

## Capitolul 9



## Aveți grijă de dvs.

1. Cum să nu clachezi și să te bucuri de experiență
2. Gânduri finale de la antreprenori



---

**„Cred că sunt mult mai creativă atunci când am grijă de mine.”**

– Arianna Huffington

---

## Capitolul 9

Începerea propriei afaceri este o aventură extrem de plină de satisfacții. Găsești ceva de care te pasionează și decizi să i te dedici în trup și suflet. Te străduiești atât de mult să aibă succes, te descoperi că lucrezi mai mult decât ai crezut vreodată că ai putea să o faci și sub o presiune de care nici măcar nu știai că există. Este ușor să cazi în capcana de a crede că ar trebui să lucrezi în mod constant și ai putea chiar să devii dependent de asta. Dar, în realitate, nu puteți face asta pe termen lung, nu e sustenabil pentru propria dvs. bunăstare și nici pentru succesul afacerii dvs.



Studii recente au arătat că antreprenorii sunt mai predispuși să aibă probleme de sănătate mintală cauzate de nivelul extrem de ridicat de stres, incertitudine, izolare socială și corelarea respectului de sine cu succesul startup-ului. ([sursă](#)). Deci, cum vă asigurați că nu clacați și că găsiți modalități de a vă îngriji? Acest capitol poate diferi ușor de celelalte ghiduri pentru startup-uri, dar am considerat că este la fel de important ca și acestea. Dacă dorim să face sistemul alimentar mai sustenabil, trebuie să ne asigurăm că suntem și noi înșine sustenabili, astfel încât să putem continua să creăm și să transformăm sistemul alimentar spre bine.

### Cum să nu clachezi și să te bucuri de experiență

#### Gestionarea sarcinilor personale

Un lucru la care trebuie să vă pricepeți pentru a rula propria afacere este să vă gestionați propriile sarcini. Aveți atât de multe lucruri de făcut în atâtea aspecte diferite ale afacerii, încât această situație poate fi oarecum copleșitoare și adesea distrugătoare. Toată lumea trage de dvs., deja este ora 17:00 și nu ați bifat încă nimic de pe lista originală de sarcini. Nu trebuie să fie așa. Un instrument pe care îl puteți utiliza pentru a vă gestiona munca este Matricea Eisenhower, o diagramă simplă care vă ajută să organizați sarcinile conform criteriului urgente/neurgente și importante/neimportante:

	URGENT	NOT URGENT
IMPORTANT	<b>Do</b> Do it now	<b>Decide</b> Schedule a time to do it
NOT IMPORTANT	<b>Delegate</b> Who can do it for you?	<b>Delete</b> Eliminate it



Ar trebui să vă concentrați pe primul cadran în cele mai productive ore ale zilei: sunteți o persoană de tip matinal? În acest caz ar trebui să faceți în primul rând ceea ce este important și urgent, înainte de a face orice altceva. Sarcini care nu sunt importante, dar urgente? Ideal ar fi să le delegați altcuiva, deși acest lucru nu este întotdeauna cazul, în calitate de fondator al unui startup, de aceea poate fi nevoie să le programați pentru altă dată. Importante dar nu urgente? Programați-vă un anumit timp pentru a le face și nu petreceți mai mult timp decât cel alocat. Nu sunt importante și nu sunt urgente? Întrebați-vă atunci ce face pe primul loc de pe lista de activități!

### Alte sfaturi utile pe care le-am adunat pe parcurs:

- **Profitați de instrumentele online de organizare**, ca Basecamp, Trello sau Asana. Sunt multe de făcut, așa că luați-vă puțin timp pentru a vedea care se potrivește cel mai bine nevoilor și preferințelor dvs.
- **Planificați-vă săptămâna în avans și planificați-vă ziua cu o seară înainte.** Stabiliți 2-3 sarcini cheie pe care doriți să le realizați în fiecare zi și începeți cu ele; e-mailurile pot aștepta.
- **Faceți pauze!** Ridicați-vă, mișcați-vă, ieșiți la aer curat sau beți o ceașcă de ceai. Veți fi mult mai eficient dacă faceți asta.
- **Dezactivați notificările** de pe telefon și laptop atunci când vreți să vă concentrați, sau și mai bine, întotdeauna.

### Obțineți mai mult

Nu există nici o îndoială că startup-ul dvs. vă va ocupa cea mai mare parte a vieții, însă găsirea echilibrului va beneficia sănătatea dvs. și va contribui la succesul afacerii dvs. Să fim realiști, acest lucru nu va arăta ca un echilibru „tradițional” dintre viața profesională și cea privată, în care îți petreci jumătate din timp muncind și jumătate savurând delicatesele vieții. Dar este foarte important să vă luați timp pentru dvs. Găsiți alte lucruri pe care le puteți face: sport, mindfulness, pictură sau trageți mâța de coadă ... Orice vă face să fiți fericit și vă determină să vă concentrați pe altceva din când în când.



### Alte sfaturi utile pe care le-am adunat pe parcurs:

- **Spuneți mai des „nu”:** este măgulitor să fii abordat din tot felul de motive, dar nu poți spune da la orice. Învățați cum și când să spuneți „nu”.
- **Concentrați-vă pe rezultat:** nimeni nu vă numără orele. Singurul lucru care contează este obținerea rezultatelor de care are nevoie afacerea dvs. Deci, muncind din greu, dar făcând lucruri care nu au valoare nu vă aduce niciun câștig. Să fii ocupat nu este același lucru cu să fii productiv.
- **Învățați cum să vă gestionați timpul și energia:** să fiți productiv și echilibrat în munca dvs., să vă gestionați mai bine energia. \*Problema de bază a orelor de lucru mai lungi este că timpul este o resursă limitată. Energia este altă poveste” ([sursă](#)). Identificați care practici vă epuizează și care vă energizează, astfel încât să obțineți întotdeauna randament maxim din munca depusă. (Citiți mai mult despre gestionarea timpului în comparație cu gestionarea energiei în acest [articol](#) din Harvard Business Review, iar [aici](#) veți găsi 5 sfaturi rapide despre cum să o faceți).
- **Apreciați-vă victoriile:** este posibil ca până acum să fi înțeles că inițierea unei afaceri este o muncă stresantă și grea. Drumul este pavat cu provocări și piedici. De aceea este atât de important să recunoaștem când lucrurile merg bine. Poate fi ușor să minimalizați victoriile și să vă concentrați pe lista sarcinilor, mereu în creștere, așa că luați-vă timp pentru a vă bucura de succese, întrucât acestea vă oferă energie pentru următoarea provocare.
- **Epurati:** Asigurați-vă că vă epurați periodic lista sarcinilor. Opriți-vă și reflectați asupra a ce vă ocupă timpul și eliminați ce nu este esențial.

### Identitatea de sine:

Nu uitați că nu sunteți startup-ul dvs. Puneți atât suflet în el, iar a fi antreprenor devine rapid o etichetă pe care ți-o pun alții și pe care o adoptați. Din această perspectivă, este greu ca startup-ul dvs. să nu vă înghită propria identitate, dar încercați să vă opuneți. Vă va fi mai greu să luați decizii raționale despre afacere și înseamnă, de asemenea, că vă veți simți abătut atunci când apar greutăți. La fel ca și în cazul celorlalți antreprenori și companii pe care îi vedeți online, care par că s-au gândit la toate? Totul este absurd. Oamenii se arată în cea mai bună lumină online. La fel și companiile. Nu vă entuziasmați prea mult cu ce vedeți și nu vă comparați cu alții, deoarece nu câștigați nimic din asta.

## Luarea deciziilor

Să iei decizii este istovitor. Iar cel mai istovitor este când porți răspunderea fiecărei decizii. Fostul președinte Barack Obama spunea în glumă că, după ce își va termina șederea în Casa Albă, va deschide un magazin care să vândă tricouri albe cu o singură mărime, astfel încât să nu fie nevoie să ia nicio decizie. Epuizarea cauzată de luarea deciziilor există! Având în vedere că fondatorii trebuie să ia constant decizii, este important să aveți o strategie ca să nu clacați. De exemplu, puteți delega unele decizii (contează unde mănâncă echipa la prânz?). Și asigurați-vă că puteți să vă bazați cât mai mult pe alții (de exemplu, consilieri, pentru a lua decizii importante).

## Stăpânirea diferitelor aspecte descrise în acest manual

Tot ceea ce v-am povestit în acest ghid are rolul de a vă ajuta să vă lansați cu succes afacerea, însă singurul mod ca aceasta să supraviețuiască este să supraviețuiți dvs. Suma tuturor lucrurilor pe care trebuie să le faceți poate părea uriașă, dar dacă le defalcați, veți vedea că separat sunt manevrabile.

- 1. Stabiliți-vă propunerea:** faceți cercetări aprofundate de piață, puneți în aplicare o mentalitate de lean startup și dezvoltați un produs sau un serviciu care să răspundă cu adevărat nevoilor clienților. Când știți că aveți o propunere puternică, nu vă veți mai avea îndoieli atunci când lucrurile nu merg bine (ceea ce se va petrece inevitabil).
- 2. Faceți lucrurile cum trebuie:** asigurați-vă că procedați în conformitate cu legislația locală, deoarece în caz contrar va trebui să răspundeți pentru aceasta mai devreme sau mai târziu și poate avea implicații personale asupra bunăstării dvs. financiare. Veți dormi mult mai bine noaptea știind că respectați cerințele legale și că ați luat măsuri pentru a vă proteja afacerile și interesele personale.
- 3. Gestionați înțelept fluxul de numerar și strângeți mai mulți bani decât credeți că aveți nevoie:** asigurați-vă că dispuneți de planuri de finanțare și că vă gestionați înțelept banii. Nu v-ar place să descoperiți găuri negre dintr-o dată și să nu vă puteți plăti personalul. Credeți-ne pe cuvânt, un bun control al situației financiare reeduce mult nivelul de stres.
- 4. Fiți un minunat povestitor:** luați oamenii cu dvs. în călătorie, trimiteți un mesaj orientat și concentrați-vă eforturile pe cei mai critici. Nu puteți câștiga în fața tuturor și încercarea de-a face acest lucru vă va doborâ.
- 5. Înconjurați-vă de oameni deosebiți:** Faceți-vă timp să angajați personal cu înțelepciune și să construiți o echipă mai mare (care să includă consilieri, membri ai consiliului de administrație, investitori) care vă poate ajuta să mișcați afacerea și să vă ofere sprijinul de care aveți nevoie. Se spune că este nevoie de un sat pentru a crește un copil; același lucru este valabil și pentru startup-uri.

## Gânduri finale de la antreprenori

Dacă tot am început acest manual cu gânduri ale altor antreprenori din domeniul agroalimentar cu privire la ceea ce și-ar dori să fi știut înainte de a începe o afacere în acest sector, hai să terminăm tot așa. Iată câteva gânduri finale, care sperăm să vă facă plăcere.

„Trebuie să obții un echilibru real... este un clișeu, însă: muncește din greu, joacă din greu. Îmi trăiesc foarte mult viața în felul acesta. Lucrez foarte mult în timpul săptămânii, când trebuie să te trezești devreme, să te trezești devreme, ore întregi mai devreme. Dar în weekend, deconectează-te cu adevărat, întâlnește-te cu prietenii, nu-ți verifica e-mailurile. Du-te în concediu. Este destul de greu, pentru că nu ai nici timp, nici bani suficienți dacă ești un startup, dar trebuie să găsești o cale. Asigură-te că găsești acest echilibru.”

– Lucy Wright, cofondatoare a companiei Nice





„Gândește-te ce limite ai și încearcă să le respecti. Nu toți avem aceleași limite. Toți managerii ar trebui să aibă această conversație cu rapoartele lor, astfel încât să fie stabilite și respectate limitele.”

– **David Rosenberg, CEO și cofondator al companiei Aerofarms**

„Când le spun oamenilor că în majoritatea anului nu am niciun salariu real, ei presupun adesea că trebuie să fiu foarte sigură de succes - dar, desigur, în majoritatea timpului nu am fost. Acesta vine cu timpul. Eu cred că sarcina supremă a antreprenorului este de a crea ceva din nimic, a săvârși atunci când nu există nimic de săvârșit. Poți atrage angajații dacă povestea sună convingător și dacă se pot plăti salariile. Dar la început toate soluțiile sunt neclare, iar aceste soluții trebuie să fie suficient de clare pentru ca să se alăture și alții. Am construit o afacere secundară care ar putea plăti facturile companiei. De asemenea, am avut slujbe de (foarte) scurtă durată, ținând prelegeri și organizând evenimente antreprenoriale pentru universitate, ceea ce aproape mi-a permis să plătesc facturi în timp ce mă concentram full time pe afaceri. Trebuie să găsești modalități creative de a trece prin asta și, cu siguranță, nu ar trebui să sari orbește, dar atunci când este momentul să te lansezi, acesta trebuie să fie primul lucru pe care îl faci.”

– **Tom Simmons, fondator și CEO la Cambridge Glycoscience**



„Încerc să evit epuizarea făcând sport. Dacă nu fac activități fizice în mod obișnuit, simt vârfurile nivelului de stres și mă descurc mult mai prost decât de obicei. Activitățile fizice regulate mă ajută și să dorm mai bine.”

– **Marc Zornes, cofondator al companiei Winnow Solutions**

„Pentru a preveni un burnout, am participat cu foarte mare plăcere la conferințe și m-am întâlnit cu studenți și grupuri din industrie. Deși sună contraintuitiv, mi se pare atât de energizant să mă aflu în preajma oamenilor care tânjesc după produsele noastre și sunt atât de încântați de ceea ce facem. Mă ajută să dau un pas înapoi și să apreciez cât de departe am ajuns. Este atât de ușor să pierzi vederea de ansamblu atunci când trebuie să faci față provocărilor cotidiene de a construi o companie.”

– **Arturo Elizondo, CEO și cofondator al companiei Clara Foods**



„Am transformat sănătatea mentală, bunăstarea și găsirea echilibrului într-o parte cheie a conversației zilnice la Underground Growing.” Face parte din toate trecerile în revistă ale activității, astfel încât stresul sau presiunea nu sunt subiecte tabu. Îi încurajăm pe oameni să găsească acest echilibru, să-și amintească că întotdeauna mai există și alte lucruri de făcut, că trebuie să-și ia cel puțin un weekend și o noapte libere pe săptămână, că trebuie să mediteze/ să facă exercițiu/ să mănânce bine, să sărbătorească micile victorii și că trebuie să vorbească cu prietenii despre altceva decât munca (pentru că îi doare într-adevăr în f... de toate acestea, nu ca pe tine).”

– **Steven Dring, CEO și cofondator al companiei Growing Underground**

„Asigurați-vă că primiți foarte mult ajutor/reflecție în procesul de dezvoltare ca antreprenor: cu un coach, învățare de la alți antreprenori, evenimente/lectură. Și nu pierdeți din vedere obiectivul: Încă vreau să fac ceea ce vreau să fac? Alinierea personală cu obiectivele companiei.”

– **Willem Sodderland, CEO al companiei Seamore**





„Ne străduim să obținem o „viață echilibrată”, mai degrabă decât echilibrul dintre muncă și viață, pentru că dacă ești antreprenor și lucrezi de acasă, aceste două aspecte se pot amesteca foarte mult! Cu toate acestea, pe măsură ce am dezvoltat afacerea și echipa, viața noastră a devenit mult mai echilibrată, lucru foarte important, deoarece călătoria unui startup constă dintr-o serie de maratoane, nu este un sprint și, prin urmare, este esențial să evităm epuizarea. Amândoi ne străduim să ne facem timp în zilele de lucru pentru a face sport. În primele zile ne simțeam destul de vinovați în acest sens, dar acum recunoaștem că, dacă trebuie să obținem randamentul maxim, atunci trebuie să fim în stare mentală și fizică bună, iar exercițiile fizice sunt esențiale pentru aceasta. În plus, am descoperit că multe dintre cele mai bune idei și inspirații pentru OLIO îmi vin atunci când mă antrenez, așa că împrușc doi iepuri dintr-o lovitură!”

– Tessa Stuart, cofondatoare a companiei Olio

## Rezumatul capitolului 9

### Puncte cheie



- În cele din urmă, veți încerca să găsiți oameni care regretă că s-au lansat. Concluzia este că, deși am subliniat cât de multă muncă trebuie depusă și durerile de cap, principalul mesaj pe care trebuie să-l rețineți este că: Ați reușit! Există o mulțime de oameni care vor să vă sprijine și lumea are nevoie de dvs. Dacă încă nu v-ați lansat, ce mai așteptați?

**Este timpul să vă opriți și să vă gândiți:** cum vreți să vă asigurați că nu veți claca? Cum o să vă îngrijiți?

## Și acum, să trecem la treabă!

1. **Uitați-vă la sarcinile de pe lista de activități** și puneți-le pe Matricea Eisenhower după criteriul urgente - neurgente și importante - neimportante
2. **Stabiliți o rutină prin care să aveți grijă de dvs.** Este important să vă rezervați timp pentru a evita epuizarea și a vă ajuta să funcționați. Așadar, stabiliți-vă activitățile indispensabile (de exemplu, yoga dimineața, sala după lucru, închideți dispozitivele la o anumită oră, pauză de o oră, meditație, citiți ceva zilnic ...).



# Thank you for reading

Aveți resurse pe care ați dori să le împărtășiți și care ar putea fi utile sau contribuții la acest ghid pe care doriți să ni le transmiteți? Sau poate întrebări? Scrieți-ne: [startupguide@eitfood.eu](mailto:startupguide@eitfood.eu)

**MULȚUMIRI** din suflet tuturor antreprenorilor din domeniul agroalimentar care și-au luat timp din programele lor extrem de aglomerate pentru a ne împărtăși experiențele lor. Fără contribuția lor, acest ghid nu ar fi fost altceva decât un manual ca oricare altul. Împărtășirea încercărilor și necazurilor prin care au trecut, eșecurilor și succeselor pe care le-au cunoscut, cu următorul val de antreprenori îi va ajuta fără îndoială în drumul lor.





EIT Food is supported by the EIT  
a body of the European Union

Written by: Ilana Taub, Michael Minch-Dixon, and Joseph Gridley  
Designed by: [www.greatergood-brands.com](http://www.greatergood-brands.com)  
Published by: [EIT Food](http://EIT Food)

**Copyright © 2019 by EIT Food.**

All rights reserved. This guide or any portion thereof may not be reproduced or used in any manner whatsoever without the express written permission of the publisher except for the use of brief quotations in a book review.