

MAGDALENA PYDYCH

PRZEZ BŁĘDY DO \$UKCESU

ZBUDUJ SWÓJ KOBIECY BIZNES



47 LEKCJI, KTÓRE WYNIOSŁAM
Z PROWADZENIA WŁASNYCH FIRM

www.biznesodpodstaw.pl



MAGDALENA PYDYCH

PRZEZ BŁĘDY DO \$UKCESU

ZBUDUJ SWÓJ KOBIECY BIZNES

Wydawca: Mael Idee

[Kup książkę](#)

Tytuł oryginału: Przez błędy do sukcesu – zbuduj swój kobiecy biznes

Autorka: Magdalena Pydych (biznesodpodstaw.pl)

Redakcja: dr Beata Kupczyk

Korekta po składzie: Ola Juryszczak (Olajuryszczak.com)

Projekt graficzny okładki: Karolina Piotrowska

Zdjęcie autorki: Natalia Skolmowska

Projekt graficzny makiety i skład: Wielogłowska Katarzyna Mróz-Jaskuła

ISBN: 978-83-966059-0-0

Copyright © Magdalena Pydych

Informacje zamieszczone w niniejszej książce są prywatnymi opiniami autora i nie mogą zostać uznane za poradę finansową. Treści te mają charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowią rekomendacji inwestycyjnych w rozumieniu Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, ich emitentów lub wystawców (Dz. U. z 2005 r. Nr 206, poz. 1715).

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej książki nie może być powielana lub przekazywana w jakiegokolwiek formie bez pisemnej zgody wydawcy.

Jeżeli chciałabyś wykorzystać fragment mojej książki, proszę, oznacz go cytatem i podaj źródło: Magdalena Pydych, *Przez błędy do sukcesu – zbuduj swój kobiecy biznes*, Kraków 2022.

Dziękuję!

Witaj



Nazywam się **Magdalena Pydych** i moją super mocą jest pomaganie kobietom w rozwijaniu ich biznesów. Jestem zawodowym strategiem biznesowym, mentorką, konsultantką i ekspertką ds. rozwoju biznesu, a także założycielką **www.biznesodpodstaw.pl**.

Książka ta, jest elementarzem w tworzeniu własnego „JA” w świecie biznesu. Dzięki niej:

- Poznasz najważniejsze mentalne blokady, które mogą Cię paraliżować i przeszkadzać w prowadzeniu swojego biznesu.
- Nauczysz się weryfikować pomysły na biznes.
- Rozwiniesz swoją karierę.
- Zbudujesz biznes oparty na własnych zasadach i w zgodzie z własnymi wartościami.
- Przestaniesz bać się porażek!

Miłej lektury!

Spis treści

Przedmowa	11
O mnie	15
Wstęp	18

CZĘŚĆ I. PSYCHIKA

1. Problemy jako temat tabu	23
2. Otworzyć się na wiedzę	30
3. Poczucie wstydu i strach przed oceną	34
4. Gdy perfekcja nie pozwala działać	40
5. Biznes z rodziną	46
6. Wartości, przekonania, intuicja	51
7. Umiejętność przyjmowania krytyki	56
8. Strach przed porażką	60
9. Firma jako instytucja charytatywna	65
10. Zazdrość o konkurencję	69
11. Ile możesz poświęcić w imię biznesu	73
12. Przedsiębiorczość jako stan umysłu	78
13. Jaka musisz się stać, by osiągnąć sukces	83

CZĘŚĆ II. DZIAŁANIE

14. Kobiety a męski biznes	89
15. Etat czy własna firma	93
16. Nisza to twoja szansa	97
17. Weryfikacja pomysłu na biznes	101
18. Społeczność to siła	110
19. Strategia jako Kompas	116
20. Analiza konkurencji i twoja przewaga	122

21. Kto jest twoim klientem	127
22. Odkryj swoje <i>dlaczego</i>	134
23. Umiesz liczyć? Budżet firmy	141
24. Zbędne wydatki	147
25. Nazwa biznesu to nie przypadek.	151
26. Twoja wirtualna wizytówka	155
27. Obietnice bez pokrycia.	160
28. Rekomendacje tajną bronią	164
29. Bądź widoczna.	169
30. Płatna rekama.	175
31. Sprzedaż – siostra marketingu.	179
32. Problem zaniżania cen	185
33. Obsługa klienta	190
34. Delegowanie zadań	195
35. Współpraca z podwykonawcami.	200
36. Umiejętność filtrowania wiedzy	207
37. Biznes to nie dziecko.	212
38. Konsekwencja i wytrwałość.	216

CZĘŚĆ III. BIUROKRACJA

39. Dlaczego potrzebujesz prawnika.	223
40. Oszustwa w świecie biznesu.	229
41. Dobra księgowość to skarb	233
42. Legalna firma	237
43. Umowy z podwykonawcami	242
44. Umowy z pracownikami.	249
45. Ochrona własnych interesów.	255
46. Forma opodatkowania a sytuacja życiowa.	259
47. Wspólny język z urzędnikami	263
Zakończenie	269
Bibliografia	271

Dedykuję tę książkę mojej młodszej siostrze – Natalii.
Dziękuję, że byłaś przy mnie, kiedy tego potrzebowałam.
Jestem wdzięczna za Twoje wsparcie, konstruktywną krytykę,
motywację i dmuchanie w moje skrzydła.

Pozdrawiam wszystkie przedsiębiorcze kobiety, które mają
odwagę żyć po swojemu, nie boją się próbować
i budować własnych biznesów.

„Czasami wielkie zwycięstwa buduje się
na wielu wcześniejszych klęskach”.

Santiago Posteguillo

[Kup książkę](#)

Przedmowa

„Dostrzegać swoje błędy to inteligencja. Przyznawać się do nich to pokora. Więcej ich nie popełniać to mądrość”.

Autor nieznany

Kiedys myślałam o sukcesie przez pryzmat pieniędzy. Liczba zer na koncie miałyby być wyznacznikiem tego, ile jestem warta. Zapytasz, jaki odniosłam sukces, nawiązując do tytułu? Mój sukces obecnie nie jest mierzony kwotą pieniędzy. Owszem, dążę do wolności finansowej, ale sukcesem samym w sobie jest odnalezienie na nowo sensu w prowadzeniu biznesu. To spokój w sercu. Brak pogoni i wyścigu samej ze sobą oraz z innymi! To tak jakby narodzić się na nowo. Prze-definiowałam sobie słowo *przedsiębiorca* i już wiem, że niekoniecznie musi za tym stać wielkie globalne imperium, tytuł jednoroźca¹ czy 100 nieruchomości w portfelu inwestora. Nie daj sobie nigdy wmówić, że Twoja firma jest za bardzo kobieca czy za mało profesjonalna. Bycie przedsiębiorczynią to stan umysłu. W drodze do sukcesu można często się pogubić. Bo co to właściwie dla Ciebie znaczy *sukces*? Stabilny dochód? A może wielka kariera, popularność i sława? Niezależnie od tego, jak odpowiesz na to pytanie, lekcje, które dla Ciebie przygotowałam, pomogą Ci w zbudowaniu swojego wymarzonego biznesu.

¹ Jednorożec (*unicorn*) – określenie w biznesie prywatnej, innowacyjnej firmy technologicznej typu start-up, której wycena wynosi ponad miliard dolarów.

„Dwa najważniejsze dni w Twoim życiu to ten, w którym się urodziłeś i dzień, w którym odkryłeś po co”.

Mark Twain

Już jako mała dziewczynka marzyłam, by mieć swój biznes. Zawsze uważałam się za osobę przedsiębiorczą. Prowadzenie firmy to zdecydowanie coś, co czuję – to moja pasja. I choć nie lubię czytać, to uwielbiam wszystkie pozycje z dziedziny ekonomii i rozwoju osobistego. Na wakacjach sięgam po książkę o strategii i wtedy się relaksuję.

Gdy własna praca jest dla Ciebie częścią życia, gdy wiesz, że nie ma najmniejszych szans, aby kiedykolwiek powrócić na etat, to musisz wziąć pod uwagę, że porażki zawsze będą nieodłącznym elementem tej drogi, którą nazywasz biznesem. Im szybciej to sobie uświadomisz, tym łatwiej Ci będzie zarządzać przedsiębiorstwem, przeć do przodu, trzymać się obranego celu. Jak nie wyjdzie raz, to przecież możesz próbować i próbować. Kto Ci zabroni?

Prowadząc działalność, doświadczałam przykrych sytuacji, popełniałam błędy, więc szukałam ukojenia na zewnątrz. Moim poklepaniem po ramieniu miały być inne osoby i ich potyczki. Szukałam ich nagminnie. Chciałam słyszeć, czytać, identyfikować się z innymi właścicielkami, prezeskami, które miały podobnie. Chciałam wiedzieć, że nie jestem w tym sama, że nie jestem jedyną. Marzyłam, aby ktoś szepnął do ucha: „Rozumiem, co czujesz, mam tak samo. Twoje błędy nie definiują Cię jako człowieka”.

Tylko wiesz, w biznesowym ekosystemie o porażkach mało kto mówi, a już tym bardziej pisze. W Polsce mamy przeświadczenie, że pomyłka to słabość. A my nie lubimy słabych ludzi. Nie mówimy o naszych bolączkach dnia codziennego, o problemach małżeńskich, wątpliwościach w macierzyństwie – a co dopiero mówić czy pisać o tym, jak bardzo Ci nie wychodzi w interesach! My, Polacy, lubimy to nasze

„zastaw się, a postaw się”. Przecież nie powiesz koleżance na kawie, że nie śpisz po nocach, bo sprzedaż nie taka, jak trzeba, lub że dręczą Cię klótnie z pracownikami. Nie będziesz pokazywać swoich potknięć, kiedy inne biznesy świetnie prosperują, a wszyscy dookoła odnoszą same sukcesy. To jest jak błędne koło. Chciałabyś opowiedzieć o tych wszystkich bolączkach, wygadać się (nawet publicznie), ale wiesz, że społeczeństwo Cię zlincuje, inni właściciele firm zrównają z ziemią, a potencjalni inwestorzy uznają za nic niewartego gracza.

Takie schematy, przeświadczenia w naszych głowach są od dawna. Słyszymy te wszystkie opowieści o ludziach sukcesu. Są tam co prawda wątki o czymś trudnym dzieciństwie, wykluczeniu, braku wsparcia, ale zero konkretnych przykładów porażek oraz wskazówek, jak sobie z nimi radzić. Social media karmią nas pięknymi obrazkami. Gazety i portale piszą o kolejnych sukcesach i nagrodach. Ten start-up zdobył rundę finansowania, a tamten został unicorinem. Ten prezes otrzymał nagrodę, a tamta prezeska – tytuł roku. Tu nie ma miejsca – i do tej pory nie było – na dzielenie się publicznie swoimi błędami. Dlaczego napisałam *do tej pory*? Bo już coraz więcej osób zaczyna kłaść nacisk na zdrowie psychiczne. Aby miało się ono dobrze, to o takich rzeczach jak pomyłki musimy mówić. Normalizowanie tematu porażek jest czymś nad wyraz potrzebnym. W końcu to część naszego życia.

Prowadzenie biznesu zawsze jest obarczone ryzykiem popełniania błędów. Oczywiście, że każda z nas dąży do tego, by popełniać ich jak najmniej. Najlepiej by było, gdybyśmy się w ogóle nie potykały, a zarządzanie własną firmą było czymś prostym i przyjemnym. To byłby stan idealny, ale niestety niezwykle trudny do osiągnięcia. Przyjemnie by było zadzwonić do drugiego przedsiębiorcy i przy kawie porozmawiać nie o sukcesach, tylko o pomyłkach, prawda? Tak po prostu, bez oceniania...

Przez ostatnie lata popełniłam wiele błędów w swoich interesach. Dzisiaj z perspektywy czasu jest mi o wiele łatwiej o nich mówić.

Wiem, że wszystkie nieudane próby i złe decyzje to ogrom wiedzy, który teraz mogę wykorzystywać. Za pomocą tej książki chcę podzielić się z Tobą czymś bardzo osobistym – moimi potyczkami, błędnymi decyzjami, z których wyciągnęłam wnioski. Chcę przedstawić Ci nie tylko teorię, ale również przykłady z życia, których doświadczyłam na własnej skórze. Chcę, byś czerpała wiedzę, którą jestem w stanie Ci przekazać. Chcę byś nie popełniała błędów, których ja nie zdołałam uniknąć. **Chcę, byś prowadziła swój biznes bezstresowo i wyniosła go na wyżyny! Chcę, by porażki stały się czymś, czego nie musimy się wstydzić. Zarówno ja, jak i Ty. By nasze wątpliwości były zawsze tematem do dyskusji, wymiany zdań, lecz nigdy – powodem skrepowania!**

O mnie

Nazywam się Magdalena Pydych, jestem kobietą strategiem i przedsiębiorczynią. Planowanie, myślenie strategiczne, łączenie wszystkich kropek w jedną całość jest moim największym, niewyczerpalnym talentem. Łączę w sobie wiedzę stratega z umiejętnością zjednywania sobie ludzi. Uczę kobiety, jak budować biznesy, a przy okazji dbać o zdrowie psychiczne przedsiębiorcy. Bycie strategiem pomaga mi się spełniać. **Moją misją jest przekazywanie kobietom wiedzy w prosty, ale zarazem konkretny sposób. Rozwiązuję problemy młodych przedsiębiorczyń, łącząc kropki, układając strategię oraz pomagając im zakładać swoje pierwsze firmy.** Wkroczyłam do świata przedsiębiorców, otwierając swoją pierwszą działalność w Irlandii. Od tego czasu przeszłam przez wszystkie etapy zakładania i prowadzenia zarówno jednoosobowej działalności, jak i spółki z o.o. Moim celem stało się motywowanie kobiet do samorozwoju i osiągnięcia niezależności finansowej. Od 2018 roku tworzę treści w social mediach skierowane do kobiet. Prowadzę biznes online, zarządzam różnymi projektami, uczę się inwestować na giełdzie, dążę do wolności finansowej. Mówię i piszę o sprawach trudnych. Lubię rozmawiać o pieniądzach i finansach. Nie boję się prawdy. Kiedyś ugodowa i mało asertywna – dzisiaj stawiam granice.

Jako przedsiębiorczyni:

- pozyskiwałam środki i dotacje unijne (początkowo na swoją działalność, później już tylko komercyjnie dla zleceniodawców),

układając strategię i pisząc biznesplan na swoim autorskim szablonie;

- stworzyłam firmę produkującą wyroby z drewna – projektowałam meble i zabawki dla dzieci, które były sprzedawane zarówno detalicznie, jak i hurtowo do sklepów. Sprzedaż była globalna, a produkty trafiały nawet do takich państw jak Dubaj czy Katar. Wystartowałam z ówczesnym biznesem w konkursie na najlepszego młodego irlandzkiego przedsiębiorcę i wygrałam główną nagrodę pieniężną na poziomie wojewódzkim. To w tej pracy rozwinęłam się najbardziej. Układałam strategię, planowałam, zamawiałam półprodukty, stworzyłam stronę internetową, prowadziłam sklep online, wdrażałam plany marketingowe, sprzedażowe. Przez cztery lata odnajdywałam się w każdej dziedzinie, jaka może istnieć w prowadzeniu interesu. Ten czas pozwolił mi nabrać umiejętności i poznać każdy etap budowania biznesu;
- przez prawie półtora roku prowadziłam start-up w branży beauty. Byłam jedną z założycielek, a także prezeską spółki. Zarządzanie spółką znacznie różni się od działalności jednoosobowej – problemy z pracownikami, rekrutacje, delegowanie zadań, odmiennosc zdań, poszukiwanie inwestora dla start-upu i rozmowy z potencjalnymi zainteresowanymi. Wycena firmy, mediacje, odejście ze spółki – to tylko część nowych umiejętności, które musiałam nabyć po drodze. Ostatecznie wyszłam ze spółki latem 2021 roku, po kilku miesiącach kłótni i mediacji ze współniczką;
- obecnie uczę, jak budować biznesy i wdrażać strategię. W prosty sposób przekazuję praktyczną wiedzę. Skupiam się na problemach, z którymi zmagają się młodzi przedsiębiorcy, wchodząc w ten świat. Rozwijam platformę edukacyjną, by pomóc kobietom w drodze do niezależności finansowej. Prowadzę również

studio – agencję digital marketingową odpowiedzialną za widoczność w sieci innych mikroprzedsiębiorców.

Bycie strategiem biznesowym to nie tylko teoria, ale w dużej mierze również praktyka. Wszystkie projekty są wynikiem mojej wewnętrznej potrzeby tworzenia nowych rzeczy, budowania strategii, a także misji niesienia pomocy innym. Każdego dnia przemycam swoją wiedzę z planowania strategicznego podczas rozmów z kobietami, nawet jeżeli przyszły do mnie tylko po dawkę motywacji.

Wstęp

Czy wiesz, że statystycznie w Polsce upada 30% firm już w pierwszym roku?!² Oczywiście na to, jak funkcjonuje przedsiębiorstwo, mają wpływ nasze działania oraz liczba błędów popełnionych w biznesie. Nieraz zdarza się, że nietrafna decyzja czy brak działania bezpośrednio przyczyniły się do zamknięcia działalności.

Bardzo często decyzję o założeniu działalności blokuje strach przed wykonaniem niewłaściwego kroku, który może sprawić, że nasz biznes zamiast rosnąć – upadnie.

Są błędy, które na pewno popełnimy, prowadząc swoją firmę. W ten sposób się uczymy, zdobywamy doświadczenie. Dzięki lekcjom jesteśmy w stanie wyciągać wnioski, testować chociażby nasze produkty czy usługi. Jak stworzysz jeden produkt, który do niczego się nie nadaje, to zapewniam, że kolejny raz tego samego błędu nie popełnisz. I może drugi produkt nie będzie idealny, ale na pewno będzie uwzględniał poprawki, ulepszenia w stosunku do pierwszego.

I choć uważam, że takie przykre doświadczenia/pomyłki/porażki budują nas najbardziej, to jest wiele błędów, których mogłybyśmy uniknąć, gdyby ktoś nas wcześniej uprzedził, zechciał o nich chociaż wspomnieć. Niektóre z nich są tak oczywiste, że popełniając je, sama się zastanawiałam, jak mogłam na to nie wpaść i dać się oszukać. Zawsze żałowałam, że nikt nie stworzył takiej listy, pewnego rodzaju instruktażu krok po kroku, jak prowadzić biznes i nie popełniać

² PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa 2021.

błędów. I nie mówię o poradach typu: „Twój biznes upadł, bo nie planowałaś, byłaś za mało konsekwentna etc.”. Wiadomo, takie rady też są ważne, bo to absolutna prawda, ale ja oczekiwałam realnych przykładów – czystej praktyki.

Mimo że sama lubię używać cytatów motywacyjnych w sytuacjach, kiedy są one potrzebne, tak na co dzień wielkie historie poparte samą teorią do mnie nie przemawiają. Powiedzmy sobie szczerze, nie przepadam za laniem wody w ogóle. Wyznaję zasadę: „Jak plują Ci w twarz, to nie mów, że z nieba deszcz pada”, czyli konkrety i jeszcze raz konkrety.

Zostawiam Ci tutaj listę wniosków, które wyciągnęłam podczas prowadzenia działalności, spółki, start-upu na przestrzeni ostatnich lat. Popełniłam wiele błędów, przed którymi nikt mnie nie ustrzegł, nikt nie mówił o nich bezpośrednio. Niektóre z nich związane są z typową biurokracją albo – wręcz przeciwnie – mają podłoże w naszej głowie, naszym umyśle. **Chciałabym, aby moje wnioski pomogły Ci budować biznes w zgodzie ze sobą i abyś wiedziała, że jest osoba, która również popełniła błędy, a mimo to nie poddała się i dalej prowadzi swoje firmy.**

By lista była kompletna i nie sprawiała wrażenia niepełnej, podzieliłam książkę na trzy części. Te z kolei dopiero na rozdziały. Jeżeli któraś z nich jest dla Ciebie zbędna albo nie chcesz już więcej czytać na temat blokad – omiń ją i korzystaj z tego, co uważasz za stosowne. Pamiętaj, że każda z nas jest na innym etapie prowadzenia swojego biznesu. Bardzo możliwe, że należysz do grona kobiet, które jeszcze nawet nie rozpoczęły swojej przygody z prowadzeniem własnego interesu. Spokojnie, jeżeli nawet tak jest, to zaręczam, że zdobędziesz wiedzę, która pozwoli Ci na późniejszym etapie uniknąć błędów popełnianych przez znaczną część osób.

Jeżeli już prowadzisz swoją firmę, zastanów się, czy jest coś, co można zrobić lepiej. Czy zabezpieczyłaś się w każdej kwestii na każdą

okazję? Powiadają, że: „**Człowiek uczy się na własnych błędach. Mądry uczy się na cudzych. Głupiec popełnia ciągle te same, licząc na inne rezultaty**”. Wykorzystaj każdą pomyłkę popełnioną przez kogoś innego, by stać się lepszą.

CZĘŚĆ I

PSYCHIKA

„Podstawą każdego biznesu (dom) jest psychika (fundamenty). Jeżeli nie zbudujesz solidnych fundamentów, Twój dom nie przetrwa największej wichury”.

Magdalena Pydych

Wszystko zaczyna się w głowie – to prawda przekazywana od lat. Nie chcę Cię okłamywać. Tak jest. Myślisz, że nie da się popełniać błędów w biznesie tylko dlatego, że ograniczają Cię Twoje przekonania? Problemy służbowe kojarzysz tylko z tym, co namacalne, co wynika ze źle podpisanej umowy albo niekorzystnej oferty czy nieodpowiedniej decyzji? Nic bardziej mylnego. Bywają błędy, które wynikają z tego, jak działa nasza psychika, jakie mamy ograniczenia. Nie bez powodu mówi się o tak zwanym umyśle przedsiębiorcy. **Sukces odnoszą ci, którzy mają przepracowane w swojej głowie destrukcyjne przekonania i blokady.** Jest znaczna różnica w prowadzeniu biznesu, jeżeli pozbędziesz się niekorzystnych ograniczeń.

W tej części skupię się na wnioskach i błędach, które – w moim odczuciu – wynikają bezpośrednio z kondycji psychicznej, były np. następstwem moich poglądów. Musisz wiedzieć, że dzisiaj jest mi o wiele łatwiej pisać o pewnych blokadach, gdyż już je przepracowałam. Warto, byś Ty również przeanalizowała swoje blokujące

przekonania, bo być może jest coś, co też wpłynie na Twój biznes, co może m.in. przełożyć się bezpośrednio na działania w firmie albo właśnie ich brak. Możliwe, że podświadomie czujesz, że mogłabyś więcej, lepiej, bardziej. Tak często pomijamy naszą psychikę i nasze własne ograniczenia w prowadzeniu biznesu, że nie zdajemy sobie sprawy, że ten brak działań bardzo często zaczyna się od naszych wewnętrznych blokad.

1

PROBLEMY JAKO TEMAT TABU

„Im dłużej panuje cisza, tym trudniej ją przerwać”.

Stephen King

Nieumiejętność rozmawiania o problemach jest powodem wszystkich naszych błędów popełnianych nie tylko w życiu, ale też w biznesie. Nie umiemy i nie chcemy się nimi dzielić z obawy przed oceną. To temat tabu, przyczyna wstydu, więc trzymamy wszystkie te nasze bolączki w sobie. A skoro już tak je tłamsimy w środku, to całe społeczeństwo, które nas obserwuje, myśli sobie – przecież jest OK. A jak jest OK, to Ty dalej udajesz, że jest dobrze, by inni nie wiedzieli, że jest inaczej. Czy da się udawać, że jest super? Oczywiście, że TAK. Wystarczy nie mówić, że jest źle, i większość ludzi uzna, że jest w porządku. Pamiętaj, że czasami milczenie to ciche przyzwolenie – w tym wypadku na to, by ludzie wierzyli w to, jak dobrze sobie radzisz. W dużej mierze cały ten problem wynika z naszej kultury, poglądów i zakorzenionych schematów. Czy widziałas, by ktoś na profilach swoich kont społecznościowych chwalił się porażkami biznesowymi? Spotkałaś się z sytuacją, w której organizatorzy wielkich konferencji, eventów zachęcają

do dzielenia się problemami? Zazwyczaj wygląda to tak, że osoba występująca porusza jakiś temat w kontekście procesu w stylu: „Ja doprowadzę Cię z punktu A do punktu B, np. za pomocą automatyzacji, kultury sprzedaży, od zera do milionera”. Jeszcze dużo nam brakuje do amerykańskiej kultury biznesowej, w której przyznawanie się do błędów jest powszechne. Normalizowanie faktu, że zarówno się czegoś nie wie, jak i tego, że ma się w swoim przedsiębiorstwie problemy, jest nam bardzo potrzebne. Nie możemy oceniać siebie

”

To, że teraz wydaje Ci się pozostawać daleko w tyle za innymi ludźmi „sukcesu”, nie oznacza, że można o Tobie mówić w kategorii: lepszy i gorszy przedsiębiorca.

przez pryzmat naszych niepowodzeń. To, że popełniłeś błąd, oznacza, że go popełniłeś, a nie, że to Ty jesteś błędem czy niewartościową osobą. To, że wstydzisz się wystąpień publicznych, boisz się krytyki, nie działasz tak, jak należy, bo coś Cię powstrzymuje, nigdy nie będzie Cię definiowało. Jeżeli przyznasz się do tego, że z czymś sobie nie radzisz, to znaczy, że po prostu sobie nie radzisz i prosisz o radę. Jeżeli masz blokady w głowie (a kto ich nie ma!), które wpływają na Twoje działanie w biznesie, to znaczy, że musisz je przepracować, a nie, że się na czymś nie

znasz. Wszystkiego można się nauczyć, a każdy problem rozwiązać. To, że teraz wydaje Ci się pozostawać daleko w tyle za innymi ludźmi „sukcesu”, nie oznacza, że można o Tobie mówić w kategorii: lepszy i gorszy przedsiębiorca.

Na bycie przedsiębiorczynią trzeba patrzeć w sposób holistyczny. Nie każda z nas startuje z tego samego miejsca i z tym samym bagażem. Chcesz się porównywać do zakładów zarządzanych przez mężczyzn, którzy nigdy nie wzięli dłuższego L4 na dzieci niż tydzień, podczas gdy Ty próbujesz rozkręcić swój biznes z trójką

pociech u boku? Z całym szacunkiem do mężczyzn, ale to jest dobre porównanie, jak bardzo jesteśmy krytyczne w stosunku do nas samych. Nie postrzegamy prowadzenia firmy jako procesu, rozwoju, tylko skupiamy się bardzo często na wynikach, porównując się do największych gigantów. Chcemy tak jak oni. Im się udało, to nam się nie uda? Myślimy sobie tak, bo nikt nie mówi o tym otwarciu z jakiego miejsca, z jakimi zasobami i problemami startował. Jeżeli prowadzisz firmę i masz nieraz ochotę rzucić to wszystko, to zapewniam Cię, że nie jesteś sama. Jeśli dopiero myślisz o swoim biznesie i czujesz wszechogarniający chaos i totalny mętlik w głowie, to wiedz, że takich kobiet, osób jak Ty są tysiące. Ty ich może nie dostrzegasz, ale one tam są. Siedzą cicho i tak samo jak Ty wstydzą się powiedzieć o swoich problemach. Czytają, szukają, ale się nie wypowiadają.

Milczenie

Jaki wpływ na Twoją działalność będzie miało tego rodzaju milczenie, zależy od kilku czynników. To kwestia tego, jak duży багаż doświadczeń niesiesz ze sobą – czy problemy sprowadzają się tylko do spraw związanych z firmą, czy mają niestety wpływ też na życie rodzinne i osobiste. W najlepszym wypadku będziesz musiała sama zmierzyć się z przeszkodami, znaleźć sposób, by je pokonać w samotności. W najgorszym – ucierpi Twoje życie osobiste i Twoja psychika. Ukrywanie problemów i porażek przed światem zewnętrznym bardzo mocno wyniszcza nas od środka. Możesz iść w pojedynkę z wypchanym tornistrem problemów, ale w pewnym momencie upadniesz. Polegniesz od ciężkości plecaka, bo w porę go nie opróżniłaś, nie poprosiłaś innych o pomoc w niesieniu go. To przykry scenariusz, ale niestety bardzo częsty.

Mój przykład

Ja również wszystkie „kamienie” niosłam sama. Nie wiem, czy komukolwiek kiedyś dałam odczuć, że mogłoby być inaczej niż dobrze. „Ty sobie zawsze poradzisz” – słyszałam na każdym kroku. Wiesz, jak bardzo wyniszczającą moc mają te słowa? Skoro sto procent społeczeństwa uważa, że Ty sobie poradzisz, to Ty właśnie podświadomie katujesz się w środku z tymi problemami, by im zaradzić, nie zawieść tych, którzy wypowiadają te słowa, a przede wszystkim nie zawieść siebie. Nie tylko nie mówisz o swoich problemach osobistych, ale przede wszystkim o biznesowych. To nawet nie muszą być trudności ciężkiego kalibru, ale zwykłe „nie chce mi się”.

Ile to razy mi się nie chciało pakować zamówień w Irlandii. Na początku wszystko robiliśmy w domu, bo jeszcze nie mieliśmy magazynu. Rozpoczynaliśmy sprzedaż od produktów drewnianych w sklepie e-commerce, pracując z domu, kiedy to moje najmłodsze dziecko miało dosłownie sześć miesięcy. To był okres przedświąteczny, zamówienia spływały z Irlandii, Anglii, Dubaju, Kataru oraz innych krajów. Naprawdę była ich cała masa. Oczywiście dla kogoś, kto dopiero rozkręca swoją firmę, to radość i ogromna satysfakcja. Jednak noce, kiedy pakowałam zamówienia, mnie wykańczały. Między karmieniem synka co 45 minut w nocy biegałam po schodach góra – dół. To, co widzieli wszyscy dookoła, to był tylko wierzchołek góry lodowej. A tam pod taflą wody byłam ja ze wszystkimi swoimi bolączkami, o których nie miałam zamiaru nikogo informować.

Po decyzji o otwarciu działalności gospodarczej w Irlandii postarałam się o środki z Unii Europejskiej – około 30 tys. euro na prowadzenie sklepu e-commerce. Z racji otrzymania takiej dotacji byliśmy pod stałą kontrolą. Mało kto wie, że pozyskując jakiegokolwiek pieniądze z Unii, podpisujesz umowę, w której zobowiązujesz

się do prowadzenia firmy przez określony czas. W przypadku jej zamknięcia przed zakończeniem umownego okresu musisz oddać wszystkie pieniądze otrzymane w ramach takiej dotacji. Nieraz były chwile zwątpienia, kiedy miało się ochotę przestać pracować. Koszty stałe rosły, magazyn wynajęty, maszyny kupione, produkcja uruchomiona, sklep, a tu np. sprzedaż za mała, by pokryć wszystkie wydatki. Miałam wtedy zespół osób, które czuwały nad naszym projektem, bo tak to działa w Irlandii. Nie jest to tylko pomoc finansowa, ale również wsparcie biznesowe, marketingowe itd. Świetna sprawa, gdyby nie fakt, że ja z tej pomocy nie korzystałam. A dlaczego? No właśnie dlatego, że o ile wśród Irlandczyków o porażkach się mówi, to wśród Polaków mieszkających na emigracji jest to nadal bardzo wrażliwy temat. Szłam w zaparte, że wszystko jest w jak najlepszym porządku. Moja firma żadnej pomocy nie potrzebuje. Problemy wręcz nie występują. Wyobrażasz sobie, jakie to krzywdzące dla własnego biznesu? Taki wstyd przed powiedzeniem, przyznaniem się, że występują jakieś przeszkody, kiedy na wyciągnięcie ręki możesz skorzystać z wiedzy ekspertów. Musiałam robić wszystko sama wyłącznie przez mój upór nieprzyznawania się do błędów. Pewnie zapytasz, czy pracowałam po 16 godzin. Ha, oczywiście, i to nie jeden raz! Z własnej głupoty. A wystarczyło tak po prostu, tak... po ludzku powiedzieć cztery krótkie słowa: „I have a problem”.

W start-upie wcale nie było lepiej. To przeświadczenie, że inni przecież się nie potykają, ciągnęło się za mną bardzo długo. Tworząc platformę, tak zwany marketplace, w branży beauty popełniłam masę błędów. Tutaj były to problemy całkowicie innej natury ze względu na zatrudnienia, współpracę czy samą specyfikację prowadzenia biznesu w tymże ekosystemie zwanym start-upem. Moją największą bolączką był czas mediacji. Moment, w którym doszło do rozpadu spółki – latem 2021 roku. Ze względu na wewnętrzne

kłótnie i niedomówienia oraz różnice wynikające ze wspólnych wartości trzeba było pożegnać się ze spółniczką i firmą. Nie będę się tu zagłębiać, jak wyglądał proces takiego wyjścia ze spółki, bo można by to opisać w kolejnej książce. Niemniej jednak musisz wiedzieć, że był to bardzo wykańczający czas dla mnie. Czy ktoś wiedział o tym, co się działo? Nie! A dlaczego? Ano dlatego, że o takich rzeczach się nie rozmawia. Nie ma miejsca na to, by tak na forum podnieść rękę i powiedzieć: „Słuchajcie, nie dogadujemy się ze spółniczką, chcemy zamknąć spółkę, ale nie możemy się porozumieć. Czy ktoś mógłby nam pomóc?”. Teraz jestem pewna, że znalazłaby się niejedna osoba, która wyciągnęłaby rękę. Chodzi o samo zakorzenione w nas przekonanie, że my o tych potyczkach najzwyczajniej w świecie nie chcemy mówić. W jakimś stopniu przecież nas to obnaża. Zostajemy nagie nie tylko ze wszystkimi swoimi sukcesami, ale właśnie problemami. To takie niewygodne w tym idealnym świecie. Często jest też tak, że osoby, które poniosły już tę porażkę i mają багаż doświadczeń, nie podchodzą do tego typu problemów emocjonalnie i się dystansują. Na forum publicznym głośno i odważnie wypowiadają: „Porażki? Nie ma porażek. Są tylko wyzwania”. Wtedy wiem, że brak tam autentyczności, jest za to nad wyraz zarysowana perfekcja i – że tak brzydko się wyrażę – zapomniał wół, jak cielęciem był. Przez pryzmat takich osób oraz nieumiejętności otwartego mówienia o problemach myślimy sobie: „Co jest z nami nie tak? Nikt z osób w biznesie nie miał nigdy żadnej porażki, problemu? Wszyscy wkoło mają tylko same wyzwania?”.

Pomyśl sobie, ile razy Ty sama przeczesywałaś Internet, by odnaleźć konkretne rozwiązanie swojego problemu. Podczas gdy mogłaś tak napisać: „Nie radzę sobie z tym i tym. Potrzebuję porady”. Takie nierozmawianie o błędach ma swoje podłoże głęboko w psychice. Może wynikać ze strachu przed oceną, bycia perfekcyjną oraz z poczucia wstydu. O tych wszystkich blokadach przeczytasz w kolejnych

rozdziałach. Jedną rzecz, o którą Cię dzisiaj proszę – nie bój się mówić o tym, że jest źle, jak naprawdę jest źle. Bycie transparentną to nie tylko pokazywanie wzlotów, ale również upadków i wątpliwości.



LEKCJA

**MÓW O SWOICH PROBLEMACH!
TO NIE CZYNI CIĘ GORSZĄ, A WRĘCZ PRZECIWNIE – POKAZUJE,
JAKA JESTEŚ SILNA!**



ĆWICZENIE:

Jeśli jeszcze nie potrafisz powiedzieć na głos: „Mam problem”, spróbuj od wypowiedzenia słów: „Przedemną spore wyzwanie” i podziel się tym z chociaż jedną osobą!