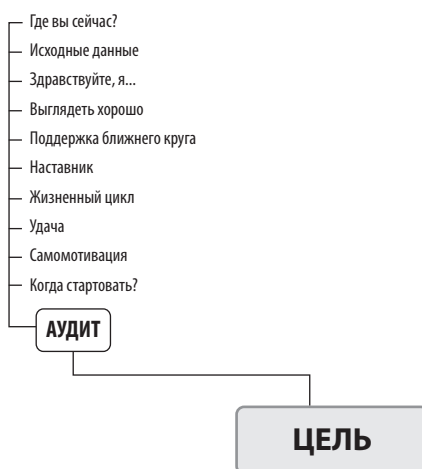


# Шаг 2

## 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 б'ольших 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.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

