

От автора

«Еженедельник Номера 1» продолжает идею книги «Номер 1. Как стать лучшим в своем деле». Если вы ее уже прочитали и хотите немедленно приступить к действию, просто переходите к разделу «Постановка цели». Если же нет, то вот более подробные пояснения.

Однажды я получил письмо от одного консультанта (назовем его Степаном) со следующей просьбой: «Игорь, вы не могли бы сделать меня таким же знаменитым в моей области, насколько вы знамениты в маркетинге? Вы в маркетинге №1. Я тоже хочу быть №1, но в своей области».

Незадолго до нашей встречи со Степаном я с большим удовольствием для себя открыл майндмэппинг (построение карт памяти), и потому свое объяснение сделал в форме такой карты (см. соседнюю страницу). Шаги получились простыми:

- Поставить цель («Стать №1 в ...»).
- Сделать аудит самого себя.
- Постоянно и системно заниматься личным и профессиональным развитием.
- Обязательно (!) добиваться высоких результатов в том, чем вы занимаетесь.
- Заниматься самопродвижением.

Составляющие этих больших пунктов можно детализировать.

А когда вы достигнете своей цели – станете №1, – вам нужно будет скорректировать свою цель, приподнять планку или установить для себя абсолютно новую цель.

Собственно, этот еженедельник призван помочь вам в этом, и главное место в нем занимает определение цели. Это самое сложное, так что не удивляйтесь количеству заданий.

Затем вы определите свои сильные и слабые стороны, пути развития нужных вам качеств, способы самопродвижения.

А после этого работа станет почти технической: вы составите план на год, детализируете его по кварталам, месяцам и неделям и двинетесь к своей цели, отмечая сделанное. И можно не сомневаться, что задача будет выполнена.

И последнее: если в кафе, в офисе или на каком-то мероприятии я увижу вас с этим еженедельником – я обязательно подойду к вам.

Номер 1 видит Номера 1 издалека ☺ Еженедельник нам в этом поможет.

Игорь Манн

Как пользоваться еженедельником

Можно предположить, что некоторую сложность вызовет таблица SWOT. Приведу свой пример. Здесь все правда, но показано не все (свои секреты я не раскрываю).

Раскрыв перед собой самим все карты, нужно действовать: укреплять свои сильные стороны и устранять слабые (те, которые действительно мешают добиться цели). Для этого используйте все возможности, не забывая о рисках.

i СОВЕТ

Рекомендую составить два варианта SWOT. Один подробный и откровенный, для работы над собой, второй для целей самомаркетинга – например, на случай собеседования при поиске новой работы. Так вам будет проще аккуратно ответить на каверзные вопросы типа «расскажите о ваших недостатках».

-
- Я хорошо знаю маркетинг
 - У меня отличной теоретический бэкграунд
 - Я кандидат Эконом. Наук
 - У меня много полезных контактов
 - Сильный инстинкт самосохранения
 - Я довольно люблю аналитику
 - Я не люблю работать с данными
 - Я знаю только английский
 - Я хороший нетворкер
 - Много знаком с фирмой котиров
 - У меня две консалтинговые компании
 - Молодые специалисты находятую на пятки
 - много разветвлений в маркетинге, и нужно бить в курсе всего
 - я в постоянном цейтноте
 - Кто я? Консультант? Спикер? Издатель?

Заполняя таблицы навыков, помните, что приоритетов А может быть не более трех, иначе у вас не хватит времени «прокачать» все навыки.

Считается, что для закрепления положительного навыка требуется три недели, но многие приходится шлифовать дольше. Отведите ежедневное время для работы над каждым.

Например, вам нужно улучшить навык публичных выступлений, для вас это приоритет А. Вы выбираете для себя наиболее подходящую методику и начинаете:

- три раза в неделю полуторачасовые курсы публичной речи;
- каждый день по полчаса чтение книг и статей на эту тему;
- два раза в неделю практика: например, выступления на рабочем совещании или фрилансерском мастер-классе. Вместе с подготовкой это может занять около часа.

Обязательно выделяйте на это время и не давайте рабочей текучке помешать вашему развитию.

Вводить дополнительно можно не более одного навыка в неделю, а постоянно в работе их может быть от 5 до 9 (больше сложно). И конечно, начинать нужно с приоритетных, дополняя более простыми.

Коммуникационные навыки

Навык	Оценка навыка	Приоритет развития
Умение говорить	★ ★ ★ ★ ☆	А В С
Умение слушать и слышать	★ ★ ★ ★ ☆	А В С
Умение вести переговоры	★ ★ ★ ★ ☆	А В С
Владение языком жестов	★ ★ ★ ☆ ☆	А В С
Умение выступать публично	★ ★ ☆ ☆ ☆	А В С
Возможность быть всегда на связи	★ ★ ★ ☆ ☆	А В С
Умение хорошо писать	★ ★ ★ ☆ ☆	А В С
Знание иностранных языков	★ ★ ★ ☆ ☆	А В С
Хорошие манеры и соблюдение этикета	★ ★ ☆ ☆ ☆	А В С
Другое	☆ ☆ ☆ ☆ ☆	А В С

Заполнение еженедельника начните с майнд-карты года. Затем приступайте к детализации.

План на квартал не должен быть излишне детальным. В «Приоритетах» обрисуйте ваши шаги в целом и подумайте, какие из них самые важные и срочные. Также определите самые неважные и несрочные дела. Возможно, некоторыми вовсе не стоит заниматься.

В «Вопросах наставнику» вкратце сформулируйте темы разговора с ним. На развороте планирования времени и финансов зафиксируйте, сколько ресурсов у вас уйдет на то, что вы запланировали. Не забудьте о семье, спорте и отдыхе, на них нужно тоже тратить время и деньги!

В конце недели и квартала подводите итоги, отмечая галочками сделанное и описывая словесно свои успехи.

Если у вас в ходе работы над собой появляются новые идеи, фиксируйте их на специально отведенном развороте. Не упускайте случайные возможности!

Обратите внимание на отрезные полоски месяцев. Разбросайте по ним крупные карьерные шаги, а также перемены в имидже и планы по самопродвижению. Запишите, что будете читать в этот месяц, какие «висяки» стронете с места, какую полезную привычку заведете. Затем отрежьте эту полоску – она может служить закладкой для текущей недели, а может поселиться в вашем кошельке или на зеркале. Главное – чтобы она была на виду.

ЗАДАЧИ 12^{го} МЕСЯЦА

Самопродвижение

- Выступление на отраслевой конф.-цим (14.11)
- Статья в «Майхакаре» (до.1)
-
-
-
-

Шаги по развитию навыков и улучшению имиджа

- Стать SMAT
- Бег – пробежать за привычку 10 км
- Улучшить заезд (обувь)
- Стать 10-минутная пятёрка – 2^я гр. «Вело»
-
-
-
-

Новая привычка 6^{го} месяца

- Пить больше воды (2 л в день)
- Лечь спать в 23:00

Победы над прокрастинацией

- Найти хорошие курсы испанского
- Разобраться с документами
-
-

Список книг к прочтению

- Тайм-Драйв
- Память не изменяет
- Как привнести дела в порядок
- Камуфляж для оратора
- Вести быстрее, дольше и без прав
- Цельная мысль
- В этом году я...
- Сила воли
- Хорошие манеры и деловой этикет

Развороты недель – это постоянный мониторинг вашего развития, это те маленькие шажки, из которых складывается ваш путь к цели.

Заполняйте их, руководствуясь приоритетами квартала и месяца.

Не забывайте фиксировать выполненное, так вы сможете следить за своим профессиональным и личностным ростом. И если вам покажется, что движение застопорилось, то по записям будет легко понять, так ли это на самом деле.

В табличку «Тренировка нужных навыков» впишите часы работы над профессиональными и личными навыками.

Для занятий спортом предусмотрена отдельная табличка, заносите в нее свои планы и достижения.

Обязательно планируйте какое-либо улучшение внешности и имиджа. Пусть даже небольшое: стрижка или маникюр, замена какой-либо вещи в гардеробе на новую.

Находите время благодарить людей: близких, друзей, подчиненных. Это простое действие привлечет на вашу сторону множество союзников. А кроме того, оно положительно влияет на ваше собственное мироощущение.

Чтобы легко общаться, имеет смысл копить интересные истории и по-настоящему смешные анекдоты. Записав начальные фразы или общую суть, вы легко их потом вспомните.

Отдельно стоит сказать о книгах (деловых). Больше всего пользы они приносят, если обсуждать их: ведь каждый видит в прочитанном что-то свое, и после обмена мнениями у всех понимание получается глубже. Потому сразу выбирайте

человека (или целую группу людей), с которыми вам хотелось бы поговорить о новой книге. Вы помните – минимум одна книга в неделю!

Еще одна задача на неделю – познакомиться с новым интересным человеком. Это важное знакомство может продвинуть вас к цели. Обязательно записывайте контакты таких людей.

Шаги к достижению цели – это те карьерные ходы, которые вы должны сделать на этой неделе. Сделать новый проект, собрать нужную команду, добиться запланированных результатов, пойти на повышение или, наоборот, уволиться с работы, чтобы открыть свое дело.

Помеха для развития, которую нужно устранить, бывает не на каждой неделе. Но если вы понимаете, какое препятствие не дает двигаться дальше, немедленно ищите пути с ним справиться. Не затягивайте.

Особого внимания требует табличка полезных привычек. В ней нужно ежедневно фиксировать, что вы сделали (или не сделали) сегодня.

Считается, что для формирования привычки нужно три недели; после этого срока можно перевести ее на автопилот и поставить в список следующую.

Не игнорируйте эти записи: из новых привычек сложится ваша новая личность.

Желаю вам успеха на этом пути!

Тренировка нужных навыков

Навык и способ развития	Кол-во часов, дни недели
<input checked="" type="checkbox"/> Англ. яз. разг. практик	2ч / Пн, Вт
<input checked="" type="checkbox"/> Силая клятва	1ч / Вт, Вт
<input checked="" type="checkbox"/> Курсы нубл. реми	2ч / Ср.
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Занятия спортом

Вид спорта	Достижение
<input type="checkbox"/> Бег	30 км
<input checked="" type="checkbox"/> Йога	сидячка на 20 лаве
<input checked="" type="checkbox"/> Вело	100 км
<input type="checkbox"/> Помеха для развития, которую нужно устранить	Не умею правильно принимать критику.

Полезные привычки

	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
Вода	0.5л	1л	0.75л	1л	1л	1.5л	2л!
Англ. яз.	1ч	1ч	1ч	-	1/2ч	-	-
Фитнес	+	-	+	-	+	-	+
Отход ко сну	23:30	23:40	23:20	23:00	23:00	23:00	0:30 :(
«Десятиминутка Номера 1»	+	+	+	+	+	+	+