

SO: Dzisiaj rozmawiam z Mateuszem Ostrowskim. Na początek musimy wyjaśnić, że nasze nazwiska to wyłącznie zbieżność.

MO: Zbieżność nazwisk przypadkowa, jak to się mówi.

SO: Przypadkowa, tak.

MO: Zahaczyliśmy o tą samą branżę. Na ten moment, bo jeszcze nigdy nie wiadomo, co będzie kiedyś, jestem psychoterapeutą. Psychoterapeutą pracy z procesem. To jest taka nowoczesna metoda psychoterapeutyczna. Trochę robię warsztatów rozwoju osobistego. Trochę też z racji jakichś takich byłych kontaktów z branżą finansową robię trochę szkoleń. Głównie w tematach wystąpień medialnych, wystąpień publicznych, wykorzystuję doświadczenie z poprzedniego zawodu właśnie dziennikarskiego i tego psychoterapeutycznego. A tu, jak wiadomo, stres, jest głównym czynnikiem, który te wystąpienia publiczne utrudnia.

SO: Przed laty pracowałeś w korporacji. Postanowiłeś, któregoś dnia z tego zrezygnować, przejść na swoje i zająć się psychologią. Co skłoniło cię do tego kroku?

MO: Gdy zdecydowałem się na zostawienie korporacji - a to akurat była korporacja w branży finansowej, gdzie byłem takim medialnym ekspertem, to nie od razu zająłem się też psychologią. Ja wtedy rozpocząłem szkolenia psychoterapeutyczne. Bo trzeba mieć za sobą kilka lat szkolenia, żeby zacząć pracować w tym zawodzie. Tak metaforycznie o tym mówiąc, ja się czułem, jak wąż, który ma już za małą skórę, że jakoś muszę zrzucić z siebie. Ja po prostu czułem się, że no to, kim jestem w środku, przestaje pasować do tego, kim jestem na zewnątrz, do tej roli, którą pełnię w tej firmie. Więc ta zmiana była mi do tego potrzebna, ale nie od razu. Pamiętam tamten moment właśnie, bo to jest taki schemat. Jak się tak rzuca korporację, bo już się tam nie może wytrzymać i się wtedy zaczyna robić coś, o czym się marzyło całe życie. Otwiera się hodowlę rasowych koni, hoduje się jakieś rośliny. Ja byłem ostrożny w tym i sobie pomyślałem – to jest tak, że ten obszar dziennikarsko - finansowy, jakby finansów osobistych, no jest takim moim polem, które ja przez kilkanaście lat orałem, nawoziłem, meliorowałem i jakby szkoda go trochę też teraz zostawiać, że może jednak ono może jakoś przynosić owoce, ale może nie w taki sposób. Więc ja tam wtedy sobie wymyśliłem inną formułę pracy, która mi się sprawdziła i zaczęła mi przynosić dochody, i jakby pozwoliła mi finansować tą naukę, jakby to wdrażanie się do tego nowego zawodu, który był bardziej dla mnie tym docelowym. I w pewien sposób tak sobie teraz myślę o tym, takie płynne przejście zrobiłem, tak? Jakby zrobiłem sobie taki bufor jakby. Trochę zadbałem o swoje bezpieczeństwo w tej przemianie.

SO: Czy ty traktowałeś to swoje nowe zajęcie jak biznes od razu?

MO: Trzy, czy cztery lata później... Po zdaniu egzaminów, które dawały mi uprawnienia do pracy z ludźmi, zacząłem to robić i nie od razu. Dlatego, że specyfika tego zawodu jest taka, że to nie jest tak, że się zacznie to robić, zrobi się tysiące ogłoszeń i się zainwestuje, i się będzie miało klientów. No nie. Jakby ten biznes, ten zawód bardzo mocno się opiera na poleceniach. Mi się zdaje, że nawet bardziej niż wszystkie inne, że jakby ludzie chodzą do psychoterapeuty szukając kogoś zaufanego. Terapeuty niektórzy szukają w Internecie, ale cała masa ludzi pyta się znajomych, słyszy od znajomych – „a ja tam chodzę do takiego pana, albo takiej pani. Ona jest, oni fajni są, tam pomogli mi” i tak dalej, i tak dalej. To jest, jakby głównie to, co decyduje, że się ma klientów w tym zawodzie, więc tego trudno też tak traktować, jako tak stricte biznesowo, że ja teraz tutaj wezmę i rozkręcę wielki biznes. Raczej się trzeba przygotować na pewne rozkręcanie się. Tak się wręcz u nas mówi wśród moich kolegów i koleżanek, że to jest takie pięć lat, zanim się, jakby zapełni swój kalendarz klientami na tyle, żeby móc z tego sobie swobodnie żyć. W moim przypadku to było tak, że miałem te projekty takie dziennikarskie, tak powoli ich mi ubywało, same ubywały, niektóre kończyłem, a robiło się w moim życiu zawodowym więcej miejsca na ten nowy kierunek. Ja raczej to zrobiłem na zasadzie płynnego przejścia.

SO: Niektórzy wychodzą z założenia i szukają odpowiedzi na pytanie, jak zarabiać na swojej własnej pasji. Jak pokazują przykłady wielu, to na tym się da zarabiać. Ale, czy tej pasji trzeba się uczyć, czy to samo przychodzi? Znaczący uczyć się robić na niej pieniądze?

MO: Ja osobiście to uważam, że tak, że na pasji da się zarabiać pieniądze. Bez wątplenia. Tylko jest też coś w tym takiego, że niekoniecznie sama pasja musi wystarczyć. To jest na zasadzie - piekę takie super ciasta, wszystkim one smakują, założymy jakąś tam ciastkarnię, no ok. Tylko, że to jest, jakby jedna noga tego biznesu, tak? Mamy jeszcze i marketing, i jakby wziąć sprawy finansowe, i jakby pracowników, tak? I tak dalej, i tak dalej. Pytanie, czy ja umiem sobie poradzić z tamtymi rzeczami. Czy też przypadkiem się nie muszę tego trochę nauczyć, albo nie potrzebuję kogoś jeszcze do pomocy, bo jakby sama pasja może nie wystarczyć, tak? Że tam jest jeszcze zawsze trochę żmudnej roboty, którą trzeba wykonywać. Więc no o tym bezwzględnie moim zdaniem trzeba pamiętać.

SO: A jak się zmieniło twoje życie, kiedy zrezygnowałeś z pracy na etacie i przeszedłeś na swoje?

MO: To ja mam parę takich refleksji. Znaczący dla mnie był to jednak jakiś rodzaj ulgi. Ja stwierdziłem, że się lepiej czuję. Czyli to jest trochę dopasowanie tego do swojej mentalności, osobowości, tak? Tego sposobu obrazu. Jedni się będą czuli lepiej w spokojnej pracy na etacie, drudzy jednak bardziej w jakimś takim rodzaju wolności, którą daje bycie przedsiębiorcą. No i teraz to, co ja pamiętam. Na przykład tak. Zauważyłem od razu tutaj dużą zmianę. Nie mam szefów, nagle się okazało. Tak, jakby mam ludzi, od których jakoś zależę i u których zarabiam pieniądze, ale ta relacja jest trochę inna. Ona nie jest już taką typową relacją, tak, przełożony - podwładny. To dla mnie było wygodniejsze. Jest jakby rodzaj większej swobody, tak, jeżeli coś się też nie układa, łatwiej było to zostawić na przykład. Znaczący tą zmianę poczułem bardzo wyraźnie. To, co poczułem jeszcze, to jest swoboda zarządzania swoim czasem. Mam pracę na poniedziałek do zrobienia jakąś. Jest piątek i strasznie mi się nie chce. Normalnie, no jednak siadam i się zmuszam, w jakiś sposób, że to robię. I robię to trochę na takim wewnętrznym przymusie, więc to idzie cztery razy wolniej i jakby dużo bardziej się przy tym męczę, i tak dalej, i tak dalej. Tak? No ja pamiętam takie momenty ok, odkładałem to, robiłem sobie w ten piątek, sobotę, a ten piątek robiłem sobie w niedzielę, czy też w sobotę właśnie, tak? Jakby, no mogłem to przesunąć, tak? Później okazywało się, że tam siadłem, w parę godzin zrobiłem tą pracę bez problemu, bo jakoś byłem wypoczęty, nie robiłem tego na tym takim wewnętrznym przymusie. To też jest zmiana. Przy takim swobodnym trybie pracy, no ludzie się obawiają często tego, czy będę się w stanie sam zmobilizować, tak? To jest, jakby jedna z głównych bolączek. To jest oczywiście teraz kwestia tego naszego też... kim jesteśmy. Faktycznie, dla niektórych osób to będzie problem, będzie im brakowało tej motywacji, takiego tego kogoś, kto dokręca śrubę i tak dalej. Ja w zasadzie miałem odwrotnie. Raczej mi akurat było trudniej odpuścić sobie, więc ja bardziej miałem problem w momentach, kiedy nie było tej pracy, czy jakby robiły się puste okresy i zamiast wtedy sobie sięść, naprawdę odpocząć, nie robić, wykorzystać ten czas, to mi się robił jakiś taki rodzaj niepokoju, ja muszę coś zrobić, tak? Muszę tutaj się czymś zająć, jakby generować jakąś sobie pracę. A tak naprawdę w pewien sposób później mi życie pokazywało, że to było trochę głupie. No trochę coś tam robiłem, ale tak wiele z tego nie było. A potem przychodziły takie okresy, gdzie ta praca była skumulowana, bo nagle wszyscy ode mnie coś chcieli. Ja miałem po prostu roboty na trzy etaty i musiałem pracować na podwyższonych obrotach. W tym sposobie pracy, no jest też taka okresowość. Zawsze jest taka sinusoida, tak? Czyli ja się uczyłem tego, żeby wykorzystywać te dołki, kiedy tej pracy nie ma. Nie bać się wtedy, że jej nie będzie, tylko naprawdę sobie odpocząć, nabrać sił. Powoli może ewentualnie coś tam robić, ale raczej to właśnie odpoczywać nabierając sił na ten moment, kiedy trzeba no ze wzmożoną aktywnością się za to zabrać.

SO: A ile to już lat, kiedy skończyłeś z pracą na etacie?

MO: Siedem będzie jakoś tak.

SO: Czy było coś, co cię blokowało przed podjęciem tej decyzji?

MO: No tak. Wtedy. Znaczący, że zostawienie pracy na etacie, tak, zdecydowanie. To jest taki rodzaj przekonań, stała równa się bezpieczne, prawda? No klasyka gatunku, tak? Jak to będzie? Nie wiadomo, jak to będzie tak bardziej na swoim. Przecież mam dobrą pracę, dobrze płatną, jakby bezpieczną, znam się na tym, co tam robię i tak dalej, i tak dalej, tak? Czyli to są klasyczne takie... to jest strach po prostu. To jest, jak patrzysz na przeszkodę przez zrobieniem czegoś nowego. Jak to będzie w tym nowym, czy mi się uda i czy przypadkiem to się nie skończy jakąś tam tragedią. To jest główna moim zdaniem, główna taka rzecz, która blokowała wtedy przed podjęciem takiej decyzji.

SO: Jakaś taka najlepsza chwila z tego momentu? Jeżeli byś spojrzął na to, co robisz teraz, jak na taki typowy biznes, jak na prowadzenie firmy, to co do tej pory się wydarzyło, czy była taka chwila, która była taką twoją chwilą chwały w tym biznesie?

MO: W moim zawodzie no to taka chwila chwały to jest wtedy, jak widzisz, że pomogłeś człowiekowi, że jak widzę, że tam to, co ja robię, przynosi jakieś owoce, że ten ktoś... jemu się łatwiej żyje, że coś tam się zmieniło u niego. Że ta praca przynosi efekty, tak? Że nasz wspólny tak naprawdę, bo w tym przypadku jest wspólny wysiłek, jakby no daje owoce. To są takie małe chwile chwały, które się zdarzają. Są takie rodzaje prac, zawodów, biznesów, gdzie się ma bezpośredni kontakt ze swoim klientem. I ma się bezpośredni feedback od niego, czy on jest zadowolony, czy jest niezadowolony, tak? Czy mu się pomaga, czy mu się podoba, czy mu się nie podoba, czy mu służy, czy mu nie służy. A jakby, no w moim zawodzie tak jest. To się różni bardzo od pracy w dużej organizacji, gdzie no efekt naszej pracy jest na przykład wysłany mailem, który gdzieś tam poszedł. Jakby coś tam robię w tych strukturach, ale do końca to w sumie, nawet nie wiadomo, co. I największy kontakt bezpośrednio z klientem, możliwość dostania od niego tego pozytywnego feedbacku, to ona też jest... ona jest jakoś karmiąca. Ona jest jakoś karmiąca. Jakby zobaczenie, że to działa. Czyli że łatwiej jest moim zdaniem znaleźć sens, jeżeli jakby ja widzę, po co ja to robię i że to też komuś pomaga, niż jeżeli, jakby nagrodą jest uścisk prezesa.

SO: Tak, ale jeżeli prowadzi się działalność, żeby też nie używać zawsze tego słowa "biznes", w takiej branży, gdzie spotykasz się z ludźmi, gdzie trzeba też stworzyć sobie ten tak zwany dzisiaj personal branding, wykreować sobie wśród swoich klientów, obecnych bądź też potencjalnych, wizerunek osoby, która się zna na tym, co robi. Jak to się robi?

MO: U mnie, trochę mówiąc o swojej branży, to to się po prostu robi. W sensie no to jest właśnie te parę lat, które na to potrzeba. To poszło w świat, że jakoś ja to potrafię robić, ja tym ludziom pomagam, że im się do czegoś przydadają. W sensie gdybym to wykreował tak czysto marketingowo, to to ma krótkie nogi. To prawdopodobnie na krótką skalę mi, jakby wygenerowałoby większą liczbę klientów, ale jeżeli to nie będzie miało pokrycia, jakby w tym, kim ja jestem i co ja sobą reprezentuję, to ci klienci znikną dosyć szybko. Tak, jakby to trochę nie o to chodzi. Więc to można wykreować, na pewno to można zrobić, mówię, tylko to ma krótkie nogi. Więc to jest bardziej, jakby w moim przypadku ciężka, rzetelna praca, nauka też cały czas, jakby rozwijanie samego siebie. Praca, praca, praca z ludźmi i po prostu no czas tutaj jest ważny, bo to też jest na tyle specyficzny zawód, że jestem też narzędziem w nim. Więc jakby im ja jestem inny, to też ta praca jest inna. To nie jest tylko o tym, jak się tym młotkiem wbija gwóźdź, tylko jeszcze, kim ja jestem, jak ja go wbijam.

SO: Czy masz jakiegoś mentora albo kogoś, kto jest dla ciebie jakimś wzorem do naśladowania?

MO: No to tu siłą rzeczy no to jest tak, że jakby mam swoich nauczycieli, tak, od których się uczyłem tej metody, mam swoich superwizorów, tak, jakby z nimi rozmawiam, oni też mi jakby często mówią, o swoich doświadczeniach, jak oni, jakby rozwiązywali problemy, i to nie chodzi często właśnie tylko i wyłącznie o te problemy, jak pracować z danym problemem, ale też często o tym, jak w ogóle być tych psychoterapeutą, jak jakby no też biznesowo do tego podchodzić, tak? Jak sobie to prowadzić, jak sobie to układać i tak dalej, i tak dalej. To są głównie takie osoby, tak? To osoby, które są moimi nauczycielami, superwizorami. Psychoterapia, jako biznes to jest bardzo specyficzne. Ciężko korzystać z takich ogólnie - chyba - biznesowych wzorów. Ekobranża, takiego

sustainability, brakuje tego biznesowego też podejścia, że ci ludzie często mówią, że oni są dla wszystkich. Oni wszystkim, jakby oferują te swoje...

SO: A masz jakąś taką jedną nadrzędną zasadę, którą stosujesz zarówno w życiu prywatnym, jak i w biznesie, której raczej no nigdy nie złamiesz?

MO: Uczciwość wobec siebie i klientów. To jest jakoś bardzo ważne. Jakby ta praca jest o byciu w kontakcie z ludźmi szczerym i prawdziwym, bo dopiero to, bo to tak naprawdę działa, bo to, co głównie działa, to nie są narzędzia... wiele badań jest zresztą takich, to nie są narzędzia terapeutyczne. Każda szkoła ma troszkę inne, ale że dużo bardziej działa relacja terapeutyczna, czyli relacja z drugim człowiekiem. No to jest o szczerości i uczciwości jakoś, tak? Dopiero wtedy ona będzie działała. Bo to, co ja robię, to nazywa się psychologią zorientowaną na proces, czyli jest takie założenie, że jest jakiś rodzaj procesu, jakiegoś takiego porządku natury, który dotyka nas wszystkich, gdzie jakby ta praca w moim przypadku jest bardziej nie o ciosaniu kogoś do wzorca zdrowia psychicznego, tylko bardziej o udrażnianiu tego przepływu tego naturalnego procesu. Czyli, jak ktoś się gdzieś w czymś zatyka, problemy w pracy, problemy w relacjach, problemy ze zdrowiem, to bardziej jest o tym, żeby pomóc temu po prostu płynąć w tą stronę, w która ma płynąć. To byłoby bezsens, gdybym nie podążał za tym procesem będąc psychoterapeutą psychologii zorientowanej na proces. Ja na przykład aktualnie przenoszę się do Krakowa. Bo, jakby widzę, że biznes, jakby tam mi się kręci. Jakby tam mam klientów więcej. Tam oni jakoś... Tam jest większa rotacja, w ogóle tam się jakoś więcej dzieje. Więc ja się zdecydowałem też, trochę się zdecydowałem za tym podążać.

SO: Tych, których zainteresowała twoja działalność, pewnie będą chcieli znaleźć jakieś informacje na twój temat. Gdzie mogą szukać dodatkowych informacji?

MO: No ja mam stronę swoją internetową, www.mateuszostrowski.pl, tam mnie można znaleźć. Fanpage na Facebooku, Mateusz Ostrowski Psychoterapia.

SO: Gdybyś miał kogoś zainspirować do tego, żeby nie bał się, przeszedł na swoje, otworzył własny biznes większy, mniejszy, to co byś powiedział takiej osobie?

MO: Dobrze jest posłuchać w sobie tych dwóch stron. Dlaczego ja się tego boję? Co we mnie jest przeciwko temu? Dlaczego ja tego nie chcę zrobić? Trochę dać miejsca, tak? Usłyszeć tego kogoś we mnie, ten głos we mnie, jednocześnie też usłyszeć ten drugi. A dlaczego jednak to chcę zrobić, tak? Spróbować się jakoś wewnętrznie dogadać. Naprawdę to zrobić, świadomie jakby. Zobaczyć, co jest po jednej stronie, co jest po drugiej. I spróbować znaleźć taki konsensus. Im bardziej ja mam przed tą decyzją wewnętrzny konsensus, że ja wiem, że ja to chcę zrobić, zdaję sobie sprawę z tych wątpliwości, z tych lęków, ale jednak się decyduję to zrobić, im bardziej to jest taka moja wewnętrzna podmiotowa decyzja, a nie, jakby nie robię: cicho, cicho ty głosie, który mówisz, żebym tego nie robił, siedź cicho teraz, musimy to zrobić, to to nie działa. Im bardziej to jest moja spójna wewnętrzna decyzja, tym będzie mi później łatwiej. Jakby będzie mi łatwiej zrobić ten krok i będzie mi łatwiej podjąć tą... Jest coś takiego w nas, że jakby jest takie potrzebny trochę okres na wahanie, na zastanawianie się, że jest taka wewnętrzna wskazówka kompasu, która chodzi raz w tą, raz w tamtą, może tu, może tak, może rzucać, może nie rzucać. Ale ona się, w którymś momencie ustabilizuje. Więc też czasami jest dobrze trochę dać sobie czasu. Nie musimy tego już czasami zrobić. Czasami warto poczekać, żeby to się naprawdę w nas wyklarowało, bo wtedy będzie łatwiej.