

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

— Верно ли, сэръ, 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.

## ВЫ НАМ НЕ ПОДХОДИТЕ

— К сожалению, вы нам не подходите, — прошипела тонкими губами Джоанна Стиренс, окинув меня ледяным взглядом поверх эксклюзивной роговой оправы. Дав минуту на то, чтобы яд ее слов подействовал и окончательно обездвигил 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 крупнейший иностранный холдинг премиальных брендов.*  
***Но только спустя пять лет...***



ВНЕШНИЙ  
ВИД

# ВНЕШНИЙ ВИД

ПУНКТЫ ГРАНИ

«+» ИЛИ «-»

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

---

Аромат

И так, 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 встречаются 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 вопросом 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 относиться к заполнению этой таблицы? Потому что каждый невыполненный процент — это и есть те самые 2 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.

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 назвать 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.

Имя ЧЕЛОВЕКА	1 ПРИЛАГАТЕЛЬНОЕ	2 ПРИЛАГАТЕЛЬНОЕ	3 ПРИЛАГАТЕЛЬНОЕ
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

### ВЫВОД:

КАКИЕ СЛОВА

НАЗЫВАЛИ ЧАЩЕ ВСЕГО



# СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА .....	4
<i>Вы нам не подходите</i> .....	5
<i>Пять лет спустя</i> .....	7
<i>Два миллиметра</i> .....	11
ГРАНИ ИМИДЖА .....	15
ВНЕШНИЙ ВИД .....	19
Собственный стиль .....	22
Модные тенденции .....	24
Якорь имиджа .....	30
Уместность .....	36
Козыри внешности .....	46
Возраст .....	47
Маникюр и педикюр .....	51
Элегантная обувь .....	53
Колготки и чулки .....	55
Гольфы и носки .....	58
<i>Урок от дяди Мойши</i> .....	60
Нижнее белье .....	64
Домашняя одежда .....	67
Волосы .....	73
Макияж .....	74
Зубы .....	76

Кожа .....	77
Аромат .....	81
<i>Вечеринка с дядей Мойшей</i> .....	85
<b>ГОЛОС И РЕЧЬ</b> .....	87
Манера говорить .....	92
Грамотность .....	92
Акцент .....	93
Тембр .....	94
Темп голоса .....	95
Экспрессия и выразительность речи .....	97
Слова-паразиты .....	98
<b>БИЗНЕС-ЛЕДИ</b> .....	101
Бизнес-этикет .....	104
Бизнес-гардероб .....	111
Визитные карточки .....	113
Визитница .....	115
Сумка-портфель .....	117
Логотип или личная подпись .....	118
Бизнес-аксессуары .....	120
Социальные сети .....	126
Дипломы и сертификаты .....	129
<i>Шахматы с дядей Мойшей</i> .....	132
<b>МАНЕРЫ ПОВЕДЕНИЯ И ЭСТЕТИКА ДВИЖЕНИЯ</b> .....	135
Эстетика движения и плавность жестов .....	138
Обаяние .....	142

Харизма . . . . .	143
Мимическая привлекательность . . . . .	146
Осанка . . . . .	148
Походка . . . . .	151
Привычки . . . . .	154
Столовый этикет . . . . .	159
Светский этикет . . . . .	168
Винный этикет . . . . .	178
Церковный этикет . . . . .	186
Этикет в общении с людьми с ограниченными возможностями . . . . .	187
<b>УМЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ . . . . .</b>	<b>193</b>
Разнообразие прилагательных . . . . .	195
Эвфемизмы. . . . .	201
Умение реагировать на хамство . . . . .	215
Вертикальный контент . . . . .	218
Абстракции . . . . .	221
Умение говорить комплименты. . . . .	223
Умение принимать комплименты . . . . .	226
Тактичность и неконфликтность . . . . .	227
Благородство. . . . .	227
Скромность. . . . .	229
<b>РЕПЕРНЫЕ ТОЧКИ ИМИДЖА. . . . .</b>	<b>231</b>
Биография. . . . .	233
Легенда. . . . .	235
Лифтовая презентация . . . . .	237
Никнейм . . . . .	242
Образование . . . . .	242
Таланты и личные достижения . . . . .	243

<i>Дядя Мойша и маленькое колесико</i> . . . . .	245
Хобби и предназначение . . . . .	250
Знание языков . . . . .	253
Благотворительность . . . . .	254
Круг общения и связи . . . . .	256
Поплавки элегантности . . . . .	257
ИТОГИ. ИТОГИ. ИТОГИ. . . . .	265
ЗАКЛЮЧЕНИЕ. . . . .	268







