

Бизнес Леди ^{life}

Еще один шаг к

05-06/2022

BUSINESSLADY-LIFE.RU

16+

**ВРЕМЯ
БИЗНЕСА**
Парадоксу
быть!

ЛЕГКИЙ ШИК
Модные
цвета сезона

ВЛАДЕЛИЦА АН,
НАСТАВНИК
РИЕЛТОРОВ

Светлана

ЩЕРБАКОВА

«ПРОДАЖА КВАРТИР — ЭТО ИСКУССТВО!»



ВЕРА

АЛЕКСАНДРОВНА ЯНЫШЕВА

Практикующий психолог,
кандидат психологических наук,
обладатель премии **National
Business Awards**
в номинации «Сенсация года» за
открытие естественно-психиче-
ского метода в интегративной
психотерапии

Помощь психолога в сфере:

- *бизнеса (психологическое сопровождение в развитии, выход из кризисов);*
- *супружеских отношений;*
- *детско-родительских отношений;*
- *отношений с противоположным полом;*
- *взаимоотношений в коллективе;*
- *психосоматических проблем;*
- *депрессивных состояний;*
- *панических атак;*
- *зависимостей и созависимостей.*

Тренинги и семинары:

- *индивидуальная психологическая помощь онлайн и лично;*
- *групповые онлайн-тренинги;*
- *обучение психологов.*

Тел.: + 7 (926) 586-59-30
+ 7 (977) 567-05-94
Сайт: yanisheva.ru
Email: vera@yanisheva.ru

- IG: [vera_yanisheva](https://www.instagram.com/vera_yanisheva)
- FB: [v.yanisheva](https://www.facebook.com/v.yanisheva)
- VK: [id370856195](https://vk.com/id370856195)
- OK: [profile/559576202415](https://ok.ru/profile/559576202415)

ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ И ВОЗМОЖНЫМ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ



Сегодня практически все представители бизнеса столкнулись с неопределенностью серьезных масштабов — если экономическими кризисами нас вряд ли напугаешь, то со всем остальным дела обстоят сложнее. Но есть и хорошая новость — это пройдет! В любой стрессовой ситуации важно не забывать о внутреннем балансе и своих личных возможностях. Потому что порядок в социуме, в любой стране начинается прежде всего с себя, своей семьи и порядка в доме.

Возможности есть у каждого из нас — главное, не паниковать, анализировать и идти вперед, делать то, что можем делать лучше всего. Хорошее решение на все времена: не тратить время и ресурсы на исправление своих недостатков, а делать ставку на свои сильные качества — это всегда работает и приносит результат.

И, конечно, сегодня бизнесу важно быть на виду, огромное количество площадок для продвижения — предпринимателям в помощь! Чем быстрее мы освоим гибкий формат работы, станем более активными, тем быстрее получим отклик и эффективные решения для бизнеса.

Из плюсов: фаза активного развития бизнеса в нашей стране еще впереди! Продолжаем поддерживать друг друга, делиться опытом и имеющимися наработками.

Желаю всем найти в себе прежде всего внутренние силы для движения вперед!

С благодарностью за доверие,
главный редактор Елена Гаврилова

ЖУРНАЛ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

Бизнес-центры:

Москва-Сити: «Город столиц», 1	Пресненская наб., 8	Капитал Тауэр	Бресткая 1-я ул., 29
Москва-Сити: «Город столиц», 2	Пресненская наб., 8	Евромедсервис	Верхний Михайловский 4-й пр-д, 10/6
Чайка Плаза 4	Щепкина ул., 42, стр. 2 А	Дукс 1	Правды ул., 8, корп. 13, под. 2
На Трехпрудном	Трехпрудный пер., 9	Дукс 2	Правды ул., 8, корп. 13, под. 3
На Большой Садовой	Большая Садовая ул., 10	Зенит-Интер	Александра Лукьянова ул., 3
Столешников	Столешников пер., 14	На Большой Дмитровке	Большая Дмитровка ул., 32, стр. 4
Им. Мейерхольда	Новослободская ул., 23	На улице Шумкина	Шумкина ул., 20, стр. 1
Arts Palace	Успенский пер., 3, стр. 4	Александр Хаус	Якиманка Б. ул., 1
На Моховой	Моховая ул., 7	АЛМ-Девелопмент под.1, под. 2	Магистральная 4-я ул., 5, стр. 1, под. 1
На Новинском бульваре	Новинский бульвар 3, стр. 1	Кристалл Плаза	Садовническая ул., 14, стр. 2
Туполев Плаза 2	Академика Туполева наб., 15, стр. 2	Ривер Плейс	Кожевнический пр-д, 1
На Орджоникидзе	Орджоникидзе ул., 11, стр. 9	Сокол Плаза, под.1 и под. 2	Усиевича ул., 20/1
Амбер Плаза	Краснопролетарская ул., 36	Новобилдинг	Долгоруковская ул., 4/3
На Стремянном переулке	Стремянный пер., 11	На Барабанном	Барабанный пер., 3
ВымпелКом	Краснопролетарская ул., 4	На Коломенском проезде	Коломенский пр-д, 13/А
Межд. инвестиц. банк	Маши Порываевой ул., 7	СОК «Газпром», администрация	Мичуринский пр-т, 19/А
Межд. банк экон. сотр.	Маши Порываевой ул., 11, стр. 3	СОК «Газпром», 1-я секция	Мичуринский пр-т, 19/А
Daev Plaza	Даев пер., 20	СОК «Газпром», 2-я секция	Мичуринский пр-т, 19/А
Олимпик Плаза 2	Мира пр-т, 33/1	Святогор-IV	Летниковская ул., 10, стр. 4
Олимпик Плаза 1	Мира пр-т, 39	H2O PLaza	Павелецкая наб., 8, стр. 6
Nikol'skaya Plaza	Никольская ул., 10	Технопарк «Орбита Плаза»	Кулакова ул., 20
Кутузов Тауэр	Ивана Франко ул., 8	Крымский мост	Турчанинов пер., 6, стр. 2
Офисный центр ТД «Эстет»	Веткина ул., 4	Алексеевская Башня	Ракетный бульвар, 16, стр. 1
Центр здоровья и отдыха	Академика Бакулева ул., 3	Terrasport Коперник	Якиманка Б. ул., 22, стр. 1
ОКДЦ ПАО «Газпром»	Новочеремушкинская улица, 71/32	Авиапарк	Ленинградский пр-т, 68
Ni-Tec	Большая Академическая ул., 5, стр. 4	Афанасьевский	Афанасьевский М. пер., 7
Vitasport Wellness club	Живописная ул., 21	Орликов	Орликов пер., 2
На Рублевке	Рублево-Успенское ш., 1-й км, 6	Victory Plaza	Викторенко ул., 5
Теннисный центр «Жуковка»	Ильинское ш., стр. 2	Трио, корпуса 1, 2, 3	8 Марта ул., вл. 1
Дом на Берниковской наб.	Николаямская ул., 13/17	БЦ Воробьевский (ресторан)	Университетский пр-т, 12
ОАО «Транс»	Каланчевская ул., 2/1	БЦ Воробьевский (ресепшн)	Университетский пр-т, 13
На Каланчевской	Каланчевская ул., 13	БЦ Мельников Хаус («Фреш Кафе»)	Ольховская ул., 4, стр. 2
Винзавод	Сыромятнический 4-й пер., 1/8, под. 3	Авилон Плаза	Волгоградский пр-т, 43
Газпром	Страстной бульвар, 9	Dominion Tower: «Фреш Кафе»	Шарикоподшипниковская ул., 5
Теннисный центр Ace Club	Сколковское ш., пос. Заречье		

Отели:

Марриотт Гранд Отель	Тверская ул., 26	Radisson Slavyanskaya	Европы пл., 2
Марриотт Ройал Аврора	Петровка ул., 11/20	Азимут Отель Олимпик Москва	Олимпийский пр-т, 18/1
Шератон Палас	Тверская-Ямская 1-я ул., 19	Крокус Экспо: отель «Аквариум»	МКАД 66 км
Балчуг Kempinski	Балчуг ул., 1	Hotel Mitino	Пятницкое ш., 18
Agarat Park Hyatt	Неглинная ул., 4	Отель «Останкино» (корпус 1)	Ботаническая ул, 29
Метрополь	Театральный пр-д, 2	Отель «Останкино» (корпус 2)	Ботаническая ул, 29
Марриотт Тверская	Тверская-Ямская 1-я ул., 34	Отель «Останкино» (корпус 3)	Ботаническая ул, 29
Марриотт Кортъярд	Вознесенский пер., 7		

А также: Психологический центр на Волхонке (ул. Волхонка, д. 6, стр. 5).

*По вопросам наличия журналов по вышеуказанным точкам распространения обращаться к ведущему менеджеру РА «Мамма Миа» Чекуриной Екатерине по тел.: +7 (926) 234-37-37.

🔍 Как научиться торговать на бирже? ▶

Lana Invest

Научу всех!



РЕКЛАМА



 [lana.invest](#)

 [lanainvest.ru](#)

 [bogachnaprokach](#)



НА ОБЛОЖКЕ



ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

БИЗНЕС-ТАЙМ

МАРКЕТИНГ

- 6 Как развивать бизнес с удовольствием?
Парадоксальная теория изменений
- 11 Продвижение в соцсетях
- 12 Ошибки при оформлении раздела «Товары»
в соцсети «ВКонтакте»

ПЕРСОНЫ

ОБЛОЖКА НОМЕРА

- 14 Светлана Щербакова: «Продажа квартир — это искусство!»

УСПЕХ

- 22 Виктория Григорьева. Таро как путь к успеху

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ

- 25 Инна Стасий: «Не тратьте время на иллюзии!»
- 27 Вероника Сергунина: «Бизнес и материнство очень похожи!»
- 30 Лана Альбони. Любовь в Интернете? Легко!

ОБРАЗ ЖИЗНИ

ПСИХОЛОГИЯ

- 28 Пассивная агрессия. Как быть и что делать?

КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

- 32 Современные виды фитнеса

Светлана Щербакова

*Владелица агентства
недвижимости, наставник
риелторов*

«Чтобы продать квартиру, нужно: сделать качественные фото, предварительно убрав личные вещи; создать понятную планировку или заказать ее у специалиста; написать продающий текст объявления; выставить на популярных ресурсах; принимать звонки без отрыва на свою деятельность и грамотно консультировать по схеме сделки, условиям, документации; организовать сделку; проверить наличие всех документов. Кроме того, грамотно организовывать просмотры, работать с теми, кто посмотрел и т.д. Когда я начинаю описывать все процессы, которые ложатся на плечи риелтора, у клиентов не возникает вопроса, зачем ему риелтор. И самое важное — человеческий фактор. Есть много моментов, когда нужно уметь договариваться, знать, о чем говорить, понимая тонкости сделок. Это роботы никогда не смогут заменить»

Читайте интервью на стр.10



ВОЯЖ

34 Отдых на воде. Подарите себе праздник!

СТИЛЬ

38 Модные цвета сезона весна-лето — 2022

ЭТИКЕТ

42 Как дизайнеру работать с заказчиком

СВЕТСКОЕ МЕНЮ

54 Вкусные рецепты с горчичным маслом

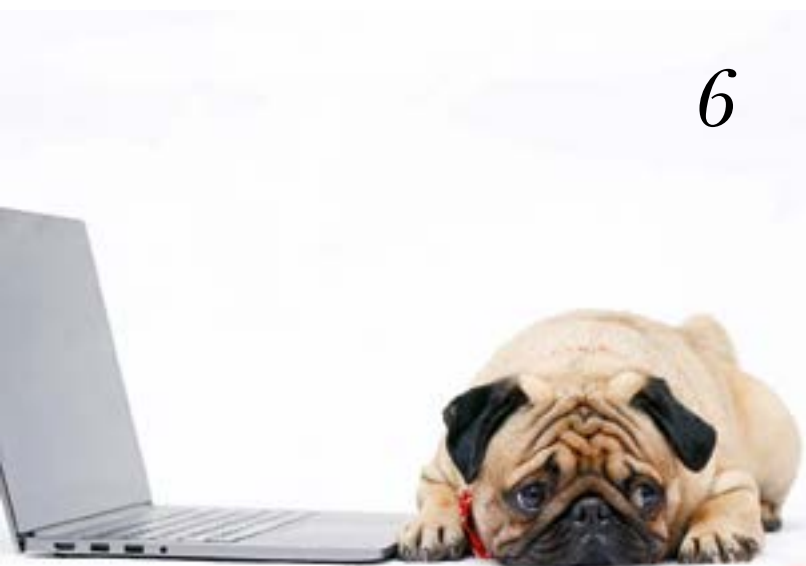
ЛИТЕРАТУРНАЯ ГОСТИНАЯ

ЛИКИ ИСТОРИИ

46 Женщинам-медикам посвящается

ЛАРЕЦ МУДРОСТИ

52 Откровенно о лжи



Бизнес Леди^{life}

Еще один шаг к успеху!

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Елена Гаврилова

Коммерческий директор

Ольга Горбунова

Руководитель спецпроектов

Светлана Нестерова

Редактор

Екатерина Кудряшова

Над номером работали

Лариса Зинченко

Ольга Беяева

Елизавета Романова

Елена Александрова

Фотограф-журналист

Вячеслав Зинченко

Шеф-дизайнер

Мария Миланич

ИЗДАТЕЛЬ

ООО «Бизнес Лайф»

АДРЕС РЕДАКЦИИ

119019, Москва

ул. Волхонка, д. 6, стр. 5

Тел.: +7 (495) 505-26-63

info@businesslady-life.ru

www.businesslady-life.ru

Подписка осуществляется

через редакцию журнала

Свидетельство о регистрации

ПИ № ФС77-31902,

выдано Федеральной службой

по надзору в сфере массовых

коммуникаций, связи

и охраны культурного наследия

Тираж 54 000 экз.

Распространение

РА ООО «МАМА МИА»

Тел.: +7 (495) 940-18-10,

+7 (495) 589-08-06

www.mammamia.ru

Редакция не несет ответственности за содержание публикуемых рекламных материалов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Рукописи и материалы, присланные посредством электронной почты, не принятые к публикации, не рецензируются и не возвращаются.

Перепечатка материалов (фотографий и текстов) без письменного согласия редакции запрещается.



КАК РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС С УДОВОЛЬСТВИЕМ?

Парадоксальная теория изменений

Вы пытаетесь изменить себя и свой бизнес? Занимаетесь саморазвитием? Воспитываете детей и сотрудников? Вам это всегда удается легко или изменения идут через силу? Сегодня очередной фрагмент из новой книги «Развитие живой компании», написанной мной в соавторстве с Ольгой Пайвиной. В нем — о том, как развивать себя и бизнес с удовольствием.

Мы не раз говорили о том, что человек во многом иррационален или кажется таковым, если не понимать причин и механизмов, которые побуждают его к тем или иным действиям. Именно со «странностями» в поведении людей и организаций мы работаем, как терапевты.

Одна из характерных странностей — то, как люди меняются. Психологи обнаружили, что если очень стараться добиться того или иного изменения, то оно зачастую не происходит. И только полностью осознав и приняв себя такими, какие мы есть, и ситуацию такой, какова она есть, мы парадоксальным, «волшебным» образом меняемся. Это и есть парадоксальная теория изменений, описанная психотерапевтом Арнольдом Бейссером — одна из основ гештальт-терапии.

Бейссер говорит: **«Изменение происходит тогда, когда человек становится тем, кто он есть на самом деле, а не тогда, когда он пытается стать тем, кем он не является.»**

Изменение не происходит через намеренную попытку изменить себя самого или кого-либо, но происходит тогда, когда человек старается быть тем, кто он есть на самом деле — быть полностью вовлеченным в настоящее».

Почему так происходит? Давайте рассмотрим два подхода к изменениям.

- **«Обычный, волевой».** Человек ставит себе цель и старается ее достичь. На самом деле, к этой цели стремится лишь какая-то его часть, а другие — равнодушны или против. Происходит **расщепление его личности**. Между проти-

воборствующими частями разгорается борьба, которая требует все больше энергии. В итоге, на движение к цели сил не остается.

Пример. Человек решил бегать по утрам. Но это он умом решил, потому что полезно, престижно, друзья бегают и пр. Однако внутри него есть немало других «голосов», которым идея рано вставать и напрягаться очень даже не нравится. Человек их просто игнорирует. Зачастую находятся способы победить волевую часть: «лень, хочу спать, некогда, пора на работу, подвернул ногу, начну с понедельника» и еще целая куча причин отказаться от благого начинания...

- **«Парадоксальный».** Человек (или группа, организация) признает и принимает себя таким, какой он есть сейчас. В чем-то ленивым, не очень организованным, неспортивным, неспособным и т.д. Фактически он сдается, уходит от борьбы, **прекращает внутреннюю схватку.** И именно тогда какая-то неведомая сила поднимает его с дивана: в прямом или переносном смысле. Если ему это действительно нужно. А если нет? Да и ладно... Есть задачи поинтереснее. Помните, мы не раз обсуждали о важности движения за интересом, за энергией?

Основатель гештальт-терапии Фриц Перлз описал и многократно демонстрировал в своих работах с клиентами две части человека, **две полярности.** Он назвал их **«собака сверху»** и **«собака снизу».**

- «Собака сверху» олицетворяет собой нашу волю, требовательность к себе и окружающим. Она требует изменений, развития, совершенствования. *Когда-то, занимаясь скалолазанием, мы с друзьями подбадривали друг друга криками: «Соберись, тряпка! Давай, лезь, ты можешь!»*
- «Собака снизу» — это лень и прочая прокрастинация. Она заботится о нас, бережет от перенапряжений и рисков, экономит наши силы: *«Ну куда ты? Устал же. Давай еще полежим: впереди такой трудный день».*

Зачастую «собака снизу» побеждает.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №1

Вспомните ситуации из своей жизни и бизнеса, когда вы:

- шли к цели на силе воли, напролом, через «не хочу» и «не могу».
 - отказались от борьбы и... достигли цели парадоксальным образом.
- Подробно опишите каждую ситуацию, «проживите» ее вновь.
- Какой путь вам приятнее? Какой эффективнее? (Эффективность — это соотношение полученных результатов к затратам сил, времени и пр.)

Конечно, **в обществе слыть волевым человеком — престижно.** Отсюда популярность всевозможных техник и тренингов, где участники рисуют красивые картинки будущего, публично берут на себя большие обязательства, обязуются «помогать» друг другу всевозможными напоминаниями и пинками. Зачастую тренеры манипулируют людьми через чувства стыда и вины. Неудивительно, что участники подобных тренингов сильно психологически травмируются, их приходится потом годами аккуратно и бережно собирать в психотерапии.

Когда применять волевой способ движения к цели, а когда парадоксальный? Тут нет догм, но, скорее, так:

- Пока у вас в бизнесе или личной жизни относительно легко срывается обычный подход — хорошо. Зачем идти в обход, если **получается напрямик?** Если есть внешние или внутренние требования, которые вынуждают вас достичь цели в заданный срок, и выбора нет, также идем первым путем. *Например, надо через несколько дней сдать клиенту важный проект. Или подготовиться к важному экзамену.*





Или на вас давит авторитарная система с суровыми наказаниями за невыполнение приказов.

Тогда собираем волю в кулак и привычно работаем день и ночь. Правда, возникает вопрос, зачем вы создали себе такую ситуацию... Но задаваться им можно будет после, а пока — вперед!

- А если вы раз за разом замечаете, что красивые **цели не достигаются**, возможно, резервы воли и сил — ваших и компании — на текущем этапе исчерпаны. Лучше это признать. «Сдаться», принять ситуацию и себя в ней такими, какие вы есть на самом деле, а не как хотелось бы. Только очень важно — сделать это **по-настоящему, по правде**. А не поиграть в то, что вы просто делаете вид, что отступили, а уж потом-то как рванете! Если так, то вы еще не готовы к парадоксальному подходу. Тогда лучше осознанно оставайтесь в волевом подходе и просто сделайте паузу, отдохните, переключитесь от сложной задачи: на несколько минут, часов, дней или недель. А потом продолжайте с новыми силами. Или доберите недостающие компетенции, наймите хорошего специалиста и т.д.

Да, зачастую «сдаться» непросто. Приятнее пребывать в красивых иллюзиях («я — ого-го!»), чем посмотреть правде в глаза. Терапевт помогает клиентам сделать это. Не зря говорят, что он специалист по связям с реальностью.

Что происходит, когда мы принимаем ситуацию такой, какая она есть, отказываемся от борьбы? Появляется ощущение, чего же мы хотим на самом деле, что нам действительно нужно. Освобождается внимание, чтобы внимательно и глубоко изучить, осознать реальное положение вещей. Мы начинаем замечать **новые возможности**, которых не было видно, пока мы изо всех сил (вполне возможно, что из последних) мчались к очередной вершине. *Мы переносим акцент с погони за журавлями в небе на внимательное изучение «гадких утят», которые под боком — они могут*

вырасти в прекрасных белых лебедях. Мы переходим в состояние «здесь и сейчас» вместо мечтаний о будущем и сожаления о прошлом. Когда мы успокаиваемся, силы начинают постепенно восстанавливаться.

Зачастую, **принимая ситуацию, мы замедляемся**. Переходим к той скорости, на которой действительно можем осознавать происходящее, управлять своим поведением и организацией. Это одна из причин, почему в работе с клиентами оргтерапевт часто помогает им замедляться. Даже если это им поначалу и непросто, вызывает раздражение.

Парадоксальная теория изменений — это один из подходов к работе с сопротивлением изменениям: в себе любимом и в организациях. Согласно третьему закону Ньютона **сила действия равна силе противодействия**. Применительно к изменениям это означает, что чем сильнее вы требуете от человека или группы людей, компании измениться, чем больше давите на людей, тем большее ответственное сопротивление получаете.

Можно, конечно, и так: «Безумству храбрых поем мы песню!» Но зачастую лучше пойти более мягким и эффективным путем. Надо ведь не только к цели прийти, но сохранить команду: живой, здоровой и мотивированной.

Здесь хорошо помогает работа с полярностями, различные техники и эксперименты по их интеграции, подробно описанные в нашей книге.

А что бывает, если все-таки упорно переть напролом? Люди и команды выгорают. То есть очень устают, теряют желание, мотивацию вообще что-либо делать. И такого в бизнес-мире очень много. *Когда-то мы проводили тренинги по построению гармоничной карьеры. К нам приходило много перегоревших людей, в том числе бизнесменов, топ-менеджеров и высококлассных специалистов. Помню одну женщину лет 35, которая за годы беспроектной пахоты достигла высоких должностей в крупных западных компаниях. А в последние годы пошла уже*

по нисходящей. На момент прихода к нам ее мечта звучала просто: «Хочу на Бали... на пляж... работать в баре... кофе на песке варить...»

Диагноз «**синдром хронической усталости**» в развитых странах с каждым годом ставят все чаще, особенно руководителям и квалифицированным специалистам. Это серьезно, зачастую нужны годы, чтобы вернуться к нормальной жизни.

С этим связано и состояние **выученной беспомощности**, «при котором человек не предпринимает попыток к улучшению своего состояния (не пытается избежать отрицательных стимулов или получить положительные), хотя имеет такую возможность. Появляется, как правило, после нескольких неудачных попыток воздействовать на отрицательные обстоятельства среды (или избежать их) и характеризуется пассивностью, отказом от действия, нежеланием менять враждебную среду или избегать ее, даже когда появляется такая возможность. У людей, согласно ряду исследований, сопровождается потерей чувства свободы и контроля, неверием в возможность изменений и в собственные силы, подавленностью, депрессией и даже ускорением наступления смерти».

А оно надо? Мы за **гармоничное развитие** людей и организаций!

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №2

Вспомните, как вы заставляли себя, загоняли так, что выгорали. Возможно, и не вы сами, а ваш руководитель, родитель и т.д. Но вы соглашались, принимали правила игры.

Как вы чувствовали себя при этом? Выгорали? Удалось ли потом выбраться из ямы, восстановиться? Если да, то как?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №3

Какой путь изменений и развития вам ближе? А какой привычнее? Каким идете чаще?

Что мешает вам двигаться парадоксальным путем? Какие убеждения и стереотипы, привычки, внешние факторы?

Хотите ли вы попробовать? Лучше «тренироваться» на примере относительно небольшого изменения, не жизненно важным для вас и бизнеса. Какое изменение, задача актуальны сейчас?

Как вы примете ситуацию, как откажетесь от волевого движения к цели?

Что обнаружите, отказавшись от борьбы?

Это задание именно практическое. Ответы на вопросы вы найдете в жизни.

Если вы хотите навести порядок в своем бизнесе, обращайтесь: опишите свою компанию, задачи и проблемы — обсудим.

*Михаил Рыбаков
Бизнес-консультант,
модератор стратегических сессий,
основатель команды
«Михаил Рыбаков и Партнеры»
www.mrybakov.ru*





Психологический центр на Волхонке

В нашем Центре с Вами работают психологи,
прошедшие профессиональное обучение в МГУ им. М.В. Ломоносова.
Стаж работы психологов — от 7 лет.

Все врачи-психотерапевты нашего Центра являются врачами
высшей квалификационной категории либо кандидатами наук
и имеют стаж психотерапевтической работы от 12 лет.

**СЕМЕЙНЫЕ ПСИХОЛОГИ
ДЕТСКИЕ ПСИХОЛОГИ
ПСИХОАНАЛИТИКИ
ВРАЧИ-ПСИХОТЕРАПЕВТЫ
ПСИХОЛОГИ-СЕКСОЛОГИ
ПСИХОЛОГ-ПРОФКОНСУЛЬТАНТ
ЛОГОПЕД-ДЕФЕКТОЛОГ**

*Мы готовы услышать Вас и понять, быть на Вашей стороне
в сложной жизненной ситуации и использовать все наши знания и
профессиональный опыт, чтобы работать в Ваших интересах.*



Психологический Центр на Волхонке работает без выходных дней:
по будням с 10 до 22 часов; по выходным с 10 до 20 часов

Тел. (495) 646-77-33, (495) 220-11-10
г. Москва, ул. Волхонка, д. 6, стр. 5
www.psy-centre.ru



ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦСЕТЯХ

Социальные сети, как известно, — отличная площадка для привлечения трафика. Оттуда он иногда приходит даже быстрее, чем из поисковых систем. Вопрос только в том, как грамотно организовать SMM-продвижение. Распространенная проблема — владельцы бизнеса недооценивают социальные сети как инструмент раскрутки или просто не умеют ими пользоваться. Кроме того, продвижение в соцсетях многие называют искусством, где не бывает универсальных решений. Нужно много экспериментировать, пока не станет понятно, что подходит именно в данном конкретном случае. Здесь можно только дать несколько общих рекомендаций, при соблюдении которых вам станет значительно легче в SMM-продвижении:

Понять задачи

Определитесь, для чего вам нужно привлекать трафик из соцсетей. Это сообщество для поддержания информационного проекта или дополнительный канал для рекламы бренда? В зависимости от этого характер продвижения будет разный.

Сделать отдельный план по каждой соцсети

Планируя продвижение, помните, что интересы аудитории различных соцсетей отличаются друг от друга, порой очень существенно. Поэтому неправильно публиковать один и тот же пост во всех каналах и ждать одинаковой отдачи.

Регулярно размещать контент

Публикации должны появляться систематически. Не так, что сегодня вы запостили 10 штук и пропали на неделю. Лучше по одной в день, но — в зависимости от специфики ниши — можно и чаще. Следует отметить, что посты должны быть интересными. Стандартные клише никого не цепляют, а только засоряют ленту.

Делать контент разным

Нужно чередовать заметки, репосты с основного сайта или из других источников, видео, картинки. Не забывайте, что кто-то любит читать, кто-то лучше воспринимает информацию из видео, кто-то с удовольствием разглядывает картинки. Главное — не будьте скучными.

Показать реальных людей

Социальные сети для того и существуют, чтобы люди там общались между собой. Постить и вовлекаться в беседу с читателями желательно от лица конкретных представителей вашей команды. Пользователи лучше реагируют на конкретных персонажей, чем на нечто безличное.

Привлечь аудиторию заголовками

Не забывайте, что заголовки публикаций — почти половина успеха вашей страницы в соцсети. Они могут привлечь вашу целевую аудиторию не хуже любой рекламы. Поэтому здесь желательно не экономить и нанять профессионального копирайтера, который умеет писать продающие, цепляющие тексты.

ДЛЯ СПРАВКИ

На момент верстки данной статьи: российские пользователи имеют право использовать в том числе и заблокированные в РФ международные соцсети в законных целях. Об этом говорится в мотивировочной части решения Тверского суда, опубликованного на сайте столичных судов общей юрисдикции.



ОШИБКИ

при оформлении раздела «ТОВАРЫ» в соцсети «ВКонтакте»

Раздел «Товары» в социальной сети «ВКонтакте» — удобный способ взаимодействия продавца и покупателя. Все как будто бы просто: вы размещаете информацию о продукте или услуге, а покупатель с помощью формы отзыва подтверждает приобретение. Однако часто продавцы подходят к оформлению этого раздела если не спустя рукава, то без фантазии и должного внимания. Как результат — полная неэффективность сервиса для данной конкретной компании. Почему же у вас не получается продать свой товар таким способом?

Загружаете в раздел весь ассортимент магазина

Открыв соответствующий раздел, покупатель видит невероятное разнообразие товаров. Кажется, что продавец разместил здесь абсолютно весь свой ассортимент. Если вы поступаете так же, не рассчитывайте, что это принесет результаты. Во-первых, исключите из перечня самые дорогие товары (если, конечно, они не относятся к числу самых продаваемых): их люди предпочитают либо покупать лично, либо заказывать через официальный сайт. Во-вторых, ориентируйтесь на продукты, которые расходятся

у вас лучше всего. В-третьих, если ассортимент широк, включите в перечень услуг консультацию: платную или бесплатную.

Не группируете товары по категориям

Допустим, даже при строгом отборе товаров из числа недорогих и ходовых у вас получается не менее 50 единиц. В таком случае воспользуйтесь возможностью создать подборку, чтобы сгруппировать их. У каждой группы должно быть свое название, по которому клиент должен точно понять, какие товары

он в ней найдет: например, «Игрушки», «Косметика» и т.д. Избегайте слишком обобщенных названий вроде «Товары для быта»: сюда при желании можно отнести все что угодно.

Если вы не проведете работу над группировкой, покупателю будет очень сложно найти в огромном списке то, что ему нужно. Поискав немного, он покинет ваш интернет-магазин и отправится туда, где к нему относятся с большим вниманием.

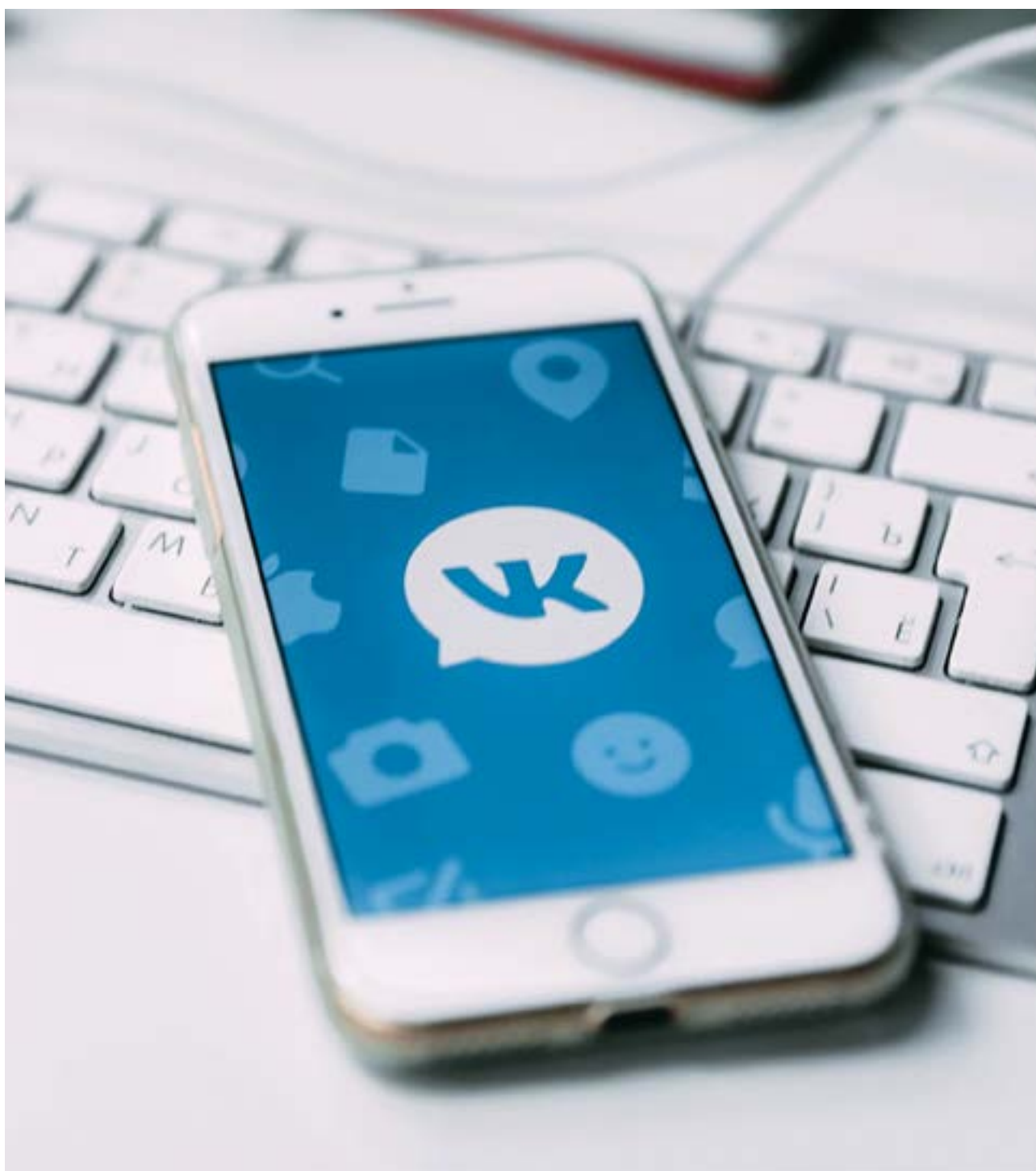
Не описываете подробно условия покупки и доставки

Мало предоставить информацию о товаре — нужно, чтобы клиент четко понимал, как он может его приобрести. И само описание магазина, и условия оплаты доставки должны быть освещены максимально подробно, чтобы человеку не пришлось дополнительно

обращаться за консультацией к продавцу по этому вопросу. Если товар покупателю очень нужен, ему не жаль будет потратить время и на чтение, и на дополнительное общение с продавцом. Но если нет, то он опять же уйдет к другому продавцу.

Не пользуетесь вики-разметкой

Вики-разметка помогает лучше воспринимать текст, делает его более удобным для чтения и вызывает больше симпатий. К сожалению, абсолютное большинство компаний либо не пользуется ею вообще, либо применяет по минимуму, чего, конечно, недостаточно. Освоить вики-разметку не так сложно, как кажется. Если у вас нет на это времени, обратитесь к специалистам в области интернет-маркетинга.





Светлана Щербакова

«ПРОДАЖА КВАРТИР — это искусство!»

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива С. Щербаковой

Светлана Щербакова — владелица агентства недвижимости, практикующий риелтор по продаже вторичной недвижимости в Москве, наставник риелторов — владеет настоящим секретом быстрых продаж! Мы спросили у Светланы, как ей удалось достичь успеха в сложной высококонкурентной сфере, что из себя представляют американские стандарты сервиса и какими качествами должен обладать первоклассный риелтор.

Светлана, прежде всего хочу поблагодарить вас за то, что нашли время поделиться с нашими читателями профессиональными успехами и секретами своего мастерства. Вы много лет занимаетесь продажей недвижимости, с 2008 года. Почему выбор пал именно на это направление?

Приветствую вас и всех читателей журнала. Спасибо за приглашение и ваши вопросы... Если помните, 2008 год — это год очередного кризиса, в США лопались ипотечные мыльные пузыри, недвижимость выставляли на торги за копейки. В тот момент я как раз работала в девелоперской американской компании в Москве, и у нас сократили весь отдел. Именно тогда я решила

пойти в недвижимость — уже не в коммерческую, а в жилую, и начала с аренды. Но в агентствах недвижимости я никогда не работала — пошла своим путем. Нашла человека, который может поделиться знаниями о том, как устроен рынок аренды. И осталась в сфере жилой недвижимости, развиваясь и получая новые знания.

Чем вы занимаетесь сейчас? Кто может обратиться к вам за услугами?

Сейчас я с помощью своей команды помогаю людям продавать жилую недвижимость. Продажа квартир — это искусство. Именно

так я отношусь к своему делу. Каждая квартира — живой организм. И он может не пустить на свою территорию «чужих». Чтобы определить, кому эта квартира подойдет, мы с командой устраиваем мозговую штурм. И если мы попали в точку, то покупателя находим с первого просмотра.

Поэтому часто к нам обращаются очень занятые люди. Они ценят свое время, готовы за него платить и понимают, что каждым делом должен заниматься профессионал.

За магией продаж в короткие сроки наблюдают и мои коллеги, которые иногда просят научить их стать востребованными риелторами. Так и образовалось еще одно мое направление — наставничество риелторов.

Есть мнение, что профессия риелтора вскоре не будет актуальна: поиском недвижимости, покупателя люди могут заниматься сами с учетом большого количества специализированных интернет-площадок... Но я знаю как минимум две причины, которые всегда работают в пользу риелтора: это безопасность сделки и огромная экономия времени клиента. Есть еще причины, по которым стоит обращаться к риелтору? Попробую ответить на этот вопрос, поясняя процессы. Чтобы продать квартиру, нужно: сделать качественные фото, предварительно убрав личные вещи; создать понятную планировку или заказать ее у специалиста; написать продающий текст объявления; выставить на популярных ресурсах; принимать звонки (без отрыва на свою деятельность) и грамотно консультировать по схеме сделки, условиям, документации; организовать сделку; проверить наличие всех документов. Кроме того, грамотно организовывать просмотры, работать с теми, кто посмотрел и т.д. Когда я начинаю описывать все процессы, которые ложатся на плечи риелтора, у клиентов не возникает вопроса, зачем ему риелтор.

И самое важное — человеческий фактор. Есть много моментов, когда нужно уметь договариваться, знать, о чем говорить, понимая тонкости сделок. Это роботы никогда не смогут заменить.

Вы называете себя риелтором нового поколения, работающим по американским стандартам продажи недвижимости. Что это значит?

Современные стандарты — это прежде всего сервис, наличие понятных планировок и презентации объекта. Профессиональная фотосессия объектов недвижимости.

Мне очень хочется изменить российский рынок — чтобы было приятно просматривать фото квартиры, была понятна планировка. А часто в объявлениях на популярных ресурсах планировки просто нет, а по фото и вовсе не понять, что это за квартира. Как человеку принимать решение, подходит ли ему вариант?

На запрос о планировке некоторые риелторы или собственники квартиры отвечают: оно нам надо? Придете покупать, тогда и закажем, сейчас тратить не будем.

Вежливое общение, понятные материалы, правильное оформление. Все это — современные стандарты.

Сегодня вы востребованный специалист, за этим стоит огромный опыт и ежедневный многолетний труд. А что можно посоветовать начинающим риелторам? Как научиться не опускать руки в тот момент, когда еще не успел ощутить свою востребованность?

В тот момент, когда принимается решение стать риелтором по-настоящему, по велению души, когда осознаешь, что нравится рабо-





тать с людьми и квартирами — тогда происходит магический переворот сознания. Это как человек, который мечтает стать хирургом. Он начинает обучаться, погружается в мир анатомии, биологии и химии. Много читает и спрашивает. Проходит практику. Если вы приходите в профессию не только за деньгами, но и с большим интересом, то вы начинаете интересоваться, как сделать вашему клиенту лучше. А это и есть главный вопрос, который сделает вас успешным риелтором. Вы не сможете остаться без клиентов с таким подходом.

Сейчас, оглядываясь назад, можете выделить три ваших качества, благодаря которым удавалось достигать поставленных целей?

Глубокий вопрос. Первое — это умение задавать вопросы себе. Что и как я могу сделать лучше для клиента? Что я могу сделать еще, чтобы продать быстрее? Что у меня получается лучше всего? Второе — пробовать снова после очередной ошибки. Много не получается с первого раза. Но если бы я сдалась при какой-то очередной попытке, то сейчас вряд ли беседовала бы с вами на тему достижения поставленных целей.

И третье качество — легкость и юмор. Жизнь — игра и я отношусь к ней с долей юмора. Со многими моими клиентами мне есть о чем посмеяться. Если ставить цель как серьезный путь — сложно его проходить.

Помимо активной деятельности в качестве риелтора, вы занимаетесь наставничеством риелторов. Как возникла эта идея и с чем связано желание обучать?

С самого юного возраста я обучала моих двоюродных братьев и сестер. Нашими тетрадками служили сочные зеленые тополиные листья. А ручками — засохшие веточки с запахом земли. Обучать мне нравилось всегда, разве можно от такого отказаться? *(Улыбается — Прим.авт.)* Когда риелторы стали обращаться ко мне с просьбами научить, подсказать, дать совет, я открыла второе направление в работе — организовала обучение риелторов со всей России.

Вас очень часто приглашают на телевидение в качестве эксперта, в том числе на федеральные каналы. Какие вопросы они задают? С чем обращаются?

Журналисты очень хорошо разбираются в разных сферах деятельности, так как умеют находить нужную информацию, но для быстрого сбора необходимой информации и создания сюжета или программы им требуется специалист.

Вопросы у них разные — от подводных камней при продаже квартиры до квартир с привидениями *(Улыбается — Прим.авт.)*. Такие сюжеты тоже снимают.

Приглашают и в прямые эфиры — дать актуальную информацию о происходящем на рынке недвижимости. Это может сделать только профессионал, который находится внутри рынка и чувствует его.

Ситуация в нашей стране и в целом в мире сильно повлияла на рынок недвижимости? Сейчас, конечно, очень сложно делать прогнозы и все-таки — что посоветуете тем, кто планировал продажу своей недвижимости?

Да, прогнозы — дело неблагодарное. Я всегда отвечаю своим клиентам: когда пришло решение продать, тогда и нужно это делать. Жизнь одна, обстоятельства меняются ежедневно, угадать невозможно. И только с профессиональными инвесторами у нас другой разговор — мы садимся считать.





Светлана, работа с людьми всегда энергозатратна и, наверное, в жизни успешного риелтора вряд ли есть полноценные выходные, когда можно как минимум выключить телефон... Удастся ли совмещать личную жизнь с профессией и как относятся близкие к вашей постоянной занятости?

В 2017 году я работала с 7:00 до 23:00. Это было невыносимо, я стала много болеть, поправилась на 13 кг. Проводила по 7–8 сделок ежемесячно.

Именно тогда я решила построить систему, при которой могу уехать в отпуск без ущерба для клиента. Могу работать по 4 часа и зарабатывать в два раза больше.

У меня получилось — я взяла в команду помощницу и кураторов, которые делают большую часть рутинной работы. Даже на сделку

я могу пригласить другого специалиста, если нахожусь в отпуске. Таким образом я превратила свою частную деятельность риелтора в агентство.

Вас часто называют «светлым человеком». Поделитесь: что помогает сохранять в себе источник света и позитивный взгляд на мир?

Я много смеюсь и улыбаюсь. Такой меня воспитали родители и такой, видимо, мой характер. В любой ситуации нахожу плюсы и научила этому сына. Знаете рассказ про мух и пчел? Существуют люди — мухи, они в любом событии найдут «...». А есть люди — пчелы, они везде найдут мед. Я для себя решила, что хочу быть пчелой. Так и живу!



JOST & PARTNERS SWISS LAW FIRM

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ

юридические и сопутствующие бизнесу услуги. В отличие от других фирм, специализирующихся исключительно на русскоязычных клиентах, мы также обслуживаем швейцарцев, что подтверждает нашу компетентность в вопросах швейцарского законодательства.

Основа нашей работы — доверительные отношения с клиентом. Мы всегда называем полную стоимость услуги и предоставляем отчет о проделанной работе. Компания **Jost & Partners swiss law firm** активно сотрудничает со швейцарскими государственными учреждениями и организациями, бухгалтерами и аудиторами, иностранными юридическими фирмами. Мы соблюдаем принципы полной конфиденциальности информации о наших клиентах и работаем согласно швейцарской юридической этике.



- ✓ **РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИЙ, ФОНДОВ И ТРАСТОВ В ШВЕЙЦАРИИ, ЛИХТЕНШТЕЙНЕ, НА КИПРЕ**
Услуги директора компании, члена Совета директоров фонда. Справка о налоговой резидентности. Бухгалтерское и юридическое сопровождение. Юридический письменный перевод
- ✓ **ПОКУПКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ**
Юридическое сопровождение сделок. Помощь в получении ипотеки. Управление объектами. Учет и отчетность
- ✓ **ДОГОВОРНОЕ ПРАВО**
Составление и проверка документов. Представление интересов сторон, в том числе в трудовом праве. Истребование долгов, возбуждение в отношении должника искового производства или производства по банкротству
- ✓ **ФИНАНСЫ**
Открытие счетов в банках Швейцарии и Лихтенштейна. Помощь в подготовке пакета документов, подтверждающего источники происхождения капиталов
- ✓ **СЕМЕЙНОЕ ПРАВО**
Разработка и составление брачных контрактов, договоров по разделу совместно нажитого имущества, наследственных договоров. Юридическое оформление сожительства
- ✓ **А ТАКЖЕ...**
Разработка стратегии налогового планирования. Разработка мер по защите активов. Составление плана наследования. Проверка контрагентов. Получение лицензии. Проведение комплаенса (для личных целей). Получение вида на жительство в Швейцарии



**JOST &
PARTNERS**
swiss law firm

Jost & Partners swiss law firm

Asylstrasse 104, 8032 Zürich, Switzerland

Tel.: +41 078 406 06 42

WhatsApp: +41 76 458 70 94

Email: info@jostandpartners.com

Web: jostandpartners.com

Skype: Jostandpartners





Виктория Григорьева

Таро

КАК ПУТЬ К УСПЕХУ

Интервью: Е. Александрова
Фото: из архива В. Григорьевой

Еще несколько лет назад наша героиня не верила в Таро и другие эзотерические направления, считала это все глупостями и магией. Но однажды ее отношение изменилось, причем настолько, что она решила сделать Таро своим основным видом деятельности. Что послужило причиной кардинальных перемен? Об этом и многом другом Виктория Григорьева — преподаватель школы Таро, практикующий таролог и психолог — рассказала нам в интервью.

Виктория, ваш путь к Таро очень интересен! Расскажите немного о нем.

12 лет я работала в бьюти-индустрии, была востребованным мастером ногтевого сервиса, основателем и владельцем учебного центра, в котором обучалось большое количество людей, в том числе и из других стран. Я стремилась реализовать себя, стать успешной, и у меня получилось. Тогда, в силу своей вовлеченности в работу, я не задумывалась о том, чего хочу на самом деле, правильной ли дорогой иду...

В эзотерические направления я не верила, а людей, занимающихся подобным, считала недалекими... Говорила себе: я умная и все контролирую сама. Тем временем бизнес серьезно стал сказываться на личной жизни. Мне было 30, я начала задумываться о своих отношениях, о том, что не чувствую себя по-настоящему счастливой.

В таком состоянии меня увидела подруга и предложила сходить к тарологу. Ради интереса я согласилась. После консультации мне предложили пройти обучение, но я быстро подзабыла об этом визите — ушла с головой в работу и семейные проблемы. Вскоре позвонила таролог и напомнила про курс. Я согласилась — хотелось отвлечься от бытовых и личных проблем. На занятиях я не проявляла особенного интереса, пока не началась практика. Тогда стали появляться и первые осязаемые результаты.



Поначалу, конечно, были страхи, стеснение — не поймут, осудят и т.п. Мне потребовался год, чтобы смело рассказать о своей новой деятельности семье, и почти три года — чтобы заявить об этом всем остальным.

Несколько лет я совмещала две работы, но очень скоро решила оставить лишь одну из них — Таро. Было непросто. Я прошла личную терапию, получила второе высшее образование (психологическое) и потихоньку все стало складываться. В продвижении услуг очень помогали соцсети и, конечно, сарафанное радио. Вскоре у меня сложился свой авторский взгляд на Таро, я почувствовала в себе потенциал и решила передавать знания людям. Сегодня я безумно благодарна своему первому преподавателю, который предложил мне обучиться, — пошла я нехотя, а в итоге это изменило мою жизнь!

Насколько при обращении к вам важна формулировка вопроса? Как получить более точные ответы?

При обращении ко мне действительно важна формулировка вопроса. И чаще всего вопросы задают неправильно — например: когда у меня будет что-то. Таро не отвечает на подобные вопросы — это не гадание.

Как правило, я сама формулирую вопрос, исходя из проблемы, с которой пришел человек. Поэтому очень важна коммуникация, чтобы человек доверял и ничего не утаивал. Он тезисно описывает ситуацию, а я правильно формулирую вопрос и подбираю нужный расклад. Причем чаще всего один расклад дает ответы на множество вопросов — для клиентов это становится открытием!

Основной вопрос у тех, кто не верит в силу Таро, звучит примерно так: откуда Таро берут информацию? Как они ее считают?

Если кратко — из подсознания. Если детально — все завязано на психических процессах. Наша психика состоит из трех частей — это коллективное бессознательное (нормы, устои, передающиеся из поколения в поколение, информация, вшитая в ДНК), личное бессознательное (опыт, который мы забыли — наша психика его вытеснила, но зафиксировала, это внутриутробное развитие, период младенчества) и третья, сознательная часть — заведует процессами упорядочивания, создания причинно-следственных связей.

Эти три части есть как у клиента, так и у самого таролога. Есть еще поле вокруг нас — с огромным количеством информации. Посредством картинок включается механизм проекции (у человека при взгляде на изображение возникает отклик, включается бессознательная часть психики), и таролог интерпретирует полученную информацию. Часто человек сам может ответить на свой вопрос и помочь себе, даже не обладая определенными знаниями, он отвечает интуитивно.

Таро могут помочь выйти из конфликта или наладить личную жизнь?

Да, если человек этого хочет и готов слышать подсказки, принимать рекомендации и действовать. Я всегда радуюсь, когда приходят осознанные клиенты — с желанием не просто продиагностировать ситуацию и понять, что происходит, а с готовностью выйти из проблемы и взять ответственность на себя. Здесь помогает мое психологическое образование. Возможно, это некая сценарная

программа, в которой человек живет, или травмирующая ситуация из детства, которая сейчас оказывает влияние. Другой вопрос, насколько человек сможет справиться с этим самостоятельно. Иногда наше сотрудничество бывает долгосрочным, и оно благополучно влияет на жизнь человека.

Для скорой помощи есть консультация по колоде «Таро Манара». Она раскрывает всю специфику отношений мужчины и женщины — как в сексуальном, так и в психоэмоциональном плане. Благодаря работе с этой колодой люди выходят из деструктивных отношений, любовных треугольников, перестают тратить свое время и ресурсы на людей, с которыми им не по пути.

Выбор всегда за человеком — благодаря Таро он получает информацию и решает, что с ней делать: оставаться в деструктивных отношениях или выйти из них.

Вы основатель и преподаватель школы Таро Metafora school. Как быстро можно обучиться Таро, чтобы использовать этот инструмент для себя? И как быстро, если говорить о профессиональной подготовке?

Здесь все зависит от мотивации человека, его личностных и психологических характеристик. Одни приходят на обучение, пройдя до этого множество других курсов, но так и не чувствуют готовности консультировать, другие — проходят только мой курс (10 уроков) и уже спустя полтора месяца обучения заявляют о себе, консультируют и зарабатывают.

Для личного пользования достаточно иметь только колоду карт. Можно обращаться к ней при необходимости, искать ответы на вопросы самостоятельно, но в этом случае карты — лишь метафорическое средство. Для профессиональной работы я бы рекомендовала регулярно проходить обучающие курсы и самосовершенствоваться (несмотря на свой уровень знаний и опыт преподавания, я делаю это регулярно).

Благодаря Таро появляется возможность развиваться в различных специализациях, таких как астрология, нумерология... Дополнительные знания расширяют спектр услуг и компетенций специалиста.

Чему, как вы считаете, научила вас профессия?

Первое, самое главное — никогда не говорить «никогда» и не зарекаться. Второе — я научилась слышать других людей. Третье — научилась принятию: себя, такой, какая я есть во всех своих проявлениях, и других людей — с их особенностями и видением жизни, которое может кардинально отличаться от моего. Я отношусь с уважением к чужому мнению, потому что это их опыт и их уникальность.

Также научилась доверять обстоятельствам, окружению, тем событиям, которые происходят здесь и сейчас.

Еще один важный момент — благодаря Таро я научилась видеть в каждой мелочи возможности. Я часто говорю: «Воспринимайте ошибки как опыт или возможность». Раньше в бизнесе я ругала себя за каждый провал, морально себя уничтожала. Очень рада, что эта метаморфоза произошла во мне.

Закончите фразу: «Счастье там, где...»

Счастье там, где любовь. А точнее, счастье равно любви, или наоборот. Для меня, если нет любви к жизни, к работе, к детям, к любимому человеку, то нет и мотивации.



Emmi-dent представляет собой профессиональный уход за зубами и ротовой полостью в домашних условиях. Технология микрочистки посредством реального ультразвука запатентована во всем мире и одобрена уже более чем миллионом довольных пользователей. До этого зубы чистились лишь за счет наличия абразивных микрочастиц в зубных пастах и трения зубов щеткой. Теперь же специальные ультразвуковые приборы, работающие без трения зубов, т.е. не травмирующие зубную эмаль и десны, обеспечивают щадящую и на много более действенную чистку. Кроме того, ультразвук гарантирует небывалую до сих пор профилактику и обладает уникальным терапевтическим (излечивающим) действием.

EMMI-DENT: Эффективная гигиена зубов благодаря 100% ультразвуку

Щетка Emmi-dent чистит мягко и без каких-либо чистящих движений.



Преимущества щетки Emmi-dent

- Одновременно мягко – без трения зубов – и эффективно она удаляет зубной налет и камень.
- Уничтожает микробы и бактерии внутри десен на глубине до 12 мм.
- Излечивает пародонтит, кровоточивость, воспаления десен и афты.
- Отбеливает эмаль и восстанавливает осевшие десны.
- Устраняет неприятный запах изо рта.
- Активирует кровоснабжение десен, способствуя процессу их заживления.
- Идеальна для имплантов и брекетов.
- Почти 96 млн. колебаний ультразвука в минуту гарантируют настоящий и тем не менее мягкий ультразвук.
- Запатентованная во всем мире технология Made in Germany.



ИСПЫТАНО КЛИНИЧЕСКИ

emmi-dent

БЕЗУПРЕЧНАЯ ГИГИЕНА ЗУБОВ



Когда человек занимается любимым делом, это заметно с первого взгляда — он излучает особую энергию, которая притягательна для окружающих. Наша гостья астропсихолог Инна Стасий нашла свое дело не сразу — сначала это было хобби, позже ставшее профессией. Сегодня Инна уверена: не стоит тратить время на долгие поиски и терять драгоценные ресурсы, есть инструмент, позволяющий увидеть свой уникальный путь. Если двигаться в правильном векторе, жизнь начнет меняться волшебным образом — здоровье, карьера, отношения с людьми выходят на новый, более качественный и благополучный уровень.

«Не тратьте время на иллюзии!»

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива И. Стасий

Инна, что вам помогло найти дело по душе?

В моей жизни стали происходить ситуации, пережить которые внутренне было нелегко. Вселенная намекала, что нужный опыт получен и следует идти дальше. Совершенно случайно я познакомилась с астропсихологией. Вначале это было моим хобби, позже, благодаря анализу своей Формулы души, я поняла, что астропсихология — это мое. И начала учиться в астрощколе.

Вопрос женской самореализации сегодня очень актуален. Чем тут может помочь астропсихология?

Из каждого утюга мы слышим про предназначение. Что его нужно искать, а если найдете, то сразу обретете вечное блаженство и миллионы свалятся с неба. Складывается ощущение, что это что-то грандиозное и необычное. Но давайте спустимся на землю. У каждого из нас есть набор способностей и талантов, т.е. человек может делать что-то, что приносит ему радость и при этом создает пользу для других. Необходимость чувствовать себя значимым человеком, думать, что мир зависит от вас и своим великим предназначением вы его спасете — это проделки эго. Конечно, следуя своему предназначению, вы делаете вклад в наш мир. Но оно вовсе не обязательно должно быть сложным и глобальным. Искать, тратить время на иллюзии в наши дни нет необходимости. В Формуле души есть вся информация о вашем предназначении. Она показывает, что у каждого человека свое особое призвание. Каждый человек незаменим, а жизнь его неповторима. Поэтому и задача (предназначение) у каждого человека настолько же уникальна, насколько уникальна и его возможность выполнить эту задачу.

С какими запросами обращаются к астропсихологу?

Назову три основных:

- Человек «потерялся» и не знает, куда ему идти в профессиональном плане. Когда работа, которая есть, не нравится, а куда направить свое внимание, он не понимает и не ощущает. Планеты покажут направления, и не одно. Останется лишь выбрать то, что больше нравится, и начать реализовывать себя.
- Необходимо решить вопросы в парных отношениях. Можно увидеть, какой человек, как он проявляет себя в отношениях.

Также видно, когда душа выбрала проработку именно парных отношений в этом воплощении — здесь я могу дать рекомендации.

- Заказывают детскую Формулу, чтобы лучше узнать своего ребенка, посмотреть, понять его таланты, задачи, сильные стороны и т.д. Определиться с выбором вида спорта или направлением учебы. Каждый для себя находит ответы. Я всегда стараюсь дать чуть больше, чем от меня ожидают.

Что можно узнать о себе в рамках одной консультации? Сколько она длится по времени?

Консультация «Потенциал личности» длится 2–2,5 часа. Она поможет понять себя, разобраться в своей судьбе, месте в жизни. Оценить свои сильные и слабые стороны. Найти предназначение, сферы деятельности, которые больше всего подходят и где можно финансово реализовать себя. Раскрыть свои таланты и способности. Преодолеть неуверенность, слабость, страхи.

Сегодня люди очень подвержены сомнениям, депрессии. Меняется мир и человеческое мышление вместе с ним... Как это сказывается на вашей работе?

Сейчас стали чаще обращаться те, кто потерял работу и не знает, в какой сфере он сможет найти себя, получать от работы удовольствие и добиться максимального успеха. Люди хотят узнать свои возможности.

Нередко обращаются с запросом на улучшения супружеских отношений — пандемия и последующие события не лучшим образом отразились на семьях.

Близкие, семья, поддерживают вас в вашем деле? И насколько это важно для вас?

Да, конечно, поддерживают. Кто-то больше в меня верит, кто-то меньше. Но я знаю, что моя миссия — помогать людям, что я и делаю. Поэтому не расстраиваюсь, если кто-то меня не понимает.

Закончите фразу: «Я счастлива, потому что...»

Возможно, это прозвучит банально, но я счастлива, потому что живу, а не существую.



ENGLISH INTERNATIONAL SCHOOL MOSCOW

Английская Международная Школа Москва

Обучение по Английской Национальной Образовательной программе
(для детей в возрасте от 3 до 18 лет)

- ✓ Профессиональные преподаватели из Великобритании
- ✓ Небольшие классы и индивидуальный подход к каждому ученику
- ✓ Международный детский сад высокого уровня
- ✓ Дополнительная языковая поддержка для начинающих
- ✓ Международная школа с доброжелательной атмосферой
- ✓ Эффективная и сбалансированная программа подготовки к сдаче экзаменов IGCSE, AS и A Level



Подробности по телефону: +7(495) 301-21-04

Адреса школ:

- Москва, Зеленый проспект, 66А (м. Новогиреево) для детей в возрасте от 3 до 18 лет
- Москва, ул. Лобачевского, 14 (м. Проспект Вернадского) для детей в возрасте от 3 до 14 лет
- Москва, ул. Молодогвардейская, 9 (м. Молодежная) для детей в возрасте от 3 до 11 лет

«Рождение ребенка не может быть помехой для развития карьеры», — уверена моя собеседница, успешная мама и предприниматель, нутрициолог, health-коуч Вероника Сергунина. Именно с рождением ребенка у Вероники началась активная профессиональная деятельность: у нее много клиентов, она запускает свои онлайн-продукты, выступает куратором-нутрициологом в школе нутрициологии GetFit, работает консультантом в АСИЗ (Академии специалистов индустрии здоровья), сотрудничает с компанией NSP в качестве спикера, организатора марафонов. Вероника поддерживает огромное количество женщин, желающих избавиться от лишнего веса и многих других проблем, связанных со здоровьем.



«БИЗНЕС И МАТЕРИНСТВО очень похожи!»

Интервью: Е. Зинченко
Фото из архива: В. Сергуниной

Вероника, ваш внешний облик и отличное настроение говорят сами за себя. И все же, как маме грудного ребенка удается вести столь активную профессиональную жизнь?

Бизнес и материнство очень похожи: бизнес и есть второй ребенок. Если он рожден и растет в любви, если мотивация — не просто деньги, а некая миссия (ты чувствуешь пользу, которую несешь в мир своей деятельностью), то нет усталости, выгорания — и бизнес будет процветать, и ребенок никогда не будет обделен вниманием.

Всем известно, что вредно питаться в ресторанах быстрого питания, употреблять большое количество сладкого, жирного и острого... Но вредные привычки так или иначе помогают в борьбе со стрессом, особенно людям, живущим в мегаполисе. А какие полезные привычки помогают справляться со стрессом и дарят позитивные эмоции?

В мире столько способов доставить себе удовольствие! Спорт, медитации, массаж, ванна со свечами, чтение приятной литературы, музыка, прогулка по парку или лесу. Хорошая практика — ведение дневника — выписывать все мысли, эмоции за день. Я люблю собирать пазлы и рисовать картины по номерам: разгружает голову на отлично!

Нужно ли учитывать личные предпочтения при выборе продуктов? Ту же рыбу, например, не все люди любят...

Мы живем в мире изобилия еды, есть много вариантов и возможностей. Если не нравится рыба, можно те же самые полезные вещества, витамины, минералы получать из других продуктов. Правда, это будет сложнее.

Очень часто на практике оказывается, что человек не «не любит», а просто не умеет готовить вкусно.

Сегодня к нутрициологу чаще обращаются уже при наличии проблем со здоровьем или больше в целях профилактики?

В моей практике ко мне пока обращаются при наличии проблем.

Хотя я знаю, что к моим коллегам обращаются в том числе за профилактикой. И это радует: люди начинают задумываться о своем здоровье уже сейчас, когда многие возрастные заболевания можно предотвратить и увеличить продолжительность жизни.

Насколько эффективность работы с вами зависит от психологических факторов, личностных особенностей человека? На все 100%. Я даю инструменты, а результат зависит от действий человека. Если он готов работать, взять ответственность и открыт новым возможностям, то и результат будет. Если человек по жизни «наблюдатель» или «жертва», то и работать с ним тяжело, и результаты будут не особо впечатляющие.

Какие главные жизненные ценности вы хотели бы передать своей дочери?

Заботиться о себе, своем теле, любить себя. Людей моего и старших поколений воспитывали так, что любить себя — плохо, это эгоизм. В результате сейчас много людей ходят к психологу с проблемами пониженной самооценки и отсутствием уверенности в себе.

Семейные ценности: любовь, понимание, вежливость, верность, доверие, уважение друг к другу, традиционный семейный уклад. Мне кажется, что в современном мире при размытости граней между мужчиной и женщиной это особенно важно.

И, конечно же, ответственность. Ответственность за поступки, решения, слова. Ребенок должен быть готов к взрослой жизни и к тому, что все имеет свои последствия, а хорошие или плохие — зависит от его действий.

Сайт: pitfitcommunity.com
Email: serguninaveronika@bk.ru
Тел.: +7 (963) 923-56-37



ПАССИВНАЯ АГРЕССИЯ

КАК БЫТЬ И ЧТО ДЕЛАТЬ?

Общество накладывает запрет на явную агрессию, но это не значит, что негативные эмоции исчезают сами по себе. Накапливая недовольство, человек чаще всего не выражает его открыто, а демонстрирует его по-другому, устраивая так называемый «тихий бунт». Как выявить признаки пассивной агрессии у близких, коллег и подчиненных и чем опасно это явление — в нашем материале.

Пассивно-агрессивные люди не отказывают

Пассивная агрессия не предполагает прямого конфликта, поэтому на открытую конфронтацию такой человек не пойдет. Если вы пытаетесь ему что-то поручить, в большинстве случаев он согласится. Правда, это не значит, что он сделает то, что обещал: о вашем поручении могут «забыть», или появятся некие обстоятельства, которые помешают его выполнить. Иногда человек все же делает то, что требуется, но очень формально, только для того, чтобы его оставили в покое.

Избегают гнева

Гнев — непозволительная эмоция для таких людей. Скорее всего, дело в детской травме: например, родители громко ругались

в детстве или даже поднимали друг на друга руку. Ребенок вырастает с убеждением, что гнев — это нечто отвратительное, чего никогда нельзя допускать.

Скрывают чувства

Любые негативные эмоции — не только гнев — попадают у пассивно-агрессивного человека под запрет. Если вы попытаетесь спросить его, что его не устраивает, он не ответит. Вы не услышите от него ни слова недовольства, но при этом все его поведение будет говорить о проблеме. Попытка пообщаться с ним по душам и выяснить причину оказывается неудачной. Если вы спросите прямо, он в своей привычной манере не ответит, а через время как ни в чем не бывало заговорит с вами на совершенно другую тему.

Провоцируют вас на отрицательные эмоции

Когда вас постоянно игнорируют, уходят от разговора, это рано или поздно вызывает законное раздражение и возмущение. Увидев такую реакцию, пассивно-агрессивный лишь укажет вам на вашу несдержанность, обвинив во всем вас, и еще раз убедится, что идти напрямую и выражать свои чувства нельзя.

Лицемерят

Пассивно-агрессивный человек никогда не скажет прямо, чего он хочет. Вместо этого он будет пытаться надавить на ваши благородные чувства, жалость и другие душевные пружины, чтобы получить желаемое. Если речь идет о близких отношениях, пассивно-агрессивный начнет просьбу со слов «Ты никогда не... (не делаешь, не помогаешь, не покупаешь шубу)». Если о работе, он прежде всего пожалуется на плохое самочувствие, загруженность и пр.

Совершают мелкие и крупные пакости

Это самая неприятная сторона таких людей. Чтобы избавиться от накопившихся негативных эмоций, они устраивают неприятности окружающим. Иногда это что-то значительное: донос на коллегу, подделка ведомостей с целью кого-то подставить. А иногда это мелочь, от которой такому человеку нет никакой выгоды. Если вы не можете удержаться, чтобы не напакостить, пусть даже в какой-то мелочи, задевшему вас человеку, вы пассивно-агрессивны.



МНЕНИЕ ПСИХОЛОГА



Денис Каменский,
ведущий
специалист
«Психологи-
ческого Центра
на Волхонке»

Люди с пассивно-агрессивной личностной адаптацией любят привлечь к себе внимание негативным образом. Это очень симпатичные и обаятельные люди, они могут быть хорошими друзьями, но они не любят решать дела, а скорее, бегут от них. Почему? Потому что их главная цель — привлечь к себе внимание.

Они считают, что окружающие должны угадывать их желания, они будут капризничать, бунтовать и всячески обращать на себя внимание таким образом. Причина подобного поведения чаще всего кроется в детстве — как правило, родители такого бунтаря всегда были чем-то заняты, это могли быть депрессивные родители, которые крайне редко реагировали на ребенка, за исключением тех моментов, когда он болел или кричал.

Став уже взрослым, человек с преобладанием внутреннего ребенка через бунт пытается добиться своего. Причем достиг он в своем бунте прогресса, у него это получается и поэтому лучше с ним не соревноваться, не спорить, не доказывать его неправоту. Такие люди во взрослом возрасте могут часто болеть, и мнимые заболевания могут в итоге перерасти в реальные.

Как же вести себя с таким человеком? Лучше пытаться решить с ним проблемы с помощью вопросов, вызывая в нем состояние взрослого, и обязательно делать это с принятием. «Скажи, что ты хочешь? Потому что я не понимаю, что ты хочешь». То есть, скорее, приглашать его к решению проблемы, а если не удастся, просто завершить разговор и отложить решение проблемы до лучших времен, когда собеседник будет готов к более спокойному разговору, потому что добиться позитивного решения в ситуации конфликта невозможно.



Выбрать специалиста-психолога женщине всегда непросто, а когда дело касается отношений с мужчинами, это вдвойне трудно. Наша героиня Лана Альбони — женский психолог, лайф-терапевт отношений, гештальт-терапевт и коуч по отношениям — имеет сертификацию в IAP Career College. Лана уверена: обрести крепкие счастливые отношения возможно в любом возрасте и вне зависимости от места жительства. Именно это она и доказала на своем личном опыте — два года назад Лана удачно вышла замуж и счастлива в браке с итальянцем.

*«Любовь
в Интернете?
ЛЕГКО!»*

Интервью: Т. Зинченко Фото: из архива Л. Альбони

Лана, насколько в вашей работе важно постоянное обучение, повышение квалификации?

Очень важно! Ни один диплом о высшем образовании не сделает вас автоматически специалистом. Если хочешь быть востребованным, высоко квалифицированным и высокооплачиваемым психологом, то ты просто «обречен» на постоянное обучение и повышение квалификации.

Мы живем во времена перемен: общество, технологии, да и весь мир в целом меняются очень быстро. Психология является мишенью внимания ученых, направление постоянно развивается и исследуется, возникают новые методики, а существующие дополняются. Я постоянно повышаю свою квалификацию, осваиваю новые инструменты работы с клиентами, потому что понимаю — это необходимость.

Сегодня большинство женщин знакомятся через сайты знакомств, но совершают много ошибок, тратят время не на тех мужчин. Как ваша формула помогает избежать ошибок? Есть какой-то определенный алгоритм, следуя которому женщина обязательно встретит своего мужчину?

По статистике, каждая третья женщина хотя бы раз в своей жизни прибегала к услугам сайтов знакомств. Мои клиентки часто спрашивают, есть ли шанс встретить своего мужчину на подобных сайтах и создать с ним надежные, счастливые отношения? Мой ответ однозначен: «Да!» Подтверждением является мой личный двукратный опыт. Тем не менее для получения результата нужно понимать, по каким законам работают сайты знакомств, как выделиться из огромного числа женщин, как с первых дней знакомства «отсеивать» неподходящих мужчин или интернет-мошенников, как строить коммуникацию с мужчиной, чтобы его интерес возрастал с каждым вашим сообщением и он стремился к личной встрече. Все эти и многие другие советы содержит моя авторская технология поиска идеального партнера на сайтах. Я обучаю данной технологии и оказываю (по запросу) услугу индивидуального сопровождения на сайте знакомств как матчмейкер.

Если вы заметили, что у клиентки есть серьезные психологические проблемы/блоки, которые не дают ей возможность получить желаемое, что вы делаете?

Действительно, довольно часто женщины не могут получить желаемое, несмотря на прилагаемые усилия, и это вызывает сильный эмоциональный дискомфорт. Психологические блоки, скрытые в подсознании человека, могут являться серьезным препятствием. Чтобы достичь желаемое с большей легкостью, а также избавиться от негативных эмоций, необходимо осознать и устранить эти барьеры — в подобных случаях с этого и начинается работа.

Нехватка времени — колоссальная проблема сегодня, заняться собой — для многих роскошь, часто женщины 45+, помимо работы, погружены в проблемы своих взрослых детей, им не до себя. Насколько может быть полезна одна консультация у вас, на какие вопросы она даст ответы?

Однажды я задумалась о том, как бы смогла описать свои консультации одним словом... Моя консультация — какая она? Эффективная! Это действительно так. Из любой ситуации в сфере личной жизни всегда есть выход и часто даже не один. Его я и помогаю найти женщинам на индивидуальных консультациях. За одну сессию мы:

- разберемся в причинах сложившейся ситуации;
- выясним, какие привычные, но деструктивные модели поведения привели вас в данную ситуацию;
- посмотрим на ситуацию глазами «наблюдателя» и увидим лучший выход из имеющихся обстоятельств;
- наметим стратегию трансформации ситуации/выхода из нее.

Сессия длится всего 1 час, в течение которого разбирается и решается один запрос.

Если возможно, расскажите о недавних успешных результатах ваших учениц.

Успешных историй немало, расскажу подробнее об одной из них. Марина (51 год, менеджер международного фармацевтического концерна) пришла ко мне на консультацию в середине 2021 года. Она имела опыт двух крайне неудачных браков, но все же очень хотела встретить своего мужчину и создать с ним семью. Несколько лет жизни Марина находилась в безуспешных поисках второй половинки и уже почти потеряла надежду обрести счастье.

Во время первой консультации мы разобрались в причинах, почему не получается встретить идеального мужчину и создать с ним серьезные отношения, а также прописали пошаговый план, как их устранить.

Марина была сильно впечатлена результатом и уже через 4 дня пришла ко мне на 3-месячную программу «Любовь по вашим правилам».

Тогда Марина решила попробовать новый для себя опыт — поиск мужчины на сайте знакомств. И так как женщине очень нравится Лазурный берег Франции и французские мужчины, я порекомендовала ей зарегистрироваться на французской ветке одного из известнейших в России сайтов знакомств.

К концу программы передо мной была уникальная, уверенная в себе леди с правильным позиционированием себя. Все муж-

чины, с которыми познакомилась Марина, были заинтересованы в личной встрече и развитии отношений. Женщина обратилась ко мне за дополнительной консультацией, чтобы понять, кто из кандидатов наиболее перспективен для создания серьезных отношений.

Фаворитом оказался 49-летний Анри, парфюмер дома «Фрагонар» (и, как оказалось, именно он больше всего импонировал Марине). Далее — 2 месяца личного сопровождения на сайте, разработка стратегии общения и выстраивания отношений, которую женщина активно претворяла в жизнь.

Наше сотрудничество закончилось 5 декабря 2021 года, а уже 22 января 2022 года Марина сообщила мне, что Анри сделал ей предложение!

Лана, что бы вы сказали женщинам 35–40+, которые считают, что у них уже мало шансов стать по-женски счастливыми?

Я уверена в том, что любая женщина, независимо от возраста и внешних данных, может встретить своего идеального мужчину и создать с ним прочные, счастливые отношения, имея в дамской сумочке 3 козыря: 1 — осознание собственной ценности и уникальности, 2 — знание особенностей мужской психологии и правил построения гармоничных отношений, 3 — умение правильного позиционирования себя в мире мужчин.



Современные виды ФИТНЕСА



Если вы хотите вести здоровый образ жизни и при этом идти в ногу со временем, а не заниматься скучной физкультурой, напоминающей утреннюю зарядку советских времен, то этот краткий обзор современных видов фитнеса — для вас.

Босу-тренировка

BOSU или Both Sides Up переводится с английского как «использование обеих сторон» и представляет собой специальный тренажер, похожий на половинку фитбола. Это пластиковая платформа с резиновым куполом. Занятия на босу прекрасно совмещают упражнения на фитболе и степ-аэробику. Также на платформе диаметром чуть больше 60 см и высотой около 30 см можно заниматься и пилатесом, и другими современными видами фитнеса. На босу отлично тренируются вестибулярный аппарат, мышцы, суставы, вырабатываются гибкость, выносливость, исправляется осанка, корректируется фигура.

Будофон

Этот вид фитнеса (также можно называть его видом спорта или духовной практикой) строится на комбинации разных видов йоги и боевых искусств. Упражнения состоят из физической части и медитативной. Они помогают не только укреплять мышцы, становиться гибче, стройнее и выносливее, но и справляться со стрессами, без которых современная жизнь невозможна.





Domyos Interactive System

Чтобы вы поддерживали здоровый образ жизни, разработаны даже видео-приставки, которые подключаются к телевизору или, скажем, к велотренажеру, интерактивному коврику или перчаткам. Таким образом, через инструкцию на экране устройства можно заниматься фитнесом дома. На выбор предлагаются три программы: велотренажер, степ-аэробика и фитнес-тренинг.

Look and Move

Еще один комплекс упражнений, помещенный на специальный DVD-диск для самостоятельных домашних тренировок. Для занятий вам понадобится груз для лодыжек, гантели, коврик. Комплекс подходит любому человеку, вне зависимости от веса, возраста и физической подготовки.



Боди-балет

В основе боди-балета, как вы уже догадались, лежат упражнения из классической хореографии. Они выполняются на групповых занятиях у настоящего балетного станка, либо на коврике под классическую музыку. На занятиях у всех женщин, вне зависимости от возраста и комплекции, есть шанс почувствовать себя балеринами, достичь не только физического, но и духовного совершенства. Боди-балет прекрасно укрепляет мышцы ног, спины, делает сильными руки, подтягивает грудь, ягодицы — иными словами, все тело становится безупречным. Для занятий стоит запастись либо балетным трико (продается в любом танцевальном магазине), либо обтягивающим топом с открытой спиной, балетками или хотя бы удобными носками, лосинами или шортами, чтобы преподаватель мог видеть ваши ноги — правильная постановка ног очень важна в боди-балете, иначе велик риск травмы.



образ жизни | ВОЯЖ



Отдых на воде
ПОДАРИТЕ СЕБЕ ПРАЗДНИК!





Если вы хотите, чтобы интересным был не только сам отдых, но и путь до места назначения, советуем вам отправиться в путешествие по воде! На сегодня круизы — единственный в мире вид отдыха, которому удалось избежать веяний кризисного периода и который показывает устойчивый рост потребительского спроса. Главная причина этого феномена кроется в том, что круизы по-прежнему остаются респектабельным видом отдыха, удачно сочетая комфорт и многообразие новых впечатлений.

По сути, круизы — это путешествия в историю человечества. Все уголки земли становятся ближе и доступнее благодаря круизам. Каждый человек, побывавший в круизе, знает, как они приятно завораживают и притягивают, как хочется вновь повторить этот чудесный и незабываемый отдых на воде. Несмотря на проблемы, связанные с текущими ограничениями, вариантов круизного отдыха для российских туристов по-прежнему достаточно — как в России, так и за рубежом. Идеальным решением станут речные круизы по Золотому кольцу, удивительному Поволжью, сибирским просторам, Краснодарскому краю с выходом в Черное море и другим уникальным местам России. Если предпочитаете отдых за рубежом, рассмотрите морские круизы, стартующие из Турции или ОАЭ, — с возможностью прямого перелета из России. А также шикарные морские круизы из Санкт-Петербурга по Балтике и норвежским фьордам. Есть и речные круизы за рубежом — с отправлением из Амстердама, Вены, Базеля, Фетешти или Пассау.

Выбор круиза — дело непростое. Ориентироваться нужно прежде всего на свои интересы. Речной круиз — это размеренный отдых на небольших теплоходах (в основном 4-палубных) и максимальная доступность к центрам городов и их достопримечательностям (речные лайнеры почти всегда швартуются в центре города). Такой отдых предпочитают, как правило, люди старшего возраста. Морской круиз — более динамичный вид отдыха и один из самых увлекательных. Огромные плавучие морские лайнеры-курорты поражают гостей множеством услуг и развлечений, театрами, библиотеками и казино, зажигательными бродвейскими шоу и суперсовременными кинозалами.





Морскими маршрутами

Маршруты морских круизов охватывают все регионы мира, интересные с точки зрения туристов. Весной и летом максимальным спросом пользуются круизы по Средиземному морю и вокруг Европы или Британских островов. Зимой и осенью большинство кораблей уходят на Карибы и в экзотические районы — Австралия, Юго-Восточная Азия, Южная Америка.

Средиземное море омывает берега двадцати одной страны, каждая из которых самобытна, имеет богатейшую историю, культуру, обычаи, национальные костюмы, кухню. Секрет притяжения Средиземноморского побережья — бесконечный солнечный свет, волшебная природа, дарящая радость, и главное — состояние покоя и умиротворенности.

Любители истории наверняка захотят осмотреть древние Афины, Родос и Крит. Романтикам рекомендуются круизы с посещением



городов Франции и Италии. И наконец, любителям суровой и прекрасной природы — круизы с осмотром норвежских фьордов. Норвегия — морская страна и лучший способ узнать ее — отправиться в морской круиз. Северная Норвегия подарит вам нечто особенное — глубокие фьорды и мощные океанские приливы, серые водопады и зеркала маленьких озер, долины цвета изумруда, причудливые скалы и удивительное полярное солнце. Путешествуя на круизном лайнере, вы по пути в Норвегию увидите старинные ганзейские города, познакомитесь со Скандинавскими столицами, посетите сказочный Таллин.

Круизный отдых по направлению стран Персидского залива тоже может быть разнообразным. Есть в маршрутах преимущественно Арабские Эмираты, есть излюбленный российскими туристами Египет, есть Иордания, которая сохранила свое древнее лицо, чем гордится и потому не торопится возводить что-то новое. А, возможно, вы выберете совмещенный круиз — например, «Ближний Восток и Средиземноморье». Тогда вас ждет и солнечная Италия, и Греция, и Хорватия с Черногорией.



Речные круизы

Речные круизы по России или Европе — не менее уникальный продукт, вобравший в себя все самое лучшее из традиционных видов отдыха на воде.

Во время плавания по городам России теплоходы швартуются в старинных больших и маленьких городах-музеях, знаменитых крепостях, крупных мегаполисах, исторических и культовых комплексах, самых красивейших местах нашей страны. Вы можете познакомиться с достопримечательностями Золотого Кольца, Сибири, Кубани, Волги, других регионов России.

В ресторанах, барах и кафе каждого круизного лайнера работает опытный шеф-повар. Можно выбрать речной круиз с полноценным трехразовым питанием или частичным пансионом. Меню в ресторане представлено в нескольких вариантах, в кафе и барах — разнообразные десерты, винная карта.

На круизных лайнерах есть все возможности для масштабного и разнопланового отдыха: концертные программы с эстрадными артистами, кинозалы, танцевальные клубы, мастер-классы, а также настольные игры, игровые клубы, а для любителей спокойного отдыха — шезлонги на палубе, где можно любоваться прибрежными пейзажами, уютные библиотеки.

На борту современных речных теплоходов — сауны, бассейны, хамам, салоны красоты, фитнес-залы и тренажеры. Занятия проводят опытные инструкторы. Встречайте утро бодрой гимнастикой на палубе корабля, занимайтесь йогой, посещайте солярий, SPA-салон, медкабинет, проходите курс оздоровительного массажа. Отправляясь в речной круиз, будьте готовы к тому, что непрерывно по обе стороны движения перед вами будут меняться «декорации»: монументальные столицы и крошечные городки, величественные замки и храмы, черепичные крыши деревенских домов, высокие шлюзы.

К навигации 2022 года подготовлены теплоходы, по маршруту которых вы можете проплыть до Азова, Каспия, Черного, Белого или Балтийского моря.

Что касается круизов по рекам Европы, то они доступны круглый год. И в каждом сезоне есть свое очарование. Цветущий май, яркое солнечное лето, золотая осень с урожаем молодого вина или новогодние праздники с глинтвейном, распродажами и фейерверком веселья на борту определенно не оставят вас равнодушными. Сегодня есть предложения с круизами по Рейну, Майну, Мозелю, Дунаю, Сене и другим интересным направлениям. Вы можете заранее прилететь в город, откуда будет начинаться круиз, на пару дней поселиться в отеле, а уже потом отправиться в круиз по рекам Европы.



Особенность морских и речных круизов заключается еще и в том, что они позволяют совместить оригинальную поездку в комфортабельных условиях с насыщенной познавательной программой. В течение одного путешествия можно посетить множество стран/городов, увидеть самые известные достопримечательности и при этом не утруждать себя дополнительными переездами, гостиницами, бесконечной упаковкой и распаковкой багажа...

Маршрут каждого круиза продуман и неповторим. «Это надо увидеть и почувствовать!» — вот фраза, с которой вы начнете свой рассказ, вернувшись с морского или речного путешествия.

МОДНЫЕ ЦВЕТА СЕЗОНА

Весна-лето 2022

Как подарить себе радость в такое непростое время? Как отвлечься от окружающей суеты и информационного шума? Мы предлагаем один из наиболее верных и безопасных путей — эксперименты со стилем! Ниже представлен огромный выбор насыщенных, жизнерадостных цветов, способных наполнить привычные серые будни приятными яркими красками. Выбирайте оттенки, которые принесут вам спокойствие или уверенность, энергию или надежду...



МАНЯЩИЙ РОЗОВЫЙ

Яркий малиновый, «Розовый Барби» или же цвет пепельной розы? Какой вы хотите быть сегодня? Выбор только за вами!

Бледно-розовый — один из наиболее романтических, легких и нежных оттенков этой весны. Он отлично подойдет как для приятных вечерних прогулок в компании любимого, так и для официальных деловых встреч — все зависит лишь от того, как вы расставите акценты.

Любительницы ярких образов, специально для вас — насыщенный розовый! Интригующий, будоражащий — он придаст вашему образу не только нотку романтики, но и загадки. Волнующая недосказанность, а может быть и намек, будит воображение...



СОЧНЫЙ ЖЕЛТЫЙ

Если вы все еще в раздумьях о том, какого цвета платье или сарафан лучше всего приобрести к летнему сезону, спешим помочь советом. Нестареющая классика — желтый во всех его многочисленных оттенках! Солнечно-желтый, шафрановый, цвет лютика и приглушенно-желтый цвета разнообразят ваш имидж самыми сочными красками.

И кто сказал, что желтый не может быть строгим и элегантным? Уверенно надевайте легкие брючные костюмы желтых оттенков, сочетая их с серыми, розовыми, белыми и бежевыми базовыми вещами и аксессуарами.

БЛАГОРОДНЫЙ КОРАЛЛОВЫЙ

Один из наиболее изысканных и роскошных оттенков, безусловно, коралловый. Это цвет элегантных вечерних платьев, легких летних блузок, а также стильных офисных костюмов. Образ отлично дополняют базовые вещи белых, красных, малиновых и оранжевых оттенков.

Более того, коралловый цвет прекрасно сочетается с джинсовыми изделиями — юбками, штанами и сарафанами.



ЭЛЕГАНТНЫЙ КОРИЧНЕВЫЙ И НЕЖНЫЙ БЕЖЕВЫЙ

Если ваша цель — покори́ть окружающие взгляды, вскружи́ть мужские головы одним лишь образом, то формула вашего успеха — это мягкий бежевый тон базового комплекта с дополнениями и аксессуарами цвета горького шоколада. Одежда коричневых и бежевых оттенков идеально подходит и для деловых бизнес-переговоров с коллегами, и для званных ужинов в дорогих ресторанах — словом, для всех событий, где вам необходимо чувствовать себя уверенно.



ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ СИНИЙ

Палитра оттенков этого цвета необыкновенно разнообразна. Небесно-голубой, лазурный, цвет «черного моря» — глубокий, насыщенно-синий — все они актуальны в наступившем сезоне! Свежие, яркие, легкие цвета наполнят ваш образ очарованием и нежностью, особым обаянием и невероятным шармом.

В данном цвете эффектно смотрятся как длинные струящиеся платья и свободные блузки, так и строгие деловые юбки, брючные костюмы. Стилисты предлагают сочетать его с:

- ✓ красным и коралловым
- ✓ бледно-голубым
- ✓ белым
- ✓ желтым и оранжевым.





РОСКОШНЫЙ КРАСНЫЙ

Бордо или алый? Винный или вишневый? Выбор не из простых... И все же, что бы вы ни выбрали, вы будете обворожительны, ведь красный снова в тренде! Платья, костюмы, сарафаны, блузки, купальники — и все это в красных оттенках — подчеркнут вашу женскую индивидуальность и сексуальность, придадут вашему стилю огня и шарма.

В повседневном образе вы можете использовать красный в сочетании с:

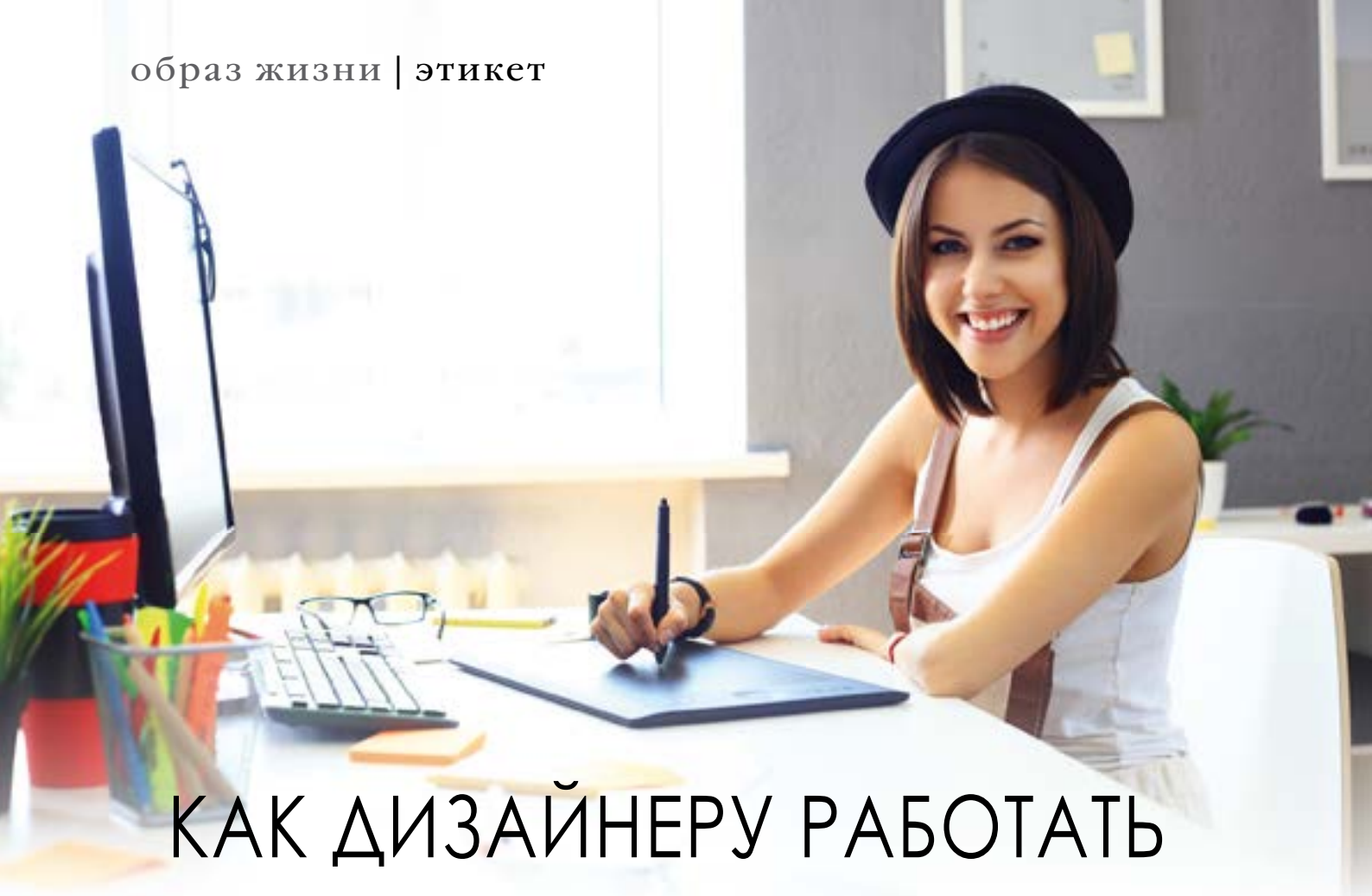
- ✓ синим
- ✓ темно-зеленым
- ✓ сиреневым и фиолетовым.



ПЛЕНЯЮЩИЙ ЗЕЛЕНЬЙ

Оливковый и болотный — главные оттенки цвета среди популярных рубашек в стиле милитари, строгих лаконичных платьев и модных комбинезонов. Отличное сочетание составят элементы имиджа коричневых, бежевых, желтых, белых и черных, серых и красных оттенков.

Но не забывайте, главное украшение вашего образа — это вы! сияйте, заряжайте своей энергией окружающих, ведь мы, женщины, неотразимы в любой цвет.

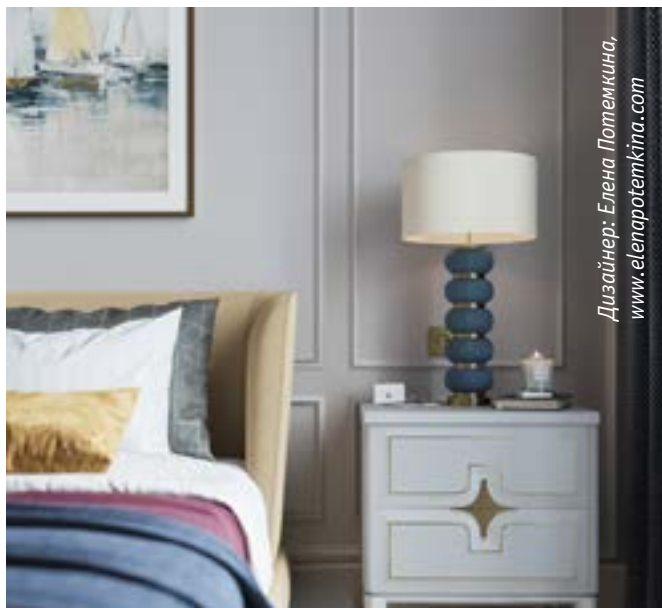


КАК ДИЗАЙНЕРУ РАБОТАТЬ С ЗАКАЗЧИКОМ

Обращаться к дизайнеру интерьера сегодня сродни правилу хорошего тона — только профессионал может максимально точно учесть все нюансы жилища, его сильные и слабые стороны, привлечь при необходимости грамотных мастеров и, конечно, воплотить в реальность наши личные пожелания. Но вопрос о том, как дизайнеру общаться с заказчиком, если нужно донести до него профессиональное видение проекта, остается актуальным. Ведь клиент всегда прав! Ему жить в своей квартире и он лучше знает, какой ламинат постелить, как расставить мебель и какие шторы повесить. Но бывает, что его требования не укладываются в рамки технических возможностей, дизайнерских правил и вообще — рационального мышления. Как дизайнеру работать с заказчиком, если он упрям? И как корректно донести до него свое мнение?



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotemkina.com



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotemkina.com



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotetkina.com



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotetkina.com

• Определите, что важно для клиента

О чем он чаще упоминает в разговоре, на чем заостряет внимание? На бюджете, на функциональности или на эстетике? Слушайте, записывайте, запоминайте.

• Говорите на одном языке

В разговоре делайте акцент на важных для клиента деталях, при этом старайтесь не употреблять профессиональную терминологию. Говоря на одном языке, вы быстрее достигнете взаимопонимания. Заказчик поймет, что вы хотите, и, вероятнее всего, согласится с вами.

• Объясняйте каждое свое решение

Каждый нюанс требует комментария, поскольку клиент не является специалистом в дизайне. Ему важно понимать, что вы совершаете каждый этап работ обоснованно. Акцентируйте внимание заказчика на том, что его требования соблюдаются, все под контролем.

• Ищите компромиссы

В любом проекте любому заказчику всегда есть за что зацепиться. Воспринимайте возражения спокойно, обсуждайте их, предлагайте альтернативы. Проявляйте чуткость по отношению к клиенту. Он это оценит.

• Не бойтесь клиента

Вы боитесь его потерять — и поэтому боитесь с ним взаимодействовать. Некоторые бизнес-консультанты советуют в качестве тренировки специально отказывать первым клиентам. Отыгравая ситуацию потери заказчика, вы перестаете этого бояться. Соответственно, будете свободнее вести себя в работе, сохраняя при этом уважительную дистанцию.

• Помните о дружеском расположении

Давайте заказчику понять то, что вы помните о нем, помните, о чем вы говорили в последней беседе, интересуйтесь его делами (если он сам охотно о них рассказывал), но не будьте навязчивы и фамильярны. Дружеское расположение — залог успешной сделки.



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotetkina.com



Дизайнер: Елена Потемкина,
www.eleparotetkina.com

Дизайнерское ателье индивидуального пошива



A&M Furs – это мастерская, где работает команда профессионалов, вкладывающих душу в свое дело. Наше ателье основано на базе одного из самых молодых и успешных зверохозяйств России, именно поэтому мы рады предложить своим клиентам мех высочайшего качества по самым низким ценам. Мы готовы, выполнив все работы собственноручно, создать для Вас любое изделие, начиная от классической элегантной шубы и заканчивая эксклюзивными меховыми аксессуарами.

Основные направления:

- ✓ Индивидуальный пошив меховых изделий и аксессуаров – от 35 000 руб.
- ✓ Перекрой меховых изделий – от 25 000 руб.
- ✓ Реставрация меховых изделий и аксессуаров – от 1000 руб./элемент
- ✓ **АКЦИЯ!** Шуба из баргузинского соболя, изготовленная по индивидуальным лекалам – от 350 000 руб.

Москва, Казарменный пер., д. 6, стр. 1 | Тел.: +7 (965) 395-69-69



amfurs.ru



amfurs.info@gmail.com



[amfurs.ru](https://www.instagram.com/amfurs.ru)

Olivelia Macrovita

натуральная косметика
из Греции



Косметика на основе натуральных компонентов, не содержащая потенциально вредных химических веществ, не только возвращает женщине красоту, но и оберегает здоровье ее кожи. Одной из стран, где составу косметических средств уделяется особое внимание, является Греция. Стоит только сказать, что местные производители используют исключительно натуральное сырье. Кроме того, в Греции законодательно запрещено использовать химикаты для опрыскивания растений. Поэтому косметика из Греции – это гарантия высокого качества.

Греческая компания Macrovita занимается разработкой натуральной косметики с 1984 года. Первые косметические средства, имеющие в своем составе оливковое масло как один из основных ингредиентов, компания выпустила в 1998 году. А в 2006 году на свет появилась Olivelia Macrovita – косметика на основе тщательно продуманного сочетания натуральных масел, пчелиной эссенции и натуральных витаминов.

Olivelia Macrovita:

- ✓ предлагает косметические средства для ухода за кожей лица, шеи, тела и волосами;
- ✓ содержит оливковое масло, а также натуральные биологические компоненты и витамины;
- ✓ одобрена дерматологами;
- ✓ не имеет в составе парабена, ГМО, вазелина, пропиленгликоля и прочих опасных элементов;
- ✓ создается под контролем профессионалов;
- ✓ не тестируется на животных.

**ЯВЛЯЕТСЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ
ЧИСТОЙ ПРОДУКЦИЕЙ**



ООО «Косметика» – эксклюзивный дистрибьютор компании Macrovita в России
Адрес: ул. Большая Переяславская, д. 46 | Тел.: + 7 (495) 722-15-27
Сайт: olivelia-macrovita.ru | Email: info@olivelia-macrovita.ru



Женщинам-медикам посвящается

В годовщину победы в Великой Отечественной войне мы вспоминаем о невероятных поступках участвовавших в ней женщин-медиков, которые наравне с «ночными ведьмами», меткими женщинами-снайперами, радистками вели свою тихую войну, борясь за жизнь раненых и больных солдат. Расскажем лишь о некоторых из них.

Будни военных госпиталей сильно отличались от современных лечебных заведений. Тогда юным девушкам приходилось разгружать машины с ранеными воинами, нести их тяжелые тела на перевязки и рентгены. Также важно было содержать помещения в чистоте — полы постоянно чистились, использованные бинты дезинфицировались, отмывались и сушились, а простыни и солдатская одежда стирались. И это только сопутствующие задачи, ведь основная деятельность — уход за больными и ранеными, перевязка их ран, уколы и лекарства. Работа часто продолжалась после трудных ночных дежурств.

Сестры милосердия всегда были на передовой и именно они выносили с горячих мест сражений в тыл раненых бойцов, невзирая на обстрелы и бомбежки. За 1941–1945 годы удалось успешно вылечить около 17 миллионов танкистов, пехотинцев, летчиков и других представителей войск Красной армии. Примерно 72,3 процента раненых и 90,6 процента заболевших мужчин и женщин возвратились в строй.

Приказ, отданный тогда Георгием Жуковым, звучит так: «Раненых на поле боя не оставлять!». И несколько десятков тысяч женщин, многие из которых погибали или пропадали без вести, твердо следовали этой цели.

Каждый спасенный раненый — подвиг, требующий от женщин много силы воли. Но сдаваться, плакать и горевать было нельзя, ведь для сотни солдат отважные медсестры, и, конечно же, врачи становились настоящими ангелами, дарующими шанс на жизнь.



Кравец Людмила Степановна (1923—2015)

Родилась в 1923 году в поселке Кушугум Запорожского района Запорожской области. Окончила училище медицинских сестер. В июле 1941 года Людмила Кравец ушла на войну в качестве санинструктора стрелкового подразделения на Северо-Западном фронте.

В рядах РККА с июля 1941 года. С начала Великой Отечественной войны работала в эвакуационных госпиталях. На фронте с января 1942 года. В этом же году, участвуя в боях на Северо-Западном фронте, получила тяжелое ранение, но после излечения в госпитале снова вернулась в состав своей части.

В начале 1943 года была награждена медалью «За отвагу» за выполнение ночного спецзадания. Находясь в непосредственной близости к немецкой оборонительной линии, через рупор на немецком языке зачитывала призывы к сдаче в плен. В результате на следующий день 29 немецких солдат приняли решение сдаться. Отличилась в боевых действиях на подступах к Берлину 17 апреля 1945 года, заменив собой выбывшего из строя командира роты, и лично увлекла солдат на выполнение боевых задач, стоявших перед подразделением. Принимала участие в уличных боях в Берлине, эвакуировала раненых бойцов под огнем противника. 31 мая 1945 года удостоена звания Героя Советского Союза с вручением ордена Ленина и медали «Золотая Звезда».

Демобилизована в 1946 году. По окончании Великой Отечественной войны проживала в Запорожье и Киеве, занималась военно-патриотическим воспитанием молодежи.

Гнаровская Валерия Осиповна (1923 — 1943)

Родилась в деревне Модолицы Кингисепского района Ленинградской области. Окончила в 1942 году курсы Красного Креста и ушла добровольцем на фронт в 1943 году.

В тяжелых боях Валерия Гнаровская проявляла храбрость, вынося на себе с поля боя раненых. Участвовала в Сталинградской битве. Вскоре Валерия заболела брюшным тифом. Бойцы, прорвав окружение, на руках вынесли едва живую девушку. После выздоровления она снова вернулась на фронт.

Летом 1943 года Валерия Гнаровская вновь попала в госпиталь с контузией, но вскоре вернулась в часть. В письме к матери от 22 августа 1943 года она писала, что жива и здорова, второй раз побывала в госпитале, после контузии плохо слышит, но надеется, что это пройдет.

Санинструктор Валерия Гнаровская спасла жизнь многим бойцам и офицерам. Только в бою у села Голая Долина Славянского района Донецкой области Украины она вынесла с поля боя 47 раненых. Защищая раненых, уничтожила свыше 20 солдат и офицеров противника. За всю войну Гнаровская спасла жизнь более 300 бойцам.

Осенью 1943 года Валерия Осиповна участвовала в бою на берегу Днепра. Тогда рота попала под пулеметный огонь врага. Враг отступил, но среди советских солдат было много убитых и раненых. Разбив для раненых палатки, отряд двинулся дальше. Ранним утром в направлении перевязочного пункта прорвались два немецких тяжелых танка «Тигр». 19-летняя Валерия Гнаровская собрала у раненых сумки с гранатами и бросилась со связкой гранат под фашистский танк — подорвала его. Она погибла, но ценой своей жизни спасла 70 бойцов. Награждена медалью «За отвагу», посмертно — званием Героя Советского Союза и орденом Ленина. Ее именем названы село и совхоз в Запорожской области, улица — в Тюмени.





Константинова Ксения Семеновна (1925—1943)

С 1940 по 1942 годы Ксения Константинова училась в Липецкой фельдшерско-акушерской школе и работала инструктором при райздравотделе. Когда враг занял Елец и стал приближаться к Липецку, 16-летняя девушка решила добровольцем уйти на фронт. В письме к матери она писала: «Мама, я не могу смотреть спокойно на все происходящее, когда ненавистные фашисты топчут нашу родную землю. Прости, мамочка, я сделала то, что мне подсказало сердце». На фронт она ушла тайком, даже не попрощавшись с матерью.

Ксения Семеновна участвовала в боях на Воронежском и Калининском фронтах. В письмах к родным она заверяла, что «не вернется домой до тех пор, пока не останется ни одной фашистской гадины на нашей земле».

Во время наступления Ксения Семеновна выносила раненых с поля боя, оказывала им первую медицинскую помощь и возвращалась на передовую. Бойцы отбивали удар за ударом, а потом шли в контратаку. После одной из таких атак женщина очнулась уже в госпитале в Туле. Позже она узнала, что рядом с ней разорвалась мина. Вернулась на фронт под Смоленск. Бои шли ожесточенные — некоторые населенные пункты то переходили в руки врага, то вновь возвращались к нашим войскам. Ксения Константинова была ранена и захвачена в плен. Фашисты не добились от нее никаких признаний, после зверских пыток ее убили.

Ксении Семеновне посмертно присвоено звание Героя Советского Союза.



Щербинина Алевтина Николаевна (1916—2003)

Алевтина Николаевна Щербинина — уроженка Верещагино. 23 июня 1941 года призвана в армию. На передовой Аля пробыла очень недолго, попала вместе с санитарной машиной и ранеными в плен. Но и в этих адских условиях, как могла, облегчала жизнь и страдания людей.

В лагере вошла в руководство тайной организации. Каждое утро она делала обход больных, ей даже выдали маленькую холодную комнатушку для приема больных и дали градусник. Медикаментов, конечно, никаких, но «кабинет» уже давал многое. Лечила добрым словом, советами, а главное — радостными вестями об успехах Красной Армии, которые все чаще просачивались за проволоку.

Когда комендант приказал отобрать всех здоровых женщин для отправки в Германию, Щербинина представила список, приведший фашистов в бешенство. Живого «товара» не оказалось. Все больны: у кого — туберкулез, у кого — дистрофия. Комендант грозил расстрелом, лишил врача «кабинета» и приказал готовиться к каторге всем — и больным, и здоровым. Утром пятнадцать больных женщин-врачей вывели из строя и приказали ждать в бараке — до особого распоряжения. В это число попала и Щербинина.

Спустя две недели ее вместе с несколькими подругами направили на борьбу с эпидемией сыпного тифа среди местного населения. В характеристике записали: «По специальности не затруднять. Политически неблагонадежна». Из-за этого «волчьего билета» опытного врача заставляли работать санитаркой, медсестрой, уборщицей, поручали самое грязное дело, которое требовало особой осторожности, чтобы не подхватить заразу. Но враги не учли другое. На этот «документ» сразу же обратили внимание подпольщики. Девушка стала помогать им, доставала для партизан лекарства, а партизаны приносили в больницу листовки, готовили ее побег. Побег удался, и Алевтина попала в партизанский отряд — ее любили, знали и уважали в отряде. Работая день и ночь, участвуя в походах на выполнении заданий, она никогда не унывала.

Байда

Мария Карповна

(1922—2002)

Мария Байда окончила курсы медицинских сестер в начале Великой Отечественной войны. С сентября 1941 года М.К. Байда — санитарка, затем санинструктор стрелковой дивизии Приморской армии Северо-Кавказского фронта, участница обороны Севастополя. За время боев вынесла из-под огня и спасла жизнь десяткам бойцов и командиров Красной Армии.

После попытки штурма Севастополя немецкими войсками в декабре 1941 года старший сержант М.К. Байда попросила перевести ее в разведку. По воспоминаниям Марии Карповны, пойти в разведку ее побудила не романтика, а ненависть к врагу: «Я видела столько крови и страданий, что просто у меня окаменело сердце. Не могла забыть разрушенные хаты, убитых детей, стариков и женщин. На поле боя на моих глазах гибли люди. Умирали молодые, в расцвете сил — им бы еще жить да жить, трудиться для счастья! Вот и пришло решение уйти с медицинской работы в строй. Сила и ловкость у меня были. Стрелять я умела, правда, не так, как Людмила Павличенко. Могла двигаться незаметно и бесшумно, свободно ориентироваться по местности — ведь нередко, разыскивая раненых, приходилось ползать по «ничейной» полосе, в нескольких десятках метров от немецких окопов...».

Старший сержант М.К. Байда ходила в тыл врага, добывала «языков», доставляла командованию сведения о противнике. Совершила подвиг 7 июня 1942 года. В бою за Севастополь она освободила из плена советского командира и восемь бойцов, при этом сумела захватить оружие противника, сразила из автомата 15 солдат противника и одного офицера.

В июле 1942 года была тяжело ранена и попала в плен. Прошла несколько немецких концлагерей. В мае 1945 года освобождена американскими войсками.

В Крым вернулась в 1946 году. Работала заведующей отделом ЗАГС Севастопольского горисполкома. За 28 лет работы она дала напутствия и вручила свидетельства о регистрации браков примерно 60 тыс. молодых пар, зарегистрировала более 70 тыс. новорожденных. Неоднократно избиралась депутатом городского совета.



Туснолобова-Марченко

Зинаида Михайловна

(1920—1980)

Родилась в 1920 году в городе Полоцке (БССР). Окончила курсы медицинских сестер Красного Креста и была назначена санитарным инструктором стрелковой роты. За спасение 40 раненых в боях за город Воронеж была награждена орденом Красной Звезды. Вынесла с поля боя 123 раненых солдат и офицеров. В феврале 1943 года в бою за станцию Горшечное Курской области З.М. Туснолобова пыталась оказать помощь раненому командиру взвода. Пока она ползла к лейтенанту, сама была тяжело ранена: ей перебило ноги. В это время немцы перешли в контратаку. З.М. Туснолобова попыталась притвориться мертвой, но один из немецких солдат заметил ее и ударами сапог и приклада попытался добить санитарку...

Ночью подающая признаки жизни санитарка была обнаружена разведгруппой, перенесена в расположение советских войск и на третий день доставлена в полевой госпиталь. От сильного обморожения всех конечностей развилась гангрена. За несколько месяцев

лечения перенесла восемь операций, которые спасли ей жизнь. Но вследствие обморожения были ампутированы руки и ноги.

Зинаида Михайловна не пала духом, страстно призывала воинов громить врага. Ее именем были названы танки, самолеты. В 1957 году удостоена звания Героя Советского Союза. За самоотверженность, проявленную на поле боя по спасению раненых, осенью 1965 года Международный Комитет Красного Креста наградил ее медалью «Флоренс Найтингейл» — она стала третьей советской медсестрой, удостоенной этой почетной награды.

После войны инвалид Великой Отечественной войны первой группы З.М. Туснолобова жила в Полоцке, была членом горкома КПСС, вела общественную работу.

Ермольева Зинаида Виссарионовна (1898—1974)

Ермольева Зинаида Виссарионовна — эпидемиолог и микробиолог, создательница антибиотиков в СССР, член Академии медицинских наук СССР, лауреат Сталинской премии первой степени.

В 1942 году Зинаида Ермолаева впервые в СССР получила пенициллин и принимала участие в организации его производства в больших объемах. Это спасло сотни тысяч жизней советских солдат во время Великой Отечественной войны.

В 1942 году Ермолаева провела шесть месяцев в Сталинграде, когда он стал прифронтовым пунктом для эвакуированных. Ее направили в город для предотвращения вспышки заболевания холерой. В городе было налажено производство холерного бактериофага и каждый день его получали 50 000 человек. Зинаида Виссарионовна опубликовала в Москве в том же году результаты исследования, проведенного на себе во время открытия светящегося вибриона в 1922 году. Тогда Ермольева выпила раствор холерного вибриона, чтобы заразить себя, и выздоровела после болезни.

Когда Зинаиду Ермольеву спрашивали о самом значимом воспоминании военного времени, то профессор неизменно рассказывала об испытании в конце 1944 года на Прибалтийском фронте отечественного пенициллина. Эту работу микробиолог вела с прославленным хирургом Николаем Николаевичем Бурденко, и главным итогом стало выздоровление 100% раненых бойцов Красной Армии, участвовавших в эксперименте. «Ни одной отрезанной ноги!» — с удовлетворением говорила Зинаида Ермольева по этому поводу.

Ермольева — автор более 500 научных работ и 6 монографий. Под ее руководством подготовлено и защищено около 180 диссертаций, в том числе 34 докторские.







Лжет только тот, кто боится.

Г. Сенкевич

ОТКРОВЕННО О ЛЖИ

Еще с древних времен определились два основных подхода к допустимости лжи. Платон, Гегель, Макиавелли считали ложь во благо общества допустимой, и даже необходимой. «Уж кому-кому, — писал Платон, — а правителям государства надлежит применять ложь как против неприятеля, так и ради своих граждан — для пользы своего государства, но всем остальным к ней нельзя прибегать». В своей книге «Республика», следуя принципу «стремления к наибольшей выгоде государства», Платон предоставляет еще двум социальным группам — врачам и судьям — право использовать свободу в извращении истины для блага граждан. Платон полагает, «что судьи имеют право лгать, чтобы обманывать неприятеля или граждан в видах общего интереса, подобно докторам, которые имеют право лгать в интересах своих пациентов».

Еще более категорично о допустимости лжи писал Вольтер в XVIII веке, считая, что ложь является высшей добродетелью, если она творит добро, причем нужно лгать, как черт, не робко, не время от времени, а смело и всегда.

А. Шопенгауэр называл отрицание необходимой лжи «жалкой заплатой на одежде убогой морали».

Обратная позиция уходит корнями в христианскую мораль и рассматривает ложь с точки зрения наносимого ей вреда, а потому не принимается как форма поведения человека. Епископ Аврелий Августин отрицал любую форму лжи, считая, что она подрывает доверие между людьми.

Иммануил Кант не допускал права субъекта на ложь, даже когда надо дать ответ на вопрос злоумышленника «дома ли тот, кого он задумал убить».

Фома Аквинский пытался связать оправданность разных видов лжи с моральным фактором, полагая, что грех лжи отягчается, если субъект намерен ложью причинить вред другому, и это называется вредной ложью, грех лжи уменьшается, если она направлена на добро или развлечение, и тогда мы имеем дело с шутливой ложью, или на полезность, и тогда это услужливая ложь, посредством которой субъект стремится помочь другому человеку или спасти его от вреда.

Известный русский философ, богослов В.С. Соловьев также считал возможным нравственную ложь «во спасение». Какими еще размышлениями о лжи богата литература?

Если лжешь на краткий срок и может быть полезна, то с течением времени она неизбежно оказывается вредна. Напротив того, правда с течением времени оказывается полезной, хотя может статься, что сейчас она принесет вред.

Д. Дидро

*Мы очень мало знаем и плохо учились,
потому и должны мы лгать.*

Ф. Ницше

*Есть ложь, на которой люди, как на светлых кри-
льях, поднимаются к небу; есть истина, холодная,
горькая, которая приковывает человека к земле
свинцовыми цепями.*

Ч. Диккенс

*Ложь иной раз так ловко прикидывается истиной,
что не поддастся обману значило бы изменить здравому
смыслу.*

Ф. Ларошфуко

*Ложь открывает толу, кто умеет слушать,
не меньше, чем правда. А иногда даже больше!*

А. Кристи

*Ложь, откровенная или уклончивая, выска-
занная или нет, всегда остается ложью.*

Ч. Диккенс

*Вовсе не требуется всегда говорить полностью
то, что думаешь, это было бы глупостью, но все, что
бы ты ни сказал, должно отвечать твоими мыслям;
в противном случае это — злостный обман.*

М. Монтень

*Мот, кто лжет, не отдаст себе отчета в труд-
ности своей задани, ибо ему предстоит еще двад-
цать раз солгать, чтобы поддержать первую ложь.*

А. Поуп

Вкусные рецепты с горчичным маслом



Историки русской традиционной кухни продолжают совершать все новые интересные открытия. Одно из последних любопытных открытий касается особого способа приготовления царских блюд, позволявшего добиваться специфического вкуса и особого внешнего вида кулинарных изысков: царская семья ела только блюда, приготовленные на горчичном масле. История употребления этого продукта в России насчитывает 250 лет. Традицию употребления при царском дворе горчичного масла завезли к нам из Англии. Долгие годы заморский деликатес был запрещен к широкой продаже, а тайна приготовления блюд с царского стола строго охранялась. Но постепенно секрет был раскрыт и получил распространение не только у знати, но и в домах простых людей. Сам император Александр I в 1810 году приложил много усилий к налаживанию производства горчичного масла в России, на Волгоградском горчично-маслобойном заводе. Горчичное масло — очень полезный продукт. Оно является необходимым ингредиентом вкуснейших кулинарных изысков, подхо-

дит для жарки, особенно для рыбных блюд, которые при приготовлении на горчичном масле покрываются золотистой корочкой, и изготовления салатных соусов или добавления в обычные соусы.

За кажущейся простотой предлагаемых вашему вниманию рецептов скрываются блюда с удивительными свойствами и любопытной историей. Так, салат «Здоровье» был изобретен около 250 лет назад и сразу вошел в рацион парижских дипломатов, итальянской знати и российских гурманов. С небольшими изменениями блюдо известно также в Азии и в Америке. В свое время его оценила и царская семья Романовых, и президент Франции Франсуа Миттеран. Поэтому во Франции салат известен под названием «Миттеран с горчицей».

Салат «Здоровье»

Ингредиенты

- Помидоры — 2 шт.
- Лук репчатый — 1 головка
- Масло горчичное — 2 ст.л.
- Вареный картофель — 300 г
- Уксус (3%) — 2 ст.л.

Приготовление

1. Предварительно сварить картофель. Крупно нарезать помидоры, вареный картофель и лук.
2. Для соуса смешать уксус с горчичным маслом и взбивать венчиком до образования однородной смеси. Залить соусом лук, добавить соль и перец по вкусу и тщательно перемешать, а затем полученной смесью заправить нарезанные помидоры и картофель.
3. Подать к столу либо в герметичной упаковке поставить на холод. Благодаря особым свойствам горчичного масла салат будет сохранять свежесть овощей до 5 дней.



Исследования ученых Института питания показали, что горчичное масло по содержанию полезных веществ не уступает красной икре, оливковому маслу и другим дорогостоящим продуктам. 20-30 грамм этого эликсира дают организму суточную дозу витаминов А и Б, каротина и полиненасыщенных жирных кислот.

Креветочный салат

Ингредиенты

- Салат «Айсберг» (или любая зелень) — 100 г
- Помидор (крупный, сладких сортов) — 2 шт.
- Креветки — 200 г
- Виноград красный крупный — 100 г
- Обезжиренный йогурт — 100 г
- Горчичное масло — 2 ст.л.

Приготовление

1. У помидоров удалите черенки, нарежьте ломтиками.
2. Отварите креветки, слейте воду и просушите их.
3. Порвите на крупные части салат, разрежьте пополам виноградины. Выложите в глубокий салатник листья, на них помидоры, затем виноградины и сверху креветки.
4. Отдельно смешайте натуральный обезжиренный йогурт с горчичным маслом, щепоткой соли и перца. Полейте заправкой салат.



Горчичное масло — это еще и лечебный препарат с широким спектром терапевтического действия. Оно обладает антисептическим и бактерицидным свойствами и является эффективным средством для лечения желудочно-кишечных и сердечно-сосудистых заболеваний, наружных ран, ожогов; помогает при нарушениях жирового обмена и атеросклерозе; способствует лактации молока у кормящих матерей.

Куриный суп с машем и томатами

Ингредиенты

- вода (для бульона) — 4,5 л
- куриная грудка — 1 шт.
- маш — 150-200 г
- морковь — 1 шт.
- лук репчатый — 2 шт.
- помидор (крупный) — 7 шт.
- перец чили — 1 шт.
- чеснок — 6-7 зубчиков
- масло горчичное — 2 ст.л.
- куркума — 2 ст.л.
- кумин — 2 ч.л.
- смесь перцев — 1 ч.л.
- соль — по вкусу
- петрушка — по вкусу



Приготовление

1. Куриную грудку без кожи опустить в кастрюлю с водой, довести до кипения и снять пену. Варить курицу до готовности примерно 40 минут на небольшом огне.
2. Крупно натереть морковь, нарезать лук полукольцами. Выложить овощи в разогретую сковороду с горчичным маслом (1 ст.л.) и тушить до прозрачности лука. Добавить кумин, перемешать и готовить все вместе еще 4-5 минут до зарумянивания лука.
3. Для приготовления пряной заправки для супа мелко нарезать помидоры. Перец чили, удалив семена, разрезать вдоль на четвертинки. Выложить помидоры в сотейник и готовить, пока они не дадут сок. Затем добавить перец чили, приправить смесью перцев и варить еще 20 минут на небольшом огне. Добавить куркуму и чеснок, продавленный через пресс. Перемешать содержимое сотейника и тушить еще 10 минут.
4. Готовый куриный бульон процедить, добавить промытый маш и довести до кипения. Варить суп 30-40 минут под крышкой на небольшом огне, пока бобы не раскроются.
5. Посолить суп по вкусу, добавить нарезанную куриную грудку, тушеные овощи и острую заправку. Хорошо перемешать и варить суп до готовности еще 5 минут.
6. В готовый суп с машем и томатами добавить 1 ст.л. горчичного масла, перемешать и подать, посыпав рубленой зеленью петрушки.

Свобода БЫТЬ СЧАСТЛИВОЙ

Радость, счастье, душевное спокойствие – современному человеку эти состояния почти незнакомы. Многие из нас обременены чувством вины, застарелыми обидами, а некоторые просто не знают, в каком направлении двигаться. Но можно разобраться с этими проблемами раз и навсегда, обратившись к психологу, тренеру и эксперту по глубинной профориентации Светлане Ленковой.

Светлана Ленкова:

- ✓ использует в работе современные психологические и психотерапевтические методики
- ✓ имеет 10-летний стаж практики
- ✓ является членом рабочей группы по профессиональным стандартам национального совета при президенте РФ по профессиональным квалификациям в области управления персоналом

Оказывает следующие услуги:

- ✓ глубинная профориентация взрослого и ребенка, позволяющая определиться с выбором жизненного пути
- ✓ проработка чувства вины
- ✓ работа с чувством повышенного долга и ответственности
- ✓ проработка чувства обиды
- ✓ индивидуальное консультирование, цель которого – выявить проблемы клиента и успешно их преодолеть

Любая психологическая проблема должна быть решена, иначе жизнь так и пройдет мимо, а вы останетесь наблюдателем, а не творцом собственной истории. Чтобы этого не произошло, запишитесь на консультацию к психологу Светлане Ленковой.

Контактные данные:

Тел. (Viber, WhatsApp, Telegram): + 7 (965) 285-50-06

Сайт: svlenkova.com

Email: mail@svlenkova.com

Skype: [s.lenkova](https://www.skype.com/name/s.lenkova)



*Дорогие Дамы, Леди
и просто красавицы!*

**У вас есть уникальная возможность
стать героинями нашего журнала!**

Сегодня, как никогда, успех и сохранение его на долгое время зависят от возможности и умения рассказать о себе массовой аудитории. И от того, насколько грамотно мы это сделаем, зависит и наше будущее, и будущее наших детей. Ведь у каждого времени свои герои, свои кумиры. Так пусть это будут лучшие представительницы поколения бизнес-леди!

Пишите нам на info@businesslady-life.ru.

Или звоните по телефону: +7(495) 505-26-63. Сайт: www.businesslady-life.ru.

Ждем ваших писем и звонков!



TRUST THE BOTTLE

физиологичная anti-age косметика по индивидуальным рецептурам

- Максимум полезного и ничего лишнего. Меньше синтетики – больше пользы
- Без продуктов нефтехимии, красителей и отдушек
- Уникальный тест на сайте подбирает ингредиенты – создайте Ваш индивидуальный крем-концентрат своими руками, и он будет решать именно Ваши проблемы кожи
- Лабораторное производство в сотрудничестве с ведущими концернами и лабораториями Европы и Азии
- Сделано так, чтобы действительно работало

Тел.: +7 (910) 460-60-06
Email: shevchenko.valeria@gmail.com
Сайт: iloveskin.ru | IG: [iloveskin.ru](https://www.instagram.com/iloveskin.ru)