



Hogyan teremtsünk magunknak 'Élhető' Vállalkozást? (Nardai Brigittával)

PAULÁNYI BEA: A mai vendégem Nardai Brigitta, az Élhető munkahely podcast tulajdonosa, szervezetfejlesztési tréner és coach. Szervusz, Brigitta, nagy szeretettel köszöntelek az adásomban!

NARDAI BRIGITTA: Köszönöm én is, Bea a meghívást, és köszöntöm a hallgatókat.

Bea: Arról szeretnék veled beszélgetni, hogy hogyan építsünk magunknak élő vállalkozást. Ugye sokan az alkalmazotti létet adjuk fel azért, mert egy kicsit szabadabb vagy boldogabb életet szeretnénk egy vállalkozás segítségével megvalósítani, és ez sokszor sikerül is, de sokszor nem. És ebben szeretném kérni a segítségedet, hogy segíts nekünk egy kicsit, hogy hogyan lehet egy élő vállalkozást építeni magunknak. Először is azt szeretném megkérdezni tőled, hogy hogyan választottad ezt az izgalmas témát, és mit csinálsz pontosan!

Brigitta: Egy izgalmas kérdés, hogy mi is az én vállalkozási témám, hogy a szakemberek ezt hogyan definiálják. Én elsődlegesen nem definiálom magam vállalkozónak, és inkább csak az általam használt módszertanokból, mint a tréning, a coaching-ot magát használom szervezetfejlesztésként, de ezek inkább módszertanok.

Kezdetben nekem adott volt a HR tapasztalat, meg a HR végzettségem is ez, aztán elkanyarodtam egy családi történet keretén belül, egy ipari automatizálási területre, ami aztán teljesen más volt, és ott inkább foglalkoztam marketinggel, meg támogattam a Sales csapatot, de már ott 2002-ben a Közgáznak a HR-szakán, én ott amikor... ez egy nagyon kezdeti időszak, találkoztam a coachinggal, akkor én biztos voltam benne, hogy ezt fogom csinálni, de nulla tapasztalattal és éppen GYES-en végeztem a posztgraduális képzést, tehát hogy nagyjából csak így az, amit ott elmondtak róla, ami még akkor itthon nagyon gyerekcipőben járt - tehát nekem innen jött.

Előtte volt még egy vállalkozás próbálkozásom, ezt annak nevezném: két Herbária franchise üzemeltetése, de alapvetően ez - és itt megint az anyaság-karrier kettőse volt az, ami meghatározta a léteimet - viszonylag rövid idejű vállalkozói lét volt, ezt utána visszaadtam. Pont akkor született meg a második gyermekem, a

kislányom, és aztán egy újabb „újratervezés”, meg egy rövidke kis munkavállalói jogviszony, de aztán így elterelődtem, illetve eltereltem magam akkor 2014-ben a coaching felé.

Eszembe jutott gondolom, ez a gondolat, és akkor innen keveredtem bele akkor a szervezetfejlesztés világába, és maga az a munkahelyi tapasztalat, meg nyilván azért a szakterület, szaktudás, ismeretségi kör is adta azt, hogy én ezzel a témával foglalkozzak. És hát ez így hivatássá vált tulajdonképpen.

Bea: Mitől élhető egy munka? Ugye most nem munkahelyként keressük az élhetőséget, hanem főleg egy vállalkozásban, de mi kell ahhoz, hogy örömmel végezzük a munkánkat: mi a te tapasztalatod? Mit tanítasz a tanítványaidnak?

Brigitta: Alapvetően én ezt a szemléletet most éppen kutatom. Tehát amikor tavalyelőtt ősszel ez a gondolat jött, kerestem egy olyan fogalmat, ami nekem azt a minőséget kifejezi, ami tartalmazza azt, hogy hogyan is szeretném én ezeket a fejlesztési folyamatokat vinni - akár egyéni, akár csoportos folyamat -, és ami így rendszeresen visszaköszönt, illetve saját tapasztalatom is volt, ezt fedi le jól számomra maga ez az "élhetőség".

Maga ezt, ha a vállalkozói formát tekintem, a szabadság nekem nagyon fontos. Tehát hogy szabadon tudjak dönteni, független legyek, de ugyanakkor persze értékeljem azt is, hogy egy ilyen létforma, és nagyon fontos azt is hozzátenni, hogy ez egy felelősséggel is jár. Tehát nem lehet csak úgy, azért azt gondolni, hogy na hát akkor itt hátradőlök.

Ez egy sokkal keményebb munka tud lenni ugye adott esetben, tehát hogy itt az élhetőség nekem azt is jelenti, hogy számomra - én nagyon szeretem, én bírom a munkát, nagyon szeretek dolgozni - tehát a vállalkozói léthez szerintem, ha már innen közelítjük meg, egy jó teherbíró működés is kell, hogy legyen, különösen a kezdeti időkből, és hát ami az én fogalomkörömbe tartozik az élhető munkahely kapcsán, hogy hogyan állunk hozzá az egyénhez, milyen környezeti tényezők biztosítanak, akár a szervezet fejlődési lehetősége, hogyan van lehetőség a változásra, hogyan fogadjuk a változást, egyáltalán hogyan adaptáljuk, hogyan fogadjuk el egymást és ezek voltak azok a témakörök, amik rendszeresen visszaköszöntek a fejlesztések során - akár csoportos, akár egyéni volt.

És erről gondoltam, hogy készíték egy podcast műsort, hogy erről beszéljünk, mert hogy jó-jó, kitűzzük a célt, de alapvetően azért mégis ott van, hogy jó-jó, de a nap végén nagyon sokan rossz szájjal mennek haza - akár kiégve. Tehát ez egy nagyon fontos rész, és akkor hozzá hogyan tudjuk a hangulatot fejleszteni, és ez ugyanúgy érvényes akár egy vállalkozásra, egy egyéni vállalkozónak is magának a működésére, illetve egy nagyobb szervezetre is.

És hát nem én osztom az észt alapvetően, hanem keresem a válaszokat az interjúalanyokkal együtt. Ezeket én célzott kérdésekkel, nyilván szervezetfejlesztő szemüveggel teszem föl és ezekről szoktunk beszélgetni. És ugye már Csíkszentmihályi Mihálynak is 2001-ben volt egy olyan mondata, hogy mégsem lehet igaz, hogy a munka szükségszerűen kellemetlen. Lehet, hogy nehéz, legalábbis nehezebb, mint semmit sem csinálni, de bőséges bizonyítékaink

vannak arra, hogy a munka örömteli tevékenység. Gyakran életünk legélvezetesebb része is lehet. Mert én ezt próbálom élni, illetve életem is most már egy jó hét éve. Úgyhogy innen jött maga az élnéliség és a maga ez a fogalomkör, amit itt szeretek körbejárni.

Bea: Miért nem találjuk sokan, vagy azt gondolom, talán kijelenthetjük, hogy a legtöbben alkalmazottként a munkahelyünkön meg ezt az élnéliséget. Én is nagyon szerettem a munkámat, és mégis azt éreztem, hogy váltanom kell. Miért van ez?

Brigitta: Ez mindenképpen egyedi. De hát egyelőre nincsen egy egzakt definíció arra, és nem is szándékozom természetesen olyat, hogy ezt írjuk le és vessük kőbe, hogy na ezt jelenti pontosan, mert mindenkinek egyedi korosztálytól, nemtől is függ, ki milyen élethelyzetben van. Én ugye annak idején azért szerettem volna váltani és váltottam is, mert hogy édesanyaként jó lett volna ott lenni, a fiamat végignézni, hogyan nő fel, de hát ebben ugye hálistennek a szüleim segítettek. De ezt a lányomnál már tíz évvel később azért igyekeztem tudatosan másképpen csinálni, tehát hogy ez is egy olyan szempont, amiért én akkor váltottam.

Amivel én még találkozom, az az, hogy nem vállalunk felelősséget a döntéseinkért. Hárítjuk: mindig a másik a hibás az én rossz helyzetemért, tehát van azért az emberi hozzáállásban egy olyan, hogy mástól várom a segítséget, a megoldást és ez szerintem őszintén bekapcsolódhat. Nagyon hangsúlyos az, hogy mennyit foglalkozunk önfejlesztéssel, önismerettel. Én egyáltalán tudom-e, hogy mit szeretnék.

Mert lehet, hogy vágyok egy állapotra, például a szabadság megélésére, de mint ahogy én is most már ezt egy jó tíz éve futom, mármint ezeket a köröket, hogy akkor ugyanis definiálom önmagam, és hogy mi az, amit szeretnék csinálni, és a következő kérdés, ami még visszahúzza a realitásba, hogy egyáltalán miből veszünk majd kenyeret. Mert szép dolog a misszió, de hogy ezeknek a vízióknak és a realitásnak az egyensúlya szerintem nagyon fontos, és visszatérve a kérdés azon részére, hogy szervezeti oldalról hogyan tudjuk alkalmazottként mindezt megélni, hogy hogyan válik számunkra élnélivé.

Fontos tudni azt, hogy én vajon mire vágyom, hogyan tudom eltölteni a munkában töltött időmet, illetve nagyon sokszor az is közrejátszik, hogy milyen a környezeti tényező. Kérdezem az ügyfeleket, a szervezeti, vezetői és munkavállalói oldalról, merthogy ez a hármas az, ami meghatározza azt, hogy milyen és mennyire élnélő ez a minőség. És természetesen amellet nem szabad elmenni, hogy nagyon sok embernél "a lét a tét" a munka. Tehát hogy ott nincs kérdés, hogy nekem az ott most tetszik-e vagy nem. Szóval itt azért nagyon sok szegmensben ez árnyalódik is alapvetően. De mindenkinek érdemes maga szerint kialakítania azt, hogy számára mitől élnélő és ebben az önismeret nagyon sokat segít.

Bea: Te ugye az alkalmazotti létet is ismered, és most már évek óta vállalkozóként dolgozol. Egy picit összegeznéd nekünk, hogy mik az előnyei és a hátrányai a

vállalkozói létnek? Hogy aki gondolkozik rajta, hogy belevágjon, egy picit adjunk betekintést neki, hogy mire számítsen.

Brigitta: Saját tanulságként is el tudom mondani, hogy az, hogy megfogam a gondolata, az nagyon kevés, hogy abból realitás és valóság váljon. Tehát ezen az úton érdemes úgy végigmenni akár, hogy legyen valamilyen támogató közeg. Érdemes megnézni azt, hogy honnan jövünk, milyen hiedelmeket hozunk otthonról. Ha én azt hallgattam egész gyerekkoromban, hogy minden vállalkozó semmirekellő, akkor nagyon nehéz lesz onnan bizonyítani azt, hogy te márpedig sikeres vállalkozást tudsz elindítani.

És azt biztosan másképp csinálnám, hogy nem mondanék fel azonnal, tehát keresnék egy olyan lehetőséget arra, hogy párhuzamosan fusson, akár részmunkaidőben akár mind a két verzió, mert ezt igenis meg lehet valósítani, és nem tesz olyan „kítetté” anyagilag sem a kezdeti időszakban, és szerintem ez nagyon fontos dolog, hogy erre szánjunk időt.

A másik, amire még mindenképpen szánnék időt, az a tervezés. Fontos, hogy ha minél jobban elő van valami készítve, az már szinte kész dolog, viszont ennek is a mértéke, hogy mi lesz a következő mérföldkő. Fontos, hogy vágjunk bele a tesztelésbe, prototípusba, mi az az „elég jó” szint, amivel el tudunk indulni, legyen az akár egy szolgáltatás, egy vállalkozás.

Aztán hogyan fogjuk viselni azt, hogy ha nem lesz fix jövedelem a számlán minden hónapban. Illetve ez elég későbbi szakaszban válhat csak valóra. És az, hogy milyen tevékenység ez, mert például szolgáltatóként, egy egyéni coachinghoz erősen én kellek, és akkor ez erősen befolyásolni fogja az én időkeretemet és a bevételemnek a mennyiségét. Tehát hogy van-e lehetőség mondjuk passzív jövedelmet generálni, amivel tudjuk, hogy ugyanúgy van munka, de egy kicsit talán segít áthidalni akár szezonálisokat.

És amit én javaslok, mindenképp, hogy több lábon érdemes állni ebben a kérdéskörben. Viszont annak, aki kevésbé kitartó, nem szeret tervezni, nagyon erős biztonságigénye van, azoknak nem feltétlenül javaslom. Tehát azért ide kell egyfajta szervezettség, önállóság. Nem elég csak a jó ötlet. A jó ötletet meg is kell tudni valósítani!

Bea: Hogyan építsünk magunknak önálló vállalkozást? Merthogy létezik vállalkozói taposómalom is, és ha nem figyelünk oda, akkor ugyanúgy fogjuk magunkat érezni, mint az alkalmazotti munkakörünkben, amiből ki szeretnénk lépni.

Brigitta: Azt gondolom, hogy a legfontosabb az önismeret: hogy ki vagyok, mit szeretnék, mi a célom, miért vállalkoznék, mit vagyok hajlandó feláldozni? És akkor itt már definiálódik az, hogy milyen irányba fogok menni, mi lesz számomra az élkhető vállalkozás.

Tehát nem lehet egy tuti receptet adni senkinek arra vonatkozóan, hogy ha ezt végigcsinálod, akkor az működni is fog. És erre tudok is egy példát is mondani: hiába volt annak idején tőkénk, hogy megvalósítsuk ezt a franchise üzletet, én

nem voltam egy vérbeli kereskedő, és ott szembesültem vele egy ilyen decemberi időszakban – ugye a karácsony előtti időszak rendkívül erős – hogy akkor hoppá, nekem milyen kihívásaim vannak. Tehát azért ebben fontos a realitást megtartani, hogy tényleg milyen áldozatokat és ismereteket kíván, tehát az önismeret ennek abszolút az alapja.

Bea: Vannak-e tipikus hibák, amit látsz, hogy elkövetnek emberek, amikor az élehetőségre törekszenek, és mégsem sikerül megvalósítani?

Brigitta: Van egy olyan típus, aki rendszeresen csak léggömböket fúj fel, óriási lendülettel és elánnal, és mindez tart nagyon rövid ideig. Érdekes ezt a helyén kezelni, hogy a kezdeti lelkesedés egy idő után megcsappan, és mi lesz akkor a hétköznapokkal. Tehát erre a hullámra nem érdemes felülni.

Viszont van az az ember, aki eléggé sokat tervez. Neki érdemes odafigyelni arra, nehogy túltervezzen, mert aztán a végén elfelejti megvalósítani a vállalkozását. Nekem a fontos tanulságom, hogy vegyünk igénybe támogatást, még akár egy coach-ot is, mert önismeretben is, hogy ki vagyok én, mit szeretnék, annyira jó a módszertan, én annyira szeretem – nekem ez egy életszemléletem is - , sok mindenben tud segíteni, akár az ötlet generálásában... Nekem nagyon sok olyan vállalkozó ügyfelem van, kisebb-nagyobb cégek, egyéni vállalkozó is, aki utána, hogy együtt dolgoztunk, felfelé ívelt és bele mert vágni, vagy akár sikerült letisztítani a korábbi portfólióját. Ebben a szakaszban erősen ott szoktam lenni az ügyfeleknek.

Aztán ami nagyon fontos, a *cashflow*. Figyelni arra, hogy ma Magyarországon, hogy a körbetartozások vagy bármi ilyesmi, meg amikor pályázatos történetben vagyunk benne, és már tudjuk, hogy csak két hónap múlva fizetnek, akkor át kell hidalni ezeket az időszakot; erre érdemes valamilyen tartalékot felhalmozni.

És hát az, hogy reálisan felmérjük a saját kompetenciáinkat. Mint nekem ez a hirtelen jött franchise: tehát nem elég a tőke. Nagyon gyorsan lehet nagyon sok pénzt veszíteni ezáltal.

Bea: Sokan vagyunk, akik nagyon vágyunk egy saját vállalkozásra, de sokan vannak, akik nem merik meglépni. Mi lenne az az egy tanács, amit adnál annak, aki lehet, hogy már régóta tervezi, de még mindig nem vágott bele?

Brigitta: Ez egy érdekes kérdés, merthogy mit látunk egy vállalkozóból? Sokszor csak a jéghegy csúcsát, amikor már ő ugye fent van, és már lobog a zászlója, mert ki tudta tűzni. Nagyon sokszor hozzátesszük, hogy neki könnyű... Nem látjuk az odavezető utat. Holott alapvetően azt gondolom, hogy aki kifogásokat gyárt, az nem cselekszik, és azt gondolom, hogy érdemes ezt a fajta energiát mindenképpen áttanszformálni a cselekvés oldalára.

Nagy kérdés ugye a kitartás és a türelem, ami sokszor nincsen meg. Itt most én is hozzátenném az én tanulságomat, és ez kapcsolódik a korábbiakhoz, hogy ne érzelmek alapján hozzunk döntést. Tehát fontos, hogy tiszta fejjel tegyük meg. Nekem két alkalommal is ez volt az indikátorom, hogy annyira mást szerettem volna, és persze van ebben egy nagyon erős hév is, és ezt is érdemes kihasználni, hogy az ember erőt, önbizalmat merít ebből, de hogy ennek hol van az a határa, nem jelent egyenlőséget azzal, hogy tudatosan terveztem és végig is tudom vinni

ezt a vállalkozói ötletet. Vagy magát elérni azt az életminőséget, hogy mondjuk, itt vagyok a gyerekeimmel együtt, és tök jó, de akkor csak részmunkaidőben tudok vállalkozni. Na, az mire lesz elég?

És nagyon sokszor előállt az én életemben az a helyzet is, hogy igenis lehet lemondani. Tehát hogy ha én ezt az életminőséget tűztem ki – nekem nagyon fontos a gyerekeimmel való törődés, gondoskodás; hogy ők milyen minőségben nőjenek fel – ez lemondással jár. Nyilván kellett ehhez egy támogatás, tehát a férjem támogatása, de sok esetben bizony a vállalkozás kárára ment. Úgyhogy én ezt mindenképpen így tanácsolnám, hogy az érzelmeket kezeljük megfelelő helyen, amikor vállalkozásról van szó!

Bea: Brigitta, nagyon szépen köszönöm neked, hogy itt voltál ma velünk és megosztottad velünk a nagyon sok hasznos tanácsot, illetve a tapasztalataidat! A podcast adás alatt megadom az elérhetőségedet, hogy aki szeretné a támogatásodat igénybe venni, akkor el tudjon érni. Köszönöm szépen, hogy itt voltál velünk!

Brigitta: Én is köszönöm szépen a beszélgetést!