

МАРИИ БУШЕ

*Сколько стоит
элегантная
женщина?*

Элегантность
БЕЗ КУПЮР

От просто имиджа
к элегантному личному бренду

Марии Буше
Элегантность без купюр.
От просто имиджа к
элегантному личному бренду
Серия «Школа леди»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68717766

*Элегантность без купюр. От просто имиджа к элегантному личному
бренду:
ISBN 978-5-17-109214-6*

Аннотация

Это история обычной девушки, которая однажды решила построить головокружительную карьеру и добилась всего, о чем мечтала. Продвигаясь миллиметр за миллиметром, она довела свой образ до совершенства, чтобы больше никогда не слышать в свой адрес фразу: «Вы нам не подходите».

Поучительные рассказы перемежаются с вполне конкретными рекомендациями, которые позволят вам оценить себя по 6 ключевым параметрам (внешний вид, голос и речь, бизнес-аксессуары, манеры поведения и эстетика движения, умение общаться, реперные точки имиджа) и «подтянуть» свою элегантность, используя системный подход, разработанный Марии Буше.

Здесь вы найдете практические задания и упражнения, тесты для самопроверки и личные лайфхаки автора, которые помогут вам оставаться безукоризненно элегантно в любых обстоятельствах – на важной деловой встрече, на изысканном светском приеме или за мытьем посуды на кухне вашей пока еще однушки.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

От автора	6
Вы нам не подходите	7
Пять лет спустя	9
Два миллиметра	13
Внешний вид	19
Собственный стиль	23
Модные тенденции	26
Якорь	35
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Марии Буше

Элегантность без купюр. От просто имиджа к элегантному личному бренду

© Буше М.

© ООО «Издательство АСТ»

Однажды Бернард Шоу обронил фразу, что все женщины продажны. Английская королева, узнав об этом, при встрече с Бернардом спросила:

– Верно ли, сэр, что вы утверждаете, будто все женщины продажны?

– Да, Ваше Величество.

– И я тоже? – возмутилась королева.

– И вы тоже, Ваше Величество, – спокойно ответил Шоу.

– И сколько же я стою?! – вырвалось у королевы.

– Десять тысяч фунтов стерлингов, – тут же определил Шоу.

– Что, так дешево? – удивилась королева.

– Вот видите, вы уже и торгуетесь, – улыбнулся драматург.

От автора

Если ты не умеешь быть элегантным, пока у тебя нет денег, значит, ты никогда не сможешь стать элегантным человеком, даже если они у тебя появятся.

Я очень хочу, чтобы каждая из вас стала брендом, и не только из-за того, что это сулит вам материальное и моральное благополучие. А еще и потому, что человек, добившийся многого, чаще всего становится филантропом. У него появляется желание помогать людям, так как, закрыв свои основные потребности, он начинает думать о желаниях других.

На самом деле эта книга не о том, как построить личный бренд, а о том, как, выстроив свой бренд, изменить этот мир к лучшему.

Вы нам не подходите

*– К сожалению, вы нам не подходите, – прошипела тонкими губами Джоанна Стиренс, окинув меня ледяным взглядом поверх эксклюзивной роговой оправы. Дав минутку на то, чтобы яд ее слов подействовал и окончательно обездвижил жертву... она хладнокровно произвела последний выстрел: – Сделайте милость, сожгите свой ужасный пиджак и смойте эту дешевую голубую подводку. Вы выглядите так, словно вас породил неудачный фейк Джанни Версаче. Храни Господь его бл*дскую душу, – говоря это, она медленно перечеркивала жирным крестом мое скромное резюме, а заодно и мою новоиспеченную карьеру.*

Наблюдая за ее инквизиторскими действиями в отношении моих документов, моя утонченная натура дала течь и глаза предательски наполнились слезами.

В результате этого антигуманного линчевания рыдала я громко и от всего сердца... по двум причинам. Первая – я надеялась, что меня кто-нибудь услышит и вырвет из лап этой безжалостной стервы. Вторая – вспомнила, как жестоко был убит великий Джанни на ступенях своего особняка Casa Casuarina в Майами-Бич после возвращения с прогулки по цветущей Оушен-драйв.

Чтобы вы поняли, с кем я находилась в одной клетке, должна вам немного рассказать о Джоанне Стиренс. Ведь

она своими костлявыми пальчиками с вечно идеальным маникюром смогла развалить, казалось бы, бессмертный совет директоров известного международного холдинга. Ко всему прочему Джоанна была замужем девять раз, и каждый ее муж уходил прямиком на небеса, оставляя ей львиную долю своего наследства. А вместо детей она предпочитала заводить игуан и за 23 года работы в компании ни разу не брала отпуск.

Не знаю, что именно сработало в тот день – мои слезы или растекшийся макияж, но Джоанна впервые за всю свою жизнь сказала не просто «Пошла вон отсюда», а сердечно добавила, дав самый ДОРОГОЙ для меня совет: «Милочка, упакуй свой блестящий мозг в безупречную обертку и тогда приходи».

Так меня пригласили работать в самый крупный иностранный холдинг премиальных брендов. **Но только спустя пять лет...**

Пять лет спустя

Пять лет спустя, 29 июня 2010 года, я, уже работая на известную международную компанию, снова услышала эту фразу: «Вы нам не подходите». Однако исходила она уже не от Джоанны Стиренс, а от владельца ювелирного дома, чье открытие я организовывала.

И между этими двумя «Вы нам не подходите» пролегли несколько лет моей карьеры. И как, скажите мне пожалуйста, карабкаясь столько времени наверх, тщательно выстраивая и упаковывая свой мозг в красивую обертку, я оказалась на том же месте и в меня снова швыряли те же досадные слова?

Конечно, справедливости ради, обязана вам признаться, что за все эти годы я очень сильно изменилась, и некоторые мои успехи были весьма значительны...

Во-первых, теперь на меня орал не простой hr-директор, а САМ владелец компании! А, во-вторых, вместо старого пиджака на моих плечах роскошно устроился блестящий жакет из последней коллекции Yves Saint Laurent.

Голубую поводку под глазами я давно смыла и к этому времени уже научилась твердой рукой выводить безупречные стрелки. Но, несмотря на новую дорогую обертку, услышав эту фразу, я снова почувствовала себя дешевой карамелькой.

Влекомая старыми воспоминаниями, я тут же перенеслась на пять лет назад в тот самый злоеущий кабинет. И вновь ощутила душную атмосферу того судьбоносного момента. От накатившего чувства негодования и обиды меня начало слегка пошатывать. Я чувствовала, словно мою душу поставили на отжим, а слезы стали словами, которые сердце не могло произнести.

Но теперь громко реветь мне было не по статусу. Так как совсем недавно меня назначили руководителем отдела маркетинга крупной иностранной фирмы, где в мои обязанности входили разработка концепции бренда, его продвижение и позиционирование на рынке.

Также я открывала бутики по всему миру и организовывала самые роскошные мероприятия. Вот и сегодня я встала в четыре утра, чтобы проконтролировать привоз 30 тысяч свежайших роз цвета запекшейся крови и по пути захватить в ресторан для проверки угощений. Там же у меня была назначена встреча с представителем алкогольной компании, с которым, пока мы пили ароматный кофе с свежеспеченным круассаном, я подписала акт на отгрузку огромной партии французского шампанского. В половине седьмого утра я уже была в бутике и проверяла чистоту витрин и выкладку эксклюзивных изделий...

А в восемь утра в магазин приехал сам мистер Поисьер, теперь он стоял передо мной без носков и ботинок, одетый в безупречный, шоколадного оттенка костюм Brioni и про-

износил ту самую злополучную фразу:

– **ВЫ НАМ НЕ ПОДХОДИТЕ**, – повторил он. – Так как должны понимать преимущества этих двух миллиметров!

Тут нужно пояснить, о каких двух миллиметрах идет речь. Дело в том, что в мои обязанности входила организация пространства магазина и контроль соответствия дизайна помещения по брендбуку. И там черным по белому и вдобавок по-французски было написано, что ворс изделия обязательно должен был быть длиной один сантиметр и соответствовать точному пантону бордового цвета.

Я потратила полгода жизни, 2 000 минут международных переговоров, 5 000 нервных клеток и нашла ковер ручной работы в далекой и жаркой Индии у пожилого мистера Йдину, но только с восьмимиллиметровым ворсом.

Откуда мне было знать, что господин Поисьер может голыми ступнями на ощупь определить разницу в два миллиметра, особенно после того, как его вчера сводили в Большой театр с продолжительным банкетом и немалым количеством красивых балерин и хорошей водки.

– Пока вы не научитесь понимать разницу, скрытую в этих двух миллиметрах, вам никогда не стать мировым брендом и не выстроить свой уникальный имидж, – вынес он свой вердикт, выхватывая у меня из рук бутылку с химическим концентратом для растений.

От вчерашних воспоминаний и сегодняшних негодований у него заметно пересохло во рту. И когда, откручивая крыш-

ку зубами, он грубо добавил: «Или вы выкупаете этот ковер за свои деньги, или сегодня же уходите с работы», – я стала сомневаться, стоит ли мне ему говорить, что он сейчас выпьет яд вместо воды.

Но прежде чем стать обладательницей самого дорогого коврового покрытия в мире, мне предстояло спасти жизнь жаждущему промочить горло господину Поисьеру. Хотя, должна вам честно сказать, несколько секунд я все-таки раздумывала... делать мне это или нет.

Но уже через мгновение я со всей своей спецназовской точностью ударила ногой по опасной бутылке, повторяя любимый прием Дžeки Чана, и выбила смертельную жидкость из его рук, конечно же, попав в хрустальную люстру.

Дальше события развивались как в плохом кино. Господин Поисьер что-то кричал на французском (и это была явно не благодарность), сотрудники магазина скрупулезно собирали осколки, а директор по персоналу со счастливой улыбкой подписывал мой увольнительный «приговор».

Так никому и не объяснив причину своего бойцовского удара, я, с этого момента безработный маркетолог, стала обладателем самого дорогого ковра в мире.

С тех пор я ненавижу ковры! Тогда же я осознала, что успешный имидж выстраивается по миллиметрам, каждый из которых приближает нас к становлению сильного личного бренда. Поэтому эту книгу я решила посвятить влиянию тех самых «миллиметров» на ваш бренд.

Два миллиметра

Спустя три месяца после глубокой депрессии, настигшей меня в результате увольнения, подталкиваемая накопившимися счетами и долгами, я уныло шагала в ломбард, чтобы заложить свое оставшееся «богатство».

«Жаль, что там не примут индийский ковер ручной работы, пятьсот метров которого в свернутом виде лежали в моей восьмидесятиметровой квартире», – размышляла я, пока шла по дороге. Однако за брендовое кольцо моего экс-работодателя я искренне надеялась получить кругленькую сумму для оплаты аренды или покупки новых туфель. На что именно потрачу эти деньги, в тот момент я еще точно не решила.

Толкнув тяжелую дверь старинного ломбардного магазинчика, я оказалась в полумраке в компании раритетных вещей и уважаемого господина Гольдберга столь же почтенного возраста.

С мистером Гольдбергом мы познакомились в прекрасный и солнечный день, когда мой футбольный мяч разбил витрину его любимого магазина. С тех пор мы с ним стали большими друзьями!

И сегодня наступил именно тот момент, когда я весьма сильно нуждалась в дружеской поддержке и совсем немного в деньгах. И, как вы понимаете, наведываясь к нему, я рас-

считывала получить тут и то и другое.

– Ты похожа на побитую кошку, – пробубнил себе под нос дядя Мойша, стоя ко мне спиной. – На побитую и отъезвину-юся кошку, – уточнил он, а то вдруг я бы не поняла, что он обращается ко мне.

В последние месяцы я действительно «слегка» поправи-лась, примерно на 10 килограммов. И это была еще одна причина, почему я решила заложить свое любимое кольцо, которое вело себя весьма предательски и больше не налезало на мои округлившиеся пальцы.

– Добрый день, дядя Мойша. Я по вам тоже соскучи-лась, – сказала я, обняв его сзади.

– Ох уж и кошка. Пойдем, буду отпаивать тебя своим фирменным чаем, – сказал он ласково, потрепав мои воло-сы, и повел меня через секретную дверь в свой любимый под-вальный кабинет. Туда дядя Мойша приглашал только по-четных или опасных гостей. К каким из них относилась я, мне было не совсем понятно.

– Ну что плохого стряслось? Кого прибила? – спросил он, посмотрев на меня с ироничной улыбкой.

– В это раз свою карьеру. Причем убила я ее одним махом ноги... в прямом смысле этого слова, – сказала я, повторив свой бойцовский пируэт.

– Это ж в твоём духе, Кися. Ты одним махом как-то чуть и меня не прибила, – добавил он, улыбаясь и вспоминая тот день.

Сделав несколько бодрящих глотков волшебного чая, я достала из кармана свое любимое кольцо и, протянув его дяде Мойше, во всех красках стала объяснять причины своего визита и появления у меня лишних килограммов.

Дядя Мойша слушал долго, терпеливо и, надо заметить, ни разу меня не перебил. Только заботливо подливал волшебный напиток, чтобы у меня не пересохло в горле от долгого повествования.

И в тот момент, когда я второй раз замахнулась ногой, чтобы во всей красе описать операцию спасения мистера Поисьера, он внезапно громко ударил тяжелой рукой по старинному столу, от чего неожиданно отпала челюсть не только у меня, но и у фальшивой статуи Венеры Милосской, в чей рот он резко засунул руку и быстро вытащил какой-то свиток.

– Вот, смотри сюда, Глупая Кися, – сказал он, поставив его под лучи солнца, которые проникали в подвальный кабинет сквозь небольшое окошко, расположенное в самом верхнем углу стены.

Забыла вам пояснить, что именно так дядя Мойша называл всех женщин и только обращаясь ко мне добавлял эксклюзивное слово «ГЛУПАЯ», чем я, конечно, очень гордилась.

– Вот, видишь, у меня в руке два абсолютно одинаковых кольца, – сказал он, покрутив ими прямо у меня перед носом. – А фиг тебе! – добавил дядя Мойша, сделав «дулю»

так, что одно из украшений повисло на его большом пальце.

– Вот что я тебе сейчас покажу, смотри внимательно и не хлопай своими голубыми глазками. Сказав это, он бросил два кольца на разные чаши весов. Они слегка покачались и спустя несколько секунд, словно дрессированные, замерли вровень друг с другом.

– Ну, что ты видишь, Глупая Кися? – спросил он, прищурив один глаз так, что тот совсем исчез под нависшей густошерстой бровью.

– Вижу, что эти изделия по весу почти одинаковые, – сделала я нехитрое заключение.

– Нет, они идентичны не только по весу! У этих колец вдобавок одна и та же чистота золота и каратность бриллианта. И твой хитрый дядя Мойша мог бы дать одинаковую сумму за эти украшения, если бы только не вот эта надпись на одном из них.

Он взял старинную лупу, которая ему досталась еще от его прадеда ювелира, и снова сунул мне драгоценные изделия под нос.

– Но что теперь ты думаешь, Глупая Кися?

– Теперь думаю, что на одно из них придется дяде Мойше раскошелиться, так как это не простое кольцо, а редкая вещь, которая принадлежит одному из самых старинных ювелирных домов.

– Вот видишь! С очевидностью выяснено, что ничего вы, мадам, толком не знаете, но догадываетесь о многом... –

сказал он победоносно и сильно шлепнул меня по голове тяжелой ладошкой.

– Не такая уж ты и глупая, хоть и женищина, – добавил с теплой интонацией в голосе мой старый друг. – Если бы ты это поняла, когда стелила тот ковер, то не потеряла бы свою любимую работу.

– Как это связано? – спросила я удивленно.

– Эти два кольца, как ты заметила, совершенно идентичны по исполнению. И, беря во внимание только стоимость за грамм золота и каратность камня, я мог бы дать за них абсолютно одинаковую сумму. Но название на одном из них прибавляет четыре ноля к цене этого изделия. Это и есть имидж, моя Глупая Кися. И я надеюсь, что ты уяснила, что он состоит из миллиграммов и миллиметров. Это и пытался тебе объяснить уважаемый господин Поисьер.

Одна девочка решила стать элегантной. Купила новое платье, туфли и чайный сервиз. Стала читать много книжек по этикету. Потом устала от всего этого и начала жить ради себя... и не заметила, как стала элегантной.

Мариш Буше «Элегантность в однушке»

Несколько лет назад я написала свою первую книгу, которая называется «Элегантность в однушке». И если вы ее читали, то вам уже знакома моя аналогия с кубиком Рубика.

Проводя эту своеобразную параллель с уникальной головоломкой, я объясняю своим читателям, что женщина мо-

жет стать поистине элегантной, только если соберет все грани кубика Рубика. А именно:

В этой книге я использую схожий подход, чтобы объяснить, из каких уникальных элементов выстраивается имидж элегантной женщины.

На предыдущем развороте вы найдете универсальную схему-шпаргалку, опираясь на которую мы и будем с вами работать.

В каждом разделе мы будем рассматривать одну из граней, и к концу этой книги вы будете совершенно ясно понимать, над какими именно элементами элегантного образа вам необходимо поработать для успешного выстраивания личного бренда, а какие вы уже успели собрать самостоятельно.

Внешний вид

Собственный стиль

Модные тенденции

Якорь

Уместность

Козыри внешности

Возраст

Маникюр и педикюр

Элегантная обувь

Колготки и чулки

Гольфы и носки

Нижнее белье

Домашняя одежда

Волосы

Макияж

Зубы

Кожа

Итак, мы с вами приступаем к первой грани имиджа – **ВНЕШНЕМУ ВИДУ**.

Начнем мы именно с нее, так как в нашем с вами мире существует устойчивый стереотип, что встречают по одежке, а провожают по уму. Однако мой опыт подсказывает, что зачастую жесты и язык тела создают то самое первое впечатление, которое уже, в свою очередь, подтверждается или опровергается внешним видом. Но не будем забегать вперед и пойдем вслед за повествованием.

Говоря о внешнем виде, нам с вами нужно определиться, какие его элементы будут иметь весомое значение для выстраивания элегантного личного бренда.

Слева вы видите таблицу, которую мы с вами будем постепенно заполнять. Только, пожалуйста, не торопитесь и не пытайтесь сделать это самостоятельно. Это равносильно приему лекарств без инструкции к применению. Я предлагаю вам работать вместе со мной и заполнять таблицу после прочтения каждого пункта и проведения анализа соответствующего параметра.

Каким образом мы будем работать с таблицей?

Я попрошу вас проставить в правой колонке напротив каждого пункта «плюс» или «минус».

«ПЛЮС» мы с вами ставим, если этот элемент вашего имиджа на все 100 % отвечает требованиям, описанным мною ниже.

«МИНУС» вы ставите, если осознаете, что над этим во-

просом вам необходимо еще поработать, чтобы довести его до идеала. Ставьте «минус» даже в том случае, если озвученный мною ниже пункт выполнен вами на 99 % и не хватает только одной мелкой детали.

Почему я прошу так скрупулезно и честно отнестись к заполнению этой таблицы? Потому что каждый невыполненный процент – это и есть те самые два миллиметра, которые формируют окончательный имидж и позволяют вам стать уникальным брендом.

И, более того, все, что я буду ниже перечислять в этой книге, на первый взгляд вам может показаться малозначимым и несущественным. Но вы должны осознать, что из преодоления этих, казалось бы, несущественных миллиметров и состоит долгий путь к успеху.

Собственный стиль

Гардероб для женщины – это лекарство. А на здоровье экономить нельзя!

Итак, первый пункт, который мы с вами будем анализировать, – это ваш собственный стиль.

В каком случае вы можете с уверенностью поставить «плюс» напротив этого пункта?

Если у вас получилось сформировать и закрепить в сознании хотя бы близкого вам окружения собственный узнаваемый почерк в одежде.

Если подруга смогла бы описать несколькими уверенными словами ваш неповторимый вкус.

Если вам хоть раз в жизни звонила ваша знакомая и говорила, что в магазин привезли именно «твое платье», так как у нее в голове возник только ваш образ, когда она его увидела.

Если ваш стиль настолько уникален, что его можно сравнить с выдающимся тембром голоса известного певца, который вы узнаете, услышав песню по радио, даже не видя его.

Имя ЧЕЛОВЕКА	1 ПРИАГАТЕЛЬНОЕ	2 ПРИАГАТЕЛЬНОЕ	3 ПРИАГАТЕЛЬНОЕ
-----------------	--------------------	--------------------	--------------------

1.

2.

3.

4.

5.

ВЫВОД:

КАКИЕ СЛОВА НАЗЫВАЛИ ЧАЩЕ ВСЕГО

При соблюдении всех этих условий на 100 % вы можете присвоить себе твердый «плюс». И хочу напомнить, что в ваших же интересах пока поставить «минус», если вы считаете, что еще есть над чем поработать. Потому что в этом случае вы сможете вернуться к этому вопросу и довести свой стиль до идеала.

« Задание

Прямо сейчас позвоните пяти своим лучшим друзьям, родственникам или коллегам по работе и попросите их на-

звать по три прилагательных, характеризующих ваш вкус.

Заполните таблицу, вписав туда полученные определения, и подведите итог этого упражнения, осознав, насколько сформировался в глазах близкого окружения ваш индивидуальный стиль.

Модные тенденции

Следующий элемент – это знание модных тенденций.

Почему этот пункт так важен нам с вами при выстраивании элегантного имиджа? Потому что мы будем бороться со вторым стереотипом, который осел в головах у многих. А именно, что элегантный образ – это старомодный стиль с налетом ретрофлера. А также с тем, что элегантная женщина своей манерой одеваться прибавляет себе десять лишних лет. И, к сожалению, не так уж и беспочвенно это мнение. Многие дамы, действительно, надев простое и незамысловатое платье, могут прибавить себе пару годков, но это происходит в том случае, когда они не учитывают новые веяния моды и тренды.

Однако в этом вопросе, как и во многих других, нужно соблюдать баланс. Совершенно необходимо уважать моду, аккуратно накладывая на нее, однако, свой собственный стиль. По-настоящему элегантная женщина никогда не наденет на себя все самые модные вещи одновременно, она лишь добавит несколько трендовых акцентов к своему образу, но в целом останется верна своему вкусу. *Так как элегантность – это еще и постоянство в своих предпочтениях.*

Для примера давайте рассмотрим известный бренд или модный дом. Например, такую многим известную марку одежды, как Versace. Хотя Versace вряд ли можно отнести к

элегантным брендам, однако порой даже я отыскивала там весьма лаконичные и в то же время смелые вещи для своего гардероба.

Ведь много лет подряд создавая изделия, дизайнеры дома в каждом сезоне стараются сохранить уникальный почерк его прародителя. Из года в год, вне зависимости от смены глобальных трендов, мы в каждой коллекции этого бренда видим неотъемлемые стилеобразующие элементы, такие как молнии, заклепки, яркую, в большинстве случаев золотую, фурнитуру, неоновые краски, животные принты и особый крой с множеством замысловатых вырезов.

Точно так же должны обстоять дела и с вашим собственным стилем, если вы хотите поставить напротив этого пункта в таблице «плюс». На момент прочтения этой книги он должен быть уже сформирован, вы лишь каждый сезон виртуозно добавляете в него модные акценты.

Если же вы пока не можете похвастаться знанием всех трендов, хочу поделиться с вами своей практикой, которая дает мне возможность выглядеть актуально, будучи преподавателем этикета.

Несколько лет назад я установила на свой телефон fashion-приложения, которые позволяют мне постоянно отслеживать последние тенденции, даже не посещая модные показы. Добавив их себе на главный экран, вы сможете всегда быть в курсе всех новостей. Также эти приложения помогут вам выработать насмотренность. Сохраняя себе в фотоальбом по-

нравившиеся модные образы, вы затем с легкостью найдете их в ваших любимых магазинах.

Хотя, если вы заметили, я сейчас хожу только в платьях и юбках, потому что с недавних пор я боюсь встретить на улице парней в таких же лосинах, как у меня. Но при этом по жизни стараюсь следовать главному правилу французских женщин: «Невозможно нравиться всем подряд. Все подряд не могут обладать безупречным вкусом!»

« Задание

Установите на телефон одно из понравившихся вам приложений, которые собирают и транслируют информацию о новых коллекциях и трендах.

Vogue Collections. Здесь вы найдете профессиональные фотографии и видео с последних показов, также там есть возможность рассмотреть каждую деталь образа.

Fashion Network Original. Приложение от Fashion Channel 24/7. Прямые трансляции с показов на мировых неделях моды в Нью-Йорке, Париже, Милане, Лондоне, Лос-Анджелесе и Майами.

Shoplook. Приложение научит вас составлять полноценные, яркие и запоминающиеся образы, поможет скомпоновать список только нужных покупок и предостережет от нецелесообразной траты денежных средств.

Безусловно, вы можете отслеживать современные тренды

с помощью любого удобного для вас ресурса. Возможно, когда вы будете читать эту книгу, данные приложения уже не будут актуальными, но суть моего совета останется прежней – необходимо всегда иметь под рукой актуальный источник информации о мире моды для вдохновения.

А теперь перейдем к основной части задания. Сделайте скриншоты понравившихся вам образов с последних показов. Посмотрите, к коллекциям каких модных домов относится бóльшая часть выбранных вами нарядов. Чьи образы отвечают моде, пониманию элегантного стиля и, конечно же, соответствуют вашим имиджу, вкусу и возрасту.

После того как вы определитесь, какие тренды вам подходят, можно будет заказать все эти вещи в интернет-магазинах брендов или приобрести их аналоги на сайтах демократичных марок.

Также хочу поделиться с вами моими ежегодными фаворитами. Модные дома, у которых вы всегда сможете найти элегантные и модные вещи.

Изысканные вечерние платья всегда можно поискать в последних коллекциях:

Иностранные марки

Rasario

Elie Saab

Marchesa

Oscar de la Renta

Российские бренды

Ulyana Sergeenko

Belik

Yarina

Maison Bohemique

Ester Abner

Повседневные образы можно составить из вещей этих брендов:

Иностранные марки

Givenchy

Valentino

Alessandra Rich

Celine

Российские бренды

12Storeez

Ushatava

2MOOD

Namelazz

Иностранные марки

Yves Saint Laurent

Fendi

Max Mara

Alaïa

Chanel

Brock Collection

Giorgio Armani

Alberta Ferretti

Российские бренды

Saynomore

Maison Esve

Rozie Corsets

Botrois

Cimer Wear

A.YA

Roseville

Aurani

Infashion

Элегантные летние платья и купальники каждый раз нахожу в:

Иностранные марки

Johanna Ortiz

Zimmermann

Onia

Urbani

Российские бренды

Masterpeace

Country Textile

Linen Sky

MY812

У этих марок всегда можно найти элегантные и соответствующие времени вещи. Однако не забывайте постоянно расширять свой модный кругозор – находите свои любимые бренды, которые будут радовать вас актуальными новинками.

Тем временем мы плавно переходим к следующему вопросу, который напрямую связан со всем вышесказанным. Речь пойдет о таланте находить понравившиеся вам модные вещи по доступным ценам.

Наверняка некоторые из вас помнят любимую многими россиянками журнальную рубрику «ХОЧУ и МОГУ», в которой fashion-редакторы составляют коллажи из вещей разной ценовой категории, но во многом схожих по дизайну. Вот такие модные подборки необходимо уметь составлять самостоятельно, если вы пока не можете или просто не име-

ете желания покупать одежду высокой ценовой категории. И заметьте, что я тут совершенно не говорю о подделках и репликах модных вещей. Так как уверена, что этот вопрос даже не стоит поднимать в этой книге.

Если вы абсолютно точно обладаете талантом находить модные вещи в своих любимых магазинах на любой бюджет и точно знаете, что элегантность не зависит от денег, то можете смело ставить напротив этого пункта «плюс».

Если же вы не уверены в этом, то мы с вами честно вписываем туда «минус» и в ближайшее время стараемся натренировать этот навык.

А пока я поделюсь с вами своим опытом в этом вопросе. В свое время мне весьма пригодилась привычка делать скриншоты понравившихся образов из первых линий известных модных домов, а затем находить подобные в моих любимых интернет-магазинах демократичных марок.

Если у вас пока в этом пункте стоит «минус», предлагаю вместе сделать следующее упражнение.

Загрузите приложение Vogue Collection и просмотрите все последние показы, сохраняя себе в телефон те образы, которые вам понравились больше всего и при этом соответствуют вашему уникальному стилю и попадают под определение «элегантные».

Затем зайдите на сайт любого интернет-магазина демократичного бренда (ТОРТОР, LIME) или маркетплейса (DressOne, Lamoda, Wildberries) и совершите «тренировоч-

ный шопинг», сохраняя все похожие образы в свою корзину или добавляя в папку «Избранное». При этом совершенно не обязательно все это тут же покупать.

Такой «тренировочный шопинг» необходимо практиковать систематически для выработки насмотренности и формирования навыка находить элегантную одежду на любой бюджет, *так как финансовое положение может много раз изменяться на протяжении жизни, а вот умение элегантно и модно выглядеть должно быть постоянным.*

Якорь

Что такое якорь в имидже и для чего он нужен?

Якорь – это узнаваемый элемент в вашем образе. Ваш код. Ваша ДНК. Можно назвать его как угодно, но сути это не изменит: якорь словно удерживает клиента рядом с вашим брендом. Это тот ваш индивидуальный визуальный, аудиальный или кинетический отличительный признак, который со временем ассоциируется у клиента только с вами.

Якорем может быть:

« аксессуар,

« цвет,

« голос,

« прическа,

« макияж,

« стиль в одежде и пр.

Для чего нужно найти якорь при выстраивании личного бренда?

Это экономически выгодно, так как с каждым годом коэффициент вашей узнаваемости будет расти, а процент затрат на рекламу уменьшаться.

Представьте, что вы едете по дороге и видите щит с изображением стилиста Эвелины Хромченко. Сможете ли вы узнать ее, несмотря на то что проезжаете мимо рекламно-

го носителя со скоростью 60 километров в час? Да? Нет? Сколько вам времени потребуется на то, чтобы понять, кто изображен на билборде? 2 секунды? 10 секунд? Полчаса?

По каким внешним якорям вы сможете догадаться, что это Эвелина?

« прическа

« очки

« крупные украшения

« простой лаконичный крой

« лодочки от Louboutin

Именно эти отличительные признаки в имидже госпожи Хромченко позволят вам сразу узнать ее и отреагировать на рекламу.

Давайте разберем еще один образ.

Какие якоря во внешности Ринаты Литвиновой вы могли бы отметить?

« голос

« жесты

« голливудская укладка

« красная помада

« одежда бренда Balenciaga

А у Мэрилин Монро?

« светлые кудрявые волосы

« глубокое декольте

« платья в пол

« меха

« платья на бретельках

« свитеры или брюки + платок + очки (в повседневной жизни)

Как вы должны были заметить, якорей может быть несколько. Но один из них обязательно станет самым сильным и значительным.

Вот еще пример: представьте, что вам нужно разместить баннерную рекламу в «Яндексе». Сколько секунд и показов вашего изображения нужно оплатить, чтобы клиент вас узнал и запомнил? И сколько времени и показов необходимо оплатить той же Эвелине Хромченко, чтобы прорекламировать свой мастер-класс?

Понимаете, к чему я клоню? К тому, что, создавая якорь, прописывая его в ДНК своего личного бренда, вы с каждым годом будете экономить на продвижении, так как он начнет работать на вашу узнаваемость.

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.