



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 27.06.2019

Tytuł: Podcast 112 - „Słownik talentów” – analityk, sezon 2

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 112. – „Słownik talentów” – analityk, sezon 2.

Nazywam się Dominik Juszczyk. Pomagam skutecznie osiągać cele, wykorzystując talenty.

Ten odcinek jest częścią drugiego sezonu „Słownik talentów”. W każdym odcinku tej serii możecie posłuchać mojej rozmowy z trzema osobami, które mają ten sam talent w swoim top 5. Listę odcinków już zrealizowanych w tej serii możecie znaleźć na stronie npp.run/talenty. Zapraszam!

Cześć, witajcie w drugim odcinku drugiego sezonu. Dziś również będziecie mogli posłuchać trzech osób, które mają jeden wspólny talent. Tak się złożyło, że moi goście oprócz analityka mają jeszcze jeden wspólny talent, którym jest indywidualizacja, więc możecie posłuchać, jak to się wzajemnie uzupełnia. W notatkach do tego odcinka podcastu – pod adresem npp.run/112 – znajdziecie minimapę talentów moich gości, zobaczycie, jak one układają się w różnych domenach.

Idziemy alfabetycznie, dlatego dzisiaj analityk, a moimi gośćmi są: Agata Chmielewska, Paulina Maciejewska i Sebastian Bobrowski. Zapraszam serdecznie do zapoznania się z naszą rozmową.

Cześć!

Agata, Paulina, Sebastian: Cześć!

Bardzo mi miło, że przyjęliście zaproszenie do odcinka o analityku. Drugi sezon, drugi odcinek, więc wciąż się uczymy. Mam nadzieję, że dziś nauczymy się dużo o waszym talencie. Zanim zaczniemy, proszę was o przedstawienie się. Zacznijmy od Agaty.

Agata Chmielewska: Mam na imię Agata. Od 14 lat zajmuję się e-commerce’em i marketingiem internetowym. W tym obszarze robię dużo, bo doradzam w szkole, piszę. Prowadzę podcast „Firma on-line”. I mam kota – to jest bardzo istotny aspekt mojego życia.

Paulino?

Paulina Maciejewska: Ja od 15 lat pracuję w controllingu, obecnie u jednego z operatorów komórkowych. W tej chwili wspieram głównie obszar marketingu i sprzedaży. Zajmujemy się budżetowaniem, planowaniem, rozliczaniem celów, wymyślaniem różnych ciekawych projektów. Prywatnie mam dwójkę małych dzieci.

Sebastian Bobrowski: Mam żonę i dwójkę małych dzieci. Zawodowo zajmuję się rozwijaniem inFakt.pl, w którym działam od 12 lat, jestem jego współzałożycielem. Jest to programowanie dla firm, do księgowości, łączące księgowych i przedsiębiorców na wspólnej platformie, żeby rozliczenia z podatku dochodowego z urzędem skarbowym, ZUS-em były łatwe, szybkie i przyjemne.

Jesteś już kolejnym przedstawicielem inFaktu w moim podcaście, bo w odcinku o aktywatorze był Jacek, a w odcinku o komunikatywności – Wiktor. Zapraszam tyle osób z inFatu, bo ich dobrze znam, pracuję z nimi od kilku lat.

Opowiedzcie o swoich głównych talentach.

Agata: Moje top 5 to zgodność, indywidualizacja, dyscyplina, analityk i poważanie.

Paulina: U mnie analityk jest na pierwszym miejscu. Dalej mam rozagę, indywidualizację, poważanie i ukierunkowanie.

Sebastian: Uczenie się, maksymalista, analityk, ukierunkowanie i indywidualizacja.

Pytanie na rozgrzewkę: czy wszyscy analitycy kochają Excela?

Agata: Nie.

Paulina: Tak.

Sebastian: Tak.

Z czym wam się kojarzy Excel?

Sebastian: Z tym, że łatwo zaprezentować dane, łatwo je narysować, zrozumieć trend czy zobaczyć błąd.

Agata: Jak ktoś wszystko przygotuje i można sobie popatrzeć, wtedy też lubię Excela.

Sebastian: Ale jak ktoś go przygotuje, a chcesz coś innego zobaczyć, to możesz troszeczkę odwrócić tę formułę i też zobaczyć.

Agata: I coś namieszać.

Sebastian: Albo poprawić.

Agata: Tak, można przedstawić wszystko, jak się chce.

Pytam o Excela nieprzypadkowo. Większość osób, słysząc „analityk”, pomyśli również „Excel”, „dane”, „weryfikowanie informacji”. Analityk zadaje pytania, aby znaleźć więcej danych. A jak to jest u was?

Paulina: To całe moje życie. Służbowo nie ma wyboru – Excel to podstawowe narzędzie. Gdy przychodzę do pracy, włączam go i pliki się mnożą, jedne po drugich, kolejne zakładki w kolejnych plikach. Bez tego moja praca byłaby bardzo trudna. Także prywatnie używam Excela do podejmowania decyzji. Prowadzę budżet domowy w Excelu i np. listę rzeczy potrzebnych na wakacje.

Sebastian, ty odpowiadasz za dział IT w inFakcie.

Sebastian: Odpowiadam tam za technologię, więc jak czegoś bardzo potrzeba, to mogę to zrobić w języku programowania. Dla mnie Excel jest super, gdy mogę wyeksportować do niego dane obrobione lub nieobrobione – wtedy można je tam obrobić samodzielnie. Do większych analiz służą inne świetne narzędzia z analityki biznesowej. Bo Excel działa dobrze do pewnej ilości danych na zwykłym komputerze, a później przestaje sprawnie działać. Wtedy korzystamy z narzędzia Tableau, które służy do analizy i rysowania jeszcze sensowniejszych wykresów, łączenia danych live. Bo Excel jest taki bardzo nie-live, gdy coś trzeba wyeksportować, przeanalizować. A jeżeli są to dane rzeczywiste, to jak

je przeanalizujemy i o nich porozmawiamy, to one się zmieniają. Znowu trzeba je eksportować, analizować.

Agata: Zasadniczo ja też używam Excela, np. dziś przerabiałam tabelkę z Worda do Excela. Budżet domowy też robię w Excelu. Ogólnie wszystko robię w Google Docs, a że jestem leniwa, to nie piszę dziennika, tylko mówię do telefonu i on notuje. Jeżeli nie chodzi o jakieś skomplikowane funkcje, to też lubię Excela, ale nie do takich typowo matematycznych zawichości.

Z czym kojarzy wam się analityk w kontekście obowiązków zawodowych?

Paulina: Moje stanowisko nosi nazwę „analityk”, więc cały czas analizuję – nie tylko liczby, ale też sytuacje i pomysły.

Co to znaczy, że analizujesz?

Paulina: Dostajemy zadanie, które polega na tym, żeby przeanalizować, jaki wpływ miałyby jakieś działania na wyniki firmy. Wtedy musimy zebrać dane, aby powiedzieć, że „tu sprzedaż wzrośnie, ale koszty spadną, bo...”. Jeśli biznes chce wdrożyć projekt, to musi nam dostarczyć danych, na podstawie których będziemy mogli powiedzieć, że dany projekt się opłaca. W tym celu analizujemy wszystkie koszty, przychody, cash flow i inne wskaźniki. Analizie poddajemy nie tylko je, ale także dane miękkie, które dotyczą np. wizerunku firmy. Moja praca polega więc na tym, że cały czas musimy podejmować decyzje bądź wspierać biznes w tych decyzjach, analizując różne informacje i dane.

Według definicji, którą mam, „analityk tworzy sens ze złożonej rzeczywistości”, ale nie wiem, czy wy, analitycy, zdajecie sobie sprawę z tego, że są osoby, które działają inaczej. Jeśli ja mam przeanalizować jakieś dane, to szybko zaczynam się nudzić i decyzję podejmuję intuicyjnie. Sebastianie, jak ty korzystasz z analityka?

Sebastian: Zastanawiamy się nad jakimiś inicjatywami biznesowymi, które rozkminiamy albo które się wydarzyły i z których trzeba wyciągnąć wnioski. Dostarczone czy uzyskane dane pozwalają mi złapać jakiś trend, zależności. Analityk bardzo pomógł mi na poziomie rekrutacji. W połączeniu z indywidualizacją cieszy mnie słuchanie kandydata, zagłębianie się w to, dlaczego dokonał jakiegoś wyboru, albo analizowanie, co może dalej zrobić, co z tego wyniknęło. Analityk na rekrutacji bardzo pomaga w słuchaniu. Uważam, że analityk bardzo lubi słuchać.

To, co mówisz, ja przypisuję indywidualizacji. Jakie dane można wyciągnąć z rozmowy z człowiekiem?

Sebastian: Indywidualizacja daje odstuch tych danych – jesteś w stanie postawić się w sytuacji tego człowieka, zobaczyć, w jakim był miejscu, ale to są tylko dane, czyli jakby *input* tego, co było, a wtedy wchodzi analityk i mówi: „Dobra, wydarzyło się tak i tak, ale jak było coś takiego, to zrobiłeś to, a jak było coś takiego, to zrobiłeś tamto. A czy tu jest wspólny jeden element?”. Zawsze można uogólnić, że „w takiej sytuacji dokonałeś takiego wyboru”. Indywidualizacja bardziej napycha dane, a analityk wyciąga wnioski.

Agata, jak to jest u ciebie?

Agata: Zgodzę się z tym, że indywidualizacja i analityk bardzo mocno ze sobą współdziałają. U mnie niejednokrotnie ujawniała się potrzeba poznania drugiego człowieka, zrozumienia tego, jak on działa, i dopytywania o szczegóły, o to, dlaczego taką decyzję podjął. U mnie jest to bardzo silne i widoczne także w pracy – ja cały czas analizuję i sprawdzam. Żeby nadto nie analizować, sprawdzam, czy dane działanie przynosi efekt, czy nie, czy trzeba coś zmienić, czy współpraca z jakimś influencerem ma dla

nas sens, czy lepiej przenieść budżety gdzie indziej. Kolejna kwestia dotyczy projektów – ja bardzo lubię dzielić projekt na mniejsze etapy, układać harmonogramy, planować i od razu przydzielać odpowiedzialności. Tu znowu działa indywidualizacja, bo czuję, co do kogo może pasować. Gdy planujemy, omawiamy projekt, widzę, co może pójść nie tak. Patrząc z dwóch stron, co może pójść nie tak, i staram się znaleźć odpowiednie rozwiązanie.

Ja mam indywidualizację na pierwszym miejscu. Szukam u ludzi wyróżników, ale nie za bardzo interesuje mnie, skąd ktoś ma takie działanie, z czego to wynika, dlaczego tak robi. Po prostu biorę go takiego, jakim jest w tym momencie, nie patrzę w przeszłość. Wy zadajecie sobie pytanie, z czego to wynika, że dana osoba tak działa.

Agata: Ja jeszcze mam *context* na miejscu szóstym.

Sebastian: Nie zadaję sobie pytania, z czego to wynika, bo to by rodziło dłuższe przemyślenia. Bardziej stawiam się w takiej sytuacji, że jak mam trzy informacje o czymś, to zastanawiam się, czy dam radę wysnuć jakiś wniosek. Gdy rozmawiam z kandydatem na jakieś stanowisko, pytam o sytuacje z jego poprzedniej pracy. Jeśli np. miał trudną sytuację z klientem, być może bardzo chciał mu pomóc. Jeśli był problem z dostawcą, to także bardzo chciał pomóc i opowiedział, co wtedy zrobił. Wtedy wnioskuje, że mamy kandydata, który chętnie udziela pomocy.

Skąd wiecie, jak analizować różne rzeczy?

Sebastian: Urodziliśmy się z tym.

Jak mam dane, to trzeba zastanowić się, co z tych danych mogę lub chcę wyciągnąć. Skąd ten proces, że się nagle wymyśla?

Paulina: Najpierw masz jakiś cel, a potem dopasowujesz do tego dane. To w tę stronę, a nie że najpierw bierzesz jakieś dane i zastanawiasz się, co z nimi zrobić.

Agata: Szukasz powiązań, wzorców, powtarzających się sytuacji.

Czyli najpierw jest teza, a potem szukacie czegoś, co ją potwierdza?

Agata: Najpierw jest pytanie, np. czy coś się opłaca. Zastanawiasz się, jakich informacji potrzebujesz, żebyś mógł potwierdzić, czy się opłaca, czy nie.

Sebastian: Ale stawiasz tę hipotezę, np. „opłaca się”. I wtedy mówisz: „Przeszło bądź nie przeszło”.

Paulina: Ja mam inaczej. Najpierw zadaję sobie pytanie i nigdy nie wiem, czy się opłaca, czy nie opłaca – dochodzę do tego poprzez analizę.

Mówicie trochę innym językiem niż ja. Ja mam wysoko aktywatora – najpierw działam, potem sprawdzam, czy to działanie ma sens. Są takie rzeczy, które mam przemyślane, bo przeczytałem o czymś w książce, a nie dlatego, że to przeanalizowałem. Wy mówicie, że jest pytanie, potem szukacie informacji, które to potwierdzają lub temu zaprzeczają, i wtedy wyciągacie wnioski.

Paulina: Ja mam aktywatora na 19. miejscu. Ewidentnie jest tak, że najpierw analizuję, a dopiero potem podejmuję decyzję.

Skąd wiecie, jakich danych potrzebujecie i gdzie ich szukać?

Agata: To zależy od danych. Mogę je wziąć z Google Analytics, a mogę wziąć jakiś raport, case study. Jeżeli dane dotyczą sprzętów, to chodzę po sklepach internetowych i robię tabelkę w Excelu. Sama te dane biorę.

To była typowa odpowiedź analityka. Zazwyczaj analityk zada mi dodatkowe pytanie albo powie „to zależy”. Zapytam inaczej: kiedy wiecie, że już macie wystarczającą ilość informacji do analizy? Kiedy przestać zbierać dane?

Paulina: To zależy. Jeżeli mam zadanie w pracy i ono polega na tym, żeby odpowiedzieć na pytanie, to kończę analizę, kiedy odpowiem na to pytanie. To proste.

Ale to może długo trwać.

Paulina: Nie, bez przesady. W firmie, w której pracuję, dane łatwo się pozyskuje. Wiadomo od kogo, wiadomo co. Tu nie ma problemu. Raczej w sprawach prywatnych mam problem, bo informacje mogę zbierać i zbierać, a nadal nie będę pewna, czy mogę podjąć daną decyzję, czy nie. Wtedy bardzo często robię sobie przerwę, wracam do analizy ze świeższą głową i podchodzę do tematu jeszcze raz. Ale to jest problem.

Sebastian: Ja też mam ten problem, że muszę robić przerwę. Nauczyłem się już, że analityk musi pozbierać dane, potem o nich wielokrotnie pomyśleć. Następnego dnia przychodzi i mówi: „Chyba wiem”. Ale inaczej jest, gdy mam dane o wystawionych fakturach, a później o płatnościach, i one układają mi się w jedno. To są dla mnie dwa niezależne źródła, które pozwalają mi uznać, że ma to sens. Jest to weryfikacja jednej części danych, ale mnie to już uspokaja.

Czyli potwierdzenie, że dane są poprawne i można iść dalej.

Agata: Ja zwykle jestem w niedoczasie, więc staram się jak najszybciej wyciągnąć jak najlepsze wnioski. Jeśli chodzi o dane z analityki, do artykułów i muszę wyciągnąć wnioski z kilku raportów, a potem podjąć decyzję, to jeżeli dwa–trzy razy coś się potwierdzi, mówię sobie: „OK, to jest pewne”, chociaż tej pewności nigdy nie ma w stu procentach.

Czy zdarzył się wam paraliż analityczny?

Paulina: I to nie raz.

Agata: Cały czas, ja w tym żyję.

Paulina: Chodzi ci o to, że cały czas analizujesz i nie możesz przestać?

Tak.

Paulina: Często tak jest, szczególnie w kwestiach prywatnych czy jeśli chodzi o zakupy, np. czajnika. Potrafię wertować oferty, porównywać i wciąż nie być pewną. Zaczynam się zastanawiać, co będzie, jeśli wybiorę źle. Ten paraliż analityczny dotyczy raczej sytuacji prywatnych, a nie służbowych, chociaż w pracy też często tak mam – wydaje mi się, że coś jeszcze mogłabym przeanalizować i sprawdzić, bo a nuż ta jedna jedyna rzecz zmieni cały obrazek i okaże się, że trzeba zrobić zupełnie coś innego, podjąć zupełnie inną decyzję. Na piątym miejscu mam ukierunkowanie, więc może troszeczkę mi to pomaga, ale czasami jest ciężko.

Agata: Ja to mam na co dzień. Mogłabym wymienić, ile rzeczy mnie paraliżuje, np. gdy powinnam coś kupić. Najczęściej chodzi o rzeczy prywatne. Bo w zawodowych paraliż mam wtedy, gdy muszę sama zdecydować. Często muszę doradzać klientom, jakie oprogramowanie wybrać, np. do *marketing*

automation. I wtedy wchodzi Excel, w którym robię porównanie, zbieram dane od klienta, sprawdzam, czego potrzebuje, na co mogę się zgodzić, a na co nie. Daję klientowi trzy moje typy, a klient ostatecznie decyduje. Ale jeśli mam sobie coś kupić, np. sprzęt, mikrofon, to jest koszmarnie.

Sebastian: Wiktor, współzałożyciel inFaktu, ma wysoko aktywatora, więc mój analityk jest przez tego aktywatora napędzany. Przedtem mój paraliż decyzyjny był dużo większy, a potem nauczyłem się radzić sobie z nim dzięki mówieniu o tym innej osobie, z którą wspólnie podejmuję decyzję. Sam proces opowiadania już mi klaruje, a z aktywatorem Wiktora to jest w ogóle super. Jak idziemy na krótką rozkminę, to jest duża szansa, że wyjdziemy z jakimś action planem.

Aktywator polecany jest jako partner dla analityków, aby aktywować ich do działania. A prywatnie jak jest u ciebie?

Sebastian: Żonie opowiadam jakieś rozkminy i wtedy wspólnie podejmujemy decyzje.

Paulina: Masz fajnie, bo mój mąż chyba też ma wysoko analityka i potrafimy sobie razem usiąść i bardzo długo się zastanawiać.

Sebastian: Dwóch analityków jest lepszych niż jeden analityk.

Pracując z analitykami, jedną z ważnych rzeczy jest nauczenie się, gdzie jest próg ważności decyzji. Kiedy warto analizować, a kiedy trzeba przestać, np. przy jakiej wartości finansowej należy przestać analizować? Jeżeli w grę wchodzi 20 zł, to może nie warto nawet zaczynać analizy. A jeżeli 200 zł, to już tak. Czy macie na to swoje sposoby?

Paulina: Jeżeli decyzja jest mała, to mniej się nad tym zastanawiamy. Tak samo w pracy. Czasami sami sobie mówimy, że coś jest mniej ważne, więc poświęcimy na to mniej czasu. Na bardziej istotną kwotowo kwestię poświęcamy więcej czasu. Mnie prywatnie pomaga ukierunkowanie – że jednak mam cel i potrafię go spriorytetyzować. To, co jest ważne, będzie analizowane dłużej, a co mniej ważne – krócej.

A u was?

Agata: Ja mam tak, że muszę sobie określić ramy czasowe, choćby nieświadomie. Proszę nawet o deadline’y z zewnątrz, gdyż mam podejrzenie, że poważanie troszkę wszystko komplikuje. Dla mnie wszystko jest istotne, zwłaszcza jeśli robię artykuły. Wiem, że dany artykuł jest skierowany do mniej zaawansowanej grupy odbiorców i mogę napisać o podstawach, jednak poważanie i indywidualizacja ostrzegają, że a nuż znajdzie się ktoś lepiej obeznany. Dla mnie bardzo dużo rzeczy ma wysoki priorytet.

To, co wymieniłaś, może być świadectwem zgodności: że chciałabyś traktować wszystkich fair. A u ciebie, Sebastianie?

Sebastian: Ja jestem po studiach inżynierskich – one mnie nauczyły umiejętności dobrego szacowania, co mi często pomaga. Gdyby każdy klient płacił o 20 zł miesięcznie więcej, to jak zrobię scenariusze i przemnożę przez dużą liczbę klientów, ta kwota zrobiłaby się większa. Robimy np. trzy scenariusze: konserwatywny, najbardziej prawdopodobny i optymistyczny. Widać wtedy, co będzie na wyjściu, gdy coś zmienimy. To pomaga określić, czy to jest małe, czy nie. To widać na różnych liniach produktowych. Pomimo że dużo robimy, to jedna linia produktów w całym sumarycznym budżecie za trzy lata wiele nam nie zmienia, a inna dużo zmienia. Bardzo pomaga mi danie sobie stopu i powiedzenie: „Dobra, testujemy”. Czyli mamy dwie–trzy hipotezy, testujemy je i jesteśmy w stanie po tygodniu wrócić z

pierwszymi wynikami. Wtedy odcinamy jedną z nich i dokładamy następną. Nie trzeba podejmować tej decyzji.

To ciekawe, bo było słychać maksymalistę, czyli że zajęcie się małą rzeczą da długofalowe efekty, a przy testowaniu czuć było uczenie się – uczenie się poprzez praktykę i zbieranie efektów.

Moje doświadczenie w pracy z analitykami jest takie, że czasami trudno im zaufać, bo ja coś przemyślałem, przychodzę z czymś, co jest oparte na dobrych danych, mówię im: „To jest moja decyzja i robimy to w ten i ten sposób”, a w odpowiedzi słyszę: „Skąd to wiesz?”, „A dlaczego tak?”, „A czy na pewno uwzględniłeś wszystkie rzeczy?”. Jak jest u was z zaufaniem do decyzji podejmowanych przez inne osoby? Kiedy je weryfikujecie, a kiedy odpuszczacie?

Paulina: Ja zawsze weryfikuję. Taka jest specyfika mojej pracy. W zależności od wagi tematu albo się bardziej w to wchodzi, albo mniej. To zależy też od tego, kto przyjdzie z tymi danymi i jaką ma historię. W dużej firmie jest dużo różnych źródeł danych. Przy weryfikacji wychodzi, że gdzieś jest błąd. Trafiam często na takie przypadki. Nie dość, że okazuje się, że trzeba ponownie zrobić zadanie, to jeszcze poprawić błędy, które znalazło się w tamtych danych, które przyszły, choć miały być dobre. Weryfikacja trwa cały czas.

Agata: A jeżeli znajdziesz błąd, to skąd wiesz, że to nie ty go popełniłaś, weryfikując? Ja mam tak, że jak znajdzie się błąd, to i tak później nie ufam sobie, więc jeszcze trzeba to jakoś zweryfikować.

Paulina: Bywa tak, oczywiście. Dla mnie jest idealnie, gdy potwierdzą się trzy źródła. Dwóm to jeszcze nie do końca ufam.

Sebastian: Trzy źródła, super!

Zawsze to lepiej niż dwa. U Pauliny było słychać talent rozważę, czyli analiza ryzyka.

Agata, wspomniałaś, że ty weryfikujesz dane od innych i swoje. Jak często to robisz?

Agata: Siebie zawsze weryfikuję. Innych też bardzo często, przynajmniej poprzez zadanie pytania. Ja nie mam tak poważnych danych jak Paulina. Ja nawet nie wierzę Google Analyticsowi, bo wiem, że to jest tylko narzędzie. Dwa narzędzia od Google mogą dawać różne dane, choć powinny być takie same. Zawsze staram się w jakiś sposób albo dopytać, albo nawet zaspokoić ciekawość. Jeśli ktoś przyjdzie i powie, że sprawdził, to dopytuję, skąd on to wie. Nie chodzi nawet o to, że nie ufam – to jest po prostu ciekawość, bo może znajdę tam coś dla siebie albo czegoś się nauczę.

Sebastian: Dla mnie analityk ma pewien instynkt. Paulina powiedziała, że czasem mu coś śmierdzi, coś nie wychodzi. Też tak mam. Jakbyś mi tak powiedział, a coś by mi nie pasowało, to dopytałbym cię dlaczego, czy to dokładnie przemyślałeś. Dla mnie rozmowa o tym, czy przemyślałeś, jest takim czasem-hakiem, bo jako analityk muszę sobie chwilę coś przemyśleć. Ta chwila trwa w momencie, gdy o tym opowiadasz. Wtedy analityk sobie myśli, myśli, myśli i w parę minut jest w stanie coś wymyślić. Dzięki temu znam tylko twoją odpowiedź. Jeśli wyda mi się ona sensowna, to jest to sensowne. A czasem może mi czegoś brakuje, czego ja się nauczę. Wtedy rozmowa staje się bardzo ciekawa. Często mam tak z inżynierami, z programistami, którzy przychodzą z propozycjami i zwykle mają je dobrze przemyślane.

Jak reagujecie, gdy ktoś działa instynktownie, w ogóle nie szukając danych albo nawet je pomijając?

Sebastian: Taki człowiek daje dobre hipotezy. Wtedy analityk może je sprawdzić i je potwierdzić albo im zaprzeczyć. Ja bardzo lubię, gdy ludzie nie mają danych i mówią: „Wydaje mi się, że tak”. Wtedy

mogę powiedzieć: „Dobra, ja tu sprawdziłem. Wydaje mi się, że trochę tak, trochę nie”. Znowu mamy jakieś hipotezy itd.

U ciebie jak jest, Paulina?

Paulina: Ja zawsze mówię: „Hej, za trzy minuty tutaj. Potrzebuję czasu, przeanalizuję i wrócimy do rozmowy”. Nigdy nie podejmuję decyzji od razu. Nie działam impulsywnie. Gdy ktoś przychodzi do mnie z jakąś wizją, naszą rolą jako controllingu jest to, aby to najpierw zweryfikować. Nie ma tak, żeby jakiś pomysł przeszedł, bo się komuś coś wydawało albo ktoś miał wizję. Musi powstać przynajmniej jedna tabelka.

Jak w takim razie radzicie sobie ze spontanicznością? Czy jesteście czasem spontaniczni?

Agata: Rzadko. Parę razy może się zdarzyło i potem się żałowało. Następnym razem lepiej nie próbować.

Sebastian: Ja ze spontanicznością to mniej, ale mój analityk przeanalizował, kto np. dobrze strzela, i gdy już totalnie nie wiem, wtedy biorę to, co ta osoba. Mam tak np. z moją żoną i jedzeniem w restauracji, której nie znamy. Jeśli to ja wybieram danie i wybiorę źle, to później proponuję, abyśmy zjedli pół na pół. Niestety wtedy jedzenie jest gorsze. Już się nauczyłem, że jak zupełnie nie wiem, to biorę to, co ma żona, i jest dobrze.

Paulina: Ja zazwyczaj 500 razy analizuję, zanim zdecyduję.

Agata: Jeżeli chodzi o menu, to ja zawsze biorę to samo – najlepiej sprawdzone jedzenie i to samo miejsce. Nie lubię wybierać rzeczy, jeżeli jest więcej osób, bo każdemu chciałabym dogodzić. Jeśli restauracja, to każdy musi być zadowolony. Jeżeli chodzi o spontaniczność, lubię mieć wszystko poukładane, zaplanowane. Ta spontaniczność to jest coś nieznanego.

Właśnie coś mi uzmysłowiliście. Kiedy pracowałem w zespole jako menedżer i tam było kilku analityków, nauczyłem się, aby dzień wcześniej wysyłać im link do menu. Najgorzej było, gdy szliśmy na miejsce i okazywało się, że danie dnia nie zostało wpisane do menu, wtedy to wydłużało proces decyzyjny.

Analitycy lubią zadawać dużo pytań, drążyć temat dosyć mocno. Jak wy rozmawiacie z ludźmi, aby wyciągać z nich informacje?

Agata: To zależy od człowieka. Jedna osoba lubi odpowiadać szybko, szczerze. Druga lubi pytania z przydługim wstępem. Najlepiej z każdym rozmawiać inaczej. Mnie to w ogóle boli, jak się mailem wyśle te pytania. Jeśli znam ludzi, to uczę się tego, co oni lubią, bo widzę też korzyść dla siebie. Jeśli nie znam ludzi, to nie podejść do nich.

Indywidualizacja mocno za tym przemawia.

Paulina: Ja mam dokładnie tak samo. Będąc w pracy, potrafię napisać maila. Mam np. taki problem, że jak z kimś rozmawiam, to już w trakcie rozmowy zaczynam analizować i troszeczkę zjeżdżamy z toru, bo zaczynam myśleć o tym, co ktoś powiedział, zapominam, o co miałam się jeszcze zapytać, albo w ogóle zaczynam rozmawiać o czymś innym. Wolę wpisać w mailu te pytania i potem najwyżej spotkać się i je omówić. Ale najlepiej, jak dostanę je na piśmie. Wtedy jestem w stanie usiąść i spokojnie przeanalizować wszystkie odpowiedzi.

Agata: Jak chodzę na spotkania, to zawsze mam listę pytań, bo wiem, że na pewno odstępimy od tematu. Mając listę, zawsze mogę do tych pytań wrócić.

Sebastian: Ja też spisuję pytania. Wysyłam je drugiej stronie. Jeśli mogę wysłać drugiej stronie przed spotkaniem listę pytań, to super, bo dzięki temu przeanalizuję, jaka jest tam intencja i w którą stronę zmierzamy. Przeszedłem w tym dość długą drogę, bo kiedyś miałem bardzo niedojrzałego analityka, który nic ludziom nie odpowiadał, gdy oni coś mówili. Z tej okazji dostałem taki feedback: „Stary, to jest trochę dziwne, że ty tak postłuchałeś i nic”. Drugi człowiek dziwnie się czuje, bo może uznać, że powiedział jakieś głupoty albo że jest mało mądry. Nauczyłem się tego, żeby osobom, które być może nie mają analityka, zakomunikować: „Muszę się nad tym zastanowić, wrócę do ciebie za jakiś czas”. Wtedy wszyscy, którzy dotychczas słyszeli ciszę, mówili: „A, wszystko już teraz rozumiem, a więc do zobaczenia”.

Bardzo dojrzałe podejście. Jak się tego nauczyłeś?

Sebastian: W coachingu mi to wyszło.

Gdy prowadzę warsztaty ze StrengthsFindera i ktoś na początku zadaje mi pytanie: „A skąd wiadomo, że te wyniki są dobre?”, „A czy to pokazuje nasze prawdziwe talenty, czy te, które chcemy widzieć?”, „A jaka jest nauka pod spodem?”, „Gdzie mogę dostać informacje o tym, jak ten test został stworzony?”, to niemal jestem pewien, że ma on wysoko analityka. Miałem raz ośmiogodzinne warsztaty z pewnym zespołem. Półtorej godziny spędziliśmy na tym, jak zostało stworzone to badanie, co naprawdę pokazuje, jakie są możliwości odpowiedzi i dlaczego warto zajmować się tymi wynikami, nawet jeżeli ktoś nie wierzy, że stoi za tym nauka. Jak wy zareagowaliście na wyniki tego badania?

Agata: Ja do dziś nie wierzę, że to są moje dobre wyniki. Cały czas biję się z myślami, żeby zrobić test jeszcze raz, ale boję się, że wtedy coś wyjdzie nie tak i całe moje życie przewróci się do góry nogami. Nie mam pewności, czy dobrze zrobiłam test, że dobrze odpowiedziałam, może gdzieś się pomyliłam. A test zrobiłam, bo coraz więcej osób, które znam, zrobiło go i też namówiono mnie do tego. Są takie rzeczy, w które wierzę, bo nie wiem, jak to sprawdzić. W przypadku StrengthsFindera uwierzyłam, że ogólnie to jest prawdziwe.

Paulina: Ja mam tak, że od razu bym chciała, żeby ktoś jeszcze usiadł i mi więcej o tym opowiedział, np. „Ten analityk ci wyszedł, bo tu odpowiedziałś tak, a tu tak”. Podczas robienia testu odczuwałam presję czasu, bo każde z pytań wolałabym analizować przez 10 minut, zastanowić się nad konkretną odpowiedzią. Miałam problem z tym, żeby rzeczywiście wybrać najlepszą odpowiedź. Nie we wszystkich pytaniach, ale zdarzały się takie. Wyniki mnie nie zdziwiły, może poza indywidualizacją.

Nie ma raportu na temat samego badania, natomiast mogę wysłać opis techniczny, jak tworzone było to narzędzie pod względem statystycznym.

Sebastian: Ja patrzyłem na to pod kątem informacji statystycznych – jak to zostało zrobione, ile osób wzięło w tym udział. To mnie trochę przekonało. Przekonało mnie, że skoro tyle osób zrobiło test, to musi być niezłe. Test robiłem dwa razy, w odstępie czasu wynoszącym trzy lata. Za każdym razem powtórzyły mi się cztery talenty. Bardzo zgadzałem się z wynikami. Natomiast piąty talent był dyskusyjny. Teraz jest nim maksymalista, a kiedyś była bliskość.

Czy masz otworzony cały profil?

Sebastian: Przedtem miałem, teraz nie.

Wybierzcie jeden obszar, kiedy z tego talentu najbardziej świadomie korzystacie i najbardziej go lubicie, i jeden, w którym ten talent najbardziej wam przeszkadza.

Sebastian: Analityk pomaga mi w całym moim życiu. Żyję tym, że go mam. Łączy mi się on bardzo z uczeniem. Na uczeniu się i analityku oparłem większość mojego życia i sukcesu. Gdyby nie było tych talentów, to byłoby bardzo źle. Czasem analityk przeszkadza mi w takich sytuacjach, gdy muszę wybrać robota kuchennego lub komplet mebli ogrodowych. Bardzo męczy mnie podejmowanie takich decyzji.

Gdy ja wybieram drzwi ogrodowe, to oglądam tylko dwa, wybieram takie, które mi się bardziej podobają.

Sebastian: A nie mierzysz, czy wejdą, czy nie?

Czasami nie i wtedy jest problem. To jest to inne spojrzenie.

Agata: Ja bardzo lubię ten talent. Mimo że nie ma we mnie zbyt wiele spontaniczności i chcę wiele rzeczy przeanalizować, to jednak jestem osobą, która jest jak w gorącej wodzie kąpana. Wiele rzeczy chcę już-już, żeby pchnąć tematy do przodu, zamknąć coś niewygodnego dla mnie albo pomóc w czymś, zanim coś przemyślę. Analityk mnie wtedy hamuje. Gdy teraz świadomie z niego korzystam, to jeszcze bardziej mi pomaga i jest mi w życiu łatwiej, lepsze decyzje podejmuję. A w zarządzaniu projektami, we współpracy z ludźmi, z klientami widzę, co może pójść nie tak. Nieraz było to odbierane jako przejaw mojego pesymizmu. Ja nazywam to realizmem. Ale to mi pomaga w tym, że zawsze mam plan B – i w życiu zawodowym, i w prywatnym. To mi daje poczucie bezpieczeństwa, a to jest dla mnie bardzo ważne. Analityk przeszkadza mi wtedy, gdy muszę coś kupić albo podjąć decyzje związane z ludźmi, kiedy muszę podjąć najbardziej optymalną dla nich decyzję. A kupno komputera, mikrofonu czy czegokolwiek to dla mnie droga przez mękę. Wiąże się to z prokrastynacją. Jeżeli nie robię tego z wyczuciem, to jestem odbierana jako osoba nieufna, buntownik, który widzi tylko czarne strony. A ja dopytuję, chcę dowodów. To uczy mnie tych umiejętności miękkich.

Paulina: Analityk na pewno pomaga mi w pracy. Gdybym go nie miała, to nie byłabym w miejscu, w którym jestem teraz, nie pokonałabym kolejnych szczebli kariery. Natomiast przeszkadza mi bardziej prywatnie, gdy trzeba podjąć decyzje, niekoniecznie te zakupowe. Ostatnio zastanawiałam się, czy mój sześciolatek powinien pójść do zerówki, czy do pierwszej klasy. Musiałam podjąć decyzję o czymś w życiu. Analityk przeszkadza mi, gdy mam do czynienia z osobami, które mnie nie znają. To są sytuacje szkoleniowe, rekrutacyjne, przeglądy talentów itd. Często pojawiają się takie sytuacje, w których dostaję zadanie i chcę zrobić coś szybko. Gdy trwa szkolenie integracyjne i trzeba zbudować miasto, mając do dyspozycji sześć kwadratów i pięć trójkątów, to siadam i zaczynam analizować, a inni przekładają w tym czasie kwadraty na tysiąc sposobów, bez ładu, bez składu, a ja zastanawiam się, co oni robią, zamiast usiąść, zastanowić i podjąć działanie. Miałam takie feedbacki podczas rekrutacji: „Dlaczego pani nie podjęła działania? Wszyscy rzucali pomysłami, chcieli już coś zrobić, a pani siedziała z boku i się nie odzywała”. To bardzo często jest odbierane tak, że czegoś się boję. A ja się nie boję, tylko potrzebuję czasu, aby coś zanalizować, a dopiero potem przechodzę do działania. Tylko że przejdę do działania, kiedy wszyscy już skończą.

Sebastian: Dobrą stroną analityka jest to, że lepiej radzę sobie z emocjami. Jeśli mam negatywną emocję, to ona też podlega analizie. Jak wracam do kogoś z informacją zwrotną, gdy np. byłem na kogoś zdenerwowany, to dzięki temu, że wiem, że muszę to przemyśleć, na drugi dzień wracam bardziej wyluzowany. W kontaktach międzyludzkich analityk jest dużo lepszy, pomaga lepiej ułożyć tę informację zwrotną, np. powiedzieć: „Byłem na ciebie wczoraj zdenerwowany, ponieważ...”.

Często ludzie mnie pytają: „A jak nie mam empatii, to znaczy, że w ogóle nie zwracam uwagi na emocje innych osób?”. Osoby z talentem analityk i indywidualizacja na podstawie obserwacji, nauki mowy ciała mogą dużo emocji wyczytać poprzez analizę: że ktoś zrobił coś tak, wcześniej robił tak, znam osobę stąd i stąd, a więc to może oznaczać takie i takie emocje.

Sebastian: Doświadczyłem tego w swoim życiu. W pierwszym teście StrengthsFinder empatię miałem na 34. miejscu. Przez większość życia nie wiedziałem, o co chodzi z empatią. Potem nagle otworzyły mi się oczy na to, że ludzie mają odczucia. Analityk z indywidualizacją pozwalają mi to zrobić tak software’owo, a nie hardware’owo.

Jak analityk pomaga wam budować nawyki?

Paulina: Nie wiem, czy to analityk, ale ja muszę mieć wszystko poukładane. Nie ma miejsca na rzeczy niezaplanowane. Strasznie nie lubię, gdy wpada mi coś, co nie było zaplanowane, bo to burzy całą moją wizję, odczuwam wtedy niepokój. U mnie wszystko jest poukładane do tego stopnia, że jak wstaję rano, to wszystkie czynności wykonuję w tej samej kolejności. Wściekam się, gdy moje dzieci wymyślą coś, co powoduje, że muszę zmienić tę kolejność. W pracy podobnie. Włączam komputer i pierwsze, co robię, to sprawdzam maile. Nie interesuje mnie, że ktoś chciałby iść w danej chwili na kawę. Myślę, że działa też wtedy moje ukierunkowanie – jestem tak strasznie zafiksowana na celu i na tym, co sobie poukładałam, że nie ma opcji, żeby od tego odejść. Nie idę na kawę i nie siedzę w kuchni. Jeśli potrzebuję kawy, to po nią idę. U mnie jest wszystko zaplanowane.

Słyszę, że chyba nie trzeba budować nawyków, bo jest to wbudowane w analityka.

Sebastian: Gdy rano wstaję, to też mam poukładane to, co mam zrobić. Jak mnie coś z tego wyciągnie albo coś pójdzie nie tak, wiem, że będę miał słaby dzień. Jak wszystko pójdzie dobrze, to wiem, że dzień będzie dobry.

Paulina: Gdy dzisiaj wstałam, okazało się, że młody ma gorączkę. Jak to ma gorączkę, skoro wyjeżdżam do pracy, a potem mam podcast?!

Agata: Mam podobnie, ale jestem bardziej podatna na wpływ innych. Jak ktoś zagaduje mnie w kuchni, to zastanawiam się, jak tu uciec, bo mam plan, żeby usiąść przy komputerze. Przez to jestem odbierana jako osoba niesocjalizująca się.

Co powinno być w tej porannej rutynie?

Agata: To jest już przetestowane. Mam tak od lat. Przygotowanie do pracy zajmuje mi 40 minut, a jeśli coś zrobię w innej kolejności, to jestem spóźniona. Tyle mam czasu na to, tyle na to itd. Testy, testy...

Sebastian: Ja tak samo – testy. Już to mam rozpracowane. Wiem, co będzie się działo, gdy wstanę o 6.10, a co o 6.20. Wiem, że jeśli coś się poprzesuwa, to będę spóźniony.

Agata: Czy masz plan naprawczy, jeżeli zobaczysz, że czegoś nie możesz zrobić? Bo ja takie plany mam.

Sebastian: Jeśli będę później, np. nie dotrę do biura na 8.30, tylko na 8.40, to robię nowy plan i odzyskuję spokój.

Co będzie, jak przeprowadzicie się do nowego biura?

Sebastian: To będzie proste. Uwzględnię dodatkowy odcinek czasowy potrzebny na dojazd. I już.

Paulina?

Paulina: Ja aktualizuję wszystko na bieżąco. Jeśli gdzieś jest obsuwa, to trzeba znaleźć dziurę, aby to nadrobić. Jak wpadnie nieprzewidziane zadanie, trzeba je gdzieś umieścić. Zastanawiam się wtedy, co innego mogę wyjąć z planu, żeby zmieścić się w godzinach pracy.

Sebastian: W pracy projektowej, z inżynierami, z developerami, to bardzo pomaga. Bo gdy sprint, czyli takie spotkanie, pójdzie nie tak i coś się przesunie, to zastanawiam się, co powinno się wydarzyć, aby te dane się wydarzyły. Wtedy analityk ma fajne miejsce do priorytetyzacji tego, co tak naprawdę jest najważniejsze.

Agata: Czy macie tak, że jak nie dostaniecie listy to-do, to nie wiecie, co robić? Czy tylko ja, mając dyscyplinę, tak mam? Bo jak brakuje mi listy z tym, co robić po kolei, to rozkładam ręce.

Paulina: Ja tego fizycznie nie spisuję. Jestem osobą, która nic nie notuje, nie spisuje, wszystko układa sobie w głowie. Prowadzę jedynie kalendarz.

Sebastian: Ja spisuję. Zastanawiam się, które z rzeczy z listy to-do są najważniejsze i za co tak naprawdę powinienem się wziąć. Jeśli spojrzę na listę dzień wcześniej, zobaczę, co jest najważniejszą rzeczą, to najczęściej po godzinie, dwóch już mam najważniejsze rzeczy zrobione i mogę jechać z bieżączką.

To jest ten maksymalista, do którego się nie przynajesz!

Ciekawi mnie, co robicie, żeby świadomie rozwijać talent. Co zrobić, aby on bardziej pomagał?

Agata: Ja uczę się zadawać pytania. Słucham podcastów na ten temat i testuję. Wiem, że mam z tym problem. Staram się być uważna, gdy zadaję pytania. Rozmawiam z ludźmi, którzy są w czymś lepsi ode mnie, np. w Excelu. Czyli szukam kogoś, kto pomoże mi poukładać rozsypane dane, abym miała łatwość zrobienia tego sama. Dopytuję, próbuję zrozumieć. Gdy zaczynałam pisać artykuły, bardzo mocno opierałam się na raportach. Nie na tym, że „tak możesz zrobić, bo Chmielewskiej się tak wydaje”, tylko że „tak możesz zrobić, bo tak podaje raport Gemiusa”. Widzę teraz, że czytanie raportów, robienie z tego notatek albo wykorzystywanie ich w artykułach rozwinęło u mnie umiejętność zauważania liczb, danych, układania ich w głowie, a nawet grupowania i przetwarzania w głowie.

Paulina: Ja test zrobiłam dopiero w kwietniu, więc ciężko powiedzieć, żebym zaczęła pracować nad swoimi talentami, natomiast miałam taki problem podczas spotkań w firmie, że od samego początku spotkania analizowałam. W pewnym momencie nawet się wyłączałam i traciłam niektóre informacje. Nauczyłam się stopować analityka, najpierw wysłuchać do końca, co ktoś ma do powiedzenia, i dopiero po wyjściu ze spotkania zacząć analizować. Prywatnie staram się ograniczyć liczbę źródeł, z których pobieram informacje. Bo przeczytanie opinii na forach, na grupie na Facebooku czy innych portalach, aby dokonać jakiegoś zakupu, to nie jest dobra droga. Ograniczam więc liczbę źródeł i nie wychodzę poza nie.

Agata: Gdy szukam informacji, aby podjąć jakąś decyzję, ustalam sobie kryteria. Miejsca, rzeczy, informacje czy dane, które analizuję, muszą spełniać pewne kryteria. Jeżeli stwierdzam, że czytam opinie na grupie na Facebooku, to ona ma spełniać te kryteria. Jeśli szukam komputera, to musi mieć ileś tam RAM-u, odpowiedni procesor, dysk. Tylko na to patrzę i szukam tylko w trzech sklepach. Czyli świadomie na samym początku muszę sobie robić ograniczniki.

Sebastian: Pierwszy test robiłem pięć lat temu i potem przeszedłem dwie sesje. Pierwsza była z Moniką Kawką, która otworzyła mi na to oczy. To mi pomogło zrozumieć dojrzałe i niedojrzałe talenty. Gdy powtórzyłem test, miałem coaching z Piotrem Sarotą, który był w poprzedniej serii i mówił o empatii. Dzięki coachingowi dużo zrozumiałem. Miałem ten sam problem co Paulina: że zaczynałem analizować,

zanim dana osoba skończyła przekazywać informacje. Tu sobie poradziłem w taki sposób, że spisuję to, co jest na wejściu. Potem spisuję sobie to, co jest na moim wyjściu. Następnie to mi się układa przez dwa dni, a potem o tym opowiadam.

Który z waszych talentów najbardziej wzmacnia analityka, czyni go bardziej analitycznym?

Paulina: U mnie to chyba rozważa. Bo decyzja musi być naprawdę przemyślana, ostateczna. To niestety potęguje potrzebę analizowania i wybrania najlepszej opcji z możliwych.

Agata: Poważanie i zaraz za nim indywidualizacja. W drugiej piątce mam odpowiedzialność, naprawianie i one również mocno wspierają. Kontekst także podkreśla to analizowanie.

Sebastian: Uczenie się wzmacnia analityka. Bo jak się czegoś nauczymy, to analityk może przeanalizować, dowiedzieć się, czego trzeba się jeszcze nauczyć. I znowu przeanalizować, i znowu nauczyć.

Który talent najbardziej przyspiesza waszego analityka?

Paulina: U mnie na pewno ukierunkowanie. Bo jednak jest presja, to jest priorytet i teraz trzeba zajmować się tylko tym, aby przypadkiem nie zacząć analizować czegoś innego, co się nagle pojawiło. Ukierunkowanie sprowadza na ziemię. Na siódmym miejscu mam *self-assurance*, więc myślę, że to też pomaga. Ukierunkowanie pozwala nie rozpraszać się.

Sebastian: Też mam ukierunkowanie, które bardzo pomaga, ale pomaga też aktywator współzałożyciela naszej firmy, Wiktora Saroty. To pomaga, aby zrobić stop.

Dużo pracujesz też z Jackiem, który był w odcinku o aktywatorze.

Sebastian: Tak, z Jackiem również, żebyśmy już skończyli to rozkminiać i zaczęli działać.

Agata: Najpierw pomyślałam o zgodności – że w takich sytuacjach, w których trzeba podjąć decyzję z innymi osobami, ja odpuszczam. Zgadzam się na to, co mówią inni, nawet jeśli opierają się na intuicji. Ale mam też dyscyplinę, która dyscyplinuje mnie z czasem. Nawet klientów proszę, aby dawali deadline’y, bo inaczej to może potrwać. A poza tym na miejscu siódmym mam aktywatora, który mocno mi pomaga.

Co poradzilibyście nowo poznanej osobie, gdyby zapytała was, co może zrobić, żeby zacząć pracować z talentami?

Sebastian: Przechodziłem przez coaching i to jest super. Liczba rzeczy, które odkryłem, liczba momentów, kiedy łąpałem się za głowę podczas sesji i bardzo dużo dowiadywałem się o sobie, była niewyobrażalna.

Agata: Ja coaching jak najbardziej polecam. Test robiłam rok temu i od tego czasu bardzo dużo pracuję z talentami. Uważam, że każdy powinien znaleźć na to swój sposób. Można czytać, słuchać podcastów, oglądać YouTube’a, iść na coaching, znaleźć bliźniaków talentowych i z nimi rozmawiać, chodzić na meet-upy talentowe – ja to wszystko robię. Ale najwięcej dały mi rozmowy z ludźmi.

Paulina: Test zrobiłam w kwietniu, więc na razie mogę skorzystać z porad Sebastiana i Agaty. Obecnie czytam twojego bloga. Mogę go polecić, bo jest tam dużo materiałów. I oczywiście grupa na Facebooku.

Dziękuję wam za to, że tyle ciekawych rzeczy powiedzieliście o talencie analityk. Powiedzcie na koniec, gdzie można was znaleźć w internecie i jaką książkę polecilibyście do poczytania.

Sebastian: Można mnie znaleźć na Facebooku jako [Sebastian Bobrowski](#). Obecnie jestem zafascynowany książką Charlesa Mungera, który jest partnerem Warrena Buffetta, trochę mniej znanym, ale bardzo mądrym. Książka nosi tytuł *Poor Charlie's Almanack*. Jest to zbiór esejów, w których autor opowiada po trochu o inwestowaniu, o życiu, o samorozwoju. Ciężko dostać tę książkę, ale współzałożyciel inFaktu, Wiktor, zdobył ją i czytamy ją.

Paulina: Mnie można znaleźć na Facebooku i na LinkedInie jako Paulina Maciejewska. Ja próbuję wydobyć z siebie aktywatora, więc myślę, że mogłabym polecić książkę Jacka Walkiewicza *Pełna moc możliwości*, a tak naprawdę myślę, że można posłuchać sobie jego wystąpienia z 2012 r. i resztę doczytać w książce.

Agata: Mnie można znaleźć w internecie po wpisaniu mojego imienia i nazwiska, czyli Agata Chmielewska. Takie centrum dowodzenia to strona internetowa o nazwie [Achmielewska.com](#).

Przeglądając książki, które przeczytałam, trafiłam na *Małe eksperymenty ze szczęściem* autorstwa Hendrika Groena. To jest o dziadku, który codziennie pisał dziennik. Książka jest i do przemyślenia, i do pośmiania się, jest super.

Dzięki za to, że podzieliliście się swoimi talentami. Dzięki wam dużo nauczyłem się o analityku i o połączeniach talentowych, za co jeszcze raz bardzo dziękuję. Mam nadzieję, że będziemy w kontakcie.

Drodzy słuchacze, jeśli macie jakieś pytania do Agaty, Pauliny i Sebastiana, to wiecie już, gdzie ich znaleźć. Cała trójka jest też w grupie „Z pasją o mocnych stronach”, więc tam też można pytać. Dzięki ogromne i do usłyszenia!

Agata, Paulina, Sebastian: Dzięki!

I już po rozmowie. Zapisałem kilka stron notatek. Bardzo się cieszę, że zaprosiłem właśnie te osoby, bo bardzo dużo dowiedziałem się o talencie analityk. Mam nadzieję, że ci z Was, którzy mają ten talent, dowiedzieli się jeszcze więcej o swoim talencie, ale też ci, którzy go nie mają, ale wśród swoich znajomych mają kogoś takiego, trochę lepiej zrozumieją te osoby. Mam nadzieję, że to posłuży ogólnemu zrozumieniu i lepszemu wspólnemu działaniu.

To tyle na dzisiaj. Ogromne dzięki, że jesteście, że słuchacie, rozmawiacie i wracacie. Do usłyszenia w kolejnym odcinku. Dobrego, produktywnego czasu! Cześć!