągnięty, to celebrowanie trwa krótko – to jest ciemna strona talentu *achiever*. Co jest potem, gdy osiągniesz już cel?

Potem jest taka dziura. Na początku jest się załamany, bo jest tyle pracy, tyle tasków do zrobienia. Powoli wszystko odhaczasz, dochodzisz do takiego momentu, że nagle ulga – zrobiłem, jest sukces, chwila przyjemności. A po niej pojawia się myśl: „Co teraz zrobić?”. Przecież nie pójdę marnować czasu przed telewizorem. Muszę znaleźć kolejną rzecz do zrobienia. Faktycznie jest to ciemna strona *achievera*, ale mi to jednak pomaga. Dzięki temu się nie rozpraszam. A co do samego świętowania, to mam taki układ ze sobą, że w niedzielę bardzo mało rzeczy robię na komputerze. Po 18 przygotowuję się tylko do następnego tygodnia, planuję posty itp. Natomiast do 18–19 jestem z rodziną, z rodzicami, teściami. Piątek, sobota wieczorem, niedziela to czas, gdy widzimy się ze znajomymi. Nie jest tak, że siedem dni w tygodniu pracujemy po 20 godzin. Czasem można poświęcić weekend na pracę, ale staramy się jednak wtedy odpoczywać.

Osoby, które w sieci coś osiągnęły, postrzegane są jako takie, które cały czas pracują. A tak naprawdę to jest wynik skupienia na pracy, na tym, co najistotniejsze, a potem robimy już to, co sami uważamy za istotne.

Tak, ale faktycznie jest tej pracy sporo. Część pracujących w sieci stara się pozycjonować na taką osobę, która nic nie robi, a efekty same przychodzą. Tak się nie dzieje. Nie wiermy w wyidealizowany świat Instagrama. Jest dużo pracy. Widzę po sobie, że jeśli zrobię sobie taki *day off*, nie będę myślał o Excel_lencie, poczytam książkę lub posłucham podcastu, audiobooka, pozwolę odpocząć mojej głowie, to efekty będą dużo lepsze i nagle pojawią się fajne pomysły. W czerwcu mój mózg powiedział:

„Przestań, bo ja zaraz umrę”. Miałem tydzień, w którym nie mogłem nic robić. Byłem tak przemęczony tym wszystkim, że moja produktywność spadła do zera. Nie słuchałem w ogóle podcastów, niczego. Moja głowa musiała odpocząć.

Ja sobie mierzę czas, który spędzam w pracy. Przed odejściem z etatu miałem obawę, że prowadząc własną działalność, będę pracował więcej. Obiecałem sobie pracować nie więcej niż 40 godzin tygodniowo. Jest taki zestaw aktywności, których nie umiem nigdzie przypisać, czyli przyjemność, pasja, nauka, praca.

Musimy sobie usiąść i być ze sobą szczerzy. Jeśli coś Ci daje *fun*, to zalicz to jako *fun*. Przed kim Ty się spowiadasz? Przed samym sobą. Ty masz dylemat przed samym sobą w swojej głowie, jak coś zaklasyfikować? Jeśli czujesz, że coś jest *fun*, to daj to jako *fun*.

Mam takie wyzwanie, że jedną z moich wartości jest bycie uczciwym w stosunku do siebie.

Czujesz, że nie jesteś do końca fair, bo jednak musisz to zrobić, tak?

Tak i ta uczciwość wobec siebie powoduje, że mocno się zastanawiam, gdzie to zakwalifikować. W większości przypadków klasyfikuję to jako pracę. Jeśli uznałbym to za *fun*, to miałbym wątpliwości, czy siebie nie oszukiwałem. Wiem, że jest to *intellektion* w działaniu.

Na zakończenie, Michale, powiedz, gdzie słuchacze mogliby znaleźć Cię w sieci, gdyby ktoś chciał o Tobie poczytać, posłuchać, jeśli jeszcze Ciebie nie zna? I co poleciłbyś do poczytania, posłuchania?

Moje centrum dowodzenia to Facebook, „Excel_lent work – skuteczna nauka Excela”. A strona internetowa to exwork.pl. Zapraszam również na Instagrama: „Michal_skuteczna_nauka_excela”. A co do książki, to Kuba Bączek, czyli „Zarobić milion, idąc pod prąd”. To jest polska wersja książki „Fastlane milionera”. Na blogu u Michała Szafrąńskiego na pewno znajdziecie tę książkę w polecanych. Ona rozpoczęła cały mój proces działania.

Dzięki, Michale!

Dzięki, Dominiku!

Poruszyliśmy z Michałem dużo ciekawych tematów. Fajnie jest rozmawiać z kimś, kto jest tak świadomy siebie i swoich talentów. Mam nadzieję, że Wy też zobaczyliście jego talenty w tym, jak wypowiada się i planuje, jak opowiada o swojej działalności. Dzięki temu można uczyć się świadomego patrzenia na siebie.

Wszystkie linki znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu pod adresem npp.run/083.

Na koniec chciałbym podziękować patronom: dzięki, że jesteście. Dziękuję również Wam, drodzy słuchacze, za to, że jesteście, że słuchacie, że wchodzicie w interakcję, że piszecie maile, komentujecie. Pracuję nad tym, aby odpowiadać na wszystkie Wasze wiadomości. Jeżeli odpowiadam z opóźnieniem, to bardzo przepraszam, ale wciąż pracuję nad tym, żeby żadnego pytającego nie zostawić bez odpowiedzi. Do usłyszenia, dzięki, cześć!