



Rodzice nauczyli mnie szacunku i pokory

Konsekwentna, pracowita i ambitna. Taka jest **Edyta Słupczewska** – właścicielka Kliniki Medycyny Estetycznej Dermalogica w Koszalinie. Niezwykła bizneswoman i kobieta sukcesu uchyla rąbka tajemnicy i zdradza skąd czerpie siłę i motywację do działania. Opowiada także o dziecięcych marzeniach, planach na przyszłość i rodzicach, którzy zawsze ją wspierali. A o tym, jakie cechy pozwoliły jej osiągnąć niewątpliwy sukces opowie także mama - **Jadwiga Szuplak**.

Zacznę od skoku w przeszłość: kim chciałaś być, kiedy miałaś 5, 15 i 25 lat? - Każde dziecko ma swoje marzenia i pragnienia odnośnie swojego zawodu w przyszłości. Moim marzeniem z dzieciństwa było zostać projektantką mody. Będąc małą dziewczynką oglądałam pokazy mody, które były dla mnie ekscytujące. Szyłam także dla swoich lalek coraz to bardziej wymyślne kreacje mody. Tę smykałkę do mody i stylu przekazała mi moja mama, która była i jest kobietą z klasą i wyczuciem estetyki. Będąc w szkole podstawowej przestałam już marzyć o projektowaniu i znalazłam swój życiowy cel – kosmetologia i wszystko to, co jest związane ze skórą, która zaczęła wręcz mnie fascynować. Czytałam składy kosmetyków i rozkładałam je na czynniki pierwsze. Już wtedy wiedziałam, że swoją zawodową przyszłość chcę związać z tym kierunkiem. Podczas rozmowy kwalifikacyjnej na Uniwersytecie Medycznym w Łodzi zapytana jak widzę swoją przyszłość za 5, 10 oraz za 15 lat bez chwili zastanowienia odparłam, że za 5 lat ukończę prestiżowe studia na Państwa uczelni, za 10 lat będę prowadziła swój gabinet, a za 15 lat będę rozwijała swoje kompetencje uczestnicząc w branżowych szkoleniach. Do tej pory wszystkie punkty udało mi się zrealizować, jednak nigdy nie spocznę na laurach. Nieustanne pogłębianie swojej wiedzy, uczestnictwo w sympozjach, workshopach i kongresach gwarantuje mi posiadanie najwyższych kompetencji, co ma przełożenie na wykonywaną pracę i efekty terapeutyczne u naszych pacjentów.

Czy rodzice wspierali Cię w drodze po marzenia? - Mam to szczęście, że oboje rodzice stanowią dla mnie ogromne wsparcie. Mama jest naszym domowym psychologiem. Ma trafne spostrzeżenia i rzadko kiedy myli się co do ludzi. Wystarczy jej chwila rozmowy lub obserwacji zachowania, aby postawić trafne wnioski. Z kolei tata przez całe moje dzieciństwo uczestniczył we wszystkich moich dodatkowych, pozalekcyjnych zajęciach – począwszy od nauki tańca i języków obcych, aż po zajęcia w szkole muzycznej Yamaha, gdzie przez kilka lat uczyłam się grać na keyboardzie.

A jak to wygląda obecnie? - Mama nadal służy pomocą, gdy potrzeba jakąś sytuację rozłożyć na czynniki pierwsze. Tata z kolei pomaga przy wszelkich pracach związanych z remontami i modernizacjami, które wprowadzam w klinice. Jego uwagi są dla mnie bardzo cenne. To tata jest najczęściej pierwszą osobą, z którą zaczynam rozmowy o możliwościach zmian koncepcji przestrzeni, zanim jeszcze rozpocznę rozmowy z architektem. Rodzice pomagają także przy opiece nad dziećmi, abym mogła korzystać ze wszystkich szkoleń, które najczęściej odbywają się podczas zagranicznych kongresów (najbliższy to AMWC Aesthetic & Anti - Aging Medicine World Congress w Monako na przełomie marca i kwietnia 2022 roku). Rodzice stanowią dla mnie największą wartość.

Jesteś bizneswoman, ekspertem w branży beauty. Osobą nie do zatrzymania. Skąd bierzesz tyle siły i energii? - Po pierwsze bardzo dziękuję za słowa uznania. Często pacjenci, z którymi mam przyjemność wykonywać konsultacje, ustalać plany terapeutyczne, bądź kontrolować efekty zabiegów mówią „mam do Pani całkowite zaufanie”. To największy komplement, jaki można usłyszeć z ust pacjenta. Na to zaufanie pracowałam 12 lat odkąd otworzyłam, wtedy jeszcze jednoosobowy, gabinet. Sukcesywnie go rozwijałam, aby spełnić swoje marzenia o posiadaniu kliniki medycyny estetycznej na najwyższym, światowym poziomie. To właśnie pacjenci, a głównie ich efekty terapeutyczne, dają mi siłę do działania i nieustannego udoskonalania przestrzeni i procedur. I nie mówię tylko o wykonywanych zabiegach, ale również opiece nad pacjentem. Idealnie utożsamiam się z dewizą amerykańskiej marki Dermalogica, która twierdzi, że „nigdy nie jest tak dobrze, aby nie mogło być lepiej”. Z przyziemnych rzeczy energię do działania daje mi zdrowy tryb życia, który od wielu lat stosuję. Codzienna gimnastyka, zdrowa kuchnia, której jestem prawdziwą pasjonatką i poranne podwójne espresso, które stawia mnie na nogi.

Co w drugim człowieku jest dla Ciebie najważniejsze? - Szacunek do drugiego człowieka bez względu na to, jaką pełni funkcję w życiu. Tęgo szacunku i pokory nauczyli mnie rodzice. Lubię także otaczać się pozytywnymi ludźmi, ponieważ sama jestem taką osobą. Bardzo cenię również osoby ambitne, które stawiają sobie kolejne cele na drodze do ich realizacji.

Czy w drodze do niewątpliwego sukcesu musiałaś zmierzyć się z wieloma wyzwaniami? - Ponoć jest tylko jeden sposób na sukces – nigdy nie poddawać się w drodze do jego osiągnięcia. Nic, co jest wartościowe w życiu, nie przychodzi łatwo. Ciężka praca to jedyny sposób na osiągnięcie trwałych rezultatów. A trudne momenty i wyzwania są normalnym procesem, który towarzyszy rozwojowi. Najważniejsze nie jest to, czy one wystąpią, ale to, jak sobie z nimi poradzimy. To pokazuje charakter człowieka.

Czy prowadzenie biznesu czegoś Cię nauczyło lub coś w Tobie zmieniło? - Ja w ogóle musiałam nauczyć się prowadzić biznes. Czym innym jest być profesjonalistą w swoim zawodzie, mieć wiedzę i doświadczenie w wykonywaniu zabiegów, a czym innym umiejętność zarządzania kliniką medycyny estetycznej. Tę umiejętność musiałam osiągnąć na podstawie metody prób i błędów. To pozwoliło wybrać model zarządzania, który jest mi najbardziej bliski. Jestem autentyczna. Nigdy nie było i nie ma we mnie pejoratywnych cech. Jeśli czegoś pragnę, to przez samorozwój będę dążyła do realizacji tych marzeń.

Czy stereotypowe cechy kobiece takie jak wrażliwość, elastyczność, ugodowość sprawdzają się w biznesie? - Tym, co najbardziej pomaga w biznesie, jest inteligencja emocjonalna, czyli zdolność rozpoznawania i zarządzania własnymi emocjami, a także odczytywanie emocji u innych i reagowanie na nie. Wiąże się to z kompetencjami społecznymi dotyczącymi kierowaniem innymi ludźmi, łagodzenia konfliktów oraz motywowania swojego zespołu do działania. Tylko zgrany i efektywnie komunikujący się zespół może odnosić sukcesy.

A co najbardziej cenisz u innych? - Mnie w ogóle fascynują ludzie, którzy wiedzą czego chcą oraz wiedzą jak to osiągnąć. Imponują mi osoby prowadzące swoje biznesy i to bez względu na ich wielkość. Będąc sama w tej trudnej roli wiem, że to ogromna ilość nie tylko sukcesów, ale i pewnych trudności, z którymi trzeba sobie poradzić. Małe przeszkody należy traktować nie jako niepowodzenia, a lekcje, z których należy wyciągnąć wnioski na przyszłość.

Czy możesz nam zdradzić swoje plany na przyszłość? Myślisz o dalszym rozwoju firmy? - Plany związane z rozwojem firmy to podstawa, jeśli chcemy, aby nasza działalność funkcjonowała przez długi czas na rynku i osiągała świetne rezultaty. Tak, jak w przypadku każdego pacjenta tworzę plany krótko i długofalowe, tak samo myślę o rozwoju kliniki. Planowanie, przewidywanie i analizy są nieodłączną częścią mojej pracy. Do tego dochodzi wdrażanie innowacyjnych produktów, które przywożę z ogólnoswiatowych kongresów. Mówiąc o innowacyjności nie mam na

myśli nowości technologicznych, bo w tym wypadku ufam jedynie tym sprawdzonym, posiadającym certyfikaty potwierdzające ich skuteczność oraz bezpieczeństwo. Innowacyjne są natomiast procedury lub preparaty, których używamy. Często mała zmiana w wykonywaniu zabiegu lub unowocześnieniu formuły przynosi jeszcze większe efekty.

A marzenia osobiste? - Uważam, że jeśli umiesz coś wymarzyć, umiesz to zrealizować. Dlatego marzenia i plany na przyszłość są dla mnie bardzo ważne. Jeśli nie marzymy, co miałyby się ziszczyć? Od dziecka marzyłam, aby być szczęśliwą osobą i to marzenie udało mi się zrealizować w 100%.

Co byś poradziła kobietom, które wahają się czy rozpocząć własną działalność? Czym powinny się kierować przy podejmowaniu takiej decyzji? Na co zwrócić uwagę? - Na samym początku należy zdefiniować, co chcemy wykonywać w życiu. Następnie zastanowić się jak to osiągnąć i wyznaczyć sobie konkretny plan działania. Na pewno trzeba być zdeterminowanym i konsekwentnym. Nie ma jednak uniwersalnego przepisu, ponieważ każdy człowiek ma inną osobowość i charakter. Powinno się mieć dużo pokory, a jednocześnie nie bać się podejmowania ryzyka. Już decyzja o rozpoczęciu własnej działalności jest pewnego rodzaju ryzykiem i wyjściem ze strefy komfortu. Do tego wiara we własne możliwości i silna wola w realizacji wyznaczonych sobie celów. Wszystko jednak zaczyna i sprowadza się do pasji, która jest kluczem do samorealizacji.

Jakie cechy lub umiejętności starała się Pani przekazać córce? - Zawsze chciałam przekazać córce moje doświadczenie życiowe i zawodowe, ponieważ od 30 lat prowadziłam z mężem działalność gospodarczą. Była to ciężka praca i zawsze powtarzałam, że każda działalność wymaga czasu, poświęcenia oraz pasji do wykonywanego zawodu. Nie można myśleć o efekcie finalnym, jakim są pieniądze. Należy skupić się na człowieku i wykonywanej pracy. Córce starałam się przekazać wartości, które są najważniejsze zarówno w życiu, jak i w pracy – uczciwość, pracowitość i szacunek do drugiego człowieka.

Jak Pani postrzega córkę? Co w niej Pani podziwia? - Moja córka to silna osobowość. Gdy coś postanowi i zaplanuje, to konsekwentnie dąży do realizacji celu. W swojej branży ciągle czuje niedosyt, zabiega o nowe technologie i zaskakuje nas wszystkich ciągłymi nowinkami. W wieku 15 lat oznajmiła, że będzie kosmologiem i z dziecięcych marzeń powstała rzeczywistość, która w bardzo pozytywny sposób zaskoczyła nas wszystkich. Po ponad 10 latach pracy osiągnęła sukces, z którego jesteśmy niesamowicie dumni.

Czy na koniec może Pani przekazać jakieś rady dla rodziców? - Każdemu rodzicowi życzę, aby wspierał swoje dzieci w jego własnych wyborach życiowych i nigdy nie przekreślał jego dziecięcych marzeń. Mogą one okazać się wspaniałą ścieżką kariery, tak jak w przypadku mojej córki.