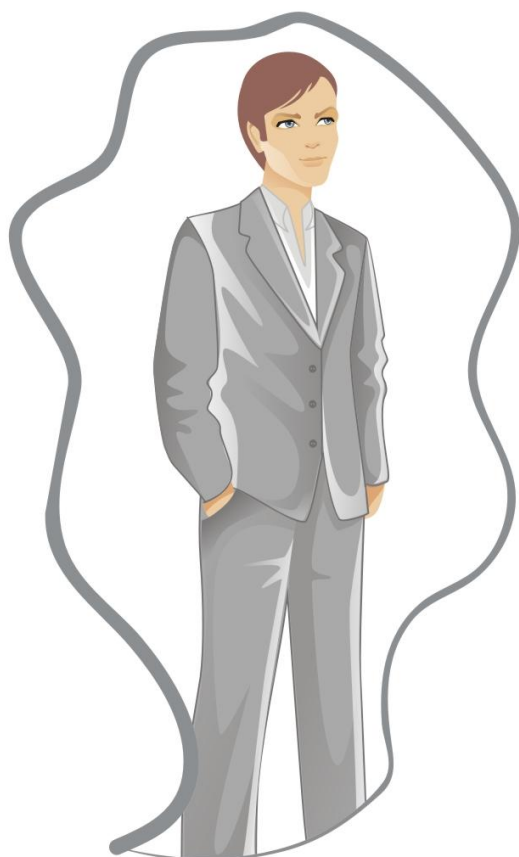


# Персональный Брендинг: Как стать яркой личностью и добиться успеха в обществе



Авторский тренинг  
Доктора Александрова

# Персональный Брендинг:

Как стать яркой личностью и добиться успеха в обществе

*«Никогда не верь тому, кто скажет тебе,  
что жизнь проста. Она гораздо проще»*

## Обращение к читателю.

У большинства людей время от времени возникает вопрос: «Почему я?» Почему я не могу получить от этой жизни то же, чего другие добиваются легко и как бы играючи? Почему к мнению Сидорова прислушиваются, а ко мне даже не относятся серьезно? Почему когда одни входят в комнату, на них обращают внимание все и сразу, а мне, судя по всему, судьбой предначертано быть шпионом, поскольку ко мне, даже если меня замечают, то относятся как к мебели? Откуда это пренебрежительное отношение ко мне на работе, если я трачу полтора часа каждое утро на свой внешний вид, а сотрудники обращают внимание на внешне невзрачную девушку в потертых джинсах и стрижкой «под мальчика»? Почему у Иванова десять любовниц в семи городах, а на меня девушки не обращают внимания вообще, и даже с бывшей одноклассницей Люсей я не могу наладить нормальные отношения?

Стоп! Прервите на пару минут чтение и подумайте – а не было ли в вашей жизни **хотя бы одного** момента, когда вы крепко задумывались над несправедливостью судьбы и своей кажущейся серостью? Слово «кажущейся» употреблено тут не случайно – если вы будете читать дальше, то поймете почему.

Ответ положительный? Тогда второй пункт – прочитайте следующие слова: «эзотерика», «НЛП», «гипноз», «секретные техники». Вызвало хоть одно ваше доверие? Нет? Великолепно! Тогда, дорогой читатель, этот тренинг – для тебя.

Вы не найдете здесь шаманских камланий, параноидальных рассказов о украденных с секретных серверов спецслужб материалах по программированию личности и унылой псевдонаучной чуши «тибетских астрологов» получивших среднее техническое образование тут тоже нет. Скорее, это сборник простых, понятных и доступных каждому советов и объяснений – не жесткое целеуказание по типу «В Рай – направо и триста метров на север», а указатель к оазису в пустыне повседневности.

И если ты, читатель, не веришь никому, кто не оперирует жесткими фактами и конкретными концепциями – тогда этот тренинг тоже для тебя.

## Часть 1. Пазл нашего «Я» или В Коридоре Кривых Зеркал.

### Личность – в зеркале, перспективе и томатном соусе

Оговоримся сразу – это – тренинг по тюнингу личности. Но чтобы эти слова не звучали чересчур экзотично, сделаем небольшое, но важное отступление и расскажем немного о механике процесса.

Когда вы покупаете в магазине фен или телевизор, то получаете к нему инструкцию, на первых страницах которой можно увидеть свою покупку «в разрезе». Там же имеется краткое описание – какая кнопка за что отвечает, где расположены элементы управления и тому подобное. Поэтому в первой части мы разберемся, что из себя представляет называемая «личностью» тень нашего «Я».

Само слово «личность» мы употребляем настолько часто, что совершенно не задумываемся о его настоящем смысле. Точно так же все мы знаем слово «фотон», но девять из десяти запнутся в мучительных раздумьях, попроси их кто-нибудь дать его точное определение. То же самое касается слов «личность», «эго» и прочих «умных» терминов. Самый интересный парадокс в том, что каждый из нас совершенно точно знает ответ на эти вопросы, но не знает о своей информированности. Не верите? Судите сами...

Для того, чтобы определить, что такое личность, давайте сначала проведем пару-тройку простых и занимательных опытов. Для них нам понадобится любое устройство для видеозаписи и фотосъемки.

Нашли? А теперь подгадаем момент, когда у вас дома будут гости, желательно побольше. Сделайте несколько отдельных снимков, групповых; снимите пару коротких видеороликов. Если среди гостей есть такие, для которых сниматься на фото и видео – смерти подобно (есть такая категория лиц, которая при виде объектива сразу начинает вести себя скованно и неестественно), то сделайте снимки незаметно для окружающих. А теперь покажите их гостям и просмотрите вместе с ними. И вы увидите, как тут же проявит себя феномен, который, на самом деле, вам хорошо известен и который с полным правом можно назвать «отторжением Себя».

...Вы смотрите на свое фото в окружении гостей. Странно – все получились совершенно как в жизни. А вы... Черт, ну ни одной удачной фотографии! И что самое обидное – вы два часа одевались, крутились перед зеркалом, подбирали галстук, наконец, остались довольны результатом, сидели, будто проглотив швабру, чтобы не нарушить прическу. И тут – такая досада... А видео! Вот голоса ваших знакомых – все легко узнаваемы даже за кадром. Но... чей это писклявый, незнакомый голос?! Ваш?? Да не может этого быть! Вы говорите совершенно по-другому – вдумчиво и с расстановкой, а не таким жутким, ломающимся тенорком! Вы даете запись соседу; тот смотрит, и в конце концов говорит: «Да ладно, ты отлично получился! А вот я что-то... Как-то не очень...» И через некоторое время вы с удивлением начинаете понимать – не вы одни недовольны своим образом, схваченным беспристрастной оптикой аппарата.

Итак, сделаем Вывод Первый: ***Отражение в зеркале не отражает объективной реальности.*** То есть, конечно, мы знаем, какого цвета у нас волосы, какого глаза и когда нам пора причесаться. Но другие люди воспринимают все *это совершенно по-другому.*

Отсюда же можно с легкостью сделать и Вывод Второй: ***Окружающим не так важно то, как выглядите вы; гораздо важнее для них собственный имидж в ваших глазах.***

Я вовсе не думаю, будто сказав это, изобрел велосипед. Выводы Первый и Второй – азбука психологии, а без азбуки не будет «Войны и Мира». К тому же именно прописные истины очень часто выпадают из нашего поля зрения, заставляя делать неправильные выводы и вести сумасбродные калькуляции, умножая свою красоту на белизну зубов и деля остаток на ироничность улыбки. Поэтому, запомнив результаты нашего маленького опыта, перейдем к следующему вопросу.

Так что же такое человеческая личность и с чем ее едят, спросит читатель? Отвечу «по-одесски» - вопросом на вопрос: какая именно?

А их что, много?! – округлят глаза некоторые. Не совсем. Скорее, речь идет о «изнанке» и «лицевой стороне» нашего «Я». И «изнанка» - внутренняя сторона, как раз и есть то, что мы сами изо дня в день видим в зеркале. Чтобы объяснить более конкретно, приведем пример:

Вы – учитель латыни и шведской литературы в университете им. Чапаева. В свободное от работы время вы ходите на рок-концерты и выставки чебуреков. Одеваетесь вы у модельера Дятлова и ездите на автомобиле марки «Ока». В автомобиле к лобовому стеклу приклеен Микки - Маус. Автор нарочно делает пример таким «многогранным» - после вы сами сможете привести много похожих примеров, когда поймете, о чем идет речь.

Представили? А теперь давайте, вообразим, что в один прекрасный день кто-то из ваших студентов – вполне возможно, неплохой парнишка – заявляет, что латынь – бред сивой кобылы, никому не нужный и мертвый язык. Какие изменения произойдут в вашем эмоциональном фоне?

Можете вспомнить, чем вам приходится заниматься по жизни и подставить вместо «латынь» что-нибудь другое, например «домохозяйка», «менеджер», «водитель», «киномеханик». Но результат один – в случае критики вашего рода занятий вы почувствуете обиду и раздражение. То же самое ощутит наш персонаж, если при нем обронить фразу, что «Ока» - мутьница на колесах, или что рок-музыка – чушь, а чебуреки – кошачьи потроха. Причем тут не важно, правдой или нет будет высказывание, главное – чтобы оно было резко критическим.

Это – так называемые «прямые» примеры. Но наш учитель расстроится и в том случае, если краем уха услышит, что модельер Дятлов врезался в дерево, катаясь на лыжах, и сломал ногу, или если его маленькая дочка начисто проигнорирует Микки-Мауса на лобовом стекле, более привлеченная прикуривателем или ручкой переключения скоростей. Косвенное, но не менее сильное воздействие – налицо.

... Один мой клиент во время беседы сказал: «Но это же неудивительно! Какой смысл гадать – ясное дело, что я расстроюсь, если мою машину или работу обольют грязью! Какой смысл в этих примерах?!»

Человек, сам того не подозревая, ответил на заданный им же вопрос, пусть даже и в не прямой форме. И этот ответ – и есть самое интересное, самое главное и основополагающее в вопросе о личности.

Подумайте сами, что следует из приведенной выше фразы. Критику наших увлечений, нашего стиля в одежде, нашей работы и нашей машины мы воспринимаем, как критику *самих себя*. Что же получается?

Наша личность – это состоящий из кусочков пазл; зеркальный лабиринт, в котором искажаются и преломляются образы окружающего мира, с которыми мы себя ассоциируем, алхимический сплав автомобилей, работы, увлечений, мнений, пиджачных пар, потребляемых нами объектов культуры и модных мобильных тарифов. Точно так же, как клетки нашего тела состоят из того, что мы съели за завтраком, наше «я» - соединение всего того, что «потребил» за период своего существования наше сознание. Почему? Да потому, что состоять нашей индивидуальности просто *больше не из чего*.

Доказать обратное – нереально. Возьмите любой аспект вашей личности – абсолютно все они обусловлены **внешними** факторами – воспитанием, образом жизни, генетическими материалами. Строительный материал для нашего «я» - окружающий мир; само это «я» появилось **извне**.

### «В себя, как в зеркало гляжу...»

Теперь нетрудно понять самому, что то, что видят в нас окружающие и есть «лицо» нашей личности (в отличии от «изнанки», видимой только нам). Но почему же окружающие видят не то, что видим мы? Ведь способы воспринимать окружающий мир у нас с ними одинаковые – те же самые органы чувств? Это так, однако, индивидуальность каждого из нас подвергает информацию от внешних «датчиков» строгой «цензурной» обработке при помощи все тех же кусочков «личностного пазла».

Здесь мы подходим к самой важной функции нашего сознания, учиться манипулировать которой мы и будем на последующих страницах этой книги. Наша личность – это, в первую очередь, - система мощных светофильтров, которые могут менять смысл и «оттенок» поступающей извне информации совершенно произвольно и в весьма широких границах. Чтобы понять, что имеется в виду, вспомните, хотя бы, Сталина, которого одни до сих пор считают психопатом и убийцей, а другие – самоотверженным человеком и примером для подражания, или морскую капусту, яро ненавидимую одними людьми и поглощаемую килограммами другими.

Хорошо, скажет нетерпеливый читатель, но какой отношение это имеет к сути вопроса? Самое прямое, так как отсюда непосредственно следуют методы, при помощи которых на всю эту систему можно воздействовать.

Если нам не нравится наш прикус – мы идем к стоматологу. Если нам не устраивает наш автомобиль, то мы или перекрашиваем его или покупаем другой. Ужасная расцветка обоев в гостиной? Мы их переклеиваем. И, наконец, если нам не нравится наше отражение в зеркале, мы идем в парикмахерскую, в клинику косметологической хирургии или просто берем расческу или косметичку. То же самое справедливо и для нашего «Я».

Я уже вижу, как многие из вас отшатнулись в сторону. «Это что – придется менять самого себя?!» Успокойтесь – так далеко заходить не надо. Автор прекрасно понимает, что трансформация личности – процесс гораздо более болезненный, чем удаление зубов без наркоза. Поэтому – никакого обдирания кусков мяса с костей индивидуальности не будет. Единственное, чему мы будем учиться – строить, добавлять, создавать и улучшать. Мы не будем ломать нашу систему «светофильтров», а просто поставим на выходе модную цветомузыкальную «примочку», которая существенно облегчит вам жизнь. Но давайте, наконец, перейдем к сути вопроса.

## Азы персонального брендинга - революция в Театре Теней.

Скажем сразу – абсолютно ничего сложного от вас не требуется, и не будет требоваться в дальнейшем. Когда вы поймете, в чем главный принцип «трансформации Себя», то будете неприятно удивлены тем, что не замечали этого раньше и не пользовались лежащим перед носом рычагом влияния на себя и мир. Не расстраивайтесь – семеро из десяти понятия не имеют об

этом вообще, а еще двое из оставшихся пользуются базовыми понятиями методики, при этом даже не понимая, что они делают.

Скептически настроенный читатель может сказать: «Ладно, а почему, если это настолько просто, я не пользовался этим раньше? Странновато!» И автор с этим согласен на все 100% - весьма странно. Особенно потому, что элементарно, по сути.

...На предыдущих страницах мы рассмотрели понятие «личность» и увидели, что это – не более чем тень на белой простыне нашего мира; тень среди миллионов других теней, способных существовать только в пределах белого экрана нашего восприятия. И это действительно так. Ошибка подавляющего большинства людей в другом – в полной ассоциации себя с этой тенью.

Вы – не тень, но Мастер Теней, тот самый виртуоз, что, переплетая пальцы, бросает на мир образ, который вы каждый день видите в зеркале, а остальные – в зеркальном коридоре своих личных лабиринтов. В вашей власти – полностью изменить эту тень, трансформировать ее, увеличить, превратить во что-то совершенно иное, заставив окружающих замирать в восхищении от вашего нового имиджа, или свернутся в точку, став невидимкой для мира. Все в ваших руках. Вспомните – эту фразу вам говорили неоднократно, правда, не объясняя ее смысла (возможно, потому, что не понимали ее сами). Пора вспомнить, кто вы на самом деле и начать распоряжаться своей тенью, а не быть ею.

Итак, начнем. Как известно, покупка новой одежды начинается с примерки, а то, чем мы с вами будем заниматься, по сути, и является обновлением гардероба.

Вы хотите предстать перед другими людьми совершенно другим человеком: более ярким, успешным. И это вполне понятное и здоровое желание. Но для начала совершенно необходимо четко уяснить – каким именно? **Чего конкретно мы хотим?**

Запомните главное – четко сформулировать «концепцию Себя» - половина успеха. Если у вас это получится, то получится и все остальное. Никакое другое руководство на этих страницах не вызовет у вас затруднения, ничего сложного для вас больше не будет. Но почему это так важно?

...Один мой клиент – весьма прагматичный человек с деловым подходом к жизни пришел ко мне на консультацию и с порога заявил: «Я очень одинокий человек. У меня нет постоянной девушки, и я не могу обзавестись друзьями, хотя приятелей у меня более чем достаточно. В компании я не могу вести себя раскованно. Что мне делать?» Казалось бы, в такой ситуации человеку можно только посочувствовать и сразу же бросится на помощь. Однако в процессе обсуждения выяснились весьма интересные факты. Например, наладить семейные отношения человек не мог, потому что... не хотел. Ему было гораздо спокойнее вести жизнь холостяка; к тому же его бизнес-график был настолько плотным, что супружество бы только повисло камнем на шее. Сексуальной неудовлетворенности человек при этом не испытывал, так как встречался с постоянной партнершей, но эти отношения строились только на постели. То же касалось и друзей, обзаводится которыми для моего пациента было бы не просто обременительно, но и опасно, так как сама структура его бизнеса имела весьма деликатный характер. Что же до закомплексованности в компании, то человек сам признался, что шумные собрания его утомляют и раздражают. Так что к концу нашей первой беседы на лице посетителя было крупными буквами написано недоумение, граничащее с изумлением. Он сказал: «Так что же это выходит – получается, я сам не понимаю, чего хочу?»

К сожалению, этот тезис подходит для подавляющего числа людей. Сами того не подозревая, мы живем среди слепых страстей и ненаправленных, несформулированных желаний. «Чего-то хочу, не знаю, кого» - это про 95% из нас. И наши сетования по поводу неудач в жизни можно описать одной фразой: «Так хотелось...хотелось, в общем, а получилось наоборот».

Сами по себе слова «успех», «любовь», «счастье», «семья», «богатство» - просто пустой звук, не несущий никакой смысловой нагрузки. Желать чего-то из них «вообще» - это как идти в гости

к другу, который живет «где-то в Европе». **Необходимо четко формулировать, чего вы хотите**, иначе ваши желания так и останутся пустыми метаниями. В нашем случае это означает, что если вы хотите стать раскованным мачо без комплексов, прежде подумайте, как это впишется в ваше окружение и не бросит ли вас после достижения цели жена. Точно так же, если вы диджей на радио, то импозантность и серьезность вам только помешают, если вы, конечно, не рекламируете ритуальные услуги или не читаете криминальные сводки.

Пример правильного «собирательного образа» таков: «Я хочу быть властной личностью, вызывающей у окружающих доверие и чувство уверенности во мне. Мой вид должен излучать надежность и спокойствие – у всех должно сразу складываться впечатление, что за мной – как за каменной стеной. При этом я хочу вызывать ощущение доброго расположения духа. Идеальный пример – образ, используемый сценаристами Голливуда для киношных биржевых магнатов-интеллектуалов или президентов». Кстати, помните, что визуальное представление своего будущего «героя» – очень важно. Ведь вы **собираетесь им стать**. Скрупулезно, с любовью, проработайте каждую черточку его образа, каждый мелкий аспект поведения. Это процесс психологически эквивалентен созданию изящной ледяной скульптуры и не менее важен.

И еще одно – неправильно и бессмысленно пытаться соединить в одном образе несоединимые черты, например, серьезность и импозантность с раскованностью и буйным юмором. Получившийся «гибрид» будет абсолютно нежизнеспособен. Лучше отложить «сборку» мачо на потом.

Тут надо сделать одно очень важное замечание. Если вы вообразили себе героиню старинного романа, или утонченного Дон Жуана с дьявольским обаянием и фигурой античной статуи, из этого вовсе не следует, что нужно срочно бежать в салон красоты или спортзал. Ваша задача – стать желаемой личностью в кратчайшие сроки и без какого-либо мазохизма. Так что не беспокойтесь – рассказов о том, как нужно стоять на одной ноге по пять часов в день, или есть овсянку год и три недели не будет. Наша задача – минимум затрат и немедленный результат. Невозможно, скажете вы? Возможно. Более чем возможно.

Старайтесь представлять, как повело бы себя в той или иной ситуации ваше альтер-эго. Чем больше новых черт вы отметите для себя, тем лучше будет. Занимайтесь этим как можно чаще. Попробуйте вести себя как персонаж, которого вы создали – для начала наедине с собой. Вживайтесь в образ!

Просто представлять и фокусироваться? И все? Да, все. Пока этого будет более чем достаточно. Секрет в том, что таким образом происходит «перефокусировка» вашего сознания. Возвращаясь к языку понятных нам аналогий, мы берем прожектор нашего «я» и направляем свет через другую систему зеркал и светофильтров. Поскольку свет, который и есть мы – наше внимание, то реальным будет освещаемое им в данный момент, а освещать он может только очень узким лучом. Таким образом, уделяя нашей созданной личности все больше внимания, мы записываем, загружаем ее в блоки нашего сознания.

Обязательно запомните еще одну вещь. Вы должны не просто создать образ, который будет вас как-то напрягать, или противоречить вашим взглядам на мир. Вы создаете **любимый** вами образ. Поэтому самый точный способ выяснить, насколько хорошо у нас получилась наша «визуализация» – оценить наше отношение к ней. Если **вы в восторге** от созданного образа – все отлично. Вы на верном пути.

«Мы – те, кем себя считаем». Это потрясающе верная фраза. Другое дело, что мы часто не понимаем ее, или понимаем неверно, пытаюсь найти в ней некое двойное дно, которого там нет. Ларчик просто **открывается**; мы действительно те, кем себя считаем, кем представляем себя изо дня в день. Подумайте вот о чем – с одной стороны, мы отлично понимаем смысл фраз «вести себя, как идиот» или «вести себя, как джентльмен». С другой стороны, если нас попросят уточнить «а это как?», то мы потеряемся в раздумьях. Ведь ответы – «совершать глупые

поступки» или «быть вежливым и предупредительным» - сами по себе ничего не значат. «Быть вежливым» - как, с кем, в какой ситуации? «Глупые поступки» - это какие? В какой перспективе? И, тем не менее, одни люди – «джентльмены», а другие – «болваны», хотя эти ярлыки цепляет на нас только восприятие окружающих.

Таким образом, наша задача не в том, чтобы *понимать суть образа* непревзойденной светской львицы или шоумена с голливудской улыбкой и бронбойной харизмой. Наша задача – ими стать.

## Часть 2. Поле битвы – Внимание.

### Ракеты с гламурным наведением.

В любой войне большой удачей считается ведение боевых действий исключительно на территории противника. Точно так же и в нашем случае главной начальной задачей будет «атака» чужого внимания.

Самой лучшей аналогией для взаимного анализа – в нашем случае – того момента, когда вы сталкиваетесь с человеком, и начинается процесс взаимной оценки, «разглядывания» - будет аналогия с осадой вражеского города. Для того, чтобы вести войну на территории противника в этом случае, нужно, для начала, проникнуть в его стан, а для этого необходимо выбить городские ворота. Точно так же и в персональном брендинге: для того, чтобы завладеть вниманием другого человека и начать «загрузку» нашего нового имиджа, о создании которого мы говорили выше, нам понадобится некий «таран». Но какой?

Как известно, основную информацию о мире мы получаем визуально. Это самый «широкий канал», самый удобный и накатанный путь для воздействия. И именно по нему пойдет наша «атака». А самым простым способом вызвать мгновенную «перегрузку защиты» собеседника является... гламур.

Для начала определимся, что мы имеем в виду под этим термином, так как слово это зачастую неверно истолковывается. ***Гламур – это серия имиджевых образов, абсолютно бессмысленных по отдельности, но в комбинации представляющих собой мощный синергетический мессидж, несущий бесполезную по сути, но убийную по воздействию информацию.***

Древесный уголь горит медленно. Жидкий кислород не горит вообще. Но вместе они дают взрыв, мощнее динамитного. Это и есть явление синергии (в данном случае – синергетической пары в химии). То же самое можно сказать и про гламур. Жемчужно-красная помада – это просто жемчужно-красная помада, не более, точно так же, как и галстук-шнурок – просто галстук. Однако скомбинируйте их вместе, добавьте коктейль из необычных по форме тупелек, или костюма с зауженными рукавами – и на выходе получим образ, выбивающий мозг «влет» из крупнокалиберной психической винтовки. Причем самое интересное – никто и никогда не сможет сказать, чем обусловлено таковое воздействие. Никто, впрочем, и не будет искать причину, а просто скажет: «шикаааарно!», или «вот это девушка!». Логический аппарат в таких ситуациях отключается: гламур бьет мимо него. И в этом – наша власть над ним. Потому что поняв суть явления мы можем научиться использовать его, «выжимая» на 100%. Более того, несмотря на то, что само слово «гламур» ассоциируется с чем-то дорогим, фактическая себестоимость применения «гламурной ракеты» на деле – гораздо более низкая, чем вы даже можете представить.

Задумайтесь на минуту – все исторические личности, которых сейчас мы узнаем с первого взгляда на портретах из нескольких штрихов, которые стали символами своего времени – даже целых эпох – не рождались «звездами». Они стали таковыми, причем стали далеко не в первые пять лет своей жизни. Более того – у них, казалось бы, не было больше данных для таких достижений, чем у окружающих. Мерелин Монро стала женщиной – иконой, женщиной – религией, примером для подражания миллионов и источником зависти для толп, но до этого она работала швеей на парашютной фабрике. Как, почему из сотен девушек, среди которых были настоящие красотки, к вершине вырвалась именно она? Тысячи скажут – «она умела себя подать». И тысячи будут правы.

Умение себя подать – то есть, реклама – и есть персональный брендинг. А самореклама это, в первую очередь – умение сиять, как лампа в миллион свечей, затмевая своим блеском все вокруг себя. И этот прожектор – уже внутри вас. Главное – найти выключатель.

Вот этим-то мы с вами и займемся.

## Не более чем контраст...

Именно контраст – тот фактор, который заставляет окружающих таращить глаза, забывая обо всем. Слово «контраст» следует понимать широко: это и угольно-черная помада под короной снежно-белых волос, и военные ботинки плюс элегантный осенний плащ, и сиреневый костюм в офисе среди однотипных жакетиков. Но начнем наш гламурно-контрастный ликбез.

Контраст в гламуре бывает трех типов: прямой, непрямой и дискретный. Вам остается только выбирать из трех вариантов – подойдет любой. Главное – понять принцип того, КАК это работает.

**Прямой контраст** – это контраст «на вас самих». Описанные выше примеры – примеры прямого контраста. Как правило, это касается одежды, поскольку одежда, как внешняя «упаковка» дает нам большую свободу выбора. Сюда можно также отнести откровенно-вызывающие наряды всех типов, туфли на 25-сантиметровой платформе, подводку верхней и нижней губ разными по цвету помадами и так далее.

Самое интересное, что мини-юбка в комбинации с плетеными лаптями тоже будет гламуром. Никто их не носит лишь вследствие отсутствия пиара. Поверьте: если завтра ведущие журналы мод заявят, что носить на голове ведро с бантиком – модно, то на светских вечеринках и в офисах можно будет наблюдать забавные картины. Вы, конечно, не должны идти путем «экстремального гламура». Вполне достаточно будет и простого разнообразия в имидже.

**Непрямой контраст** – это контраст на фоне чего-нибудь (или кого-нибудь) другого. Брюнетка в толпе блондинок, ядовито-красные пиджак и юбка на работе, где все носят угольно-черную униформу, по-мальчишески короткая, «резкая» стрижка и французский берет в компании подруг одетых о постно-скучные наряды из бутика «Красный Колхозник и Ко» - все это непрямой контраст. Непрямой контраст хорош тем, что наносит удар в «самое яблочко», сразу же вызывая у окружающих недоумение, зависть и раздражение – то есть те чувства, на которых «играет» гламур, но иногда неудобен, поскольку, как правило, нацелен на узкий круг людей. Хотя отдельные его проявления могут быть использованы практически везде – был бы талант.

**Дискретный контраст** – это контраст «во времени». Сегодня вы пришли в белом – завтра вы в зеленом. Сегодня вы в костюмчике «девочка из будуара» - завтра вы в рваных джинсах и футболке с Рок - символикой. Сегодня вы в костюме от Кардена, завтра – в военной «упаковке» Че Гевары. Работает великолепно, но только в сфере людей, которые вас знают и видят постоянно.

Вспомним выводы Первой и Второй. Неважно, КАК именно вы выглядите в реальности. Во-первых, никто не может сказать, что такое не-субъективная реальность вообще, так как у каждого она своя. Во-вторых, получив сообщение о вашем внешнем виде (особенно если это произойдет где-нибудь в людном месте) 99 человек из ста не будет заниматься его глубоким анализом, а начнут лихорадочно искать недочеты в своем собственном.

Что происходит с человеком в таком состоянии? В первую очередь он пытается анализировать свой внешний вид. Однако, поскольку зеркала в полный рост – редкий элемент оформления интерьера, то анализ этот будет строиться на воспоминаниях типа «Вот черт, что ж я сегодня одевал?». Во-вторых, такой человек будет очень внимательно, болезненно-тщательно следить за реакцией окружающих.

Приведем пример, очень хорошо описывающий чувства человека, подвергнутого «гламурной атаке». Одна широко известная отечественная юмористическая программа провела шуточный эксперимент. На городской улице выбирался человек- «жертва». Ему навстречу «запускались» подставные лица – парочками, тройками, иногда в одиночку. Задача подставных была проста: проходя мимо «жертвы» посмотреть на нее, ткнуть пальцем и захихикать. Впоследствии кусочки из ролика, записанного скрытой камерой показали по телевидению – результаты были потрясающие. Если первого человека, смеющегося над ней по непонятной причине, «жертва» еще хоть как-то могла попытаться проигнорировать, то второго (особенно, если во второй группе было больше одного подставного) – никогда. Люди терялись, приходили в невероятное смущение и замешательство, начинали осматривать себя на предмет чистоты одежды, лица, сохранности прически. «Жертвы» старались найти любую отражающую поверхность, хотя бы витринное стекло, для того, чтобы *осмотреть себя со стороны*. В конце концов, нервы их не выдерживали и люди просто прятались в переулки.

Примерно так же работает «атакующий гламур». В этом отношении он представляет собой своеобразную «психотронную винтовку», таран, при помощи которого мы вводим нашего собеседника в состояние *наблюдения*. Теперь ваш «новый имидж», в том числе и разработанное нами ранее «альтер-эго» могут беспрепятственно делать свое дело.

Вот тут и начинается сам процесс. Вспомните – сначала вы «собирали» себе новую личность, подбирая ее по своим меркам, но главный упор делая на ее привлекательность лично для вас. Затем мы начинаем вести себя таким образом, чтобы стать не просто похожим на наше «отражение», а *стать им*, в первую очередь, для самих себя. Потом – для окружающих, помогая себе при помощи маленького трюка с «гламурно-контрастной атакой». Но теперь, когда другие люди начнут себя вести соответствующим образом, откликаясь на посылаемые вами образы и типаж, *вы сами* начнете действовать в соответствии с новыми правилами игры. Допустим, если вам не хватало уверенности в себе, а теперь вы излучаете ее с мегаватным напором, то окружающие вас люди начнут вести себя в соответствии с этой стороной вашего имиджа. Например, если вы – девушка, то ваши подруги, не ставившие вас всерьез, при получении от вас нового «мэссижджа» спокойствия и собранности сначала начнут отпускать едкие комментарии, потом, в недоумении, придут в «культурный шок»...а после начнут просто сереть на вашем фоне, точно так же, как огонек зажигалки становится полупрозрачным на солнце. Но, поскольку ваше мировосприятие технически ничем не отличается от мировосприятия других людей, то вы сами, отражаясь в зеркалах других «Я» будете еще больше вживаться в вашу новую роль. Коротко эта формула звучит так: «Другие убеждают тебя в том, в чем ты перед этим убедил их». Именно на этом процессе и построены все социальные отношения; в технике он называется положительной обратной связью.

Таким образом, круг замыкается. Но есть существенное отличие от того, к чему мы привыкли с детства – устанавливая точку отсчета в нем теперь будете вы. И именно вы, с этого момента ведете «хоровод» за собой, уверенно беря штурвал управления в свои руки. Вы больше не лодка, плетущаяся позади флотилии тяжелых крейсеров, но флагман эскадры. Теперь вам безразлично, откуда дует ветер – флюгер общественного мнения укажет туда, куда вам будет нужно.

## Немного медитации, или почти по Станиславскому

Теперь пришло время для нескольких практических советов, касательно технической стороны вопроса. Некоторые из тех, кто решил последовать советам, изложенным в этом тренинге, иногда сталкиваются с проблемой, которую хотя и нельзя назвать таковой в полном смысле слова, решать, все же, приходится. Всплывает она, как правило, тогда, когда происходит «сборка» нового имиджа-личности, а суть ее в том, что человеку: а) трудно представить себя кем-то другим; б) трудно соотнести с собой «настоящим» созданную новую личину. И это понятно – человек, привыкший к собственной серости, считает, что такова его судьба и от вечной посредственности никуда не деться. Особенно часто это случается с женщинами. Одна моя клиентка битых полчаса в разной форме задавала мне вопрос, суть которого сводилась к следующему: как же я смогу стать суперзвездой, если по жизни все воспринимали меня как «серую мышку»?

Неверие в себя очень тяжело победить, особенно на ранних стадиях борьбы с таковым. Если вы воспользуетесь советами, изложенными выше, то скоро поймете, насколько вы – сильная личность. И дело не в некоей призрачной «жесткости характера» или «внутреннем стержне» о которых любят порассуждать те, кто добился успеха. **Каждый** из нас – потенциально сильная личность. Более того – **каждый из нас настолько силен, насколько он сам этого захочет.**

Но для того, чтобы сдвинуть дело с мертвой точки «абсолютного неверия» можно воспользоваться несколькими простыми методами, которые не только помогут вам в дальнейшем, но и существенно помогут в стадии формирования «альтер-эго». Эти методики элементарного аутотренинга – не более чем ведро воды для запуска насоса. Но очень часто именно этого «ведра» нам и не хватает. Так для того, чтобы лавина сошла с горы, часто достаточно громкого крика, беда лишь в том, что в некоторых горах годами стоит тишина. Сегодня мы научимся ее нарушать.

### «Стартовая площадка», или начальные методы

**Способ первый** Сосредоточьте внимание не воображаемой точке, которую «поместите» у себя в голове – безразлично где. Попытайтесь мысленно придать ей размер и форму. Это может быть маленький шарик света, или лампочка светового индикатора. Не торопитесь. Вас никто не гонит; бежать вам никуда не надо. Даже наоборот – лучше всего сидеть.

Зафиксировав, таким образом, свое внимание посидите некоторое время без движения, полностью расслабившись. А затем резко сместите взгляд в сторону любого предмета. Это может быть что угодно – стул, пачка сигарет, компьютерная «мышка». Внимательно изучите объект, притянувший ваш взгляд. Попытайтесь понять, почему он привлек ваше внимание.

Снова вернитесь к своей «точке внутри». Опять повторите процедуру с ее «овеществлением». Снова переключите внимание на какой-нибудь предмет. Повторите этот цикл раза три-четыре. Глубоко и медленно вздохните, закройте глаза и выдохните. Способ хорош тем, что может быть использован в любое время – на работе, дома, во время поездки в транспорте, словом, там, где у вас есть возможность не отвлекаться на посторонних хотя бы пять-десять минут.

**Способ второй.** В принципе, использоваться может также где угодно, но окружающие вас люди могут прийти в легкий шок от ваших манипуляций. Так что лучше заниматься им дома, в спокойной обстановке.

Сядьте. Лучше всего – в мягкое, удобное кресло. Несколько раз глубоко вдохните и выдохните. Старайтесь, чтобы с каждым выдохом ваше тело расслаблялось чуть сильнее. Особенно внимательно смотрите за тем, чтобы ваши плечи были расслаблены и опущены. Закройте глаза. А теперь начинайте медленно и легко дышать, считая при этом каждый вдох-выдох. Считайте их парами. Очень внимательно следите за их количеством и по достижении числа «50» задержите дыхание. Задержите его настолько, насколько сможете. Приложите максимальные усилия, чтобы не вдыхать как можно дольше. Когда, наконец, сдерживаться больше вы не сможете – откройте глаза и глубоко вдохните. Если на третий-четвертый раз у вас получилось задержать дыхание чуть дольше, чем в прошлый раз – вы двигаетесь в верном направлении. Даже лишняя секунда – уже победа.

Оба приведенных выше способа – подготовительные. Их задача – инициация вашего сознания для применения к нему основных методик программной медитации, которые будут описаны ниже. Оба способа – по сути релаксационные и направлены на блокирование побочных ментальных процессов в вашем сознании. Проще говоря, таким образом вы как бы нажимаете кнопку «RESET» на своем мозге, производя его «мягкую перезагрузку». Кстати, данная методика может также с успехом использоваться для снятия стресса, нервного утомления, быстрого восстановления умственной и физической работоспособности.

## Основные методы (LOADING-методы)

Основной метод, по сути, один, но его можно разбить на небольшие подразделы. Однако для того, чтобы избавить читателя от излишней сложности и заумных терминов, которые ничего не меняют, по сути, данный способ аутотренинга приводится здесь целиком, без «разбора на запчасти». Ведь, как уже говорилось выше, задача автора – в первую очередь дать читателям информацию без каких-либо технических усложнений и многоточий – «вырезок». Автор справедливо полагает, что вовсе необязательно «впаривать» пользователю ту «колбасную нарезку», которой грешат многие учебники по психологии и предлагает ознакомиться с информацией как она есть.

**Основной LOADING-метод.** Начинаем мы нашу маленькую медитацию сразу после применения вами техник из раздела «стартовая площадка». Если вы все сделали правильно, то ваше состояние можно охарактеризовать двумя словами: спокойствие и собранность. Именно то, что нужно. А теперь...

Если вы сидите, то позу можно не менять. Но, в идеале, лучше лечь. Поверхность, на которой вы лежите, **не должна быть слишком мягкой**, но, в то же время – обязательно удобной. Если вы чувствуете, что способны пролежать на ней, не меняя позы минут десять – прекрасно. Второе важное условие – **голова должна быть на одном уровне с телом**. То есть – никаких подушечек под голову.

Не утруждайте себя никакими подготовками или сложными позами. Просто повалитесь, полностью отдавшись в объятия лени-матушке. Подумайте о чем-нибудь приятном, например о поле ромашек, бездонном голубом небе, или пронизанных солнцем ветвях деревьев в лесу.

Примерно через две-три минуты (возможно и раньше – все зависит от ситуации) вам в голову начнут лезть мысли о неотложных делах. Со дна поднимутся воспоминания о проблемах на работе, планах на будущее, размышления о семье и тому подобные. Ваша задача – не допустить

наглого посягательства на ваш «золотой кокон» покоя. Не дайте «лазутчикам» ни единого шанса! И оружие от вторжения есть. Более того – оно в ваших руках. Просто представьте себе, что пришедшая к вам в голову мысль – человек, который вам особо неприятен. Вообразите, как вы берете его за шиворот, разворачиваете и отвешиваете красивого тумака под зад. Как правило, в этот момент фантазия большинства из нас способна разыгаться в полную силу. Отлично! Позвольте себе получить удовольствие! Вообразите крутую лестницу с жесткими ступеньками и заставьте «вторженцев» пересчитать каждую из них.

Атака отбита? Естественно! Тогда захлопните двери в свой маленький рай и продолжайте делать то, что лучше всего получается у счастливых людей – ничего не делать. Просто воображайте себе что-нибудь приятное.

Представьте себе песок, пляж, дикий остров в Тихом океане, заснеженные вершины гор. Представьте Париж с высоты Эйфелевой башни, его ночные улицы, усеянные искрами огней и бутылку шампанского на крыше мира, под музыку одинокого саксофона и свежий весенний ветер. Уверен – у каждого из вас найдется место, куда он хотел бы отправиться в мечтах и не только! Дайте волю фантазиям и желаниям, не сковывайте себя!

Тут нужно сделать еще одно небольшое, но **крайне** важное отступление. Многие люди не в состоянии открыто проявлять свои желания даже наедине с самими собой. Комплексы, ограничения и психические блоки, если таковые имеются, затрагивают сразу все психическое поле, пуская свои паразитические корни даже в такие области нашего сознания, где, казалось бы, существовать не могут. Человек попадает в ловушку в тюрьме собственных морально-этических устоев. Приведу пример из моей практики – один из многих подобных.

Один мой клиент – назовем ее Л.- девушка 29 лет, обратилась ко мне по поводу, казалось бы, необоснованных депрессий. Интерес вызвало уже то, что девушка обратилась за помощью только после того, когда его проблема приняла угрожающие масштабы, однако сам факт депрессивных состояний заботил ее мало. Просто угнетенное состояние психики стало проблемой для ее работы, где общение с людьми было весьма важно.

Первый же анализ выявил, что центр негативного восприятия «вращался» вокруг «застоя» на службе и в личной жизни. К Л. прекрасно относились в коллективе, ее очень ценили, как работника и личность, муж был без ума от нее, однако карьерный рост, крайне необходимый для семейного бюджета, застопорился около полутора лет назад. Причем, что интересно, воспринималось это не с позиции «неурядицы на работе», а с позиции «проблемы в семье». Депрессию вызывало огромное чувство ответственности перед мужем и ребенком.

Желая выяснить наличие скрытых проблем, я отправился на работу к Л. в качестве клиента (благо время от времени пользовался услугами агентства, где работала девушка) и в приватной обстановке пообщался с членами ее коллектива. Выяснилось, что девушку крайне положительно воспринимали все – и работники и начальство – это оказалось неопровержимым фактом. Скрытых недоброжелателей у Л. не оказалось. Но самый большой интерес вызвала позиция коллектива по поводу повышения Л. на работе. Все оказались единодушны во мнении – Л. настолько нравился ее род занятий, что продвижение было бы просто неуместным. Как высказалась непосредственная начальница Л. – «Девушка счастлива на своей работе, а от добра добра не ищут!»

Когда же я задал Л. прямой вопрос: почему она не попросит у начальства повышение – ведь это мигом решило бы все ее проблемы - она пришла в ужас. Оказалось, **такая мысль даже не приходила ей в голову**. Девушка готова была работать с полной самоотдачей, однако вопрос о каком-либо стимуле даже не стоял.

Человек оказался талантом, уверенным в том, что он – бездарность, неспособная «прыгнуть выше головы». Как оказалось, причиной были родители Л., всю жизнь повторявшие ей, что

«тише едешь – дальше будешь» и неоднократно высказывавшиеся по поводу того, что новое успешное назначение их дочери – временное. Сама Л. неоднократно заявляла, что не верит в это, но «родительский фактор», как и следовало ожидать, оказался определяющим. Комплекс так глубоко внедрил в сознание девушки, что мне понадобилось больше месяца тонкой, кропотливой работы с клиентом для разблокировки.

... Именно тут и зарыта собака, съевшая не одну сотню людских надежд и светлых дней жизни. **Главная ошибка миллионов людей, стремящихся к счастью – считать, что если нам внушили, что чего-то делать нельзя, то мы не можем этого сделать в принципе.** Допустим, если от природы темпераментной девушке в детстве внушили, что по нормам приличия в постели надо вести себя, как истинная английская леди, (то есть, как бревно) а ее темперамент требует честно и открыто проявлять чувства к партнеру, то, соблюдая «нормы приличия» она никогда не будет счастлива в личной жизни. То же самое касается каждого из нас.

Запомните одну простую истину – если перед вами стена, то не стоит поворачиваться и идти обратно. Попробуйте пнуть ее ногой. Как показывает практика, большинство наших «психических стен» сделаны из папье-маше. Никогда не стесняйтесь своих желаний и никогда не бойтесь чего-либо хотеть. От внутренних ограничений идут самые большие препятствия в жизни реальной, повседневной. И наедине со своими мыслями никогда не ограничивайте себя.

Но вернемся к нашему аутотренингу. Итак – мы предаемся самым сокровенным мечтам, расслабляясь в положении лежа и, периодически, отшвыриваете незваных гостей в виде посторонних мыслей. А что дальше?

Фокус в том, чтобы, представляя себе позитив, видеть себя со стороны. И видеть именно в виде «героя ваших снов», созданного нами выше. Вы лежите на пляже с бокалом мартини? Так пусть это будет ваш тонкий интеллект с пронзительным взглядом, которым вы хотите стать. Вы купаетесь в океане при пепельном свете луны? Представьте себя героиней романа, на месте которой хотите быть. Таким образом, вы не просто «загрузите» себе в сознание образ вашего нового «я», но и уберете с его пути все препятствия, установив знак равенства между требуемым образом Вас и положительными эмоциями, подмешав вновь созданного Себя в химический коктейль счастья.

В этом и заключается один из самых мощных, самых действенных и самых эффективных тренингов на свете. Он не просто помогает вам стать лучше – он замыкает этот процесс в единый, поддерживающий сам себя цикл. Древний символ Уроборос – змея, кусающая себя за хвост, подходит для описания механизма данного тренинга как нельзя лучше. Наша психика устроена так, что мы изначально стремимся к позитиву – положительные эмоции вызывают желание повторять опыт снова и снова, а если они сами по себе производят новый позитивный опыт, то мы, зачастую бессознательно, хватаемся за него, как за спасательный круг. Более того: этот тренинг помогает не только в LOADING-задачах, но и при всевозможных формах неврозов, фобий, скрытых депрессиях, и просто при постоянном воздействии сильного стресса.

Когда вы почувствуете, что лежать в одной позе на спине вам неудобно, глубоко вздохнув, представьте себе вспышку ослепительного света. Выдохните, откройте глаза. Не спешите сразу вскакивать и бежать по неотложным делам (впрочем, таковое желание у вас и не возникнет), а просто некоторое время «посчитайте ворон». Прислушайтесь к себе. Если у вас осталось чувство внутреннего тепла и расслабленности – вы все сделали правильно. Любые другие положительные эмоции «на выходе»? У вас тоже все получилось.

## Послесловие, которое могло бы быть прологом

Каждый из нас стремится в жизни к счастью – этот постулат не нуждается в доказательствах. Но каждый воспринимает счастье по-своему; у каждого из нас оно свое, личное. И иногда в жизни наступает такой момент, когда мы задаем себе вопрос – а может быть все места на поезде в Рай уже проданы?

Никогда не сомневайтесь в двух вещах. Первая – вы заслуживаете на счастье и удачу в жизни ничуть не меньше, чем самые счастливые и успешные люди мира сего. Просто они *уже* там, а вы *пока* нет. Но этот путь, вопреки тому, что говорят нам многочисленные «доброжелатели» вовсе не так уж труден и тернист, как кажется. Второе – вы способны достичь вашего Эльдорадо жизни. Более того – вы его достигните.

«Никогда не верь тому, кто скажет тебе, что жизнь проста. Она гораздо проще». Эти слова не случайно выбраны эпиграфом к этим страницам. Ее главная тема – персональный брендинг – учит изменению себя и через него – изменению окружающего мира. Но вторая подтема, сплошной красной линией проходящая через эти страницы – простота и эффективность.

Перед вами – набор простых правил, способных изменить вас и вашу жизнь, но их главная ценность в том, что вас не отправляют в очередной раз по кривым и темным путям с неизвестной перспективой, которая, возможно, всплывет лет, эдак, через двадцать. Наша задача – совершенно противоположна – *успех и результат здесь и сейчас*. Эффективность этого тренинга – сродни эффективности аспирина – быстро, просто и наглядно. И чем больше вы будете пользоваться советами с этих страниц, тем больше вы будете уверяться в себе и своих возможностях быть тем, кем хотите, когда хотите и с кем хотите. Потому что ничто так не окрыляет, как успех и ничто так не убеждает, как результат, а особенно такой результат, наблюдать который можно *ежедневно, ежеминутно*.

Если же у вас возникнут дополнительные вопросы, отзывы, какие-либо предложения по изложенным здесь материалам, отправляйте письма на [bookbrend@psih.biz](mailto:bookbrend@psih.biz) - все они будут прочитаны и, по возможности, на каждое будет дан ответ. Также автор приглашает вас на персональный блог, где можно ознакомиться как с дополнительными материалами, имеющими отношение к теме тренинга, так и со статьями о, пожалуй, самой увлекательной области человеческого знания – психологии. Жду ваши отзывы, комментарии, предложения и просто в гости в своем [блоге](#).

...Лучшей рекомендацией для этого тренинга будет его действие на вас и окружающих вас людей, а главное – ваша возросшая и укрепившаяся вера в себя. Ведь самая главная задача, которую ставил перед собой автор этих строк остается неизменной:

«Счастье для всех, даром, и пусть никто не уйдет обиженный!»

## Благодарности

Теперь, когда дописана последняя страница этой книги-тренинга, автор хочет поблагодарить тех, кто косвенно либо прямо помогал этому материалу появиться на свет.

В начале я хотел бы высказать искреннюю благодарность моему ассистенту и верной подруге Марине Косенко, за постоянную «дисциплинарную политику», проводимую ей в отношении автора, так как без нее написание этого тренинга заняло бы значительно больше времени.

Благодарность и низкий поклон моему коллеге и самому строгому критику на протяжении нескольких лет, детскому психиатру и просто замечательному человеку Марии Беликовой.

Огромное спасибо моим друзьям Анатолию Фоменко, Александру Киму и Елене Поляковой за мудрые советы и поддержку, высказанные мысли и идеи, а особенно – за то, что не оставляли попыток всячески рецензировать текст; поэтому отдельная благодарность – за стойкость.

Благодарю Рузанну за корректуру текста и его правку.

Спасибо Анастасии Поповой за иллюстрацию обложки и умение схватывать идеи.

Отдельная благодарность проекту [New Blog Stars](#) за техническую поддержку при выходе тренинга в свет.

Автор также сердечно благодарит аудиторию своего блога [psih.biz](#), своих постоянных читателей и новых посетителей, которым он всегда рад, за целый ворох писем и комментариев, ставших важным подспорьем при написании этих страниц. Спасибо за участие в жизни блога, вашу критику, советы и отзывы, которые были учтены и задействованы здесь. Надеюсь, что смог в такой форме помочь и ответить каждому из Вас.

И, разумеется, всем, кто прочитал эту книгу, всем моим читателям – большое спасибо. Я уверен, что смог ответить на некоторые из ваших вопросов, и уверен, что изложенная здесь информация поможет Вам сделать свою жизнь насыщенной и ярче. Любые возникшие у вас вопросы, отзывы и предложения направляйте по адресу [bookbrend@psih.biz](mailto:bookbrend@psih.biz)

Жду ваших писем!

Автор также благодарит:

Евгения Литвина  
Максима Белого  
Валентина Порошина  
Елену и Екатерину Весниных  
Андрея Синякина  
Владимира aka Fludimir Козырева  
Светлану aka StasisStorm Кравец  
Наталью aka Nika Купавскую  
Команду Сергея Явринского и всех его помощников и консультантов

С уважением и глубокой признательностью, Доктор Александров.