

Od PASJI  
do BIZNESU™

*Praktyczny przewodnik*

*Andrzej Burzyński*

Autor: Andrzej Burzyński

Zdjęcia: AnnaBurzynska.pl i Radosław Matysiak

Projekt okładki: RED Paweł Brankiewicz

Korekta: Grażyna Dobromilska [www.madgraf.eu](http://www.madgraf.eu), AD VERBUM Iwona Kresak

Skład i łamanie: Krzysztof Zdunek

Korekta księgową: Paweł Zapala

© Copyright: Andrzej Burzyński 2014

Copyright for the Polish edition © 2015  
by Oficyna Wydawnicza LOGOS

Wydanie II

Wydawnictwo: Oficyna Wydawnicza Logos

Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie bierze jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z nim ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich.

Autor nie ponosi również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w tej książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Kopiowanie, powielanie, odczytywanie w środkach publicznego przekazu dozwolone po pisemnym uzgodnieniu z wydawcą.

W sprawie zezwoleń należy zwracać się do

Oficyny Wydawniczej LOGOS

01-913 Warszawa, ul. Szekspira 4/386

tel./fax (22) 772 95 27, tel. (22) 793 09 04

tel. kom. 609 680 132

e-mail: [logos@logos.warszawa.pl](mailto:logos@logos.warszawa.pl)

[www.logos.warszawa.pl](http://www.logos.warszawa.pl)

Printed in Poland

ISBN: 978-83-63488-49-9

*Książkę dedykuję tym,  
którzy szukają tego,  
co dla nich jest życiodajne,  
aby tym właśnie służyć innym.  
Szukaj, dopóki nie znajdziesz.  
Zastługujesz na to!*

## Spis treści

<b>WSTĘP: CIEKAWY E-MAIL</b> .....	5
<b>CZĘŚĆ PIERWSZA: TWOJA PASJA</b> .....	7
I. Powody czy wymówki? .....	8
II. Jak odkryć swoją pasję? .....	12
1. Zapytaj sam siebie.....	14
2. Zapytaj innych.....	26
3. Wykonaj profesjonalny test .....	29
4. Najczęściej zadawane pytania.....	33
5. Moją pasją jest... ..	35
III. Jak rozwijać swoją pasję? .....	37
1. Wiedza .....	39
2. Ludzie .....	42
3. Działanie.....	47
IV. Jak zarabiać na swojej pasji? .....	51
1. Co naprawdę myślisz o pieniądzach? .....	53
2. Praktyczne kroki w stronę zamożności .....	57
3. Osiem dróg do bogactwa.....	60
4. Biznesplan .....	72
5. Jak zarabiać na swojej wiedzy? .....	88
Podsumowanie części pierwszej .....	100
<b>CZĘŚĆ DRUGA: TWOJE ŻYCIE</b> .....	101
I. Życiodajna czy śmiercionośna pasja? .....	102
II. Śmiercionośna pasja.....	104
III. Uwolnienie od przeszłości .....	107
IV. Życiodajna pasja .....	113
V. Jak dokonać zmiany? .....	122
Podsumowanie części drugiej .....	129
<b>BONUS: ŻYCIEM PISANE OPOWIEŚCI KOAHINGOWE</b> ...	131
<b>O MNIE</b> .....	165
<b>DLA CIEBIE</b> .....	167

## **WSTĘP: CIEKAWY E-MAIL**

„Panie Andrzeju, ma pan już swoje lata. W związku z tym na pewno przyszedł panu do głowy jakieś pomysły, których ze względu na swój wiek już pan nie zrealizuje. Ja natomiast jestem młodym, ambitnym studentem, przed którym stoi całe życie i który jeszcze wiele może dokonać. W związku z tym mam propozycję: jeżeli opisze mi pan swoje niezrealizowane pomysły biznesowe, ja z chęcią z nich skorzystam i nie będzie miał pan poczucia, że przyszedł panu do głowy na próżno”.

E-maila mniej więcej takiej treści dostałem kiedyś od jednego ze słuchaczy moich cotygodniowych audycji. Nie wiedziałem, czy śmiać się czy obrazić, więc wybrałem potraktowanie tego serio. Ten młody sympatyczny człowiek napisał coś, z czym stanowczo się nie zgadzam.

Nie chodzi o to, że nie jestem młody i ambitny :) Ale o podejście do tworzenia biznesu. Jedno z podejść mówi: Idź za pieniędzmi. Znajdź niszę, dochodowy biznes, dobrze płatną pracę w korporacji. Co w tym złego? Nic, jeżeli pozostaje to w zgodzie z twoimi najgłębszymi życiowymi zainteresowaniami. Inaczej możesz mieć (w najlepszym wypadku) dużo pieniędzy i jeszcze więcej frustracji. Realizacja czyichś pomysłów na życie – o czym dosłownie pisał ten młody człowiek – do tego właśnie prowadzi. Natomiast odmienne podejście jest następujące: Znajdź to, co najbardziej w życiu kochasz robić, i zbuduj na tym swój biznes. Wtedy masz satysfakcję, rozwijasz swój największy potencjał oraz przy okazji zarabiasz :) Osobiście jestem fanem życia ze swojej pasji. Gdziekolwiek

mam możliwość, zachęcam, inspiruję i pokazuję, jak przejść od pasji do biznesu.

O tym właśnie jest ta książka. Jak odkryć, rozwinąć i zamienić w biznes swoją pasję, a jednocześnie nie zgubić innych wartościowych aspektów życia. Znajdziesz w niej wiele inspirujących historii oraz praktycznych wskazówek, dzięki którym będziesz mógł robić w życiu to, do czego zostałeś stworzony.

Książka składa się z trzech części: w pierwszej dowiesz się, jak odkryć, rozwinąć i zamienić w biznes swoją pasję, w drugiej – jak pogodzić rozwój pasji z innymi ważnymi aspektami życia. W części trzeciej zrelaksujesz się przy pisanych życiem opowieściach koahingowych.

Satysfakcjonującej lektury :)

*Andrzej*

CZĘŚĆ PIERWSZA:  
**TWOJA PASJA**

## I. POWODY CZY WYMÓWKI?

*Jeżeli masz silny powód – znajdziesz rozwiązanie;  
jeśli nie masz – znajdziesz wymówki.*

W obecnych czasach dużo się mówi o motywacji. Co ciekawe, słowo „motywacja” pochodzi od łacińskiego *motivum*, które oznacza „powód rozstrzygający” lub „przyczynę” skłaniającą do działania. Jeżeli więc znajdziesz wystarczająco silny powód, zdecydujesz się na działanie! Przykłady? Mnóstwo...

Książka, którą czytasz, powstała z mojej wewnętrznej pasji, aby prowadzić ludzi do odkrycia i rozwinięcia ich pełnego potencjału. Ty czytasz tę książkę też z jakiegoś powodu. To takie najbliższe motywy, ale spróbuj sam znaleźć przynajmniej dwa inne, tzn. jeszcze jeden, dla którego napisałem tę książkę, i jeszcze jeden, dla którego ją czytasz. No właśnie – pomyślałeś o jakichś czy znalazłeś wymówkę, by tego nie robić :)?

Jakie mogą być powody, dla których warto zbudować swoje życie zawodowe na pasji?

Moje kryteria satysfakcjonującej pracy są następujące:

- robisz to, co lubisz;
- robisz to w sposób, w jaki lubisz;
- robisz to z ludźmi, których lubisz;
- robisz to dla ludzi, których lubisz;
- zarabiasz tyle, ile lubisz.

Czego więc tu nie lubić :)?

Najczęstszym pytaniem (lub stwierdzeniem), które słyszę, jest to: „Ale czy to możliwe?”. Odpowiedź zależy od ciebie. Czasami w trakcie szkoleń, kiedy opowiadam o naszym sposobie myślenia, zakładam



czarne okulary i mówię: „Rzeczywistość wygląda tak samo jak wtedy, zanim założyłem okulary, ale teraz widzę ją w czarnych barwach”. Czy więc mamy założyć różowe okulary? Absolutnie nie, wystarczy, jeżeli zdejmujemy czarne :)

W większości wypadków potrzebuję około pięciu minut, aby odkryć czyjąś pasję, ale dużo więcej czasu zajmuje przekonanie tej osoby, że to możliwe. Jak powiedział ktoś mądry: „Potrzeba tony argumentów na jeden gram uprzedzeń”.

Szukając powodów, warto, abyś odkrył takie, które dotyczą twoich emocji. Czym bowiem są emocje? To siła napędowa w naszym życiu – potrzebna do tego, aby działać. Jeżeli znamy się choć trochę, to wiesz, że nie piszę o przelotnych emocjach typu: „mam dziś dobry dzień, to pobiegam”, ale o tych głębokich, w rodzaju: „chcę być zdrowy i sprawny, dlatego będę biegał, nawet jeśli pada i nie chce mi się ruszać z domu”. Odroczone nagroda to też emocja, do której trzeba umieć sięgnąć.

Wyobraź sobie, że nie chce ci się iść biegać z powodu pogody. Gdzieś w głębi siebie, często nieświadomie, wyobrazasz sobie, że będziesz zmoczony, zmęczony, źle się będziesz czuł i zachorujesz. Jeżeli jednak pomyślisz w szerszym kontekście, że staniesz się sprawny, wzmocnisz siłę swojej woli, poczujesz się podwójnie dumny, że przełamałeś niechęć – to wzmacniając ten stan w sobie, nabierzesz siły, żeby przełamać wewnętrzne opory.

A jak to wygląda, jeżeli chodzi o życie zawodowe?

„Dziesiątki milionów ludzi czują się w dziedzinie zawodowej jak kwadratowe kołki powbijane w okrągłe otwory”. Nie wiem, kto to powiedział, ale niewątpliwie miał rację. Jest w tym coś pocieszającego – jeszcze długo będę miał klientów :) Tak naprawdę jednak jest też w tym coś niesłychanie tragicznego – spędzać sporą część życia na nudnym, frustrującym, męczącym zajęciu. Mój znajomy wyraził się kiedyś w następujący sposób: „W Polsce większość ludzi szuka zawodu, a nie powołania w pracy. Zwykle im się to udaje – po kilku latach przeżywają jeden wielki zawód”.

Dlaczego więc ludzie zgadzają się na taki stan rzeczy? Dla mnie odpowiedzią numer jeden jest ta: nie wierzą, że może być lepiej. Zauważyłem, że im bardziej ktoś jest inteligentny, tym więcej ma pseudopowodów. Jak więc to zmienić? Uwierzyć, że może być dużo fantastyczniej. Tak, już słyszę głosy sceptyków: „I co taka wiara pomoże...”. Sama wiara nic, ale połączona z mądrym działaniem może zmienić wszystko. Pozostaje jedno, jedyne pytanie: czy chcesz zmiany?

Jeżeli tak, proponuję proste ćwiczenie, które wzmocni twoje poczucie wiary w to, że może się udać. Na górze kartki (możesz skorzystać z „gotowca” na następnej stronie) napisz: „Dlaczego uda mi się zbudować biznes oparty na mojej pasji?”. Następnie pomyśl o wszystkich swoich dotychczasowych osiągnięciach w życiu. Najlepiej o takich, co do których byłeś przekonany, że dana rzecz nigdy ci się nie uda. Zaczynj od prozaicznych spraw, takich jak sprawdzian w podstawówce, później zdana matura, kolokwium, magisterka, pierwsza praca, udany związek itp. Przypomnij sobie, jak to było, pozwól sobie na emocjonalne przeżycie tych wydarzeń raz jeszcze, a następnie je zapisz. Na początek przynajmniej dziesięć. Następnie czytaj je codziennie rano przez trzy tygodnie. W ten sposób wzmocnisz swoją wiarę w to, że ci się uda.

Czy to zadziała? W taki sposób poradziłem sobie z moją niewiarą w to, że kiedykolwiek nauczę się jeździć samochodem. Przed kursem napisałem sobie: „Dlaczego nauczę się jeździć autem?”. W połowie kursu zmieniłem tytuł na: „Dlaczego zdam egzamin?”, a pod koniec kursu napisałem: „Dlaczego zdam za pierwszym razem?”. I tak też się stało. Czy to tylko dlatego, że zapisałem to na kartce? Oczywiście, że nie, także dlatego, że wytrwale się uczyłem. Jednak główna rzecz, z którą musiałem walczyć, to moja niewiara, że mi się uda. Czy to jest bezwarunkowa gwarancja sukcesu? Oczywiście, że nie, ale jestem przekonany, że na pewno bardzo istotnie zwiększy twoje szanse na sukces.

Czas więc na pierwszy praktyczny krok!

**DLACZEGO UDA MI SIĘ ZBUDOWAĆ BIZNES  
OPARTY NA MOJEJ PASJI?**

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....
- 7.....
- 8.....
- 9.....
- 10.....

**MOJE ZOBOWIĄZANIE**

Od dziś decyduję się czytać tę listę co najmniej raz dziennie  
do dnia .....

## II. JAK ODKRYĆ SWOJĄ PASJĘ?

*Trzeba żyć, a nie tylko istnieć*

(Plutarch)

„Ale co to jest ta życiowa pasja?” – często jestem o to pytany. „To czynność, którą lubisz wykonywać” – odpowiadam zwykle. „I to wszystko?” – pada kolejne pytanie. „Prawie – odpowiadam. – Ponieważ oprócz tego, że lubisz daną czynność wykonywać, ważna jest jeszcze twoja skuteczność, czyli za pasją stoją konkretne osiągnięcia. Oczywiście nie muszą one wystąpić od razu, ale w miarę jak rozwijasz swoją pasję, powinny się pojawiać”. A jeżeli się nie wyłaniają? Wtedy oznacza to, że odkryłeś swoje hobby, czyli zajęcie, które sprawia ci satysfakcję, ale nie przynosi korzyści innym. Ułożyłem to w dwa proste równania:

POZYTYWNE EMOCJE + SKUTECZNOŚĆ = PASJA  
POZYTYWNE EMOCJE – SKUTECZNOŚĆ = HOBBY

To jest dokładnie ten powód, dla którego możesz na pasji zbudować biznes, ponieważ działanie z pasją nie tylko sprawia ci satysfakcję, ale także skutecznie służy innym.

„A jeśli jedyne, co sprawia mi przyjemność, to gra przeglądarkowa?” – takie pytanie zadał mi kiedyś jeden ze słuchaczy. Okazało się, że jest w tym rzeczywiście dobry – dziś dorabia sobie, ucząc innych, jak wejść na kolejne poziomy w grze. Prosty przykład, ale wymowny, że zarabiać możesz praktycznie na wszystkim.

Na początek jednak odpowiedz sobie, na jakim etapie jesteś teraz:

1. Nie znam swojej pasji.
2. Znam swoją pasję, ale jej nie rozwijam.
3. Rozwijam swoją pasję, ale na niej nie zarabiam.
4. Zarabiam na swojej pasji, ale się z niej nie utrzymuję.
5. Utrzymuję się ze swojej pasji.
6. Utrzymuję się ze swojej pasji, ale chciałbym zarabiać jeszcze więcej.

Jak odkryć swoją pasję? Jak brzmiałaby twoja odpowiedź?

Istnieją trzy podstawowe drogi, z których każda ma swoje ścieżki.

Te podstawowe drogi to:

- pytasz sam siebie,
- pytasz innych,
- wykonujesz profesjonalny test.

Oczywiście ty sam podejmujesz decyzje, ale sposób, w jaki przychodzi odkrycie, nie musi pochodzić od ciebie, może się także pojawić z zewnątrz. Nawet jednak, jeśli napłynie z zewnątrz, najważniejsze jest oczywiście twoje przekonanie, że to jest właśnie to, czego szukałeś.

## 1. ZAPYTAJ SAM SIEBIE

Viktor Frankl, psychoterapeuta, człowiek, który przeżył obóz koncentracyjny, w swojej książce „Człowiek w poszukiwaniu sensu” napisał tak: „W końcu człowiek nie powinien pytać o sens swojego życia, ale raczej przyjąć do wiadomości, że to on jest o to pytany. Każdy człowiek na świecie przepytywany jest przez życie. Każdy może mu odpowiedzieć tylko, odpowiadając za własne życie; odpowiadać życiu można jedynie przez bycie odpowiedzialnym”. Mówiąc inaczej, odkrywając swoją pasję, odkrywasz, do czego zostałeś stworzony.

Ken Robinson zażartował kiedyś, że ludzie dzielą się na dwie kategorie: tych, którzy dzielą ludzi na dwie kategorie, i tych, którzy tego nie robią. Nie wiem, co powiedziałby na to Ken Robinson, ale ja dzielę ludzi na trzy kategorie, przynajmniej w pewnym zakresie. Jeżeli chodzi o sposób, w jaki zdobywamy wiedzę, istnieją mianowicie ludzie o dominującej prawej półkuli (intuicjoniści), o dominującej lewej półkuli (analitycy) oraz tacy, którzy posługują się obiema półkulami w podobny sposób (intuicyjno-analityczni).

### A. INTUICJONIŚCI

Osoby intuicyjne to takie, które:

- preferują raczej własne standardy niż innych;
- umieją określić sposób rozwiązywania problemów;
- są pobudzane przez pojawiające się wyzwania;
- lubią działać w sposób bezpośredni i spontaniczny;
- są zdolne do spojrzenia w niekonwencjonalny sposób, co zwykle jest przełomowe w rozwiązywaniu danej sprawy;
- patrzą na sprawę całościowo i przez to unikają działań nieefektywnych;
- koncentrują się na przyszłości i rozwoju organizacji, w której pracują.

Osoby takie, szukając rozwiązań stojących przed nimi, powinny się skoncentrować na czynnościach, które pobudzają ich kreatywność. Jedną z najczęstszych stosowanych przez nie form jest rozmowa z drugą osobą o problemie. Tak naprawdę ludzie intuicyjni głośno myślą, rozmawiając z innymi. Ponieważ sam należę do takich osób, mam mnóstwo doświadczeń ilustrujących, jak opowiadając innym o swoich zmaganiach, znajdowałem rozwiązanie.

Inne sposoby to pobudzanie wyobraźni poprzez wyobrażanie sobie przyszłości. Ludzie intuicyjni niejako „odblokowują się”, kiedy myślą o wymarzonej przyszłości. W ten sposób łatwiej jest im spojrzeć na obecną sytuację i dostrzec to, czego nie widzieli wcześniej – a najczęściej jest to jakieś niekonwencjonalne rozwiązanie.

Zwykle osoby takie nie mają trudności z podejmowaniem decyzji. Ich problem polega na podejmowaniu właściwych decyzji. Osobiście daję sobie co najmniej 24 godziny na podjęcie ważnych decyzji oraz konsultuję je zawsze z innymi osobami. To jest mój wentyl bezpieczeństwa, ponieważ łatwo byłoby mi podjąć decyzję od razu i bez konsultacji z innymi. Nauczyłem się jednak przez bolesne doświadczenia, że lepiej dać sobie czas i pójść za biblijną wskazówką: *Gdzie nie ma narady, nie udają się zamysły; lecz gdzie jest wielu doradców, tam jest powodzenie* (Przyp. 15,22).

Inną potencjalną słabością osób intuicyjnych jest łatwe przeskakiwanie między różnymi zajęciami, bez kończenia żadnego z nich. Można takiego człowieka przyrównać do osoby, która obsiała pole, ale nie czeka na pojawienie się owoców swoich działań i szuka nowych pól, które można obsiać. W ten sposób pozbawia się korzyści z rozpoczętych działań, a często jej przedsięwzięcia obumierają. Osoby takie potrzebują albo współpracowników, którzy dokończą rozpoczęte dzieło, albo kogoś, kto będzie im towarzyszył i ich wspierał, aby same dokończyły to, co zainicjowały.

Dla osób intuicyjnych mam następujące proste ćwiczenie:

Wyobraź sobie, że przychodzi do ciebie anioł z nieba i mówi: „Bóg daje ci tysiąc procent gwarancji, że uda ci się w życiu zawodowym to, co zamierzasz. Tylko chce, abyś powiedział, co będziesz robił, a On już zadba o sukces”. Co w takiej sytuacji odpowiedziałbyś aniołowi?

Pomyśl o tym przez tyle czasu, ile potrzebujesz, aby uzyskać odpowiedź...

Kiedyś przeprowadzałem to ćwiczenie podczas warsztatów i nagle jeden człowiek niespodziewanie przerwał mi i powiedział: „Ale ja nie wierzę w Boga”. Odpowiedziałem: „Ale to nie jest ćwiczenie na wiarę, tylko na wyobraźnię. Na początku powiedziałem: Wyobraź sobie...”.

To taka luźna dygresja, po której przechodzimy do ćwiczenia dla ludzi, którzy preferują posługiwanie się lewą półkulą.

## B. ANALITYCY

Osoby analityczne to takie, które:

- są zorganizowane i systematyczne w podejściu do życia;
- lubią postępowanie metodyczne, skrupulatne i dokładne;
- dążą do życia w sposób uporządkowany i zdyscyplinowany;
- chętnie podążają za różnego rodzaju zasadami;
- są nastawione do życia poważnie, praktycznie i ekonomicznie;
- najlepiej funkcjonują w zorganizowanym i uporządkowanym środowisku pracy;
- lubią być doceniane za dbanie o szczegóły;
- kierują się logiką, nie emocjami;
- używają faktów i danych jako podstawowego narzędzia do osiągnięcia celów;
- są zorientowane na teraźniejszość i utrzymanie *status quo* organizacji, w której pracują.



Osoby takie, szukając rozwiązania zadań, które przed nimi stoją, powinny się skoncentrować na analizie. Jedną z ich ulubionych czynności jest „myślenie na papierze”, co oznacza przebywanie w samotności, otoczenie się zestawem danych i rozkładanie danego problemu na czynniki pierwsze oraz analizowanie każdego z nich.

Bardzo pomocne jest w tym przypadku posiadanie własnego i sprawdzonego schematu rozwiązywania problemów. Może to być np. „matryca decyzyjna”, czyli schemat, według którego ustalamy kryteria podejmowania decyzji. Narzędzie to wspiera tego typu osoby, aby nie ugrzęzły w „paraliżu analitycznym”, którego jedną z charakterystycznych cech jest nieumiejętność rozróżnienia kryteriów mało ważnych od ważnych i bardzo ważnych.

Zobaczmy to na prostym przykładzie. Załóżmy, że osoba analityczna chce kupić samochód. Na początek może wypisać sobie wszystkie cechy auta, które są dla niej ważne, np.: pięćosobowe, z klimatyzacją, najwyżej pięcioletnie, z dużym bagażnikiem, zielone, od pierwszego właściciela, dojazd w celu zobaczenia auta – do 150 kilometrów, diesel, z oponami zimowymi, z tapicerką w kolorze jasnoszarym, z kołem zapasowym, z aktualnym ubezpieczeniem oraz takie, w którym nie przewożono zwierząt. Uff... można się pogubić.

W pierwszej fazie z 13 powyższych elementów wypisujemy te, które są najmniej ważne, np. kolor zielony, dojazd do 150 km, opony zimowe, koło zapasowe, tapicerka w kolorze jasnoszarym.

Mamy więc osiem elementów, które są dla nas ważne. Następnie wybieramy z nich jedynie trzy najważniejsze. Załóżmy, że te główne dla nas kryteria to auto pięćosobowe, z dużym bagażnikiem i z klimatyzacją. Wtedy nasze spojrzenie na problem staje się dużo prostsze. A tak przy okazji, podany przykład nie jest tak całkiem teoretyczny :)

Właśnie paraliż analityczny stanowi największy problem tego typu osób. Zwykle uważają one, że są nieprzygotowane, wiedzą lub umieją za mało. To sprawia, że nie działają, a przez to nic nie osiągają.

Potrzebują osoby lub środowiska, które będzie zarówno w nie wierzyć, jak i mobilizować je do podjęcia konkretnych działań prowadzących do osiągnięcia celu.

Wszystkim, którzy są bardzo lewopółkulowi, a więc analityczni, polecam zestaw pytań, które poprzez analizę przeszłości mogą nam pokazać naszą przyszłość. Oto ten zestaw pytań wraz z objaśnieniem każdego z nich (to zwykle ważne dla osób analitycznych).

### **PYTANIA DOTYCZĄCE CIEBIE:**

- Co najbardziej lubisz robić?
- Jakie zajęcia sprawiają, że zapominasz o czasie?
- Co wyzwala w tobie najwięcej emocji?
- O czym lubisz mówić lub marzyć?

### **PYTANIA DOTYCZĄCE TWOICH ŻYCIOWYCH DOŚWIADCZEŃ:**

- Czego nauczyłeś się, dorastając w rodzinie?
- Jakie były twoje ulubione przedmioty szkolne?
- W jakich pracach byłeś najsukuteczniejszy?
- Z jakich problemów wyciągnąłeś życiowe lekcje?
- Jakie przeżycia duchowe miały dla ciebie największe znaczenie?

Przyjrzyjmy się uważnie każdemu z pytań:

#### **Co najbardziej lubisz robić?**

Nasze zamiłowania możemy podzielić na cztery kategorie:

- ludzie i stosunki międzyludzkie (np. dzieci, bezdomni, biznesmeni, ludzie z nadwagą);
- informacje i idee (np. strategie, procesy, statystyka, sondaże);
- sprawy i kwestie (edukacja, polityka, religia, technologia);
- przedmioty i zwierzęta (instrumenty muzyczne, psy, drzewa owocowe, owady).

Wypisz sobie przy każdej z kategorii, co najbardziej cię interesuje.

### **Jakie zajęcia sprawiają, że zapominasz o czasie?**

Przypomnij sobie te wszystkie sytuacje w życiu, w których czynność, którą byłeś pochłonięty, sprawiła, że zapomniałeś o mijającym czasie. Kiedyś jeden z moich klientów odpowiedział, że dla niego jest to oglądanie gier zespołowych, ale przecież „wiadomo”, że z tego nie da się żyć. Jednak spróbował. Na początku był to blog z relacjami z wydarzeń sportowych, na których był obecny. Następnie pisał dla lokalnej prasy, dzięki czemu zyskał bezpłatne wejścia na imprezy i najlepsze miejsca. Kolejny krok to pełnoetatowa praca dziennikarza sportowego. A kto wie, co będzie dalej...

### **Co wyzwala w tobie najwięcej emocji?**

Mam na myśli emocje zarówno pozytywne, jak i negatywne. Jeżeli chodzi o te pozytywne, rzecz wydaje się oczywista, np. ktoś lubi malować lub uwielbia pisać wiersze. Ale warto się również przyjrzeć emocjom negatywnym. Słyszałem kiedyś historię człowieka, który przebywał jako turysta w Indiach. Widząc biedne dzieci na ulicy, odczuwał głębokie oburzenie na ich sytuację. Po powrocie do domu to oburzenie wcale go nie opuściło. Zaczął czytać na temat tych dzieci. Następnie znalazł fundację, która je wspiera, i wspomagał ją finansowo. Potem pojechał jako wolontariusz do Indii, aby bezpośrednio wpływać na los dzieci. Ostatecznie przeprowadził się do Indii i założył tam sieć domów dla dzieci, które

do tej pory mieszkały na ulicy. W tych domach dzieci otrzymują wsparcie i bliskość dorosłych oraz są nauczone i przygotowywane do samodzielnego życia.

### **O czym lubisz mówić lub marzyć?**

Czasami podczas sesji coachingowych ludzie zaczynają po raz pierwszy mówić o czymś, co jest ich marzeniem od dawna, a o czym nigdy nie mieli odwagi powiedzieć innej osobie. To są piękne i wzruszające chwile, kiedy człowiek zaczyna na głos marzyć o realizacji swojego potencjału. Czasami to, że nigdy nie mówił o tym nikomu, jest pozytywne. Ważne, żeby dzielić się z ludźmi, którzy wesprą nas i mądrze pokierują, a unikać tych, którzy swoimi słowami zniszczą nasze marzenia.

Paradoksalnie często ludzie, którzy są najbliższymi nas, mają nas już „poszufladowanych” i oczywiście będą się cieszyć naszym sukcesem, o ile nie okaże się... za duży. Dlatego nie każdemu należy mówić wszystko. Proces rozwoju marzenia, które staje się sukcesem, prowadzi od marzenia, poprzez myślenie, pokonywanie przeszkód do osiągnięcia sukcesu. Zaczyna się jednak od twoich myśli, które nosisz w sobie. O czym więc lubisz mówić lub marzyć?

### **Czego nauczyłeś się, dorastając w rodzinie?**

Czasami są to konkretne umiejętności, np. twój ojciec był deweloperem i nauczył cię, jak budować i sprzedawać nieruchomości. Natomiast równie często są to życiowe wartości, które „wysałeś z mlekiem matki”. Wartości, którymi się kierujemy, są ważne w życiu. Powinniśmy się przyjrzeć, jakie wartości przejęliśmy z domu rodzinnego, i zdecydować, z którymi się utożsamiamy, a które chcemy zmienić.

Żałujemy, że ktoś wyniósł z domu wartości, zgodnie z którymi zawsze powinno się mieć oszczędności oraz najlepiej mieć bezpieczną pracę na etacie. Jeżeli chodzi o oszczędności, taka osoba może zdecydować, że utożsamia się z tym i będzie w swoim życiu dbała o oszczędności,

natomiast w kwestii bezpiecznej pracy na etacie może uznać, że dla niej bezpiecznie będzie prowadzić własną spółkę.

### **Jakie były twoje ulubione przedmioty szkolne?**

„A jeżeli na pytanie o ulubione przedmioty szkolne odpowiedziałem, że żadne, to co to znaczy?”. Zwykle mówię: „Hm... no chyba wiesz... to przecież zupełnie jasne... Masz po prostu inny rodzaj inteligencji niż te, które promują w szkole”. Nie jest to wcale żart. U człowieka można wyróżnić siedem rodzajów inteligencji:

- Inteligencja językowa – oznacza zdolność do uczenia się poprzez czytanie, pisanie i słuchanie. Przykładowe zawody: pisarze, nauczyciele, adwokaci.
- Inteligencja liczbowa – polega na dużej łatwości zapamiętywania i posługiwania się danymi liczbowymi. Przykładowe zawody: matematycy, inżynierowie, maklerzy giełdowi.
- Inteligencja przestrzenna – oznacza zdolność do myślenia przestrzennego. Przykładowe zawody: artyści, projektanci, scenografowie.
- Inteligencja fizyczna – oznacza zdolność uczenia się poprzez działanie i ruch. Przykładowe zawody: sportowcy, mechanicy, budowlańcy.
- Inteligencja intrapersonalna (częściej znana jako emocjonalna) – polega na dużej samoświadomości oraz zainteresowaniu głębszym znaczeniem życia. Przykładowe zawody: duchowni, psychologowie, terapeuci.
- Inteligencja interpersonalna – polega na umiejętności nawiązywania i utrzymywania właściwych relacji z innymi ludźmi. Przykładowe zawody: negocjatorzy, aktorzy, politycy.
- Inteligencja muzyczna – oznacza zdolności muzyczne i rytmiczne. Przykładowe zawody: muzycy, piosenkarze, kompozytorzy.

Zwykle człowiek ma dwa–trzy dominujące rodzaje inteligencji. Czasami takie, które akurat nie były preferowane w szkole.

### **W jakich pracach byłeś najskuteczniejszy?**

Czasami wykonujemy jakąś czynność, która daje dobre efekty, a nam przychodzi w sposób naturalny. Skłonni wtedy jesteśmy myśleć, że to nic wielkiego i skoro my to potrafimy, to każdy inny również. Nie jest to jednak prawda. To nasz naturalny talent, który oczywiście wymaga dalszego rozwoju. Jak to ktoś trafnie zauważył, sukces to 1% talentu i 99% wysiłku. Chodzi więc o ten 1%, w którym nie tylko czujemy się dobrze, ale także jesteśmy skuteczni. Wypisz sobie wszystkie prace, w których osiągnąłeś to, co zamierzałeś.

### **Z jakich problemów wyciągnąłeś życiowe lekcje?**

To, co przeżyłeś w życiu, jest zbyt cenne, aby pozostawić to tylko dla siebie. Jeżeli wyszedłeś z jakichś problemów, być może twoją pasją będzie pomaganie ludziom, którzy zmagają się z czymś podobnym. Pracowałem kiedyś przez rok w ośrodku dla osób uzależnionych. To miejsce powstało dzięki pasji pewnego człowieka, który sam wyszedł z alkoholizmu. Stworzył je, by móc pomagać wielu innym ludziom będącym w sytuacji, w której on znajdował się kiedyś.

Obojętne, czy wyszedłeś z uzależnienia, zbudowałeś biznes, wychowałeś dzieci, nauczyłeś się budować relacje z ludźmi – w każdej z tych sytuacji przeszedłeś przez zmagania i być może twoją pasją będzie prowadzenie innych, aby zwycięsko przebyli drogę, którą ty już masz za sobą.

### **Jakie przeżycia duchowe miały dla ciebie największe znaczenie?**

Często w tym momencie ludzie pytają, co oznacza zwrot „przeżycia duchowe”. Odnosi się on do doświadczenia związanego z Bogiem. Najprościej pokażę to na przykładzie z mojego życia.

Wyrosłem w normalnej rodzinie, miałem rodziców, brata, kolegów. Miałem też wielką pasję – od 15 do 18 roku życia fascynowały mnie sztuki walki Wschodu, ćwiczyłem karate około 2–3 godzin dziennie.

To była moja wielka pasja, jednak w swoim sercu doświadczałem pustki. Nie rozumiałem, skąd ta pustka się bierze, przecież miałem wszystko, czego potrzebuje człowiek, żeby czuć się szczęśliwym. Nieraz porównuję tę pustkę do jedzenia niedosolonej zupy: kiedy jesz zupę, która nie ma smaku, odechciewa ci się w ogóle jeść. A jeśli w życiu masz w zasadzie wszystko, co powinno uczynić cię zadowolonym, a czujesz w środku pustkę, odechciewa ci się żyć.

W tej rozpaczy zacząłem wołać do Boga. Klękałem wieczorem i mówiłem: „Boże, zmień coś w moim życiu”. I mniej więcej po trzech miesiącach takiego wołania, gdy klęknąłem do modlitwy, doświadczyłem tego, że Bóg jest moim Ojcem, który mnie kocha. Nie chcę przez to powiedzieć, że przyszła mi do głowy taka wspaniała myśl: „O, Bóg jest moim Ojcem, który mnie kocha”. Chcę powiedzieć, że po prostu wtedy tego doświadczyłem.

Gdybym miał to doświadczenie opisać, powiedziałbym, że przypominało sytuację, w której człowiek jest blisko kochającej go osoby i czuje się przez nią kochany. To było właśnie takie przeżycie, tylko milion, nieskończoność razy potężniejsze – poczucie bycia kochanym przez Boga. Od tamtego zdarzenia minęło 25 lat. Mogę zaświadczyć to z pełnym przekonaniem – odtąd moje życie nabrało celu i sensu, bo nawiązałem osobistą relację z Bogiem.

Jak jednak przeżycia duchowe mogą być związane z pasją? Otóż istnieją ludzie, którzy poprzez swoje doświadczenie spotkania z Bogiem zrozumieli, że ich pasją jest opowiadać o Bogu innym. Mamy taki przykład w Dziejach Apostolskich – późniejszy apostoł Paweł ma objawienie Jezusa i staje się Jego gorliwym wyznawcą. Współczesny przykład to pastor Rick Warren, autor sprzedawanego w milionach egzemplarzy bestsellera „Życie świadome celu”.