



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 10.10.2019

Tytuł: #122 Słownik talentów – Bliskość (Relator) – SEZON 2

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 122., „Słownik talentów, sezon drugi – bliskość”.

Nazywam się Dominik Juszczyk. Pomagam skutecznie osiągać cele z wykorzystaniem talentów.

Ten odcinek jest częścią drugiego sezonu „Słownika 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 ramach tej serii możecie znaleźć na stronie npp.run/talenty. Zapraszam!

Cześć, witajcie. To już 122. odcinek. Wszystkie linki i notatki znajdziecie pod adresem npp.run/122. Tam jest lista książek, polecanych artykułów, materiałów, wszystkiego, o czym wspominamy w tym odcinku – a jest tego trochę.

W tym odcinku rozmawiam z trzema paniami – Natalią, Patrycją i Kasią – które łączy nie tylko to, że mają bliskość, czyli główny talent tego odcinka, ale też indywidualizację. A że są to dwa najczęściej występujące talenty w top 5 w wynikach w Clifton StrengthsFinder dla osób w Polsce, to nie dziwota, że te talenty są u wszystkich tych trzech osób – bliskość jest pierwszym najczęściej występującym talentem, indywidualizacja drugim.

Panie bardzo fajnie opowiedziały o tym, jak talent bliskość u nich działa, jak go rozwijały, kiedy z niego najchętniej korzystają, kiedy im trochę przeszkadza, jak pracują nad tym, żeby im nie przeszkadzał – dużo niuansów, dużo wątków edukacyjnych i rozwojowych pojawia się w tym nagraniu.

Zapraszam do wysłuchania rozmowy.

Cześć!

Natalia, Patrycja, Kasia: Cześć!

Witajcie, nagrywamy odcinek podcastu o wspianiałym talencie bliskość. Chcę, abyście się przedstawili. Zacznijmy od Natalii.

Natalia: Nazywam się Natalia Łuczak. Na co dzień pracuję jako *business development manager* w branży *IT security*, a po pracy prowadzę podcast „Hej Mama”, w którym rozmawiam z moimi gośćmi o macierzyństwie. Spełniam się też jako osobista stylistka. Poza tym jestem mamą i szczęśliwą partnerką.

Patrycja: Cześć. Nazywam się Patrycja Dębska. Od 20 lat jestem związana z obszarem obsługi klienta jako menedżer. Zarządzam dużymi operacyjnymi zespołami, ale mam też drugi fundament swojego rozwoju osobistego i zawodowego, gdyż wraz z moją przyjaciółką prowadzę Obserwatorium Rozwoju. Jesteśmy coachami, mentorami. Doradzamy biznesowi, w różny sposób się realizujemy. Jestem także szczęśliwą mamą dwóch córek, Matyldy i Klary.

Kasia: Cześć. Nazywam się Katarzyna Bosak. Jestem geodetą. Pracuję w małej firmie w małym miasteczku na Lubelszczyźnie. Nasza firma zajmuje się głównie realizacją zleceń dla prywatnych osób. Ja zajmuję się przede wszystkim granicami nieruchomości, wyznaczaniem granic w terenie.

Okazało się, że wszyscy mamy jeden wspólny talent i nie jest to bliskość. To oznacza, że wy macie po dwa wspólne talenty. Opowiedzcie, proszę, o waszych talentach.

Natalia: Moje top 5 to indywidualizacja, bliskość, czar, optymista i aktywator.

Patrycja: Moje talenty to: indywidualizacja, empatia, bliskość, rozwijanie innych i współzależność.

Kasia: Bliskość, indywidualizacja, ukierunkowanie, odpowiedzialność i komunikacja.

Naszym wspólnym talentem jest indywidualizacja. Gdy się przedstawialiście, to okazało się, że macie dosyć różne zawody, co mnie bardzo cieszy, bo moje pierwsze pytanie dotyczy tego, jak korzystacie z talentu bliskość na co dzień w pracy. Gdy spotykam osoby w kontekście zawodowym, to dosyć często słyszę, że bliskość to niebiznesowy talent.

Patrycja: Bardzo mocno zastanawiałam się nad tym, czy bliskość mi pomaga, i doszłam do wniosku, że w tej części korporacyjnej staram się jej wręcz nie używać, i to zupełnie świadomie, ale tak jest od niedawna, bo od momentu, gdy zaczęłam z tym talentem pracować. W sytuacji, gdy jest się menedżerem i zarządza się ludźmi, bliskość niestety nie pomaga, a wręcz jest zagrożeniem. Natomiast w moim drugim zawodzie, czyli coacha, mentora, bliskość jest konieczna. Bez niej w ogóle nie wyobrażam sobie realizacji tego typu zadań czy funkcjonowania w tego typu świecie. Relacja menedżer i pracownik wymaga umiejętności stawiania granic, a mnie bliskość kilka razy zgubiła – taka bliskość, którą ja biorę intuicyjnie i która była u mnie bardzo niedojrzała. Doprowadziła do dość trudnych sytuacji zawodowych. Natomiast zawsze pomagała mi w tej drugiej części mojego życia. Właściwie od tego się zaczęło, że coachem, mentorem zostałam, gdyż bardzo łatwo wchodziłam w takie relacje i potrafię je zbudować w sposób trwały. Myślę, że to jest podstawa, aby w takim biznesie funkcjonować.

Kasia: Ja mam bardzo podobnie jak Patrycja. Staram się wyłączyć bliskość w pracy, bo korzystam wtedy z innych talentów. W pracy bardziej działa odpowiedzialność i ukierunkowanie, a bliskość mi chyba trochę w niej przeszkadza. Zdarzyło mi się, że miałam jakieś zlecenie od moich bliskich znajomych i oczywiście chciałam je wykonać priorytetowo. Niestety wtedy wszystko się komplikuje, jak to zwykle bywa w takich spawach. Czułam presję, którą sama sobie narzuciłam, bo chciałam ich potraktować w specjalny sposób. Ale bliskość w pracy objawia się u mnie głównie tym, że pracuję w małym i stałym gronie właściwie już moich bliskich znajomych, więc tutaj to się najbardziej liczy. Lubię tych ludzi, lubię z nimi pracować. Myślę, że bliskość tu się najbardziej ujawnia.

Natalia: Mam wrażenie, że u mnie jest zupełnie odwrotnie niż u dziewczyn. Ta bliskość powoduje, że ja mogłabym pracować tylko ze znajomymi. Powiem szczerze, że nie pamiętam, kiedy dostałam pracę przez to, że gdzieś wysłałam CV i krok po kroku przeszłam przez całą rekrutację. Ja zazwyczaj pracuję gdzieś, gdzie pracują moi bliscy znajomi, którym ufam. Opowiadają mi, jak w danej firmie jest, przy okazji wiem, że będzie mi się z nimi dobrze pracowało. Czasami te relacje już były tak bliskie, że pytałam się, czy wspólna praca im nie zaszkodzi. I przez to, że moja praca wiąże się bardziej ze sprzedażą niż marketingiem, z pracą w małych i krótkoterminowych zespołach projektowych, to wykorzystuję talent bliskość do tego, żeby te projekty się udawały i były dociągane do końca, a po drugie, żeby w ogóle doszło do sprzedaży. Z moimi klientami buduję mocniejsze i dłuższe relacje. Nie są to powierzchowne znajomości, które dotyczą tylko biznesu. Te spotkania biznesowe często wyglądają tak, że my przez 80% czasu rozmawiamy o życiu, pasjach, o rzeczach prywatnych, a dopiero samą końcówkę nazywamy

tą częścią biznesową, którą trzeba odbębnić, tzn. trzeba doprowadzić do końca, bo jesteśmy w pracy, a więc pogadajmy, co tam trzeba sprzedać, zamówić, wdrożyć. Generalnie jednak miło spędzamy razem czas.

Gdy czasami rozmawiam z menedżerami, którzy mają bliskość, to ona często kojarzy im się z empatią i talentami, które postrzegane są jako miękkie. Oni nie chcą używać bliskości, bo nie chcą, aby ktoś ich wykorzystywał. Ja wtedy zwykle odwołuję się do definicji talentu – jest w niej powiedziane, że osoba z talentem bliskość lubi pracować z osobami, z którymi ma jakąś relację. Tylko że tam nie jest powiedziane, czy ta relacja ma być bliska, czy daleka. Chodzi o jakąkolwiek relację. Jakiej relacji wy potrzebujecie, żeby z kimś wam się dobrze pracowało?

Natalia: Ja mam tak, że muszę mieć z kimś jakiś *flow*. Jak zaczynam mieć z kimś relację biznesową, to szukam takiej przestrzeni, w której jesteśmy w jakikolwiek sposób do siebie podobni, żeby mieć chociaż jedną strefę, w której nadajemy na tych samych falach. Wtedy tworzy się między nami więź, nawet jeśli nie dotyczy ona tego tematu, nad którym będziemy pracować. Ja wtedy czuję bliskość z tą osobą i od razu wiem, że w jakiś sposób jest do mnie podobna. Jest mi wtedy łatwiej.

Czyli szukanie wspólnego obszaru.

Patrycja: Odniosę się do tego, co powiedziałam wcześniej, bo może jest to kwestia interpretacji, tego, jak głęboko rozumiemy bliskość. Ja nie wyobrażam sobie świata bez relacji, również tego zawodowego, i tak jak Natalia szukam w ludziach wspólnego mianownika. Jest mi bliżej do tych, z którymi dzielę doświadczenia czy pasje albo np. byliśmy w tym samym miejscu na wakacjach. Przykładów można podawać setki, z każdym człowiekiem ja znajdę jakąś jedną wspólną rzecz. Natomiast jeżeli patrzemy z perspektywy osoby, która zarządza 150-osobowym zespołem, to taka bliskość, która mówi o tym, że z kimś się fajnie pracuje, rozmawiając o różnych prywatnych sprawach, jest tylko do pewnego momentu sprawcza i moim zdaniem nie przynosi niczego dobrego, przynajmniej jednej ze stron. Nauczyłam się, że tę swoją bliskość tak naprawdę stopniuję. W takiej prawdziwej, klasycznej wersji, gdy buduję relacje albo ze swoimi coachee ale też ze swoimi przyjaciółmi, ta bliskość najbardziej objawia się w tym, że mam wąskie grono bardzo dobrych przyjaciół, z którymi znam się od lat. Głębia naszych relacji jest niezwykła. To jest kilka osób, z którymi dzielimy nie tylko takie oczywiste rzeczy, ale też rozumiemy się na poziomie duchowym. Więc jest to kwestia interpretacji, tego, jak my rozumiemy bliskość. Jeszcze sześć lat temu w pierwszej piątce miałam czar, a bliskość i czar to cudowne połączenie. To jest taka mieszanka wybuchowa, ale już pozbyłam się czaru i w tej chwili mam go na 16. miejscu – to jest kwestia doświadczeń. Gdy głębiej zdefiniowałam sobie bliskość, to w życiu zawodowym używam jej do pewnej granicy.

Natalia: Powiedziałaś o tym miksie czaru z bliskością. Czekałam na moment, w którym będę mogła się do tego odnieść, ponieważ mam wrażenie, że ja przez to inaczej działam z talentem bliskość. Nie jest tak, że dobrze mi jest tylko z tą ograniczoną liczbą osób bliskich i z nimi chcę działać, tylko ja wręcz pragnę tego kontaktu z nowymi osobami. Widzę, że bardzo szybko chcę zrobić tak, aby one były mi bardzo bliskie. Mam wąskie grono osób z taką megagłęboką relacją i nazwałabym ich przyjaciółmi, ale mam też grono bardzo bliskich znajomych, co sprawia, że te relacje czasami pochłaniają dużo mojego czasu. One są wzajemne, więc te osoby też chcą kontaktu ze mną, chcą wiedzieć, co u mnie słychać, a ja co u nich. Dużo czasu spędzam na telefonie, żeby być z tymi osobami w bliskim kontakcie, czy to zawodowym, czy prywatnym.

Kasiu, a jak ty budujesz bliskie relacje i czego w nich potrzebujesz?

Kasia: Ja działam podobnie jak Patrycja. Uważam, że relatora trzeba hamować, jeśli chodzi o kontakty w pracy, bo nie można dać sobie wejść na głowę. Dla relatora człowiek jest najważniejszy. Jeśli inni współpracownicy się na tym poznają – super. Można wtedy stać się taką osobą, która może pójść nie w tę stronę, co trzeba. Ja staram się wykorzystać inne talenty w pracy. A jeśli chodzi o budowanie zespołu, to gdybym teraz miała wybrać kogoś do współpracy, to na pewno byłyby to osoby, które już znam i które są mi bliskie, bo wtedy pracuje mi się najlepiej. Jednak jeśli chodzi o współpracę, to trzeba ten talent bliskość troszkę stopować.

Myślę, że taką umiejętnością, którą można dodać do talentu bliskość, jest stawianie granic. To, że mamy z kimś bliskie relacje, nie oznacza, że możemy pozwolić mu wchodzić sobie na głowę. To samo można powiedzieć o talencie empatia, z którym kiedyś sobie nie radziłem i jak ktoś chciał, abym go wysłuchał, to byłem na każde zawołanie – nawet gdy miałem zły humor, to ktoś mógł przyjść i wrzucić swoje problemy. Czułem się tylko gorzej. Trwało to tak długo, aż nauczyłem się stawiać granice.

Czy macie jakieś strategie na budowanie relacji? Jak wchodzicie w relacje z nowymi osobami?

Natalia: Przez to, że mam czar, to jest mi łatwiej wejść w relacje. Bardzo się cieszę, że mam partnera, który z tym moim czarem żyje. Ja się śmieję, że ten czar to jest takie flirtowanie z ludźmi i to nie ma znaczenia, czy to kobieta, czy mężczyzna, starszy czy młodszy – jak ktoś wchodzi, to jestem go autentycznie ciekawa. W rozmowie obracam się albo w tej ciekawości, kiedy ktoś ma coś charakterystycznego i wnosi to do tej nowej relacji, albo odnoszę się do siebie i patrzę, jak ktoś reaguje. Kiedy mówię o tym, że nie jem mięsa, lub o czymś, na co ludzie reagują automatycznie, to obserwuję te reakcje i zastanawiam się, czy my będziemy w bliskiej relacji, czy nie, bo to są dla mnie rzeczy kluczowe. Nie wyobrażam sobie, żeby ta relacja była bliska, jeśli w wielu kluczowych kwestiach się nie zgadzamy. Wtedy pewnie zostaję w tym obszarze czaru, gdzie poznałam te osobę, i przechodzę do następnej.

Wspomniałaś, że mocno pomaga ci indywidualizacja, bo obserwujesz drugą osobę, to, czym się interesuje.

Kasia, czy ty masz jakieś sposoby?

Kasia: Moja strategia nawiązywania znajomości na pewno jest bardzo rozciągnięta w czasie, bo jestem ostrożna w budowaniu relacji. Faktycznie najlepiej mi to wychodzi, kiedy mam z tą osobą wspólny obszar, np. poznaję ją poprzez inną osobę, którą już znam, mam z nią wspólne zainteresowania, coś mnie z nią łączy i wzbudza u mnie choćby ułamek zaufania. Ale żeby to zaufanie naprawdę zbudować, potrzebuję tę osobę poznać na różnych płaszczyznach, i to najlepiej w pojedynkę, jeden na jeden – to najlepszy sposób. Fajnie też poznać te osoby w większym gronie, podczas pracy czy na wakacjach. Sprawdzam je na różnych płaszczyznach. Dopiero po dłuższym czasie mogę przyznać, że relacja jest zbudowana.

Patrycja: Ja doskonale rozumiem Natalię. Czuję się, jakbym słyszała siebie sprzed siedmiu lat, kiedy to czar był wszędzie. Natomiast mnie dziś wspiera empatia i moja strategia na budowanie relacji jest bardzo mocno intuicyjna. Szukam w przestrzeni, gdzie są te wibracje, które mnie przyciągną do drugiej osoby. To może być kwestia zasłyszania jednego zdania, słowa, obserwacji tej osoby i ona mnie zaciekawia. To już nie ma znaczenia, czy znajdujemy wspólne obszary, w których się dzielimy, czy też ta osoba mnie zainspiruje, bo ciekawią mnie osoby, które mają zupełnie inne zainteresowania. Nie

nazwałabym tego strategią, tylko intuicją – ja to po prostu czuję ciałem, że do kogoś jest mi bliżej, a do kogoś dalej.

Ta intuicja i ta wibracja pojawia się w definicji talentu współzależność, który masz w swoim top 5.

Z tego, co słyszę, to proces budowania relacji w przypadku Natalii jest dosyć szybki, a trochę wolniejszy u Patrycji i Kasi. Wydaje mi się, że czas jest takim kosztem budowania relacji.

Jak wybieracie, że z tą osobą chcecie wejść w relację, a z tamtą to nie bardzo?

Patrycja: Ja dosyć szybko, bo akurat ten temat rozgryzałam przez jakiś czas. Powiem tak: ja od tej osoby muszę w jakiś sposób coś dostać. Nie mówię, że to transakcja, ale jeśli czuję, że dana osoba w jakiś sposób interesuje się mną albo tym, co ja jej daję w danym momencie, to jest to jakiś załączek kontraktu. Zaczyna się między nami interakcja, relacja i to jest coś, co mnie przyciąga do tej osoby. Staram się unikać nachalności, czyli trochę walczę z tym swoim czarem, który musi wszystkich wszędzie zawsze. Czekam, czy po drugiej stronie jest ta wibracja informująca, że oddziałuję na tę osobę. Jeśli widzę, że z tamtej strony przychodzi do mnie jakaś energia, która na mnie działa, to staram się to kontynuować i zobaczyć, czy zadamy o tę relację, czy jest w tym nowym rozdziale coś takiego, co nas ze sobą w jakiś sposób zespala, czy też to będzie bardzo krótka relacja – tego nigdy nie wiadomo.

Natalia: Ja mam tak, że wchodzę w głębszą relację z kimś, kto daje mi przestrzeń na autentyczne bycie sobą. Może brzmi to górnolotnie, ale ja w relacji wiem, kiedy jestem sobą i jestem autentyczna. Wolę relacje, w których pojawia się równość, szacunek i przestrzeń na różnice zdań bez krytycznego oceniania. Nie mam tak, że jak ktoś nie myśli jak ja, to jest gorszy, głupszy. Jeśli ktoś jest mnie też autentycznie ciekawy i widzę, że nie gra, tylko potrafi rozmawiać o trudnych rzeczach, wchodzimy na głębsze tematy, na takie, o których nie rozmawia się z każdym, to wtedy się w to angażuję, chce mi się dbać o tę relację. Traktuję to jednak inaczej niż tych bliskich znajomych i znajome.

Kasia: Dla mnie to, co mówi Natalia, jest absolutną podstawą budowania relacji. To taka szczerść i lojalność. Ja sobie w ogóle nie wyobrażam kogoś bliskiego bez tych cech. Dla mnie budowanie relacji jest bardzo angażujące. Jak już zdecyduję się wejść w głębszą relację, to kosztuje mnie to dużo wysiłku, ale to jest naturalne. To się dzieje samo, ale potrzebuję tego zaufania. Jak już je sobie zbuduję, to angażuję się w to bardzo. To musi być naprawdę szczerą, lojalną osobą. Nie musi mieć jakichś konkretnych cech. Ja mam różnych znajomych, gdyż mam indywidualizację i myślę, że ona mi pomaga w budowaniu tych relacji. To są bardzo różne osoby i nie spotykamy się w tym samym gronie.

Natalia: Jak robię jakieś imprezy, to boję się zapraszać tych wszystkich znajomych, bo obawiam się, że oni są tak totalnie różni, że się ze sobą nie dogadają. Musiałabym zrobić 10 imprez urodzinowych, żeby z każdą grupką je spędzić. Nie dość, że boję się, że oni się nie dogadają, to jeszcze ja z moim czarem będę skakać od jednej osoby do drugiej i te rozmowy nie wejdą w ogóle na sensowną głębokość. Albo że ktoś mnie wciągnie i ja już do innych nie wyjdę. Pod tym względem takie imprezy mnie przerażają, że ja tego nie ogarnę.

Patrycja: Ja mam znajomych z różnych światów. Oprócz mojej czterdziestki chyba nigdy nie spotkaliśmy się razem w jednym miejscu, bo są z tak różnych środowisk, z tak różnym temperamentem i poznaliśmy się w tak różnych okolicznościach, mamy za sobą tak różne historie, że podziwiam Natalię, że zorganizowała imprezę, na której zebrała wszystkich razem, bo mi się udało tylko raz. Ale to ciekawe, że my wszystkie tak mamy.

Kasia: Kontynuując ten wątek, to są dla mnie ważne osoby, więc ja chciałabym, aby one się znały. To stresujące zorganizować spotkanie, na którym one wszystkie by się poznały, bo ja je wszystkie cenię za coś, one wszystkie są w porządku wobec mnie i bardzo je lubię, ale czy to zadziała między nimi, to już nie wiadomo. To jest ciekawe, ale chyba na tym polega *relator*, skoro tak mamy.

Według definicji talent to powtarzalny, wrodzony, naturalny sposób działania, myślenia i reagowania, który może być produktywnie zastosowany. W związku z tym chciałbym spytać, gdzie wy widzicie to produktywne zastosowanie talentu bliskość?

Kasia: Ja nie widzę działania relatora w produktywności, bo widzę je w budowaniu relacji. Dla mnie to budowanie relacji odwleka mnie od moich celów produktywnych, bo ja nie pracuję w obszarze relacji. Mam taki zawód, który polega na wykonywaniu konkretnych zadań, więc jeśli relacje w to wejdą, to mi przeszkadzają. Dla mnie to tu nie działa.

Patrycja: W tej części, w której zajmuję się coachingiem czy rozwojem osobistym i współpracuję z różnymi ludźmi, produktywność jest ważna. To jest kwestia rekomendacji, tego, że ludzie do mnie wracają. Spotykam ich w różnych momentach ich życia, zwracają się do mnie, żebym im w czymś pomogła. Przekazują informacje komuś innemu o mnie i tak to się kręci.

Natalia: Po tym, jak urodziłam dziecko, myślałam o tym, aby coś zmienić w swoim życiu, np. pracę, przebranżowić się. Nie wiedziałam, w czym jestem dobra. Nie umiałam siebie poczuć. Zrobiłam sobie test Gallupa i w tym samym czasie wysłałam maila do znajomych i osób, z którymi współpracowałam, żeby napisali, w czym według nich jestem dobra, bo myślę o przebranżowieniu i chciałabym wiedzieć, w którą iść stronę. Wszyscy napisali mi, że w niesamowity sposób buduję relacje, że przy mnie ludzie czują się dobrze, czują się słuchani i zauważani, że mogą na mnie liczyć, że ich słucham. W teście Gallupa też wyszła mi bliskość, więc postanowiłam to zaakceptować, uznać, że to faktycznie jest mój talent, i nie szukać radykalnych zmian, np. że zostanę programistką, bo mi się wymarzyło, że będę podróżować po świecie i pracować dla różnych firm zdalnie. Ale to było totalnie nie po drodze, bo moim talentem jest bliskość i ludzie, którzy ze mną przebywają i współpracują, mówią o tym, że buduję relacje, więc trzeba to wykorzystać. Zostałam więc w tej branży, w której byłam, próbując świadomie wykorzystać talenty, które poznałam, i świadomie nimi zarządzać, tworzyć relacje i wybierać sobie takich klientów, z którymi jestem w stanie te relacje nawiązywać, żeby dni w tej pracy zaczęły mi się podobać; żebym cieszyła się z tego, że oddaję dziecko do żłobka, że idę do pracy i ta praca mi coś daje, jest fajna. Poczułam niesamowitą ulgę. Dla mnie jako handlowca i osoby, która rozwija marketing w organizacji, to właśnie bliskość jest bardzo produktywna, bo ja sprzedaję na relacjach. Jak zmieniam firmę, to moi klienci w większości też ją zmieniają, kupują od Natalii w nowej firmie, więc pod tym kątem bliskość jest bardzo produktywna. Do tego specyfika tej branży polega na tym, że ja sprzedaję produkty, a osoba, która je ode mnie kupiła, jest z nich rozliczana. Ona potrzebuje zaufanego doradcy, a ja staram się nim być, więc bliskość to najlepsza droga do tego.

Widzę tu trzy bardzo biznesowe obszary. Po pierwsze, często osoby z talentem bliskość uważają, że są takim klejem grupy. Nie mają nazwanej roli, nie są menedżerami itp., ale jak są w zespole, to on dobrze funkcjonuje. Czasami ta jedna osoba odchodzi i nagle zespół się rozsypuje. Osoby z talentem bliskość mogą nie dostrzegać, że to one właśnie taką rolę pełnią i że dzięki nim w zespole lepiej się pracuje, a to jest bardziej biznesowe, bo jeżeli dobrze nam się pracuje w zespole i z przyjemnością przychodzimy do pracy, łatwiej rozwiążemy problemy.

Po drugie – mój wirtualny mentor Chris Ducker bardzo często to powtarza – im bardziej idziemy w przyszłość wraz ze zmieniającym się biznesem, tym bardziej będziemy robić biznes *people to*

people, ludzie do ludzi. Jeśli osoby z bliskością rozwiną ten talent, to mogą wykorzystać go po to, aby nauczyć się budować relacje biznesowe. Wydaje mi się, że widać to u osób, które mają swoją markę osobistą. Każdy w jakiś sposób ją buduje.

Trzecia rzecz, taka najbardziej konkretna, to to, że jeśli ja mam dobrą relację z Marcinem, który składa ten podcast, to mogę go czasami poprosić o pomoc. Nie mam z nim tej relacji tylko po to, aby go o coś zapytać, gdy przyjdzie taka okazja, nawiązuję tę relację, bo lubię Marcina. Natomiast ta bliskość pomaga mi lepiej wykonywać moje zadanie. Co myślicie o tym, co mówię?

Kasia: Dziękuję ci, że o tym powiedziałaś, bo to faktycznie może być coś, czego ja nie wiedziałam. Może być tak, jak w tym pierwszym przypadku, o którym powiedziałaś – że ta moja firma dzięki mnie funkcjonuje trochę lepiej, bo czasami faktycznie jestem takim „menedżerem”, mówię też za innych, którzy nie mają tyle asertywności w sobie, żeby coś powiedzieć albo przeciwstawić się czemuś.

Patrycja: Zgadzam się z tym. Ja też miałam w organizacjach mnóstwo fajnych relacji. Prawdę mówiąc, dzięki temu niektóre rzeczy rozwiązały się same też w takim codziennym, domowym życiu. Gdyby nie moje relacje z mamami innych dziewczynek w przedszkolu czy w szkole, to pewnie nie rozwiązałabym różnych życiowych problemów – z kim zostawić dziecko w danym momencie, czy ktoś odbierze mi je ze szkoły. Pewnie na każdej płaszczyźnie możemy się z tym spotkać i przede wszystkim życie jest trochę łatwiejsze, bardziej produktywnie, mniej konfliktowe.

Natalia: W firmie, w której teraz pracuję, mam coacha i na warsztatach wyszło, że mam taki talent, który nazywa się duch zespołu – chyba o tym mówisz w tym pierwszym przypadku. Ewidentnie bliskość tu działa, że jest to takie spoiwo, wewnętrzny psycholog, słuchacz. Powiedziałaś też o tym *people to people* i budowaniu marki osobistej. To, że tworzę podcast „Hej Mama”, chyba też mówi samo za siebie – tworzenie takiej wioski z innymi mamami, bliskich relacji wspierających nasze macierzyńskie wybory. Ostatni punkt również sprawdza się u mnie we wszystkich obszarach. Często mówię, że świetnie mi się pracuje z daną osobą, bo jak czegoś potrzebuję, to piszę SMS-a i ona mi odpowiada, i nie muszę jakąś oficjalną drogą załatwiać spraw. To jest dla mnie superwspółpraca, że mam takie *flow* poza procedurami.

Takich relacji nie buduje się z dnia na dzień. Zanim takiego SMS-a możesz wysłać, to jest jakiś etap budowania tej więzi i zaufania.

Mam pytanie o dynamikę waszych talentów. Trochę o tym mówiliśmy – Natalia wspomniała o talencie czar i bliskość. Może widzicie jakieś mocne połączenia między bliskością a innymi talentami z waszego top 5, które chciałobyście wskazać jako ciekawe albo istotne dla was?

Kasia: Dla mnie talentem najbardziej połączonym z bliskością jest odpowiedzialność, bo ja nie lubię zawodzić ludzi. Ona działa w domenie wykonywania zadań, ale jeśli chodzi o relacje, to dla mnie one są bardzo silne. Po pierwsze są ważniejsze, są ponad tymi zadaniami. W dodatku wraz z odpowiedzialnością tworzą bardzo silne połączenie. Widzę tu też indywidualizację, bo to naprawdę pomaga w budowaniu relacji, kiedy dostrzega się tę różnorodność ludzi. Dla mnie te dwa talenty działają bardzo mocno z relatorem.

Patrycja: Jednym z moich talentów jest empatia, która jest we mnie bardzo silna. Ona otwiera relację, a bliskość pozwala mi ją budować i kontynuować. Trzeci talent, który jest z domeny wpływu, to rozwijanie innych. Bez bliskości nie miałby chyba racji bytu. Ciężko byłoby działać talentowi bliskość bez empatii i talentowi *developer* bez bliskości.

Natalia: W mojej piątce głównych talentów widzę fajną współpracę bliskości z optymistą, który sprawia, że ludzie w bliskich relacjach ze mną czują się dobrze, że ja coś pozytywnego do tej relacji wkładam, poprawiam nastrój. Optymista też świętuje małe sukcesy, więc ludzie mogą do mnie z nimi przychodzić, wiedząc, że będę się z nich cieszyć razem z nimi. To wpływa na to, że nie tylko jest blisko, ale i wesoło.

Jak czujecie się z tym, że talent bliskość jest tak bardzo popularny wśród osób, które zrobiły test StrengthsFinder? Przypominam, że według danych z grudnia zeszłego roku jest on czwartym najbardziej popularnym talentem na świecie, a w Polsce – najbardziej popularnym. Na miejscu drugim jest indywidualizacja. Co wam mówi to, że jest więcej osób z tym talentem?

Natalia: Z jednej strony można pomyśleć, że jestem oryginalna, ale patrząc na to pozytywnie i optymistycznie, to sobie myślę, że to chyba dobrze o nas, Polakach świadczy – że chcemy takie bliskie relacje budować. Myślę, że chodzi tu jednak o to, że musimy zdobywać to zaufanie, bo do relacji jest długa droga. Nie chcemy tych nowych i to jednak nie te pozytywne rzeczy wybrzmiewają przez to, że tak dużo tego jest w statystykach, jeśli chodzi o Polskę, ale staram się myśleć kolorowo – więc fajnie, budujemy bliskie relacje, to jest świetne.

Patrycja: Na co dzień pracuję z ludźmi z różnych stron świata. Doświadczylam biznesowo relacji z Europejczykami i nie tylko i dziękuję nam wszystkim za to, że jesteśmy tacy, jacy jesteśmy, że mamy tę bliskość, bo tak też jesteśmy postrzegani – że z nami to się zawsze można dogadać, jesteśmy otwarci i gościnni. Wszystkim jest w Polsce zawsze cudownie. Myślę, że bliskość jest tak wysoko u nas, ponieważ spowodowała ją mentalność historyczna i kulturowa. Korzystamy z tego, że jesteśmy w relacjach. To jest ta produktywność, którą my sobie wypracowaliśmy jako naród. Mamy to wsparcie w sobie. Nam to było kiedyś bardzo potrzebne i to cudownie, że to mamy, bo inni tego nie mieli, nie musieli mieć, bo byli samowystarczalni dla siebie. Ja jestem jak najbardziej za i nie chcę, aby to się zmieniło.

Kasia: Mnie to cieszy, bo to jest trudny i jednak trochę ograniczający talent, więc jeśli więcej osób go ma, to będzie łatwiej zbudować relacje i być zrozumianą – ja tak się na to zapatruję.

Osoby z tym talentem potrzebują czasu i okoliczności do kontaktu jeden na jeden. Jeżeli jest więcej osób, które mają taką potrzebę, to można budować relacje.

Odnosnie do tego, co powiedziała Patrycja – pamiętam zetknięcie się z moim norweskim szefem, gdy pracowałem w oddziale polsko-norweskiej firmy. On wskazał taką jedną różnicę, którą zauważył, gdy przyjechał do Polski zarządzać polskim działem. Mówił, że w Norwegii już na wejściu dostaje się wysoki poziom zaufania i potem ewentualnie można go stracić. Powiedział, że w Polsce jest odwrotnie: startuje się z bardzo niskim poziomem zaufania i trzeba bardzo mocno zapracować na to, żeby zbudować ten wysoki.

Jak reagujecie na to, gdy ktoś was zawiedzie, oszuka?

Natalia: Ja wtedy bardzo cierpię. To jest silny ból i muszę go przepracować. Aczkolwiek gdy go przepracowuję, to zaczynam kogoś tłumaczyć, rozumieć, szukać przyczyn niekoniecznie w sobie – bo już przerobiłam to, żeby ich nie szukać w sobie, mocno nad tym pracuję, aby nie szukać w sobie tych powodów, np. że to ja może coś zrobiłam źle. Ale staram się tę drugą osobę rozumieć. Nie jest tak, że skreślam i to już jest koniec, bo skoro jesteśmy już tak blisko, to ja nie chciałabym tej osoby stracić. Skoro zdradził, to musiał mieć jakieś powody, coś musiało się wydarzyć i ja tego szukam, i próbuję to zrozumieć. Empatyzuję, analizuję, staram się to naprawiać, żeby nie stracić tej bliskiej osoby, jeśli

mówimy o przyjaciółach. Jeżeli mówimy o znajomych, to działa to inaczej – każdy jest inny, więc rozejdźmy się, ale jeśli relacja jest naprawdę głęboka, to cierpię i staram się zrozumieć, przepracować i nie odpuścić.

Kasia: U mnie działa to tak samo. To jest ogromny ból, ponieważ to zaufanie było długo budowane. Jest zawód, bo ta osoba była tak sprawdzana, że w ogóle nie miało prawa to nastąpić. Jednak konsekwencja straty relacji z bliską osobą wydaje się tak straszna, że otwiera to w pewnym momencie drogę do wybaczenia. Zależy jeszcze, jaki to jest zawód, bo są relacje, które się kończą i tak bywa. Często jest jednak tak, że trzeba to sobie przepracować, wyjaśnić i raczej się to wybacza, ale to nie jest łatwe, a wręcz bolesne.

Patrycja: Ja mam podobnie. To boli. Oczywiście staram się zobiektywizować, zrozumieć, co się wydarzyło. Długo uczyłam się tego, aby nie brać tego do siebie. To jest praca, którą trzeba wykonać, bo ludzie z takim talentem mogą bardzo ucierpieć. Ja mam coś takiego, że wybaczam, ale nie zapominam. Jest mi łatwiej zrozumieć emocje, bo mam empatię. Wiem, że ludzie mają różne powody i czasem nie zdają sobie sprawy z tego, co robią. Natomiast nie zapominam. Ten ból mija z czasem, bo miłość do ludzi jest silniejsza. Jak powiedziała Kasia, zazwyczaj jest tak, że te relacje zanikają i ludzie znikają z mojego życia, ale żeby to nie było takie trudne, to nadal jesteśmy w relacjach, tylko one słabną. Odbudowanie zaufania u mnie jest klasyczne, czyli szybko się traci, ale odbudowa trwa dwa razy dłużej.

Wybaczenie to bardzo ciekawy temat. Część osób myśli, że wybaczenie to zapominanie, a to jest ciągłe decydowanie, że to, co się wydarzyło, nie będzie wpływało na relacje albo że nie będą tego rozpamiętywać.

Porozmawiajmy teraz o rozwijaniu talentu bliskość. Co świadomie robiliście, robicie bądź będziecie robić, aby ten talent rozwijać? Jakie macie na to pomysły i strategie?

Patrycja: Dla mnie praca z talentem bliskość to przede wszystkim umiejętność stawiania granic. Wymaga to dużej uważności, a bycie uważnym na siebie jest jedną z trudniejszych technik, bo jest to ciągła praca, weryfikowanie siebie versus to, co się dzieje, w każdej możliwej sytuacji. Tak naprawdę więc pracuję ze sobą. To jest moja technika rozwijania talentu. Zadaję sobie pytania: jak wchodzę w relacje, czy mi ta relacja służy, a jeżeli tak, to na czym to polega. Dzięki temu weryfikuję sama z sobą, czy jest mi z tym dobrze, i robię to na każdej płaszczyźnie – i zawodowej, i prywatnej. To jest patrzenie na daną relację, zastanawianie się, jak ją budujemy, co nam umknęło, co nie umknęło, dlaczego czuję się z tym dobrze, dlaczego źle. To taka wieczna obserwacja. To jedyna technika, jaką stosuję, bo ona daje mi najwięcej.

Natalia: Zdecydowanie praca nad tym talentem polega na tym, aby on nie szedł w stronę niedojrzałego albo żeby nas nie niszczył. Asertywność to takie słowo, które często mogłoby się tu pojawiać. Dla mnie w pracy z bliskością miała znaczenie również autentyczność. Przez to, że mam czar i tak łatwo wchodzę w relacje, łatwo w nich jestem, stawiam na to, żeby ta głęboka relacja była autentyczna, ale nie taka, w której mam jakiś cel na końcu, tylko że jakieś cele razem zrealizujemy. W to wkładałam największą pracę.

Kasia: Wydaje mi się, że praca nad tym talentem to umiejętność wchodzenia w te głębsze relacje, bo to wymaga czasu, zaangażowania. Łatwiej mi odbudować jakąś relację, która została już kiedyś nawiązana, łatwiej odezwać się do kogoś, z kim już ją nawiązałam. Łatwiej jest mi ją pogłębić, niż zbudować całkiem od początku – dla mnie byłoby to wyjściem ze strefy komfortu i o tym muszę

pamiętać, bo można się zamknąć w takim małym gronie znajomych. Te relacje mogą zacząć się zmniejszać i w pewnym momencie można zostać samotnym.

Kiedys pracowałem z bliskością i mam na to dwa sposoby. Ciekaw jestem, jak na to zareagujecie, bo powiedziałyście o uczeniu się budowania głębszej relacji, a ja skupiłem się przez chwilę na otwieraniu na nowe relacje. Moim celem było raz dziennie odezwać się do zupełnie obcej osoby – na ulicy, w sklepie lub w windzie. Trochę jak czar, ale nie żeby zagadywać czy zagać dłuższą rozmowę. Chodziło o rzucenie jednego miłego słowa, np. „Miłego dnia” czy „Pani pies ma bardzo ładne oczy”. Po jakimś czasie okazało się, że z części takich przypadkowych komunikatów zbudowałem sobie relację. Na przykład Leszka z podcastu „Męskie spotkania” poznałem dzięki temu, że odezwałem się do niego w windzie, bo jest moim sąsiadem. Raz na sześć tygodni spotykamy się u mnie w domu, raz na jakiś czas umawiamy się na lunch, rozmawiamy. Jak mamy okazję, to rozmawiamy przed wejściem do budynku. W ten sposób poznajemy się coraz lepiej. Bez odezwania się do nowej osoby by tego nie było. Jak wam się podoba takie ćwiczenie?

Patrycja: Fajnie, że narzuciłeś sobie taką dyscyplinę. Robię bardzo podobne rzeczy, ale tylko wtedy, kiedy przychodzi okazja. Super, że masz takie założenie, że raz dziennie. Podoba mi się to, ale nie wiem, czy byłabym w stanie to realizować.

Kasia: Ja nie mam problemu z kontaktem pierwszorazowym z ludźmi. To nie jest tak, że boję się odezwać. Często zagaduję do ludzi, bo np. spodobała mi się paznokcie pani ekspedientki albo na poczcie jest duża kolejka i zaczynam się odzywać – okazało się, że gdzieś przy końcu pierwszej dziesiątki mam czar. Problem polega na tym, żeby ten kontakt nawiązać ponownie. Ten pierwszy nie jest trudny, ale żeby coś z niego wyszło, trzeba raz ze sobą porozmawiać. Wydaje mi się, że problem jest na tym etapie.

Natalia: Chciałabym mieć ten problem. U mnie na ten moment jest dokładnie odwrotnie. Nie dość, że zagaduję, to chcę kontynuować. Myślę, że dla wielu najbliższych mi osób fajnie by było, gdybym z tym przystopowała, skupiła się na tym, co mam. Nie przynosiła kolejnych nowych znajomych do naszego ogródka.

Dobrnęliśmy do końca tego odcinka. Zadałem wam już wszystkie pytania. Na koniec powiedzcie, gdzie można was znaleźć w internecie, jak się z wami skontaktować i jaką książkę polecacie.

Kasia: Można mnie znaleźć na Facebooku. Na pewno najłatwiej będzie mnie znaleźć na grupie „Z pasją o mocnych stronach”. Jeśli chodzi o książkę, to mogę polecić *Pięć języków miłości*. Warto po nią sięgnąć. Chcę jeszcze polecić książkę o mocnym tytule *Jak przestać się martwić i zacząć żyć*. Przyda się to każdemu, bo nawet jeśli się tak nie martwi, to i tak jest ona ciekawa – każdy znajdzie w niej coś dla siebie, poprawi coś w swoim życiu i będzie mu łatwiej.

Ja ostatnio czytałem książkę *Lekarstwo na zmartwienia*. Brzmiało bardzo nośnie, a okazało się bardzo praktyczną książką.

Patrycja: Można mnie znaleźć na Facebooku. Zapraszam serdecznie. Mam dwie książki do polecenia. Pierwsza to *Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi* Dale’a Carnegiego, druga – *Cztery umowy* Ruiza Miquela Dona. Polecam ją, bo naprawdę wiele zmienia w życiu, w szczególności jeśli chodzi o relacje.

W angielskim wydaniu to *The Four Agreements* – jest bardzo krótka.

Natalia: Jak już wspominałam, prowadzę podcast „Hej Mama”, więc możecie mnie znaleźć na stronie hejmama.pl, na Facebooku, Instagramie i wszystkich miejscach, w których można słuchać podcastów.

A jeżeli chodzi o książkę, to bardzo Wam polecam *Dary niedoskonałości* Brené Brown. Mówi o tym, jak pokochać siebie, jak tworzyć autentyczne relacje, bo jak nie pokochamy siebie, to trudno będzie nam pokochać innych, a to jest do tych bliskich relacji bardzo potrzebne.

Dziękuję wam bardzo za to, że zgodziłyście się porozmawiać o tym talencie. Do usłyszenia.

Natalia, Patrycja, Kasia: Dzięki, cześć.

Dzięki za wysłuchanie rozmowy. Tak jak powiedziałem we wstępie – dużo ciekawych i rozwojowych informacji, za co bardzo dziewczynom dziękuję. Jeżeli chcecie, to możecie się z nimi skontaktować. Wszystkie trzy są w grupie „Z pasją o mocnych stronach”. Myślę, że będą otwarte na dyskusję.

Ciekawostka: Przez kilka tygodni planowaliśmy nagranie, więc była okazja, aby porozmawiać na Messengerze i ta rozmowa była tam mniej lub bardziej aktywna, natomiast po nagraniu stała się dużo bardziej ożywiona, więc poznanie się ułatwia rozmowę.

Na koniec ogłoszenie. Od listopada uruchamiam kolejną edycję kursu „Poznaj talenty”, w wersji z live’ami. W ramach kursu będzie 11 spotkań *live* ze mną. W poprzedniej edycji bardzo chwalono te spotkania. Mówiono, że dają one dużo wartości, można było podyskutować ze mną i nawzajem ze sobą. W nowej edycji zrobimy to samo, z tą różnicą, że zamiast trzech spotkań w tygodniu będą dwa. Cały kurs potrwa trochę dłużej, ale mam nadzieję, że dzięki temu będzie można jeszcze bardziej zanurzyć się w talenty. Oczywiście dla osób, które chcą pracować indywidualnie, dalej w sprzedaży jest dostępna wersja indywidualna. Wszystko można znaleźć na stronie poznajtalenty.pl. Można zapisać się na listę oczekujących. Wersję indywidualną można kupić od ręki. Z góry dziękuję za sprawdzenie i będę na Was czekał.

Dzięki Wam, słuchacze, że jesteście. Dzięki kontaktowi z Wami i dyskusjom mam chęć i motywację, by nagrywać ten podcast dalej. Do usłyszenia w kolejnym odcinku. Dobrego, produktywnego czasu, cześć!