

Как найти себя. Быстрая формула
© Игорь Осипенко IgorOsipenko.com



Как найти себя? Как найти свое место в жизни? Каково мое предназначение? В какой области я могу раскрыть свои таланты полнее всего? Есть ли такие области жизни, где деньги не центр, а являются следствием хорошо и полезно проведенного времени? Как использовать мой жизненный опыт, чтобы выбор профессии или бизнеса, приносил массу позитива? Могу ли я самостоятельно найти свою дорогу в жизни?

Мало найти себя и свой путь. Надо найти свое место и роль в семье, коллективе и, для продвинутых, в обществе. Все ответы получите сегодня.

Стартовые принципы.

Мир постоянно меняется. Следовательно, необходимо себя подстраховать выбором универсальных принципов, которые работают независимо от изменений в профессии или бизнесе. Жесткое следование одному направлению лишает гибкости.

Выбор нескольких путей. Самые известные люди проявили себя в одной области, но их интересы были намного шире, чем мы знаем. Выбор еще одного пути помогает отдохнуть. Смена деятельности способствует гибкости ума. Из жизни. Девушка строит сеть бизнесов и играет на флейте. Психолог профессионально рисует. Мужчина строит бизнес и параллельно становится мастером спорта по ориентированию.

Выбор нескольких путей, как голыми ногами ходить по траве. Каждый рецептор отправляет сигнал в мозг и держит его в тоне. В обуви большинство рецепторов просто не работают и мозг не получает свою дозу "массажа".

Тестирование. Моя дочка не покупает учебники по компьютерной грамотности. Ее метод перебора приносит ей быстрый результат. Это надо видеть! Нажимает на клавишу - смотрит на экран. Если ничего не происходит, быстро нажимает на другую клавишу. И так делает пока не получит результат. Времени занимает столько же, сколько надо для открытия первой страницы бумажной книги.

Базовые принципы

Найти путь легко, если знать области поиска. Их три.



Джон Риз, американский интернет-маркетолог дает четыре вопроса по выбору ниши в интернете. Мы сможем извлечь первый полезный урок, где лежит наш путь.

Вопросы будущему эксперту:

1. То, что я делаю (или собираюсь делать), является ли для меня кайфом и достаточно ли я силен в этом деле?
2. То, что я делаю, является ли для меня кайфом, даже, несмотря на то, что я пока недостаточно хорош в этом деле?
3. То, что я делаю (или собираюсь делать), я ненавижу и в этом деле я достаточно хорош (хороша)?
4. То, что я делаю (или собираюсь делать), я ненавижу и в этом деле откровенно некомпетентен?

Поиск ниши лежит исключительно в первых двух вопросах. Недостатки навыков компенсируется тем, что приносит вам максимальное удовольствие.

Человек не может говорить “Я стану первым (я возбужден, заработаю миллион), в том, что ненавижу делать и в том, что откровенно плох”

Страсть

Страсть — сильное, стойкое, всеохватывающее чувство, доминирующее над другими побуждениями человека и приводящее к сосредоточению на предмете страсти всех его устремлений и сил. Словарь общей психологии 2005 год

Состояние “страсти” сильно отличается от состояния просто “нравится”. Все мысли и действия заточены на одном предмете. Фокус и концентрация часть страсти. Страсть автоматом включает фокус и концентрацию. Не надо учиться концентрации тому, у кого есть страсть.

Для определения страсти ответьте на следующие вопросы

1. Что вас по-настоящему заводит?
2. Что у меня получается лучше, чем у других?
3. Каким бы делом я занимался, даже, если бы мне не платили деньги?
4. Каким бы делом я занимался, если бы моя жизнь полностью финансировалась?
5. Если бы отсутствовали любые ограничения и последствия (законы, долг перед семьей, другое), то чтобы я делал?
6. Если бы мне была гарантирована полная безопасность, то каким делом бы я занялся?
7. Если бы были исключены все финансовые риски, то какими бы делом я занялся?
8. Что мне по-настоящему интересно и никогда не надоест?
9. Если я улучшу свое здоровье и, как следствие, стану выглядеть моложе и энергичнее, то каким делом я бы занялся?
10. Какое дело интересно исключительно для меня (не для семьи, детей, родителей, начальника а только для меня)?
11. За что вас постоянно хвалят коллеги или читатели, и вы до сих пор этому удивляетесь?

Обратите внимание. Мы говорим о страсти с точки зрения **дела и созидания**. Мы не говорим о потреблении автомобилей, домов и миллионов. Мы находим и реализуем наше предназначение через **созидание ценности** для себя и для других.

Как видите выше, чтобы найти страсть, необходимо ответить на вопросы под общим названием “**что вы хотите делать?**”. Но для окончательной шлифовки необходимо ответить на вопросы “**что вы НЕ хотите делать?**”.

Пока человек не определит, что для него опасно, он будет делать то, что

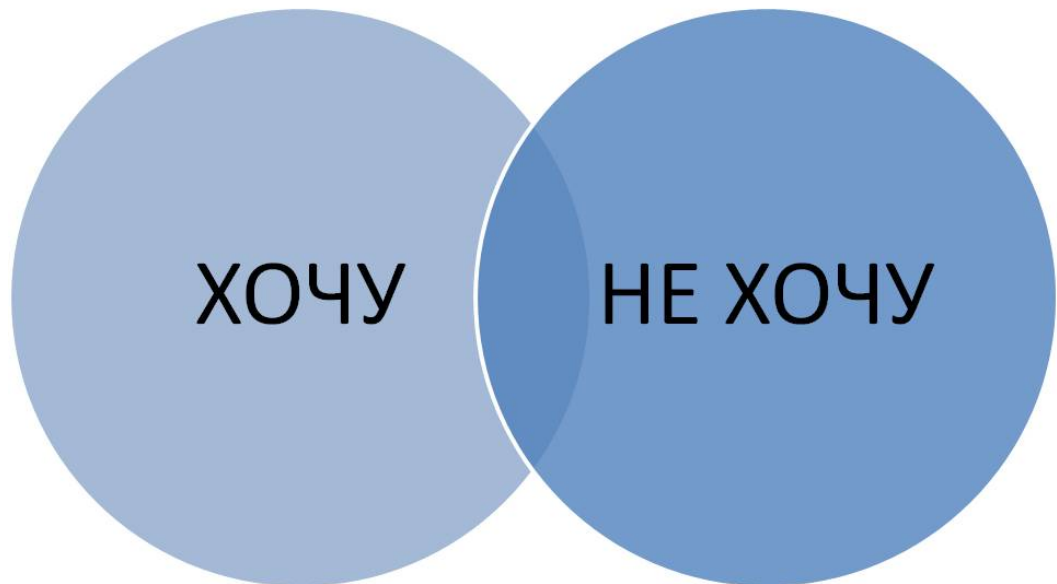
для него опасно:

1. К каким последствиям через 3-5 лет приведет стиль жизни, которым я живу сегодня?
2. К какой категории относятся мои действия сегодня: выживание (цели от одного дня до семи дней) или прогресс (цели на полгода и более)?
3. Что я категорически ненавижу делать?
4. Что бы я с удовольствием делегировал другому человеку при первой же возможности?
5. О каких действиях мне постоянно напоминают родственники или коллеги по работе? Нравится ли мне делать то, что меня просят?
6. Какие еще действия вызывают у меня внутренний дискомфорт?

Чтобы отследить, что у вас работает лучше всего, и в чем вы настоящий мастер, предлагаю заполнить следующую таблицу. Для этого выпишите названия пяти-семи ваших последних проектов. Напротив каждого напишите, какие действия дали результат и какие нет:

| | Какие действия, дали самый большой результат и удовлетворение | Какие действия дали мизерный или минусовый результат, при этом вы действовали из под палки |
|----------------------|---|--|
| Впишите ваш проект 1 | | |
| Впишите ваш проект 2 | | |
| | | |
| Впишите ваш проект 7 | | |

Как видно, мало определить **чего вы хотите**. Надо понять и отказаться от того, **чего не хотите**. Часто только после того, как человек определит, чего он не хочет делать, он приходит к тому, что по-настоящему со страстью хочет делать.

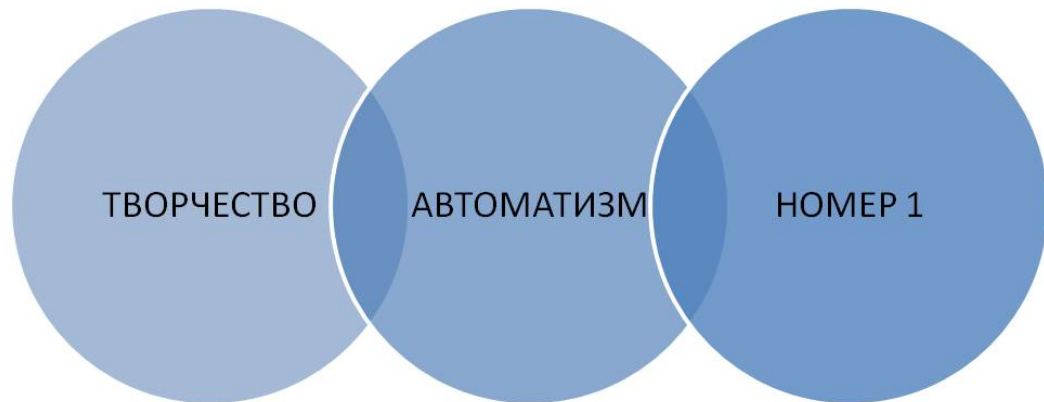


Предупреждаю. Страсть всего лишь один из трех пунктов. Уверен, будет корректировка, когда вы узнаете два других элемента выбора вашего пути или предназначения.

Мастерство

Мастерство второй элемент формулы пути, ниши и предназначения. Мастерство не статично. Постоянное совершенствование лучше совершенства.

Легкое спонтанное творчество и навыки профессии, доведенные до автоматизма, всего лишь часть мастерства. Не хватает амбиций и понимания, сможете ли соревноваться за звание стать первым?!



Для определения наличия и поиска у вас мастерства ответьте на следующие вопросы:

1. На какие темы вы готовы фантазировать круглые сутки?
2. К каким темам легко подключается ваше воображение, и вы легко находите решение сложных вопросов?
3. Какие навыки (общение, карьера или бизнес) доведены до автоматизма?
4. В каких областях вы видите очевидные, легкие и ясные решения?
5. В какой области у вас самый быстрый прогресс?
6. В какой области ваши тайные амбиции постоянно будят в вас желание стать первым?

Настоятельно рекомендую ответить на вопросы письменно.

Итак, у вас есть два элемента для определения вашего пути, ниши или предназначения. Однако, их катастрофически мало для полной картины. Представьте человека, который является страстным поклонником шарманки. Так оказалось, что он мастерски играет даже Моцарта. Проблема в том, что есть страсть и мастерство, но нет людей, которые бы оценили творчество деньгами.

Деньги

Третий элемент формулы поиска пути, ниши и предназначения. Деньги нейтральны. Но не до такой степени, чтобы их игнорировать. Благотворительные организации, религиозные течения, государственные службы хотя и не являются коммерческими компаниями, но фактически привлекают деньги и инвестируют в свои проекты.

Для поиска пути в материальном мире важны следующие моменты:

1. Будет ли ваша деятельность, путь, предназначение нести **ценность** не только вам, но и вашей базе подписчиков, клиентам, семье, родине... Добавьте или выберите что вам ближе.
2. Как измерить **ценность**? Верно, деньгами. Именно, деньги ярко символизируют степень полезности вашей деятельности. Клиент отдает деньги - это доверие. Речь о деньгах, которые приходят как следствие ценности, которую вы даете людям или рынку.
3. Сможете ли без внешних источников финансировать ваш путь и сохранить **независимость**?
4. И наконец, **есть ли деньги и клиенты** в вашей выбранной нише. Страстно и мастерски сыграть Моцарта на шарманке - это забавно, но нет рынка и клиентов с деньгами, и как следствие отсутствие финансирования вашего пути.

Не преувеличивайте, но и не недооценивайте деньги. Деньги рычаг для воплощения жизненных целей.

Итак, формула предназначения или пути выглядит как сочетание страсти, мастерства и денег.



Легче всего подойти ко всем трем понятиям, если выполнить следующие три упражнения:

1. Представьте ваш идеальный день
2. Представьте вашу идеальную неделю
3. Представьте ваш идеальный год

Расслабьтесь. Упражнения можно выполнять и в общественном транспорте. Включите воображение и уберите любые ограничения. Если удобно, вначале проиграйте фильм в голове, и только, потом запишите на бумагу.

Дополнительные принципы

Интроверты и экстраверты

Определите ваш психологический тип. Его нельзя изменить, но стоит научиться использовать. Например, вы интроверт, следовательно,

деятельность шоумена для вас будет экстремальной. Или вы экстраверт, тогда деятельность товароведа, который сидит в одном и том же кабинете, будет напоминать клетку со львом.

Для более глубинного понимания рекомендую видеотренинг “Проблем нет” <http://igorosipenko.com/problem-net/>, который полностью посвящен теме интровертов и экстравертов.

| | Интроверты | Экстраверты |
|----------------------------|--|--|
| Источник жизненной энергии | Внутренний мир | Внешний мир |
| Понимание себя | Через размышление и уединение | Через общение с другими людьми |
| Знания | Докапываются до первоисточника, знатоки нескольких предметов | Поверхностные, но знают все обо всем |
| Любовь к людям | Есть, готовы увидеться, но длительные тусовки утомляют | Есть, готовы долго находиться в одной тусовке, общаются со всеми понемногу |
| Самооценка | Занижена, так уединение не дает обратной положительной связи | В норме, охотно рекламируют себя |
| Перерывы | Лучший перерыв одиночество или общение с близким человеком | Лучший перерыв смена деятельности и разговор |
| Процесс | Фанаты | Фанаты |

| | | |
|-----------|---|---|
| | непрерывных процессов, не любят когда прерывают | разнообразия, радостно откликаются, когда отвлекают |
| Говорят | Медленно, ответ надо ждать долго | Быстро, за словом в карман не полезут |
| Профессии | программист, бухгалтер, писатель | шоумен, продавец, политик или аналоги |

Определите вашу территорию

Ответьте себе, кто вы - карьерист или бизнесмен? Правила игры разные. Выберите направление и следуйте ему.

Как выделится на рынке, и быть самим собой от Фрэнка Керна

Человек, который нашел свое предназначения. Четко его обозначил. Американский маркетолог, и, в некоторой степени, философ-мотиватор. Вот часть его правил:

1. Позиционируй себя, как гуру на вершине горы.
2. Создавай активы, которые обеспечат тебя всем, что необходимо. Так, чтобы у тебя была возможность не работать ни минуты, как только захочешь.
3. Зарабатывай на тех проектах, которые для тебя искренне интересны.
4. Получай доход только с теми людьми, с которыми хочешь иметь дело. И говори "нет" тем, с кем ты не хочешь иметь дело, без зазрения совести.
5. Будь и чувствуй полную свободу от какого-либо давления, кроме давления, которое ты добровольно выбрал для достижения твоей цели
6. Не заботься о том, кто и что о тебе думает. А также не беспокойся о тех, кому ты доставил удовольствие или обидел.
7. Организуй жизненный стиль такой, какой нравится тебе.

Стратегия заработка для мастерства

Мастер - человек знающий стратегию карьеры или бизнеса. Стратегия - это большой глобальный план вашей игры в карьере или бизнесе. Подробно смотрите в третьем и четвертом модуле курса “Эксперт за 21 день” <http://igorosipenko.com/ekspert/m1.html>

Резонанс боли и предназначения

Боль на рынке - это острая потребность рынка в определенном товаре или услуге. Если боль на рынке совпадет с вашим предназначением, то гарантирован эффект резонанса или вашего бурного роста.

Если вы нашли нишу на рынке, но все действия противоречат вашему предназначению, то момент, где вы потеряете и время и деньги.

Выбор предназначений

Что делать, если после анализа страсти, мастерства и рынков с деньгами, у вас два и более вариантов предназначения. Используйте метод оценки приоритетов. Я приведу пример с юристом, у которого стоит задача выбора.

Если три варианта, то одному из вариантов дайте 1 балл, другому 2 балла и третьему 3 балла (аналогично, если выбор из четырех вариантов, то 4 балла и так далее).

Просуммируйте. Наибольшее количество баллов определит ваше предназначение.

| | гражданское право | уголовное право | хозяйственное право |
|--------------|-------------------|-----------------|---------------------|
| страсть | 2 | 1 | 3 |
| мастерство | 1 | 2 | 3 |
| деньги | 2 | 1 | 3 |
| Сумма | 5 | 4 | 9 |

Кроме, пунктов “страсть, мастерство, деньги” рекомендую включить любой другой пункт, который важен для вас. В тот момент, когда я выбирал свою нишу у меня было более 25 пунктов. Чем больше пунктов тем, точнее будет конечная цифра.

Этот метод я применил для выбора города, в котором хочу проводить большую часть своего времени. Оказалось более 40 пунктов надо было учесть, чтобы увидеть огромную разницу в моих скрытых желаниях.

Предназначение по минимализму

Если в результате анализа вашего пути, ниши или предназначения, вы получили мутную, сложную картину с большими расстояниями, то выбор сделан неверно.

Простота, ясность и локальность - черты правильно выбранного пути. Простота характеризуется планом с минимальным количеством пунктов. Ясность - когда вы видите всю картину проекта вашей жизни без черновиков. Локальность - когда затраты на передвижение минимальны. Если вы разбросаете ваши силы по всей стране, то не хватит энергии для точечных ударов и покорения локальных рынков.

Терпение

Вы не можете сказать, правильный ли вы сделали выбор, пока не пройдет

4-7 лет. Человек, да и компании, проходят следующие этапы. Выживание, накопление потенциала, бурный рост.

Выживание, когда доход в ноль или минус. Накопление потенциала, когда много пота и искр, доход стабильный, но не высокий. Бурный рост, после накопления потенциала, награда тем, у кого есть терпение.

Ребенок ходит не сразу. Относительная самостоятельность достигается через 4-7 лет. Ваш проект и есть растущий ребенок.

Еще один тест предназначения

В курсе “Эксперт за 21 день” <http://igorosipenko.com/ekspert/m1.html> есть важная тема инсайдеров и аутсайдеров.

Инсайдер - человек, который находится внутри системы. Ситуация напоминает солдата в активном бою. Все что он видит, это противника перед собой. Сложно оценить ситуацию, находясь внутри системы.

Если вы хотите быть лидером и видеть все тенденции вашей профессии и рынка, то необходимо выйти за рамки любой системы и стать на позицию аутайдера. Это военный стратег, который находится на вершине горы и видит всю картину боя целиком.

После определения вашего пути, ниши или предназначения необходимы легкие корректировки. Выходите за рамки системы, чтобы эффективно управлять системой.

Пути не пересекаются

Владимир Тарасов в книге “Технология жизни. Книга Героев” дает четкий критерий выбора пути. Источник мудрости, которым пользовался автор, находится в Японии и Китае.

Пути двух людей, которые правильно выбрали свое предназначение, не пересекаются.

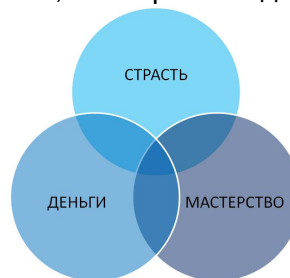
Резюме

Выбор предназначения не математическая задача, где можно подсмотреть ответ в конце учебника. Это постепенное вымывание песка ради крупы золота. Вначале используйте теоретическую базу из этого курса. Затем тестируйте каждый день в реальной жизни.

Следуй зову своего сердца. Ваша работа забирает очень много времени и единственный способ оставаться удовлетворенным – это делать то, что по-настоящему нравится. Вы должны любить свою работу. Если такую работу вы еще не нашли, не останавливайте поиски. Не сдавайтесь. Стив Джобс, основатель Apple

Настоящее предназначение нельзя выразить словами. Вместо вас будут говорить ваши глаза и энтузиазм тела. Когда вы будете спать, весь проект вашей жизни будет написан на улыбающемся лице.

Три критерия вашего предназначения:
страсть, мастерство и деньги.



До встречи.

Игорь Осипенко, минималист
IgorOsipenko.com

[Если остались вопросы, тогда кликните по ссылке и задайте вопрос](#)

[Посетите страницу с полным ассортиментом книг, аудиокурсов и видеотренингов Игоря Осипенко](#)