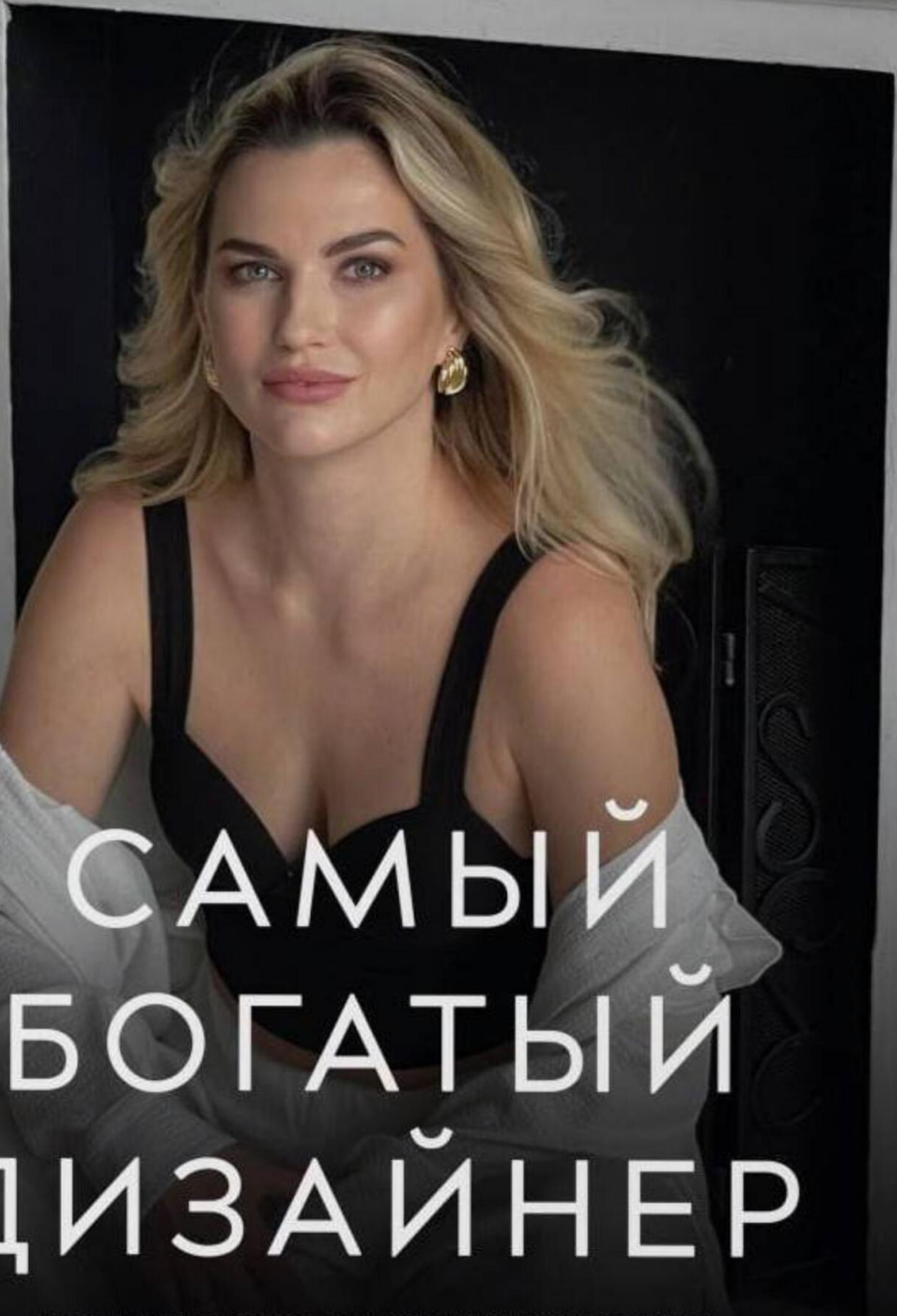


АЛЕНА ПОДОЛЬНАЯ

A portrait of a woman with long, wavy blonde hair, wearing a black top and a light-colored shawl. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

САМЫЙ БОГАТЫЙ ДИЗАЙНЕР

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ
КОММЕРЧЕСКОГО ДИЗАЙНЕРА

Алена Подольная

**Самый богатый дизайнер.
Пошаговая инструкция для
коммерческого дизайнера**

«Автор»

2023

Подольная А.

Самый богатый дизайнер. Пошаговая инструкция для
коммерческого дизайнера / А. Подольная — «Автор», 2023

Хочешь стать первым в коммерческом дизайне? Это книга для тебя! “Самый богатый дизайнер” – это пошаговая инструкция о том, как стать успешным коммерческим дизайнером. “Эта сфера бесконечных возможностей и солидных денег. Автор Алёна Подольная собрала в одной книге всё, что нужно знать о создании пространства ресторанов. Эта книга будет интересна тем, кто только собирается работать в области коммерческого дизайна; действующим дизайнерам, желающим переквалифицироваться; бизнесменам, которые хотят позитивно повлиять на свой доход, а также рестораторам. Вы узнаете:

- О кодексе идеального дизайнера
- Об истории успеха автора в этой сфере
- О том как сделать дизайн ресторана от начала и до конца
- Как общаться с заказчиком
- Как быть в ресурсе
- И почему так важно быть честным и открытым во всех своих делах?

Хватит беднеть и жаловаться, стань лучшим дизайнером в своей жизни!

© Подольная А., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Введение	5
Моя история	8
Часть 1 Идеальный дизайнер	13
Глава 1. Дизайнер коммерческих пространств – кто он?	13
Глава 2. Плюсы профессии	18
Глава 3. «Подводные камни», о которых стоит знать	20
Глава 4. Доход коммерческого дизайнера	22
Глава 5. Как быть в ресурсе?	24
Глава 6. Образ и внешний вид	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Алена Подольная

Самый богатый дизайнер. Пошаговая инструкция для коммерческого дизайнера

Введение

Человек всегда стремился к созданию максимально комфортных условий для своей среды обитания. Эта потребность касается всех сфер его жизнедеятельности без исключения: **быт, труд и отдых**. Желание улучшать окружающее пространство вполне оправдано и прямо пропорционально качеству жизни. Нас, вне всякого сомнения, привлекают места, в которых нам хорошо, где мы хотим жить, эффективно работать и проводить свой досуг. Происхождение коммерческого дизайна связано именно с удовлетворением этого простого и всем понятного человеческого желания – творить и расслабляться в уютных зонах. Высший пилотаж коммерческого дизайна проявляется в том, чтобы создавать совместно с заказчиком осознанное, живое, энергетически благоприятное пространство – мир, в котором комфортно себя чувствует не только клиент, но и сотрудник компании.

Замысел этой книги созрел несколько лет. Он продиктован намерением структурировать накопленные мной за 18 лет опыт и искренним желанием делиться ими. Передавать знания – естественная потребность человека. Здесь пересекаются две вековые мудрости. Во-первых, чтобы сосуд знаний постоянно обновлялся, следует «отпускать» накопленное. Во-вторых, «чем больше и искреннее отдаешь – тем больше получаешь взамен». Неписанные законы Вселенной действуют независимо от того, верим мы в них или нет. Умение «отдавать» раскрывает потенциал человека к развитию его сознания, бизнеса, гармонизации деловых и личностных отношений.

Название этой книги «Самый богатый дизайнер». Но речь не только об обладании значительных материальных благ. В моем понимании богатым является **тот, кто, обладая широчайшим диапазоном компетенций, находится в гармонии с самим собой**, со своим бизнесом, деловыми партнерами и, разумеется, с семьей. Тот, кто любит свое дело, ценит себя, искренне уважает заказчиков и свою команду, обладает профессиональными навыками несомненно будет востребован и изобилён. В этом контексте «самый богатый» означает изобильный во всех своих проявлениях и самый счастливый. Мой руководитель в Вологодском государственном университете, профессор Княгин Константин Васильевич, говорил мне, в то время студентке, о том, что моя супер сила заключена в **умении передавать знания другим**. Благодаря его наставничеству я решила поступить в аспирантуру и преподавать на кафедре. Сегодня я уверенно могу назвать себя самым богатым дизайнером, поскольку живу в ладу с собой и со всем миром, хорошо «чувствую» все элементы дизайна, твердо осознаю свою суперсилу – умение и желание делиться накопленным опытом. Каждый из вас может стать изобильным и счастливым дизайнером. Было бы стремление.

Я не кабинетный теоретик, я убежденный практик! Как говорил великий М. В. Ломоносов: «Один опыт я ставлю выше, чем тысячу мнений, рожденных только воображением». Накопленные мной знания не переписаны с учебников (их попросту не было и нет до сих пор), мой личный опыт – «сын ошибок трудных...». Без преувеличения, мой путь к успеху, был окроплен «потом и слезами». И прошла я его самостоятельно, не боясь пробовать, рисковать и ошибаться.

Становление коммерческого дизайна в России происходило на моих глазах, более того, я, как специалист, развивалась с ним параллельно. Когда я училась в ВУЗе понятие «коммер-

ческий дизайн», как явление, отсутствовало. В институте нас не обучали даже его азам. До сих пор, к сожалению, в России не уделяют должного внимания и не придают важности этому направлению.

Предтечей этой книги стал мой авторский и вполне успешный курс – «Старт в коммерческом дизайне». Книга изначально задумывалась как инструкция к применению с подробным описанием шагов на примере ресторанного бизнеса. Но в процессе работы над книгой я поняла то, что «Самый богатый дизайнер» выливается в нечто большее, чем просто рецепт успеха (хотя и это уже немало). Я сформулировала и обосновала правила успешной жизни в более широком контексте. Зарабатывание денег ради денег – это хоть и важный, но не такой увлекательный процесс, он оправдан лишь на стадии становления. Состоявшемуся, осознанному дизайнеру, равно как и любому предпринимателю, требуется нечто большее – воплощать уникальные проекты из состояния любви. Я с большой радостью наблюдаю то, что все больше бизнесменов переходят на светлую сторону предпринимательства. Поверьте, настоящий успех заключается не в списках «Forbes», а в том, чтобы реализоваться как в бизнесе, так в личной и социальной жизни, как в материальном, так и духовном аспектах. **Именно реализоваться, а не создавать видимость.**

Студентам-дизайнерам эта книга поможет определиться с выбором – в какую именно нишу стоит «стучаться»: коммерческий дизайн, реклама, дизайн жилья или одежды. К сожалению, на сегодняшний день довольно заскорузлая система образования не способна погрузить учащихся в профессию коммерческого дизайнера в полной мере, не предоставляет им возможности «посмотреть за горизонт». В своей книге я постаралась восполнить этот пробел. Тем, кто не связан со сферой дизайна она поможет вывести универсальный алгоритм роста и составить целостную бизнес-матрицу для любого поприща – даже самый крутой проект, начинается с малого.

Мы подробно поговорим о том, почему важно найти индивидуальный стиль и быть юридически подкованным, обсудим необходимость и способы поддержания психологического равновесия, рассмотрим актуальные поведенческие модели заказчика и исполнителя. Затронем темы выстраивания толковых и здоровых коммуникаций с окружающим миром, эффективной командной работы и как не оказаться в роли «волка-одиночки», оторвавшегося от стаи. Вы узнаете о трех столпах надежного бизнес-партнёрства, социальных и межличностных отношений: **открытости, доверии и честности**. Мы откровенно поговорим и о том, как найти и не потерять себя в достаточно суровом мире бизнеса – мире мужчин и связей, как сохранить женскую идентичность. Именно поэтому эта книга может быть интересной и полезной не только студентам дизайнерских вузов, но и предпринимателям независимо от рода их занятий, равно как и женщинам, которых может увлечь и вдохновить личная история успеха.

Бизнесмены, задумывающиеся о дизайне своего бизнеса, благодаря книге «Самый богатый дизайнер» смогут осознать весь объем процессов, которые нужно будет пройти в коллаборации с дизайнером. И осмыслить ценность прокаченного дизайнера, убедившись на реальных примерах в том, какой это мощный инструмент для бизнеса. В этом и заключается основная миссия моей книги – повысить статус коммерческого дизайнера, в том числе в глазах предпринимателей. Я глубоко уверена в том, что рестораторам регионального уровня будет максимально полезен мой опыт. Мои первые серьезные успехи связаны именно с ресторанным бизнесом, поэтому мне не понаслышке знакома внутренняя кухня «общепита». Я точно знаю то, что в самом роскошном ресторане при отсутствии грамотно выстроенных бизнес-процессов, бизнес не пойдет, как ни крути. Посмотрите вокруг – кафе и рестораны растут, как грибы после дождя, но также быстро закрываются в силу нерентабельности. Ресторация может остаться и в качестве игрушки, но если хочешь, чтобы она приносила прибыль, грех не использовать в своем арсенале зарекомендовавшие себя эффективные инструменты. Буду рада если моя книга

поможет читателю найти себя в качестве коммерческого дизайнера и убережет его от ненужных «шишек» и пресловутых «грабель».

Я словно написала учебник самой себе – «назад в прошлое». Составила пособие, которого мне крайне не хватало в свое время. Тотальный дефицит знаний и информации, высоченные барьеры, выстроенные «бдительным» умом и отсутствие какого-то ни было опыта, словно замороженные бурлаки, сдерживали из-за всех сил мое развитие. До всех истин приходилось доходить самой. Каких бы высот я могла добиться, если бы 18 лет назад в моих руках оказались «ключи», которые содержатся в этой книге...

Но я рада, что прошла этот путь и искренне желаю читателю того же, что и себе – не останавливаться ни на минуту в своем развитии, как бы не было сложно. Вкладывайте в себя средства и время. Это те ресурсы, которые будут работать только на вас. Прислушайтесь, пожалуйста, внимательно к словам известного психолога Михаила Литвака: «Есть единственная причина для огорчения – остановка в личностном росте». Смысл самой жизни заключается в том, чтобы эволюционировать. Мы пришли сюда с целью учиться, развиваться и создавать то, что никто и никогда не создавал до нас.

Я очень надеюсь на то, что книга «Самый богатый дизайнер» получилась многогранной и увлекательной, как сама жизнь. Наслаждайтесь!

Моя история

Моя мама рассказывала, что рисовать я научилась раньше, чем говорить, немало удивляя окружающих. Мне был еще только годик, а я уже всюду рисовала домики. Почему именно их? Возможно, потому что я родилась в старинном, уютном и зеленом городе Вологда – «жемчужине» серебряного ожерелья России, которая славится своей деревянной архитектурой. Но сдаётся мне, что я уже родилась с намерением стать дизайнером поскольку с самого детства мечтала об этом. Сколько себя помню, я всегда пыталась улучшить окружающее меня пространство. Лет с 10-ти примерно каждые 2 месяца я с энтузиазмом занималась перестановкой мебели в своей комнате и достаточно часто просила маму купить для меня конкретные детали для интерьера. Более того, выбор краски для дома бабушки и непосредственно окрашивание его стен я с удовольствием брала на себя. Несмотря на мой юный возраст папа на полном серьёзе советовался со мной по вопросам оформления своих офисных помещений, а мама – нашего дома. Я росла в полноценной семье с традиционными семейными ценностями. Родители меня и моих двух братьев никогда не баловали и с детства приучали к труду. С подросткового возраста мы самостоятельно зарабатывали на карманные расходы. Благодаря родителям я научилась самостоятельности и финансовой независимости, достаточно рано осознав цену, заработанных собственными усилиями, денег.

Я начала работать в 13 лет. В летние, свободные от учебы месяцы я чаще всего нанималась продавцом в магазине. В школьные годы моими любимыми предметами были «ИЗО» и «черчение», последний из учебного плана школ на сегодняшний день исчез.

В 2003 году я поступила в ВоГТУ на специальность «Архитектура». И почти сразу же начала искать возможные варианты работы в области дизайна. Я не стала подрабатывать официанткой, как многие студенты в то время. Уже тогда я понимала то, что мне нужно, пусть за гроши, но идти именно в сферу дизайна, чтобы раскрыть свой потенциал и наработать деловые контакты.

На первом курсе университета я устроилась в рекламное агентство. Надо отметить то, что реклама и дизайн достаточно тесно переплетаются. Первые мои задания заключались в создании визиток и работе с оформлением наружной рекламы на фасадах зданий в одном из самых крупных агентств нашего города. Я была очень оптимистично и позитивно настроена, вникала в детали, стараясь находить со всеми общий язык и создавая первые коммерческие связи.

Работы хватало. Но душа требовала другого – дизайна во всех его прекрасных проявлениях. В 20 лет я решила: «Если гора не идёт к Магомету, то Магомет идёт к горе» и открыла свое агентство. Это была рекламная компания «Продвижение», одно из направлений которого был дизайн интерьера. Я с энтузиазмом окунулась в долгожданный мир дизайна квартир. Но достаточно быстро осознала что то, к чему я стремилась, не приносит удовлетворения. Мне хотелось чего-то большего. Я пришла к выводу, что нужно осваивать «девственную» нишу коммерческого дизайна.

Вскоре подвернулся счастливый случай. Сегодня хорошо известен ритейлер, развивающий сеть продовольственных супермаркетов и гипермаркетов «Макси». Он один из первых в Вологодской области начал требовать у своих арендаторов 3D-модели их площадей. «Макси» стал моим «крестным отцом» в сфере коммерческой недвижимости, поскольку рекомендовал своим клиентам, крупным торговым центрам, «Продвижение», как одно из агентств, осуществляющих визуализацию проектов коммерческих точек. Я поняла то, что «все деньги мира» (или почти все) сосредоточены именно в инвестиционной недвижимости. Примерно через год после открытия «Продвижения» я совсем перестала заниматься жильем. У нас, разумеется, были успешные проекты. Но я поняла, что эта стезя не даёт нужных мне наполненности, удовлетво-

ренности и связей. Тем более то, что одной квартирой можно заниматься целый год, находясь при этом в постоянном стрессе. Да и масштаб не тот.

Коммерческий дизайн – это мир мужчин, связей и нескончаемого расширения кругозора. Допустим, к вам обращаются с целью спроектировать отдел мужской одежды. Вы начинаете знакомиться с заказчиком (это преимущественно мужчины), его мышлением, бизнес-моделью и окружением. Это совершенно другой градус ощущений, поскольку пересекаешься с другой вселенной – мужской логикой ведения бизнеса и стратегии. Менее эмоциональной и прагматичной, четкой и холодной. Когда я это поняла, мое сознание перевернулось на 180 градусов. У мужчин стоит поучиться, например, умению действовать в соответствии со своими желаниями и никак иначе. И они всегда знают чего хотят. Согласитесь, дамы, порой нам этого очень не хватает, да и чрезмерная эмоциональность в бизнесе зачастую бывает лишней. Кстати, мое рекламное агентство «Продвижение» добилось максимальных результатов по всем своим направлениям и получило самых крутых клиентов таких как «Сбербанк» и холдинг «Балтика». Мне повезло, поскольку сотрудничая с крупнейшими мастодонтами рынка, я столкнулась с системой и усвоила формулу успеха – грамотной работе с заказчиками, целостному взгляду на бизнес и системному подходу. Система в бизнесе обеспечивает порядок, верное и оперативное выполнение работы, максимальные прибыль и комфорт. Дизайнер должен иметь и придерживаться четкой технологии от первого звонка заказчика до сдачи рабочего проекта по дизайн-интерьеру.

Реклама – сфера коммуникаций и соответственно благодаря «Продвижению» я научилась важнейшим управленческим и коммуникативным навыкам, получила неоценимый опыт формирования своего окружения и взаимодействия с командой. И, главное, я, как руководитель, научилась принимать решения и брать на себя ответственность.

В 2010 году я улетела на целый год в канадский город Ванкувер совершенствовать свой английский. В качестве вольного слушателя я посещала лекции по архитектуре и дизайну в местном университете. Можно сказать то, что глобальный подход к проектированию у меня случился благодаря канадскому периоду. Представьте, девочка из российской глубинки приезжает в развитую капиталистическую страну и воочию начинает наблюдать то, о чем читала ранее в книгах. Это касается и области дизайна в том числе. До этой поездки я была знакома исключительно с провинциальным уровнем вологодского общепита (если вести речь о ресторанах) и «страдала» местечковым мышлением, даже не представляя того, что где-то может быть иначе, чем в Вологде. В Ванкувере я увидела что из себя представляют крупнейшие ресторанные сети и фешенебельные заведения, то как дизайнеры и архитекторы действуют в команде. Образование в Канаде является узкоспециализированным, не предусматривающее выпуск специалистов широкого профиля. Коллаборация специалистов, имеющих глубокие знания в различных области, допустим, архитектора-проектировщика и ландшафтного дизайнера, является наиболее выигрышной. Среди канадских дизайнеров нет одиночек, они круто работают в связке. Именно в Канаде я поняла то, что сила заключена в команде и единомышленниках. Незабываемый и бесценный опыт жизни на другом конце света. Было сложно, но интересно. Возвращение в Россию связано с тем, что закончилась моя виза, и во-вторых я начала работать директором по развитию в холдинге СВ «Папарацци». В этой компании я занималась всем: от стратегического планирования до закупки оборудования и открытия новых направлений. Собственника этой организации Сергея Владимировича я вспоминаю с глубокой признательностью, поскольку благодаря ему я научилась думать как руководитель.

У многих вызывает удивление тот факт, что я являлась доцентом (по совокупности трудов) кафедры «Архитектура» родного университета. В нем я преподавала с 2007 по 2016 годы. Я курировала дипломные работы, осуществила 6 выпусков дипломников, выпустив около 500 студентов. Отбросив ложную скромность, отмечу то, что мои студенты являются одними из наиболее успешных дизайнеров Вологды и далеко за ее пределами. Я с любовью вспоминаю

свою преподавательскую деятельность. Она мне очень нравилась и вдохновляла меня несмотря на мизерную зарплату и огромную учебную нагрузку.

В 2013 году я вышла замуж за Бориса – лучшего мужчину на свете. В 2016 году родился наш первенец Лев, в 2019 – дочь Роза. Когда я находилась в самом прекрасном для себя периоде – беременности, я всего на несколько дней уходила в декрет, продолжая вести свои проекты. Одним из моих заказчиков на тот момент был холдинг предприятий общественного питания Вологодской области «Morsen». Этот первый проект, который я практически полностью сделала в дистанционном режиме, поскольку была беременна Розой и не могла часто присутствовать на объекте. Я очень благодарна генеральному директору компании «Morsen» Баринскому Олегу Викторовичу за этот бесценный опыт. Некоторые из моих заказчиков даже приезжали ко мне в роддом в целях согласования деловых вопросов.

Знаете почему я не прерывала работу? Потому что дизайн коммерческих пространств был моим любимым занятием, каждый проект – моим детищем и настоящей отдушиной! Я начала свой профессиональный путь в 18 лет и ровно столько же иду по нему, бодро и уверенно, не останавливаясь ни на минуту. Потому что это ясная линия моей судьбы!

Со стороны может показаться то, что мой путь был «усыпан розами». Это не совсем так. Вернее, совсем не так. Были в моей жизни поражения и моменты безысходности, неоднократные случаи предательства со стороны приближенных лиц и взращенных мной коллег. Но я не из тех кто ропщет на судьбу. Я среди тех, кто утерев слезу, принимает опыт и, сделав выводы, идет дальше. Эти качества мне передались от отца. А от своей мамы я получила в наследство мудрость и способность верить в лучшее в любой ситуации. Великая им за это благодарность! Но по-другому и нельзя в бизнесе – мире мужчин, да и в жизни в целом. Вы же прекрасно знаете, «все, что не убивает нас, делает нас сильнее». Трудности и созданы для того, чтобы мы эволюционировали.

Я как личность и профессионал нахожусь в постоянном процессе созидательной трансформации. Преобразование – суть моей жизни. «Вершина одной горы всегда является подножием другой». Я точно знаю то, что достигнув очередной цели, я буду двигаться дальше. Знаете что было самым трудным на пути моего становления? То, что нашу профессию не воспринимают всерьез.

«Не мышонок, не лягушка, а неведома зверушка», не специальность, а диковинка какая-то. Не утратить при подобном пренебрежительном отношении верность профессии, сохранять на лице улыбку, а на сердце радость, оставаться открытой и доверять людям – это достойная задача. И я справилась с ней на отлично. На протяжении 18 лет я, ломая заскорузлые стереотипы, на собственном примере доказывала то, что профессия дизайнера заслуживает всяческого уважения, поскольку это честный и благородный труд.

Вторая трудность заключалась в том, что такого направления, как коммерческий дизайн не существовало и приходилось все пропускать через собственный опыт: и «грызть гранит» дизайна, и стены непонимания «лбом пробивать», и ошибаться. Нелегко, но безумно интересно. И чем труднее давалась победа над собой и обстоятельствами, тем сладостнее был ее вкус.

Три года назад меня накрыло профессиональное выгорание. Внезапно. Тотально. Кризис развивался на фоне моей сложной беременности вторым ребенком. В ту пору мои заказчики называли меня «диванным генералом», поскольку повсюду я носила складной стульчик. Представьте, на стройке, среди хаоса, шума и пыли, молодая женщина на 7-м месяце беременности сидит на «раскладушке» и в окружении солидных мужчин решает серьезные вопросы. Сегодня это может звучать забавным, но тогда мне было не до смеха. В декрет я уходила ровно на одну неделю. И это не шутка. Когда Розе было 7 дней, я вместе с ней вышла на объект. Буквально кормя свою малышку грудью, я решала рабочие вопросы. На тот момент я параллельно вела несколько проектов и практически все технические процессы от чертежей до заме-

ров осуществляла своими руками, вникая в малейшие детали, несмотря на то, что у меня был офис с сотрудниками. Чрезмерная нагрузка, желание все и всех держать под контролем выматывали меня до предела. Меня не радовало ничего в тот момент и даже от крупных, стоящих предложений хотелось бежать. Это состояние возникло в результате «перенасыщения» всем: проектами, общением, творчеством. **Во всем хороша мера. Даже если это касается профессии твоей мечты.**

Я всерьез хотела уйти из профессии и планировала заняться организацией детских праздников. Или уйти в бизнес мужа – я даже начала вести страницу в социальных сетях для его музыкального магазина. Сбежать от проекта можно, но от себя не спрячешься. Мне пришлось собраться, взять себя в руки и радикально пересмотреть свое отношение к жизни и своей деятельности, неожиданно ставшей невыносимой. Выйти из глубокого кризиса мне помогла неоценимая поддержка со стороны моего любимого мужа и близких. Сессии с психологом позволили взглянуть на ситуацию с разных ракурсов и найти наилучший выход.

Мой личный квантовый скачок случился тогда, когда я осознала то, что главная жизненная ценность и основной ресурс заключаются во внутреннем равновесии. Я поняла то, что могу оставаться мозгом проектов, реализуя их интеллектуальную составляющую, а «моими руками» могут быть другие. У меня отлично получается налаживать контакты, выстраивать стратегию для заказчиков и координировать процессы. Мне оставалось научиться доверять и делегировать часть рутинных функций своим подчиненным, чтобы в дальнейшем, ведя параллельно ряд проектов, исключить риск интеллектуального и эмоционального выгорания. Я решила оставить за собой такие задачи, как переговоры с «поля» и «настроения», закрытие основных «болевых» точек. На дизайнеров возлагались решение обременяющих меня текущих технических вопросов. Благодаря оптимизации распределения полномочий, задач и ответственности, я буквально «развязала» себе руки, освободившись от непосильной ноши и могла вести до 10 проектов одновременно. Это был прорыв.

Абсолютно из любой ситуации, какой бы тяжелой она не была, есть выход. **Положительная сторона кризиса заключается в том, что, во-первых, он заканчивается, а во-вторых, указывает на точки нашего роста.** Так что «все пройдет, пройдет и это». Останется только то, что мы накопили в своей душе. В результате моих изысканий в области коммерческого дизайна и в «муках выгорания» родилась авторская технология, позволяющая любому дизайнеру (и не только) научиться достойно зарабатывать, соблюдая равновесие между трудом, семьей и отдыхом. Другими словами кайфовать от работы, наслаждаться общением с близкими, полноценно отдыхать и иметь хороший доход при этом. Ну, роскошно же! Именно наша профессия даёт свободу выбора: когда, сколько и с кем я хочу работать. Плюс возможность проводить больше времени с детьми. Как же добиться этого тонкого баланса?

Я назвала разработанную мной систему «Идеальный дизайнер». Она включает пять взаимосвязанных звеньев, образующих целостность. Я ею горжусь. И не без оснований. Эта концепция помогла мне стать самой собой. Она легла в основу моего обучающего курса «Старт в коммерческом дизайне». Каждую из частей этой модели можно применять автономно, но именно в синергии они дают наиболее плодотворный эффект. В этой главе я лишь слегка коснусь столпов моей системы, подробнее каждую из них рассмотрим в соответствующих разделах книги.

Эмоции

Это то, что наполняет любого человека. Вся наша жизнь состоит из самых разнообразных эмоций. Именно они делают нас живыми и настоящими. Очень важно какие именно ощущения вы испытываете дома и на работе. Вы должны понимать то, что дизайнер коммерческой недвижимости сродни аккумуляторной батарее, от которой на протяжении всего периода реализации проекта будут подпитываться все его участники. Каждый из них, обладающий набором индивидуальных эмоциональных характеристик, в вашем лице будет искать внимание и поддержку.

Вам как менеджеру будут звонить все, в любое время суток и по всякому поводу. Ответственность за принятие решений будет лежать исключительно на Вас. От скорости и качества ваших реакций зависит судьба проекта. Чтобы все это выдержать, нужно стать немного психологом и образцом спокойствия. И это актуально для всех сфер жизни.

Коммуникации

Я прокачала свои коммуникативные навыки до такой степени, что на первом же знакомстве с заказчиком могу на 90% с уверенностью сказать, что это мой проект. Важна именно первая встреча. На ней решается все. Или почти все. Подготовка к ней – это колоссальная превентивная работа. Я перестала ходить на деловые встречи со своим портфолио. Как оказалось, это вообще никому не нужно. В этой книге есть раздел «Первая встреча», где я подробно рассказываю о том как подготовиться к ней и делюсь секретами WOW-эффекта, которые придадут вам уверенности в себе.

Правовая грамотность

К сожалению, дизайнер достаточно часто страдает из-за недобросовестных заказчиков. Мне самой приходилось бывать в спорных ситуациях. Юридические неурядицы конкретно выбивают из привычной колеи. Повышение правовой грамотности убережет вас от нечистоплотности заказчиков.

Свобода

Дизайнеры зачастую даже не подозревают о том, что весь процесс работы с легкостью можно организовать в режиме онлайн. У меня, повторюсь, это получилось совершенно случайно. И как известно «случай – псевдоним Бога». В ожидании нашей дочери Розы я дистанционно спроектировала 3-х этажный ресторан площадью 500 м2. Даже моя команда в свое время испытала шок от подобной неслыханной дерзости. Удаленная схема оказалась вполне рабочей. Кстати, клиенты с удовольствием принимают условия дистанционного взаимодействия. Такая практика всем удобна и здорово экономит время. В настоящее время 80% проектов я веду удалено, с болью вспоминая как всего 3 года назад лишала себя свободы действий, «привязываясь» к объекту. Благодаря пандемии вариант дистанционного коммуницирования стал повсеместной нормой.

Команда – ваш пятый элемент

Еще 3 года назад я абсолютно все задачи проекта тащила на себе. Я никому не могла доверить даже простейшие из них. Мне казалось, что я тот самый пятый элемент, без которого невозможен успех. К счастью, я вырвалась из плена этих иллюзий. На самом деле, результат зависит именно от слаженной командной работы. Как грамотно сформировать команду, найти равновесие между делегированием и контролем над проектом мы поговорим в четвертой части книги. Используя мой подход, вы перейдете на качественно новый уровень. Сегодня я чувствую, что за моей спиной стоит крутая, надежная и сплоченная команда, которая всегда рядом. Тот самый пятый элемент.

Создавая матрицу «Идеального дизайнера» я прежде всего ориентировалась на себя. Помимо всего прочего я – любящая жена и заботливая мама, разносторонняя и социально активная личность, страстная путешественница и убежденный гедонист. Чтобы научиться все успевать, следует подобрать подходящую систему и, дисциплинируясь, устанавливать ее в свою жизнь. Я выстроила собственную парадигму и не схожу с ее рельс уже несколько успешных лет. Поверьте, я кайфую от каждой минуты. Я делюсь своим опытом, поскольку очень хочу, чтобы счастливых и самодостаточных людей было как можно больше. Буду рада, если моя книга будет полезна и приблизит вас к наполненной радостью и осознанностью жизни. И всегда помните о том, что «будущее принадлежит тем, кто верит в красоту своих мечтаний». *

** Цитата Элеоноры Рузвельт*

Часть 1 Идеальный дизайнер

Глава 1. Дизайнер коммерческих пространств – кто он?

Настоящий успех дизайнера коммерческих интерьеров заключается в умении создавать пространство, которое будет приносить радость и высокий материальный доход ему и заказчику. В этой части книги мы поговорим о том кто же этот супер человек, которого мы называем коммерческий дизайнер и какими навыками он должен обладать. Идеальный дизайнер – это громкое заявление, но я убедилась на практике, что быть таковым – это не фантазия, а вполне реальная возможность.

Слово «дизайн» произошло от английского слова «design» – что означает «проектировать, чертить, задумывать, делать планы и рисунки и т.п». Дизайнер это художник-конструктор, который занимается художественно-технической деятельностью в разных областях. Он может быть архитектором, проектировщиком, иллюстратором, веб-дизайнером, плакатным дизайнером, дизайнером мебели. Спектр дизайнерских профессий широк и разнообразен. В рамках данной книги нас интересует одна из них – дизайнер коммерческих интерьеров.

Возможно, по мнению обывателя представители этой профессии выглядят свободными художниками и творческими личностями. Доля истины в этом видении есть. Но дизайнер кардинально отличается от художника. Разумеется, существуют дизайнеры-художники, но их продуктивность полностью зависит от вдохновения. На протяжении десятилетий они ведут единственный проект, наслаждаясь самим процессом и своими творческими амбициями. Но мы с вами хотим заработать деньги и имя. Промышленный дизайн решает конкретные задачи для бизнеса клиента и из множества идей вы должны выбрать самое эффективное решение. Художник же живёт искусством, в творчестве основываясь на собственном восприятии мира и одна его идея способна породить множество интерпретаций.

Главное отличие коммерческого дизайнера от обычного проявляется в том, что первый обладает более расширенными компетенциям и знаниями, в том числе о коммерческих объектах. Второе преимущество – оперативность. Проекты, которыми занимается коммерческий дизайнер, реализуются достаточно быстро, в среднем за месяц. Рестораторы, с которыми я плотно взаимодействую, хотят сотрудничать именно с коммерческими дизайнерами.

К универсалам я отношусь, прямо скажу, скептически, поскольку не представляю, как дизайнер может обслуживать все направления. Это все равно, что хвататься за все ремесла, но толком ни одним не владеть. Невозможно быть профессионалом во всех сферах одновременно. Я очень уважительно отношусь к дизайнерам жилых помещений, несмотря на то, что этот рынок уже переполнен. Они, по крайней мере, знают, куда идут.

Какими навыками должен обладать дизайнер?

Дизайнер должен постоянно развивать в себе различные способности и навыки, которые помогут ему в карьере. Во-первых, у него должно быть хорошо развито абстрактное мышление – возможность представлять визуальные образы. Во-вторых, наработаны художественные навыки – когда вы с ходу можете взять лист бумаги, карандаш и нарисовать заданный объект. Для нашей профессии важно наличие развитого цветового восприятия или цветоощущения. Этому учит наука колористика. У каждого индивидуума цветоощущение свое. Мы можем в этом убедиться, открыв страницы дизайнеров в социальных сетях. Один из них предпочитает монохромную, черно-белую «картинку». Другой, наоборот, транслирует в мир яркие и жизнерадостные краски. Вам следует найти свою цветовую рецепцию.

Большая роль в нашем деле отведена чувству вкуса, гармонии и меры, которые формируют наш уникальный стиль. Хороший вкус можно в себе воспитать, постоянно эксперимен-

тируя и развивая свою чувствительность. Всё в природе стремится к простоте и равновесию. Лишь человек сам создает себе сложности (кстати, от слова «ложно»). Равновесие и есть гармония, которая заключена в простоте. Гармонизация, как стремление к гармонии, представляет собой норму поведения, которая воплощается в определенных социальных и жизненных обстоятельствах. Универсальным проявлением гармонии является золотое сечение или «Божественная пропорция». Мы встречаем ее в природе (морская раковина, узор паутины, строение ДНК), архитектуре (Храм Василия Блаженного, Великие пирамиды Гизы), дизайне логотипов (Apple, Toyota). Принцип золотого сечения полностью реализован в теле человека (вспомним Витрувианского человека Да Винчи). Стремитесь во всем к равновесию и простоте. Это и есть ключ к гармонии.

Дизайнеру важно научиться создавать образ по описанию заказчика. Порой клиент пытается объяснить то, что он хочет на понятном только ему языке с помощью выразительных жестов, достаточно размытого представления и демонстрации фотографий: «А у вас нет такого же, но с перламутровыми пуговицами?». Из этого, во многом неопределенного, «бесформенного» и расплывчатого материала дизайнер должен научиться создавать четкий образ с последующим воплощением его в реальности. Выполнить эту нелегкую задачу можно вооружившись интуицией (буквально считывать с пространства желания клиента) и внимательностью – чуткостью к реакциям заказчика. Это возможно только тогда, когда вы находитесь в моменте, «здесь и сейчас». Творчество – это не «витание в облаках», а вполне конкретное понятие. Находясь в «потоке», то есть сосредоточившись непосредственно на процессе, вы способны своевременно находить оптимальные ответы на актуальные вопросы. Маленькая ошибка может стоить больших денег.

В последнее время довольно часто мы сталкиваемся с терминами «hard skills» и «soft skills». Hard skills (англ. «жесткие» навыки) – это костяк нашей деятельности, основные профессиональные навыки, которыми дизайнер непременно должен обладать. Это в том числе **художественные умения**: способность анализировать форму, конструкцию, пространственное расположение, тональные отношения и цвет изображаемых предметов. К категории hard skills относятся и **навыки черчения**. Профессионал должен освоить следующие программы: AutoCad, Archicad, Corel Draw, 3dMax и программы для скетчинга, но с некоторой оговоркой. Если вы планируете работать в одиночку и осуществлять весь трудоемкий процесс самостоятельно долго и нудно, то, разумеется, должны хорошо работать (производить расчеты, чертить, обрабатывать изображения и др.) во всех этих программах. Но я агитирую вас за создание собственной команды, в которой каждый будет заниматься своим делом – тем, что у него получается лучше всего. Я хочу, чтобы вы научились делегировать обременяющие вас функции своим сотрудникам. Вы должны четко расставить акценты. Чего вы на самом деле хотите? Пробивать свой финансовый потолок, смотреть вперед, выстраивать грандиозные финансовые планы и при этом уделять относительно небольшую часть времени на проекты в качестве менеджера? Или же весь груз «тащить» на себе со всеми вытекающими отсюда последствиями: профессиональное и эмоциональное выгорание, задержка проектов и т.п.? **Один из секретов успешного проекта заключается в грамотном делегировании задач.** Для того, чтобы эффективно управлять процессом и выдавать толковое Техническое Задание, достаточно лишь ориентироваться в вышеперечисленных специализированных программах, знать две-три значимые кнопки, на которые вовремя нужно нажимать.

Следующий «жесткий» навык – это **профессиональная насмотренность**. Что означает получение опыта и «воспитание» вкуса в результате просмотра и анализа качественного визуального контента: фотографий, видео, фильмов и т. п. Этот инструмент предназначен для того, чтобы держать нас в «тонусе» – следует регулярно отслеживать мировые тренды, находить новые темы для проектов и прогнозировать модные тенденции. Он помогает распознавать то, что именно на повестке дня считается стильным, гармоничным и актуальным, а что – нет.

Насмотренность подразумевает не только разглядывание картинок в Pinterest, необходимо чувствовать дизайнерских артефактов вживую. Для этого и в целях «шлифовки» профессиональной насмотренности я рекомендую смотреть на окружающий мир через призму дизайнерского видения. Например, когда вы приходите в ресторан, гостиницу или офис, подмечайте детали, которые вас «зацепили». Фотографируйте их и сохраняйте в отдельных папках: офисы, бары, санузел. Я советую это все аккумулировать в одном месте, пусть даже в перемешку, но в перспективе, поверьте, это пригодится. Когда вдохновение вас покинет, и нужно будет найти именно ту форму или воплощение объекта, которое вас направит и поможет в работе с заказчиком. Проверено на собственном опыте.

Приведу пример. Мы обсуждали концепцию будущего ресторана с хозяином. Я, угадав его настроение и стремление, нашла в своем архиве подходящие фотографии. Ему очень понравилась пара предложенных вариантов, тут же нашлось решение и «лед тронулся». Умение настроиться на «волну» заказчика в купе с натренированной насмотренностью дают не только прекрасные результаты, но и повышают вашу экспертность в глазах заказчика. Но хочу обратить внимание на существенный нюанс. Насмотренность предполагает вовсе не копирование и подражание модным трендам – это поверхностный уровень. Я предлагаю наблюдать за достижениями других с целью вдохновиться и создать что-то свое, уникальное. Кстати, этот подход актуален для всех ипостасей жизни. Например, я перманентно и с интересом отслеживаю работы ведущих мировых дизайнеров. Среди российских специалистов я могу выделить основателя и руководителя Русской Академии Дизайна (RAD) Анну Симонову, Полину Афонскую (школа «Умный дизайнер»), Диану Балашову, дизайнера – новатора и архитектора Гари Нуриева (работает в Нью-Йорке) и многие другие. Я искренне восхищаюсь их творениями и стилем.

Следующий немаловажный, но достаточно нудный момент – это знание норм СанПиНов и СНиПов. **Владение «нормативкой» – абсолютный must have.** Да, разбираться в этом мучительно и неинтересно. Но в процессе работы, рано или поздно вам, как ни крути, придется изучать санитарные правила и нормативы. Как минимум, вы должны знать, что они есть. Существует крайне низкая вероятность того, что вы окажетесь в компании профессионалов, проектирующих 50-е заведение по счету, и они посвятят вас в эти тонкости. В процессе ведения проектов шеф-повара, баристы и специалисты, отвечающие за технологическую схему заведения, могут подсказать вам и научить нюансам «нормативки». Если таких помощников не окажется рядом, следует открыть утвержденные санитарные нормы по кухне и изучить – это не сложно. Вам нужно понять, что эти «скучные» нормы влияют на успех любого проекта.

Приведу пример из своей практики. Однажды мы проектировали кальянную в городе Вологда. Это должен был быть очень успешный и классный проект. Мы знали о том сколько дверей в помещении требуется для получения алкогольной лицензии, как они должны располагаться, как именно должен быть организован склад. Мы, казалось, учли абсолютно все. Но мы не приняли во внимание один нюанс, то, что по соседству с кальянной была расположена школа. Если детский сад, образовательное или медицинское учреждение, прочие социально важные объекты располагаются менее, чем в 150 метрах от кафе или ресторана, то алкогольную лицензию он не получит. Проект с кальянной попал в стол. Эта неудача стала для меня уроком на всю жизнь – санитарные нормы и правила знать нужно!

Следующий значимый **hard skills – понимание бизнес-процессов и внутренней логики заказчика.** Без этого навыка вы не сможете спроектировать эффективно работающее коммерческое пространство. Часто встречается ситуация, когда потрясающе красивая «картинка», допустим, фешенебельный ресторан, себя не оправдывает – попросту не работает из-за отсутствия налаженных бизнес-процессов. Скорее всего этот бизнес развалится, заведение сможет спасти только профессионал сектора HoReCa. Поэтому Ваши заказчики не должны пугаться того, что вы вникаете во все бизнес-процессы. Объясните им то, что вы хотите создать

максимально крутое заведение. Нужно понимать то, что если вы занимаетесь HoReCa, то вы должны знать чем именно живет HoReCa. Проектируя офисы, следует быть в курсе того, какие сейчас тренды в этом сегменте. Например, популярный вариант **open space office**. Что кроется за этим потрясающе красивым названием? Стекланные перегородки или вовсе их отсутствие? Так! Какие должны быть перегородки? Почему именно такие? Умение задавать вопросы будет вашим жирным плюсом. Поскольку речь идет о коллаборации дизайнера и бизнеса, в процессе которой первый не только картинку рисует, а пытается найти оптимальное решение. Не стесняйтесь просить своего партнера помочь вам разобраться в малознакомых вопросах. Не надо делать вид, что вы все и так знаете и даже больше, чем заказчик. Это в принципе невозможно. Быть честной перед собой и миром – очень крутое и важное для меня качество. Надеюсь, что и для вас!

Такая компетенция, как **осведомленность о трендах рынка** сама по себе понятна. Интересуйтесь. Изучайте. Анализируйте.

Слегка коснемся **умения составлять проектно-сметную документацию**. Помните о том, что я призывала вас освободиться от бремени рутины? Не забывайте, что существуют прекрасные сметчики, специально обученные этому мастерству. Предлагаю вам не насиловать свой мозг и делегировать эту задачу другим. Лучше поделиться деньгами со своей командой, чем зарыться в многозадачности, отодвигая свой успех и «замораживая» финансовый потолок.

Последний навык из разряда **hard skills** – это **пространственное или объемное мышление**. Оно подразумевает осознание пространственных характеристик объекта (размер, форму, местоположение) и ментальное взаимодействие с этим объектом (например, его перемещение). Эта мыслительная деятельность помогает нам создавать пространственные образы. Если вы с легкостью и без карт ориентируетесь на местности, у вас хорошо развито визуальное-пространственное мышление.

Все навыки категории **hard skills** связаны с активностью левого полушария мозга, уровнем IQ и логикой. В отличие от **Soft skills** – «гибких» навыков. Для их развития требуются EQ (эмоциональный интеллект), эмпатия, соответственно используется правое полушарие мозга. **Soft skills** включают **чувство вкуса и стиля, коммуникативные способности и стрессоустойчивость**. Крайне важно как вы общаетесь с заказчиками, подрядчиками, коллегами, прорабами на стройке. Всем нравится доброжелательный и конструктивный диалог.

Эмоциональный интеллект в сфере дизайна – это чувствование буквально «кончиками пальцев» потребностей своего заказчика. Без **железной стрессоустойчивости** коммерческому дизайнеру придется нелегко, поскольку мы выполняем проекты в очень сжатые сроки, иногда они сокращаются до 2–3 недель. Все многочисленные задачи проекта, вся его «боль», волнение заказчика спрессовываются и постоянно выплескиваются на менеджера проекта.

Также важно тренировать в себе умение **конструктивно реагировать на критику**, воспринимать ее адекватно. Ситуации бывают разные, прорабы и работники свои просчеты порой сваливают на дизайнера. Допустим, вам позвонили и в грубой форме «навешали всех собак». Вы начинаете «закипать» и вот-вот сорветесь. Стоп! Не стоит обижаться и начинать критиковать в ответ – это примитивная психология «устрицы». Вместо того, чтобы оправдываться и ввязываться в неконструктивный разговор, скажите, что перезвоните. Первое и самое правильное, что нужно сделать – успокоиться. Освойте простую дыхательную практику. Например, дыхание сокола – самой выносливой птицы в мире. Делаем короткий вдох через нос и медленный длинный выдох через рот. Соотношение, допустим, 1:7, выдох может быть дольше. Такое дыхание очищает психику и успокаивает ум. Достаточно пары минут, но лучше все десять. Итак, подышали, успокоились, улыбнулись. Спросите себя, а что собственно произошло? В уравновешенном состоянии любую ситуацию вы увидите совсем в другой цветовой тональности. Наша внутренняя реакция – это вопрос только нашего выбора, соответственно, мы можем выбирать: обидеться на весь мир, чувствуя себя жертвой или посмотреть на ситуа-

цию немного со стороны, увидев выход, казалось бы, из тупика. Вернув себе равновесие, вы готовы к обсуждению назревших вопросов, но совсем из другого внутреннего состояния, осознанного и продуктивного. Поверьте моему личному опыту, умение «держат удар» – направлять свои реакции и поведение в правильное русло продвинет вас на более выгодные позиции. Это касается любой жизненной ситуации. Научиться жить так, чтобы никакое внешнее обстоятельство не могло вас «выбить из колеи», негативно повлиять на Ваше внутренне состояние – это то, к чему должен стремиться любой дизайнер. В главе «Как быть в ресурсе?» мы разберем способы поддержания внутреннего баланса.

Если Вы начнете применять ключи, заложенные в этой книге, на практике, уверяю, ваша жизнь станет намного легче, вы сможете адекватно и удачно позиционировать себя в глазах заказчиков, коллег по цеху и в личной жизни. Я говорю об этом уверенно, поскольку мои знания получены из опыта. Узнали что-то полезное для себя – возьмите и сделайте, получите результат.

Что означает термин «позиционирование» в маркетинге? Этот инструмент брендинга позволит выгодно подчеркнуть отличительные черты и ценность вашего бренда, увеличив конкурентные преимущества. Вам следует выбрать верную позицию по отношению к своему заказчику, сформировав твердое убеждение в том, что вы именно тот, кто ему нужен, а он тот, кто необходим вам. Другими словами, вы просто созданы друг для друга. И несомненно вы тот самый коммерческий дизайнер, который с уникальным подходом, грамотно, круто и эффективно спроектирует его бизнес-пространство. Речь идет о позиционировании, как о продуктивной и честной линии поведения, а не о красивых, но пустых обещаниях. Это крайне важно. Равно как и соблюдать экологию в информационном пространстве: не размещать в своих соцсетях цифровой хлам, не делиться сведениями, которые могут скомпрометировать вашего партнера.

Верная и честная стратегия в позиционировании себя в глазах соратников по цеху несомненно будет приносить свои плоды благодаря взаимовыгодному сотрудничеству. Например, я передала своего заказчика по жилью своей коллеге, потому что уверена в ее профессионализме. Мне совершенно не жалко отдать ей клиента, поскольку она проявляет себя, как добросовестный и опытный дизайнер жилья. В свою очередь она может посоветовать меня потенциальным заказчикам, заинтересованным именно в коммерческом дизайне. Это пример добросовестной конкуренции. Коллегам по цеху подобная добропорядочная коммуникация безусловно обоюдовыгодна.

Подытожим – любой навык и компетенцию можно и нужно осваивать и укреплять. Требуются желание, энергия, время и практика. Советую обратить внимание на нейрогимнастику или йогу для мозга – упражнения, объединяющие движение и мысль, которые развивают оба полушария головного мозга. Через определённые движения развиваются умственные и творческие способности, укрепляется память, успокаиваются ум и психика. Упражнения простые и достаточно забавные. Можно и нужно выполнять их с детьми. Достаточно нескольких минут в день.

Глава 2. Плюсы профессии

Как я люблю свою профессию! Я не знаю другой такой области, где было бы возможно все богатство нашей внутренней вселенной, стремления и фантазии «телепортировать» в мир внешний. Нереально круто то, что нашими материализованными, воплощенными в реальность идеями могут пользоваться не избранные, не одна семья, а все желающие. **Возможность самовыражаться – уверенный плюс коммерческого дизайнера.**

Я обожаю гибкий график работы. Наша профессия создает для этого благоприятные условия, нужно только научиться управлять проектом дистанционно и доверять своим сотрудникам, делегируя им некоторые обязанности. Это достаточно высокий уровень, который открывает новые возможности. К этому нужно стремиться.

Одно из преимуществ нашей профессии – отсутствие финансового потолка. Если верно расставлены приоритеты, вы и ваша команда действуете слажено, то у вас никогда не будет финансового потолка. Вы, как человек создающий, будете находиться в постоянной динамике. Поверьте, так оно и есть.

Знаете, что я еще ценю в нашем деле? Возможность осязать своими руками «воплощенный» в материю замысел. Ты приходишь в созданное тобой открывшееся кафе, испытывая приятное волнение. Любуешься простым, но элегантным решением ставшего тебе родным интерьера и еще раз убеждаешься в том, что светильники и столы подобраны идеально. С удовольствием вдыхаешь дивные ароматы кофе и специй. Сидишь на самый удобный стул на свете и моментально расслабляешься. Прикасаешься к поверхности стола, ощутив легкую шероховатость древесины и похвалив себя за то, что смогла убедить хозяина использовать именно натуральные, живые материалы. Наслаждаешься свежесваренным кофе, приготовленным благодарным баристой, с которым несколько недель назад вы бурно обсуждали вид будущей зоны бара. Вынырнув из собственных ощущений, с радостью обнаруживаешь то, что гости кафе чувствуют себя здесь более чем уютно, «как дома» – слышишь за соседним столиком восторженные отзывы постоянных посетителей. Дорогие мои, как может быть еще лучше? Это же настоящее чудо! Пространство, которое ты создала и напитала своей энергетикой, приносит радость тебе и другим! По-другому и быть не может, когда все создается с любовью. Воспринимать результаты своего труда всеми органами чувств – самая крутая мотивация для дизайнера. За одну только эту возможность можно влюбиться в нашу профессию!

Психологи считают то, что человеку важно «пощупать» результат своего труда и осознать свою пользу. Именно поэтому очень популярно огородничество: посадил, вырастил и накормил. Напомню вам показательную историю. В далеком 305 году жил римский император Диоклетиан. Примерно в 60 лет он удалился от всех дел и уехал в Сплит заниматься сельским хозяйством. Когда ему предложили вернуться в политику, он не согласился. На вопрос почему он ответил примерно так: «Ах, если бы вы видели, какую капусту я вырастил, вы бы не спрашивали».

Ни для кого не секрет, что быть коммерческим дизайнером гораздо престижнее и интереснее, чем дизайнером жилья. Если вы осуществили 1–2 успешных проекта, то автоматически получаете общественное признание и о вас начинают говорить с интересом. Это классно!

Возможность нести красоту в мир тоже очень здоровский фактор. Улучшать окружающую среду, делать этот мир и людей лучше. Что может быть достойнее? Только возможность создавать среду для жизни. Пространство, как живой организм, вступает во взаимодействие с человеком, способствуя его деловой активности и полноценному отдыху. В приятной, наполненной уютом, теплом и спокойствием обстановке мы чувствуем себя соответствующе.

Вы бывали в ситуации, когда попадая в новое место, не могли понять, почему вам там так хорошо? Дело в том, что дизайнеру этого помещения удалось, продумав каждую

мелочь, вложив свои энергию, время и интеллектуально-креативный ресурс, предвосхитить желания заказчика и потенциального посетителя. Любое пространство наполнено энергетикой его создателя. И каким оно будет зависит во многом от вас. Чем вы его наполните, какой энергией? Крайне важно создавать из состояния любви. Это касается всех проявлений. Чем бы вы ни занимались: обсуждение и реализация проекта, ожидание любимого кофе, прогулка, да хоть выращивание капусты. Делайте это с радостью.

Несомненный плюс нашей профессии проявляется в общении с интересными людьми. Вы будете встречаться с умнейшими, состоявшимися, незаурядными личностями с широким бэкграундом, которые могут многому научить. Эти встречи дарят потрясающий experience и бездну вдохновения.

Глава 3. «Подводные камни», о которых стоит знать

Ну как же без них? Я насчитала четыре основных, но достаточно весомых. Первый, к сожалению, часто встречающийся на практике «камушек» – **несоответствие результатов проекта ожиданиям заказчика.**

Несмотря на то, что вы сообща обсуждали все детали, его чаяния и реальность не сошлись. Причиной может быть одно из двух. Либо вы изначально неверно поняли своего клиента – ваши «hard skills» и «soft skills» не сработали должным образом. Либо же заказчик сам не знает, что же он хочет на самом деле – этот фактор следует научиться «считывать» в самом начале, во время первой же сессии. Например, клиент, посмотревшись картинок с ресурса Pinterest, говорит то, что хочет хинкальную, но дешевую. На предъявленный ему вполне приличный, но бюджетный проект, реагирует удивлением: «Это что, пельменная? Я просил хинкальную». В его голове прочно засел привлекательный образ заведения с Pinterest, но то, что реализация этого проекта не может быть дешевой в принципе, клиент принимать отказывается. Установка «быстро, качественно, недорого» звучит крайне заманчиво для заказчика, но у этой броской фразы мало общего с реальностью. Чтобы не разочаровывать клиента следует научиться управлять его ожиданиями – выяснять, вникать в бизнес-процессы, обсуждать, убеждать и убеждаться самому. В первую очередь это открытое общение. И помните о том, что **приводить картину мира заказчика в максимально возможное соответствие** – одна из важнейших задач дизайнера.

При всем уважение к клиентам, вынуждена констатировать то, что второй «подводный валун» может встретиться в виде **заказчика-«террориста»**, который в прошлом имел негативный опыт с дизайнером или людьми любой другой творческой профессии. Не повезло. Бывает. Но «террорист» свой неудачный опыт упорно экстраполирует на все дальнейшие отношения, навязывая свою депрессивную игру – ты жертва, он агрессор. Он будет выискивать несуществующие ошибки; доводя до истерики, требовать переделывать раз за разом отличный проект. Чтобы вы ни делали, он никогда не будет доволен, потому что видит в вас того самого специалиста из прошлого, которому хочет отомстить. Таких «ассасинов», встречающиеся к счастью нечасто, нужно научиться распознавать сходу и «обходить за версту». Будьте немного психологом и поберегите свои нервы. Да и о каком положительном и эффективном результате может идти речь в подобной неблагоприятной коллаборации?

Третья напасть, которая может произойти с коммерческим дизайнером (и не только с ним) – **это юридическая незащищенность.** Ни для кого не является секретом то, что 99% судебных дел между дизайнером и заказчиком заканчиваются не в пользу первого. Ни один суд не встает на нашу сторону. Такая печальная сложилась практика. Известны положительные исходы в Москве и Питере, но их критически мало. В моей практике был случай, когда пришлось компенсировать заказчику более 100 000 рублей за несоответствующую артикулу плитку, проект при этом стоил всего 90 000 рублей. Это была целиком наша ошибка – в договоре была зафиксирована наша ответственность за авторский надзор. Соответственно мы должны были в размещенном заказе указать верный артикул. После этого прецедента мы с юристом детально проработали договор, застраховавшись от подобных неприятностей.

Четвертый «подводный камень» достаточно суров. Дизайнер не только создает красивые картинки. Может стать, что придется и стену красить, и строительный мусор выносить, и шпильки менять на резиновые сапоги. Еще и ненормативную лексику придется изучить для того, чтобы рабочих лучше понимать. Наша профессия, на первый взгляд, девичья, но с некоторыми нюансами.

Вам будет гораздо проще достигнуть своей вершины, когда вы твердо встанете на рельсы коммерческого дизайна и будете точно знать в каком именно направлении двигаться. Я поста-

раюсь вас научить как, не распылявшись по мелочам, безошибочно выбирать стоящие проекты. Те, которые будут вас вдохновлять и наполнять, дадут достойный статус, откроют новые финансовые потоки и горизонты. Не стоит браться за проект, который вас опустошает и истощает. Погоня за количеством ни к чему хорошему не приведет. Верные решения в личном позиционировании, выборе проектов и клиентов позволят идти к своей цели достаточно легко, поднимая финансовый потолок и кайфуя от профессии на все 100%.

Для многих занятие коммерческим дизайном является воплощением их детской мечты, для других – это стремление преобразовать мир, третьих привлекает перспектива заработать приличные деньги. Для меня это возможность воплощать свои идеи в классных проектах, меняя мир к лучшему в тандеме с моими заказчиками и в комфортном для меня графике.

Уверяю, вы всегда найдете своего заказчика, а он найдет вас. «На каждую кастрюлю найдется своя крышка».

Глава 4. Доход коммерческого дизайнера

Мы подошли к самому приятному – доходам коммерческого дизайнера. Начну с того, что это 100% договорная история. Ниша коммерческого дизайна не имеет твердых смет и конкретных тарифов. Каждый проект – это неповторимое, с характерными особенностями событие. И всякий раз вы самостоятельно регулируете свой доход. В последнее время я берусь одновременно за пару больших проектов длительностью около 2–5 месяцев и 3–4 маленьких на 1–2 месяца. Я точно знаю сколько хочу заработать и всегда получаю проекты под свой запрос. Как этого добиться? Во-первых, не следует хвататься за все предложения подряд. Лучше участвовать в одной, но стоящей и вдохновляющей истории, чем вести три проблематичных и изнурительных проекта. Одна моя знакомая после одного «трудного» проекта не могла работать три года, настолько он ее истощил. Во-вторых, цените свой труд по достоинству. И, наконец, разрешите себе жить в изобилии.

Но вернемся к «нашим баранам» – ценообразованию услуг коммерческого дизайнера. Сравним с рынком жилья – дизайн квартир подразумевает фиксированные тарифы, например, средняя цена по регионам составляет от 2 000 до 2 500 рублей за м², в столице до 10 000 рублей за м² (данные на момент выхода книги). Но жилые площади не могут быть гигантскими, а коммерческие объекты вполне. Например, мы проектировали ледовый дворец, его площадь составляла более пяти тысяч квадратных метров. В другом нашем проекте по проектированию трибун стадиона площадь объекта составляла 3 000 м². В коммерческом дизайне совсем другой масштаб и соответственно другие цифры, нежели на рынке жилья. При согласовании цены с заказчиком важно придерживаться конструктивного и обстоятельного диалога, быть готовым аргументировано обосновать свою позицию и ценность своего предложения. Торг абсолютно уместен и приветствуется, как на восточном базаре. Надо уточнить то, что заказчик начинает переговоры о цене с пониманием того, сколько он готов заплатить за данный проект, а исполнитель, соответственно, какую сумму заявить. И каждый знает насколько он готов «подвинуться». Допустим, мне предлагают создать проект магазина размером 500 м² в городе N. Проанализировав потребительские возможности этого города, я выхожу на сумму, которую хочу получить, допустим 200 000 рублей. Но клиенту я озвучиваю 300 000 рублей, заранее понимая, что это много и он не согласится. Попросту говоря я заложила резерв под снижение цены. В результате переговоров мы договариваемся на 200 000 рублей, а то и на 250 000 рублей.

Не забывайте то, что представления об уровне финансового потолка находятся исключительно в нашей голове. Поверьте, дизайнер может с легкостью зарабатывать от 30 000 до 300 000 рублей ежемесячно, именно потому что он самостоятельно регулирует количество проектов и размер их стоимости. Размер вашего дохода будет зависеть и от того, как вы будете делиться заработанным с участниками своей команды. Я всегда отдаю 50% от стоимости контракта сотрудникам, участвующих в проекте, распределяя между ними пропорционально их участию. Я оставляю себе половину потому что я – мозг и идейный вдохновитель и этот заказ без меня не состоялся бы в принципе. Именно я занимаюсь поиском клиентов, согласованием договоров и документации, конструирую тему проекта. Мои коллеги отвечают за техническую сторону вопроса, создают 3D-план и т. п.

Прибыль зависит в том числе и от нашей организационно-правовой формы: ИП, ООО, самозанятые и т. п. Поскольку налоги, бухгалтерское и банковское обслуживание и т. п. «съедает» некоторую часть заработанного.

Советую всем составить персональное «плечо дохода». Допустим, на данный момент вы зарабатываете 30 000 рублей в месяц. Но в течение года хотите выйти на сумму ежемесячного дохода размером 120 000 рублей. Разделив эту сумму на 12 месяцев, получаем «плечо дохода»,

равное 10 000 рублям. Соответственно, в следующем месяце следует стремиться выйти на доход размером 40 000/37 500 рублей и далее ежемесячно прибавлять по 10 000/7 500 рублей.

Глава 5. Как быть в ресурсе?

В этой главе мы обсудим модную, но, стоит признать, очень важную, тему психического и физического ресурса и детально разберем возможные причины истощения. Для начала определимся с понятием «ресурсное состояние». Ресурс – это наш жизненный баланс. Он подразумевает два ключевых компонента – физическое и психологическое здоровье. Это состояние наполненности энергией не только для реализации креативных задач, но и для решения текущих бытовых вопросов.

К сожалению, большинство из нас хорошо знакомо с прямо противоположным явлением – не ресурсным состоянием или синдромом эмоционального истощения. Находясь в «тисках» выгорания, невозможно адекватно заниматься не то чтобы проектом, но и вообще своей жизнью, поскольку одолевает прокрастинация. Хочется бездумно скролить социальные сети или досматривать очередной сериал, что по сути является сливанием драгоценных времени и запасов психической энергии. Прокрастинация беспощадна и способна незаметно затянуть в трясиину абсолютного бездействия. Что такое прокрастинация? Откладывание дел и решения вопросов на потом.

Чтобы добиться высокого качества жизни и соответствующих результатов, в первую очередь, нужно осознать, что именно «похищает» вашу энергию и научиться ее возобновлять. Достаточно часто распространенными причинами истощения организма являются систематическое переутомление, регулярный недосып, нездоровое питание, хвори и, разумеется, вредные привычки. Чтобы выбраться из «воронки истощения» следует изменить образ жизни и образ мыслей, как бы банально это ни звучало.

Перечислим основные разрушающие нас ментальные привычки. Одна из них – **элементарная дисфункциональность (автоматичность) мышления**. Регулярно испытываемое чувство вины, допустим, из-за съеденного тирамису – это деструктивное отношение к себе. Самобичевание, в принципе, занятие весьма энергозатратное. Обвиняя себя за что-либо, порой беспочвенно, мы наполняем наше сознание проработкой негатива, что естественным образом оттягивает вашу энергию. Чувства долга и долженствования, чрезмерная требовательность к себе безусловно работают против нас. «Я должна быть хорошей, стройной, успешной и счастливой». Знакомо? Все эти параметры долженствования вынуждают заполнять свой день бесконечными делами под сомнительным и бесполезным лозунгом «должен!» Как только жертва долга останавливается, дабы перевести дух, у нее автоматически возникает тревожность и очередной приступ самообвинения. Этот порочный круг приводит к колоссальной потере энергии, которая сама по себе не восполняется. Запомните, вы никому ничего не должны. И, соответственно, вам никто ничего не должен.

Следующая причина истощения кроется в **привычке сравнивать себя с окружающими**. Всегда найдется тот, кто будет моложе, красивее или талантливее нас, поэтому неблагоприятной пищи для ума предостаточно. Сознание загружается бессмысленным сравнением, которое окрашивает наш эмоциональный фон в весьма унылые цвета.

Наш энергетический потенциал «добывает» также **гиперконтроль**. Порой нам кажется то, что если мы перестанем контролировать ситуацию, детей, любимого человека или подчиненных, все пойдет не так. Стоит научиться различать здоровый контроль и чрезмерный. Гиперконтроль нарушает чужие границы и является скрытой формой абьюза. Подумайте об этом, когда берете на себя очередную чужую ответственность.

Талантливым и креативным личностям свойственно быть **перфекционистами**. Избыточная требовательность к себе и окружающим, хроническая неудовлетворенность и гиперответственность являются также факторами, способствующими выгоранию.

Подавленные эмоции – это непредсказуемый и опустошающий нас «ящик Пандоры». Например, вас беспричинно отчитал клиент. Вы промолчали. Но испытали разочарование и затаили обиду – эмоции, которые пришлось подавить в себе, ввиду отсутствия коммуникативных навыков. Чаша терпения не бесконечна. Рано или поздно невыраженные своевременно чувства могут вылиться либо на окружающих (как правило, на самых близких), либо привести к психастеническому заболеванию или расстройству. Накопленное напряжение принято снимать традиционным способом в баре. Но этот метод – иллюзия, поскольку алкоголь не помогает избавляться от стресса, а наоборот, угнетает Центральную Нервную Систему.

Ничто так не отравляет жить, как **неуверенность в себе**. Представьте такую картину. Человек постоянно себя во всем обвиняет. У него масса дел и он несомненно всем должен. Держать все и всех под контролем для него жизненно необходимо. Чем занято его сознание? Оно поглощено борьбой с самим собой и окружающим миром. Сосредоточено на бесконечном преодолении, по большому счету, выдуманных проблем. Причина подобной поведенческой модели спрятана в сомнениях в себе, что, по большому счету, является страхом быть собой. Можно назвать это точкой креатива и потока? Разумеется, нет. Поскольку вся внутренняя энергия направлена на деструктивное противостояние.

Допустим, вам предложили участвовать в интересном и крупном проекте. Вы читаете ТЗ и, естественно, пытаетесь оценить срок его исполнения. Вы, отводите три месяца, что крайне мало. И как показывают исследования в момент принятия иррационального решения активируется зона мозга, отвечающая за болевую чувствительность. Что и является физиологической подоплекой прокрастинации. Вдруг выясняется, что у вас недостаточно сил на волевой акт, чтобы взять и ворваться в творческий процесс. Поскольку частично бессознательно вы опасаетесь того, что данная работа займет уйму ваших времени и сил, которых недостаточно. Как реагирует на это ваш ум? Он «заботливо» предлагает: «Переключись на что-то более приятное. Отдохни. Работа – не волк...».

Наш ум – это великий изобретатель. Он начинает обманывать нас всевозможными способами. Как это происходит? Например, вы «мучаетесь» над проектом, но не можете сосредоточиться на процессе, постоянно отвлекаясь. «Я не могу работать в таком беспорядке. Нужно срочно убраться». Навели идеальный порядок. Затем пошли пить кофе. А новости посмотреть? Почему бы на пять минут не заглянуть в социальные сети? Эта история о том, что ум пытается заменить глобальную, незнакомую и долгосрочную задачу на понятную, легко и быстро выполнимую. Вы прибегли – получили желаемый результат. Мозг, в принципе, получил ту же гормональную подпитку, как если бы вы сделали свой проект. Естественно, при реализации скромной задачи прилив гормонов ниже, но, главное, ум остался доволен.

Таким образом, мозг манипулирует нами, пытаясь оградить от чувства неудовлетворенности, боли, страха перед выполнением большого и сложного дела. К чему это приводит? Вы испытываете сиюминутное спокойствие, но в долгосрочной перспективе откладывание дел приводит к еще большему усугублению стресса. Подключается чувство вины, активизируется установка долженствования, которые еще больше вас вытягивают из дефицитного состояния продуктивности. Время вместе с тем неумолимо поджигает. Наступил хаос дедлайна. Вы с выпученными глазами и очередным страхом, что клиент вот-вот закроет проект, и вы останетесь ни с чем. В ответ на стресс в кровь выбрасываются адреналин и кортизол. Эти гормоны мобилизуют тело и мозг для незамедлительных действий, способствуя ясности мысли и скорости работы. Вы чудом спасаете проект, хотя прекрасно понимаете то, что могли бы сделать его гораздо качественнее, будь вы организованнее. Кстати, когда уровень адреналина и кортизола становится слишком большим, энергетические ресурсы человека истощаются, и его продуктивность снижается.

Как преодолеть пресловутую прокрастинацию и перехитрить мозг?

Как вы уже поняли, прокрастинация – чисто физиологический процесс. Есть очень крутая и простая техника – один из ключевых инструментов тайм-менеджмента. Она называется «Помодоро», которая была придумана благодаря кухонному таймеру, похожему на томат. Вернемся к нашему проекту. Вы читаете ТЗ. Составляете план действий. Вдруг вы понимаете то, что для его выполнения требуется слишком много времени и сил, и на это может не хватить вашей энергии. Что нужно сделать дальше? Уберите подальше все отвлекающие вас вещи. Это очень важно. Выключите телефон. Мессенджеры, если они есть в компьютере, также необходимо отключить. Всего на 20 минут. Перед запуском таймера или будильника следует составить список рабочих задач. После этого установите таймер на 20 минут и сосредоточьтесь на ТЗ. Звонок таймера даст сигнал к кратковременному отдыху.

В чем секрет «помидорной» техники?

Во-первых, человек может удерживать концентрацию внимания в среднем 20 минут. Раньше, кстати, считалось, что 40 минут. Эта методика позволит вам начать формировать нейронную связь, которая позволит вам увидеть образ результата. Но следует нацеливаться не на него, а сосредоточиться именно на процессе. Ваш мозг согласится – «20 минут. Это не страшно. Я готов». Повторюсь, изучайте ТЗ не думая о результате. Просто работайте над своей задачей в течение 20 минут. После этого дайте себе отдохнуть 5–10 минут. Во время которых обязательно смените род занятий. Если в течение 20 минут вы занимались аналитикой, креативом то можно, допустим, поприсесть, сделать пару звонков. Затем цикл повторяется – вы снова возвращаетесь к ТЗ на 20 минут.

В чем хитрость? Когда мы сосредотачиваемся, автоматически активизируется фокусировка внимания и задействуются сформированные ранее нейронные связи. Это то состояние когнитивных функций (память, внимание, праксис, то есть целенаправленная деятельность), в котором мы находим привычные решения для задач, с которыми сталкиваемся. Иначе говоря, нейронные связи – это привычки или понятные нам действия. Эти связи нужны для того, чтобы мозг не обрабатывал постоянно одну и ту же информацию. Один раз сделал и запомнил. То есть мы обладаем опытом, создавшим соответствующие нейронные цепочки. Сталкиваясь с новой задачей, мозг актуализирует имеющиеся нейронные связи и к вам приходят актуальные решения.

Но где и как искать креативные решения? Именно для этого существует рассредоточенное мышление. Оно актуализируется, когда чередуются сосредоточенные и рассредоточенные режимы. Когда при поставленной задаче (проекте) вы меняете род деятельности (приседания), начинают укрепляться слабые нейронные связи. Вы не знаете какой будет результат, но элементы новоиспеченных знаний начинают подключаться к решению вашей текущей задачи, внося новые компоненты в процесс принятия решений.

«Помидорный» цикл запускается неоднократно. Очередные 20 минут вы работаете также без желания достичь конкретного результата, всецело погружаясь в процесс. В какой-то момент появляется все больше мотивации. Образ результата становится четче и план действий начинает вырисовываться в вашей голове – вы входите в состояние потока. Я искренне рекомендую к прочтению книгу «Поток: Психология оптимального переживания» американского психолога Михай Чиксентмихайи.

Я думаю, каждый из вас не раз переживал потоковое состояние. Это состояние сверхпродуктивности, при котором все физиологические потребности «выключаются» и ничто не может отвлечь вас от вашей работы. Вам не хочется ни спать, ни есть. Вы находитесь в моменте «здесь и сейчас». Быть в потоке означает находиться в синхронности с местом, временем, проходящей информацией и выполнением текущих задач. Вы в ресурсе, необычайно воодушевлены и не можете оторваться от процесса. Войти в поток порой бывает непросто. Но «помидорный» трюк вам в помощь. 20 минут вы занимаетесь непосредственно процессом, потом небольшая пауза со сменой деятельности и так далее. Цикл повторяется до тех пор, пока вы

не почувствуете свою готовность ворваться в процесс в полной мере, не отвлекаясь. Это очень полезный инструмент. В том числе он поможет вам избежать коварной прокрастинации.

Источники возобновления энергии

Источники возобновления энергии – это ключи трансформации мышления. Благодаря им мы можем чаще пребывать в позитивных состояниях, которые будут питать наш ресурс. Существуют простые, но эффективные практики, активирующие ресурсное состояние.

Список удовольствий

Для начала составьте список того, что ежедневно вас радует, тех мелочей, которые приносят удовольствие. Это могут быть арома-свеча в восточном стиле с нотами сандала или элементы интерьера, привезенные из экзотических путешествий, увлекательное хобби или встречи с друзьями. Именно то что заряжает и радует вас способствует выработке серотонина – «гормона счастья». К экологическим способам генерирования в организме этого чудо-гормона относятся любая физическая активность, сон, медитация или плитка любимого шоколада. Составьте свой собственный список и каждый день выбирайте минимум пять пунктов из него и внедряйте их в свою жизнь ежедневно.

Единственный человек, кому вы нужны больше всех на свете, это вы сами.

Не следует ждать, что кто-то другой будет заботиться о вас и любить. Первый человек, который должен вас полюбить, это вы сами. Осознайте это. Примите и полюбите себя таким, как есть.

Дневник успеха

Я всем рекомендую завести дневник успеха. В него необходимо записать все ваши достижения, начиная с рождения. Причем это могут быть не глобальные свершения, но те, которые значимы лично для вас. Например, победа в школьной олимпиаде по математике. Вспомните чувство гордости, которое вы испытали в тот момент. Или с дедушкой вы смастерили скворечник и радовались, когда к нему за кормом прилетали птицы. Вы окончили школу или университет с отличием, написали стихи или снимались в кино. Или в чем-то смогли преодолеть себя – это тоже несомненный успех. Каждое из наших личных достижений в свое время наполняло нас позитивными эмоциями и придавало уверенности в себе. Таким же эффектом обладают воспоминания о наших успехах.

Давайте начнем прямо сейчас! Заполните ниже как минимум десять пунктов значимых для вас успешных событий.

Всякий раз, когда ваша уверенность в себе падает, возвращайтесь к этому списку. Перечитайте прямо сейчас составленный перечень достижений и вспомните связанные с ними эмоции. Обратите внимание на то, как меняется ваше внутреннее состояние. Ощущаете ли вы потенциал успеха, прилив энергии? Покинули ли вас тягостные сомнения?

Сильные стороны

Следующий инструмент создания позитивных эмоций – «инвентаризация» ваших сильных сторон. У каждого есть персональная сила. Кто-то терпелив, другой умеет слушать, третий считает то, что быть открытым и эмоциональным – это здорово. Отпустите нормы общепризнанных положительных качеств личности и доверьте бумаге то, за что вы себя действительно цените и в чем именно состоит ваша уникальность. В этом *списке-«источнике»* вы всегда можете черпать вдохновение и уверенность, каждый раз когда сомневаетесь в себе. Эта история изменения состояния сознания, которая происходит благодаря тому, что вы переводите фокус своего внимания на собственную силу.

Благодарность

Одна из самых мощных ресурсных техник – письмо благодарности самому себе. Эту практику желательно применять ежедневно. Попробуйте каждый вечер писать, как минимум, пять благодарностей в свой адрес. Писать следует от руки, поскольку ручное письмо активизирует мозговые процессы. Оставайтесь наедине с собой и подумайте за что вы сегодня себя

благодарны? Например, я прямо сейчас искренне благодарна себе за то, что пишу эти строки для вас. Благодарна себе за любовь и внимание к самой себе. Как только вы начнете благодарить сами себя, то есть *дарить себе благо* и научитесь смотреть на себя глазами Бога, то есть с любовью, вы увидите то, что окружающие поменяют к вам свое отношение.

Энергия благодарности – одна из самых сильных и высоко вибрационных. Это энергия созидания. Поверьте, поводов для признательности, как и для радости, бесконечное множество. Благодарите свои тело и личность за то, что с их помощью вы проявляете себя в этом мире. Чистую воду – за то, что она очищает вас и наполняет ресурсом. Близкого человека – за его теплые объятия и за то, что он есть. Случайного прохожего – за его светлую улыбку. Коллегу – за доброе слово. День – за то, что сложился, как надо. Воспитывайте в себе благодарность и ничего не принимайте как должное. Внутренний искренний отклик в обмен на то, что люди и Вселенная сделали что-то нам во благо – естественная потребность зрелого человека. Станьте «лабораторией» по созданию радостных и благодатных эмоций и вы удивитесь тому, как изменится ваша жизнь.

Замена убеждений

Следующее, достаточно трудоемкое, но результативное упражнение – это замена убеждений. Каждый из вас, наверняка, слышал про знаменитое «Колесо баланса», которое помогает проанализировать основные сферы жизни: здоровье, деньги, семья, хобби, друзья, как нечто целостное. По 10-бальной шкале оцените каждый сегмент колеса: «0» – полная катастрофа, «10» – лучше быть не может. У каждого из нас существуют персональные убеждения, которые закладываются с детства родителями, окружением, культурным контентом и даже СМИ. По тем сферам, которые имеют у вас самый низкий рейтинг, следует написать, как минимум, пять негативных или нейтральных убеждений.

Рассмотрим сектор «отношения». К примеру, вы убеждены в том, что все мужчины изменяют или вас не смогут полюбить пока не постройнее на пять килограммов. Установки в сегменте «деньги» могут быть следующие: «Все богатые люди снобы» или «невозможно заработать честным трудом большие деньги». И далее по кругу. Увидев картину в целом, вы узнаете, насколько вы удовлетворены каждой областью жизни и, возможно, испытаете шок. Многие из этих отрицательных убеждений, вы даже не замечаете, но поскольку они при выполнении этого упражнения возникли в вашей голове, значит они есть. Именно они определяют тот результат, к которому вы пришли в жизни в каждой сфере.

Негативные убеждение – это дисфункциональные (автоматические) мысли, которые когда-то «забрались» в вашу голову. Необходимо их переписать на положительное и какое-то время перечитывать новые установки как аффирмации. Например, «в мире много достойных и верных мужчин, с которыми я могу построить серьезные отношения». И это правда. Потому что так и есть. Или «мне предлагают интереснейшие проекты и деньги текут ко мне рекой». Установку «у меня ничего не получится» можно заменить на «я делаю все гениально». Не стесняйтесь и ни в чем себе не отказывайте. Вы не должны спорить со сформированным убеждением, следует найти ему достойную и вдохновляющую альтернативу.

Вышеперечисленные техники хороши сами по себе. Но в комплексе они дают синергетический эффект. Представьте, вы сначала делаете то, что вам нравится. Затем перечитываете дневник своих успехов. Следующий шаг – перечисляете свои сильные стороны и благодарите себя. Затем аффирмируете ваши новые убеждения. В каком вы будете эмоциональном состоянии в результате этих практик? Конечно, в благодатном и продуктивном – ресурсном. Если вы научитесь переключать свое внимание с самобичевания, долженствования и сравнения с другими в созидающее русло, тем больше сохраните психическую энергию, необходимую для продуктивной жизнедеятельности.

Самые образованные и прогрессивные люди находятся в постоянном процессе познания. Вспомните главную мудрость величайшего мыслителя Сократа, признавшего: «Я знаю,

что ничего не знаю». **Мы не должны настаивать на всезнании.** Это заблуждение невозможно априори. Если вы чего-то не знаете или во что-то не верите, то вовсе не значит, что этого не существует. **Позвольте быть всему.** И непонятной для вас информации в том числе. Открывшись новому, мы обретаем больше возможностей для самореализации. Постоянно обучаясь, пробуя и экспериментируя, наша личность становится многограннее, шире и глубже. Согласитесь, бич нашего времени – «профессионалы» поверхностной компетентности, овладевшие базовыми навыками и судящие обо всем на уровне банальных фраз. Но к счастью, ценится нестандартность и оригинальность. А уникальный продукт может создать исключительно индивидуальность.

Феномен Энергии

Энергетическое поле человека – понятие физическое. Задумывались ли вы когда-нибудь о том, что формирует вашу энергетику? Наше биополе или психическая энергия, да и все в мире создается посредством вибраций. Каждая клетка нашего тела вибрирует благодаря внутри нее движению атомов. Клетка состоит из молекул, молекулы – из атомов. Последние движутся с определённой частотой, создавая наше биополе. Именно оно ответственно за событийный ряд нашей жизни, который выстраивается так или иначе. Частота измеряется в Гц. Разрушающим и отнимающим у нас энергию эмоциям, таким как раздражение, гнев и обида соответствуют низкочастотные вибрации. Сомнения, самобичевание, чувство вины, которого в природе в принципе не существует, то есть надуманные эмоции от нашего разума безжалостно крадут драгоценные время и силы.

Почему в народе говорят о том, что «беда не приходит одна»? Потому что любая неприятность – это триггер. Он запускает нашу эмоциональную реакцию, вызывая негативный энергетический всплеск. Согласно незыблемому Закону Вселенной «подобное притягивается к подобному» негативная эмоция «примагничивает» к себе другую, схожую по вибрациям. Всем знакомы дни, когда все буквально «валится из рук». Почему? Именно потому что событийный ряд выстраивается таким образом, чтобы вывести нас на эмоции, которые являются энергетическим топливом для Пространства. Пространству все равно какого качества будет заряд, в случае раздражительности он со знаком минус. Каждый из нас, хотим мы этого или нет, несет ответственность за транслируемые нами мысли и эмоции. Они, являясь энергетическими частицами и волнами, формируют пространство и, повторюсь, нашу реальность. «Метафизика», – скажите вы скептически или иронически. Напрасно. Эзотерическое познание сегодня стало частью культуры, динамично развивается и влияет на научный мир.

К высокочастотным эмоциям относятся чувства созидющего толка: **благодарность, принятие, любовь, радость, вдохновение.** Благостные эмоции следует создавать осознанно, чтобы они выстраивали соответствующий благоприятный событийный ряд. Как можно чаще думайте об источниках благодарности и искренне благодарите. **Формирование реальности – это игра человеческого разума, а не кармическое послание свыше.** Именно вы управляете своим эмоциональным состоянием и задаёте тон своей энергетике. Она согласно вашим вибрациям притягивает в ваш круг заказчиков и исполнителей, проекты, реализацию и деньги, поскольку все есть энергия, а материя – ее уплотненная форма. Научитесь сонастраиваться с желаемым. Высокий результат соответствует высокочастотным вибрациям. Если вас устраивает посредственность и серость, особо напрягаться не придется. Вы получите это с легкостью. Что излучаешь, то и получаешь.

Также важно уметь настраиваться на волну партнера в случае, если вы участвуете в коллаборации. В идеале это должно происходить взаимно. Колебания энергетического поля или пространства воспринимаются как волны, которые переносят энергию из одной его точки в другую. У волны есть также определенная частота. Быть на одной волне с партнером означает совпадать по частоте и чистоте вибраций. Чем они выше, тем благоприятнее будет пространство вариантов и прекраснее синхроничность событий для вас и вашего проекта.

Главный источник истощения – отсутствие смысла

Крайне важно понимать зачем вы занимаетесь этой профессией. Приносит ли это пользу обществу? Например, вы не просто проектируете ресторан, а в перспективе повышаете качество жизни других людей и формируете культуру их досуга. Или, возможно, вы помогаете воплощать чьи-то мечты в реальность. Вы увидите, как благодаря вам кто-то становится счастливее. Это вдохновит вас, наполнит смыслом вашу деятельность и будет еще одним источником вашей личной силы, вашей ценностью. И помните, чем больше отдаете, тем больше получаете обратно. Будьте в ресурсе!

В главе использовались материалы курса «Идеальный дизайнер», предоставленные дипломированным психологом Владиславой Кореновой.

Глава 6. Образ и внешний вид

В этой главе речь пойдет о том, как дизайнеру и, в принципе, любому специалисту создать эффективный имидж, вызывающий доверие у клиентов.

Обратимся к фразе великой Марлен Дитрих: «Я одеваюсь для имиджа. Не для себя, не для публики, не для моды, не для мужчин». Почувствовали ли вы отклик в ее словах? Я надеюсь, что да, потому что в словах Марлен Дитрих заключена вся важность вашего будущего имиджа. Имидж понятие весьма емкое. Когда мы подробнее разберем с вами все его элементы, будет очевидно то, что его формула складывается не только из внешнего облика, но и подкрепляется немаловажной внутренней составляющей личности. Между имиджем и стилем существуют принципиальные различия. Хотя, на первый взгляд, может показаться то, что это тождественные, моментами взаимозаменяемые понятия.

Имидж

Имидж – всеобъемлющий термин, обозначающий образ человека, формируемый в сознании окружающих. Его структура содержит **14 компонентов**, каждый из которых имеет значение. Общий имидж личности делится на **внешний (публичный) и внутренний**. Контактируя с другими людьми, мы считываем информацию о них благодаря своим органам чувств, прежде всего, с помощью зрения. Ваш внешний вид – это своего рода «визитная карточка», которую в первую очередь оценивает клиент.

Также крайне важен **вербальный аспект**. Правильная речь и верно выбранная тональность коммуникации, отражающие интеллект и внутреннее состояние, способны создать самое благоприятное впечатление и наоборот. Чем лучше ваши речь и голос, тем на большее признание вы можете рассчитывать. Умения грамотно оперировать профессиональными терминами, ясно выражать свое экспертное мнение и давать дельные, без лишней «воды», практические советы – без преувеличения ценнейшие навыки. Таким образом вы демонстрируете свой уровень образования и квалификации, глубину и широту знаний, создавая у потенциального клиента чувства надежности и доверия.

Компонентами имиджа являются и ваш **круг общения** и то, как вы одеты и выглядите. Даже то, какие духи вы предпочли сегодня. К факторам, влияющим на формирование имиджа, также относятся **финансовая составляющая и семейное положение, хобби и увлечения** и др. Все вышеперечисленные аспекты влияют на создаваемое впечатление о вас. Это относится не только к клиентам, но и к любому человеку, с которым вы общаетесь. Как только, вы попадаете в общество незнакомых людей, в глазах окружающих почти мгновенно складывается ваш образ. Роль первого впечатления трудно переоценить, поскольку его практически невозможно изменить. Поэтому постарайтесь грамотно использовать эффект первого впечатления, чтобы изначально сформировать о себе благоприятное мнение.

Что же важнее цвет или фасон одежды? Конечно, превыше цвет. Прежде всего, человек воспринимает именно его. Во-вторых, с помощью бюджетных ресурсов можно найти вполне достойное «дорогое» цветовое решение, например покраска стен, какой-то предмет интерьера или одежды. Они будут иметь большее значение, чем форма. Поэтому уделяйте достаточно внимания цвету вашей одежды, даже если ее крой достаточно сложный. Выбирайте цвета, вызывающие доверие у окружающих. Чаще всего это светлые оттенки. Вы можете понаблюдать какое именно впечатление создается у человека, который видит вас в конкретном цвете. И в соответствии с этим выбирать нужный образ, работающий на эффект, который вы хотели бы произвести. Известно то, что продуцируют доверие и располагают к беседе **синий, белый, голубой, зеленый и серый**

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.