

Czy ludzi można rozwijać jak aplikacje?

Transkrypcja odcinka MWF 404 – wersję audio i wideo oraz linki związane z tym odcinkiem znajdziesz na stronie: <https://malawielkafirma.pl/czy-ludzi-mozna-rozwijac-jak-aplikacje/>

Marek Jankowski: Co ostatnio czytałaś?

Joanna Toboła-Pieńczak: W weekend skończyłam „Prawo rezonansu”. Fizyka kwantowa i prawo przyciągania mogą na pierwszy rzut oka nie mieć za wiele wspólnego z biznesem, ale ja z moimi obserwatorami dzielę się podejściem, że zawsze warto zaczynać od tego, co mamy w głowie.

Bez względu na to, jakich narzędzi użyjemy, bez odpowiedniego nastawienia i wiary w to, co robimy, trudno będzie osiągnąć cel, na którym nam zależy.

„Prawo rezonansu” skupia się właśnie na tym, jak wpływają na nas nasze przekonania. Nasze myśli tworzą energię, a fizyka kwantowa odkryła, że nasze myśli wysyłają fale kwantowe, które mają wpływ na to, co wydarzy się w naszej przyszłości. Jeśli zatem tkwimy w przekonaniach, w których ktoś nas kiedyś osadził albo w które uwierzyliśmy, choć nie do końca zweryfikowaliśmy, czy są prawdziwe, to będzie nas to blokować.

Skoro więc przeszliśmy do przekonań i tego, jak zmienia się nasze życie, możemy się zająć głównym tematem rozmowy, bo ty jesteś świetnym przykładem takiej zmiany. Pracowałaś w IT, Allegro i Pracuj.pl. Miałaś pod opieką kilkanaście osób. Nagle postanowiłaś to wszystko zostawić, zacząć jeździć po świecie i pracować na własny rachunek. Dlaczego podjęłaś tak radykalną decyzję?

To nie było nagle – to był proces.

Sama decyzja o zostawieniu pracy i wyprowadzce rzeczywiście była szybką piłką, ale proces decyzyjny zaczął się dużo wcześniej. Moje myślenie od dłuższego czasu prowadziło mnie do tej ścieżki, bo na pytanie, co robię w życiu, często odpowiadałam, że dużo podróżuję, a w przerwach między podróżami pracuję jako agile coach albo manager do spraw rozwoju produktu i mam pod opieką trzy zespoły deweloperskie.

W 2019 roku spędziłam w podróży 140 dni, mimo że praca zdalna nie była jeszcze wtedy popularna. Były to jednak podróże chwilowe, bo ograniczały mnie dni urlopowe, ale pojawiła się we mnie potrzeba, żeby zostać gdzieś na dłużej i poobcować z kulturą. Poza tym ja jestem na baterie słoneczne, więc marzyłam o tym, żeby pomieszkać gdzieś w ciepłym miejscu pod palmami.

To wszystko sprawiło, że ja jako nauczyciel zwinności, podejścia przyrostowego wykorzystałam w życiu prywatnym to, co wykorzystywałam w pracy.

Zamiast od razu wszystko rzucać, postanowiłam spróbować metodą małych kroków i zamieszkać gdzieś przez trzy miesiące albo pół roku, zostawiając sobie dotychczasową pracę – bo taka była szansa.

Chciałam to przetestować, bo marzenia często rozmiągają się z rzeczywistością, więc chciałam uniknąć rozczarowania.

Jednak tuż przed podjęciem przeze mnie ostatecznych kroków wybuchła pandemia i świat się zamknął. W tym czasie pojawiły się u mnie przemyślenia, że może nie ma na co czekać, może nie warto zostawiać sobie tej bezpiecznej przystani i jednak rzucić się na głęboką wodę, otwierając się na nieznane.

Nabrałam przekonania, że jeśli będę miała do czego wrócić, to będę sobie narzucać ograniczenia w głowie. Zrezygnowałam więc z daty końcowej tego projektu, a najbardziej uwalniająca była dla mnie myśl, że jeśli coś się nie uda, to po prostu wrócę. I nic się nie stanie.

Poanowiłam dzielić się narzędziami, które działają w świecie IT, z ludźmi, którzy w tym świecie nie pracują.

Jak poradziłaś sobie z obawami, że możesz mieć puste konto, wracasz, a firma już cię nie potrzebuje?

Decydując się na odejście z firmy, nie czułam, że chcę tam wrócić. Jak nie ta firma, to inna.

Śmiałam się, że w najgorszym scenariuszu – jakkolwiek by to nie zabrzmiało – zawsze mogę wrócić do rodziców. Musiałam sobie jednak odpowiedzieć na to jedno z moich złotych pytań: co najgorszego może się wydarzyć i co mogę wtedy zrobić?

Muszę podkreślić, że decydując się na ten krok, nie wiedziałam, co będzie dalej. Nie miałam pomysłu na biznes czy produkt. Robiłam to wcześniej zajawkowo: prowadziłam kanał na Instagramie o podróżach, w którym przemyślałam rzeczy rozwojowe. Nie miałam jednak konkretnego planu na monetyzację.

Całe szczęście jednak nie robię tego sama. Robię to z moim mężem Tomkiem.

6 lat temu Tomek postanowił zainwestować w rozwój siebie jako artysty. Dogadaliśmy się wówczas tak, że ja wzięłam na siebie finanse w domu, a on zrezygnował z dotychczasowej pracy i miał pół roku, żeby sprawdzić, w jakim to u niego pójdzie kierunku.

Jak poczuje, że to coś dla niego, i przyjdą za tym pieniądze – fantastycznie. Jak poczuje, a pieniądze nie przyjdą – zastanowimy się, co robimy. Jak nie poczuje – to wróci do tego, co zna, albo poszuka innej ścieżki.

Okazało się, że to był bardzo dobry kierunek, bo Tomek, choć jest freelancerem, jest w tej chwili jednym z najbardziej rozpoznawalnych ilustratorów na rynku polskim, a dodatkowo przechodzi również do innych form twórczości.

Rok temu role się odwróciły i to ja dostałam od niego taki prezent. On wziął na siebie finanse, a ja miałam poszukać siebie.

I trzecia rzecz – odkąd pamiętam, zawsze miałam zwyczaj odkładania części otrzymywanych pieniędzy na czarną godzinę albo po prostu – w razie gdyby pojawiła się jakaś nieoczekiwana potrzeba.

Dziś nazywa się to poduszką finansową, choć ja tworzyłam ją od najmłodszych lat, nawet gdy nie wiedziałam, że tak się na to mówi. Nauczyłam się tego od taty i jest to dla mnie coś absolutnie naturalnego.

Nie skupiałam się jednak na tym, że ta poduszka finansowa może zacząć topnieć. Raczej zakładałam, że dam radę i będzie OK.

Do tej pory wydaje się, że wszystko poszło gładko. Nawet pandemię udało się jakoś przezwyciężyć. Czy rzeczywiście nie było po drodze żadnych perturbacji? A może jednak coś byś zmieniła?

Perturbacje były od początku. 2 tygodnie przed wylotem usunięto nasze bilety, bo Bali nie otworzyło się na turystów. Z drugiej strony jednak dobrze, że tak się stało, bo teraz, z perspektywy czasu, gdy jestem już na Bali, wiem, że przyjechałam tu lepiej przygotowana i bardziej mogę wszystkiego tu doświadczać.

Sprawy formalne, loty, stres, niepewność – to wszystko było, ale to było wpisane w tę misję. Na szczęście ja już wcześniej zaczęłam pracę nad tym, żeby nie pisać czarnych scenariuszy, akceptować to, co się dzieje, i w odpowiednim momencie odpuścić.

Nie wiem, czy Joanna sprzed 3-4 lat doleciałaby na ten Zanzibar...

Z perspektywy widzę jednak, że nie byłam świadoma, jak bardzo byłam przywiązana do roli zawodowej, którą pełniłam w życiu. Definiowałam siebie jako menedżera IT, pracowałam w takich i takich firmach – bardzo lubiłam moją pracę.

Po 2-3 miesiącach od wyprowadzki z Polski wciąż miałam poczucie, że to jest chyba tylko taki dłuższy urlop i za chwilę wrócę do moich obowiązków. Po 4 miesiącach dotarło jednak do mnie, że jednak nie i że warto zastanowić się, kim teraz jestem. Wpadłam wtedy w dziurę, bo ja tego nie wiedziałam.

To był grudzień 2020, byliśmy w Tanzanii, a ja mimo że miałam już pomysł na produkt i pozytywny feedback, nadal nie wiedziałam, kim jestem.

Byłam zagubiona, niepewna swoich ruchów, porównywałam się do innych... Nagle z poziomu eksperckiego weszłam do świata, w którym raczkuję.

Ta droga do ułożenia sobie tego w głowie trwała rok – zresztą, myślę, że nadal jestem w tym procesie.

Pozbyłam się jednak poczucia niewystarczalności i siły, która kazała mi porównywać się z innymi. To wymaga ode mnie sporo pracy, ale teraz jestem spokojna i wiem, co chcę robić. Rozumiem, że pewne rzeczy dzieją się w swoim tempie.

Branża IT to są inżynierowie, programiści, umysły raczej ściśle. Ty na rozwój osobisty patrzysz w dość duchowy sposób. Czego nauczyłaś się o rozwoju osobistym, pracując w branży IT?

Wpływ duchowości to efekt mojej obecności na Bali.

Niemniej, ja do rozwoju podchodzę również procesowo. Moją misją było przekładanie metod pracy nad produktem, procesem i z ludźmi na ten „ziemski” świat.

Praca zwinna, agile, metodyki pozwalające mądrze i niezbyt wysokim kosztem rozwijać wartościowy i przydatny dla użytkowników soft – gdy zaimplementujemy to dobrze w świecie IT, możemy się spodziewać naprawdę dużych korzyści.

Gdyby to wdrożyć w całej firmie, a nie tylko w obszarze IT, organizacja mogłaby działać jeszcze lepiej.

Ludzie mogliby też brać te narzędzia do swojego prywatnego życia. Tego typu rozkminy pojawiły się u mnie już na etapie pracy w Allegro.

Początkowo wydawało mi się, że takie podejście w normalnym świecie nie mogłoby funkcjonować. W szkole nie było to akceptowane: nie wiesz – siadaj, jedyńka. Iteracyjne rozwijanie projektów nie było pożądane, bo trzeba było od razu podać gotowy rezultat. Konstruowanie rzeczy na taśmę i ślinę nazywane było chodzeniem na skróty, a nie mądrym ruchem pozwalającym zweryfikować, czy to, co robimy, ma sens... Gdy poznałam metody, które temu wszystkiemu zaprzeczają, zaczęłam je stosować w swoim prywatnym życiu.

Chciałam zacząć biegać. Miałam do tego mnóstwo podejść, na początku jednak wszystkie kończyły się tak samo: wpadałam do domu po pracy, zakładałam buty, wybiegałam na zewnątrz bez planu, a gdy chwilę potem łąpała mnie zadyszka, stwierdzałam, że to zupełnie nie dla mnie.

Postanowiłam więc zrobić to tak, jak uczyłam ludzi w pracy: przyrostowo, iteracyjnie i zgodnie ze schematem. Zaczęłam to planować. Pod koniec weekendu przyglądałam się mojemu planowi tygodnia

i sprawdzałam, kiedy mogę biegać i jak długo mogę to robić. Zastanawiałam się, jak mogę zaplanować te dni, żeby zmieścić choćby dwie sesje biegania, a nie wracać po pracy ociężała, bo akurat coś zjadłam, i zniechęcona już na starcie.

Planowałam dni pod bieganie, bo bardzo chciałam się tego nauczyć, a pod koniec tygodnia przyglądałam się wynikom i planowałam kolejne kroki, które pozwoliłyby mi się rozwinąć w tym kierunku. Wprowadzałam jedno, dwa usprawnienia, żeby nie było ich za dużo, a po pół roku zaczęłam już bez problemu biegać 20-kilometrowe dystanse.

Zaufałam procesowi, który wykorzystywałam w pracy, i udało się.

Z IT wyniosłam więc proces inspekcji i adaptacji: ciągłą i cykliczną weryfikację tego, co robimy, co myślimy, w co wierzymy, gdzie idziemy i jakie akcje podejmujemy, przyglądanie się efektom, wyciąganie wniosków na niedaleką przyszłość i wdrażanie zmian.

Pamiętajmy jednak, żeby nie implementować z dnia na dzień 5 zmian, bo nie będziemy wiedzieli, która z nich zadziałała, a poza tym jedna zmiana może wykluczać drugą i w ten sposób nie osiągniemy upragnionego celu.

Takie podejście można stosować przy tworzeniu produktów, w rozwoju osobistym i również do rozwijania biznesu.

Poza tym w mojej wcześniejszej pracy bardzo mocno pracowałam z pytaniami. Gdy zaczęłam je zadawać sama sobie, zauważyłam, że ja po prostu ze sobą nie rozmawiam. Ja wręcz nie znośłam być sama! Wydawało mi się, że obecność ludzi obok mnie świadczy o mojej wartości.

Gdy zorientowałam się, że tak nie jest, zauważyłam, jak wiele rzeczy do tej pory we mnie nie działało i jak mały miałam kontakt ze sobą.

Jeśli natomiast chodzi o pracę z ludźmi, to był moment, kiedy miałam pod sobą 17 osób. To jest stereotyp, że programista jest jakiś – każdy z nich jest inny. I właśnie tego – różnorodności – nauczyłam się w pracy. Starłam się być wrażliwa na tę różnorodność i pracować tak, żeby każdy czuł się dobrze.

Kiedy pracowałaś w IT, sprawa była prosta – dostawałaś stałą pensję. Jak to wygląda teraz: na czym zarabiasz i skąd bierzesz pomysły na swoje produkty?

Jeśli chodzi o pomysły, to mam społeczność na Instagramie, od której otrzymuję ciągły feedback. Czasem po jednym komentarzu jestem w stanie napisać cały newsletter, bo widzę, z czym mierzą się ludzie, do których mówię.

Obserwuję też, co się dzieje na rynku i w którym kierunku zmierzają nastroje konsumenckie.

Razem z mężem robię sobie cyklicznie warsztaty i podsumowania, które z boku mogą wyglądać jak wprowadzanie korpozasad do życia dwóch jednostek. Nam jednak takie spojrzenie z lotu ptaka dużo daje.

Wyznajemy też zasadę, że bez odpoczynku nie ma rozwoju, więc staramy się przeznaczać 60% naszego czasu na odpoczynek, rozwój i kreatywność – czyli na coś, co nie musi zarabiać.

Do tych 60% wliczasz sen?

To jest oprócz snu.

Budzimy się o 6:00, do 12:00 mamy własną przestrzeń na rzeczy rozwojowe, rutynowe czy choćby posiedzenie nad basenem, potem do 16:00 zamykamy rzeczy pracowe i reszta dnia jest dla nas.

Oczywiście, zdarzają się dni, kiedy możemy w pełni poświęcić się rozwojowi, rutynie lub odpoczynkowi, a są i takie, kiedy musimy cisnąć po 10 godzin – bo tak to wygląda we własnym biznesie.

We własnym biznesie cenię sobie to, że gdy mam gorszy dzień, mogę odpuścić i zrobić to później.

Wróćmy więc do tych źródeł dochodu: na czym teraz zarabiasz?

Wyróżniłabym trzy obszary.

Pierwszy z nich to projekt Slow Talks, czyli platforma, na której udostępniam publikacje rozwojowe mojego autorstwa, na których zarabiamy. Są tam też moje podcasty i jest trigger do mojego cotygodniowego newslettera. To są rzeczy bezpłatne, które jednak pomagają mi budować wizerunek i dzielić się wiedzą.

Z tej działalności rodzą się też współprace na Instagramie, w których tworzę kampanie dla firm w oparciu o self-care.

Razem z mężem prowadzę też studio projektowe, w którym wykorzystuję swoje skille managerskie. Tworzymy brandingi, kampanie reklamowe, identyfikacje wizualne i umożliwiamy klientom komunikowanie się z odbiorcami za pomocą obrazków.

Coraz częściej udaje nam się łączyć działalność w ramach Slow Talks z tą prowadzoną w ramach studia projektowego.

W zeszłym roku zrobiliśmy projekt dla festiwalu Gdynia Design Days, gdzie ja dałam merytorykę – stworzyłam dzienniczek prowadzący uczestników przez wszystkie dni festiwalu – a mój mąż okraślił to warstwą wizualną.

Mamy też przestrzeń na tworzenie projektu, który dopiero rozwijamy, więc on jeszcze nie zarabia. Reaktywowaliśmy naszą markę odzieżową, którą zawiesiliśmy przed wyjazdem z Polski. Teraz znaleźliśmy do współpracy świetnych partnerów w Polsce.

Mogłabym do tego jeszcze dodać konsultacje coachingowo-mentoringowe, które prowadzę, ale tak naprawdę ja nie mam na nie slotów. Nie prowadziłam żadnej promocji, nie miałam landing page'u. Ludzie po prostu zgłosili się sami.

W ramach Slow Talks sprzedajesz różne produkty: e-booki, karty... Jak je wyceniasz?

Mamy własną metodę: Tomasz wycenia moją pracę, a ja jego.

Robimy to, żeby pozbyć się uczucia niedoszacowania ceny, żeby nie myśleć, że powinniśmy zażądać mniej albo że nie zasługujemy na tyle.

Po takiej wycenie siadamy i dyskutujemy. Czasem spotykamy się w połowie drogi, czasem przystajemy na swoje propozycje.

Nauczyłam się też wyceniać swoją godzinówkę: wiem, ile pracy włożyłam w to, żeby zdobyć konkretną wiedzę, wiem, ile kosztowała moja praca, gdy działałam w IT, wiem, jak wyglądają stawki na rynku. O te dane oczywiście się opieramy, ale nie zaniżamy cen, żeby iść na ilość sprzedanych produktów, tylko ustawiamy cenę, z którą sami czujemy się OK.

Jednocześnie staramy się, żeby produkt był bardziej dostępny. Przykładowo: „Przewodnik rozwojowy”, który wydaliśmy, ma 4 potężne rozdziały, ale zdecydowaliśmy się udostępnić w niższych cenach każdy z nich osobno – w razie, gdyby ktoś był bardziej zainteresowany konkretną dziedziną i chciał sprawdzić, czy te treści do niego przemawiają.

Co u ciebie najlepiej działa, jeśli chodzi o namawianie ludzi do zakupu?

Z jednej strony content marketing – tworzę darmowe treści, które dla mnie są pełnowartościowe. Jeśli przeczytasz mój newsletter od A do Z, to zdobędziesz konkretną wiedzę. Podobnie z podcastami.

Taki model promocji przyjęłam, bo sama zwykle chcę poznać twórcę, zanim kupię od niego jakiś produkt.

Jestem też już na takim etapie, że najlepszym nośnikiem moich treści są ludzie. Polecają sobie nawzajem to, co tworzę, i dostaję od nich mnóstwo feedbacku, z którego dowiaduję się, że to, co robię, na nich działa. Dzielę się tym później w social mediach i tak wpadają kolejne osoby.

Co nie działa? Myślę, że najmniej działa, kiedy wyskakuję z jakimś pomysłem i nie pozwalam się ludziom z nim oswoić. Nie warto tworzyć niczego w ciszy i po kryjomu, a po pół roku wyskakiwać z czymś: tadaam!

Mimo że byłam świadoma tego, że warto komunikować, na początku tego nie robiłam, bo się bałam. Później jednak umiałam już wrzucić produkt, gdy miałam raptem 10%, żeby zaprosić ludzi do dyskusji nad nim.

Dzięki temu wiedziałam, czy warto w to iść, a ludzie mieli czas, żeby się z tym oswoić.

Działanie na swoim albo jako freelancer to – w przeciwieństwie do etatu – huśtawka finansowa. Czy po tych dwóch latach pod względem finansowym jesteś na tym samym poziomie, na którym byłeś, pracując w IT?

Jeżeli chodzi tylko o kwoty, to jestem jeszcze trochę niżej, ale jeśli wzięłabym pod uwagę czas poświęcany na pracę, to jestem zdecydowanie wyżej.

Skoro do znalezienia trafnych odpowiedzi potrzebne jest zadawanie trafnych pytań, to czy mogłabyś podać przykłady pytań, które warto zadawać sobie regularnie?

Moje ulubione to: skąd wiem? Skąd wiem, że jest za późno na zmiany? Skąd wiem, że czegoś nie wypada? Skąd wiem, że coś się nie uda? Skąd wiem, że nikt tego nie kupi?

Bazujemy na przekonaniach, które ktoś kiedyś wtłoczył nam do głów, ale czy my wiemy, czy to jest prawda? A idąc dalej – czym jest prawda?

To pytanie przydaje się szczególnie w momentach zwątpienia. Myśli i słowa mają dużą moc, więc skupmy się na wypowiedaniu tego, co ma moc przyniesienia zmiany i wprowadzenia czegoś dobrego.

Drugie pytanie – które nawet ostatnio sobie wytatuowałam – brzmi: dlaczego nie? Mówienie „nie” na spróbowanie innej drogi przychodzi łatwo.

Tymczasem pytanie „dlaczego nie?” bardzo wybija z rytmu i otwiera klapki w głowie.

Ostatnie pytanie: czego się boję? Jeśli coś nas zatrzymuje, zajrzyjmy do naszych lęków. Możemy sobie wówczas zadać pytanie: co najgorszego może się wydarzyć i co wtedy zrobić? Załóżmy, że twój plan się nie uda – co wtedy zrobisz?

Gdy uświadomimy sobie, że to nie będzie koniec świata, że wrócimy, że najwyżej stracimy pieniądze, to nagle pojawiają się siła i energia do działania albo przynajmniej do tego, żeby nie porzucić pomysłu, który siedzi w głowie.