


ИВ АБЬЯН

16+

Личное позиционирование. Инструкция по применению.

A man with a full brown beard and blue eyes is holding a white mannequin head in front of his face. He is also holding a dandelion seed head over his right eye. The background is a solid light pink color.

Как выбрать себе главную роль в спектакле
под названием Жизнь?

Ив Абьян

Личное позиционирование. Инструкция по применению

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57500259

SelfPub; 2020

Аннотация

Что нам известно о личном позиционировании сегодня? Многие знают о позиционировании бренда корпораций или компаний. Но разве человек, как специалист, не конкурирует с другими людьми за звание «самого-самого»? Как позиционировать себя эффективно, как добиться успеха в условиях жесткой конкуренции, и какие инструменты личного позиционирования могут принести максимальный результат? Ответы на эти и многие другие вопросы вы получите из серии книг о позиционировании. Автор предлагает подробную инструкцию личного позиционирования, как одного из действенных способов достижения успеха. Рассматривая нашу жизнь как театр, она предлагает выбрать себе роль и, используя законы режиссуры, с помощью инструментов личного позиционирования стать в итоге именно тем человеком, роль которого вы для себя и выбрали. Вы сможете стать кем угодно, если просто будете знать, как применять ЭЛП!

Содержание

Введение	5
Часть I Личное позиционирование. Зачем, почему и для кого?	13
Встаньте в позу!	13
Зачем нам это нужно и как мы можем это использовать	22
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Памяти моего отца, Абагян Вадима Яковлевича.

Благодарю за жизнь, за любовь, за твой юмор и за нашу победу в Великой Отечественной....

Ив Абьян

Введение

Моя слава росла с каждой моей неудачей.

Б Шоу

Вы держите в руках не просто книгу, а доказательство того, что режиссура и психология личности – это не просто смежные специальности, а нечто неотделимое одно от другого. Человек и искусство, на протяжении всей истории человечества, шли рука об руку, демонстрируя невозможность существования одного без другого. Как когда-то человечество было создано по образу и подобию Создателя, все мы ежедневно создаем бесконечное число образов в своей голове, мечтаем, фантазируем, а некоторые из нас осмеливаются на то, чтобы воплотить свои идеи и фантазии в жизни и, раскладывая по полочкам творческий беспорядок в своих головах, пишут картины, организуют праздники, предпринимают первые шаги в бизнесе или, становятся теми, кем мечтали стать в детстве.

Мы все творим свои судьбы и принимаем участие в создании судеб других людей. И, как и в детстве, играем в игры, которые придумываем сами для себя или для других...

Весь мир театр... Эта простая истина послужила для меня толчком к изучению мною психологии личности и режиссуры. А в последствии стала ключом к органичному соединению науки и искусства для того, чтобы помочь многим лю-

дям, которые до сих пор не знают, как стать тем человеком, о котором узнает весь мир, как добиться признания или принятия другими, важными людьми в их жизни или же остаться самим собой. Как понять и осознать кто я на самом деле? И возможно ли просто выбрать себе другую, новую роль в большом и сложном спектакле под названием Жизнь.

Уже по завершении первого года своей жизни маленький человечек понимает, что Он Есть! Что он – это он, а мама, папа и другие люди вокруг, это просто ДРУГИЕ люди. К трем годам, ребенок уже начинает осознавать себя как ДЕЯТЕЛЯ, наблюдая за реакцией окружающих на его действия и проявления эмоций. В первом классе вместе с первыми знаниями приходит первая самооценка. В этом возрасте мы начинаем оценивать себя, так или иначе, со стороны. И вот уже к пятнадцати годам, если ничего не препятствовало нормальному развитию личности и процесс формирования самосознания успешно завершен, эта самая личность впервые задумывается о поиске себя и своего места в жизни. Разумеется, мнение окружающих имеет огромное влияние на формирование самооценки взрослеющего человека, ведь если родители, сверстники и ближайшее окружение подростка оценивает его самого и его достижения высоко, то и чувство самоуважения отпрыска, соответственно, будет высоко. А если нет? А если родители не считают нужным «завышать» достижения своего ребенка? А если друзья и ровесники завидуют и не желают выдать своих тайных чувств, а наоборот,

попытками унижить или осмеять, пытаются вернуть мнимую справедливость? Тогда ему стоит прочесть эту книгу и понять, что все мы имеем возможность выбрать себя, тип своего поведения, выбрать свой путь и стать героем спектакля, героем, которого мы выберем сами! И если достижение целей, психотерапия, социальная адаптация, карьерный рост и жесткая конкуренция это не про вас, то вспомните о том, что жизнь – это игра. Для некоторых – игра на выживание, им следует знать правила этой игры, где выживает сильнейший. Но для меня это всего лишь игра на сцене, где каждый просто должен знать свою роль, а аплодисменты и лавры достаются тем актерам, которые СЫГРАЛИ свою роль блестяще!

Именно такую концепцию поиска и становления себя я предлагаю вам. В век передовых технологий, соц.сетей, высоких скоростей и жесткой конкуренции за звание «успешный человек», мы уже достаточно потрепали себе нервы, пробовали множество способов обрести себя. Кто-то менял сферу деятельности и внезапно понимая, что свадьбы и дни рождения уже никто никогда не отменит, бросал уютный офис и, окончив курсы художественной фотографии, заводил свою страничку в инстаграм и первых клиентов. Другие, в стремлении помочь всему человечеству, из простых домохозяек и торговых агентов, переквалифицировались в бизнес коучей и интернет предпринимателей. Мир постоянно меняется, а мы не успеваем под него подстроиться, успокаивая себя тем, что уже возраст не тот, образование не то, рожа

не та, страна не та, да и вообще, жизнь уже не та! Но мы не станем копошиться в голове, выискивая страхи и комплексы, плакать, визуализируя всеобщее прощение, а потом, избитыми фразами, мотивировать себя и свое окружение на робкие шаги к лучшей жизни.

По природе своего характера, я мотиватор, достигатор, мне нравятся четкие цели, ясность и простота задач. Как режиссер, я привыкла определять четкие задачи и ставить их себе и людям, с которыми я работаю. Несколько лет своей жизни я потратила на изучение волевых качеств «человека обыкновенного». Меня всегда восхищали героические поступки простых людей – врачей, пожарных, военных, матерей... Мне всегда было интересно понять, что именно пробуждает в нас те самые, необъяснимые наукой силы, которые помогают нам жить дальше после перенесенных трагедий, толкают нас на невероятные свершения. Те чувства, которые происходят в душе человека, меняющего своими решениями ход истории.

Мир меняется, а люди, по-прежнему, неустанно ищут новые, лучшие способы для получения нужных им результатов. Ведь можно выстирать полотенце руками или сдать свои вещи в химчистку, а можно купить стиральную машинку и, заткнув ей рот своим пододеяльником, наслаждаться новинками киноиндустрии, пока процесс стирки проходит без вашего участия. А можно, следуя примеру енота-полоскуна, пойти на реку и распугать всю рыбу своими носками или тру-

селями в горошек. Главное, что результат будет один – чистое белье. Но пути его достижения разные и каждый человек имеет право выбора своего пути и способа стирки, поиска предназначения или, даже построения собственного счастья!

Как уже упоминалось ранее, я потратила на изучение психофизиологического процесса размещения морковки спереди и сзади, проще говоря, мотивации человека, несколько лет. Говорю потратила, потому что, работая с людьми, пришла к выводу о том, что не все мы по-настоящему, любим достигать своих целей и еще меньшее число людей испытывают восторг от самого процесса достижения. Поэтому многие из нас, воодушевившись идеями современности, садятся в позу лотоса и медитируя, верят, что становятся другим человеком или то, что их жизнь уже меняется. Другие, приветствуя, более активный способ строительства собственной судьбы, выбирают слово. И слово это аффирмация! И повторяя ежедневно «Я самая богатая и привлекательная», продолжают неистово ждать тех самых первых, волшебных результатов – исчезновения морщин и появления миллионов... Это так увлекательно, согласитесь, даже чем-то похоже на магию! Сказал волшебные слова, только много-много раз, много-много дней, много-много месяцев, и вот уже «наконец сбываются все мечты» ... Только вот где этот конец, у кого, и когда он настанет, вы никогда не найдете ни в одной инструкции по прочтению аффирмаций. Разумеется, не

стоит недооценивать силу мысли, как и автора всемирно известного бестселлера «Подсознание может все!», и если у вас уже получилось при помощи своих мыслей изменить себя, свою жизнь, уровень своего комфорта и количество денег на счету в банке, то эта книга, не для вас – вы уже нашли свой «способ стирки» и построения своего сценария судьбы. Но, к моему глубокому сожалению, далеко не все люди, обладают подобной мощью мышления и харизмой, чтобы производить нужное впечатление на толпу, и внушать им уважение, стоя в нижнем белье на газоне. Большинство из нас все еще идет от внешнего ко внутреннему – так проще и быстрее. Как вы будете чувствовать себя более уверенно, идя на собеседование: в мятой рубашке или в безукоризненном костюме? А если вы мечтаете почувствовать себя королевой бала? Что сработает быстрее: полгода аутотренингов или плодотворная встреча со стилистами и последующие комплименты окружающих? Вы можете сколь угодно долго работать со своим мышлением (что в принципе неплохо), но, если вы сначала сходите в салон, оденете красивое платье и увидите себя в зеркале красавицей, вам не составит труда ПОВЕРИТЬ в увиденное, чем месяцами убеждать себя в том, что вы королева и не видеть доказательств этому в зеркале. Конечно, маршал Рокоссовский, вполне себе производил впечатление на подчиненных даже в портянках и без парадного кителя, и мог командовать войсками и без нагрудных медалей, но повторяюсь, таких людей единицы.

Все мы разные. Интроверты и социафобы, творческие личности и технари, меланхолики и маменькины сыночки. Но все мы **ЛЮБИМ ИГРАТЬ!** И более того, делаем это каждый день, осознанно или нет, играя свои роли в обществе, в котором живем. Мы обращаемся к одному человеку с просьбой, тем самым, задавая **правила игры**. Мы идем в гости к друзьям и, по **правилам игры**, берем с собой шоколадки для их детей. Мы вступаем в брак и, по **правилам игры**, должны сделать предложение и чиркнуть в соответствующей графе какую-то каляку-маляку, которая, по **правилам игры**, будет обозначать нашу подпись и согласие.

Я осмелюсь предложить вам новый формат поиска себя и своего предназначения, а точнее, становления и построения самого себя. А поскольку искусство должно служить народу, возьмем за основу режиссуру и навыки актерского мастерства, объединим это с наукой о психологии личности, и пусть все это поможет нам с вами в таком неоднозначном процессе, как поиск самого себя. Я предлагаю вам поиграть, выбрать себе роль, выучить слова, осознать предлагаемые обстоятельства, а потом поверить в свою роль по системе Станиславского. И в итоге, действительно стать тем человеком, роль которого вы играли.

Но прежде, чем подняться на сцену театра, вспомним, что театр начинается с вешалки и поэтому, для начала, нам придется понять, то, чего вы хотите и кем хотите стать. А после, начать менять себя по простой схеме, описанной в этой кни-

ге и предоставленной для всех людей, играющих в игры.

Часть I Личное позиционирование. Зачем, почему и для кого?

Встаньте в позу!

«Мы занимаем то место в жизни, которое выбираем для себя сами».

Обратим свой взор назад и вспомним, а может и представим себе, какой была жизнь в таком недалеком от нас, прогрессивном, XX веке. Не будем говорить об ужасах войны или о том, что люди сейчас уже не те. Просто обратим внимание на то, какие средства для достижения успеха, для грамотного позиционирования были на тот период у человечества. Вспомните, домашние телефоны и телевизоры уже радовали многие семьи достижениями технического прогресса, но далеко не все семьи могли, по началу, себе это позволить, особенно в Советском Союзе. Дети учились в школе, потом кто куда – или ПТУ или Универ. Стать космонавтом было практически несбыточной мечтой почти всех мальчишек. Но, к сожалению, и космодромов на одну страну было маловато, и требования кандидатам предъявлялись высочайшие. Так что, опять – выбор на велик. После окончания ин-

ститута нужно было вернуть должок государству за бесплатное высшее образование и посему отработать пару лет там, куда пошлют. Так что, тоже особо не повыбираешь. А если ты мальчик, то от службы в армии тебя могло спасти только заветное «не годен к строевой». Никаких контрактов, справок от Сергея Сергеевича о том, что вы тяжело больны, или попыток временного пребывания за границей! Так что, до двадцати пяти лет наши предки не особо придумывали себе пути поиска своего предназначения и не рисовали на картах маршруты своих кругосветных путешествий. А просто выбирали кем хотят стать, собрав сведения о своих талантах от родителей или педагогов школы и, получив образование, трудились на благо Родины. Путешествовать, конечно тоже можно было, если только ты археолог и в основном по Дальнему Востоку или степям Казахстана.

А как же насчет свободы волеизъявления? А как насчет прав человека и тому подобная иллюзорная химера. Конечно! Обязательно! Наши предки имели множество прав и все они оглашались им в школе, стройным списком, довольно часто. Вы имеете право учиться, работать на благо народа, созидать лучшее будущее, жениться, завести детей и выйти на пенсию. В принципе неплохо, учитывая, что квартиры люди получали бесплатно, образование и медицинское обслуживание тоже. Но это одна сторона медали, а на другой притаилась мощная сила под названием общественное сознание. И сила его была так велика, что многие и до сих пор

не могут вылечиться от въевшихся в память шаблонов поведения и убеждений о том, как ПРАВИЛЬНО и как ДОЛЖНО БЫТЬ. Нельзя было высказываться относительно политики правительства, нельзя было не выходить замуж или жениться на женщине вдвое старше тебя, нельзя было вести предпринимательскую деятельность, даже секса, по заявлению официальных лиц, в стране не было! И те, кто осмеливался перейти черту или хотя бы начхать на общественное мнение, оставались не у дел, либо становились изгоями или пациентами психиатрических клиник. Это сейчас можно не работать и не учиться, вести свою страницу в соц.сети и на вопрос «кто ты?» или «чем занимаешься» гордо отвечать: «Я – блогер!» Это сейчас наплевательское отношение к общественному мнению называется САМОВЫРАЖЕНИЕМ или на худой конец ЯРКОЙ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ. Проще говоря, если раньше желательно было быть КАК ВСЕ, то сегодня каждый считает своим долгом проявить свою УНИКАЛЬНОСТЬ и выставить на всеобщее обозрение свое концептуальное Я¹.

Сегодня можно все, что не запрещено законом. А то, что запрещено законом, становится для некоторых просто возделенной сферой деятельности и неплохим источником дохода.

¹ Я – Концепция – центральная структура развития личности. Слияние трех составляющих: представления о себе, отношение к этим представлениям (самооценка) и поведение, соответственно этим представлениям и самооценки.

Можно не просто позвонить другу за тысячи километров, а и увидеть его счастливое лицо с экрана телефона. Не нужно выращивать фруктовые деревья, чтобы потом собирать урожай и может быть выжать для себя стаканчик сока из нескольких плодов. Просто добавь воды в волшебный порошок – вот тебе и сок, и кисель, а кому-то и лапша на обед! Все происходит так быстро, что если ребенок хотя бы мину-ту не смотрит мультфильм или не рисует, не играет, ему становится СКУЧНО! Всего минуточку! Чтобы выучить иностран-ный язык достаточно три месяца походить на курсы и полу-чить хоть какой-то результат! Не нужно через весь город та-щиться в библиотеку и искать ответ на свой вопрос – все от-веты на расстоянии одного клика в Google!

Любой каприз за ваши деньги! Каждый может проком-ментировать заявления президента, иногда не очень лестно, и это будет ни что иное, как МНЕНИЕ НАРОДА, на которое КАЖДЫЙ СЕГОДНЯ ИМЕЕТ ПРАВО. Можно даже выло-жить на своей страничке ягодицы, подложить свинью колле-ге или вообще положить на все это безобразие и удалить все свои аккаунты! Был человек – нет человека...

Какое счастье, что нам довелось жить в век высоких ско-ростей и доступных ресурсов для созидания какой угодно идеи! Если раньше было необходимо положить на алтарь на-уки и искусства всю жизнь, чтобы стать КЕМ-ТО значимым в этой области, а, чтобы стать известным поэтом или худож-ником вообще было бы лучше умереть для начала, то сейчас

время достижения результата, достижения признания или успеха сжимается, иногда до года! Или даже пяти минут! Совершенно серьезно, вот выложил молодой человек веселый ролик как он упал с велосипеда в фонтан – пять минут. И бац – миллион просмотров! И вот он уже в телевизионной студии рассказывает всем об истории создания своего шедевра короткометражного кино. Один минус – на следующий день о нем уже никто не вспомнит, ничего того, что могло бы принести ему ощутимую пользу на долгие годы он не сделал, а о том, чтобы имя его увековечили в камне, а видео изучали на курсах кинематографии вообще и речи быть не может! Из этого делаем вывод, что такой минутной славы нам не нужно, но то, что скорость достижения целей, результатов, успеха, гораздо выше, чем была даже двадцать лет назад – это именно то, что мы станем использовать и чему будем радоваться.

А сейчас, как говорится, позвольте перейти к научной части нашего доклада. Что же такое позиционирование, самопиар, фрипаблисити, личное позиционирование и, наконец, личный бренд? По сути, это разные грани одной и той же звезды, коей и вы, и я, и каждый из нас является, по природе своей уникальности. Все эти процессы имеют разные названия, различные методы и способы воздействия на общественное мнение о ком либо, но применяются с единой целью – создать прочное убеждение у окружающих вас людей (общественных масс, сообществ, всего мира, если хотите), что вы **ХОРОШИЙ ЧЕЛОВЕК**. И настолько хороший,

чтобы вам можно поклоняться, восхищаться, платить за ваш труд хорошие деньги, чтобы при упоминании одного только вашего имени, окружающие застывали в трепетном волнении, предвкушая встречу и общение с таким **ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМ** человеком, как Вы!

Далее в этой книге, я все-таки, позволю себе остановиться на привычном и более понятном для меня определении, как личное позиционирование. Внесем ясность посредством простого определения.

Личное позиционирование – это понимание, осознание того, кто Вы такой, что из себя представляете, каковы ваши жизненные приоритеты, принципы и то, чего вы в итоге хотите достичь в своей жизни.

Это то, как мы транслируем вовне свои приоритеты, интересы, то, что мы сами думаем о себе любимом, все это и позволяет окружающим составить о нас свое лестное или не очень лестное мнение. А оттого насколько **эффективным** станет ваше **личное позиционирование** (далее, как **ЭЛП**), зависит и результат – мнение окружающих о вас. К примеру, актер, играющий роль несчастного влюбленного героя в спектакле, должен донести до зрителя **своими действиями** именно то, что он влюблен и что он несчастен. Как режиссер скажу вам, что каждое действие на сцене должно

быть оправдано – все очень четко и строго. И поэтому, если несчастный влюбленный скинет портки и начнет совершать круговые движения тазом, он своими действиями станет говорить совсем о другом, в следствие чего, будет **неправильно понят** зрителями. То есть, если вы позиционируете себя, как леди, все ваши действия должны быть направлены на то, чтобы вы были поняты правильно, и все вокруг действительно уверовали в то, что перед ними троюродная племянница принцессы Монако.

А теперь хорошая новость! Мы можем не просто научиться грамотно позиционировать себя, а **ВЫБРАТЬ** для себя любую роль, **ВЫБРАТЬ** играть или **ВЫБРАТЬ** остаться самим собой. Осталось только разобраться, что это значит «быть самим собой», понять «кто я такой» и заодно спросить вслух «а вообще кто-то знает, кто он такой?»

Уже слышу ответы на поставленные вопросы: «Тетя, не надо парить мне мозг! Не тебе говорить мне о том, кто я такой и эта психическая хрень мне денег в карман не положит!»

Неправильный ответ! Садитесь и читайте дальше, а то не переведу в следующий класс, соответствующий более высокому уровню развития после человека разумного – личность, особо выдающуюся!

Осмеюсь напомнить вам, что мы живем в современном и даже цивилизованном обществе, где каждый человек, даже самый законченный альтруист, прежде всего преследует

СВОИ ИНТЕРЕСЫ. А поскольку в таком передовом и высокотехнологичном обществе преследовать свои интересы и достигать своих целей становится все проще, не вы один желаете достичь успеха быстро и бесплатно, для того, чтобы потом этот успех и громкое имя, как вы выразились ранее «денег в карман положил». Что создает жесткую, но справедливую конкуренцию среди всех, кому уже не интересно медитировать где-то в сибирской глуши, а хочется жить и наслаждаться жизнью, пользуясь благами цивилизации. Мы все так или иначе жаждем любви (признания, приятия, восхищения, понимания и т.д.) Мы хотим, чтобы нас любили! А каких людей любят больше? Только тех, которые «угодны», тех, кто не представляет опасности и разумеется, полезен.

C'est La Vie²!

Обозначим такого, всеми любимого человека, **ПРАВИЛЬНЫМ**.

Следовательно, у вас есть по меньшей мере два способа получить желаемое (следовать своим интересам):

Позиционировать себя, как жесткого, сильного, агрессивного человека, которого будут уважать или бояться и предавать свои интересы, ради ваших.

Позиционировать себя как **ПРАВИЛЬНОГО** (выгодного) для всех человека. Только вот степень вашей **ПРАВИЛЬНОСТИ** будут определять другие люди, в соответствии с их интересами.

² Такова жизнь! (французская поговорка)

На самом деле все очень просто и логично – не можете быть очень плохим, но уважаемым, отстаивая свои интересы, позиционируйте себя, как правильного или хорошего человека, но соответствующего интересам других. Отношения людей строятся исключительно на пересечении интересов друг друга. Можно конечно и плюнуть на все и всех и уйти в себя, уйти в леса, уйти в секту, в составе которой будете только вы, вспомнив, что «я сам себе лучший друг» и вот оно счастье «быть собой», но изоляция от общества не принесет вам ни отдачи от общества в виде социальных поглаживаний, ни успеха в бизнесе, ни счастья в личной жизни. Вам так или иначе придется складывать о себе определенное впечатление и играть определенную роль. Хорошо бы еще и самому выбрать эту роль, не так ли? Так почему же не сделать это грамотно, с удовольствием, в буквальном смысле играючи, следуя исключительно своим интересам?

Зачем нам это нужно и как мы можем это использовать

– Это не ответ.

– Нет, это ответ. Просто это не то, что вы хотите услышать.

На одном из мероприятий мой друг представил мне своего коллегу, который, в свою очередь, пришел на встречу не один, а в сопровождении супруги. Мужчина среднего роста, одетый со вкусом, галантный и, в целом, довольно привлекательный, шел под руку с тучной женщиной, явно старше его по возрасту. В этот вечер организаторы встречи постарались подобрать для общения и решений насущных вопросов людей смежных профессий, экспертов в области искусства и культуры. Проще говоря, компания подобралась довольно скучная, сплошные интеллигенты и эстеты. Каково же было мое удивление, когда все эти люди, по очереди, начинали демонстрировать свое изумление и даже разочарование, знакомясь с супругой опоздавшего коллеги. Да, возможно они не очень подходили друг другу или она не оправдала ожиданий тех, кто знал ее мужа, как балагура и любимца женщин, но все же, хотелось верить, что всем им мама в детстве говорила, что это по меньшей мере не прилично – так, тонко, почти незаметно, но все же демонстрировать свои стереотипы

и предубеждения.

Но, спустя всего пятнадцать минут, когда женщина, явившая собой полный антипод секс символов современности, начала общаться с гостями, и в прямом смысле слова, открыла рот, эффект первого впечатления испарился как туман над рекой! Никто больше не замечал ни ее супруга, ни других симпатичных и ухоженных женщин вокруг. Все буквально смотрели ей в рот, внемля ее каждому слову. Ее тучность и не очень красивое платье куда-то исчезли, уже незаметна была и странная форма стрижки. С каждой минутой, она все больше очаровывала присутствующих и уже через полчаса общения, никто из гостей не сомневался, что перед ними ПРОСТО КРАСАВИЦА и, что их коллега, просто счастливчик, заполучивший себе в супруги такую чаровницу.

Мы можем спорить сколь угодно долго, о том, что главное не красота, не то, как мы выглядим, не то, как мы одеты, а то, что мы думаем, насколько широк и прекрасен наш внутренний мир и то, что вообще все в этом мире решают деньги, но... чтобы вы не думали на этот счет и куда бы вы не пошли, вы всегда встретите других людей, которые будут, обязательно будут оценивать вас относительно своих предубеждений и стереотипов. Именно это и называется эффект первого впечатления. И чаще всего оно оказывается ложным, но зная о том, что этого не избежать, почему бы не использовать это первое впечатление о себе, себе же во благо?

Вот что говорит об эффекте первого впечатления всемир-

но известный австралийский писатель Аллан Пиз – человек, который добился своего успеха упорным трудом.

«40 лет назад первым требованием при приёме на работу было образование. На втором месте стоял опыт. Современные исследования показывают: сегодня опыт на пятом месте, образование на седьмом, а на первом – впечатление, которое вы производите при первом контакте. Когда вы впервые встречаете человека, 90 % необходимой вам информации вы получаете за первые четыре минуты общения с ним»

Мистер Пиз утверждает, что именно первые четыре минуты решают все. Он не ученый, не психолог, но к его мнению стоит прислушаться, поскольку сам он основывается на своем многолетнем опыте, который в итоге и привел его к славе и успеху. Мнение самих ученых на этот счет разнятся. Кто-то ведет речь о первых 30 секундах, другие говорят, что все решает первое мгновение, полсекунды, за которые ваша внешность, цвет глаз и поза скажут все за вас. А если вам успел понравиться главный герой фильма «Триггер», то наверняка вы запомнили его слова о первых 11 секундах, в течение которых, женщина принимает решение о близости с мужчиной.

Не важно сколько времени нам отпущено на то, чтобы произвести должное впечатление, главное, что это имеет непосредственное отношение к ЭЛП и если мы к этому отнесемся серьезней, то у нас будет гораздо больше шансов со-

здать правильное, то самое прекрасное, о нас, первое впечатление.

Для тех, кто все еще сомневается в том, насколько это важно или думает, что оставаться самим собой это не просто тренд, но и определенный уровень духовного развития, я предлагаю свои доводы на этот счет, приведенные ниже. И если после этой главы у вас все равно останется желание требовать от других принятия вас таким какой вы есть, бросьте книгу в топку и согревайтесь теплом надежд на всеобщее равенство и справедливость.

Начнем, пожалуй, с самого популярного лозунга тех, кто после долгих скитаний так и не обрел ни себя ни покоя.

Будь самим собой!

Когда человек, предпринимая попытки изменить что-то в своей жизни, начинает пробовать изменить себя, и, уже понимая, что эта не просто прочитал книгу, оплатил тренинг или последовал совету, а то, что это ежедневная непростая психическая работа над собой, решает опустить руки и оставить все как есть, он чаще всего говорит: «Я просто хочу быть самим собой!». Что в переводе означает «Оставьте меня все в покое, мне и до этого было неплохо, я привык так жить и напрягаться ради призрачных перемен мне не так уж и хочется». Это – инфантилизм, это слабость, недостаток энергии или же недостаточно мощная мотивация.

Когда мама, глядя на первые попытки своего взрослеющего сына, проявить себя и произвести впечатление на своих ровесников, понимает, что все это мишура, проходящее, что главное сейчас это учиться и хорошо питаться. Она пытается помочь своему чаду и дать дельный совет, против которого не возникнет аргументов. Она говорит: «Просто будь собой!» Зачем закачивать себе бицепсы или вести себя вызывающе? Если она хорошая девочка, она полюбит тебя таким, какой ты есть!

Когда женщина говорит: «Я такая! Да, я знаю, что я наглая (противная, резкая и т д)» она заявляет о том, что несмотря на то, что такое поведение порицается обществом, она не собирается меняться в угоду другим и ждет того, что по этой причине, все, другие, почему-то, должны следовать ее интересам. Потому что у них нет своих интересов? Или потому что она имеет право на то, чтобы быть собой? Значит и другие, соответственно, имеют на это право. Педофил может оставаться собой, садист может оставаться собой? Талантливая личность должна прозябать в нищете, потому что ценно быть собой, а не пиарить себя на каждом повороте?

Спросите себя, а вы знаете какой вы, чтобы быть собой?

И второй вопрос – зачем быть собой, не зная кто вы такой, когда можно стать кем угодно?

И следующим пунктом, плавно вытекающим из первого будет не менее популярное утверждение, которое очень многие используют в качестве защиты, а иногда и нападения.

Если я кому-то не нравлюсь – это его проблема!

А если представить, что вы ищите работу, планируете повышение, собираетесь просить руки молодой девицы и идете к ее родителям, чтобы произвести впечатление? Представили? Или может вы собираетесь произнести свою первую речь перед вашими избирателями? Товарищ, да у тебя проблемы!

Давайте будем откровенны и вспомним, что мы живем в обществе, где и собираемся грамотно себя позиционировать, с пользой и последующими позитивными изменениями в жизни. Никто не запретит вам говорить то, что вы думаете или отстаивать свои принципы (если это не нарушает законов). Но просто помните о том, что все мы, ВСЕ постоянно оцениваем друг друга! И то, как вы будете восприняты в обществе может существенно навредить вам, создать проблемы вам, или же наоборот, повысить вашу самооценку и помочь получить повышение.

Каждый, кому вы пытаетесь создать проблемы своим поведением или принципами, может также создать проблемы вам! Вы не одиноки! Поверьте, остальным также наплевать на вас и ваши жизненные позиции, как и вам на них! Поэтому будем взаимно вежливы в своем наплевательском друг ко другу отношении и станем использовать личное позиционирование, хотя бы с пользой для себя, а не для созидания про-

блем другим. Потому что другим все равно!

Один великий актер сказал однажды: «Талантливым людям надо помогать, а бездарности и так пробьются!» И по сему представляю вашему вниманию третьего претендента на звание «Убеждение уходящего тысячелетия».

Талант пробьёт себе дорогу!

Если вы и правда считаете себя талантливым человеком, это прекрасно! Более того, не для кого не секрет, что вы еще и уникальны, в принципе. Так неужели вы собираетесь нервно курить в сторонке и ждать пока кто-то обратит на вас внимание или попросит показать ваши работы? Помните? Каждый преследует исключительно свои интересы! И поэтому, если ваш талант не входит в зону интересов других людей, его никто никогда не заметит! В современном обществе, обществе скептиков, жесткой конкуренции и цинизма, совершенно не стоит полагаться на то, что когда-нибудь, ваш талант, без вас и каких-то усилий с вашей стороны пробьёт себе дорогу! Талант хочет творить так или иначе, а вы хотите признания, еды, комфорта, приличных условий для жизни, уважения и любви окружающих. Если не к вам, то хотя бы к вашему творчеству. И в этом случае, знать, как правильно себя проявить, как позиционировать себя соответственно своим целям в творчестве, просто необходимый навык!

Оглядитесь! Сколько бездарных, безграмотных людей не просто зарабатывают деньги на своем бренде, а и находят толпы восхищенных поклонников и последователей. Неужели вы все еще верите в то, что ваш талант сам проявится в нужный момент и собираетесь это ждать, в то время, как другие не просто проявляют имеющиеся таланты, а непрерывно развивают новые качества, навыки, чтобы через пару лет, кто-то обязательно сказал об этом: «Как он хорош! Настоящий талант!»

От просто талантливых и одаренных перейдем ко звездам и знаменитостям. Ведь если вы еще не звезда, то вполне можете позволить себе высказать свое мнение относительно идей личного позиционирования приблизительно так: «Зачем мне выстраивать личное позиционирование, если я не знаменит?»

Это звезды должны каждую минуту думать о том, как они выглядят и что говорят.

Мне это не к чему!

Конечно, если вы читаете эту книгу, смею предположить, что вы не президент, иначе бы у вас были другие заботы. А если бы вы уже состоялись как звезда эстрады, значит вы уже не только знакомы с личным брендингом и грамотным позиционированием, но и уже давно и с успехом это применяете. А если нет, то скажите мне, как вы думаете, что же все-та-

ки первично – курица или яйцо? Если курица – это знаменитость, а яйцо – личное позиционирование? Ясный пень, что одно без другого быть не может, но все-таки... Если человек не позиционирует себя, как волевой и сильный лидер, его не выберут в президенты. Если девочка просто поет в караоке бесплатно для всех и все подряд, никто никогда не спросит ее «Сколько стоит ваше выступление?»

Я нисколько не пытаюсь склонить вас на сторону счастливой, успешной жизни, если вас «и здесь неплохо кормят». И ведь совсем не обязательно всем быть звездами или президентами. Но, чтобы грамотно составить о себе нужное, выгодное вам мнение других людей, вам будет достаточно понять, как это работает. А вот станете ли вы это применять, чтобы добиться успеха – это дело десятое)))

Спустившись по иерархической лестнице вниз, оставим президентов и министров в их кабинетах и обратимся к простым смертным, вечно недовольным своей жизнью и политикой этих самых президентов. Они плюют в экраны телевизоров, завидев полуголую девицу, пытающуюся привлечь внимание к определенной части своего тела. Люди выставляют напоказ свои достижения, свой завтрак, своих собачек и радуются лайкам и просмотрам, комментариям и комплиментам. На что простые, не обремененные этой ерундой люди, смело заявляют:

Самовлюбленные эгоисты!

Будь проще и люди к тебе потянутся!

Еще сам Иисус из Назарета учил нас любви, любви к себе, а уж потом, и к ближнему своему. При чем тут ваше понимание самого себя и ваш выбор? То есть личное позиционирование, основываясь на ваших ценностях и приоритетах, имеет только одну цель – помочь вам достичь вашей цели. Если у вас есть намерение достичь чего-то, вы начинаете искать пути решения проблем и способы достижения этой самой цели. Ваше личное позиционирование – это всего лишь один из инструментов, которые вы можете применить, чтобы в сжатые сроки достигнуть этой цели. А уж если ваша цель создать себя заново, то это уже не инструмент, а единственное средство исполнения ваших планов.

Можно и любить себя, и баловать, и транслировать вовне обожание самого себя, и, тем самым, напоминать некоторым людям, что так тоже можно. Просто одни люди «показывают» как бы нам хотелось жить, а другие, наоборот, обращают внимание на то, что не соответствует нашим принципам и то, каким нам быть совсем не хочется.

Не станем забывать и о том, что все мы по сути эгоисты, просто некоторые до сих пор не хотят этого признавать. Но, если вспомнить о том, что все наши отношения строятся на пересечении интересов друг друга – так или иначе, все мы эгоисты, преследующие исключительно свои интересы.

Можно, конечно, быть проще, и в этом случае, люди и

правда потянутся к вам, но с какой целью? Вспомнили? Тот, кто позиционирует себя, как простого человека, становится «ПРАВИЛЬНЫМ» человеком, угодным для всех! И именно по этой причине, остальные члены альтруистического, цивилизованного общества стремятся быть поближе к такому человеку. Он просто становится источником удовлетворения их интересов, не претендуя при этом на взаимообмен или финансовое вознаграждение.

Ну раз уж мы поняли, что вокруг одни эгоисты, преследующие собственные интересы, значит и личное позиционирования себя, построение элементов личного бренда это ни что иное, как

Способ манипулирования и лжи.

Разберем на примере. Мальчик, тридцати пяти лет замечательный, талантливый дизайнер. У него свое видение, но он, к сожалению, интроверт. Не может он рекламировать себя на каждом шагу, встречаться с капризными клиентами и убеждать их в том, что желтая ленточка, намотанная на телевизор, по меньшей мере, будет мешать его смотреть! Что делать? Меняем стратегию позиционирования: ведем страницы в соц. сетях без общения с глазу на глаз, нанимаем сотрудника, который будет создавать эффект недосыгаемости гениального и вечно занятого дизайнера, а заодно и вести беседы

с клиентами и т.д. В следствие чего, цены на услуги поднимаются, потому что работы становится больше и все счастливы... В чем тут ложь? Где манипулирование? Достойный, талантливый специалист должен хорошо зарабатывать и приносить пользу своими знаниями и навыками!

Совсем другой вариант, если девочка тридцати пяти лет, окончив туристический колледж, вдруг, решает заниматься инфобизнесом (что неплохо, и вполне вписывается в рамки современной действительности). Но, при этом она утверждает, что знает, как устроен наш мозг, как работают нейронные связи и что за соответствующую плату обучит всех тайным техникам исполнения желаний посредством этого самого мозга. Что делать? Надо создать видимость того, что это правда – соц. сети, видео, благодарные отклики, профессиональные снимки, хорошо бы еще написать книгу с одноименным названием коуч-сессии. В чем тут ложь? Во всем! Но и это имеет место быть в нашем неидеальном мире.

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.