



Podcast Mała Wielka Firma – odc. 142

Co ostatnio czytałeś?

malawielkafirma.pl/142



Marek: Witamy w kolejnym odcinku podcastu Mała Wielka Firma.

Paweł: Witają się:

Marek Jankowski

i Paweł Tkaczyk.

Yes, yes, yes! Tego podcastu możecie posłuchać na stronach:

paweltkaczyk.com

i malawielkafirma.pl.

Czy „Yes, yes, yes” było dlatego, że Paweł Tkaczyk wrócił?

No, proszę pana! Społeczeństwo tęskniło, domagało się, prosiło... Twierdzili, że tak naprawdę to, co widać na konferencjach czy w internecie to tylko twój hologram. Że ty już nie istniejesz, bo cię nie ma w podcaście. A tu, proszę, objawiłeś swój głos – bo twarz to tylko ja widzę – ale jesteś. I nareszcie nam się udało coś nagrać po naprawdę ciężkich bojach.

Chociaż nadal jestem w rozjazdach. Ty jesteś u siebie w domu, a ja w Warszawie. A propos tego, co mówiłeś, że społeczeństwo się domaga: mamy kilka nowych, fajnych [recenzji w iTunes](#).

Tak. Zaczniemy chronologicznie.

Dobrze. Najbardziej mi się podoba recenzja z 15 listopada, gdzie Dzik300 napisał: „Bardzo przydatna aplikacja”.

Dzięki, Dzik!

To o nas właściwie, o tobie i o mnie: [bardzo przydatna aplikacja](#).

Ale aplikacja to jest też, tłumacząc tak bardzo dosłownie, zastosowanie. Więc być może Dzik zastosował coś, o czym słyszał w podcaście, i bach, poszło.

Zaaplikował.

Łukasz Bittner – Inwentum napisał tak: „Dziękuję wam za podcasty i materiały. Każdy odcinek jest bardzo ciekawy i inspirujący. Goście, których zapraszacie: Marta, Santi czy Adam, poprzez swoje historie i działanie pobudzają do ciągłego rozwoju. Dziękuję też za dzisiejszą prelekcję na Professional Business Image. Bardzo się cieszę, że dane mi było z tobą porozmawiać”. Bo byłem na takiej konferencji w Poznaniu, było świetnie, sporo słuchaczy podcastu. Łukasz i jeszcze parę innych osób, z którymi miałem okazję się zobaczyć. Wiem, że ty to masz na co dzień, jeździsz po tych konferencjach...

Właśnie, chciałem ci powiedzieć, że nie wiem, czy wiesz, ale byliśmy w Poznaniu tego samego dnia.

Ja wiem, że ty byłeś dzień przede mną. Rozminęliśmy się o jeden dzień.

No tak, ty byłeś dzień po mnie. Dobra, JK14265 napisał 18 listopada: „Słucham was od trzech miesięcy, planuję założenie własnej firmy. Dzięki treściom, które są prezentowane na tym podcaście, dochodzę do wniosku, że nie ma na co czekać. Może jedynie na powrót do Polski, bo teraz jestem na dwumiesięcznym tripie po Azji” – mam nadzieję, że chodzi o fizyczny trip – „gdzie też staram się być na bieżąco. Tak trzymać, pozdrowienia z Wietnamu”. Więc nawet w Wietnamie głos podcastowy w wietnamskim domu rozbrzmiewa.

I nie tylko w Wietnamie. Parę tygodni temu naszym gościem był Arek Förster, przewodnik po Wrocławiu. Mówił mi niedawno, że miał wycieczkę z Londynu, która trafiła do niego właśnie dzięki temu podcastowi. To jest jakaś polsko-brytyjska firma. Brytyjczycy mieli przyjechać do Wrocławia, zobaczyć miasto. Natomiast człowiek z Polski, który słuchał podcastu – pozdrawiamy, dziękujemy – powiedział im, że jak przyjeżdżają do tego miasta, to tylko Arek może ich oprowadzać. Bo to jest gość, który absolutnie wymiata i jest super. Więc cieszymy się, że sprzyjamy i wspomagamy również rozwój waszych biznesów także w taki sposób.

Fakturę, Arku, prześlemy pocztą [śmiech].

Tak jest. Następna recenzja autorstwa Kubelke. „Świetne” – taki nosi tytuł. „Słucham z przyjemnością w wolnych chwilach :)”. Bardzo dziękujemy, my również z dużą przyjemnością czytamy takie recenzje.

I co? Na mnie spadła ta najdłuższa?

No, stary, wiesz, społeczeństwo jest stęsknione twojego głosu, więc dajesz!

Jadę! Karol Kie, 19 listopada, tytuł: „Dobra robota”. „Dzięki, panowie, jestem z wami od trzech miesięcy, słuchałem nałogowo w aucie, pod prysznicem i w każdej wolnej chwili, dopóki nie zaliczyłem wszystkich odcinków. Świetna robota i to dzięki wam zagłębiłem się w świat podcastów. Cenię was za praktyczne i profesjonalne podejście, szczególnie na tle innych podcastów, które kierują się coraz bardziej w stronę zdrowego żywienia i aktywności fizycznej, zamiast solidnej wiedzy dotyczącej marketingu. Koniec słodzenia. Stworzyliście materiał, który ma wiernych fanów, a wierni fani mają rozdmuchane wymagania. Tłumaczenie, że w hotelu jest słaby internet u mnie, nie przejdzie. LTE w Smartfonie, hotspot, udostępnienie łącza i można spokojnie nagrywać, chyba że to tylko wymówka, a Paweł po prostu wali batmana, dogrywa sceny do *Justice League* i poprosił cię o alibi. Gorąco pozdrawiam”. No, ma mnie, złapał mnie, to ci powiem [śmiech].

OK, i najnowsza recenzja, której autorem jest Iphone2g. Nie wiedziałem, że jest takie oprogramowanie, które w imieniu iPhone’a 2G automatycznie generuje recenzje, ale bardzo miło, że na nas trafiło. Brzmi ona tak: „Dzięki wam, jestem w wielu sprawach na bieżąco, bardzo dużo inspiracji, dobrej energii od was. I super, że ostatnio jest regularnie, tak trzymajcie, jeszcze raz dzięki”. My również dziękujemy.

Za to, że jest regularnie, to zasługa Marka bardziej niż kogokolwiek innego. Składam na twoje ręce również podziękowania.

Dziękuję, dziękuję. To jest zasługa też naszych wspaniałych gości. Sam bym się co tydzień nie zmobilizował. Natomiast ludzie, którzy się pojawiają w podcaście, powodują, że on żyje. I wszystkim gościom niniejszym składam serdeczne podziękowania.

Myślałem, że powiesz: „Bóg zapłać” [śmiech].

Byłem blisko. A teraz, ponieważ o to też ludzie proszą, a bardzo dawno nie było tej części programu...

...książki.

Tak jest. Co ostatnio czytałeś, Pawle?

Wyprzedziłeś mnie, chciałem cię pierwszy zapytać. Czytałem ostatnio książkę pt. *SuperBetter*. Napisała ją dr Jane McGonigal. Znać ją prawdopodobnie z takiego konceptu, który nazywa się grywalizacja. Wcześniej napisała książkę pt. *Reality is Broken*, która ukazała się mniej więcej w tym samym czasie, kiedy moja *Grywalizacja*. W ogóle pierwszy rozdział jest dokładnie taki sam i o tym samym. Bo kiedyś wymienialiśmy się jakimiś mailami i tak to się skończyło.

Nie wiedziałeś nawet, że napisałeś jej pierwszy rozdział książki [śmiech]?

Nie, nie. Ona napisała dla mnie tak naprawdę. W momencie kiedy ja pisałem *Grywalizację*, to Jane oddała swoją książkę do wydawcy. Wymienialiśmy się mailami. Natomiast jak mi przysłała pierwszy rozdział, wtedy moja książka już była w druku. I mówiłem: „Boże kochany, zatlucze mnie po prostu, bo jest dokładnie to samo, w sensie od tego samego momentu”.

W każdym razie Jane zaczęła zajmować się grywalizacją po takim dosyć traumatycznym przeżyciu. Miała wstrząśnienie mózgu. Po tym musiała prowadzić dość intensywną rehabilitację. I zaczęła zajmować się właśnie zagadnieniami motywacji samej siebie do różnych rzeczy. Sięgnęła po gry. I *Reality is Broken* – jej pierwsza książka – jest opisaniem koncepcji grywalizacji. Natomiast *SuperBetter* – programem treningowym opartym na siedmiu regułach grywalizacji, które każdy może zastosować po to, żeby się zmienić.

W recenzjach na Amazonie czytałem, że to jest współczesny *The Power of Habit* – to genialna książka, która pokazuje ci, jak zmienić swoje złe zachowania i nawyki, a Jane ma te siedem kroków. I mogę nawet przytoczyć, co w niej jest napisane. Pierwszy krok to jest „*Challenge yourself*”, czyli rzucaj sobie wyzwania. Ja będę mówił półangielskim, gdyż ta książka jeszcze nie ukazała się w Polsce. Ale stosunkowo niedługo to nastąpi, więc tutaj macie pierwszą recenzję. Zanim jeszcze książka się ukazała w Polsce.

Powiem ci, że ostatnio nie jest to pierwszy przypadek. Recenzja książki *Finansowy ninja* Michała Szafrąńskiego była u nas ok. sześciu tygodni przed jej ukazaniem się.

Bo ci Michał sam zrecenzował [śmiech].

Nie! Michał mi wysłał egzemplarz książki jeszcze nie do końca zrobionej, bez wstępu itd., ale cała treść była.

OK, pierwszy krąg w tym procesie zmiany to „Rzucaj sobie wyzwania”, jeżeli chodzi o małe wyzwania i nagradzanie się. Druga rzecz to jest kwestia kolekcjonowania i aktywowania tzw. *power-upów*. Według Jane w swoim codziennym dniu możesz znaleźć mnóstwo rzeczy, które są takimi nagrodami, dającymi ci motywację w momencie, kiedy ona wygasa.

Trzeci krok z tego wszystkiego bardzo mi się podoba: „Znajdź i bij się ze złymi”. Czyli w każdej grze musi być taki *the bad guy*. Dużo bardziej nas motywuje, gdy ten nasz wysiłek jest kierowany przeciwko komuś lub czemuś. Znajdź sobie w swoim otoczeniu właśnie jakichś „złych gości” i walcz z nimi. Szukaj i kompletuj questy, czyli nie pojedyncze zadania, ale sety składające się z większej ich ilości.

Ona potem mówi o budowaniu *allies* – czyli współplemieńców, współpobratymców w budowaniu aliansów. Chodzi o to, że gra nie jest czynnością samotną, tylko razem udaje nam się zrobić dużo więcej. Jane podaje mnóstwo fajnych przykładów tego, gdzie motywacja do zmiany jest podbudowywana. W momencie gdy rzeczywiście zrekrutujemy kogoś do naszego celu, czujemy się za tę osobę dużo bardziej odpowiedzialni.

Szósty krok to „Przyjmij swoją sekretną tożsamość”. I to jest ukłon w stronę Batmana. Jane pisze, że jeśli weźmiemy na siebie jakąś tożsamość, to jesteśmy dużo bardziej skłonni myśleć o tym w kategoriach: co by zrobił Batman na moim miejscu, co by zrobił Zbigniew Boniek? I to też wpływa na naszą motywację.

I ostatnia rzecz to jest wyszukiwanie sobie tzw. epickich zwycięstw. Czyli nie jest to kwestia aktywności z dnia na dzień, tylko właśnie ten *epic win*. Wielki smok, potwór, który czeka na samym końcu.

Więc są trzy części tej książki. Pierwsza jest o grywalizacji, dlaczego gry sprawiają, że jesteśmy lepsi. Druga – to te kroki i uczenie nas, w jaki sposób z takim zabawowym nastawieniem podchodzić do życia. Trzecia – kwestia konkretnych zastosowań w związkach, zdrowiu, zdrowym odżywianiu. Nie będę o tym mówił dużo, bo większość podcastów idzie w kierunku zdrowego odżywiania, ja już nie muszę [śmiech].

Ale właśnie chciałem zapytać o to, o czym powiedziałaś na końcu. Dla kogo przede wszystkim jest ta książka, z twojego punktu widzenia?

Ja ją traktuję właśnie jako taki współczesny *The Power of Habit*. Czyli jeśli chcesz zmienić coś w swoim życiu – i teraz nie mówię o jakiejś takiej coacherii typu: „Hej, hej, możesz wszystko” itd. – tylko poważnie. Jeśli masz jakiś cel, który potrzebujesz zrealizować, np. zdrowiej odżywiać, znaleźć lepszą pracę, Jane McGonigal twierdzi, że wszystkie te rzeczy można ustrukturalizować w formę grania. I to zdobywanie nowych umiejętności, uczenie się, szukanie nowej pracy nie musi być męczącym procesem. My do tego możemy podchodzić po prostu z uśmiechem na ustach.

To jest podstawowa różnica między tymi dwiema książkami. *The Power of Habit* mówi: „Zmusz swój mózg do tego, żeby ci pomógł”. Natomiast Jane mówi: „Twój mózg to jest tylko jedna część tej układanki. Jeśli będziesz to robić z uśmiechem na ustach, to to jest druga jej część. Tutaj pomogę ci, w jaki sposób to zrobić właśnie z nim”.

A kiedy ta książka będzie w Polsce?

Nie mam zielonego pojęcia, kiedy się ukáže. Wiem, że jest praca nad nią. Mów, co ty przeczytałeś.

Ja przeczytałem książkę sir Alexa Fergusona *Być liderem*.

Szkoda, że państwo tego nie widzą, bo Marek mi pokazuje właśnie tę okładkę i książkę.

Ja wiem, że ty jesteś trochę upośledzony, jeżeli chodzi o sport. Czy w ogóle kojarzysz o kogo chodzi? Nazwisko może tak, ale czy po twarzy byś rozpoznał?

Na twarzy wygląda jak koleś z banknotu dwustudolarowego.

Myślę, że nawet z większego banknotu, sądząc po jego karierze [śmiech]. Sir Alex Ferguson to najbardziej utytułowany menedżer piłkarski w dziejach. Gość, który osiągnął najwięcej, grając z klubami. Wcześniej trenował i prowadził inne drużyny, natomiast najbardziej znany jest jako menedżer Manchester United.

Taki Nawałka na sterydach.

Powiem ci, że jak czytałem tę książkę, to miałem często skojarzenia z Nawałką, ale o nim za chwilę. Natomiast Ferguson pracował przez 27 lat z jednym klubem. W Premier League, w lidze brytyjskiej, menedżerowie są wymieniani bardzo często. I ten jego staż, długość kariery to już jest pierwsza nieprawdopodobna rzecz. Druga – to jest liczba tytułów, które zdobył.

Książka nosi tytuł *Być liderem* – i to są tak naprawdę dwie książki w jednej. Z jednej strony opowiada o naprawdę długiej historii piłki nożnej, brytyjskiej przede wszystkim. Trudno, żeby Alex Ferguson pisał o zarządzaniu, nie opierając się na swoich piłkarskich doświadczeniach.

Ale to jest jego biografia?

Nie. On biografię napisał wcześniej. Natomiast to jest książka, w której on swoje doświadczenia jako menedżer klubu przekłada na świat biznesu. Zresztą pierwsza scena w tej książce jest taka, że Ferguson ma wykład na Harvardzie ze studentami, gdzie uczy o przywództwie. Więc dwie książki w jednej, bo z jednej strony mamy tutaj historię futbolu, a z drugiej – podręcznik zarządzania.

Czasami ludzie, którzy nie są wielkimi fanami piłki nożnej, jak widzą tego gościa na ławce, który w czasie meczu wychodzi i coś pokrzykuje do piłkarzy, to kojarzą, że to jest trener...

A nie jest to trener?

Właśnie nie.

Ja też tak kojarzę, że to jest trener.

To jest menedżer. I teraz różnica między trenerem a menedżerem jest taka, że trener to jest ten gość, który im mówi: „Teraz biegniemy, teraz robimy pompki, slalom itd.”. A menedżer to ten, który ogarnia dużo, dużo więcej. Na przykład transfery piłkarzy, różne kwestie związane z boiskiem, z szatnią. De facto sam Ferguson pisze o tym, że w pewnym momencie nie tyle go odsunięto, co po prostu jeden z jego współpracowników zasugerował mu: „Nie prowadź treningów, odsuń się trochę i popatrz na to z boku”.

Przeczytam ci jeden jedyny fragment z tej książki, bo pokazuje on, o co w niej chodzi: „Z wolna zacząłem rozumieć, że moja praca polega na czym innym. Chodzi o to, żeby wyznaczyć bardzo wysokie standardy. Wszyscy powinni uwierzyć, że są w stanie zrobić coś, do czego we własnym przekonaniu nie byli zdolni.

Należało wytyczyć szlak, którym nikt wcześniej nie podążał, by każdy zrozumiał, że niemożliwe jest możliwe. Na tym polega różnica między kierowaniem a przywództwem”.

To jest to samo, co było w mojej książce [śmiech]. U mnie jest jakby więcej frajdy, a u nich krew, pot i łzy.

U ciebie jest trochę mniej o piłkarzach po prostu.

Pewnie tak.

I niesamowite jest też to, że piłka nożna w czasach, kiedy sir Alex Ferguson zaczynał być piłkarzem – bo najpierw grał w piłkę – to był sport absolutnie plebejski, rozrywka robotników.

A on jest... sir.

Sir, no tak, a nie powiedziałem „sir”?

Powiedziałeś „sir”, a potem powiedziałeś, że zaczynał grać w sport, który jest plebejski.

On teraz jest sir, rzeczywiście ma tytuł szlachecki, lordowski. Ale kiedy zaczynał i nie był jeszcze sir, to był synem pracownika stoczni. I piłka nożna była wtedy sportem robotników. Kluby piłkarskie wyglądały zupełnie inaczej. Jeżeli klub był w mieście, to grali w nim goście, którzy mieszkali co najwyżej kilka przystanków autobusowych od stadionu. Nie było zawodników zagranicznych. To byli po prostu robotnicy. Były takie przepisy kiedyś w lidze angielskiej, że piłkarz dostawał pensję robotnika. Więc to były początki.

W tej chwili wiadomo, że jest to ogromny przemysł, gadżety, transmisje telewizyjne, gigantyczne pieniądze. I początek tej książki pokazuje, że mimo tych wszystkich zmian, które zaszły w ciągu 38 lat kariery menedżerskiej sir Alexa Fergusona – w sumie tyle to było, bo wcześniej prowadził też kluby w Szkocji – podstawy jego myślenia się nie zmieniły.

On mówi, że jeżeli chcesz być dobrym menedżerem, przywódcą, to są dwa najważniejsze elementy. Pierwszy to słuchanie. I podaje konkretne przykłady, jak on zmienił swoje podejście, czy wykonał jakieś udane posunięcie dzięki temu, że słuchał tego, co ludzie do niego mówią.

Drugi element to obserwacja. Czyli, powiedzmy, masz dwoje oczu i uszu, to są te kanały, którymi powinieneś chłonąć rzeczywistość wokół ciebie. I znowu podaje przykłady tego, jak zmieniła się jego praca pod wpływem obserwacji.

Natomiast do tego dodaje od siebie jeszcze jeden taki element. Może on być zaskakujący jak na piłkarza – czyli robotnika, który pracuje na boisku, bo tak to kiedyś wyglądało. To jest czytanie. On mówi, że też bardzo lubił czytać. Mimo że nie ma wyższego wykształcenia, to zawsze te książki dawały mu inny punkt widzenia. Powodowały, że szukał czegoś nowego. Sporo pisze o tym, że czytał o sztuce wojennej. I podaje przykłady konkretnych zagrań z meczów, w których zastosował taktykę wojenną czy bitewną w tym przypadku.

Więc niesamowite jest to, że przez te wszystkie lata on był wierny tym swoim podstawom. Opowiada o takich rzeczach, jak dyscyplina, pracowitość, zapał, wiara we własne siły. Opowiada o tym, jak współpracował z zawodnikami. Jest tam mnóstwo takich smaczków futbolowych, więc być może ty byś się męczył, czytając taką książkę.

Właśnie, zupełnie szczerze o to chciałem zapytać: kto powinien przeczytać tę książkę? Bo ty jesteś zajarany piłką nożną, ja w ogóle nie. I teraz jak słucham ciebie, to myślę, że to jest książka dla ludzi, którzy są zajarani piłką nożną z dodatkiem przywództwa, przemyśleń sir Alexa Fergusona.

Ja myślę, że to jest idealny target tej książki – ludzie, którzy lubią piłkę, bo to nie muszą być fani, pasjonaci.

To nie jest książka dla biznesmenów o przywództwie, tylko dla pasjonatów piłki nożnej.

Jedno i drugie, ale jeżeli książka dla biznesmenów o przywództwie, to dla biznesmenów, którzy lubią po prostu piłkę nożną. Bo jeżeli jej nie znasz, nie lubisz, to będziesz się męczył. Tam co krok masz jakieś przykłady, analogie piłkarskie. Bardzo dużo też stanowią konkretne osoby, których ty po prostu nie znasz. Ale jeżeli jesteś fanem futbolu, to ta książka naprawdę jest genialna. Sam geniusz Alexa Fergusona i jego dokonania są tak mocnym magnesem, że to się czyta zupełnie inaczej niż zwykłe wspomnienia. Bo to jest jednak człowiek, który zakończył już swoją karierę zawodową. W jego przypadku nie będzie dalszego ciągu na ławce trenerskiej. Więc czyta się to naprawdę z dużym szacunkiem dla niego.

Niesamowite, że człowiek zaczyna sobie zdawać sprawę, jak skomplikowana jest praca tego menedżera piłkarskiego. Ile tam sił na siebie nachodzi! Z jednej strony masz piłkarzy, którzy czasami zarabiają gigantyczne pieniądze. Niektórzy nie mówią w twoim języku – bo on też o takich przypadkach pisze: że miał zawodników, którzy nie mówili po angielsku. A nawet Anglicy nieraz go nie rozumieli, bo on jest Szkotem. Więc to jest bariera komunikacyjna.

Z drugiej strony masz całą tę otoczkę ludzi, którzy są odpowiedzialni za sprawy techniczne, stroje itd. Z trzeciej strony masz kibiców, którzy wywierają ogromną presję. Czują się związani, odpowiedzialni za klub i uważają, że mają dużo do powiedzenia. Z czwartej strony masz prasę, która też ciągle podgrzewa nastroje i, wiadomo, może szukać dziury w całym. Z kolejnej strony masz prezesa klubu. A jeszcze wyżej właścicieli, którzy też czasami próbują wtrącić swoje trzy grosze. To jest niesamowicie złożona konstrukcja. A twój los jako menedżera zależy w głównej mierze od występu tych 11 gości na boisku.

Masz tam zatrudnianie, bo ty tych piłkarzy musisz wyszukać. Są skauci, którzy ich szukają po całym świecie. Są agenci tych piłkarzy, którzy próbują ci ich w jakiś sposób sprzedać – ty musisz to wyselekcjonować. Czasami z pewnymi ludźmi musisz się pożegnać, więc jest też zwalnianie z pracy. Jest praca zespołowa, motywowanie. To naprawdę bardzo intensywne doświadczenie. Myślę, że z tego też wynika fakt, że jeden tylko człowiek, jak do tej pory, był w stanie wytrzymać 27 lat w jednym klubie. Bo czasami te kariery są naprawdę błyskawiczne.

Wspomniałeś o Nawalce – tutaj też Ferguson mówi coś takiego, że bardzo współczuje trenerom reprezentacyjnym. Mówi: „Tam nie ma kompletnie żadnego komfortu pracy. Nie masz tych gości cały czas ze sobą, nie masz możliwości zgrania ich. Masz tylko selekcję. Oni przyjeżdżają na zgrupowanie, chwilę ze sobą pograją i się rozjeżdżają”. I on mówi, że by się takiej pracy nigdy w życiu nie podjął. Więc selekcjoner reprezentacji to jest jeszcze inna para kaloszy. Ale po przeczytaniu tej książki będę inaczej patrzył na menedżerów piłkarskich. Z całą pewnością jest to książka, z której ktoś, kto lubi futbol, wyciągnie wiele wniosków na temat zarządzania dla siebie.

Wiesz co, Marek, jest chyba już po czasie. Więc to by było na tyle w tym odcinku. Do następnego razu, żegnajmy się.

Ale jak? Już?

25 minut, więc jeśli chcemy trzymać dyscyplinę czasową, to obawiam się, że nie zrealizujemy tematu w tym odcinku. W ogóle to uważam, że to jest bardzo nowatorski pomysł, że w odcinku, który składa się właściwie z samych elementów formatu, nie zrealizowaliśmy żadnego tematu. Mieliśmy mówić o marce osobistej, ale to nagramy to w następnym.

Dobra. To zrobmy tak, że nagramy to w następnym, natomiast żebyśmy nie zostawiali słuchaczy z taką dziurą, to ja mam jeszcze jedną propozycję. Bo powiedzieliśmy o książkach, a może powiedzielibyśmy jeszcze o czymś, czego słuchaliśmy ostatnio. Dzisiaj słuchałem podcastu, który był bardzo ciekawy i chętnie bym o nim powiedział.

To opowiedz, proszę.

Słuchałem dzisiaj podcastu, który nazywa się *Start Up My Life* i wbrew angielskiemu tytułowi podcast jest po polsku. To był odcinek o tym, jak wypozycjonować stronę. Występował w nim Michał Andrzejewski. Prowadzi ten podcast dziewczyna, która ma na imię (albo pseudonim artystyczny) Margo. I to, co kiedyś nam się też przydarzyło – zdarzają się słuchacze, którzy np. przyjeżdżają do Polski ze Wschodu, z Ukrainy bądź Rosji, i słuchają podcastu, żeby się nauczyć języka polskiego. Margo, jak wnoszę z akcentu, nie urodziła się w Polsce i nagrywa podcast po polsku. I myślę, że to jest niesamowite, że w języku polskim, który naprawdę jest trudny, ktoś decyduje się nagrywać podcast.

Jest to fajny podcast o biznesie, fajny temat: pozycjonowanie itd. Jestem pełen szacunku dla ludzi, którzy w ten sposób przełamują swoje bariery. Ja mam tam już od stu lat na profilu na Facebooku takie zdjęcie u góry i tam jest cytat po angielsku, o ile dobrze pamiętam: że wszystko, czegokolwiek w życiu chciałeś, jest po drugiej stronie strachu. I myślę, że żeby nagrać podcast w języku obcym, to trzeba przełamać jakąś wewnętrzną barierę. Żeby zrobić to w tak trudnym języku jak polski, ta bariera jest jeszcze większa. Więc myślę, że następny odcinek nagramy po japońsku...

Jak po japońsku? Po angielsku.

Po angielsku? No możemy, ale myślę, że choćby dla samego okazania sympatii, szacunku i uznania dla osób, które nagrywają w obcym języku, rzucam takie delikatne wyzwanie naszym słuchaczom. Spróbujcie posłuchać jakiegoś podcastu, jeżeli nie w obcym języku, bo nie każdy jednak zniesie, ale choćby właśnie tego *Start Up My Life*, po to żeby pokazać Margo, że szanujecie to, co robi. Ja to naprawdę bardzo szanuję.

A więc ostatnio słuchałem książki, bo czegoś mogę słuchać. Nie będę się rozwodził nad nią, bo ona jest o gramatyce strukturalnej. Nazywa się *Words and Rules*, czyli „słowa i reguły”. I ona mówi o tym właśnie, w jaki sposób mózg przetwarza język, w jaki sposób podchodzi do generowania gramatyki wewnątrz naszej głowy i w jaki sposób zachodzi ten proces nabywania języka. Więc nikt, kto nie siedzi w jakiś tam specjalny sposób w lingwistyce, nie powinien być tym zainteresowany. Ale skoro zapytałeś, to ci powiedziałem.

Serdecznie ci współczuję. Wobec tego nie pozostaje nam nic innego, jak zaprosić na kolejny odcinek. Obiecujemy, że nie będzie nic o książkach i gramatyce.

I będziemy mówić o temacie.

Tak, będzie temat, dla odmiany.

Czyli co? Do następnego odcinka! Żegnają się:

Marek Jankowski...

i Paweł Tkaczyk, do usłyszenia!

Nagrania rozmowy możesz posłuchać na stronie **malawielkafirma.pl/142**
