



Podcast „Menedżer Plus” – Odcinek 10

Opublikowany: 4 czerwca 2015 r.

Czego potrzebujesz, żeby osiągnąć sukces w życiu?

Dzień dobry, witam Was w dziesiątym odcinku mojego podcastu „Manager Plus”. Nazywam się Mariusz Chrapko i w tej audycji opowiadam o tym, jak zwinnie zarządzać sobą i biznesem.

Jeżeli chcecie, żeby coś zmieniło się w waszym życiu i czujecie potrzebę ciągłego szlifowania swoich umiejętności, zapraszam do słuchania moich audycji.

To już dziesiąty odcinek mojego podcastu „Manager Plus”. Nie ukrywam, że bardzo się cieszę z tego faktu.

Cliff Ravenscraft, którego uważam za mojego osobistego guru od podcastowania i od którego dużo nauczyłem się w tym temacie i ciągle się uczę jak podcastować twierdzi, że najważniejszych jest pierwszych 10 odcinków, pierwszych 10 podcastów. Warto się do nich przyłożyć, bo później podobno jest już z górki. Podobno.

Zobaczymy, czy faktycznie będzie z górki przy kolejnych podcastach. Ja się przyłożyłem do pierwszych 10 odcinków i dlatego słuchacie odcinka numer 10, co uważam za mój osobisty mały sukces.

W dzisiejszym odcinku chciałem podzielić się z Wami kilkoma refleksjami, które właśnie dotyczą tematu sukcesu – co jest potrzebne do tego, żeby osiągać sukces w życiu.

Wcześniej chciałem bardzo podziękować dwóm osobom – Arturowi R. za pierwszą recenzję mojej audycji w iTunes i Miszce W. (niewiele mi to mówi). Dzięki wielkie za to, że mieliście czas i siłę, żeby coś skrobnąć.

Postanowiłem pierwszej osobie, która przygotowała recenzję i wystawiła opinię mojemu podcastowi, właśnie Arturowi, wysłać książkę Jacka Walkiewicza „Pełna

moc możliwości”. Będę o niej mówił pod koniec dzisiejszej audycji. Jest tylko jeden problem – nie mam adresu Artur do ciebie. Jeżeli słuchasz tej audycji, bardzo cię proszę – wyślij mi swój adres. Możesz skorzystać z formularza, który jest na stronie mariuszchrapko.com. Wyślij adres na który mam ci wysłać książkę.

Wielkie dzięki Artur, wielkie dzięki Miszka.

A do was, do pozostałych słuchaczy niezmiennie zwracam się z prośbą o to, żeby gwiazdkować i zostawiać komentarze pod moją audycją w iTunes.

Każdy wasz pozytywny głos, który oddacie na moją audycję, każda wasza opinia powoduje, że podcast „Manager Plus” skacze do góry w rankingu iTunes. Dzięki temu mogę docierać do szerszego grona odbiorców.

Dlatego lajkujcie, gwiazdkujcie, opiniujcie, komentujecie. Bardzo liczę na waszą pomoc w tym zakresie.

Poradnikowo

Poradnikowo jest taką częścią mojej audycji, w której dzielę się z Wami różnymi dobrymi praktykami, narzędziami, które pomagają mi usprawnić moją codzienną pracę.

Dzisiaj chciałem się z Wami podzielić pewną praktyką, którą testuję już od kilku dobrych tygodni. Muszę powiedzieć, że całkiem fajnie się sprawdza.

Idea jest bardzo prosta.

Do każdego dnia tygodnia przypisuję sobie jakiś konkretny temat nad którym będę przez cały dzień pracował. Innymi słowy – w tym dniu skupiam się tylko na zadaniach, które dotyczą tego konkretnego tematu. Inne – robię wszystko, żeby je wyeliminować, innymi się nie zajmuję.

Na przykład poniedziałek, wtorek, środa jest to czas kiedy zazwyczaj planuję sobie wycieczki do klienta. Wtedy jestem poza domem, pracuję przy projektach

wdrożeniowych, prowadzę warsztaty, szkolenia. Te 3 dni zazwyczaj są zarezerwowane na pracę u klienta przy projektach wdrożeniowych.

Czwartek w całości poświęcam na pisanie bloga. Ostatnio bloga zastąpiłem pisaniem książki, o czym Wam mówiłem przy okazji poprzedniego odcinka mojego podcastu. Piątek jest to dzień właśnie na podcast – na przygotowanie podcastu, przygotowanie scenariusza podcastu, nagranie podcastu, obrobienie go i wrzucenie na serwer. Sobota jest czasem kiedy wybywam na zieloną trawkę. Ostatnio jest to działka – zaczął się sezon. Niedziela jest czasem na relaks, na czytanie, na planowanie kolejnego tygodnia. Tak wygląda mój idealny tydzień.

Ważne jest to, że to jest idealny tydzień. Żebyście nie popadali w paranoję i trzymali się każdego dnia, tak jak sobie w tym tygodniu zaznaczyliście. Są różne sytuacje, które spowodują, że na pewno będziecie musieli któryś z dni zamienić na inny.

W moim przypadku jest tak, że dzień na pisanie bloga czwartek czasami zamieniam na przykład na poniedziałek. Jest taka sytuacja, że w czwartek muszę zrobić coś dla klienta, bo akurat klientowi pasuje wtedy zorganizowanie warsztatu.

Zauważyłem, że przydzielanie takiego tematu na określony dzień tygodnia bardzo pomaga skoncentrować się na realizacji zadań. Zwłaszcza wtedy, kiedy wpadają mi różnego rodzaju przeszkadzajki – zadania, które nie są związane z tym konkretnym tematem, który założyłem, że będę nad nim pracował w danym dniu.

A teraz temat przewodni

W dzisiejszym temacie przewodnim chciałem Wam powiedzieć parę słów na temat tego, co trzeba zrobić, żeby osiągnąć sukces w życiu.

Z podcastami wystartowałem blisko 2 miesiące temu. To jest mój 10 odcinek, jak mówiłem na początku.

Przed chwilą przeglądałem statystyki w serwisie Libsyn – to jest taki serwis, którego używam zarówno do hostowania moich odcinków, do składowania moich odcinków, żebyście mogli z nich później sprawnie korzystać. Ale też serwis ten ma bardzo dobre statystyki.

Zaglądałem przed audycją do statystyk i wygląda na to, że do dzisiaj, do teraz pobraliście moje audycje aż 6 tys. 642 razy.

Z tego co widzę to dzień w dzień statystyki idą w górę, co jest bardzo miłe i też motywujące do tego, żeby nagrywać kolejne odcinki tego podcastu. W samym maju odnotowałem blisko 3,5 tysiąca pobrań.

Muszę przyznać, że absolutnie nie spodziewałem się aż takiego odzewu z waszej strony. Podcastuję dopiero od 10 tygodni i z wieloma rzeczami ciągle eksperymentuję. Eksperymentuję ze strukturą audycji, która w miarę już jest stała. Eksperymentuję z tematami, które dobieram do moich odcinków.

Ale muszę Wam powiedzieć jedną rzecz. Na blogu, żeby osiągnąć porównywalną liczbę widzów musiałem pracować przez około rok, żeby mieć taką liczbę jaką tutaj mam po kilku tygodniach.

Jest to zupełnie niesamowite. Bardzo Wam dziękuję, że mnie słuchacie. Bardzo Wam dziękuję, że mnie subskrybujecie w iTunes. Mam nadzieję, że kolejne odcinki będą coraz lepsze i coraz ciekawsze.

Woody Allen powiedział kiedyś, że *sukces w 80% zależy od tego, czy się pojawisz*. Ostatnio bardzo często myślę o tym cytacie. Łatwo go oczywiście można zbagatelizować, można koło niego przejść jakoś obojętnie. Łatwo ten cytat może gdzieś zginąć, zawieruszyć się wśród wielu setek cytatów, które każdego dnia zalewają internet.

Sukces w 80% zależy od tego, czy się pojawisz. To stwierdzenie nie oznacza tylko, że musisz się pojawić na rozmowach rekrutacyjnych, żeby zmienić pracę.

W przypadku moich podcastów to stwierdzenie wcale nie oznaczało, że musiałem kupić super wyposażony sprzęt, mikrofon, mikser, żeby nagrywać moje audycje.

Pojawić się to oznacza zacząć. To jest jedna z takich ważniejszych lekcji, które wyciągnąłem z nagrywania podcastów.

Na przykład czy pojawiliście się dziś na siłowni? Sam fakt, że się tam znalazłeś oznacza że masz 80% szans na to, żeby porządnie poćwiczyć. To jest całkiem sporo.

Najgorsze jest stoczenie tej walki z samym sobą. Najgorsze jest przełamanie tego wewnętrznego lenia, który gdzieś tam głęboko w nas siedzi i podpowiada nam, żeby pewnych rzeczy nie robić. Albo żeby odłożyć je na później.

Ale później już jest z górki. Potem już się nie czuje w zasadzie tego, że trzeba było spakować dres, że trzeba było spakować adidasy, zabrać żel pod prysznic, może ręcznik, przebić się przed korki, wejść do szatni, przebrać się i w końcu zacząć ćwiczyć.

Jak już jesteście na siłowni – tego się zupełnie nie odczuwa. Samo ćwiczenie jest bułką z masłem, nawet dziecko dałoby radę. Zauważcie, że samo ćwiczenie właśnie na siłowni, wykonywanie określonych ćwiczeń nie jest dla nas problemem. Problemem jest wszystko to, co musimy zrobić wcześniej, żeby na tej siłowni się pojawić.

Pojawić się to znaczy zacząć. Pojawić się to znaczy wystartować.

W moim przypadku, jeśli chodzi o podcastowanie sprzęt był gotowy i czekał na pierwsze nagranie przez blisko 6 miesięcy. 6 miesięcy czasu potrzebowałem na to, żeby się pojawić z pierwszym odcinkiem mojego podcastu.

Ja o tym też mówiłem przy okazji pierwszej rozgrzewkowej mojej audycji. Jeżeli nie słuchaliście to zachęcam. Przez 6 miesięcy odkładałem nagranie pierwszego odcinka mojego podcastu.

Steven Pressfield, autor książki *The War of Art* wymyślił nazwę dla tego cichego, niewidzialnego głosu, który gdzieś tam w naszym mózgu siedzi i podpowiada nam zwłaszcza wtedy, żeby pewnych rzeczy nie robić, kiedy te rzeczy mogą przynieść jakąś konkretną wartość w naszym życiu.

Ten wewnętrzny głos Pressfield nazywa oporem. Poświęcił całą książkę na temat oporu w życiu człowieka. Opór mówi do was nawet w tym momencie, w którym słuchacie tej audycji zachęca was do różnego rodzaju kompromisów, podpowiada,

żebyście unikali gwałtownych ruchów, posunięć, decyzji, trzymali się na wszelki wypadek z dala od różnych kłopotów, żebyście minimalizowali ryzyko.

Opór zabiera głos najczęściej wtedy, kiedy możemy zrobić coś, co jest wartościowe w życiu. Kiedy możemy rozpocząć nowy, ciekawy projekt, kiedy możemy zmienić pracę, kiedy możemy zmienić jakiś nawyk, który nam szczególnie doskwiera. Wtedy opór jest najbardziej aktywny.

Oporowi zależy przede wszystkim na zrujnowaniu naszych osobistych planów. Tak działa opór. Dużo łatwiej jest zrobić postęp w projekcie, jeżeli już się pojawi, żeby rozpocząć nad nim pracę.

Dla mnie przy podcastach najtrudniejszym zadaniem, wciąż tak jest, jest pojawienie się w moim domowym studiu. Jest to niby prosta rzecz. Ale co tydzień muszę pokonywać swój opór, żeby usiąść przed mikrofonem, włączyć sprzęt i zacząć do was coś mówić, żeby zacząć nagranie.

Zanim się pojawię w studiu przez moją głowę przelatuje stos różnych rzeczy, które muszę zrobić, żeby to nagranie było możliwe. Muszę wybrać temat audycji, muszę określić tytuł, przygotować konspekt z punktami, o których będę mówił, muszę przygotować wpis na bloga, zebrać linki, o których będę wspominał podczas audycji, muszę dobrać zdjęcie do tego wpisu, muszę dobrać odpowiednią muzykę, przygotować strukturę tej audycji.

Tego jest całe mnóstwo. Jak już to wszystko mam zrobione, samo nagranie jest trochę jak z tą siłownią. To jest czysta przyjemność i można powiedzieć bułka z masłem. Jest to łatwizna.

Zawsze kiedy kończę nagrywanie, myślę sobie – fajnie, udało się, mam mały sukces. Jest odcinek.

Możecie być kim tylko chcecie w życiu. Możecie robić co Wam się żywnie podoba, zamarzy. Ale najpierw musicie wykonać ten pierwszy krok. Musicie się pojawić.

Musicie powiedzieć sobie – zaczynamy nowy projekt. Już. W tym momencie startujemy z nowym projektem.

Co trzeba zrobić, żeby stworzyć coś nowego, żeby zacząć projekt? Przede wszystkim musicie mieć jakiś pomysł.

Ja miałem pomysł na podcast o zarządzaniu, który byłby kontynuacją w jakiś sposób mojego bloga, tematyki, którą poruszam na moim blogu. To była pierwsza rzecz – pomysł podcast „Manager Plus”. Pomysł na to, jaki macie pomysł na projekt.

Druga rzecz – potrzebujecie ludzi, którzy nad tym pomysłem będą Wam pomagali pracować. Z tymi ludźmi to jest różnie. To zależy oczywiście od projektu.

W przypadku podcastu ja ciągle większość rzeczy robię sam, chociaż odczuwam dużą presję czasu zwłaszcza jeśli chodzi o montowanie audycji – to zawsze zajmuje czas.

Jeśli chodzi o przygotowywanie transkryptu – coraz poważniej myślę o tym, żeby transkrypt audycji dołączać, bo są słuchacze, którzy zgłaszają mi, że fajnie by było mieć też w formie pisanej to, o czym mówię. Mam nadzieję, że niebawem uda się to zrobić. Ale do tego potrzeba ludzi. Potrzeba kogoś, kto taki transkrypt będzie robił. Do montażu samej audycji też trzeba kogoś, kto to wszystko zusammen poskłada do kupy.

Na razie robię to zupełnie sam. Ale jest to wysiłek, który coraz bardziej jest odczuwalny w moim przypadku, bo po prostu zabiera mi dużo czasu.

Trzecia rzecz – trzeba mieć miejsce na realizację naszego pomysłu. W przypadku podcastów musiałem poświęcić część pokoju, który teraz służy mi za studio. Wytłumiłem go, zamontowałem na ścianach odpowiednie maty akustyczne, które wygłuszczały pomieszczenie i jest dużo lepiej, jeśli chodzi o dźwięk.

Ja wiem, że nie wszyscy przywiązują do tego wagę. Ale przynajmniej ja zwracam dużą uwagę na jakość dźwięku przy podcastach.

Kolejna rzecz – musicie mieć materiały niezbędne do tego, żeby zrealizować wasz pomysł. Jeśli chodzi o podcast musiałem kupić mikrofon, musiałem kupić mikser, cyfrowy rejestrator dźwięku, żeby audycje w jakiś sposób nagrywać.

Musiałem trochę kasy wydać na sprzęt, bo tak jak mówiłem wcześniej – zależało mi i ciągle mi zależy na dobrej jakości. Te materiały są potrzebne do tego, żeby wasz pomysł w jakiś sposób mógł być zrealizowany.

Kolejna rzecz – musicie zająć się dystrybucją, musicie pomyśleć o dystrybucji waszego pomysłu. W jakiś sposób trzeba powiedzieć wcześniej czy później światu o tym, co robicie.

W moim przypadku każdą informację o pojawieniu się nowego odcinka ci, którzy są zasubskrybowani w iTunes dostają taką informację w tym serwisie. Ja wysyłam odpowiedniego newsa też na Facebooku, na Twitterze, na LinkedIn. Osoby, które są zapisane do mojego newslettera, takie powiadomienie dostają.

Dystrybucja pomysłu jest kolejnym ważnym elementem tego, żeby coś z tym pomysłem zrobić.

Jeszcze chciałem wspomnieć o dwóch rzeczach, dwóch ostatnich rzeczach.

Jedna z nich to kasa. Trzeba mieć pieniądze, jakieś minimum środków musicie wygospodarować, żeby z podcastem wystartować.

Na początek wcale nie musi to być bardzo duża inwestycja – nie musicie kupować drogiego mikrofonu, miksera. Na początek wasze audycje możecie nagrywać nawet na telefonie. Ale jakaś inwestycja związana z realizacją pomysłu musi nastąpić.

Ostatnia rzecz – trzeba pomyśleć o jakichś działaniach promujących, czyli marketing pomysłu waszej inicjatywy, waszego projektu. Ja używam, jeśli chodzi o marketing tych samych narzędzi co w przypadku dystrybucji – newsletter, Facebook, Twitter, LinkedIn. W zasadzie nic więcej tutaj się nie pojawia.

Poza tym bardzo dużo mi pomagacie marketingowo, jeśli chodzi o rozprzestrzenianie się tych informacji o moim podkaście w sieci. Tutaj dużą robotę robi marketing wirusowy, który jest możliwy dzięki internetowi.

Wymieniłem Wam teraz kilka takich rzeczy, które się składają na to, żeby zrealizować jakichś pomysłów, żeby stworzyć coś nowego.

Prawda jest taka, że to wszystko są nakłady, które owszem, musicie ponieść, żeby uruchomić jakiś nowy projekt. Dla każdego ekonoma, osoby, która para się jakoś ekonomią nie jest to nic nowego.

Można powiedzieć, że jest to oczywista oczywistość, że te elementy muszą być spełnione, żeby wystartować z jakimś pomysłem i projektem. Każdy w zasadzie kierunek studiów zarządzania oferuje różne programy, które Wam pozwolą się doskonalić w tych elementach.

Ale tak naprawdę cała wasza praca, cały wysiłek może okazać się zupełnie niepotrzebny, jeżeli zabraknie Wam jednego, zupełnie podstawowego elementu – właśnie rozpoczęcia wystartowania, wykopania waszego projektu.

Jeżeli w pewnym momencie nie powiecie sobie – startujemy z projektem. Jeżeli tego zabraknie cały wasz trud pójdzie na marne.

Jeżeli nie będziecie przekonywać do swojego pomysłu, jeżeli nie będziecie tworzyć, popychać waszych spraw do przodu, nalegać – nie powstanie nic. Będzie efekt zupełnie zerowy, wszystko spali na panewce.

Najlepsze w tym wszystkim jest to, że w dzisiejszych czasach wszystkie elementy potrzebne do realizacji pomysłu, o których wcześniej wspomniałem, które wcześniej wymieniłem są dostępne w zasadzie na wyciągnięcie ręki. Tutaj oczywiście bardzo dużą robotę robi internet. Dzięki internetowi jest to możliwe.

Najważniejsze jest to, żeby była motywacja. Najważniejsza jest motywacja. To jest podstawowa siła, która napędza nasze projekty.

Musi się Wam po prostu chcieć zacząć. Musi Wam się chcieć wyjść z własnej kryjówki, z własnego okopu i zacząć coś robić, zacząć realizować Wasz projekt.

Tak jak powiedziałem wcześniej – dzięki potędze internetu każdy z was ma wszystkie potrzebne narzędzia. Te wszystkie rzeczy o których mówiłem są dostępne na wyciągnięcie ręki. I co ciekawe – inwestycja z ich używaniem nie musi być wcale tak duża.

Możecie zrealizować każdy najbardziej odjechany pomysł. Narzędzia niewiele kosztują. Rynek na Was czeka, czeka na Wasz pomysł.

Chciałem Wam powiedzieć jeszcze o jednej rzeczy przy okazji rozpoczynania projektów, która jakoś też towarzyszyła mi przy myśleniu o podcastowaniu i towarzyszy mi też takie myślenie przy wielu inicjatywach, które rozpoczynam, które są nowe, po których nie wiem czego się mogę spodziewać.

Chodzi o to, żeby się nie bać, że Wam się nie uda. Ja wiem, że to brzmi bardzo trywialnie. Ale nie bójcie się porażki. Nie bójcie się tego, że dany projekt nie wypali.

Benjamin Franklin powiedział: *Nie ponosiłem porażek. Miałem 10 tysięcy pomysłów, które nie wypaliły.* Thomas Edison stwierdził, że *przy każdej z dwustu żarówek, które nie chciały działać niepowodzenie uczyło mnie czegoś, co mogłem wykorzystać przy kolejnej próbie.*

Niepowodzenia i fallstarty są warunkiem koniecznym sukcesu.

W Seattle jest takie miejsce na Pike Place Market, gdzie ciągle funkcjonuje pierwsza kawiarnia Starbucks. Jeżeli nie byliście tam, a będziecie przy okazji – bardzo was zachęcam do tego, żeby to miejsce odwiedzić. Jest to zupełnie niesamowite doświadczenie.

Jak do niej wejdziecie to szybko zorientujecie się, że coś tutaj w tym Starbucksie nie gra. Kawiarnia nie do końca przypomina Starbucks, które możemy zobaczyć, które znamy chociażby z naszego kraju. Bo też nie do końca ta kawiarnia wygląda jak Starbucks. Logo jest zupełnie inne, w środku jest też wystrój trochę inny.

Jak się okazuje – oryginalny Starbucks wcale nie sprzedawał kawy, tak jak to jest teraz. Można tam było kupić ziarna kawy, można tam było kupić liście herbaty, nawet zioła, ale kawy takiej jak teraz do picia nie sprzedawano. Oczywiście klienci mogli próbować konkretnej kawy, która była zaparzona z określonego ziarna. Ale to było tylko parę łyków, a nie cała filiżanka.

Jak się okazało – to był błąd. Jerry Baldwin, który był jednym z założycieli Starbucksa wymyślił sobie, że klientów będą bardziej interesowały ziarna kawy niż jej picie. Gdyby jego wizja faktycznie została przeforsowana to prawdopodobnie Starbucks dzisiaj by nie istniał.

Potrzebny był dopiero Howard Schultz, żeby to zmienić. Potrzebna była jego wycieczka do Włoch, obsesja na punkcie espresso, żeby stało się inaczej.

Ale pomyślcie o tym przez chwilę.

Co by było – gdyby ten zły, ten pierwszy Starbucks nigdy nie wypalił, nigdy nie powstał? Co by było gdyby Jerry i partnerzy stwierdzili – w sumie to nie mamy żadnej pewności, że ludzie będą chcieli kupować ziarna kawy. Szkoda naszego czasu, szkoda inwestować w to kasę, nie otwierajmy żadnego sklepu.

Gdyby nie Jerry Baldwin i jego pomysł otwarcia sklepu z ziarnami kawy nie mielibyśmy dzisiaj chociażby frappuccino w Starbucksie. Nie wiem, czy jesteście fanami. Ja jestem dużym fanem, więc polecam.

Jedno działanie prowadzi do następnego. Tak jest z każdą inicjatywą. Tak jest z każdym projektem, który rozpoczynacie, z którym startujecie. W dzisiejszych czasach firmy nagradzają tych, którzy się nie mylą w pracy, nie ponoszą porażek. Porażka jest czymś złym i pracownik nie powinien się mylić w zasadzie.

Ale wyobraźcie sobie taki scenariusz. Szef wzywa swojego pracownika, któremu brakuje kompletnie inicjatywy, pracownika, który nic nie rozpoczyna. Ale jest mistrzem w hejtowaniu kolegów, koleżanek, hejtuje ich za pomysły, za osiągnięcia. Zawsze mówi – można to było zrobić lepiej, inaczej.

Teraz szef wzywa właśnie takiego pracownika na dywanik, żeby go skarcić, żeby mu zwrócić uwagę, że taka postawa nie ma sensu i nigdzie go nie zaprowadzi. Zauważcie, że taki scenariusz nie występuje w przyrodzie. Jest to zupełna mrzonka, o której mówię.

Dużo bardziej prawdopodobne w naszych firmach jest to, że wylecicie z pracy za porażkę, za niepowodzenie, które macie na swoim koncie niż właśnie za brak

inicjatywy. Firmy nie karzą pracowników za to, że nie mają inicjatywy. Taka jest mentalność wielu dzisiejszych szefów, wielu współczesnych managerów.

W dzisiejszych czasach unikanie rozpoczynania nowych projektów jest dużo gorsze niż popełnianie błędów. Jeżeli startujecie z jakimś nowym pomysłem, zawsze możecie w trakcie projektu go zmienić, zawsze możecie nad nim popracować, usprawnić go, usprawnić rozwiązanie, które w tym pomysle się pojawia.

Jeśli nigdy nie zaczniecie, nigdy też nie będziecie mieli tej szansy.

Na zakończenie chciałem Wam polecić kilka naprawdę krótkich lektur, które bardzo szybko przeczytacie, ale które z pewnością zainspirują was do robienia wielu fajnych rzeczy w życiu. A przede wszystkim do startowania z nowymi pomysłami i projektami.

Pierwsza książka, którą chciałem Wam zostawić po tej audycji to jest książka Seta Godina *Potrząśnij pudełkiem*. To jest bardzo mała książeczka, która w całości dotyczy tematu, o którym dzisiaj mówimy. Dotyka tematu, o którym mówimy w dzisiejszej audycji. Bardzo inspirująca lektura.

Mnie się kojarzy zawsze z Hiszpanią, z Barceloną. Pamiętam jak przeczytałem ją w zasadzie podczas jednej z wieczornych kolacji na Ramblis w zasadzie od deski do deski.

Druga książka to książka Stevena Pressfielda, którą gdzie tylko mogę polecam i często ją cytuję. To jest książka *The War of Art*. O tej książce wspominałem też przy pierwszym odcinku mojego podcastu, jak Wam opowiadałem, jak to bardzo mi się nie chciało zebrać, żeby wystartować z tym pierwszym odcinkiem, jak to bardzo nie chciało mi się właśnie pojawić i zacząć.

To jest książka, która w całości traktuje o wewnętrznym oporze przed robieniem różnych rzeczy, które nadają naszemu życiu sens i wartość. Bardzo Wam ją polecam.

Trzecia książka, którą chciałbym wysłać Arturowi R. za pierwszą opinię, pierwszą recenzję podcastu to jest książka Jacka Walkiewicza *Pełna moc możliwości* wydana przez wydawnictwo Helion i Helion jest też sponsorem tego małego prezentu dla Artura.

Pan Jacek zastąpił wykładem na konferencji TEDx we Wrocławiu. Było to w roku 2012. Jeżeli nie widzieliście tego nagrania to bardzo Wam polecam obejrzenie. Jest to bardzo motywujące, inspirujące wystąpienie. Jak sam autor książki twierdzi – był to moment zupełnie przełomowy w jego życiu. Właśnie to kilkunastominutowe wystąpienie odkręciło, zmieniło wszystko, co się dotychczas w jego życiu działo. Bardzo fajna książeczka, krótka. Znajdziecie tam też zapis całego wystąpienia z TEDx-u we Wrocławiu. Bardzo Wam ją polecam.

Jeszcze dwie książki, które też warto mieć w swojej biblioteczce, warto przeczytać. To są książki autorstwa Paula Ardena. Jest to były dyrektor kreatywny agencji Saatchi&Saatchi, legenda brytyjskiej reklamy, autor wielu ciekawych, niesamowitych kampanii między innymi dla British Airways czy dla Fuji. Te książki są zupełnie nietypowe. Pierwsza z nich książka *Cokolwiek Myślisz, Pomyśl Odwrotnie*. Druga, też wydana po polsku, *Nieważne jak dobry jesteś, ważne jak dobry chcesz być*.

Dostarczą Wam na pewno dużo inspiracji. Książki, które są wypełnione różnymi grafikami, różnymi zdjęciami, różnymi cytatami, krótkimi historyjkami, które mają jeden cel – zainspirować Was do tego, żeby wprowadzić jakąś zmianę w waszym życiu, znaczącą zmianę w waszym życiu i odnieść sukces.

Pomyślcie o wszystkich rzeczach, które powstrzymują Was przed rozpoczęciem, przed startowaniem, przed wykopywaniem nowych pomysłów, nowych projektów w Waszym życiu.

Czego się najbardziej boicie? Co Was powstrzymuje przed podjęciem kolejnej próby?

William Faulkner jest autorem następujących słów, z którymi chciałem Was zostawić po tej audycji: *Nie zadawaj sobie trudu tylko po to, żeby być lepszym od poprzedników czy rywali. Postaraj się być lepszym od siebie samego.*

Bardzo Wam na dzisiaj dziękuję. Ja się już z Wami żegnam. Trzymajcie się i życzę Wam jak zwykle udanego i słonecznego tygodnia. Zostawiam Was z zespołem The Good Lawdz.