

Оглавление

К читателю	6
Как работать с этой книгой	9
Шаг 1. Развенчиваем мифы	14
Шаг 2. Уточняем доход	17
Шаг 3. Определяем миссию	20
Шаг 4. Смотрим в зеркальце	23
Часть 1. «Идем за белым кроликом»	23
Часть 2. Запасаемся «жвачкой»	29
Шаг 5. Знакомимся с целевой аудиторией	33
Шаг 6. Сеем зерно образа	39
Шаг 7. Исследуем архетип	46
Шаг 8. Работаем над имидж-формулой	50
Шаг 9. Корректируем имидж-формулу	60
Шаг 10. Привлекаем харизму	65
Шаг 11. Занимаемся мифологизацией	75
Шаг 12. Выбираем псевдоним	86
Шаг 13. Ищем «стигматы»	92
Шаг 14. Смотрим на голову	101
Шаг 15. Составляем парфюмерный гардероб	107
Шаг 16. Изучаем работу имидж-формул	119
Часть 1. Кухня	119
Часть 2. Готовим интервью	121
Часть 3. Готовим вербальные коды	128
Часть 4. Готовим визуальные коды	131
Шаг 17. Проводим аудит	133
Часть 1. Гардероб	133
Часть 2. Интернет	135
Часть 3. Лексика	136
Часть 4. Контроль	139
Шаг 18. Внедряем имидж	140
Приложение	147
Стенограммы	147
Заключение	188
Для имидж-идей	191



Часть 1

Развенчивает мифы



Имидж — это не только прическа и маникюр, а вообще управляемая система мнений и заблуждений об объекте.

Радислав Ганданас

Начало любого серьезного процесса связано с иллюзиями и мифами. Развенчать их — значит идти к результату максимально коротким путем. Профессиональным. Имидж очень мифологизирован и большинством воспринимается однобоко, поверхностно. Отсюда низкий доход от самостоятельности.

5 наиболее распространенных заблуждений относительно имиджа:

1. Имидж — это искусная маска, скрывающая настоящее лицо.
2. Поменять имидж — означает сменить прическу.
3. В нашей стране лучший имидж — это деньги или материальное благосостояние.



4. Мой имидж — это мое мнение о себе.
5. Имидж — это стиль моей одежды.

Разоблачать эти домыслы я буду на протяжении всей книги, а вы наблюдайте, как ваше собственное понимание «имиджа» меняется вместе с вами, принося желанный результат.

Итак, добро пожаловать в реальность!

А в ней работает жесткая схема ИМИДЖ — УСПЕХ — ДЕНЬГИ! Поэтому фраза «работать над своим имиджем» стала культовой. Да-да, не удивляйтесь! Не только для людей, стремящихся к успеху, но и для желающих его удержать! Почему?

Ответ прост — сегодня каждый человек является неким товаром, и в зависимости от своих товарных качеств, продается или нет. У каждого из нас есть свой «рынок сбыта». И покупают нас люди. У любого покупателя есть свои предпочтения. Если мы с ними совпадаем — ура! Нас купили! А если нет — стоит задуматься о соответствии товарных, или имиджевых, качеств с потребностями людей. Или человека, в чьих глазах мы хотим состояться и иметь успех.

Таким образом, имидж — это не то, что мы о себе думаем. Имидж — это впечатление, которое мы о себе оставляем. И вот с этим самым впечатлением нам и предстоит разобраться.



Для начала определимся с целью. Ради чего именно вы делаете ставку на имидж?



Вы можете использовать предложенные мною позиции или иметь свои. Еще раз скажу то, что говорил и буду говорить: имидж необходим любому человеку, чей успех зависит от окружающих. Итак:

10 способов убедиться в том, что имидж представляет для вас практическую выгоду:

1. Карьера поп-идола уже стоит в ваших планах.
2. Вы ведете публичную жизнь.
3. Вы стремитесь к успеху.
4. Вам нравится завоевывать расположение людей.
5. Вы не хотите терять время на провалы в карьере.
6. Вам хочется быть у всех на устах.
7. Вас возбуждает фраза «позиционировать себя».
8. Вы хотите научиться влюблять в себя любого.
9. Вам надоело слыть неудачником.
10. Вы начинающий авантюрист.

Если вы согласны с вышеперечисленным хотя бы по трем позициям, время, проведенное за чтением, и выполнение практических рекомендаций окажется лучшим вложением в ваше будущее!

Шар 2

Уточняет доход



Пилите, Шура, пилите, они золотые!..

Ильф и Петров «Золотой теленок»

В 1922 году режиссер фильма «Трагедия любви» искал в Берлине роскошную и чувственную красавицу. Большинство претенденток (молодых актрис), привлекая глаз режиссера, шли на любые хитрости, вплоть до выставления напоказ своих прелестей.

Среди них особняком держалась просто и скромно одетая девушка. Она держала на поводке собачонку, у которой на шее висело элегантное ожерелье. Глубоко задумавшись, девушка закурила сигарету. Все движения были неспешными и грациозными. Она была необыкновенна: стройные ноги, удивительное лицо, плавная походка, некоторая холодность и отстраненность взгляда.

Когда, наконец, на кастинге подошла ее очередь... она уже была принята на роль! Девушку звали Марлен Дитрих.

Один из самых частых запросов, которые слышат имиджмейкеры, звучит банально — «хочу денег». Но деньги — это



один из результатов! Как правило, финальный. Приходят к нему те, кто понимают, что на имидже, в первую очередь, зарабатывают:

- репутацию;
- вес в обществе;
- рейтинг;
- очки в свою пользу;
- узнаваемость;
- популярность.

А любой из этих пунктов гарантированно приносит имидж-доход.

Вы встречали популярного человека, который не зарабатывал бы на популярности? Скорее всего — нет. А что лежит в основе его популярности?

Ответ прост: имидж!



Высокий рейтинг человека в той или иной сфере жизни поднимается опять же имиджем и приносит его обладателю соответствующий капитал. Тщательно наработанная репутация, за которую хорошо платят, согласитесь, также опирается на имидж. Главное — создать действительно работающую формулу успеха! Ведь «золотой» имидж, как правило, решает все вопросы и делает своего владельца непробиваемым.

Владимир Путин, виртуозно использующий имидж-технологии, является одним из самых богатых людей мира.



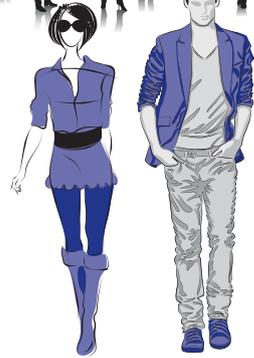
Состояние Мадонны, скрупулезно просчитывающей каждый шаг, приближается к одному миллиарду долларов, по итогам середины 2013 года.

Дэвид Бэкхем, футболист и икона стиля, не зря вкладывался в работу с самыми прогрессивными имидж-бюро. Точное позиционирование принесло спортсмену порядка 28 миллионов евро только за один трехлетний контракт с Джорджио Армани. А еще у «Мистера Бренда» контракты с *Adidas*, *Pepsi*, *Samsung* и прочими гигантами, заинтересованными в герое с нужным имиджем.

Марлен Дитрих не раз говорила:

«Финансовая независимость чудесна, она позволяет сохранять приверженность собственным принципам и мнениям, не углубляясь в поиски, к которым толкает нужда».

Главное — выбрать правильное ожерелье для собачки!
Так, на случай кастинга...



Шар 3

Определяет миссию



**Когда не знаешь, куда лететь, — погода всегда
нелетная.**

Поговорка

Но действительно ли вы уверены в своем выборе? Ваша ли это цель?

Для проверки вашей мотивации к работе я подготовил настоящее испытание: мой любимый вопрос! Без ответа на него ваши ожидания от «работы» имиджа никогда не оправдают себя. Сколько ни старайтесь... Вы будете печальны и разочарованы. Вы будете упрекать меня в том, что я ЕГО не задал! Перед тем, как вас озадачить, поделюсь важными для меня мыслями.

Эволюционно мы все рождаемся для того, чтобы рано или поздно стать богами, то есть воплотить в себе великое ВСЕ. Известная киргизская поговорка гласит: «Мир потому и велик, что не откинул от себя ни одной пылинки». Вот таким миром мы и становимся, развивая недостающее... Как? — Через реализацию своей миссии.



Как правило, миссия — это то сообщение, с которым любой человек рождается, чтобы совершить нечто, на что способен только он. Оставить мир после себя другим, «наследить» — часть миссии.



В зависимости от понимания этого «личного сообщения» мы либо идем своим путем, либо живем чужой жизнью. Выбираем: быть счастливым даже в своих несчастьях или несчастным в чужом счастье.

Еще одно определение миссии — предназначение человека. Американский психолог Абрахам Маслоу говорил:

«Если вы намеренно собираетесь стать менее значительной личностью, чем позволяют ваши способности, я предупреждаю: вы будете глубоко несчастны».

О чем он? Все просто! Расшифруйте свой потенциал и найдите ему достойное применение. Если определиться сложно — спешу на помощь.

Только один вопрос внесет ясность. Только он определит смысл вашего существования. Вы готовы? Барабанная дробь...

Представьте, что у вас много денег. Очень много денег. Элитная недвижимость и та самая мансарда в Монте-Карло, вид которой вас когда-то вдохновил. Шикарный автопарк, гардероб, любимый человек, который готов ради вас на все... Так вот. Обладая всем этим, чем бы вы стали заниматься???



Как правило, первый ответ на этот вопрос и является... вашей миссией.

Кто-то хочет петь, и никакой купленный комфорт не привяжет такого человека к роскошным интерьерам, кто-то — управлять курсом своей страны, и никакие новинки автопрома не отвлекут его внимание от политического руля.

Итак, если ваш ответ: «Ничем ни буду...» — подарите эту книгу своему самому любимому человеку. Она не для вас. А ему — поможет. Возможно, ваша миссия только в этом, и хорошо!

Если же вы ответили по-другому — напишите свое предназначение на крыльях бумажного самолетика. Найдите самое высокое здание в городе и отправьте самолет в полет. Мир будет ожидать вашего появления.

И чтобы миссия не провалилась, чтобы вас поняли, оценили, нужна грамотная подача, умелое позиционирование, тонкий расчет. Нужен — имидж!

За работу!

Следующая глава — стартовая. Запустившим самолетик посвящается.

УШар 4

Смотрим В зеркалке



Видите ли... видите ли, сэр, я... просто не знаю, кто я сейчас такая. Нет, я, конечно, примерно знаю, кто такая я была утром, когда встала, но с тех пор я все время то такая, то сякая — словом, какая-то не такая.

Льюис Кэрролл «Алиса в стране чудес»

Часть 1. «Идем за белым кроликом»

Так случилось, что большинство людей сегодня абсолютно размыты, не интересны, стандартизированы... Не ставлю своей задачей выяснять причины этого, просто замечу: вам это на руку.

Лишенные яркой оригинальности, люди тянутся к тем, кто сумел точно воплотить их мечты о себе. Так что выигрывает тот, кто рискнул... нет, не выделиться из толпы, а используя черты своей индивидуальности, воплотить то, что вызывает любопытство, желание, экстаз у большинства людей. Вы готовы упасть в нору? Приготовьтесь к первому эксперименту. Нет смысла идти дальше, пока вы не поймете, какой имидж уже имеете. Поэтому пригласите для анализа 2–3 человека,



чье мнение для вас авторитетно, и попросите их честно ответить на следующие вопросы:

1. Какую ассоциацию сразу рождает ваш внешний облик?
2. Благодаря чему вам стали доверять?
3. Какие черты определяют ваш характер?
4. В чем ваши преимущества: лицо, фигура, голос, улыбка, пластика, мировоззрение и т. д.
5. Какие недостатки сразу бросаются в глаза?

Все, что вы услышите, может быть очень неожиданным! Но без «обратной связи» не определить стартовый капитал имиджа. Результат обязательно запишите. Когда мы перейдем к работе над вашей персональной имидж-формулой, эти данные вам пригодятся. И вот почему:

Опыт всех великих людей невысказан без понимания буддистской мудрости: «Что внутри, то и снаружи».

Доказано, что к человеку относятся так, как он сам к себе относится. Мы бессознательно улавливаем потенциал комплементарности, присущий нашим собеседникам, друзьям, коллегам, и отражаем его в своем отношении к ним.

Если человек себя любит — дарим признание, если боится — рано или поздно будем поклоняться, если ненавидит — пнем и пойдем дальше. Как жертва притягивает палача, так любимчик судьбы — удачу!

А если человек к себе никак не относится, его мнение о себе размыто? Да, есть такие люди, их большинство. И относятся к таким... никак. Знакомо?!



Кстати, широко растиражированная «мудрость» касается того, что к человеку нужно относиться так, как вы хотите, что бы он к вам относился, в корне ошибочна и натворила немало бед. Сомневающиеся могут помедитировать на притчу...

...Одна маленькая птичка влюбилась в лошадь и решила ее накормить своими любимыми ягодами... Лошадка покушала и сдохла... Аминь.

В общем, что хорошо для русского — для немца смерть. Восприятие само по себе пассивно, критическое мышление людей часто не развито, поэтому гораздо проще думать о человеке то, что он позволяет о себе думать! (Я очень горжусь последней фразой.)

На этом и строится техника формирования впечатления о себе. Создаем сигнал, суммирующий нужные характеристики, проецируем его на нужных людей, и — вуаля, впечатлили!

Удержание сигнала, то есть постоянное транслирование одного и того же набора информации, гарантированно дает устойчивое впечатление!

О великом Сальвадоре Дали кто-то сказал:

«Он с такой параноической страстью навязывал миру образ собственной души, что несчастная реальность и не думала сопротивляться».

А что будут говорить о вас?!

Особенно, если ощущение внутреннего успеха давно не радовало своим посещением? Особенно, если на вашем дне рождения комплименты говорили вашим гостям, а не вам?



Будем искать врагов. Но не тех, которые не полюбили, не оценили, не заплатили... Других. Настоящих!

Тайная мысль каждого: «Я недостаточно хорош...»

Луиза Хэй

Самый большой враг успеха сидит внутри человека. Некоторые, как троянский конь, носят целую армию. В самый неподходящий момент, когда, казалось бы, спасение мира в наших руках... вылезают комплексы, зажимы, фобии.

Вместо долгожданного приза — насмешки и улюлюканье. Что, впрочем, является закономерной реакцией отражения, о котором вы уже знаете. Чтобы миссия не провалилась, посмотрим, что может скрываться под плащом супергероя.

Мы все совершенны, но есть психологические блоки, которые мешают это ощутить.

Классических — пять:

1. Низкая самооценка.
2. Пессимизм.
3. Ненависть к себе.
4. Депрессия.
5. Самокритика.

Список неполный, и дорабатывать его можно бесконечно. Но лучше потратить время на оптимизацию собственного внутреннего пространства, используя терапевтические методики.

Кстати, рекомендую проверенный способ: если вы нарабатываете новые качества, старые теряют актуальность. Вы просто перестаете ими пользоваться, а что не совершенствуется — умирает.



Чтобы найти точные рецепты успеха, мне понадобились долгие годы практики и общения с уникальными в своем роде людьми. Один из выводов, который я сделал, заключается вот в чем: жизненный успех практически никогда не зависит от возможностей!

Лишь действия внутренних сил, мыслей и чувств
выстраивают нужную перспективу.



И, следуя данным когда-то мне советам, особое внимание я рекомендую обратить на формирование уверенности в себе. Не ту самоуверенность, которая делает человека самодуром в глазах окружающих, а точное соотношение своих целей, последовательности в их исполнении и ответственности за каждый шаг.

В книге «Жизнь с моей сестрой Мадонной» ее брат Кристофер Чикконе пишет: «Успеха в музыкальном бизнесе она достигла благодаря колоссальной уверенности в себе и почти безумному оптимизму. Она не допускала и мысли о возможной неудаче... Мадонна заслужила право гордиться своими достижениями. В конце концов, кто еще мог бы перекрыть движение на Таймс-сквер в час пик? Она стала настоящей звездой и обладала колоссальной властью над людьми».

Работая над собственным имиджем, вы погрузитесь в мир удивительных, новых переживаний. Я верю, они вытеснят все, что мешает ощущать себя успешным!

Я знаю: так происходит всегда, если... не оглядываться назад. На прежние характеристики. Иначе — окаменеете. Как в сказках.



Любой «работающий» имидж всегда опирается на психологию победителя. Джим Банч, известный коуч успеха вывел точную формулу, которая работает безупречно!

10% + 40% + 50% = 100% УСПЕХА!

Расшифровка:

10% — знания.

А нам-то говорили, что знания — сила! Если б это было действительно так, то все наши школьные отличники были бы сейчас сплошь миллионеры. Но ведь что-то мешает!

40% — мышление.

Кто-то еще не верит, что «по мыслям воздается»?! Попробуйте весь день думать о коровах. Под вечер обязательно ступите в навоз. Об этом во второй части этого шага.

50% — окружение.

Нытики, пессимисты, хронические неудачники... Вы еще с ними? Оправдываетесь «старой дружбой», совместными поездками в... Анталию?! Жалко бросить? Говорят: «С кем поведешься, от того и забеременеешь!» Чистка рядов обязательна!

Окружайте себя только успешными людьми. В чем бы этот успех ни заключался, вы почувствуете себя в потоке удачи и благосостояния! И не переживайте, что будете не интересны. По-настоящему продвинутые люди обожают быть наставниками и делиться своими знаниями. Конечно, если вы умеете возбуждать инстинкт покровительства...

Формулу Банча отлично иллюстрирует та же Мадонна. Не обладая солидным академическим образованием (10%),



отрабатывая позитивное мышление с помощью каббалы (40%), Мадонна включает в свое окружение только гениев поп-маркетинга, самых знаковых гуру нашего времени (50%): Тимбалэнд, Орбит, Готье, Дольче и Габбана, и многие-многие другие... Только успешные! Продвинутые! Модные! У девушки очень строгий фэйс-контроль!

Часть 2. Запасаемся «жвачкой»

Разумеется, не простой. Профессиональной.

Именно так я называю аффирмации — позитивно программирующие утверждения.

Модное нынче позитивное мышление опирается на четкие формулы. Прокручивая их в голове, напевая под любимый мотив, мы приучаем наше сознание мыслить в нужном нам направлении. Известно, что куда мысль, туда и энергия, а куда энергия — туда жизнь.

Американские ученые подсчитали: в день человек пропускает через себя до 100 тысяч мыслей. И большинство из них негативные. Стоит ли удивляться реальности, которую они материализуют...

Уинстон Черчилль часто повторял:

«Единственная цена величия — контроль за своими мыслями».

Джим Керри говорил об этом так: «Я всегда верил в волшебство. Сидя без дела в этом городе, я каждый вечер поднимался на Малхолланд-драйв, раскидывал руки и, озирая город внизу, говорил: „Со мной хотят работать все. Я действительно



хороший киноактер. Меня ждут великолепные предложения“. Я повторял эти слова снова и снова много раз... буквально представляя себе, что уже ангажирован в пару фильмов. Потом спускался с холма, готовый покорить весь мир, думая: „Предложения сниматься ждут меня прямо там. Просто до меня они еще не дошли“. Именно таким аффирмациям — лекарству от всякой хандры — меня научили еще в детстве дома.

А теперь заглянем в голову типичному обывателю. Слышите?

- Жизнь — дерьмо...
- У меня все равно ничего не получится...
- Везет только дуракам...
- Денег много не бывает...

Нравится? А теперь попросите окружающих ответить честно, что чаще всего звучит из ваших уст...

Эти утверждения и сформировали сегодняшнюю реальность. Соответственно, изменив их, вы строите другое будущее.

Для начала попробуйте контролировать свои мысли. Старайтесь допускать размышления только об успехе. Думайте только о том, чего вы хотите!

Если у тебя есть посох — я дам тебе посох. Если у тебя нет посоха — я отберу у тебя посох.

Смысл этой индийской поговорки не так сложен, как кажется. То, что есть, — прибудет. Того, чего нет, — станет еще меньше. Таков закон. По нему же «бедные беднеют, а богатые богатеют». Согласитесь, сознание бедного человека постоянно прокручивает картины упадка, нищеты. В голове же богатых — доход, инвестиции, получение прибыли. Дольче вита, двумя словами!



Выстроить свою перспективу с помощью affirmаций не сложно. Достаточно соблюдать основные законы:

1. Формулируйте желаемое в настоящем времени.
2. Говорите только о себе.
3. Никаких отрицаний!
4. Добавляйте слово, или выражение, обозначающее живую эмоцию.
5. Аффирмация должна быть короткой и звучать, как слоган.

Хорошо зарекомендовавшие себя «жвачки», применительно к имиджу:

— Я работаю над своим имиджем — и чувствую себя все более успешным!

— Мой имидж продвигает меня каждый день!

— Я легко притягиваю внимание нужных мне людей!

— Я с наслаждением получаю результаты работы над имиджем!

— Я вхожу в круг победителей!

Конечно, на основании вышеописанных правил вы можете создать свои affirmации — это и нужно, ведь самое главное — лично формировать процесс. Иначе у кассы будет кто-то другой.

Работа с affirmациями заключается в следующем:

1. Перечитывайте или говорите их вслух несколько раз в день.
2. Сделайте «напоминалку», видя или слыша которую, вы проговариваете нужный текст (вариант: повесить текст на холодильник, или поставить запись с текстом на рингтон).



3. Закрывая глаза, представляйте себе то, о чем говорите. Как будто оно уже произошло (оживляйте этот момент эмоциями, которые вы бы испытывали, получив желаемое).

В детском фильме «Тайна железной двери» одним из героев был мальчик, который исполнял любые желания с помощью спичек. Засыпая в своем замке, он ставил пластинку. Голос, записанный на ней, важно повторял раз за разом: «Я самый великий волшебник...» Это тоже работа аффирмации, придуманная когда-то автором повести «Шел по городу волшебник», по которой был снят фильм, Юрием Томиным. Пожалуй, первым русским аффирматором.

Моя же любимая «психологическая жвачка» звучит так: «МЕНЯ ВСЕ ПОКУПАЮТ». С пользой для зубов, на каждый день!