

# Оглавление

<b>К читателю</b> .....	6
<b>Как работать с этой книгой</b> .....	9
<b>Шаг 1. Развенчиваем мифы</b> .....	14
<b>Шаг 2. Уточняем доход</b> .....	17
<b>Шаг 3. Определяем миссию</b> .....	20
<b>Шаг 4. Смотрим в зеркальце</b> .....	23
Часть 1. «Идем за белым кроликом» .....	23
Часть 2. Запасаемся «жвачкой» .....	29
<b>Шаг 5. Знакомимся с целевой аудиторией</b> .....	33
<b>Шаг 6. Сеем зерно образа</b> .....	39
<b>Шаг 7. Исследуем архетип</b> .....	46
<b>Шаг 8. Работаем над имидж-формулой</b> .....	50
<b>Шаг 9. Корректируем имидж-формулу</b> .....	60
<b>Шаг 10. Привлекаем харизму</b> .....	65
<b>Шаг 11. Занимаемся мифологизацией</b> .....	75
<b>Шаг 12. Выбираем псевдоним</b> .....	86
<b>Шаг 13. Ищем «стигматы»</b> .....	92
<b>Шаг 14. Смотрим на голову</b> .....	101
<b>Шаг 15. Составляем парфюмерный гардероб</b> .....	107
<b>Шаг 16. Изучаем работу имидж-формул</b> .....	119
Часть 1. Кухня .....	119
Часть 2. Готовим интервью .....	121
Часть 3. Готовим вербальные коды .....	128
Часть 4. Готовим визуальные коды .....	131
<b>Шаг 17. Проводим аудит</b> .....	133
Часть 1. Гардероб .....	133
Часть 2. Интернет .....	135
Часть 3. Лексика .....	136
Часть 4. Контроль .....	139
<b>Шаг 18. Внедряем имидж</b> .....	140
<b>Приложение</b> .....	147
Стенограммы .....	147
<b>Заключение</b> .....	188
<b>Для имидж-идей</b> .....	191



# Часть 1

## Развенчивает мифы



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

*Радислав Ганданас*

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

**5 наиболее распространенных заблуждений относительно имиджа:**

1. Имидж — это искусная маска, скрывающая настоящее лицо.
2. Поменять имидж — означает сменить прическу.
3. В нашей стране лучший имидж — это деньги или материальное благосостояние.



4. Мой имидж — это мое мнение о себе.
5. Имидж — это стиль моей одежды.

Разоблачать эти домыслы я буду на протяжении всей книги, а вы наблюдайте, как ваше собственное понимание «имиджа» меняется вместе с вами, принося желанный результат.

Итак, добро пожаловать в реальность!

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

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

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



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



Вы можете использовать предложенные мною позиции или иметь свои. Еще раз скажу то, что говорил и буду говорить: имидж необходим любому человеку, чей успех зависит от окружающих. Итак:

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

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

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

# Шар 2

## Уточняет доход



**Пилите, Шура, пилите, они золотые!..**

*Ильф и Петров «Золотой теленок»*

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

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

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

Один из самых частых запросов, которые слышат имиджмейкеры, звучит банально — «хочу денег». Но деньги — это



один из результатов! Как правило, финальный. Приходят к нему те, кто понимают, что на имидже, в первую очередь, зарабатывают:

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

А любой из этих пунктов гарантированно приносит имидж-доход.

*Вы встречали популярного человека, который не зарабатывал бы на популярности? Скорее всего — нет. А что лежит в основе его популярности?*

*Ответ прост: имидж!*



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

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



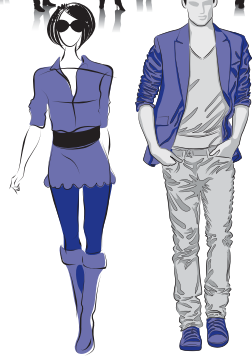
Состояние Мадонны, скрупулезно просчитывающей каждый шаг, приближается к одному миллиарду долларов, по итогам середины 2013 года.

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

Марлен Дитрих не раз говорила:

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

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



# Шар 3

## Определяет миссию



**Когда не знаешь, куда лететь, — погода всегда  
нелетная.**

*Поговорка*

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

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

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





Как правило, миссия — это то сообщение, с которым любой человек рождается, чтобы совершить нечто, на что способен только он. Оставить мир после себя другим, «наследить» — часть миссии.



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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

За работу!

Следующая глава — стартовая. Запустившим самолетик посвящается.

# УШар 4

## Стотрим В зазеркалбе



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

*Льюис Кэрролл «Алиса в стране чудес»*

### **Часть 1. «Идем за белым кроликом»**

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

Лишенные яркой оригинальности, люди тянутся к тем, кто сумел точно воплотить их мечты о себе. Так что выигрывает тот, кто рискнул... нет, не выделиться из толпы, а использовав черты своей индивидуальности, воплотить то, что вызывает любопытство, желание, экстаз у большинства людей. Вы готовы упасть в нору? Приготовьтесь к первому эксперименту. Нет смысла идти дальше, пока вы не поймете, какой имидж уже имеете. Поэтому пригласите для анализа 2–3 человека,



чье мнение для вас авторитетно, и попросите их честно ответить на следующие вопросы:

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

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

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

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

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

А если человек к себе никак не относится, его мнение о себе размыто? Да, есть такие люди, их большинство. И относятся к таким... никак. Знакомо?!



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

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

В общем, что хорошо для русского — для немца смерть. Восприятие само по себе пассивно, критическое мышление людей часто не развито, поэтому гораздо проще думать о человеке то, что он позволяет о себе думать! (Я очень горжусь последней фразой.)

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

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

О великом Сальвадоре Дали кто-то сказал:

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

А что будут говорить о вас?!

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



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

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

Луиза Хэй

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

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

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

Классических — пять:

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

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

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



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

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



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

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

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

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



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

**10% + 40% + 50% = 100% УСПЕХА!**

Расшифровка:

**10% — знания.**

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

**40% — мышление.**

Кто-то еще не верит, что «по мыслям воздается»?! Попробуйте весь день думать о коровах. Под вечер обязательно ступите в навоз. Об этом во второй части этого шага.

**50% — окружение.**

Нытики, пессимисты, хронические неудачники... Вы еще с ними? Оправдываетесь «старой дружбой», совместными поездками в... Анталию?! Жалко бросить? Говорят: «С кем поведешься, от того и забеременеешь!» Чистка рядов обязательна!

Окружайте себя только успешными людьми. В чем бы этот успех ни заключался, вы почувствуете себя в потоке удачи и благосостояния! И не переживайте, что будете не интересны. По-настоящему продвинутые люди обожают быть наставниками и делиться своими знаниями. Конечно, если вы умеете возбуждать инстинкт покровительства...

Формулу Банча отлично иллюстрирует та же Мадонна. Не обладая солидным академическим образованием (10%),





отрабатывая позитивное мышление с помощью каббалы (40%), Мадонна включает в свое окружение только гениев поп-маркетинга, самых знаковых гуру нашего времени (50%): Тимбалэнд, Орбит, Готье, Дольче и Габбана, и многие-многие другие... Только успешные! Продвинутые! Модные! У девушки очень строгий фэйс-контроль!

## **Часть 2. Запасаемся «жвачкой»**

Разумеется, не простой. Профессиональной.

Именно так я называю аффирмации — позитивно программирующие утверждения.

Модное нынче позитивное мышление опирается на четкие формулы. Прокручивая их в голове, напевая под любимый мотив, мы приучаем наше сознание мыслить в нужном нам направлении. Известно, что куда мысль, туда и энергия, а куда энергия — туда жизнь.

Американские ученые подсчитали: в день человек пропускает через себя до 100 тысяч мыслей. И большинство из них негативные. Стоит ли удивляться реальности, которую они материализуют...

Уинстон Черчилль часто повторял:

*«Единственная цена величия — контроль за своими мыслями».*

Джим Керри говорил об этом так: «Я всегда верил в волшебство. Сидя без дела в этом городе, я каждый вечер поднимался на Малхолланд-драйв, раскидывал руки и, озирая город внизу, говорил: „Со мной хотят работать все. Я действительно



хороший киноактер. Меня ждут великолепные предложения“. Я повторял эти слова снова и снова много раз... буквально представляя себе, что уже ангажирован в пару фильмов. Потом спускался с холма, готовый покорить весь мир, думая: „Предложения сниматься ждут меня прямо там. Просто до меня они еще не дошли“. Именно таким аффирмациям — лекарству от всякой хандры — меня научили еще в детстве дома.

А теперь заглянем в голову типичному обывателю. Слышите?

- Жизнь — дерьмо...
- У меня все равно ничего не получится...
- Везет только дуракам...
- Денег много не бывает...

Нравится? А теперь попросите окружающих ответить честно, что чаще всего звучит из ваших уст...

Эти утверждения и сформировали сегодняшнюю реальность. Соответственно, изменив их, вы строите другое будущее.

Для начала попробуйте контролировать свои мысли. Старайтесь допускать размышления только об успехе. Думайте только о том, чего вы хотите!

***Если у тебя есть посох — я дам тебе посох. Если у тебя нет посоха — я отберу у тебя посох.***

Смысл этой индийской поговорки не так сложен, как кажется. То, что есть, — придёт. Того, чего нет, — станет еще меньше. Таков закон. По нему же «бедные беднеют, а богатые богатеют». Согласитесь, сознание бедного человека постоянно прокручивает картины упадка, нищеты. В голове же богатых — доход, инвестиции, получение прибыли. Дольше вита, двумя словами!



Выстроить свою перспективу с помощью affirmаций не сложно. Достаточно соблюдать основные законы:

1. Формулируйте желаемое в настоящем времени.
2. Говорите только о себе.
3. Никаких отрицаний!
4. Добавляйте слово, или выражение, обозначающее живую эмоцию.
5. Аффирмация должна быть короткой и звучать, как слоган.

Хорошо зарекомендовавшие себя «жвачки», применительно к имиджу:

— Я работаю над своим имиджем — и чувствую себя все более успешным!

— Мой имидж продвигает меня каждый день!

— Я легко притягиваю внимание нужных мне людей!

— Я с наслаждением получаю результаты работы над имиджем!

— Я вхожу в круг победителей!

Конечно, на основании вышеописанных правил вы можете создать свои affirmации — это и нужно, ведь самое главное — лично формировать процесс. Иначе у кассы будет кто-то другой.

Работа с affirmациями заключается в следующем:

1. Перечитывайте или говорите их вслух несколько раз в день.
2. Сделайте «напоминалку», видя или слыша которую, вы проговариваете нужный текст (вариант: повесить текст на холодильник, или поставить запись с текстом на рингтон).



3. Закрывая глаза, представляйте себе то, о чем говорите. Как будто оно уже произошло (оживляйте этот момент эмоциями, которые вы бы испытывали, получив желаемое).

В детском фильме «Тайна железной двери» одним из героев был мальчик, который исполнял любые желания с помощью спичек. Засыпая в своем замке, он ставил пластинку. Голос, записанный на ней, важно повторял раз за разом: «Я самый великий волшебник...» Это тоже работа аффирмации, придуманная когда-то автором повести «Шел по городу волшебник», по которой был снят фильм, Юрием Томиным. Пожалуй, первым русским аффирматором.

Моя же любимая «психологическая жвачка» звучит так: «МЕНЯ ВСЕ ПОКУПАЮТ». С пользой для зубов, на каждый день!