



# Kouzelná příležitost

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

*Michal Janza*

Projekt osobního rozvoje aneb jak se žít vlastním koníčkem.

## Pracovní sešit 2. vysílání

# VHLED

aneb  
jak se žít koníčky

**MICHAL JANZA**

**Vítejte v pracovním sešitě. Úlohou pracovního sešitu je pomoci vám zadané věci z tréninku uvést do praxe. Doporučuji si nad každou úlohou sednout a věnovat jí dostatek času.**

## **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 najdete zde v tomto pracovním sešitě.**

**Ta první a nejdůležitější, na kterou byste měli odpovědět ještě dříve, než budeme pokračovat.**

**Zní takto:**

**Co jste ochotni přestat dělat, abyste dosáhly svého cíle, svého snu?**

Napiš si odpověď

.....

.....

.....

.....

**Já ti na tuto otázku odpovím na konci vysílání.**

## 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 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Poznámky:

## 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? .....

.....

## **Jsou věci, které ale můžete udělat okamžitě po skončení vysílání:**

1) Promluvte si s kolegy v práci a kamarády, jak vnímají vaše záliby.

Jak vnímají vaše znalosti v oboru vašich koníčků.

Vědí vůbec, jaké máte koníčky?

Vědí, že si můžou kdykoliv přijít pro radu v oboru vašich koníčků?

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. (Určí vám správný směr).

6) Stále se zlepšujte a vzdělávejte ve vašem oboru.

## **Poznámky:**

## **Bud'te 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**