



Podcast „Z pasją o mocnych stronach”

Data publikacji: 29.11.2018

**Tytuł:** Podcast #84 Rok na swoim – moje wnioski po odejściu z etatu

To jest podcast „Z pasją o mocnych stronach”, odcinek 84. – rok na swoim, moje wnioski po odejściu z etatu.

Nazywam się Dominik Juszczyk. Dzielę się z Wami tym, jak odkrywać swoje talenty, budować mocne strony i jak z nich produktywnie korzystać w codziennym życiu. Bardzo chciałbym, aby wszyscy świadomie używali swoich mocnych stron.

Cześć, witajcie w kolejnym odcinku! Ostatnio nagrywałem kilka odcinków w jednym tygodniu, a potem zrobiłem przerwę na inne aktywności, zwłaszcza związane z tworzeniem, sprzedażą i prowadzeniem kursu. Ale teraz, po tej przerwie, znów nagrywam regularnie.

W tym odcinku chcę Wam opowiedzieć o moich wnioskach po roku na swoim, ponieważ w połowie listopada minął rok od mojego odejścia z etatu i rozpoczęcia prowadzenia własnej firmy. Okazuje się, że sporo osób interesuje droga, którą przeszedłem, czego się bałem, jak to robiłem, co zyskałem, co straciłem. Pragnę Wam opowiedzieć o kilku aspektach prowadzenia własnej firmy, m.in. skąd wzięta się myśl o odejściu z etatu, jak wyglądał ten proces, co mnie zaskoczyło, jakie są plusy i minusy działania w pojedynkę i czego mnie to nauczyło.

Karierę rozpocząłem w 2002 r., będąc wtedy na trzecim roku studiów. Przez pierwsze trzy, cztery lata pracowałem w małej, polskiej firmie, a potem przez dwanaście lat w takiej, w której pełniłem aż sześć różnych ról. Z wykształcenia jestem programistą. Moją ostatnią rolą na etacie był menedżer działu HR. Po drodze był *tech lead*, *team lead*, zdarzyło mi się być architektem w jakimś projekcie. Byłem także menedżerem zespołu. Prowadziłem dział HR. Były to różne funkcje, ale konsekwentnie szedłem w stronę pracy z ludźmi. Teraz jestem coachem, konsultantem, pracuję z firmami i klientami indywidualnymi. Zaczęło się to jeszcze na etacie. Wtedy w ogóle nie myślałem jeszcze o odchodzeniu z pracy.

Od ok. 2009 r. coraz bardziej skupiałem się na produktywności, co zauważano w firmie, w której pracowałem. To była firma Making Waves. Bardzo ją polecam. Czasami robiłem tam wewnętrzne prezentacje na temat produktywności, taki cykl szkoleń, który nazywał się Akademia. Raz w miesiącu można było przygotowywać prezentacje. Robiłem prezentacje z GTD, o kalendarzu, prowadzeniu spotkań – co robić przed spotkaniem, w trakcie spotkania i po nim. Dostawałem obszerny feedback, informacje zwrotne, dzięki temu uczyłem się coraz więcej. Po drodze zacząłem prowadzić blog. Miał on być dla mnie takim miejscem, w którym mógłbym potwierdzić, że od kilku lat zajmuję się tematem produktywności. W tamtym czasie nie pisałem jeszcze o StrengthsFinderze, bo o nim nie wiedziałem. Dopiero jakiś czas po założeniu bloga dowiedziałem się, czym są talenty.

Moja pierwsza myśl, by robić coś poza etatem, była związana z talentami. Po raz pierwszy zetknąłem się z nimi na jednym ze szkoleń wewnętrznych dla liderów w firmie, w której pracowałem. Przyjechała pewna kobieta z Uniwersytetu Sztokholmskiego, zrobiła nam szkolenie i test na talenty, ale jeszcze nie

był to StrengthsFinder, tylko Via Character. Zachwyciło mnie to podejście oparte na świadomości swych mocnych stron, szczególnie że byłem osobą, która chce się rozwijać. Zacząłem skupiać się nad tym coraz bardziej. Wtedy powstał pomysł, żeby zrobić certyfikację StrengthsFindera, czyli pojechać na kurs certyfikacyjny do Instytutu Gallupa do Londynu. Zrobiłem to w porozumieniu z firmą, w której pracowałem. Wiązało się to z podpisaniem umowy, w której zobowiązałem się, że zostanę w firmie jeszcze przez pewien czas. Tak się zrodził plan trzyletni. Wiedziałem, że zrobię certyfikację i że w tej firmie zostanę jeszcze przez określony czas. Zastanawiałem się, co w tym czasie jeszcze będę chciał zrobić, jakie mam wewnętrzne potrzeby, którymi chcę się zaopiekować, żeby poczuć się bezpiecznie, gdy będę odchodził.

Certyfikację zrobiłem w marcu 2015 r., kiedy to powstał mój plan trzyletni, w wyniku którego we wrześniu tego samego roku założyłem firmę, zarejestrowałem ją i nazwałem. Na blogu zacząłem pisać na temat StrengthsFindera. W tym czasie zgłosiła się zewnętrzna firma, która chciała, żebym zrobił dla niej szkolenie. Poszedłem wtedy do mojego przełożonego i powiedziałem, jaka jest sytuacja i że chciałbym z tym pracować też na zewnątrz, że będę to robił w ramach mojego urlopu wypoczynkowego. Zastanowiliśmy się, czy jest jakiś obszar konfliktu między moją działalnością a działaniami firmy. Doszliśmy do wniosku, że niczego takiego nie ma, więc mogłem założyć firmę i na urlopie działać w niej z zewnętrznymi klientami.

Zanim otworzyłem firmę, zrobiłem sobie takie ćwiczenie Tima Ferrissa związane z zarządzaniem strachem. Napisałem duże pytanie: „Co by było, gdybym odszedł z etatu?”. Wypisałem sobie wszystkie obawy z tym związane i sposób na ich pokonanie. Obok każdej obawy wypisujemy sobie jedną rzecz, którą możemy zrobić, aby jej zapobiec. Zapisujemy tę konkretną rzecz, gdyby ta obawa wystąpiła. Wypisałem kilkanaście rzeczy, ale taka główna obawa to: „Gdy będę na swoim, będę miał zobowiązania finansowe, opłaty, a nie będę miał klientów. Żeby temu zapobiec, zbuduję poduszkę finansową, co najmniej sześciomiesięczną”. Docelowo chciałem zrobić 12-miesięczną poduszkę, czyli takie oszczędności, które pozwoliłyby mi przez rok działać i mieć z czego żyć, gdyby nie było żadnych klientów. Rzeczą, którą mogłem zrobić, żeby naprawić ten strach, był powrót na etat. Raczej nie miałbym z tym problemu.

Kolejną obawą była praca więcej niż 40 godzin. Postanowiłem, że będę zapisywał, ile godzin pracuję tygodniowo, żeby mieć nad tym kontrolę. Bałem się, że nie będę miał chorobowego, a jak zachoruję, to nie będę mógł pracować, nic nie zarobię, a wydatki pozostaną. Od razu więc na osobnym koncie zacząłem budować fundusz choroby. Kolejną obawą był brak wakacji, a reakcją na ten problem było zbudowanie funduszu wakacyjnego. Żeby to naprawić, poszukałem dobrego ubezpieczenia na życie, na zdrowie, które miałyby być aktywowane w razie mojej śmierci lub poważnych chorób.

Były też obawy związane z ilością czasu, który będę poświęcał na pracę. Wiedziałem, że będę wykorzystywał część urlopu wypoczynkowego. Z żoną z góry określiliśmy, ile urlopu wypoczynkowego wykorzystam na wakacje z rodziną. Zgodziliśmy się, że będziemy monitorować na bieżąco, ile godzin pracuję, żeby to nie było zbyt dużo czasu. To było jeszcze we wrześniu 2015 r. Dosyć szybko okazało się, że po pierwszych zleceniach zaczęły przychodzić następne. Do połowy 2016 r. wykorzystałem 13 dni urlopu wypoczynkowego. Zacząłem wykorzystywać też pojedyncze dni urlopu bezpłatnego. Tak minął 2016 r. Część urlopu wypoczynkowego wykorzystywałem na pracę z klientami i dodatkowo pracowałem ok. 20 godzin tygodniowo, czyli mój tydzień pracy wynosił 60 godzin. Nie ukrywam, że było ciężko. Bardzo wpłynęło to na moje relacje z rodziną. Dużo o tym rozmawialiśmy z żoną. Dwadzieścia dodatkowych godzin pracy to jednak sporo. Moja żona robiła wtedy studia online, więc

też sporo czasu na to poświęcała. To mocno wpłynęło na naszą relację, którą potem odbudowywaliśmy.

Gdy przyszedł 2017 r., szybko okazało się, że wykorzystałem praktycznie całą część urlopu wypoczynkowego, co do której uzgodniliśmy, że nie będzie poświęcona na normalny odpoczynek. Kiedy podsumowałem kwiecień, okazało się, że połowę spędziłem na bezpłatnym urlopie, żeby realizować zlecenia dla klientów. W międzyczasie moja rola na etacie zmieniła się i zaczęła wymagać ode mnie mniej czasu. Byłem zmęczony, cały czas pojawiali się nowi klienci. W dodatku w maju 2017 r. przeszedłem operację na kolano, wycięcie kawałka łąkotki, i dostałem sześć tygodni zwolnienia. Był to czas, w którym ani nie pracowałem na etacie, ani we własnej firmie. W międzyczasie zaszły duże zmiany w firmie, w której pracowałem, zmienił się przełożony. W trakcie zwolnienia rozmawiałem z nim i okazało się, że taki sposób pracy nie jest możliwy. Zmieniła się też moja rola. Uzgodniliśmy, że będę pracował jako szef HR i przejdę na 80% etatu. Od poniedziałku do czwartku byłem na etacie, a piątek poświęcałem na moją działalność. To były kolejne kroki, które przybliżyły mnie do momentu, w którym stwierdziłem, że odchodzę z etatu.

Po okresie zwolnienia lekarskiego – pod koniec czerwca 2017 r. – wróciłem do firmy i zacząłem pracować w nowej roli. Oczywiście wtedy organizowałem swoją pracę, patrzyłem, co jest do zrobienia, uzgodniliśmy mój zakres odpowiedzialności. Jednak im więcej pracowałem, tym bardziej czułem, że jest część, którą uwielbiam w pracy na etacie – ok. 50% rzeczy – i jest część, która w ogóle nie współgra z moim sposobem działania – spotkania, budżety, planowanie. W miarę szybko zorientowałem się, że to nie to. Jednocześnie wszystkie rzeczy, które wypisałem na temat zarządzania moim strachem, już były gotowe. W pewnym momencie szczerze porozmawiałem z przełożonym. Podjęliśmy decyzję, że odchodzę z etatu. Dalej współpracuję z tą firmą, ale na zasadzie świadczenia usług. To bardzo dobrze działa, bo robię to, co umiem najlepiej. Nie zajmuję się rzeczami, których nie lubię i których nie robię najlepiej. Myślę, że układ jest czysty i bardzo dobry. Ta zmiana nastąpiła 1 listopada 2017 r., od tego czasu jestem na 100% we własnej firmie.

Co mnie najbardziej zaskoczyło w prowadzeniu własnej firmy? Przede wszystkim ilość przepisów i rzeczy związanych z księgowością. Jestem niesamowicie wdzięczny dwóm firmom księgowym, z którymi pracowałem – za pomoc, za informacje, podpowiadanie, za mądre pytania, na które musiałem odpowiedzieć. Od rzeczy podstawowych, które muszę im dostarczać, po te, które trzeba dostarczyć w urzędzie, po wybranie sposobu rozliczania. Pamiętam, że byłem mocno przytłoczony ilością przepisów i obwarowań. Gdy robię coś nowego, to najpierw dzwonię do mojej księgowej i pytam ją o radę. Jestem jej wdzięczny za to, że spokojnie podpowiada mi, jakie są opcje, zastanawiamy się i wybieramy jedną z nich. Sprawy księgowe to coś, co mnie zaskoczyło, mimo że robiłem kiedyś studia podyplomowe, na których miałem zajęcia z księgowości i rachunkowości, ale to nie przygotowało mnie tak mocno jak prowadzenie księgowości we własnej firmie.

Drugim zaskoczeniem, zwłaszcza w tym okresie przejściowym, była ilość pracy, która wchodziła w życie osobiste. Łatwo było pracować wieczorami i w weekendy. W pewnym momencie zorientowałem się, że prawie w ogóle nie wychodzę z pracy. Zastanawiałem się, jak to inaczej zorganizować. Mam taką aplikację o nazwie Timeneye w której zapisuję sobie wszystko w kontekście działania. Nawet teraz, nagrywając ten podcast, uruchomiłem tam projekt „Podcast i faza tworzenia podcastu”, aby mierzyć czas. Bardzo dbam o to, by nie pracować więcej niż 40 godzin tygodniowo. Jadąc z Krakowa do Warszawy, mam dodatkowe pięć, sześć godzin w podróży, które wliczam w czas pracy, bo nie ma mnie w domu. Łatwość takiego wchodzenia pracy w życie osobiste jest bardzo duża. Teraz wiem, że mogłem się do tego lepiej przygotować, i lepiej o to dbam.

Trzecią ważną rzeczą była nauka asertywności – to jest coś, z czego miałem przyspieszony kurs przez ten rok. Gdy przychodzi nowy klient i wiem, że przychód z nim związany jest dla mnie istotny w kontekście zarobienia wystraszająco dużej ilości pieniędzy w miesiącu, by przeżyć, to nie jest łatwo powiedzieć komuś takiemu „nie”, np. „W tym tygodniu nie mam czasu”, „Po 17 się nie spotykam”, „Takiego typu projektu dla takiej liczby osób nie jestem w stanie dostarczyć albo nie chcę dostarczać”. Mocno się tego uczę. Na początku robiłem więcej rzeczy, do których nie byłem w stu procentach przekonany. Teraz jestem dużo bardziej asertywny. To dlatego, że mam pewne bufory finansowe, więc mam to bezpieczeństwo, ale też świadomość, że po drugiej stronie są również ludzie i z nimi można rozmawiać. To nie jest tak, że ja muszę z każdym pracować. Z tym wiąże się także stres, jeśli nie będę miał wypełnionych kolejnych miesięcy zleceniami.

Czwartym zaskoczeniem była trudność z ustalaniem ceny moich usług. Nie ma benchmarku, nie ma łatwo dostępnej informacji, jaka jest dobra cena za to, co robię. Gdy robię coś zbyt tanio, to muszę robić trochę więcej w miesiącu, żeby osiągnąć potrzebny mi przychód. Gdy podwyższam stawkę, to dla większości klientów jest za drogo. Pewną trudnością jest więc znajdowanie balansu między tym, ile jest za dużo, ile za mało, a ceną, jaka jest na rynku, zastanawianie się, kto zapłaci za taką pracę tyle pieniędzy, walka z własnymi przekonaniem. Było tu bardzo dużo pracy. I dalej jest. Przyznam, że teraz trochę to testuję i patrzę, jak ludzie reagują. Uczę się też od moich mentorów, dostają rady, testuję je i sprawdzam.

Ostatnia rzecz, która mnie zaskoczyła, to zawiść ze strony niektórych osób. Myślałem, że gdy wejdę na rynek, na którym inni ludzie już coś robią, to nie będziemy sobie wchodzić w drogę. Każdy proponuje swoje usługi, ceny, każdy wchodzi ze swoją osobowością, a mimo wszystko spotkałem się z pewną zawiścią i komunikatami, że psują rynek, robię coś źle, bo za dużo daję, za dużo się dzielę. Na szczęście to były pojedyncze uwagi, ale na początku mnie to trochę zmroziło i zaskoczyło. Na etacie nie spotkałem się z czymś takim. To było dość mocno otrzeźwiający i potraktowałem to jako coś, czego też się muszę nauczyć.

Zacząłem też pilnować tego, jak zarządzam finansami. Bo dobrze zaplanowane bufory dają duże poczucie bezpieczeństwa i pomagają ogarnąć wiele trudności, które się pojawiają. Idąc za radą Michała Szafrąńskiego, w osobnym banku otworzyłem konto, aby oddzielić wydatki firmowe od finansów osobistych. Ustanowiłem tam subkonta – chorobowe, wakacyjne, VAT i PIT. Mam konto z rezerwą oraz konto bieżące podpięte do karty. Zabezpiecza mnie to przed wydawaniem zbyt dużej ilości pieniędzy. Gdy przychodzi taki miesiąc, w którym klienci spóźniają się z fakturą, a ja muszę już zapłacić VAT i PIT, to mam z czego je zapłacić. Gdy jadę na wakacje, to mam pieniądze odłożone na wakacje. Kiedy pół miesiąca choruję i zarabiam mniej, to mam skąd brać pieniądze.

Oczywiście jest też mnóstwo plusów i powodów, dla których prowadzę własną firmę. Opowiem teraz o tych najważniejszych. Prowadzenie firmy pomaga mi realizować moją wizję związaną z karierą, rozwojem i finansami. Jak wiecie, mam swoją wizję życia, w ramach której wyróżniłem sześć elementów – żona, dzieci, zdrowie, kariera, rozwój, finanse. Mam dwu-, trzyletnie aspiracje. Własna firma pozwala mi dużo lepiej realizować te wizje niż praca na etacie, gdyż mam dużo większą wolność wyboru tego, czego się uczę, w jakich obszarach pracuję, jak kształtuję swoją karierę. Moim celem jest to, by pracować trzy dni w tygodniu. Praca we własnej firmie dużo bardziej pomaga mi realizować tę wizję niż praca na etacie.

Po drugie, gdy pracowałem jako menedżer, to bardzo lubiłem pracę z ludźmi, rozwijanie innych. Ale wśród moich obowiązków było aż 50% rzeczy, których nie lubiłem robić – budżetowanie, podsumowywanie, alokacja. Teraz szacuję, że w ramach własnej firmy ok. 80% to są rzeczy, które lubię

robić, a ta reszta to te, które lubię mniej lub nie lubię i deleguję je konsekwentnie innym osobom. Dużo większą część czasu spędzam więc w obszarach, które lubię, a dużo mniejszą w tych, których nie lubię.

Po trzecie, mam możliwość wybierania klientów, z którymi pracuję. Gdy przychodzi do mnie więcej klientów, niż jestem w stanie obsłużyć, mogę pracować z tymi, którzy chcą pracować dokładnie w taki sposób, w jaki ja chcę. W kontekście StrengthsFindera mogę wybrać te zespoły, które chcą coś jeszcze robić po warsztatach, mieć warsztaty dla menedżerów, po trzech miesiącach spotykać się na jakichś retrospektywach. Z takimi zespołami mogę pracować dłużej i mieć wgląd w postępy, jakie robią. To jest luksus i zawodowo dobre miejsce.

Po czwarte, mam dużo większą wolność wybierania sobie, kiedy biorę wolne, kiedy nie. Mogę pracować w danym tygodniu o dzień, dwa krócej z powodu tego, że pracowałem więcej w poprzednim. Po jednym intensywnym tygodniu pracy mogę zrobić sobie tydzień wolnego, bo zarobiłem wystarczająco dużo pieniędzy. Mogę pracować mniej, gdy mam gorsze dni, a więcej, gdy mam lepsze. Mogę pobiegać przed pracą, poczytać książkę i zacząć pracę później. Dzięki podcastowi poznałem dużo więcej osób niż na etacie. Ciągłe poznaję nowe osoby, które wciągają w krąg moich znajomych. Jest to bardzo edukacyjne, ale też inspirujące.

Kolejnym plusem jest to, że uczę się w przyspieszonym trybie. Przez ostatni rok nauczyłem się więcej, niż przez ostatnie pięć lat, a i tak przez te pięć lat nauczyłem się ogromnie dużo. Po prostu co chwilę natrafiam na nowe rzeczy i testuję je w praktyce. Nauczyłem się wiele na temat strategii prowadzenia własnej firmy, księgowości i rachunkowości. Uczę się, jak pisać oferty. Zdobywam wiedzę na temat sprzedaży. Potem będę uczył się prowadzić małe projekty z delegowaniem dla osób, które tylko częściowo są zaangażowane w projekt. Jest to więc spora nauka i jestem za to bardzo wdzięczny.

Ostatnim plusem są finanse. Zarabiam teraz więcej niż na etacie i też mam wpływ na to, jakie to są dochody. Widzę bezpośrednie przełożenie czasu, który wkładam w firmę, na finanse.

Na zakończenie tego odcinka podcastu odpowiem na kilka pytań. Michał zadał mi takie pytanie: „Jak pozyskujesz nowych klientów i czy w przypadku zarobków firma w porównaniu z etatem jest dla Ciebie OK, czy od początku były?”. Tak, jak powiedziałem, teraz jest OK. Dzięki temu, że przez dwa lata prowadziłem firmę równolegle z etatem, to już miałem tyle klientów i przygotowanych materiałów, że gdy przeszedłem na swoje, to od razu zarabiałem tyle, ile oczekiwałem, więc od razu było OK. Jeśli chodzi o klientów, to bardzo dużo osób przychodzi do mnie, bo usłyszały o mnie od innych klientów. To bardzo miłe, że klienci mnie polecają. Podcast, blog, vlog i wystąpienia u innych to są te miejsca, w których ludzie pierwszy raz o mnie słyszą. Dzięki temu wchodzi na moją stronę, odzywają się do mnie i w ten sposób pozyskuję klientów, referencje i coś, co nazywam content marketingiem, czyli marketingiem treści.

„Czy było coś, co zaskoczyło Cię odnośnie do kosztów własnej działalności?”. Tak naprawdę nie. Od początku wiedziałem, jakie są koszty, jeśli chodzi o ZUS i rzeczy związane z typowymi obowiązkami, jakie mamy. Od początku prowadzę Excela, w którym śledzę, na co wydaję pieniądze, ile kosztuje mnie hosting, G Suite od Google do prowadzenia maila. Nie było zaskoczeń, gdyż od razu mocno pracowałem z księgowymi, poprzednimi i obecnymi, więc wiedziałem, z czym się to wiąże. Przed przejściem na swoje rozmawiałem z Marcinem Kwiecińskim, który opowiedział mi o tym, z czym mogę się zetknąć, jeśli chodzi o koszty działania.

Ktoś zapytał, ile życia zajmuje własna działalność. Zajmuje tyle, ile na to pozwolimy. Jeśli zgodzimy się na 100%, to będzie 100%. Jeśli granicą będzie 60%, to 60%. Jeśli 40%, to 40%. Oczywiście jest to związane z tym, ile chcemy zarabiać.

I na koniec: co bym zrobił inaczej przed przejściem w całości na etat, gdybym miał taką wiedzę, jaką mam teraz? Jest kilka takich rzeczy. Po pierwsze dużo wcześniej popracowałem nad asertywnością. Byłem osobą, której trudno było mówić „nie”. Dużo mocniej przyłożyłem się do księgowości, rachunkowości i rozumienia przepisów, dowiedział się, jak te rzeczy działają w mojej firmie. Od początku starałem się ustawić określone dni na określone aktywności i przestrzegać tego, że poniedziałek, wtorek, środa ma być przeznaczony na tworzenie, czwartek na spotkania z klientami, a w piątek wolne. Długo mi zajęło, zanim zacząłem tego przestrzegać, jednak trzymanie tego jako priorytetu, czyli piątek jest na podsumowanie, utrzymanie rytmu, przegląd tygodnia, jest bardzo istotne. Dużo szybciej nauczyłbym się określać, ile warsztatów tygodniowo jestem w stanie znieść. Dziś dbam o to, by był jeden warsztat tygodniowo, konkretna liczba coachingów, konsultacji i piątki wolne od spotkań.

Dużo wcześniej zacząłbym delegować. Teraz mam kilka osób, z którymi pracuję. Mam osoby, które robią transkrypcję i korektę tekstu na bloga. Mam asystentkę, która pomaga mi publikować transkrypcje, robić część grafik, wypisywać linki do odcinków. Gdy przenosiłem się na nową domenę z Near Perfect Performance na Dominik Juszczak, to też wynajmowałem osobę, która mi w tym pomagała. Powinienem być wydelegować to wcześniej, gdyż sam nie jestem w tym najlepszy. Zajmowało mi to dużo czasu, w którym mógłbym tworzyć produkty albo pracować z klientami.

Nauczyłbym się też w dobry sposób robić strategię. Talent *strategic* jest u mnie na 33. miejscu, ale mam trzy talenty z domeny myślenia strategicznego, więc mam czym robić strategię. To wiąże się też z tym, że wcześniej zacząłbym tworzyć i opisywać procesy w firmie. Zacząłem robić to dopiero niedawno i jeszcze się tego uczę, ale widzę, że jeżeli coś jest napisane jako powtarzalny proces, dobry sposób działania, to jest dużo łatwiej. Dużo wcześniej przeczytałbym książkę *Mit przedsiębiorczości*, gdyż dzięki niej oświeciło mnie w wielu kwestiach. Wiele rzeczy, które tam opisano, powinienem zrobić dużo wcześniej. Większość wiedzy jest jednak w książkach, więc warto z nich korzystać.

Tak wygląda historia związana z przejściem przeze mnie z etatu na swoje. Jestem teraz w dobrym miejscu. Cieszę się z tego. Po drodze popełniłem dużo błędów, spisałem je sobie, dużo się dzięki nim nauczyłem, uczyć się cały czas. Wiem, co chciałbym robić lepiej, i wiem, w jakim kierunku idę. Wiem, że praca we własnej firmie pomaga mi osiągać moje wizje i cele, i mam nadzieję, że będę uczył się cały czas.

Na koniec chciałbym odpowiedzieć na pytanie Sylwestra: „Czy przejście na swoje jest dobre dla każdego?”. Nie wiem, czy dla każdego. Jest taki zestaw umiejętności, których warto się nauczyć, aby prowadzić własną działalność. Można się ich nauczyć – nie mam tu na myśli talentów czy predyspozycji. Pytanie, czy wszyscy chcą się tego nauczyć. Jest to pewien wysiłek. Wydaje mi się, że ważna jest motywacja, dlaczego to robimy. Na początek każdy może zadać sobie pytanie, dlaczego chciałby prowadzić własną firmę, z czym będzie się to wiązało, czego musiałby się nauczyć. Ale czy jest dla każdego? Nie umiem odpowiedzieć na to pytanie.

Gdybyście mieli jakieś pytania, chcieli, abym coś dodał do tego, co opowiedziałem, to zapraszam pod adres [npp.run/084](https://npp.run/084). Będzie na ten temat wpis na blogu, pod którym będziecie mogli podyskutować.

Mam nadzieję, że ten odcinek się Wam przyda. Dzięki za jego wysłuchanie. Dziękuję patronom, bo z nimi o tym dyskutowałem w jednym z webinarów, które robię co miesiąc. Dzięki również Wam, słuchacze, za to, że jesteście i słuchacie. Do usłyszenia w kolejnym odcinku. Cześć!