

**Email i marketing. Paweł Sala rozmawia z Dominikiem Juszczykiem****Czas trwania nagrania: 00:43:03****PS:** Paweł Sala**DJ:** Dominik Juszczyk

**PS:** Cześć. Witam Cię w moim podcaście Email i Marketing. Dzisiaj moim gościem jest Dominik Juszczyk, chociaż nagrywamy ten odcinek dokładnie w tym samym momencie, gdy nagrywaliśmy poprzedni. Po prostu wyszła nam strasznie długa rozmowa. I w tej części naszej rozmowy skupiliśmy się przede wszystkim na tym jak być produktywnym człowiekiem, jak zwiększać swoją produktywność i poprzez produktywność nie rozumiemy tego, żeby zapieprzać mocniej, tylko żeby po prostu pełniej żyć, lepiej żyć.

---

**DJ:** Zajmować się tym, co jest istotne. A to, co jest istotne, to już zależy od każdego z nas.

**PS:** Dokładnie. Zapraszam gorąco do wysłuchania naszej rozmowy.

**DJ:** Ja również zapraszam.

**PS:** To przechodząc do tej produktywności, to powiedz mi tak, jak mam wrażenie, tak jak godzinę już ponad rozmawiamy, że jesteś osobą, która nie wiem czy przez learnera, czy przez... generalnie ilość pomysłów czasem jest większa niż ilość dostępnych jednostek czasu. Czy masz jakiś fajny sposób na agregowanie i gdzieś tam inkubację tych pomysłów, czyli tak, żeby one...?

**DJ:** Mam takie dwa obszary.

**PS:** Okej.

**DJ:** Generalnie ja jestem bardzo dużym fanem wejścia GTD, getting things done Allena.

**PS:** Dwie książki za Tobą. Nawet tam stoją.

**DJ:** Tak?

**PS:** Pierwsze wydanie i drugie wydanie.

**DJ:** Pokażemy?

**PS:** Tak, możemy. Jestem też wielkim fanem, więc...

**DJ:** Tak. Pierwsza wersja to bardziej dostosowana do czasów jeszcze dokumentów fizycznych.

**PS:** Tak.

**DJ:** To już jest...

**PS:** Bardziej elektroniczna.

**DJ:** Elektronicznych. I warto czytać. To nie są najprostsze książki do czytania. Są trochę nudne chwilami, ale warto przejść przez ten moment.

**PS:** Tak. I ćwiczenia, które są, bo to tak, no...

**DJ:** Tak. Dygresja. Ja skorzystałem z rady jednej, jeżeli chodzi o organizację dokumentów. I to mi się świetnie sprawdza. Jak uporządkowałem dokumenty, mam jedną taką skrzyneczkę. Wszystko tam jest, co jest najważniejsze. Reszta jest zdigitalizowana. Tutaj very less podejście, które zapisano w tej książce, w tym nowszym wydaniu.

**PS:** To tylko tak Ci powiem.

**DJ:** No?

**PS:** Jakbyś czterdzieści trzy foldery tam, najważniejsze tam.

**DJ:** Dziękuję. Jeden do jednego.

**PS:** Jeden do jednego, tak. Ale dobra, to jak kiedyś muszę zrobić z kamerą wśród Pawła. I taki zrobię ten.

**DJ:** Ludzi to bardzo interesuje. Bo też jest podejście jakby jak Ty organizujesz. To jest o Tobie. Też tłumaczy dużo potem jak Ty mówisz w podcaście jakieś rzeczy, to są osadzone w kontekście. Dygresja z kolei do...

**PS:** Do dygresji.

**DJ:** Do dygresji. Więc oczywiście mam Inbox, gdzie gromadzę wszystkie pomysły. Jak cokolwiek mi przyjdzie do głowy jest na Inboxie. No i potem jest ten moment przeglądania tego Inboxu pod kątem tych czterech zasad: delete, delegate, do, defer. Czyli usuń i zdeleguj, zrób. Jeżeli mniej niż dwie minuty, to zaplanuj w odpowiedni sposób. I żeby sobie radzić z tą ilością pomysłów, to mam dwa na to sposoby. Jeden to jest pomysły biznesowe.

**PS:** Okej.

**DJ:** Mam taki projekt, nie wiem, projekt w aplikacji Thinks G, the tree, który używam do organizacji. To jest właśnie inkubator.

**PS:** Okej.

**DJ:** No i tam jak mam jakiś pomysł na, no projekty biznesowe, na przykład myślę teraz nad aplikacją, taką pomagającą osiągać cele, to to jest tam jako rzecz w tym inkubatorze. I raz w tygodniu w czasie przeglądu

tygodniowego ja sobie przeglądam inkubator, dopisuję jakieś pomysły i czasami coś już się tak wypieczę wystarczająco, że to awansuje jako osobny projekt do realizacji.

**PS:** Okej.

**DJ:** Na przykład w czasie dwunastu tygodni. A pozostałe pomysły, które nie są do realizacji tu i teraz, no to jest smart do someday maybe, którą przeglądasz raz w tygodniu. I czasami coś przychodzi. Jeżeli coś wymaga jakiegoś większego pisania, na przykład mam kiedyś trochę czasu, takiego na pomyślenie, no to sobie przeglądam tą listę someday maybe i w moim notatniku, akurat używam Notion, takiej aplikacji.

**PS:** Okej.

**DJ:** Nie wiem, czy znasz, czy nie znasz.

**PS:** Nie.

**DJ:** Przepraszam. Jest bardzo fajna aplikacja. Takie trochę wiki.

**PS:** Okej.

**DJ:** Ona ma wersję darmową do iluś tam bloków tekstu, a potem jest płatna. Natomiast jest bardzo fajnie, łatwo tworzyć tam wizualny kontekst, content. Łatwo się tym dzielić z innymi osobami. I w ogóle łatwo to tworzyć.

**PS:** Okej.

**DJ:** Jest na aplikacji dalej. Więc tam mam kilka takich projektów opisowych. Jak mam jakieś myśli, zbieram materiały. Czasami na przykład realizując teraz kurs, przeglądam Internet, trafiam coś w kontekście tych projektów, które są w inkubatorze, to nie realizuję, nie czytam od razu, tylko mam miejsce, gdzie mogę zapisać te linki i sobie tam gromadzę ten kontekst. No i po pewnym czasie jak coś jest gotowego do realizacji, to tam idzie. No i to jest jakby jeden poziom, taki bardzo operacyjny. Natomiast ja na poziomie jakby meta mam kilka rzeczy, które mi pomagają decydować. Jestem ogromnym fanem książki „Esencjalista”.

**PS:** Okej.

**DJ:** Gdzie tam jest te trzy procesy: eksploruj, eliminuj...

**PS:** Rozumiem, czemu tak dobrze nam się rozmawia. Okej.

**DJ:** Kilka książek mamy wspólnych, nie?

**PS:** Tak.

**DJ:** I tam jest kilka pomysłów jak eliminować rzeczy, z którymi nie chcemy pracować. No i ja mam takie trzy mechanizmy. Po pierwsze, mam stworzoną listę don't do. Literalnie, dosłownie, jest napisane nie, nie umawiaj

spotkań w piątek, nie rób projektu X, Y, nie przeprowadzaj warsztatów takich i takich. To nie jest Twoja branża. To jest jedna rzecz. Ostatnio robiłem sobie drugą rzecz, taką eksplorację tego wszystkiego, co robię, czym ja się chcę zajmować. Więc wypisałem sobie wszystkie obszary w moim biznesie. Wyszło ich jedenaście. Tam są rzeczy i coachingi jeden do jeden, warsztaty i konsultingi, i projekt, tak? Aplikacji na przyszłość. I każdy z nich opisałem w czterech obszarach. Więc zapytałem się, czy to mi daje radość i tam jest flaga mało, dużo, średnio. Czy to daje mi pieniądze, mało, średnio, dużo. Czy to jest przyszłościowe biznesowo i przyszłościowe dla mnie jako osobiście Dominika. No i jak sobie przypisałem te flagi, no okazało się, że z jedenastu rzeczy tylko trzy elementy mają dużo, dużo w czterech kategoriach. No i znowu to jest dla mnie informacja. Jeżeli przyjdzie jakiś nowy pomysł, patrzę, czy to jest zgodne z tymi obszarami. To jest drugi poziom eliminowania tego, co chcę pracować, a co nie chcę pracować. No i trzeci, taki najwyższy, kiedy mi jest ciężko zdecydować, to jest poziom wizji i wartości.

**PS:** Okej.

**DJ:** Jeżeli mam wizję. Intencjonalnie, żyć intencjonalnie, pokazywać innym, że warto żyć intencjonalnie. Jeżeli chcą, to im pokazywać jak. Jeżeli mam informacje jak chcę to robić, dzielić się przykładem, tworzenie, szeroki zasięg i tak dalej, no i przychodzi mi jakiś pomysł, to ja mogę sprawdzić, czy on spełnia te moje why i how. Jeżeli spełnia, no to potencjalnie wchodzi. Jeżeli nie spełnia, no to od razu jest eliminowany na tym poziomie. I ostatnio ja dużo testuję rzeczy po to, żeby ludziom też móc pomagać potem. Przeczytałem książkę, ciekawe czy czytałeś, „Narzędzie tytanów” Tima Ferrisa.

**PS:** Okej.

**DJ:** No to jest taka klinga duża. I tam jest ileś tam wywiadów Tima Ferrisa z różnymi ludźmi. Akurat to, o czym chcę powiedzieć, dotyczy takich pytań, które Tim Ferris sam sobie zadaje w różnych obszarach, które mu pomagają się zastanowić, co chce robić. Ja sobie od niego pożyczyłem trzy pytania i co niedzielę w ramach takiej refleksji, to jest pół godziny takiego spotkania samego Dominika z Dominikiem, zadaję sobie trzy pytania. Po pierwsze, pierwsze pytanie jest takie, co by było, gdybym przez czterdzieści osiem godzin robił wszystko inaczej, inaczej rzeczy niż wszyscy.

**PS:** Okej.

**DJ:** Czyli, co by było, gdybym przez czterdzieści osiem godzin robił rzeczy inaczej niż wszyscy. To jest pierwsze pytanie. Wytrąca mnie z takiego rytmu, nie? Czy ja robię standardowo, czy mogę gdzieś wyjść z tego czegoś.

**PS:** Okej.

**DJ:** To jest pierwsze pytanie. Drugie pytanie jest, co by było, gdybym wszystkie moje problemy rozwiązał przez odejmowanie.

**PS:** Okej.

**DJ:** Usuwanie rzeczy. I trzecie pytanie jest, czy poluję na antylopy, czy na myszy polne.

**PS:** Okej.

**DJ:** Zadaję sobie te pytania od bodajże trzech miesięcy, w każdą niedzielę. I jak zaczynam je analizować, to widzę pewien wzorzec myślenia. No i już usunąłem właśnie ileś tam typów aktywności. Ostatnio odmówiłem kilku klientom, bo to właśnie była to bardziej mysz polna niż antylopa. Testuję podejście na przykład, żeby ekstremalnie dużo dawać, co spotyka się czasami z oporem ludzi, którzy pracują w mojej branży, bo mówią, że nie wiem, psuję rynek albo że nie wiem, że coś robię im w poprzek. No i ten sposób też mi pomaga zastanowić się okej, co ja chcę robić, a czego nie chcę robić. Czyli tam jest kilka poziomów, dlatego że ja gdzieś bardzo lubię definicję produktywności, która mówi, że produktywność to jest sztuka usuwania. Jeżeli usuniesz wszystko, co jest niepotrzebne, zostanie tylko to, co jest potrzebne, esencjonalne, no to będziesz wtedy produktywny. No i to są moje jakby pomysły jak to robić. Dużo inspirowane książkami, rozmowami.

**PS:** Powiem Ci, że do Tima Ferrisa muszę jakby szybko wrócić, w sensie szybko tą książkę zdobyć, bo tak znowu będzie personalnie chwilę, ale jakiś czas temu mieliśmy takie dyskusje na zasadzie okej, no to jaka jest rola nas jako zarząd firmy, tak? I ja sobie gdzieś takiego star fisha zrobiłem, sobie myślę to, co się robi normalnie na retrospektywach scrumowych, to tak poprosiłem, najpierw sam sobie wypisałem wszystkie rzeczy, którymi się zajmuję i którymi chciałbym się zajmować, a potem poprosiłem jeszcze Karolinę, z którą pracuję i jeszcze kilka innych osób, z którymi blisko współpracuję, powiedzcie mi, co ja waszym zdaniem robię, a potem to w tej star fisha ułożyłem, czyli, co powinienem, start, stop, keep, less i more, czyli troszkę inaczej te rzeczy porozkładałem. Na razie udało mi się to zrobić całkiem niezłe na poziomie firmowym. Próbuję przejść przez pryzmat życia takiego poza firmą, no bo poza firmą jest jeszcze, tak brzmi, no jest żona, jest dziecko, są jeszcze jakieś własne...

**DJ:** Mamy konteksty różne, nie?

**PS:** Tak, i nagle się okazuje, że tutaj bycie przedsiębiorcą, tym bardziej przedsiębiorcą, który niestety ma wadę, zaletę, zależy jak na to popatrzeć, bardzo przejmuję się losem innych, więc jeżeli tu jest osiemdziesiąt osób, to ja zawsze najpierw patrzę przez pryzmat czy tym osiemdziesięciu jest dobrze. Okej, jest dobrze, to ja się czuję dobrze, bo jest dobrze, bezpiecznie i tak dalej. A czasem jakby przenikają się te konteksty, jak to ładnie nazwałś. Natomiast, no właśnie tak mi gdzieś brakowało takiej koncepcji pod tytułem siadź i zastanów się, czy aby na pewno na tym takim poziomie nawet nie dziesięć tysięcy stóp, tylko jeszcze wyżej, jeżeli to są dobre rzeczy, które robisz, więc myślę, że Tima Ferrisa muszę szybko wrzucić sobie na...

**DJ:** Jest tam dużo wiedzy. Sam daje bardzo konkretne narzędzia i ja mam problem wyzwanie. Jestem całkiem niezły w planowaniu długoterminowym, wizje, aspiracje, całe jednostki tygodniowe. Jestem bardzo dobry w takim operacyjnym, codziennym pracowaniu. Rano przeglądam listę to do. Bardzo łatwo jest mi wyrzucić, co mam, czego nie chcę robić, zdecydować, co jest mitem, czyli mocne na dzisiaj. Mam wyzwanie w takim średnioterminowym. Na przykład, gdyby teraz zadzwonił do mnie klient i powiedział, czy nie wiem, 15 listopada możemy się spotkać, to zapominam popatrzeć na cały tydzień, tylko patrzę na jeden dzień. Sprawdzę w kalendarzu, który dzień jest wolny. A

mówię okej, możemy się spotkać, a później patrzę, o kurde, dzień wcześniej, dzień później mam warsztaty, no i wiem, że będę mega zmęczony, nie zdążę się przygotować. Więc warto też mieć narzędzia, które pozwalają w tym kontekście patrzeć.

**PS:** Okej.

**DJ:** Na siebie, że to nie jest tylko jeden dzień, jeden tydzień, tylko to jest kontekst miesiąca, kontekst tygodnia.

**PS:** A jak planujesz tydzień, to tak spytam Cię, albo...

**DJ:** Jasne, to jest coś, co uczę się robić, właśnie dlatego, że mam z tym problem. W tym czasie tej niedzielnej refleksji zadaję sobie te pytania, przeglądam listę don't do, przeglądam sobie ten inkubator i patrzę na kalendarz z lotu ptaka i tworzę sobie, ja akurat ściągnąłem to od Agi, od planerki. Kupiłem sobie PDF-y, gdzie ona ma szablony do przeglądu tygodniowego. I wpisuję sobie w dni, co mam kiedy. I to jest jedna rzecz. I robię to w iPadzie, więc mam zawsze przy sobie wersję elektroniczną, a też drukuję, żeby przywiesić sobie w gabinecie na ścianie, na szafie. I na miesiąc robię to z punktu widzenia miesiąca.

**PS:** Okej.

**DJ:** No i teraz buduję sobie przestrzeń na to, że za każdym razem jak ktoś do mnie zadzwoni, znowu książka „Esencjalista”, jedna z metod mówienia nie, nie mów tak lub nie w momencie, tylko powiedz nie mam przy sobie kalendarza, sprawdzę i ci odpowiem, więc uczę się wypowiadać to zdanie. Dosłownie wypowiadać to zdanie.

**PS:** Okej.

**DJ:** Bo potem mam przestrzeń i czas, żeby zobaczyć na ten kalendarz, zobaczyć. No bardzo muszę nad tym pracować. Ja sam wiem, że wciąż muszę nad tym pracować, ale wiem, że nie wystarczy dobrej jakości, bo będę zmęczony, bo na przykład dzień wcześniej jestem w Warszawie i wracam o dwudziestej trzeciej do Krakowa. No i nie ma szans, żebym o dziewiątej rano był wypoczęty i przygotowany na drugi dzień warsztatów. Więc tego się mocno uczę.

**PS:** Miałem, jak teraz Cię słucham, to tak Paweł półtora roku temu, gdzie ilość wyjazdów, ilość szkoleń, łącznie z tym, że zdarzyło mi się, no w sumie to bardzo szczerą dzisiaj rozmowa, gorzej, że nagrywamy.

**DJ:** Indywidualizacja.

**PS:** Zgodziłem się na dwa wystąpienia na dwóch różnych eventach w dwóch różnych miastach tego samego dnia. A jak już powiedziałem, że coś zrobię, to już to zrobię, więc efekt był tego taki, że rano miałem wystąpienie w Warszawie, trzeba było do Warszawy dojechać, a popołudniu miałem wystąpienie w Białymstoku, więc generalnie całą Polskę sobie przejechałem. Do tego zrobiłem dwa ponoć bardzo udane wystąpienia, natomiast kolejny dzień

byłem tak bez energii, że dramat i mówię, no Paweł wykończysz się. Ja sobie zacząłem, zresztą zaprojektowałem sobie własny notes.

**DJ:** O.

**PS:** Taki, który mamy FreshMailowy. To jest zwykły notatnik, natomiast ma niededykowany kalendarz, czyli sobie go, nieważne czy jest 2018, czy 2019, sobie samemu uzupełniasz. I gdy mam plan miesięczny, to duże takie krowy sobie gdzieś tam zaznaczam. I teraz jak patrzysz nie wiem, czy Thinksy, czy jeżeli patrzę w kalendarz Google, gdzie jest bardzo dużo spotkań, to czasami widzisz aha, jestem nie wiem, w Warszawie albo aha, jestem, ale nie widzisz tego, że to jest naprawdę coś, co emocjonalnie Cię obciąża, typu, no właśnie, mam szkolenie, mam warsztaty, mam konferencję. A jeżeli ten kalendarz mój miesięczny, on jest bardzo pusty, bo tam są tylko te największe krowy, to nagle jak wszystko odrzucasz z tych drobnic, które się dzieją każdego, jednego dnia, patrzysz okej, tu mamy planowanie kwartalne, czyli muszę być świetnym liderem, czyli nie mogę być zmęczony i muszę być wypoczęty, wyspany, najedzony, bo będzie dwunastu liderów z firmy i muszę być dla nich ostoją i wsparciem, a nie, to nagle dużo łatwiej się podejmuje te decyzje.

**DJ:** Jasne.

**PS:** Polecam jeszcze tak, mieć jeszcze jeden taki kalendarz. Okej, tu mamy jakby bardziej szczegółowe, a tu jest taki bardziej kalendarz, jakby makro, to są rzeczy, które są dla mnie ważne, z buforem. Zresztą jak robiłem swoją listę czego nie robić, nie występuj więcej, nie prowadź więcej niż jednego warsztatu tygodniowo.

**DJ:** Mam wpisane też ostatnio na zasadzie empirycznych doświadczeń, jak się czuję po tym, zresztą teraz jest taki nurt w produktywności, że nawet nie mówi się o zarządzaniu sobą w czasie. Kiedyś się mówiło o zarządzaniu czasem.

**PS:** Tak.

**DJ:** Potem się mówiło o zarządzaniu sobą w czasie.

**PS:** Tak.

**DJ:** A teraz się mówi o zarządzaniu energią tak naprawdę. To naturalne, że są dni, kiedy mamy więcej energii i możemy robić rzeczy, które są kognitywnie bardziej obciążające, które wymagają kreatywności i tak dalej. Są dni, kiedy jesteśmy zmęczeni i wtedy możemy robić rzeczy administracyjne, powiedzmy nie wiem, sprzątanie, wysyłanie jakiejś masowej komunikacji, która nie wymaga myślenia i tak dalej.

**PS:** Tak.

**DJ:** Więc warto tak naprawdę też tym zarządzać. Ja kiedyś miałem takie targi w... [00:15:40] to do ist, często zmieniam aplikację, żeby testować. No i miałem tam tagi, niska, średnia, wysoka energia. I zaznaczałem zadania, myśląc okej, to zadanie wymagało wysokiej energii. No i potem zaczynał się dzień, patrzyłem, jaką mam energię i wypisywałem tylko te zadania, które wymagały wysokiej energii, mogłem się nimi zająć. Zresztą na tej podstawie tak

naprawdę, jak myślę o produktywności, to myślę, że nawet produktywność zaczyna się dużo wcześniej. Jak zarządzać swoim życiem, żeby mieć wysoką energię. No i jak jest taka książka „The one thing”, jedna rzecz.

**PS:** Okej, też ją sobie zapisuję.

**DJ:** I tam jest takie świetne pytanie, jaka jest jedna rzecz, którą możesz zrobić, taka, że po jej zrobieniu wszystkie inne będą łatwiejsze lub niepotrzebne. Tak, jaka jest jedna rzecz, którą możesz zrobić, jeżeli po jej zrobieniu wszystkie inne będą łatwiejsze lub niepotrzebne. I jak zacząłem sobie myśleć okej, chcę być w ciągu dnia aktywny. Co wpływa na moją aktywność w ciągu dnia? No jak pobiegam rano, pomedytuję, poczytam i zrobię to sobie rutynę. Okej, no to co mogę zrobić, żeby rano wstać na bieganie? No to muszę się wyspać. No, znaczy muszę wstać o czwartej rano. To wstaję o czwartej rano z wielu powodów. Czwarta rano, miracle morning, taki concept. Nie chodzi o to, żeby wstać o czwartej rano. Chodzi o to, żeby wstać o godzinę wcześniej niż ja wstaję teraz, żeby rano zrobić sobie dla siebie rzeczy, które sprawią, że masz więcej energii.

**PS:** A o której chodzisz spać?

**DJ:** Dwudziesta druga. I wtedy dochodzimy do clue tego. Żeby mieć energię w ciągu dnia, chcę rano biegać. Jeżeli rano biegać i mieć wystarczająco czasu na moje treningi, chcę wstać o czwartej rano. Żeby wstać o czwartej rano, to muszę zrobić, chcę zrobić kilka rzeczy dzień wcześniej. No między innymi wiem z doświadczenia, że potrzebuję sześć godzin snu. Żeby dobrze spać w ciągu nocy, no to wieczorem się napiję szklankę wody. Wiem, żeby zadbać o temperaturę w pokoju. Wiem, żeby zadbać o to, że napiszę sobie dziennik, potem zrzucam myśli z głowy i nie ma snu. Wiem, że warto zadbać o to, żeby się kłaść w zgodzie z domownikami, a nie pokłóconym. Więc paradoksalnie, żeby na drugi dzień mieć energię, ja robię kilka rzeczy, żeby dobrze spać. To właśnie jest na podstawie tego pytania. Jaka jest jedna rzecz, którą mogę zrobić, nie? Zresztą dotknąłem jeszcze jednej rzeczy, którą przy tym miałem okazję, o której zapomniałem. Mega ważna rzecz też w kontekście produktywności jest zmiana języka. Ja byłem w totalnym szoku, bo okazało się na podstawie badań, że język wpływa na nasze myślenie. Ja takie badanie, że badano dwie grupy językowe. Ludzi, którzy mają, których język jasno rozróżnia czas przyszły i teraźniejszy, na przykład język polski, angielski. Teraz rozmawiamy, będziemy rozmawiać za pół roku. Jest bardzo jasne rozróżnienie. Teraz, za pół roku. Język polski, angielski na przykład mają takie struktury. Są języki, gdzie czas przyszły i teraźniejszy jest niemal tym samym czasem, na przykład fiński i chiński.

**PS:** Okej.

**DJ:** W tych językach badano osoby jak one postrzegają oszczędzanie na emeryturę. No i okazało się, co było szokiem, że postrzeganie czasu wpływało na ich działanie w kontekście oszczędzania na emeryturę. Ludzie z tych kultur, gdzie używano języka, gdzie to rozróżnienie było bardzo małe, czyli było bardzo blisko siebie, dużo wcześniej oszczędzali na emeryturę, bo emerytura była już tu prawie teraz. Języki, gdzie ta emerytura była daleko, oszczędzali dużo później. No popatrzmy, jaka jest świadomość, jaki jest skutek tego. Język, którego używamy, wpływa jak my działamy. W języku polskim też mamy takie struktury. Jak ja mówię, że coś muszę zrobić, to ja mówię sobie nie mam na to wpływu, ktoś inny za mnie decyduje, odpowiedzialność nie jest moja.

**PS:** Ja chcę coś zrobić.

**DJ:** Tak, jak zacząłem parafrazować to ja chcę rano wstać o czwartej, żeby mieć dobry dzień, a nie, że muszę wstać o tej porze, żeby mieć dobry dzień, zupełnie inaczej do tego podchodzimy. I dla mnie to też jest część patrzenia na siebie w kontekście produktywności. Produktywności, jak robić rzeczy dobre dla siebie, jak robić rzeczy dla mnie, dla siebie istotne. No wziąć odpowiedzialność. Wziąć odpowiedzialność przez niemówienie, że muszę, nie mogę, powinienem. Unikanie słów typu spróbuję. Tam jest spróbuję w ogóle...

**PS:** Nie ma takiego słowa. Znaczący ja Ci powiem, że ja pierwszy raz się z tym zetknąłem na pierwszym roku studiów, no bo poszedłem na studia. Ja studiowałem na Akademii Ekonomicznej i mówię ja, no po prostu, jakie to wszystko jest nudne, nie? Bo wtedy jeszcze ekonomii behawioralnej nie było, tak? Tam jeszcze tam Kaleman dostał Nobla rok później niż zaczynałem studiować, w każdym razie...

**DJ:** Tak zwana pułapka myślenia, tak?

**PS:** Tak, dokładnie tak, więc wszystko było takie bardzo logiczne, a nie takie psychologiczne. I ja bardzo szybko zacząłem angażować się w pracę organizacji studenckich i na początku zostałem poproszony, żebym zorganizował szkolenie z zarządzania projektami z Bartkiem, który był absolwentem już uczelni, pracował wtedy w świecie książki, był już przedsiębiorcą, no i ja pamiętam, użyłem przy nim słowa, że mam z czymś problem. I on mi wtedy powiedział Paweł, w życiu nie powinieneś mieć żadnych problemów, masz mieć tylko wyzwania. Zobacysz, będzie ci się dużo łatwiej działało i funkcjonowało. I śmieję się, bo dwie rzeczy. Po pierwsze, Bartek dzisiaj jest moim sąsiadem, mieszkamy pięćdziesiąt metrów od siebie i do dzisiaj utrzymujemy kontakt. Natomiast jak teraz prowadzę spotkania w firmie i nagle, zazwyczaj developerzy, no i mamy problem. Patrzą się, my mamy takie wyzwanie i nagle od razu zupełnie ta rozmowa inaczej wygląda, więc no niesamowicie. Znaczący ja nawet nie, że wierzę, tylko widzę jak bardzo to wpływa na mnie, ale i na otoczenie, jak właśnie ten język jest bardziej motywujący. Zresztą nawet nie, bo tam nie tylko słowa muszę, chcę, spróbuję, ale nie wiem, będziemy robić coś tam albo tryb dokonany, gdzie nie wiem, za pół roku chcę mieć albo mam i to już jest jakby mówienie w tym trybie, w zasadzie w czasie teraźniejszym, za pół roku.

**DJ:** I to jest wspólne z afirmacjami, z wizualizacjami, że już myślisz o czymś w zasadzie, że coś będzie w przyszłości.

**PS:** Tak.

**DJ:** Miałem takiego jednego kolegę, Krzysiek Kołacz. Sprzedał mi taki trik, żeby na liście zadań zapisywać rzeczy w trybie dokonanym. Czyli na przykład nie, że spotkać się z Pawłem, tylko spotkałem się z Pawłem.

**PS:** Okej.

**DJ:** Że to już jakby, jeżeli nie jest wykonane, a tam jest napisane, że jest wykonane, to też wpływa, powoduje takie napięcie, że ja chcę to zrobić, żeby to było rzeczywiście prawdą. Na mnie to akurat nie działa, no ale może ktoś ma inne podejście, inny charakter, może to działać. Ja bardzo lubię testować tego typu małe typy. Może coś zaskoczy i coś sprawi, że będzie działało czy nie będzie działało. Na tej samej zasadzie, jeżeli chodzi o język, jeszcze wracając,

tu mówiliśmy o słowie spróbuję. Nie lubię tego słowa, ponieważ ono nie mówi, co się z tym zrobi, nie? Spróbuję się jutro z tobą spotkać. No to co ja zrobię? Pomyślę o tym? Sprawdzę w dzienniku? Umówię się z tobą, zadzwonię? No nic ci to nie mówi ani mi też nie mówi, co ja zrobię, nie? To jest jedna rzecz. No i jest cała grupa słów, takich mocnych kwantyfikatorów, zawsze, każdy, wszyscy, nigdy. Praktycznie w większości przypadków można to zakwestionować i to jest argument, który już nie jest do użycia.

**PS:** I co więcej, potem ta dyskusja robi się jałowa, bo zamiast rozmawiać o problemie, a bo ty to, no i ty to, no i się robi mocno...

**DJ:** Tak, bo ty nigdy nie wynosisz śmieci. Jak to? Dwa miesiące temu wyniosłem, więc wynoszę śmieci, więc argument, case close.

**PS:** Zupełnie tak, dobra. Rozmawialiśmy o języku, natomiast ja ostatnio jak słuchałem, chyba właśnie tego Twojego podcastu, tam przez ostatnie dziesięć lat, tam wspominałeś troszkę o nawykach, małych nawykach, które w sobie pielęgnujesz po to, żeby być bardziej produktywnym czy zmieniać rzeczywistość wokół siebie. Możesz trochę o tym opowiedzieć? Powiem Ci dlaczego pytam. Ja jestem, nie wiem czy czytałeś „Siła nawyku”?

**DJ:** Duhigga? Oczywiście.

**PS:** Tak, to jest „Siła nawyku” i jeszcze jakbyś, jak od niego polecisz jest taki koleś, Dj Fogg, on jest profesorem na Stanfordzie i on wprowadził taki, opracował taką macierz całą dotyczącą motywacji, kiedy nawyk powstaje i tak dalej. Większość książek o nawykach jest, potem bazuje na jego modelu. Natomiast on stworzył coś takiego jak klub . I tak jak usłyszałem o Twoich małych nawykach mówię kurde, wreszcie ktoś, znaczy nie wiem czy to świadomie w ogóle, złapał koncepcję ze Stanfordu. Dobra, zapętlilem się. W każdym razie, opowiedz o małych nawykach.

**DJ:** Jasne, ja czytałem o książce, która się zajmuje nawykami, po polsku i ja sprawdzę później autora i Ci podeślę, bo pewnie w notatkach warto mieć, nie pamiętam autora teraz. Ale badanie jest proste, myślę, że bazuje na tym samym pomysle. Generalnie my czasami wrzucamy jakieś duże rzeczy, które chcemy zbudować. Nawyki są dobre, bo są pewnego rodzaju automatyzmami. Jeżeli to są dobre dla nas nawyki, no to nie angażujemy tej świadomej części mózgu. To jest ten gadzi mózg. Jest bodziec, jest akcja, jest nagroda. No i tam ja sam widziałem, że czasami ambitnie podchodziłem, bo miałem nawyk, na przykład nie wiem, będę codziennie pisał przez dwadzieścia minut wpis na bloga. No dwadzieścia minut wydaje się niedługo, ale tak naprawdę jak mam usiąść dwadzieścia minut, patrzę w mój kalendarz, to nie jest tak łatwo znaleźć dwadzieścia minut w kalendarzu na pisanie. No i ten autor mówił, że on też miał z tym problem, no i zaczął budować te nawyki w postaci mini nawyków. Mówił, że biorę nawyk, który chcę zbudować, robię z niego śmiesznie mały, nawet taki, że ja się z niego śmieję, że jest tak banalnie prosty, że aż głupio go nie wykonać i go robię. I jaki tam jest efekt? Jest taki efekt, że jak zaczynamy robić ten mini nawyk, to zwykle nie kończymy na robieniu tego mini nawyku, tylko już siłą rozpędu, że zaczęliśmy, to robimy dalej, ale próg wejścia tego mini nawyku jest dużo mniejszy niż do tego większego. No i on tam daje takie dwa przykłady. Ja wziąłem sobie od niego jeden z nich, jest bardzo skuteczny. Te dwa przykłady, które on daje, to jest budowanie nawyku trzydziestu minut.

**PS:** Okej.

**DJ:** Nie udawało mu się. Sparafrazował to, zmienił go na nawyk do robienia jednej pompki dziennie.

**PS:** Okej.

**DJ:** No i nie wyobrażał sobie, żeby ktoś budując nawyk jednej pompki dziennie powiedział, że no nie udało mi się zrobić jednej pompki dzisiaj. No nie da się nie zrobić jednej pompki praktycznie. Nawet jeżeli wracamy do domu o dwudziestej trzeciej pięćdziesiąt pięć,

**PS:** Jedną zrobimy zawsze.

**DJ:** Jedną zrobimy. Ale jaki jest efekt? Jak siądziemy teraz, byśmy zaczęli robić jedną pompkę, nie zrobilibyśmy jednej pompki, zrobilibyśmy dziesięć, dwadzieścia.

**PS:** Tak.

**DJ:** W zależności od tego, ile tam mamy pompek. A często się okaże, że zaczniesz robić przysiady czy inne rzeczy. Ja wykorzystałem ten mechanizm przy pisaniu na bloga. Powiedziałem sobie nie będę pisał dwadzieścia minut, tylko będę pisał dwadzieścia słów dziennie.

**PS:** Okej.

**DJ:** Dwadzieścia słów, no to teraz przez ostatnie trzydzieści sekund powiedziałem więcej niż dwadzieścia słów, więc otwieram sobie narzędzie, przygotowałem sobie narzędzie, które mi na to pozwala, zacząłem pisać te dwadzieścia słów. Nie zdarzyło mi się napisać mniej niż dwieście słów naraz.

**PS:** Z rozpędu.

**DJ:** Tak. I w momencie, kiedy zacząłem to robić, zacząłem przygotowywać wpisy długości tysiąc sześćset, tysiąc osiemset słów długości raz w tygodniu, w przewidywalny sposób. Teraz poświęciłem energię na pisanie e-booka w kontekście nawyków. Natomiast, no to działa. Zmniejszamy próg wejścia, zmniejszamy oczekiwania, jednocześnie pozwalamy sobie się rozpędzić. Ważne jest, żeby trzymać tę motywację, żeby pamiętać, że to nie jest ukryty nawyk trzydziestu minut, tylko jedna pompka naprawdę i o dziwo, to działa.

**PS:** To jest dokładnie Dj Fogg, bo on tam zbudował taki model, bo Tobie narysuje, a wrzucimy, stwierdził, że każdą rzecz nawykowo mamy krzywą Triggera, tu mamy ability, tak, a tu mamy motywację i że dużo łatwiej jest, jeśli będziemy, chcemy, żeby coś się zadziało, żeby ułatwiać, żeby był właśnie mniejszy wysiłek fizyczny, mniejszy wysiłek i żeby ta ability było łatwiej dostępne, to wtedy ten próg Triggera, który przeskoczy i się coś zadzieje, będzie dużo łatwiejszy do...

**DJ:** Jasne. W kontekście nawyków ja odkryłem i to też w kontekście talentów Pawle, że mamy bardzo różne charaktery, różne podejścia, różne talenty i one nam bardzo pomagają, i przeszkadzają budować nawyki. Dlatego jak

zacząłem sobie wypisywać różne techniki z książek, z rozmów, budowania nawyków, wyszło mi około trzydziestu różnych technik budowania nawyków.

**PS:** Okej.

**DJ:** Jestem tam chyba na piętnastym czy szesnastym opisywaniu i tam są od mini nawyki, są pomysł trzech poziomów wzięty od Mirka Burnego, że mamy jakiś duży cel.

**PS:** Tak.

**DJ:** To budujemy najpierw dziesięć procent tego celu, potem trzydzieści, dopiero potem budujemy coś większego. Jest pomysł z partnerem produktywności, czyli robimy to z kimś, kto nas raz w tygodniu z tego przepytuje, jest dla nas autorytetem, jest nam głupio komuś powiedzieć, że tego nie zrobiliśmy. Jest pomysł z zastanowieniem się, co chcemy budować. Zastanowienie się, co nam może przeszkodzić w tym nawyku i usunąć wszystkie możliwe przeszkody. Jeżeli chcemy rano wstawać, ale na przykład rano jest nam zimno, to położymy sobie szlafrok albo kupmy sobie kaloryfer z termostatem, który się w godzinach włączy i będzie nam cieplej w pokoju. Albo kupmy sobie budzik, który trzeba włączyć i żeby go wyłączyć trzeba wstać z łóżka i go gonić po pokoju, bo są takie budziki.

**PS:** Są takie uciekające.

**DJ:** Więc, co nam może przeszkodzić i rozwiążmy ten problem zanim on wystąpi. Dla niektórych działa system nagród, więc co może być nagrodą. Ja kiedyś jak budowałem sobie nawyk biegania w tygodniu ileś tam razy, chciałem sobie kupić zegarek, powiedziałem nie kupię sobie zegarka dopóki nie oszczędzę na niego. Pomyślałem okej, każde wykonanie na rynku to będzie pięć złotych do skarbonki, tam wirtualnie na koncie. No kupiłem sobie ten zegarek po, no tam siedmiu miesiącach robienia rzeczy regularnie, a w tym czasie zbudowałem sobie nawyk w tym obszarze, a motywowało mnie to, że chciałem sobie kupić ten zegarek.

**PS:** Okej.

**DJ:** Więc naprawdę jest tych technik jest bardzo wiele. Warto ją dopasować do siebie.

**PS:** I chyba też do tego, jaki nawyk sprawia nam frajdę, a jaki nie. Bo pewne rzeczy jest troszkę łatwiej, troszkę mniejszy motywator może być, a niektóre wymagają właśnie...

**DJ:** Tak, więc warto wiedzieć też ile nawyków wprowadzamy. Teraz czytam taką książkę „Pstryk”, „Switch” po angielsku.

**PS:** Tak.

**DJ:** Która mówi, że mamy jeźdźca i słonia. Jeździec jest ta racjonalna część, słoń to jest ta emocjonalna, która jest dużo większa niż jeździec. No i teraz planując jak coś mamy zrobić, zmianę, no to musimy zaadresować potrzeby jeźdźca i słonia.

**PS:** Dokładnie.

**DJ:** No i tam jest dużo przykładów. Oni piszą takie książki. Więc naprawdę jest mnóstwo podejść, ale i każda może pasować do kogoś innego, więc warto mieć takie portfolio. Dlatego piszę tego e-booka, żeby to pasowało. Po prostu mam zamiar dopasować to do talentów jeszcze, więc...

**PS:** Słuchaj, wspomniałeś w czasie naszej rozmowy, że masz asystentkę. I to jest taki temat, który w Polsce, mam poczucie, rozmawiamy o produktywności, jest troszkę dziwnie traktowany. To znaczy mam takie poczucie, jak ja pamiętam pierwszy raz powiedziałem, że chcę asystentkę sobie zatrudnić, to co poniekąd zadali mi pytania, ale to o co ci chodzi, żeby ci ktoś kawę parzył czy... mówię nie, asystentkę, czyli zawsze mówię obejrzyj sobie tam nie wiem, „Suits” i tam taki Mike i Donna w jednym, tak? To jest taka prawa ręka, lewa półkula mózgu mniej więcej. Ale to dalej jest takie troszkę niedoceniane czy tak trochę źle traktowane, natomiast, no wiem, że Ty masz asystentkę. Jakbyśmy chwilę porozmawiali o tym jak pracujesz z asystentką, co możesz jej delegować, jak ta współpraca przebiegała.

**DJ:** Jasne. Ja koncept asystentki znowu już od mojego wirtualnego mentora, zaczerpnąłem od Chrisa Duckera, zresztą napisał książkę o takim trybie pracy. I ja widziałem, że w ramach tego, co robię, jest część pracy, w której jestem ja niezbędny, to jest ta część, jest część kreatywna, a z drugiej strony, gdzie ja dostarczam swoją twarz w cudzysłowie, no ale generalnie ja jestem osobą, którą ktoś jakby wynajmuje, żeby coś zrobiono. Jest całe gro rzeczy, które może robić dowolna osoba, o ile ja opiszę tę procedurę i dam jej dostęp do odpowiednich narzędzi, odpowiedni dostęp do miejsc, gdzie to się dzieje. No i była prosta kalkulacja. Ile jestem w stanie takiej osobie zapłacić, ile mi to uwalnia czasu, ile jestem w tym czasie w stanie zarobić. Jak sobie to policzyłem, no to miałem ten raider w kontekście zmiany, ten racjonalny mózg powiedział okej, w tym czasie jestem w stanie robić więcej niż obecnie rzeczy osobiście. Był też ten czynnik emocjonalny, to mnie po prostu męczyło. To są rzeczy ważne, potrzebne, po zrobieniu podcastu wysłać prośbę o transkrypt, odebrać ten transkrypt, wrzucić go do PDF-a, obrandować, opublikować, podać linki. Po odcinku podcastu wypisać linki, opisać je, podlinkować. Mogę to robić ja, ale może robić to kto inny. Po policzeniu sobie, pomyśleniu, ile ja będę się lżej czuł, ile będzie łatwiej te odcinki kolejne produkować, bo nie będę myślał, że kurczę, mam jeszcze tą powtarzalną rzecz robić. No było mi dużo łatwiej to delegować. No i zacząłem, akurat znalazłem, moja wirtualna asystentka jest dziewczyna, którą znam ze świata fizycznego.

**PS:** Okej.

**DJ:** Gdzieś tam...

**PS:** Macie tylko wirtualne relacje czy...?

**DJ:** Właśnie my mamy, znam ją też w świecie fizycznym.

**PS:** Okej.

**DJ:** Spotykam ją od czasu do czasu, natomiast te nasze spotkania w świecie rzeczywistym są w zupełnie innym kontekście.

**PS:** Okej.

**DJ:** Współpraca jest czysto wirtualna.

**PS:** Okej.

**DJ:** Współpracujemy za pomocą Asany. Tam mamy projekty wokół tego, co się zgodziliśmy, że będzie robić. Opisałem kilka procedur, no i teraz po kolei po prostu przypisuję jej zadania i ona to robi. Na początku zgodziliśmy się na test na trzy miesiące, dziesięć godzin miesięcznie. No ustaliliśmy cenę za godzinę pracy, podpisaliśmy umowę. No okazało się, że to działa. Potem przez następne kilka miesięcy zwiększyliśmy do dwudziestu godzin, no i teraz po kolei zwiększamy zakres obowiązków. Teraz kolejna rzecz, którą będę outsourcował, to jest zabawa praca z Google Analytics, ze strategią publikowania starszych wpisów, odświeżania ich. Znowuż wiem, że to trzeba robić, nie mam do tego serca, nie mam do tego energii, jest to ważna rzecz, więc dlaczego tego nie dać komuś, kto przy okazji się też tego uczy i może na tym...

**PS:** Okej.

**DJ:** Coś więcej zyskać w przyszłości.

**PS:** Już dałeś asyście dostęp do maila swojego czy jeszcze to...?

**DJ:** Jeszcze nie. Ma swojego maila. Jak byłem na wakacjach, stworzyłem autoresponder, powiedziałem przesyłajcie wszystko jej, jeżeli są jakieś pytania, przesyłajcie do asystentki. W czasie wakacji to był jedyny raz, dostałem jednego smsa z pytaniem o jednego maila. I przez okres wakacji wszystko działało się poza tym. Kupiłem, kupiliśmy dostęp do Bufera, więc za pomocą Bufera ma dostęp do Facebooka.

**PS:** Do social media.

**DJ:** Do social media, LinkedIn'a i tak dalej.

**PS:** Co prawda teraz, nie wiem czy widziałeś, że Facebook odciął, ja też używam Bufera i kurczę, Facebook odciął apki do Apis swoje. Nie da się Buferem Facebooka.

**DJ:** Wydaje mi się, że była taka chwila, ale potem to przywrócili.

**PS:** Okej, dobra, to muszę sprawdzić. Zacząłem to robić po prostu już nawet nie wchodząc w Bufer, Twitter tak, LinkedIn tak, a...

**DJ:** Jasne. Posty, był taki polski serwis Postify. Oni przez jakiś czas mieli na tym darmowe konto, mieli mniejsze możliwości i w pewnym momencie nie dało się właśnie Facebooka obsługiwać, ale Bufera nawet wczoraj wrzucałem.

**PS:** Okej.

**DJ:** Za pomocą Bufera w weekend wrzucałem jakieś posty.

**PS:** Ale na stronę, na grupę czy na personalne konto?

**DJ:** Na fanpejdża, a nie grupę.

**PS:** Okej. Wydaje mi...

**DJ:** Trzeba sprawdzić, tak.

**PS:** No.

**DJ:** Natomiast sam Facebook ma już teraz planowanie postów, więc można zaplanować z wyprzedzeniem.

**PS:** Dokładnie.

**DJ:** Maila jeszcze nie dałem, ale wczoraj rozmawiałem z takim moim fizycznym mentorem, teraz bardziej przyjacielem, no i on mi opowiadał jak on dał, jaką on miał sytuację z asystentką na poziomie maila. Właśnie cała komunikacja firmowa idzie przez nią i ona ma też dostęp do tego kalendarza. Mają ustalone zasady. Mówi, że spisali sobie zasady, jak, kiedy może jakie spotkania umawiać, kiedy ona decyduje, a kiedy jest potrzeba eskalacji i pytania jego o ostateczną decyzję. Więc cokolwiek się da oprocudować, no to myślę, że to jest dobre coś do outsourcowania do asystentki. Wydaje mi się, że jeżeli coś robimy dwa razy, powtarzamy proces i jest dokładnie taki sam, to można sobie...

**PS:** Można to outsourcować.

**DJ:** Można to outsourcować.

**PS:** Natomiast ja spytałem Cię nie bez kozery o tego maila, ponieważ ja z Karoliną, z którą współpracuję już piąty rok, no będzie pięć lat, myślę, że maila, takiego full maila, żeby dostała dostęp, tak z dwa lata temu dopiero, w sensie ten poziom zaufania, gdzie tam naprawdę przychodzą niesamowite, jakby olbrzymie ilości maili, ale też jest bardzo dużo prywatnych rzeczy. No to już jest takie można powiedzieć stare dobre małżeństwo, że Karolina pewnie wie więcej o mnie niż ja sam o sobie. I to jest takie niesamowite. Jestem ciekawy jak dojdiesz do tego momentu. Niesamowita ulga, gdzie hej, na tą skrzynkę nie muszę zajrzeć, bo wiem, że ktoś jest, ktoś czuwa i co więcej, no Karolina jakby nie dość, że ma dostęp do skrzynki, to jeszcze może odpisywać i czasami odpisuje jako ja. Co prawda to czasem robi się creepy, to musieliśmy sobie też procedurę znaleźć, bo Karolina odpisała, bo wiedziała jak się, już mnie tak znała, więc okej, nie okej, po czym ktoś podchodzi i mówi dzięki Paweł. Hm, ale o co chodzi? Więc już teraz troszkę jakby tą komunikację zmieniliśmy, natomiast to niesamowicie odciążało pracę.

**DJ:** Jasne.

**PS:** No.

**DJ:** Wydaje mi się, że jestem niedaleko od tego, bo czasami, jeżeli czymś jestem obciążony, to widzę, że w jeden dzień mam Inbox zero, za chwileczkę ten Inbox już nie jest zero.

**PS:** Zero.

**DJ:** No wydaje mi się, też robię różne ćwiczenia takie dla siebie, które maile mógłbym oddać asystentce. I jest jakaś reguła. To może być zrobione na dwa sposoby. Wydaje mi się, że jeżeli będę się bał oddać całej skrzynki, teraz chociażby za pomocą Sparka można łatwo oznaczać maile, które są dla kogoś innego, więc mogę zrobić pierwszy screening, tymi mailami się nie zajmuję, to są maile do asystentki, zostawiam tylko dla siebie resztę, więc to taka droga pośrednia, nie?

**PS:** Znaczący ja Ci powiem, ja na przykład zrobiłem, mieliśmy dwa podejścia. Pierwsze było takie, że jakby za długa historia, teraz jest tak zrobione, że mam skrzynkę, którą... moją tą firmową, ona jest zdelegowana, czyli tam nie ma hasła, tylko jest zdelegowana na Karolinę, co oznacza, że Karolina może zrobić na tej skrzynce de facto prawie wszystko, natomiast moment, w którym wysyła komunikację, to jest jakby możesz sobie zobaczyć, że to jest wysłane przez Karolinę, w sensie widzę, zresztą Gmail to zaznacza, natomiast mam kilka maili, które... czy kilka osób, z którymi chcę utrzymać komunikację i to jest bardzo personalna komunikacja, więc poustawiane mam w Gmailu reguły, że jeżeli to jest tam nie wiem, od Dominika, to przekieruj tam na inny adres, do którego tylko ja mam dostęp, a tutaj od razu skasuj tą wiadomość i usuń z kosza.

**DJ:** Jasne.

**PS:** Chociaż prawie to jest niepotrzebne. Plus dla wewnętrznej komunikacji w firmie stworzyłem adres, w Gmailu możesz po plusiku za adresem dowolną rzecz dodawać, więc jest tam pawel.sala+magiczne słowo, którego głośno nie powiem, @freshmail. To powoduje, że jeśli chcesz, żeby danego maila Karolina nie widziała i żeby to mogło tylko do mnie, było między nami, no to tutaj piszesz.

**DJ:** Jasne.

**PS:** I idzie. I się robi magia.

**DJ:** To jest wiesz, kolejny głos, który mnie do tego zachęca. No i tak trzeba opisać jasne zasady, nie? Jeżeli Ty delegujesz do kogoś, to ta osoba musi wiedzieć dokładnie, co z danym mailem zrobić albo kiedy zapytać Ciebie o zdanie.

**PS:** Dokładnie.

**DJ:** No tu dużo dla mnie miało pole jakby, dużo mnie do tego też przekonała książka „Mit przedsiębiorczości”, natomiast tam jest opisane, że co tylko możesz oprocudować, to oprocudowuj. Nawet jeżeli nie masz zamiaru tego komuś odesłać, no to będziesz gotowy, że jeżeli będzie taka potrzeba, to będzie można.

**PS:** Zresztą jest taka, to podlinkuję, „360 Delegation”. Jest... znaczy to nie jest książka, to jest gość, sobie nie przypomnę skąd, natomiast właśnie zbudowali bardzo prostą procedurę na budowanie procedury delegacji w ujęciu przede wszystkim pracy z asystentami, z asystentkami. I to tak trochę scrumowe, agilowe, no tam jest definition od done, zasoby, jakimi dysponujesz i taki minimalny efekt, jaki chcesz osiągnąć, który Cię satysfakcjonuje. Moment, w którym przepuszczasz każdą rzecz przez ten framework, to nagle Ty się tak czujesz w miarę bezpiecznie. Co więcej, dajesz pole, w którym pozwalasz komuś na własną inwencję i ewentualne popełnienie błędu, ale dalej jakby jesteś w granicach akceptowanego ryzyka dla siebie i w pewnym momencie tak mówisz to okej, no ja bym zrobił to inaczej, ale to nie jest złe, więc w sumie przestajesz się tym przejmować i nagle ten spokój wewnętrzny robi się niesamowicie taki, właśnie taki błogi, taki czujesz okej, tu ktoś czuwa. Ja kurde, jak nagramy to, no nagramy, a potem muszę zrobić o tym wpis, no. I podlinkować w mojej stopce. Bywa, że ja mam dwa tygodnie nie zagładania na skrzynkę mailową i dalej rzeczy się dzieją, i dalej prawie chyba nikt się nie obraził, a przynajmniej nikt mi wprost tego nie powiedział, że się obraził na mnie, bo wiem, że Karola czuwa i te rzeczy się dzieją całkiem fajnie, a ktoś jak widzi, że tej reakcji nie ma, to też dostaje. Mam numer telefonu, może zawsze zadzwonić.

**DJ:** Jasne. Sposób eskalacji. Wydaje mi się, że sztuka delegowania jest naprawdę trudną sztuką. Jak prowadzę czasami spotkania z menadżerami, no to oni się boją, bo niektórzy ludzie się boją oddania trochę kontroli, bo myślą, że mogą być niepotrzebny, no i myślą, gdzie, jaką największą wartość dostarczam, czy to jest właśnie robienie tego zadania, które jest powtarzalne, czy gdzie indziej, ale myślimy przez pryzmat oddawania kontroli, więc warto jakby się zastanowić, co ja w tym czasie mogę zrobić z moimi umiejętnościami, z moim podejściem, kiedy inna osoba robi coś, co ona akurat dobrze robi. Jest też drugie podejście, które ja coraz częściej widzę. Tutaj na przykład z Nozbe Michał Śliwiński dużo o tym mówi, że oni w ogóle wewnątrznie nie używają maila, że jest pełna komunikacja przez zadania, że mamy projekt, zadanie i cała komunikacja jest tam. Efekt jest taki, że jeżeli nowy ktoś dołącza, no to mamy, dołączamy go do zadania i ma pełną historię. Nie musi setek maili czy dziesiątek maili forwardować. Więc są różne paradygmaty. Znowuż wracamy do tego pierwszego punktu, dlaczego to robimy, jak chcemy zrobić, świadome podejście i to jest ta produktywność w esencji, nie? Że decydujemy dlaczego chcemy to zrobić.

**PS:** To ja Ci jeszcze powiem jeszcze dalej, bo mówiłeś o tych menadżerach, że gdzie ja więcej jestem w stanie zarobić, a znowu chyba tu nie mam, sobie ktoś pożyczył, jest jeszcze „7 nawyków skutecznego działania” Coveya, no nie? I ja jak pamiętam, pojawiła się Karolina i rzeczywiście zaczęła mnie mocno luzować, bardzo mocno odciążać z pewnymi powtarzalnymi rzeczami, i ja nagle mogłem sobie spokojnie zjeść obiad i fizycznie nic nie robić, w sensie włączyć muzykę i odpocząć, zrelaksować się przed spotkaniem albo włączyć wystąpienie na TED-ie w ramach inspiracji, zresztą miałem taki nawyk, nie udało mi się go utrzymać, codziennie jeden TED. Natomiast nagle to było to ostrzenie piły i jakby ktoś tak popatrzył z punktu widzenia produktywności ekonomicznej, no to się opieprzałeś, ale z punktu widzenia energii, którą ładowałeś przed całym dniem, nagle, no robiło się niesamowicie, magia. To jest dla mnie taka magia, która jest trudno wytłumaczalna, natomiast ona się po prostu w moim wypadku zadziałała.

**DJ:** To jest trochę taki mit, że bycie produktywnym to jest bycie cały czas zajęтым. No, ale to jest mit, nie?

**PS:** Dokładnie.

**DJ:** Żeby być efektywnym, to trzeba czasami odpocząć.

**PS:** Dokładnie.

**DJ:** Naładować akumulatory.

**PS:** Dobra. I myślę, że tym miłym akcentem możemy skończyć.

**DJ:** Tak.

**PS:** Dzięki bardzo Dominik za rozmowę.

**DJ:** Dzięki.

**PS:** Bardzo dziękuję za wysłuchanie naszej rozmowy. Mam nadzieję, że była ona dla Ciebie tak samo inspirująca jak dla mnie i że od jutra będziesz mógł popracować nad swoją produktywnością. Materiały oraz notatki z tego spotkania, transkrypt, znajdziesz na stronie [pawelsala.pl/eim-022](http://pawelsala.pl/eim-022). Jeśli jeszcze nie subskrybujesz tego podcastu, proszę, zrób to teraz tak, abyś nie przegapił żadnego, kolejnego odcinka. Jeśli masz jakieś pytania, sugestie, proszę, zostaw komentarz lub napisz do mnie.

Kilka odcinków temu, dokładnie dwa odcinki temu, nagrałem odcinek, który był moim solo odcinkiem. Przypominam, że jeżeli chciałbyś mnie o coś zapytać, to proszę, użyj do tego social mediów i oznacz taką wypowiedź hashtagiem #zapytajPawła. Gdy troszkę tych pytań pojawi się, spróbuję je pogrupować i nagrać kilka kolejnych, nowych odcinków. Dziękuję raz jeszcze za wysłuchanie i do usłyszenia następnym razem.

Mam nadzieję, że po rozmowie z Dominikiem dowiedziałeś się jak skutecznym narzędziem jest email marketing. Więc jeśli jeszcze nie masz konta we FreshMailu i chciałbyś zobaczyć jak łatwo i przyjemnie można realizować wysyłki newsletterowe, wejdź na stronę [freshmail.pl/sluchampodcastu](http://freshmail.pl/sluchampodcastu), załóż swoje konto i odbierz trzydzieści procent rabatu na pierwsze doładowanie i poczuj prawdziwą moc i przyjemność działań email marketingowych.