

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

### Lekcja 12. Jak się nie wypalić w tym zawodzie

Jeśli nigdy nie przeżyłaś wypalenia zawodowego lub nie byłaś blisko takiego doświadczenia, możesz się dziwić skąd tutaj w kursie dla Wirtualnych Asystentek taki temat. A jednak wypalenie zawodowe jest bardzo realnym zagrożeniem dla nas wszystkich. Zarówno dla tych, którzy pracują na etacie, jak i dla tych, którzy prowadzą własną firmę.

Skąd się w ogóle bierze wypalenie zawodowe? Jest to wynik nieumiejętnego gospodarowania swoją energią, braku regeneracji, nadmiernego stresu i niewłaściwej strategii biznesowej. Wszystkie te elementy łączą się ze sobą nawzajem i wzajemnie się napędzają.

Pisałam w poprzednich rozdziałach o tym, jak należy pracować, jak zachować higienę pracy, jak podejść strategicznie do swojego biznesu, jak działać, by wygrywać-właśnie po to, by nauczyć Cię pracować w taki sposób, byś uniknęła wypalenia, zmęczenia i frustracji.

Prowadzenie własnej firmy oznacza, że wszystko w jakimś sensie jest na Twojej głowie. To jest taki paradoks, albo może transakcja wiązana, bo kiedy pracujesz na etacie to ktoś inny za Ciebie decyduje, wydaje Ci polecenia, zarządza strategią w Waszej firmie, niejako martwi się za Ciebie, ale też za Ciebie wygrywa. Nie masz w takiej pracy pełnej możliwości rozwoju, decydowania w jaki sposób pracujesz i musisz podporządkować się tym zasadom, choćby nie były one najsmakowsze.

U siebie z kolei, możesz kreować. Wymyślić taką firmę o jakiej marzysz. Możesz tworzyć, działać, decydować, wkładać w to serce i czas, i stworzyć coś naprawdę swojego. I wreszcie możesz wygrywać. Kłopot polega jednak na tym, że w drodze do tej wygranej jest kilka pułapek.

Jeśli podejdziesz do swojego biznesu bez planu, bez odpowiedniej strategii, bez zachowania równowagi pomiędzy pracą a życiem osobistym, to masz duże szanse, żeby bardzo szybko się wypalić. Zniechęcić. I porzucić marzenia o pracy u siebie.

# KASIA RACISZ-WSPARCIE DLA BIZNESU

## KURS WIRTUALNA ASYSTENTKA

Właśnie po to, żeby się to nie wydarzyło, trzeba przejść przez całą tę drogę, o której opowiedziałam w poprzednich lekcjach. Począwszy od ustalenia swoich mocnych i słabych stron, poprzez określenie swoich wartości, swojej grupy docelowej, znalezienie usług i produktów szytych na miarę dla Twoich klientów, skończywszy na odpowiedniej wycenie, żeby nie wpaść w pułapkę pracy na same opłaty.

To dlatego tak ważne jest odhaczenie wszystkich tych zadań, zamiast dać się ponieść spontanicznej decyzji o własnej firmie i myśleniu, że 'jakoś to będzie'.

Poza wszystkim, wielu z nas rzuca prace na etacie po to, żeby wreszcie lepiej i fajniej nam się pracowało. Bywamy umęczeni rytmem pracy, wczesnymi pobudkami, mało empatycznymi szefami, itd. Kiedy więc przechodzimy na swoje to przecież nie po to, żeby jeszcze bardziej się umęczyć, ale po to, by wziąć maksimum dobrego z tego, co daje praca freelancera przy jednoczesnej minimalizacji wad prowadzenia własnego biznesu.