

Галюк Константин

Да, Я Бренд

Как достичь успеха в кризис



Константин Галюк

**Да, я бренд. Как
достичь успеха в кризис**

«Издательские решения»

Галюк К. В.

Да, я бренд. Как достичь успеха в кризис / К. В. Галюк —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-930023-2

В этой книге нет теорий. В ней только практика. Экстракт опыта разных успешных людей. При помощи этой книги вы сможете изучить и смоделировать то, как думают, действуют успешные люди. Чем они отличаются, какие «секреты» используют. На какие правила опираются в своей жизни и как решают сложные ситуации. После чего Вы сможете применить их опыт для создания своего личного бренда.

ISBN 978-5-44-930023-2

© Галюк К. В.
© Издательские решения

Содержание

Личный Бренд это	6
Введение	7
Евгений Гида	8
Жаннет Падалка	12
Диана Кебас	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Да, я бренд Как достичь успеха в кризис

Константин Валериевич Галюк

Редактор Алина Советюк

Редактор Ярослав Ильенко

Корректор Мария Шацкая

Корректор Диана Бакаржиева

Корректор Екатерина Спинкс

© Константин Валериевич Галюк, 2018

ISBN 978-5-4493-0023-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Эта книга – это серия интервью с реальными людьми, с которыми мы живем в одной стране, в одинаковых политических, демографических и энергетических условиях. При помощи этой книги вы сможете изучить и смоделировать то, как думают, действуют успешные люди, чем они отличаются, какие «секреты» используют. И применить это для создания своего Личного Бренда.

Редакторы: Советюк Алина, Ильенко Ярослав

Корректоры: Шацкая Мария, Бакаржиева Диана, Екатерина Спинкс

Верстка: Галюк Константин

Главный вдохновитель: Галюк Юлия

Личный Бренд это

Личный Бренд – это то, что находится в сознании, аудитории о Вас, Ваш образ и ассоциации, которые Вы вызываете, чтобы эффективно взаимодействовать с целевой аудиторией.

Введение

Самое большое количество знаний и навыков в единицу времени человек получает и осваивает в возрасте до 7 лет. Как вам такой парадокс: скорость и качество обучения в разы падает, как только человек идет в школу?

Давайте попробуем разобраться почему?

Первое – это моделирование. Как учатся дети? И почему так распространена идея о том, что детей нет смысла воспитывать? Нужно воспитывать себя, чтобы у ребенка перед глазами был пример для подражания. Пример, с которого он будет моделировать все основные навыки. Именно моделировать, а не получать теоретические знания, которые потом облекать в практическую форму, как предлагает нам делать современное обучение. Действия ребенка происходят по алгоритму: наблюдаю, повторяю, оцениваю реакцию взрослых. Просто вдумайтесь: всем основополагающим навыкам, а именно: ходить, говорить, различать цвета... ребенок учится, не владея речью и продвинутыми навыками обучения. Он учится всему этому, моделируя поведение взрослых.

Второе – отсутствие фильтров восприятия. Ребенок не оценивает качество получаемых знаний через фильтры своих идей, опытов и концепций.

Как это может использовать взрослый самодостаточный человек?

Для начала – создать себе «ориентиры». Ребенку немного легче, его ориентиры рядом с ним постоянно. Взрослому же необходимо выдержать грань в создании не «кумиров», но «ориентиров». Далее, после того как объект или объекты изучения определены – наблюдать. Рассматривать их поведение, убеждения, ценности. Изучать опыт, модели реагирования на негативные и позитивные события в жизни этих людей. И «примерять» их поведение на свою жизнь, «тестировать», насколько это совпадает с Вашими ценностями и убеждениями. И то, что будет резонировать с Вами, осознанно встраивать в свое поведение, получая, таким образом, свой персональный опыт. Который эффективно продвинет Вас и Ваш личный бренд туда, куда Вы сами захотите.

И именно развитие Личного бренда выведет любого человека из любого кризиса.

Мы живем в удивительное время, когда скорость имеет важнейшее значение в развитии и росте Вашей личности, Вашего Бренда. Понимая это, был придуман проект: «Да, Я – Бренд. Или Как достичь успеха в кризис!». Понимая, что на изучение личностей понадобятся достаточно большое количество времени, сил и других ресурсов.

Так пришла идея создать уникальный экстракт опытов успешных людей, наших сограждан, людей, с которыми мы живем в одном историческом, правовом и энергетическом поле. Я собрал интервью у двадцати пяти личностей, людей, получивших высокие результаты от жизни и деятельности. Людей – Брендов. И предлагаю Вам их лаконичное изложение. Надеюсь, что опыт этих людей сможет стать весьма полезным.

Моделируйте этот опыт, изучайте их поведение, ценности, убеждения, решения. Используйте эту возможность. И любой кризис Вам будет по плечу, станет толчком к росту для Вас.

Галюк Константин.

Евгений Гида

«БУДЬ ПРОФИ!»

Евгений Гида – это какой бренд?

Это про успешность, эффективность, жизнелюбие, воодушевление, позитивный настрой. А исходя из деятельности – «Уверенность в завтрашнем дне».

Как пришли к деятельности?

Нужно начинать издалека. Всю жизнь я учился или был связан с образованием. По образованию я – юрист-правовед. Закончив в 1996 году Украинскую Академию Внутренних Дел, я пошел работать следователем, через год – решил писать кандидатскую диссертацию о правах человека, поскольку это была сфера, с которой я сталкивался каждый день. Защитив кандидатскую, пошел работать преподавателем, вырос из преподавателя в профессора кафедры, защитил докторскую диссертацию в 2012 году, стал профессором. В сентябре 2013 года ушел на пенсию в звании полковника милиции и пошел работать в частный ВУЗ, который назывался «Национальная Академия Управления». Начал с заведующего, кафедры, а потом мне предложили должность проректора по стратегическому развитию и международным связям. Понятное дело, что события 2013—2014 года определенным образом нас всех изменили. В 2014 я участвовал в штабе избирательной кампании кандидата в президенты Украины Ольги Богомолец. После этого принял решение развивать личный бренд. И с 2014 года я занялся «перепрошивкой» своих мозгов. Опыт был, знания были, однако их необходимо было адаптировать под реалии наступившего времени. Я начал активно посещать тренинги, тогда обучение в формате тренинга для меня было новинкой. Там, где я работал, обучение велось в классической форме – лекции, семинары, практические занятия. В сентябре 2014 года я познакомился с Аллой Клименко и с ее мужем Андреем, и попал к ним на тренинг личностного роста, который назывался «Upgrade». Он, наверное, и запустил процесс формирования того личного бренда, который я сейчас развиваю. Пройдя этот тренинг, я получил необходимые знания и практические навыки для того, чтобы быть эффективным, уметь достигать целей, планировать их и быть в ритме, в потоке. В рамках проекта «Upgrade» я запустил свой первый стартап с ребятами, которые там были. Именно таким образом я получил свой первый опыт в бизнесе: и в создании, и в работе с командой. После этого начались, как мне на тот момент показалось, хаотические поиски себя. Я сразу же приобрёл «проездной» на бизнес-тренинги Кирилла Куницкого. Потому что в сфере бизнеса у меня было ещё недостаточно знаний. Целый год я посещал все тренинги, которые на тот момент предлагали в Бизнес-Конструкторе. Благодаря знаниям, полученным в Бизнес-Конструкторе, мне удалось простроить систему бизнеса, связанного с поставкой кофе-оборудования, самого кофе и сопутствующих продуктов, который сейчас продолжает и дальше работать. Я там инвестор и получаю свой процент от прибыли, но я не участвую в управлении.

Получив знания в бизнес-теме и запустив несколько инвестиционных проектов, я озадачился другим вопросом: «а какая сфера деятельности мне по душе?» Чтобы ответить на этот вопрос, мне нужны были новые инструменты для понимания своего Я. В этом мне помогли разобраться курс НЛП-практик, который вёл Андрей Сиротин, ну а «вишенкой на торте» в моей «перепрошивке» стало прохождение курса «Профессиональный коуч» в Интегральной Коучинг Школе Аллы Заднепровской.

И вместе с этим в 2015 году я познакомился с MLM-бизнесом (сетевым маркетингом). Сначала был Amway. А потом я открыл для себя компанию «Starlife» – и в этой компании я нашел единомышленников, людей, которые занимаются бизнесом не ради собственного обо-

гашения, а у которых есть миссия. Эта миссия «Хочешь быть богатым – научись обращаться с деньгами». Мы учим людей накапливать деньги, а не тратить все под ноль, или еще хуже – жить в кредит; помогаем приобрести финансовую защиту на случай непредвиденных жизненных обстоятельств. И в «Starlife» все те знания, что я хаотично получал на протяжении трех лет, – бизнес, личностный рост, инструменты НЛП-практика и коучинга, мне очень пригодились, так как все они помогли мне построить команду.

За год и четыре месяца я стал директором компании «Starlife». Это четвертый результат по скорости закрытия уровня «директор» за 8 лет существования компании. Вот как-то так. У меня успешная команда, которая на топовых позициях, всегда в рейтингах и выигрывает много мотивационных поездок и призов.

Что является самым большим достижением в жизни на сегодняшний день?

Дочь, которой 8 лет. Когда-то мы шли по улице и увидели бабушку, которая роется в мусорном баке, дочь задала мне вопрос: «Папа, а скажи, почему бабушка не накапливала себе?». В том момент я осознал, что своему ребенку мне удалось привить привычку накапливать деньги и планировать свои траты, и она точно знает, что по-другому жить нельзя. Это, наверное, тот посыл, который я хочу передать всем людям, с которыми я общаюсь.

Есть какие-то правила в деятельности?

Первое – ответственность, за свои действия, за свои слова, за отношения к людям, за то, чем занимаешься. Понимание того, к чему могут привести твои действия, очень помогают держать себя в рамках. Когда хочется жить здесь и сейчас, но ты отдаешь себе отчет, к чему может привести такое поведение через некоторое время.

Далее планирование – причем как тактическое, так и стратегическое. Если Вы строите бизнес, то Вам просто необходимо развивать стратегическое мышление. Тот бизнес, который будет приносить вам доход и через год, и через два, и через три, требует построения системы, систематизации и оптимизации процессов, получение практического опыта и желательно горького, и болезненного. Последнее даст Вам возможность создать максимально оптимальную систему и сформирует из обычного предпринимателя успешного бизнесмена.

И, наверное, в правила можно внести мотивацию к принятию личных решений. На сегодняшний момент, к сожалению, люди часто находятся в состоянии «раздорожья» и не понимают, что они могут добиться абсолютно любых результатов. В большинстве своем население живет как безликая масса, что безусловно выгодно государству и работодателю. Личный бренд, о котором мы говорим, отсутствует, как отсутствует вера в себя и осознание своих сильных сторон. Основной посыл государственных образовательных программ – «Ты должен быть такой, как все». Собственно говоря, почему я сейчас забрал ребёнка из государственной школы. Мой ребенок проходил год в школу, не просто в школу, а в лицей. Но то, что с ней там за год делали, меня совершенно не устраивает – ее личность подавляли от и до. То есть она должна была быть единообразной, как все. Я понимал, что из нее вырастет то, против чего я выступаю на сегодняшний момент.

И последнее – позитивный настрой. Некоторые люди говорят «когда мы тебя видим, мы от твоей улыбки заряжаемся, потому что ты всегда улыбаешься».

Если бы была возможность поменяться с кем-либо на время или навсегда местами, кто бы это был и почему?

Скажу честно, не хотел бы ни с кем меняться, потому что хочу прожить свою собственную жизнь. Моя жизнь уникальна, и только мне решать, какой она будет.

Если говорить о тех, кто для меня является примером на сегодняшний день, я бы сказал, это Илон Маск, Билл Гейтс, Стив Джобс. Это люди, которые сделали себя своей настойчивостью... Наверное, самое главное – что они занимаются или занимались теми проектами, которые помогут людям в будущем. Допустим, Билл Гейтс. Мне нравится его благотворительная

деятельность, Маск мне нравится идеями, которые он сейчас продвигает. Ну а Стив Джобс круче всех в сфере раскрутки собственного бренда.

Что читаете? Кто из авторов вдохновляет?

Читаю сейчас в основном бизнес-литературу, нравятся книги Р. Кийосаки, Б. Трэйси, С. Кови. Это те азы, которые понадобятся любому, кто решил заняться предпринимательством. Безусловно, книги о сетевом маркетинге – Р. Гейдж, М. Ярнелл, читаю много литературы по продажам и финансовой грамотности. Игорь Манн мне импонирует своей манерой изложения, а то, о чем он пишет, – очень резонирует.

Из художественной литературы – это Дэн Браун, Джордж Мартин. Сейчас читаю Ханью Янагихару «Маленькая жизнь».

Девиз, слоган по жизни?

Будь профи. Чем бы ты ни занимался, если ты это начинаешь делать – делай это профессионально. В своей докторской диссертации я описал деонтологические основы деятельности полиции (тогда это была еще милиция). Могу сказать, что приложил некую руку к формированию идеи этой новой полиции. Что такое деонтология? Это должное исполнение своих профессиональных обязанностей. Я выступаю за то, что коль ты уже чем-то занимаешься, то твоя обязанность – делать это профессионально, так чтобы то что ты делаешь нравилось людям и приносило им пользу.

Что мешает, а что помогает жить?

Нет такого, что мешает жить, потому что я понимаю, что 100% из того, что происходит в жизни, зависит от меня.

По поводу помощи... Помогает очень семья. Это то, что дает подпитку. Жена, дети, родители, друзья, конечно же, и любимое дело. То есть ощущение того, что каждый твой день наполнен смыслом и приносит пользу – «надае крила», как Рэд Булл.

Есть ли какой-то набор секретных советов по достижению желаемого?

Да, конечно. Я об этом всегда говорю на своих лекциях. Первое – это желание. Если у человека нет желания что-либо делать, то понятно, что он этого делать не будет. Если же человеку приносит удовольствие сфера его деятельности, то он будет это делать совершенно по-другому. Мы не можем сделать человека здоровым, если он сам этого не хочет. Пока человек сам не захочет быть богатым, пока не начнет изучать финансы и контролировать свои расходы, он никогда богатым не станет. У него нет желания и стремления добиться этой цели. Именно поэтому желание – это первое. Иногда говорят, что желание – это тысяча возможностей, а нежелание – это тысяча причин. Каждый из вас может найти способ зарабатывать дополнительно 100 долларов в месяц. Но мало у кого есть желание. Есть желание прийти домой, сесть, включить телевизор и посмотреть сериал... Хотя это время вы бы могли потратить на то, чтобы заработать денег. Если вы озабочены по поводу того, что их мало, то существует 1000 возможностей, где и как их заработать.

Второй пункт – это вера, потому что без веры ничего не будет. Когда человек уверен в себе, он не пасует перед сложностями. Наоборот, он рассматривает их как вызов. И именно это и выделяет ключевых игроков на рынке. Когда человек верит в себя, то он и притягивает к себе все возможности. Когда человек не уверен в себе, то, соответственно, с ним и дело никто иметь не хочет.

Следующее – воодушевление. Энергия, которая заставляет нас сворачивать горы, летать, парить. Когда человек перестает быть этой унылой серостью, которая погружена в проблемы из телевизоров. Например, у моего папы есть привычка смотреть телевизор по утрам, делать обычные утренние дела и включать его. И смотрит постоянно новости. Однажды мы с ним жили в одном номере, участвуя в рабочем семинаре, и он включил по привычке телевизор. И вот я себе собираюсь и понимаю, что реально меняется настроение, появляется раздражение,

гнев. И я вроде не слушаю, а влияние происходит. И уж это точно не способствует вдохновению. Воодушевление – это то, что позволяет тебе идти вперед, несмотря на преграды.

И последнее – это положительный настрой. Потому что если человек идет с улыбкой по жизни, то он собирает вокруг себя таких же. А если они еще и воодушевлены и на 100% уверены в себе, мы можем развернуть любые проекты и повернуть реки вспять (хотя из истории помним, что это лучше не делать).

Есть ли какая-то универсальная экспертиза у человека, который хочет достигнуть успех?

Я скажу так: экспертиза должна быть в том деле, которым он занимается. Профессионалом в любом деле вы становитесь, когда занимаетесь им более 10000 часов. Любой человек, который посвящает себя какой-то деятельности, должен понимать, что ему нужны знания в том, чем он будет заниматься. Все знать нельзя, но точно надо знать, где это можно найти информацию.

И второе – это практический опыт, потому что знание без практики бесполезны. Человек может быть «супер знатоком» в том или ином вопросе, но на практике ничего из себя не представлять. Знания без практики мертвы. Когда ты знаешь, потому что ты это видел, попробовал, пережил, – это есть профессионализм.

Какие планы на этот год?

Запуск автоматизированной системы Finconsalt. Это интернет-платформа, на которой будет происходить обучение финансовой грамотности. У меня уже функционирует клуб финансовой грамотности в Киеве, но я думаю, что его нужно масштабировать. Хочу запустить в Виннице, в Харькове и в Новой Каховке. И создание собственного семинара.

Есть что-то, важное, что нужно сказать?

Помните: все, что происходит в Вашей жизни, – это целиком и полностью Ваша зона ответственности. И, соответственно, действует одно основное правило: хочешь быть успешным – будь им. На сегодняшний момент, я часто сталкиваюсь в своей деятельности с тем, что очень часто эта ответственность перекладывается на кого-то другого. Когда что-то происходит, задайте себе два простых вопроса «почему это произошло в моей жизни?» и «как я могу это изменить?». Когда человек начинает быть честным с самим собой, тогда и начинают происходить в его жизни разные трансформации. Принятие себя таким, какой ты есть, понимание своего несовершенства и при этом желание что-то поменять приводит к тому, что любой человек может стать успешным, богатым. То упорство, с которым тот же Стив Джобс продвигал свою идею, достойно уважения. Человек четко знал, чего он хочет – чтобы в каждом доме был компьютер. И он это делал, несмотря на все отказы. Он не сдавался, несмотря на все преграды. Он «подсадил» весь мир на яблоки. Многие критиковали его за авторитаризм, но он четко понимал, что все зависит от него, и искал способы достижения цели. Когда каждый в Украине в повседневной жизни начнет жить по таким принципам, в нашей стране все коренным образом изменится. Я очень хочу жить в стране думающих, финансово грамотных и позитивно настроенных людей.

Жаннет Падалка

«Бери и делай!»

Жаннет Падалка? Это какой бренд?

Это бренд женщины, которая самостоятельно реализовала свой бизнес и выстроила гармоничный баланс между карьерой и личной жизнью. Не просто выстроила, а передает этот опыт и другим. Этот бренд ассоциируется с яркой женской реализацией современности.

Я – предприниматель в бьюти-сфере, бизнес-тренер в направлении красоты. Автор книги для развития салонного бизнеса, автор игр для управляющих и собственников салонов, а также автор трансформационной игры «Мантра сексуальности» и тренинга «Сексуальный интеллект». В общем, все для женщин и для их разносторонней реализации.

Тренер в бьюти-бизнесе. Как пришла эта мысль? Как это все начиналось?

Начиналось с того, что я стала успешным мастером-стилистом. Мне всегда нравились проявления стиля, разнообразность красоты. Это увлечение я реализовывала, представляя Украину на разных международных конкурсах, участвуя в разнообразных чемпионатах. Как результат – победы, путешествия, именитые клиенты, запись за три месяца. Одна из ярких побед была на открытом кубке Парижа по парикмахерскому искусству в технической категории «прическа на длинных волосах», где я получила две бронзовых медали. Особенность в том, что сделать работу было необходимо очень быстро, за каких-то 18 минут. Потом, когда я приехала из Парижа, я поняла, что больше участвовать в конкурсах мне не интересно, и с тех пор начался новый этап моего развития.

Как решилась открыть свой салон? Как все происходило?

Из-за того, что научилась быстро работать, у меня стало много свободного времени. Я могла дышать и фантазировать. И потихоньку, в свободном месте моего разума, начала закрадываться мысль: «почему бы мне не открыть салон красоты?».

Несколько позже моя напарница по аренде решила купить себе помещение и уходить, строить собственный бизнес. Именно это и стало «спусковым крючком».

К счастью, мне быстро подвернулись все возможности. Помещение и поддержка арендодателя была предложена уже на следующий день. Подруга помогала мне организовывать работу комфортно. Мы вместе быстро собрали команду, нашли мебель, родственников, что помогли с ремонтом помещения, дизайнера по фирменному стилю и так далее.

Одолжила буквально 500 долларов и каким-то чудесным образом все состоялось, и получился «Клуб Красоты by Zhanna Padalka».

Так как изначально бизнес-образования было ноль и вопросы: «Что делать с людьми? Как мотивировать? И вообще, как все структурировать? Как успевать жить? Что с этим делать», – были непонятны.

Потом, понятное дело, пришлось ночами слушать разные курсы и вырываться на тренинги по построению и управлению предприятием.

Я много училась, и сразу же внедряла все, что удалось узнать. Таким образом, удавалось совмещать разные роли и развивать свой бизнес. Имели место многие моменты: и успехи, и падения. И как-то всегда, при любых сложностях, которые возникали, я старалась быть максимально эффективной. Считаю, что сложности призваны нас пробудить. Сталкивалась с ними, из-за неимения опыта и жизненного, и управленческого, я всегда старалась находить решения, чтобы идти вперед и вести за собой достойных людей. Наверное, объединять людей и заряжать их на раскрытие лучшего – это мое призвание.

То есть, можно ли сказать, что, развивая свой салон, ты начала работать со своими мастерами, вдохновлять их на раскрытие талантов, а потом это вышло за рамки твоего персонального бизнеса и ты начала обучать своих конкурентов?

Совершенно верно. Этому предшествовал путь личного самопознания, результатами которого я делилась со своим коллективом. Они тоже постепенно все больше и больше начинали заниматься своим личностным ростом.

Благодаря этим отношениям, у меня минимальная текучка кадров. То есть, буквально, за год-два – 3%, и то не каждый год. На самом-то деле, в бизнесе можно найти много инструментов для того, чтобы люди, которые рядом, развивались и как личности, и как профессионалы. Просто нужно искать такие, которые смогут это все объединить. В итоге мне стало ясно, что где-то потребность уже начала выходить за рамки моего бизнеса, и я решила делиться своим опытом с другими директорами. Все посредством прекрасного и экологичного инструмента – коучинга (не просто догону-расскажу и «причину» добро, а создам на тренинге, консультации, собрании такое пространство, где люди сами найдут лучшие решения).

Именно профессии бизнес-тренера и коуча стали инструментами реализации моего желания помогать другим.

Какой целью ты руководишься, обучая своих конкурентов?

Все просто: в тот момент, когда ты чего-то достиг, то начинаешь немножечко расслабляться. Я – человек азартный, люблю соревноваться. Чем сильнее конкуренты рядом, тем креативнее мои решения. Это стимулирует к тому, чтобы быть все время в тонусе и развивать свой бизнес еще более активно. Для меня – помогать директорам становиться сильнее – это становиться сильнее самой.

Чем гордится Жаннет Падалка? Самое большое достижение?

Это моя женская игра «Мантра сексуальности» по развитию женственности. Это хорошее установление баланса между бизнесом и своей личной реализацией. Когда эта игра пришла в мою жизнь, все стало на свои места, я успокоилась. Потому что все время быть в бизнесе – это не интересно, не для женщины. Кто-то ходит на вечеринки, а я люблю интеллектуальные нагрузки, интересные беседы, смысловые мероприятия. Это игра, на которой проходят девичники глубокого погружения. Не просто попить, погулять, а искренне поговорить по душам.

Как салон красоты и «Мантра сексуальности» уживаются, как помогают друг другу?

Уживается все абсолютно просто. Потому что это друг другу помогает. Основная целевая аудитория моего салона красоты – женщины. Потому, конечно же, когда они приходят ко мне на игру, у них возникает интерес и к услугам салона, так же в игре есть разные подарки на услуги «Клуба Красоты». И для них поход в мой салон становится походом для души.

Когда женщина идет на процедуры не просто сделать какую-нибудь услугу по графику, а для души, тогда для нее это место наполняется другой силой, другими смыслами.

Самая главная ваша черта характера, которая повлияла на становление, как бренда?

Честность с собой. Для меня это наработанное качество. Это навык говорить правду, смотреть правде в глаза, какой бы она не была. Когда ты честен с собой, тогда ты свободен. Тогда ты можешь спокойно просить помощи, помогать другим, спокойно принять отказ или согласие. Честность с собой – это стержень моей системы ценностей. Это ключевая точка, от которой я отталкиваюсь. Если какое-либо решение делает меня сильнее, я говорю этому решению – да. Если слабее, то – нет.

Самая большая удача и самый большой провал в жизни Падалки?

Эти две полярности в моей биографии можно соединить в одной точке. Встреча с бывшим мужем, с которым у нас родился прекрасный ребенок. Я заигралась в бизнес и потеряла семью. Это одна из причин, почему меня тронула тема женственности и женской самореализа-

ции. Такое событие было большой потерей, огромным горем. На протяжении долгого времени мне было больно, но это меня простимулировало задать себе честные вопросы, смело на них ответить и откорректировать свои деструктивные убеждения. То есть, у любого события есть всегда две стороны. И потерять семью было самым большим провалом и огромной инвестицией в опыт, что лег в основу многих интеллектуальных продуктов, которые помогают сотням женщин избегать грубых ошибок.

Правила жизни Жаннет Падалка?

Первое правило – это честность с собой.

Второе – если тебе что-то не нравится – либо меняй, либо люби.

Третье правило – отдавай ровно столько, сколько можешь, и не жди ничего взамен.

Помни, чтобы пришло что-то новое, должно умереть что-то старое. В твоей жизни должно присутствовать определенное место пустоты. Дай место пустоте в своей жизни.

Есть ли какие-то ключевые переломные моменты в деятельности? Что это было?

Есть такой момент. Это момент написания моей книги. После этого я поняла, что, если хочу структурировать какие-то знания, надо создавать интеллектуальные продукты. И потом пошла игра «Красивая стратегия», в структуризацию которой вложила более 250 вопросов построения бизнеса, тренинги, коучинговые программы и так далее. Изданием книги я дала себе право на создание интеллектуальных продуктов.

Расскажи о своей книге и как изменилась твоя жизнь после?

Эта книга не для чтения, а для работы. Это еженедельник, где есть система построения, систематизации, стабилизации бизнеса, работающего без сезонных провалов.

Когда выходишь на рынок со своей книгой, то на тебя уже смотрят совершенно по-другому. И стоимость консультации выросла в два раза, и спроса стало больше, эффективность работы с клиентом существенно повысилась. После такой структуризации знаний быстро выдаешь необходимую полезность клиенту. Иногда достаточно 20 минут и через короткий промежуток времени у клиента реальные результаты, которые впечатляют.

Потом меня пригласили выступить на конференцию в Казахстан, закупили мои книги, предложили сделать сопроводительную программу для директоров после конференции. Это был дебют на международном бьюти-рынке, выйти на который без книги было бы сложнее.

Предположим странную ситуацию: у тебя есть возможность поменяться местами с любым человеком на земле. Кто бы это был и почему?

Мне было бы интересно поменяться местами с Аленой Сысоевой. У меня идет исследование на тему эмоционального интеллекта. Она в этом направлении занимает лидерские позиции, вдохновляя меня. Очень импонирует ее стиль жизни, обыкновение постоянных перемещений и пребывание в постоянном ресурсном состоянии, глубоко творческая система ценностей, открытость к экспериментам.

Чем вдохновляет?

Честностью с собой. Её качества как вдохновляющего лидера. Мы с ней переписывались, когда я дописывала книгу, она дала отзыв на мою книгу таким образом, что вдохновила меня сделать мой продукт ещё сильнее.

Любимые авторы?

Топ моих любимых авторов возглавляет Вадим Зеланд. Именно с него когда-то начался мой путь к себе, к тому, что я могу все, что я захочу. Именно его книги, его формулировки повлияли на то, что я действительно состоялась как качественный вершитель своей реальности.

Что для тебя дружба?

Это взаимодействие людей, схожих по своим внутренним ценностям. Это притяжение душ, что подкрепляется общим знаменателем проживания и исследования похожих жизнен-

ных вопросов. Когда этот общий знаменатель как-то уходит из горизонта, люди расходятся. Наверное, так.

За что в жизни испытываешь максимальную благодарность?

За мой развод. Потому что это был новый этап выхода, опять же, на честность с собой. Это заставило меня проснуться как женщину и все проанализировать. Начать проживать свою женственность по-настоящему.

Есть ли у Жаннет Падалки девиз?

Есть. Он ярко раскрывается в книге: «Бери и делай!»

Почему именно он, и как этот девиз повлиял на твою жизнь?

Все дело в том, что знаний может быть сколько угодно, но пока ты это не проживешь, – толку мало. Осознать – тоже мало. Бери и делай!

Все только через практику и рефлекссию. Только так ты действительно можешь понять, что происходит.

Топ-5 наиболее эффективных тактик, советов, способов, фишек по достижению успеха.

Хочешь успеха? Тогда в процессе принятия любого решения спрашивай себя, зачем ты это делаешь, и как это приведет к нужному результату. Это правило по отбрасыванию лишнего, фокусировки на нужном.

Второе – человек может все, на что он даст себе разрешение.

Как давать себе разрешение?

Достаточно задать себе вопрос: «а что будет, если это случится? Что при этом будет со мной, как я себя почувствую?» Далее продолжай себя спрашивать: «если я этого не сделаю, то, что я вообще теряю?»

Если хочешь что-то понимать на самом деле, то возьми и сделай.

Фиксируй свой опыт. Выводи его в книги, игры, картины, таблицы, притчи, пословицы, семейные законы, традиции рода и т. д. Именно так вся жизнь наполняется глубокими смыслами.

В чем человек должен быть экспертом, чтобы достичь успеха?

В осознании своих потребностей и желаний.

В чем миссия предназначения Жаннет Падалки?

Создавать такую обстановку в общении, где люди будут раскрывать свои лучшие качества, подсвечивать их сильные стороны, приумножать этот свет.

Цели на год?

Прежде всего, первая моя цель на этот год – эффективно запустить бизнес-школу «Beauty – перезагрузка» в онлайн и оффлайн-формате.

Масштабировать этот инновационный продукт, чтобы он привлекал не только адептов beauty индустрии, а еще и представителей других направлений и предпринимателей других стран.

Хочу, чтобы за этот год качественное обучение прошли как минимум 220 человек. Чтобы они себя хорошо прокачали.

Дополнить игру «Мантра сексуальности» мужской версией, чтобы могли играть мужчины и женщины.

Расширить круг ведущих этой игры до 50-ти.

Провести дважды двухдневный тренинг «Сексуальный интеллект».

Повысить свой уровень английского на две ступени.

Найти того самого личного ассистента, что поможет мне стать еще более полезной обществу.

Научить сына плавать и поставить его на горные лыжи.

Посетить Тибет.

Есть ли что-то такое, что хотелось бы сказать читателям?

Да. Читая эти все истории, можно вдохновляться, делать определенные выводы, черпать энергию, вдохновение и т.д., но идти нужно исключительно своим путем.

Диана Кебас

«Не уходи в темнеющие дали, живи на яркой светлой полосе!»

Личный Бренд Дианы Кебас – это?

Моя работа – это моя страсть, моя профессия и моё увлечение. Может быть поэтому в сознании моих клиентов часто возникает образ восходящего солнца, согревающего тёплыми лучами, вдохновляющего на новые свершения, открывающего новые горизонты...

Когда я попросила моих клиентов выразить в трёх прилагательных, какая я как тренер, то среди главных черт были названы профессионализм, харизма и чуткость. Среди характеристик меня определяющих часто звучали такие: «вдохновляющая, яркая, креативная, глубокая, позитивная, любящая своё дело, гармоничная, целеустремлённая, дружелюбная».

Что повлияло на выбор деятельности?

Основное, что повлияло на выбор деятельности – это моё личное стремление к росту и развитию. Я всю жизнь расту как лидер в разных направлениях: всегда хотела быть успешной и счастливой, реализовываться в социуме и быть в семье, быть собой и быть с другими в гармоничных отношениях. Я развивалась для себя, обучалась у лучших, а когда меня пригласили делиться знаниями, осторожно ступила на этот путь, постоянно совершенствуя себя в профессии.

Ключевым моментом много лет спустя стала восточная мудрость, привнесшая еще больше смысла в мою деятельность: «Если думаешь на год вперед – выращивай рис, на десять лет вперед – выращивай деревья, на сто лет – выращивай людей...»

Если думать о том, что некоторые таланты передаются от предков, то в моём роду были талантливые учителя. Тётя преподавала в ВУЗе даже будучи на пенсии, и в 86 лет еще входила в совет ветеранов университета и каждый день ходила на работу. Возможно, и мне выпала честь реализовать свой талант в таком варианте.

Что является самым большим достижением Вашей жизни на данный момент?

По оценке Номинационного экспертного совета «Европейской Ассоциации Развития Бизнеса», Агентства стратегического маркетинга «B29» и «Журнала Woman Ukraine», я вошла в рейтинг Woman500 самых влиятельных женщин Украины в сфере Business Services 2017. Горжусь быть среди тех, кто трансформирует жизнь, развивая и усиливая людей. Тех, кто постоянно растёт и даёт другим все лучшее, что возможно на данный момент... Женщин, которые своим примером, мудростью и вдохновением прокладывают путь Новой Женщине.

Еще одним достижением, которым по праву горжусь, стала номинация «Лучшее использование Аудиторного/Традиционного обучения» с программой L.E.A.D.S. в Премии LEAD 2017, прошедшая в США. Около 3 300 глобальных и местных компаний подали свои заявки на участие в Премии LEAD 2017 и 20 компаний были выбраны лучшими в каждой из категорий.

Это программа была номинирована в Топ 10%, заняв достойное 4-е место в мировом рейтинге, оставив позади программы таких корпораций, как Intel и Adobe. Я выступала соавтором курса и ведущим тренером.

Хотя самой большой наградой для меня являются слова благодарности клиентов и их успехи. Один из новых заказчиков после первого тренинга сказал: «Вы вернули мне веру в тренинги и тренеров». Это было искренне, сильно и неожиданно для меня. Ведь так важно, чтобы

люди получали то, что ожидают, за что платят деньги, то, что им нужно. Мы служим людям, и это должно быть реальное служение.

Черта, характера – которая, повлияла на Ваше становление как Бренда?

Энтузиазм, трудолюбие и постоянное развитие. Энтузиазм заразителен: когда я вдохновлена, я могу вдохновить других людей. Чтобы постоянно расти, нужна страсть к развитию, трудолюбие и энергия. А еще быть чуткой к потребностям клиентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.