

 женщина и бизнес



Елена Ермакова

Кухня креативного маркетолога,

или

Как готовить вкусные идеи



Елена Ермакова
Кухня креативного
маркетолога, или Как
готовить вкусные идеи
Серия «Женщина и бизнес», книга 7

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70292428
SelfPub; 2024*

Аннотация

Мне не хочется писать научные труды по креативному или латеральному мышлению. Я уверена, что вы сможете при желании найти и прочитать такие книги самостоятельно, тем более что в самом конце книги я дам вам личные рекомендации, что точно стоит прочитать.

Главы этой книги не имеют последовательности, ведь на кухне мы – главные шеф-повара и можем творить наши кулинарные шедевры, как нам вздумается. Открывайте эту книгу каждое утро за чашечкой чая или кофе и просто смотрите, какая из глав вам откликнется, читайте и делайте, обязательно добавляя в мой рецепт себя и свои «приправы».

В книге простыми кулинарными метафорами я буду много рассказывать о еде, напитках и приготовлении пищи, подразумевая маркетинг, продажи и креативные идеи. Будет

много историй из моей жизни весёлого маркетолога и путешествий. Мне хочется сделать эту ценную по смыслу книгу максимально лёгкой и вкусной.

Содержание

Глава 1. Кто я и зачем Вам эта книга	5
Глава 2. Надо ли вам, вообще, иметь знания по маркетингу и продажам?	10
Глава 3. Как пользоваться этой книгой и её «рецептами»?	12
Глава 4. Как продавать в праздники? Пример Нового года	15
Глава 5. Агрессивные продажи перед праздниками. Пример Нового года	17
Глава 6. Синдром раскаяния покупателя	20
Глава 7. Клиентоориентированность	22
Глава 8. Негативный опыт: в чём его польза?	25
Глава 9. Как быть эффективной и системной, если ты – творческая личность?	28
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Елена Ермакова Кухня креативного маркетолога, или Как готовить вкусные идеи

Глава 1. Кто я и зачем Вам эта книга

Привет, на связи Елена Ермакова. Знакомые и друзьязовут меня просто – Эрнестовна (и это – моё настоящее отчество). В начале книги принято писать, кто я, вообще, и зачемвам эта книга.

Я столько раз меняла профессии в своей жизни, что описывать все не хватит и целой книги. Я – человек-сканер, мне интересно абсолютно всё. Вот, к примеру, совсем недавно я стала писательницей, и 1 августа 2022 года выпустила свою первую книгу «Эмоциональный копирайтинг» всего за 5 дней. Она сразу стала хитом продаж.

С моей помощью уже написано более одного миллиона текстов. Мне понравилось писать книги, приносящие пользу: быстро, здесь и сейчас. И я написала ещё несколько книг. В самом конце 2023 года я выпустила свою 6 большую книгу,

которая завершила его и стала хитом продаж на «ЛитРес». Я даже рискнула и осуществила свою мечту с 2017 года. Придумала и напечатала метафорические карты «33 подсказки для вдохновения автора», а к ним выпустила расширенную по подсказкам книгу, которая вошла в топ самых продаваемых книг жанра нон-фикшн октября 2023 года на «ЛитРес».

Пока я в самом начале 2024 года писала для вас эту книгу, я одновременно училась в высшей школе режиссёров и сценаристов на живом и интенсивном курсе «Основы сценарного мастерства». Лютый мороз стоял в эти новогодние дни в Санкт-Петербурге, но в моей голове вот уже много лет живёт идея написать свой небольшой сериал, поэтому морозы мне были нипочём. Надев ушанку и мамины варежки, я прошла всё обучение, и моя писательская голова полна новых идей и задумок. А куда они меня приведут – я и сама пока не знаю.

На сегодняшний день мною написаны и выпущены следующие книги:

- «Женский бизнес «Вконтакте» без миллиона в кармане»
- «Как легко продавать себя дорого и в кайф»
- «Предназначение. Цель. Жизнь»
- «33 подсказки для вдохновения автора»
- «Женский инфобизнес вне возраста, страха и стресса»
- «Эмоциональный копирайтинг»

Вот что я написала о себе на своей авторской странице

«ЛитРес»:

«Елена Ермакова. Писательница. Коуч по текстам. Организатор писательских марафонов. Мастер креативного маркетинга, копирайтер, smm-специалист с опытом 9 лет. Я – пинатель прокрастинаторов, зарядатель мозгаторов, вдохновитель скучаторов и освещатель непониматоров. Писательница текстов и книг по имени «строчунья». Строчу тексты я очень быстро, бывает и очЕпятки оставляю, но больше о них не переживаю. Раньше я играла на фортепиано, а сейчас мои пальцы играют на клавиатуре, ведь музыка текста такая удивительная и очень красивая. Я могу сыграть для вас любую мелодию текстом, просто попросите».

В 2023 году я запустила и провела 2 потока своего авторского курса «Как написать книгу за 21 день», и уже мои ученики начали выпускать свои первые книги. Я не планирую останавливаться на достигнутых результатах, и на 2024 год у меня большие и очень креативные планы. Признаюсь вам честно, я пока сама не знаю, куда они меня приведут, но мне так весело жить и работать!

Девиз моего 2024 года: «Скажи скуке: «Нет!»».

В мире скоростей мы хотим меньше тратить времени на чтение лишней информации, да я и сама люблю делать всё быстро. Поэтому в моих книгах нет воды, всё чётко, быстро и только по делу.

В 2023 году (а это был мой год Кролика), мне исполнилось 48 лет. И, сколько я себя помню, я всегда занималась прода-

жами и бизнесом. Продавала игрушки и деревяшки ребятам, когда родители отвозили меня в деревню на лето, деньгами были подорожники. Наверное, многие из вас помнят эти весёлые игры. Продавала польскую косметику в школе подругам, и зарабатывала свои первые настоящие деньги. В семнадцать лет у меня уже были первые ларьки и опыт общения с товарищами, которые контролировали весь бизнес в Питере. Я была и миллионером, но кризис 2014 года разорил меня полностью, и именно тогда я приняла окончательное решение уйти из оффлайн-бизнеса в онлайн. Больше никаких аренд, закупок товаров, расходников и найма сотрудников. Я решила свести свои финансовые риски к минимуму и ушла в сеть «ВКонтакте» (ведь здесь не надо платить аренду).

За прошедшие 7 лет я потратила ещё один миллион рублей на своё обучение. Я нанимала дорогих и не очень, специалистов, училась и получала новые профессии. Мне было очень страшно. Я помню свой первый курс по таргетированной рекламе во «ВКонтакте» в 2016 году. Я прореvelte почти весь курс, ничего не понимая в незнакомых словах и действиях. Я ведь далеко не программист, и переучиваться, когда тебе за 40, уже не так просто, как в 20, а большая часть такого образования направлена на молодой возраст. Многие курсы так и остались нетронутыми, потому что оказались слишком сложными, скучными и шаблонными. А уж про обратную связь от кураторов курсов я просто промолчу.

Есть много книг, написанных про фундаментальный маркетинг и креативное мышление. Я прочитала и изучила вдоль и поперёк почти все, но они либо устарели, либо написаны непонятным нам языком.

Мне не хочется, чтобы вы тратили своё драгоценное время на чтение моих компетенций, это вы можете посмотреть на моей странице «ВКонтакте». А сейчас давайте лучше поговорим о вас. Эта книга поможет вам преодолеть первый страх начать готовить вкусные и креативные маркетинговые идеи, словно вы на своей любимой кухне и создаёте новые блюда на основе старых проверенных рецептов. Сделайте свой первый шаг на пути избавления от стыда перед самими собой и начните достойно зарабатывать на своих талантах.

И ещё мне очень хотелось бы показать вам личный пример: эта книга состоит из лучших постов моего блога. И да, так тоже можно. Кто будет искать эти посты спустя год или два? А ведь в каждом из них есть хорошее зерно для развития или действий, история или жизненный опыт опытного достигателя с кучей набитых шишек на пути.

Глава 2. Надо ли вам, вообще, иметь знания по маркетингу и продажам?

Большинство курсов продаются по простой схеме. Вас убеждают в том, что вы – полный профан, и знаний явно не хватает, обещают все секреты профессии продавца за месяц или два, и то, что вы выйдете на миллион в месяц. Смешно, конечно, но эта легенда до сих пор работает. Я сама (и не раз) много лет назад покупалась на эти манипуляции: мол, получи знания по продажам, купи готовые гайды или схемы продаж – и жизнь изменится в один миг! И я шла и покупала, моя голова была забита этими новыми схемами продаж.

Так вот, никаких секретов там нет. Есть обычная пошаговая инструкция, ну и просто собрано всё в одном месте. Нельзя научиться продавать на примерах чужих проектов, особенно успешных. А на курсах нам именно это и показывают, убеждая наш мозг: вот, смотри, я тут миллионы зарабатываю – и ты сможешь. Все курсы по продажам похожи друг на друга, как две капли воды. А, проще говоря, воды там гораздо больше, чем пользы.

Поэтому не надо быть крутым продавцом. Достаточно начальных знаний и основ, азбуки, если хотите. А самое главное – делать свои первые шаги и действовать, а не си-

деть, сложа руки. И моя книга вам в этом поможет. Главное – брать и делать. Не смотрите на большие и успешные паблики, там уже давно всё в полном порядке (они работали хорошо много лет), но для старта ваших продаж они не подходят. Не читайте успешные кейсы представителей большого бизнеса. А вот что надо сделать в первую очередь.

Возьмите свой проект, если он уже есть, или мечту сделать проект, найдите похожие небольшие страницы, группы или паблики, но не места, где больше 10.000 участников. Ищите похожих, тех, кто тоже недавно начал: год назад, например. Посмотрите на них. Наша главная задача – просто познакомиться и дружить с этой аудиторией, найти своих среди миллионов.

Вы будете совершать свои ошибки и учиться только на них. А первые личные продажи вы заполните как самые важные события в своей жизни. Вот, к примеру, я пишу свою очередную книгу, но пока до конца не разобралась, как же продавать их так, чтобы в конце года на моём счёте лежал один миллион рублей. Но, продавая всего одну книгу в день, я по-прежнему радуюсь, как ребёнок.

Дайте себя время, и это время – ровно один год. Человек всегда идёт к другому человеку, и ваши люди к вам обязательно придут. А мы просто научимся вместе готовить самые лучшие идеи, которые не оставят ваших клиентов равнодушными.

Глава 3. Как пользоваться этой книгой и её «рецептами»?

Мне не хочется писать научные труды по креативному или латеральному мышлению. Я уверена, что вы сможете при желании найти и прочитать такие книги самостоятельно, тем более что в самом конце книги я дам вам личные рекомендации, что точно стоит прочитать.

Я просто расскажу, как я живу последние 5 лет в плане еды и кулинарии. Вот, помню, раньше я готовила сразу на неделю: один суп, одно второе. И мы ели одно и то же 5 или 7 дней подряд. Мне, признаться, это очень надоело, и я решила просто слушать себя по утрам.

Я, правда, не знаю заранее, чего я захочу съесть в новом дне. Мы последние годы окружены выбором продуктов, как на шведском столе. Больше не надо стоять часами в очередях за мясом или ловить докторскую колбасу, не нужно носить домой мешками картошку. Можно зайти и купить нужное количество всего, чего душе вашей угодно.

Поэтому по утрам я просто сажусь пить свой чёрный кофе и слушаю свои желания. Тело точно знает, чего нам надо именно сегодня. Солёное или жирное, сладкое или острое, маринованное или свежее.

С креативными идеями примерно такая же история, их не

надо выдумывать или мудрить, готовить заранее впрок. Они вокруг вас: на вашей кухне, за окном, в случайном разговоре людей, проходящих мимо, в автобусе, на работе, в детском садике или школе. В чатах и переписках, в весёлой шапке женщины на улице. Их можно ловить в утренних новостях, по телевизору, в ленте социальных сетей, в кино, музыке.

Вам нужно сделать всего одно движение – сесть и послушать свой внутренний голос:

- что вы хотите сказать сегодня этому миру?
- что вы хотите дать сегодня этому миру?
- как вы хотите помочь этому миру сегодня?
- что вы хотите отдать сегодня людям?
- как вы хотите донести ценность себя миру сегодня?
- какие эмоции вы хотите передать миру сегодня?
- чем вы хотите поделиться с людьми сегодня?

Вы и есть – своё главное блюдо дня, вам просто надо разнообразить его разными приправами и вариациями подачи. Главы этой книги не имеют последовательности, ведь на кухне мы – главные шеф-повара и можем творить наши кулинарные шедевры, как нам вздумается. Открывайте эту книгу каждое утро за чашечкой чая или кофе и просто смотрите, какая из глав вам откликнется, читайте и делайте, обязательно добавляя в мой рецепт себя и свои «приправы».

Ещё больше «кулинарных советов» вы найдёте в моём

блоге «Кухня креативного маркетолога», а вход сюда абсолютно свободный.

В книге простыми кулинарными метафорами я буду много рассказывать о еде, напитках и приготовлении пищи, подразумевая маркетинг, продажи и креативные идеи. Будет много историй из моей жизни весёлого маркетолога и путешествий. Мне хочется сделать эту ценную по смыслу книгу максимально лёгкой и вкусной. Если у вас возникнут вопросы, я с радостью отвечу на них в своём блоге.

Ко мне часто приходят новые клиенты, и почти каждому я после первой консультации или аудита ласково говорю, что у них полный винегрет. Не знаю, как вы, а я винегрет очень люблю, но только на столе. Он же тоже может быть разным, с разными соусами и заправкой, с селёдкой или авокадо. Моя книга – это почти как винегрет, только из глав, каждая из которых полезна по-своему, а вместе они дадут отличный сбалансированный результат понимания, как готовить вкусные креативные идеи, как продавать не банально, как бороться с разными препятствиями на пути к успеху.

Главная цель этой книги – заставить вас действовать. Перестать думать, что вы чего-то недостойны или нет специального маркетингового образования. Сколько курсов, вебинаров или обучений вы уже прошли? Пришла пора просто сделать свои первые шаги.

Глава 4. Как продавать в праздники? Пример Нового года

«А продавать уже можно? А как это делать в новогодние праздники, когда никто и ничего не читает?» – спросила меня вчера одна подписчица.

Давайте начнём с главного. Если продавать, значит надо ставить маркировку рекламы, которую до сих пор почти 90 % аудитории игнорирует, видимо, надеясь на русский «авось». А когда прилетят штрафы, будут лить слёзы.

Можно продавать не в лоб, если вам лень разбираться с тем, как надо маркировать свои рекламные посты. Путь, конечно, не близкий, зато надёжный и проверенный, как скала.

Прежде чем начать продавать в праздники, ответьте себе на простые вопросы:

1. Вы читаете рекламу в праздники? Или сразу закрываете?
2. Вас раздражает реклама в каникулы?
3. Вы, вообще, наслаждаетесь новогодними праздниками?

Да, во многих городах холодно, но это – не повод читать рекламные посты с утра и до вечера. Творческая личность

всегда найдёт, чем заняться, даже в лютые морозы. Я лучше новую книгу прочитаю, чем буду по ленте шастать, собирая лишний «белый шум» в свою беспокойную голову.

А вот хорошие истории я прочитаю с большим удовольствием. Мне нравится наблюдать за людьми, читать тексты о том, как они проводят Новый год, как варят студень (для меня он студень, а не холодец).

Вы удивитесь, но через простой рассказ о том, как варить студень, можно привлечь и увлечь аудиторию, продавая себя. Нативная реклама работала и будет работать.

Составляющие из рецепта вашего семейного студня можно сравнить с тем, что вам нужно продать. Писательские метафоры – вот главный секретный ингредиент продающего текста без видимых продаж в лоб.

Вот вы добавляете желатин в свой студень или нет? С чем это можно сравнить?

Глава 5. Агрессивные продажи перед праздниками. Пример Нового года

Чем ближе 31 декабря, тем яростнее становятся призывы купить всё, причём срочно, а то завтра (по классике) будет поздно.

Стоит ли заниматься чрезмерно агрессивными продажами? Ведь кругом нас царит предновогоднее настроение.

Если что-то стоит, к примеру, 7000 рублей, а вы готовы отдать за 700, какая аудитория вам достанется? Оценит ли она ваш продукт по достоинству, купив его с максимальной скидкой?

Будут ли читать ваши «рекламные посты», которые по-прежнему на 90 % выходят без маркировки рекламы? Все хотят заработать, но никто не хочет соблюдать закон.

Не продавайте себя дёшево, а особенно в самом конце года. Аудитория запомнит, что можно было купить в десять раз дешевле. И, возможно, не купит вас в течение года.

Гораздо лучше потратить своё время на планы в новом году и своё позиционирование так, чтобы не пришлось больше устраивать скидки и распродажи. Или заняться праздничным столом, нарядить ёлку, купить себе пусть и небольшой, но личный подарок, поймать снежинку на улице.

Не смотрите по сторонам, не берите пример с тех, кто распродает всё подряд. Распродажа – это серьёзная маркетинговая стратегия. И к ней надо было готовиться задолго до наступления тех самых праздничных дней в календаре.

Неважно, какие праздники на носу, очень важно готовиться к распродаже заранее, позиционируя распродажу не как момент «мне срочно нужны деньги», а, к примеру, как закрытие формата предыдущих курсов или остатки продукции без будущих повторов.

Распродажи – это как подготовка праздничного стола, мы ведь заранее покупаем продукты, режем ингредиенты для салатов, варим студень или овощи.

Вы, возможно, очень удивитесь, что люди могут не обращать на вас внимания весь год, но 100 % запомнят, что вы продавали свои продукты в 10 раз дешевле. Я чётко помню, что в декабре 2022 продала несколько своих консультаций со скидкой почти в 70 %. Признаюсь, что я жалею об этом до сих пор. Половина людей просто не пришли, а половине я по факту вернула деньги (стало ясно, что она им не подходит).

Если вы продаёте услуги или ещё что-то, делаете это на регулярной основе, то, конечно, стоит обдумать идею с абонементом. Он всегда стоит дешевле и его выгодно покупать. Я сама состою в нескольких закрытых клубах, где покупаю сразу полгода или год.

Почему не стоит устраивать открытые распродажи? Вы понижаете свою ценность перед аудиторией. Может сло-

житься впечатление, что дела идут так плохо, что вы вынуждены продавать себя за бесценок.

Акции всегда можно предложить тем, кто, к примеру, подписан на вашу рассылку, как знак внимания. Если вы уверены в себе, зачем продавать себя со скидками 40, 50 или 60 %?

Возможно, нехватка высоких продаж скрывает в себе иные причины:

- не упакована страница, группа;
- не донесена ценность;
- неправильно определена целевая аудитория;
- нет направленного контента;
- вам лень работать каждый день;
- вы занимаетесь не своим делом;
- прошло мало времени со старта;
- страшно продавать себя дорого.

И в этом случае целесообразнее не устраивать распродажи, а повысить свою самооценку и продавать себя достойно. Ведь ваши внутренние ингредиенты эксперта стоят очень дорого, так зачем отдавать их за копейки?

Глава 6. Синдром раскаяния покупателя

Раскаяние покупателя (англ. «buyer's remorse») – психологическое состояние, характеризующееся чувством сожаления, возникающим после совершения покупки.

Сколько раз вы совершали покупки на эмоциях или на волне праздников? Перед Новым годом витрины призывно зовут вас гирляндами и распродажами, сети зазывают скидками на курсы и прочие услуги.

Это – как похмелье 1 января (не обязательно от горячительных). Очнулась – и начала жалеть, что всю ночь много ела и пила. Или после весёлого корпоратива. Утром становится стыдно, и приходит раскаяние за лишние слова или поступки.

Посмотрите в свои корзины маркетплейсов за год. Сколько ненужных покупок вы совершили? Я свои смотрела – можно было бы во второй отпуск съездить.

Покупая, мы часто думаем, что именно этот продукт изменит нашу жизнь, поможет решить наболевшие вопросы, закроет проблемы или принесёт счастье и радость долгожданного обладания. А ничего не случается. И приходит разочарование, за ним угрызения совести, часто вина или раскаяние. Мы пытаемся осуществить возврат, если такая

возможность есть, или просто теряем.

У меня есть место, где давным-давно замёрзли без моего участия: курсы, вебинары, вещи, продукты. А у вас?

Для себя я решила этот вопрос. Выделила из своего ежемесячного бюджета сумму, которую я легко трачу на всякую ерунду. Сознательно покупая недорогие продукты (курсы, вебинары тоже). Есть большое количество мест, где всего на 500 рублей можно купить мешок веселья и радости.

Недавно я отдыхала в Сочи в межсезонье. Цены, конечно, везде снижены. Я даже отправила себе в Питер 2 посылки «полезных» сувениров. Мозг счастлив, моя покупательская мышца тоже, а главное – бюджет на месте.

Девочкам очень полезно покупать, но покупать тоже надо с умом, чтобы потом не жалеть о покупках, как о неудавшемся свидании. Ждала прынца, а приехал непонятно кто.

Синдромом раскаяния покупателя можете страдать не только вы, но и ваши клиенты. Я, к примеру, сразу вижу человека, который, в общем-то, не очень и готов купить мои курсы или консультации, и всегда даю время подумать, оценить, взвесить.

Я давно предпочитаю работать с теми, кто готов, а не с теми, кто купил на эмоциях, а потом пожалел. Лучше мягко отказать клиенту, если вы видите, что он не готов сделать заказ на вашей «кухне», чем заработать и получить недовольного клиента, который будет вам потом доказывать, что тут вот не дожарено, а тут невкусно.

Глава 7.

Клиентоориентированность

Клиентоориентированность – это умение вовремя (а ещё лучше – заранее) определить потребности и желания клиентов, чтобы удовлетворить их с максимальной пользой.

Помните советский фильм «Королева бензоколонки»? Людмила как раз показала всем на примере простого и заброшенного места посередине трассы высший уровень маркетинга и клиентоориентированности.

Второй год подряд я провожу праздники в Лазаревском, Сочи. По дороге в центр мне надо перейти мост через горную реку, что сливает воду с верхушек гор в море. Я живу на самой окраине. Стоит заправка сразу за мостом, ведь я живу на главной сочинской трассе, по которой гоняют фуры и простые машины. А на заправке варят отличный кофе. Лучше, чем во многих кафе города. В этом году они поставили сиропы для кофе: лей, сколько хочешь, безвозмездно. Для сравнения: в Петербурге каждый плюх сиропа в кофе стоит от 20 до 40 рублей. А два плюха – по двойному тарифу. Короче, вы поняли, да? Меня с потрохами «купили» своей заботой и вниманием.

Рано утром, пока город спит, я иду гулять и пить кофе. Сажу за столик и слушаю. Девочки знают каждого, кто за-

ходит на заправку. Встречают по имени, спрашивают про работу, семью.

– Вася, привет, ну, как там сынок? Поправился?

– Да, Марина, спасибо, ему лучше!

– А как ты сам? Опять не спал всю ночь за баранкой! Давай, я тебе кофе свежий сварю с булочкой?

– Давай! Свари!

Простые слова, простое общение. Не показушное. В маркетинге есть формула, которая решает и закрывает все вопросы по работе с клиентами.

1. Любовь
2. Внимание
3. Забота

Три кита, на которых бизнес держится годами. Три душевных и настоящих кита, идущих от сердца. Если человек лукавит со своими клиентами, это видно сразу. Или чуть позже вас обсудят за вашей спиной по полной программе. Правда всегда выходит наружу, это вопрос времени. Неискренность рано или поздно проявит себя в полной мере.

Я помню каждого, с кем работала даже тридцать лет назад и больше. Все проблемы, радости, ситуации. Если человек случайно появится в моей жизни сегодня, я точно знаю,

что спросить. Я, вообще, помню каждого, кто заходил в мою жизнь, даже эпизодически.

Я люблю всех, кто помог мне в работе или жизни, включая тех, кто меня ненавидит. Мне так хорошо, мне так нравится, я так живу, даже если отношения с этими людьми сошли на «нет» окончательно и бесповоротно.

Я – тот человек, который первый поможет своему врагу, если он попросит меня о помощи. Помогу и пойду дальше. Человек я жёсткий. Трижды двери своего внутреннего дома я не открываю.

Сейчас я пойду пить свой утренний кофе на заправку, девочки меня знают. Ведь уже второй год подряд мы общаемся. Они помнят: откуда я, где я живу, чем занимаюсь, какой кофе я люблю. Я сяду за любимый столик возле окна. Буду слушать, о чём говорят мужчины.

Очень важно помнить, что любят ваши клиенты, кто они, чем живут, как выглядят. Простое общение, внимание и забота к деталям сделают их вашими постоянными клиентами.

Глава 8. Негативный опыт: в чём его польза?

Сеть – не самое дружелюбное место под солнцем. Почти каждый сталкивался тут с хейтерами, диванными критиками или получал порцию негатива от «коллег» по похожим профессиям. А женская конкуренция – вообще штука злобная и неприятная.

Не буду писать, что это либо от небольшого ума, либо от зависти, либо от страха слететь с пьедестала. Многие до сих пор не умеют управлять своими эмоциями, я тоже пока бываю не исключение, но учусь!

Вы очень удивитесь, но именно негативный опыт лучше всего нас учит, заставляя совершать действия и шаги так смело, что мы и не подозревали о том, какая сила скрывается внутри нас. Негатив заставляет нас становится сильнее, умнее (учиться) и формирует личность, которую уже сложно «пробить» скандалами или интригами. А именно такая сильная личность и начинает свой путь от самого подножия горы к его вершине.

Как работать с негативным опытом? Очень просто! Первое, что вам надо сделать, – это сразу слить негатив из своего тела и мозга. Не буду писать медицинскую статью про работу гормонов, просто скажу так:

- быстро приседать 5 минут;
- походить по ступенькам дома 5 минут быстро;
- танцевать неистово 5 минут;
- бить подушкой диван 5 минут (руками из-за спины);
- орать (матом тоже можно) 5 минут (если позволяет обстановка) и махать руками изо всех сил;
- выйти на улицу и пройтись полчаса быстрым шагом.

У рассерженного человека повышается уровень адреналина и норадреналина, учащается сердцебиение и усиливается кровоснабжение мышц. Вы просто его перемалывайте, как мясо в мясорубке, на вкусные котлеты. Злость воздействует на печень и желчный пузырь, поэтому злиться в целом очень вредно.

Что дальше? А дальше – самое интересное. Напишите на листе бумаги всё, что вас задело: подряд, честно, ведь это никто и никогда не увидит.

Если вы реагируете, значит, где-то ещё есть брешь в вашей броне, которую надо прикрыть и всё. Убрать и закрыть место, куда вас могут ужалить.

Не хватает знаний – учитесь.

Не хватает смелости продавать – учитесь.

Не хватает экспертности в своей профессии – учитесь.

Не хватает навыков – учитесь.

Не хватает опыта проводить курсы – учитесь.

Не хватает силы духа послать таких «товарищей» – учитесь.

И выключайте уже свою внутреннюю «отличницу». Идеальных идеалов не существует. Есть опечатки и ошибки (тут я в целом о жизни). Будут ошибки и недочёты. Это нормально! Все когда-то начинали. Даже те, кто сейчас на вершине, раньше совершали кучу ошибок. Они, видимо, просто забыли об этом.

Используйте любой негатив в своё развитие! Хороший коуч стоит очень много денег, а вам тут «всякие» бесплатно помогают. Ну, скажите им уже простое «спасибо»!

Я каждое утро благодарю их за это, попробуйте и вы. Сколько денег уже осталось в моём кармане. Хватило на отличный отпуск в Сочи. Года три назад я бы сразу начала переживать и покупать коучей или психологов, но сейчас я просто использую весь негатив в свою пользу самостоятельно.

Глава 9. Как быть эффективной и системной, если ты – творческая личность?

«Как быть эффективной и системной, если ты – творческая? А ещё – не признаёшь дисциплину!».

Вот что постоянно пишут мне клиенты:

– Лена, я же творческий человек, я не могу делать ничего системно!

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.