

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ РЫНОЧНУЮ ЦЕННОСТЬ?

Знаете ли вы, от чего зависит размер вашего дохода? И почему денег постоянно не хватает? Дело не в инфляции и не в том, что ваш работодатель не хочет вам платить больше. Размер вашего дохода целиком и полностью зависит от того, сколько вы стоите. И, что бы вы ни думали, проблема заключается в степени соответствия вашего представления о том, что вы делаете и что вы получаете за свой труд, тому, что «думает» об этом рынок. Вы можете быть бесценным человеком для своей семьи и друзей, у вас есть безусловная человеческая ценность, но рынку нужно другое. Для того чтобы зарабатывать и не иметь проблем с деньгами, нужно обладать рыночной ценностью.

Знаете ли, вы за что вам платят деньги? Разумеется, не за красивые глазки (если, конечно, вы не кинозвезда, у которой внешность является товаром). Вам платят за пользу! За умение решать значимые проблемы клиента особым, свойственным только вам способом! Если вы работаете секретарем в офисе, то вам платят «за выполнение мелких поручений руководителя, приготовление чая, регистрацию входящей и исходящей корреспонденции и т.п.». Если вы работаете бухгалтером, то вам платят «за ведение бухгалтерского учета», а именно: за учет определенного ограниченного набора производственных или коммерческих операций. И самый главный вопрос, который вы должны задавать себе на протяжении всей жизни, - сколько человек может делать то же, что и вы? И в чем состоит ваша оплачиваемая исключительность?

Уж не в том, чтобы оказывать своему боссу «дополнительные услуги», потому что и здесь вам всегда найдется более выгодная замена! Рыночная исключительность и, соответственно, востребованность вас как специалиста состоит в вашей способности приносить больше пользы клиентам, а значит, больше прибыли предприятию, на котором вы работаете, в том числе и тогда, когда вы работаете на себя. И если то, что вы получаете, не отвечает вашим представлениям о достойном уровне вознаграждения за ваш труд, то только потому, что вы неправильно определили значимость того, что вы делаете на своем рабочем месте.

Заблуждение большинства людей в отношении своих возможностей зарабатывать - убеждение в том, что их профессия и должность будут постоянно их «кормить», пока они способны ходить на работу. К сожалению, это не так. Даже если вы сегодня занимаете хорошо оплачиваемую должность или ваша профессия пользуется спросом на рынке - это не гарантия ваших будущих доходов, и уж тем более это никак не связано с постоянным ростом вашего дохода. Должность - это не ваша собственность! Поэтому гарантий занятости и права на доход у вас не было и нет.

Как же определить свою рыночную ценность, чтобы открыть себе путь к процветанию?

Во-первых, сформулируйте в нескольких предложениях, за что именно вам платят сегодня деньги и какую выгоду получит клиент, если воспользуется тем, что вы предлагаете. Если то, что вы делаете, не является решением значимой проблемы клиента, то у вас никогда не будет больше денег, чем сейчас.

Во-вторых, подумайте, кому вообще нужно то, что вы делаете, и кто готов платить за это деньги. И если работодатель - это единственный человек, кто платит вам сегодня, то что будет, если он передумает и необходимость в ваших услугах отпадет? Как сказал об этом Джо Кэллоуэй, автор книги «Незаменимые», «вы можете отлично что-то делать и очень любить свое дело, но если нет людей, готовых вам за это платить, это не бизнес, а хобби». Вы, конечно, можете продолжать этим заниматься и дальше, однако завтра вам захочется еще и поесть.

В-третьих, проведите рыночное исследование и выясните, сколько стоят услуги или товары, подобные тем, что предлагаете вы. Сколько человек (или фирм) делает то же, что и вы? И если бы вам пришлось повесить ценник на свою способность что-то делать, то сколько бы это было в рублях (или тех денежных единицах, которыми вы расплачиваетесь в стране своего проживания)?

В-четвертых, подумайте: если перед потенциальным клиентом стоял бы выбор (а заметьте, что в мире изобилия, в котором мы с вами живем, выбор существует всегда, и, проведя рыночное исследование, вы могли в этом убедиться сами), то почему он должен был бы выбрать именно вас? Какие гарантии есть у вас, что клиент, воспользовавшийся вашими услугами, получит именно то, что вы ему обещали? Почему он должен вам верить? И что особенного можете предложить именно вы? Ответы на эти вопросы откроют вам «двери» к осознанию собственной неповторимости, даже если сегодня вы «рядовой сотрудник с рядовой зарплатой». А неповторимость - ключ к большим доходам. Все дело в том, что сегодня значительную часть цены за товары или услуги составляет так называемая «воспринимаемая ценность», которая целиком полностью зависит от вашего умения быть особенным и способности занять место в голове и сердце вашего потенциального клиента. И чем полезнее то, что вы делаете, тем выше воспринимаемая ценность. Чем более эксклюзивно то, что вы делаете, тем дороже это ценят люди, для которых вы делаете это. Так что вам просто надо найти путь к сердцу ваших клиентов, чтобы они всегда делали нужный вам выбор!

И наконец, задайте себе еще один важный вопрос: сколько человек вообще знает о том, что вы предлагаете? Если у вас сегодня нет заработной платы, у которой всегда есть «потолок» и которая - хотите верить, хотите нет - никогда не отражает реально того, что вы стоите, то ваш доход определяется количеством продаж. Все, что вам надо сделать, - задуматься, как стать нужным большому количеству людей и как автоматизировать этот процесс обретения ценности в глазах других, чтобы каждый месяц не начинать с полного нуля.

В общем, не сидите и принимайтесь за дело. Чтобы быть востребованным на рынке, надо четко знать свою рыночную ценность и уметь ее увеличивать. Это позволит вам избавиться от иллюзий, что вам кто-то что-то должен в этой жизни. Вы поймете, что единственный человек, от которого зависит размер вашего дохода, - это вы сами. Единственная гарантия занятости сегодня - это постоянный профессиональный рост, поиск исключительных способов быть нужным большому количеству людей и умение быть незаменимым для своих клиентов в этот век заменителей.

Будете расти вы - будет расти и ваш доход. Другого пути просто нет!