

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 37

Data publikacji: 2017-05-04

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-037/>

FBO 037: Jak przekuć porażkę w ogromny, zawodowy sukces? - rozmowa z Natalią Bogdan, założycielką firmy JOBHOUSE

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w 37. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*.

W tej audycji dzielę się z Wami wiedzą, która skutecznie pomaga dbać o finanse, podejmować dobre decyzje życiowe, ale staram się też zapraszać inspirujące, fajne osoby, które odniosły sukces w swojej dziedzinie i które są gotowe podzielić się nim i swoimi doświadczeniami z Wami, a w ten sposób pomóc również Wam w podejmowaniu decyzji i różnego rodzaju wyzwań, które przed Wami stoją.

Dzisiejszy odcinek nie będzie wyjątkiem. Mam ogromną przyjemność przedstawić mojego dzisiejszego gościa, a jest nim Natalia Bogdan, założycielka i prezes ogólnopolskiej agencji pracy i doradztwa personalnego Jobhouse, wykładowczyni w Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz zdobywczyni tytułu Bizneswoman Roku 2016 w konkursie Sukces Pisany Szminką. Ponadto entuzjastka sportu, która ukończyła sześć maratonów i półmaratonów. Mógłbym tak bardzo długo wymieniać różne sukcesy Natalii, ale myślę, że najlepiej będzie, jeżeli zrobi to sama.

Cześć, Natalia!

Cześć, Marcin! Bardzo dziękuję za zaproszenie. Witam wszystkich chyba już nie przed odbiornikami, ale komputerami albo telefonami.

Dziękuję ci bardzo za przyjęcie zaproszenia do audycji. Większość czasu spędzasz w Trójmieście.

Tak, ale dosyć często jestem w Warszawie, gdzie jest też nasze biuro, więc mogę powiedzieć, że bazę mam w Trójmieście, ale połowę czasu spędzam tutaj, w Warszawie.

Odniosłaś wiele znaczących sukcesów i sporo osób na pewno zastanawia się, jak można, szczególnie w tak młodym wieku, osiągnąć tak dużo. Powiedz, jak wyglądały początki? Od czego to wszystko się zaczęło?

Na pewno początki nie były łatwe i mam nadzieję, że rozwieję kilka wątpliwości, bo wiele osób widzi sukcesy, nagrody, ale za nimi stoi też wiele porażek. W mojej sytuacji tak właśnie było. Ja zaczęłam prowadzenie własnej działalności od tego, że straciłam pracę.

Właśnie, bo rozpoczynając od pracy na etacie.

Tak, pracowałam w międzynarodowej korporacji i w tej samej branży, w której działam teraz. Chcąc nie chcąc, któregoś dnia otrzymałam wypowiedzenie. Los chciał – chociaż ja bardzo wierzę, że nie ma przypadków – że kilka dni przed tym, jak dostałam wypowiedzenie z pracy, usłyszałam w radiu reklamę projektu „Na pomoc pracy”, który oferował dotację osobom w podobnej do mojej sytuacji, czyli tym, którzy stracili pracę z przyczyn nieleżących po ich stronie. Można było dostać dotację na otworzenie własnej firmy. Pamiętam, że jadłam wtedy kolację, słuchałam tamtej reklamy i pomyślałam sobie, że to superprojekt – gdybym straciła pracę, na pewno zgłosiłabym się do takiego programu.

I wykrakałaś.

Można tak powiedzieć, bo rzeczywiście kilka dni później otrzymałam wypowiedzenie. O tej reklamie dawno zapomniałam, ale pamiętam, że siedziałam zapłakana na kanapie i myślałam o rozwiązaniach, jakie mam i mogę wybrać. Jednym z nich było oczywiście szukanie pracy w swoim zawodzie, przejrzenie ogłoszeń, a drugim – poddanie się, ale tego w ogóle nie brałam pod uwagę, bo to nie jest zgodne z moim charakterem. Trzecim i jednocześnie najbardziej abstrakcyjnym było właśnie otworzenie własnej firmy. Nie wiem w ogóle skąd ten pomysł pojawił się w mojej głowie, bo nigdy nie planowałam własnej działalności, ale rzeczywiście jakieś olśnienie nagle na mnie zeszło. Pamiętam, że powiedziałam wtedy: „A może otworzę swoją agencję pracy?”. I tak się złożyło, że siedział obok mnie mój ówczesny partner, który podchwycił ten pomysł. Rzeczywiście to było bardzo istotne, bo zamiast wyśmiać mnie: „No coś ty! Jaka jest konkurencja, ile jest firm na rynku!”, powiedział: „No jasne, przecież to jest świetny pomysł. Znasz branżę, na pewno dasz sobie radę”. Więc to był mój pierwszy motywacyjny kop do działania.

Później przypominałam sobie o tamtej reklamie i projekcie. Znalazłam w internecie stronę tego programu, zadzwoniłam, okazało się, że brakuje jeszcze tylko jednej osoby, żeby zamknąć grupę, więc potraktowałam to jako kolejny znak, że to jest dobry kierunek. Umówiłam się na spotkanie. W ramach tego projektu było też spotkanie z psychologiem, z osobą, która miała ocenić nasz potencjał do otworzenia własnej firmy – czyli do programu nie były brane wszystkie osoby, które były chętne, tylko rzeczywiście badano nasze predyspozycje, np. do zarządzania ludźmi, jakie mamy doświadczenie zawodowe, jaka jest nasza motywacja, czy chodzi nam tylko o to, żeby dostać jakąś

dotację, czy o to, żeby rzeczywiście rozwijać przedsiębiorstwo. I ten test również przesłałam pozytywnie. Miałam więc już trzy potwierdzenia od życia, że to jest dobry kierunek. I tak to się potoczyło.

Nie ukrywam, że miałam dosyć duże braki, jeżeli chodzi o zakładanie i prowadzenie firmy, bo pracując na etacie, mimo że zajmowałam kierownicze stanowisko, wiele aspektów prowadzenia firmy nie było mi znanych. Bo ktoś inny rozliczał pracowników tymczasowych, ktoś inny wystawiał faktury, więc takie pojęcia jak VAT, podatki, ZUS, skąd się np. biorą pieniądze na paliwo w moim służbowym samochodzie, to już musiałam sobie to wszystko pospinać i dowiedzieć się tego. W ramach tego programu mogłam wziąć udział w szkoleniu „ABC przedsiębiorczości”, na którym poznałam wszystkie tajniki prowadzenia i zakładania firmy.

Natalia, jak opowiadasz o tej utracie pracy, to przeskakujesz nad tym tak błyskawicznie, jakby to był szybki, łatwy, prosty krok: „A co tam! Straciłam pracę, teraz już własna firma, może to nawet lepiej”. Faktycznie tak było? Jak czułaś się wtedy, kiedy zostałaś nagle bez pracy?

Czułam się strasznie. Bardzo to przeżyłam, przede wszystkim dlatego, że nawet mogę śmiało o sobie powiedzieć, że jestem pracoholikiem, ja bardzo lubię pracować, ale w takim pozytywnym sensie, i nie wyobrażam sobie życia bez pracy. Jakakolwiek by była moja sytuacja finansowa czy moje zawansowanie w wieku, nie wyobrażam sobie, że pójdę na emeryturę i będę siedzieć w domu, oglądać telewizję albo nawet leżeć i się opalać na jakiejś rajskiej wyspie. Dlatego to był dla mnie taki podwójny cios, bo straciłam w sumie sens życia, gdyż w szeregu hierarchii moich wartości praca była zawsze na pierwszym miejscu.

Chwilę przed tym, jak straciłam pracę, rozstałam się też z moim wieloletnim partnerem, więc można powiedzieć, że zostałam sama z tym problemem. Dodatkowo utraciłam środki do życia, bo to było jedyne moje źródło utrzymania. Niestety nie zarabiałam jakichś wielkich pieniędzy, nie było wtedy takich blogów jak Twój, więc zarządzanie finansami u mnie rzeczywiście mocno kulało, nie miałam żadnych oszczędności. Teraz już wiem, że zawsze warto poduszkę finansową zostawić sobie na czarną godzinę, bo nie znamy dnia ani godziny. Ja w ogóle nie spodziewałam się tego, że zostanę zwolniona. Nikt nie dawał mi żadnych sygnałów, że coś jest nie tak. Po prostu z dnia na dzień przyjechała osoba z taką informacją. Więc rzeczywiście było mi ciężko psychicznie.

To nie jest tylko moja interpretacja tej sytuacji, obiektywnie to była ciężka sytuacja. Jednak mam coś takiego w sobie, że nigdy się nie poddaję. Wiem, że zawsze jest jakieś rozwiązanie i cokolwiek by się nie zdarzyło, zawsze to prowadzi do czegoś lepszego. Oczywiście oprócz mojej porażki mam na koncie też kilka innych trudnych sytuacji i doświadczeń. Ale dzięki temu wiem, że żaden dołek psychiczny ani emocja nie trwają wiecznie, szczęście też, i zawsze znajdziemy wyjście z sytuacji. Za każdą doliną jest później górnica i słońce.

Super, czyli otrzymałaś tę dotację, o którą się starałaś. I co działo się dalej?

Niestety otrzymanie dotacji też nie było tak hop-siup. Bo ten projekt trwał, musiałam dopełnić szeregu formalności. Więc tak naprawdę od momentu, kiedy straciłam pracę, do chwili, kiedy założyłam firmę i te pieniądze fizycznie wpłynęły na moje konto, minęło prawie pół roku. To był trudny czas, bo miałam bardzo ograniczone zasoby finansowe. Tak naprawdę w ogóle ich nie miałam. Pojawiły się problemy z codziennymi rzeczami, np. brakowało mi pieniędzy na podstawowe rzeczy typu jedzenie. Teraz z perspektywy czasu wiem, że ten czas był potrzebny i bardzo się cieszę, że to tyle trwało, bo mogłam podjąć racjonalną decyzję, przeanalizowałam „za” i „przeciw”, wszystkie ryzyka, dokładnie sobie rozpisałam, jak ta moja firma ma wyglądać – od tego, jak ma się nazywać, po wygląd logo, strony internetowej, ceny, oferty. Musiałam sobie napisać cały biznesplan, łącznie z budżetem, który też bardzo otworzył mi oczy. Bo ja tak trochę hurraoptymistycznie podeszłam do tej działalności. Pamiętam, że jak sobie szybko przeliczyłam, pomyślałam: „Kurczę! Byłam głupia, że pracowałam na tym etacie. Przecież jak otworzę swoją firmę, to zrobię takie dwie rekrutacje w miesiącu i zarobię więcej niż na etacie”. Tylko jak później zaczęłam sobie to wrzucać w Excela, to okazało się, że jednak te dwie rekrutacje nie wystarczą.

Bo jeszcze koszty.

Tak. Nie uwzględniałam nawet takich drobnych kosztów jak prąd, papier do drukarki, internet, telefon. I nagle takie drobne kwoty po 50, 100 zł uzbierały się w tysiące. Mówię: „Kurczę, no jednak trochę więcej niż te dwie rekrutacje muszę zrobić”. A dwa, że warto by było ten portfel usług lekko zdywersyfikować, bo opieranie się na jednej nodze jest dosyć ryzykowne. Cały świat się zmienia, branża rekrutacyjna tym bardziej, więc być może z czasem rekrutacja to już nie będzie coś, na co będzie popyt, więc od razu wiedziałam, że chcę też ruszyć z pracą tymczasową, czyli wynajmem pracowników tymczasowych.

Czyli straciłaś pracę, nie miałaś pieniędzy, ale ktoś, słuchając nas, może powiedzieć: „Dostała mnóstwo kasy z Unii albo skądś, więc bez problemu, miała łatwo”.

Nie takie mnóstwo, to była kwota 45 000 zł, z tym że 40 000 zł wypłacano na początku, a 5000 zł w formie wsparcia pomostowego, czyli przez pięć miesięcy co miesiąc dostawałam 1000 zł na konto – to była kwota wspierająca na początku, głównie na pokrycie kosztów ZUS-u. Natomiast 45 000 zł to dużo bądź mało. Oczywiście jestem za nią bardzo wdzięczna, pomogła mi wyremontować pierwsze biuro, kupić komputer, pierwszy sprzęt typu drukarka. Ale nigdy nie uzależniałam otwarcia firmy i jej funkcjonowania od tego, czy dostanę tę dotację, czy nie. Miałam z tyłu głowy plan B, że jeżeli jej nie dostanę, to po prostu rozpocznę jako freelancer. W zaciszu domowym będę sobie działała jako taki headhunter, który spotyka się gdzieś w kawiarniach na mieście z kandydatami. Bardziej nawet skłaniałam się do tego drugiego rozwiązania, żeby jednak

otworzyć swoje biuro, a to z czysto prozaicznego powodu: nie chciałam siedzieć w piżamie do południa. Mam dużo znajomych freelancerów, którzy mówią, że czasem ciężko się zmotywować, że nie trzeba wychodzić do ludzi. Jak nawet prowadzą jakiegoś bloga, to ciężko jest im dokończyć zadanie, albo sobie coś zjedzą, albo pobawią się chwilę z psem, albo dziecko zaraz przyjdzie. Więc pomyślałam, że fajnie by było jednak wyjść z domu i mieć swoje miejsce, w którym mogę się spotkać z klientami i w ciszy sobie popracować.

To był 2011 r. A jak dzisiaj wygląda twoja firma?

Diametralnie się zmieniła. Nigdy nie przewidywałam, że firma rozrośnie się do takich rozmiarów. Bo my do tej pory znaleźliśmy już pracę dla ponad 10 tys. ludzi. Obsługujemy klientów na całym świecie, bo nawet w Katarze i na Malediwach mamy naszych pracowników. Zatrudniam w tej chwili ponad 20 osób w moich biurach. I robimy teraz projekty dla największych marek. Współpracujemy z Google, ze Swarovskim, z Uberem. Myślę, że kiedy na początku siedziałam na tej kanapie i płakałam, to nigdy w najśmielszych snach nie wymyśliłabym takiego scenariusza.

A te ostatnie wydarzenia – nagroda Bizneswoman Roku w rubryce Kobieta Roku Glamour, wywiad ze mną – to są naprawdę miłe zdarzenia. I rzeczywiście zdaję sobie sprawę, że sześć lat to jest dosyć szybko, zwłaszcza że zaczynałam od totalnego zera. Nie miałam zamożnych rodziców, bogatego męża, który by mi pomógł. Dostałam faktycznie dofinansowanie z UE, ale też zorganizowałam je sama, sama pisałam biznesplan, sama znalazłam ten projekt, więc mogę nieskromnie stwierdzić, że to jest imponujące osiągnięcie. Często jak rozmawiam z innymi firmami z mojej branży, to mówią, że to jest praktycznie niemożliwe. Ale też to nie jest tak, że to się zadziało samo. Mimo że wierzę w szczęśliwy splot okoliczności, jestem wdzięczna za to, co los mi podarował. To się samo wydarzyło, nikt mi tego nie dał w prezencie, to jest efekt ciężkiej pracy, wyznaczania sobie celów, niepoddawania się wtedy, kiedy nie wychodzi – a nie wychodziło bardzo często – po prostu ocierania łez. Myślę, że moi pracownicy wiedzą o tym najlepiej, ile razy płakałam, uważałam, że nie dam rady, a jednak udawało się. I też ten zespół wspaniałych osób, który mnie wspiera od sześciu lat. Zaczynałam sama, dosyć szybko musiałam zatrudnić pierwszą osobę, teraz jest już 20 osób. I naprawdę mam taki team, na który mogę zawsze liczyć, nawet jak są trudniejsze chwile.

Absolutnie imponujące efekty. Powiedz, co doradziłabyś osobom, które myślą o rozpoczęciu własnej działalności. Co twoim zdaniem najbardziej przesądza o tym, czy jest szansa, żeby odnieść sukces?

Według mnie najważniejsza jest determinacja. Jeżeli znajdziecie coś, co Was pasjonuje, w czym czujecie się, że jesteście dobrzy, i rzeczywiście jest to świadoma decyzja, że chcecie pójść na swoje, a nie że gdzieś tam usłyszeliście wywiad z kimś, kto prowadzi firmę i odnosi sukcesy, i Wy też tak zrobicie, albo chłopak Wam poopowiada, że fajnie by było otworzyć własną firmę, chociaż w ogóle tego nie czujecie, jeśli faktycznie

jesteście pewni tego, to nie zwracajcie na drodze do realizacji tego celu. Musicie być przygotowani na to, że pojawią się przeszkody, musicie być świadomi, że własna firma to nie jest tylko niezależność, pieniądze na koncie, ale także stres i jeszcze więcej pracy niż na etacie. Jesteście odpowiedzialni nie tylko za siebie, ale też za ludzi, których zatrudniacie, za usługi, które świadcycie, bądź produkty, które produkujecie, bo dostarczacie je klientom, wpływacie też na inne firmy. Więc jeśli już postanowicie, to bądźcie zdeterminowani i nie poddawajcie się.

Natalia, kierujesz dużą agencją pośrednictwa i doradztwa personalnego. Zanim zapytam Cię o kilka porad dla naszych słuchaczy o to, jak skutecznie szukać pracy, powiedz, czym ty się kierujesz, jak dobierasz swoich pracowników?

Najważniejsze dla mnie jest zaangażowanie. W ogóle nie patrzę na wykształcenie osób. Oczywiście ono może być czasami pomocne i jeżeli mam do wyboru osobę o takich samych predyspozycjach osobowościowych i jedna już ma wykształcenie w danym kierunku, a druga nie, to pewnie skłonię się ku tej, która rzeczywiście swoją ścieżkę edukacji i kariery skierowała w tę stronę. Ale najważniejsze jest zaangażowanie.

Czyli to nie podwójna magisterka zrobi na tobie wrażenie?

Nie. Zaangażowanie, czyli to, że osoba chce u mnie pracować, przede wszystkim przygotowuje się do rozmowy, poczyta o firmie, wie, że jesteśmy agencją rekrutacyjną, a nie portalem ogłoszeniowym, bo czasami takie opinie się pojawiały. Bardzo ważne jest dla mnie, aby taka osoba przygotowała się do spotkania, np. dowiedziała się coś o mnie. Jeżeli ktoś ma jakieś wydruki, informacje o naszej firmie, to na pewno jest na plus. Bo to świadczy o tym, że ta osoba przygotowała się i pewnie tak samo robi w przypadku rozmów, które będzie później prowadzić, czy w pracy, w zależności od tego, w którym dziale zostanie zatrudniona. Więc zaangażowanie jest najważniejsze.

Na pewno przyda się też doświadczenie. Zwłaszcza moja branża jest bardzo specyficzna. Osobiście uważam, że nie ma możliwości nauczyć się prowadzenia agencji pracy z książek, bo ustawę można sobie przeczytać, ale jest tyle niuansów i interpretacji, że bardzo przydaje się doświadczenie. Więc myślę, że zaangażowanie i doświadczenie są kluczowymi czynnikami.

Słucham też swojej własnej intuicji. Wierzę, że to nie jest tylko ślepy traf, ale że to jest taki głos poparty naszym doświadczeniem. I często, jeśli mam dylemat, kogo zatrudnić, to pytam o to swój wewnętrzny głos, który najczęściej dobrze mi podpowiada.

A z Twoich doświadczeń ze współpracy z waszymi klientami korporacyjnymi, którzy poszukują pracowników, wynika, że co najbardziej zwiększa szanse na to,

żeby znaleźć dobrą pracę? Jeżeli wśród naszych słuchaczy są tacy, którzy myślą o zmianie pracy lub poszukują pierwszej, to jak mogą zrobić to najskuteczniej?

Zdecydowanie to, co powiedziałam, jeśli chodzi o rekrutację do mojego zespołu. Myślę, że tak samo patrzy każdy prezes bądź menedżer w organizacji: że bardzo ważne jest doświadczenie w danej branży czy zawodzie. To też nie znaczy, że musicie mieć tego doświadczenia nie wiadomo ile, ale stawiajcie na jego zdobywanie, czyli już w czasie studiów spróbujcie dostać się na praktyki, na staże, tego jest naprawdę mnóstwo. Praktycznie każda firma potrzebuje wsparcia, np. na wakacje, kiedy jest okres urlopowy i brakuje stałych pracowników. Można dostać się na staż bądź nawet bezpłatną praktykę do takiej firmy i zdobyć pierwsze doświadczenie, które możemy sobie wpisać w CV. A bardzo często jest tak, że jeżeli już podczas tego stażu czy praktyki damy z siebie wszystko i pokażemy się z jak najlepszej strony, że można na nas liczyć, nie spóźniamy się do pracy i angażujemy się, to bardzo często zakończy się to zatrudnieniem. Więc po pierwsze doświadczenie, a dwa – przygotowanie się do rozmowy, czyli poczytanie o firmie, wejście na stronę, przejrzanie aktualności, np. co dzieje się w firmie, nawet jej fanpage'a, żeby wiedzieć, co jest na czasie, by zablysnąć tym, że poświęciliśmy nasz czas na przygotowanie się do tej rozmowy.

A na ile twoim zdaniem istotne są referencje? Czy weryfikujecie je na jakimś etapie i jakie jest ich znaczenie?

Referencje są bardzo ważne, bo musimy pamiętać, że w każdej rekrutacji, nawet jeżeli prowadzi ją profesjonalista, jest jakiś margines błędu. Bo możemy trafić na osoby, które dobrze się sprzedają, czyli mają predyspozycje do tego, by dobrze mówić o sobie, w samych superlatywach, więc sprawdzenie referencji jest kluczowe, żeby potwierdzić to u byłych pracodawców, i też nie tylko u jednego. Jeżeli nawet referencje są pisemne, to zawsze trzeba je zweryfikować telefonicznie.

Czyli dzwonicie do poprzednich pracodawców i wypytujecie o daną osobę?

Tak. To nie jest też tak, że nie do końca pozytywne referencje przekreślają w stu procentach szanse na pozyskanie pracy, bo mamy też z tyłu głowy, że są osoby, które w jednej organizacji świetnie sobie radzą, a w drugiej niekoniecznie. I to nie wynika z ich wad, tylko raczej z tego, że kultura organizacyjna jest inna w tej organizacji. Czasami zdarzy się też szef, który mobbinguje i taka osoba nie odnajduje się w danej firmie. Więc referencje sprawdzamy w kilku firmach, bo zakładam, że jeśli podobne negatywne stwierdzenia pojawiają się u trzech pracodawców, to już nie może być błąd. Natomiast jeżeli w jednej firmie pojawiły się jakieś negatywne informacje, ale oczywiście nie jakieś drastyczne, typu że ktoś przyszedł pijany do pracy albo dokonał jakichś malwersacji finansowych, a w innych było pozytywne wrażenie, to też na pewno nie zamykamy się na te osoby.

Czyli zdecydowanie warto pozostawić po sobie dobre wrażenie, gdy rozstajemy się z poprzednim pracodawcą. Na Akademii Koźmińskiego prowadzisz zajęcia z zarządzania wizerunkiem w rekrutacji. Powiedz coś więcej na ten temat.

Uważam, że każdy powinien zarządzać swoim wizerunkiem, niezależnie od tego, czy działa w branży rekrutacyjnej, czy też nie. Wygląd zewnętrzny to jest tylko jakaś część wizerunku, oczywiście bardzo ważna, ale nie jedyna. I niezależnie od tego, w jakiej branży działamy, warto o niego dbać, np. o to, czy w ogóle mamy profil na LinkedIn i jak on wygląda. Podobnie z Facebookiem. Doradzam, żeby nie wrzucać tam kontrowersyjnych treści. Jeżeli wypowiadamy się na jakichś forach, to unikajmy kontrowersyjnych tematów, politycznych, o wulgaryzmach nie wspominając. Ja googluję każdego kandydata, z którym się spotykam, czy to do mojej firmy, czy do firm moich klientów, i patrzę na to, co tam można znaleźć. Więc zadbajmy o to, żeby to, co widzi o nas rekruter w internecie, było pozytywne.

Najprostszy test jest taki: wpiszmy sobie w Google nasze imię i nazwisko, zobaczmy, co wyskoczy. Chodzi przede wszystkim o pierwszą stronę w Google, ale też w grafikach. Więc jeżeli są tam jakieś zdjęcia z imprez, z alkoholem albo jakieś wypowiedzi niezbyt pozytywne, to usuńmy to bądź skupmy się na tej merytoryce, czyli tym, w czym jesteśmy dobrzy. Prowadzę te zajęcia dla rekruterów, bo uważam, że w rekrutacji wizerunek jest szczególnie istotny, bo mamy kontakt z drugim człowiekiem. I to jest normalne, że jeżeli my rekrutujemy, to musimy też sami wyglądać profesjonalnie na rynku pracy.

Na czym tak naprawdę polega działalność takiej agencji pośrednictwa pracy?

Mamy dwie główne usługi. Jedną jest rekrutacja stała, czyli jeżeli firma szuka dyrektora finansowego, przedstawiciela handlowego czy na jakiegokolwiek stanowisko, zgłasza się do nas, my przeprowadzamy wywiad z taką osobą, np. menedżerem, kierownikiem...

...żeby lepiej się dowiedzieć, jakiej konkretnie osoby poszukują.

I to jest kluczowe, żeby ten wywiad odpowiednio przeprowadzić, żeby dowiedzieć się nie tylko o rzeczy, które wynikają z takiego suchego opisu stanowiska, typu że ktoś musi znać Excela i mieć trzy lata doświadczenia, ale też przede wszystkim o osobowość: poznać firmę, zobaczyć, jak funkcjonuje, jaka jest w niej atmosfera. Bo jeżeli firma jest taką sztywną organizacją, że wszyscy są poważnymi prezesami w garniturach, to nie wyślemy tam młodego, gniewnego, dynamicznego człowieka. Więc ten wywiad jest bardzo ważny. I szukamy takich osób na rynku na wszystkie możliwe sposoby, czyli i przez tradycyjne ogłoszenia o pracę, i na portalach dla profesjonalistów, typu LinkedIn czy GoldenLine – polecam założyć sobie takie konto.

Założyć profil, uzupełnić i zadbać o jego aktualność.

Jeżeli nie mamy takiego profilu, to headhunter do nas nie dotrze. My szukamy po słowach kluczowych osoby na takich portalach. Jeżeli takiej nie ma, to OK, szukamy też

directsearchowo, czyli bezpośrednio w firmach konkurencyjnych, ale jeśli osoba nie zadba o to, żeby być widoczną na rynku pracy, to nikt o niej nie będzie wiedział.

Więc to jest jedna usługa, a druga, którą świadczymy, to jest wynajem pracowników tymczasowych, czyli oprócz tego, że szukamy takich, to zatrudniamy ich także u siebie, czyli my im wypłacamy wynagrodzenie i ich ubezpieczamy, ale pracę świadczą już u naszych klientów. To jest fajne rozwiązanie dla branż, które mają np. sezonowość, czyli potrzebują osoby do pomocy tylko w jakimś okresie, np. firm produkcyjnych, które mają piki przez kilka miesięcy w roku, potrzebują zastępstwa podczas urlopu stałych pracowników bądź tylko osób na dany projekt. W takim wypadku nie ma konieczności, żeby zatrudniać osoby na stałe, tylko wystarczy związać się z nimi na określony z góry czas, i obie strony wiedzą, że mogą zakończyć tę współpracę po takim okresie.

W związku z tym, że te dwie usługi są kierowane głównie do biznesu, czyli najpierw klient daje nam zamówienie, a później my pod nie szukamy kandydatów, to pojawiła się dosyć duża nisza tej drugiej strony, czyli osób, które szukają pracy, i znalezienia dla nich odpowiedniego pracodawcy. Więc nasze usługi uzupełniliśmy też o takie, że pomagamy w zrobieniu dobrego LinkedIna, w stworzeniu CV, listu motywacyjnego, przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej, w ogóle określenia takiej ścieżki kariery, w czym jesteśmy dobrzy, w czym nie do końca. Bo zgłaszają się do nas osoby, które np. pracowały przez wiele lat w jakiejś branży i nagle stwierdzają, że się wypaliły, że to w ogóle nie jest to, co one chciałyby robić.

Właśnie chciałem o to dopytać. Czy w jakiś sposób takim osobom pomagacie? Bo to jest dość częsty przypadek jednak, że albo ktoś po kilku latach orientuje się, że nie jest w tym miejscu, w którym chciałby być, albo właśnie czuje to zawodowe wypalenie, nie bardzo wie, co z sobą zrobić, na jaką organizację się zdecydować. Co taka osoba może zrobić, zgłaszając się do Was? W jaki sposób możecie jej pomóc?

Przede wszystkim nie wińmy się za taką sytuację, ona naprawdę jest bardzo częsta. Mnóstwo osób zgłasza się do nas z tym problemem, że był po prostu jakiś czas, w którym robili to i to. Często to jest spowodowane tym, że poszliśmy w kierunku, który ktoś nam polecał, albo na takie studia, bo koleżanka szła, albo przeczytaliśmy w jakimś rankingu, że fajnie jest być informatykiem, bo oni dużo zarabiają. A po paru latach okazuje się, że to nie jest zupełnie nasza bajka.

Ale miejmy z tyłu głowy, że to nie jest tak, że to doświadczenie poszło na marne. Dopiero z perspektywy czasu będziemy mogli ocenić, że te kropki gdzieś tam się połączą i rzeczywiście nawet doświadczenie zdobyte w IT, które teraz nas już nie interesuje, do czegoś nam się przyda. Więc nie patrzmy na to tak, że poszliśmy w jakimś kierunku i to już nas determinuje oraz naszą przyszłość zawodową do końca życia.

Nie jest to na pewno stracony czas.

Na pewno czegoś się nauczyliśmy, pozyskaliśmy jakieś kompetencje, ale w każdej chwili też możemy to zmienić. Warto w takiej sytuacji udać się do doradcy kariery. To jest taka osoba, która z nami usiądzie, nie oceniając, porozmawia i wyciągnie z naszego wnętrza to nasze przeznaczenie, to, w czym czujemy się dobrzy i w czym jesteśmy dobrzy, w jakim kierunku mamy predyspozycje. I przede wszystkim ustali z nami dalsze kroki np.: „OK, pewnie byś się lepiej odnajdywał w kierunkach artystycznych. Co teraz możemy zrobić po kolei, żeby nakierować Cię na taką branżę?”, czyli od tego w jakich firmach dana osoba mogłaby pracować – robimy sobie taką listę potencjalnych pracodawców – do tego, co konkretnie robi, gdzie wyśle CV, jak ono będzie wyglądało. Podczas takich konsultacji opracowujemy plan działania i większość osób czuje się przygotowana do tego, żeby tę swoją karierę zmienić w odpowiednim kierunku.

Zwracasz uwagę na bardzo ważną rzecz, bo ja czasami dostaję takie maile, zwłaszcza od młodych ludzi, którzy pytają się, jaka praca w przyszłości będzie najlepsza, co powinni robić, żeby zarobić szybko i dużo, albo w ogóle nie wychodzą od tego, co im się podoba lub w czym mają szanse być naprawdę dobrzy, nie starają się budować tej swojej kariery na swoich mocnych stronach, a tak jest chyba najłatwiej.

Tak, zwłaszcza że każdy z nas ma coś, czym się wyróżnia. To najczęściej jest taka rzecz, za którą albo chwalą nas inni, albo w sprawie której proszą nas o pomoc. Czasami to może wydawać się nawet trywialne, że ktoś super piecze sernik, ale naprawdę w dzisiejszych czasach można zrobić oszałamiającą karierę na wszystkim. Nawet jeżeli wyjątkowo sprzątamy i angażujemy się w to, co robimy, to ja wierzę, że można stworzyć superbiznes bądź zrobić świetną karierę zawodową, robiąc właśnie to, w czym jesteśmy dobrzy. Bo oni to zobaczą, będą nas polecać innym i dzięki temu zarobimy dużo pieniędzy, a przede wszystkim praca będzie przyjemnością i z uśmiechem będziemy do niej jechać każdego dnia.

Dziękuję za wszystkie porady, którymi podzieliłaś się z nami w drugiej części naszej rozmowy. Na koniec chciałbym cię zapytać trochę więcej o twoje plany na przyszłość. Bo słyszałem gdzieś o Kilimandżaro, o jakimś pomysle na książkę. Co tam w twojej głowie siedzi?

Zacznę od tego, że ja w ogóle bardzo lubię planować i wyznaczać sobie cele. Robię to nawet regularnie, bo co pół roku spisuję sobie, jakie są moje plany na kolejne sześć miesięcy. I staram się, żeby jeden z nich był celem bardzo ambitnym, czyli takim, że jak o nim pomyślę, to pojawia się dreszczyk, czy na pewno dam radę, który jest naprawdę dla mnie dużym wyzwaniem, i muszę się postarać, żeby go zrealizować. To mnie napędza do działania. Wiem, że mam na horyzoncie coś, do czego dążę, co muszę dokładnie zaplanować, wysilić się, często też skorzystać z porad osób bardziej doświadczonych. To bardzo uczy pokory i daje mi taki kierunek do działania, więc bardzo polecam.

Rzeczywiście takim moim bardzo ambitnym celem prywatnym na najbliższy czas jest wejście na Kilimandżaro. Rzuciłam ten pomysł w przestrzeń, a zrobiłam to celowo, bo to jest taka moja technika motywacyjna, żeby bardziej zmobilizować się do tego, czego się boję. Bo ja mam lęk wysokości i nigdy nie chodziłam po górach, ale to Kilimandżaro gdzieś tam chodzi mi po głowie, od kiedy widziałam fajne wspomnienia innej osoby, która tam weszła. Co ciekawe, od momentu, kiedy to zakomunikowałam, pojawiły się osoby, które chciałyby tam wejść ze mną.

Zrobi się z tego wielka wyprawa.

Tak, mam taki plan, żeby nie robić tego tylko dla siebie, tylko połączyć to z bardziej szczytnym celem. Rozmawiam z fundacją, która wspiera osoby chore na raka, aby to nasze wejście połączyć ze zbiórką funduszy na tę instytucję. Więc fajnie, bo oprócz tego, że zrobię coś dla siebie, osiągnę ambitny cel, to będę mogła też pomóc innym.

A książka?

Jest też w planach. To jest już drugi ambitny cel. Zacznę jednak od tego Kilimandżaro, bo wymaga też podszlifowania formy fizycznej, a książka pewnie będzie w kolejnym etapie. Mam to ciągle z tyłu głowy i na pewno będzie to moim drugim ambitnym celem do realizacji.

A zdradzisz, o czym będzie ta książka?

Myślałam o tym, żeby ona opowiadała historię ludzi, którzy tak jak ja, kiedy straciłam pracę, mieli na swoim koncie różne z pozoru porażki, które mogły ich złamać, ale tego nie zrobiły, i dzięki temu osiągnęły fajne rzeczy w życiu.

Zapowiada się bardzo ciekawie. Powiedz, skąd czerpiesz motywację i energię do działania?

Bardzo pomaga mi sport. Nie wiem, co było pierwsze – czy biznes, czy sport. Chyba biznes, a później w związku z tym, że prowadzenie firmy było mocno stresujące, potrzebowałam jakiejś formy relaksu i poradzenia sobie z napięciem. Wtedy zaczęłam biegać i do dziś ten sport bardzo mi pomaga odreagować stres i ułożyć sobie wszystko w głowie. Bardzo często jest tak, że mam jakiś problem do rozwiązania i nie wiem, jak sobie z nim poradzić, a wystarczy, że założę adidas, pobiegnę przed siebie i nagle to rozwiązanie mi się pojawia. Mogę się wtedy skupić tylko na oddechu, głowa jest wtedy czystsza i łatwiej dotrzeć do tych rozwiązań.

A dwa, że bieganie bardzo pomaga mi w biznesie. Jak wyznaczam sobie ambitne cele sportowe, typu maraton, triathlon, wejście na Kilimandżaro, to bardzo dużo zyskuję psychologicznie. Zrozumiałam to, jak przekroczyłam metę pierwszego maratonu. Było dla mnie nierealne, że go przebiegnę, bo nigdy wcześniej nie trenowałam i kosztowało mnie to dużo czasu, energii i przygotowań. To nie było tak, że nagle mogłam wybiec sobie z domu, bo pierwsze moje kroki to była zadyszka po paruset

metrach. Więc to mi pokazało, że niezależnie od tego, jaki cel sobie ustalę, to nawet jeżeli on wydaje mi się nierealny, to konsekwencją i przygotowaniem uda mi się go zrealizować. Więc sport przede wszystkim.

Bardzo dbam też o zdrowe odżywianie. Jestem wegetarianką od prawie 20 lat. Wierzę, że to dobre pożywienie daje nam po prostu pozytywną energię do codziennej pracy. Mam siłę, większą odporność na stres i power do działania.

I trzecią rzeczą, która daje mi motywację i power, to jest porządek w głowie. Potrzebowałam sporo czasu, żeby dotrzeć do tego, dlaczego robię to, co robię, jakie są moje wartości, którymi się kieruję, ułożenie sobie życia osobistego. Teraz uważam, że jestem już na dobrej drodze i że mam balans między życiem prywatnym i zawodowym.

Czy mogłabyś polecić naszym słuchaczom jakiś dobry film albo dobrą książkę?

Ja bardzo dużo czytam, a nawet częściej słucham audiobooków, bo dosyć często pokonuję trasę Trójmiasto–Warszawa. Staram się ten czas spędzić pożytecznie i ich słucham. Z książek, które mocno zmieniły moje myślenie, było *Obudź w sobie olbrzyma* Anthony’ego Robbinsa. Ta książka jest bardzo gruba, więc wbrew pozorom nie jest łatwo przez nią przebrnąć, ale wiem, że też jest jakaś skrócona wersja, która w pigułce pokazuje jej kluczowe przesłanie. Tam są takie poste kroki, jak zmienić swoje myślenie, nastawienie do niektórych rzeczy, osób – bo ona też dużo mówi o relacjach z bliskimi osobami, o kwestiach finansowych. Bardzo polecam przeczytanie bądź przesłuchanie. Myślę, że można znaleźć tam dużo mądrości.

Bardzo dziękuję ci za te wszystkie rady, za to, że podzieliłaś się swoim doświadczeniem i udzieliłaś mnóstwa wskazówek, jak praktycznie pewne rzeczy wprowadzić w swoim życiu. Powiedz, gdzie możemy znaleźć więcej informacji o tobie, twojej firmie i przedsięwzięciach?

Zapraszam na naszą stronę jobhouse.pl oraz na naszego [Facebooka Jobhouse – Agencja Pracy](#), a prywatnie i zawodowo na [mojego LinkedIna](#), zaproście mnie do znajomych. Jeżeli potrzebujecie jakiegoś wsparcia, czy to właśnie w odnalezieniu swojej ścieżki zawodowej, czy szukacie sami pracowników do swojego zespołu, to zapraszajcie mnie śmiało do kontaktów i piszcie, w czym moja firma mogłaby Wam pomóc.

A gdyby ktoś chciał wziąć udział w zajęciach, które prowadzisz na uczelni?

W tej chwili już zamknęła się rekrutacja na ten rok, ale myślę, że w przyszłym również będę kontynuować te zajęcia. Więc zapraszam na studia podyplomowe: rekrutacja i selekcja na Akademii Leona Koźmińskiego.

Dziękuję ci bardzo serdecznie za poświęcony czas, za bardzo inspirującą rozmowę. Moim gościem była Natalia Bogdan, założycielka firmy Jobhouse, Bizneswoman Roku 2016. Dziękuję bardzo.

Dziękuję.