

18.07.2025 r.



#402

TRANSKRYPT ODCINKA

Chciałem być... gadżeciarzem (Nasza Rzecz)

Partnerami tego podcastu są: iDream.pl, Pancernik.eu oraz [Ecam](https://Ecam.com) – aplikacja do transmisji na żywo i produkcji wideo stworzona dla komputerów Mac. Z kodem „BOCZEMUNIE25” także 15% zniżki na pierwszą płatność (dowolny plan).

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

W dzisiejszym [odcinku](#): Pytaliście kiedy znowu jakaś Nasza Rzecz zagra w podcastowym eterze... To właśnie ten odcinek, a temat? Świadome gadżeciarstwo. W imieniu swoim i Mateusza zapraszamy!

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem, kochani! Albo „Cześć i czołem!”. Ktoś mi ostatnio napisał, że to takie moje powitanie, więc niech będzie takie. Nie tak znowu długo musieliście w sumie na nas czekać. Bo to chyba dobrze, że w tym odcinku po raz kolejny będzie o „naszej rzeczy”. Moi drodzy, tak, bo jest ze mną Mateusz Kozłowski. Zanim go przywitam oficjalnie, to jeszcze tylko standardowo przypomnę, że wszelkie linki do spraw, tematów i archiwalnych odcinków podcastu również, bo pewnie się tutaj pojawią, i inne odniesienia znajdziecie pod adresem bozemunie.pl/402/, jak 402. odcinek tego podcastu, który niniejszym rozpoczynam. Tam

oczywiście też namiary na mój okołotechnologiczny — przepraszam, zostanie to bez cięć — [newsletter](#), który wysyłam w sobotę o poranku.

Dzień dobry, Mateusz. Cześć i czołem!

[MATEUSZ] Dzień dobry, Krzysku. Czuję się wywołany, a w zasadzie poczułem się wywołany w Twoim poprzednim odcinku z Aleksandrem Dębiczem. Zostałem wymieniony jako potencjalny człowiek, który coś tam wie o audio, mimo że jest po prostu zajawkowiczem. Ale powiem Ci, taka mała dygresja z mojej strony: zostałem tam narysowany trochę jak jakiś człowiek, który bez adaptacji akustycznej w ogóle nie rusza tematu.

Tu prostuję, mam zdroworozsądkowe podejście do tego, po prostu wiem, że warto kupić sobie nawet dywan czy po prostu zasłonić niezasłonięte okna. Nie, nie. Prostuję o tyle, że z tamtej rozmowy mogło wynikać, że od razu trzeba wchodzić z jakąś potężną adaptacją akustyczną, jakimiś panelami itp. Natomiast dziś pewnie często w tej naszej rozmowie będzie wybrzmiewać taki wątek, w którym ja nie mam poczucia, że jestem tylko ja i nikt inny. Jest jeszcze moja żona, jest mój syn, no i ja naprawdę staram się wypośrodkować wiele różnych rzeczy i tej przestrzeni, w której żyjemy. Gdybym był sam, to może faktycznie od razu ta decyzyjność z mojej strony byłaby przyspieszona i od razu bym coś dłubał, coś poprawiał i tak dalej, natomiast jest też normalne życie. I tutaj, kiedy ktoś się mnie pyta o radę, to ja zawsze mówię o tym, że musisz widzieć nie tylko siebie, ale też tych ludzi, z którymi żyjesz, i pod nich to wszystko wypośrodkowywać. To też jest zresztą jakiś przepis na udany związek. Po prostu rozmawiać. Prawda?

[KRZYSZTOF] Prawda. Zwłaszcza że może być tak, w skrajnym scenariuszu — tak mi teraz wpadło do głowy — że ta zajawka jest już naprawdę ekspercka, osiąga taki poziom absurdu, a propos wybrzmienia tego naszego odcinka z Alkiem, że wyobrażam sobie, że ktoś po prostu może czysto po ludzku nie rozumieć niektórych rzeczy w ramach tej bańki otoczonej absurdem. No i teraz na przykład, jeżeli trzeba będzie wykonać jakąś konkretną sekwencję włączając poszczególne sprzęty, a może tak być — na przykład pierwsze, co mi przychodzi do głowy, to masz amplituner, podłączone do niego Apple TV i do tego telewizor — i bardzo często nie masz w ramach tego jednego pilota, w którymś z tych sprzętów, obsługi uniwersalnego sterowania i trzeba najpierw włączyć na przykład to, żeby zadziałało audio z sekwencją, no nie? A potem jeszcze ustawić jakieś tam parametry, inne dziwne rzeczy. I przeciętny człowiek nie musi tego rozumieć, nie powinien musieć

tego rozumieć. I jeżeli żyje w jednym domostwie, to powinien mieć to tak skonstruowane, że jak sobie chce puścić — no, użyję już tej kalki — ze Spotify ulubioną piosenkę, to powinien móc to zrobić. Koniec tematu. Kropka. Nie?

[MATEUSZ] Tak, a że świat nie jest idealny, to nawet u mnie w domu jest sytuacja, w której nie mam urządzeń, które automatycznie się ze sobą komunikują, i moja żona musiała się tego nauczyć. I nauczyła się. Więc właśnie ta sytuacja, o której powiedziałaś, u mnie występuje, ale udało się, bo Ania też wykazuje się empatią, wie, że ja chcę mieć... Niektóre moje wybory są podyktowane po prostu dążeniem do fajnej jakości. I ona po prostu nagina też swoje potrzeby czasami pod te moje, a czasami ja pod jej. I nie decyduję się na jakieś drastyczne ruchy. Ja myślę, że ta rozmowa dziś będzie troszkę właśnie o tym, jakie mamy podejście do gadżetów, bo mamy oczywiście wylistowane, prawda, jak ta rozmowa będzie przebiegać, pewne schematy są. Natomiast jak zobaczyłem ten konspekt, który przygotowałaś — bo tutaj do widzów taka informacja, że Krzysztof jest naprawdę zawsze perfekcyjnie przygotowany i bycie gościem u Krzyśka jest czystą przyjemnością, bo Krzysiek wrzuca po prostu dużo inspiracji, żeby móc odgruzować swoje wspomnienia i to, jak się faktycznie podchodziło do elektroniki — ja musiałem przez te ostatnie kilka dni sobie to wszystko pokatalogować i swoje dzisiejsze przemyślenia przekażę, ale najpierw, Krzyśku, jeszcze wrażenia po naszym pierwszym live'ie!

[KRYSZTOF] Dokładnie. Myślę, że warto to odnotować, dlatego że wcale on się nie obił takim małym echem, jak trochę zakładałem, nie wiem, czy nie ujmując nam obu, ale chyba bezpiecznie. Zawsze wolę taki scenariusz przy testowaniu czegoś nowego, żeby się lepiej pozytywnie zaskoczyć, niż zawieść — życie mnie tego nauczyło. Więc te oczekiwania miałem dosyć niskie, jeżeli chodzi o informację zwrotną, bo to pierwszy live, no i jakże się pomyliłem. Także bardzo Wam dziękujemy na wstępie za zaangażowanie, też po Waszej stronie. Ja wiem, że większość z Was pisała, że interakcja, którą mieliśmy z Wami właśnie w trakcie live'a, wyszła i to też nie było wcale z kategorii łatwych. Ale fajnie, że się udało, fajnie, że tak to odebraliście i też dziękuję za to, że po live'ie no tam było grubo parę tysięcy odtworzeń post-live'owych, z tego co widziałem na Twoim kanale.

[MATEUSZ] Więc się bardzo cieszę. 3,5 tysiąca jest, dobijamy do 3,5 tysiąca. I ja nie miałem jakichś bardzo dużych ambicji względem tego. Chciałbym, żeby obejrzało to jak najwięcej osób, ale choćby ze względu na porę, że to było w samo południe, bo u nas bardzo liczy się symbolika i rozmawialiśmy o tym, że chcielibyśmy, żeby to było z nią połączone, nawet jeśli będzie to totalnie nie po drodze, jeśli chodzi o pory.

I Wy bardzo mocno to sygnalizowaliście, że ta pora była niefortunna. Ja się z tym w pełni zgadzam, ale od czegoś trzeba było zacząć. Ja też jestem zadowolony z efektu, bo nie byłem przekonany, jak się sprawdzi w takiej formule. A finalnie byłem bardzo zadowolony, bo umówiliśmy się na godzinę, a wyszła półtorej godziny takiej bardzo dygresyjnej rozmowy. Ja taki jestem, jak mnie już znasz i też troszkę Twoi słuchacze mnie znają, czy nawet z moich produkcji — no, ja jestem dygresyjny i tą dygresją żyję. Ale podobało mi się i zaangażowanie w komentarzach, i to, co mi się nie podobało z mojej strony — ale to jest tylko dowód na to, że jesteśmy takimi samymi ludźmi jak Wy wszyscy, którzy nas słuchacie — my się uczymy. Ja na przykład w kolejnym live'ie chciałbym być bardziej interaktywny w stosunku do tego, co Wy piszecie, bo tam naprawdę bardzo dużo fajnych uwag się pojawiało. Krzysiek to moderował, Krzysiek był moderatorem i dzięki niemu pojawiały się takie fajne teksty, fajne komentarze, które on wyłuskiwał i wrzucał na ekran. Ale chciałbym, żeby tego było więcej, i chciałbym, żeby to było o innej porze, i chciałbym, żeby to było regularnie.

[KRZYSZTOF] Tak, myślę, że ta ostatnia kwestia jest tutaj najważniejsza, bo faktycznie ja sobie nawet pozwoliłem zapytać Was, drodzy czytelnicy, którzy pewnie też w części oglądacie kanał Mateusza, w ramach mojego [newslettera](#), bo wiem, że tam jest bardzo zaangażowana społeczność i raczej intencjonalni ludzie, jeżeli chodzi o podejście do życia, konsumpcji treści, otaczania się wybranymi treściami, trochę ich kuratorowania, tak bym powiedział po mojemu. Zapytałem o to, czy takie live'y w przyszłości to jest coś, czego oczekujecie, i znamienita większość odpowiedzi w ankiecie była, że jak najbardziej. Z takim naciskiem, że raz na kwartał pewnie by wystarczyło, natomiast to się ciągle zmieniało. Dni mijają i odpowiedzi albo są, że „mega regularnie”, albo „raz na kwartał”. W każdym razie te dwie odpowiedzi ze sobą rywalizują. Tak czy owak jest to odpowiedź pozytywna i mnie to mega cieszy, i na pewno będziemy chcieli z Mateuszem to uskutecznić. Pewnie dopracujemy trochę jeszcze zaplecze, pewnie dopracujemy, tak jak Mateusz powiedział, te rzeczy związane z porą i tak dalej. To jest oczywiście rzecz dosyć zrozumiała.

A też zapewne, w jakiś sposób, myślę, że nie będzie tutaj tajemnicą, że będziemy chcieli łączyć ten nasz wspólny fundament, jakim jest oczywiście Pancernik.eu, nasz wspólny partner obu kanałów, więc to pewnie jakoś też sprytniej, niż w postaci, no nie wiem, mówienia o ich ofercie, da się połączyć. Jeszcze nie wiem jak, ale wierzę, że to wymyślę, bo ja lubię takie rzeczy rozkminiać. Też wiem, że Wy

to później doceniacie, więc tak, myślę, że te kilka cech tutaj się pojawi w przyszłości w ramach jakiegoś połączenia, no i super widzieć, że tego chcecie.

[MATEUSZ] Tak, i słuchaj, ja dostałem taki komentarz już w sekcji komentarzy pod samym filmem, czyli tam, gdzie można komentować już po emisji, nie na czacie: „Kiedy wyniki konkursu, który tam ogłosiliśmy?”. Ja powiem Ci, że przez pierwsze półtora dnia byłem w takim niepokoju, bo nie miałem dostępu do tego czatu, a wiedziałem, że odpowiedź... Konkurs polegał na tym, że kto pierwszy, ten lepszy, że nagrodę otrzyma ta osoba, która odpowie jako pierwsza. I wiedziałem, że ta poprawna odpowiedź pojawiła się już w samym czacie, do którego nie miałem dostępu. Czemu? Dlatego że robiliśmy to po raz pierwszy i nie wiedziałem, że po prostu YouTube musi sobie przerobić ten materiał wideo, który trwał ponad półtorej godziny, i potem ten czat po prostu pojawił się ze zwłoką. I ulga, bo faktycznie był tam Grzesiek, którego pozdrawiamy, i udało się go wyłonić. No właśnie, mój słuchacz, później mój widz, a najpierw Twój słuchacz. Więc uczymy się na każdym polu i liczę na to, że będzie tego więcej i że będzie coraz lepiej, ale uważam, że jak na pierwsze przetarcie, było naprawdę bardzo dobrze, więc nie zraziłem się w żaden sposób. Chcemy więcej.

[KRZYSZTOF] Postawmy w tym momencie i w tym temacie kropkę. Też jeszcze oczywiście pozdrawiam — jak już wywołałeś tego Grzeška — mojego, a w tym momencie naszego. To pozdrawiam wszystkich, którzy przyszli z ramienia Pancernika, głównie z Instagrama Pancernika do mnie na profil. I też pewnie jest spora szansa, że po raz pierwszy być może nawet słuchają tego podcastu właśnie dzisiaj, a od razu trafiają na naszą rozmowę, na „naszą rzecz”, na nasz duet. Więc pozdrawiam serdecznie, mam nadzieję, że zostaniecie tutaj na dłużej.

A o czym dziś, drodzy?

Ja pozwoliłem sobie zatytułować ten odcinek, parafrazując klasyka polskiej muzyki: „Chciałem być gadźeciarzem...”, dopisując takie „ale...”. No bo właśnie, często kończycie to zdanie — mówię teraz głównie do mojego audytorium — w niezbyt pochlebny sposób. Bo dla całej naszej branży, tak sobie myślę, jest to trudny temat, to gadźeciarstwo dzisiaj, w 2025 roku. I kilka przykładów tych zakończeń: „Chciałem być gadźeciarzem, ale mam wrażenie, że tutaj każdy się chyba z każdym lubi kłócić”. Albo: „Chciałem być gadźeciarzem, ale czuję, że nie jestem tym pro użytkownikiem, chyba tu nie pasuję”. Lub: „Chciałem być gadźeciarzem, ale może

nie wypada w tych czasach nim być”. No i właśnie to są takie rozkminy, które trafiają na podatny grunt duetu Kołacz–Kozłowski.

I myślę sobie, że to bardzo dobrze, że tak na ten grunt sobie tutaj wpadły, bo jest o czym gadać i my ten wątek bardzo z Mateuszem lubimy, chyba też prywatnie. Bo to tak trochę zahacza o bycie dinozaurem, a trochę o robienie tych technologicznych mediów, tego contentu, bo go robimy i byłoby hipokryzją mówić, że jest inaczej. No, więc zapraszamy do takiej naszej dzisiejszej rozminki, właśnie związanej z gadżeciarstwem, moi drodzy.

Mateuszu, zatem, jako fan nie tylko technologii — swoją drogą, co już wybrzmiało, sam się podłożyłeś — bo także sprzętu audio i skandynawskiego designu, to Ci jeszcze dorzucę. Jaki gadżet w Twojej pamięci można uznać za taką pierwszą „Twoją rzeczą”, skoro już jako Twoja Rzecz tu jesteś?

[MATEUSZ] No właśnie, taka pierwsza, pierwsza. Ja się w ogóle zastanawiam, czy to jest rzecz, czy to w ogóle jest rzecz, a nie czynność. Gdybym miał powiedzieć, jaka to była rzecz czysto fizyczna, to przychodzi mi do głowy coś w postaci Game Boya, natomiast nie był to Game Boy, ale był tam wgrany Tetris, więc mogę po prostu powiedzieć, że był to Tetris. Taka mała, wydłużona konsola, bo ona miała... ona miała szerokość... Natomiast była znacznie wyższa od Game Boya, dwie długości bym powiedział, bo wyświetlacz był w górnej części, a w dolnej był zintegrowany gamepad. Rodzice mi to kupili, pamiętam, gdzieś w okolicy Stadionu Dziesięciolecia, podejrzewam. Ale ja się w to zagrywałem. Ile ja mogłem mieć wtedy lat? Z osiem, siedem... I myślałem o tym, jakie to mogło być urządzenie, i nic innego poza tym mi nie przychodziło do głowy, ale to chyba jest dowód na to, że to był ten pierwszy taki gadżet, który zajmował mój czas. Natomiast druga rzecz, już mniej fizyczna, a bardziej sposób spędzania czasu — spędzałem go na chodzeniu do kolegów, którzy mieli komputer, bo ja przez długi czas komputera nie miałem.

I my się zagrywaliśmy w „Herosów”. Ja pamiętam, jak siedzieliśmy sobie przy tym pojedynczym monitorze i przesiadaliśmy się, jak była czyjaś tura, albo jeśli były mniejsze krzesła, to po prostu gdzieś tam się do siebie dosuwaliśmy. I to była taka rzecz, która mi przychodzi do głowy, która nie była może gadżetem, ale też świadczyła o tym, że człowieka wciągała ta szeroko pojęta elektronika. I to było piękne. I do tej pory sobie obiecuję, że wrócę do „Herosów”. Mało tego, jak byłem jakiś czas temu na wyjeździe w górach ze znajomymi, to jeden z moich znajomych odpalił na swoim laptopie „Herosi”, chyba trójkę, z tego co pamiętam, i pograliśmy parę minut, ale stwierdziłem, że nie możemy w to grać, bo my tu przyjechaliliśmy,

żeby pogadać, żeby troszkę się odciąć. To był już wieczór i byliśmy po chodzeniu po szlakach. Ale wiedziałem, że ja znowu w tym po prostu utonę. Bo zacząłem przemieszczać się tą postacią, jakoś przypadkowo wybraną po mapie, która przecież też tak strasznie działała na wyobraźnię, że była zacieniona część, prawda? I co tam odkryjesz? Czy będzie tam jakaś nowa postać? Twój przeciwnik? Czy będzie jakaś kopalnia? Boże, to są takie fajne emocje, powiem Ci.

Natomiast to są pierwsze myśli. Jeśli myślę o tym, jakie miałem podejście do gadżetów jako młody człowiek, to ja już wtedy miałem takie początki tego, że lubiłem budować swego rodzaju ekosystem. Że lubiłem rzeczy z jednej... Wtedy, jeśli mówimy np. o telefonach, to taki ekosystem budowałem sobie wokół smartfonów Sony Ericssona, a oni mieli serię Walkman. Pamiętam, że to nie tylko słuchawki, które sobie kupiłem. Wtedy to były dla mnie jakieś kosmiczne pieniądze. Zapłaciłem 180 zł za dedykowane słuchawki do serii Walkman, więc one i pasowały wizualnie, kolorystycznie, i nie miały wejścia jack, tylko były wpinane do wielopinowego wejścia w Sony Ericssonie. To były jeszcze czasy, kiedy każdy producent miał własne, dedykowane rozwiązanie. Później dokupiłem do tego dwa głośniczki, które były po prostu takich rozmiarów: zostawiałeś sobie telefon pośrodku, a po bokach takie dwa mini głośniczki, które miały średnicę 3-4 cm, nie więcej. Ale kupowało się tego typu rzeczy za 200-300 zł i to były takie początki budowania ekosystemu. I też zresztą dowód na to, że Apple nie było w tym pierwsze, że już byli producenci, którzy starali się trzymać w ramach jednego pomysłu wizualnego.

[KRZYSZTOF] To był chyba taki czas, że próbowano budować te ekosystemy trochę na zasadzie multiplikowania akcesoriów w ramach tego głównego produktu, który był gwiazdą danej marki. I te akcesoria umierały szybko, nie wiem, były na rynku kwartał, pół roku. Te, które były rok, to były już kolejne hity sprzedażowe w ramach tych niby-ekosystemów, ale to nie stanowiło wtedy problemu. Wtedy, jak w ogóle ktoś wpadł na to, żeby zrobić coś będącego namiastką ekosystemu, i tak był pionierem. To były takie czasy. Nie było aplikacji, przypomnijmy, więc nie dało się tego ograć w kontekście subskrypcyjno-software'owym. Mogłeś to ograć, tylko produkując kolejne rzeczy, kolejny plastik czy kolejne akcesoria. I tak, te czasy już nigdy nie wrócą. Natomiast jeżeli chodzi o mnie, to... hmm, chociaż... czy nie wrócą? Tak teraz sam się konstruję w głowie. Wrócimy do tego.

Jeżeli chodzi o mnie, to Tamagotchi, czyli też growa sprawa, aczkolwiek bardziej w takim kontekście... bo Tamagotchi wiele osób miało i część traktowała to jako

przenośną gierkę, część jako hodowanie zwierzątka, a ja miałem już wtedy taką dziwną łepetynę, jako 6-7-latek, że... Mnie w tym najbardziej pociągało to, że tam jest, w cudzysłowie, żywe zwierzątko, o które trzeba dbać. Czyli znowu ten mój styk humanistyki z technologią, który od samego początku mnie pociągał. I to jest, ja już wielokrotnie o tym mówiłem w innych odcinkach, dlaczego Apple mnie tak bardzo zauroczyło. To było dla mnie wtedy najbardziej pociągające, że ja percepcyjnie wiedziałem, że to tam nie żyje, że to nie istnieje, ale to, że jest to swego rodzaju personifikacja czegoś żywego w maleńkim urządzeniu i trzeba tam o to dbać, i jeszcze się to mieści w kieszeni, czyli też kwestia miniaturyzacji, nie? Bo to chyba takie pierwsze malutkie urządzenie, które stało się hitem, to Tamagotchi.

Więc to mnie niesamowicie w tym kręciło. Przypomniałeś mi jeszcze tego Game Boya, którego nigdy nie miałem prywatnie, ale myślę, że tutaj warto też odwoływać się w tej naszej rozmowie do treści, jeżeli takowe znamy, które są pogłębione na dany temat z tamtej epoki, bo jest ich relatywnie mało obecnie. Michał Pisarski, pozdrawiam serdecznie. Michał też w ostatnim czasie przygotował film na temat Game Boya, który ma...

[MATEUSZ] On trwa chyba ponad godzinę?

[KRZYSZTOF] Półtorej godziny ma.

[MATEUSZ] Mignął mi ten film i tam jest chyba od samego początku, prawda, od samego początku historia całego Game Boya, więc odsyłamy tam. Ja jeszcze tego filmu nie widziałem.

[KRZYSZTOF] Ja trochę przejrzałem, ale powiem szczerze, że bardzo się cieszę, widząc, że Michał robi to, o czym opowiadał u mnie w jednym z ostatnich odcinków — link oczywiście w opisie — czyli robi niszowe materiały, które jego serduszko zawsze chciało robić. To jest jeden z tych przykładów. Nie, nie zapłacą nam za to, po prostu ja to mega doceniam, więc dlatego to przywołuję. I wracając do głównego wątku, więc to Tamagotchi. A jeżeli chodzi o takie wspomnienie, skoro już takie wyzwanie mi podałeś, niebędące technologią, no to chyba już powiedziałem między wierszami: to jest ten styk świata rzeczywistego ze światem cyfrowym. To także miało przełożenie na przykład na Commodore, które nie zachwyciło mnie tym, że miałem joysticki czy magnetofon i czytnik dyskietek — oni mieli oczywiście, Commodore to było takie Apple swoich czasów, nie, oni mieli oczywiście nie dyskietki zwykłe, tylko swój rozmiar, były ciężko dostępne itd. Ja te wszystkie

akcesoria dookoła miałem ze Stanów, do Commodore, a i tak miałem gdzieś ten aspekt growy w ramach całego Commodore, a najbardziej mnie pociągało, że się zielone literki pojawiają na ekranie i że tam mogę opowiadanie napisać.

[MATEUSZ] Bo to był Kołacz.

[KRZYSZTOF] Więc zanim jeszcze miałem pierwszego peceta i to gdzieś też tam mocno ze mną rezonuje... A to, co powiedziałeś o chodzeniu do kolegów, no to ja chodziłem do kuzynki grać w „Małyśza”. Ona pierwsza w rodzinie miała Windowsa 95 i no tak. Ja tam naprawdę potrafiłem pół dnia siedzieć, nie? Już byłem do tego stopnia upierdliwym człowiekiem, że no nie wiem, czy w dzisiejszych czasach ktoś byłby tak wyrozumiały jak ona wtedy. Ale to inne czasy, więc wtedy ludzie czasu nie liczyli.

[MATEUSZ] Nie liczyli. Ja też byłbym fałszywy, gdybym powiedział, że przesiedziałem przed komputerem czy po prostu poświęcałem temu bardzo dużo czasu, bo u mnie ten okres był też przepełniony sportem. Myślę, że jak na okres dziecięcy, to tego sportu u mnie było bardzo dużo i tak naprawdę tylko decyzja na ostatniej juniorskiej prostej sprawiła, że nie poszedłem w sport zawodowy, tylko po prostu się od tego odpiąłem i jest to już tylko w sferze czysto amatorskiej. Więc ten sport też odciągał mnie od komputera, ale tak myślę o sobie, że u mnie gadżeciarstwo też było kontrolowane o tyle, że ja dużo brałem do siebie, nie starałem się eksponować tego gadżeciarstwa na zewnątrz. Nie starałem się przekonywać innych, że to jest jedyna słuszna droga, że coś kupiłem i muszę to koniecznie pokazać, żeby lobbować za tym, że inni też tak muszą robić. Chyba nawet do teraz mi tak zostało. Jak nawet słucham swoich materiałów po czasie, to widzę, że one bardziej pozostawiają przestrzeń do interpretacji i bardzo często zachęcają do tego, żeby w ogóle samemu się zmierzyć z tematem, jeśli jest taka możliwość, szczególnie w przypadku sprzętu audio. Ale zawsze daleko mi było do tego, żeby kogoś zarzucać swoimi przemyśleniami, ale w taki sposób, żeby nie pozostawiać mu przestrzeni do rozmowy ze mną.

Myślę, że każdy z nas zna kogoś takiego, że jak ktoś się zafiksuje, ta druga strona zafiksuje się na opowiadaniu o czymś, to w pewnym momencie mamy poczucie, że gdybyśmy wyszli do pokoju obok, to czy ta druga strona by to w ogóle zauważyła, bo jest tak, wiesz, zafiksowana.

[KRZYSZTOF] „Jedna słuszna konfiguracja”! Pozdrawiamy, no ja znam takie osoby w stu procentach.

[MATEUSZ] Tak! A wiem po sobie, choćby w kontekście sprzętu audio, że gdybym nie miał tej samokontroli, to mógłbym w to pójść. Tylko zawsze, jak z kimś rozmawiam, to go obserwuję. Jak widzę, że choć trochę go to peszy, że czuje się trochę nieswojo, że czuje dyskomfort, że po prostu nie jest to jego bajka, to ja ucinam ten temat. Dlatego cieszę się, że mam kanał na YouTube, bo dzięki temu mogę po prostu nagrać swoje przemyślenia i zamknąć temat, wiesz. A potem czytać komentarze na tyle, na ile czas mi pozwoli, i po prostu odpisać. Z tym też różnie bywa. Gdzieś nawet mi widz napisał, że pisze po raz kolejny pod moim filmem jakieś pytanie, ale ma nadzieję, że tym razem odpiszę, bo ostatnio nie odpisuję. No i faktycznie to mi się zdarza. Na szczęście, i to mnie boli, bo dzielę ten czas po prostu między rodzinę i YouTube'a. Siedzę na telefonie, odpisuję, przeglądam komentarze. Ania wie, że niedziela jest dla mnie takim gorącym dniem, kiedy film idzie rano, i ja chcę na bieżąco czytać te komentarze i tam, gdzie mogę, po prostu odpisać. Więc dostaję, że tak powiem, garnkiem po obu stronach.

[KRZYSZTOF] Ja mam takie przemyślenie dla Ciebie. Jeżeli ktoś się ze mną zgadza, to dajcie znać w komentarzach, żeby jeszcze bardziej Cię podłożyć, Mateusz, że może sposobem na pogodzenie, oprócz naszych live'ów z wideo, będzie dla Ciebie zorganizowanie live'u Q&A, gdzie po prostu wykroisz jeden dzień w miesiącu, siądziesz i będziesz na te pytania odpowiadał na żywo, z wideo, tak jak lubisz. Nie będzie tam co prawda mnie, ale przy okazji będziesz też miał jakiś swój fajny, inny format.

[MATEUSZ] Nie, no po prostu musisz wtedy też napisać jakiś komentarz, musisz tam wejść. Twoja obecność w sekcji komentarzy!

Ale tak, całkowicie poważnie mówiąc, jest to jakieś rozwiązanie, wszystko jest kwestią organizacji, no i tego work-life balance, o którym pewnie teraz mówimy. Mógłbyś to robić również z klifów w Szwecji, więc to tak tylko Ci jeszcze podrzucam.

[KRZYSZTOF] Dobrze. Obaj pracowaliśmy też na froncie z klientem, gdzie tego klienta również obserwowaliśmy, nie poprzez YouTube, skoro tak pięknie powiedziałaś, jak to wygląda dzisiaj, tylko poprzez ladę, która mnie oddzielała, a Ciebie nie oddzielało nic. Pracowałeś po prostu, że tak powiem, ręka w rękę z tym

klientem, który przychodził wtedy, szukając swojego miejsca w sferze audio. U mnie to była sfera pierwszych telefonów, czyli sfera, chciałem powiedzieć, boomu na GSM nad Wisłą, i chyba to jest najlepsze określenie. Tylko takiego boomu, którego już nie ma, nie? W sensie ja wiem, że jeszcze jak się przejdzie ulicami większego lub mniejszego miasta, zwłaszcza mniejszego w Polsce, to jeszcze widzi się komis GSM i nawet napis „Simlock” w dzisiejszych czasach, ale to przeważnie dlatego, że ktoś nie zdjął szyldu z poprzednich. Natomiast się widzi. I tak sobie wtedy wspominałem, przygotowując się do naszej dzisiejszej rozmowy, że ja faktycznie pierwszą pracę miałem jako szesnastolatek. Ona była totalnie nielegalna, to wszyscy, którzy słuchają tego podcastu, już wiedzą. Ale nie żałuję, zrobiłbym to jeszcze raz, bo wtedy nauczyłem się wielu, wielu rzeczy o sobie i wielu kompetencji, które przydały się w późniejszym życiu, właśnie pomagając w jednym z komisów GSM w mojej rodzinnej miejscowości, po prostu w obsłudze klienta. Bo byłem zajawkowiczem, byłem tym gościem, który miał wszystkie numery, dopóki wychodziła taka gazeta. I to były całe roczniki, wtedy się w ogóle gazety kupowało, swoją drogą, tak nostalgicznie patrząc, i tam się czytało.

[MATEUSZ] Tak, ale te telefony się różniły między sobą i to było pasjonujące w ogóle oglądać te kolejne modele. No i na końcu zawsze były jeszcze gry do wykupienia bądź tapety. Dzwonki polifoniczne jeszcze.

[KRZYSZTOF] Tak, a jak się różniły te telefony, to też nie taka oczywista rzecz, bo czasami się w ogóle nie różniły. Bo przypominam Ci, że Nokia w piku swojej popularności wypuszczała, tak jakby na jednym podwoziu, nawiązując do motoryzacji, kilka modeli, które różniły się obudową i układem...

[MATEUSZ] Przycisków, a właściwie to... ergonomią. Ergonomią, słuchaj. Dokładnie. Każdemu pasuje inna.

[KRZYSZTOF] Były też inaczej pozycjonowane cenowo. To też były niesamowite czasy, które też nie wrócą. I jak tak sobie myślałem o tych moich wspomnieniach i o tym, jak ktoś przychodził zapytać o telefon, zapytać o cokolwiek związanego z wielką bańką z napisem „GSM”, to przychodził od razu z takim nastawieniem, że po pierwsze, na pewno ktoś będzie próbował wcisnąć tanioczę z Chin, po drugie — no to było dosyć normalne — po trzecie, czy były inne kierunki w głowach tych ludzi? No, raczej nie, dlatego że nie było innej ceny niż ta, którą oferowali po prostu najpopularniejsi producenci, chociażby takich etui, nie wiem, etui Campa. Pewnie część z Was może kojarzyć, takie etui zasuwane na zameczek, czarne

z silikonowym przodem, które miało chronić literalnie cały telefon, no nie? I to było kilka marek, one się wszędzie pojawiały, plus oczywiście taniocha z Chin, która była absolutnie akceptowalna i wszyscy też po nią przychodzili. No i dzisiaj to już jest też totalnie nieaktualne, bo dzisiaj Chiny to jest jakość, zaraz Chiny zaleją rynek motoryzacyjny albo już zalewają. Dziś wszystko się produkuje tam. iPhone jest z Chin, można śmiało tak powiedzieć, nie tylko oczywiście, ale w przerażającej czy przeważającej większości. Bo raczej nie wiem, czy jest się czym przerażać, patrząc na jakość. I tak sobie to ostatnio wspominałem i stwierdziłem, że jestem wdzięczny, że pamiętam tamten świat. Pewnie Ty masz inne przemyślenia z punktu widzenia takiej relacji w elektromarkecie, związanej z zupełnie inną niszą, ale ten klient też się pewnie zmienił na przestrzeni lat, nie?

[MATEUSZ] Stał się bardziej świadomy, bo jednak wiedza jest w tym momencie łatwiej dostępna i można przyjść do sklepu już przygotowanym, wiedząc więcej w ramach tego, co się chce i czego się oczekuje. Ja tutaj taką małą dygresję jeszcze wrzucę, którą nie podzieliłem się w pierwszym odcinku u Ciebie w podcaście, bo stwierdziłem, że może to jest za dużo na pierwszy raz, ale teraz będzie łatwiej. Bo faktycznie słusznie powiedziałaś, że pracowałem na pierwszej linii frontu, akurat w branży audio, jako promotor sprzętu Yamahy.

Natomiast zanim to nastąpiło, to miałem taką przygodę, można to tak nazwać, trzymiesięczną, jako promotor marki Zelmer. Sprzedawałem maszynki do mięsa, miksery, wszystkie różne rzeczy, otwieracze, wtedy polskiej marki. Cel uświęca środki. Chciałem kupić sobie PlayStation 3. I zatrudniłem się na te trzy miesiące w okresie przedświątecznym. To było od października. Zatrudniłem się i sprzedawałem paniom, które na pewno zdecydowanie lepiej wiedziały, jak korzystać ze sprzętu, który ja sprzedawałem. Sprzedawałem im te rzeczy. Ale wszystko ma swój cel. Raz, że kupiłem sobie tę konsolę, dwa, że to było dla mnie też takie przetarcie, jeśli chodzi o kontakt z klientem, nawet w sytuacji totalnie niekomfortowej, kiedy zatrudniasz się w branży, której totalnie nie czujesz. Ale może to był pierwszy sygnał, że mogę się odnaleźć wszędzie, że to jest tylko kwestia przygotowania się, bo też na pewno byłem innym sprzedawcą w październiku, a innym w grudniu, kiedy już faktycznie miałem dużo tych rozmów odbytych i już wiedziałem, co kogo interesuje.

Ale to mówię, taka dygresja. I kupiłem sobie tę konsolę, i potem zarywałem kolejne noce przez kolejne lata. A ta historia ze mną została i później nastał czas, w którym wiedziałem, że muszę już pracować tam, gdzie mnie to kręci. Świadoma decyzja po

prostu, że nie mogę być jak listek na wietrze, że liczy się tylko kasa, a to, co będę robił, jest nieważne. No nie. I faktycznie trafiłem do tej branży audio, która wtedy była dla mnie też totalnie nowa, ale już rokowała w jakiś sposób. Była czymś nowym i ciekawym. I wiesz co, wtedy — teraz też już parę lat mnie nie ma w sieciówkach, tak zwanych elektromarketach — natomiast wtedy ten klient typowo mediamarktowy to był inny klient niż w salonie, w takim profesjonalnym salonie audio, bo to był klient bardzo mocno nastawiony przede wszystkim na kino domowe. Wtedy to strasznie trendowało. Wtedy też był czas telewizji 3D, dużych telewizorów z okularami pasywnymi, aktywnymi. I faktycznie tych kin domowych sprzedawało się bardzo dużo. Natomiast ja zawsze byłem, już wtedy kiełkowała we mnie taka myśl, że jednak widziałem, jak ten sprzęt, taki, wydawałoby się, ultrapodążający za nowymi kodekami, jeśli chodzi o dźwięk przestrzenny, nowymi standardami bezprzewodowymi, AirPlayami itd., radiem internetowym — to wszystko miały amplitunery kina domowego.

Natomiast widziałem, jak bardzo kulało też wsparcie posprzedawcze, jeśli chodzi o oprogramowanie w tych markach, bo tym między innymi wygrywa Apple w dalszym ciągu. I po rozum do głowy poszli producenci na Androidzie, deklarując, narzucając na siebie presję, że będą wspierać 5, 6, 7 lat swoje flagowce, i to zaczyna schodzić w dół. Ale w branży audio to w dalszym ciągu nie jest regułą, ale szczególnie dotyka to amplitunerów kina domowego. Że dostaniesz dwie, trzy aktualizacje, i to najczęściej jakieś takie, opisane typu „usprawnienie pracy urządzenia” itd., natomiast o nowych funkcjach zapomnij. I często było tak, że... Ja zresztą obserwowałem, jak klienci kupowali u mnie amplituner i po paru latach, ci, z którymi zbudowałem jakąś dłuższą relację, stwierdzali, że nie, że oni jednak idą w stereo, bo w stereo jest tak, że masz ten wzmacniacz, który co do zasady wygląda tak samo i działa tak samo jak urządzenia sprzed 30-40 lat. Sam mam już w tym momencie 35-letni wzmacniacz z rynku wtórnego, poza jeszcze innym, który jest świeższy. Ale zmierzam do tego, że do takich urządzeń dokupujesz sobie dostawkę i jesteś na czasie. Natomiast przy amplitunerze, jak wydasz, nie wiem, pięć, sześć tysięcy złotych, masz spięty z tym cały ekosystem i tak dalej, a nagle okazuje się, że po trzech, czterech latach to urządzenie jest ubite. Znaczy ono w zasadzie sprowadza się do tego, że możesz do niego podpiąć więcej głośników i jakiś tam dźwięk wielokanałowy ci odtworzy, natomiast wiele opcji nie działało.

Teraz może to się zmieniło, ale jeszcze te pięć lat temu było tak, że amplituner kupowany przez klienta za 9 tysięcy złotych i po czterech latach już połowa funkcji

mu w tym amplitunerze nie działała. Była informacja, że urządzenie już nie jest wspierane albo dana usługa została wyłączona.

[KRZYSZTOF] Tutaj najprostsza dygresja, która przychodzi mi do głowy, to jest HomeKit. W sensie, wspomniałeś o tych AirPlayach. Pamiętam taki przełom, kiedy wchodził AirPlay 2. Wszystko, co było z AirPlay 1, czyli pokłosie tych czasów jeszcze iPodowych i później pierwszych iPhone'ów, zostało ubite z rynku, bo to nie mogło być po prostu kompatybilne, a producenci nie byli też hardware'owo przygotowani, że kiedykolwiek wyjdzie nowa generacja AirPlaya. Być może wtedy też Apple, jako obiekt certyfikujący, nie przygotowało ich na to odpowiednio i nie dało takiej wizji, że to będzie rozwijane, więc jasne, wina leży zawsze nie po jednej stronie. Natomiast teraz już tych czasów nie ma. Teraz już, jeżeli wchodzisz w ten świat, tak, chociażby inteligentnego domu, i jesteś już świadomym użytkownikiem, to wchodzisz tam, gdzie wiesz, że będzie wspierany Matter, gdzie będzie wspierany Thread, gdzie już producent myśli trzy kroki naprzód, co będzie, jak się pojawi AirPlay 3 i czym ten AirPlay 3 może być, nie? Bo nie wykonasz takiej aktualizacji, jeżeli hardware nie będzie pod to gotowy. Czyli znowu, producent, producent z półki premium, bo o tym teraz też wspomniałeś, nie może sobie chyba teraz pozwolić, żeby wypuścić sprzęt, który generalnie za dwa lata może być po prostu nieużyteczny, bo się z tym nic nie da zrobić, nie?

Bo nikt tam na oczekaniu nie wlutuje brakującego czipu, no nie? I to jest jeszcze większe wyzwanie, niż było wtedy, a z drugiej strony ten cały skręt do retencji i to, że wiele osób zostaje ze sprzętem, który ma już 30 lat, zupełnie mnie nie dziwi, bo ten sprzęt, co by nie mówić, był i jest, i pewnie jeszcze będzie bezpieczny, bo nie ma tej warstwy świata elektronicznego. Po prostu.

[MATEUSZ] Tak, i model, w którym mogę coś podłączyć dodatkowo, żeby wzbogacić funkcjonalność tego matczynego, centralnego urządzenia, to jest taki model, który mi pasuje w różnych sytuacjach.

Tu znowu alert: dygresja a propos gadżetów. iPhone 4, wyjście słuchawkowe i kaseka, którą podpinano się do wyjścia słuchawkowego w telefonie i wkładało się do odtwarzacza w samochodzie. Pożyczałem od swojego dziadka samochód, który nie miał jakiegoś wypasionego systemu audio, tylko miał po prostu głośniki i do tego radio z odtwarzaczem kaset właśnie. I żeby móc odtwarzać sobie playlistę z iPhone'a, to korzystałem z tego. Bardzo ciepło to wspominać. W ogóle, jak pomyślę sobie, jaka to była technologia, że wkładasz kasetę i to ze sobą gra, bo to

nie było też radio z wejściem AUX, żeby można było się podpiąć w naturalny sposób. I to też była bardzo fajna sprawa. Natomiast jeszcze wracając do tematu rzeczy inteligentnych. Ja mam w sobie taką barierę wejścia, jeśli chodzi o np. zautomatyzowanie domu, i myślę, że właśnie to jest ta granica, której na tę chwilę... i nie wiem, czy kiedykolwiek ją przekroczyć, bo przede mną jeszcze jest budowa czy wprowadzenie się, czy wykończenie domu.

Chciałbym, żeby to się w niedługim czasie ziściło, żeby przenieść się do większej lokalizacji i mieć też osobne studio do nagrań, bo teraz to jest ciągła walka i przenoszenie się z gratami z miejsca na miejsce.

[KRZYSZTOF] Ciągłe wędrujące studio, tak zwane. Czasami w sypialni, czasami w garażu, czasami w aucie, ale zawsze nazywaj to studiem. To jest profesjonalne podejście.

[MATEUSZ] To zawsze jest studio, zawsze jest dodatkowa otoczka! Ale zmierzam do tego, że bałbym się po prostu, że nie tylko ja będę z tego korzystał, że nałożę na siebie odpowiedzialność za to, że moja żona na przykład... Max, mój syn, będzie się już wychowywał w innych czasach, on już będzie nowym człowiekiem. Tak, ale też pojawia się pewna nieufność w tym wszystkim, że też już nauczyłem się — przed powstaniem kanału „Twoja Rzecz” byłem bardzo ufny w stosunku do rozwiązań, które oferują nam giganci. Paru rzeczy się nauczyłem i wiem, że co do zasady, każdy patrzy na czubek własnego nosa, również duże korporacje. I moją rolę jako konsumenta jest to, żeby jednak tę nieufność w sobie mieć i patrzeć krytycznie na to, co robią inni. I choćby z tego względu wolałbym nie uzależniać się po prostu od jednego producenta i jednego rozwiązania. Wolałbym mieć parę takich kluczowych rzeczy związanych ze sterowaniem oświetleniem czy nawet bramą garażową. Nie wiem, czy byłbym w stanie zdecydować się na sterowanie z telefonu, powiem Ci szczerze, nie wiem, bramą wjazdową itd. Wolę to pozostawić w takiej sferze bardziej analogowej.

[KRZYSZTOF] Swoim nogom. Niech Cię noszą jak najdłużej. Śmieję się oczywiście, ale faktycznie nie jest tajemnicą — myślę, że to będzie fajne przejście do kolejnej części naszej dzisiejszej rozmowy — nie jest tajemnicą, że ten nurt takiego slow life'u, ale też myślę, że dzisiaj slow journalismu, slow dziennikarstwa, slow contentu, jest trendujący. Ale wiesz, sięgając jeszcze czasów tamtego komisju GSM, to kurczę, wtedy takie kierunki jak Skandynawia czy nasz ulubiony duński design też, no nie, nawet IKEA wtedy, nikt się tym nie interesował, to była nisza w niszy, nie?

Jak potrzebowałeś kanapy, to szedłeś do sklepu o imieniu „Beatka”, który był w każdej miejscowości, celowo wymienilem. I wiedziałeś, że jak jest dopisek „meble”, to ten mebel kupisz u Beatki Meble. I tak ludzie żyli. Później dopiero ta fascynacja jakością, designem, minimalizmem też przecież — to był ogromny trend przełomu wieków. I on oczywiście zebrał też żniwa, jak ta toksyczna narracja typu „ja cię nawrócę na iPhone'a, a ja cię nawrócę na Apple”. Ja tam byłem, ja to przerabiałem, zresztą będę o tym bardzo osobiście i bardzo szeroko pisał w swojej książce, bo myślę, że jest to warte dzisiaj, w 2025 roku, żeby wrócić do tych wspomnień, bo wiele lekcji z nich wyciągnąłem i też niewiele się zmieniło w niektórych bańkach w kontekście dnia dzisiejszego.

[MATEUSZ] Mam takiego kolegę, mówię a propos tego nawoływania do przesiadki na iPhone'a. Jak przesiadłem się na Androida, pamiętam, że z iPhone'a 5 przesiadłem się na Xperię Z3 Compact. Chciałem mieć wtedy mały smartfon, niewiele większy od iPhone'a 5, ale z dobrą baterią. I zmierzam do tego, że on mi wtedy powiedział tak: „Ty wrócisz kiedyś do iPhone'a”. I nic więcej mi nie powiedział. Nie był taki nagabujący, ale powiem Ci, tak mi to świdrowało w głowie. I jak wróciłem... I teraz o tym mówię, a to było wiele lat temu. To nie był przykład człowieka, który ci siedzi na głowie i będzie ci wiercił dziurę w brzuchu.

[KRZYSZTOF] Tak, takie to były czasy. Zresztą dzisiaj też można na tego typu ludzi trafić i jest to zupełnie normalne, myślę, że jeszcze podkrecone erą tiktokizacji i tak dalej. Natomiast wtedy, co do zasady, ta jakość, to, że ktoś interesuje się w ogóle dodatkami, chciał budować jakiś ekosystem, nie wiem, kupować sobie akcesoria, nawet te chińskie w GSM-ie, nie wiem, kleić sobie folię poliwęglanową, żeby ochronić plastikowy ekran swojej Nokii, no nie, to byli kosmici, nie? W sensie wtedy te biznesy zarobiły najwięcej, ja to obserwowałem z tej drugiej strony lady, na tym, żeby ludziom, mówiąc wprost, otworzyć pewien obszar mózgu, który mówi, że „okej, ty tego nie potrzebujesz, ale jak sobie przetłumaczysz, to możesz tego potrzebować, bo przecież fajnie mieć kilka kolorów obudów albo etui, nie?”. Myśmy to wtedy budowali, nie? Teraz jest to standardem, że idziesz, kupujesz sobie takie etui, inne etui. Marki takie jak Pancernik.eu chociażby, tak? To nie są już marki kojarzone z chińszczyzną. To są marki kojarzone też z niszowymi producentami, którzy tam występują, nie? Ten powerbank, o którym wspomniałeś, z Holandii, no nie? Wiesz, w ogóle to, że ktoś się interesuje na poziomie, nawet nie bycia twórcą, że jakiś głośnik jest z Danii, inny powerbank jest z Holandii. No dobra, a co to znaczy, no nie? Ludzie zaczynają szukać, analizować, czytać historie tych marek, nie? I poprzez ten trochę pryzmat oceniać dystrybutorów tych akcesoriów, a nie iść

po prostu po kabel, a skąd on będzie, to nieważne, byle żeby tam był, bo się tych złącz telefonicznych inaczej nie będzie dało ogrzać, no nie? Więc myśmy przeszli absolutnie gargantuiczny przeskok jako społeczeństwo w podejściu do tego typu firm, rzeczy, dystrybutorów, też pozwalając sobie na gargantuiczne otwarcie się na to, że to już nie jest nisza dla fanów gier czy nerdów piwniczaków, tylko dla każdego, bo ludzie lubią ładne rzeczy, swoje rzeczy. To myślę, jest fajny most do dalszej dyskusji.

[MATEUSZ] Tak, i ja dorzucę taką kuchnię i też nawiążę do tego, że zwiększa się świadomość klienta. Kiedy pracowałem w branży akcesoriów, czyli tej branży pancernikowej, ekipa Pancernika na pewno potwierdzi, jak będzie to oglądać, że okres poświąteczny, tuż po Wigilii, to jest taki moment, w którym następuje uderzenie klientów, którzy dostają pod choinkę nowy telefon. I nie zawsze jest tak, że rodzina zadba o to, żeby już było tam jakieś etui, bo też ludzie niekoniecznie wiedzą, że to jest na tyle osobiste urządzenie, ten telefon, że każdy będzie chciał to rozwiązać w inny sposób. Jeden będzie chciał mieć etui z klapką, drugi otwarte, jeden skórzane, drugi silikonowe i tak dalej, i tak dalej. A jeszcze będą ludzie, którzy nie będą w ogóle nosić pokrowców i zabezpieczeń, i takich ludzi również jest sporo. Zmierzam do tego, że kiedyś to było nie do pomyślenia, a teraz to w zasadzie są już takie automatyzmy, że masz telefon — ważna rzecz, dużo rzeczy przez niego załatwiam, chcę, żeby był sprawny i żeby w sytuacji, kiedy wypadnie mi z ręki, no to żeby się nie uszkodził. I naprawdę ten okres poświąteczny w tej branży to są potężne żniwa, ale też straszne obciążenie pracą, bo to jest praca taka, że...

Ja pamiętam, pracowałem w troszkę mniejszej firmie niż Pancernik, no to było tak, że i właściciel tej firmy montował szkła, i dobieraliśmy etui. Są też klienci, którzy np. podążają za markami akcesoriów, tak jak wymienię tutaj choćby Spigena. Spigen jest przykładem, nie takim częstym, jeszcze w dalszym ciągu, takiego producenta, który ma serię etui, które powieliła do każdego wiodącego modelu telefonu. Czyli jest klient, który będzie przez kolejne generacje telefonów korzystał z tego samego etui i będzie wiedział, że po prostu może poprosić o dany model pokrowca i on dostanie go do iPhone'a, Samsunga, co sobie tam wymyśli itd. I to jest też przejaw i profesjonalizacji samej branży, ale też tego, że właśnie świadomość klientów się zwiększa i że chcą podążać za konkretnymi rozwiązaniami. Tak to wygląda od kuchni w tej branży pancernikowej.

[KRZYSZTOF] Ale zobacz, ten wspomniany Spigen też jest marką, która dopiero w ostatnich latach została trochę odkryta przez nas, technologicznych twórców, i zaczęła być wymieniana jako coś właśnie gadżeciarskiego, zachowującego jakoś,

ale w takim rozsądnym stosunku jakości do ceny. Czyli nikt tu nie obiecuje, że to jest drugi, nie wiem, drugie Mujjo — pierwsza marka, która mi przyszła na myśl — albo drugi Nomad, nie? Bo to jest zupełnie inny poziom ceny i klienta, ale to nie jest też chińczyk, który się rozpadnie. Natomiast jeżeli szukasz czegoś, na co nie przewalisz połowy wypłaty, to to jest pewnie wybór dla ciebie. Będzie miał fajny gadzeciarski czy nerdowski wzorek przypominający wnętrzości iPhone'a — to też jest kultowe etui, które zwłaszcza wypłynęło przy 16 Pro, które chyba pół technologicznego X-a ma teraz kupione.

[MATEUSZ] Tak, tak, tak. Pytanie też o kwestię tego slow life'u i podejścia do... no właśnie, wracając do tego. Tu troszkę odejdziemy od kwestii związanych bezpośrednio z gadżetami, bo wspomniałeś o technologicznym podejściu do życia. Ja na przykład publikuję raz w tygodniu u siebie na kanale. Ty też nie jesteś człowiekiem, który zarzuca wszystkim contentem, po prostu stawiasz na regularność, a nie może na jakąś wielką intensywność. Natomiast ja np. jak odchodziłem z etatu, z firmy, w której robiliśmy mnóstwo tego contentu, nieważne, jaka była jego jakość, liczyła się po prostu ilość, dosłownie liczyła się ilość.

Ja przekonywałem, że musimy z tej ilości zejść. Moje ambicje, jako osoby zarządzającej contentem, były takie, żeby zejść z tych ilości, popracować nad jakością i że uda się wtedy ściągnąć widzów, na przykład na kanał na YouTube. Nie udało mi się tego przeforsować. Finalnie musiałem po prostu z tej pracy zrezygnować. Obudziła się też we mnie, pojawiła się ambicja na to, żeby rozwijać „Twoją Rzecz”. I to, co wydawało się na tamtym etapie — to mi się tylko wydawało, to była teoria — że jakość się obroni, prawda? Że praca z produktem się obroni, i potem rozmawianie o nim w sposób bardziej empiryczny i pogłębiony. Ale to była teoria. Trzeba było to sprawdzić. I ja publikuję raz w tygodniu.

Chciałbym publikować więcej, natomiast na razie trzymam się tego raz w tygodniu. No i udaje się zebrać dużą, wierną rzeszę widzów. I to jest też taki dowód na to, że jeśli któryś z twórców decyduje się faktycznie, podejmuje taki świadomy wybór, już nieważne, czy to na YouTube, czy to podcast, ale mówmy o YouTube, na moim przykładzie — to jeśli jest w tym serducho, jest w tym szczerść, to naprawdę można troszkę zawrócić tę Wisłę kijem. I nie lecieć na tę ilość, zrobić troszkę mniej, co jakiś czas wrzucić, tak jak było z tym live'em. Przecież pamiętasz moją euforię potem, jak to nagraliśmy, ale jeszcze nawet przed nagraniem, że mówię: „Kurczę, słuchaj, wreszcie będę w stanie zaproponować swoim widzom więcej niż tylko jeden film!”. I to mnie strasznie cieszyło. Więc po mojej stronie jako twórcy jest ta chęć, żeby częściej widzieć się z widzom, żeby mówić, opowiadać mu więcej

historii. Ale no właśnie, chodzi o to, żeby można było opowiedzieć historię. A historii nie opowiesz, jeśli będziesz to robił na wariata. Bo jak robisz to taśmowo, to idziesz na skrót.

[KRZYSZTOF] Ty też tu ważny wycinek zrobiłeś w tej swojej wypowiedzi. Ponieważ myślę, że to ważny wątek, żeby powiedzieć, że nie zrobisz tego contentu na szybko, który będzie turbo jakościowy. Oczywiście zakładając, że zależy ci na tym, żeby to naprawdę było turbo jakościowe, bo istnieje też tam złoty środek, to jest jasne. Akurat wiesz, moje przygotowywanie scenariuszy czy notatek, czy briefowanie gości, to jest tylko i wyłącznie mój wybór. Można by tego nie robić, wiele podcastów tego nie robi, a i tak jest okej. Natomiast jak już się zdecydujesz na tę drogę, tę drogę slow, slow dziennikarstwa czy takiego właśnie swojego rytmu, to też warto pamiętać, że to nie chodzi o to, żebyś wydawał raz w miesiącu, choć możesz, tylko że jak już się zdecydujesz, że ten raz w miesiącu ktoś na ciebie czeka i na twoją treść, a potem ta treść podana przez ciebie będzie po prostu dwu-, trzy-, cztero-, sześciogodzinną nowomową i pitoleniem trzy po trzy o niczym, tylko dlatego, że ludzie czekali, a ty masz ten komfort, że „no ja wydaję rzadko, bo ja to jestem z tego slow life'u”, to ludzie od ciebie odejdą i nigdy nie wrócą. Ludzie zaczną ci pisać, że ty ich dosłownie oszukujesz, i będą mieli w tym część racji, dlatego że składasz obietnice bez pokrycia i marnujesz ich czas. Mało tego, robisz to w długiej formie, rzadko, i jeszcze ktoś jest zawiedziony na starcie, jak to włączy, no nie? Też znam takie przykłady z Polski i nie tylko, i to też nie jest droga, więc można przegiąć w obie strony. Zatem znowu wracamy do idei złotego środka i trochę do idei tego mojego słynnego, wirtualnego, trochę metaforycznego przycisku „sprawdzam”, który lubię sobie wciskać raz na jakiś czas, też jako twórca czy jako człowiek w różnych aspektach życia. I myślę, że to jest właśnie pierwszy krok na drodze do wypracowania swojej rzeczy, swojego złotego środka, nie? Bo jeżeli ty masz tę czujność, masz tę uważność, że klikniesz to „sprawdzam”, wciśniesz ten swój przycisk pauzy i sobie przeanalizujesz albo kwestię, sferę zawodową, albo prywatną, albo po prostu to, jak ty się ze sobą jako Mateusz czy jako Krzysiek czujesz w codzienności, w każdym tygodniu, to to nie może nie mieć przełożenia potem na twoich odbiorców. Bo ty analizujesz swoją codzienność, z której to później wypływają twoje treści. Jeżeli ona jest miętka, jeżeli ona cię gryzie, jeżeli ona w jakiś sposób nie jest okej, nie jest twoja, coś ci w niej przeszkadza, to to jest pierwsze pomarańczowe światło, które może bardzo szybko zmienić się w czerwone, żebyś coś zmienił, albo się zastanowił, dlaczego niby wszystko obiektywnie jest okej. Wyświetlenia, audytorium, czytelność, przyrastająca liczba

obserwujących, a mimo tego masz wrażenie, że coś cię uwiera, nie? I dla każdego może to być inny powód, tak myślę, że warto to dopowiedzieć.

[MATEUSZ] Tak, to może być często obietnica bez pokrycia. Ważne jest to, żeby słuchać z drugiej strony, żeby czytać komentarze. To jest piekielnie ważne zadanie każdego z nas, żeby te komentarze czytać, nie tylko te pochlebne, ale wręcz koniecznie też te negatywne. Ja wiem po sobie, jak nagrywam i czasami mam gorszy dzień, i później w komentarzach się pojawia, że komuś coś nie odpowiadało. Ja wiedziałem, że ja się wtedy na przykład źle czułem. Źle czułem nie tyle fizycznie, tylko po prostu miałem gorszy dzień. Wstałem lewą nogą, coś się wydarzyło w trakcie dnia, co mnie rozbiło. Zresztą to są często momenty, które burzą mi plan, i też wiem, że nie usiądę przed kamerą, bo będzie to po mnie widać. Ja jestem akurat z osób takich bardzo empatycznych, po których mocno widać emocje na twarzy. I też mam takie podejście do kamery, że przed kamerą musi być jednak dobra energia, że ja nie chcę prowadzić psychoterapii na kanale.

Ja chcę dawać dość powtarzalny pod kątem emocji content, który będzie skupiał się na produkcie i na moich przemyśleniach, ale nie na, tak jak mówię, wchodzeniu w jakieś przemyślenia natury emocjonalnej. Więc tu naprawdę jest dużo tych wątków do pogodzenia, ale... no, osobiście ja na przykład postawiłem sobie taki cel na ten rok. Nie, żebym od samego początku tak ruszył, ale żeby dobić do momentu, w którym będę mógł co drugi tydzień wypuścić dwa filmy. Chciałbym to robić. Optymalizuję pewne procesy, zaraz wracam też do Warszawy i pojawi się żłobek, troszkę się zmieni nasz plan dnia, jeśli chodzi o opiekę nad moim synem. Dużo jest tych wątków. Natomiast ja naprawdę polecam każdemu, kto czuje się na siłach, żeby podążać z duchem tego slow life'u, również zawodowo. Ja faktycznie to kultuwuję i chciałbym po prostu, żeby to było na moich zasadach.

Obecnie naprawdę duży wybór i narzędzia dają nam też takie możliwości, różnego rodzaju narzędzia, w tym przypadku choćby AI-owe. Nie mówię, jeśli chodzi o research, w moim przypadku to jeśli chodzi o research. Chcę sobie coś sprawdzić, jakieś pojęcia, jakiś feedback ze strony forów np. internetowych. Choć nie jestem człowiekiem forów i raczej w dalszym ciągu opieram się na tym, co ja... Jak ktoś będzie chciał poczytać, jakie wrażenie zrobił nowy iPhone na innych ludziach, to wejdzie sobie na fora i poczyta sobie wrażenia innych, ale ja nie chcę być syntezą tych przemyśleń. Mogę się czasami powołać, choć jak prześledzę swoje treści, to ja się praktycznie nie powołuję. Tak, i jeśli czasami moje

przemyslenia są wtórne, to przepraszam, ale są moje, po prostu są moje. Jak się z kimś powiele — trudno.

[KRZYSZTOF] To też nie chodzi o samobiczowanie, że tam ktoś miał gorszy dzień, bo to bardzo rzadko nie ma żadnego znaczenia. Nigdy nie wiesz, czy ten ktoś, kto napisał ten niepocholebny komentarz, też nie miał gorszego dnia, i jak się zestawi dwa gorsze dni, to musi się zrobić... To też nie chodzi o samobiczowanie się, bo to łatwa pułapka dla nas, twórców, trochę jak Michał Pisarski o tym mówił w naszej rozmowie, że to też nie jest droga.

Natomiast trochę odsuwając ten twórczy aspekt, żeby nie zdominował on naszej dzisiejszej rozmowy, chciałbym wrócić trochę do korzeni i zapytać Ciebie w takim razie, bo mówimy o slow life, mówimy o tym spowolnieniu, mówimy o naszym podejściu do gadżetów, więc czym dla Ciebie dzisiaj, Mateuszu, jest gadżeciarstwo? I zatem, skoro mówisz o tym, żeby to było Twoje i na Twoich zasadach, to jakimi wartościami i zasadami, idąc dalej tym tokiem myślenia, się kierujesz, zanim klikniesz „kup”?

[MATEUSZ] Ja mam bardzo wąską grupę produktów albo sklepów, z których korzystam, gdzie wiem, że są też specjaliści w swoich dziedzinach, i też pozwalam innym pracować i wypracować sobie swoją specjalizację w różnych dziedzinach. Natomiast był taki moment, w którym... ja mogę choćby powiedzieć, to nie będzie akurat o akcesoriach, ale przykład obuwia. Był taki moment, kiedy nosiłem conversy, miałem ze 3-4 pary tych conversów, wymieniałem je regularnie, nie przez przypadek, bo one po prostu, przynajmniej przy moim sposobie życia — a ja od młodych lat chodziłem wszędzie na piechotę, na pociąg z reguły, bo mieszkałem pod Warszawą, musiałem np. na treningi siatkówki dojeżdżać do Warszawy, później do szkoły też jeździć do Warszawy, na uczelnię jeździć do Warszawy. I był taki okres, że no, ja już szedłem z duchem mody, po prostu czasu. I conversy to zawsze były takie buty, w których człowiek fajnie wyglądał. Po prostu dobrze się w nich czułem. Natomiast kiedy zacząłem pracować z klientem i dużo stałem, to nagle okazało się, że faktycznie te buty są totalnie dewastujące dla ciała i że mój kręgosłup nie daje rady. I zacząłem zwracać uwagę na ten aspekt i kupować buty — no, zrobimy takie lokowanie, ale nie da się rozmawiać bez marek — akurat od jakiegoś czasu korzystam z butów Ecco. Czy buty najładniejsze? Nie. Powiedziałbym, że to są takie buty dla dziadersów, natomiast one są po prostu wygodne i ja kupuję sobie kolejne sztuki, ale nie dlatego, że tamte się niszczą — czasami tak, ale to po wielu latach. Już nie wiem, jedną parę to mam chyba z 7 lat

i już faktycznie trzeba będzie ją odesłać do lamusa, bo starłem podszwę. Zmierzam do tego, że zmienił się komfort mojego życia, mojego zdrowia i moich pleców.

I troszkę podobnie jest z akcesoriami, i trochę podobnie jest z każdą sferą naszego życia. Ty kupiłeś sobie Studio Display, o którym ja np. marzyłem, ale stwierdziłem, że wolę... że stać mnie na monitor... mentalnie przynajmniej, bo powiedzmy, że kupić monitor za 8 tysięcy złotych czy troszkę więcej to nie jest takie „hop-siup”, bo to jest wyspecjalizowane urządzenie i ono nie wnosi ci nie wiadomo ilu funkcji, ono co do zasady wnosi jedną. Więc postanowiłem... tak, ale wchodząc w tematy ekosystemowe, inaczej współpracuje z iPadem, fajnie formatuje sobie obraz. No, to wszystko się zgadza, prawda? Ja tego nie mam w swoim monitorze, który tylko przypomina Studio Display, ale swoją funkcję co do zasady spełnia i to jest spoko. Czy chciałbym mieć kiedyś Studio Display? Chciałbym mieć. Czy będzie u mnie wtedy przez długie lata? Pewnie tak. Bo jakość co do zasady zawsze się broni. Jeśli chodzi o przewody, kiedyś jeździłem na targi IFA do Berlina w charakterze zawodowym. IFA to miesza mi się... Teraz to już w ogóle mi się miesza, bo faktycznie miesza mi się ta sfera zawodowa. W Szwecji też zresztą niedawny film o słuchawkach Sony był nagrany na moim urlopie. Część przebitek. Więc miesza się to, tak. Jak wysyłam do księgowości na przykład jakieś swoje faktury i ja mówię, no tak...

[KRZYSZTOF] Uważaj, uważaj, gdzie stąpasz.

[MATEUSZ] Nie, ale to jest, słuchaj, to jest naturalne. My jesteśmy ludźmi, nie mam się czego wstydzic jako twórca, a przynajmniej zaangażowany, a za takiego się uważam. Jeśli ja widzę, że mam piękny kadr, w którym jestem w stanie... po prostu widzę, a mój kanał jest na tym oparty, że znowu wrócę do historii — no to jeśli ja mam możliwość pokazania, przy okazji produktu, pięknego kadru, pięknego miejsca, może kogoś zainspiruję, może z jakiegoś powodu ktoś postanowi pojechać do zachodniej Szwecji, na zachodnie wybrzeże Szwecji i spędzić tak urlop, do czego zachęcam. Więc ta moja praca przebija się z życiem. Ja nie mam się czego wstydzic. Również przed księgowością i skarbówką. I zmierzam do tego, że... ja naprawdę już w tym momencie, jak sobie kupuję... A! Mówiłem o tej IFIE. Znowu uciekłem z dygresją. Zawsze na IFA była taka hala chińska z akcesoriami. Chińska dosłownie, bo tam byli tylko chińscy producenci akcesoriów. Można było też tam zobaczyć już w zasadzie pewniaka, jak będzie wyglądał nowy iPhone, jak będzie miał ulokowane wszystkie przyciski. Już to był pewniak, bo to było zawsze kilka dni przed premierą iPhone'ów. Dużo pokazywało to, po pierwsze, w jakim kierunku

pójdzie branża, bo Chińczycy wyznaczają trendy, to oni próbują, oni testują nowe rozwiązania. Niestety, Europa pod tym kątem jest odtwórcza. Fajnie, ja się cieszę, że jestem mieszkańcem Europy, bo naprawdę to jest w dalszym ciągu przywilej być mieszkańcem Europy. Nie wiem, czy tak będzie na przykład za 150 lat, czy to będzie przywilej, ale teraz jeszcze w dalszym ciągu to jest przywilej i że my możemy sobie niekoniecznie pracować nad taką produktywnością, kosztem ludzkiego czasu, tylko możemy sobie dopieszczać to, jak produkt wygląda, z czego jest wykonany, jak pracuje fabryka, która go wyprodukowała. Bo na tym też bazują producenci akcesoriów premium. To bardzo często możemy sobie porównać np. produkt A z produktem B, różnica np. w cenie jest dwukrotna, różnica w jakości może być np. niezauważalna, ale bardzo na koszt wpływa to, jak dany produkt został wyprodukowany. I niektórzy producenci naprawdę wierzą... Całkowicie szanuję, bo sam po części jestem takim klientem. Czy dany produkt został wyprodukowany z pogwałceniem wszystkiego, aby tylko dowieść jego jakość? On będzie jakościowy, ale stanie się to po prostu po trupach. Czy mamy produkt, który będzie jakościowy, ale też proces, w jakim został wytworzony, i ludzie, którzy za tym stoją... kultura, która za nimi stoi. Często też po prostu normalny work-life balance, a nie że ktoś pracuje w nieludzkich warunkach itd. I to naprawdę są często rzeczy, za które warto zapłacić w różnych sytuacjach, w różnych branżach.

[KRZYSZTOF] Tak, to jest też taka kolejna fala w naszej gadzeciarskiej bańce, która wkrótce będzie głośna i już zaczyna tak powoli być. Właśnie m.in. dlatego cieszę się, że będziemy mogli odsłonić trochę kulisy dobierania tego typu akcesoriów, również pod tym kątem, czy na bazie tych aspektów, których nie widać gołym okiem na co dzień w tym po prostu reklamowym dyskursie promującym dane rozwiązania tej czy innej marki.

Tutaj wspólnie z naszym partnerem. Prywatnie, totalnie, uważam, że tak, to będzie ta narracja, która za chwilę będzie głośna, bo trochę będzie musiała być, dlatego, że tam, gdzie jest klient, tam zawsze stoi biznes, a w tym momencie ten klient, moim zdaniem, ten gadzeczkarz, też szuka wytłumaczenia, dlaczego wszyscy mówią tak albo o ekologii, albo o śladzie węglowym, albo dlaczego Apple ciągle mówi o tym 2030, albo dlaczego — i tutaj wstaw kolejne rzeczy — już nie dlatego, że go to mierzi czy że go to wkurza, bo już wszyscy, zauważ, zaakceptowaliśmy brak ładowarek, już nie ma tego problemu, a miał być to problem, który będzie się ciągnął dekadę i świat zginie. Nie zginął, problemów w sumie nie ma, bo nawet już się o tym nie mówi w różnych recenzjach, bo po prostu temat zdechł, bo to był moim zdaniem dosyć naturalny krok dla ludzkości. Natomiast każdy może mieć tu

inne zdanie, ale faktem jest, że narracja zostaje. I dociekanie przez nas, gadżeciarzy, czy takich bardziej świadomych użytkowników, dlaczego w ogóle wtedy był taki niby skandal z tym związany, będzie trwało i będzie się pogłębiało. I dobrze, że tak jest, dlatego że my zaczniemy odkrywać, też trochę legitymizując tych producentów czy dystrybutorów konkretnych akcesoriów, zaczniemy trochę dociekać tego drugiego dna i też mówić, że: „Hej, dobra, to jest droga w jedną stronę, to zatem, skoro już wszyscy na nią weszliśmy, to my chcemy trochę więcej wiedzieć, w co my w ogóle klikamy, co my w ogóle zamawiamy i być może, jaką drogę to do nas przybywa”. I to nie są wymysły eko świrów, mówiąc zupełnie kolokwialnie i wprost, tylko to zaczyna być realne pytanie w głowach też zwykłych gadżeciarzy, myślę. I dobrze, że tak jest. Ja się z tego na przykład cieszę, bo jeżeli skutkiem tego będzie chociaż parę osób, które pomyśli np. moim torem wartości — oczywiście on może być totalnie błędny, ale jednak jest to tor pt. „długowieczność”, przeważnie idąca w parze z jakością i wyższą ceną, bo to jest dosyć oczywiste — dopasowanie do ekosystemu i akurat u mnie jest to design, bo lubię ładne rzeczy, każdy ma inaczej. Pomyślę sobie, że ta wieść poniesie się dalej i nawet jeżeli to nie stanie się trendem, to kropla drąży skałę. Ja w to głęboko wierzę.

[MATEUSZ] Tak, mówisz, że lubisz rzeczy ładne. Ja też lubię rzeczy ładne.

I to powoduje też, że nasza przestrzeń życiowa pozwala odpoczywać. Tu naprawdę, tu akurat uważam, że jeszcze w dalszym ciągu mamy dużo do zrobienia, jeśli chodzi o to, jak urządzać nasze przestrzenie, jak organizować naszą przestrzeń do pracy w domu, żeby ona faktycznie pozwalała nam być nie tylko produktywnymi, ale też żeby to była przestrzeń, w której wzrok może odpocząć. Jak wynajmuję mieszkania, najczęściej jeżdżąc w różne miejsca, również w Europie, to nie tylko w Polsce, ale naprawdę w dalszym ciągu zastanawiają mnie decyzje podejmowane, jeśli chodzi o wybór różnych elementów wystroju: frontów w kuchni, koloru mebli, koloru kanap. Chodzi mi o to, że bardzo często są to wybory bardzo kontrowersyjne, bardzo agresywne kolorystycznie i taka przestrzeń, która, jak wchodzisz, to od razu cię bodźcuje i nie pozwala odpocząć. Wydaje mi się, że jednak dość uniwersalną prawdą jest to, że dom powinien być miejscem kojącym i które pozwala zwolnić. I dokładanie sobie na przykład... Totalnie nie czuję stylu glamour. Totalnie nie, to nie...

[KRZYSZTOF] To się podpisuję w stu procentach! Kiedyś jeszcze uważałem, że mogę zostać grafikiem w życiu. Śmieję się teraz, bo czytam taką książkę Pata Flynna, bardzo, bardzo fajną zresztą, zalinkuję wam w opisie, i tam Pat wspomina, dlaczego kilka z jego biznesów nigdy nie miało szansy wypalić, i między innymi

jednym z nich jest — i tutaj cytuję — „Albo kiedy chciałem być grafikiem, tylko dlatego, że zrobiłem raz logo dla znajomego i stwierdziłem, że robię to na tyle dobrze, że sprzedam swoje usługi całemu światu. Okazało się, że tam również...”. I tak bardzo mi to z moją historią rezonuje, bo ja też myślałem przez wiele lat, że jestem grafikiem, bo zrobiłem komuś logotyp, aż przyszła AI i okazało się, że robi to o wiele lepiej. Ale to taka dygresja na boku.

Do czego zmierzam: mianowicie do tego, że ja się z tym totalnie zgadzam i dlatego też tak polecam, żeby korzystać nie zawsze z hoteli, a czasem z tych Airbnb, jak się zwłaszcza po Europie podróżuje, bo można się dowiedzieć nie o właścicielach tych obiektów — bo umówmy się, co cię to obchodzi, drogi słuchaczu, droga słuchaczko — ale o sobie, poprzez pryzmat tych ich obiektów albo nawet ich szukania.

Mi i mojej żonie sprawia niesamowitą frajdę szukanie — teraz robimy sobie takiego tripa po całej Skandynawii jesienią — i zupełnie inaczej szukało się mieszkań w dalekiej Finlandii niż w znanej już nam Norwegii, no nie? Pomimo że jest to spójne pole semantyczne, to jednak wybory już na poziomie samych ogłoszeń widać, że są zupełnie, zupełnie inne, nie? I nagle zaczyna ci się w głowie przypominać, że „Hm, Finowie są najszcześniejszym narodem świata od wielu lat i ty oglądasz te mieszkania...” i masz tę myśl, i tak się zastanawiasz, co o tym świadczy na bazie tego, co ty tam widzisz, i zaczynasz pogłębiać i pogłębiać, i pogłębiać, a potem tam jedziesz, mieszkasz przez chwilę, i my lubimy akurat tak, żeby poczuć trochę, jakby to było nasze, nie jakby nie być turystą z mapą, tylko być trochę mieszkańcem, nie? Trochę się zgubić w uliczkach itd., nie? I właśnie mieszkania do tego dołożone, a nie hotel, pozwalają, i tylko one pozwalają, mieć trochę tę swojskość. I znowu, żeby się więcej o sobie dowiedzieć, no nie? To jest fenomenalne i myślę, że gdyby to ubrać w jakąś butikową firmę, robiącą ludziom plany na podróże po Europie, w których odkrywają samych siebie, to myślę, że ludzie kupowaliby to za grube tysiące złotych, a to jest prosta metoda. To polecam za darmo.

[MATEUSZ] I polecam każdemu taką uważność na urlopie, żeby podglądać to, co nam się podoba u innych, w innych państwach, w innych kulturach. Oczywiście ja będę kierował w stronę kultury skandynawskiej, bo wiem, że za każdym razem, kiedy wracamy stamtąd z urlopu, to mamy tyle fajnych przemyśleń, jak to przekonwertować, bo tego nie da się przenieść jeden do jednego na polski grunt, ale żeby się inspirować i przenosić to, co nam się podobało, tutaj do nas lokalnie. Oczywiście ja mówię tutaj o kwestii wystroju, ale ostatnio przywiozłem też takie przemyślenie à propos przestrzeni ogrodowych. Zauważyłem, że zarówno Duńczycy, jak i Szwedzi w ogrodach nie mają jednego miejsca, w którym mogą

przysiąść, popatrzeć i wypić sobie kawę, tylko w tym ogrodzie jest tych miejsc 3, 4, 5 — ławka. W jakichś przypadkowych. Tak, i to jest też strasznie inspirujące. Ja już dorobiłem się dwóch takich miejsc u siebie na działce, którą mamy, i no, to są takie inspiracje. No, ty zająwiłeś o powerbanku, który na przykład testujesz, i to jest rzecz, która nie jest dla każdego, bo to nie jest rzecz tania, natomiast daje to potężne możliwości. Bo zresztą niedługo u mnie na kanale pojawi się taki film, w którym swój epizod zagra powerbank, który jest w stanie w całości naładować MacBooka i jeszcze zostaje mu 25% naładowania. Marki Xtorm, która jest właśnie sprzedawana u Pancernika. I to jest, powiem wam, ładuje z pełną mocą tego laptopa. I jeśli pomyślimy sobie, że okej, mamy laptopa, który genialnie trzyma na baterii, ale założmy, że najdzie mnie na montowanie w ogrodzie albo w jakiejś przestrzeni, gdzie niekoniecznie chcę się wikłać w podpięcie przewodem na stałe, to wtedy, w naturalny sposób przy montażu, ten czas pracy, mimo że w dalszym ciągu genialny jak na laptopa, zjedzie w dół. I świadomość, że mogę podpiąć sobie taki powerbank, który z pełną mocą mi go naładuje i do pełna, no to daje ci nagle taką swobodę, że laptop robi się jak smartfon.

[KRZYSZTOF] Ja go też mam u siebie teraz w testach i też pojedzie z nami do Szwecji. I założenie jest takie, żeby go taszczyć wszędzie, gdzie się da, i głównie ładować z niego, i zobaczymy, na ile dni on w całości też starczy. To jest dosyć prosty koncept, ale po pierwsze, to swoje waży, a po drugie, zakładam — przynajmniej ja mam takie wyzwanie w ramach tej marki postawione — że skoro to ma być tak potężne, to oczekiwania również muszą być potężne. I zobaczymy, co z tego wyjdzie. Natomiast znowu, tych powerbanków na rynku jest od groma, a kiedy widzę markę, która czymś się wyróżnia — a to jest tego typu marka, nie będę tutaj też uprzedzał jej historii, bo myślę, że do tego dojdiesz też na poziomie twojego filmu — ale fajnie jest chociaż spróbować, nie, chociaż raz, nie? I podobnie jest z dodatkami właśnie, typu zawsze coś sobie ze Skandynawii też takiego home decor przywozimy, no nie? W sensie, jak to nie jest podkładka pod kubek, to jest to kubek, jak to nie jest kubek, to jest to jakaś ceramika, jak to nie jest ceramika, to jest to jakieś ubranie, nie? Potem, to jest jedna rzecz na początku, zaczyna się od jednej rzeczy, a potem się okazuje i bardzo szybko weryfikuje, czy kliknęło i chcesz wrócić po więcej, czy nie, nie? A jeżeli wybieramy zawsze tym nurtem — cena, zawsze, zawsze, zawsze, zawsze, zawsze — to tam nie ma miejsca na weryfikację, bo od razu w tle jest dziesiątek tysięcy różnych innych, podobnych produktów, i trochę po co to weryfikować?

[MATEUSZ] Wtedy trochę szkoda czasu. Kluczem jest to, jaką wartość wnosi dany akcesorium, gadżet i czy przede wszystkim dowodzi to, co obiecuje.

[KRZYSZTOF] O, tak.

[MATEUSZ] Na dłuższym dystansie. I tym często różnią się produkty premium od tych nie-premium, że nawet jeśli te tańsze dowożą, to na krótszym dystansie. Później niestety padają. Albo nie dowożą od razu. Ten powerbank jest takim przykładem, który ostatnio... Tak jak powerbanki nigdy we mnie nie wywoływały emocji, tak tutaj to był taki trochę efekt wow, bo nagle się okazało, że nie ma mocnych na tego Xtorma. Tak, ale w innej branży, no to na przykład też jest taka marka Thule. I ja na przykład chciałem, jak się pojawił u nas Max, no to wiedziałem, że my się do naszego małego auta nie zmieścimy, przynajmniej w sposób komfortowy, chcąc dalej podróżować z jego wózkiem. I wiedziałem, że od razu wiedziałem, że to musi być Thule. To musi być marka, która po prostu żyje podróżami, która czuje te takie małe detale, związane też często z profilem różnych rzeczy. Ten box jest tak wyprofilowany akurat, to jest jakiś podstawowy model, ale w przypadku Thule to nigdy nie są rzeczy tanie. Natomiast wiedziałem, że chcę troszkę w tym przypadku dołożyć, żeby dać sobie szansę na to, że faktycznie zostanie spełniona ta obietnica skutecznego przenoszenia. On ma taki profil, że jak ostatnio się pakowaliśmy, to akurat idealnie mi wpasował się w profil złożonego wózka, że troszkę się zawężyła od przodu i ten wózek też pięknie tam wchodzi.

I wiesz, to są takie małe detale albo to, jak po prostu pracuje sam mechanizm zamykania, otwierania, które... Ja mogę być testerem boksów dachowych, naprawdę. Ja wyjmuję wózek 2, 3, 4 razy dziennie, a jak byliśmy w Szwecji, to wyjmowałem kilkadziesiąt razy, bo myśmy się przemieszczali z różnych miejsc z Maxem. Pozdrawiam Maxa, może kiedyś posłucha tego odcinka, ale naprawdę ten chłopak jest złotym chłopakiem, jest podróżnikiem i dał radę spełnić i wykonać to, co rodzice sobie zaplanowali, chociaż to on był w centrum naszego planowania, więc...

[KRZYSZTOF] I tę markę znam od ponad dekady z redakcyjnego poletka. I ona miała w swojej historii ciężki epizod pod kątem pozycjonowania się jako marka premium. To był okres, kiedy zaczęły robić się modne plecaki typu plecak MKBHD i pozostałych, kiedy youtuberzy zaczęli robić te „co masz w plecaku”. I było Thule, które miało jakąś tam pozycję marki premium na rynku, i nagle ta pozycja zaczęła tak spadać, spadać, spadać, że może Thule to taka tanioccha jednak, bo nie świeci tak bardzo, bo nie jest taką wielką błyskotką jak tamte pozostałe marki. I wtedy oni mocno postawili na motoryzację i lifestyle. I od tego odbicia, kiedy to było,

2015-2017 rok, i już nikt nie dyskutuje, że Thule to jakość, no nie? Także różnie bywa, bardzo często mody, które przychodzą na marki z zewnątrz, w dziwny sposób zaczynają podważać ich wartość, bo coś tam. I to jest największe wyzwanie. I dlatego mega doceniam takie marki, jak wspomniane Thule, Bang & Olufsen i tak dalej, i tak dalej, że tych kryzysów miały już od groma, a z każdego wyszły, bo trzymały się swojego DNA. Nie? Bez względu na to, co mówiło otoczenie. Myślę, że to warto dopowiedzieć.

[MATEUSZ] Tak. No i jednocześnie musiały rozwijać ofertę, no bo ten rynek się cały czas zmienia, więc jeśli chcesz się liczyć na rynku, to nie możesz robić cały czas tego samego. Musisz rozwijać ofertę, czerpać z tych trendów, a to powoduje, że zastosowanie znajduje ta bardzo prosta maksyma, że nie myli się ten, kto nic nie robi.

[KRZYSZTOF]

Nawet ta marka tych naszych też ukochanych plecaków, czyli Kanken, w ostatnich latach przecież też dołożyła różnego rodzaju inne produkty niż tylko plecaki, które mają kultowy design, bo rynek tego wymaga i to jest zupełnie normalne. Nie ma się co obrażać, o ile DNA pozostaje na swoim miejscu.

Tak sobie myślę jeszcze a propos tego namacalnego i nienamacalnego świata, że podobnie jest trochę z softwarem, Mateusz. Ja też na przykład w tym roku — to jest dla mnie taki rok definiujący — mocno ograniczam aktywność w ramach rozwiązań third-party. Jasne, intencjonalnie zamykając się w ekosystemie nadgryzionego jabłka, ale trochę stawiając wszystko na jedną kartę. Na zasadzie, że ja z lenistwa nie chcę już analizować, czy jakaś zewnętrzna aplikacja spełnia moje potrzeby. Jeżeli mam rozwiązanie systemowe, które je spełnia, a jak nie spełnia jakiegoś tam jednego promila tego, czego ja oczekuję, to jestem w stanie to wrzucić w koszty, że tak powiem, no nie? I myślę sobie, że też na bazie tego nienamacalnego gadżeciarstwa, którym jest właśnie software, nasze ekosystemy, nasze, nie wiem, nieraz tysiące narzędzi, z których, nie wiem, połowa robi to samo, ale my za to wszystko płacimy — ja o tym wielokrotnie pisałem, już mówiłem w tym roku kalendarzowym — to też jest moment, żeby znowu wcisnąć ten przycisk „sprawdzam” i zadać sobie pytanie, trochę o taki nurt slow, trochę o minimalizm, ale na koniec dnia o nasz czas. W sensie, jak długo jeszcze chcę intencjonalnie poświęcać czas na szukanie kolejnych apek, zamiast — być może to, co powiem, jest kontrowersyjne — wybrać kartkę papieru, no nie wiem. Ale coraz częściej też to od Was do mnie dochodzi jako feedback, wspomniany przez Mateusza. Ludzie

z naszych pokoleń — być może to jest kwestia wieku, a pewnie w dużej mierze jest — ale wracają z taką informacją zwrotną, że: „Tak fajnie, że o tym mówisz, tak fajnie, że o tym piszesz”.

Ostatnio tak było z newsletterem o apkach do zarządzania zadaniami. Napisałem newsletter, po dobie od publikacji okazało się, że ten newsletter... możecie sobie zobaczyć archiwalnie, w sobotę 12 lipca... okazało się, że ludzie napisali mi ponad 10 długich maili z historiami trochę swojego życia, z których morał był taki, że akronim GTD to jest w ogóle jakieś wspomnienie koszmaru z najbardziej produktywnych lat ich życia, tak patrząc na rynek pracy, gdzie powinni się skupić na zarabianiu kapitału, na logicznym podwyższaniu swoich kompetencji, a nie na wyborze apek do zarządzania, nie wiem, wynoszeniem śmieci, nie? I to nie są fajne historie, jak się je czyta, bo po pierwsze, widzisz trochę siebie, bo tę drogę też przechodziłem, po drugie, to są nieraz bardzo bolesne historie i można się z tego śmiać, można to trywializować, ale jak dostałem na twarz w weekend dziesięć maili, ponad dziesięć, z czego osiem to były naprawdę grube historie życia, które z punktu widzenia logiki w ogóle nie powinny się wydarzyć, a wszystko zaczęło się od tego, że ktoś komuś powiedział, że to jest jedyna słuszna aplikacja do... wstaw, do czego — to mi trochę mózg zdetonowało, Mateusz, wiesz.

[MATEUSZ] W komentarzach pod moimi filmami, w kontekście zmian telefonu, które obecnie skuteczniam, bo telefon jest u mnie obecnie takim polem doświadczalnym, jeśli chodzi o odpięcie się od ekosystemu. I myślę, że o to też będziesz chciał mnie zapytać, jakie ja mam podejście do software'u pod tym kątem. Ja powiem Ci szczerze, że nie jestem człowiekiem, który przekopuje App Store czy Google Play Store w poszukiwaniu nowych opcji dla siebie, jakichś aplikacji. Jak na przykład słyszę o plebiscycie Apple na jakąś najciekawszą aplikację i tak dalej, to zawsze sobie obiecuję: „Kurczę, poświęcę na to trochę czasu i zacznę sobie szukać jakichś aplikacji, może coś mnie zainteresuje”, bo widocznie wiele takich osób jest. Ja taką osobą nie jestem i dla mnie na przykład najważniejsze przy przesiadce z iPhone'a na dowolny inny telefon na Androidzie było to, czy jestem w stanie zainstalować te wszystkie podstawowe aplikacje bankowe i tak dalej, czy mi to wszystko będzie działać w podobny sposób. Natomiast chyba dla mnie największą zmianą software'ową ostatnio — ale to jest znowu po stronie androidowej, chociaż będziemy zaraz mówić o Apple — to jest ewidentne zwrócenie się w kierunku posiadaczy iPhone'ów, a bardziej bym powiedział, może MacBooków i iPadów. Czyli instalowanie narzędzi do komunikowania się, przenoszenia plików między Androidem a iPhone'em, przesyłania zdjęć, przesyłania dokumentów.

[KRZYSZTOF] Czyli czysto utylitarna potrzeba.

[MATEUSZ] Tak. Apple pokazało to, co nie jest dostępne w Europie, czyli pokazało screen mirroring iPhone'a na ekran MacBooka. Android w Europie wprowadził to szybciej. Ja teraz mam, testuję średniopółkowy telefon OnePlusa i on to potrafi, ale dla mnie to nie jest tak ważne, bo okazuje się, że ta funkcja z mojej perspektywy okazała się bardziej, bym powiedział, marketingowo atrakcyjna do pokazania, natomiast z punktu widzenia takiego użytkowego... no nie wiem, może jakbym zaczął korzystać z tej funkcji na iPhone'ie w takiej formie, to bym to docenił.

W wydaniu androidowym widok telefonu i tego, co na nim jest... okej, można to zrobić, ale nie jest to jakiś killer feature. Ale faktycznie, dla tych wszystkich, którzy są pełni wątpliwości — czy skoro mają już MacBooka, mają iPada, ale na przykład iPhone nie spełnia ich oczekiwań, choćby ze względu na zdjęcia, bo ja do tego będę cały czas nawiązywał — to była u mnie główna motywacja, żeby telefonem daily zrobić inny telefon niż iPhone. I tak faktycznie u mnie teraz jest. Ja

w przypadku Xiaomi, z którego korzystam najczęściej obecnie, 14 Ultra... Najczęściej korzystam właśnie z tej opcji przenoszenia zdjęć i filmów na MacBooka. To jest narzędzie dostarczane bezpośrednio przez Xiaomi, ale inni producenci też już dostarczają swoje. To jest trend, ewidentnie jest to trend. Nie jest to super wygodne, bo to jest rozwiązanie kompromisowe, trzeba mieć tego świadomość. Jeśli chcemy mieć najwygodniejsze doświadczenie, to ten iPhone musi pozostać na swoim miejscu i musimy zaakceptować te zdjęcia, które on robi, filmy fenomenalne, które on kręci — akurat w dalszym ciągu to jest rynkowy top. Przy zdjęciach odstaje. Natomiast zmierzam do tego, że ja poszedłem na kompromis, w którym raz w tygodniu zrzucał wszystkie zdjęcia po prostu do iCloud, żeby w dalszym ciągu Ania mogła z tych zdjęć korzystać, żebym ja mógł je mieć na MacBooku, iPadzie. Czy to tak będzie trwać? Nie wiem, ale ja nie jestem reprezentatywnym przykładem. Ja staram się przekazywać swoją wiedzę i swoje doświadczenie w oparciu o rzucanie się na głęboką wodę. Ale to nie jest normalna sytuacja, że youtuber nie jest człowiekiem, który funkcjonuje według normalnych życiowych prawideł. Ja muszę mieć telefon na Androidzie i muszę mieć iPhone'a, znaczy muszę... no po prostu mam te urządzenia, bo je testuję.

Ale gdybym miał... w dalszym ciągu to pozostaje niezmiennie: gdybym miał pozostać przy jednym ekosystemie, to tutaj w dalszym ciągu Apple wygrywa. Naprawdę. Ja nie miałbym sumienia przenosić Ani na ekosystem androidowy, bo wiem, że ona docenia to, co ma obecnie w iPhonie. Jedyną aplikacją, która pojawiła się ekstra względem tego, co miałem w iPhonie, pojawiła się na Androidzie, to jest

WhatsApp. Dlaczego WhatsApp? Znaczący, przepraszam, na odwrót. Na iPhone się pojawił WhatsApp, żeby móc komunikować się ze znajomymi, którzy korzystają z urządzeń... Ostatnio sporo nowych znajomych się pojawiło, którzy korzystają akurat z Androida. No i trzeba było tutaj ominąć iMessage, no bo u nas w dalszym ciągu nie ma RCS-a. Też się wydarzyło, że w Europie, z tego co wiem, na innych rynkach RCS został uruchomiony na iPhone, a w Polsce jest z tym jakiś problem, jakaś polityka wchodzi w grę.

[KRZYSZTOF] Bo to jest też znowu kolejna słynna dyskusja pt. „Z taczkami i widłami na ciebie, zły użytkowniku, bo używasz czegoś od Mety”. Bardzo toksyczna kolejna narracja, która no niestety się przewija. Ja też nie jestem fanem tej firmy, ja nie jestem fanem Marka Zuckerberga, ale jak sobie podróżujesz po świecie, pojedziesz sobie chociażby do Azji, to bez WhatsAppa zginiesz, po prostu. Kierowcy nie zamówisz, nie wiem, pomocy sobie nie wezwiesz. I masz do wyboru, jasne, możesz iść z tymi widłami na tych ludzi tam i powiedzieć, że ty jesteś Europejczykiem i masz tylko iMessage, bo jest szyfrowane i kochasz Tima Cooka. Powodzenia. Albo możesz zadbać na przykład o swoje, tak pragmatycznie rzecz ujmując, bezpieczeństwo, no nie? Więc zawsze ten przykład przytaczam, bo jak się trochę pojeździ po świecie, to bardzo szybko ta nasza bańka technologiczna się weryfikuje, bo jest prosty wybór, po prostu na poziomie codziennego życia, nie? A jeszcze wracając do tych aplikacji, o których wspominałeś, i do tych tematów, to ostatnio też coraz częściej mówi się o tak zwanych kuratorach treści, także kuratorach w rozumieniu osób, którym w dawnych czasach, czyli czasach, kiedy nie było asystentów AI, czyli przed czasem GPT...

[MATEUSZ] Czyli w czasach naszej młodości. Dawnych czasach!

[KRZYSZTOF] I takiej, że tak powiem, tryskającej fanbojstwem, o, może tak, nie? Ale trochę się śmiejąc, a trochę nie... Ci, którzy wtedy zaufali wybranym twórcom, dali im ogromny kredyt zaufania, są z nimi do dziś. Prawdopodobnie wśród wielu z Was, drodzy słuchacze, jest sporo takich osób. U Mateusza na kanale zapewne też. I to jest trochę tak, że ja, będąc taką osobą względem, znowu, moich wyborów i moich ludzi, których obserwuję i śledzę gdzieś tam, nie tylko z bańki technologicznej, z wielu baniek, nie? Ja im teraz bardzo chętnie nawet bym płacił, gdyby chcieli, za to, że oni mi kuratorują treści na bazie wartości, które mieli od zawsze, i nie są algorytmem, nie? I myślę, że ten trend będzie tylko postępował. Ja to też widzę na bazie swojego newslettera i odzewu na moje rekomendacje. Absolutnie nie nawiązuję do tego, żeby zaraz mówić, że wszystko wchodzi za

paywall, choć nie wiadomo, jak dalej potoczy się życie i nasze czasy też. Natomiast co do zasady, ja jak słyszę dyskusję, czy internet powinien być płatny, albo czy za kuratorowanie treści, które nie uwłaczają mojej inteligencji, warto by komuś było płacić, jestem na przedzie tej dyskusji, że to i tak prędzej czy później się wydarzy. Zwłaszcza w czasach galopującej rewolucji AI. W sensie, ja uważam, że to zaufanie, które myśmy dali i które nam dano, jeżeli już dzisiaj jest i trzyma przy nas tych ludzi, a my się trzymamy tych naszych wyborów, to znaczy, że tam zadziały się dobre rzeczy i to należy doceniać, nawet na zasadzie napisania komuś maila albo skomentowania: „Ej, ziomek, robisz dobrą robotę, robisz ją od lat, ale ja ci dzisiaj piszę, że to jest dla mnie faktycznie przydatne, dalej, pomimo tego, że mógłbym zapytać o to czata GPT, to ja zapytam ciebie. Albo pomimo że mógłbym poszukać, to ja ufam twojej rekomendacji”. Ja to też widzę na bazie... które ja na przykład polecam w tym podcaście. I to nigdy nie są... dając obraz: z 90% zapytań o partnerstwo to jest 10%, na które ja się decyduję, nie? Takich ofertowych. Bo zawsze, chociażby wspomniany Ecamm wiele razy w tym podcaście, no nie? To jest jedna z wielu aplikacji do, wiesz, transmisji jakiegoś audio-wideo przez internet, ale akurat ta jest napisana natywnie, state-of-the-art dla platformy macOS. Ja jako nerd lubię takie aplikacje, bo ktoś tam siadł dlatego, że był fanem Apple'a i napisał apkę, która jest bardzo podobna do wielu innych na rynku, wykorzystując wszystkie możliwe API i frameworki, które daje Apple, i działa tylko na Makach. Jakby ta historia dla mnie jest wiarygodna, ona mnie przekonuje, ja takie aplikacje chcę wspierać, promować, więc okej, to jest dla mnie spoko, też na poziomie współpracy. Natomiast kiedy przychodzi aplikacja, która jest trochę aplikacją latarką, albo jest kolejną aplikacją do GTD, która nie robi nic innego niż poprzednia, i tak dalej, to nawet nie ma przestrzeni na dyskusję, no nie? I to jest znowu, jeżeli to dla kogoś później jest wartościowe i dociera do mnie feedback, że fajnie, że sprawdziłem, fajnie, że się przydaje, faktycznie jest to coś innego, to ja się cieszę nie z dobrego deala, tylko ja się cieszę z tego, że moja rekomendacja, czy trochę to moje kuratorowanie treści, ale także selekcja tych wybranych narzędzi, dla kogoś jest ważna, nie? I to naprawdę może się Wam, moi drodzy, wydać, że to jest takie pitolenie. To nie jest pitolenie, bo jak dostajesz jako twórca takie wiadomości albo takie komentarze, to widzisz, że twoje wybory są dla kogoś istotne, ale też istotne z konkretnego powodu, bo to nigdy nie są słowa typu „fajna apka”.

Bardzo rzadko, przynajmniej u mnie, za co Wam bardzo dziękuję. Zawsze jest to jakiś pogłębiony wywód i tam jakiś powód zawsze jest podany. Więc ja się z tego bardzo cieszę, nie? I oczywiście, tak, Ecamm jest też partnerem tej naszej dzisiejszej rozmowy, ale był też dziesiątek innych, więc przypominam, że macie na

to darmowy kod. Jest on w opisie odcinka, brzmi on „boczemunie25” i tak dalej, ale to już wiecie, ja nawet nie muszę już tego powtarzać, zresztą widzimy to wspólnie z Ecam. Natomiast wyciągnąłem ten przykład, żeby dać Wam też perspektywę nas, twórców, którzy właśnie zauważamy pewne rzeczy, staramy się je w życiu kultywować, wdrażać, żyć według nich — na przykład ta nasza uważność czy slow life — ale to też wpływa na naszą twórczość i tę selekcję rzeczy, które później wysłuchacie czy które my dostarczamy, bo to nigdy nie jest przypadkowe wtedy.

[MATEUSZ] To jest taka eureka, co teraz powiedziałaś, bo nie myślałem o tym wcześniej, a teraz faktycznie, jak wspomniałaś o tych dziesięciu procentach współprac, na które się decydujesz, że robisz ten pierwszy przesiew... I znowu, przerzucając to na mój grunt, no to ja dostaję przeogromną ilość propozycji przetestowania sprzętu, akcesoriów z Chin. Zgodziliśmy się już z tym, że produkcja w Chinach to nie jest nic złego, bo największe marki, również marki premium, produkują też w Chinach.

Jest tam know-how, są specjaliści, jest wszystko. Ale jak na każdym rynku, są produkty lepsze, są też tańsze i na każdą kieszeń. I na przykład do mnie pisze mnóstwo producentów, na przykład słuchawek, którzy zawsze opisują siebie — i to jest w ogóle cecha wspólna — zawsze opisują siebie jako: „jesteśmy wiodącym producentem słuchawek czy sprzętu audio na rynku chińskim czy azjatyckim”. Oni wszyscy są wiodący, oni wszyscy kreują trendy i w ogóle wszyscy im jedzą z ręki. Wchodzę sobie później na tę stronę i widzę, że to jest jakiś taki bardzo przeciętny produkt. I teraz tak, u mnie na kanale kilka razy pojawiły się produkty takich marek, które nie są szeroko znane, po prostu są dostępne, np. na jakichś chińskich portalach. Ja dostawałem mnóstwo takich ofert, ale wybierałem takie, które stwierdziłem, że: „O, to gdybym miał bardzo ograniczony budżet, to bym się tym zainteresował i chciałbym to sprawdzić”. I to jest ta moja kuchnia też, że właśnie my robimy ten pierwszy przesiew.

Oczywiście pewnie nie każdy tak działa, ale naprawdę na sercu leży to, żeby na kanale pojawiały się rzeczy przesiane. I to jest ta sztuka. I my jesteśmy taką tarczą, która też musi się bronić przed tym napływem tych rzeczy, często bardzo przeciętnych, i których już sama komunikacja... to, że jeśli ktoś ci pisze, że oni są producentem premium, a widzisz, że nie da się osiągnąć premium, produkując za grosze, i widać po samym produkcie, że jest w tym fałsz. I to jest też nasza rola. I dobrze, że to robimy, no. Trzeba. W każdym razie to jest ta autentyczność, o której mówiłaś wcześniej, żeby nie było tak, że można coś deklarować, ale finalnie nasze

decyzje i nasze działania tego nie potwierdzają, no i po prostu widzowie, słuchacze wtedy będą odpływać. To jest ciągle balansowanie, i też pilnowanie siebie, żeby pozostać wiernym swoim ideałom i temu planowi na siebie. Ja, mimo że robię to intensywniej... znaczy, robię ten kanał intensywniej od półtora roku, więc ja mogę powiedzieć, że w dalszym ciągu jestem w powijakach. Ja cały czas muszę się pilnować, cały czas muszę się uczyć, uczyć się swoich widzów, uczyć się tego, co chcą ode mnie producenci. Np. ja wiele godzin muszę poświęcić, żeby wyprodukować taki film, bo produkcja to jest ostatni etap, to jest finisz tak naprawdę, tygodnia, dwóch czy trzech tygodni testowania urządzenia. To jest tylko puenta.

Natomiast my poświęcamy dużo czasu na to, żeby te urządzenia poznać, ty poświęcasz dużo czasu, żeby napisać później artykuł do gazety na dany temat, prawda? I podejście producentów też jest bardzo różne, bo niektórzy producenci uważają, że dla nas największym szczęściem będzie to, że oni nam podarują... znaczy, wypożyczą nam bez żadnych kosztów dany produkt, a ja nie chcę tak funkcjonować. To jest moja praca, to jest mój czas, który mogę spędzić z moim synem. Niech każdy sobie się zastanowi — ja to wrzucam też do słuchaczy pod tym kątem — że jeśli zagotuje się w was czasami, bez względu na twórcę, że na przykład on wpisze sobie w opisie, że to jest lokowanie i tak dalej, i jednocześnie wpisze, że to nie miało wpływu na jego ocenę. Jeśli prześledziliście twórczość tej osoby i ufacie tej osobie, to jeśli wpisze coś takiego, zaufajcie jej po raz kolejny. Naprawdę warto, bo za tym stoją często godziny pracy i też wyrzeczeń. I tego czasu, który my poświęcamy, zamiast rodzinie, to poświęcamy właśnie na tę pracę.

A taka praca freelancerska, powiedzmy, ona jest strasznie nieregularna. Ona rozlewa się totalnie na cały dzień i bardzo często jest tak, że ja sobie przez 3-4 dni rezygnuję z wieczoru z żoną, bo wiem, że jestem w stanie akurat skupić się wieczorami, żeby pchnąć pracę do przodu, że w ciągu dnia jestem zaangażowany w różne tematy, takie bieżączki, tak zwane, i tyle. Więc to taka kuchnia. Myślę, że jeszcze wielokrotnie w naszych rozmowach będzie się to przewijać, bo mi naprawdę zależy, żeby to była osobista rozmowa z widzem i ze słuchaczem.

[KRZYSZTOF] Tak, myślę, że warto, żeby się przewijało. Też być może w jeszcze szerszym gronie, nie wykluczam tego, może kiedyś nadejdzie taki dzień, że siądziemy przy okrągłym stole w kilku twórców i, łącznie z wideo, nagramy sobie takie wystąpienie. Zobaczmy, gdzieś to z tyłu głowy już dawno u siebie mam, ale poświęcone stricte tylko i wyłącznie byciu twórcą, no nie. Zobaczmy, ale faktycznie

lubię o tym rozmawiać, bo perspektywy zawsze są różne, a trochę mówimy o tym samym, nie. Myślę sobie, że na koniec chciałbym, żebyśmy dali tutaj od siebie taki trochę przyborek dla gadżeciarza, takiego intencjonalnego gadżeciarza w dzisiejszych czasach. Trochę sobie też to wylistowałem na bazie tych metod i moich technik, które sam stosuję od lat i które też pozwoliły mi się wyrwać trochę z tych ramion bycia ewangelizatorem Apple, nawracania wszystkich na stronę nadgryzioną, i też bycia gościem totalnie uzależnionym od ideologii, mówiąc zupełnie wprost, produktywnościowych i innych aplikacji. No i pierwsza taka metoda ode mnie, no to jest ten przycisk „sprawdzam”, to już tutaj mówiłem, czyli wciskanie tego metaforycznego przycisku „sprawdzam” w różnych dziedzinach swojego życia.

I to na kanwie gadżeciarstwa może być właśnie wciskanie „sprawdzam” i zobaczenie, czy jakieś cyfrowe narzędzie można zastąpić mniej technologiczną alternatywą albo prostszym narzędziem. Nie po to, żeby szukać dziury w całym, tylko po to, żeby dać swojej głowie przestrzeń do mniejszego angażowania naszego czasu i zasobów mentalnych na analizowanie czegoś, no nie? To po prostu, żeby robiło dobrze tę jedną rzecz, którą ma robić, najlepiej. Drugie, to zamienienie długiego procesu na jakieś takie pośrednie działanie. Czyli o co mi tutaj teraz chodzi? Bo bardzo często my jako gadżeciarze czy nerdzi technologiczni uwielbiamy coś analizować, planować. W sensie, to prokrastynowanie w taki sposób się na nas objawia, mówię tutaj o nas jako bańce technologicznej, że my sobie zrobimy w pierdyliardzie narzędzi do mind mappingu czy przygotowywania się do rozpędzenia projektów pełną analizą, biznesplanem, i jeszcze najlepiej będziemy tam mieli rozpisaną wizję siebie wydającego książkę, która staje się bestsellerem za następne 10 lat. I bardzo często te 10 lat minie i ani nie będzie tej książki nawet w powijakach, ani my nie będziemy na takim etapie kariery, żebyśmy w ogóle mogli myśleć o bestsellerach. Dlaczego? Bo planowaliśmy, zamiast działać. Prosty patent, który może się sprawdzić w różnych obszarach życia, bo kiedy człowiek się zorientuje, że tylko gada, tylko planuje, tylko snuje wizje, a nic jeszcze nie zrobił, nawet bardzo często z domu nie wyszedł, to nic się nie zmienia.

[MATEUSZ] Miałem kiedyś dyskusję z jednym z twórców. W każdym razie zajmuje się chyba produkcją audio, z tego co wiem, ale ma też kanał na YouTube.

I zmierzam do tego, że jakoś wywiązała się między nami dyskusja, że ja się pochwaliłem liczbą swoich subskrypcji, on nawiązał do tego, powiedział, że on tyłu nigdy nie będzie miał, że zajmuje mu to tyle czasu i że w sumie był taki zdemotywowany, ale zwrócił uwagę na to, że on jest strasznie krytyczny wobec

swojej pracy i że montaż jest dla niego najtrudniejszym elementem, bo patrzy na siebie bardzo krytycznie właśnie. A ja powiedziałem, że montaż jest z mojej perspektywy najfajniejszym elementem, bo już mogę sobie twórczo składać, szukać muzyki, łączyć to w jeden duży pomysł. Ale do czego zmierzam? Chodzi o to, że on powołał się na swój perfekcjonizm, że on mu nie pozwala pójść dalej i tworzyć ten content w sposób regularny i częsty. A ja właśnie, ja musiałem się wyleczyć z perfekcjonizmu.

Nawet jeśli wiele osób twierdzi, że te filmy u mnie wyglądają fajnie i dobrze się je ogląda, za co bardzo dziękuję i bardzo mnie to cieszy, bo o to w tym wszystkim chodzi, to jednak jak się cofnę dwa lata wstecz na kanale „Twoja Rzecz” i zobaczę, jak te filmy były opowiadane, jak był pokazany produkt, to widzę, jak długą ścieżkę przeszedłem. I gdybym się nie wyleczył z tego perfekcjonizmu, to ja bym dalej tkwił w takim poczuciu, że: „Nie, nie, to muszę jeszcze poprawić” itd. I to by mi uciekało, ten królik by mi uciekał. Trzeba robić i uczyć się na własnych błędach.

[KRZYSZTOF] To ja tak miałem z newsletterem. Pierwsza wersja tego newslettera, w ogóle nie tego, innego newslettera, miała nazwę „The Menu Bar”, bo gdzieś kiedyś usłyszałem w zachodniojęzycznym podcaście taką nazwę i mi się spodobała. Tego, co ja chciałem robić. W sensie, najpierw była nazwa, w ogóle najpierw była nazwa, potem było logo, na końcu była treść. I to jest zawsze zła kolejność, no nie? Teraz to, że mogę w sumie powiedzieć już po dwóch latach aktualnej formy, że jest to sukces, tego jak wygląda [newsletter](#), który nazywa się jak podcast, „Bo czemu nie?”, jest to, że to jest szczere pisanie od serducha o swoim życiu i nic więcej. That's all. W sensie, tu się kończy cała rozkmina. W momencie, kiedy zacząłem to robić, ludzie zaczęli to czytać i zaczęli mówić, że to są treści, których oni chcą, a jak nie, to mogę poprawić to, to i to, albo dopowiedzieć więcej, pogłębić coś, no nie? Słowo klucz. Bo to były moje treści. A taka kalka pod tytułem: wezmę od tego nazwę, od tamtego pomysłu, a formatowanie jeszcze od innego, skleję i będzie sukces, bo każdy z tamtych elektronów walencyjnych był jakimś sukcesem gdzieś w innym świecie i innej bańce... Nie może się skończyć dobrze, nie? To tak trochę znowu z mojej historii. Idąc dalej z tym „sprawdzam”: pozbywanie się subskrypcji na niepotrzebne aplikacje. Wiele razy o tym już mówiłem, znajdziecie łatwo w Google odcinki podcastowe na ten temat i wydania wspomnianego newslettera również. Szukanie i przewalanie hektolitrow godzin na szukanie nowego telewizora, smartfona, mikrofonu — wstaw swoją rzecz — kiedy można do tego zaprząć chociażby proste AI z prostym promptem albo zapytać, nie wiem, ulubionego twórcę, któremu ufacie. Wyznaczyć sobie deadline: do czwartku zdecyduję

i zamówię najlepszą z możliwych opcji do tego czasu. Wierzcie mi, że prawdopodobnie da wam to lepszy wybór niż poświęcenie temu kwartału siedzenia na Reddicie po długich nocach i analizowania każdego możliwego parametru. I nie dlatego, że nie wybierzecie dobrze, tylko dlatego, że jak wybierzecie, to ten czas, który przewaliliście na to analizowanie i ten research, od razu wam powie, że można było wybrać lepiej, bo jednak John741 napisał 4 tygodnie wcześniej to jedno zdanie, które ja zignorowałem, bo jednak nie posłuchałem jego sugestii. Czyli zawsze będziecie to umniejszać i zawsze ten wybór ostateczny będzie obarczony tym, że mogło coś umknąć, bo przecież to były 3 miesiące analiz, nie? A co, jak umknęło?

[MATEUSZ] Ale to zawsze tak będzie. Ja też polecam jeszcze jedną opcję, coraz mniej popularną, ale to jest w obszarze tego, o czym dziś rozmawialiśmy, czyli pójdzie do miejsca, które się w danej branży specjalizuje od lat. Salonu, sklepu, w którym ludzie nie zmieniają się co roku, tylko są ludzie, którzy pracują tam od wielu lat, którzy budują sobie relacje. To mogą być salony fotograficzne, to mogą być salony audio, to są różne miejsca, naprawdę, każdy może sobie dopisać, ale żeby to nie były miejsca, które powstały nagle, tylko miejsca z tradycją, bo to oznacza, że to jest strefa, która się obroniła na przestrzeni lat eksperckością. I później zawsze masz powrót do takiej osoby, i ona też wie, że ma do Ciebie powrót. Więc jeśli porozmawiamy w takim miejscu szczerze, powiemy, jakie mamy troski, czego się obawiamy, że czytamy miliony tych różnych opinii, natomiast już trochę nam się to wszystko miesza i chciałem porozmawiać z żywym człowiekiem, to warto to zrobić, naprawdę.

[KRZYSZTOF] Czy w showroomie, kiedy usłyszę zdanie: „Chcę porozmawiać z żywym człowiekiem”, to wierzcie mi, że zrobicie temu sprzedawcy dzień, albo ekspertowi, nie? Bo takich zdań już się prawie nie słyszy, to tak na marginesie. I na końcu, jak już wybierzecie, znajdziecie tę markę, którą w jakiś sposób wybraliście też serduchem, to co ty zawsze mówisz, Mateusz, nie? Ta słynna walka serca i rozumu. To weźcie się zastanówcie w głębi duszy, dlaczego. W sensie, poznajcie jej historię. Nie chodzi mi, żeby znowu zaprzeczyć temu, co powiedzieliśmy przed chwilą, i researchować tę historię przez hektolitry tygodni, ale po prostu, nawet tak pobieżnie, nie, zadać sobie to pytanie: „Okej, to był ten wybór, on się sprawdził, on był dobrym wyborem, chętnie bym kupił, kupiła jeszcze kolejny produkt tej marki, ale kurde, dlaczego?”. Być może to będzie odpowiedź totalnie emocjonalna, bo mi się podoba.

[MATEUSZ] Nietechnologiczna ona może być, totalnie nietechnologiczna.

[KRZYSZTOF] Więc warto sobie takie pytanie „dlaczego?” zadawać. Mam też taką swoją zasadę FSP, którą sobie nazwałem od akronimu: „filtruj, spróbuj, powtórz”. I to jest cała zasada. W sensie, to co mówiliśmy: sprawdź coś, nawet jak się nie uda, to przynajmniej spróbowałeś, spróbowałaś, a jak przyjdzie kolejny dylemat, to powtórz cały ten proces, no nie? I naprawdę, to jest, kurczę, warte zachodu, bo na przykładzie mojej tegorocznej rezygnacji z drogiego 1Password na rzecz systemowej aplikacji Hasła, nie? To się nie wydarzyło przez ostatnie 3 lata, choć spokojnie mogło, tylko z jednego powodu: bo nie miałem pojęcia, na co pozwalają systemowe Hasła, mimo że jestem dziennikarzem, który o tym gada, nie? W sensie, bo nigdy się w to nie zagłębiłem. Tak samo było z Przypomnieniami, nie? Ja nie miałem pojęcia, jak się Przypomnienia od Apple rozwinęły, bo żyłem w przekonaniu, że jedno opłacane przez parę stów narzędzie od dziesięciu lat jest najlepszym, jakie jest możliwe, i na pewno...

[MATEUSZ] Bo nie miałeś takiej potrzeby. Nie miałeś takiej potrzeby, bo coś działało, to po co to sprawdzać? Tak samo jak użytkownicy iPhone'ów cenią sobie to, że mają spokój, po prostu.

[KRZYSZTOF] To prawda, to prawda, jest, co jest.

[MATEUSZ] To po co to zmieniać? Po co drażnić?

[KRZYSZTOF] Wydaje mi się, że jednak będę zachęcał, żeby czasami drażnić, bo może się okazać, że po prostu przewalamy pieniądze.

[MATEUSZ] Też się zgadza.

[KRZYSZTOF] Wiesz, pragmatycznie, nie?

[MATEUSZ] Dlatego po raz enty powtórzę, że muszę odświeżyć swój poradnik „Dlaczego warto kupić iPhone'a”. Nie wiem, czy będzie się tak nazywał, ale jak oglądam ten film sprzed już chyba półtora roku, to naprawdę tam wiele rzeczy musi ulec przewartościowaniu. Też po tej krytycznej stronie. Tam było parę rzeczy, na które już patrzę inaczej. Także tak, zgadzam się, że czasami trzeba troszkę podrażnić.

[KRZYSZTOF] Dobry to jest pomysł z tym odświeżeniem. Mateusz, też tak na żywo mi przyszło do głowy, żebyś to zrobił na zasadzie walki dwóch materiałów.

W cudzysłowie walki, w sensie, wiesz, przebitka z tamtego, komentarz z nowego, no nie? To by się na pewno mega naturalnie oglądało, a ty też umiesz to zrobić w taki sposób, że będzie się to oglądało jak stary telewizor, więc na pewno o to mi chodzi. Dobrze, i na koniec: odroczone gratyfikacja, moi drodzy. Zwłaszcza w wakacje to mówię, choć to jest trochę paranoja dla niektórych, jak powiem, że w kontekście Black Week. Uwaga, powtórzę, w kontekście Black Week. Mamy lipiec, jak to nagrywamy, ale spokojnie, ja wiem, że Black Week jest w listopadzie, natomiast mówię wam to intencjonalnie teraz, nie ze względu na współpracę z kimkolwiek, bo ja nigdy nie korzystałem z afiliacji na linkach i raczej nie zamierzam tego robić, natomiast ze względu na, znowu, kasę. Dla mnie ten budżet domowy czy finanse są od wielu, wielu lat, od ponad dekady, szalenie istotne i zawsze powtarzam, że jak chcesz się nauczyć, jak technologia może służyć tobie, to skorzystaj z jednej prostej funkcji w dowolnej porównywarkę cen: ustaw sobie alert cenowy, a wcześniej zrób listę wszystkich „cosiów”, zachcianek, które byś chciał/ chciała. Potem ustaw te alerty i zapomnij o sprawie do momentu, kiedy nadejdzie okres promocyjny. Potem sobie zobacz, co faktycznie było na tej liście, jakie te alerty przychodzą, ile to faktycznie kosztuje. Alerty pozwolą ci wybrać wtedy dobrą okazję, ale może się okazać, że wcześniej je anulujesz, bo okaże się, że zapisałeś coś, zapisałaś, nie wiem, trzy miesiące temu, dostajesz dalej alert o tym, jak się cena tego czegoś zmieniała, a potem się zastanowisz: „Ale ja już tego nie chcę”. To jest tak proste i tak skuteczne, że komukolwiek to polecę — a co roku robię odcinek, w którym mówię o tym moim sposobie, jak nie przewalam pieniędzy na Black Week, i co roku ludzie do mnie piszą, że: „Boże, dziękuję, bo nie przewaliłem pieniędzy na Black Week” — że będę to robił do końca trwania tego podcastu. Bo choć to powtarzanie treści, to mam wrażenie, że nigdy tego powtarzania za dużo, bo to naprawdę jest dla niektórych rocket science, że można sobie zrobić listę, która nie jest wiążąca, która będzie wiążąca w konkretnym punkcie roku. I przez to, że to jest odroczone gratyfikacja, może się okazać, że połowy z tych rzeczy nigdy nie potrzebowaliśmy. Kropka.

[MATEUSZ] To ja muszę wdrożyć tę zasadę, bo zawsze daję się zaskoczyć w takich sytuacjach i kompletnie nie robię tego w sposób uporządkowany. A faktycznie jest tak, że w momencie, kiedy przychodzi ten moment decyzji, żeby już wydać pieniądze, to im więcej ma się w życiu zobowiązań, że nie jest się tylko pojedynczym trybikiem, tylko są jeszcze tematy rodzinne, tym bardziej człowiek

zastanawia się, czy faktycznie danej rzeczy potrzebuje. I tu znowu wchodzimy w tematy często gadzeciarskie.

[KRZYSZTOF] Tak, aczkolwiek dobrze, że nimi kończymy, bo nimi zaczęliśmy. I tak sobie jeszcze myślę, że jeżeli faktycznie czegoś potrzebujesz, bo nie przeżyjesz bez tego, to wtedy — i to też takie dopowiedzenie do tego mojego sposobu na nieprzewalanie kasy — to wtedy, wierz mi, nie będzie miało znaczenia, czy zbliża się Black Week, czy będzie jakaś promocja, albo co wskaże alert cenowy, bo jak trzeba będzie, to i tak to kupisz w najlepszej możliwej cenie na tu i teraz. I to jest złota zasada, która się tam sprawdza.

[MATEUSZ] A ja jeszcze taką dodam od siebie puentę, że mam takie przemyślenie, że najlepsze czasy dla gadzeciarszy przychodzą w tej drugiej połówce życia, kiedy człowiek ma już ustabilizowaną sytuację finansową, czego każdemu życzę, bo nie zawsze tak się udaje, ale każdy z nas do tego dąży, że buduje sobie ten budżet, ten szeroko rozumiany portfel. I w momencie, kiedy zyskujemy tę swobodę finansową, to wtedy zaczyna się taki fajny okres, w którym możemy w sposób świadomy kupić sobie coś, co nie będzie rzeczą pierwszej potrzeby, ale w różnych sytuacjach, w różnych scenariuszach będziemy mieli, że np. przychodzi sezon zimowy, mamy jakąś pulę fajnych rzeczy, które wtedy wyjmujemy z szafy i one robią nam robotę. I odpowiednio w lecie, albo gdzieś wyjeżdżamy w jakieś miejsce. I myślałem na przykład, że będąc sprzedawcą sprzętu audio i nie mając wtedy własnych zasobów, a sprzedawałem sprzęt za ciężkie pieniądze ludziom, których było na to stać — mnie nie było na to stać — to też musiałem walczyć ze sobą.

Na przykład, że ktoś przychodził i chciał kupić kino domowe, a ja wiedziałem, że we mnie jednak jest ten wilk stereo i gdzieś podświadomie musiałem trochę... Sprzedawałem w ten sposób, że może jednak warto spojrzeć na to stereo, bo ono będzie bardziej długowieczne. Ale teraz, jak o sobie tak myślę — dygresja, ale jesteśmy w temacie — teraz myślę jednak przychylniej o kinie domowym, że może za jakieś 10 lat, jak uda mi się zbudować to wymarzone studio w domu, to może będę powoli budował kino domowe, żeby móc np. produkcje... tak jak teraz jest, naprawdę już na szerokie wody wypływa Atmos i takie produkcje jak „F1”, bez względu na to, jak jest oceniane od strony merytorycznej itd., chodzi o sam efekt dźwiękowy i rozrywkowy. Właśnie zmierzam do tego, że teraz o tym myślę, bo jest troszkę łatwiej finansowo, po prostu jestem już na innym etapie. Wtedy człowiek wszystko racjonalizował: nie, to musi być sprzęt, który ja kupię i on będzie mi służył długie, długie lata, i to jest super, ale on będzie wyspecjalizowany. A w momencie,

kiedy przychodzi to bezpieczeństwo finansowe i możesz jednocześnie odkładać pieniądze na spokojną starość, ale jednocześnie przeznaczyć jakąś część na te takie nagrody dla siebie... Dlatego mówię, że ta druga...

[KRZYSZTOF] Twoje rzeczy.

[MATEUSZ] Tak. Ta druga część życia właśnie jest tym złotym czasem dla gadżeciarzy.

[KRZYSZTOF] I bardzo dużo o tym też pisze chyba w drugim sezonie, w trzecim chyba też był jakiś newsletter, Przemek Gerschmann z „52 Notatek”. To sobie polecam, bo to podobne rozkminy są.

Dobrze, ja mam jeszcze tylko jedno pozdrowienie na sam koniec, bo powiedziałeś mi o tych rzeczach związanych z jesienią, zimą, coś tam przed chwilą między zdaniem. Moja pierwsza rzecz, która mi się pojawiła... przepraszam, nie rzecz, człowiek (!), który się pojawił przed moimi oczyma, to jest Eryk. Pozdrawiamy serdecznie! Jest szansa, że tego wysłuchałeś do końca, bo to Ty, więc jeżeli chcesz sobie w tym roku zamówić kolejny pierdyliard świeczek, bo nadchodzi Twój ulubiony czas w roku, zresztą mój też, czyli zimowe, jesienne hygge, to ja Cię, Eryk, w całej rozciągłości pozdrawiam. I dobrze, że z nami tutaj jest.

[MATEUSZ] I wspieramy Cię w tej decyzji, zdecydowanie Cię wspieramy w tej decyzji. Ja też jestem fanem świeczek i w ogóle oświetlenia. Oj... ile ja się naszukałem żarówek do mieszkania, żeby mieć odpowiednią barwę.

[KRZYSZTOF] Dobrze, panie i panowie, wciskamy tutaj koniec, bo popłyniemy zaraz w rozmowę o czymś zupełnie innym. Bardzo dziękujemy, kochani, że wytrwaliście z nami dwie godziny. Ten odcinek poszedł w większości bez cięć, dlatego że chyba ten sposób Mateusza, o którym mówił, że chce mnie widzieć przez kamerkę, wkrótce doprowadzi nas do tego, że w ogóle te nasze rozmowy będą również miały wersję wideo. Bo z mojego eksperckiego oka montażysty i osoby zajmującej się od ponad 15 lat podcastingiem stwierdzam, że ilość znaków namysłu jak „y”, „e”, „o”, „y”, czyli tzw. paramowy, w tym odcinku była znikoma, chyba dlatego, że po prostu człowiek mnie widział. Więc chylę czoła i miał rację. Przyznaję się do błędu!


[MATEUSZ] Uczymy się i doskonalimy. Nie wchodzimy sobie w zdanie. To też na tym polega ograniczanie tego perfekcjonizmu. Naprawdę chodzi o energię między rozmówcami. I to się liczy. A to „e”, „a”, „y” czasami się pojawi, ale to nie jest tak

istotne. Ważna jest treść. Ja też ze swojej strony dziękuję. To jest nasza rzecz. Hashtag #NaszaRzecz. Hashtag #teampancernik. Dorzucam jeszcze i pozdrawiam zespół Pancernika, że mnie zaprosiłeś. I liczę, że do usłyszenia, a tym bardziej do zobaczenia!

[KRZYSZTOF]

Wkrótce. Dziękuję pięknie. Do następnego, hej!

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę  gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]