

Poznaj zasady gry!



Tytuł: Umysł szefa. Odcinek 1 – poznaj zasady gry

Poniższy tekst ukazał się 2 kwietnia 2020 roku w serwisie www.dookolapracy.pl

Jeśli chcesz wypłynąć na szerokie wody potencjału i być swoim sterem, żeglarzem i okrętem – mamy dobrą wiadomość! Startujemy z nowym cyklem „Umysł szefa” dotyczącym zakładania i prowadzenia własnej firmy. Twoim przewodnikiem będzie Ewa Błońska, która z wielką pasją odpowie na najważniejsze pytania osób, które chcą postawić na przedsiębiorczość. Ewa mówi wprost: dla pracowników czas spowolnienia gospodarczego jest najlepszym momentem na przygotowanie się do wypłynięcia na szerokie wody chwilę później, gdy już wielkie fale kryzysu trochę się uspokoją. Przeczytaj i wskocz na falę przedsiębiorczości będąc dobrze przygotowanym!

Przepis na zmianę

Niezliczoną ilość razy czytałam artykuły o zachęcających tytułach w stylu „własny biznes w 10 minut” albo „7 wskazówek dla przyszłego przedsiębiorcy”. Nie szukałam ich jakoś specjalnie, po prostu przeglądając wiadomości w ramach przerwy śniadaniowej w pracy, moje oko wyłuskiwało właśnie te nagłówki z całej masy innych wiadomości, które zabiegały o moje zainteresowanie.

W tamtym czasie nie widziałam w tym zachowaniu żadnych prawidłowości, ale dzisiaj wiem, że mój umysł podświadomie szukał możliwości uwolnienia się z „etatowego kagańca” zawsze wtedy, gdy w pracy działo się coś niezgodnego z moimi oczekiwaniami. A to plan sprzedażowy nie dobijał do „setki”, a to przełożony dodawał coś do listy moich obowiązków, a to koleżanki w pracy za bardzo absorbowały mnie newsami z życia nieznanym mi ludzi.

Początkowo takich sytuacji było raptem kilka w roku. Potem – średnio raz w miesiącu zdarzało mi się nieźle naprzeklinać w odczuciu bezsilności. Aż przyszedł taki moment, że codziennie odczuwałam, że nie pasuję do struktur, w jakich do tamtej chwili rozwijałam się zawodowo. I kiedy zaobserwowałam, że nie ma dnia, w którym nie myślałabym o założeniu własnej firmy, zaczęłam się baczniej przyglądać swoim myślom, które krążyły wtedy wokół moich umiejętności i wiedzy – pytałam siebie czy wystarczą do tego, by otworzyć własną firmę i jak to zrobić.

Brzmi znajomo? **Tak zaczyna się proces wewnętrznej transformacji, obojętnie czego dotyczy zmiana.** Na początku Twój umysł trafia „niby przez przypadek” na treści, z którymi rezonuje, czyli odczuwa wewnętrzną z nimi zgodność w bliżej nieokreślonym miejscu w ciele. Potem, podświadomie wracasz myślami do tego, co przeczytałeś. A kiedy częstotliwość myślenia o czymś zaczyna być zauważalna przez Twój świadomy umysł – „no tak, znowu o tym myślę” – zaczynasz się nad tym poważnie zastanawiać.

Do wprowadzenia w życie zmiany potrzebne są jeszcze „sprzyjające okoliczności” w postaci osób i sytuacji w życiu, które powodują Twoją złość, a raczej.. porządne wkurwienie. Coś jeszcze? Szeroko otwarte oczy w poszukiwaniu tzw. znaków, które upewnią Cię



w budzącym się właśnie w Tobie wewnętrznym przekonaniu, że „czas na zmianę”. Nadal czytasz ten tekst? To też jest „znak” 😊

Uskrzydłę utalentowanych!

W [tym wywiadzie](#) powiedziałam, że moje wskazówki przydadzą się szczególnie tym, którzy są gotowi na głęboki rozwój wewnętrzny i zmiany w życiu zawodowym. A komu konkretnie? Specjalistom na etatach lub na kontraktach B2B, którzy chcą zacząć przygodę przedsiębiorcy od bycia freelancerem, by z biegiem czasu przekształcić ten „freelancing” w firmę świadczącą usługi z zakresu swojej specjalizacji lub na bazie swoich aktualnych i przyszłych umiejętności.

Dlaczego wybrałam akurat taką grupę „przyszłych przedsiębiorców”? Po pierwsze, bo tacy są czytelnicy tego portalu 😊, a po drugie – wynika to z mojej analizy aktualnych trendów społeczno-ekonomiczno-kulturowych. W największym skrócie: **jeżeli chcesz zostać freelancerem lub stworzyć firmę usługową, to właśnie jest na to najlepszy czas**, bo rosną koszty pracy i automatyzacji procesów w przedsiębiorstwach, więc dla co niektórych pracodawców korzystniejszą opcją będzie zlecenie określonych czynności freelancerom czy mikro firmom za większym wynagrodzeniem w przeliczeniu na godzinę pracy, ale bez znaczących obciążeń w perspektywie długoterminowej (płatne urlopy, chorobowe, rosnąca płaca minimalna, pracownicze plany kapitałowe, itp.).

Dodatkowo, **obecna kultura ukorzenia w nas wartości takie jak wolność i niezależność, więc już za chwilę dla części specjalistów kodeksowe ramy umowy o pracę okażą się zbyt ciasne** (praca w warunkach podporządkowania, wykonywana w sposób ciągły, w miejscu i czasie wskazanym przez pracodawcę), **a nowe technologie pozwalają inaczej organizować sposób pracy, co sprzyja rozwojowi biznesów usługowych**, więc zacznij budować swoją firmę zanim inni specjaliści zorientują się, że taka okazja właśnie jest.

Z moich obserwacji wynika, że już teraz taniej jest zatrudnić droższego freelancera niż wdrażać do pracy osoby, w których współczesna kultura „nie zamontowała” etosu pracy w warunkach podporządkowania, lojalności czy cierpliwości w oczekiwaniu na owoce pracy własnej (np. podwyżki). Powtórzę zatem: jeżeli chcesz zostać freelancerem lub stworzyć firmę usługową, to właśnie masz do tego sprzyjające warunki.

Biznes w branży usługowej

Wyróżniam cztery podstawowe modele biznesowe firmy usługowej: 1) ekspercki – sam sprzedaję to, co potem realizuję, 2) managerski handlowy – sam sprzedaję to, co moja firma realizuje, 3) managerski mieszany – ja i moi handlowcy sprzedajemy to, co moja firma realizuje, 4) managerski organizacyjny – moi handlowcy sprzedają to, co moja firma realizuje.

Wskazane modele biznesowe mogą być jednocześnie etapami ewolucyjnego rozwoju firmy usługowej i tylko od Ciebie zależy, od którego etapu zaczniesz, na jakim



etapie dłużej się zatrzymasz, czy chcesz w ogóle dążyć do stworzenia firmy w modelu managerskim organizacyjnym, a jeżeli tak, to ile dajesz sobie na to czasu, bo pomijając wcześniejsze etapy rozwoju, będziesz musiał szybciej nauczyć się biznesowych zasad gry, konieczny będzie większy kapitał, no i Twój czas – przeznaczysz go znacznie więcej na pracę niż w przypadku rozwoju ewolucyjnego.

Jak to może wyglądać w praktyce? Jesteś handlowcem, informatykiem, specjalistą od SEO, radcą prawnym lub architektem na etacie. „Eee, to nie dla mnie. Nie jestem super hiper ekspertem” – myślisz. Nie szkodzi. Rynek jest niezwykle pojemny, więc już są na nim ludzie (i firmy) potrzebujący właśnie Twojego doświadczenia za adekwatnym za nie wynagrodzeniem. Gdyby na rynku istnieli tylko super hiper eksperci, to mało kogo byłoby na nich stać, nie licząc dużych firm i korporacji, a w biznesie nie o to chodzi, by działać na rzecz największych. **W biznesie chodzi o to, by znaleźć swoją grupę odbiorców i dać im nieco wyższą jakość niż oczekują, co generuje polecenia, i za wynagrodzeniem, które będzie nieco wyższe od standardu rynkowego**, bo wierz mi – nie chcesz współpracować z klientami, dla których jedynym wyznacznikiem Twojej oferty jest niska cena 😊

No to wracając do pytania „jak to może wyglądać w praktyce” – zostajesz freelancerem, budujesz wizerunek i sprzedajesz swoje usługi pierwszym klientom. Uczysz się siebie, w tym swoich nawyków i sposobów ich zmiany, nabywasz coraz większą wiedzę w zakresie prowadzenia firmy, poznajesz coś, co określam mianem: **POI klienta, czyli jego potrzeby, oczekiwania i interesy – relacje między nimi i to jak wpływają na procesy handlowe i obsługi klienta**, i dalej: określasz kierunek swojego dalszego rozwoju i cały czas testujesz rynek.

A potem przechodzisz kolejne etapy tworzenia firmy usługowej, w swoim własnym tempie, będąc przygotowanym do kolejnej zmiany, co odczuwasz wtedy, kiedy już bez większych problemów ogarniasz to, co jeszcze chwilę temu wydawało się być nie do ogarnięcia 😊 Proste? Takie jest, jeśli się dobrze przygotowujesz.

3.. 2.. 1.. Start!

Zacznij od dokładnego zdefiniowania miejsca, w jakim się aktualnie znajdujesz. Z pomocą przyjdzie Ci jedna z moich matryc opisujących mechanizmy rzeczywistości. Wyobraź sobie szachownicę i graczy wokół niej. Jako pracownik różnisz się od przedsiębiorcy tym, że chociaż codziennie grasz w biznesową grę, to jednak nie zajmujesz miejsca gracza, który porusza bierkami, tylko jesteś pionkiem lub figurą – Twoje miejsce jest na szachownicy. Nie ważne czy jesteś hetmanem czy skoczkiem – nawet jeżeli masz relatywnie duży poziom samodzielności, to i tak grasz dokładnie tak jak chce tego gracz (przedsiębiorca – Twój szef).

Ale w tej grze masz przewagę nad tymi, którzy w ogóle w nią nie grają, czyli nad pracownikami dydaktycznymi bez doświadczenia biznesowego i nad pracownikami administracji, bo **ich pracę i płacą nie rządzą reguły wolnego rynku, co znacząco obniża ich zdolność do właściwego odczytywania rzeczywistości**. Dlatego głowa do



góry! Pozostaje Ci poznać reguły biznesowej gry, w którą gra m.in. Twój pracodawca, ustawić swoją własną szachownicę i ćwiczyć się w roli gracza 😊



Źródło: opracowanie własne Ewa Błońska



Dlatego w najbliższym czasie po prostu obserwuj to, co dzieje się w firmie, w której pracujesz – obojętnie czy jest to mały czy duży organizm, mechanizmy działania będą podobne, tylko w innej skali. Jeżeli zrozumiesz tzw. język standardu, czyli sposób, w jaki funkcjonuje przedsiębiorstwo, to będziesz gotowy wyjść poza schemat w swoich działaniach. **A to co chodzi w prowadzeniu firmy – o obserwację otaczającej Cię rzeczywistości, umiejętność poszukiwania w niej schematów działania i budowania konstrukcji, która tych schematów nie powieli.**

Folder „Moja firma”

I pamiętaj, **moment zmiany dla przedsiębiorcy jest zawsze TERAZ**, więc utwórz sobie na pulpicie folder „Moja firma” i zacznij w nim gromadzić różne informacje i notatki z obserwacji własnych – na początku będziesz czuł się nieco dziwnie, ale potem zobaczysz jak Cię to wciągnie 😊 Co notować? Najpierw utwórz dokument o nazwie „RRRRMMDD_Moje wyobrażenia”, gdzie „rrrrmmdd” oznacza datę w tym właśnie formacie, i zrób w nim listę Twoich wyobrażeń dotyczących „pracy na swoim”. Wypisz wszystkie myśli, które Twój umysł dostrzeże, bo to właśnie te myśli będą kierować każdym Twoim



zachowaniem. To właśnie te wyobrażenia będziesz weryfikował i oceniał z perspektywy czasu czy miałeś rację, czyli czy Twoje wyobrażenia były zgodne z rzeczywistością czy do tej pory żyłeś w błędzie. A wiedz, że przedsiębiorcy potrzebna jest przede wszystkim prawda, by mógł on podjąć niejedną trafną decyzję biznesową.

Jak wypiszesz swoje wyobrażenia, to sprawdź czy nie ma w nich sprzeczności, bo jak na liście pojawi się zdanie: „chcę mieć pewność, że zarobię minimum tyle, co na etacie”, a gdzieś dalej: „bycie przedsiębiorcą wiąże się z ponoszeniem ryzyka”, to wiedz, że jedną z tych dwóch wykluczających się myśli, które będą stanowić wektory sił, jakie będą na Ciebie oddziaływać, będziesz musiał odpuścić. W przypadku przedsiębiorcy kluczowe jest odpuśczenie myśli o minimalnych zarobkach, bo minimalny dochód przedsiębiorcy wynosi 0. Ale mam też dobrą informację – maksymalny dochód przedsiębiorcy jest nieograniczony.

Efekty małych kroków

Wykonując jakiegokolwiek działanie, choćby najmniejszy krok, przechodzisz od fazy własnych wyobrażeń o byciu przedsiębiorcą do fazy działania w tym kierunku. To niezwykle ważne udowodnić swojemu własnemu umysłowi, że „działam, a nie tylko myślę o działaniu”, bo **efektem tych małych kroków będzie m.in. zwiększające się poczucie własnej wartości, a wraz z nią będzie wzrastać Twoja skuteczność w działaniu.** Skuteczność to najważniejsza cecha każdego przedsiębiorcy, obojętnie jakiej wielkości biznes prowadzi.

A zatem, o skuteczności i o innych cechach dobrego przedsiębiorcy w świecie cyfrowym opowiem w następnym artykule, który będzie swoistą listą wskazówek jak te cechy w sobie doskonalić i jak zapisywać w folderze „Moja firma” wnioski z obserwacji swojego własnego procesu doskonalenia. Do następnego! Ewa Błońska