

未來90天職涯 / 副業 方向報告

實用主義・直指核心・可執行

2026年03月17日

客戶代號: FC30-1BE0BF70

The OriCode

未來90天職涯 / 副業方向報告

Client ID: FC30-1BE0BF70

先講結論

- 主軸判斷： 可以開始小型副業測試
- 這90天最值得做： 在既有專業圈子內，將你深度解決問題的能力打包成一個清晰的服務或小型產品，用最低調的方式邀請回饋，測試市場水溫。
- 這90天先不要做： 不要主動找人合夥，或為了「證明自己」而接下需要大量社交、模糊約定的新項目。

你現在真正卡住的是什麼

你現在處於一種「內在很熱，但外部卡住」的矛盾狀態。你對未來有很多想法（甚至焦慮），行動力很強，但感覺力氣沒打對地方。真正的卡點在於：你的工作方式太主動了，這讓你忽略了「等待正確邀請」的自然節奏。你急於將自己的

能力變現，卻可能用「我應該做」的模式，去接洽那些邏輯上合理、但其實消耗大於收穫的機會。未來三個月，生活正要求你把注意力從「廣撒網」拉回到「為特定的、欣賞你的人，提供深度的解決方案」這個更聚焦的場景。換句話說，機會在深度，不在廣度。

你現在最容易白忙的地方

- 用自己的熱情，去追逐別人眼中的好機會：你很容易被朋友、社群的建議帶著走，覺得「好像可以做」，但沒經過自己內在真正的醞釀與確認，最後導致投入後熱情快速消退。
- 在「證明自己很行」的細節上過度打磨：你有一項把事情做到完美的天賦，但如果用在還沒驗證市場需求的原型上，就會變成白工。
- 在情緒高漲（興奮或悲觀）時做重大決定：你容易在對一個新點子感到無比興奮時衝動投入，或在遇到挫折時全盤否定，這兩種狀態下的決策，日後回頭看常常是浪費時間的根源。

更適合你的工作與收入方式

- 做決定時： 當一個新機會出現，先別急著分析好壞。給自己至少一週的「冷靜期」，觀察當情緒的興奮或焦慮退去後，你內心是否還對它保有平靜的確定感。
- 安排精力時： 採用「短跑衝刺」模式，而非「長期硬撐」。為一個具體的小任務設定明確的截止日，專注完成它，然後休息。這比同時多線進行、每條線都慢速前進更有效。
- 收入切入點： 最適合的方式是「為已驗證的問題，提供一次性的深度解決方案」，收取顧問費或專案費。細水長流的訂閱制或需要長期維護的模式，現階段對你消耗較大。
- 機會場景： 你的機會大多來自你既有的專業人脈圈或信任你的小群體。你需要做的不是向外陌生開發，而是在這個圈子裡，更清晰地表達你能解決哪一類「棘手但具體」的問題。

未來30天：先校正，不急著擴張

- 主線任務：不找新機會，而是重新梳理過去半年，有哪些朋友或同事曾認真請教你、讚賞你某項具體能力的時刻。把這些時刻和對應的問題記錄下來。
- 先做的小動作：從上述清單中，選出一個你最常被問到、且解決起來最有成就感的問題。用一個下午，寫下你解決它的標準步驟或核心心法（不超過500字或一張圖）。
- 先停的事：停止瀏覽大量「別人如何成功變現」的案例，這只會加劇你的焦慮和方向散亂。
- 最佳時間窗：4月1日至4月7日。這段時間非常適合你獨處、深度思考，將上述那個「核心心法」打磨得更清晰、更具體。
- 要收集的證據：當你把这个「核心心法」私下分享給一兩位信任的朋友時，觀察他們的反應。他們是單純說「很棒」，還是進一步追問「那你怎麼收費？」或「我正好有個朋友有這問題」？後者才是有效證據。

第31-60天：測一個最值得的副業方向

- 最值得測的方向：「棘手流程診斷與優化」顧問服務。專門幫小型團隊或個人創作者，解決他們工作中某個反覆卡關、效率低下的具體環節（例如：內容生產流程混亂、客戶管理一團糟、專案總是延遲）。
- 適合的形式：一次性付費的線上諮詢 + 一份簡要的優化建議書。時長約90分鐘。
- 先拿什麼去測：將你在「未來30天」整理出的「核心心法」包裝成一個具體的服務名稱與簡介，例如：「90分鐘工作流瓶頸診斷」。私下向你認為最可能有需求的3個人發出明確邀請（不是廣發廣告）。
- 最佳時間窗：5月5日至5月15日。這段時間利於將計畫轉為實際行動與收費，適合進行這幾場測試性的諮詢對話。
- 失敗警訊：如果受邀者都表示「問題沒那麼嚴重」或「暫時不需要」，或是你在對話中感到自己在硬銷、對方並不真誠，這代表你鎖定的問題不夠痛，或找錯了測試對象，需要重新調整。

第61-90天：決定加碼、修正，還是收手

- 如果反應好：將這套「診斷流程」標準化，並定出明確的價格。可以開始在你最活躍的一個專業社群中，以分享心得的方式，低調提及你提供這項服務。
- 如果反應普通：詢問測試客戶，是「解決方案不夠好」，還是「問題本身不重要」？如果是前者，回頭深化你的專業；如果是後者，更換你要解決的問題場景。
- 如果很耗損：果斷暫停。耗損感可能來自服務對象不對（愛討價還價、不尊重專業），或這個問題本身讓你厭煩。這不是失敗，是重要的篩選訊號。
- 主職與副業分工原則：副業是用來驗證你某種深度能力能否變現的實驗室，不是用來逃離主職壓力的避風港。確保副業的時間投入，不會侵蝕你在主職上建立信譽的精力。

這90天不要再證明的事

你已經不需要向任何人（包括你自己）證明「我什麼都能做」或「我很有熱情」。你的能力與熱情是顯而易見的。接下來要證明的只有一件事：我能否將一種特定的深度能力，

轉化為一個有人願意付費的清晰產品。把力氣從「展示全能」轉為「定義邊界」。

最後提醒

這90天是一場精心設計的實驗，目標不是賺大錢，而是獲得一個清晰的市場訊號。你最強大的工作模式是：在安靜中準備好你的「深度解方」，然後被對的人邀請出手。請信任這個「等待與回應」的節奏，它比你四處出擊更能節省精力，並帶來真正適合你的機會。當你感到焦慮時，請回到那件你最能靜心深入的具體事務上，那裡面藏著你真正的籌碼。

The OriCode · 未來90天職涯 / 副業方向報告

免責聲明：本報告由 AI 模型生成，僅供資訊參考，不構成專業醫療、心理或法律建議。The OriCode 不對基於此內容所做之任何決定或行為承擔法律責任。如有特定需求，請諮詢合格之專業人士。