



Kouzelná příležitost

„ Proč (ne)dělat to,
co nás baví
a
(ne)dostat za to
zapláceno.“

Michael Ganz

Projekt osobního rozvoje aneb jak se žít vlastním koníčkem.

Pracovní sešit

Vytváření a budování povědomí o vašich koníčcích vám jen prospěje.

Zviditelňováním svých koníčků a prací na nich můžete dosáhnout toho, že vám mohou pomoci v několika věcech.

Nebudou vám brát tolik vašeho volného času.

Nebudou vám brát tolik peněz, kterých máme všichni tak málo.

Nebudete na ně tak úplně sami, pokud budou lidé kolem vás vědět, že něco potřebujete nebo řešíte, takže když někdo něco podobného uvidí někde jinde, dá vám vědět, jestli to zrovna neřeší i váš problém.

Pokud budete pracovat na vašich koníčcích správným způsobem, tak nejen, že vás nebudou stát peníze, ale mohou na svůj provoz i vydělávat nebo dokonce vás mohou i živit.

Stačí si jen odpovědět na pár otázek, které spolu s dalšími jiné najdete zde v tomto pracovním sešitě.

Jsou věci, které ale můžete udělat okamžitě:

- 1) Promluvte si s kolegy v práci a kamarády, jak vnímají vaše záliby.
- 2) Sepište si seznam vašich dovedností a přístupů k vašim koníčkům.
- 3) Porovnejte vámi vytvořený seznam s tím, co vám řekli ostatní. (Rozdíly vám hodně napoví).
- 4) Vytvořte si seznam vašich konkurentů či seznam lidí, se kterými byste mohli spolupracovat.
(Nejlépe, když se vaše služby či produkty budou vzájemně doplňovat a budou mít společný směr).
- 5) Zeptejte se klientů a spolupracovníků, jak na vás přišli a proč s vámi chtěli spolupracovat. (Urcí vám správný směr).
- 6) Stále se zlepšujte a vzdělávejte ve vašem oboru.

Je váš čas strávený tak, jak chcete vy nebo někdo jiný?

Zkuste si na velký papír napsat všechny vaše činnosti, co ve svém životě děláte. A rozdělte je podle toho, jestli jsou to vaše povinnosti, koníčky, záliby a věci, co děláte rádi.

Práce :	Kolik jí věnuji času za den:
1 _____	_____
2 _____	_____
3 _____	_____

Koníčky :	Kolik jim věnuji času za den:
1 _____	_____
2 _____	_____
3 _____	_____
4 _____	_____
5 _____	_____
6 _____	_____

Líbí se vám tento poměr času, který věnujete věcem někoho jiného a které vlastně dělat nechcete, oproti těm, co byste dělali rádi?

Jakou má Váš koníček cenu? Nakolik si ho vážíte vy?

Zkuste třeba jen obrazně, stejně jako já v příběhu, naházet všechny vaše koníčky, záliby a vše co k nim potřebujete, na jednu velkou hromadu.

A napište k té hromadě co nejpřesnější cenovku, co vás to stálo a popřípadě ještě stojí a tím myslím i cenu vstupenek a permanentek i cenu, členských příspěvků pokud nějaké jsou, samozřejmě sem i patří cena za webhosting i za doménu atd.

Koníček č.		Cena daného koníčka.
1	_____	_____
2	_____	_____
3	_____	_____
4	_____	_____
5	_____	_____
6	_____	_____
Celkem co vás stály vaše záliby a koníčky:		_____

To jsou věci, když se to sečte, co?

Toto je teoreticky nynější cena vašeho koníčku a to se do toho nepočítá váš investovaný čas a um.

Tak co, cenili jste si vašeho koníčka aspoň na tuto částku? A na kolik si ceníte hodnotu času, co jste do něj vložili?

Třeba aspoň na tolik, za kolik děláte v práci, kterou teď děláte? Za kolik korun na hodinu teď chodíte do práce?.

Pokud odečtete tuto poslední položku za komfortní zónu od částky vašeho příjmu, vyjde vám nějaká částka. Pokud je tato částka aspoň čtyřciferná, tak jsem za vás velice rád. Pokud má pět a více čísel za sebou a nejsou desetinná, blahopřeji. Znamená to, že jste dobří v zacházení s penězi a znáte jejich cenu nebo máte úžasně placenou práci. Pokud je to ten druhý případ, pošlete mi info na lachimaznaj@post.cz o tom, kde děláte, a zda tam neshánějí kreativní tvořivé lidi.

Co vlastně děláte

Tady si můžete napsat, co si o sobě vlastně myslíte vy, a co si o vás myslí lidi kolem.

Při zpovídání vašich přátel zkuste vyzpovídat aspoň tři lidi, které denně potkáváte, možná se jen tak letmo pozdravíte, ale jinak v kontaktu mezi sebou nejste. Zeptejte se jich, jaké o vás mají informace nebo aspoň co si myslí, že jste a co děláte. Hodně vám to napoví. Vaši přátelé vám nemusí vždy říkat vše, aby se vám zavděčili.

Kdo jste _____

Co děláte _____

Jaké jsou vaše výsledky _____

V co věříte nebo proč to děláte _____

A čím si myslíte, že jste výjimeční, jedineční _____

Jaký to řeší problém.

Zde si napište, co vlastně děláte a zkuste k tomu přidat co nejvíce pozitiv a náhledů na to, co přesně děláte.

Já kouzlím, ale také bavím lidi a prodávám jim dobrou náladu.

Nechávám lidi zapomenout na všední starosti.

Vracím lidi zpět do dětských let.

Záměrně a vědomě šidím a podvádím lidi a jejich smysly.

Manipuluji s lidmi i s jejich vědomím.

Mohu zábavným způsobem i vzdělávat, či prezentovat výrobek.

Kde tohle můžou jinde koupit? V samoobsluze ne.

Jaké problémy by vaše kolíčky mohly řešit nebo komu by mohly vaše koníčky pomoci vyřešit nějaký problém?

Jaký problém může řešit váš koníček?

.....
.....

Pokud jste přišli na řešení, tak jaké je?.....

.....
.....

Jaký problém může řešit?:.....

.....
.....

A pokud máte řešení, tak jaké je?

.....
.....

Jaký problém může řešit:.....

.....
.....

A pokud máte řešení, tak jaké je?

.....
.....

Budte hrdí na své výsledky

Sepište si své úspěchy, a čeho jste se svým koníčkem dosáhli.

Popřemýšlejte o tom, co vám pomohlo k největším úspěchům.

Jaká se vám vyplatila vlastnost nebo strategie. Toho se držte a posilujte tyto vlastnosti.

Představte si výsledek

Pokud si dokážete představit výsledek, co, kdy a čeho chcete dosáhnout, dokážete i určit, co pro to musíte udělat.

A máte tu výhodu, že pokud víte, co chcete udělat, tak máte možnost si i vyhledat, jak to udělat, naučit se, jak toho docílíte.

Určete cílovou skupinu

Definujte, pro koho by vaše služby či produkty byly nejlepším řešením. A soustředte se na to.

Zjistěte si o cílové skupině co nejvíce a pak jim nabídněte vaše řešení jejich problému.

Čím přesněji definujete vaši cílovou skupinu, tím lépe a přesněji můžete určit a zacílit na jejich problémy.

Nejlépe udělejte to, že z jejich potřeb uděláte problém, na který máte řešení.

Veškeré lidské konání se točí kolem potřeb, problémů a jejich následných řešení.

Už před vznikem peněz byl směnný obchod, který také řešil problémy lidí s dostatkem či nedostatkem určitého zboží či služeb. Ten měl to a ten zas tohle a dohromady měli vše.

Michal Janza