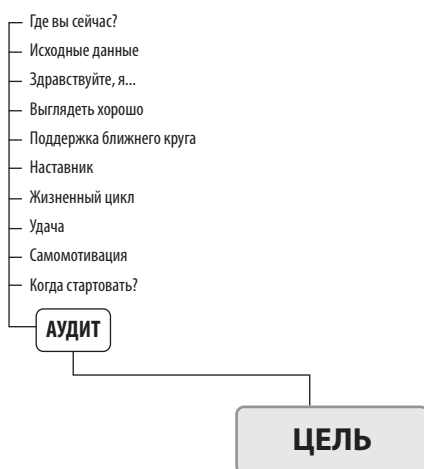


Шаг 2

Аудит



Давайте рассмотрим в этом разделе ситуацию, в которой вы находитесь (глава «Где вы сейчас?»), — возможно, это поможет скорректировать вашу цель.

Давайте также разберемся, какие ваши качества работают на вас и против вас (главы «Исходные данные», «Выглядеть хорошо» и «Здравствуйтесь, я...»).

Посмотрим, кто (главы «Поддержка ближнего круга» и «Наставник») и что (главы «Удача» и «Самомотивация») может помочь в достижении вашей цели.

И посмотрим на взлеты и падения вашей карьеры и на вашем профессиональном пути.

2.1. Где вы сейчас?

Во многих книгах по мотивации написано: неважно, кто вы, где живете, в какой семье родились, — вы можете достичь чего угодно, если захотите.

Хм-м... я отношусь к этому скептически.

Радмило Лукич — лучший тренер по продажам в России и в СНГ — в одной из своих книг как-то здорово прошелся по теме самомотивации.

Точные слова не помню, но суть такова: вы можете каждое утро вставать по утрам и говорить себе: «Я буду чемпионом Уимблдона, я стану чемпионом Уимблдона, я всех порву на Уимблдоне...» — но до тех пор, пока вы не возьмете в руки ракетку и не будете тренироваться, тренироваться, тренироваться и тренироваться, ваши позитивные установки вас никуда не приведут.

Все-таки важно трезво оценить свою стартовую ситуацию. Компании это делают, используя множество инструментов (SWOT, анализ сил Портера, анализ PESTEL...), и вы должны это сделать.

Попробуйте самое простое — SWOT-анализ. Упражнение неприятное, но оно точно стоит того, чтобы им заняться.

Нарисуйте квадрат (или используйте тот, что в приложении 1), разделите его на четыре части и напишите в углах:

- мои сильные стороны (S)
- мои слабые стороны (W)
- мои возможности (O)
- угрозы для меня в настоящий момент (T)

И заполните эту таблицу вашими данными.

Вот мой пример.

<p>Сильные стороны</p> <p>Я хорошо знаю маркетинг</p> <p>У меня отличный теоретический бэкграунд</p> <p>Я кандидат экономических наук</p> <p>У меня высокая узнаваемость в маркетинговых кругах</p> <p>У меня много полезных контактов</p> <p>Я три года работал региональным директором по маркетингу в Европе</p> <p>У меня трехлетний опыт работы коммерческим директором</p> <p>Сильный инстинкт самообразования</p> <p>...</p>	<p>Слабые стороны</p> <p>Я довольно слабый аналитик</p> <p>Я не люблю работать с данными</p> <p>Я знаю только английский, и он у меня не беглый</p> <p>...</p>
<p>Возможности</p> <p>Я хороший нетворкер</p> <p>Лично знаком с Филипом Котлером</p> <p>У меня две консалтинговые компании</p> <p>...</p>	<p>Угрозы</p> <p>Молодые специалисты наступают на пятки</p> <p>Много разветвлений в маркетинге, и нужно быть в курсе всего</p> <p>Я в постоянном цейтноте</p> <p>Кто я? Консультант? Спикер? Издатель?..</p> <p>«Размывание» бренда (ухожу в инновации, интернет-маркетинг, клиентоориентированность, внутренний маркетинг...)</p> <p>...</p>

Здесь все правда, но весь свой SWOT я не показываю: это личное.

И вы свой лучше никому не показывайте.

Но будьте готовы к тому, что я (или кто-то другой) попрошу вас во время собеседования при приеме на работу набросать ваш SWOT-анализ.

Это отличное упражнение, чтобы понять, знаете ли вы основы маркетинга, оценить вас, понять вашу самооценку.

Конечно же, вариант SWOT на собеседовании должен отличаться от того, что получится при чтении этой книги. Второй вы делаете для того, чтобы стать лучше. Первый — для того, чтобы продать себя подороже («это маркетинг, детка»).

Когда будете делать свой SWOT, будьте честны: нет смысла обманывать себя. Увидев свои слабости и недостатки, вы увидите свои точки роста и развития.

Попробуйте выпить вина и потом начать делать SWOT. Что у трезвого на уме, то у расслабленного алкоголем легче ложится на бумагу.

Поговорите с коллегами, с вашим начальником (если у вас нормальные отношения, это реально) и друзьями (от последних вы должны услышать много правды) — так вы получите объективный, реальный, жизненный SWOT, а не SWOT-в-розовых-очках, SWOT «белый и пушистый»...

Теперь, когда ваш SWOT готов, вы должны:

- **сохранять и умножать свои сильные стороны;**
- **устранять слабые;**

По опыту: честный список слабостей — а он получается достаточно длинный — зачастую парализует.

Одни рекомендуют начинать именно с них (для преодоления себя). Другие (например, авторы книги «Ответ») советуют: «Не тратьте ни мгновения вашей драгоценной жизни на преодоление ваших слабостей!»

Я за золотую середину. Есть слабости, которые можно игнорировать, с которыми можно научиться работать и жить, которые можно использовать с пользой для себя. И есть слабые стороны, которые нужно устранить, победить, преодолеть.

— Использовать все возможности

— Учитывать риски

Как это легко написать и как сложно сделать!

Вы представить себе не можете, сколько мне пришлось приложить усилий и времени, чтобы разобраться в теме интернет-маркетинга!

Несколько лет ушло на то, чтобы от полного нуля перейти к нынешнему статусу (а сейчас я других учу правильному интернет-маркетингу).

Пользуясь случаем, хочу сказать спасибо моим учителям: Сергею Сухову, Юрию Чередниченко, Денису Собе-Панеку и Виталию Мышляеву.

Тут важен четкий и продуманный план.

Считается, что для закрепления положительного навыка требуется 21 день. Пусть вас радует, что для устранения слабости могут потребоваться те же три недели. Каждый день, по чуть-чуть, понемногу начинайте побеждать свою слабость.

Например, вам нужно выучить английский язык.

Вы выбираете для себя наиболее подходящую методику (пара недель может уйти на то, чтобы ее найти: слишком большой сейчас выбор).

И потом начинаете:

- каждый день скайп-разговор с носителем языка;
- каждый день вы читаете пять страниц английской книги;
- каждый вечер смотрите 40-минутный сериал на английском языке.

Это займет полтора часа каждый день.

Потянете?

Нет?

Тогда довольствуйтесь русскоязычными источниками и помощью переводчика и смиритесь с упущенными возможностями.

Важно знать, что не всегда бывает хэппи-энд и не все свои слабости и недостатки можно победить. Я, например, так и не полюбил аналитику и не освоил SPSS (программа обработки и анализа статистической информации).

Но я достаточно прилично освоил функции Excel, сразу же нашел себе в команду очень сильного аналитика, и у меня есть коллеги, которые легко справляются с SPSS, когда она нужна.

Читать

Джон Ассараф, Мюррей Смит. Ответ. Как преуспеть в бизнесе, обрести финансовую свободу и жить счастливо. М. : Эксмо : Мидгард, 2009.

Самопроверка и настройка

Остановитесь. Не читайте дальше, пока не заполните пункт 2.1 в приложении 1.

2.2. Исходные данные

Сейчас начнется неприятное.

Давайте разберемся, что у вас с врожденным и приобретенным «наследством» за годы жизни. Поговорим и задумаемся в этой главе о вашем росте, весе, конституции/телосложении, драйве/энергетике, голосе, осанке, походке, вашем «интерфейсе».

На эту тему издано множество книг, материалов, статей, но мне сейчас важно, чтобы вы осознали некоторые важные моменты.

Я боюсь давать здесь какие-либо советы и рекомендации.

Во-первых, странно это делать за глаза, не видя вас.

Скажу честно: очень тяжело давать обратную связь по этим вопросам.

Сказать собеседнику в глаза, что ногти лучше не грызть, а стричь или что его гардероб, мягко говоря, оставляет желать лучшего, крайне непросто.

Поэтому, если вам это действительно говорят — это тяжелая правда.

Во-вторых, есть читатели и есть читательницы, и рекомендации должны быть разными.

Многие рецензенты (точнее, рецензентки) отметили, что книга слишком мужская и нет советов для девушек и женщин.

Вот в чем не спец, боюсь советовать.

Но вы уж, девушки, пожалуйста, как-то между строк прочитайте... вы же в целом умнее, чем мы :)

В-третьих, есть национальные, профессиональные и прочие особенности, которые тоже лучше учесть.

Поэтому просто учтите, что все изложенное далее может быть использовано и против вас, и в вашу пользу.

Рост. Более рослые мужчины — об этом говорят все исследования — добиваются бóльших результатов.

Что может сделать вас выше, если с ростом не повезло?

Обувь на каблуке, хорошая осанка, правильная одежда и умение держать голову выше.

Да и не критичен рост, если вы чего-то хотите на самом деле! Наполеон маленький был, но многого сумел достичь.

Вес. Вы и без меня знаете: стать № 1 с лишним весом будет гораздо сложнее, да и наслаждаться этим статусом вы будете меньше (суровый факт: жизнь толстяков короче). Приведите себя в форму.

Да, я знаю, что есть еще и проблема, скажем так, чересчур худощавого телосложения. Но эта книга не о том, как исправлять недостатки фигуры.

Есть недостаток — боритесь.

Телосложение. Кому-то повезло (широкие плечи у мужчины, пропорциональная фигура), кому-то нет. Спорт, правильное питание и правильный гардероб — вот ваши помощники, если вам не повезло.

Совет мужчинам: купите журнал Men's Health: в нем полно историй о том, как сделать себя атлетом.

Да, нужно поработать над собой. Но, как говорят в США, no pain, no gain (нет страданий — нет результата).

Осанка. Наши мамы были правы, когда говорили нам, чтобы мы не сутулились. Нам нравятся люди, которые ходят с прямой спиной и расправленными плечами. Увы, таких очень мало (и я сам не из их числа).

Если вы заметили это за собой — тренируйтесь (посмотрите в интернете упражнения) и попробуйте «Мастер осанки» (www.masterosanki.ru).

Походка. Важный фактор. Тяжело оценить себя; попросите снять видео. Думаю, вы удивитесь и расстроитесь, когда будете смотреть на себя.

Делайте выводы.

Драйв и общий тонус. Опять же, кому-то повезло с этим больше, кому-то меньше.

Кто-то сова, кто-то жаворонок. Кто-то всегда «на низком старте», кому-то нужно настраиваться часами.

Ваши главные союзники здесь — правильные здоровые привычки: спорт (физическая нагрузка), полноценный сон, правильное питание, правильный режим и правильный настрой.

Временными союзниками могут быть природные стимуляторы/энергетики — женьшень, элеутерококк, китайский лимонник, кофе, шоколад (думаю, что тут многие вспомнили классный фильм «Области тьмы»).

Может помочь и правильное хобби — переключение с работы на хобби весьма полезная вещь!

Мои хобби — просмотр сериалов во время бега на эллиптическом тренажере и чтение бизнес-книг — отлично помогают мне переключиться с работы, но при этом держат в курсе.

Еще одно мое хобби — я собираю сов: фигурки, магниты на холодильник, тарелки с ними, картины... У меня большая коллекция, и, когда я ее рассматриваю, я релаксирую (вспомнил сейчас — и снова расслабился :)).

Завидую тем, у кого хобби интереснее, чем мои.

Михаил Иванов занимается триатлоном.

Радислав Гандапас — гольфом.

А один мой хороший знакомый (успешный топ-менеджер) — просто кладезь хобби: фотография, латинские танцы, путешествия по экзотическим странам, игра на барабанах и приготовление еды.

Хобби не только дает драйв, но и тему для «поговорить» и отличную платформу для нетворкинга и маркетинга самого себя.

Голос. Тоже подарок природы. Честно скажу, не знаю, что делать, если у вас фальцет. Но голос очень важен. Приятный, красивый, уверенный голос — это актив каждого, кто целится в № 1, это одно из основных орудий производства. Многие публичные люди берут специальные уроки и ставят голос.

Посмотрите фильм «Король говорит!». Все возможно!

Мне в свое время рекомендовали для укрепления и постановки голоса просто петь в машине. Включаешь радио, находишь знакомую или новую приятную песню и начинаешь подпевать. Московские пробки мне были в помощь (представляю, как это выглядело со стороны).

Но если вы не можете повлиять на глубину голоса, следите за темпом речи («зеркальте» ваших собеседников, говорите на одной скорости с ними) и произношением (не глотайте слова, не мямлите).

Запишите свою речь на диктофон. Послушайте себя.

Это даст понимание недостатков и дефектов вашей речи.

«Интерфейс». Это ваше лицо: состояние кожи, зубов, ногтей, волос (на голове и лице), запахи (скажу прямо: некоторые люди источают очень неприятный запах, но не осознают этого).

Просто упомянем этот вопрос. Это тема личная, и каждый должен решить для себя, критично это или нет.

Завидую людям, у которых улыбка на миллион.

У меня она обаятельная (мне об этом постоянно говорят фотографии, надеюсь, это не дежурный их комплимент!), но «в полный рот», как голливудская звезда, я улыбаться не стану.

Однако обещаю: если эта книга продается тиражом в 100 тысяч экземпляров, весь гонорар инвестирую в услуги зубных врачей и сделаю себе голливудскую улыбку.

Суетливость. Не любят в нашей стране суетливых людей (их вообще мало где любят). Вот и не суетитесь — ни движением, ни жестом, ни словом.

Я человек по натуре беспокойный. Мне неторопливость удастся не всегда.

Но я помню мудрые слова: «Не суетись, и не будет суеты».

Говорят, помогают йога, пилатес, скандинавская ходьба, медитация, массаж... надо будет попробовать... по очереди :)

Читать

—

Самопроверка и настройка

Прежде чем продолжить чтение, заполните пункт 2.2 анкеты в приложении 1.

2.3. «Здравствуйтесь, я...»

Юноша, сделай так, чтобы твое имя что-то значило.

Эндрю Карнеги

Как вы представляетесь другим людям? (Это не мелочь!)

Что вы можете сделать для того, чтобы лучше «проникнуть» в сознание собеседника и лучше запомниться?

Например, когда я работал за рубежом, я представлялся так: «Меня зовут Манн. Игорь Манн» (My name is Mann. Igor Mann).

Да, не Джеймс Бонд, но многие запоминали сразу.

Мое имя достаточно редко встречается за рубежом, поэтому я спрашивал своего собеседника, читал ли он Игоря Ансоффа.

Если ответ был «да», то я говорил, что мы с ним тезки.

Немецкоязычной аудитории я запоминался легко: Томас Манн, Генрих Манн... — фамилии известные.

Есть то, что вам досталось от родителей: имя, отчество и фамилия.

Игорь Манн запоминается лучше, чем Игорь Петров: фамилия достаточно редкая (мне повезло).

Моя двоюродная сестра пишет свою фамилию так: Марина МАНН — и говорит, что так ее лучше запоминают (кстати, отличная идея!).

Я прошу не называть меня по отчеству. «Игорь Борисович» звучит нечасто. Причина? Слишком долго я работал в западных компаниях, там это не принято. И это формально звучит, на мой взгляд, я не в госкомпаниях или госучреждениях работаю.

К слову, если вам совсем-совсем не нравятся доставшиеся от родителей имя и фамилия, можете их поменять.

Есть то, что вы можете получить: прозвище, звание, титул.

Мои коллеги, когда я работал в Австрии, звали меня «доктор»: во-первых, я ношу очки, во-вторых, у меня кандидатская степень.

В России меня называли «гуру российского маркетинга».

Филип Котлер на первом международном маркетинговом форуме представил меня как «гуру маркетинга без бюджета».

Когда я работал в регионе Центральная Восточная Европа, Ближний Восток и Африка, один из моих коллег на визитной карточке писал «граф» (имел полное право).

Еще вы можете взять себе псевдоним.

Очень многие специалисты инфобизнеса известны под псевдонимами. Правда, в этом есть минусы.

Однажды я проводил в одной гостинице на Урале семинар, и параллельно со мной семинар проводил один инфотренер. Вечером я решил поужинать с ним (нетворкинг!), обратился на ресепшен с вопросом, в каком номере проживает такой-то. Мне помочь не смогли, и мы так и не поужинали.

Отдельная история — представление онлайн. Ники, аватары, почтовые домены — вот еще несколько инструментов в вашем арсенале персонального нейминга. Даже адрес вашей электронной почты — ваш маркетинг. Поторопитесь: найти хорошее имя в популярном почтовом сервисе практически невозможно. Нашим внукам я просто не завидую. Оригинальных имен не останется...

Мне смешно получать письма с адресами типа «бельчонок1980@», «маленькаяпринцесса2@», «вова1975», «ggh@»... Такие адреса не работают на имидж. Лучше, если адрес будет хотя бы нейтральным или же намекать на вашу профессиональную деятельность.

В скайпе и в твиттере я mannketing.

Почта у меня imann. Но не на google: люблю Яндекс.

Имя imann@ya.ru мне нравится (кстати, многие не знают, что yandex можно сократить до ya).

В качестве аватарки я использую свою фотографию или обложку своей новой книги. Не понимаю людей, которые используют мультяшных или прочих персонажей, детские фотографии.

Кстати, хорошей идеей будет использовать аватар с единичкой: будет постоянно напоминать, над чем вы работаете.

Важно, какая у вас автоподпись. И здесь может быть изюминка.

Один мой рецензент подписывается «Самый амбициозный человек г. Самары». Это цепляет (и еще как!), и это работает.

Читать

Самопроверка и настройка

Заполните все, что касается вашего имени, ников, псевдонимов и адресов, в пункте 2.3 приложения 1.

2.4. Выглядеть хорошо

Встретили меня по одежке.
Проводили тоже не очень.

Михаил Жванецкий

Для № 1 важно выглядеть хорошо. Не обязательно на миллион, но плюс-минус 100 тысяч будет неплохо.

Я пишу эту главу для мужчин. Читательницы в этом вопросе лучше нас разбираются. У них стремление выглядеть хорошо, похоже, в крови :)

Но есть у женщин и обременение: некоторые вещи мужчинам прощаются, а им нет. И времени у них больше на это уходит. А специфика много: каблуки, сумочки, шеллак...

Что здесь важно?

Одежда, обувь, аксессуары, запах (да, снова), хорошая физическая форма и приятное ухоженное лицо.

Одежда. Умение одеваться хорошо — очень важный навык. Есть множество книг на эту тему. Читайте, изучайте.

Дональд Трамп сказал как припечатал: «Одеваться нужно не в соответствии с тем, кем вы являетесь сейчас, а в соответствии с тем, кем вы хотите быть».

Видел я Трампа. Выглядел он действительно на свои миллионы.

Постоянно инвестируйте понемногу в свой гардероб, обновляйте и улучшайте его.

Не исключено, что на определенном этапе вам придется нанять имидж-консультанта. Самому сложно понять, насколько подходит вам ваш гардероб.

Мужчины! Вам очень сильно повезло, если супруга может следить за вашим гардеробом и развивать ваш вкус (слушайте жен и подруг, они плохого не посоветуют).

Стильно и хорошо — это не синоним понятия «дорогие бренды». Хотя когда вы № 1 в некоторых областях, брендовая одежда вам не помешает.

Посмотрите, какие марки носят успешные люди в вашей области, и копируйте их, покупая такие же бренды.

Другая стратегия — идти «против ветра», выбирая яркие, оригинальные, нестандартные бренды (понятно, этот совет не для всех: я лично никогда не стану носить слишком яркие расцветки).

Достигнув определенного уровня, нужно подумать о костюме, сшитом на заказ. А рубашка, сшитая на заказ, обходится порой даже дешевле той, что можно купить в фирменном магазине. И как сидит!..

Рекомендую IndEver (раньше компания называлась Munro Tailoring). Я их очень-очень довольный клиент.

А как добавляют уверенности и шарма запонки!

Частью понятия «выглядеть хорошо» может стать «фишка» во внешнем виде: мужчина носит только бабочки (привет, Алексей Каптерев!), шарфы (привет, Николас Каро!) или шейные платки (привет, Игорь Качалов!); привержен определенному цвету в одежде. Или фишки в общении: например, человек всегда улыбается (привет, Константин Бакшт!), даже разговаривая по телефону, или у него есть характерные запоминающиеся слова.

Обувь. Должна быть чистой (помните фильм «Москва слезам не верит?»), неизношенной и гармонировать с одеждой.

Есть пара обувных брендов, на которые я недавно «подсел»: MBT (mbt.ru) и Swissies.

Очень удобная обувь, а MBT еще и тренирует ваше тело (официально это самый маленький тренажер в мире).

Мелочь, а важно: носки (у женской аудитории — носочки, чулки, колготки).

Носками можно так себе репутацию испортить... а можно и выделиться, запомниться...

Аксессуары. У мужчин выбор невелик. Часы, кольцо обручальное, визитница, блокнот для записей, оправа, телефон, портфель, ручка, машина (ремни, запонки, галстуки, бабочки, шейные платки, платок в кармане пиджака и подтяжки — это к одежде).

Важно помнить, что аксессуары:

- создают имидж;
- могут стать поводом поговорить (например, мой чехол для телефона называется babushka).

Поделюсь своим опытом, мыслями и впечатлениями.

Часы. Производители часов говорят, что у нас должно быть не менее полдюжины часов; самые дорогие должны стоить три месячных оклада. Не комментирую (но маркетинг правильный).

У меня есть полдюжины часов, но 90% времени в 2013 году проходил с браслетом Nike FuelBand — и спортивно, и повод поговорить, и время показывают!

Визитница. У меня есть дорожная, небрендовая, но очень удобная, с несколькими отделениями: в одном визитка от издательства, в другом — от консалтинга, в третьем — визитки клиентов.

Но есть и дорогая — Montblanc. Это для важных случаев.

Кошелек. Важно, какой (форма, размер, материал, бренд) он, и важно, что в нем (не похож ли он на распухшего бегемота?).

Блокнот для записей. Либо Moleskin, либо nota.bene.

У меня есть Moleskin карманного размера и формата A4 — очень удобно.

Конечно, модель блокнота важна, но главное, чтобы он был под рукой.

Ручка. Всегда с ручкой! Как говорят американцы, лучше тупой карандаш, чем острая память. Вам должно быть немного стыдно, когда вы делаете пометки на помятых листках бумаги обгрызенным карандашом или очень дешевой ручкой. У меня много разных ручек, но культа я из них не делаю. Главное, чтобы была (носите с собой две-три: раз в полгода такое количество очень даже пригодится) и чтобы хорошо писала.

Очки. Модная, новая, непотертая оправка и незаляпанные стекла.

Телефон. Я люблю iPhone. «На выход» есть BlackBerry (да, для корпоративной почты он хорош).

Важно, какой у вас чехол, какая мелодия звонка.

Прокомментирую звонок. Мне кажется, что самая лучшая мелодия — это виброзвонок.

У японцев вообще не принято выкладывать телефоны на стол во время переговоров (посмотрите на наши обычаи), а уж мелодией раздражать других — вообще плохой тон.

Портфель. Лучше бренд; важно, чтобы был удобный (для меня важно, чтобы было несколько отделений).

Недавно я полюбил бизнес-рюкзаки (как в фильме «Мне бы в небо» с Джорджем Клуни) — рекомендую Tumi.

Машина. Для кого-то аксессуар (посмотрите на дизайны ключей от машин), для кого-то фетиш. А для меня машина отнюдь не культ: у нас в семье Citroen C1 Crosser — четыре года, пробег 24 тысячи километров (ездим мы мало), и меня это не напрягает (в этом году меняем на Honda Pilot). Я живу в Москве, мой транспорт — это пешком (я живу в центре), такси (спасибо сервису Яндекс-такси) и метро.

Запах. Нейтральный и неброский или приятный — два допустимых варианта в этом случае. Неприятные ароматы, как уже говорилось, нужно заглушать.

Хорошая физическая форма. В здоровом теле — здоровый дух (со всеми вытекающими последствиями: стрессоустойчивость, возможность держать удар, более высокий КПД работы...) и магнетизм.

Да, с годами все сложнее поддерживать эту форму. Но это плохое оправдание.

Ухоженное лицо. Важно многое: кожа лица, волосы в ушах и носу (многие и не знают, что существуют триммеры для этих зон), стрижка, борода, усы, состояние волос и прическа — просто обозначаю «на подумать».

Читать

Ким Джонсон Гросс и Джефф Стоун. Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных мужчин. М. : Эксмо, 2005. (Мне в свое время книга очень помогла.)

Николас Коро и Эрлена Каракоз. Успешный стиль ведения бизнеса. Ждешь удачу? Смени галстук! СПб. : Питер, 2009.

Оскар Лениус. Настоящему мужчине. Гид по стилю. М. : Манн, Иванов и Фербер,

Бернхард Ретцель. Джентльмен. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Самопроверка и настройка

Не пропускайте этот шаг. Заполните все, что касается вашего внешнего вида, в пункте 2.4 анкеты в приложении 1.

2.5. Поддержка ближнего круга

Вместе весело шагать по просторам...

Из песни

Ваш ближний круг, который может помочь вам стать № 1, — это родители, близкий друг (друзья) и супруг/супруга.

Супруг/супруга. Обязательно обсудите свою цель с ним/ней.

Уверен, что большинство моих читателей — амбициозные мужчины. Для них — цитирую по памяти чьи не помню, но очень правильные слова: «За каждым добившимся успеха мужчиной стояла женщина, которая очень этого хотела».

Помните это. Благодарите своих женщин за их помощь в достижении ваших целей. И берите ради них новые высоты.

Сядьте с вашим партнером за ужином в будний день, сходите в кафе/ресторан в выходной день и обсудите с ним вашу цель, заручитесь поддержкой. Может, ваша цель скорректируется (станет более приземленной или, наоборот, более амбициозной).

Есть по этому поводу байка.

Как проверить бизнес-план? Посадите рядом супругу, прочитайте ей свой бизнес-план. А теперь скажите ей, что на деньги с этого бизнеса теперь вы и будете жить.

В результате такого разговора вы приобретете союзника, соратника, партнера в достижении вашей — уже совместной, разделенной с партнером — целью.

Маленький совет: поинтересуйтесь и целью вашего партнера.

Может, они близки и вы получите синергию?

А может, они несовместимы?

Кто из вас первый в очереди за достижением цели?

Партнерство требует жертв.

Родители. Вы можете поделиться своей целью с родителями. Есть такие родители, которые здорово могут помочь в достижении вашей цели: морально, материально (например, оплатив вашу учебу) или административно-родственно (в России живем).

Да и вообще неплохо, если они будут знать о ваших целях: мы даны нашим родителям, чтобы они нами гордились, — и нашими целями, и нашими достижениями.

Дети. Некоторых читателей могут поддержать и дети.

Маленькие — как мотиваторы. Мы же хотим обеспечить наших детей, дать им счастливое детство, хорошее образование?

Баланс между работой и семьей, детьми — большой вопрос.

Я знаю много успешных людей, но полная гармония в этом балансе у единиц.

Почти всегда есть перекосы.

И мне кажется, что без них никак.

А если дети взрослые, то они могут и поддержать в ваших проектах. Я такие случаи знаю.

Друзья. С друзьями, равно как с партнером и родителями, стоит отмечать ваши успехи. А обсуждать свои цели, пожалуй, можно только с самым-самым близким другом.

В ваш ближний круг может войти и наставник. Но об этом в следующей главе.

Читать

Кейт Феррацци. Ваша группа поддержки. Программа личного развития, дающая поразительные результаты. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Самопроверка и настройка

Вспомните всех, чьей поддержкой можете заручиться.
Запишите в пункте 2.5 приложения 1.

2.6. Наставник

Если я видел дальше других, то это потому,
что я стоял на плечах гигантов.

Исаак Ньютон

Ничто так не ускоряет ваше движение к тому, чтобы стать № 1, как хороший наставник или наставники.

Спросите у любого № 1, кто его наставник (тьютор, тренер, коуч), чем он ему обязан, и вы обязательно услышите увлекательную историю.

Я не очень люблю слово «коуч». Мне ближе слово «тренер». Три раза за мою жизнь меня просили стать коучем, и каждый раз мы договаривались, что я буду не «коучить», а именно тренировать.

Где-то я читал, что у спортсменов-любителей нет тренеров, а у профессионалов они есть. Ну что сказать... разница заметная.

Да, тренер работает за деньги (в отличие от наставника), но это точно окупится.

Кто может стать наставником? Как его найти? Как правильно с ним работать? — вот три главных вопроса этой главы.

Кто может стать вашим наставником? Наставником может быть ваш начальник (в некоторых компаниях институт наставничества создается специально) или начальник вашего начальника (хотя последнее встречается очень редко).

Наставником может быть и ваш бывший начальник (поэтому никогда не сжигайте мосты, уходя из компании).

Это может быть человек, пользующийся авторитетом в области, в которой вы работаете.

Это может быть ваш научный руководитель. Или менеджер, у которого вы проходили практику. Или гуру, с которым вы познакомились на конференции.

Жизнь предлагает нам много возможностей познакомиться с людьми, которые могут стать наставниками. Надо этими возможностями пользоваться.

Мне повезло с наставниками дважды.

Руководителем моего диплома во время учебы в вузе был назначен Игорь Иванович Кретов. Он стоял у истоков создания маркетинга в России, и я многому у него научился.

Несколько лет назад на конференции в Москве я познакомился с международным гуру маркетинга Филипом Котлером. Это было достаточно неожиданное знакомство, но мы разговорились, и он пригласил меня на первый международный маркетинговый саммит в Бангладеш, потом я был у него в гостях в США.

Если у меня есть или будет вопрос, я могу задать его Филипу. Он отвечает, и отвечает быстро.

Как найти наставника? Ваши отношения могут сложиться сами собой: вы можете спросить совета у этого человека, получить его, поблагодарить, воспользоваться и обратиться снова. Если человека, к которому вы обращаетесь, такое общение не тяготит — считайте, что отношения наставничества сложились.

Вы также можете попробовать сделать формальный шаг и попросить его стать вашим наставником.

Японцы говорят: когда ученик готов, учитель приходит. Но не ждите. Когда вы чувствуете, что вам нужен наставник, то начинайте его искать.

Проявляйте инициативу: под лежащий камень вода не течет. Попросите о помощи, спрос карман не тянет :).

Он либо согласится, либо вежливо откажет. Что вы теряете?

Как с ним правильно работать?

Старайтесь походить на него: он растет, и вы растете.

Не нужно беспокоить наставника по пустякам — задавайте ему интересные (а не простые и банальные) вопросы.

Применяйте на практике то, что вам посоветовали.

Хвастайтесь успехами. И благодарите.

Помните, что вы не один и время вашего наставника — это, как правило, очень большие деньги. Помните: наставничество — не основная его работа.

Найдите удобную для этого форму: ваша книга с автографом, подарок в его коллекцию, поздравление с днем рождения, просто слова благодарности при встрече, по телефону и по почте (или в интервью).

Мне рассказывали историю, как один благодарный ученик (дело было в США) перевел на счет своего учителя 10% своего годового дохода и был уверен, что этого мало.

Вот это благодарность!

Очень по-американски.

Но, пожалуй, высшая форма благодарности — стать лучшим учеником своего наставника.

Японцы говорят, что лучшая благодарность ученика по отношению к учителю — это превзойти его.

Поинтересуйтесь у наставника, кто еще у него в учениках. Познакомьтесь с ними: я уверен, вам будет интересно с ними пообщаться, вы многому научитесь и у них.

Много-много лет назад я неожиданно выяснил, что Игорь Качалов, известный консультант по маркетингу, тоже ученик Игоря Ивановича Кретова, моего наставника.

Мои отношения с Игорем Качаловым сразу же стали иными, более неформальными и теплыми.

Относитесь к наставнику с уважением, при этом не делайте из него кумира (учителю с чувством меры этого не надо).

Возможно, когда-то вы вырастаете и у вас появится новый наставник. Но помните: бывших наставников не бывает. Это как первый учитель.

Учитель — всегда учитель.

Не забывайте благодарить его и сообщать ему о своих успехах.

Читать

—

Самопроверка и настройка

Подумайте, кто может стать вашим наставником, как с ним связаться, как построить работу. Запишите в пункте 2.6 приложения 1.

2.7. Жизненный цикл

Хотите вы этого или нет, но ваша карьера будет похожа на жизненный цикл продукта (известная маркетинговая концепция): вывод на рынок, рост, насыщение и спад.

Как специалисты по маркетингу стараются учитывать фазу жизненного цикла продукта и готовиться к следующей, так и вы должны поступать в отношении своей карьеры или жизненного пути.

Вывод на рынок: это начало вашей карьеры, вы только-только начинаете свой путь.

Рост: вы уже чему-то научились и шагаете вверх по карьерной лестнице.

Насыщение: вы осознаете, что находитесь в высшей точке своей профессиональной карьеры.

Спад: вы начинаете деградировать в своей карьере.

Давным-давно я начинал свою карьеру маркетера менеджером по маркетинговым коммуникациям в компании Ciba-Geigy.

Потом начал расти: директор по маркетингу в российской компании, директор по маркетингу в российском офисе международной компании Lucent Technologies.

А затем я стал региональным директором по маркетингу и три года проработал в Австрии (2000–2003 гг.). Это был высший этап моей карьеры, и по факту я начал «катиться вниз»: перешел на работу директором по маркетингу Alcatel в России.

Понимая это, уже с 2004 года я «перескочил» на другую «волну»: начал новый жизненный цикл — предпринимательство.

В предпринимательстве есть свои циклы, но об этом уже можно писать отдельную книгу.

Очень важно понимать, где вы находитесь сейчас и какой этап следующий. Все в мире циклично, все рождается и умирает.

Эта мысль не должна делать вас пессимистом, но реалистом вы быть должны.

Зная, где вы сейчас и что потом, вы можете правильно действовать и готовиться к тому, чтобы перейти на следующий этап (или уровень). Или поменять циклы, запустив новый.

Вы можете поменять наемную работу на предпринимательство и наоборот.

Работу в агентстве — на работу в компании.

Работу в компании-производителе — на работу в компании-дилере.

Можно менять отрасли и даже специальности...

В общем, есть варианты, чтобы не заскучать и не застояться!

Но это не должно быть вашей целью — перепробовать за свою жизнь работу везде. Это не путь к № 1.

Читать

—

Самопроверка и настройка

Запишите свои соображения относительно карьеры в пункте 2.7 анкеты в приложении 1.

2.8. Удача

Я твердо верю в удачу. И я заметил: чем больше я работаю, тем я удачливее.

Томас Джефферсон

Человек, которому повезло, — это человек, который сделал то, что другие только собирались сделать.

Жюль Ренар

Удача есть.

Мы знаем, что под лежащий камень вода не течет. К лежащему на диване мечтателю не придет удача. Надо идти ей навстречу, делать ей предложение, посылать сигналы.

Филип Котлер как-то в шутку сказал, что к четырем элементам комплекса маркетинга (product, price, promotion и place of sale) маркетологам нужно добавить еще один элемент на букву p: pray.

Мол, создали товар (product), назначили на него цену (price), создали каналы продаж (place of sale) и разработали программу продвижения (promotion) — теперь не забудьте помолиться (вот он, новый элемент, — pray!).

Но, сколько ни молись, комплекс маркетинга сам по себе не появится.

Работай, учись, работай, учись — и количественные изменения перейдут в качественные.

Есть известная фраза: «Учиться, учиться и учиться».

Задорнов на этот счет пошутил: «Учиться, учиться и учиться — это лучше, чем работать, работать и работать».

Я убежден — и это формула моего успеха, — что нужно работать, работать, работать и при этом учиться, учиться и еще раз учиться.

Да, формула непростая, но для меня работает.

Каждый успешный человек, с которым я знаком, считает себя удачливым, счастливым. И каждый работает, работает, работает. Универсальное, получается, правило успеха.

Один из первых рецензентов рукописи попросил рассказать меня, как я стал гуру маркетинга.

В общем-то, тоже удача, тоже повезло.

Когда в издательстве «Питер» выходила моя книга «Маркетинг на 100%» (я в то время работал в Австрии), то редактор, не спросив меня, в аннотации к книге написала: «Книга написана российским гуру маркетинга Игорем Манном...»

Что тут началось!

Журналисты атаковали... Завистливые коллеги по цеху подкалывали...

И если бы я плохо отвечал на вопросы интервью, не проявлял себя в работе (я продолжал работать в Австрии, и в зону моей ответственности добавлялись новые страны), если бы книга не стала «Книгой года», если бы я плохо проводил свои первые семинары в России... то, может, никто бы и не вспоминал меня сейчас.

Чуть повезло плюс много работы — вот и вся история.

Всегда есть элемент везения. Но везет больше тому, кто работает больше.

Только благодаря везению и удаче № 1 не стать. Так не везет никому.

Много лет назад портал executive.ru обратился ко мне с просьбой рассказать о дне, который изменил мою жизнь (это просили сделать и других активных участников портала).

Когда ты осмысленно прожил более 35 лет, вспомнить «тот самый день» очень даже нелегко...

Я подумал.

Я многое вспомнил.

И мой выбор — день, когда я (а мне было тогда 13 лет) стал чемпионом Автозаводского района г. Тольятти по самбо. Почему именно он?

Вот моя история.

Мой папа был очень спортивным: он имел разряд мастера по нескольким видам спорта и мечтал, чтобы я в этом походил на него.

Говорят, яблоко от яблони недалеко падает... Но я был исключением. Меня отчисляли то из одной секции, то из другой... Гимнастика, лыжи, футбол, хоккей, бокс... У меня не получалось ничего.

И тут открывается новая секция — самбо. Брали туда только двенадцатилетних, мне было десять. Но по благу мой отец устроил меня туда. Там я узнал, что такое «мальчик для битья». На мне отрабатывали приемы, я таскал маты из одного угла зала в другой...

Прошло некоторое время, и я стал участвовать в соревнованиях, но никогда не выиграл ни одной схватки... Каждый турнир я выходил на ковер, проигрывал две схватки и выбывал (таковы правила турниров).

Отличник в школе, в спорте я был неудачником.

И вот однажды мой отец взялся за меня.

Он заставил меня вести спортивный дневник, я должен был отжиматься 100 раз каждый день, делать 100 приседаний, качать пресс и бегать не меньше получаса.

В результате я стал более выносливым (хотя фигура моя по-прежнему оставляла желать лучшего), сильным (мог подтянуться 30 раз подряд и отжаться 100 за один подход), но — турнир за турниром — продолжал проигрывать, проигрывать и проигрывать...

Дело было не в спортивной форме.

И папа дал мне прочитать книгу «Мартин Иден» Джека Лондона. Тот, кто читал, помнит, как главный герой в детстве постоянно подвергался унижениям и избиениям некоего отрицательного персонажа — Масляной Рожи. Но прошли годы, и он, сломав руку, все-таки одержал над ним победу. Мартин Иден победил себя и побил Масляную Рожу.

И вот очередной турнир.

Это был тот самый день.

Утром, помогая маме на кухне, я обжег руку. Ура! Отмазка. Можно не идти на соревнования: ожог вполне приличный.

Но папа сказал, что я должен идти несмотря ни на что. И вот с перевязанной рукой я поплелся во Дворец спорта, зная, что события уже запрограммированы: схватка — проигрыш, схватка — проигрыш, домой.

Взвешивание, начало соревнований. Я жду вызова... И слышу: «На ковер вызываются Игорь Манн и Петр Сидоров (точное имя я уже, конечно, не помню)». Я обреченно выхожу на ковер: рука перевязана, итог схватки предрешен (я и с невредимой-то рукой ни разу не выигрывал).

Опа! Соперника не видно. Его вызывают второй раз, третий... Его нет. И мне присуждают победу ввиду неявки противника на ковер!

Невероятно! Я победил! Первый раз в жизни меня назвали победителем, пусть и ввиду неявки противника.

Второй круг. Идет разбивка по парам, и мне в этом круге не достается соперника! Это было невероятно, я никогда в жизни не заходил так далеко в турнире! В третий круг!

Третий круг — и я выхожу на ковер с невероятным ощущением. Позади победа (неважно, что ввиду неявки: а может, противник меня испугался?!), а впереди — полуфинал, если я выиграю. И я выиграл. Я стоял как скала (по правде говоря, похож я был больше на булыжник), а мой противник изо всех сил старался уронить меня (хотя бы «перевести в партер»), но у него ничего не получалось.

Я выстоял. Никто не заработал ни одного очка, при этом у моего противника были предупреждения за агрессивность, а у меня — за пассивность. Но он получил два, а я одно — и я выхожу в полуфинал!

Полуфинал случился очень скоро, я и дух не успел перевести. Только мой тренер, слегка ошарашенный происходящим, успел дать мне совет: «Стойте насмерть».

И снова: я стараюсь устоять на ногах, мой соперник старается меня уронить. И так всю схватку. По очкам ноль-ноль.

Судьи уходят совещаться... И я уже не знаю, что повлияло на их решение. Может быть, то, что я боролся с перевязанной рукой, может быть, то, что меня, вечного неудачника, они увидели в полуфинале, а может, что-то нашептал судьям мой тренер... И судейская коллегия под аплодисменты зала присудила победу мне.

Финал.

Я знал этого парня. Он был на год старше и уже несколько раз становился чемпионом района.

Но тот день был моим днем. И я выиграл.

Когда я пришел домой, мои родители уже начинали волноваться: в дни соревнований я обычно приходил намного раньше. Я с гордостью продемонстрировал им свою грамоту чемпиона.

Я стал другим в этот день. Я тогда понял, что у каждого есть своя Масляная Рожа и через нее можно перейти.

Прошел год. После этого турнира я проиграл только один раз. И стал многократным чемпионом района, двукратным чемпионом города, серебряным призером области (ирония судьбы: по мнению судей, в тот раз я проиграл).

Прошло время.

Я окончил школу с золотой медалью (первым за 10 лет ее существования), поступил в институт, был призван со второго курса в армию (где самбо и умение подтягиваться и отжиматься очень даже пригодились), потом преподавал в институте, затем была карьера от менеджера по маркетинговым коммуникациям до регионального директора по маркетингу.

И знаете, везде были свои Масляные Рожи.

Но я уже знал, что если и не сразу, но я все равно смогу победить.

И, наверное, мы с Мартином Иденом не одиноки: каждый может победить, главное не сдаваться.

Не опускать руки и не сдаваться.

Иметь хороших наставников.

И чуть надеяться на везение и удачу.

Читать

Джек Лондон. Мартин Иден.

Игорь Манн. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013.

Самопроверка и настройка

Вспомните случаи, когда вам везло. Вспомните, что могло помочь удаче. Запишите свои соображения в пункте 2.8 анкеты в приложении 1.

2.9. Самомотивация

Один из рецензентов первоначального варианта рукописи предложил добавить главу о самомотивации.

Чувства мои двойственны...

С одной стороны, согласен: это нужная и важная тема.

А с другой стороны, мысль о том, чтобы стать и быть № 1 в том, что ты делаешь, — разве это не круто?

Мне кажется, что это драйвит!.. и еще как драйвит!.. драйвит яростно, безумно и сумасшедше!

Так и хочется в этой главе перенять стиль бизнес-гуру Тома Питерса и написать все это более крупным кеглем и **жирным шрифтом**.

Воздержусь. Но Тома Питерса прочитайте или перечитайте по совету!

Представьте себе весы: на одной — пусть правой — чаше статус № 1 и все, что к нему прилагается: известность, популярность, слава, признание, знакомства, возможности, доходы...

На другой, левой чаше — все, что нужно для этого сделать (личное и профессиональное развитие, работа над собой, демонстрация результатов и достижений...).

Представили?

И вот вы все больше и больше кладете на левую чашу развития и результатов... она опускается вниз, и вверх поднимается чаша статуса и выгод...

Ваша правая чаша наверху? Вы наверху? Вот вам и вся мотивация и самомотивация.

Не перевесила? Тогда я бессилен. Оставайтесь внизу.

Читать

—

Самопроверка и настройка

Прислушайтесь к себе. Чувствуете ли вы драйв, готовы ли сворачивать горы ради цели? Запишите результат в пункт 2.9 приложения 1.

2.10. Когда стартовать?

Хотел бы я быть оптимистом и утверждать, что возраст значения не имеет и любой возраст хорош, чтобы стать на путь № 1 или стать № 1...

Но будем реалистами: время и возраст значение имеют.

Поэтому начинайте раньше.

У вас больше энергии, лучше работает голова, да и вообще не покидает ощущение, что весь мир принадлежит вам и только вам и что вся жизнь только начинается и все впереди!

Когда ты становишься старше, появляется — простите за такое слово — обременение: семья, дети, взрослые родители, обязательства, кредиты...

Опыт прожитых лет давит и накладывает отпечаток...

Здоровье не то.

Только после 40 лет понимаешь шутку: «Если вам за 40, вы проснулись рано утром и у вас ничего не болит, значит, вы умерли».

Энергетика уже не та.

И что бы ты с ней ни делал — не та.

Как в институтские годы, не спать дни и ночи напролет и зажигать, зажигать и зажигать, не получается (и ты оправдываешься, мол, просто не хочется...).

Голова работает хуже.

Джон Ассараф и Мюррей Смит в книге «Ответ» пишут: «У большинства из нас к 35 годам 95% нейронов, отвечающих за воображение, отмирают, поскольку этот отдел мозга практически не используется».

Поэтому начинайте прямо сейчас. Не ждите понедельника, 1 января или хорошего дня по гороскопу или фэншую...

Начинайте сегодня.

Начинайте, как только дочитаете книгу до конца.

Положите одну руку на книгу (на книге, скачанной в торренте, это не работает), другую на сердце и скажите: «Я, имя и фамилия, клянусь начать улучшаться, стать на путь к № 1 прямо с этого момента (вариант «с сегодняшнего дня»), или ~~разрази меня гром~~ я буду снова перечитывать эту книгу».

Я серьезно.

И еще: запаситесь терпением. Путь к № 1 — путь не короткий. Можно где-то срезать, где-то ускориться, где-то можно (как в настольной игре) получить переход на несколько клеток вперед... но дорога будет длинной.

И про восьмичасовой рабочий день тоже можете забыть навсегда (дай бог, я ошибаюсь).

Джефф Колвин в книге «Выдающиеся результаты» упоминает знаменитое исследование шахматистов лауреата Нобелевской премии Герберта Саймона. По его результатам было сформулировано «правило 10 лет»: никто не добивался выдающихся успехов в шахматах менее чем через 10 лет интенсивных тренировок, а некоторым требовалось гораздо больше времени.

Последующие исследования во многих сферах подтвердили состоятельность «правила 10 лет». В математике, науке, музыке, плавании, медицине, теннисе, литературе... ни один «самородок» не достиг величия, не затратив на это по крайней мере десяти лет весьма напряженного труда.

Так что запаситесь терпением и настройтесь на годы упорной работы.

И еще раз: *начинайте прямо сейчас.*

Читать

Джон Ассараф, Мюррей Смит. Ответ. Как преуспеть в бизнесе, обрести финансовую свободу и жить счастливо. М. : Эксмо : Мидгард, 2009.

Джефф Колвин. Выдающиеся результаты. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009.

Самопроверка и настройка

Если вы еще не выбрали дату старта, запишите ее в пункте 2.10 анкеты в приложении 1.