

Gyldendal
Klareboderne 3
1001 København K

Att.: Gitte Larsen

Jydske Vestkysten Vejen
Udg dato: /2009-01-04
Sektion: 03
Side: 14
Oplag: 6600
Medietype: Regionale dagblade

Emne:
Gyldendal



Cision Danmark A/S
Vestergade 18E-F
1456 København K
info.dk@cision.com
www.cision.com

Når arbejdet er en passion

ENGAGEMENT: De fleste drømmer om at kunne leve af det, de virkelig brænder for - det, de måske kalder en hobby. De færreste gør det. Og det er synd. En ny bog sætter fokus på, hvordan man kan gøre sin passion til sit arbejde.

Af Bjørn Themsen
erhverv@jv.dk

Professionel fodboldspiller, racerfører, operasanger. Eller hvad med arkæolog, gartner eller astronaut?

Som børn er der ingen grænser for, hvad vi vil være, når vi bliver store. Men 20-30 år senere sidder mange i et job og spørger sig selv »Hvad laver jeg her?«. Drømmene er reduceret til lidt oldboys-fodbold om søndagen, en tur i gokart i ferien og korsang onsdag aften, efter vi har gravet kartofler i haven - hvilket så dækker både den arkæologiske interesse og tilfredsstiller drømmen om at blive gartner - mens vi kigger op på stjernerne.

De fleste mennesker har passioner, men det er de færreste, som kan leve af dem. Alligevel formår nogle at gøre deres passion til en levevej. En ny bog, »Professionel Passion« af ægteparret Jane Hahn og Christian Stadil, sætter fokus på, hvad det er, de mennesker formår, og giver råd om, hvordan andre kan forsøge at gøre det samme.

Mange har en passion for vin eller elsker at synge, men vores bog handler om, hvordan vi aktiverer og integrerer de passioner i vores arbejdsliv, så vi kan leve af det, siger Jane Hahn.

Hun mener, at den største udfordring for de fleste er i det hele taget at finde ud af, hvad de egentligt brænder for.

Kan du svare på, hvad du allerhelst ville bruge din tid til, hvis du selv kunne vælge? Min erfaring er, at mange svarer »Jo, jeg har nogle idéer« eller »Puha det var stort«. De ved det ikke. De har aldrig sat sig ned og fundet ud af, hvad de har allermost lyst til.

Men hvis man ikke gør det, kommer man sandsynligvis heller ikke til at beskæftige sig med det, fastslår Jane Hahn.

Gennem interview med en række professionelt passionerede mennesker - som ope-



FORFATTERNE. Jane Hahn har sammen med sin mand, Christian Stadil, skrevet bogen »Professionel Passion«, der sætter fokus på, hvorfor nogle mennesker formår at gøre deres passion til en levevej, og giver råd om, hvordan andre kan forsøge at gøre det samme.

rachef Kasper Bech Holten, designer Malene Birger og EU-ekspert Lykke Friis - har hun dannet sig en klar opfattelse af, hvad den slags mennesker har til fælles.

For passionerede mennesker handler det ikke kun om dem selv. De vil næsten altid gerne bidrage til noget, der er større end dem selv. Ofte kan de ikke gøre det alene, men der kommer passionen dem til hjælp. Passionerede mennesker er omgivet af en særlig energi, som tiltrækker andre mennesker. De fleste har lyst til at være sammen med passionerede mennesker, så når man aktiverer sin passion, får man en masse ting forærende. Det er så at sige selvforstærkende, mener hun.

Der skal tre ting til

Det er dog ikke nok bare at brænde for noget. I bogen benytter forfatterne en model, som viser, at der skal være tre ting til stede samtidig, hvis man vil leve sine drømme ud på arbejde: Passion, stjernekompetence og markedsværdi.

Hvis du skal have din passion ind på en arbejdsplads, skal du kunne noget på et vist niveau. De personer, som vi har interviewet i bogen, er ikke kun passionerede - de er knalddygtige. Men ofte er folk faktisk dygtige og vidende om det, de brænder for, fordi det kommer naturligt for dem, siger hun.



Den tredje faktor er markedsværdien. Man kan sagtens brænde for noget og være dygtig til det, men hvis ikke der er efterspørgsel, kan man ikke gøre det til sin levevej.

Problemet er, at mange giver op uden at forsøge. De tænker på forhånd, at det er en hobby, siger Jane Hahn og henviser til historien om Paul Pots - den lille englænder, som pludselig blev et operafænomen.

Han var jo tydeligvis passioneret og ikke uden evner, selv om han var begyndt i en sen alder. Men han havde aldrig konfronteret sig selv med markedet. I samme øjeblik, han gjorde det, fik han en komet-karriere. Der er mange, som har en passion og er gode til det, de gør, men de konfronterer aldrig markedet, siger Jane Hahn og nævner fitness-guruen Chris MacDonald, der indgår i bogen, som et andet eksempel.

Han blev simpelt hen opdaget af mennesker, som han underviste. Folk, der blev imponeret af hans energi og tænkte »Det skal jeg være en del af«. Men det er langt fra alle, som bliver opdaget på den måde. De fleste må selv gøre en aktiv indsats. Økonomien har det jo ikke for godt, og der kommer formentlig mange fyringer det næste stykke tid. Mange mennesker går altså en tid i møde, da de ikke kommer til at tjene så mange penge. Det kan faktisk være et udmærket

udgangspunkt for at stille skarpt på, hvad man så egentlig brænder for, siger hun.

De mennesker, der medvirker i bogen, er alle selvstændige, der ikke er underlagt andre end sig selv. Men det skal ikke forstås eller udlægges sådan, at man ikke kan leve sin passion ud inden for rammerne af en virksomhed.

En opgave for arbejdsgiverne

Jane Hahn fortæller om en leder, der havde en passion for Grønland.

Han ville gerne have, at hans virksomhed fik aktiviteter i Grønland, fordi øen var hans passion. Så han begyndte at undersøge mulighederne grundigt. Realistisk. Og fremlagde så en plan for virksomheden. På den måde er virksomheder ofte stedet, hvor man kan kombinere sin passion med markedet, fordi virksomhederne har netværk, ressourcer og en organisation i ryggen, der kan få tingene til at ske, siger hun og understreger, at passion også kan dreje sig om mere bløde ting.

Elsker du at have med mennesker at gøre, og er du god til relationer, skal du måske ikke sidde i bogholderiet, selv om du kan noget med tal. Så skal du måske over i en HR-afdeling eller en salgsafdeling. Der kan virksomheder gøre meget for at understøtte de ansattes passioner, siger Jane Hahn.

Problemet er, at vi oftest bliver ansat til vores stjernekompetence, som ofte er snævert faglig, men det er ikke sikkert, at det er ønskekompetencen. Jeg er stødt på flere læger, som er passionerede omkring det, de gør, men de kan ikke være begejstrede, fordi de ikke kan indføre de ting og behandlinger, som de brænder for. Læger bliver ansat, fordi de har taget en medicinsk uddannelse - det er deres stjernekompetence. Men måske er deres passion at arbejde med den nyeste teknologi eller at have med mennesker at gøre. Og det er ikke givet, at de automatisk får opfyldt det ved at arbejde på et hospital, forklarer Jane Hahn.

Hun mener, at det i høj grad er arbejdsgiverens ansvar at være med til at hjælpe folk hen til det, de virkelig brænder for.

Det er ganske enkelt god ledelse, for man får så meget mere ud af folk, der er passionerede omkring det, de gør.

DAGBLADENES BUREAU

FAKTA

Bogen

»Professionel Passion« har med undertitlen »Det meningsgivende arbejdsliv« er udgivet på Gyldendal.

