

Historia jak powstał
TANDEM



AGNIESZKA PAPROCKA

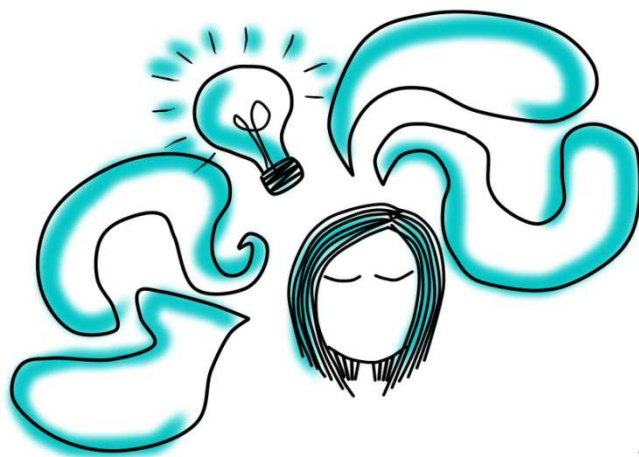


Pierwsze myśli o założeniu własnej firmy pojawiały się już na studiach (kierunek psychologia). Jako studentka dorabiałam sobie wtedy jako kelnerka w kawiarnio-lodziarni. Bardzo lubiłam tę pracę. Myślałam sobie, że zmieniałabym ustawienie naczyń na zmywaku, żeby szybciej je wydawać, dodałabym szafkę na "ogródku", aby kelnerki nie musiały wracać "do bazy" po każdą łyżeczkę, cukierniczkę czy solniczkę, pewnych osób bym nie zatrudniła :) itd.

W czasie studiów byłam też przez okres dwóch lat liderem 10-osobowego zespołu powołanego do realizacji projektu skierowanego do młodzieży. Bardzo dobrze czułam się w tej roli. Nadal (a minęło już 6 lat) dochodzą do mnie takie komentarze jak: "Byłaś najlepszym liderem jakiego mieliśmy", "Za Twoich czasów było super".

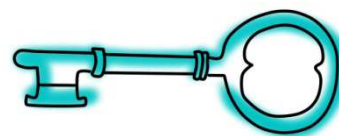
Od czasu do czasu pojawiały się myśli, "sprawdziłabym się jako szef", "lubię zarządzać", "jestem świetną organizatorką", "a gdyby tak nie mieć nikogo nad sobą i wprowadzać własne zasady?". Nigdy nie traktowałam tych myśli na poważnie. Nigdy. To były myśli typu "Fajnie byłoby zwiedzić Japonię" albo "Mieć domek jednorodzinny", kto traktuje takie myśli na poważnie? A co najlepsze, kto takie myśli przekłada na rzeczywistą realizację? Ja nie.

Tandem powstał trzy lata później, ale zanim to nastąpiło...



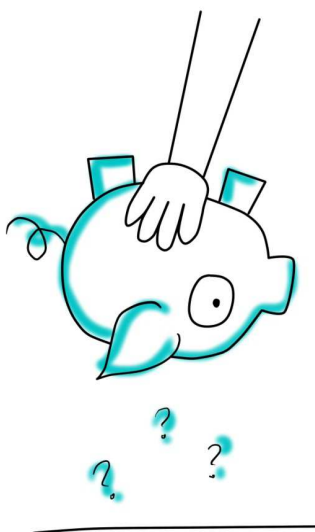
Po studiach nastąpił okres - bez pracy. To nie było tak, że nie mogłam znaleźć pracy. Mogłam. Ale ja chciałam pracować w zawodzie (ot, taki kaprys). Bardzo. A takiej nie było lub po prostu była dla mnie niedostępna. Nie chciałam wrócić do kawiarni czy do opieki nad dziećmi (mimo iż pracę z dziećmi też bardzo lubiłam), czułam, że muszę iść dalej, szukać, nie poddawać się. Był to dla mnie bardzo trudny czas. Zwątpienie w siebie, poczucie, że do niczego się nie nadaję, trudne pytania co tak naprawdę chcę w życiu robić, czy jestem już tak beznadziejna, że nikt mnie nie chce zatrudnić?

Z perspektywy czasu mogę napisać, że gdyby nie ten etap, nie poznałabym siebie, nie odpowiedziałabym sobie na kluczowe pytania: "Aga, kim jesteś?", "Co chcesz robić?", "Po co żyjesz?"; nie uruchomiłaby się machina myśli, niewygodnych, niekomfortowych, ale też myśli-odkryć, myśli-wyzwalaczy. Nie wróciłabym do malowania i tworzenia graficznych projektów, nie przeprowadziłabym warsztatów z poczucia własnej wartości w Stowarzyszeniu i nie nawiązałabym współpracy z Prezesem, który okazał mi wiele wsparcia i pomocy, nie trafiłabym do gabinetu i nigdy nie spróbowałabym prowadzenia konsultacji, które zadecydowały o tym, że to jest moja droga, nie odkryłabym jaką moc mają ćwiczenia rozwojowe, nie powstałyby moje autorskie scenariusze, nie trafiłabym na obóz dla młodzieży, gdzie pierwszy raz zaczęto mnie nazywać Panią Psycholog, nie poznałabym mojej koleżanki, która zadała mi KLUCZOWE pytanie...



Ona pragnęła stworzyć coś na kształt kawiarni dla mam, nawet napisała projekt. Mimochodem przebaknęłam, że też kiedyś myślałam o swojej firmie. Nie wiem skąd akurat w tym momencie o tym pomyślałam, przecież trudno moje ulotne przebłyski nazwać "konkretnym myśleniem". I wtedy padło jedno, całkiem niewinne, KLUCZOWE pytanie: "To czemu jej nie założysz?". Szczerze, nigdy się nad tym nie zastanawiałam. Synapsy zaczęły pracować i łączyć się w ekspresowym tempie. I doszłam do sedna. Pomijając wszystkie obezwładniające mnie lęki: niewiedzę o tym jak się zakłada, prowadzi działalność, gdzie się składa papiery, jakieś nipy, regony, księgowość, ZUS, podatki, lokal, cennik. Prawdziwym powodem był fakt, iż nie dysponowałam odpowiednimi finansami.

Pytanie mojej koleżanki prześladowało mnie. Może nic dalej by się nie wydarzyło, bo niby skąd wziąć nagle na to środki, gdyby w międzyczasie nie wydarzyło się kilka, pozornie nie związanych ze sobą sytuacji, które po jakimś czasie zaczęły układać się i uzupełniać w całość niczym puzzle.

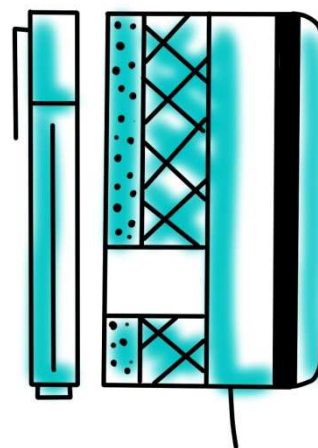


Moja inna koleżanka odbywała w tym czasie szkolenie w pracy, nie omieszkłam zapytać jakie ćwiczenia wykonywali (inspiracji do dziś szukam wszędzie :)). Opowiedziała mi pewną historię. Grupa dostała zadanie wypisania kilku odpowiedzi na zadane pytanie (wybaczenie, nie pamiętam jak brzmiało) i jedna z uczestniczek odmówiła wzięcia udziału, bo jak powiedziała, nie widzi sensu, by wypisywać takie rzeczy. Na to prowadząca szkolenie wytłumaczyła, że odmówienie ich wypisania bardzo często oznacza brak gotowości do wzięcia odpowiedzialności za ten obszar w życiu.

Drugą sytuacją była rozmowa z Prezesem, który wręczył mi kartkę (żółtą kartkę) i powiedział, że jeżeli ktoś myśli o założeniu firmy, najlepiej jakby bardzo szczegółowo, punkt po punkcie wypisał 20 rzeczy, które należy zrobić, aby to zrealizować. Pamiętam dokładnie uczucia jakie mi wtedy towarzyszyły, gdy pomyślałam, że mam zapisać całą kartkę: skrepowanie, niepewność, lęk. I w pełni zdałam sobie wtedy sprawę, że zapisanie tej kartki będzie oznaczało rozpoczęcie realnego myślenia o działalności i wzięcie za to odpowiedzialności. Byłam przerażona!

Żółtą kartkę całą zapisaną zostawiłam sobie na pamiętkę. Jakie tam są niedorzeczności :)

Tę metodę wykorzystuję w mojej pracy. Moi Pacjenci niekiedy prowadzą dzienniczki lub dostają pisemne prace domowe :)



Kwestie finansowe były dla mnie najbardziej przerażające. Składki ZUS i koszty najmu LOKALU, skąd ja na to wezmę takie pieniądze? Tu dopadła mnie jedna filozoficzna myśl: nie wiesz jeszcze jakie to są opłaty, a już panikujesz, że nie będziesz w stanie tego płacić! Dowiedz się ILE. A potem możesz się martwić.

Ta metoda sprawdza się znakomicie przy pracy z moimi Pacjentami :) Zestawiamy wyobrażenia z rzeczywistością.

Los po kolei odbierał mi argumenty. Mówiłam: "Nie dam rady opłacić składek ZUS-owskich", a okazało się, że ich wysokość przez pierwsze dwa lata jest preferencyjna (płaci się 50% całej kwoty). Pomyślałam, że jakoś dam sobie radę. Ale mówiłam dalej: "A lokal, skoro ledwo opłacę ZUS, na lokal na pewno nie będzie mnie stać". I kolejnym moim argumentem zajął się los. Lokalu użyczył mi mój znajomy na zasadzie barteru, czyli wzajemnej wymiany. Do dziś nie mogę uwierzyć, że tak się wypadki potoczyły.

Zacząłam pisać projekt o dofinansowanie na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Nadal obezwładniał mnie paraliżujący lęk. Podejmujesz działania, a nadal coś Cię trzyma w bezpiecznej, komfortowej strefie. "A może źle robię?", "A po co mi to wszystko?", "A może mi się uda?", "A może to nie ten kierunek?".

I wydarzyła się pewna sytuacja, która była odpowiedzią na wszystkie kłębiące się myśli w mojej głowie. Otóż będąc u koleżanki, otrzymałam nalepkę, tak po prostu. Oto ona:



Nie wiem czy jest Wam znane zjawisko "wstrząśnięcia" :) Kiedy chodzisz i myślisz o czymś intensywnie i nagle DOSTAJESZ ODPOWIEDŹ. Tak jakby LOS/PRZYPADK/PAN BÓG Ci taką odpowiedź zesłał :) I tę nalepkę uważam, za oficjalny początek mojej działalności.



"I'm the king of the world" ("Jestem królem świata") - tak się czułam po odczytaniu listy osiemnastu osób, którym przyznano dofinansowanie na rozpoczęcie własnej działalności. Zająłam trzecie miejsce. "Żarty się skończyły, dostałam pieniądze" - pomyślałam.

Przyznam się, że robiąc pierwszy zakup, którym były fotele, wyszłam ze sklepu i powiedziałam do siebie: "Kupiłaś fotele, jeszcze możesz je oddać, zwrócić pieniądze i zapomnieć o wszystkim". I natrafiłam na cytaty: "Lepiej zrobić i żałować, niż nie zrobić i żałować całe życie". Kiedy będę miała kolejną okazję? Podobno ludzie zazwyczaj żałują rzeczy, których nie zrobili, a te które zrobili i jednak ich żałują tworzą świetne historie i mądrości życiowe :)

A z fotelami było tak (jest to jedna z ulubionych historii, które mi się przytrafiły):

Pisząc projekt o dofinansowanie na rozpoczęcie działalności w analizie finansowej jedną z pozycji były: FOTELE (3 szt.). Każdy zakup musiał posiadać argumentację, moja brzmiała następująco: "Udostępniiony mi lokal nie posiada odpowiednich mebli do prowadzenia działalności. Dlatego planuję zakup trzech foteli, jednego dla siebie, a dwóch dla osób przychodzących na konsultacje, aby poprawić komfort i jakość usług".

Kiedy znalazłam się na liście osób, którym przyznano dofinansowanie, zaczęłam robić research :) Upatrzyłam sobie fotel, który szalenie mi się spodobał. Kolor piaskowy. Również spełniał moje wygórowane psychologiczne wymagania (nie wiem czy Wam wiadomo, ale ustawienie foteli/krzesel w gabinecie psychologicznym zazwyczaj nie jest przypadkowe :) - pionizował postawę (czyli nie był rozlazły), był w neutralnym kolorze i nie miał nic do skubania :)). Niestety kosztował bardzo dużo - 500 zł/szt. (a potrzebowałam trzech, w dofinansowaniu przeznaczyłam po 300 zł/szt.), więc ten zakup pozostał w strefie marzeń.

Po dwóch tygodniach ponownie wchodzę do sklepu z upatrzonym fotelem. Parzę - PRZECENA 375zł! W euforii biegnę do kasy (już w głowie dokonuję analizy: kupię tańsze materiały biurowe i stolik, a resztę przeznaczę na fotele) i na jednym tchu wyrzucam: "Chciałabym trzy fotele, które są na przecenie, Baltimore, kolor piaskowy, ten za 375 zł". A Pan mnie informuje, że ten z wystawy jest owszem przeceniony, ale dwa pozostałe w magazynie kosztują po 500 zł. Powietrze zeszło ze mnie jak z balonu. Niczym flak z opuszczonymi ramionami wracam z powrotem na wystawę. Może znajdę jakiś inny... i wciąż wpatruję się na ten mój piaskowy. Myślę: "Panie Boże chcesz żebym założyła działalność, to chociaż fotele mógłbyś mi załatwić". I wciąż krążę wśród siedzisk.

Nagle podchodzi Pani z obsługi i zabiera cenę z mojego fotela. Co jest??? Nie dając sobie czasu na ułożenie mądrzejszego zdania, wypalam:

- Proszę Pani!!! Czy tylko ten fotel jest na przecenie?

- A, to Pani! (musiała być o mnie rozmowa przy kasie) Tak, ale ten fotel wbijamy na stary kod i kosztuje 275 zł.

- Ale tylko ten?

- Nie.

I jak głupia pytam się:

- Czyli wszystkie trzy?.

- Tak, każdy. Ale nie wiem ile jest w magazynie.

- Bo ja chciałabym kupić trzy.

I tylko trzy były! Kupiłam za 825zł, czyli miałam dodatkowe 75zł, które mogłam wydać na coś innego!!!

Fotele do dzisiaj stoją w moim gabinecie :)

A skąd wzięła się nazwa mojej firmy - TANDEM? Tandem jest to dwuosobowy rower. Użyłam symbolu tandemu jako współpracy dwóch osób: Rodzic - Nastolatek, Mąż - Żona, Pacjent - Psycholog, którzy przy wspólnym wysiłku, jadą do tego samego celu :)

Lęk, obawy, przerażenie, dylematy towarzyszyły mi na każdym etapie realizacji. To doświadczenie nauczyło mnie wierzyć w siebie, kiedy czekają mnie wyzwania myślę sobie: "Założyłam działalność, to z tym sobie nie poradzę?". Nauczyłam się również moje myśli, pragnienia i marzenia, wprowadzać sukcesywnie do swojego życia i oswajać "to niemożliwe, to nie dla mnie" na "zrobię to", bo kto powiedział , że nie pojedę do Japonii czy nie będę mieszkać w malutkim domku z dużym ogródkiem. Również nigdy o tym w ten sposób nie myślałam, ale jak się okazało utorowałam innym drogę, do otworzenia własnych biznesów, usłyszałam: "Aga to przecież Ty byłaś pierwsza, to dzięki Tobie".

Pokonałam własne lęki (jestem z siebie bardzo dumna), stworzyłam moje miejsce na ziemi i szerzę dobro na moich własnych warunkach.



KONIEC