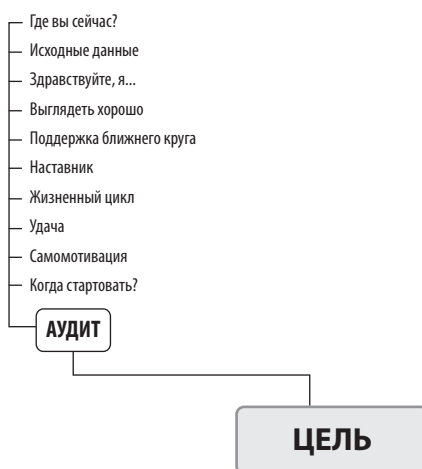


# Шаг 2

## 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><b>Сильные стороны</b></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><b>Слабые стороны</b></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><b>Возможности</b></p> <p>Я хороший нетворкер</p> <p>Лично знаком с Филипом Котлером</p> <p>У меня две консалтинговые компании</p> <p>...</p>	<p><b>Угрозы</b></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](http://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 специфики 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 заправки!**

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, оправы, 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 обгрызленным 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 Иденем 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 бессилён. 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.