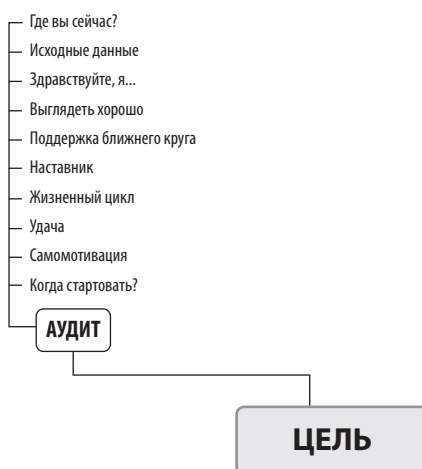


Шаг 2

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 «Здравствуйте, 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.