

ВАЖНО НЕ ТО,
КТО ТЫ ЕСТЬ,
А ТО, КЕМ ТЫ
ХОЧЕШЬ СТАТЬ

Мировой бестселлер
ОТ ПОЛА АРДЕНА

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

**Мало кто из богатых
и влиятельных людей
имеет особые
таланты,
образование, обаяние
или внешность.**

Г издательство

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

**Они стали богатыми
и влиятельными,
потому что захотели
этого.**

**Главное — ваше
представление о том,
кем вы хотите стать.**

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

**Без цели очень
сложно достичь
успеха.**

[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

СОДЕРЖАНИЕ

Почему мы стремимся к совершенству,
когда нужна посредственность?..... 10

Какого уровня вы хотите достичь? 12

Вы можете достичь недостижимого. 17

«Я хочу быть известной, как Persil» 18

Успеха в жизни добиваются не те,
кто был отличником в школе..... 20

ОСНОВЫ ОСНОВ

Энергия 24

Не ищите похвалы. Ищите критику..... 26

Это моя вина..... 28

Не скрывайте свои идеи..... 30

Не ждите другого удобного случая.
Используйте имеющиеся
возможности..... 32

Ищите позитив..... 34

Избавьтесь от негатива.....	35
Не мудрствуйте лукаво	36
Не давайте пустых обещаний.....	38
Чего хочет клиент?	40
Как убедить клиента?.....	42
Не принимайте ответа «нет».....	44
Невозможно? Делайте.	
Иначе ничего не будет.....	46

НЕ УДАЕТСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ? ЗНАЧИТ, ВЫ ИГРАЕТЕ ПО ПРАВИЛАМ

Не ошибается тот, кто ничего не делает.....	50
«Ошибайтесь. Ошибайтесь снова. Ошибайтесь лучше»	52
Быть правым — неправильно.....	54
Ошибаться — правильно.....	56
Не бойтесь глупых идей	58

УСКОРЬТЕСЬ

Разыграйте козыри.....	64
Важно не что вы знаете... ..	66
...а кого вы знаете	67
Меньше слов. Больше шоу.....	68
Увольнение как шаг в карьере	70

РЕКЛАМНАЯ ПАУЗА

Идея — основа макета	74
«Пляшите» от слабого места	78
Наброски «продают» идею лучше, чем готовые макеты.....	80
Если вы в тупике, возьмите другую ручку.....	82
Наемные работники не лучше вас	84
Не бойтесь работать с лучшими.....	86
Не закливайте на рекламе.....	88
Не гонитесь за наградами	90

ЧТОБЫ КРЕАТИВИТЬ, НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО БЫТЬ КРЕАТИВЩИКОМ

Как сделать компанию великой	94
Что зависит от руководителя	98
Что зависит от менеджера по работе с клиентами.....	99
Что зависит от медиабайера	101

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ

Что значит «креативный»?.....	104
Как повысить продажи.....	106

И НАПОСЛЕДОК

Мой звездный час	114
Мысли с амвона	118
Жизненный творческий цикл	120
Ум и мудрость.....	122

ЗАЧЕМ СТРЕМИТЬСЯ К СОВЕРШЕНСТВУ, КОГДА НУЖНА ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ?

В РЕКЛАМНОЙ индустрии совершенство не очень востребовано. Заурядность пользуется гораздо большим спросом.

Честно говоря, я этому рад.

Представьте, что все клиенты — милые люди, мы можем делать что угодно, без ограничений, каждый волен воплощать свои творческие фантазии, не слушая замечаний занудных заказчиков.

Что бы мы сделали?

Мы бы начали протестовать: «Скуотища. Почему мы такие нудные? Давайте сделаем все плохо,

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

В этом весь творческий человек.
Ему нужно бунтовать — в этом
суть его жизни. Это и дает ему
радость. А он дарит радость своим
заказчикам.

Он делает это для себя



Почитать описание и заказать
в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:



Проза:



Детские книги:

