

татьяна матюшина

Как создать

от идеи

до продаж



Бренд одежды

от основателя бренда MATÜ

Татьяна Павловна Матюшина
Как создать бренд одежды.
От идеи до продаж
Серия «Топ expert. Практичные
книги для работы над собой»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68963100

Как создать бренд одежды / Татьяна Матюшина: Эксмо; Москва; 2023

ISBN 978-5-04-184578-0

Аннотация

Эта книга для тех, кто всегда хотел создавать одежду, но до сих пор почему-то не решился. Для тех, кто всегда мечтал оказаться частью фэшн-индустрии, но его останавливали мысли «у меня нет образования», «слишком много конкурентов» или «нужно очень много денег».

Татьяна Матюшина – основатель бренда MATU и номинант Forbes в рейтинге 30 самых перспективных россиян до 30 лет в категории «Мода и дизайн». 5 лет назад Татьяна без опыта, связей и стартового капитала с нуля создала бренд одежды, оборот которого сегодня составляет более 200 000 млн рублей. Одежду MATU сегодня носят в России, СНГ, Европе и Америке,

а изделия бренда представлены в крупнейших магазинах нашей страны.

В своей книге Татьяна делится опытом и рассказывает, как выбрать нишу и позиционирование; создать эскизы и ассортиментную матрицу; сделать первые продажи и выйти на стабильный доход.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	6
Подумать	12
Глава 1	12
Страх начать	17
Страх, что не получится	21
Страх, что не поддержат или осудят	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Татьяна Матюшина

Как создать бренд одежды

От номинанта рейтинга *Forbes* «30 самых перспективных россиян до 30 лет» в 2021 году в категории «Мода и дизайн»



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

© Матюшина Т.П., текст, 2023

© Бортник В. О., иллюстрации, 2023

© Лебедева А., фотография на обложке, 2023

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2023

Введение

Переписываю это введение вот уже третий раз. Потому что в моей жизни постоянно происходит то, о чем бы очень хотелось рассказать вам.

Вчера, 18 сентября 2022 года у моего бренда одежды MATÛ открылся шоу-рум на Патриарших прудах, в самом сердце Москвы, там, где стоят бутики крупнейших мировых брендов. Когда-то я могла об этом только мечтать.

На праздник в честь открытия пришло так много людей: амбассадоры бренда, наши клиенты, которые искренне любят все, что мы делаем, и мои друзья. Среди них были и те, кто поддерживал меня с самого начала: когда мы с подругой решили «делать бизнес» и робко отшили первые несколько экземпляров шуб из стриженной овечьей шерсти.

Слушая поздравления от своих друзей, я стала вспоминать, как все начиналось.

Я выросла в небольшом башкирском городе Салавате, в очень простой, но необычной семье: мои родители – инвалиды третьей группы, глухонемые. Мама швея, папа слесарь. Мое детство пришлось на «голодные» 90-е, когда всего было мало, а благосостояние моей семьи оставляло желать лучшего.

Закончив 9 классов, я поступила в Салаватский индустриальный техникум и получила образование по специальности

теплотехник. На сегодня у меня нет высшего образования и какого-либо профильного образования, связанного с модой.

Сколько себя помню, мне всегда хотелось чего-то добиться, изменить ту парадигму, в которой я выросла и в которой живут мои родители. Мне хотелось жить по-другому, и это мотивировало идти вперед.

Первые 3 000 рублей я заработала в 14 лет, раскладывая газеты по почтовым ящикам, а в 15 создала фирму по расклейке рекламы. Потом приехала в Москву работать в косметологической компании, но в один прекрасный день подруга предложила шить шубы, и я подумала... А почему нет?

Уже тогда у меня был хоть и крохотный, но, какой-никакой «предпринимательский опыт», и я понимала: это мое. Сегодня между моей точкой А и точкой Б, в которой я нахожусь сейчас, словно огромная пропасть.

Думала ли я, когда начинала пять лет назад, что весной 2021 года журнал Forbes включит меня в российский рейтинг успешных молодых россиян «30 до 30» в категории «Мода и дизайн»? Меня, девушку из небольшого города со специальностью «теплотехник» в дипломе колледжа? Нет. Я думала, как заработать на том, что интересно и нравится. У меня было 40 тысяч рублей, большое желание сделать что-то свое и не возвращаться в офис скучной, но стабильной конторы с низкой зарплатой.

За год до того, как издательство предложило написать эту

книгу, обороты моего бизнеса по созданию одежды под собственными брендами достигли 60 млн рублей. Прогноз на 2021 год составил 90 млн рублей. С 40 тысяч до 90 млн рублей за несколько лет. Без дизайнерского или экономического образования, без связей в этой сфере. Разве это возможно?

Как видите – да! Есть путь, который позволяет не усложнять задачу, а идти от простого ко все более сложному. В своем темпе, со своими возможностями.

Удивительно, как мы, люди, закрываем себе дороги возможностей, только потому, что все усложняем, да? В этой книге я покажу, как начать с простого и постепенно расти, реализуя творческий потенциал и одновременно зарабатывая деньги.

Я написала эту книгу для девушек и женщин, которые еще девочками любили придумывать и создавать наряды для своих кукол. Это книга для тех, кто подписан на модных блогеров и моделей в социальных сетях и следит за тем, как они создают «мерч» и выпускают одежду под собственным брендом. Для тех, кто смотрит на чужой успех, примеряет его и робко думает: «Я бы тоже так могла, *если бы...*»

Если бы что? Если бы жила не в маленьком городе, была не бухгалтером, продавцом, экономистом, юристом, а дизайнером? Если бы не послушала маму/папу/подругу и получила профессию, которую хотела, а не ту, что «надежная» и «практичная»? Если бы нашла состоятельного партнера, напарницу, инвестора, накопила денег, выиграла миллион,

чтобы начать? По этому кругу можно ходить всю жизнь.

Но есть выход. Путь, который я предлагаю, способен привести и к самореализации, и к деньгам. Потому что это очень важно – получать доход от любимого дела. И главное – это возможно.

Моя книга пронизана личным опытом и опытом моих учеников. Нет, я не бизнес-тренер из соцсетей, хотя в моем аккаунте более 70 тысяч подписчиков. Я предприниматель и создательница двух успешных брендов одежды.

Путь, описанный в этой книге, я неоднократно прошла сама и провела по нему более двух тысяч слушательниц своего курса по созданию бренда одежды. И я знаю, что он приводит к результатам. Люди, которые учатся в моей академии, создают одежду и довольно быстро выходят на обороты в 1-5-10 млн рублей в месяц.

Подумать. Создать. Продать. Так называются три части этой книги. Необязательно учиться на модельера. Необязательно пытаться проникнуть в модную сферу и завести там связи, хотя они не будут лишними. Необязателен даже большой бюджет для старта, хотя лучше все-таки иметь чуть больше, чем 40 тысяч рублей – но об этом мы поговорим чуть позже. Все это не играет ведущей роли в создании успешного бренда.

То, что действительно нужно, чтобы уже сейчас создавать и продавать одежду, вы узнаете из книги. Уверена, вы захо-

тите добиться результата, как сделала я и другие девушки, кейсы которых найдете в книге.

Сейчас я говорю: «Про нас пишут Vogue, Harper's Bazaar, Cosmopolitan». Вы тоже когда-нибудь скажете так о своем бренде. Если решитесь на путь, который я предлагаю вам пройти.

*Татьяна Матюшина,
Македония, сентябрь 2021 года*

Между «хочу» и «делаю» у каждого из нас есть время для «подумать». Но мы об этом частенько забываем, ведь сегодня принято восхищаться теми, кто умеет быстро *действовать*.

Пришла идея – взял и воплотил, недолго думая. Это классное качество, которое помогает, когда у тебя уже есть опыт в деле, которым ты занимаешься. А если опыта нет? От незнания можно начать «не с того конца» и потратить уйму времени на второстепенное в ущерб важному. Это то, с чем я часто встречаюсь в своей школе по созданию бренда одежды: энергии море, идей еще больше, но фокус внимания направлен не на то, что реально приведет к результату.

В первой части книги я расскажу, о чем и как стоит заранее подумать, чтобы бизнес по созданию собственного бренда одежды с наибольшей вероятностью стал успешным, принес удовлетворение от самореализации и рост уровня жизни для вас и ваших близких (знаю, что последнее для многих

важно).

Подумать

Глава 1

Что вам мешает? 7 страхов на пути к собственному бренду

«Это не для меня», «а жить я на что буду», «у меня не получится», «я еще не готова», «для этого надо много учиться», «когда рак на горе свистнет» или «когда у Вселенной дойдет очередь до моей жизни, моих желаний» – внутренний критик говорит всем одно и то же и гасит даже попытки помечтать о своем деле. О деле, которое принесет и азарт, и удовлетворение, и творческую самореализацию, и, конечно же, деньги.

Именно поэтому в первой главе книги про создание бренда одежды мы будем говорить о том, что мешает вам начать.

Можно читать книги про бизнес, постоянно учиться, восхищаться чужими успехами, хотеть так же, но при этом ничего не делать. Таких людей зачастую останавливают глубинные страхи, которые они не могут признать. А ведь **признание проблемы** – половина успеха в ее разрешении. Для всех, кто хочет двигаться к своим целям, я создала игру «Чтоб я так жил», участники которой сразу начинают дей-

ствовать и применять свои знания.

Страхи и ограничивающие установки напрямую влияют на вашу успешность и состоятельность. Ответьте на вопросы: готовы ли вы создать свой бизнес, продавать, расти в доходах, да хотя бы просто начать дело?

Первая часть книги, как и курс по созданию бренда в моей академии¹, начинается с блока по мышлению. В первой главе мы поговорим о семи самых распространенных страхах, которые озвучили подписчики моих соцсетей и с которыми, скорее всего, сталкивались вы.

Для проработки страхов я подготовила задания, которые кому-то помогут сразу, а кому-то прояснят, с чем еще заниматься самостоятельно или с помощью психолога. Эффективнее всего выполнять их сразу, чтобы свободно продвигаться к своим целям.

Страх потери денег

Этот страх чаще других мешает росту доходов и развитию собственного дела. Сколько бы мы ни прятались за разговорами о красоте, самореализации и творчестве, в конечном итоге приходится признать – для всех важны деньги.

Раз вы читаете эту книгу, то наверняка следите за трендами и брендами, возможно, что-то шьете для себя. Друзья

¹ Школа Татьяны Матюшиной по созданию бизнеса, производства одежды и собственного бренда называется Академия MATÜ. – Здесь и далее – прим. ред.

говорят: «Вот если бы ты шила на продажу, мы бы у тебя покупали». Но почему-то вы не спешите превратить любимое занятие в дело жизни. Сейчас вы чувствуете себя безопасно: есть стабильная, пусть и нелюбимая, работа. А чтобы шить одежду на продажу, нужны материальные вложения: на закупку тканей и фурнитуры. С рациональной точки зрения риск потери денег понятен.

А что происходит на самом деле? Пусть неосознанно, но деньги в иерархии ценностей ставятся выше собственных талантов, интересов, творчества и самореализации. Ради сохранности денег вы отказываетесь от жизни мечты.

Но вот, что следует помнить: не потратишь – не заработаешь. Потратишь – можешь потерять деньги (ведь железной гарантии нет ни у кого), но приобрести опыт. Как в интернет-меме: «Я думала, это любовь, а оказалось – снова опыт».

В бизнесе за опытом рано или поздно приходят деньги. Ваша задача выйти из замкнутого круга мыслей: хочу больше – боюсь потерять – хочу больше – боюсь потерять. Невозможно построить свое дело на фундаменте из страха. Всегда помните, что деньги так или иначе уйдут: на повседневные траты, эмоциональные покупки или отдых. И только собственное дело может приумножить вложения.

Для работы со страхом потери денег предлагаю выполнить небольшое задание. Вам понадобятся ручка и лист бумаги.

ЗАДАНИЕ

Ответьте на вопрос: что страшного произойдет, если вы действительно потеряете деньги, вложив их в бизнес? Выпишите все, что придет в голову: как вы к этому отнесетесь, что скажут другие, как будете переживать и что делать, если это случится.

По своему опыту знаю, как на бумаге «ужасные» последствия теряют свою значимость. Да, потеря денег может считаться неудачей среди вашего окружения (о нем мы еще поговорим), но с точки зрения бизнеса случится прогресс. Вы получите новый опыт, и уж точно сдвинетесь с места. Как известно, не ошибается тот, кто ничего не делает!

Все предприниматели иногда теряют деньги. Но не делать – это лишить себя даже возможности на благополучный исход. Как в сказке, когда богатырь стоит на распутье перед камнем с надписью: налево пойдешь – коня потеряешь, направо пойдешь – голову потеряешь, прямо пойдешь – и коня, и голову потеряешь. Можно так и остаться у камня, а можно попробовать и ничего и не потерять. Ну, или только коня.

Преодоление страха потери денег, как и остальных ограничивающих страхов – это история про движение в противовес бездействию. Путь к другой жизни лежит через неизвестность и страх. Через пробы, ошибки и новые попытки. Само слово

«предприниматель» в русском языке означает человека, который что-то предпринимает, делает, движется к цели.

Как ни парадоксально, но мы тратим больше времени и сил на то, чтобы убедиться, что потеряем деньги. Вместо того, чтобы использовать свои способности и энергию на то, чтобы эти деньги приумножить.

Есть четыре вида самопомощи, которые вы можете использовать для победы над страхом потери денег:

Первая помощь – *не осуждать себя* за ошибки и потери.

Вторая помощь – *защитить себя от негативного влияния*. Наше мышление подстраивается под окружение. Вокруг вас не должно оставаться людей, которые говорят «это не получится, это не твое, ты не потянешь» или считают себя неудачниками после первой же проваленной попытки. Такие люди только подкрепляют неуверенность и кормят ваши страхи, ведь разочарование, бездействие, зависть и осуждение заразительны.

Третья помощь – *окружить себя людьми, у которых получилось*. В начале пути мы похожи на детей, которые только учатся ходить. Они встают, падают, но не сдаются. Потому что каждый день они видят, как взрослые ходят на двух ногах, и точно знают, что это возможно. Есть много успешных людей, которые производят одежду, создали бизнес и зарабатывают – вдохновляйтесь их примером.

Четвертая помощь – *научиться видеть и закрывать*

свои базовые потребности. Преувеличенная ценность денег идет рука об руку с незакрытыми базовыми потребностями. Как правило, они связаны с безопасностью: необходимость в еде, воде, жилье, одежде, тепле, сне.

Я выросла в малообеспеченной семье в небольшом городке в Башкирии и по своему опыту знаю, что можно обеспечить самое необходимое даже небольшими средствами. Более того, ограниченные ресурсы развили во мне находчивость и уверенность, что я со всем могу справиться. Вы тоже можете обратить ограничения в преимущество. Научившись закрывать основные потребности, вы не просто понизите уровень тревожности и страха потери денег, но и обеспечите себе трамплин для роста.

При реальной потере денег самое важное – понять, что жизнь на этом не заканчивается. Деньги приходят, уходят и возвращаются, а жизнь убывает с каждой секундой.

Деньги можно заработать, время – нет.

Страх начать

Колебания неустойчивой самооценки многим мешают начать свое дело. Уверена, что вам знакома ситуация: вечером вы готовы покорить мир, горите идеями, думаете: «Платье, которое я придумала – гениально!» Утром уверенность сме-

няют сомнения: «И платьев на рынке много, и некогда, да и идея банальная». Вы движетесь с эмоционального пика в яму и снова наверх: либо бездарность, либо гений. Постоянное обесценивание начатого не дает продолжать, о результатах и речи не идет. Для продвижения вперед необходимо найти внутреннюю опорную точку, где вы не гений или бездарность, а дееспособный человек.

Страх начать часто возникает из ложного убеждения: либо делать до конца, либо даже не браться. Представьте, что вы решили навести порядок в большом шкафу. Если вынуть из него все вещи, то, хочешь не хочешь, придется сложить их обратно. Так на подсознательном уровне вы можете бояться, что, начав создавать бренд одежды, отрежете себе пути к отступлению.

Первая помощь – понять, что в начале речь идет только о тесте гипотезы. У вас еще нет бизнеса и обязательств. В маркетинге есть понятие MVP² – *минимально жизнеспособный продукт*. Вот его нужно создать и узнать у потенциального клиента: купит он ваше платье или нет? Так вы соедините теорию с реальностью и выясните, готовы ли люди платить за вашу идею. В бизнесе «начать» – это значит продать.

Чего не стоит делать на старте? Не нужно создавать маркетинг-кит, брендбук, концепцию, прорабатывать позиционирование, заказывать нейминг бренда и логотип. Такое обилие задач закономерно вызывает страх не справиться с объ-

² Minimal Viable Product (англ.) – минимально жизнеспособный продукт.

емом. Кстати, страх большого пути тоже лечится тестом гипотезы. Это как разобрать одну полку в шкафу – небольшое, быстро выполнимое дело.

В начале пути мы оказываемся на развилке с несколькими вариантами развития событий и боимся принять неверное решение. Чтобы избавиться от страха, надо всего лишь сходить на разведку.

Очень часто на старте люди, у которых нет опыта бизнеса, думают, что для открытия своего дела нужны большие инвестиции. Но я не знаю практически никого, кто начинал бы с большого капитала. Обычно бизнес начинается с тестирования гипотезы: вы вкладываете небольшое количество денег в свою идею и смотрите, дает ли это результат.

Наша гипотеза стоила нам 40 000 рублей.

На эти деньги мы отшили три шубы у швей-надомниц, сфотографировали их и выставили в соцсети. Первую шубу купила девушка из города Альметьевск – помню, как мы с нашей небольшой командой дружно пошли на почту отправлять ей заказ. Вторую шубу купила клиентка из Москвы, но она ей не подошла – так случился наш первый возврат. Было чертовски неприятно – но что поделаешь. Третья клиентка примерила оставшиеся две шубы: ей понравился цвет первой и длина второй, так что она сделала предзаказ шубы, которую мы сделали специально для нее на деньги с продажи

первой шубы и предоплату.

Спустя месяц таких предоплат становилось все больше, и мы перешли со швей-надомниц на производство. Помню, как забирала первую партию в 10 штук: сейчас кажется, что это очень мало, но тогда... Это были целых 10 шуб!

Предлагаю и вам протестировать свою гипотезу.

ЗАДАНИЕ

Запланируйте на следующую неделю тест вашей идеи-гипотезы. Составьте список из 10 реальных маленьких шагов, например: назначьте встречу, просчитайте бюджет, встретьтесь с кем-то, у кого есть бизнес. Покажите подругам, подписчицам в соцсетях эскизы или опытный образец. Спросите, как они относятся к одежде российских производителей, соберите обратную связь.

И вот вы уже попробовали. Жизнь не рухнула, ничего значимого не потеряно, невыполнимых задач не появилось, зато сделан *маленький шаг в реальности*. Вы заявили о своем намерении и дали миру возможность ответить, помочь, пойти вам навстречу. Это еще не бизнес, но уже шаги в выбранном направлении. И ведь совсем не страшно, правда?

Страх, что не получится

За каждым сомнением «вдруг не получится» кроется страх потерять лицо перед кем-то вполне конкретным, значимым для вас. В психологии есть такое понятие, как внутренний критик. Он формируется еще в детстве и часто принимает образы близких людей: родителей, родственников, друзей, наставников и др. Он говорит их голосами, обесценивая каждый ваш шаг: *«Ну вот, всегда у тебя так», «Эх, неумеха!», «Таня, слабо сегодня подготовилась, на троечку»*. Чтобы победить внутреннего критика, сначала вам нужно понять, чей конкретно голос звучит.

ЗАДАНИЕ

Представьте, что вы начали создавать свою одежду и потерпели неудачу. Перед кем вам будет стыдно? Чье имя приходит на ум: мамы, учительницы, бабушки, подруги, мужа? Чьи ожидания вы боитесь не оправдать? Что вам скажут?

Как помочь себе:

Первая помощь. Понять, что нельзя жить в угоду другому человеку. Живите для себя, а не для того, чтобы оправдывать чужие ожидания. Вы можете весьма удивиться, ответив на вопросы из задания. Например, внутренним крити-

ком окажется условная Лидия Михайловна – ваша школьная учительница.

Вторая помощь. Признать и порадоваться, что вы вправе жить согласно собственным мечтам и желаниям. Мысленно скажите Лидии Михайловне или любому другому пришедшему образу: «Если ты чего-то хочешь, то делай это в своей жизни, а не в моей». Вы ведь наверняка знаете знаменитую фразу, приписываемую Коко Шанель: «Мне все равно, что вы думаете обо мне, я вообще не думаю о вас». Она по сути про умение жить и делать свое дело без оглядки на других.

Есть еще один способ преодолеть этот страх: подумайте про обретение чего-то ценного для вас, но не материального. Пусть это будет то, что при любых обстоятельствах можно противопоставить обесценивающим голосам и страхам.

Третья помощь. Научиться видеть и ценить свой опыт: знания, навыки, знакомства и возможности. Даже если спустя несколько месяцев работы не все получается, важно видеть не только потери, но и приобретения. Просто чаще всего последние – не материальные.

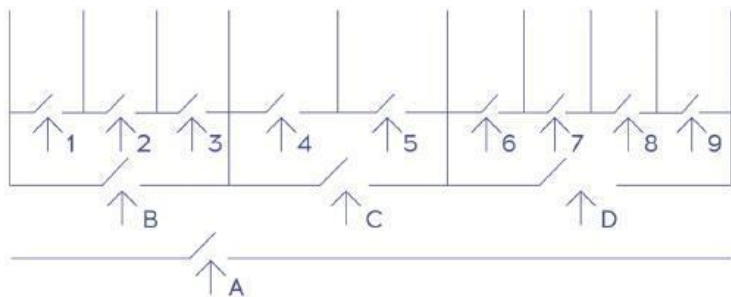
Неудачи могут в перспективе обернуться удачей.

Объясню на своем примере. После окончания колледжа я работала в офисе с зарплатой 20 тысяч рублей. Хотелось что-то изменить и я выучилась на визажиста. Потрати-

ла деньги на учебу и косметику, но быстро поняла, что визажист из меня плохой. Просто душа не лежала к этому делу. При этом зарабатывала я больше, чем теплотехник в офисе. Значило ли это, что я «прогорела» и нужно возвращаться в офис? Вовсе нет.

Погружение в другую среду принесло новые знакомства и понимание, как она устроена. Именно тогда мне в голову пришла идея проводить обучение. Так я узнала, что организовывать мероприятия для специалистов бьюти-сферы мне и нравится, и хорошо получается. Неудачная попытка стать визажистом была «дверью», за которой открывался путь к выпуску одежды под собственным брендом. Случилось бы мое настоящее, если бы я, потерпев неудачу, вернулась в офис и махнула рукой на новый опыт и открывающиеся возможности? Вряд ли.

Так работает принцип «дверей»: когда ты открываешь одну, то в любом случае получаешь опыт, который ставит тебя перед новыми выборами. Ты можешь продолжить шагать по одному «коридору», а можешь вернуться назад, выйти через дверь, в которую только что зашел, и выбрать совсем другой путь.



Только если ты вошел в дверь А, у тебя появится выбор – войти дальше в дверь В, С или D. А затем новый выбор: А-В-3, А-С-5, А-D-8 или А-В-А-С-5. Или может быть так: А-D-7-D-9-D-A-C-4-C-A-B-2? У каждого свой путь, но помните: вы можете открывать любые двери, пробовать, узнавать себя и менять траекторию, если захотите, – и в этом не будет «провала». В этом будете только вы, с новыми знаниями о себе и бесценным опытом.

ЗАДАНИЕ

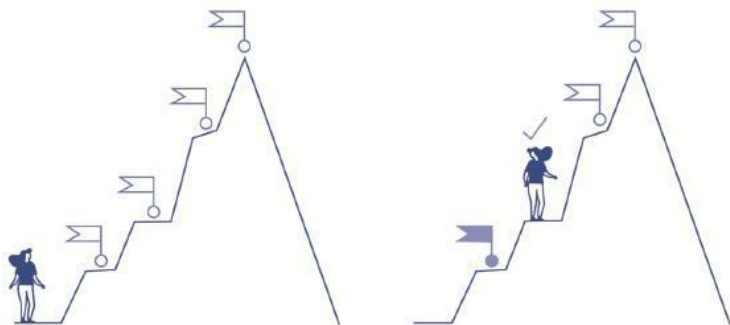
Письменно ответьте на вопросы: что хорошего вы приобретете (черты характера, навыки, новые связи, опыт), если исполните мечты по созданию собственного бренда?

Пример: я стану более решительной, научусь

находить поставщиков, познакомлюсь с другими предпринимателями, получу первый опыт продаж и увижу свои сильные и слабые стороны.

Напишите не менее 10 пунктов. Перечитывайте их, когда страх снова попытается вас остановить.

Первый шаг не всегда приводит к цели, но он приведет к следующей двери, за которой может все получиться. При подъеме на гору ориентируешься на одну вершину. С вершины же открывается вид на долину, другие вершины и дороги к ним. Даже если у вас что-то не получилось сразу, то по пути откроются новые возможности. У вас появится опыт восхождения. На пути к мечте и самореализации действие всегда приносит что-то ценное, бездействие – ничего не приносит.



Сделал первый шаг – дошел до первого привала. Посмотрел вниз – увидел, сколько уже прошел. Посмотрел наверх – вершина все так же далеко, но виден второй привал и путь к нему. Или увидел две тропинки к вершине: первая – второй привал, а вторая – быстрый путь к вершине. Можно выбрать.

Страх, что не поддержат или осудят

Страх оценки – родственник страха «вдруг не получится». Я говорила выше, что в голове всегда есть образ человека или нескольких людей, чье мнение для вас авторитетно, чьих поддержки и признания вы хотите. Здесь нужно понять: вы не купюра в сто долларов, чтобы всем нравиться. Да даже стодолларовой купюре не рады в странах, враждующих с США. Нравиться всем невозможно.

Более того, люди не обязаны вас поддерживать и в вас верить. Думать, что другие люди вам что-то должны (признание, одобрение, поддержку) – значит занимать детскую позицию. Взрослая позиция – вам никто ничего не должен. Как только это понимаешь, начинаешь стремительно набирать силу, опыт, по-настоящему взрослеть. Вы спросите: «А как же родители?» Родители дали жизнь и вырастили – на этом уже спасибо. Все, что должны, они уже сделали. Муж, дети, друзья – так же ничего не должны, в том числе верить в любые ваши начи-

нания.

Звучит жестко, да? Но если посмотреть правде в глаза, то вы поймете: когда ничего не ждешь от других людей, начинаешь рассчитывать только на себя. Не остается возможности оправдывать свои страхи другими людьми. Приходится брать ответственность за результат на себя. Но... в этом сила! А там, где сила, честность, смелость, там и изменения.

Первая помощь. Поддержите себя самостоятельно. Единственный человек, кто должен в вас верить – это вы. Пока боитесь, ждете и требуете одобрения от других, вы сами не можете себя поддержать. Пусть люди осуждают, пусть сомневаются. Самое главное, чтобы вы в любой момент могли сказать: «Я знаю, зачем это делаю, и у меня получится».

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.