
JAK POŁĄCZYĆ PASJĘ Z ZARABIANIEM PIENIĘDZY



Akademia Biznesu
Piotra Michalaka

Kompletny zapis nagrania dostępnego pod adresem:

<http://www.strategie-rozwoju.pl/jak-polaczyc-pasje-z-zarabianiem-pieniedzy/>

Czas trwania nagrania: 00:24:08

Spis treści

<u>Moja krótka historia</u>	<u>3</u>
<u>Korzyści i ryzyko</u>	<u>4</u>
<u>2 rodzaje pomocy</u>	<u>4</u>
<u>Połączenie pasji i zarabiania.....</u>	<u>5</u>
<u>8 efektów</u>	<u>6</u>
<u>7 elementów, jak wybrać pasję.....</u>	<u>7</u>
<u>Ósmy element</u>	<u>10</u>
<u>Twoje wyzwanie</u>	<u>12</u>

Witaj!

Nazywam się Piotr Michalak i jestem właścicielem spółki Strategie Rozwoju.

Często w książkach motywacyjnych i na szkoleniach podaje się taką oto anegdotę:

Kiedy bada się ludzi umierających na łożu śmierci to żaden z nich nie żałuje, że za mało czasu spędził w swojej pracy lub w biurze. A wszyscy rzekomo żałują, że za mało czasu spędzili ze swoją rodziną. Jest to po części prawda. Można byłoby powiedzieć, że połowiczna prawda.

Moja krótka historia

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Powinniśmy dużo czasu spędzać ze swoimi rodzinami. Ja również o to dbam. W domu liczy się ilość czasu. W pracy – jakość tego czasu. Osoby, które myślą w ten sposób, że żałują że za mało czasu spędziły w swojej pracy, tak naprawdę nie odkryły w życiu swego powołania. Nie odkryły swojej misji.

Człowiek, który odkrył swoje powołanie, odkrył misję w swojej pracy zawodowej, **pragnie spędzać czas w pracy**, ponieważ ciężko to już nazwać „pracą”. Staje się to prawdziwą pasją i zmienia w jakimś zakresie świata na lepsze.

Przykładem takiej osoby, która nie żałowała, że za mało czasu spędziła w pracy był Steve Jobs. Jestem świeżo po lekturze jego biografii. Widać tam ewidentnie, że na koniec swojego życia żałował, że zdaje urząd prezesa spółki. Pragnął dalej tam pracować, ponieważ realizował tam swoje powołanie. Realizował tam swoją misję, którą było tworzenie wspaniałych produktów dla innych ludzi.

Życzę Ci, żebyś Ty również odkrył w swojej pracy taką właśnie misję, która sprawi, że będziesz pragnął pracować, ponieważ praca stanie się dla Ciebie czymś pasjonującym. Czymś co kochasz. Bo to będzie to, co wyraża prawdziwego Ciebie w Twoim życiu. To **zmienia resztę świata na lepsze** poprzez to, do czego masz talenty. I to wszystko trzeba odkryć.

10 lat temu poszedłem na studia sugerowane przez moich rodziców, po których **miała być dobrze płatna, pewna praca na etacie**. Jednak **pół roku później odkryłem swoją pasję**, swój talent.

A niedługo później swoje powołanie do bycia przedsiębiorcą.

Od 8 lat **bezustannie realizuję swoją pasję** i z niej utrzymuję swoją rodzinę, a także pośrednio rodziny naszych współpracowników. Nigdy nie ustałem w poszukiwaniu coraz to większej osobistej misji życiowej, którą realizuję właśnie poprzez własny biznes.

W tym nagraniu poznasz niezbędne fundamenty tego, co jest potrzebne, aby **zarabiać na swojej pasji i z niej się utrzymywać**.

Korzyści i ryzyko

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Przypomnijmy najpierw ostatnie nasze wideo, które było bardzo mocno eksperymentalne. Jednak mimo to znalazło się pod nim 108 komentarzy, za które **serdecznie dziękuję**. Odpowiem teraz na 3 z nich, które inspirują do ciekawej dyskusji.

Marta napisała, że woli jak się mówi zarówno o **korzyściach**, jak i o **ryzyku**. A tutaj ryzyko w ogóle zostało pominięte. Otóż odpisałem Marcie z takim pytaniem:

Jakie jest ryzyko zrealizowania swojej pasji? Swojego powołania?

Czy raczej nie ma większego ryzyka, że w swoim życiu nie realizuje się swojego powołania i **przeżyjemy całe życie przeciętnie** i potem na koniec życia stwierdzimy, że niczego w życiu nie dokonaliśmy. Moim zdaniem warto postarać się **połączyć te dwie rzeczy**.

Czyli żeby i nasze życie po pracy miało sens i żeby nasze życie w pracy miało sens.

Żeby nie było tak, że w pracy marnujemy swoje życie i dopiero po pracy z rodziną odnajdujemy sens swojego życia. W pracy spędzamy około 8 godzin dziennie. Niektórzy więcej. Niektórzy mniej. 8 godzin dziennie to jest orientacyjnie **1/3 życia**. Nie licząc spania. Jeśli liczymy **spanie** to będzie to połowa naszego życia. Jeśli doliczymy jeszcze **dojazdy**, a czasem **nadgodziny** to będzie to może nawet 70% naszego życia. Kto wie? W zależności od tego jak się doliczymy. Czy chcemy, żeby np. 60% naszego życia było czasem zmarnowanym? Poświęconym tylko na zarabianie pieniędzy? Za wszelką cenę? Tylko po to, żeby się utrzymać? Czy może chcemy, żeby te 60% naszego życia nabrało sensu – miało jakiś głębszy sens. Moim zdaniem warto o to zawalczyć, bo to jest ponad połowa naszego życia.

2 rodzaje pomocy

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Inna Marta (wydaje mi się, że inna, chociaż nie mam tu pewności) napisała:

Albo chcesz komuś pomagać bezinteresownie i wtedy nie myślisz o swoich zyskach, albo jednocześnie chcesz **zarobić i pomagać**. Więc nie dorabiamy ideologii. Prawdziwi altruści, których spotkałam na swojej drodze, pomagają całkowicie bezinteresownie. Często na tym tracąc.

Można zarabiać robiąc coś bezsensownego. **Można zarabiać robiąc coś sensownego**. Można w pracy robiąc coś sensownego (dobrego, twórczego, zmieniającego świat na lepsze) w ten sposób zarabiać pieniądze.

A po pracy można też być altruistą.

Robić dalej coś co ma sens.

Tak że całe nasze życie może mieć sens.

Możemy i w pracy robić coś sensownego i po pracy.

Wiadomo, że praca służy do tego, żeby zarabiać pieniądze. Dlaczego więc nie mielibyśmy do tego dorabiać (w cudzysłowie) **ideologii**.

Dlaczego nie mielibyśmy robić czegoś, co zmienia świat na lepsze?

Dlaczego nie mielibyśmy sobie postawić takiego celu, że chcemy być najlepsi w swoim fachu, albo że chcemy **poprzez pracę naszych rąk uczynić coś dobrego dla innych**.

Czy w związku z tym zakładamy z góry, że to co robimy w pracy jest bezsensowne?

Jest tylko i wyłącznie zarabianiem kasy, żeby przeżyć?

Że jest tylko i wyłącznie wykorzystywaniem innych ludzi lub coś w tym stylu.

Dlaczego z góry zakładamy, że nasza praca ma być zła?

Osobiście staram się zrobić tak, żeby i moja firma realizowała jakąś misję.

A po pracy altruistycznie również **pomagam organizacjom charytatywnym** zarówno dając swój **czas**, jak i dając **pieniądze**.

Czasem czas jest cenniejszy niż pieniądze.

Połączenie pasji i zarabiania

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

A.W.D. napisał taki komentarz:

*Co rusz **to coś hamuje Ci realizowanie pasji**. Głównie dlatego, że rozpaczliwie musisz szukać zarobku, bo nie masz z czego żyć. Kogo to obchodzi, że realizujesz pasję.*

Wszak nie żyjemy dla siebie, ale dla innych.

I tutaj jest zupełnie pomieszane coś co tym nagraniem, mam nadzieję, odkręcę. Mianowicie jest założone z góry, że jeżeli realizujesz swoją pasję to nie zarabiasz. Dlaczego właśnie tego nie połączyć? Można wybrać taką pasję, na której da się zarabiać. Można to zrobić.

Właśnie to nagranie będzie temu poświęcone, żeby pokazać, **co jest potrzebne, aby za pomocą pasji można było zarabiać pieniądze**.

Bo mamy gdzieś zakorzenione, że nasze pasje to jest tylko np. słuchanie muzyki.

W związku z tym, że słuchamy muzyki albo że lubimy oglądać mecze w telewizji – nie możemy na tym zarabiać pieniędzy. Problem jest znacznie głębszy.

Dlatego właśnie z tego wideo dowiesz się, **jak należy podejść do pasji, aby się z niej**

utrzymywać.

Jaki związek musi zajść między:

- powołaniem,
- misją,
- pasją
- i talentami,

aby zadziały w biznesie i w pracy?

8 efektów

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Poznasz przykłady ludzi, którzy zrealizowali swoje powołanie i powiodło im się w biznesie. Dzięki obejrzeniu tego wideo odniesiesz pewne konkretne korzyści. Efektem odkrycia swojej misji, powołania, talentów i pasji będzie:

1 Po pierwsze, **znalezienie pomysłu na biznes**, który będzie szedł za Tobą **przez całe życie**. Albo pomysłu na pracę, z której będziesz zadowolony lub zadowolona i będziesz w tej pracy szczęśliwy/a.

2 Będzie z tego wynikało, że **będziesz miał priorytety i cele**. Zamiast skakać z kwiatka na kwiatek od jednej metody do drugiej. Od jednej pracy do drugiej. Zamiast co chwilę coś zmieniać, znajdziesz **jeden konkretny kierunek w swoim życiu**, którym już zawsze odtąd będziesz podążać. To jest wspaniałe uczucie. Dzięki tak wyznaczonemu kierunkowi będziesz mieć też **poukładane cele, zadania, strategie**. Wszystko w Twoim życiu stanie się poukładane.

3 Spowoduje to w sposób naturalny i pragmatyczny, logiczny – **wzrost efektów Twojej pracy**. Skoro wszystko będzie poukładane, Ty będziesz skoncentrowany na jednym celu, to tak jak ze światłem słonecznym skupionym przez soczewkę na jednym miejscu, światło słoneczne zaczyna palić. Tak samo laser. To jest wiązka skoncentrowana na jednym miejscu. Ty również **staniesz się tak skoncentrowaną wiązką, która będzie szła naprzód i będzie miała efekty** realizacji swoich zamierzeń.

4 Nastąpi również **wzrost zarobków** dla samego siebie, a także dla Twojego otoczenia. Jeżeli Ty zaczniesz realizować swoje powołanie to zaczniesz pociągać za sobą innych ludzi. Być może zaczniesz mieć pracowników lub współpracowników. Jeśli pracujesz na etacie to jest prawdopodobne, że możesz osiągnąć awans.

- 5** Spowoduje to również **poukładanie Twojego życia.**
- 6** W związku z tym poukładaniem nastąpi **większe poczucie spełnienia i szczęścia.**
- 7** To wszystko sprawi również, że **będziesz niezależny od opinii.** Będziesz mniej podatny/a na krytykę, na negatywne sformułowania. Na to, że ktoś ściąga Cię w dół.

Mając swoje powołanie, mając swoją wizję rzeczywistości będziesz czuć w sercu co jest jedynym słusznym kierunkiem, którym musisz podążać bez względu na opinie innych. Będziesz szedł do celu.

8 W związku z tym **wzrosnie też Twoje poczucie własnej wartości.** Nie tyle w tym sensie, że będziesz czuł się jakoś super wartościowy, ale w tym sensie, że będziesz czuł, że stoisz w prawdzie wobec samego siebie. Że robisz to, co gra w Twoim sercu. I że podążasz ścieżką prawdy w swoim życiu.

Co zatem musisz zrobić, żeby zarabiać na swojej pasji?

7 elementów, jak wybrać pasję

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Po pierwsze, należałoby zadać takie pytanie:

Skąd biorą się w życiu pieniądze?

Czy wiesz?

Padają zawsze bardzo różne odpowiedzi na to pytanie.

Niektórzy mówią, że biorą się z naszego umysłu.

Inni mówią, że z celów.

Inni mówią, że z pracy (że daje nam je pracodawca).

Jednak taka najbardziej globalna, ogólna odpowiedź na to pytanie to, że:

Dają nam je inni ludzie w zamian za naszą pracę, produkty, usługi.

Jest jeden wyjątek od tej reguły.

Tym wyjątkiem jest gra na giełdzie.

Wniosek z tego jest taki, że musisz wybrać tę swoją pasję, która **służy też innym ludziom.** Nie tylko Tobie. Jeżeli masz jakąś pasję, która dzisiaj bardzo mocno gra Ci w sercu i nie wiesz jak

na niej zarabiać to też są metody na to, żeby zastanowić się, jak sprawić, żeby ta pasja zaczęła służyć również innym. Myślę, że to jest temat na inne nagranie, bo dzisiaj jeszcze pokażę Ci najpierw 7 elementów, które muszą się dopasować, aby zacząć zarabiać na swojej pasji (co jest pilniejszym tematem do omówienia, a nie chcę Ci zabierać za dużo czasu).

Aby **wybrać pasję, która służy innym ludziom** (w największym skrócie mówiąc) musisz poznać szereg metod badania potrzeb rynku i wybrać tę, która Ci odpowiada. Tę, która jest dla Ciebie najprostsza. Zgodna z Twoim typem osobowości. Zacząć ją realizować. Tych metod jest wiele (nie jest to dzisiaj tematem tego nagrania – omówimy to innym razem).

Jest **7 elementów, które muszą się dopasować**, abyś zaczął zarabiać na swojej pasji.

To jest kluczowa kwestia. Jeśli te elementy nie zadziałają ze sobą to nie ma szans na to, żeby żyć zgodnie ze swoim powołaniem i zarabiać na nim w pracy.

1 Pierwszym elementem jest **pasja**. Pasja to jest to, co **lubisz** robić, albo to, co Cię **interesuje**. To proste. Będziemy omawiali każdy z tych elementów na przykładzie Steve'a Jobsa. Najpierw te elementy zdefiniujemy, a potem na przykładzie Jobsa zobaczymy jak one połączyły się w jego życiu i faktycznie zadziałały. Tak naprawdę jest dużo więcej przykładów, na podstawie których można by było to omówić (mam dużo więcej takich przykładów), ale chcę tutaj zadbać o Twój czas. Wybrałem jeden przykład, który jest najbardziej znany.

2 Drugim elementem jest **talent** czyli **to, co umiesz robić**. Wcześniej było to, co lubisz. Teraz jest to, co umiesz. Niekoniecznie to, co umiesz musi być tym, co lubisz robić. Można mieć talent do czegoś, czego się w ogóle nie lubi.

3 Trzeci element to **misja**. To co pragniesz zmienić lub stworzyć. Albo to jak pragniesz pomóc innym. Albo coś pragniesz zmienić, stworzyć, albo pomóc innym.

4 Czwarty element to **wizja** – czyli to, jak sobie wyobrażasz swoje dzieło i jego efekty po zrealizowaniu tej misji albo w trakcie realizacji tej misji. Co się zmieni? Jak będzie wyglądało Twoje życie? Jak będzie wyglądało życie innych ludzi, na których wpłyniesz realizując swoją misję?

5 Piąty element to **powołanie** – czyli to, kim masz się stawać.

6 Szósty element to **wartości**. To, co jest słuszne. Dlaczego chcesz to wszystko zrobić? Za co oddałbyś życie? I w co wierzysz?

7 Siódmy element to **zasady**. Zasady zawsze wynikają z wartości. Zasady to jak wartości objawiają się w Twoim życiu. A także jak wdrażasz wartości w życie.

Zaczynając teraz od pierwszego elementu:

Pasją Steve'a Jobsa było tworzenie wspaniałych produktów, a także budowanie trwałych, kreatywnych firm.

Jego talentem było pilnowanie szczegółów tak długo aż powstanie coś doskonałego. Był trudnym człowiekiem, ale potrafił bezkompromisowo pilnować szczegółów. Ponadto potrafił też **myśleć strategicznie**. Miał do tego talent i potrafił stworzyć organizację zorientowaną na kreatywność i na klienta.

Jeśli chodzi o jego misję, to **misją Steve'a Jobsa** było tworzenie doskonałych produktów.

Jego wizją była organizacja, która go przeżyje. To było jego największe marzenie - stworzyć organizację, która go przetrwa i pozostanie wierna jego wartościom.

Także każdy z jego produktów był jego wizją. Często te produkty rewolucjonizowały całe branże, ponieważ miał wizję tego, co się zmieni, kiedy np. wprowadzi na rynek iTunes. Miał wizję, jak iTunes zrewolucjonizuje rynek muzyczny.

Jeśli chodzi o **jego powołanie** – jego powołaniem było być przedsiębiorcą. CEO – czyli prezesem. Tutaj dopisałem jeszcze **Creator**.

Creator jest to jeden z 8 rodzajów przedsiębiorców. Jest taka typologia *Wealth Dynamic*, o której opowiem Ci również innym razem, bo teraz nie ma na to czasu. Myślę, że trzeba odkryć, jakim rodzajem przedsiębiorcy chce się być (żeby realizować w pełni swoje powołanie), jeżeli chce się oczywiście być przedsiębiorcą.

Widzimy już na tym piątym etapie konkretnie, że te wszystkie elementy zazębiają się ze sobą. Steve miał zarówno pasję do tworzenia produktów, jak i talent do pilnowania, żeby były one doskonałe. Przecież **jego misją** było tworzenie doskonałych produktów. **Jego wizją** było również tworzenie doskonałych produktów. **Jego powołaniem** było być doskonałym przedsiębiorcą. To wszystko pasuje do siebie.

Jeżeli Ty masz pasję do tego, żeby grać na gitarze, ale Twoim powołaniem nie jest bycie gitarzystą to trzeba poszukać innego powołania, w którym ta gra na gitarze może zostać wykorzystana.

Niekoniecznie trzeba być gitarzystą, żeby zarabiać na grze na gitarze:

- Można być przedsiębiorcą, który sprzedaje kursy gry na gitarze.
- Można sprzedawać cudze kursy gry na gitarze.
- Można założyć szkołę gry na gitarze.

Jest bardzo dużo różnych rzeczy, które można robić. Teraz nie jest na to odpowiedni czas. Chciałem Ci tylko pokazać pewien mechanizm.

Dochodzimy do wartości. **Steve wznawał wartości**, które znowu tutaj się zazębiają.

Doskonałość. Czystość. Perfekcjonizm – Projektu, designu i produktu.

On wierzył w perfekcjonizm i to wszystko realizował.

W związku z tym **miał również zasady**, że bezkompromisowo doprowadzamy wszystko co stworzymy do absolutnej doskonałości. Za wszelką cenę. Naprawiamy to, co jest popsute. Np. branżę komputerową, muzyczną. Miał także taką zasadę uzyskiwania finansowania na giełdzie, aby móc działać na skalę globalną.

Skoro jego celem było stworzenie firmy, która go przeżyje to pasuje tutaj naturalnie ta zasada, żeby uzyskiwać finansowanie na giełdzie i stworzyć spółkę publiczną (bo spółki publiczne mają większe szanse przeżycia, w szczególności również te, które działają na skalę globalną). W związku z tym mógł tworzyć doskonałe produkty, bo miał na to budżet. Miał na to finansowanie. Mógł rewolucjonizować całe branże. Ta jego bezkompromisowość w trzymaniu się doskonałości i perfekcjonizmu sprawiła, że udało mu się zrealizować swoją misję tutaj na ziemi.

Ósmy element

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

8 Jest jeszcze ósmy element, który jest niezbędny, żeby zacząć zarabiać na swojej pasji. Tym ósmym elementem jest **dyscyplina**. Dyscyplina to jest coś, czego społeczeństwo nienawidzi. Natomiast ludzie sukcesu ją kochają. Dlaczego? Ponieważ duża część społeczeństwa nie odnalazła w życiu swojego powołania. W związku z tym pracuje, ponieważ ktoś ich zmusza do pracy (np. otoczenie zewnętrzne, rodzina mówi: *idź do pracy*). Albo po prostu trzeba iść do pracy, żeby zarobić na jedzenie. To jest **jedyna motywacja z pracy. Zarobienie na jedzenie. Na utrzymanie.**

Ludzie tzw. sukcesu, którzy odkryli w swoim życiu swoje powołanie mają jakąś misję. **Kochają dyscyplinę**, ponieważ dyscyplina to jest coś, co pozwala im zrealizować samego siebie i zrealizować głos swojego własnego serca. Nie można wtedy nie kochać dyscypliny, ponieważ **jest ona naturalnym moim pomocnikiem**, żebyśmy robili w życiu coś, co ma sens.

Według Stephena Coveya:

Dyscyplina to jest cena, jaką musimy zapłacić za zrealizowanie wizji.

Miałem inspirację, aby robić **więcej niż nagrania z suchą treścią**. Chciałem stworzyć wideo z historią, która Cię zainspiruje. W ten właśnie sposób powstało moje ostatnie wideo, które być może widziałeś lub widziałaś. W związku z tą pasją, która się we mnie zrodziła, musiałem pokryć pewne koszty finansowe:

- Zakupiłem oprogramowanie **Final Cut Pro X**, które kosztowało **1100zł**. Final Cut Pro służy do obróbki nagrań wideo, do montażu bardziej zaawansowanych nagrań.
- **Logic Pro X**, kolejny program, który kupiłem za **800zł** służy do montażu dźwięków, muzyki, tworzenia własnej muzyki.
- Następnie zakupiłem również program **Motion 5**, który kosztował już tylko **200zł**.

On służy do robienia animacji wideo urozmaicających przekaz.

- Kupiłem również oprogramowanie **Compressor 4**, które służy do kompresji nagrań wideo.

Po zakupie tych wszystkich programów musiałem wziąć się za naukę ich obsługi, ponieważ są to programy, których wcześniej nie znałem.

- Wydałem po mniej więcej **80zł** na 2 takie serwisy uczące umiejętności technicznych,
- razem wydałem prawie **2 500zł**, żeby stworzyć właśnie tamto nagranie, ponieważ taką odkryłem w sobie nową pasję,
- wcześniej jeszcze oczywiście musiałem kupić kamerę za **ok. 3000zł**,
- mikrofon za **ok. 900zł**,
- i program **Camtasia** do nagrywania wideo z ekranu o wartości **ok. 320zł**.

A także koszty czasowe:

- Rekonesans potrzebny, aby dowiedzieć się, czego potrzebują moi czytelnicy (w tym również Ty) kosztował mnie **ok. 3 godziny** na stworzenie ankiety.
- Następnie **godzinę** na wysłanie mailingu.
- I **około 10 godzin** na obróbkę wyników (ich analizę – lekturę, co pisaliście w ankiecie).
- I w końcu **ok. 2 godzin** na stworzenie strategii tego, czym obecnie się zajmę i jak to będzie wyglądało.
- Nauka obsługi tych wszystkich systemów wyniosła niby **18 godzin**, natomiast nie cały ten czas poszedł na naukę obsługi tych konkretnie programów. Szacuję, że to było **ok. 15 godzin**.
- Musiałem też przygotować teksty do tego nagrania wideo. Jak widać, spędziłem tutaj **11 godzin** (na tworzeniu i spisaniu różnych tekstów). Część z tego dotyczyła innego mojego projektu.
- Szacuję, że akurat na ten scenariusz poświęciłem **4 godziny**.
- Musiałem też zmontować to nagranie wideo. Nagrać je i zmontować. Szacuję, że to zajęło **ok. 19 godzin**. Być może 20.

Publikacja tego nagrania kosztowała:

- **ok. 3 godzin** zajęła kompresja,
- wrzucenie tego nagrania do Youtube zajęło **ok. 2 godzin**,
- wysłanie mailingu **ok. godziny albo dwóch**,
- obsługa komentarzy (odpisywanie na Wasze komentarze, czytanie ich – ja czytam wszystkie komentarze), zajęły **3 godziny**.

Razem na stworzenie tego wideo wydałem **ok. 64 godzin** swojego czasu.

Teraz rodzi się pytanie (bardzo często osoby, które pracują na etacie, boją się

zaryzykować. Myślą sobie, że tak dużo będę musiał zainwestować w stworzenie czegoś):

Jaki będzie tego efekt?

Otóż jedno mogę Ci obiecać, że **efekt będzie zawsze niepewny.**

Jeśli chodzi o moje ostatnie nagranie wideo – zrobiłem coś, co pewnie **niektórym się spodobało, a niektórym się nie spodobało.** Tak trzeba chyba w życiu robić. Ponieważ alternatywą to jest robienie czegoś, co dla wszystkich jest obojętne.

Albo wzbudzasz emocje, albo nie wzbudzasz emocji.

Nie działając nic nie osiągniesz.

Trzeba działać.

Trzeba popełniać również błędy, żeby w życiu do czegoś dojść.

To wszystko w tym nagraniu wideo.

Twoje wyzwanie

[\[powrót do Spisu treści\]](#)

Podsumujmy:

Omówiliśmy **7 różnych elementów**, które są potrzebne, żeby zacząć zarabiać na swojej pasji. Pokazałem w jaki sposób one muszą się ze sobą połączyć.

Powiedziałem również, że aby zarabiać na swojej pasji trzeba znaleźć taką pasję albo tak ją połączyć z tymi siedmioma elementami, żeby **służyła ona również innym ludziom.** W związku z tym trzeba **rozpoznać potrzeby innych ludzi.** To są podstawy marketingu.

Efektom zrobienia tego wszystkiego będzie **uporządkowanie swojego życia.** Osiągnięcie spełnienia. Szczęścia. **Wzrost poczucia własnej wartości. Wzrost zarobków.** Niezależność od opinii. Po prostu życie spełnionym życiem.

Zakończyliśmy tym, że **trzeba mieć dyscyplinę,** aby zacząć zarabiać na swojej pasji. W związku z tym trzeba ponosić i koszty finansowe i czasowe, żeby coś w życiu osiągnąć. Trzeba się po prostu zaangażować, a trudno jest się zaangażować w coś, w co w głębi serca nie wierzymy. Dlatego musimy odkryć to, co jest w głębi naszego serca.

Zadanie na teraz:

Bardzo Cię proszę, zadaj mi jedno pytanie dotyczące Twojej sytuacji. Zadaj je w komentarzu poniżej. Na krótsze pytania być może uda mi się odpowiedzieć w komentarzach. Na niektóre pytania nie odpowiem w komentarzach, ale odnotuję je sobie. Przeanalizuję i będę

przygotowywał kolejne materiały w odpowiedzi na te pytania. Część z tych pytań uwzględnię już w swoim szkoleniu.

Bardzo więc Cię proszę o komentarz. Zadaj mi jedno pytanie dotyczące Twojej sytuacji. Wszystkie komentarze przeczytam. Wszystkie przeanalizuję.

Dziękuję Ci bardzo. Pozdrawiam i miłego dnia!

Opisz swoje wyzwanie w komentarzu.