

Валерий Маринин



**ЛЮБИМОЕ ДЕЛО,
ИЛИ ПОИСК СВОЕЙ
НИШИ В БИЗНЕСЕ**

Валерий Маринин
Любимое дело, или Поиск
своей ниши в бизнесе

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=19206855
ISBN 9785447489595*

Аннотация

Мы затрудняемся с выбором и стоим на развилке? Найти свою дорогу в жизни и сделать правильный выбор можно при помощи методик моделирования и анализа жизненных ситуаций. Путь доступных методик, упражнений и тестов, которые помогут найти своё дело, изложен в данном пособии. Оно позволит минимизировать мучения выбора, заглянуть в будущее и сделать шаг в правильном направлении. Глава-бонус «Мечта. Цель. Результат» – о том, как реализовать намеченные планы и избежать последующих разочарований.

Содержание

Глава «Вступление»	5
Глава «Таблицы»	9
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Любимое дело, или Поиск своей ниши в бизнесе Валерий Маринин

© Валерий Маринин, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава «Вступление»

Цель данного пособия – помочь найти новую работу, любимое дело, открыть бизнес людям, еще не нашедшим себя на профессиональном пути. Преодолеть сомнения, сделать выбор между новым и старым. Необязательно он должен быть в пользу нового. Возможно, рано менять жизнь. Вы откроете новые горизонты на настоящей работе. Для этого предстоит проделать ряд упражнений. Работа будет строиться следующим образом. В главе «Таблицы» мы разберём наши стартовые возможности. Попытаемся нащупать примерные шаги, ведущие к цели. Проанализировать то, что лежит на поверхности. Проработать ряд мысленных построений, чтобы понять, какое направление для нас предпочтительно. В этой главе попробуем решить задачу «в лоб» – путем перебора вариантов наших возможностей и сильных сторон, ограниченных внешними обстоятельствами. Если решение не будет найдено, перейдем к следующей главе. Пособие создано в первую очередь для тех, кто уже испытал фиаско, пытаясь обрести свой бизнес традиционными методами. Поэтому приоритет отдан эффективным уникальным методам, ведущим к цели. О них речь пойдет в главе «Круг». В главе «Мотивация» посмотрим, что нас стимулирует в поисках. В главе «Война с самим собой» попытаемся освободиться от того, что нас сдерживает в продвижении. В главе «Мастер-

ство общения как инструмент для поиска любимого дела» научимся завязывать деловые знакомства. В главе «Практические занятия» рассмотрим применение методик на практике. В завершение подведем итоги. «Мечта. Цель. Результат» – это глава-бонус, которая расскажет, как гарантированно реализовать намеченные планы и избежать последующих разочарований.

Весь процесс поиска может занять от месяца до года. Возможны исключения в сторону уменьшения сроков. Сроки зависят от ваших усилий. За один день нельзя изменить жизнь, но можно изменить мысли, которые изменят всю жизнь. Большинство упражнений данного пособия – это аналитические размышления и ментальные построения, качественное выполнение которых изменит образ мыслей и отразится на сроках достижения результата. Не стоит бояться этих изменений. Взгляд станет более цепким к людям и себе, внимание – профессионально ориентированным.

Главная рекомендация – фиксировать все шаги и все промежуточные результаты. Начинайте с составления и записи планов. Ставьте цели и пишите планы их достижения. Фиксируйте в том числе результаты размышлений, каких-то побочных действий. Что читали, какие знания получили. Как продвинулись к цели. Чего не хватает для продвижения. С кем встречались. Какая польза от контактов. Тестировали новый метод – какие сделали выводы. И так далее. Максимально подробно: что делали, какой результат получили. Ес-

ли результат сомнительный, надо разбираться, в чём причина. Ставить вопросы самому себе и искать ответы. Правильный вопрос – шаг к решению проблемы. Но для этого нужно всё фиксировать на бумаге.

Запомните несколько правил, которые необходимо соблюдать для достижения цели. Первое. Работу начинайте с составления и записи планов. Шаг за шагом мы будем двигаться к цели. Планы постоянно должны быть перед глазами. Не бойтесь вносить дополнения и корректировать. Второе. Фиксируем на бумаге каждое действие. Третье. Анализируем на бумаге результаты действий. Насколько эти действия приблизили нас к цели. Если не приблизили, надо искать ответы на вопросы: почему не достигли результатов? Что помешало? Это четвертое правило – учимся задавать вопросы. После каждой неудачи или после получения сомнительных данных устраиваем «разбор полетов». Например, провели тесты и получили размытый, нечеткий результат. Фиксируем и разбираем причину. Для этого задаем вопросы: почему не удалось продвинуться к цели? Делали мало или делали неправильно? Что мешало? Чего не хватало? Если делали неправильно, что именно неправильно? Отыскав возможные причины неудовлетворительных результатов, продолжаем делать упражнения и тесты. Делаем их точнее и совершеннее, чтобы добиться более содержательного результата. Тем самым ликвидируем туман сомнений и неопределенности. Пятое. Сделав выводы из размышлений над неудачами,

делаем новые шаги к цели. Не останавливаемся на полпути. Должна быть примерная цепочка действий. Ставим цели. Составляем планы. Разбиваем решение задачи на этапы. Формулируем конкретное задание. Выполняем задание. Смотрим на результат. Если результата нет или он нас не удовлетворяет, устраиваем «разбор полетов». Ищем и находим причину неудачи. Ставим задачу, учитывая «разбор полетов». Приступаем к выполнению задачи. В свои действия вносим непрерывность. Оказались в тупике – не останавливаемся и не опускаем руки. Считаем, что пришло время для анализа, вопросов и новых осмысленных действий. Любой жизненный тупик, реальный или мнимый, – это не окончательный проигрыш, а конец неправильной дороги. Сочетание работы над ошибками и спланированных, непрерывных усилий позволит структурировать жизнь. Выстроить поступательную цепочку действий, когда все последующие шаги вытекают из предыдущих. А вся цепочка продуманных мер приближает к цели.

Глава «Таблицы»

В начале любого пути важно сориентироваться. Где мы находимся? Что происходит вокруг нас? Для поиска любимого дела нам придется разобраться в наших жизненных позициях. Честно и объективно по отношению к самому себе определить возможности, сильные и слабые стороны. Для этого составим две таблицы.

Заполнив таблицы, мы получим наглядную карту того, что происходит с нами и вокруг нас. Таким образом сможем сузить поиски, ускорить процесс и приблизиться к результату. Если в результате цель не достигнута, это будет отрицательный, но не бесполезный опыт. Мы осознанно пойдем по дороге, изложенной в главе «Круг», предлагающей уникальный метод поиска. Будет понимание, что традиционные методики не работают. Новый метод не просто альтернатива, одна из многих, а наш особый путь, ведущий к результату.

Но вначале нам придется нарисовать на листе бумаги профессиональную карту, где разместятся: текущая обстановка, особенности момента, важные события, наши возможности и потенциал. Исследуя получившийся документ, мы определим, где можно развернуть наступление, а где необходимо накапливать силы. Каких знаний недостает, а какие станут нашим преимуществом. Опираясь на данные таблиц, учитывающих наши преимущества и предрасположенности, на-

до будет построить возможные бизнес-цепочки. Идеальный вариант – когда мы построили несколько бизнес-цепочек. И выбрали одну из них. Самую подходящую. Вопрос поиска любимого дела будет закрыт.

Берем лист бумаги. Разбиваем на столбики. Первый столбик назовем: «Мне нравится делать...». Второй: «Я умею, я уже делал, я профи». Третий: «Обстоятельства вокруг». Четвертый: «Глобальные обстоятельства». Пятый: «Ограничения». Шестой «Ресурсы». В первый столбик запишем все любимые занятия. Во второй – навыки, в которых мы достигли профессиональных результатов, а также знания и умения, отмеченные или не отмеченные дипломами. В третий пишем всё, что происходит в нашем районе, городке, с нашими друзьями. Например, «закрылась швейная фабрика», «школьные друзья увлеклись туризмом», «открылся автосборочный цех», «снесены частные гаражи» и т. д. В четвертый пишем, например, «бурный рост мобильных приложений», «ипотека дешевеет» и т. д. Пятый заполняем нашими условиями к предстоящей деятельности. Например, «работа рядом с домом» или «на дому», «доход не ниже...». В шестой пишем количество свободного времени в неделю, финансы.

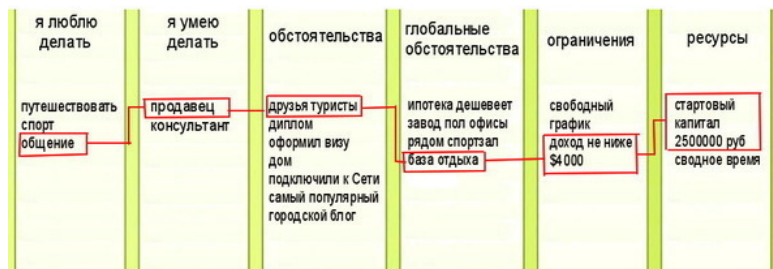
Таблица – это один из инструментов для достижения цели, и ответа на вопрос о любимом деле она, скорее всего, не даст. Разве только в том случае, когда нужен быстрый старт.

Это одновременно и бинокль, и микроскоп в нашей жиз-

ни. Периодически к ней можно возвращаться и вносить дополнения. Искать новые варианты, анализировать появившиеся перспективы. Работать с таблицей просто. Для этого надо составить рабочие бизнес-цепочки.

Рассмотрим пример абстрактной бизнес-цепочки. Вы продавец, торговали косметикой в супермаркете. Хорошо чувствуете покупателей, легко общаетесь с незнакомыми людьми. Ваши друзья занимаются туризмом, и вам знакомы их потребности. Если потребности еще неизвестны, то не проблема их узнать. Вы внутри сообщества. Все двери для вас открыты. Любая информация доступна. У вас есть шанс реализовать себя, открыв электронный магазин спортивного и туристического инвентаря. Хотя для этого придется проконсультироваться у друзей. Протестировать нишу. Получить дополнительные знания.

Подобные рассуждения могут показаться примитивными, но простая схема может привести к результату и изменить жизнь в лучшую сторону. Если простыми методами можно изменить жизнь к лучшему, зачем искать сложностей? Работайте с таблицей. Анализируйте свое место в окружающем мире и делайте выводы.



Пример малореален. Для подобного быстрого старта таблицу заполнять не пришлось бы. Всё бы срослось у вас в голове без всяких таблиц.

Тем более непонятно, как эта бизнес-цепочка соотносится с любимым делом. Даже если она вполне реальна. Вы чувствуете, что способны воплотить ее в жизнь. Но при чём здесь любимое дело? Хорошо, если вопрос отпал в процессе анализа подобной цепочки. Пока составляли, поняли, что дело вам чуждо. А если определенность отсутствует? Остались сомнения? Что-то привлекает в этом занятии, что-то напрягает. Умозрительные взвешивания не дадут однозначного ответа. Неопределенность остается. Верный способ оценить, подходит нам новое дело или нет, – это весы. На одну чашу весов положите: трудности, сомнения, жертвы. На другую: ценности и выгоды, которые получаем от нового занятия. Надо ответить на вопрос: готовы ли мы приносить жертвы, терпеть трудности ради достижения возможных выгод?

Но мы не всегда можем понять ценность результата и выгоды. Можем не представлять всех трудностей в процессе реализации нового дела. Нам нечего положить в противовес жертвам.

В самом деле, что нам дает фирма по продаже туристического инвентаря? Что в этом для нас ценного? Четкого ответа о любимом деле таблица не дала.

Возможно, таблица принесет больше пользы, если в ней будет много белых пятен. Значит, с быстрым стартом проблемы. Однако ситуацию мы прочувствовали. И уже готовы менять жизнь. Профессиональных знаний ноль, талантов ноль, друзей ноль. Что происходит вокруг, сказать затрудняемся. С этим срочно что-то надо делать или нет? Берем ресурсы и пускаем на самообразование. Например, не хватает знаний, чтобы начать новое дело. Но есть 4 часа свободного времени с понедельника по пятницу. Есть денежные накопления. Выделяем эти ресурсы на образование. Это должно быть не абстрактное образование, а то, которое приближает нас к цели. Мало связей в профессиональной среде – составляйте план и устраняйте этот пробел.

Бывают варианты, когда всего в достатке. Два языка, три аттестата, море друзей. Могу всё. Здесь тоже могут быть проблемы. Все пути открыты. Но куда направить усилия, непонятно. Таблица не помогает. Ибо не хватает места, чтобы вписать все таланты и все приобретенные знания, все события у друзей и в мировой экономике. С белыми пятнами по-

нятно. Их можно ликвидировать, получая дополнительные знания. А что делать, если их нет? «У меня два высших и три языка. А еще могу поддержать разговор о современной живописи. Кому и зачем это надо, непонятно. Но могу». Значит, белые пятна всё же есть, но мы их просто не видим. Им не нашлось места на листе бумаги. Стоит над этим подумать. Может, знаний много, но они не систематизированы, оторваны от практической жизни, устарели и неактуальны. Нужен кто-то (или что-то), кто смог бы подсказать правильный ход. В вашем случае уже можно переходить к чтению главы «Круг».

Таблица не помогает искать любимое дело. Она лишь наглядно демонстрирует соотношение масштабов наших ресурсов и слабостей. Но чтобы искать по системе, изложенной в главе «Круг», надо было полностью отработать таблицу. И убедиться, что обычные прямые дороги не ведут нас к цели.

Прежде чем перейти к следующей главе, построим еще одну таблицу. Можно мысленно. В ней всего две колонки: «Я – товар» и «Я – продавец». В первой размещаем навыки, которые у нас есть, которые мы можем и хотим предложить на рынке. Либо те навыки, которых у нас нет, но которым мы обучаемся и хотим предложить их на рынке позднее. Во второй описываем наш опыт продаж. Например: «Продавал электронику. Опыт отрицательный. Продавал дома. Опыт сомнительный. Хочу продавать эликсир вечной моло-

дости. Товар, который готов купить каждый без лишних вопросов». Получается, опыт продаж у нас был. Но продавать мы хотим идеальный продукт, который нужен всем, но который еще не изобретен. То есть мы в поиске абстрактных легких путей. Выводы: скорее всего, при таком раскладе вы не продавец, который готов идти на любой рынок и продавать любой товар. Есть вероятность, что вы сможете обрести опыт и навыки продаж. Но это не ваш путь. Во всяком случае, удовольствия на нём не получить. Следовательно, нужно обратить внимание на колонку «Я – товар». То есть предлагать на рынке свои способности, мастерство, уникальные знания. Прodelайте упражнение и попытайтесь определить, кто вы: товар или продавец.

В этой главе мы построили две таблицы. Попытались выяснить возможность построения бизнес-цепочек и выбора из них наиболее привлекательной. Замечательно, если уже на данном этапе мы смогли назвать свое любимое дело.

Хороший результат, если у нас получилось несколько бизнес-цепочек. И мы не можем выбрать одну-единственную. Тесты из главы «Круг» помогут нам определиться.

Вероятность такого исхода мала. Но результат есть у всех. Мы не нашли любимое дело, но отработали и отвергли все не ведущие к цели варианты. Утратили иллюзии и сомнения относительно витающих в воздухе бизнес-проектов. Значит, пора переходить к рабочим схемам поиска. Всё лишнее нам не будет мешать. А помогать нам будут знания о наших по-

зициях и окружении, полученные после составления таблиц. Работать с ними можно весь период продвижения к цели. Ведь даже определиться с вопросом, кто я – товар или продавец, бывает сложно. В разные периоды мы можем быть и тем и другим. Поэтому придется что-то пробовать и тестировать, а следовательно, переосмысливать и переоценивать. Не забывайте про совет, данный в начале книги: стройте таблицы не только в мыслях. Переносите все данные на бумагу или в электронный блокнот.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.