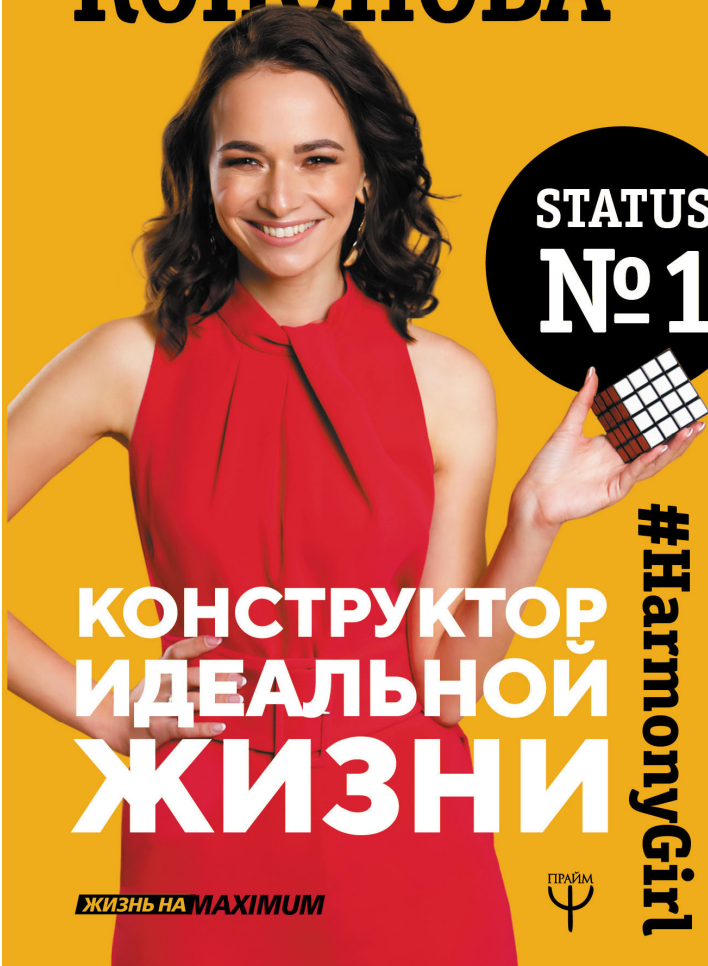


Екатерина
КОНОНОВА



STATUS
№1

**КОНСТРУКТОР
ИДЕАЛЬНОЙ
ЖИЗНИ**

#HarmonyGirl

ЖИЗНЬ НА MAXIMUM



Екатерина Кононова
Конструктор идеальной
жизни. #HarmonyGirl
Серия «Жизнь на MAXIMUM»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43678224
Конструктор идеальной жизни. #HarmonyGirl:
ISBN 978-5-17-115118-8*

Аннотация

Эта книга – для женщин, жаждущих изменений. Для тех, кто хочет быть ярче, лучше, увереннее! Кто может назвать себя «думающей девушкой», но нуждается в помощи в расстановке приоритетов.

Книга написана успешным предпринимателем и специалистом в области брендинга Екатериной Кононовой. В уникальную систему #HarmonyGirls вложены знания и идеи множества экспертов в различных областях, чтобы каждая женщина, нацеленная на саморазвитие, могла найти свою формулу гармоничной жизни.

Соберите пазл жизни, которая вам понравится, из таких «элементов», как красота, здоровье, секс, спорт, питание, отношения с собой, отношения с мужчиной, свой бизнес, успех, карьера и личная эффективность, финансы, досуг, дом.

Выбрав «элементы», которые вам хочется «улучшить», вы сможете составить план действий и реализовывать его, выполняя упражнения, приведенные на страницах книги. Автор не дает рецептов счастливой жизни, а подсказывает, как компоновать ингредиенты, чтобы вкус вам по-настоящему понравился!

Наполнитесь силой #HarmonyGirls!

Содержание

Письмо	6
От автора	10
Движение #HarmonyGirls	31
Манифест #HarmonyGirl	37
Что же такое гармония?	40
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Екатерина Кононова

Конструктор идеальной жизни. #HarmonyGirl

© Кононова Е., 2019

© Яхина А., иллюстрации, 2019

© Киреева А., фото на обложку, 2019

© Дербиллов И., дизайн обложки, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2019

Письмо

Привет, моя родная!

Эта книга – мое послание тебе. Как видишь, оно оказалось слишком длинным, чтобы поместиться в обычный конверт. Мне бы очень хотелось, чтобы слова, которые ты прочитаешь, остались с тобой, чтобы ты знала: какие бы события ни происходили в твоей жизни, ты всегда найдешь в них поддержку.

Для начала мне стоит представиться – ведь мы, надеюсь, проведем с тобой вместе не один час. Меня зовут Екатерина Кононова, и я основатель женского движения #HarmonyGirls.

Конечно же, мне не терпится рассказать тебе, кто такая HarmonyGirl! Но еще больше этой книгой мне хочется вдохновить девушек, которые решились на изменения в своей жизни, а значимые люди считают это блажью и продолжают обесценивать малейшие поползновения к чему-то новому, неизведанному и прекрасному. Знай: ты не одна и ты на верном пути. И совсем скоро ты в этом убедишься!

Что ты найдешь в этой книге? Много всего: истории из жизни, рассуждения, советы и выводы. Отдельные блоки написаны другими людьми – моими друзьями и экспертами #HarmonyGirls. Они сделали это по моей просьбе: меня профессионалом во всех областях не назовешь (об этом мы еще поговорим), а я считаю,

что мои читатели вправе получать самую достоверную и актуальную информацию. Прежде чем назвать себя #HarmonyGirl, ты, возможно, захочешь узнать, кто всё это придумал и чем руководствовался, – как известно, яблочко от яблони недалеко падает, и любое движение полностью отражает ценности своего основателя. Чтобы удовлетворить законное любопытство, я начинаю книгу с моей собственной истории.

Сразу предупреждаю: некоторые идеи, изложенные в книге, могут показаться тебе банальными, давно и хорошо знакомыми. Но вот в чем вопрос: ты действительно живешь в соответствии с этими принципами или ты просто знаешь о них? Вот, например: все слышали, что в течение дня рекомендуется выпить полтора-два литра чистой воды, но какой процент людей, знающих об этом, действительно это делает? Знать и делать – разные вещи. Порой мы подменяем эти понятия и в итоге вроде всё знаем, но ничего не меняем и продолжаем жаловаться на жизнь: теория оказывается нереализованной на практике. А еще мозг очень хорошо запоминает выводы типа «один раз так делали, суперэффекта не получили, так зачем пытаться повторить? Нужно найти новую «волшебную таблетку».

На самом деле по-настоящему инновационные идеи возникают довольно редко. Тот, кто осуществляет подобный прорыв, получает Нобелевскую премию. Так что инструменты, которые я тебе предложу, будут простыми, но если ты решишься мне довериться, давай

договоримся «на берегу»: ты не просто прочитаешь, а сделаешь хотя бы один шаг.

Иногда я думаю, что все авторы ставят перед собой сверхзадачу убедить читателя в необходимости действовать. Вот только мой принцип – никогда никого не заставлять, результаты расставят всё по местам. Как писала Вера Полозкова, «...это ведь только вопрос выбора, мама: месяцами пожирать себя за то, что не сделано, упущено и потрачено впустую, – или решить, что оставшейся жизни как раз хватит на то, чтобы всё успеть и приняться за дело».

Приниматься за дело сложно, тем более что все мы живем в мире, в котором легко потеряться – так много в нем информации и так сложно выделить важную. Еще сложнее оставаться при этом собой, сохраняя свой внутренний стержень.

Маркетологи, рекламисты, PR-специалисты и бренд-менеджеры вынуждены каждый день думать о том, как заставить нас потратить свои кровные именно на их продукт. И безусловно, эта лавина информационных посланий, которые благодаря засилью блогеров теперь преследуют нас и в социальных сетях, не может не повлиять на нашу психику – большинство инструментов, используемых для создания промотекстов, ориентировано на работу с бессознательным.

Как бы мы ни старались избежать контактов с рекламными носителями, этот вирус уже захватывает общество – и наше окружение, вероятнее всего,

заражено этим вирусом.

К женщинам общество предъявляет несколько завышенные требования, и возникает закономерный вопрос: где заканчивается собственное стремление к саморазвитию и когда мы попадаем в ловушку навязанных социумом образов?

Мне бы хотелось, чтобы каждая девушка честно ответила себе на вопрос: какие изменения для нее действительно важны и стоят того, чтобы сделать еще несколько шагов, а когда нужно просто принять себя. Для девушек, которые хотят разобраться в себе и научиться выставлять приоритеты в своей жизни, мы с единомышленницами создали движение #HarmonyGirls.

Эта книга написана в формате тренинга – тебя ждет множество заданий, выполнив которые ты точно изменишь жизнь к лучшему. А если тебе захочется сделать это в компании единомышленниц, то загляни на специальную страницу harmonygirls.ru/girlspower – там ты можешь найти компанию для совместной проработки в реальной жизни.

От автора



Пропусти эту часть, если тебе не очень интересно, кто написал эту книгу, у тебя весьма конкретный запрос, или ты стораешь от нетерпения приступить к практике. Я тебя легко пойму: сама ненавижу все эти долгие вступления. Тогда зачем написала, – спросишь ты. Причина довольно веская – мне хочется, чтобы ты не питала лишних иллюзий и могла понять, кто я и зачем вообще взялась за перо (ладно, за компьютерную клавиатуру).

Если в двух словах, то я Екатерина Кононова, основатель движения #HarmonyGirls и агентства персонального продвижения BAKERS.

Если ты готова провести со мной пару десятков страниц, то давай знакомиться – вот полная и честная версия моей жизни.

Камчатка – мон амур

Я родилась там, куда не ходят поезда, – на Камчатке. С трех сторон вода, с четвертой – непроходимые горы. Пассажирское судоходство в России до сих пор весьма слабо развито, так что единственным способом добраться до «материка» был самолет. До полуострова всё доходит дольше – даже безлимитный Интернет повсеместно появился только лет семь назад. И принцип «недоступное = желаемое» однозначно былшит на подкорку – с самого раннего детства мне хотелось перебраться в крупный город.

Идею эту явно поддерживала, если не сказать – возвращала, моя мама. На Камчатке она оказалась по распределению, во времена, когда Дальний Восток считался престижным местом. А потом – перестройка, и три высших образования, в том числе и полученный красный диплом по журналистике в МГУ, оказались не очень-то и нужными. Папа с 16 лет работал в Кроноцком биосферном заповеднике и занимался контролем и исследованием животных – а финансирование таких некоммерческих организаций очень быстро сократилось.

Наверное, хорошо, что самое кризисное время пришлось на мое детство – если бы мне было с чем сравнивать, то походы за продуктами на оптовые базы, одежда из запасов Красного Креста и бесконечные посадки, прополки, окучивания картошки задели бы меня сильнее. В дошкольные годы я воспринимала это как игру.

Ощущение бедности настигло меня в школе, когда начались скандалы из-за дополнительной денежной помощи на школьные нужды. Моя мама всегда отличалась принципиальностью и, если видела хотя бы малейшие признаки коррупции, не давала спуску инициаторам. Благодаря ее общественной активности были отменены несколько «обязательных» школьных взносов. Справедливость восторжествовала, но вот я оказалась в числе детей, с которыми нужно держать ухо востро.

Оглядываясь назад, я понимаю, что соответствовала об-

разу типичной активистки-заучки. Помню, как я в истерике пыталась выдрать себе волосы, сокрушаясь из-за четверки. Так что когда я буду рассказывать о синдроме отличницы, знай – я прожила это и прочувствовала сполна. Помимо экстраемальной любви к учебе, у меня всегда были проблемы с чувством стиля, а до встречи с первым стилистом оставалась как минимум дюжина лет. А главный бонус – плохое зрение, вплоть до минус шести диоптрий – я получила по папиной линии.

Так что нет ничего удивительного в том, что в восьмом классе меня окрестили Катей Пушкиревой в честь героини сериала про дурнушку. Такое же имя, плохое зрение, странный стиль в одежде и стремление всё сделать идеально – полное попадание. Хотя вот еще что... я забыла упомянуть, что завершил этот комбо-набор мой первый объект неразделенной любви – старшеклассник, один в один похожий на главного героя того же сериала «Не родись красивой». Как такая ирония судьбы произошла в моей жизни, я до сих пор не понимаю, но именно с этого момента начинается стремительное падение моей самооценки.

Надеюсь, тебе никогда не доводилось быть главным козлом отпущения в сообществе. Особенно в подростковом. Главная проблема была в том, что я не имела ни малейшего представления, как вести себя с мальчиками. Я действовала по наитию – и это больше походило на подход маньяка, чем на романтические страсти. Я выслеживала жертву, то

есть моего потенциального возлюбленного, узнавая всё, что могла: расписание занятий, дополнительных секций и даже адрес – пройти под окнами «объекта» два раза в день было частью обязательной программы.

Всё бы ничего, если бы я делала это со шпионской хваткой – легко и незаметно. Но я была натуральным слоном в посудной лавке. Мой план увидели все, кто мог состыковывать факты. Результатом моих «обольщений» стал разговор, который даже сейчас вспоминаю с горечью и болью: компания старшеклассников, тот самый парень просит меня подойти и спрашивает тут же, при всех:

«Я вижу все твои попытки. Ты правда считаешь, что я когда-нибудь буду с тобой? Ты в зеркало себя видела?»

Не помню, что я ответила на этот посыл.

Кажется, я даже тогда смогла сформулировать нечто членораздельное. Бредогенератор работал у меня задолго до встречи с пикаперами.

Зато потом я оказалась на дне.

Три последующих года были явно не лучшими в моей жизни – ты же смотрела все эти фильмы, в которых над девочками-заучками потешаются красавчики? Вот и я попала – мне устраивали розыгрыши с вечной историей «и ты думаешь, что ты достойна»?

При этом я продолжала хорошо учиться, даже стала президентом школы и редактором школьной газеты, но всё это были занятия, которые считались уделом ботаников.

А потом одно лето всё изменило.

Я сняла очки и надела линзы.

Выиграла журналистский конкурс эссе от судебных приставов на тему «Судебный пристав будущего» и попала в «Орленок». Я и мечтать о таком не смела.

А там никто не знал, что я Катя Пушкарева. Без очков, с длинными волосами и в платьях, которые погода на Камчатке не позволяла носить, я впервые оказалась не в последних рядах. И тогда же раздался звоночек – одноклассник порекомендовал меня в качестве бэк-вокалистки в рэп-группу. Рома Соловей, вряд ли когда-нибудь эта книга попадет тебе в руки, но если вдруг это произойдет, знай – я у тебя в долгу.

Здесь должна быть небольшая ремарка – моей большой мечтой начиная с десятилетнего возраста была «Фабрика Звезд». Я записывала на кассеты все выпуски отчетных концертов и пересматривала их сотни раз. Нужно было прокачивать вокал, и мама наконец сдалась под моим напором – мне выделили деньги на занятия в театре эстрадной песни. Мой талант оказался весьма посредственным – да, ты могла бы увидеть мое выступление... но с выключенным микрофоном и под чужую фонограмму. Харизма была, а вот попадание в ноты отсутствовало. Ни о каких сольных песнях речи даже не шло. Зато я всегда была уверена, что рассказывать о своих целях необходимо – так ресурсы для их достижений быстрее приходили. Ну а как бы еще Рома узнал о том, что я брежу сценой?

И они действительно нашли меня – тогда, в «Орленке», мы по телефону договорились с неизвестным парнем о том, что я присоединюсь к его хип-хоп-коллективу. Так я попала в One Hundred Style (позже – O.H.S. Family). Даже не спрашивай, что имелось в виду – сто стилей или сотый стиль, наш фронтмен был непреклонен в своей позиции по поводу названия.

В тот день, когда я переступила порог нашей репетиционной точки, моя жизнь развернулась на 180 градусов: я увидела трех парней, горящих рэпом. Тогда я поняла, что мы обязаны стать камчатскими The Black Eyed Peas.

Я стала первой и на тот момент единственной девушкой-рэпером на Камчатке. Пришла местная слава – на клубных концертах ко мне подсаживались люди, которые пару лет назад «назначали мне стрелки» и говорили, мол, знаешь, а мы всегда в тебя верили.

Так что когда я оказалась перед выбором, куда поступать и что делать, вопросов не было – лететь в Петербург, в колыбель русского рэпа. Я была последней в школе, но стала первой в камчатском рэпе. Мне казалось, что все двери передо мной открыты. Так и было, только там меня ждал лабиринт.

Город моих трансформаций

В первый же день моей петербургской жизни я попала на хип-хоп-фестиваль, и оказалось, что таких молодых дарова-

ний – сотни. И там есть девушки. Для тебя я даже нашла запись с этого смотра талантов, если вдруг ты хотела бы увидеть всё это в красках, – <http://bit.ly/2zg59fE>.

Теперь ты понимаешь, что нужно было срочно менять план действий: с таким исполнением, без капитала и связей меня в лучшем случае ожидали выступления в темных клубах. К этим «перспективам» добавлялась учеба на бюджете по специальности «Связи с общественностью». Я рассудила так: умение петь не всегда является залогом успешной карьеры, зато профессиональное преподнесение информации о себе может дать гораздо больше. Карьера PR-специалиста должна была мне помочь реализоваться на сцене, так же как и стажировка в творческом центре, где под одной крышей находилась школа танцев, звукозаписывающая студия и продюсерское агентство.

«Мы всегда в тебя верили».

Моя любимая фраза на все времена.

Рано или поздно все начинают верить.

Когда ты сама веришь в себя.

Что меня всегда отличало, так это неумная активность. Мне казалось, что если бить в одну точку, то обязательно добьешься результата. Эта стратегия принесла мне множество неудобств. Однако в ситуации, когда нужно было обойти тридцать аморфных студентов в конкурсе на вакансию многопрофильного стажера в культурном центре, именно такая политика возымела действие. Через пару месяцев я ока-

залась не только при должности PR-менеджера и зарплате в целых семь тысяч рублей, но и получила предложение стать исполнительным директором компании.

Звучит так, будто мне с неба упала пачка выигранных лотерейных билетов, но «только смелым покоряются моря», и я оказалась в нужном месте в нужное время. Моя предшественница давно хотела уйти, но совесть не позволяла бросить всё на произвол судьбы. А тут я – активная, ответственная и с горящими глазами.

Помню, как я, получив это предложение, бегала по коридору общежития с криками: «Мне 18 и я директор!» Правда, тогда же стал проясняться и весь объем задач.

На любую ситуацию можно посмотреть с разных сторон, и, однозначно, у меня были бонусы: понятный продукт, команда классных педагогов, администраторы, выгодное расположение прямо на Невском проспекте, уже сформированный в городе бренд.

И было еще больше «но»:

- великое событие в виде моего назначения пришлось на май, а значит, впереди была неизбежная «просадка» в летний сезон;
- большой офис на Невском стоил соответствующе. Не «Москва-Сити», но всё же администрация бизнес-центра не планировала делать поблажки из-за наших внутренних изменений;
- штат хореографов был явно раздут, и каждый из них

должен был получить свои деньги – вкуче с полупустыми группами это оказывалось не так просто;

- мои знания в вопросах управления и продвижения ограничивались уровнем второго семестра второго курса.

Я в прямом смысле начала жить в офисе, а так как в моем кабинете окна были заклеены, то даже погоду порой узнавала благодаря друзьям, которые меня навещали. Одними из них были Кирилл Александров и Наташа Рось, которые в то время руководили студенческой секцией Северо-Западного отделения Российской ассоциации по связям с общественностью (РАСО). Звучит немного пафосно, но в жизни это были такие же активисты, как и я, только еще и получившие должность в сообществе молодых PR-специалистов. Они имели возможность регулярно общаться и со «старшим товарищами» – во времена моей учебы РАСО казалась объединением лучших пиарщиков России.

Ребята пришли меня поддержать – к тому времени я была на грани нервного срыва. Университетская теория (а я продолжала быть заучкой) никак не помогала мне в жизни. Единственная книга, которую я до сих пор считаю фундаментальной, – «Основы маркетинга» Котлера – и то давала больше вопросов, чем ответов.

Из курса менеджмента я помнила, что нужно делегировать полномочия. Но как передавать ответственность за то, чего сам не понимаешь?

Наташа предложила отдать студентам заботу о креативе?

Пусть придумывают стратегию продвижения, а они с Кириллом благодаря своим связям помогут пригласить экспертов. Я же в это время смогу разобраться хотя бы с частью постоянно возникающих вопросов.

Так и родился коммуникационный проект MadMedia, который принес мне первое признание в области связей с общественностью. Появилось сообщество студентов, которые хотели действовать, а не проходить стажировки «для галочки». Ведь как чаще всего относятся к студентам? Лишь бы под ногами не вертелись, ничего не испортили да изредка рутинную работу выполняли.

К этому времени мы нашли исполнительного директора для культурного центра. Пока Шурочка занималась операционными вопросами в школе танцев, я могла погрузиться в MadMedia. Там я придумала систему S2B – студенты для бизнеса. Мы были максималистами и считали, что в университетах нас учат устаревшим навыкам. Отчасти так оно и было.

Свой первый платный тренинг я провела по теме «SMM для чайников» в 2011 году. Смешно сказать – мы разбирали возможности социальной сети «ВКонтакте» для бизнеса, а на занятии про Twitter пришлось резко менять состав лекции: участники не то что азов продвижения не знали, они даже пользоваться сервисом не умели. Когда я сидела в «Двух Палочках» на Невском и пересчитывала 10 тысяч рублей купюрами по сто, тогда и пришло понимание, что люди готовы

платить за решение своих вопросов.

Чего мы только не творили! Miss MadMedia, Mister MadMedia, «Фабрика PR-звезд», после которой мне позвонил в прошлом главный редактор дирекции музыкального вещания Первого канала и сказал, что нельзя так называть проекты. Понимаешь, это был человек, который создавал те «фабрики», которые я смотрела, затаив дыхание! А теперь я просила его преподавать в нашей школе PR и маркетинга MadMedia Market Lab.

Это было чудесное время социальной активности, и за многие проекты мы получили премии в области связей с общественностью – «Серебряный лучник» и RuPoR. Меня называли самой перспективной пиарщицей России, и я даже оказалась на обложке профильного журнала «Пресс-служба». Но мне не давали покоя слова, сказанные одним из членов жюри: «Со своим проектом ты могла пойти на номинацию выше, но выбрала 100-процентную победу, так что я считаю, что это нечестно и голосую против».

Да, я снова сделала свой любимый финт – в камчатском рэпе я была лучшей, потому что была единственной, среди студентов-пиарщиков ситуация была сложнее, но всё же такой активностью и непробиваемостью по жизни, как у меня, мало кто мог похвастаться. Мне нужно было сделать следующий шаг, и я уже понимала, что грядут не самые прекрасные перемены.

Параллельно с развитием MadMedia и учебой в универси-

тете мы с друзьями открыли творческое объединение, некую промогруппу для организации хип-хоп-мероприятий.

Фестиваль «Все битуют» прошел настолько успешно, что в Петербург к нам на событие приехал Вахтанг, тогда вице-чемпион мира по битбоксу. Помню, что меня вызвали на фейс-контроль, потому что администратор не очень понимал, кто перед ним и почему не нужно продавать ему билет.

Потом был мой любимый проект «Все рифмуют», где я размахнулась от души. Моя любимая схема сделать не просто концерт, а программу, где участники будут развиваться, сработала по полной программе. У нас был гимн, возможность записать песню для коммерческой структуры на конкурсной основе, с ребятами работали хореографы и преподаватели по вокалу, и, безусловно, не обошлось без мастер-классов о продвижении. Мы были в эйфории. Денег было немного, но мы всё равно были в плюсе.

Вот тогда мы и решили сыграть по-крупному. Решили объединить два проекта и сделать второй фестиваль битбокс-культуры «Все битуют», позвав хип-хоп-артистов.

Мы привлекли деньги на жутких условиях – под 20 % за месяц.

Заплатили артистам – довольно известным рэп-коллективам «Триада» и «Песочные люди».

Сделали всё как нужно. Даже привлекли билетные кассы, чего никогда не делали.

Помню, как мы в ночи клеили афиши. Сделали кросс-

промо с рэп-порталами и магазинами хип-хоп-направления.

Ошибка была одна, но слишком критичная – в этот день в Петербурге параллельно с нашим мероприятием проходили и «Алые паруса», и Sensation.

Полупустой зал преподал нам очень дорогой урок.

Мы ушли в минус на 300 тысяч рублей.

Да, сейчас эти цифры воспринимаются иначе, а тогда началось время, о котором очень неприятно вспоминать.

Наша великолепная четверка очень быстро стала печальным трио. Деньги нужно было отдавать, но для нас это были баснословные суммы. Кредиты не давали – мы были неблагонадежными заемщиками: молодой возраст, отсутствие трудового стажа и местной прописки сделали свое дело. Выкручивались мы с помощью сложной схемы перезаймов у друзей и знакомых – спасибо всем тем, кто остался с нами, когда всё вокруг рушилось.

Сейчас я понимаю, что это был бег по тонкому льду – можешь добежать до конца, а можешь оказаться в ледяной воде. И ошибочно предполагать, что если один-два-три раза повезло, так же будет и дальше.

Больше всего я сожалею о том, что мы не сумели сохранить дружбу. Кажется, всего лишь деньги, причем разве такие уж большие? Мы же справились. Дошли до конца. Но как будто что-то внутри сломалось. Я называю это окончанием детства.

Веселая и активная студентка, которой я была, всё больше

и больше увязала в депрессивном состоянии. Мне сложно сейчас оценить, что на самом деле это было, работа с коучем и психотерапевтом начнется намного позже. А тогда мне было очень плохо.

Время от времени я ночевала в моей маленькой каморке, называемой офисом, потому что там была аудиосистема, обогреватель и Jameson. Стихи Полозковой не давали сойти с ума, тогда я и написала первую книгу своих сентиментальных заметок. Строчки просто выпадали из меня, причем реальности в них было процентов десять. Если вдруг тебе захочется погрузиться в грусть-печаль-тоску, то добро пожаловать в «Черно-белую осень» – http://harmonygirls.ru/bw_book. Но если ты сейчас на позитиве, не торопись открывать этот сборник.

Три года я провела в этом состоянии – всё было как будто в тумане. Хотя если судить по фото – было очень много работы, мероприятий, каких-то активностей, но меня в этом было мало. Я даже сдала диплом в университете на «отлично», но снова ничего не почувствовала, кроме невероятной усталости.

Очнулась я только на тайском острове Самуи, когда бросила всё и улетела с билетом в один конец. Это была моя первая самостоятельная поездка так далеко. Мне названивал партнер по бизнесу, кричал в трубку, чтобы я немедленно возвращалась. Он сам уже большую часть времени проводил в Германии, так что его претензии казались мне менее чем

обоснованными. Мы не могли найти комфортного формата для совместной работы: в то время я уже увидела перспективы в личном брендинге, а Роман настаивал на развитии направления NoReCa. Застряли.

В главе про бизнес я подробно расскажу про опыт партнерства – если ты вдруг решишь открыть собственную компанию, мои «грабли» могут быть весьма полезны тебе.

Идея удаленной работы мне нравилась – кто же в здравом уме откажется от жизни на райском острове, где солнечно, теплое море, вкусная еда и бесподобный массаж? И всё это за половину от московских цен.

Никогда бы не подумала, но я стала скучать по России. Через месяц мне захотелось что-то делать на родине, а не удаленно – и это несмотря на довольно большую компанию русскоязычных ребят, в которой я оказалась. Больше всего иронизировали над моими рассуждениями о скором возвращении только-только переехавшие соотечественники. Забегая вперед, скажу: меньше чем через год мы со всеми встретились в Москве, причем каждый вернулся по своим причинам.

Повод купить обратный билет возник благодаря моим навыкам создания сайтов. Тогда только начали появляться «конструкторы», и я сделала простую страницу с услугами по личному брендингу. Именно на нее наткнулся Аяз Шабутдинов, тогда еще мало кому известный предприниматель из Ижевска. За пару ночей я прочитала его блог и поняла,

что верю в него, – а для меня очень важно гореть проектом. Внутри меня щелкнуло: да, личный бренд – это то, что мне действительно интересно.

Не без проблем (об этом я подробнее расскажу в главе про деньги), но так началась моя самая большая на сегодняшний день профессиональная глава: личный брендинг.

Вернувшись в Россию, я сразу ушла от партнера, оставив ему MadMedia. Мне хотелось забыть всё, что было до, и начать делать то, что мне так нравилось. Почти вся команда ушла со мной – и я снова обнаружила, что люди тянутся друг к другу.

Впервые за свою карьеру я почувствовала удовлетворение от своей деятельности – я видела по-настоящему значимые результаты: через год у нас было несколько десятков клиентов.

Работая с клиентами самостоятельно, я практически сдавала себя в аренду 24/7: помню, как мы с помощницей Аязы в ночи узнали, что у нашего волшебного мальчика нет визиток. А утром – встреча в Государственной думе, которую долго согласовывали. Будили дизайнера, искали круглосуточную типографию, организовывали курьера. Мамочка-цербер, не иначе.

С появлением роли предпринимателя в моей жизни появилось много рутинных задач, схем, процессов. Наше агентство ВАКЕ Pro, а потом ВАКЕРS всё больше стало напоминать взрослый бизнес, только у меня начала пропадать

мотивация.

Каждый день приходили запросы на продвижение, однако я видела не людей с высокой миссией, а тех, кто услышал про модное веяние и хочет приумножить доход с помощью нового инструмента. Мы подняли цены, чтобы исключить тех, кто относился к личному брендингу как к волшебной таблетке. Потом ценз так и не снизили, зато впервые у нас стали появляться свободные деньги.

Начались продолжительные поездки по Европе, посещение тренингов Тони Роббинса с Лондоне, открытие офиса в Москва-Сити, и теперь я могла томно смотреть с шестидесятого этажа и думать о своей жизни.

Все двери для меня были открыты, но в этом не было самого главного. В моей жизни не было меня самой.

А потом я встретила Прекрасного мужчину. Он был последним человеком, который подходил на роль Того Самого. Мы были заочно знакомы два года, но, как в фильме «Питер FM», всё никак не могли пересечься. Поэтому, когда на новоселье друзей я увидела Женю, у меня невольно вырвалась фраза «Неужели ты существуешь?». Потом был болезненный период выцарапывания себя и друг друга из эмоциональных завалов прошлых отношений.

И в чистом пространстве оказалось, что никакой бизнес не может дать то, что может дать настоящая любовь. У меня были отношения «до», и к этому моменту я давно рассталась с мечтами о Прекрасном Принце.

Скорее, мое разочарование было прямо пропорционально высоте этажа моего офиса. «Самая темная ночь перед рассветом» – именно так можно описать мое состояние в то время. Я уже решила, что ОК – раз я не могу освободиться от навязчивых состояний о своем бывшем, который никогда толком и не хотел быть со мной, буду жить одна и заведу пятнадцать кошек. Только сначала корпорацию дострою.

После нашей встречи с Женей вдруг оказалось, что в моей жизни слишком много наносного, на самом деле мне ненужного – доказать кому-то что-то зачем-то. В первый раз в своей жизни я выдохнула. Я и сейчас, практически через два года после нашей встречи, всё еще считаю, что всё, что было «до», не что иное, как проявление невроза. Но благодаря кому или чему мы встретились – психотерапии, огромному количеству тренингов, медитациям или космическим силам, – до сих пор непонятно, да, впрочем, и не так важно.

Я взяла творческий отпуск. Хорошо, что это было вполне реально: процессы в агентстве уже не были завязаны только на мне, мы стали развивать идею бренда команды, а мой партнер в BAKERS, Дарья Вахрушева, взяла бразды правления в свои руки.

Все двери для меня были открыты, но в этом не было самого главного. В моей жизни не было меня самой.

Как сказали бы приверженцы нью-эйдж, я решила довериться потоку жизни. Меня захватили чисто женские занятия и образовательные программы. Выяснилось, что с жен-

скими навыками у меня полный провал.

Ты уже знаешь, что терпение – не самая сильная моя сторона, так что можешь представить, какой дискомфорт мне доставляет любое несоответствие между желаемым и реальным состоянием. Конечно же, я немедленно ринулась в бой, начав искать информацию, где и как можно прокачать необходимые мне качества.

Мое исследование показало, что рынок предлагает девушкам такие варианты.

- Тренинговые центры по прокачке женских энергий. Духовные практики – это отлично, но хочется еще чего-то земного.
- Секс-курсы. С ними проблем нет, на любой вкус.
- Курсы в стиле «Получи от мужика всё» или «Манипулируй мужем». Просто тренд на тренинговом рынке, который сильно развился за последние несколько лет. Спасибо, не мои ценности.
- Клубы жен богатых мужчин или успешных женщин. Ничего не имею против членства за полмиллиона, но это точно не доступный продукт.
- Женские бизнес-клубы. Интересная, но такая же однобокая история.
- Небольшие самоорганизовывающиеся группы вокруг личности. Блогеры довольно часто проводят различные мероприятия, в том числе с приглашенными экспертами, но всё

строится на личной энергии человека. Нестабильно и хаотично, чаще всего зависит от настроения лидера: любит рисковать – мастер-классы в этой теме, стукнуло в духовность – дышим маткой. Клиентский подход на втором месте.

- Мероприятия на специализированных площадках. Удобно подписаться и следить за расписанием, но снова минус в пассивности – график зависит от тех, кто решит проводить там события.

- Онлайн-тренинги от экспертов. С миру по нитке, как говорится. Я скупила тонну программ: некоторые из них прекрасны, остальные – пустая трата денег. Чаще всего пока не купишь – не поймешь. Спикер может быть отличным профессионалом, но объясняет весьма сумбурно, и в итоге эффект весьма относительный.

Проанализировав всё это, я почувствовала в себе силы и желание создать систему, которая интегрирует в себе существующие инструменты и события – выбирай на свой вкус.

Движение #HarmonyGirls



Движение #HarmonyGirls – это объединение женщин, стремящихся к гармоничной жизни. Мы с командой партнеров в разных городах помогаем женщинам найти для этого ресурсы: начиная от одноименного приложения с полезными видеокурсами и статьями по 47 разделам до центров гармоничного развития, где девушки могут прокачать себя по тем же направлениям.

С каждым месяцем становится всё больше направлений, помогающих женщинам достичь того самого состояния Гармонии. На момент написания этих строк перечень этих направлений выглядит так.

Красота	Имидж
	Визаж
	Уход за кожей
	Уход за волосами
Здоровье	Анатомический ликбез
	Домашняя аптечка
	Первая медицинская помощь
	Гинекология
	Беременность и роды
	Энергетические практики
Спорт	Фитнес дома
	Танцы дома
	Йога
	Растяжка
Питание	Нутрициология
	Простые рецепты
Отношения с собой	Управление эмоциями
	Восстановление после разрыва отношений
	Раскрытие женственности
	Медитации
	Раскрытие творческих способностей

Отношения с мужчиной	Поиск и начало отношений
	Преодоление кризиса
	Психология успешных отношений
Секс	Женская сексуальность
	Техники удовольствия
Свой бизнес	Перед стартом
	Работа с персоналом
	Привлечение клиентов
	Клиентский сервис
Карьера и личная эффективность	Управление репутацией и создание личного бренда
	Ведение переговоров
	Тайм-менеджмент
Финансы	Психология денег
	Избавление от долгов
	Управление семейным бюджетом
	Личное инвестирование
Развлечения / Досуг	Фотопозирование
	Этикет
	Самозащита
	Рукоделие
	Массажные техники
	Путешествия
	Культурное развитие
Дом	Создание уюта
	Ароматерапия
	Секреты молодой жены

Наши ценности

Основные ценности движения #HarmonyGirls мы сформулировали следующим образом.

- **Комплексный системный подход** – целенаправленное развитие по всем 47 направлениям, причем каждая девушка сама решает, что для нее приоритетно на данный момент.

- **Доступность.** Наша цель – дать возможность каждой женщине в России обладать той самой гармонией. Если вдруг ты знаешь мецената, который готов всё это спонсировать, то буду рада, если ты познакомишь нас с ним – тогда мы с превеликим удовольствием сделаем всё бесплатным. Но пока эта структура требует инвестиций – лишь за 2018 год я потратила на развитие движения #HarmonyGirls 870 704 рубля, и пока что нет ни конца ни края тому, что еще предстоит сделать. И я нашла, как можно сократить расходы. Ответ кроется в следующем пункте.

- **Масштабность.** Женское микросоударство. Миллион женщин в СНГ. Чем будет нас больше, тем больше мы сможем влиять на реальность. Приглашать лучших спикеров, открывать собственные салоны красоты, студии танцев, йоги, фитнеса с высоким уровнем качества и минимальной стоимостью для участников. Большинство вопросов решаются достаточным капиталом. Например, пригласить Опру Уин-

фри для выступления. Или Веру Брежневу. Или всех сразу. Так и вижу сбор прекраснейших #HarmonyGirls в «Олимпийском».

- **Отдавание.** Пять процентов от собранных членских взносов идут на благотворительные нужды, а на некоторых событиях до половины прибыли отправляется тем, кому это требуется больше всего. Например, в рамках женского квиза мы сотрудничаем с фондом «Старость в радость», который поддерживает бабушек в домах престарелых.

- Еще по пять процентов планируется передавать в призовой фонд для ежемесячного розыгрыша. Туфли от Jimmy Choo, мне кажется, должны быть у каждой женщины (а еще красивые фотографии, качественные сумки и возможность выдохнуть где-то у океана).

Всё, что ты прочтешь дальше, – это то, что я как инициатор движения вижу в определении #HarmonyGirl. И только тебе решать, близка ли подобная позиция тебе.

Манифест #HarmonyGirl



#HarmonyGirl – это девушка, которая стремится к комфортному для нее балансу в жизни. Она честно ответила себе на вопрос, какие на сегодняшний день точки роста для нее наиболее приоритетны, и готова работать над ними.

Например, она понимает, что на данном этапе базового уровня навыков кулинарии ей достаточно, но над физиче-

ским состоянием ей стоит поработать – она не прикрывается модным веянием бодипозитива, а пересматривает свое питание и график тренировок.

#HarmonyGirl берет ответственность за свою жизнь: она знает, чего именно она хочет от жизни, реально оценивает свои ресурсы и прокладывает понятную дорогу к своим целям.

#HarmonyGirl верит в себя и свои силы.

В жизни #HarmonyGirl забота о себе – главный приоритет. #HarmonyGirl четко понимает, что отдавать в мир можно только из состояния счастья и радости, а это начинается с простых ежедневных ритуалов, которые она выбрала для себя.

При этом каждое действие #HarmonyGirl проверяется на экологичность: не создает ли это действие вреда для окружающих? И если оно не является достаточно благочестивым, то #HarmonyGirl ищет консенсус – решение, которое устраивает всех.

#HarmonyGirl ценит свое окружение и выделяет специальное время на заботу о дорогих для нее людях – это может быть звонок маме, подарок подруге просто так, без повода или встреча с близким человеком, во время которой ее теле-

фон выключен.

#HarmonyGirl четко определяет свои границы и не позволяет непрошеным гостям их пересекать.

#HarmonyGirl делает выводы из прошлого опыта, наслаждается настоящим и заботится о своем будущем.

#HarmonyGirl может совершать ошибки, сходить с пути, но всегда (!) находит в себе силы продолжить, а в некоторых случаях и начать сначала. Самобичевание – то, что она методично вычеркивает из своей жизни.

#HarmonyGirl занимается саморазвитием – она ежедневно узнает что-то новое в удобном для нее формате: читает книги, проходит онлайн-программы, посещает живые мероприятия.

#HarmonyGirl отдает в мир много, но и умеет брать.

#HarmonyGirl – пример для собственного окружения.

#HarmonyGirl всегда стремится к большему – даже в мелочах (и не пьет чай в пакетиках).

Что же такое гармония?



Прежде чем начинать подробный разговор о том, кто такая #HarmonyGirl, предлагаю разобраться, что же это за состояние.

В нейролингвистическом программировании (НЛП) есть

такое понятие, как комплексные эквиваленты, – словосочетание, которое каждый определяет по-своему. Обычно на этих микроразличиях и строится большинство взаимонепониманий: один под любовью подразумевает, когда ему каждые пять минут приятные слова говорят, а другой – когда подарки дарят, да чем дороже, тем сильнее чувства!

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.