

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

Мария
АЗАРЕНКО

Артем
СЕНАТОРОВ



КАК **ТВОРИТЬ** И **ДЕЛАТЬ** ДЕЛО
БЕЗ СТРАХА И СОМНЕНИЙ

БОЛЕЕ **60**

ПРАКТИЧЕСКИХ КЛЮЧЕЙ ДЛЯ РАБОТЫ
С СИНДРОМОМ САМОЗВАНЦА



Коллектив авторов
Синдром Самозванца. Как
творить и делать дело
без страха и сомнений
Серия «Бизнес-психология»

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64860736

*Синдром Самозванца. Как творить и делать дело без страха и сомнений: Питер; Санкт-Петербург; 2021
ISBN 978-5-4461-1493-1*

Аннотация

Если вы уверены в том, что делаете, но не совсем уверены в себе – это для вас.

Незримый враг каждого, кто выбирает путь эксперта и предпринимателя, – Синдром Самозванца. Это внутреннее обесценивание собственных достижений. Около 70 % взрослого населения России страдает от этого ежедневно.

Ведущий российский эксперт по личному бренду Мария Азаренок собрала под одной обложкой два десятка профессионалов разных областей бизнеса, творчества, медиа. Все соавторы книги достигли в своем деле впечатляющих результатов.

И каждый делится не только своей историей становления, но и личным успешным опытом по преодолению этого Синдрома.

Читателя ждут более 60 рабочих инструментов для того, чтобы разрешить себе быть собой и перестать считать себя Самозванцем. Психология и маркетинг, публичность и бизнес-стратегии – все это личный бренд по модели Марии Азаренок и ее соавторов.

Если вы эксперт и занимаетесь развитием своего дела, то эта книга – ваш шанс выйти на новый уровень, достигая целей, опираясь на мастерство – без страха и сомнений в себе.

И да, люди, которых коснулся «Эффект Азаренок», по статистике, всегда повышают цены на свои услуги и, как итог, начинают зарабатывать в разы больше. Начните и вы!

В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 7 |
| Обложка для «Самозванца» | 15 |
| Мария Азаренок. Личный бренд и Синдром Самозванца – кто кого? | 19 |
| Ксения Аверс. Через ложные установки – к своей истинной цели | 35 |
| Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок | 56 |
| Взгляд из желанного будущего | 56 |
| Точка Мастерства | 57 |
| Персональная миссия | 57 |
| Атрибуты мастерства | 58 |
| Елена Латыш. Быть счастливой – просто! | 59 |
| А чего ты хочешь на самом деле? | 61 |
| Задайте себе вопрос: чего я хочу? | 64 |
| Наше тело | 67 |
| Наши чувства | 70 |
| Наше сознание | 74 |
| Формула чуда | 78 |
| Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок | 84 |
| Взгляд из желанного будущего | 84 |
| Артефакт | 84 |

| | |
|---|-----|
| Наблюдаем внутренний отклик | 84 |
| Метод проверки новых гипотез «а что, если...» | 85 |
| Работа в формате предназначения на текущий период жизни | 85 |
| Анна Демушкина. «Как надо» или «как хочу»? | 87 |
| Жить по образцу | 89 |
| Сила доверия | 94 |
| Начало и середина | 98 |
| Кто здесь главный? | 100 |
| Фокус внимания | 104 |
| Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок | 107 |
| Берем силу в прошлом и опыте | 107 |
| Твердые факты | 107 |
| Коллекция благодарностей | 107 |
| Легенда | 108 |
| Юлия Энхель. Уникальная Формула Баланса | 109 |
| Зарабатывать с удовольствием | 111 |
| Дорога к мечте лежит через Синдром Самозванца | 115 |
| Условия победы | 118 |
| Икигаи – философия успешных | 121 |
| Ограничений не существует | 123 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 126 |

Синдром Самозванца. Как творить и делать дело без страха и сомнений

© ООО Издательство «Питер», 2021

© Серия «Бизнес-психология», 2021

Введение

За четыре года почти ежедневной работы с предпринимателями в теме личного брендинга для меня стало очевидно, что активировать свой личный бренд абсолютному большинству предпринимателей, которые задумываются об этом инструменте, мешает не отсутствие стратегии или незнание инструментов. Синдром Самозванца – вот реальная причина того, почему стратегии остаются нереализованными, а инструменты неиспользованными. Внутреннее и совершенно НЕобъективное чувство, что «я недостаточно хорош», «не очень готов», «не буду никому интересен», «скажу что-то не то, не тогда или не так».

Психологи в официальных статьях про этот Синдром утверждают, что около 70 процентов деятельного населения страдают от симптомов Самозванца. Моя статистика из многих тысяч студентов наших образовательных программ говорит про более чем 90 процентов. Более того, есть совершенно типичные ситуации, когда это состояние накрывает *всех*, и если у вас нет понимания сути механизма данного Синдрома, то велика вероятность слить свой потенциал.

Для начала давайте разберемся в терминах и проведем небольшой тест. Итак. Синдром Самозванца – это что? Субъективное чувство обесценивания собственных объективных достижений и результатов. Когда вам кажется, что вы

чего-то НЕДО-. И вроде факты говорят обратное, товарищи хлопают по плечу и летят лайки в социальных сетях, но вы с опаской озираетесь и уверены, что вот-вот вас раскроют – окажется, что вы недостаточно умный, профессиональный, интересный, зажигательный, ответственный... или каким вы еще хотите, чтобы вас знали и видели.

Важно. Это внутреннее состояние. Не объективная оценка. Вы не Самозванец. Это Синдром. Но проживаете вы его совершенно объективно. Вы чувствуете липкий страх, мучительные сомнения, желание спрятаться и неготовность что-то делать. И вам кажется, что «наверное, это знак, что я еще не готов». Если вы сейчас читаете эти строки – это знак! Что вы готовы. И когда закроете последнюю страницу этой книги, ваше самоощущение уже не будет прежним. Вы готовы к выходу на новый уровень. И ваш внутренний Самозванец станет *вашим союзником* в этом переходе.

Но сначала...

Чтобы вам было проще «нащупать» этого внутреннего Самозванца, давайте проведем небольшую самодиагностику. Итак. Я покажу вам несколько типичных ситуаций, а вы скажете «да» или «нет», «знакомо» или «неужели такое бывает?». Поехали!

• Бывало ли так, что, реализовав какой-то важный для себя проект, вы слышали похвалу в свой адрес и у вас возникало внутреннее чувство стеснения? Иногда даже вы бормотали что-то типа: «Ну не то чтобы это моя заслуга... Так по-

лучилось, да и вся команда хорошо сработала, ну и нам, конечно же, повезло». Только честно: вы умеете принимать похвалу или скукоживаетесь от мысли, что «ой, перехвалят, а вдруг что-то пойдет не так»?

Что происходит? Вы избегаете заслуженной похвалы! Ведь если получилось, то вы молодец! Если не можете просто с радостью принять это и отпраздновать – ставьте 1 балл на нашей шкале самозванства.

• Или вот вам предлагают интересную возможность. И вы вроде давно о чем-то подобном мечтали, но никогда не делали. Например, выступление на важном событии. А там будет много людей, большая сцена, в зале важные для вас люди. Вам предлагают, а вы... понимаете, что еще не достигли такого уровня, чтобы сказать «да». «Вот в следующем году... точно, в следующем году. А пока я лучше порекомендую Василия Петровича. Или вон того знакомого блогера. У нее уже 500 тысяч подписчиков, она точно знает, что сказать. Я скажу “да” через год». Так думаете вы и... отказываетесь.

Что происходит? Вы избегаете заслуженной возможности! Если возможность пришла к вам – вы точно готовы. Но необъективная внутренняя оценка и страх перед «а вдруг что-то пойдет не так» (и все поймут, что король-то голый!) не дают вам шанса получить этот опыт. Вы остаетесь в классе на второй год.

• Или вот вы сидите на совещании, активно идет мозговой штурм по интересной теме. Всем все понятно. Вам понятно

не все, но как-то неудобно спрашивать. Вот сейчас спросите, и сразу все поймут, что вы не особо-то и профессионал, раз задаете такие элементарные вопросы. «*Нет*. Лучше промолчать, а потом по ходу разберусь». Так думаете вы и лишаете себя шанса реально разобраться.

Что происходит? Ваш образ профессионала оказывается важнее сути процесса. Ваше «казаться» мешает вам «быть». Вам страшно, что подумают, будто вы недостаточно компетентны, и вас (Самозванца) раскусят. Поздравляю, вы только что НЕ стали умнее.

• Или вот есть задача и есть сроки. И сделать надо хорошо. Сделать надо очень хорошо. Так хорошо, чтобы каждый пункт был идеален. Ведь вы не имеете права на ошибку. Вы себе не даете такого права. И вы будете шлифовать и совершенствовать каждый элемент. И вроде в этом нет ничего плохого – на выходе будет идеальный продукт. Но вы либо сорвете сроки, либо сделаете это за счет других своих ресурсов (будете работать без сна, отдыха, личной жизни).

Что происходит? Боясь совершить ошибку, вы порой тратите слишком много усилий и времени на совершенствование того, что не влияет принципиально на результат. Слишком много перфекционизма и детализации – это опять же следствие отсутствия внутренней опоры на понимание достаточности, которое идет из уверенности в своем профессионализме. Внутренний Самозванец заставляет вас перерабаты-

вать, чтобы казаться, а не быть. И ни в коем случае не ошибиться.

• Кстати об опоре. На себя. Представьте, что вы приходите в новую отрасль. Что вы выбираете – заходить в своей неподражаемой манере (причем вы еще не знаете в какой) или сначала изучить, «как тут принято»? Вы удивитесь, но внутренний Самозванец проявляется через неготовность опираться на себя и постоянный поиск авторитетов вовне – как делают другие, кто лидер рынка, что сказал наставник.

Что происходит? Не имея шкалы правильности от своего внутреннего мастера, мы сваливаемся на уровень Самозванца и ищем источник общепринятой силы. Находим и... повторяем, делаем как другие, копируем авторитеты. Вместо того чтобы сказать свое слово. Мы становимся «как все», хотя потенциально могли бы создать свой «голубой океан».

Итак. Сколько раз вы сказали «да, это про меня, у меня такое было»? Поздравляю. Это простейший тест, но вы увидели механизмы своего Самозванца!

Кстати, все ситуации выше – это реальные истории разных людей. Я создала этот импровизированный тест на основе диалогов с моими клиентами. В этих диалогах я пыталась нащупать, что им мешает и почему они действовали определенным образом в разных ситуациях. Что я вижу как следствие? Синдром Самозванца – это про внутренний страх и избегание: похвалы, возможностей, опыта, ошибок,

самости. И вот человек вроде желает роста и перспектив, но в реальной ситуации «возьми и сделай» находит причины, почему завтра. А ведь вы знаете, что дорога под названием «завтра» ведет к стране под названием «никогда»? И вот я вижу, как откладываются прямые эфиры («мне надо сначала все-таки пойти на курс ораторского мастерства»), как не задаются важные вопросы («мне все понятно, просто сейчас я тороплюсь»), как срываются сроки запуска продуктов («мы еще не готовы, надо прикрутить пятую лапу собаке»), как не выкладываются посты («я подумаю, как по-другому выразить эту мысль»), как отказываются от ярких, вкусных образов («я тут проанализировал, здесь все работают в пепельно-бежевом, наверное, не стоит привлекать к себе слишком много внимания»). Как что-то важное не сбывается и не запускается. Потому что Синдром Самозванца.

На страницах этой книги вас ждут особенные герои. Предприниматели, эксперты, блогеры, мастера, создатели, инноваторы. Каждый из них так или иначе встретился со своим внутренним Самозванцем лицом к лицу и... победил. Не сдался, не включил заднюю, не побежал за пятым высшим образованием, не отказался от реализации своей мечты и своего масштаба, не отложил «на следующий год», не передал эстафетную палочку «более матерому товарищу». Каждый сделал шаг вперед. Кто-то микрошажок и... этого вдруг оказалось достаточно, а кто-то перепрыгнул через внутреннюю пропасть. Каждый из героев расскажет свою историю

начала своей дружбы с внутренним Самозванцем. И даст нам ключи. Вы удивитесь, но порой ключ совершенно непохожего на нас человека может оказаться тем самым, который и откроет вашу внутреннюю дверь опоры на свою самость, и поможет превратить страхи и сомнения в ресурсное состояние. Я, как автор и «главный придумщик» этой книги, желаю вам интересного путешествия, много рецептов, вдохновляющих историй и – *результата!* В виде дружбы со своим внутренним Самозванцем, который на самом деле не враг, а индикатор.

И самое главное. Я знаю, что, пока мы нашей теплой компанией писали эту книгу, каждого из нас так или иначе мучил наш внутренний Самозванец. Поэтому мы будем очень ждать вашей обратной связи, комментариев, слов поддержки!

Наша книга интерактивная: каждый герой приготовил для вас особенный подарок и видеобращение. Для чтения книги используйте свой смартфон, сканируйте QR-коды и получайте дополнительные видеоматериалы от каждого героя прямо на свой телефон!

Еще один нюанс. У вас в руках не совсем обычная книга. Здесь реальные истории жизни наших соавторов переплетены с твердыми техниками преодоления Самозванца (бережно накопленные мною за годы практики). Вы, читая книгу, будете получать информацию как бы в шахматном порядке. История и прямая речь героя, а затем техники от меня.

В общем, мы с командой старались добавить в текст как можно больше разносторонних смыслов и теперь под одной обложкой собрана, на мой взгляд, исчерпывающая информация по теме. Приятного чтения!

М. Азаренок

Обложка для «Самозванца»

Сделать яркую обложку для книги, которая не потерялась бы на полках магазина, в наши дни – задача непростая. А для книги о Синдроме Самозванца – вообще задача со звездочкой. Кто он, этот Самозванец? Что с ним делать, когда он приходит? Как человеку понять, что эта тема, возможно, тоже к нему относится, если он раньше о ней даже не слышал? Обложка – это первое впечатление будущего читателя, у которого в общем-то не очень много времени на решение – остановиться и посмотреть или пройти мимо?

У множества людей сегодня есть доступ к одной и той же информации, большая часть которой проходит мимо, но что-то попадает в самое сердце и меняет нас. В современном мире особенно значимыми становятся именно детали, акценты, смыслы, символы, истории. И у этой обложки есть своя очень символическая история.

В 2019-м я закончила писательский курс, результатом которого должна была стать моя книга. Писала я об Аргентине и жизни в ней. Но этот проект улетел из списка приоритетов: Самозванец приходил в гости чаще, чем хотелось бы – я все размышляла, о чем говорить и могу ли я об этом говорить. Книга в итоге не сложилась. Я поставила бизнес в приоритет, потом случился март 2020-го (подробности этого периода рассказываю в главе «Самозванец на максималках, или

Как я стала аргентинским художником»). Спустя несколько месяцев я не только стала соавтором книги, но и пишу текст этого введения, потому что являюсь соавтором еще и... обложки.

Год назад я не могла бы подобного представить!

Читая введение Маши Азаренок, я почувствовала мурашки на спине от примеров и ситуаций, которые она описывает. Как это все знакомо: и про «промолчать», и про то, как спрашивать совета у других, потому что не доверяешь самому себе, и про перфекционизм, и про поиски источника опоры и правды на стороне. Все время мы сталкиваемся с НЕДО-. Сколько энергии мы дарим этому состоянию, вместо того чтобы ПРОЦВЕТАТЬ. А мешает нам именно Синдром Самозванца.

Первая мысль, когда мне предложили поработать над обложкой этой книги, была: «Ой, нет, это же не ко мне. Я рисую большие картины акрилом на холстах, это никак не формат для обложки! Тут нужен дизайнер с опытом работы с печатью. Да и сроки поджимают, скорее всего, я не справлюсь!» После чего я выдохнула и написала в сообщении, что попробую. В крайнем случае – кто-то сделает обложку круче, и я не выиграю конкурс. Чего стоят все мои советы из упомянутой главы, если я сама им не следую? Так я поздоровалась со своим внутренним Самозванцем, поблагодарила его за заботу, попросила не мешать мне делать что-то новое и в очередной раз прыгнула в неизвестность. Результатом прыжка

стала эта обложка. О чем же она?

На отдыхе или прогулке мы радуемся красоте природы и ее абсолютной гармонии, вне зависимости от того места, где находимся, при этом часто забываем о важном: о том, что мы, люди, – ее часть. Мы годами ищем свою уникальность, аутентичность и задаемся вопросом предназначения, но все уже есть внутри нас, как в резном листе дерева или простом цветке на лугу. У них нет сомнений о своей нужности или полезности. В природе нет ничего лишнего и всегда все вовремя.

Дети не боятся показывать свои рисунки и с удовольствием приносят каждую свою поделку родителям, с гордостью рассказывая о том, как трудились над ней. Дети уверены в том, что сделали что-то ВАЖНОЕ и ПРЕКРАСНОЕ. Замечали? Но потом эта целостность куда-то девается.

Работая над картиной для обложки этой книги, я ставила перед собой две задачи.

Первая – написать каждую из версий картины с идеей ПРОЦВЕТАНИЯ с первого раза. На одном дыхании. Можно, конечно, долго их «полировать» (как я делала, когда начинала свой путь художника) и добиваться «идеального результата» (знакомое многим состояние, не правда ли?), но посыл этой книги другой – экспериментировать, идти вперед, открывать новые грани и не бояться выражать себя. А значит, честно создать именно такую картину, в которой будет чувствоваться импульс и энергия момента.

Второе – создать «несерьезную», в чем-то детскую картину. Именно для того, чтобы передать восторг от каждого момента, от каждой линии или цветового пятна. Взрослым, кстати, сложно рисовать, имитируя детей, – слишком уж мы логичные, любим углы и прямые линии, которых, кстати, в природе нет.

Герои этой книги уже прошли очень серьезный путь, так же как и вы, уважаемый читатель. Но за этой серьезностью и целеустремленностью порой пропадает чувство легкости и игры, а ведь это так важно сохранить.

Вдохновившись работами современных латиноамериканских художников Мило Локетта и Ромеро Бритто, пролистав альбомы Пикассо, Миро и Кунинга, я отправилась работать в мастерскую. Получились три разных картины. Одну из них – а точнее даже диптих, оригинал которого написан акрилом на холстах 100 × 100 см, вы видите в замочной скважине на обложке.

При чем тут замочная скважина? Через нее люди с Синдромом Самозванца как будто украдкой заглядывают в, казалось бы, незнакомый, но такой прекрасный мир. Что нужно сделать, чтобы туда попасть? Подобрать ключ!

В этой книге собрано множество историй-ключей, и сама она является таким ключом – чтобы подружиться с вашим внутренним Самозванцем и зайти на правах хозяина в свой цветущий сад.

Мария Гурова

Мария Азаренок. Личный бренд и Синдром Самозванца – кто кого?



Бренд-стратег для первых лиц бизнеса по темам: личный бренд, нетворкинг, репутация. Автор методики активации

личного бренда, ютуб-блогер.

@azarenok

Когда мы выходим в новое, открываем себя с новой стороны, нам становится особенно страшно и странно. Мой самый серьезный «Самозванческий» вызов встал передо мной, когда я *вдруг* и неожиданно для себя стала переквалифицироваться из просто предпринимателя, который разбирается с личным брендингом для себя, в практикующего специалиста по личному брендингу, который делает это и для других.

Вопрос «Как вы стали таким специалистом?» – один из самых популярных у меня в директе. Ведь очевидно, что институты еще не выпускают студентов с корочками «специалист по личному брендингу», а тогда, когда я уже начинала об этом говорить, тема еще даже не была в тренде. На весь рынок было три плюс-минус заметных специалиста с несколько разной специализацией (которых еще поискать надо было) и немного книг, написанных под влиянием западных технологий, с рекомендациями, которые были лишь частично применимы для предпринимателей, уже понимающих ценность личного бренда. Самый частый вопрос о личном бренде был не *как* (это делать), а *зачем* (это в принципе нужно). Это был рынок, на который мне предстояло войти, но тогда я еще даже не замахивалась на него... Я просто делала свое дело. Другое.

Тогда как произошло это превращение? С помощью Синдрома Самозванца и, возможно, отчасти именно благодаря ему.

Перенесемся в 2016 год. Я еще успешный сетевой предприниматель, но уже провожу онлайн-тренинги для сетевых предпринимателей по продажам и рекрутированию. Обучать тому, как я отработала «в полях» за семь лет в МЛМ и чему уже обучила сотни партнеров в своей команде, было естественно и просто. Другой вопрос, что на старте входа в нишу онлайн-обучения (март 2016 года) я даже не знала, что такое вебинар и что надо сделать, чтобы ты говорил в камеру здесь, а сотни людей тебя слушали где угодно. Но мне было что сказать, и у меня был партнер Екатерина Азизова (историю борьбы с ее Самозванцем вы тоже прочитаете на страницах этой книги), которая знала, как это организовать и куда говорить. Выражаясь современным языком, мы работали в паре: я как специалист, она как онлайн-продюсер. Это была совершенно новая для нас тема, но мы не испытывали никаких внутренних угрызений самозванства, потому что:

- опирались на очень твердые практические знания меня как эксперта;
 - позиционировали себя как новички в онлайн-теме и, по сути, предлагали нашей аудитории расти вместе с нами;
 - у нас не было амбиций делать это нашей профессией.
- Мы просто делали то, что полезно и интересно, и с удивлением получали очень мощную обратную связь в виде сотен

благодарностей и совершенно официальной прибыли от продажи мастер-классов.

Но с ростом масштаба этого дела возникла острая необходимость повышать наш профессионализм, и... мы пошли учиться. Я уже не помню, на какие курсы и тренинги мы тогда ходили, но совершенно точно на новый уровень нас вывела одна *простая* рекомендация по работе с существующими клиентами. Рекомендация звучала так: «Вы должны быть ближе к своей существующей аудитории, поэтому всегда старайтесь максимально выяснять, что ей интересно на текущий период. Как? Например, проведите опрос всех, кто у вас что-то покупал».

Мы решили провести онлайн-опрос. Среди 20 вопросов этой анкеты мы в том числе задали такой: «На мастер-класс по какой новой теме вы бы хотели прийти к Марии Азаренок?» Отправили. Ждем. Открываем. *Недоумеваем!* Я искренне жду ответов типа «Как расширять список контактов» или «Как мотивировать команду», но вместо этого более 70 процентов ответов большой группы людей звучали так: *личный бренд!* То есть нашу существующую лояльную аудиторию покупателей мастер-классов интересовал *мой* ответ на вопрос, как я построила свой личный бренд, что я для этого делала и что рекомендую делать им. Чтобы вы понимали весь абсурд (для меня лично) этой ситуации, скажу, что на тот момент на моем «Ютубе» было всего около 10 тысяч подписчиков, а в «Инстаграме» что-то около 15 тысяч. Я не

считала себя человеком-брендом в общепринятом смысле, и такие ответы заставили меня задуматься, что такое вообще *личный бренд*, с чего эти люди решили, что я им являюсь, и почему они спрашивают об этом меня?

К слову сказать, я уже давно и много методом проб и ошибок для себя лично изучала этот вопрос. Потому что в сетевом бизнесе было очевидно, что человек выбирает не компанию, а в первую очередь человека, наставника. Он выбирает некий набор ценностей, компетенций, философию личности, с которой готов смотреть в свое профессиональное будущее. Я смотрела, читала, наблюдала. Но вот чтобы взять и кому-то рассказать – даже не задумывалась об этом.

Екатерина тогда похлопала меня по плечу и, как маркетолог, вынесла вердикт: «Ну что, раз *наша* аудитория хочет узнать *твои* секреты личного брендинга, давай готовить мастер-класс».

Ворох мыслей в моей голове. Какой такой мастер-класс? Что там говорить? Хватит ли мне опыта и знаний? Релевантны ли мой опыт и знания для нашей аудитории? Имею ли я право вообще об этом говорить? Я же не эксперт по личному брендингу... Так думала я. И упиралась. И отказывалась. И мой Синдром Самозванца расцвел! Катя понаблюдала за этим процессом моей внутренней ломки и предложила некий компромисс: «Ладно, делаем не платный мастер-класс, а бесплатный вебинар. Попробуй поделиться своим пониманием этой темы бесплатно и там уже предложи

пойти в нее глубже тем, кому будет важно сделать это вместе с тобой».

Бесплатно? Хорошо. Это в некотором смысле снимало напряжение в виде обязательства оправдать ожидания после оплаты. Казалось, что если тема в моем исполнении не зайдет кому-то, то этот кто-то просто уйдет из эфира и вопросов нет. Это меня смирило с необходимостью делать вебинар, и я села за подготовку своего первого эфира про личный бренд.

И вот тут начинается самое интересное.

Первое, с чего я начала, – детальный анализ того, что уже говорили на эту тему мои (уже будущие) коллеги. И первое, на чем споткнулась: «Ой, какие они крутые, какие умные вещи они говорят, как классно у них все упаковано, как много у них активных подписчиков» и так далее. Анализ каждого игрока этого рынка расстраивал и приводил меня к мысли: *куда я лезу?* Все места заняты, все слова сказаны, все мастер-классы записаны. Они *ого-го*, а я... кто я? Я ведь даже не... (сюда можно подставить любое существительное, подтверждающее, что я не та, кто мог бы говорить об этом, – не маркетолог, пиарщик, журналист, психолог, стилист... ну или какие профессии так или иначе ассоциированы с темой личного брендинга?).

Что меня спасло?

Во-первых, цифра. Семьдесят процентов участников опроса почему-то и зачем-то ждали меня. Меня. Не тех, кого я изучала. Ответ на вопрос «ПОЧЕМУ?» запустил цепочку

осознаний того, что люди часто выбирают не первых, не лучших, не громких, а своих. По какому-то критерию именно я стала проводником для этой аудитории, и они ждали меня.

Во-вторых, практический опыт. На тот момент я уже «много чего пробовала», поэтому, когда изучала рекомендации разных специалистов, искренне старалась приложить их к практике – «вот я иду и делаю это». И очень часто спотыкалась на «как». Многие писали, что надо быть номером один в своей нише, но при этом никто не давал алгоритма, как быть, если сегодня ты, например, просто новичок и у тебя, например, нет бюджета. И что это вообще такое – «номер один», и как это измерить? Это уже потом я эмпирическим путем дойду до того, что стратегия «стать номером один» ущербна по своей сути как общая рекомендация и подходит для одного процента людей-брендов из ста.

Почему? В конце этой главы у меня для вас два особенных видеоподарка. Один из них именно про это. Про то, нужно ли пытаться стать номером один и если да, то как, а если нет, то какую тактику роста выбрать вместо этого.

Ну и, в-третьих, в какой-то момент я просто отложила все эти чьи-то мысли, села за большой обеденный круглый стол с бумажкой и ручкой и, опираясь на свое видение, свой практический опыт и опыт взаимодействия с разными предпринимателями (спасибо нетворкингу за широкий круг общения), начала создавать свой подход, выкристаллизовывать свою будущую методику.

ВЫВОД. Как человек-бренд (особенно начинающий), никогда не начинайте вход в нишу с анализа конкурентов. Сначала вы прописываете *свой* персональный брендбук исходя из вашего намерения, желания, способностей, возможностей. И когда брендбук становится вашей точкой *силы*, переходите к системному и управляемому бенчмаркингу.

Что такое брендбук и с чем его едят – это мой второй подарок по QR-коду в конце этой главы! Специально записанный урок, почему брендбук является вашим противоядием против Синдрома Самозванца. Наведите телефон на QR-код и смотрите видео.

Почему именно так? Вам надо опереться на свою уникальность и прояснить свои намерения. Я помню момент, когда свершился этот выбор в моей голове: «Я не буду смотреть на то, что говорят и делают другие. Потому что мне самой есть что сказать *без* оглядки на других. И пусть я скажу что-то оппозиционное, что-то идущее вразрез, что-то банальное. Если найдется хотя бы несколько человек, которым это будет полезно, – я скажу для них. А потом найду еще несколько таких же. И буду говорить локально для тех, кому важно именно то, что говорю я, а не говорят все».

Забегая вперед, я хочу поделиться с вами еще одной цифрой. Только за 2019 год платные программы обучения в компании AzarenokPRO прошли более 80 тысяч человек. Когда команда озвучила эту статистику, я была, мягко говоря, удивлена. Понятное дело, что там есть и небольшие покуп-

ки, но по факту это то, сколько людей так или иначе сделали выбор и получили пользу от знакомства с нами.

То есть моя готовность делиться своим опытом и с десятью людьми привела меня в точку работы с тысячами.

Что может произойти, если вы *не* последуете этой рекомендации и, прежде чем осознанно начать строить свой личный бренд, будете изучать, какие игроки есть на вашем рынке? С 90-процентной вероятностью вы найдете того, кто будет круче, успешнее, популярнее, чем вы сейчас. Вы начнете сравнивать, анализировать, и где гарантии, что ваш внутренний Самозванец под формулировкой «Да куда ты лезешь?» не свернет всю эту работу? Типа все занято, шансов нет, уходим!

Я много вижу подобных примеров: «Я не начал, потому что мне показалось, что таких экспертов много. Сейчас я понимаю, что *надо* было начинать хотя бы тогда. Потому что это мое, я это люблю и не могу не делать. Но начни я тогда, сейчас был бы в ряду лучших специалистов в этой теме с точки зрения узнаваемости и стоимости». Надо начинать тогда, когда вы задумались о том, что надо начинать. И путь осилит идущий.

Другая грань риска в анализе сильных конкурентов, людей-брендов БЕЗ опоры на свой персональный брендбук в том, что вы подсознательно будете копировать. Здесь срабатывает механизм «они добились успеха, играя по этим правилам, – значит, надо делать так». И начинается сознатель-

ное или бессознательное клонирование успешных моделей и подходов. Вместо создания голубого океана на своей неповторимости и своего подхода.

Так что НЕ анализируйте, пока не определитесь, про что вы как человек-бренд. Потом, уже на этапе внешнего позиционирования, сделаете бенчмарк, изучите сильные и слабые стороны других игроков, поймете, чему вы можете у них научиться, с кем будете соратничать, но это уже не будет вас демотивировать. А выражаясь языком этой книги, скажу так: это не будет дразнить вашего внутреннего Самозванца.

Кстати, рекомендация об анализе конкурентов не относится к выводу на рынок бренда компании. Почему? Там анализ проводят маркетологи, они делают это беспристрастно, и это никак не проецируется на вашу личность.

Вернемся к истории. Победила ли я Самозванца внутри себя через собственное намерение дать то, что могу, так, как могу, и тому, кто готов слушать? Отчасти. Это позволило мне сделать первый шаг. Провести бесплатный вебинар, получить шквал восторженной обратной связи и 80 процентов заявок на первый мастер-класс «Фундамент Личного бренда». И тут началось самое интересное в моей внутренней борьбе. Стоило мне начать писать в своем «инста» – аккаунте о том, что я организую мастер-класс (а я, естественно, размещала рекламу), как на меня посыпались недоверчиво-осуждающие комментарии некоторых знакомых из «прошлого бизнеса». В чем было недоверие? «Да кто ты такая,

чтобы говорить про это?» По сути, они озвучивали мои собственные страхи. Вслух.

Я хорошо помню одну бессонную ночь, когда меня это особо мучило: могу/не могу, буду/не буду, делать/не делать... Мне реально было то ли страшно, то ли стыдно. Я озиралась по сторонам, мне как будто хотелось кому-то объяснить: мои намерения чисты, мне есть что сказать, я не буду пересказывать чужие мысли... Но я не понимала, кому конкретно это объяснять и зачем в принципе.

Накануне я купила билет на мастер-класс Радислава Гандапаса «Бизнес-тренер. Звездная карьера». Утром после бессонной ночи я, конечно, проспала, и, когда приехала на тренинг, мероприятие шло полным ходом, в зале было, по ощущениям, около 500 человек, сесть было практически негде, на сцене стояло много людей. Тихонько, в слегка потерянном состоянии захожу в зал, нахожу столик сбоку. Сажусь. Прислушиваюсь к тому, что происходит на сцене. И вдруг из обрывков слов понимаю, что каждый (!) стоящий там так или иначе рассказывал про свои страхи и сомнения из серии «а могу ли я, а достоин ли, а справлюсь ли?». На сцене стояли уважаемые тренеры, и каждый (!) рассказывал о том, что иногда или когда-то ощущал себя Самозванцем. И с каждой историей мне становилось легче, потому что я узнавала себя. И было ощущение, что расправляются крылья. Потому что до меня дошло, что испытывать подобные сомнения – это нормально. Это показатель не того, что ты не готов, а того,

что ты хочешь сделать максимально хорошо и берешь на себя ответственность. Что тебе важно. Что тебе не все равно.

После этого тренинга я минут десять стояла в очереди за фотографией с Радиславом. Волнуясь, спросила его, что он думает про ценность личного бренда. Он ответил, что да, это важно. А вечером я выложила пост, где, немного замученная, «обсуждаю с Радиславом» ценность личного бренда. Мой маленький «Инстаграм» вздрогнул от активности и слов поддержки, часть из которых сводилась к тому, что «ого, Радислав тоже за личный бренд. Маша, ну ты крутая. Приду на мастер-класс».

Тогда я еще не знала, что тот триггер, который я использовала тогда интуитивно для выстраивания своих имиджевых позиций, называется «Паровозик» и суть его сводится к тому, чтобы для укрепления своего не очень известного бренда создать связку/ассоциацию/коллаборацию с более известным и уважаемым брендом, который является авторитетом для твоей целевой аудитории. Причем эта фишка работает даже на уровне совместных фотографий, размещенных на вашей странице. Попробуйте как-нибудь выложить фотографию с известным среди вашей аудитории человеком. Обычная активность вырастет минимум процентов на тридцать. Но давайте сделаем выводы в контексте нашей книги. Что помогло мне преодолеть Синдром Самозванца?

ВЫВОД. Окружение. Когда ты понимаешь, что ты не один такой. И вообще не один. То, что происходит с тобой,

что ты чувствуешь, как реагируешь, – это *нормально!* Это турбулентные моменты выхода в новое качество. И тебе нужна поддержка. Кстати, именно как вариант такой поддержки и задумывалась эта книга. Она должна была показать вам примеры разных реакций на внутреннего Самозванца, сделать так, чтобы ее герои на время (а может, навсегда) стали вашим окружением. Они смогли. В разных нишах, с разным опытом. И вы сможете. У каждого свои фишки. И когда вы прочитаете всю книгу, вы соберете все ключи и определите основные для себя. Поэтому расширяйте свои горизонты через реальное и виртуальное окружение. Учитесь у тех, у кого получается. Даже если они сильно отличаются от вас.

После этого мастер-класса и осознания, что мои переживания совершенно нормальны и можно чувствовать уколы внутреннего Самозванца, но при этом активно и смело двигаться вперед, тема личного бренда в нашем исполнении реально взлетела. Каждый месяц к нам начали приходить все больше людей, программы стали совершенствоваться и кейсы становились все сильнее в разных нишах. В некотором смысле о нас можно было сказать, что мы «полетели как ракеты». И чтобы это случилось и у вас, я хочу раскрыть для вас третий секрет работы с внутренним Самозванцем.

Что волнует Самозванца? Что его раскусят, не примут, что про него не так подумают. Самозванец зависит от внешней оценки. Что мы можем противопоставить этому режиму «оглядки на других»? На самом деле здесь есть только один

секрет, и им владеет ваш внутренний мастер. Выйти из режима «что обо мне подумают» и работать в режиме «какую пользу и кому я могу дать». Думать не о форме, а в первую очередь о сути. Переживать не об отзывах, а о результатах. Задать себе вопрос: «Мастер ли я своего дела? Как я могу им стать? Что значит им быть? Как я меняю жизнь своих клиентов и всех, с кем я соприкасаюсь, к лучшему?» Быть в режиме справедливого Служения. С большой буквы «С», потому что это не прислуживание. Служения справедливого, потому что правильный энергообмен с этим миром – когда ты даешь пользу миру и получаешь прибыль от мира.

ВЫВОД. Действовать с позиции и в режиме внутреннего мастера. Становиться завтра лучше, чем ты был вчера. И сравнивать себя сегодняшнего с собой вчерашним. Тогда не будет самоедства и сомнений, потому что наступит динамика и вы в принципе станете заняты ростом.

Как это на практике выглядело у нас? Мы просто фокусировались на том, чтобы совершенствовать каждый элемент системы. Например, для того, чтобы создать реально работающую в российских реалиях методику активации личного бренда, я придумала и запустила авторский подкаст «Будь брендом», где в формате аудио, а потом видео я брала интервью у людей-брендов из разных ниш, выясняя нюансы их роста, подхода, решений. Каждое интервью – кладезь практического опыта работы над личным брендом именно в России. Я предполагаю, что даже в личном общении невозмож-

но получить столько фишек и подходов, потому что просто никто не будет структурированно и детально выдавать столько информации о своем пути. А интервью, где исследуется именно личный бренд каждого героя, становились источником гипотез, которые можно было тестировать, отбирать лучшие и внедрять в наше обучение. Таким образом, каждое интервью совершенствовало наш подход в обучении, дополняло темы и одновременно расширяло охват, привлекая новую аудиторию.

Что в своем деле вы в силах сегодня вывести на новый уровень?

Чему научиться? Как улучшить клиентский сервис? Может, создать какой-то новый формат продукта или события? Посмотрите на себя с позиции внутреннего мастера. Он точно знает, в чем вы лучше и сильнее. И именно его фокус позволит вам выйти из состояния Самозванца.

Приглашаю вас прокачать свой личный бренд!

Перейдите по QR-коду и получите подарок.



Если QR-код не сработал, перейдите по ссылке: <https://sindromsamozvantsa.ru/azarenok>

Ксения Аверс. Через ложные установки – к своей истинной цели



На момент написания этой книги я являюсь владельцем крупнейшего в России агентства долевой недвижимости

TrendHouse, более 15 лет руководила крупными компаниями с многомиллионными оборотами. Получила психологическое образование, преподаю как бизнес-коуч, есть степень МВА, меняю финансовое мышление. За 10 лет практики коучинга обучила более 1000 человек.

@averskseniya

Мой путь к собственному бизнесу, признанию, большим деньгам был непростым. На чашах весов у меня стояли, с одной стороны, невыносимая жизнь в маленьком городке и бедная определенность на многие годы, а с другой – страх уехать в неизвестность без денег, в полную неопределенность.

Я сделала выбор, за которым последовали тяжелая болезнь мамы, три работы, зарплата 25 тысяч рублей, за которую я держалась и больше всего боялась потерять.

Такой была моя жизнь. Поэтому я решилась на потрясающе необдуманый поступок и... уже через несколько месяцев начала зарабатывать миллионы!

Вам наверняка интересно, как у меня это получилось за столь короткий срок?

Муки вечного выбора. Еще со школы я доказывала, что умная, и пыталась всеми силами завоевать любовь окружающих. В какой-то момент классная поставила мне четверку со словами: «Школьник, у которого даже письменного сто-

ла дома нет, не может быть отличником» (в те перестроечные времена все жили бедно, а я выросла в коммуналке). В этот момент ко мне пришло осознание, что я какая-то не такая, как все. Поддержки не ощущала абсолютно, и оставалось лишь одно – постоянно двигаться вперед в развитии. Я была гадким утенком, и окружение меня не принимало, поэтому приходилось все время искать новых друзей.

После школы я решила рискнуть, уехав в Екатеринбург. Как там будет, на новом месте, было непонятно. Никто гарантий не давал, получится или не получится, поступлю или не поступлю.

Конечно, на новом месте мне не хватало денег, чтобы спокойно снимать квартиру, платить за еду, транспорт, хорошо одеваться. Поэтому пришлось устраиваться на три работы. Была надежда, что когда-то станет полегче. Меня спасало то, что я всегда четко видела картинку своего будущего в том месте, где родилась. И она меня категорически не устраивала. Это и мотивировало постоянно искать новые возможности заработка.

В тот период заболела мама, я приняла решение забрать ее к себе в Екатеринбург. Лечение было дорогим, и его оплачивал старший брат, который делал в тот момент первые шаги в предпринимательстве. А на моих плечах лежали оплата квартиры и покупка продуктов.

Параллельно уходу за мамой я училась, но моих начальников это не устраивало. И спустя некоторое время меня уво-

лили. Казалось, что жизнь закончилась. Полная безысходность. Game over...

Я понимала, что без денег нам придется вернуться, и осознавала, что нахожусь в тупике. Как сейчас помню те бессонные ночи. Постоянный выбор мучил меня, но возвращаться в родной город совсем не хотелось. Тогда и пришло в голову рассылать резюме всем подряд. Терять-то было нечего.

Кстати, когда у людей есть стабильная работа, даже если она им не нравится, они в большинстве случаев не станут рисковать и что-то менять в своей жизни. Ведь в таком случае придется от чего-то отказаться – пойти на большой риск. А так как у меня ничего не было, то для меня риском было ничего не делать и сидеть сложа руки. Поэтому я совершила потрясающе необдуманый поступок, и меня очень быстро пригласили на собеседование в фирму, где зарплата начиналась от 200 тысяч при средней ЗП в городе 25 тысяч!

Через какое-то время девочки с прошлого места работы нашли меня в соцсетях и спросили: «Как ты? Злишься на нас?» На что я ответила: «Я вам очень благодарна, ведь, если бы вы меня тогда не уволили, у меня бы сейчас ничего не было».

В тот момент я писала им из своей новой квартиры в доме бизнес-класса, под окнами у меня стояла иномарка, а в шкафу висела шуба из соболей. «Если бы вы меня тогда не уволили, – сказала я, – то мне пришлось бы всю жизнь держаться за эти несчастные 25 тысяч. А сейчас я зарабатываю

миллионы».

И правда, свои первые миллионы я заработала на новой должности спустя два месяца.

От нуля до миллиона. Когда меня пригласили на собеседование, я впервые узнала, кто такой коуч. Он принял меня и не задавал вопросов об опыте работы и знаниях. Лишь спросил о мотивации (кстати, после этого случая я считаю, что мотивация – это 80 процентов успеха): «Зачем тебе эти деньги?»

И я рассказала ему, что у меня болеет мама и потому мне очень нужны финансы, чтобы ее спасти. Он переглянулся с шефом и сказал: «Ты нам подходишь». В первый месяц мне дали тот оклад, какой я и просила, но предупредили, что, если результата не будет, уволят.

Я не стала руководителем какого-то отдела, нет. Просто начала продавать дорогое высоковольтное оборудование. Мне выдали телефонную книгу: «Это справочник заводов, обзванивай и узнавай, кому нужен продукт». Про себя я подумала: «Ну что за бред, я не умею никуда звонить и вообще никогда ничего не продавала». Но все равно начала общаться с ребятами-коллегами и узнавать, у кого какие поставки, кто сколько заработал. Я во многом не разбиралась, так что приходилось все время спрашивать опытных коллег.

Как-то знакомый парень сказал: «Слушай, тут в новостях говорили, что в соседнем городе идет реконструкция оборудования на заводе. Позвони туда». Я тут же схватилась за

телефон, набрала номер и получила ответ: «У нас тендер, оставляйте официальную заявку».

Почему многие взрослые люди ничего не начинают? У них есть страх предыдущего опыта. У меня же опыта особо не было, поэтому и решила действовать. Я тогда просто не знала, что тендеры часто решены заранее и оборудование в проекте прописывается под конкретного поставщика. Но позвонила еще раз узнать о заявке, и не куда-нибудь, а самому главному инженеру.

Представилась, и меня тут же соединили с ним. Позже я узнала, что этой оперативностью я обязана мэру города – моему однофамильцу. Секретарь подумала, что я его родственница. Об этом я узнала после завершения проекта за рюмкой чая. Маленький факт везения сыграл огромную роль в моей судьбе. Но после эпизода с удачей пришлось пахать. Тендер был выигран честно и исключительно за счет смекалки. Я использовала стратегию *win-win-win*.

Признаюсь, в новой компании я долгое время чувствовала себя Самозванцем. У меня не было ни опыта, ни знаний. На совещаниях всегда сидело по пятьдесят 50-летних мужиков, которые при любой возможности списывали все «проколы» на меня – 23-летнюю девчонку. Знала, что придется становиться экспертом в оборудовании и разбираться в электрике, чтобы чувствовать себя увереннее среди них.

Нужно проживать свою жизнь. Когда я принесла деньги с первой сделки, то узнала, что мама нетранспорта-

бельна. Она умирала у меня на руках. В тот момент меня спасали только обязательства по проекту и годовалая крестная дочь. Это хоть как-то возвращало к реальности. Жить совсем не хотела.

Вскоре я купила квартиру, машину. И удивилась, что заработала на все эти блага честным путем. Ведь раньше была уверена, что это невозможно. Теперь у меня было все и даже то, о чем я и не мечтала. А при этом мне совершенно не хотелось жить...

Человек, у которого нет следующей цели, полностью теряет мотивацию к жизни по достижении предыдущей. Счастливы живут лишь те, у кого есть реальное понимание, ради чего это происходит. И этот смысл кроется не в материальных, а в экзистенциальных вещах.

Моей же целью на тот момент были только деньги. Я мечтала не смотреть на ценники в магазинах, не считать остаток на карте. На самом деле это хорошая мотивация. Если финансовый поток будет в норме, то деньги как таковые уйдут на второй план. Зато появятся новые интересные проекты. Я понимала это, потому и выбрала такой путь.

Как я преодолела свой кризис, когда мне не хотелось жить, спросите вы? Пошла учиться! Тогда все получали модное образование МВА, ну и я присоединилась за компанию. Там нас учили, что заниматься надо тем, что приносит удовольствие. Я слушала все это, бесилась и думала: «Серьезно?! Я заплатила миллионы за это обучение, чтобы про ин-

струменты послушать!»

Но позже я открыла свой бизнес из хобби, он стал любимым, и я поняла, насколько преподаватели были правы. Всю жизнь я увлекалась шитьем одежды, дизайном. И когда создала магазин одежды, стала по-настоящему счастливой.

В тот момент я параллельно начала активно изучать психологию лидерства. Исследовала, почему одни люди богаты, знамениты, счастливы, а другие – нет. Что их отличает друг от друга. И выяснила, как важна точка опоры.

Все знают таких мамочек, которые говорят: «Я всю жизнь на тебя положила». Ребенок вырастает, уходит, и мама становится несчастной. Почему? Потому что она жила чужую жизнь. Не свою, а ребенка. В этом случае обречены оба. После ухода у матери не остается точек опоры. Она не знает, что любит и для чего вообще рождена. Это наглядный пример того, **как важно сначала заниматься собой, а потом жить для других.**

На моих тренингах люди ставят 80 процентов целей не для себя: «куплю родителям что-то», «отвезу детей куда-то», «закрою кредит мужа». И когда они реализуют это, то не чувствуют себя счастливыми.

Подобное влечет за собой двойное разочарование: «я старался, стремился и достиг, но ничего не получил взамен». Наступает экзистенциальный кризис. Человек перестает понимать, для чего существует. И я советую в этом случае разобраться прежде всего в себе. Покопаться в глубинных

мыслях, осознать, что больше нравится и чем хочется заниматься. Своих клиентов я убеждаю, что цели должны быть в первую очередь своими. И лишь потом можно помочь другим с закрытием их потребностей. Идти от избыточности.

В определенный момент и я поняла, что всегда жила ради мамы, семьи, близких, абсолютно не думая о личном. Сепарация – важный процесс, и его должен прожить каждый. И чем раньше, тем лучше. У меня же этого не произошло.

Когда мама ушла, мне хотелось умереть, потому что не было точек опоры. Представьте: у стула четыре ножки. Если одну убрать, то стул все равно останется. А если у него одна ножка, то, оторвав ее, можно сломать стул. Так произошло и со мной.

Поэтому чем больше таких точек опоры, тем круче. Ими могут служить любимое дело, бизнес, хобби, счастливые гармоничные отношения. Благодаря этим сферам человек позволяет себе быть более устойчивым, развиваться и счастливо жить.

Результат отличает людей. В наше интересное время многие пытаются из жизни создать красивую картинку. Делают фотосессии в дорогих местах, берут одежду и машины напрокат, продают какие-то обучающие курсы, хотя у самих «учителей» по факту нет ни результата, ни опыта, которым бы они могли делиться. Таких я называю Самозванцами в красивой упаковке.

Большая проблема современного мира в том, что подоб-

ного становится все больше. Блогеры и инфобизнесмены хотят зарабатывать и не останавливаются ни перед чем. Из-за некоторых дилетантов даже слово «коуч» превратилось в ругательство.

Существует целая категория 20-летних ребят, которые не стесняются представляться экспертами во многих областях. Они гордятся своим опытом, которого по факту нет, и воображают, что могут давать ценные советы окружающим. Хотя известно: чтобы стать экспертом какого-либо дела, нужно посвятить ему минимум 10 тысяч часов. А эти милые особы, пролистав до конца ленту «Инстаграма» и пройдя пару курсов по саморазвитию, уже пытаются что-то продавать аудитории.

Мне кажется, что молодые эксперты могут существовать только в нескольких отраслях. Например, в профессиональном спорте. Где уже в 20 лет выходят на пенсию и к этому возрасту точно разбираются в своей области. Те, кто рано начал бизнес, тоже могут претендовать на звание специалиста. Если они еще со школы начали что-то продавать, тогда вполне возможно, к 25 годам у них уже сформировался интересный бэкграунд.

А врачи, психологи, финансовые консультанты ну никак не могут быть коучами в двадцать! Однако они упорно пробиваются в сферу наставничества, отодвигая в тень реальных, компетентных бизнес-тренеров, у которых мало навыков именно в самопрезентации. Чем эти Самозванцы отли-

чаются от экспертов? Отсутствием результата. То есть нет того, ради чего к ним могут обратиться.

Результата добиваются только те, кто планирует. Отсутствие плана ведет в болото. Как это происходит? Вот пример: человек плывет в лодке и гребет в определенном направлении. Но в какой-то момент бросает весла и движется по течению, которое может закончиться не устьем реки или морем, а болотом. Так случается и с людьми, которые не имеют цели и живут бессознательным коллективным мышлением. Они становятся серой биологической массой. Если вы прямо сейчас не реализуете свою цель, значит, работаете на чью-то чужую.

Есть и те, кто имеет определенный образ конечного результата в голове и знает, чего хочет. Но и им важно не ошибиться. Например, многие люди мечтают купить машину. Долго копят, отказывая себе в чем-то, берут кредиты и покупают в итоге то, что было им не по карману. При достижении цели осознают, что ее навязало общество. Они хотели быть как все, мечтали получать внимание и признание окружения. Но, потратив жизненные силы, не получили ничего взамен: ни удовлетворения, ни радости. А ведь, кроме обслуживания кредита, нужны дополнительные усилия и на обслуживание авто – мойка, заправка, ТО. Так люди становятся заложниками своей сбывшейся цели. И продать машину уже невозможно, потому что она сильно упала в цене, как только выехала из салона. А вот долг по кредиту, напротив,

вырос. Нужны ли новые цели теперь?

Любое целеполагание и желание должны начинаться с осознания, чего вы НЕ хотите. Это стопроцентная гарантия того, что вы не перепутаете свои истинные мечты с чьими-то чужими целями, сформированными родителями, друзьями, близкими, обществом или модой.

Как только вы прорисуете в голове картинку именно вашего будущего, все события и обстоятельства начнете выбирать в направлении собственной большой цели. Например, решив стать певицей, сможете делать осознанный выбор: идти смотреть шоу «Голос» или сидеть с друзьями и курить кальян.

Очевидно, что правильнее будет сделать акцент на том, что вас приведет к конечной цели.

Маленькие, но регулярные шажочки помогут добиться большого результата. Вам будет казаться, что появляется много возможностей и везения по вашему запросу. Никакой магии, всего лишь работа нашего «мозгового компьютера». Из множества событий и вариантов он будет выбирать и подсвечивать именно то, что способно приблизить вас к цели.

Представьте, что каждый наш день – это пиксель на большом экране Пятой авеню в Нью-Йорке. Один сломался и выпал из жизни навсегда. На его месте темная точка. Обернитесь назад и подумайте, сколько пикселей на экране вашей жизни горят ярко, а сколько безвозвратно слито в никуда?

У нашей психики есть только два направления: развитие

или регресс. Третьего не дано. Мы либо идем вперед и понимаем, куда движемся, либо деградируем.

Для плана нужна мотивация. Мотивация бывает «от» и «к». По статистике, «к» дана редкому проценту людей, которые способны фантазировать, мечтать и делать. Мотивация «от» предполагает: если человеку что-то не нравится, он всеми силами старается изменить это. Я предлагаю вам двигаться подобным путем и никогда не мириться с тем, с чем вы не согласны.

Вообще, мотивация – это энергия. Если у человека кончились жизненные силы и он устал жить так, как прежде, то придется это исправлять. Сегодня вы можете смотреть какие-то мотивирующие посты и думать: «Да-да! Завтра же начну что-то делать». Но просыпаетесь – а у вас просто нет энергии ни на что.

Чтобы что-то поменять, нужно восстановить состояние. Физика сильно связана с психикой. Когда мы воздействуем на психику и работаем с собой, у нас трансформируется и тело. Сами посудите: нам часто кажется, что девушка, которая светится от счастья, намного симпатичнее той, что колет ботокс в салоне красоты. Человек с более высоким уровнем жизненной энергии всегда будет выглядеть лучше.

Можно восстанавливаться через психику: ходить к терапевту, проходить тренинги, читать определенные книги. А можно воспользоваться физикой. Например, занятия спортом меняют гормональный фон. И человек, в свою очередь,

вырабатывает привычку улыбаться и быть счастливее каждый день.

Любая эмоция в нашем организме связана с определенным гормоном, и мы сами можем за считанные секунды менять химический состав своей крови. Чем вам это поможет? Все просто! Например: чувство благодарности снимает мышечные спазмы, легкую головную боль и усиливает иммунитет, а стресс, наоборот, все эти процессы ухудшает, снижая активность в организме.

Вспомните, в момент, когда вы последний раз заливисто хохотали с детьми или друзьями, что поменялось в вашем самочувствии? Не зря есть поговорка о том, что смех продлевает жизнь. Любые положительные эмоции жизнь улучшают, а негативные – разрушают. Хорошая новость в том, что вы можете выбирать настроение сами!

Кстати, счастье – это тоже привычка. Не знали? Да-да, все так. Наши мысли, состояние и настроение как каналы в телевизоре. Проснулись в плохом настроении? Попробуйте переключиться. Успешные люди часто пользуются подобным приемом и управляют своими реакциями в моменте.

Наша психика формируется в раннем детстве. Когда мы еще не знаем, что такое «хорошо», а что такое «плохо», и ориентируемся только на образы. Будучи ребенком, мы видим какой-то предмет, например совочек в песочнице. Мозг обрабатывает его и говорит: «Это интересно, весело, возьми его». У маленького человечка появляется импульс в теле –

взять. И ему в тот момент все равно, что он чужой. Это базовая потребность получения удовольствия от жизни всех людей, а у детей еще и сильнейшая необходимость исследовать новое. Здесь работает цепочка: «я вижу, понимаю, что мне будет хорошо, и начинаю это реализовывать». И чем больше нового ребенок исследует, тем успешнее он становится.

И вот когда малыш тянется своей ручкой к игрушке, появляется взрослый, говорит: «Нельзя, положи на место, это чужое» – и у ребенка ломается схема. Был сигнал, что это полезно и интересно, но мама (любимая мама) сказала, что брать не стоит. Строгая, негативная окраска сказанного заставляет ребенка думать: «Если я дотронусь до игрушки, то мама будет ругаться, значит, я плохой, меня разлюбят, а без любви я не выживу». У него закладывается установка, что брать игрушки опасно. А значит, и удовольствие получать рискованно. Дальше, во взрослой жизни, когда человек будет о чем-то мечтать, у него этот импульс заблокируется машинально. Увидит крутую возможность, например, выиграть стажировку за границей, захочет забрать приз себе, но сразу же вспомнит голос взрослого: «Нельзя, это не твое, это чужое». Включится сцена, которая записалась в «бессознательное» еще тогда, в песочнице.

И это один из способов формирования нашего злосчастного Синдрома Самозванца, о котором я расскажу чуть позже.

Ложные установки. Почему люди принимают решение

делиться знаниями? Первая базовая потребность в жизни – это безопасность, а вторая – значимость. Других, по большому счету, у человека нет. То есть если безопасность закрыта: есть квартира, машина, доход, путешествия – все, что связано с бытовым уровнем, то хочется реализовываться и быть значимым для других. Значимость – это способ получения любви, внимания, признания. Мы социальные существа, и без общества и признания в нем нам не выжить. Все люди нуждаются в разной степени значимости и реализуют ее сильно по-своему. Кто-то делает это через власть на местах (все злые анекдоты про сотрудников ДПС – отсюда), кто-то привлекает к себе внимание скандалами или обнаженными фото в соцсетях, что не только не несет пользы окружающим, но и разрушительно для самого человека. А есть вторая категория людей, которые реализуют потребность в значимости через пользу другим. Такие выходят в массы, на сцены, пишут книги и передают свои ценные знания и навыки.

Значимость проявляется через способность менять жизни других людей. Если у того, кому вы помогли, стало больше денег, например, или он нашел в себе силы худеть, то вы осознаете, что сделали что-то реально стоящее, и получаете от этого удовольствие.

А люди, которые становятся наставниками с целью заработать как можно больше денег, рискуют навредить самим себе. Чтобы учить кого-то, нужны серьезные энергетические ресурсы. Если внутри пусто, придется брать займы у жиз-

ни. Что неизбежно приведет к тотальному выгоранию такого «коуча».

Девушки, продающие ненужные чек-листы в соцсетях, иногда приходят ко мне и говорят: «Мне двадцать три, я накопила несколько миллионов, но не знаю, что с ними делать и куда инвестировать». Это предвестник экзистенциального кризиса, ведь они несчастны. Деньги пришли к ним не через пользу и не привнесли смысла и энергии в их жизни.

«Счастье не в деньгах» – моя любимая фраза. Считаю, что она является отражением отношений человека с миром. Если все хорошо, если индивид идет своим путем, реализует личные ценности и свой жизненный проект, то деньги попадут к нему как само собой разумеющийся элемент развития и станут дополнительной возможностью. Если же они прилетят резко, внезапно, из ниоткуда, то, скорее всего, так же быстро и пропадут.

В детстве мне нравилось выступать, вести открытые уроки, участвовать в школьном КВН. Однажды меня даже пригласили быть соведущей на Дне города, куда я просто не пошла. Ведь где я, а где большая сцена... Я была мечтательным ребенком и постоянно что-то воображала, а мама мягко и с любовью отвечала на любые мои выдумки: «Ксюша, то, что ты хочешь, еще не придумали».

Как часто нас останавливают близкие или друзья со словами: «Это невозможно». Знакомо, не так ли? Но при этом они очень любят нас и не виноваты в том, что говорят. Просто так

устроена психика людей. Напишу подробнее, как действует этот механизм.

«Контекст определяет бытие» – что это значит? Достигая средних лет, мы зачастую находимся со своими родителями и ближайшим окружением на одном жизненном уровне: зарабатываем примерно одинаковое количество денег и имеем похожий метод устройства быта. Поэтому, когда мы заявляем, что хотим иметь в десять раз больше, в психике близких происходит следующее. Они начинают переживать: «Сейчас он/она зазвездится, мы будем ему/ей неинтересны, он/она будет стыдиться нас, переедет жить в солнечную Калифорнию, и мы его/ее потеряем». Поэтому из их уст звучит: «Не выдумывай. Не прыгай выше головы». Ведь так им безопаснее. А еще они переживают за нас, вдруг у нас не получится и мы будем страдать.

Препятствуя нашему росту и развитию, близкие реализуют потребность в безопасности, выражая таким способом любовь и заботу. На самом же деле они совершенно не считают, что у нас что-то не получится. Просто боятся потерять любовь и отношения с нами. Переживают, что с большим финансовым потоком исчезнет общая реальность, на основании которой выстроилась близость. Это страх потери, который важно проговорить.

Если вы оказались в подобной ситуации, попробуйте сказать окружающим, что все будет как прежде, что изменения не страшны. И увидите, как оппоненты перестроят свое мне-

ние. После совместного доверительного разговора у каждого из вас вырастут крылья.

Мы с вами уже продвинулись далеко и выяснили, что окружение влияет на наш результат. А теперь хотите понять, какой круг общения сейчас у вас и что делать, чтобы зарабатывать больше? Возьмите десять человек, с которыми чаще всего общаетесь, сложите их доходы и эту сумму поделите на десять. Число отобразит ваш заработок. Вы получите ровно столько, сколько имеет ваше окружение. Закон, проверенный временем. Чтобы вырасти в доходах, нужно «завести» тех людей, у кого уже получился результат, к которому вы стремитесь. Они – ваш социальный лифт. За поиск нового окружения отвечает новомодный нетворкинг. Но будьте аккуратны в смене окружения. Она не означает, что вы должны перестать общаться с семьей и близкими. Помните, что в жизни существуют не только материальные ценности. С родными вас объединяет совершенно иная реальность тепла, доверия и поддержки. Они вас любят любыми.

Мой тренинг – моя польза миру. Когда я погрузилась в психологию и стала работать с энергией, то решила делиться этим со своими подписчиками в соцсетях. Так появились мои первые марафоны. Я накопила много опыта за десять лет консультирования и решила создать крупный тренинг.

У нас НЕ марафон желаний. Простые карты визуализации не работают. Мы не отпускаем в небо шарики с мечтами, а ставим план и реализуем свои истинные цели.

Все мы знаем, что наше тело развивается до 18 лет, потом стабилизируется и начинается процесс старения. У психики тоже есть свои этапы. Она формируется в ранние годы (у девочек до трех лет, у мальчиков – до пяти) и развивается до 27. До этого момента у нас накапливаются силы, природа дает нам их авансом. Тогда и начинает работать принцип самозаводящихся часов: если их носить и трясти, то они будут ходить всегда.

То же самое с психикой. Люди, которые до 27 лет не создали никаких проектов, не совершили достижений, никак не реализовали себя, – потеряли всю природную энергию впустую. Их часы остановились. Поэтому молодым так важно быть нацеленными на результат, а не на проживание в пустом кайфе своей жизни.

Энергия должна постоянно возвращаться обратно в виде удовлетворения от полученных результатов. Крутые достижения в любой сфере – это ментальный оргазм.

Этому я и обучаю на своем тренинге.

Хотите, чтобы ваша жизнь приобрела новые смыслы? Тогда скорее подписывайтесь на мои практики целеполагания и достижений.

Чтобы не быть Самозванцем, нужно нарабатывать опыт. А чтобы не страдать подобным Синдромом, необходимо постоянно подтверждать свою экспертность через результаты учеников и тех людей, которым помогаешь.

Моя экспертность – это польза каждому читателю,

И В ЭТОМ УДОВОЛЬСТВИЕ МОЕЙ ЖИЗНИ!

Перейдите по QR-коду и получите подарок – интенсив по постановке и реализации целей.



Если QR-код не сработал, перейдите по ссылке: <https://sindromsamozvantsa.ru/avers>

Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок

Взгляд из желанного будущего

Вы слышали утверждение, что ваше будущее определяет ваше настоящее и формирует прошлое? Как это работает? То, кем вы желаете стать, определяет то, что вы делаете сегодня, чтобы стать тем, кем мечтаете. То есть сегодня мы делаем что-то, что приближает желанное будущее. И именно эти действия формируют историю, которая становится прошлым.

А теперь давайте посмотрим на себя сейчас из будущего через призму:

- адекватного анализа: «Что у меня уже есть сегодня для моего желанного завтра? Чем я обладаю? Почему у меня должно получиться?» Выпишите те навыки и активы, которые уже помогают вам приближать то будущее, которое вам интересно. На что вы уже можете опереться? Что вы уже умеете? Это ваш персональный актив;

- адекватного плана: «Каким мне надо стать? Чему мне надо научиться? Какими навыками надо обладать?» Пропишите пункты, которые вам нужно усилить или которые в принципе надо реализовать, чтобы прийти к интересным вам ре-

зультатам. Это ваш персональный план роста и развития.

Далее рассмотрим несколько практик.

Точка Мастерства

Попробуйте перенестись в далекое будущее и представить себе, что вы абсолютно и бескомпромиссно реализовались. Вы состоятельный и успешный Мастер своего дела. Прочувствуйте это состояние. Рассмотрите себя. Какой вы? Кто вокруг вас? Что говорят о вас окружающие? Сколько вы зарабатываете? Во что инвестируете ваше время? Какую ценность даете в этот мир? Проживите это состояние мастерства, а потом вернитесь в реальность и действуйте так, как будто вы уже такой Мастер. Думайте как он, несите себя как он. Живите в настоящем из этого состояния!

Персональная миссия

Безусловно, проще двигаться здесь и сейчас, когда ты понимаешь свое большое персональное «зачем». Есть правило: чем выше цель, тем меньшее количество препятствий ты заметишь на пути к ней. Это «зачем» может быть выражено персональной миссией, которая создается по формуле: ниша + ваши действия + ваш вклад.

Например: через работу над личными брендами я помогаю предпринимателям проявить свое видение, мастерство и ценность для внешнего мира и таким образом укрепить их

бизнес и увеличить количество успешных и полезных предпринимателей.

Попробуйте сформулировать свою персональную миссию, которую вы реализуете в рамках достижения вашей точки мастерства. Какие вопросы могут вам помочь:

- в кого и зачем вы делаете вклад;
- как ваши действия влияют на жизнь людей и мир;
- чему хорошему в этом мире вы бы не хотели дать уйти;
- что полезное вы стараетесь привнести?

Формулируйте любыми словами. Не старайтесь сейчас написать это красиво. Просто обозначьте свою внутреннюю позицию влияния на мир через то, что вы делаете.

Атрибуты мастерства

А теперь задайте себе вопрос: как аудитория определяет этого мастера до личного знакомства с ним: по каким внешним признакам, по каким достижениям, по каким твердым фактам, по каким созданным продуктам? Выпишите пять ключевых предметов, которые могут являться атрибутом (то есть отличительной принадлежностью) вас как мастера. И продумайте, что надо сделать, чтобы этот атрибут стал частью вашей реальности сейчас.

Елена Латыш. Быть счастливой – просто!



Психолог-гипнотерапевт. Автор и ведущая транс-

формационных марафонов ресурсных состояний
@marafon.elenalatysh и курса по улучшению качества жизни
во всех сферах для женщин «Клуб счастливых жен, великих
мужей».

@psiholog.elenalatysh

А чего ты хочешь на самом деле?

«Я хочу быть счастливой! Хочу любимого мужа, достойно зарабатывать, быть здоровой и красивой... Но не знаю, что делать, с чего начать! Как мне быть?»

Знакомые мысли? Думаю, что многим людям они время от времени приходят в голову. Этот вывод взят не «с потолка» – именно с таким запросом очень часто ко мне обращаются клиенты. К кому это – «ко мне»?

Меня зовут Елена Латыш. Я психолог и гипнотерапевт, на момент написания этих строк уже 18 лет консультирую людей. И да, чаще всего ко мне приходят с запросами, которые касаются здоровья, денег и/или отношений. То есть всего того, что многие люди выражают для себя одним-единственным словом: **счастье**.

Мой девиз: **«Быть счастливым просто!»** И в данной главе вы узнаете, почему это на самом деле так. Мои клиенты после взаимодействия со мной начинают воспринимать свой путь к желаемому как интересный и увлекательный процесс, который они проходят легко, с радостью и удовольствием. Среди них, к примеру, есть одна очень популярная девушка, в нашей стране ее знает буквально каждый (не буду называть ее имени по понятным причинам). Она всего достигла сама – и успеха, и финансов, и известности. Но при этом она сказала мне: «За что мне все это досталось? Ведь я ничего такого

не сделала!»

Она одна из многих людей, подверженных так называемому Синдрому Самозванца. Таких Самозванцев, кстати, можно поделить на две категории:

- те, кто получают то, что хотят, но не считают себя «достойными этого». То есть хотели, получили и испугались этих результатов;
- те, которые не могут получить, потому что изначально решили: «Я этого всего не заслуживаю». То есть хотят, но не получают, потому что боятся, даже если не осознают этого.

Впрочем, такая градация достаточно условна. **Из первого типа легко попасть во второй**, а из второго – в первый, нередко так и происходит. Не чувствуя свои приобретения заслуженными, стесняясь ими пользоваться, человек в итоге теряет их! Или же напротив – так усиленно доказывает свое право на обладание благами, что в один прекрасный момент делает ошибку и лишается всего, как бы «освобождаясь» от тяжкого бремени. Либо второй тип, когда женщина, все-таки позволив себе занять желаемое, получает его, а затем, пугаясь результата, считая его незаслуженным, тоже теряет все со временем.

Женщин второго типа гораздо больше, к слову. Многие действительно считают, что изначально «недостойны» здоровой, счастливой жизни, радости, удовольствий, наслаждения... и объясняют себе это разными теориями. Но, основываясь на своем опыте и многолетней практике, могу с уверен-

ностью заявить: **счастливой может быть каждая женщина!** Любая из нас способна получить жизнь своей мечты просто потому, что этого хочет. Давайте разбираться подробнее и определять, почему это так.

Эта глава началась с запросов клиентки в формате «хочу». Это уже неплохо, но лишь желать чего-то на словах – недостаточно. Хотите, но нет времени – значит, не хотите. Хотите, но не можете себя заставить – снова значит, что не хотите. Любое «но» на самом деле означает, что вы боитесь брать на себя ответственность за результат, а соответственно, за собственную жизнь. Конечно, человеку гораздо проще придумать убедительную теорию, почему он «недостоин» лучшего. А многие подсознательно надеются на то, что кто-то сделает самое трудное за них. Или еще проще – все придет само собой, как в сказке: карьера, богатство, удачный брак...

Но фокус в том, что «само собой» все получается как раз у тех, кто все-таки взял на себя ответственность и принял решение действовать. Человек встал с дивана, пошел куда-то, встретился, договорился – и спустя какое-то время нашел потенциальных деловых партнеров, получил выгодное предложение и так далее. Он просто решил: «Я хочу...» – вот с чего все начинается.

Задайте себе вопрос: чего я хочу?

Многие люди, с которыми я сталкиваюсь в жизни, не могут четко на него ответить. Их желания не оформлены, есть лишь нечто аморфное: «Хочу стать богатым, знаменитым, хорошо жить». Эти ответы порождают лишь новые вопросы. Насколько богатым? В какой сфере знаменитым? Хорошо жить – это как?

Люди такого типа могут даже реально что-то делать. Но **без осознания, чего хочется на самом деле, не будет и результата.** Или он есть, но не тот, который действительно нужен. И здесь неизменно вместо удовлетворения приходит разочарование.

Есть отличная практика: каждый день записывать по десять желаний. Любых, но с тремя условиями.

Первое – чтобы в них не было отрицания. Вместо «не хочу болеть» пишем «хочу быть здоровой».

Второе – желания должны касаться только вас лично, а не мужа, мамы, детей и кого-либо еще. «Хочу красный Ferrari» – да, «Хочу, чтобы мужа повесили на работе» – нет.

Третье – желание должно быть направлено на приобретение, а не на избавление. Например, не избавиться от лишнего веса, а стать стройной.

Желания могут быть любыми – простыми или сложными, но не повторяться.

Когда будете выполнять эту практику, обратите внимание: сначала вы просто записываете все подряд, что приходит в голову. Но через какое-то время начинаете ощущать: этот пункт не резонирует, а вот этот, наоборот, откликается... Это и есть начало осознания своих истинных желаний, старт вашего пути к счастью.

Идем дальше. Когда-то я услышала прекрасное определение: **счастье – это состояние, которое наступает, когда мы избавляемся от напряжения**. Подумайте над этим. Желание чего-либо и есть своего рода напряжение: оно движет нами и уходит, когда мы получаем вожделенный объект и радуемся.

Получается, для того чтобы чувствовать себя счастливыми, необходимы два условия:

- **желать**, то есть быть в некоем напряжении;
- **получать желаемое**, то есть расслабляться.

Ничего не напоминает? Все в нашем организме работает по такому же принципу. Устал за день – напрягся, поспал – расслабился, отдохнул – и уже счастье. То же самое происходит и в связках «проголодался – напряжение – поел – расслабился – кайф», «возбудился – напряжение – занялся сексом – расслабился – удовольствие». Все действует по одной схеме: «напряжение – расслабление». Этот процесс есть здоровая форма жизни, которая позволяет быть счастливым даже на физиологическом уровне.

Главное не забывать, что процесс от напряжения к рас-

слаблению должен быть интересным, вкусным, приятным, иначе, получив результат, вы будете такими изможденными, что и порадоваться не сможете. В таком случае может наступить момент, когда у вас пропадут практически все желания, если путь к ним не доставляет вам удовольствия.

И действительно, бывает так, когда у человека совсем нет желаний. Он живет по принципу «нет и не надо» или, напротив, «вроде как есть все и уже ничего не хочу». В обоих случаях это состояние пустоты, отсутствия энергии и вкуса к жизни... Каждый день проходит механически. Человек, словно робот, выполняет лишь необходимый набор действий для существования.

А для того, чтобы именно **жить, наслаждаться, проживать каждый момент, а не существовать**, нам важно обязательно чего-то хотеть, испытывать это сладкое возбуждение к движению, приобретению, удовлетворению своих потребностей любого характера – материального, эмоционального или ментального. Но тут возникают важные вопросы.

Как не стать рабом своих желаний? Как не превратить это влечение в страдание? Как сделать свой путь легким и интересным приключением, не менее притягательным, чем сам результат? И наконец: какова она – **формула счастливой жизни**?

Наше тело

Наши желания обусловлены разными уровнями восприятия: через **тело, чувства и сознание**. Каждый из них стремится к своим источникам избавления от напряжения:

- тело – к удовольствиям;
- чувства – к радости;
- сознание – к интересу.

Сперва поговорим о теле. Это основа всего, форма, здоровое функционирование которой дает колоссальный ресурс для выполнения наших желаний. Тогда как нездоровое тело, наполненное страхами, напряжением, неспособно дышать полной грудью и лишает нас сил, ресурса.

Счастье в контексте тела – это прежде всего физиологический параметр. Сон, секс, еда – вот три кита, на которых держится наше физиологическое состояние. Три основных критерия, влияющие на нашу гормональную систему и, соответственно, на состояние счастья. Плюс добавлю любую физическую активность: спорт, пробежки, прогулки...

Когда мы хорошо высыпаемся, правильно и с удовольствием питаемся, удовлетворены своей сексуальной жизнью, тренируемся – наш организм вырабатывает гормоны. В том числе и дофамин, который как раз и дает нам ощущение счастья. Поэтому важно вести именно такой образ жизни, при

котором наша гормональная система работала бы на нас, а не против.

Кто-то легкомысленно говорит: «Ой, да это понятно!» Но при этом такие люди, как правило, сами не подходят осознанно ко всем физиологическим процессам. Например, смотрят на еду исключительно как на способ похудеть или, наоборот, как на топливо для жизни. Тогда как она не только ресурс и силы, но и источник удовольствия. Об этом нельзя забывать.

На физическом уровне нам необходима такая жизнь, чтобы тело было способно испытывать наслаждение, удовольствие, а значит, расслабление. Но не любые – а с уточнением: здоровые. Соответственно, здоровая еда – та, что и полезна, и вкусна. Здоровый секс должен приносить наслаждение и удовлетворение. Здоровый сон – это когда спишь ровно столько, сколько требует организм, – не больше и не меньше.

Это не так просто, как может показаться. Посмотрите по сторонам – вокруг есть те, кто даже гордится: «Я столько работаю, что сплю всего по четыре часа в сутки!» Другие много курят, злоупотребляют алкоголем и оправдывают это «тяжелой жизнью». Я сожалею, что эти люди, по сути, не осознают, что делают. Их жизнь проходит на энергии из неприкосновенных запасов, которые могут понадобиться на случай болезней, стрессов, других экстренных жизненных ситуаций. Чтобы справиться с ними, наш организм включает эти ресурсы, чтобы спасти нас. Но достаточно ли их у вас при

такой жизни?

Наши чувства

Следующий ключевой пункт. И сразу вопрос: зачем вам счастье, если вы не способны его почувствовать?

При этом каждый, наверное, хоть раз говорил себе: «Вот получу что хочу и буду абсолютно счастлив. А пока нужно еще немного потерпеть...» Узнаете себя?

Вы упорно терпите, а когда достигаете желаемого, счастье оказывается недолгим или вообще не ощущается, потому что в погоне за результатом вы так изматываете себя, что нет сил даже порадоваться, более того, вы замечаете, что напряжение достигло такого уровня, что любые положительные эмоции для вас становятся невозможны. Либо потому, что сразу появляется новая цель, к которой нужно стремиться, и этот результат – лишь передышка на вашем пути. Почему так происходит?

Основная часть женщин из числа тех, которые ко мне обращаются, живут механически, по инерции, «как надо», «как положено». Либо они просто не могут чувствовать радость из-за накопленных страхов и обид. Кто-то живет как будто в спящем состоянии либо в состоянии хронической усталости или депрессии.

Есть и еще одна категория: женщины, которые не умеют или не знают, как выражать свои чувства здоровым способом, и предпочитают все продумывать и быть сдержанными,

якобы «приличными», постоянно контролируя себя.

Все это отдаляет их от естественного здорового состояния, в котором они способны, проживая жизнь в моменте, наслаждаться ею. **Если вокруг все в серых красках и вы не можете почувствовать свои истинные желания – значит, у вас просто нет возможности получить то, чем вы станете радоваться по-настоящему.**

А ведь именно наша способность чувствовать раскрывает возможности для яркой жизни. Чем шире ваше восприятие, тем больше перспектив вы замечаете (и реализуете их).

Соответственно, очень важно раскрыть именно свою чувственную сферу. Как именно? Всего два пункта.

Первое: научиться осознать, что вы чувствуете.

Второе: научиться это выражать.

Для этого есть замечательная практика – «Дневник чувств». В течение дня не менее пяти раз останавливайтесь и спрашивайте себя: «Что я сейчас чувствую? Что со мной происходит? В каком состоянии я нахожусь?» Потом записывайте результат в дневник.

Удивительно, но многие на эти вопросы отвечают предельно просто: «Я не знаю». Вот и сигнал, что в чувствовании есть сложность!

Тогда задайте себе другой вопрос: «А что я сейчас ощущаю в теле?» На него будет ответить гораздо легче. Например: «Я ощущаю в теле тяжесть/ напряжение/легкость/тепло/холод/боль/спазм» или, может, наоборот: «Я расслабле-

на».

Исходя из этого ощущения, попытайтесь определить, что же все-таки вы чувствуете. Если расслабленность, то, скорее всего, за нею кроется радость, состояние удовольствия, удовлетворенности. Тогда как напряжение выдает раздраженность, страхи и так далее. Понимаете логику?

Если хотя бы месяц выполнять эту практику, сознание начнет автоматически обращать внимание на такие вещи. Вот и начало контакта с самими собой. Нужно помнить, что **тело и чувства никогда не обманывают!**

Еще один важный навык – это уметь выражать свои чувства. Не стесняйтесь произносить вслух: «Я так рада! Я так воодушевлена!» Потому что многие до сих пор живут под тревожным лозунгом «Счастье любит тишину». Но ведь если вы прячете свое истинное состояние – значит, вместо того, чтобы посылать в этот мир радость и счастье, вы транслируете напряжение, тревогу, соответственно, мир в ответ будет делиться с вами тем же самым. Также зачастую выразить позитивные эмоции считается неприличным и даже небезопасным, ведь это означает открыться. Тогда вы становитесь уязвимыми, и для многих это по-настоящему страшно. Мы всегда сами выбираем: жить в страдании и боли либо в состоянии любви и удовольствия. Если вы выбираете счастье – забудьте о страхах, идите по жизни с интересом, наблюдая за всеми ее процессами и событиями, проживая каждый миг в максимальном наслаждении.

И наоборот, когда вам грустно, вы злы или раздражены – умеете сказать и об этом. Не прячьте никогда свои чувства, выражайте их. Просто делайте это экологично, чтобы никого не обижать и не ранить. Обычно люди, если им что-то не нравится, говорят другим: «Ты меня бесишь, раздражаешь!», «Что ты себе позволяешь?». Но таким образом вы предъявляете человеку претензию. Он, в свою очередь, в попытке защиты может начать на вас нападать в ответ или, наоборот, отстранится и закроется. Чтобы сохранить контакт, лучше говорите о себе: «Я злюсь, я раздражаюсь, мне неприятно, мне не нравится, я так не хочу!» – зафиксируйте это для себя. Тем самым вы не только даете себе возможность прожить свои чувства и проявляете уважение к другому, но и являетесь в этот момент честными, а значит, самими собой. Только так вы сможете решить конфликт или неприятную ситуацию здоровым способом.

Другими словами, **наша задача не избегать негативных эмоций, событий и стрессов, а проживать их в ту минуту и секунду, когда они возникают.** И обязательно проявлять как можно больше позитива, ведь положительные эмоции не только исцеляют, но и открывают для нас новые вероятности и возможности воплощать задуманное в своей жизни, расширяя наши границы принятия и готовности ко всему, что дает нам мир.

Наше сознание

Движемся вперед. Пришла пора осознать, что, помимо телесных и чувственных ограничений, на нас воздействуют установки или, как я еще их называю, негативные **внушения**. Их мы получаем и от внешнего мира, и от самих себя. Так мы с вами подошли к тому, с чего начали: откуда берется Синдром Самозванца.

Итак, телесные ограничения погружают нас в состояние неготовности к счастью. Неумение испытывать и выражать чувства не позволяет нам что-то иметь. И наконец, сознание, стиснутое искусственными рамками, делает нас недостойными больших результатов.

Установки и программы, ограничивающие нас, разнообразны. Они могут быть:

- родовыми, доставшимися по наследству от предков и сидящими в подсознании. Например, если вашего деда или прадеда раскулачили, то внутри у вас наверняка есть установка, что жить в достатке опасно;
- собственными, приобретенными в течение жизни. Они, в свою очередь, также делятся на две части:
 - пришедшие из внешних источников. Здесь то, что мы у кого-то «подсмотрели». К примеру, родители так говорили все время, а мы запомнили. Если человека с детства учили «быть скромным и не высовываться», то вряд ли он займет

руководящую должность, даже если втайне мечтает об этом;

- принятые, исходя из своего жизненного опыта. «Меня обманули, теперь я никому не верю», «Женщина меня предала – я отныне не верю всем женщинам». И все в этом духе.

Так мы и начинаем создавать ограничения, которые нас тормозят. Чтобы их убрать, нужно расширить сознание, очистив его от вредоносных программ. Для этого попробуйте составить список установок, которые вы у себя обнаруживаете. Выберите тему – скажем, «финансовая успешность». Задайте себе вопрос: «Почему я этого до сих пор не добился?» Выпишите в столбик возможные ответы. К примеру:

- «У нас в роду все были бедные. Поэтому я таким и останусь»;
- «Если я добьюсь успеха, все об этом узнают и будут мне завидовать, и тогда мне будет плохо»;
- «Успех приходит сам собой. Если делать что-то специально – ничего не получится».

А теперь на том же листочке запишите другой столбик – со списком установок, которые бы вы хотели иметь вместо тех, что есть.

Допустим, в первом столбце написано: «Я никогда не смогу заработать миллион рублей в месяц, потому что у нас в семье это никому не удавалось». Напротив этой фразы запишите другую, например: «Я легко зарабатываю миллион рублей в месяц и даже больше – столько, сколько хочу, мне это дается безопасно, с интересом, с радостью».

И вот так на каждую негативную установку вы себе прописываете ту программу, что вам нужна. Готовы два списка? Делайте следующее: сперва зачитайте фразу из первого, потом закройте глаза, положите руку на грудь и представьте, будто выдыхаете эту установку из себя в пространство. Это очень серьезная работа, нельзя недооценивать ее важность.

Продолжайте до тех пор, пока не возникнет ощущение, будто вы освобождены, как бы очищены. Тогда нужно сказать: «Я отпускаю эту установку».

Затем вы читаете строчку из второго списка и говорите: «Я принимаю это убеждение», после чего начинаете ее «вдыхать» в себя, словно жизненно необходимый кислород. Представляйте, как распределяете ее внутри своего организма, пока не ощутите, что наполнились.

И вот таким образом вы прорабатываете все установки. Наблюдаете, что с вами происходит дальше. Если вдруг какая-то из прежних опять начинает всплывать, как-то проявляться – садитесь и повторяйте практику: выдыхайте старое, затем вдыхайте новую программу и действуйте исходя из нее. Постепенно у вас это будет получаться само собой.

Дальше начните замечать, когда у вас проявляются старые программы, останавливайте себя, вспоминайте новую и действуйте исходя из нее. Новый навык не заставит себя ждать, и уже совсем скоро вы увидите результат вашей работы.

Как только меняются программы, ваше сознание расширяется. Вы начинаете позволять себе большее. Вас ждут

новые действия, возможности, реакции, восприятия ситуации... Сделайте это задание как можно раньше, не откладывайте новую жизнь.

Формула чуда

Мы подошли к тому моменту, когда можем поговорить о **формуле чуда**, о которой я рассказываю на многих своих курсах и сейчас охотно поделюсь с вами.

Благодаря формуле вы не просто становитесь частью выстроенной системы под названием «жизнь», а являетесь творцом этой самой жизни! Сделаете ее такой, какой хотите, своим истинным намерением и действием. Потому что **намерение** – это ресурс-импульс к тому, чтобы иметь все, что вы хотите. А **действие** – то, что позволяет нам это воплотить в материальном пространстве.

Что же это за формула? Я уже, кстати, почти до конца ее расписала, осталось лишь структурировать.

Итак, **вам нужно на всех трех составляющих вашей целостной структуры (тело, чувства, сознание) быть конгруэнтными внешнему пространству.**

Что это значит? Когда к нам поступает некий импульс извне, например, что-то происходит на словах или в действии, то сначала мы это ощущаем. Первым в процесс включается тело, наша внешняя оболочка. Если импульс приятный, оно расслабляется, получает удовольствие. В противном же случае напрягается, испытывая дискомфорт. Исходя из того, какой импульс получило тело, внутри нас рождается определенное чувство.

Эти два критерия – всегда истинные и настоящие. **Ни телесные ощущения, ни чувства не лгут.** Никогда вы не обрадуетесь тому, что вам больно, и не загрузите, когда вам приятно. Именно поэтому, если человек способен осознавать свои чувства и ощущения, он всегда будет знать правду о том, что происходит и, соответственно, каким образом ему действовать и куда идти для наилучшего результата.

А дальше исходя из ваших чувств и ощущений рождается мысль. И вот на этом-то этапе мы часто начинаем обманываться.

Вот, например, вам сказали что-то обидное или принуждают вас сделать то, что вы не хотите. А вы вместо того, чтобы выразить обиду, попросить не делать так или отстоять свои границы и желания, промолчали либо согласились, потому что возникший от вашей реакции страх говорит вам: «Лучше промолчу, а то вдруг про меня подумают что-то либо, если я так скажу, могу потерять эти отношения». И вы принимаете решение сказать или сделать не то, что почувствовали на самом деле. Таким образом вы разрываете связь между своими чувствами и разумом, а если они не в согласии, вы никогда не получите того, что по-настоящему хотите.

В общем, голова автоматически придумывает некую «ложь во спасение». Мозг все время это делает, чтобы защитить нас, тем самым толкая нас на обман, и обман этот прежде всего самих себя.

То есть разум принимает решение, какую реакцию вы-

дать, исходя не из того, что мы ощутили и почувствовали, а из страха и ради защиты. При этом действует он на основе той информационной базы и опыта, которые в нем уже есть.

Соответственно, чем более человек развит, чем богаче его опыт – тем обширнее его информационная база. И тем больше вариантов реакций. Верно и обратное: если он ограничен в своих установках, то и действовать будет по шаблону. Многие так и говорят: «Я даже не знаю, почему я это сделал». Слышали такое? Это разум на автомате выдал стандартную реакцию на конкретный импульс.

Но и в том и в другом случае это будет самообманом, если вы действуете механически, как робот, а не осознающий свои чувства и мысли человек, исходя из них проявляющийся в своих словах и действиях.

Чтобы вырваться из такого замкнутого круга, нужно:

- изменить свой образ жизни на здоровый;
- научиться осознавать свои чувства и выражать их;
- убрать старые установки, развивать свое сознание и выйти за рамки привычного восприятия этого мира.

Все это взаимосвязано. Чем тщательнее вы заботитесь о своем теле, тем оно здоровее и чувствительнее. Тем лучше вы ощущаете себя. Чем больше вы в контакте с самими собой, находитесь в моменте, проживаете свои чувства и осознаете их, тем больше у вас шансов не влететь в автоматические программы, а осознанно отреагировать на происходящее словами и действиями.

Например, вы злитесь на кого-то. Старая программа подсказывает: надо стерпеть, промолчать. Но вместо этого вы произносите: «Я злюсь, когда ты так делаешь, мне неприятно». Либо вовсе удаляетесь, если человек не готов к адекватному разговору, потому что не хотите слушать, например, негативные высказывания.

Почему вы это делаете? Потому, что являетесь осознанным человеком. Ваш **внутренний, невидимый мир** (чувства, ощущения, мысли) **конгруэнтен видимому миру** (словам и действиям). Вы несете ответственность за свои поступки и, главное, за свою жизнь! Таким образом, вы работаете над своими чувствами и телом, содержите их в таком состоянии, чтобы вы могли ощущать и прежде всего осознавать ситуацию и выбрать, как поступить, **исходя из истинности импульса**, а не из того, что вам подсказала голова, которой управляет в этот момент страх, либо когда вообще срабатывает механический выбор реакции.

Что ощутил – то и почувствовал, то и подумал, то и сказал, то и сделал.

Это базовое состояние, в котором вы легко сможете получить все, что хотите, и чувствовать себя счастливыми. Подчеркну: вы ничего не добиваетесь, не достигаете, не боретесь за что-то. Вы просто являетесь самими собой, настоящими, свободными от страхов и других ограничений и идете за своими истинными намерениями через действие, так, будто знаете на сто процентов, что у вас это точно будет. И

вам всего лишь нужно взять это. Это действительно волшебное состояние, в котором возможно все...

Но есть один интересный нюанс. Если вдруг в последний момент вас что-то отвело от желаемого результата, вы... просто забываете о нем, как будто он не имел для вас никакого значения. Путь ушел в сторону... «Интересно! Ну и ладно, идем дальше, к другим желаниям».

Звучит как парадокс? Вы идете к своему намерению в полной ответственности и честности и знаете, что все получится... Но при этом в любой момент готовы от этой цели отказаться! Да! Именно так! Никакой важности, жизнь – это всего лишь игра, за которой вы наблюдаете с огромным интересом, игра по честным правилам, но которые могут измениться в любой момент независимо от вас, и наша задача – принимать их, чтобы однажды начать самим их задавать...

Только когда вы сумеете проявить в себе все эти компоненты истинно, вы сможете стать тем, кто достоин того, что желает, тем, кто позволяет себе все, что захочет, и тем, кто имеет это.

Это и есть формула чуда, которая поможет вам в реализации любой вашей мечты. Воплощайте и наслаждайтесь! Легко, с интересом и в удовольствие! И обязательно дайте обратную связь на эту главу мне в директ в «Инстаграме».

Перейдите по QR-коду и получите подарок – мой вебинар «Скажи жизни да!».



Если QR-код не сработал, перейдите по ссылке: <https://sindromsamozvantsa.ru/latysh>

Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок

Взгляд из желанного будущего

Артефакт

Каким особенным предметом вы можете владеть как проявленный мастер, который будет прямо ассоциирован лично для вас с вашим мастерством? Это что-то сакральное, особенное, не для всех. То, прикоснувшись к чему, вы получаете поддержку и силу. Амулет, ручка, украшение, картина, монета, аксессуар? Какой артефакт помогает вам быть в состоянии мастерства и возвращает в него, когда что-то идет не так и «бушует» ваш внутренний Самозванец?

Наблюдаем внутренний отклик

Есть темы, идеи, люди, области, которые безусловно и явно дают нам ощущение интереса, потока, мурашек и драйва. И не всегда это каким-то образом связанное с тем, что и как мы делаем сегодня. Позвольте себе наблюдать за реакциями своего тела и своей внутренней среды на предмет отклика.

Не оценивайте, не мешайте, не рационализируйте. Просто выписывайте в отдельную заметку все, что вызывает вашу внутр реннюю реакцию. Зачем? Возможно, однажды именно этот пазл встанет в концепцию вашего личного голубого океана, где Самозванец будет не страшен, потому что это будет ТО САМОЕ, когда нет ни тени сомнений.

Метод проверки новых гипотез «а что, если...»

Метод проверки ваших новых гипотез успеха через простой вопрос «а что, если... это все возможно? это все получится? дорогу осилит идущий?» заключается в следующем. Мы смотрим на идею или проект, от которого у нас сейчас захватывает дух, а наш Самозванец протестует: «Да куда ты лезешь» через призму игры: «Давай предположим, что... это может получиться. Что, если все скажут да? Что, если я это смогу?»

Выпишите все мысли, которые приходят вам сейчас в голову через призму предположения, что вы достигли успеха в этом деле.

Работа в формате предназначения на текущий период жизни

Что такое предназначение? Принято считать, что это ко-

гда ты в абсолютном принятии того, что делаешь, с радостью просыпаешься утром, предвкушая свой рабочий день, и сердце замирает от мыслей про любимое дело. Добавлю в эту медовую картинку ложку адекватности. Даже если ваше дело равно ваше предназначение, бабочки порхают в животе не каждый день. Есть сложности, задачи, процессы, нагрузка. НО! Значительно меньше накрывает Синдром Самозванца, когда ты понимаешь, что делаешь ТО САМОЕ, чего не можешь не делать, потому что кайфуешь. Хочешь меньше смотреть по сторонам и страдать от внешней оценки? Найди дело по душе! Но будь готов, что однажды ты можешь уйти в другую сферу и так же любить другое дело. Предназначение не всегда навсегда. Бывает так, что на каждый период жизни есть свое особенное дело.

Анна Демушкина. «Как надо» или «как хочу»?



Основатель Дизайн-бюро DAO decor.

@daodecor_design

Жить по образцу

Мои родители всегда хотели, чтобы я выросла «правильным гражданином». Ну, знаете: высшее образование, а лучше целых два, работа с 8 утра до 17 вечера каждый будний день и, возможно, карьерный рост, но... в рамках одной-единственной организации. Ведь главное – стабильность.

Куда же я, по их мнению, должна была трудоустроиться? В паспортный стол!

Столь заманчивой перспективы я не оценила и пошла другим путем. С самого детства мне нравилось заниматься творчеством. Я даже училась в художественной школе, но не окончила ее, потому что в то время в Красноярске никто не воспринимал рисование всерьез, тем более в качестве будущей профессии. Меня это предубеждение тоже коснулось на заре жизни.

Все изменилось, когда я в 21 год поехала учиться в Москву, получать второе по счету высшее экономическое образование. В столице обросла новыми знакомыми, интересными связями и попала в школу «Детали» – одно из лучших учебных заведений России, где изучают дизайн.

Входя в новую для себя профессию, я испытала настоящий стресс, хотя и занималась тем, что мне действительно интересно. Давало о себе знать отсутствие художественно-

го училища или архитектурного вуза за плечами. В школу я пришла без всякой подготовки, движимая чистым энтузиазмом. Поэтому приходилось не просто много учиться и готовиться, а ходить на всевозможные курсы сверх программы, словом, полностью погружаться в тему, почти с нуля.

Меня долго преследовало ощущение, что я занимаюсь не своим делом. Но лучшим средством от Синдрома Самозванца и самой мощной мотивацией продолжать учебу в школе была фраза моего отца: «Возвращайся, не трать время на ерунду, иди работать в паспортный стол!» Слишком уж очевидной была разница: заниматься тем, что интересно, но требует усилий, и тем, что неинтересно вообще, но якобы необходимо.

Из всего этого я вынесла важные мысли. Во-первых, **наше «хочу» всегда сильнее, чем «надо»**. А во-вторых, любая профессия – это труд. Учиться чему-то новому, безусловно, по определению тяжело. Но лучшей наградой для меня стали неповторимые эмоции, которые я испытала, когда появились первые клиенты.

Мне доводилось пережить подобное не раз. Помню, как счастлива была, когда в 14 лет открыла маленький фитнес-зал и в его двери вошли первые девчонки, мечтавшие сделать свою фигуру красивой. Позже у меня были и свой цветочный магазин, и производство обуви для бальных танцев, и ателье. Но архитектура и дизайн были для меня особой страстью!

Особенно любила постройки и помещения грандиозных размеров, меня завораживали здания заводов, сталинская архитектура. Моя бабушка работала в Красноярске в «Норильторге» – большом речном порту. Она заведовала огромным складом, величиной с целый ангар. Работники передвигались по нему с помощью электрокаров, потому что обойти территорию пешком было невозможно. Я часто приходила туда и наслаждалась масштабами пространства.

В общем, архитектура мне нравилась с детства. И когда я переехала в Москву, у меня наконец-то появилась возможность жить в домах и квартирах, архитектурой и дизайном которых я наслаждалась. На моем счету уже 13 квартир, которые я поменяла, пока жила в столице. Для кого-то переезд смерти подобен, но для меня – настоящий кайф: менять недвижимостью, просто чтобы видеть разный пейзаж за окном.

Возвращаясь к разговору о профессии. Конечно, приступать к новому делу лучше постепенно, двигаться маленькими шагами. Но так получилось, что мой путь в дизайне интерьера сразу начался со сложных заказов. Я еще получала образование, а друзья уже рекомендовали меня потенциальным клиентам, те утверждали мои дизайнерские проекты и по полной загружали работой.

Первым моим заказом стал дорогой, статусный интерьер в очень престижном жилом комплексе, хотя у меня, по правде говоря, на тот момент еще не было достаточно опыта и

знаний для выполнения такой работы. Поэтому я еще более внимательно слушала все то, что рассказывали преподаватели на лекциях, пыталась почерпнуть максимум идей и воплотить их в своем проекте.

Позже я поняла, что зря волновалась. Как выяснилось, клиенты обычно приглашают дизайнера вовсе не для того, чтобы он создавал нечто сверхоригинальное. Им нужен человек, который принимал бы решения вместо них, брал на себя всю ответственность за ремонт, сам налаживал контакты со строителями, договаривался о ценах, а где-то даже спорил с задумками хозяев.

Так или иначе, проект, над которым я работала, получился почти идеальным. Профессиональный фотограф сделал снимки моего творения, и я отправила их в разные журналы. Фотографии утвердили несколько изданий, и один из глянцевого журналов разместил мой дизайн на обложке номера. После чего заработало сарафанное радио. Гости клиентов восхищались квартирой, просили поделиться моими контактами, кто-то увидел снимки в журнале и захотел со мной работать.

Так после первого же проекта у меня появилось множество новых клиентов: в Москве, Красноярске, даже на Камчатке. Я постоянно была в разъездах, но тогда мне это нравилось. Я получала опыт и обростала связями. Главное, работа над каждым интерьером напоминала знакомство с новым интересным человеком. Я поняла, насколько многогранна стезя

дизайнера, и меня безумно вдохновляло это. Хочешь – обустрой маленькую квартиру, хочешь – обставь огромный дом!

Параллельно с работой я участвовала в профессиональных конкурсах – выкладывала свои эскизы на дизайнерских и архитектурных площадках, это приносило мне дополнительный пиар. Как результат, однажды мне позвонили с НТВ. Руководство телеканала изучило мое портфолио, и меня пригласили на собеседование в телепередачу «Квартирный вопрос».

И опять пришлось учиться новому: работать в кадре и при этом не просто создавать красивый интерьер, а продумывать историю его создания, которая бы удивила зрителя. Участие в «Квартирном вопросе» стало для меня настоящей проверкой на прочность. Выпуски программы с моим участием получали множество зрительских откликов, конечно, не только положительных. Например, после эфира, в котором я придумала дизайн с черными стенами, мне позвонила незнакомая женщина и сказала, что я ужасный дизайнер. Было неприятно, но благодаря поддержке подруги я пережила этот момент. Мы посмеялись: «Это известность пришла».

Мое «хочу» пересилило «надо», которое навязывали родители. Я все-таки стала профессиональным дизайнером. Хотя до сих пор со смехом произношу в семейном кругу фразу: «Ну, если что, всегда могу пойти работать в паспортный стол».

Сила доверия

Заказов становилось больше, я перестала справляться с таким объемом работы в одиночку, да и постоянные разъезды порядком утомили. Поэтому приняла решение нанять помощников в онлайн-команду. Сказано – сделано, но... команда была разбросана по разным городам и часовым поясам, мы с трудом находили время, чтобы координировать работу.

Мне понадобилось пять лет, чтобы открыть офис в офлайне. Денег на аренду и содержание помещений поначалу не хватало, пришлось приглашать в команду сотрудников на неполный рабочий день. Это напоминало авантюру, но в итоге сыграло нам на руку.

Хотя в самом начале своего бизнес-пути я все-таки допустила ошибку. Когда нанимала первых помощников – не слушала интуицию и сердце, руководствуясь принципом «Диплом есть, портфолио классное – **надо** брать!». И мне приходилось буквально уговаривать себя работать с этими людьми, потому что по-настоящему я **не хотела** брать их в свою команду, не доверяла им. Но мой внутренний Самозванец шептал: «Ну кто пойдет ко мне в бюро, оно же такое маленькое! Да и зарплата у меня в фирме совсем небольшая, так что бери что предлагают и радуйся этому». Поэтому я старалась не отсматривать слишком большое количество

претендентов и не сильно придирайтесь к ним. Было просто неудобно, неловко перед людьми.

Лишь спустя годы я вынесла для себя, что следует тщательно выбирать тех, с кем предстоит выстраивать свою систему. В бизнесе случается много ситуаций, когда на сотрудника или коллегу необходимо положиться.

Расскажу об одной из них. Однажды я поехала на закрытую выставку текстиля выбрать для своих клиентов что-нибудь интересное и необычное. Масштабы мероприятия меня просто поразили! Приехали известные производители и представители лучших брендов со всего мира, которые занимаются текстилем более 300 лет. И я, изучив все представленные фирмы и их образцы, увидела эту нишу не как дизайнер, покупающий готовый продукт, который соответствует дизайнерской задумке, а с новой точки зрения. Я осознала значимость ткани, ее роль в дизайне, важность структуры, рисунка, материала, после чего задалась целью создать свою коллекцию тканей.

Вы спросите, почему спустя только лет работы в сфере дизайна меня заинтересовало создание текстиля. Начну издалека: ремонт – это два года жизни с клиентом, от начала проектирования и до того момента, когда в интерьер вносят последний штрих. Финальную точку в проекте ставят текстильные декораторы, которые навешивают шторы, укладывают покрывала и подушки.

В какой-то момент мне стало ясно: никто не завершит

процесс ремонта лучше, чем я сама! То есть мне хотелось контролировать работу на всех ее стадиях, в том числе отвечать и за текстиль в помещении. Соответственно, потребовались специалисты в этой сфере, и только такие, которым я могла бы стопроцентно доверять.

Такие люди были найдены. С тех пор я стала самостоятельно закрывать свои проекты, а параллельно работать на весь отечественный текстильный рынок и развивать собственную коллекцию тканей испанского производства.

Поэтому и нужно искать того, кто будет не просто выполнять рабочие обязанности «от сих до сих», а станет близок именно в духовном и идейном плане. Нужно чувствовать, что сотрудник тебе подходит, независимо от того, сколько лет он в этой сфере проработал. Намного важнее, если у человека горят глаза и он готов развиваться самостоятельно, без строгого контроля.

Сейчас у меня удаленно работают три визуализатора. Их невозможно контролировать постоянно. Вариант только один: дать людям свободу и признать, что они сами могут грамотно структурировать свое время. Мне неважно, когда конкретно они будут работать – в течение дня или глубокой ночью. Главное, чтобы мы вовремя сдавали проекты.

Когда вы научитесь верить людям, вы увидите, как много они могут сделать для вас. Я своих сотрудников очень ценю и уважаю. Мы одержимы одной идеей и движемся в одном направлении, что важно в командной работе.

Вот почему советую: выбирайте себе в команду тех, кто с вами на одной волне, тех, кому сможете доверять. Руководствуйтесь принципом «**хочу** принять на работу» (потому что вижу, что у человека горят глаза), а не «**надо** принять на работу» (потому что у соискателя отличное резюме). Вот увидите, это окупится!

Начало и середина

Параллельно с профессиональной реализацией я успевала заниматься личной жизнью. Обе беременности я работала до последнего дня, а сразу после родов выходила обратно на стройку. Сидеть три года в декрете просто не могла физически.

Дети – это принципиально новый опыт. Только после их рождения я стала понимать, как мало у нас времени и как важно использовать его эффективно. Хотелось быть хорошей мамой, оставаясь высококлассным руководителем! Поэтому я полностью изменила всю внутреннюю систему своего проекта, в том числе – взаимодействие с сотрудниками. Работа стала более структурированной. Но в какой-то момент случился мой личный кризис.

Я стала сравнивать себя с популярными блогерами, у которых по пять детей, а они успевают и безупречно накраситься, и фоточку модную в «Инсту» залить... Где я – и где эти сверхпопулярные персоны? Мой внутренний Самозванец принялся говорить мне: «Тебе **надо** догнать и перегнать их!» Но все, чего я хотела, – отдохнуть от сумасшедшей гонки...

От выгорания меня спасла коуч, она сказала мне: «**Аня, не сравнивай свое начало с чужой серединой**». После этих слов я разрешила себе быть собой. Устала – значит уста-

ла. Если **хочу** жить и работать в своем собственном темпе, то это мое право. И **не надо** пытаться быть идеальной!

К моменту рождения детей я уже была признанным профессионалом и что-то менять в своем ритме жизни и работы не собиралась, но два карапуза внесли коррективы в мои планы. Я стала брать в работу меньше проектов, но они вышли на новый качественный уровень. Например, пришло понимание, что, расставляя мебель, я не просто двигаю предметы по периметру комнаты, а делаю жизнь своих клиентов комфортнее. И это – целая философия, которую мне удалось внедрить в свою работу.

Вот почему не надо сравнивать себя с другими, а тем более переживать из-за этого. Но если сейчас вы находитесь именно в такой ситуации, то попробуйте вот что. Возьмите тетрадку, нарисуйте в ней красивый чемодан и напишите на нем все свои проблемы и переживания в виде списка. Главное, чтобы в него все поместилось, так что чемодан, наверное, получится большим.

Теперь посмотрите на рисунок внимательно. Неужели вам нравится постоянно таскать этот внушительный багаж с собой? Скорее всего, нет. Так что смело выкидывайте его вместе со всеми своими сомнениями и проблемами. Порвите эту бумажку, сомните и бросьте в мусорное ведро.

Очень простое упражнение. Но когда я впервые его выполнила – стала более уверенной в себе и своих силах. Это действительно работает, проверьте сами!

Кто здесь главный?

Моя работа – это в первую очередь взаимодействие с людьми. Я уже рассказала о том, насколько важно уметь правильно подобрать сотрудников. Но с ними всегда можно выстроить продуктивные отношения по принципу «руководитель – подчиненный». А вот с клиентами это сделать намного сложнее. Ведь не я их выбираю, а они – меня. В этом взаимодействии нужно, с одной стороны, красиво упаковать и продать себя и свою идею, а с другой – быть с этими людьми наравне. То есть не стараться «угодить во всем» только потому, что они платят, а спокойно высказывать собственное мнение и профессиональную точку зрения.

Мои клиенты зачастую бывали и старше меня, и выше по статусу: руководители крупных компаний, владельцы предприятий. Поначалу я была для них просто девчонкой-блондинкой, которая ничего не знает о жизни. Поэтому выстраивать и отстаивать свою позицию приходилось с трудом.

А так как работала я чаще всего над дизайном жилого помещения, то на встречу, как правило, приходили двое – муж с женой. Я фактически оказывалась в меньшинстве, потому и выиграть переговоры бывало сложно. Тогда я стала брать с собой взрослого мужчину, который отвечает в моей команде за технадзор, а значит, знает все процессы стройки и в любой момент может четко дать любую техническую информацию.

В психологическом плане это очень помогало мне.

Но при этом я понимала, что нужно бороться со своим образом «девички-блондинки» и утверждаться в обществе клиентов как специалист. В тот период у меня был коуч и психологическая группа, которую я посещала. Там мы создавали безопасное пространство и все вместе учились осознанно отстаивать свои границы, выявлять собственные провалы и понимать, как их преодолеть.

Групповая работа помогла мне сделать то, чего я **хочу**, – научиться выстраивать здоровые отношения с клиентами и стать более уверенной в себе, вместо того чтобы пойти на поводу у очередного «надо» – подстраиваться под каждого клиента.

Знаю, что в России групповые психологические занятия не столь популярны, но уверена: лучше способа выявить собственные проблемы и перебороть их просто не найти. На терапии я вместе с разными людьми проживала их истории, многому училась и начала видеть некоторые процессы по-иному. В том числе заметила в себе Синдром Самозванца. И в какой-то момент осознала, что я, «девичка-блондинка», внутренне напрягаюсь, когда даю поручения на стройке десяти большим дядям. Мол, а кто я вообще такая, чтобы ими командовать? Стала видеть зажимы в теле и поведении... И только пройдя все этапы, научилась разговаривать с подчиненными так, как этого требует служебная субординация.

Главная моя ошибка в начале пути – мне хотелось, чтобы

все проекты получались идеальными с первого раза. Но после групповых занятий я поняла, что любой процесс, в том числе неудачный, – это опыт. И не надо бояться экспериментировать в процессе работы. Например, сделать пять выкрасов, а не один. Или попросить строителей нарисовать три варианта молдинга на стене, чтобы точно знать, какой из них подходит.

Расскажу еще об одном своем «загоне». Работа моей студии происходит таким образом: я создаю идеи, мои сотрудники их реализуют, строители воплощают в материальном плане, а клиенты за это платят. И мне казалось, что если уж я главная в этой цепочке, то мне должны подчиняться все и во всем. Поэтому раньше пыталась быть на одном уровне с теми, кто непосредственно воплощал мои замыслы: если они с чем-то не соглашались – реагировала на это достаточно жестко, спорила, до последнего пыталась отстоять свое мнение.

Позже поняла, что строитель имеет право на свое мнение и часто тоже может предложить хорошую идею. Другое дело, что при работе часто возникают «косяки» и я, как руководитель проекта, обязана их замечать и информировать клиента. И тогда, конечно, конфликтов не избежать.

Однажды мы с хозяином пришли в квартиру, чтобы проверить, как уложена плитка. Не успели осмотреться, как я заметила, что строитель странно стоит – явно закрывает телом какой-то свой ляп. Говорю ему: «Давайте включим свет». И

он сразу заволновался: «У нас света нет, лампочки не вкрутили». Думал, наверное, что если я девушка-дизайнер, то меня легко вокруг пальца обвести.

Сейчас я уже ни с кем не спорю, а просто пишу замечания в Журнал авторского надзора. Ну и, как вы помните, приняла на работу помощника, отвечающего за технадзор. И если контролировать все самой не представляется возможным, то он отлично помогает мне.

Фокус внимания

И в школе, и в институте мне всегда было сложно почи- няться какому-то жесткому графику, ходить строем, делать одно и то же изо дня в день. До определенного возраста я думала, что это плохое качество и с ним надо бороться, раз- вивая силу воли. Сказали «надо» – значит надо.

Мне казалось, что я и в профессии не получаю каких-то больших результатов, потому что бываю непоследовательна. Нужно жить по расписанию и никак иначе! Но позже поняла, что следовать четким правилам просто невозможно.

Будучи беременной, я купила для ребенка кроватку на ко- лесиках, чтобы можно было ее перекатывать из одной ком- наты в другую. Но, как только мы собрали кроватку, оказа- лось, что она на два сантиметра шире дверного проема. Вот вам смешной маленький пример того, что реальную жизнь невозможно втиснуть ни в какие строгие рамки.

Как-то раз привезли мне на стройку камень (трехметро- вые слэбы). А поднять его на нужный этаж невозможно, по- тому что лифт в этом доме очень маленький. Что делать? Расстроиться и опустить руки? Нет – принять ситуацию, пораскинуть мозгами и поднять эти слэбы на следующий день строительным краном через окно. Да, нарушить гра- фик, сдвинуться во времени, но не сдаться.

На сопротивление обстоятельствам всегда уходит уйма

энергии. Думаю, многие страдают подобным – желают удержать мир вокруг себя и контролировать абсолютно все. Дескать, так **надо**. А я сейчас пытаюсь просто быть в потоке и решать задачи по ходу, так, как я **хочу**, то есть находить нестандартные решения для любых неожиданностей, которые все равно будут возникать (поэтому всегда закладываю их в рабочие прогнозы).

Очень помогает смена фокуса внимания. Это суперинструмент. То есть, когда случилось что-то плохое, концентрируюсь только на положительном. И вам предлагаю попробовать то же самое.

Дайте себе право на ошибку! Вы можете промахнуться, и обязательно промахнетесь хотя бы раз. Это нормально. Просто шагайте вперед, невзирая на свои зажимы и страхи. И всегда помните: дорогу осилит идущий.

Напишите в директ моего «Инстаграм» кодовое слово «Планировка мечты» и получите скидку на мои услуги 50 %. Перейдите по QR-коду и получите в подарок чек-лист «Что можно согласовать в перепланировке».



Если QR-код не сработал, перейдите по ссылке: <https://sindromsamozvantsa.ru/demushkina>

Техники преодоления синдрома самозванца от Марии Азаренок

Берем силу в прошлом и опыте

Твердые факты

Выпишите все факты, которые подтверждают ваш профессионализм и статус. Пишите их в формате цифр, имен, названий. Выбирайте только то, что не вызывает вопросов и сомнений и с чем невозможно поспорить: ваши образование, дипломы, количество лет в профессии, количество клиентов, их фактические измеримые результаты. Создайте картотеку всех твердых фактов про себя.

Коллекция благодарностей

Когда нам говорят слова благодарности (наши клиенты, партнеры, сотрудники), очень часто мы радуемся в моменте (а иногда даже и порадоваться в суете не успеваем – просто воспринимаем как должное) и потом забываем... Кто-то что-то когда-то сказал или написал – и через месяц, полгода, год ты уже не помнишь, кто конкретно и что. А ведь именно

эти слова, эти эмоции являются очень мощной поддержкой вашего внутреннего мастера. Заведите привычку коллекционировать ЛЮБУЮ форму благодарности вам – сториз, упоминание, личное сообщение. Я для этих целей использую закрытые телеграм-каналы, куда я и мои ассистенты скидываем все, что прилетает из разных источников. Когда становится грустно и возникает ощущение неопределенности, можно открыть любой такой канал – и пять минут чтения или прослушивания сразу нейтрализуют моего Самозванца.

Легенда

Соберите в одном месте три – пять историй, которые вас сформировали. В чем отличие обычной истории от легенды? Легенда относится к разделу трансформационных событий, которые оказали сильное влияние на ваше формирование как личности, предпринимателя, творца, человека – бренда, профессионала. Чем она характеризуется? Наличием эмоционального перепада в точке бифуркации (точке перехода из одного состояния в другое) и выводами, которые вы сделали из этой ситуации. Например: переезд, любовь (счастливая и не очень), прием на работу (взяли или не взяли), первая продажа (или ее отсутствие). Что важно? Через эту ситуацию вы выросли и стали сильнее!

Юлия Энхель. Уникальная Формула Баланса



Основатель международной корпорации ENHEL Group,
руководитель лучшей инновационной клиники России Enhel

Wellness Spa Dome, эксперт в области anti-age инноваций.

@yulia.enhel

Есть такое состояние души – ENHEL. Это название образовано из двух английских слов: ENergy и HEaLth, что значит «энергия» и «здоровье» соответственно – на мой взгляд, важнейшие составляющие человеческого бытия. И вообще, это то, как я живу, творю и чувствую: каждая минута моего времени наполнена яркими событиями, связанными с бизнесом и саморазвитием. Хотя я не лайф-коуч и не бизнес-тренер, а просто счастливый предприниматель, который нашел уникальную Формулу Баланса.

Уже полгода (на момент написания этих строк) я живу на Мальдивах. И самое интересное, что единственные мои предпринимательские инструменты – два мобильных телефона. Но наш бизнес за это время не просто не «просел», а вовсе развивается и демонстрирует все лучшие и лучшие показатели благодаря собранной команде, наработанному опыту и личным качествам каждого сотрудника.

Из этой главы вы узнаете о том, как внедрить в жизнь вашу собственную формулу, дающую максимальный результат. Поехали!

Зарабатывать с удовольствием

Для начала немного обо мне. Я основатель и собственник ENHEL Wellness Spa Dome, лучшей инновационной клиники России – именно такую награду мы получили в прошлом году.

Десять лет назад стартовал мой первый бизнес-проект, международная корпорация ENHEL Group Company. Наше производство расположено в одной из самых передовых стран мира – Японии: это более 30 заводов, а также лаборатории, в которых работает команда поистине великих японских ученых и технологов. Они разрабатывают продукцию для улучшения качества жизни, поддержания красоты, здоровья и молодости. В коллекции – вода, обогащенная водородом, оборудование для долголетия, космецевтика (препараты, имеющие и лекарственный, и косметический эффект), БАДы. Также мы создаем детскую продукцию и уходовую косметику для тела.

Проще говоря, на сегодняшний день у меня есть многопрофильный бизнес в одной из самых востребованных индустрий в мире. Но так было не всегда.

Начала я с того, что организовала поставки в нашу страну японских аппаратов для обогащения воды так необходимым всем нам молекулярным водородом. И эти приборы были признаны в мире лучшим средством для омоложения ор-

ганизма, его детокса и антиоксидантной защиты. Еще со времен Советского Союза (а именно тогда наши ученые первыми изобрели подобные аппараты) космонавты берут в космос воду, обогащенную водородом, чтобы снизить воздействие радиации на организм. Тысячи научных исследований подтверждают эффективность этого метода!

Впрочем, нет. Мой проект начался с желания помочь самому близкому человеку, бабушке. Она болела сахарным диабетом, и мне приходилось постоянно находить для нее новые лекарства и способы лечения, потому что старые уже не помогали.

Однажды Вселенная услышала мой запрос, и я наконец обрела то, что искала: свою собственную, уникальную методику. Благодаря ей через год уровень сахара в крови у бабушки уменьшился на несколько единиц. Так зародилась идея помогать другим людям.

Конечно, при реализации этой задумки пришлось столкнуться с большими трудностями. Во-первых, как оказалось, с японцами договориться нелегко (а сотрудничать нужно было именно с ними). И во-вторых, в то время я только окончила университет, была совсем юной и абсолютно не вызывала доверия у бизнес-сообщества. Но моя страсть, любовь к делу и смелость в результате помогли воплотить все задуманное!

Постепенно дело пошло в гору: команда росла, обороты – тоже. Я увидела очевидный успех японского оборудования, эксклюзивным дистрибьютором которого являюсь.

После чего приняла решение активно развивать свой бренд ENHEL в России и других странах.

Поэтому, когда меня спрашивают, как найти собственную бизнес-нишу, я всегда отвечаю: слушайте свое сердце. Мне оно еще с детства подсказывало путь. К примеру, на одном из уроков в школе нам дали задание рассказать, чем хотим заниматься в будущем. Мне было 12 лет, и уже тогда я мечтала о том, чтобы помогать людям, имеющим проблемы со здоровьем. Но не в стандартном формате (к примеру, став врачом в обычной клинике), а в инновационном.

Я нарисовала четырехэтажное здание и подробно, до малейших деталей, описала, что будет внутри. Это был проект «Дома Красоты и Здоровья» – многими годами позже ему также суждено было реализоваться. Моя бабушка до сих пор со слезами вспоминает этот момент. Оказывается, даже детские рисунки могут прокладывать путь в будущее.

Периодически я сама себя спрашиваю: «Почему же меня все время тянуло к теме оздоровления организма?» Наверное, все оттого, что выросла я на невероятном Байкале, в небольшом городке, и с самых малых лет ощущала единение с природой.

Первые шаги к мечте я сделала еще в подростковом возрасте. Я была пухленьким ребенком, из-за чего надо мной смеялись, но стала заниматься спортом, соблюдать режим, ухаживать за собой. Уже в 15 лет открыла собственный настоящий бизнес – спортивную студию. Ну как бизнес... Сей-

час, конечно, вспоминаю это все с улыбкой. Масштаб был небольшим, но та студия стала для меня «пробным шаром». Я училась быть предпринимателем.

Окончив школу, уехала из родного города в Иркутск. Наступили сложные времена, ведь нужно было, с одной стороны, успешно учиться, а с другой – содержать себя. Приходилось пропадать на работе: сначала в лизинговой, потом в энергетической компании – чтобы достичь обеих поставленных целей.

Было тяжело, но усилия не были напрасными. Однажды в отделе по работе с корпоративными клиентами я встретила со Светланой – моим самым настоящим ангелом. «Тебе не место здесь. Нужно переезжать в Москву» – с этих ее слов и начался новый этап в моей жизни.

Дорога к мечте лежит через Синдром Самозванца

И вот я в столице.

Разумеется, путь мой не был усыпан розами. Когда я основала компанию ENHEL, то быстро столкнулась с проблемой, упомянутой выше: потенциальные партнеры видели во мне смешную маленькую девчонку, которая сама не знает, что говорит. Таков российский менталитет: в нашей стране общество с трудом воспринимает любые нововведения, особенно если они исходят от совсем молодых людей. И я как первопроходец в своей области познала это в полной мере!

Представьте себе: меня не воспринимали всерьез. Все удивленно округляли глаза, а то и крутили у виска, когда я рассказывала о разработках великих японских ученых и врачей. Возможно, у людей жили в памяти воспоминания о 1990-х годах, когда по телевизору показывали экстрасенсов, «заряжавших» воду прямо с экрана. Но я все равно не понимала, почему инновационные технологии из ведущей страны мира вызывают у людей скепсис. Как такое вообще возможно? И когда меня поднимали на смех, мой внутренний Самозванец заставлял меня сомневаться в себе. Но потом я неизменно приходила в привычное состояние баланса. Всегда помнила, что за моей спиной находится мощная команда лучших ученых и врачей. А общественное признание – во-

прос времени.

Так и получилось. Научно-доказательная база и результаты исследований команды крупных японских ученых подтвердили, что я не шарлатан: вода, обогащенная молекулярным водородом, действительно имеет терапевтический эффект. Ее эффективность в шесть раз выше, чем у обычной питьевой воды!

Итак, только когда я сфокусировалась на том, что мои продукты должны помогать людям, благосостояние само стало входить в жизнь.

Кстати, спросите у себя: «Что дает мне Вселенная?» Варианты ответа могут быть различными. Знакомства, приток новых знаний, свободу, общение, возможность саморазвития и реализации... Но часто мы забываем вот о чем: важно не только брать, но и делиться с другими! Таков неписанный закон Вселенной: чем больше отдаешь, тем больше получаешь.

На этом основан мой подход к производству. Еще на этапе зарождения идеи нового продукта я мысленно сливаюсь с человеком, для которого его создаю. Мне важно представить, чем живет будущий покупатель и что чувствует.

Уверена, что продукция ENHEL потому и пользуется такой популярностью. Мы ежедневно получаем положительные отзывы: люди пишут целые истории о том, как благотворно повлияла наша продукция на их жизнь, и благодарят за заботу. Для меня это самая ценная награда.

Что же я вынесла за эти годы? Нужно быть смелой и честной! Я выполняю свою миссию несмотря ни на что и получаю от этого удовольствие, а остальное приложится.

Более того, я всегда благодарила за обратную связь, даже если она была колкой. Благодарила и... шла дальше работать, прокручивая в голове все моменты, которые могла бы улучшить, для того чтобы эффективнее выступить на следующих бизнес-встречах. И эта тактика сработала. Сейчас те, кто в меня не верил, – мои самые преданные почитатели.

В итоге количество потраченного времени перешло в качество организованного мной бизнеса. Моими усилиями японские технологии теперь доступны многим. Они помогают людям в нашей стране справляться с радиацией, перегрузками, напряжением, восстанавливают в организме полезные элементы и позволяют поддерживать тело в хорошей физической форме.

И я горжусь своим результатом!

Условия победы

Путь к успеху был долгим.

В детстве я прошла через все испытания: комплексы, боль, обиду, ощущение собственной неполноценности. Сторонила сверстников, боясь насмешек, ненависти. А все дело было в моем лишнем весе. Полненьких всегда дразнят!

Со временем поняла, что проблемы устраняются с помощью правильных решений. Ведь что такое проблема? Это временное препятствие, которое не дает получить желаемое.

Мои страдания закончились именно в тот момент, когда я решила: так больше продолжаться не может. И открыла для себя осознанное питание. Теперь, прежде чем что-то съесть, я делаю паузу и думаю: нужно ли это моему «сосуду», то есть телу? Так я отучилась набивать желудок «на автомате»: от скуки, на нервной почве или просто потому, что выдалась свободная минутка.

Важно всегда помнить: основой любых действий, слов, мыслей должно быть бережное отношение к себе.

Чтобы вы понимали: в осознанном питании нет понятий «вредное» и «полезное», «правильное» и «неправильное». Древняя китайская медицина считает, что один и тот же продукт может быть лекарством для одних и ядом для других. Каждый сам способен определить, что именно ему нужно,

чтобы наполнить тело живительной энергией и здоровьем.

Поэтому я против диет и голодания. Более того, уверена, что это не работает. Когда вы насильно заставляете себя есть морковь и шпинат только потому, что они полезны, ваш организм этому противится. Он чувствует ваше напряжение, преодоление себя. Поэтому и результата нет!

Вы удивитесь, но по принципам осознанного питания можно есть даже фастфуд, если ментально он вам не вредит. Что касается меня, то я питаюсь согласно результатам теста на пищевую непереносимость. То есть исключаю продукты, которые мне заведомо противопоказаны, а в остальном не ограничиваю себя, не ставлю жестких запретов.

Еще занимаюсь йогой много лет и создала свою личную технологию «Состояние ENHEL». Это уникальный способ борьбы со стрессом для тех, кто хочет возродиться, прикоснуться к своей душе и естественной природе, укрепить физическое и ментальное здоровье.

Словом, сейчас я чувствую себя красивой и счастливой. А это очень важно – ощущать единение со своим телом и каждое утро просыпаться с предвкушением чудесного дня. Главное – благодарить Вселенную за все. Когда мы это делаем, мир становится более светлым и красочным.

Это, конечно, не значит, что у меня все получается с первого раза, хотя многим кажется, будто я супердевушка, обладающая фантастическими возможностями. Бывает, что не записывается трансляция, ломается техника, кто-то подво-

дит по рабочим вопросам, из-за чего срываются сроки поставок. Но когда случаются подобные ситуации, я анализирую произошедшее и все равно благодарю Вселенную за пройденный урок!

Никого не призываю жить той философией, которая у меня в крови. Лишь делюсь своим опытом – тем, что помог мне в саморазвитии. Уверена, очень важно сохранить свою «настоящность», чтобы транслировать миру искренность, открытость. **Благодаря этим качествам я и реализовала «мечту родом из детства».**

Икигаи – философия успешных

Большинство из нас привыкли жить в ускоренном ритме, как того требует стремительная современная жизнь. Ставить перед собой заоблачные цели и, не добившись их, впадать в стресс. Когда-то я и сама была такой, пока не воспользовалась опытом японцев.

У них есть очень мудрое понятие – икигаи. Это то, ради чего мы встаем каждое утро. Наше истинное предназначение, которое обладает важной особенностью: оно дарит нам вдохновение и мурашки по всему телу! Синдром Самозванца в этой ситуации отходит на второй план. Замирает ли у вас дыхание, когда вы думаете о своей работе? У меня – да.

Поэтому и никакие слова извне не могут пошатнуть мою веру в себя. Мой икигаи – делать все возможное, чтобы как можно больше людей в мире были здоровыми, красивыми и счастливыми.

Я научилась этому на моем любимом острове Окинава. Считается, что долголетие местных жителей связано именно с икигаи. Ведь человек, который нашел себе занятие по душе, никуда не торопится и не нервничает – то есть не тратит жизненную энергию на пустое, не знает стрессов и хаоса.

Часто слышала, что у меня ничего не выйдет, но смогла доказать обратное. И осознала, в том числе благодаря икигаи, что каждый человек – автор собственной реальности. И

что в целом сейчас мы живем в удивительное время, пожалуй, лучшее в истории.

Мир меняется на наших глазах. И это отличный повод поблагодарить Вселенную!

Ограничений не существует

Как добиться успеха в своем деле? Если вы держите в руках эту книгу, то наверняка ищете ответ на этот вопрос.

Я постигла на собственном опыте, что **универсального способа достичь поставленной цели нет**. У каждого свой путь, который, в свою очередь, имеет множество возможных вариантов. Но при этом есть базовые шаги, помогающие выйти на другой, более осознанный уровень жизни:

- осознание необходимости изменений;
- понимание общего направления для движения вперед;
- формирование образа желаемого будущего;
- разделение цели на маленькие шаги по японской технологии кайдзен;
- и, собственно, начало действий.

Если вы уже в пути и чувствуете, что сил больше нет, пора сдаваться, – поздравляю, скорее всего, вы находитесь на расстоянии шага от успеха. Сделайте этот шаг и совершите прорыв!

Даже если не получилось, не теряйте присутствия духа. Знаете, сколько раз Томас Эдисон терпел неудачу, прежде чем создать лампочку? Тысячу! И вот как он к этому относился: «Я не потерпел неудачу, а всего лишь нашел 1000 способов, которые не работают».

Конечно, не все могут изначально смотреть на вещи так

просто, как этот великий изобретатель. Приходится прилагать усилия, учиться смотреть на мир иначе. Мне, например, в свое время очень помогла проработка убеждения, что деньги якобы достаются тяжело. Стала получать удовольствие от работы, тогда и открылся финансовый поток.

Постоянное самосовершенствование, в том числе и духовное, – единственный способ прийти до желаемой цели. Поэтому я и призываю вас, дорогие читатели, не относиться слишком серьезно к своим убеждениям, но создавать одно базовое и на его основе выстраивать жизнь. Помните: мир абсолютно нейтрален и мы сами придаем ему окраску. Своим сотрудникам я часто повторяю, что не бывает плохой работы, руководителя, клиентов. Есть только ваше отношение.

Карьера – это всегда добыча полезных ископаемых в себе. И если вы относитесь к своему делу с любовью, счастьем и благодарностью, то только тогда и будете развиваться. Не пытайтесь отсидеться в тени других или имитировать бурную деятельность. В наше время такое уже не «прокачивается». Попав на работу в крупную компанию, вы должны быстро раскрыть весь свой потенциал, иначе с вами попрощаются. Как это сделать? Есть хороший способ: **никогда не сотрудничайте с теми, кто ниже вас по опыту и сознанию, ищите тех, кто равен вам и выше.**

Допустим, вы смотрите на объявление о вакансии и думаете: «Да, я хочу этим заниматься, но для меня это слиш-

ком круто... В этой организации работают настоящие профессионалы». О чем это говорит? О том, что именно сюда вам и нужно прийти на собеседование. Взаимодействуя с более сильными людьми, вы сами постепенно вырастаете до их уровня. И не нужно этого бояться. **Принимайте реальность такой, какая она есть, верьте в лучшее и фокусируйтесь всегда на ваших сильных сторонах.**

Помните: работать нужно не НАД собой, а ВМЕСТЕ с собой.

Но не забывайте и о том, что жизнь – это не только работа. В ней всегда должно быть место для отдыха, путешествий, времяпрепровождения с семьей. Как все это успеть? Секрет все тот же: получать удовольствие от самой работы. Тогда и деньги будут, и свободное время.

И в целом: **поймите ощущение, что весь мир любит вас.** Тогда заметите всю красоту того, что вас окружает, обретете себя и выработаете собственную силу, благодаря которой сможете многого достичь.

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.