

Kreatywna

NA ZAWOŁANIE

WWW.ZASMAKUJWZYZYCIU.PL



JAK ZROBIĆ TE WSZYSTKIE
RZECZY, KTÓRE SĄ DO ZROBIENIA?

Macieja trudno nie polubić. Ciągłe się uśmiecha, a na dokładkę włosy spina w kucyk. Ma ten typ urody, że nie wiesz, ile ma lat. Siedzi za stołem, pije kawę, gada o biznesie, jak stary wyjadacz, a wygląda jak młodzieniaszek. Wiesz, że to przedsiębiorca, bo przecież siedzi razem z Tobą na dedykowanym przedsiębiorcom spotkaniu, ale gdy patrzysz na niego - dyskretnie, znad swoich notatek - nie wierzysz czy tak jest naprawdę. Typowy przedsiębiorca to przecież facet z brzuszkiem... i z neseserem. A Maciej ze swoją fit sylwetką, w dżinsach i w marynarce z białymi szwami raczej przypomina uczniaka niż właściciela kilku przedsiębiorstw.

Dzisiaj jest ten dzień, gdy opowiada więcej o swoim biznesie. Oprócz mnie jeszcze 20-u przedsiębiorców przysłuchuje się jego historii. Maciej pokazuje swoje produkcje, opisuje najbardziej udane projekty, chwali się współpracą z klientami, na myśl o których cieknie nam ślinka. Wspaniale się o nich wyraża. Nie szczędzi pochwał swoim konkurentom zestawiając swoje projekty z innymi, żebyśmy dobrze widzieli różnicę. Jeśli byłbyś mną to poczułbyś mrowienie pod stopami. To był ten moment, gdy zaczęłam marzyć, żeby z nim współpracować i stać się częścią tej społeczności, o której tak wspaniale się wyraża.

Błogość. Tak jednym słowem mogę określić, jak się czuję, gdy go słucham. Nic dziwnego, że tak dobrze mu się wiedzie. Jeśli wszyscy ludzie tak czują się w kontakcie z Maciejem, nic dziwnego, że decydują się na współpracę.

Za mało czasu dla rodziny

Jednak negatywne konsekwencje tego efektu zna tylko Maciej. A w krótkim czasie miałam poznać je i ja. Jest szary wczesnowiosenny poranek, a my przy filiżance lurowatej kawy gadamy o tym, jak mało czasu Maciej ma dla rodziny... jak bezlitosny bywa dla swoich ludzi. Że wołaby być bardziej inspirującym szefem, a zamiast tego jest kapryśnym dzieciakiem, któremu udał się biznes. Że od dłuższego czasu czuje się w swoim życiu tak, jakby stale nosił drapiący wełniany sweter. Wie, że rani ludzi, których kocha i szanuje, ale... jakoś nie umie tego zmienić. Myśli o tym, że gdyby popracował z kimś, to by miało więcej szans na powodzenie.

Gdy zaczynaliśmy współpracę żadne z nas nie wiedziało, jak będzie to wyczerpujący proces i ile warstw lakieru przyschło na obrazku, który Maciej malował swoimi działaniami. Standardem były telefony dzwoniące w trakcie najmocniejszej pracy coachingowej i głowa zajęta cudzymi projektami, którą wybudzaliśmy na zmianę mocnymi kawami i śmiesznymi historiami z życia innych przedsiębiorców. 6 sesji, które zwykle oferuję to absolutne minimum, które gwarantuje klientowi, że zobaczy zmianę. A tymczasem czas płynął, konsultacje się odbywały, ale nic się nie działo. Mój kreatywny klient z trudem wyobrażał sobie siebie inaczej, niż w ferworze pracy i ze słuchawką przy uchu. Złość i zmęczenie nie znikwały. Do tego doszły problemy z koncentracją i obniżenie nastroju, bo z powodu naszej sesji jasne było, że czeka go siedzenie w biurze, gdy wszyscy już wyjdą do domu.

Kolekcja unikatów

Wtedy zaczęliśmy rozmawiać o klockach lego. To był ten czas, gdy moi synowie z entuzjazmem rozbudowywali swoją kolekcję Lego City i to było wspaniałe doświadczenie, dla mnie - mamy, patrzeć, jak wpadają w ten naturalny dla siebie, kreatywny stan, z którego wyciąga ich tylko głód. Maciej pokazał mi więc swoją kolekcję unikatów Lego i przyznał się, że wszystko, czego pragnie to mieć kwadrans dziennie, aby układać Lego. Boże, czego tam nie było... była tam nawet maleńka Pani z jeszcze bardziej maleńkim dzieckiem w wózku. I to wszystko leżało, czekało i się kurzyło. Największy miłośnik Lego, jakiego znam, usychał z tęsknoty za tym, co dla niego ważne, twórcze, bliskie mając w gablocie taką skarbnicę wiedzy o sobie. Bo Lego to nie tylko klocki. To czasem bywa też klucz do tej części siebie, której potrzeba spokoju, wyciszenia, organizacji i inspiracji itd.

Pomyślisz, że kwadrans to całkiem niewiele, i o co tyle płaczu? Można się jakoś zorganizować, jak się chce...

Otóż, z perspektywy przedsiębiorcy, który zarabia na sobie i swoich ludzi, każda minuta jest na wagę złota. Lego w potocznym postrzeganiu to tylko klocki, czyli forma zabawy, a gdy jesteś poważnym i odpowiedzialnym biznesmenem to się nie bawisz, tylko pracujesz. Tak brzmi popularna prawda. Tak większość z nas została wychowana i dobrze się z tym czuje. Ale są tacy ludzie i takie zawody, którzy potrzebują w swoim życiu pasji. Nie można bez końca pomagać innym ludziom. To prosta droga do wypalenia, a wcześniej do złości albo nienaturalnej kapryśności. Pamiętaj, że Maciej prowadzi firmę marketingową, a w tej branży tempo to podstawa. Jak być kreatywnym na zamówienie, gdy standardem jest praca pod presją czasu i osiągnięcie rezultatów kosztem rodziny?

Ano właśnie tak: mieć czas na własną kreatywność. Dostłownie zaplanować ją w kalendarzu i pielęgnować nawyk realizowania tego czasu po swojemu. Bo tylko to gwarantuje kreatywność na zamówienie. To za to właśnie nie-kreatywni klienci kochają swoich kreatywnych dostawców. I za to płacą im pieniądze. Chcą, żeby byli zawsze w gotowości. Oraz, żeby umieli słuchać i dopasować projekt do możliwości klienta. I też żeby umieli się wycofać, gdy czas na zbieranie nagród i słów uznania.

Gdy kreatywny stale działa dla kogoś - wypala się. Zamienia się we Frankensteina, który - gdy trochę się upudruje i założy garnitur z białymi obszyciami - wygląda profesjonalnie. Jak przedsiębiorca.

Maciej był zmęczony tym pudrowaniem. Potrzebował w swoim kalendarzu miejsca dla siebie. I gdy je tylko zrobił zaraz zastosował ten sam schemat, aby spotykać się z córką, tak jak o tym marzył. Regularnie, w środku dnia, na wspólnych lekcjach jazdy konnej. A potem z młodszym synem - na ścianie wspinaczkowej - który przecież też marzył o spotkaniach z zapracowanym tatą.

Wystarczy chcieć

Gdy zapytasz Macieja dzisiaj, jak to zrobić, żeby się udało ogarnąć siebie, gdy wszyscy czegoś chcą "na już", usłyszysz "wystarczy chcieć!". To prawda i wielki skrót tego, jak trudną pracę wykonaliśmy razem. Najważniejsze lekcje dotyczyły kalendarza i zarządzania nawykami - aby te wspierały w pracy, zamiast przeszkadzać. Bo firma i jej klienci wezmą wszystko. Ile energii byś nie miał, zawsze będzie im mało. Owszem, odwdzięcza się pięknymi rezultatami: samochód, dom z ogrodem, wakacje za granicą, rasowy kot, markowy ekspres do przygotowywania aromatycznej kawy, ale rzadko sam z siebie troszczy się o istotne dla życia właściciela i jego teamu wartości. A tych nie da się kupić ani zaoszczędzić. Ten portfel zawsze musi być pełny.

Jedyny sposób, aby go załadować, to być bardziej egoistycznym.

A jak być egoistycznym, gdy pracujesz od świtu do nocy pomagając znanym markom być jeszcze bardziej znanymi?

W takiej sytuacji dzieją się dwie rzeczy:

Jedna, to wypadek lub ciężka choroba. I wtedy nie masz możliwości pracować w swoim stylu. Musisz szybko nauczyć się korzystać z pomocy innych oraz tak dzielić zadania oraz dzień, aby było Ci łatwo je sprawdzić i przekierować dalej. Tego uczy też Timonthy Ferris, gdy zadaje pytanie: co byś robił, gdybyś miał wypadek i mógł pracować tylko godzinę dziennie?

Druga, to świadome planowanie swojej zmiany. Sam albo z kimś. Po prostu siadasz, określasz z czego jesteś niezadowolony, a co pracuje na Twoją korzyść. I działasz inaczej. Raz ci wychodzi, raz ci nie wychodzi, ale robisz swoje. I po jakimś czasie widzisz rezultaty.

Firma pochlania maksimum zaangażowania

Tyle, że w przypadku Macieja rezultaty miały być osobliwe: więcej czasu dla dzieci - nie dla firmy. Było nam bardzo trudno zbudować nowe schematy działań, bo firma pochlaniała naprawdę maksimum zaangażowania. A każde odejście od zarządzania wiązało się - w przekonaniu Klienta - z ryzykiem, że coś pójdzie nie tak. Dopiero, gdy uświadomił sobie, jak irracjonalny jest to lęk i że nie ma żadnych podstaw, aby tak się stało, odpuścił. Zrozumiał, że przecież otoczył się naprawdę zaufanymi ludźmi, a Joanna - partnerka biznesowa - staje na

rzęsach, aby wszystko chodziło, jak w zegarku. I też odpowiada za zatrudnianie ludzi. I zawsze przecież jest na miejscu.

Nagle zaczął się śmiać. Z siebie. Że nie myślał, że ręczne sterowanie firmą które obserwował w firmach, u swoich klientów, i które tak utrudniało mu pracę, dotknie i jego. To właśnie z tego powodu, że za dużo energii wkładał w osobistą obecność w projektach cierpiało jego życie prywatne.

Z dnia na dzień egoistyczny

Zmiana, którą razem zrobiliśmy to była rewolucja. Maciej to miły, lubiany przez wszystkich facet, a właściwie z dnia na dzień musiał zacząć być bardziej egoistyczny. Potrzebował działać tak, jak poważny prezes pragnąc jednocześnie więcej miejsca na zabawę, z której bierze się jego kreatywność. Dlatego kluczem okazały się 2 strategie, które stosował codziennie, przez 6 tygodni:

1. Planowanie jest lepsze od naprawiania
2. Zatrzymaj się i pomyśl

To dzięki nim, był w stanie w swoim zeszycie do codziennych działań, określać rzeczy najważniejsze do zrobienia oraz troszczyć się, aby nie było tych działań więcej jak 3. Po drugie chętniej robił przerwy.

Kreatywnym łatwo jest rezygnować z przerwy, bo zawsze jest tyle do zrobienia. A tymczasem przerwa, którą spędzasz na całkiem osobnych, niż praca sprawach, ma wiele korzyści. Jedną z nich jest możliwość doświadczenia czegoś, czego w innej sytuacji nie doświadczysz. Kreatywność, za którą płacą duże marki bierze się z nowego widzenia tego, co już znane i lubiane. Nie musisz kreować nic od zera. Po prostu odejdź od biurka. Idź na konie. Albo na ściankę wspinaczkową.

Choć trudno w to uwierzyć, to najcenniejsza inwestycja w udany dzień człowieka od marketingu.

I Maciej też w to nie wierzył.

Przerwa stała się nawykiem

Na szczęście uśmiech na twarzy córeczki na tym pierwszym etapie wynagradzał wyrzuty sumienia i ciągle, niestety, konieczność "odrabiania" nieobecności nocami. Z czasem jednak zwyczaj robienia sobie przerwy o 15.00 stał się nawykiem, a cała firma przyzwyczała się do nieobecności szefa. I okazało się, że wszyscy sobie świetnie radzą.

Niestety, to wszystko pociągnęło za sobą kolejne, trudniejsze zadania. Bo gdy już jesteś dobry w czymś, to natychmiast budzi się potrzeba, aby być jeszcze lepszym. Nie zdziwiło mnie więc, gdy Maciej pytał:

- Moniko, jak wdrożyć w firmie system rozliczania teamu z zadań zamiast, jak do tej pory, z godzin? Bo Ci moi ludzie byliby bardziej wydajni, gdyby odpowiadali za swoje projekty... Dziej za dużo czasu zajmuje mi kontrolowanie tego, co robią.

- Moniko, jak zmienić w firmie klimat "Hurra! Jest problem! Rzucamy wszystko, żeby się nim zajmować!" na bardziej sprzyjający planowaniu i przewidywaniu trudności, skoro naszą mocną stroną jest właśnie to, że rzucamy i wspieramy Klienta, gdy tego potrzebuje? Dobrze by było

zachować tę atmosferę współpracy, ale jak zaczniemy być konsekwentni zarządzaniu swoimi kalendarzami to nie wiem, czy Klienci to docenią... To będzie jednak wbrew aktualnej strategii.

- Moniko, jak to zrobić, żeby komunikacja była lepsza? Strasznie dużo czasu tracimy, gdy musimy dochodzić, jaki kawałek wiedzy na temat projektu kto ma i który jest najbardziej aktualny?

Jesteś ciekawa, jak Maciej rozwiązał ten problem?

A jak Ty byś się do tego zabrała?

Jakie są twoje codzienne wyzwania, jako człowieka, który żyje z kreatywności?

Jeśli tak, jak Maciej, jesteś kreatywną przedsiębiorczą kobietą i od dłuższego czujesz obciążenie obowiązkami kosztem życia rodzinnego, pomyśl o programie **"Kreatywna na zawołanie"**.

Ale najpierw zapraszam Cię na konsultację wstępną. Razem sprawdzimy, czy to jest program idealny dla Ciebie. Zadzwoń: 606789681 lub napisz: monika.kurdej@zasmakujwzyciu.pl; Cena 180 zł



Podczas konsultacji wstępnej

- postawisz pierwsze kroki i od razu zaczniesz uwalniać swoją kreatywność,
- zdecydujesz, czy program „Kreatywna na zawołanie” jest dla Ciebie.

I jak Ci się to podoba?

Monika Kurdej