

Шаг 1

Цель



На этом шаге главное — не допустить ошибку.

Можно пойти не туда, совсем не туда. Это чревато потерей времени, усилий и денег. Поэтому очень хорошо подумайте над вашей целью.

И не упускайте ее из виду.

Ваша мантра целеполагания: амбициозно, достижимо, всегда перед глазами.

1.1. Целимся

Дорога в тысячу ли начинается с первого шага.

Китайская мудрость

Я бы мог быть намного полезнее вам на этом этапе, но, увы, вы не рядом со мной, не рассказываете о себе, ваших целях и амбициях, не делитесь со мной мыслями...

Я не понимаю ваших желаний и возможностей, не чувствую ваших эмоций...

Я не могу подтвердить правильность ваших намерений или скорректировать ваши планы (иногда я достаточно сильно корректировал первоначальную цель своего собеседника).

Но несколько советов все же дам.

Во-первых, будет хорошо, если цель была сформулирована по модели SMART (аббревиатура от слов specific — конкретный; measurable — измеримый; attainable — достижимый; relevant — значимый; time-bounded — соотносимый с конкретным сроком).

Сразу же хочу предупредить читателя: собрать под одной обложкой все знания на тему самомаркетинга и личного и профессионального развития невозможно, да и незачем — получится многотомник, который мало кто захочет читать.

Моя цель — сделать рабочую тетрадь, своего рода road map (дорожную карту) вашего развития от того состояния, в котором вы находитесь, до № 1.

Во-вторых, ваша цель должна быть амбициозной.

Цель стать № 1 — это достойно.

№ 1 в продажах в своей компании.

№ 1 по продажам в своей отрасли.

В книге Блэя «Как стать гуру за 60 дней» есть хороший совет: сейчас тяжело стать № 1 в какой-то области, поэтому лучше сузить свой фокус.

Например, вы хотите стать № 1 в маркетинге.

Маркетинг — это слишком широкое понятие.

Да и отраслей, в которых он применяется, огромное множество.

Выбирайте узкую область маркетинга и отрасль — и ваша цель готова.

Например, вы планируете стать № 1 в прямом маркетинге в фармацевтической отрасли.

Это достижимо, и это амбициозно.

Когда вы достигнете этой цели, можете двигаться дальше, в новую область маркетинга или в новую отрасль.

№ 1 в чем-либо в стране.

№ 1 в чем-либо в мире (а почему бы и нет?)

Неожиданно для себя на первом международном маркетинговом форуме, который проходил по инициативе и под патронажем Филипа Котлера, международного гуру маркетинга, я услышал, как он представил меня коллегам: «А это Игорь Манн из России, он № 1 в маркетинге без бюджета». (О! Это дорогостоящее!)

Как мне это удалось?

Филипу просто очень понравилась моя книга, и он не знает других специалистов в этой области (я тут был первым — и стал № 1).

Конечно, некоторых читателей и цель стать № 2 в своей области будет заставлять каждое утро высакивать из-под одеяла.

Прочитал в книге «Как думают люди», что у японцев есть понятие «икигай» — это то, ради чего вы просыпаетесь по утрам (пусть вашим «икигаем» будет «встаю, чтобы сделать шаг к тому, чтобы стать № 1 в...»).

Японцы вообще очень целеустремленные люди. Есть у них такая традиция: покупают безглазую куклу (она называется «дарума»; скорее, это голова куклы), загадывают желание или ставят цель, рисуют один глаз, и — вперед!

Пока желание не исполнится, а цель не будет достигнута, кукла смотрит на вас немым одноглазым укором.

Я, кстати, когда эту книгу начал писать, дарому сделал (будете на моем семинаре с одноименным названием, увидите ее!). Больше года она меня мотивировала...

Вы читаете эту историю в книге, значит, у нее уже два глаза :)

Каждый ли должен стать № 1? Наверное, нет. Кто-то лишен амбиций. У кого-то плохие стартовые условия. Кому-то не повезет. Но само движение к № 1, работа в этом направлении, особенно работа над развитием и результатами, сделает вас лучше.

Как говорится, целись в Солнце — точно попадете на Луну.

А будете целиться в Луну — можете не долететь.

В-третьих, держите цель перед глазами.

Картонка размером с визитку в вашем кошельке.

Заставка на компьютере и/или телефоне.

Мне нравится устанавливать цель заставкой на айфоне.

Всегда перед тобой, и ты видишь ее не меньше 100 раз за день.

Проигнорировать ее невозможно.

Бумага в рамке под стеклом около рабочего места («Я, такой-то, обязуюсь...» — а почему бы и нет?). Пусть как можно больше людей узнают о вашей цели — сжигайте корабли! Отрезайте пути к отходу!

Гравировка на стекле наручных часов (видел я такое!).

Татуировка (такого, признаюсь, пока не видел).

Рингтон (такого, признаюсь, еще не слышал).

Когда я был мальчишкой, папа будил меня в школу со словами: «Вставайте, граф! Вас ждут великие дела!»*. Представляете рингтон с подобными мотивирующими-напоминающими словами и бодрой музыкой?

Чуть позже в этом уже надобности не будет: ваша цель станет частью вашей жизни, а возможно, и большей частью вашей жизни. Но для начала визуализация необходима. «С глаз долой — из сердца вон» — это как раз про наглядность и повсеместность видимости вашей цели.

Читать

Роберт Блай. Как стать гуру за 60 дней. М. : Эксмо, 2005.

Маршалл Голдсмит. Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха. М. : Олимп-Бизнес, 2010.

Дмитрий Чернышев. Как люди думают. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Самопроверка и настройка

Внимание, читатель!

Нет никакого смысла читать дальше, если у вас нет цели.
Откройте приложение 1, самый первый раздел.

Сформируйте вашу цель. Положите ее на бумагу. Полюбите ее. Поверьте в нее. И только тогда читайте дальше.

* По преданию, такими словами слуга французского историка герцога Сандрикура Максимилиана Анри де Сен-Симона (1720–1799) будил своего хозяина.