

Дмитрий ТИТОВ



КАК?

ЗАРАБОТАТЬ |
НА СВОЕМ **ИМИДЖЕ** !



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Дмитрий Юрьевич Титов

Как? Заработать на своем имидже!

Практическое руководство

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11105010

*Титов Д. Как? Заработать на своем имидже! Практическое
руководство.: ИГ «Весь»; СПб; 2015
ISBN 978-5-9573-2911-4*

Аннотация

Довольны ли вы впечатлением, которое производите на окружающих? Прошли времена, когда люди захватывали власть физической силой, грубостью, агрессией. Теперь, улучшая свое жизненное пространство, мы стараемся завоевать максимальное доверие нужных нам людей и создать себе хорошую репутацию. Чаще всего интуитивно, или подражая кому-то, большинство вслепую создает образ успеха, зачастую не оправдывающий ожидания. И лишь немногие владеют в совершенстве искусством создания имиджа! Как со знанием дела покорить окружающих своей гениальностью, произвести впечатление везунчика или создать вокруг себя ауру скандала? Как, готовясь к прорыву, рассчитать все точно: ведь ошибка может стоить репутации? Книга, которую вы держите в руках, отвечает на эти и многие

другие вопросы. Хотите понять небывалую востребованность имидж-технологий сегодня? Пожалуйста! Хотите практических рекомендаций по созданию собственного имиджа? Они здесь есть! Хотите побывать на звездной кухне и узнать, как на самом деле создаются кумиры? Читайте!

Содержание

К читателю	6
Как работать с этой книгой	9
Шаг 1	15
Шаг 2	18
Шаг 3	21
Шаг 4	24
Часть 1. «Идем за белым кроликом»	24
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Дмитрий Титов

Как? Заработать на своем имидже!

Практическое руководство

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

К читателю

Довольны ли вы впечатлением, которое производите на окружающих?

Прошли времена, когда люди захватывали власть физической силой, грубостью, агрессией. Жизнь изменилась. Теперь, улучшая свое жизненное пространство, мы стараемся завоевать максимальное доверие нужных нам людей и создать себе хорошую репутацию. Чаще всего интуитивно, или подражая кому-то, большинство вслепую создает образ успеха, зачастую не оправдывающий ожидания.

И лишь немногие в совершенстве владеют искусством создания имиджа! Эта книга написана для прогрессивно мыслящих людей, интересных самим себе и желающих получить признание окружающего мира... или конкретного человека.

Конечно, каждый из нас уже имеет определенный вес в своем окружении. Часто случай или просто природные данные формируют «сезонную» волну популярности. Без гарантии, впрочем, на продолжительный результат.

Но как со знанием дела покорить окружающих своей гениальностью, произвести впечатление везунчика или создать вокруг себя ауру скандала? Как, готовясь к прорыву, рассчитать все точно: ведь ошибка может стоить репутации...

Книга, которую вы держите в руках, отвечает на эти и многие другие вопросы.

Хотите понять небывалую востребованность имидж-технологий сегодня? Пожалуйста!

Хотите практических рекомендаций по созданию собственного имиджа? Они здесь есть!

Хотите побывать на звездной кухне и узнать, как на самом деле создаются кумиры?

Читайте!

Что делает книгу особенно полезной:

- Люди, добившиеся успеха, не спешат говорить, какими они были раньше на самом деле.

- Люди, добившиеся успеха, не любят говорить, кому они этим обязаны.

- Люди, добившиеся успеха, предпочитают говорить, что они всего добились сами.

НО!

Во второй части книги вы прочитаете стенограммы консультаций, из которых узнаете, какая серьезная работа стоит за реализацией любого имиджа, применяемого как в публичной деятельности, так и в частных жизненных ситуациях.

Любители «горячего» из книги узнают:

- Что скрывается под маской Леди Гага.

- Почему Будда «гостил» в Ошо.

- Для чего ругаться матом на Евровидении.

- Почему у мега-звезд молодые мужья.

- Зачем Сальвадор Дали скакал голый на швабре.

- И многое другое...

Особая ценность книги в том, что мне удалось не только собрать всю соответствующую информацию, но и организовать ее в структуру, позволяющую использовать все написанное максимально комфортно. Я хочу, чтобы изучение имиджа было для вас захватывающим приключением. Согласны? Обязательно практически. И здесь важен «холодный нос». Поэтому приготовьтесь записывать все необходимое здесь и далее. Тогда, прочитав книжку до конца, вам будет легко выделить главное: то, что представляет практический интерес именно для вас, – достаточно просто перечитать свои заметки.

Для полного и безоговорочного счастья книга лишена профессиональных «заумствований». Это позволит вам легко и сразу применять все рекомендации на практике.

STEP BY STEP!

Ваш Дмитрий Титов

Как работать с этой книгой

Конечно же, нет ничего более бесполезного, чем эффективно делать то, что вообще делать не нужно.

Питер Друкер, ученый, экономист

В начале чтения книги я хочу предложить каждому читателю... раздеться.

Именно так поступил Джеймс Оливер, знаменитый благодаря гениально разработанному имиджу «Голый повар». Джеймс пропагандирует приготовление простых блюд из свежих продуктов. В своем шоу он говорит: «Хорошие продукты нет нужды одевать!»

Создание имиджа – это особый вид кухни. Да-да, я не ошибся. С этими двумя словами – имидж и кухня – у нас связаны совершенно разные ассоциации.

Сейчас принято считать, что первое – это круто и увлекательно, а второе – скучно и слишком серьезно. Пришло время избавиться от предубеждений.

Журналы, кино, телевидение и многочисленные блоги твердят об одной и той же формуле успеха: «Ты – это то, что на тебе надето». Модный комплект одежды плюс правильно выбранный момент – и вас ждут слава и богатство!

Нам изо всех сил пытаются навязать этот миф. Я давно пришел к выводу, что подобный подход – ложь. Я оцени-

вал работу десятков имиджей и не раз видел, как они терпят крах.

Реальность сурова – любой имидж «быстрого приготовления» обречен на провал.

Крайне редко выбранный формат оказывается успешным и новичку удастся реализовать свою цель.

Все дело в формуле, рассчитанной на профанов: «просто добавь воды». В ставке на внешний вид, приправленный пустой болтологией, не развивающей картинку и не продвигающей имидж за счет более серьезных ресурсов.

Но ведь гардероб менять легче и приятнее, чем мозги, верно?!

Сейчас наиболее впечатлительным лучше одеться!

В феврале 2009 года Билл Гейтс, миллиардер и основатель компании *Microsoft*, ошеломительно продемонстрировал одну из составляющих своего имиджа на конференции, где присутствовали руководители крупнейших технических компаний. Привлекая внимание к проблемам бедности и детской смертности в бедных странах Африки и Азии, он, находясь на сцене, открыл большую стеклянную банку.

«Малярию переносят москиты. Я захватил с собой несколько экземпляров. Пусть полетают немного. Почему болеть должны только бедные?» – сказал Гейтс, наслаждаясь триумфом. Присутствующие замерли. Но после слов о том, что москиты не представляют опасности и их задача – придать наглядность и убедительность выступлению, оглу-

шительно хохотали и аплодировали. Билл Гейтс мастерски продемонстрировал благотворительность как один из ресурсов своего имиджа с помощью яркой, шокирующей и врезающейся в память сценки.

Эту выходку миллиардера посмотрели несколько миллионов раз, а благотворительный фонд Гейтса пополнился новыми инвестициями.

(Кстати, кто-нибудь помнит, во что был одет выступавший?!)

Я хочу, чтобы после прочтения этой книги у каждого из вас оказалась в руках своя «банка», точнее банк с трюками, мастерскими ходами и находками, не просто создающими нужное впечатление, но и развивающими его с помощью гениальных идей.

А идеи... идеи – это то, о чем будут говорить, имея в виду... вас!

Правильно подобранный гардероб тоже пригодится, но как визуальная сторона имиджа. Не более. Поэтому отказавшись изначально от банального «главное – чтобы костюмчик сидел», вы найдете в книге куда более ценную информацию.

Обратите внимание на схему создания профессионального имиджа.



Она раскрывает генеральные этапы, которые развиваются через вспомогательные шаги.

Каждый шаг содержания книги предлагает «строительную» информацию и содержит инструкцию к применению.

Выполняя задания, внимательно оценивайте идеи, которые приходят в голову.

Проверено – лучшие идеи не дают спать, какими бы сумасбродными они ни были.

Пишите свой «Дневник сумасшедшего», куда попадут самые фантастические соображения, касающиеся вашего имиджа.

Задавайтесь вопросом: «А что, если...», вдохновившись примерами из книги.

Конечно, каждый учится по-своему, и работать с этой

книгой можно множеством способов.

Я предлагаю самые полезные, и вот почему:

Как правило, первый раз книга прочитывается «залпом». Это помогает оценить ее полезность и объем предстоящей работы. Во время первого чтения часто случаются внутренние толчки, некое первичное понимание того, что актуально прямо сейчас и применимо к уже имеющейся ситуации.

Конечно, можно сделать тест и проверить эффективность предложенных методик в отдельно взятом случае. Это убедит вас использовать более сложные технологии, требующие большего доверия и скрупулезности.

Какие-то приемы вам могут быть уже знакомы. Это прекрасно! Но используете ли вы их?

Если нет – дайте себе слово незамедлительно применять их на практике.

По мере чтения вы и сами поймете – любой стабильный успех зависит от ежедневной практики. Если каждый день совершать один шаг по направлению к цели – за год вы пройдете путь длиной в 365 шагов, а это к чему-то да приведет.

А если делать пять шагов в день?!

При повторном прочтении вам захочется читать уже медленнее, со вкусом, погружаясь в предложенные ситуации и «примеряя» понравившиеся приемы исходя из долгосрочной цели создания имиджа.

Это этап кухни, практического подхода. В нем главное – найти единственно верный рецепт для приготовления соб-

ственного успеха!

Еще раз обращаю ваше внимание – в конце книги вас ждут несколько чистых страниц с маркировкой «Для имидж-идей».

Только второе прочтение книги позволит вам использовать их действительно с пользой!

Изучив все восемнадцать шагов, вы легко напишете план создания и продвижения своего имиджа, ориентируясь на выбранную цель.

И не забывайте – делать нужно то, что достойно разговоров.

О вас!!

Шаг 1

Развенчиваем мифы

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

Радислав Гандапас

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

5 наиболее распространенных заблуждений относительно имиджа:

1. Имидж – это искусная маска, скрывающая настоящее лицо.
2. Поменять имидж – означает сменить прическу.
3. В нашей стране лучший имидж – это деньги или материальное благосостояние.
4. Мой имидж – это мое мнение о себе.
5. Имидж – это стиль моей одежды.

Разоблачать эти домыслы я буду на протяжении всей кни-

ги, а вы наблюдайте, как ваше собственное понимание «имиджа» меняется вместе с вами, принося желанный результат.

Итак, добро пожаловать в реальность!

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

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

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

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

Вы можете использовать предложенные мною позиции или иметь свои. Еще раз скажу то, что говорил и буду гово-

ритель: имидж необходим любому человеку, чей успех зависит от окружающих. Итак:

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

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

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

Шаг 2

Уточняем доход

*Пилите, Шура, пилите, они золотые!..
Ильф и Петров «Золотой теленок»*

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

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

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

Один из самых частых запросов, которые слышат имиджмейкеры, звучит банально – «хочу денег». Но деньги – это один из результатов! Как правило, финальный. Приходят к нему те, кто понимают, что на имидже, в первую очередь, зарабатывают:

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

А любой из этих пунктов гарантированно приносит имидж-доход.

Вы встречали популярного человека, который не зарабатывал бы на популярности? Скорее всего – нет. А что лежит в основе его популярности? Ответ прост: имидж!

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

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

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

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

Марлен Дитрих не раз говорила:

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

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

Шаг 3

Определяем миссию

*Когда не знаешь, куда лететь, – погода всегда
нелетная.
Поговорка*

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

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

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

Как правило, миссия – это то сообщение, с которым любой человек рождается, чтобы совершить нечто, на

что способен только он. Оставить мир после себя другим, «наследить» – часть миссии.

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

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

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

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

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

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

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

вашей миссией.

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

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

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

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

За работу!

Следующая глава – стартовая. Запустившим самолетик посвящается.

Шаг 4

Смотрим в зазеркалье

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

Льюис Кэрролл «Алиса в стране чудес»

Часть 1. «Идем за белым кроликом»

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

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

2–3 человека, чье мнение для вас авторитетно, и попросите их честно ответить на следующие вопросы:

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

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

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

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

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

А если человек к себе никак не относится, его мнение о

себе размыто? Да, есть такие люди, их большинство. И относятся к таким... никак. Знакомо?!

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

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

В общем, что хорошо для русского – для немца смерть.

Восприятие само по себе пассивно, критическое мышление людей часто не развито, поэтому гораздо проще думать о человеке то, что он позволяет о себе думать! (Я очень горжусь последней фразой.)

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

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

О великом Сальвадоре Дали кто-то сказал:

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

А что будут говорить о вас?!

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

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

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

Луиза Хэй

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

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

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

Классических – пять:

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

5. Самокритика.

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

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

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

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

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

В книге «Жизнь с моей сестрой Мадонной» ее брат Кри-

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

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

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

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

10 % + 40 % + 50 % = 100 % УСПЕХА!

Расшифровка:

10 % – знания.

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

40 % – мышление.

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.