

Бизн Леди ^{life}

Еще один шаг к

06-08 2024

16+

БИЗНЕС-ТАЙМ
КАК СИСТЕМНО
ПРИВЛЕКАТЬ
КЛИЕНТОВ?

ОТНОШЕНИЯ
МИФЫ ПСИХОЛОГИИ,
В КОТОРЫЕ НЕ СТОИТ ВЕРИТЬ

ТАТЬЯНА КИРСАНОВА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ЛОЯЛТИ ТРЭВЕЛ»



Елена Молодан

Член Союза театральных деятелей России, основатель и руководитель «Театральной студии «Эмоция», «Актерского Агентства и КиноШколы «Эмоция», актриса театра и кино

Читайте интервью на стр.32



Читайте на стр.28



Читайте на стр.17



Читайте на стр.32

Вкус и любовь к прекрасному развиваются с детства. Люди, выросшие в атмосфере красоты и искусства, чаще всего имеют не только хороший эстетический вкус, но и являются интересными и приятными собеседниками. Однако идеальное сочетание — разностороннее развитие личности, когда образование идет рука об руку с развитием творческого мышления. «Ни невежественный, ни себялюбивый человек не может быть значительным художником» (Л.Н. Толстой).

Конечно, у всех нас разная восприимчивость к тому или иному виду искусства — здесь и генетика, и окружающая с детства среда играют немалую роль. И все же своя гавань души есть у каждого. Главное — развивать в себе это творческое начало, пусть уже и во взрослом возрасте, если не сложилось в детстве. Кто-то с удовольствием научится играть на любимом музыкальном инструменте, кто-то — откроет в себе талант живописца, а кто-то — начнет увлеченно режиссировать видеоклипы. При этом современная автоматизация и технологические новинки нам не конкуренты, а всего лишь помощники. Они не должны отнимать у человека мотивацию и право на творчество — чтобы как минимум не сделать его равнодушным к своему труду.

Множество научных исследований подтвердили: творческий процесс — настоящий тренинг для мозга. Когда мы занимаемся творчеством, наш мозг активно работает, создавая новые связи между нейронами. Это помогает улучшить когнитивные функции, такие как память, внимание и мышление. А еще творчество способствует выработке нейротрансмиттеров, влияющих на регуляцию настроения (серотонина, норадреналина, дофамина, ацетилхолина и др.). Таким образом, творческий процесс не только развивает наш ум, но и делает нас счастливее. Выходит, что управлять своим настроением совсем несложно!

Надеемся, что и наш творческий продукт — этот летний выпуск журнала с новыми интересными героями и полезными материалами — сделает вас немного счастливее.

Приятного и полезного чтения!

*С благодарностью за доверие,
главный редактор Елена Гаврилова*



НА ОБЛОЖКЕ



ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

БИЗНЕС-ТАЙМ

УПРАВЛЕНИЕ

4 Как системно привлекать клиентов в свой бизнес

МАРКЕТИНГ

23 Что не так с контекстной рекламой?

ПЕРСОНЫ

ОБЛОЖКА НОМЕРА

10 Татьяна Кирсанова: «Успех всегда там, где любви!»

УСПЕХ

28 Анастасия Семенищева: «Делаю семьи счастливее!»

32 Елена Молодан: «Быть актрисой мечтала с детства!»

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ

17 Полина Заварихина. Poreart. Дело тонкое

ОБРАЗ ЖИЗНИ

САМОРАЗВИТИЕ

18 Искусство как лекарство

СТИЛЬ

38 Стильный элемент, или 5 летних образов с жилетами

КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

40 Красота и молодость — в тарелке. Топ продуктов для идеальной кожи

42 Плюсы и минусы татуажа лица

Татьяна Кирсанова

*Генеральный директор
туристической компании
«Лоялти Трэвел»*

«Моя работа заключается не просто в бронировании отелей или перелетов, а в создании уникального путешествия под ключ. И хотя в современном мире многие предпочитают бронировать путешествия самостоятельно через различные онлайн-платформы, некоторые люди ищут что-то большее, чем просто стандартный отдых — и здесь мы предлагаем полный спектр услуг: от виз и трансфера до подбора личного гида и организации индивидуальных экскурсий. Я тщательно подхожу к выбору наших партнеров, чтобы обеспечить клиентам только лучшие варианты и цены.

У нас на сайте можно забронировать все необходимое, но многие обращаются ко мне лично, зная, что подойду к их запросу с максимальным вниманием и заботой. Любое желание клиента для меня — это возможность создать для него путешествие мечты»

Читайте интервью на стр.10



26

ГОВОРИМ ПРАВИЛЬНО

44 Ударение — ставим правильно

ВОЯЖ

50 Путешествие в Божоле

СВЕТСКОЕ МЕНЮ

54 Полезные сладости

ПСИХОЛОГИЯ

ВОПРОС ПСИХОЛОГУ

24 Если муж оказался вдруг

ДЕТИ

26 Трудный подросток — что делать родителям?

СОЦИУМ

34 Мифы, в которые не стоит верить

ОТНОШЕНИЯ

36 Как улучшить отношения со свекровью?

ЛИТЕРАТУРНАЯ ГОСТИНАЯ

ЛАРЕЦ МУДРОСТИ

45 О достоинстве

ЛИКИ ИСТОРИИ

46 Грозный царь Иван Васильевич.
Штрихи к портрету Ивана IV



18

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 Беляева

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.



*Приходи ко мне, Глафира,
Ненароком, невзначай...*

«Иваси»¹

Как системно привлечь клиентов в свой бизнес

Давайте обсудим, как сделать так, чтобы рынок узнал о вас. Чтобы те, кому нужны ваши продукты, обратились к вам и совершили первую покупку.

Каждый клиент узнает про вас некоторым способом. Приходит через тот или иной канал. Задача — сделать этот процесс управляемым и эффективным. Каждый канал можно представить как воронку маркетинга и продаж (рис. 1). Потенциальный клиент узнав про вас и проявив заинтересованность, начинает двигаться по ее этапам. Существуют разные воронки, например:

- Реклама в Интернете (социальные сети, контекстная реклама, поисковая оптимизация сайта, мобильные приложения и пр.).
- Реклама в СМИ.
- Участие в выставках.
- Звонки и встречи менеджеров по продажам.
- Поездки торговых представителей.
- Розничная торговля и так далее.



Рис. 1

Воронка маркетинга и продаж (вариант)

Часто воронки делят на **пассивные** и **активные**. В первом случае ваша компания делает рынку некоторое предложение, заявляет о нем разными способами (сайт, всевозможные виды рекламы и т.д.). И далее ждет входящего потока заявок от потенциальных клиентов, обрабатывает их. Во втором — ваши сотрудники сами активно ищут клиентов, вступают во взаимодействие с ними, преодолевают возражения, убеждают.

Важны оба способа привлечения. На рынках B2C используют больше пассивные, B2B — активные. Развивать, отлаживать нужно и те, и другие. Если в вашем бизнесе нет активных продаж — тут огромное поле возможностей.

Мне нравится метафора: пассивные продажи — скорее «женские», активные — «мужские». Женщина делает себя привлекательной и ждет, когда появится он — принц на белом коне. А мужчины чаще ведут активный поиск дамы сердца.

Только **без крайностей**. С одной стороны, клиента (прекрасного принца) можно ждать вечно и сетовать, что не идут или идут, да не те. С другой — не передавите рынок и конкретного потенциального клиента излишней назойливостью.

Помню, в египетскую деревушку Дахаб, где мы регулярно проводим бизнес-лагеря, приехал один именитый московский консультант. Организовал арт-кафе и начал зазывать туда клиентов, применяя все известные ему приемы активного привлечения. Но... дело в том, что в Дахабе все знают всех, люди расслабленные, никуда не спешат, кафешек очень много: на любой вкус. Активный рекламный напор вызвал у дахабчан отторжение — заведение просуществовало меньше года. А жаль: концепция была интересная, интерьер — уютным.

Лично я активные продажи не люблю: ни вести, ни быть их объектом. Если вам приходится уговаривать клиентов купить, «дожимать» их — значит, вы серьезно недоработали в **маркетинге** и **стратегии**. Как говаривал мой отец, дурная голова рукам и ногам покоя не дает... Идеальная ситуация — когда **очередь** из потенциальных клиентов слегка превышает ваши возможности их обслужить, и вы выбираете, с кем работать, а с кем — нет.

* * *

В наше время воронки удобно делить на **онлайн** (все, что связано с Интернетом) и **офлайн**.

Если вы хотите управлять привлечением клиентов, нужно понять, какие воронки уже работают в вашем бизнесе, а какие — пока нет. Насколько эффективна каждая из них. Например, так:

Название воронки	Сколько клиентов пришли к вам через нее за единицу времени (месяц и пр.)?	Сколько денег принесли вам эти клиенты? ИЛИ На какие суммы заключены контракты?	Сколько стоит вам привлечение одного клиента через данную воронку? За сколько времени окупается привлечение клиента?	Клиенты из каких сегментов приходят через эту воронку? Насколько они вам стратегически важны? Становятся ли эти клиенты постоянными?	Каков потенциал данной воронки, она растущая, стагнирующая или умирающая? Насколько можно увеличить поток клиентов? Какие ресурсы нужны для этого (деньги, компетенции, силы и пр.)?

Здесь желательно опираться на **достоверные числовые данные**, собранные по единой методике за достаточный период времени². Если таковых пока нет — на экспертные оценки компетентных людей из вашей команды.

Илья Евстрин: Раньше у нас был только активный обзвон потенциальных клиентов менеджерами, а потом стали диверсифицировать входящие воронки. Сейчас помимо телемаркетинга клиенты приходят с рекламы на сайте, с SEO³ сайта, с выставок в России, со стендов на китайских выставках, из анализа таможенных баз, от крупных поставщиков, от партнеров в смежных отраслях, от субагентов в регионах, от бывших сотрудников конкурентов (которых кинул хозяин).

Иногда клиенты спрашивают у меня и коллег: а как нам лучше продвигать свой продукт, какие каналы использовать? Отвечаю: нужно пробовать. Выдвигаем гипотезу, проводим **эксперимент**, набираем достаточно данных, анализируем результаты. Либо продолжаем использовать данный канал, возможно, что-то в нем улучшив. Либо признаем его неэффективным и проводим новый эксперимент:

цикл повторяется. Решения принимаем на основании собранных **статистических данных**, а не только собственной чуйки.

И помните: вы и ваши **клиенты** — люди **разные**. Допустим, вы пользуетесь одной соцсетью, а ваши клиенты — другими. Возможно, их вообще нет в соцсетях. Вам может не нравиться какой-то рекламный текст, баннер или видеоролик. Главное — чтобы он нравился вашим клиентам, привлекал их, побуждал выполнить целевое действие — например, переход на ваш сайт или заказ товара. Как говорится, не судите по себе. Непонимание различий между вами и клиентами приводит к большим тратам денег и сил вхолостую, к разочарованиям.

* * *

Воронки бывают **свои, аутсорсинговые и партнерские**.

- Собственные воронки вы организуете в основном внутри компании. Например, даете рекламу по разным каналам, обрабатываете входящие звонки, ездите на встречи с потенциальными клиентами и пр. Хотя, конечно, часть этапов может быть на аутсорсинге: SMM⁴, работа кол-центра и т. д.
- Аутсорсинговые воронки организуют специальные внешние подрядчики. Они продают вам готовые **лиды**⁵ — потенциальных клиентов, которые совершили то или иное **целевое действие**: подписались на вашу рассылку, скачали мобильное приложение, заказали тест-драйв машины, оформили заявку на просмотр продаваемого объекта недвижимости или на обучение в вашем учебном центре и так далее.
- Партнерские воронки позволяют сотрудничать с другими компаниями, которые работают в смежных сферах бизнеса, но не являются вашими прямыми конкурентами. Их клиенты могут стать вашими клиентами на взаимовыгодных условиях, о которых вы договариваетесь. Например, компании, развлекающие туристов, во всем мире активно партнерствуют с отелями, где те проживают. А сервисы по продаже авиабилетов — с крупными компаниями типа airbnb.com. Строительные фирмы и продавцы стройматериалов — с архитекторами и дизайнерами.

При работе с партнерами важно постоянно помнить про их интерес и выгоду — кстати, не только материальную. Чтобы им было выгодно сотрудничать с вами долго, чтобы партнерство было не только полезным, но и приятным для всех сторон. Не только пополняющим расчетные счета, но и укрепляющим репутацию.

* * *

Каждая воронка имеет свой **набор этапов, шагов**. Например:

- Люди что-то услышали про вашу компанию и ее продукты (откуда?).
- Часть из них зашли на сайт.
- Некоторые заинтересовались и остались на нем.
- Кто-то подписался на рассылку или страницу в соцсети.
- Потом они получают от вас серию писем-уроков или читают ваши посты — зреют, проникаются вашей экспертностью и качеством продуктов, симпатией к вам.
- Дозрев, они пишут вам письмо, оставляют заявку на сайте или звонят.
- С ними разговаривает ваш сотрудник, чтобы предварительно уточнить потребности.
- Переговоры: на личных встречах, по телефону или мессенджеру.
- Идет переписка, различные согласования.
- Вы подписываете договор.
- Клиент наконец-то совершает первую покупку.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 1

Вспомните и оцените воронки привлечения клиентов в своем бизнесе: пассивные и активные, онлайн и офлайн. Как действующие, так и наиболее важные из потенциальных.



ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 2

В продолжение прошлого задания рассмотрите также партнерские воронки: уже действующие и возможные.

Каких партнеров вы можете привлечь к сотрудничеству? Чем заинтересуете их? Они достаточно компетентны, чтобы продвигать ваши продукты (и можно ли поднять их компетентность)? Не испортят ли они вашу репутацию?

По сути, каждая из воронок представляет собой отдельный бизнес-процесс. Его детальное рассмотрение и отладка — кладезь возможностей для улучшения, развития организации независимо от размера: от холдингов до малого бизнеса и даже фрилансеров. Работа над процессами — отдельная большая и глубокая тема, которую я подробно рассмотрел в книге «Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить. Практикум». Здесь расскажу самую основу методики: при разумном применении и она может принести много пользы.

* * *

Сейчас Интернетом пользуются все: от школьников до пенсионеров. А значит, очень важно, как компания представлена в Сети. Насколько удобен и нагляден ее сайт, как ведутся страницы в соцсетях и пр.

Я часто сталкиваюсь с тем, что у клиентов сайты — устаревшие, неудобные. В том числе при просмотре с мобильных устройств — сейчас как минимум половина пользователей заходит с них. Порой на сайте нельзя купить продукты компании. Или можно заказать, но нет оплаты банковской картой и электронными деньгами. В наше время это очень плохо, ведь клиенты зачастую сначала заходят на сайт компании — потенциального поставщика/подрядчика. И на основе полученного впечатления принимают решение: сотрудничать или нет. Нынче во многих сферах деятельности клиенты почти не общаются с вашим персоналом лично, не ездят в офис. А только видят ваш сайт (или мобильное приложение), иногда слышат голос сотрудников по телефону, встречают курьеров или мастеров.

Может показаться, что это мелкая тема — при чем тут стратегия? Однако часто великие задумки разбиваются о досадные нюансы. И я считаю важным показать вам особо важные точки. Ведь второго шанса произвести первое впечатление у вас уже не будет. Да и давние покупатели могут уходить к тем, с кем работать удобнее и проще.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 3

Выберите самые важные для вашей компании воронки. Каждую из них разбейте на 7–12 шагов. По каждому шагу определите результаты и ответственного. Это должен быть один человек. Указывайте должность, а не конкретную личность.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 4

Теперь проживите свои воронки в роли клиента. А может быть, это лучше делать кому-то независимому, кого не знают ваши сотрудники, и при этом дотошному. Пройдите все от самого начала и до полного завершения: по шагам, последовательно, прочувствуйте все на себе. Обращайте внимание как на организацию процесса, так и на «мелочи» вроде удобства расположения офиса, ощущения от «подступов» к нему, фасада и вывески, торгового зала и/или склада, грамотности и вежливости не только продавцов, но и охранников, грузчиков, монтажников и пр.

Обычно после этого получается немалый план работ по улучшению.



* * *

Привлечь клиентов, конечно, важно. Без этого и бизнеса не будет. Но не менее важно затем **качественно их обслужить**. Чтобы и клиенты остались довольны, получили то, чего хотели (а может, чуть больше), и ваша компания получила выгоду, в том числе прибыль. Часто приходится слышать, как та или иная организация настроила воронки по привлечению клиентов, лиды стали массово приходить. А потом... Устройство компании, ее архитектура не были рассчитаны на такой поток клиентов. Бизнес не справляется, захлебывается, теряет и новых клиентов, и давних, и репутацию на рынке. Порой вообще исчезает с лица земли. Увы.

Денис Авдюшин: Принцип «дырявое ведро», наверное, самое страшное во взаимоотношениях с клиентами: как на уровне маркетинга, так и при оказании им услуг. Деньги потрачены, клиент обратился, а довести его до подписания договора не смогли: несвоевременно ответили на обращение, оказали некачественную консультацию по продукту, не уделили ему должного внимания, забыли перезвонить в назначенный день и т.д. Или отдел продаж штампует договоры, а производство не успевает оказывать услуги на должном уровне в срок — клиент потерян, а репутация вашей компании в их глазах превратилась в пыль. Мы через все это проходили. Только в том случае, когда маркетинг, продажи, производство, сервисы работают как одно целое, может быть гармония. Клиентов нужно такое количество, при котором вы можете оказать им услуги наивысшего качества в обозначенный срок. Хотите увеличить продажи — работайте над эффективностью производства либо его масштабируемостью.

Поэтому, конечно, нужно отлаживать не только воронки продаж, но и **основные бизнес-процессы**. Те самые, где на входе клиент был с потребностью («лид»), на выходе — клиент удовлетворил потребность, а ваш бизнес получил выгоду. Отладка основных процессов — ядро **наведения порядка в бизнесе**.

Помимо основных, есть еще и **вспомогательные процессы**. Например, наём персонала, закупки, бухгалтерское обслуживание и еще много-много других. Их тоже нужно отлаживать, по крайней мере те, которые больше других влияют на основные. Кстати, воронки — тоже вспомогательные процессы. Еще есть процессы **управления**, но это уже совсем «высшая математика».

Работа над процессами влияет на **организационную структуру** компании и не только: архитектура бизнеса — стройная конструкция, где все взаимосвязано.

И как вы, конечно, помните, организация пропитана **корпоративной культурой**, без которой все процессы, структуры и прочие инструменты — лишь груда хлама.

Михаил Рыбаков, бизнес-консультант, психолог, основатель команды «Михаил Рыбаков и Партнеры».

В статье использован фрагмент книги автора «Стратегия бизнеса: как ее создать и воплотить в жизнь».

Сайт: trybakov.ru

Примечания к статье

1. Дуэт Алексея Иващенко и Георгия Васильева.
2. Подробнее см. главу 11 «Определяем показатели процессов» в книге «Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить».
3. *От search engine optimization (англ.) — повышение позиций сайта в результатах выдачи поисковых систем.*
4. *SMM — social media marketing: продвижение через социальные сети.*
5. *От lead (англ.) — вести, приводить, заставить, вызвать, побудить.*

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ 5

Проверьте, насколько удобно пользоваться вашим сайтом, в том числе с разных мобильных устройств. Каково первое впечатление? Легко ли ориентироваться? Удобно ли совершать целевые действия, такие как покупка?

А ваши страницы в соцсетях, рассылки и пр. — посмотрите на них глазами клиентов.

Возможно, стоит доверительно пообщаться с реальными клиентами, узнать их мнение. Причем с разными: профессионалами средних лет, молодежью, возрастными людьми — они сейчас тоже активно пользуются Интернетом.

Что-то хотите изменить, улучшить?



🔍 Как научиться торговать на бирже? ▶

Lana Invest

Научу всех!



РЕКЛАМА



 lanainvest.ru

 [bogachnaprokach](https://t.me/bogachnaprokach)

Татьяна Кирсанова



На обложке нашего летнего выпуска — генеральный директор ООО «Лоялти трэвел» Татьяна Кирсанова, уже знакомая нам по интервью в одном из прошлых выпусков журнала. Ее компания «Лоялти трэвел» за несколько лет успела зарекомендовать себя как надежное и современное туристическое агентство — оно заметно выделяется среди других турагентств своей оперативностью и открытостью к клиентам. В любое время суток (!) вы можете обратиться к менеджеру компании и получить исчерпывающие ответы на свои вопросы. Кроме этого, задать вопросы можно непосредственно Татьяне в ее невероятно интересном и активном телеграм-канале. Много вопросов к Татьяне есть и у нас.

«Успех всегда там, ГДЕ ЛЮБОВЬ!»

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива Т. Кирсановой

Татьяна, сложился стереотип, что путевка, купленная в агентстве, выходит дороже самостоятельной организации тура. Но ведь у агентств есть не только знания и опыт, но и возможности, которых нет у физических лиц, да и платят им чаще всего комиссию с суммы, которую в любом случае заплатит турист напрямую. Это так?

Вопрос по моей любимой теме! Раньше я сама предпочитала организовывать путешествия без помощи турагентств, но мой опыт в туризме открыл мне другую сторону этого вопроса. Иногда самостоятельное бронирование действительно выходит дешевле, но все зависит от направления и специфики путешествия. В классических направлениях, таких как Турция или Египет, готовые пакеты обычно бывают выгоднее. Однако в более экзотических местах, где пакетные туры редки, самостоятельное планирование может быть дороже.

Я подхожу к организации туров индивидуально. Например, предложение по бронированию отелей на Мальдивах у нас выходит значительно дешевле благодаря прямым договорам с отелями. Я предлагаю комплексные услуги, от бронирования отелей и авиабилетов до организации трансферов и экскурсий. Моя задача — экономить не только деньги клиентов, но и их время.

К тому же я предоставляю консультационные услуги, которые пользуются спросом среди тех, кто хочет сложный маршрут или уникальный опыт. Помогаю клиентам спланировать их путешествие под ключ, включая маршрут, перелеты, проживание, визы и экскурсии. Даже если при этом взимаю фиксированную плату за услуги, клиенты экономят на других опциях, что делает сотрудничество с турагентством выгодным.

Я научилась использовать свои знания и опыт для того, чтобы облегчить жизнь клиентов и сделать их путешествия максимально комфортными и незабываемыми.

У меня есть клиентка, которая со мной посетила порядка 20 стран за несколько лет совместной работы. Мы даже ездили вместе в одну поездку, которую я организовывала. Говорит, что доверяет и уже не хочет без моего контроля и участия ездить *(Улыбается — Прим. авт.)*.

Недавно вы вернулись из Йемена (о. Сокотра) — четырехдневного путешествия по пустыне. Какие остались впечатления? Путешествие на Сокотру было прекрасным и одновременно сумасшедшим приключением! Поездка началась в Абу-Даби, где я провела несколько дней до и после визита на остров. Попастъ туда можно было лишь одним из двух еженедельных рейсов, при этом купить билеты напрямую невозможно, поэтому мне помогли специализированные туристические агентства. Сокотра является частью Йемена, но находится под спонсорством ОАЭ, и для посещения требовались специальные визы, которые оформляются также через агентства.



і ТАТЬЯНА КИРСАНОВА

Основательница *Loyalty Travel*

Loyalty Travel помогает подобрать туры — горящие, сложные, индивидуальные — в любую страну и на любой бюджет.

- ✓ Подбор тура (в том числе круизы)
- ✓ Загранпаспорта
- ✓ Визы
- ✓ Банковские карты
- ✓ Авиабилеты
- ✓ Отели
- ✓ Экскурсионные программы
- ✓ Трансферы
- ✓ VIP-сервисы
- ✓ Приглашения
- ✓ ВНЖ

«Мне важно, чтобы каждое ваше путешествие было особенным. Поэтому я делюсь с вами только проверенными маршрутами и лучшими рекомендациями!»

Остров поразил меня своей уникальной флорой и фауной: около 37% видов растений, произрастающих здесь, нигде больше не встретишь, многие из них до сих пор не изучены. Недавно (после пандемии) туризм на острове стал набирать обороты, что неудивительно. Здесь невероятно красивая, нетронутая человеком природа: голубая вода, белоснежные пески, необычные виды деревьев — драконовые и бутылочные...



Отельная инфраструктура на Сокотре очень скромная, всего два простых отеля, так что большую часть времени приходится проводить в палатках, каждый день разбивая лагерь в новом месте. Несмотря на почти полное отсутствие Интернета и привычного комфорта, каждый день путешествия был полон радости и открытий. Наша группа, состоявшая из 12 опытных путешественников, включая профессионального гида из Москвы, оказалась невероятно дружелюбной и интересной. Мы провели время, наслаждаясь компанией друг друга; делились историями, исследовали каньоны и пещеры и даже пробовали плавать в лагунах. К концу нашего приключения мы стали настоящей семьей и уже планируем следующую поездку вместе. Расставаясь, даже немного расстроились... Но мы продолжаем общаться каждый день.

Выходит, вы экстремал, раз решились на такой необычный вояж?

Этот вояж был одним из самых впечатляющих в моей жизни! Посетив 75 стран, я начала искать что-то особенное, ведь обычные места уже не вызывают тех же сильных эмоций. Сокотра оказалась идеальным выбором: необычное, непознанное место, к тому же в безопасной части Йемена. Перед поездкой меня многие спрашивали, не страшно ли, но вариант с отменой путешествия я даже не рассматривала — и это было правильное решение! Ни одного страшного момента, за исключением ветреной ночи у моря. На Сокотре царил атмосфера безопасности и спокойствия, особенно благодаря отсутствию Интернета. Местные жители сопровождали нас, обеспечивая комфорт без лишнего внимания; к тому же мы прибыли на остров в период Рамадана. Новый опыт настолько потряс меня, что я поделилась всеми деталями в своем телеграм-канале, включая видео путешествия. И уже планирую следующие заезды на остров. Какой был главный экстрим? Отказ от привычных удобств, но все относительно.

« На Сокотре невероятно красивая,
нетронутая человеком природа:
голубая вода, белоснежные пески,
необычные виды деревьев — драко-
новые и бутылочные... »





В связи с последними событиями и уходом с российского рынка компаний, обслуживающих авиаперевозчиков, многие настороженно относятся к перелетам. Что вы думаете об этом? И по какому принципу вы сами выбираете авиакомпании? Мой взгляд на российскую авиацию изменился, когда я встретила с двумя пилотами на Сокотре, которые ранее работали в «Аэрофлоте», а теперь pilotируют Airbus и Boeing в Руанде. Они развеяли мои сомнения о будущем российской авиации, убедив, что с нашими самолетами все в порядке. Считаю, что страх перед полетами чаще всего не связан с реальными рисками. Самолеты, как и вся техника, подвержены поломкам, но это не должно вызывать панику.

Я давно являюсь амбассадором «Аэрофлота» и остаюсь им благодаря их высокому уровню обслуживания и программам лояльности. При выборе авиакомпании всегда обращаю внимание на программы лояльности. Например, участвую в бонусной программе национального перевозчика уже почти 10 лет — она включает бесплатные перелеты бизнес-классом, привилегии с багажом и доступ в бизнес-залы. Для перелетов в Европу предпочитаю «Турецкие авиалинии» и активно накапливаю мили в их программе. Мой выбор основан прежде всего на удобстве и привилегиях и не связан с последними событиями на рынке авиаперевозок.

Когда к вам впервые обращается клиент с запросом по организации тура, с чего начинается ваша работа с ним?

Работа с новым клиентом для меня всегда начинается с искреннего знакомства. Я представляюсь и выражаю радость от нашего общения. Ключевой момент — это понять не только запрос клиента, но и причину, по которой он обратился именно ко мне. Какие есть ожидания от путешествия: желание исследовать новые места, знакомство с местной культурой или спокойный отдых на море. Узнав все детали, я могу предложить наиболее подходящий тур. Иногда это стандартный пакет с экскурсиями и полной программой на несколько дней, а иногда — что-то совершенно уникальное. Нередко профессиональные беседы с клиентом перерастают в приятное общение за чашечкой кофе. Мне нравится, что у меня получается находить подход к каждому клиенту — это делает мою работу особенно приятной и интересной!

Я правильно поняла, что сопутствующие услуги, такие как трансфер до/от заказанного отеля, экскурсии, подбор личного гида, вы тоже предоставляете?

Да, ведь моя работа заключается не просто в бронировании отелей или перелетов, а в создании уникального путешествия под ключ. И хотя в современном мире многие предпочитают бронировать путешествия самостоятельно через различные онлайн-платформы, некоторые люди ищут что-то большее, чем просто стандартный отдых — и здесь мы предлагаем полный спектр услуг: от виз и трансфера до подбора личного гида и организации индивидуальных экскурсий. Я тщательно подхожу к выбору наших партнеров, чтобы обеспечить клиентам только лучшие варианты и цены. У нас на сайте можно забронировать все необходимое, но многие обращаются ко мне лично, зная, что подойду к их запросу с максимальным вниманием и заботой. Любое желание клиента для меня — это возможность создать для него путешествие мечты.

Что для вас самое главное в работе с клиентами?

Главное в моей работе — комфорт и спокойствие клиентов. Отпуск — это время, когда хочется забыть о делах, заботах и пол-

ностью расслабиться. В Loyalty Travel мы стремимся обеспечить высокий уровень обслуживания и делаем все, чтобы клиенты могли наслаждаться каждым моментом своего путешествия, зная, что все детали уже продуманы за них. Наши туристы получают круглосуточную поддержку на всех этапах поездки, поздравления от отелей в день рождения, напоминания о времени вылета и даже советы по мелочам — например, какой переходник использовать в конкретной стране.

Если бы вам предстояло прожить целый год в пяти-шести разных странах — какие вы бы выбрали?

Этот вопрос для меня непросто, ведь я уже не раз переезжала в США и возвращалась обратно в Москву. Но с учетом опыта и привязанностей, точно выбрала бы Америку, потому что там мне уже все знакомо, и Канаду, где живет моя одноклассница и где культура схожа с нашей. Я предпочла бы избегать стран, в которых никогда не была, так как не готова жить в незнакомой среде. Азия меня не особо привлекает, только если Бали... Но в целом я бы предпочла остановить свой выбор на Европе — Германия, Франция, Нидерланды и Венгрия кажутся мне наиболее привычными и уютными для жизни.

Вы очень интересно ведете страницы в социальных сетях, включая «Телеграм». Что помогает вам в этом, кроме личного опыта? Образование, курсы?

У меня две основные квалификации — управление недвижимостью и государственное муниципальное управление. Навыки в области ведения социальных сетей основаны, скорее, на личном опыте и усердной работе. Несмотря на различные пройденные курсы по менеджменту, я всегда полагаюсь на книги и практический опыт. По мере изменения ситуации в мире адаптировала свои платформы для продвижения. В последнее время особенно активно использую «Телеграм», потому что он удобен, прост и позволяет создавать красочный и интересный контент.

Мне нравится писать вдохновляющие тексты — я стараюсь сочетать личные истории, полезную информацию и продающие посты. Моя аудитория ценит такое разнообразие. Систематического подхода у меня нет: публикую контент, опираясь на свои чувства и настроение, а идеи получаю от клиентов — спрашиваю, что им интересно.

Вам удалось успешно совместить хобби и собственный бизнес. Хватает ли времени на другие увлечения?

Несколько лет назад я задавала себе вопросы о том, что я люблю, что умею делать и что может принести пользу людям и доход мне. И поняла, что увлечение путешествиями и есть мой «кикигай» — смысл жизни. Работа стала неотъемлемой частью моей жизни: моя семья помогает мне в бизнесе, и даже в поездках я не могу и не хочу полностью отключаться от работы. Благодаря своему делу у меня есть возможность работать из любой точки мира и самостоятельно планировать время для работы и отдыха. Конечно, бывают дни, когда отдохнуть не успеваю, но сейчас это случается реже.

Несмотря на плотный график, я стараюсь находить время для других увлечений — хожу в спортзал, занимаюсь йогой, верховой

ездой, провожу время с семьей и друзьями. Правда, иногда приходится искать баланс между работой и личной жизнью.

У вас наверняка выработалась своя формула успеха. Поделитесь ею?

Моя формула успеха проста: выберите дело, которое вам по душе, и работа перестанет быть обязанностью. Я убеждена в эффективности этого подхода. Когда вы начинаете искренне наслаждаться жизнью и всем, что вам предстоит делать, вы привлекаете успех. Такой простой, но самый надежный путь к счастью и удовлетворению в жизни и карьере!





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

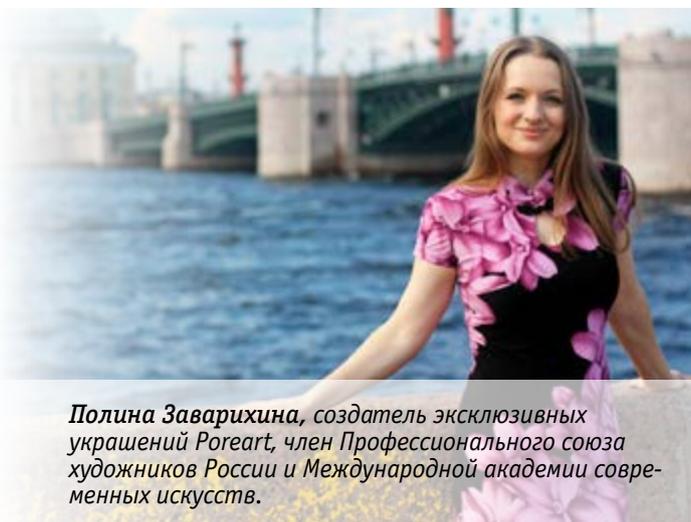
г. Москва, ул. Волхонка, д. 6, стр. 5

www.psy-centre.ru

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА ПО ОКАЗЫВАЕМЫМ УСЛУГАМ И ВОЗМОЖНЫМ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ

Необычные формы, экспериментальные решения, яркие и запоминающиеся образы — все это характеризует миниатюрные работы нашей героини, выполненные в тонкой художественной технике. Ее необыкновенное умение делиться чувством прекрасного неслучайно. Полина Заварихина — из семьи художников, и хотя у нее с родителями разные подходы и методы в работе (они предпочитают технику палехской росписи и порошковые temperные краски, а Полина — современные приемы, масляные краски и даже акварель), у них много общего: все трое в семье Заварихиных — члены Профессионального союза художников России, обладатели медалей (золота и серебра) за участие в Международном конкурсе искусств и все находятся в Едином художественном рейтинге.



Полина Заварихина, создатель эксклюзивных украшений Poreart, член Профессионального союза художников России и Международной академии современных искусств.

Poreart | Дело тонкое

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива П. Заварихиной



Полина, как рождается такая миниатюрная красота? И чем вы вдохновляетесь при создании искусства в кулоне?

Технологию создания кулонов я разработала методом проб и ошибок, экспериментируя — помогли профессиональные знания художника-миниатюриста. Основная задача была — создать элементы, выходящие за пределы традиционных форм, таких как круг или овал, чтобы каждый кулон приобрел неповторимую индивидуальность.

Вдохновение нахожу в окружающей красоте: в цветах, бабочках, мотыльках и животных.

Что означает название «Poreart»?

Слово «Poreart» образовалось из первых букв моего имени и букв из названий моих двух специальностей. Я окончила Федоскинское художественно-промышленное училище миниатюрной живописи и Санкт-Петербургский государственный университет кино и телевидения. Благодаря профессиональным навыкам — художника-мастера (art) и режиссера анимационного кино и компьютерной графики (re) — и создаются мои уникальные произведения искусства.

На каких площадках можно приобрести ваши работы?

Я предпочитаю продавать свои украшения на выставках ювелирного искусства в Санкт-Петербурге и крупных народно-художественных выставках — например, на выставке «Ладья. Зимняя сказка» в Москве. Это связано с тем, что фотографии не всегда передают точный цвет, блеск, качество, размер и вес кулона — его важно увидеть вживую, пощупать, примерить, насладиться всей красотой.

В течение только прошлого года вы получили два почетных статуса в профессиональных сообществах и одержали победу на международном конкурсе с изделием «кулон-бабочка». Есть ли программа-минимум на ближайшее время? «Кулон-бабочка» был удостоен серебряной медали, поэтому сейчас минимальная цель — золотая медаль.

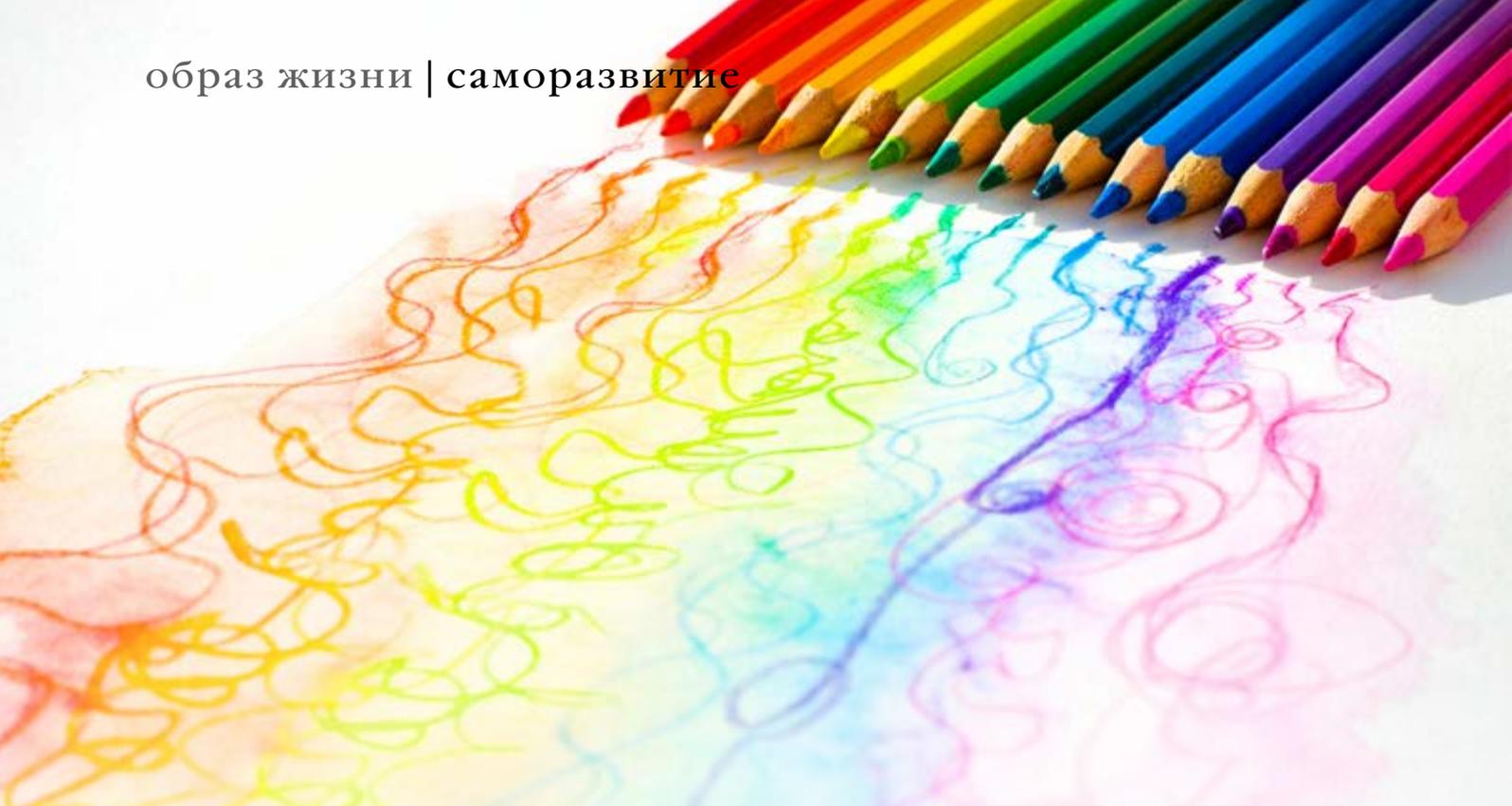
Какие три ваших качества помогают достижению успехов?

Целеустремленность, упорство и усидчивость. Я готова работать по 18 часов в сутки, практически не покидая рабочего места. На создание одного кулона уходит неделя. Поэтому работаю одновременно над несколькими изделиями — они все разные и в единственных экземплярах.

Что вам сегодня приносит наибольшую радость?

Довольные и счастливые покупатели. Их благодарность и радость оправдывают мои усилия. И это вдохновляет меня создавать еще больше красивых изделий!





ИСКУССТВО как лекарство

Внутреннее напряжение и эмоциональный дискомфорт каждый переживает по-своему — одному помогает шопинг, второму — разговор с подругой, а третьему — современный и в то же время давно известный метод — арт-терапия. Данная методика не имеет противопоказаний и ограничений. Ее используют почти во всех направлениях психотерапии. Кроме этого, она достаточно широко применяется в педагогике, социальной работе и даже бизнесе.

ОБ ИСТОКАХ

Сам термин «арт-терапия» (от англ. art therapy — терапия искусством) означает лечение изобразительным творчеством с целью выражения человеком своего психоэмоционального состояния. С помощью искусства глубинные переживания выражаются свободнее и легче, чем во время рациональной психотерапии. Они не вытесняются, а сублимируются (переводятся) в творчество. Возможно, поэтому нередко искусство оказывается единственным инструментом, проясняющим неосознаваемые чувства и переживания.

Нужно сказать, что искусство вообще появилось в древние времена и служило средством коммуникации. В народном творчестве можно увидеть прообраз современной арт-терапии.

Значение арт-терапевтического метода возрастает в связи с повышением роли искусства в жизни современного человека: более

высокий уровень образования, культуры обуславливает интерес к искусству. Если говорить о классической арт-терапии, то она включает в себя только визуальные виды творчества, такие как живопись, графика, фотография, рисование и лепка. Современная же арт-терапия насчитывает большее количество видов методик. К ней относят также библиотерапию, маскотерапию, сказкотерапию, оригами, драматерапию, музыкотерапию, цветотерапию, видеотерапию, песочную терапию, игротерапию и т.д.

При использовании арт-терапии предлагаются разнообразные занятия художественно-прикладного характера (резьба по дереву, чеканка, выжигание, изготовление мозаики, витражей, всевозможных поделок из меха, тканей и др.). Есть и комплексные подходы: так, арт-синтезтерапия работает с помощью живописи, стихосложения, драматургии и театра, риторики и пластики. Количество методик все время увеличивается.

i ИЗ ИСТОРИИ

В 1940-х годах британский врач и художник Адриан Хилл начал использовать термин «арт-терапия» для описания своих занятий изобразительным искусством с пациентами, страдающими туберкулезом. Он заметил, что творческие занятия помогают пациентам выздоравливать быстрее, отвлекая их от проблем и стрессов.

Со временем термин «арт-терапия» стал относиться к различным видам терапии через искусство, таким как музыкотерапия, драматерапия, танцевально-двигательная терапия и другие.

После Второй мировой войны арт-терапия стала развиваться в Великобритании как особый вид профессиональной деятельности, но в тесной связи с психотерапией. Создание профессиональных объединений в 1960–1980 годах способствовало официальному признанию арт-терапии как самостоятельной специальности.

В 1969 году была создана Американская арт-терапевтическая ассоциация, объединяющая практикующих арт-терапевтов. Подобные ассоциации появились позже в Англии (Британская ассоциация арт-терапевтов), Голландии, Японии.

В 1980–1990 годах произошли изменения в культурном климате. Мир столкнулся с проблемами миграции, беженцев и существованием различных расовых и этнических сообществ на одной территории. В таких условиях роль арт-терапии стала особенно актуальной.



КАК ПРОХОДИТ ПРОЦЕСС

В психологических центрах, как правило, арт-терапевтические занятия проводятся двумя способами. В первом случае пациентам предоставляется возможность изготовить поделку из конкретного материала по собственным рисункам на определенную тему. В процессе работы нередко удается увидеть удивительные и необычные сочетания цветов, своеобразную форму, самобытное выражение сюжета — все это непосредственно связано с особенностями мироощущения человека, с его чувствами, переживаниями, отражающими скрытые элементы его состояния. И здесь, помимо лечебного эффекта, арт-терапия позволяет получить также дополнительный диагностический материал. Второй вариант — неструктурированные занятия. Пациенты сами выбирают тему, материал, инструменты. В конце занятий проводится обсуждение темы, манеры выполнения и пр. Основная задача психолога на первых этапах — преодолеть смущение человека, его нерешительность или страх перед непривычными занятиями. Нередко сопротивление приходится преодолевать постепенно, чему способствует общение друг с другом во время арт-терапии.

Функции психотерапевта достаточно сложны и меняются в зависимости от конкретной ситуации. Ему необходимо владеть всеми видами перечисленных работ, поскольку при проведении занятий приходится не только рассказывать, но и непременно показывать и обучать. Наиболее важным компонентом его деятельности является налаживание контакта с пациентом (так как часто это может быть больной человек или ребенок). Должно учитываться психическое состояние человека, его личностные особенности, подготовленность, интеллект и многие другие факторы, ведь арт-терапевт участвует и в развитии эстетических навыков.



РЕЗУЛЬТАТЫ И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Об эффективности арт-терапии можно судить на основании активизации посещения арт-терапевтов, усилении интереса к результатам собственного творчества у тех, кто знаком с этим методом, и увеличения времени их самостоятельных занятий.

Многочисленные данные показывают, что люди нередко открывают в себе творческие возможности и позже, после завершения терапевтической работы, продолжают уже самостоятельно увлеченно заниматься разными видами творчества, навыки которых они приобрели в процессе арт-терапии.

Немаловажным достоинством арт-терапии является то, что любой человек может самостоятельно, без помощи специалиста, заниматься арт-терапией и снимать с ее помощью внутреннее напряжение, и даже депрессию. Арт-терапия помогает понять свой внутренний мир, осознать собственный потенциал и оценить возможность перемен. А когда проблемы становятся яснее, можно переходить на новый этап — создавать новый рисунок, спектакль или стихотворение на тему «Как будет выглядеть моя новая жизнь».



! ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ СВОЕЙ ПРОБЛЕМЫ

Когда вас беспокоит что-то неприятное: поведение близкого человека, неудачный контракт или испорченный отпуск — возьмите лист бумаги и карандаш (можно кисть) либо глину/пластилин. Подумайте внимательно о том, что это за проблема, и начните ее изображать. Результатом может стать как простой глиняный шар, так и целый сюжет на бумаге с персонажами. Постарайтесь вложить всю свою злость, обиду и разочарование в вашу работу. По мере того, как вы будете воплощать свою боль в материальной форме, она начнет уходить. В конце вам нужно будет избавиться от этого. Глиняную фигурку можно разбить или с силой выбросить в окно, рисунок или бумажную работу — сжечь и выбросить пепел. Или разорвать на кусочки и выбросить.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Марина Пономарева,
арт-терапевт

Почему именно арт-терапия?

Арт-терапия стала для меня ведущим способом после того, как я увидела ее эффективность в работе. Порой человек проживает события, которые одновременно затрагивают комплекс эмоций и чувств: стеснительность и гордость, тревогу и любопытство, разочарование и любовь. Однако при описании словами возникающая картина события утрачивает яркость, существенные детали и глубину восприятия. Здесь арт-терапия помогает целостно выразить сложные чувства через оттенки цвета, толщину линии, композицию рисунка, коллаж, инсталляцию, звук и т.д., — через все то, что называется творчеством. Подходящие средства для творчества всегда есть под рукой — в этом я вижу ценность и доступность метода арт-терапии. А чтобы сам по себе процесс творчества не стал развлечением и уходом от проблемы, терапевт сопровождает клиента на каждом этапе работы, помогает анализировать и интерпретировать пришедшие образы, преобразовывать их в ресурсы и находить оптимальные решения

Как она помогает развивать эмпатию и улучшить отношения?

Развитие эмпатии начинается с осознания собственных эмоций, и только позже раскрывается способность слышать другого и воспринимать его состояние. Даже обладая навыком эмпатии, человек внутри конфликта упирается в привычные сценарии ведения диалога, которые раз за разом не дают желаемого результата. Здесь арт-терапевтический подход помогает сделать шаг в сторону за рамки прежнего сценария. И тогда конфликт превращается из ситуации, которой хочется всячески избежать, в отправную точку для раскрытия своих ресурсов и улучшения отношений с партнером. Арт-терапия помогает увидеть отношения живыми — это как увлекательное приключение, полное неожиданных поворотов, где вы становитесь автором и наблюдателем своего успеха.



О ЗДОРОВЬЕ С ЛЮБОВЬЮ

Волобуева-Куртукова Светлана Сергеевна

Руководитель, основатель танцевально-спортивного клуба бального танца. Преподаватель йоги, психолог с основным упором на телесно-ориентированную терапию, работу с биополем человека, арт-терапию, автор медитативных методик. Руководитель проекта «Яркая Жизнь». К.м.с. по танцевальному спорту в двоеборье.

Образование:

- 2008 г. — окончание школы-лицея для одаренных детей.
- 2008 г. — курс базовой подготовки по фитнесу: анатомия, физиология, диетология, валеология, психология.
- 2010 г. — ITS Russia, теория и практика: базовый курс, классическая аэробика, степ-аэробика, силовая йога и др.
- 2012 г. — КАСУ, «иностранный язык» (англ. и нем.); бакалавриат с отличием.
- 2012 г. — конгресс судей и присвоение судейской категории по танцевальному спорту.
- 2016 г. — ИВЭСЭП, «реклама и связи с общественностью»; бакалавриат с отличием.
- 2019 г. — ГПОУ НПК, «педагог дополнительного образования в сфере хореографии».
- 2021 г. — Институт йоги, Международный институт йоги Swami Maharaj, «преподаватель женской йоги».
- 2023 г. — академия НАДПО, «телесно-ориентированная терапия в психологическом консультировании»; курсы «краниосакральная терапия», «расслабляющий массаж».

Стаж преподавателя в области спорта, культуры и здоровья — более 15 лет, в том числе стаж хореографа сборных фигурного катания и художественной гимнастики, координатора групповых программ Федерации пауэрлифтинга.

«Помогаю людям обрести и сохранить душевное и физическое здоровье! Воспитываю дочку и сына. Люблю жизнь, а она меня!»



Контекстная реклама до сих пор остается одним из самых эффективных продающих инструментов, но, к сожалению, далеко не все правильно его используют. Кто-то обратился к специалистам-дилетантам, кто-то решил организовать кампанию сам и, не избежав типичных ошибок новичков, лишь впустую потратил деньги. И в том, и в другом случае человек приходит к ложному убеждению о том, что контекстная реклама означает пустую трату денег. Какими мифами окружена контекстная реклама и почему они не соответствуют истине, поговорим сегодня.



ЧТО НЕ ТАК С КОНТЕКСТНОЙ РЕКЛАМОЙ?

«Я не вижу свое объявление, вы плохо работаете».

Часто случается так, что рекламодатель не может найти свое объявление в выдаче. По его мнению, это означает, что оно скрыто не только от него, но и от остальных, что в корне неверно. Вы имеете дело с умной системой, которая в состоянии отличить обыкновенного потребителя от продавца. Увидев в вас именно продавца, поисковик не считает нужным демонстрировать вам созданную вами же рекламу. Но это не значит, что ее не видят те, на кого она рассчитана.

«Конкурент проходит по моим объявлениям — я трачу деньги зря».

Случается, что компании активно переходят по объявлениям конкурентов, надеясь за короткое время потратить их бюджет на рекламу. Эта мера бесполезна, так что все их усилия будут напрасными. Система быстро распознает тех, кто переходит с одних и тех же адресов на ваш сайт и при этом совершенно не интересуется вашей продукцией. Подобные переходы считаются нерелевантными, и поисковик вернет вам деньги, потраченные на такие клики.

«Ключевых слов должно быть много».

Некоторые компании до сих пор делают ставку на количество, а не на качество ключевиков. Такая позиция понятна: сформировав максимально объемное семантическое ядро, они рассчитывают охватить как можно более широкую аудиторию. Но на деле эта политика приводит к напрасному распылению бюджета, который мог бы быть потрачен с большим умом. В составлении списка ключевых слов качество важнее количества. Ключевиков может быть не так много, но каждый из них в случае грамотного подбора бьет точно в цель.

«Эффекта от контекстной рекламы нужно ждать долго».

Такое действительно случается, однако эффект тут больше зависит не от контекстной рекламы, а от других вещей: некачественного контента, плохой логистики на сайте, сомнительности или неактуальности самого товара. Если все это не о вас, контекстная реклама способна принести вам новых клиентов уже через несколько дней после старта кампании. Конечно, если работа доверена грамотным специалистам.

«Контекстная реклама требует больших вложений».

Если ваша цель — использовать максимальное число ключевиков, это действительно так. Но, как мы уже писали выше, такой подход зачастую неэффективен. Если же вы опираетесь на сравнительно небольшое, но оптимально составленное семантическое ядро, сумма значительно снизится. Дороже всего стоит реклама в поисковой выдаче, но получить новых клиентов можно и без нее.

«Достаточно запустить рекламную кампанию, и она будет стабильно приносить деньги».

С этим заблуждением сталкивается практически любое маркетинговое агентство. Контекстная реклама — инструмент гибкий и требующий постоянной настройки. Необходимость регулировать ставки, включать в список минус-слов новые, следить за обновлениями конкурентов и оперативно реагировать на них, изменять список ключевиков — без этой работы контекстная реклама не может быть эффективной. И здесь есть два решения: периодически обращаться к специалистам, чтобы они обновили настройки вашей кампании, либо обучить у них же своего сотрудника, чтобы в дальнейшем он занимался этой работой сам.

Ведущая рубрики — психолог, действительный член Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги, руководитель «Психологического центра на Волхонке» Анна Карташова.



Если муж оказался вдруг...



? *Живем с мужем в браке больше 17 лет, все это время он работал и был главным добытчиком в семье (у нас двое детей). Но вот уже больше года муж без постоянной работы — найти место, аналогичное прежнему, не получается, а его периодические подработки не дают ощутимый доход. Мне приходится сейчас больше работать, да и домашние дела по-прежнему на мне. Конечно, данная ситуация не устраивает нас обоих, мы стали чаще ссориться. Я очень устаю на работе и дома, и, главное, даже не знаю, как общаться сейчас с мужем, чтобы что-то сдвинулось с места в лучшую сторону...*

Анжелика, Москва

Многие женщины проходят через нелегкое психологическое испытание, когда муж потерял работу, а жена становится единственным добытчиком в семье. Между супругами начинаются совсем другие отношения. А жена порой просто не знает, как вести себя в этой непростой ситуации. Попробуем разобраться.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Многое зависит от того, как устроен бюджет семьи. Если доля мужского заработка в нем была определяющей, то, конечно, семья входит в зону материальной нестабильности — приходится экономить, тратить деньги, отложенные на черный день. Семья находится в состоянии стресса, возникает неуверенность в завтрашнем дне. У жены накапливается недовольство. Возможны ссоры между супругами, взаимные претензии. И здесь многое зависит от характеров людей, от ролей, которые они играют в семье. Надо понимать, что безработица — это серьезное жизненное испытание. Оно может и закалить, а может и сломать.

ЧАСТЫЕ ОШИБКИ

Женщина может начать придирается по мелочам, «пилить», ругать, но самое плохое развитие событий — она может бессознательно обесценивать мужа. И все из-за потери работы. До этого муж выполнял функцию добытчика, кормильца — теперь эта функция не выполняется. Жена недовольна, и мужу начинает казаться, что его не ценят, не уважают, не любят. Плохо, если женщина начинает сравнивать его с кем-то: «У других есть работа, а у тебя нет!». Плохо, когда она дает ему понять, что он ни на что не годен. Такое пове-

дение женщины только занижает его самооценку. Когда близкому человеку трудно — в нашем примере мужу — ему надо помочь, а не ругать, вопреки распространенному мнению.

ЧЕТКИЕ ОРИЕНТИРЫ

Главное — понять, что безработица мужа — это временное явление. Женщина должна поддерживать супруга, быть чуткой, уделять ему больше внимания, заботы. Говорить подбадривающие фразы: «Не страшно, что ты потерял работу, ты найдешь новую. Все что ни делается — к лучшему. Ты найдешь для себя что-то более подходящее и адекватное».

Важно понимать, что происходит с мужчиной в ситуации безработицы. Он беспокоится, переживает, тревожится за свое будущее и будущее своей семьи. Ему тяжело осознавать, что сейчас он такой невостребованный. И неважно, почему это случилось — сам он ушел из-за какого-то конфликта с начальником, его внезапно уволили по сокращению штата или фирма обанкротилась. Ему нужна поддержка, как и любому из нас в ситуации неопределенности и повышенной тревоги.

ВЫСТРАИВАЕМ ОТНОШЕНИЯ

Зеркальная ситуация — у жены растет самооценка. Она начинает требовать к себе больше уважения от членов семьи. Иногда в ее характере может появиться авторитарность, властность, в голосе — командные нотки. Она сильно загружена на работе и, приходя домой, не хочет стоять у плиты, мыть посуду. Хочет, чтобы ее освободили от этих «женских» обязанностей, потому что она стала больше значить для семьи, ведь она теперь зарабатывает одна! И она имеет на это право — роли в семье поменялись, а с реальным изменением ситуации нельзя не считаться.

Хорошо, если муж отнесется к ситуации с пониманием и будет готов отвести ребенка в детский сад, сходить в магазин за продуктами, убраться в квартире, приготовить обед, помыть посуду. Если он к этому не привык и считает, что в домашней работе нет ничего особенного и ее должна делать женщина, то могут возникнуть конфликты.

Здесь главное — научиться разговаривать и объяснять свою позицию. И иметь желание и терпение понять своего партнера.

ПОДБИРАЕМ ПРАВИЛЬНЫЕ СЛОВА

Все надо делать мягко. Неправильно говорить властным, повелительным тоном: «Я теперь зарабатываю, а ты иди на кухню и мой посуду!» Лучше сказать: «Милый, помоги мне, пожалуйста. Я понимаю тебя: так случилось, что ты потерял работу. Никто от этого не застрахован. Я верю в твои силы — ты скоро найдешь работу. Когда ты много работал, я понимала, как ты устаешь, и создавала дома уют, чтобы ты мог расслабиться и отдохнуть. Я брала на себя почти всю бытовую часть нашей жизни. Теперь так получилось, что я — главный кормилец в семье. Я устаю, и у меня нет сил заниматься хозяйственными делами. Давай ненадолго поменяемся ролями?»

В общем, очень важна форма подачи — тогда у партнера будет желание слушать и договариваться. Мужчина должен понимать, что ничего унижительного в том, что он займется домашней работой, для него нет. Иногда полезно составить мужчине список дел, которые он должен сделать, задать ему алгоритм, чтобы ситуация его безработицы не превратилась в депрессивное лежание на диване.

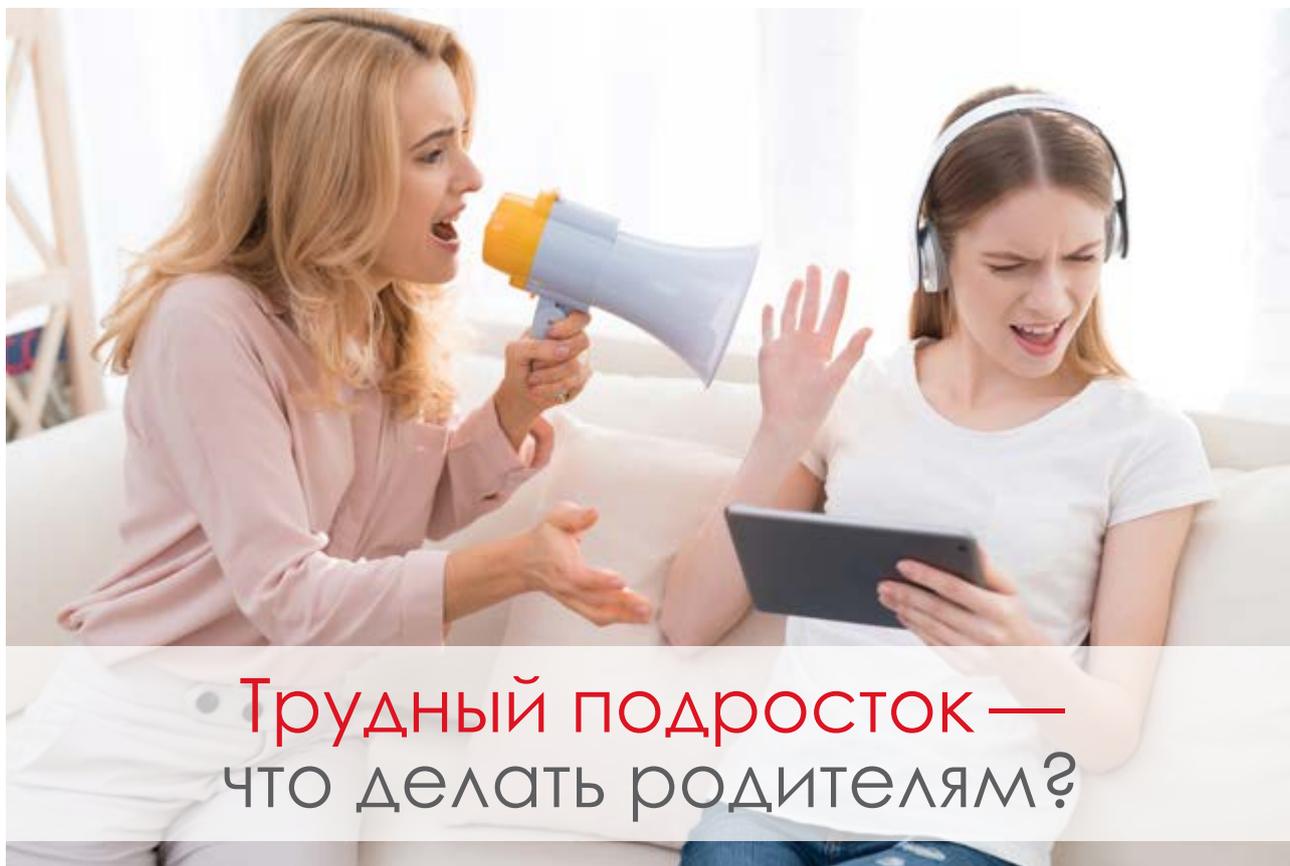
КАК БЫТЬ, ЕСЛИ МУЖЧИНА — АЛЬФОНС?

Если мужчина по своей сути альфонс, то это обычно видно в самом начале, когда отношения только завязываются. Скажем, она — успешная бизнес-леди, он — «свободный художник» без определенных занятий. Тут все определяет выбор женщины. Все мы знаем, что состоятельный мужчина может взять в жены или любовницы девушку, к которой относится как к красивой игрушке — ему нравится, что она не работает и полностью зависит от него. Почему же женщина не может сделать то же самое?

Если успешная деловая женщина связывает себя с мужчиной, который не хочет работать или мало зарабатывает — значит, ее это устраивает. Такой мужчина не обязательно праздный прожигатель жизни. Он может быть хорошим хозяином: организовывать быт, создавать уют, быть незаменимым помощником. В данном партнерстве мужчина не является альфонсом.

Если мужчина — профессиональный альфонс, то он живет за счет женщины, «платя ей любовью». Обычно женщина строит с ним отношения из следующих соображений: «Да, я зарабатываю. Я его финансирую. Зато он такой красивый, он так галантно ухаживает, он всюду меня сопровождает. Мы очень эффектная пара, нам все завидуют!» Если женщина воспринимает это позитивно и не заблуждается на счет его подлинных чувств к ней, то и в такой паре не возникает никаких проблем.





• Трудный подросток — что делать родителям?

Многие родители сталкиваются с вопросом, как воспитывать трудного подростка. В Интернете, на форумах и специализированных сайтах, очень много дискуссий о том, что делать, если трудный подросток не слушается. Семейные психологи разбираются с этой проблемой чуть ли не в каждой современной семье. Дети становятся все более закрытыми и оторванными от родителей, хамят, капризничают, убегают из дома или замыкаются на гаджетах и компьютерных играх... Итак, трудный подросток — что делать родителям?

ПОНЯТЬ НЕИЗБЕЖНОСТЬ ПРОИСХОДЯЩЕГО

Рано или поздно родителям придется принять тот факт, что непослушание и капризы трудного подростка — это закон природы, а не их вина. Есть и биологические предпосылки к конфликтам между взрослеющими детьми и родителями: когда ребенок уже перестает быть ребенком, у него на подсознательном уровне появляется конкуренция с родителем одного пола. К родителю противоположного пола возникает подавляемый сексуальный интерес, что тоже выражается в агрессивном поведении.

УВАЖАТЬ СТРЕМЛЕНИЕ РЕБЕНКА ОТДЕЛИТЬСЯ

Чтобы вырасти полноценным человеком, подростку необходима сепарация от родителей. Трудно обвинять его в этом. Маме и папе нужно учиться вовремя останавливать свои порывы, когда хочется в очередной раз проконтролировать ребенка в каких-то мелочах. Контроль информации, которую он получает из Интернета, а также контроль его окружения необходимы. Но подросток вполне может самостоятельно справиться с походами в магазин, с выбором одежды и т.д.

ДАВАТЬ БОЛЬШЕ СВОБОДЫ

Этот совет вытекает из предыдущего. Инстинкт отделения от родителей все равно возьмет верх. Поэтому лучше дать подростку свободу самим, чем терпеть его натиск. Важно понимать, что чем

крепче мы держим своих детей за руку и чем жестче пытаемся их контролировать, тем сильнее и безрассуднее будет их желание отдалиться от нас.

В некоторых ситуациях могут быть эффективны договоренности и наказания. Например, если речь идет о времени возвращения домой вечером. Но есть области, где родительский контроль ограничен. К примеру, невозможно полностью контролировать отношения ребенка с друзьями и знакомыми. В таких случаях ограничения часто превращаются в игру, где ребенок может обманывать, а родители делать вид, что верят. Здесь важно делиться своим опытом и рассказывать ребенку о собственных ошибках и рискованных ситуациях, с которыми приходилось сталкиваться в жизни.

ОТДАВАТЬ ПОДРОСТКУ КОНТРОЛЬ

Постепенно подросток должен брать ответственность за серьезные сферы своей жизни. Ему нужно учиться на собственных ошибках, и родителям не стоит оберегать его от острых углов. Все равно от всего не убережешь, а человек может вырасти беззащитный и боязливый.

Важно доверять его способностям и не делать за него то, что он может сделать самостоятельно. Например, переговорить с репетитором, подать документы в учебное заведение, выбрать для себя спортивную секцию, записаться на прием к врачу и т.д.

Для родителей это может быть непросто; при возникновении тревожности помогает общение с другими родителями и консультация с психологом.

СТАВИТЬ СВОИ ГРАНИЦЫ

Если подросток требует уважения своих границ, то пусть уважает и родительские. Нельзя позволять ему садиться на шею. Такой подход будет учить его самостоятельно справляться с проблемами и не покушаться на чужую территорию. Это касается ваших личных вещей, чувств, времени и прочего. Личные границы помогают выстраивать здоровые отношения, минимизировать число конфликтов и не поддаваться на манипуляции.

ОБЕСПЕЧИТЬ ХОРОШЕЕ ОКРУЖЕНИЕ

Это, пожалуй, самое главное. В трудном возрасте авторитетами для ребенка становятся не родители, а другие подростки или чужие взрослые. Поэтому лучшим решением будет — поместить дитя в то окружение, которое будет учить его полезным вещам (заниматься спортом, творчеством), а не пить, слоняться по улицам и хулиганить.

Если вдруг так случилось, что ребенок попал в дурную компанию, общение с которой угрожает его здоровью и жизни, — необходимо всеми силами вытащить его из этого окружения (сменить район, город и т.п.), а уже потом разбираться, как такое могло произойти, и совместно решать проблему.

ВОПРОС ПСИХОЛОГУ

- ?** Мне нужна помощь в решении серьезной ситуации, связанной с поведением моего 14-летнего сына. Ребенок уличен в кражах, которые он совершает в магазинах, у наших друзей и в школе.
- Признаюсь, поднимать этот вопрос мне стыдно и неприятно. Я работаю в хорошей организации, у нас в семье неплохой достаток и сын не испытывает недостатка в материальных благах. Тем не менее, столкнувшись с этой проблемой, я понимаю, что мои уверения и просьбы не приводят к изменениям. Пожалуйста, посоветуйте — как мне быть в данной ситуации?

Вероника, Санкт-Петербург

Отвечает Анна Карташова, психолог, действительный член Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги, руководитель «Психологического центра на Волхонке»

Вероника, во-первых, следует избежать истерик со слезами — эмоции здесь не помогут. Также не помогут нравоучения, осуждения, негативные оценки по поводу его личности (личности, а не поступка). Нужно иметь много терпения и такта, искреннего желания разобраться и помочь. Куда легче осудить, отругать и заклеить. Это в лучшем случае бесполезно, а в худшем — приведет к усугублению ситуации и потере контакта с сыном.

И, конечно, нельзя делать вид, что ничего не случилось. Обязательно нужно все обсудить. Но не давите на подростка, а просто попросите его подойти тогда, когда он сам будет готов к разговору. Обязательно поговорите с ним в этот момент. Главное — доверие к тому, что он скажет, и уважение к нему.

Поинтересуйтесь, зачем ему были нужны деньги. Помните, что нельзя обвинять его, а нужно действительно понять, что побуждало его к поступку. Честное признание ребенка станет уже огромным достижением, при первом разговоре можно на этом и остановиться.

Потом поговорите о том, почему ребенок ворует, что он пытается доказать или показать. Если он ни в чем не знает отказа — понятно, что это не потребность в деньгах. Возможно, он хочет доказать что-то взрослым или своим сверстникам. Возможно, он хочет самоутвердиться или нуждается в признании. А возможно, хочет доказать, что ничего не боится или «круче» всех — хотя бы потому, что хитрее всех... Надо искать альтернативные способы повышения самооценки и подсказать ему их. Кроме того, надо аргументированно объяснить, что настоящих друзей, уважение и хорошее отношение никогда не заработать подобным образом.

Но в любом случае у вашего сына что-то не так с нравственными ориентирами. И наверняка есть чувство глубокой внутренней неудовлетворенности. С этим очень сложно разобраться, и, возможно, действительно имеет смысл обратиться к хорошему подростковому психологу. Ведь воровство — не просто плохой поступок, а уголовно наказуемое деяние. Маленький человек рискует испортить себе всю дальнейшую жизнь.



Анастасия Семеничева

О том, как установить и сохранить крепкую и гармоничную связь со своим ребенком и на какие сигналы в поведении детей важно обращать внимание, нам рассказала Анастасия Семеничева — дипломированный детский психолог, член Международной профессиональной ассоциации психологов, ведущая психологических игр для детей, подростков и родителей.

«*Делаю семьи счастливее!*»

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива А. Семеничевой

Анастасия, вы работаете онлайн и офлайн с детьми, с родителями и с теми, кто только готовится стать мамой и папой, а также проводите интересные тематические занятия для взрослых в группах. Когда вы впервые задумались о том, чтобы стать детским психологом?

Думаю, мой профессиональный путь начался еще в дошкольные годы — мне было 5, когда в детском саду я помогала воспитателям нянчиться с детьми ясельной группы. Еще тогда голоса детей, их взгляды и непосредственность вызывали у меня сильный душевный отклик. И в дальнейшем, под влиянием семейных обстоятельств и различных жизненных историй я начала задумываться, как генетика, воспитание и социальная среда влияют на судьбу ребенка, его характер, самореализацию и успешность. Тогда и появились первые мысли о том, чтобы связать свое будущее с психологией, а именно — с детской психологией.

Что вам больше всего нравится в вашей работе?

Получать результат от работы, разбираться в семейных историях, улучшать взаимоотношения людей и делать семьи хоть немного счастливее.

Найти и осознать причины психологических проблем — лишь часть дела. Как перейти к конкретным действиям и оставаться последовательным в них?

На самом деле поиск и осознание проблемы — наша основная задача. Потому что когда вам некомфортно находиться в отношениях с ребенком или с окружающими людьми, вы делаете первый шаг к тому, чтобы начать что-то менять. Начинаете осоз-

навать причины, которые привели вас к проблеме. То есть главным мотиватором на пути саморазвития и собственной трансформации и является дискомфорт, который испытывает человек. И когда я работаю с семьями, в начале работы мы вместе убеждаемся, что родители хотят изменений и что они важны для того, чтобы качество их жизни улучшилось, а отношения с детьми перешли на другой уровень.

В своем бережном сопровождении семьи я выступаю как проводник для родителей — помогаю придерживаться плана развития, который мы выстроили и структурировали, и проходить этот путь осознания и собственных трансформаций качественно и гармонично.

В дошкольном периоде мамы, как правило, меньше работают и больше времени уделяют своим детям, в школьном — все наоборот, да и дети уже чаще замыкаются в себе. Что в поведении школьника может сигнализировать о проблемах?

На самом деле наши отношения с ребенком формируются еще в момент его внутриутробного развития. И в раннем детстве (1–3 года), и в дошкольные годы наша задача — максимально понять темперамент, характер своего ребенка и с учетом этих особенностей научиться с ним взаимодействовать, договариваться, находить компромиссы, выстраивать личные границы и определенные правила, которые помогут регулировать наши отношения. Если уже в дошкольном возрасте отношения установлены, посеяно семя любви, доверия и принятия, есть большая вероятность, что и в школьном периоде, несмотря на занятость и проблемы мамы, удастся сохранить крепкий контакт с ребенком.

Бывает, что ближе к 9–10 годам этот контакт ослабевает — у ребенка появляются собственные интересы, более значимыми становятся отношения со сверстниками. И здесь важно не пропустить следующие сигналы в поведении детей и при необходимости вовремя обратиться к психологу:

- появление замкнутости;
- отсутствие мотивации к учебе (раньше было интересно);
- демонстративное поведение (жалобы из школы и др.).

Если вы видите, что отношения портятся, ребенок начинает грубить, не отвечает на звонки, прогуливает уроки, наносит себе телесные повреждения, закрывается надолго в комнате, имеет зависимости (алкогольную, игровую или др.) — необходимо принимать меры.

Если к вам приходит родитель с запросом коррекции поведения у своего ребенка, но вы понимаете, что психологические проблемы прежде всего у родителя — как поступаете?

Работа с ребенком в любом случае всегда начинается с работы с родителем. В данной ситуации объясняю тактично, что дети — некая проекция нас, наших чувств, наших установок и убеждений. И для того, чтобы работа с ребенком была эффективной, нам важно подключить всю семью и, конечно, родителя к этой работе. Клиенты у меня, как правило, понимающие, и проблем здесь не возникает.

Очень часто, уже спустя 2–3 встречи (максимум — 10) родители наблюдают первые результаты — еще до того, как мы начали работу с ребенком. В дальнейшем при необходимости проводим сессии с ребенком. Бывают чередования работы с родителем и работы с ребенком.

Как правило, ребенку не меньше 5–6 лет. И речь идет о коррекции именно психологического поведения (не о нейропсихологических проблемах — логопедических, дефектологических и др.).

Когда вы остаетесь довольны результатом своей работы?

Когда я вижу трансформацию в жизни своих клиентов. Когда мама говорит: мне стало легче и спокойнее, я увидела своего ребенка и наши с ним отношения другими глазами. Когда проблема, с которой ко мне обратились, либо минимизировалась, либо исчезла совсем. В этот момент я понимаю, что справилась со своей работой и что двигаюсь в правильном направлении — потому что помогла людям раскрыть друг в друге новый потенциал, увидеть новые возможности. Положительный отзыв и гармоничные отношения в семье и есть самый главный результат моей работы.

Работа с людьми — всегда энергозатратна. Как проходит ваш отдых и перезагрузка?

Поскольку у меня помогающая профессия, то я регулярно прохожу личную терапию. В ней нахожу огромный ресурс для себя — и как человек, и как профессионал. Есть и регулярные супервизии — они дают второе дыхание для работы: новые идеи и рекомендации коллег меня заряжают.

Огромный заряд бодрости и возможность переключиться с профессиональных тем на личные я получаю от общения со своим ребенком. Так же хорошо помогает восстановить силы хобби — очень люблю петь и играть на фортепьяно. Еще люблю читать, гулять по лесу, слушать птиц или просто приятную музыку.

Все это позволяет оставаться в тонусе и делиться с клиентами только положительной энергией.

АНАСТАСИЯ СЕМЕНИЦЕВА *Детский практический психолог*

С 2016 года работает с детьми, подростками и родителями детей от 0 до 16 лет.

Окончила Кемеровский государственный университет по направлению «возрастная психология и психология развития» с красным дипломом, магистратуру Российского государственного педагогического университета им А.И. Герцена в Санкт-Петербурге с красным дипломом. Прошла переподготовку на коррекционного психолога (диплом с отличием).

Имеет опыт работы в образовательных центрах и учреждениях, в том числе в школах с детьми с особыми образовательными потребностями, а также опыт научной и практической деятельности.

«Моя суперсила — мой подход. На консультациях даю четкие, понятные и конкретные рекомендации — без воды, как утверждают мои клиенты».



Тел./WhatsApp/TG: +7 (921) 393-55-32
TG-канал: psydeti_semA
VK: id381530029



МЕБЕЛЬНАЯ ТРИЛОГИЯ «ГРИЗАРД-М»

КУХНИ ВСЕХ СТИЛЕЙ НА ЗАКАЗ МЕБЕЛЬНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ | АВТОРСКИЙ ДЕКОР

Началось все с идеи. Как-то после прохождения практических юридических основ меня посетило понимание, что каждый свой замысел человек может воплотить не только в буквы и тексты документов, но и в образ со смыслом! Образ, который расскажет многое о его создателе. И вот, реализацию своих идей и замыслов до самых невероятных результатов я наметила на примере преобразования своего дома и его интерьерера. Первым делом потребовалось установить важнейшие принципы концепции этого проекта, которыми явились такие ориентиры, как качество, стиль, а также индивидуальный подход к самым искушенным ценителям красоты своего жилища. Я поняла, каким образом мечты воплощаются в явь, трансформируясь в разнообразные миры в виде интерьеров всех времен и народов. Затем пришло время привлечь профессиональных мастеров, которые благодаря своим виртуозным способностям смогли бы справиться с воплощением этого образа в пространственном объеме помещения. Сегодня я сотрудничаю с дипломированными специалистами, имеющими опыт успешной работы более 22 лет. Их мастерство как мебельных профессионалов на редкость универсально, а грамотность в самой цепи процесса производства настолько безупречна, что ни у кого из заказчиков не остается никаких вопросов!

**Ирина Радченко,
управляющая проектом**



КУХНЯ «ИЮЛЬСКИЙ РАССВЕТ» ОДНОТОННАЯ

Класс «Комфорт», лиловая.
Стиль: классический.
Накладные фасады: МДФ ламинированная.
Рамочный профиль: филенка.
Покраска фасадов: патина.
Верхние фасады: за стеклом.
Столешница: пластик.
Изготавливаем акриловые каменные столешницы по заказу.
Цена предварительная: 195 000 р.
Все размеры строго индивидуальны.

КУХНЯ «ИЮЛЬСКИЙ РАССВЕТ» ДВУХЦВЕТНАЯ

Класс «Элит-премиум».
Стиль: современная классика.
Полунакладные фасады: МДФ, эмаль.
Рамочный профиль: филенка.
Покраска: несколько цветов, патинирование.
Верхние фасады: матовое стекло.
Столешница: акриловый камень.
Цена предварительная: 255 000 р.
Все размеры строго индивидуальны.



КУХНЯ «ИЮЛЬСКИЙ РАССВЕТ» ХУДОЖЕСТВЕННАЯ

Класс «Дизайнерский люкс».
Стиль: художественный винтаж.
Вкладные фасады: массив дуба.
Рамочный профиль: филенка.
Окрашивание: протир, патина.
Эффект старения.
Столешница: акриловый камень/слэб дуба.
Цена предварительная: 345 000 р.
Все размеры строго индивидуальны.





КУХНЯ «АНТРАЦИТОВАЯ ТАЙНА»

Стиль: современный авангард.
 Цвет: антрацит, матовый.
 Накладные фасады: МДФ, эмаль.
 Верхние фасады: высота — 1030 мм.
 Угловые фасады полного открывания.
 Имеется ниша, высокий карниз.
 Прилагается консольный стол для кухни.
 Материал: слэб дуба, с элементами художественной ковки.
Цена предварительная: 285 000 р.
Все размеры строго индивидуальны.
При заказе возможен выбор любого стиля, цветовой палитры, а также технологии покраски.

ГОСТИНЫЙ УГОЛОК CAIRO DUO

Батарейные экраны: массив бука, белая эмаль.
 Экраны съемные: имеют две пары декоративных решеток. В разложенном виде образуют четыре лавочки для сидения.
 Столик журнальный: массив дуба.
 Цвет: венге.
 Столешница изготовлена техникой маркетри: набрана из шпона толщиной 3 мм.
Стоимость изготовления: 75 000 р.
Все размеры строго индивидуальны.



Сайт: grizard-interior.ru

Тел./WhatsApp/Viber: +7 (925) 827-51-55

Email: d.grizard@yandex.ru



ЖУРНАЛЬНЫЙ СТОЛИК ИЗ СЕРИИ «БРЕМЕНСКИЙ МУЗЫКАНТ»

Материал основания изделия и ножки в форме скрипки: дуб.
 Материал столешницы: карагач.
 Вставки для скрипки: материал из акрилового камня.
 Высота столика: 45—50 см.
 Цвета: благородные/натуральные.
Стоимость изготовления: 95 000р.

КОНСОЛЬ: ПОДСТАВКА ДЛЯ ЦВЕТОВ — ЖАРДИНЬЕРКА «ТРИО»

Материал: слэб дуба.
 Покрытие: лак мебельный.
 Состав: три полки; три стойки, интегрированные в конструкцию подставки для цветов.
 Высота: 70—75 см.
 Габариты и состав полок рассчитываются индивидуально.
Точное повторение изделия невозможно.
Стоимость изготовления: 48 000 р.





Елена Молодан

В творческой профессии состояться непросто, тем более в актерской среде. Однако наша гостья смогла совместить творческий потенциал и с предпринимательской, и с педагогической деятельностью — сегодня она успешно передает свой опыт молодому поколению. Елена Молодан — член Союза театральных деятелей России, основатель и руководитель «Театральной студии «Эмоция», «Актерского Агентства и КиноШколы «Эмоция», педагог актерского мастерства и сценической речи со стажем более 25 лет, режиссер детских спектаклей, актриса театра и кино. Ученики ее студии много снимаются и сами снимают короткометражные фильмы. И уже имеют профессиональные достижения, среди которых победы на Международном кинофестивале Cineta Kids, в том числе за фильм «Скорая детская помощь» (лауреаты 1 степени), и VIII Международном фестивале искусств «Династия» имени Павла Кадочникова (два гран-при за короткометражные фильмы «Твори Добро» и «Особняк потерянных шагов»). В чем главный секрет успеха Елены Молодан и как ей удалось раскрыть в себе еще и предпринимательский талант — узнаем из интервью.

«Быть актрисой мечтала с детства!»

Интервью: Е. Зинченко Фото: А. Федечко Визаж: К. Головина

Елена, многие девочки мечтают стать актрисами, но воплощают свою мечту немногие... А вы о какой профессии мечтали в детстве?

С семи лет мечтала быть актрисой. Когда меня-первоклассницу привели первого сентября во Дворец пионеров, чтобы я выбрала кружок, куда хотела бы ходить, я без раздумий ответила: драматический. Все вокруг удивились — для нашей семьи это был неожиданный выбор.

Открытие театральной студии для детей, а затем и актерского агентства — было спонтанным решением или вы долго к нему шли?

Идея открыть театральную студию возникла, когда я в 2011 году приехала в Санкт-Петербург — после двадцати лет работы актрисой в Академическом русском театре имени Е.Б. Вахтангова (в г. Владикавказе). Я поняла, что хочу работать только по специальности, и для того, чтобы улучшить свой уровень актерского мастерства, мне необходимо обучаться и обучать детей. Знаете, есть такое выражение: если хочешь чем-то овладеть в совершенстве, начни это преподавать. Так я изучала разные системы (К. Станиславского, М. Чехова и много других) и обучалась сама. Сейчас в своей работе, на съемочной площадке или в репетиционном зале, я использую большой арсенал различных методик актерского мастерства.

Позже возникло актерское агентство — уже после того, как я обучила много талантливых детей, которым нужно было реализовать свой





талант, снимаясь в кино. В студию стали обращаться с запросами участия студийцев в кастингах и затем в съемочном процессе. Сегодня наша театральная студия дважды в год (в конце декабря и в конце мая) выпускает более сорока спектаклей с участием детей-актеров разных возрастов и взрослых людей от 18 лет (у нас есть также группы для взрослых, в которых занимаются мамы и папы наших воспитанников).

У студии уже 15 филиалов в Санкт-Петербурге; ваши ученики снимаются в фильмах, играют в спектаклях и регулярно принимают участие в российских и международных фестивалях, занимая призовые места. Чем вы объясняете такой успех?

Прежде всего высоким мастерством, которого мы достигли. Я к нему долго шла, да и путь был труден и тернист. В начале побед не было, а сейчас они льются как из рога изобилия. И я понимаю: все призы заслуженные, потому что мы работаем честно и ответственно. Также на успех влияют правильность принятия решений в том или ином вопросе (смело могу назвать себя профессионалом в своей сфере) и отличная команда, которая работает вместе со мной для того, чтобы наш успех состоялся.

Ф. Раневская когда-то сказала: «Я не признаю слова «играть». Играть можно в карты, на скачках, в шашки. На сцене жить нужно». Разве можно обучить детей этому? Ведь у них нет еще жизненного опыта.

Актерские методики настолько развивают, что детям не нужно играть — они могут просто быть теми персонажами, которых воплощают на сцене. Недаром многие психологические техники основаны на упражнениях «Актерского мастерства». То есть занятия развивают детей и как актеров, и психологически — обогащают их жизнь, развивают мышление, взгляды. Мозг ребенка активно работает и получает много новой информации — играя на сцене, дети имеют возможность пережить очень большое количество различных ситуаций, судеб и получить колоссальный опыт.

Вы помогаете своим ученикам пройти кастинги для сериалов, кино и рекламы. Все ли в итоге получают роль? И какие важные факторы успеха вы бы здесь выделили?

Самый важный фактор успеха — вера ребенка в то, что он хочет и может получить эту роль. И что он добивается своего легко, весело и играючи. Очень важный момент здесь — отношение к жизни как к игре.

Вам удается соблюдать баланс между работой и отдыхом? Чем увлекаетесь в свободное время?

Актеры одержимы своей профессией. Мы все хотим сниматься, получать роли и реализоваться по максимуму. Поэтому основную часть своего времени я посвящаю работе. А расслабляюсь с помощью бассейна, фитнеса, медитаций и психологических техник.

В какие моменты вы бываете особенно счастливы?

Особенно счастлива я на съемочной площадке — после съемок чувствую сильный энергетический подъем, больше мотивации для творческих задач. Недавно снялась в продолжении российского сериала «Бедный олигарх-3» кинокомпании «КБА» — он скоро выйдет на экраны. Сотрудничество было интересным и комфортным — киностудия заботится о своих актерах.

Меня очень радует, когда наши дети снимаются в кино, выступают со спектаклями. И, конечно, я рада, что такое огромное количество ребят прошли нашу школу — обучились у педагогов, актеров, операторов и режиссеров студии «Эмоция». Сейчас у нас занимается около четырехсот детей, и мы еще планируем расширяться, открывать филиалы в Москве.



*Денис Каменский,
ведущий специалист
«Психологического центра
на Волхонке»*



МИФЫ, В КОТОРЫЕ НЕ СТОИТ ВЕРИТЬ



Счастливые и «правильные» пары никогда не ругаются

Это неверно. Вообще, употребление таких слов, как «никогда» и «всегда», относятся в когнитивной психологии к ошибочным суждениям, которые сильно усложняют жизнь. А в таком высказывании мы слышим сразу и генерализацию (попытку натянуть утверждение на все человечество), и катастрофизацию (если поругались, то придется расставаться, мы же несчастливы), и отголоски должествования (я не должен ругаться, если хочу быть счастливым).

Реальность такова, что при исследовании сплоченности семьи было выявлено равенство количества разводов пар, которые сходились во взглядах и которые не сходились. «Шумность» и конфликтность пары обычно связано с родительской историей семьи, которая и определяет границы дозволенного. Причем я мог бы даже утверждать, какой союз сможет существовать долгое время. Тот, в котором члены семьи одного из партнеров никогда не ругались, а другого — ругались всегда. Хотя и тут я бы не дал 100%.

«Прогоняют — уходи»

«Мы поругались, я пришел успокоить партнера, и он прогнал меня. Вывод: он зол на меня, мне следует отойти от него». Я бы предположил, что верность такого утверждения не выше 93–95%, а возможно, и ниже. Откуда такие точные цифры? Как я рассказывал в одной из своих статей об анальных личностях (доля в других видах личностей составляет 5–7%), они испытывают амбивалентные чувства к любимому объекту. Одновременно любят его и ненавидят. В стрессовых ситуациях таким личностям присуще уходить от партнера, обидевшись из состояния Ребенка (см. видео «Транзактный анализ. Строение нашей личности»). Но этот ребенок мечтает о том, чтобы его гнев был смягчен и преодолен объектом. И чем больший гнев будет преодолен, тем больше будет любовь объекта по отношению к нему. Поэтому в случае с такими личностями не стоит делать то, о чем они просят (а иногда и кричат) — рискуете быть обвиненными в нелюбви и подвергнуться атаке. Зато если вы будете демонстрировать принятие гнева и спокойный контакт, возможно (проверив объект на любовь), подобная личность перестанет на вас злиться.

Половая ориентация закладывается биологически

Нет. Гомосексуализм во многом явление социальное. Этот феномен становится модным и нормализуется. Поэтому количество гомосексуальных личностей сегодня больше, чем могло бы быть, если бы мы говорили только о природе. Исследования, которые были проведены западными учеными, показали, что 80% людей, заявивших о своей гомосексуальности в подростковом возрасте, в обществе, порицающем гомосексуализм, перевоспитывались в гетеросексуалов к 30 годам. А тот же Фромм (великий западный психолог и философ) до недавнего времени называл гомосексуалистов психологически больными людьми. С точки зрения же психоанализа наше бессознательное бисексуально и пол (не физический пол, а то, к кому ты себя относишь, к мужчинам или женщинам) определяется в результате множественных идентификаций, представляя собой бессознательный выбор.

Любовь с первого взгляда существует

Неправда. Пожалуй, как аналог любви с первого взгляда, но родительской, может выступать импринтинг, когда под воздействием окситоцина, выделяющегося у матери, ребенок определяется как родной. Поэтому я склонен предполагать, что возникновение той самой любви с первого взгляда связано с бессознательным опознаванием очень притягательных черт родительского образа. А любовь — это что-то более взрослое и человеческое. Где наряду с биологическим началом (сексуальным влечением) присутствует и человеческая часть в виде мышления, осознания и проч. Ведь аналог человеческой любви не встречается в природе, а человек отличается сознанием.

«Он специально меня подрезал!»

Скорее всего, неправда. Очень часто мы реагируем на происходящие вокруг нас события как на события, относящиеся к нам. Если уж нас подрезали на дороге, то точно в связи с нами (хотели нам навредить, унижить, обидеть). Как показывают исследования, более чем в 90% случаев события, происходящие вокруг нас, не имеют отношения к нам. Мы можем стать их участниками, еслиотреагируем. Обычно человек, ведущий себя агрессивно на дороге, либо нездоров физически (и организм, испытывая страх, заставляет его вести себя неадекватно), либо находится в сложном психологическом состоянии (когда под влиянием травмирующих обстоятельств он не замечает реальности), либо находится в состоянии антисоциального Ребенка (см. видео «Транзактный анализ. Строение нашей личности») и привлекает к себе внимание (в связи с личностной незрелостью). Поэтому пока вы неотреагируете, вы с великой долей вероятности не станете участником событий.



Как улучшить отношения со свекровью?

Очень часто браки рушатся именно из-за того, что конфликты невестки со свекровью подтачивают отношения в паре. Чтобы избежать подобного негативного сценария, надо научиться быть мудрее, сдержаннее и хитрее, причем именно невестке. Свекровь необходимо принять такой, какая она есть. А также принять тот факт, что она чаще всего будет критично относиться ко всем действиям жены ее любимого сына. Но вы можете сгладить отношения, не забывая про доброту, благодарность и ласку. В помощь всем невесткам публикуем 8 способов улучшить отношения со свекровью.

✓ **БЕСПОКОЙТЕСЬ О ЕЕ ЗДОРОВЬЕ**

Интересуйтесь, как она себя чувствует, мерила ли давление сегодня, принимала ли необходимые лекарства. Если нужно, купите их сами и привезите. Однако здесь важно не переусердствовать. Не все женщины в возрасте любят повышенное внимание к своему здоровью, а кто-то и говорить о нем не желает.

✓ **ПРОЩАЙТЕ И МИРИТЕСЬ ПЕРВАЯ**

Помните, что вам нужно быть мудрее. Это в ваших же интересах. Если поссорились, выпустите пар где-нибудь в одиночестве, сделайте скидку на возраст свекрови, будьте снисходительны и идите мириться. Обнимите и поцелуйте лишний раз. Поблагодарите за заботу и помощь.

✓ **НЕ ПРЕТЕНДУЙТЕ НА ЕЕ ТЕРРИТОРИЮ**

Если свекровь хозяйничает на кухне и готовит то, что считает нужным, — уступите ей, не спорьте, дайте возможность почувствовать себя нужной и важной. Займитесь своими делами, а лучше — разделите обязанности: она готовит, вы убираете. Но не забудьте предложить свою помощь, если свекрови что-то понадобится.

✓ ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ

Свекрови будет приятно, если вы спросите ее совета. Вы можете поступить по-своему, но важен сам факт того, что вы захотели услышать ее мнение. Спрашивайте о молодости, фирменных рецептах, любимых сериалах. Даже садоводством может интересоваться человек, далекий от этой темы, — главное, внимательно слушать и поддерживать диалог.

✓ ДЕЛАЙТЕ КОМПЛИМЕНТЫ

Не скупитесь на слова восхищения, хотя бы тем, что свекровь вырастила вам такого хорошего мужа. Говорите о том, как она молода, мудра, привлекательна, как она нужна вашей семье. Не стесняйтесь выражать свое почтение — тем более, что чаще всего именно мамы его заслуживают безоговорочно.

✓ БУДЬТЕ НА ЕЕ СТОРОНЕ

Если свекровь поссорилась с вашим мужем, примите ее сторону (даже если она не права). Мужу потом наедине можно все объяснить и призвать к снисходительности. А его маме можно подыграть. Тогда, возможно, она будет вашим союзником в других ситуациях.

✓ ХВАЛИТЕ ЕЕ СЫНА

Свекровь может ругать сына, потому что в любом возрасте он остается ее ребенком. Вам же, наоборот, при ней нужно говорить о том, какой он «золотой». Потому что никто не имеет права критиковать ее чадо.

✓ ХОДИТЕ В ГОСТИ БЕЗ ПОВОДА

Не ждите официальных приглашений и праздников. Достаточно просто забежать к свекрови вечерком, попить чай и по-женски поболтать. Ведите с ней дружеские беседы, сплетничайте, открывничайте. Это моментально сократит дистанцию между вами, а отношения станут более доверительными.

! ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

Исследование, проведенное английскими учеными, выявило, что более 60% разводов по всему миру произошли по вине родственников супругов, особенно матерей и тещ. В опросе приняли участие более 2 тысяч человек, переживших развод, и он показал, что примерно 60% женщин, находящихся в статусе «разведенные», изначально колебались относительно решения о разводе, но в итоге принимали его под воздействием своих матерей. Кроме того, около 63% пар, которые развелись, признали, что их развод был обусловлен мнением родственников — в основном матерей. Только 10% участников опроса упомянули влияние братьев и сестер на их решение. При этом примерно 44% участников жаловались на сложные отношения со свекровью или тещей после развода.

Исследователи отметили, что для 75% разведенных роль мнения родственников супруга имела ключевое значение. Лишь 25% участников признали, что выбор о разводе не зависел от мнения родственников партнера.

Таким образом, и мужчины, и женщины при принятии решения о разводе прислушиваются к мнению своих матерей.



СТИЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ, — ИЛИ — 5 ЛЕТНИХ ОБРАЗОВ С ЖИЛЕТАМИ

Немного подзабытые дизайнерами, в этом сезоне жилеты вновь стали популярным элементом летнего гардероба — нам предлагают разнообразные варианты, от классических моделей до кожаных байкерских. Жилеты идеально подходят как молодым девушкам, так и зрелым модницам — они создают стиль, легкость и цельность образа. Ультрамодный тренд — использовать жилет вместо платья, без брюк или юбки. Какие еще образы актуальны летом?



Fendi

КЛАССИЧЕСКИЙ ВАРИАНТ

Жилеты из классической костюмной ткани выглядят особенно изысканно. Они прекрасно сочетаются с одеждой в спокойных тонах — белыми или бежевыми рубашками, традиционными брюками или юбкой-карандаш. Хорошей альтернативой в жару могут стать жилеты из хлопка и льна.



Hermes

КОЖАНЫЙ ЖИЛЕТ

Кожаный жилет в спокойных оттенках — это стильный, гламурный и богемный элемент гардероба, который также подходит для офисного стиля. Черная модель с белой блузкой и туфлями или сапогами на каблуке — элегантный и привлекательный образ.



Ralph Lauren

МАКСИ

Макси-жилет — отличная альтернатива жакету или тренчу. В зависимости от длины и материала, он может стать идеальной защитой от холода в межсезонье и стильным дополнением летом. Удлиненный жилет хорошо сочетается с леггинсами, джинсами-скинни, мини-юбкой, ботильонами на танкетке и акцентным поясом. Дизайнеры и инфлюенсеры также проявляют интерес к накидкам без застежек — они изящно дополняют образ и удобны в носке.



Hermes



Brunello Cucinelli

ТРИКОТАЖНЫЙ

Правильно подобранный трикотажный жилет не только украсит ваш образ, но и согреет в холодную погоду. Для жарких дней можно выбрать тонкую ажурную модель. Бренд Brunello Cucinelli предлагает свой вариант трикотажного жилета на пуговицах.

ИЗ ДЕНИМА

Если тотал-лук из денима стал стилем, почему бы не заменить рубашку или куртку на джинсовый жилет? Такой жилет смотрится стильно с длинной юбкой или широкими легкими брюками. В сочетании с белой сорочкой образ будет одновременно повседневным и нарядным.



КРАСОТА И МОЛОДОСТЬ — В ТАРЕЛКЕ

Топ продуктов для идеальной кожи

Для того чтобы сохранить молодость и здоровье кожи лица, важно придерживаться определенных правил питания: увеличить потребление фруктов и овощей — они богаты витаминами, минералами и антиоксидантами — и исключить или сократить употребление полуфабрикатов, фастфуда, газированных напитков и сладостей. Расскажем, какие продукты следует включить в рацион, если цель — молодость кожи.

БОБОВЫЕ

Многие виды бобовых, такие как горох, фасоль и чечевица, обладают свойствами, способствующими омоложению — то есть содержат важные соединения для организма, которые стимулируют синтез гиалуроновой кислоты. Она отвечает за упругость и обновление клеток кожи, а также помогает удерживать влагу и уменьшать мелкие морщины.

В косметических продуктах гиалуроновая кислота не так эффективна, поэтому питать кожу изнутри крайне важно. Потребление двух ложек бобовых в день способствует естественному увеличению ее выработки. Однако нужно быть осторожным: бобовые могут вызывать избыточное газообразование. Чтобы этого избежать, рекомендуется при варке бобовых слить воду после закипания, залить свежей водой и доварить до готовности.

ЛИСТОВАЯ ЗЕЛЕНЬ

Витамины, минеральные соли, эфирные масла и пигменты, содержащиеся в листовой зелени, благотворно воздействуют на организм, придают коже здоровый сияющий вид и, что очень ценно, замедляют процессы старения.

Базилик, укроп, петрушка, кинза и другие виды зелени обладают

наибольшим антиоксидантным действием. В петрушке содержится почти в четыре раза больше витамина С, чем в лимоне. Базилик, помимо витамина С, содержит витамины К и Е, каротин, а укроп обогащен эфирными маслами. Минеральные соли калия, содержащиеся в зелени, благотворно влияют на работу сердечной мышцы и улучшают функционирование желудочно-кишечного тракта. Рекомендуемая ежедневная минимальная порция употребления зелени — 10–15 г. Любите больше — на здоровье! И лучше добавлять зелень в блюдо уже в тарелке, а не во время готовки.

МЯСО ИНДЕЙКИ

Белое мясо индейки любят многие, и не зря! Ведь в нем содержится карнозин — мощный антиоксидант и детоксикант, который замедляет процессы разрушения клеток под воздействием свободных радикалов. Если эти процессы не будут остановлены, коллагеновые волокна кожи разрушатся, что приведет к потере упругости. Карнозин улучшает функционирование иммунной системы и сердечно-сосудистой системы, увеличивает выносливость сердечной мышцы и восстанавливает эластичность сосудов. Кстати, карнозин есть также в морепродуктах, баранине, яйцах, молочных продуктах, сыре, зелени, бобовых культурах и грибах.

ЦИТРУСОВЫЕ И ЯГОДЫ

Регулярное употребление цитрусовых и ягод помогает сохранить кожу гладкой и упругой. Витамин С, который содержится в них, способствует образованию коллагена, необходимого для здоровья кожи. Богаты витамином С и черная смородина, и шиповник. Красные и фиолетовые ягоды, такие как клюква, морозика, клубника, малина, черника, ежевика, также содержат много полезных веществ, включая элаговую кислоту — она помогает сохранить целостность коллагеновых волокон и предотвратить признаки старения, вызванные воздействием ультрафиолета.

ОРЕХИ И СЕМЕНА

Орехи и семена представляют собой отличные источники витамина Е, омега-3 жирных кислот, цинка, меди и селена, которые благоприятно влияют на состояние кожи. Витамин Е является мощным антиоксидантом — он помогает защитить клетки кожи от повреждений высокоактивными формами кислорода. Кроме того, эти продукты также содержат клетчатку, способствующую очищению организма, и помогают предотвратить резкое увеличение уровня инсулина, что может привести к проблемам с кожей. Поэтому для поддержания здоровья кожи рекомендуется включать в рацион миндаль, грецкий орех, пекан, макадамии, тыквенные или подсолнечные семечки.

СВЕКЛА

Свекла способствует нормализации работы пищеварения, улучшению стула и содержит большое количество антиоксидантов, включая антоцианин, который стимулирует синтез коллагена в коже, предотвращая признаки старения. Этот вкусный и яркий овощ можно употреблять в свежем, вареном или даже печеном виде. Готовьте из него полезные соки или добавляйте в салаты. Регулярное употребление свеклы благотворно отразится не только на вашей внешности, но и на состоянии нервной системы.

БРОККОЛИ

Брокколи содержит сульфорафан — он помогает предотвратить рак кожи и способствует восстановлению поврежденных тканей. Кроме этого, брокколи, как и другие овощи из семейства крестоцветных, также является хорошим источником витаминов С и Е, которые способствуют производству коллагена и борьбе со свободными радикалами.

КИСЛОМОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ

Натуральные йогурты, как и другие кисломолочные продукты, помогают нормализовать состояние кишечника — они наполняют его полезными бактериями, которые борются с размножением вредной микрофлоры, поддерживая естественный баланс микробов, необходимый для нормального пищеварения, усвоения питательных веществ и вывода токсинов. Многие проблемы с кожей, включая акне, связаны с увеличением количества вредных бактерий. Поэтому добавление, например, йогурта в рацион может помочь улучшить состояние кожи. Кроме того, молочные протеины, содержащиеся в йогурте, улучшают упругость кожи.

РЫБА И МОРСКИЕ ПРОДУКТЫ

Врачи рекомендуют избегать потребления жирного мяса, но советуют включать в рацион жирную рыбу, такую как семга, скумбрия и сардины. Рыбий жир содержит важные протеины, кальций, жиры, цинк и витамины, необходимые для организма. Не следует

недооценивать и нежирную рыбу и морепродукты — они являются хорошим источником легкоусвояемого белка.

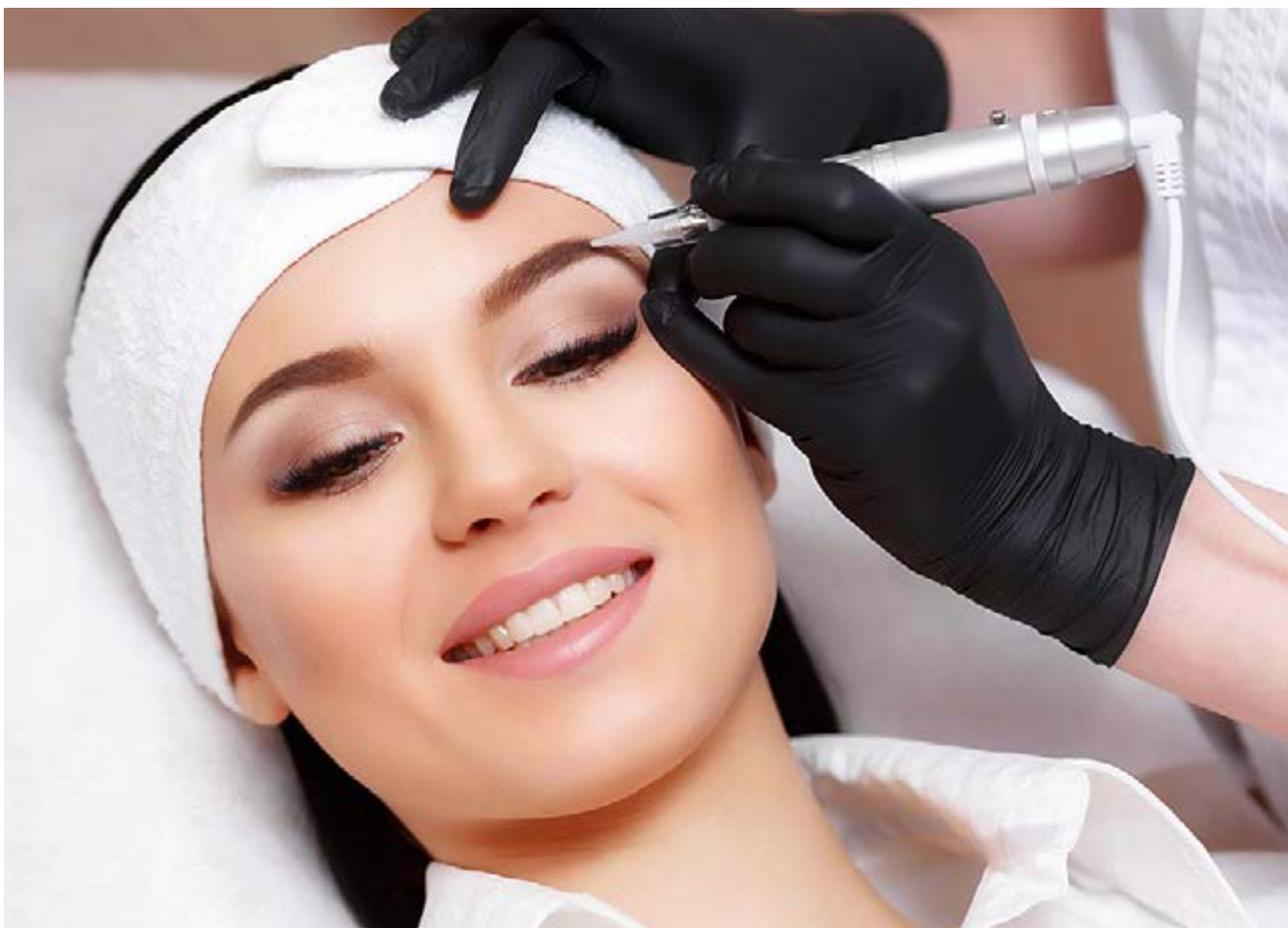
ЧЕСНОК

Чеснок, известный как продукт долголетия, благоприятно влияет на кожу, стимулируя производство коллагена, поддерживая его образование и защищая от разрушения. Регулярное употребление чеснока помогает предотвратить появление морщин, сделать кожу более ровной и поддерживать подвижность суставов. Врачи советуют употреблять чеснок с отварной куриной грудкой, так как протеин белого мяса лучше усваивается в сочетании с аскорбиновой кислотой.

ЛЬНЯНОЕ МАСЛО

Льняное масло — это натуральный источник Омега-3 жирных кислот, которые играют важную роль в составе кожных межклеточных мембран и других тканей. Принимая внутрь всего одну чайную ложку льняного масла в день, вы дополнительно обеспечите кожу питательными веществами, которые улучшат ее эластичность и помогут разглаживанию появившихся морщин. Омега-3 также защищает кожу от пересыхания.



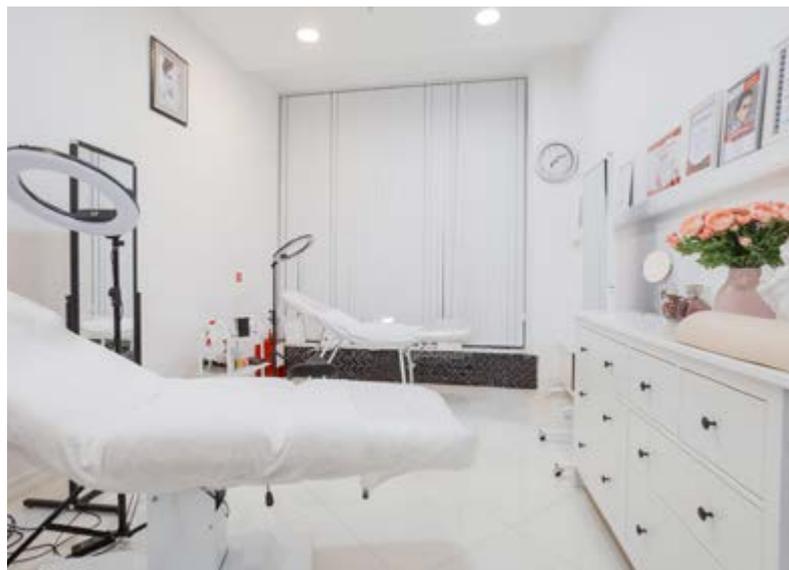


ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ТАТУАЖА ЛИЦА

Татуаж, или перманентный макияж, — одна из самых популярных косметических процедур сегодня. Все больше женщин прибегает к ней, чтобы скрыть маленькие дефекты или подчеркнуть явные достоинства. Каковы же безусловные преимущества перманентного макияжа и какие у него есть минусы?

Возможности татуажа делают его незаменимым средством при совершенствовании женского облика. К примеру, татуаж губ позволяет не только сделать их цвет более выразительным, но также придает им дополнительный объем, маскирует неравномерную пигментацию и делает контур идеально четким — разумеется, если вы проходите процедуру у опытного мастера, знающего свое дело. Качественный татуаж бровей делает лицо более выразительным, маскируя асимметрию. Если у вас от природы тонкие или слишком бледные брови, если у вас их нет совсем, перманент бровей возвратит вам красоту.

Что касается татуажа ресниц, то он, помимо прямой функции делать взгляд более выразительным, также зрительно помогает увеличить пространство между близко посаженными глазами. Если реснички и брови растут медленно и не блещут густотой, вполне возможно, что после перманентного макияжа ситуация изменится. Эта процедура стимулирует рост волосков, так что спустя время у вас появятся густые брови и без помощи косметолога.



Женщина, которая не чувствует себя красивой, никогда не будет уверенной в себе. Асимметричные брови или отсутствие растительности на лице — алопеция, возникающая, например, после курса химиотерапии, — вряд ли повысит женскую самооценку. Качественный перманентный макияж снова подарит вам удовольствие от созерцания себя в зеркале.

Кроме того, вам не нужно заботиться о состоянии косметики на лице. Пигмент губ не смажется, подобно обычной помаде, форма бровей не поплывет, как нередко случается при слишком поспешном нанесении цвета карандашом. Проблема подбора косметики и вовсе перестанет быть для вас актуальной, так что вы еще и неплохо сэкономите.

Нельзя забывать и об экономии времени. Утром подчас требуется много времени, чтобы сделать внешний вид хотя бы просто удовлетворительным, особенно если вечер прошел бурно. Обладательница перманентного макияжа может любоваться собой с утра без дополнительных усилий.

Единственный значимый минус татуажа — необходимость регулярно его обновлять. Но это в любом случае будет дешевле, чем постоянное обновление косметички.

Поскольку рынок перманентного макияжа переполнен, еще одной сложностью может стать поиск хорошего мастера. Чтобы оценить качество работы специалиста, попросите его показать фото клиенток спустя пару месяцев после процедуры — если внешний вид губ, ресниц или бровей безупречно ровный, а пигмент равномерный, смело записывайтесь на процедуру.



i МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Как проходит процедура и насколько она болезненна?

До начала процедуры мы обговариваем с клиентом, что именно он хочет. Обсуждаем все очень детально и скрупулезно. Советуем, что подходит конкретно каждому клиенту по типу лица. Заранее предупреждаем об особенностях и возможных рисках — например, если клиентка просит сделать то, что для ее типа лица может не подойти, обязательно скажем об этом. Затем идет отрисовка эскиза. И только после всех согласований с клиентом приступаем к работе.

Современные аппараты и одноразовые иглы, которые мы используем в работе, сконструированы таким образом, чтобы была возможность вводить в кожу краску через очень аккуратные небольшие проколы, что не приводит к порезам и рубцовым изменениям. Тем не менее нарушение целостности эпидермиса все же происходит — как правило, в очень чувствительных местах, что может сопровождаться болезненными ощущениями. Чтобы этого избежать, используются современные обезболивающие средства. Их грамотное применение позволяет проводить перманентный макияж абсолютно безболезненно.

Юлия Рожко

Косметолог-визажист с медицинским образованием, мастер перманентного макияжа (опыт работы — более 23 лет), тренер-преподаватель международного класса.

Итак, ухоженный вид лица, естественный, аккуратный и стойкий макияж, который держится от трех до пяти лет, возможность выбрать новую форму бровей, губ, скорректировать свои недостатки (разрез глаз, например), замаскировать шрамы и рубцы, заполнить участки с отсутствующими волосками — все это говорит о несомненных преимуществах перманентного макияжа. Тем более, что выполняется перманентный макияж специальными безопасными красителями. И главным здесь остается лишь вопрос выбора хорошего мастера.

Ударение — ставим правильно



В современном мире неправильным ударением в словах никого не удивишь — ошибаются даже известные телеведущие. Что, несомненно, снижает общую культуру устной речи — после окончания школы и вуза вокруг нас остается все меньше тех, кто знает, как правильно. Однако регулярно читая художественную литературу, изучая учебные пособия и словари, и внимательно слушая людей, владеющих безупречным литературным языком, мы можем значительно помочь себе в освоении правил устной и письменной речи. Сегодня в нашей рубрике — 20 слов, в которых довольно часто можно услышать неправильное ударение.



зв**о**нят
красив**ее**
вр**у**чат
не**д**уг
с**и**роты
до**б**говор
средств**а**
ходат**а**йствовать
стат**у**я
доку**м**ент
щ**а**вель
обеспеч**е**ние
мы**ш**ление
кв**а**ртил
хозяев**а**
свекл**а**
кило**м**етр
катал**о**г
отж**и**м
курку**м**а



звон**я**т
красив**ее**
вруч**а**т
нед**у**г
сир**о**ты
догов**о**р
средств**а**
ходат**а**йствовать
стат**у**я
докум**е**нт
щав**е**ль
обеспеч**е**ние
мышл**е**ние
кварт**а**л
хозяев**а**
свекл**а**
километ**р**
катал**о**г
отж**и**м
курку**м**а

ЗНАТЕЛИ ЛИ ВЫ, ЧТО

- Раньше у слова «веган» не было установленного ударения в русском языке. Одни говорили «в**е**ган», а другие — «в**е**г**а**н». Но недавно слово появилось в орфографическом словаре Института русского языка имени В.В. Виноградова РАН и теперь существует только один правильный способ его произношения — с ударением на «а».
- «Семена чиа» многие произносят неверно. Ударение в слове «чиа» следует делать на букве «а». И еще один суперфуд «асаи» тоже произносится с ударением на последний слог.



Достоинство — это тот внутренний стержень, который указывает человеку верный путь в счастливые периоды жизни и не дает сломаться в тяжёлые времена. С достоинством можно родиться, но его можно и воспитать в себе. А еще, как и любое положительное качество, его необходимо поддерживать и укреплять. Что подтверждает наша сегодняшняя подборка.

О ДОСТОИНСТВЕ

«Благородный с достоинством ожидает велений Неба. Низкий человек суетливо поджидает удачу» | Конфуций

«Дальше всех уйдет тот, кто не уступает равному себе, сохраняет достоинство в отношениях с сильнейшим и умеет сдерживать себя по отношению к беззащитным» | Фукидид

«Мужество — это бесстрашие, разум — это понимание добра и зла, сила — это способность к действию, герой — кто совмещает в себе эти три достоинства» | Видьяпати

«Не останавливайся. Не давай себя замедлить. Иди вперед с достоинством, честью и порядочностью» | Мартин Лютер Кинг

«Все наше достоинство — в способности мыслить. Только мысль возносит нас, а не пространство и время, в которых мы — ничто. Постараемся же мыслить достойно — в этом основа нравственности» | Блез Паскаль

«Образование придает человеку достоинство, да и раб начинает сознавать, что он не рожден для рабства» | Дени Дидро

«Не жалко, что человек родился или умер, что он лишился своих денег, дома, имущества, — все это не принадлежит человеку. А то жалко, когда человек теряет свою истинную собственность — свое человеческое достоинство» | Люк де Вовенарг

«Достоинство государства зависит, в конечном счете, от достоинства образующих его личностей» | Джон Милль

«Чувство собственного достоинства равняется успеху, поделенному на притязания» | Уильям Джеймс

«Очень возможно, что принцип катящегося камня совершенно правилен. Но тем не менее, самое большое достоинство в жизни — это способность менять направление» | Джек Лондон

«Счастливая душа — это огромное достоинство» | Дэвид Лоуренс

«Если главная цель в жизни не количество прожитых лет, а честь и достоинство, то какая разница, когда умирать?» | Джордж Оруэлл

Грозный царь Иван Васильевич

Штрихи к портрету Ивана IV

Продолжение статьи, опубликованной в номере 03/05 2024



«Министры страха», или Между храмом и застенком

Свое опричное войско Иван Васильевич сформировал на манер рыцарского ордена. В него набирались люди разного звания, от знатных бояр до иностранных проходимцев. Опричникам жаловались земли. Взамен они должны были служить душой и телом (как Федор Басманов) своему государю. Изображение собачьей головы и метлы стало их гербом: собачья голова символизировала верность царю, а метла — решимость вымести измену из пределов страны. Помимо основной работы, опричники могли безнаказанно грабить и убивать людей в свое свободное время.

Иван, как паук, засел в Александровской слободе, поставил заградительные кордоны на подходах к ней, а сам напялил на себя и на ближайших своих сподвижников монашеские одежды. Царь проводил дни и ночи в чтении Евангелия (одного из придворных он во время такого чтения убил собственноручно, — любопытно воздействовала Христова проповедь на этого государя!), а также в церковных службах и... в пытках и казнях своих врагов, или все же — «врагов»? Царь переходил из застенка в церковь и обратно с сияющим лицом, отмечают иноземцы. Наблюдая мучения других, он впадал в экстаз.



Болезнь души его алкала не только зрелищ, но и страстей, трагических коллизий. Например, своего любовника Федьку Басманова он заставил убить собственного отца, а после казнил... Любимцем его прочно оставался лишь страшный Малюта Скуратов. Когда он погиб при штурме одного города в Прибалтике, царь велел сжечь всех попавших в плен во время этой операции немцев и шведов. Современные врачи считают, что Иван Грозный страдал сильнейшим психическим расстройством, возможно, связанным с последствиями болезни 1553 года. Вероятней всего, царь имел новомодную тогда в Старом Свете болезнь сифилис, которая постепенно сжирала его. В пользу этого говорит тот факт, что в его комнате всегда на огне стоял чугунок со ртутью, — единственным тогда средством против сифилиса. В свою очередь постоянное отравление парами ртути приводило Грозного к пароксизмам сознания.

Апогей опричнины и ее конец

Вероятно, своего апогея террор опричников достиг в деле разгрома Новгорода в 1569–1570 гг. Начинаясь эта кровавая история в духе романов Дюма, а закончилась сплошным «прорубом» Владимира Сорокина.

Итак, летом 1569 года к Ивану явился некто Петр и сообщил ему, что элита города решила войти в союз с поляками (с которыми в то время шла затяжная и малоуспешная война); что-де за одной из икон в храме Софии Новгородской хранится тайный договор между «ляхами» и архиепископом новгородским и высшей новгородской знатью.

Донос тотчас проверили. Грамота в самом деле нашлась. И хотя некоторые утверждали, что Петр подделал ее и подписи на ней, мстя новгородцам за личные обиды, — царь ей поверил. Опричное войско собралось в поход на древнейший русский город. По дороге были разгромлены Торжок, Тверь и некоторые другие города.

Историки утверждают, что некоторый резон в действиях Грозного был. В частности, при разгроме Твери нужно было учитывать, что всего сто лет назад Тверь соперничала с Москвой за лидерство на Руси. Что касается Новгорода, то эта богатая купеческая республика (на манер Венецианской) всегда больше ориентировалась на Запад, чем на остальную Русь. Л. Гумилев подчеркивает, что и как этнос новгородские жители были гораздо ближе к варягам (скандинавам), чем остальные русские люди того времени, несшие в себе массу татарской крови.

Прибыв в Новгород, царь отслужил обедню в Святой Софии, а потом отправился на пир. Но, отведав первое блюдо, дико вдруг завопил. Это был заранее условленный знак. Резня началась. Новгородского архиепископа Пимена зашили в медвежью шкуру и затравили собаками. Затем опричники бросились на беззащитное население. Они не щадили ни женщин, ни стариков, ни детей. О жестокости

Его расправы были не только беспощадны, но и носили извращенно глумливый оттенок. Так, одну изнасилованную им женщину он повесил над столом ее мужа. В казни вводился свой мрачный символизм: обвиненного в предательстве, например, могли бить кнутом до смерти между двух костров, которые как бы изобличали его «двурушничество».

Церковные церемонии, оргии и кровавые избиения заполнили дни и ночи Ивана. В этих душевных и телесных корчах его, быть может, проглядывало глубокое смятение человека, который сознает свою греховность, но не может с ней ничего поделать, человека, который оказался без моральной опоры.

Таким же страдальцем, разрывавшимся между пороками и религиозной моралью, был и современник Грозного Генрих III Французский. Но тот каялся только в грехе мужеложства и трансвестизма, — Иван же, хоть и записывал своих жертв в поминальник и служил по ним панихиды, вряд ли помнил и знал даже малую часть злодейски им умерщвленных!

сечи говорит один только факт: если опричник, поубивав, понасильничав, пограбив, покидал двор новгородца и не ломал дверей и окон, — царь наказывал его как преступника!

Еще живых, истекавших кровью людей топили в Волхове. А всплывавших добывали баграми. Тогда погибло до 15 тысяч жителей. Новгороду был нанесен удар, от которого он так и не оправился. Были уничтожены запасы продовольствия, в городе начался голод, мор. Все лето 1570 года свозили умерших к одной из церквей и погребали в братских могилах. Новгородская летопись называет общее число жертв разгрома и его последствий в 60 тысяч человек! Репрессии обрушились и на ближайшее окружение Грозного: 25 июля 1570 года в Москве было предано разнообразным мучительным казням около 120 человек из числа близких ко двору лиц. Среди них: князь Серебряный, думный дьяк Висковатый (долгое время бывший «министром иностранных дел» у Ивана), казначей Фуников, Воронцов и другие.

В отношении своего народа и страны Иван действовал так, как действовали восточные правители в завоеванных землях, и в этом смысле опричнина не была изобретением Грозного. О ней, как о методе внутренней политики, ему, вероятно, лукаво напомнил его предок Мамай в каком-нибудь тяжком послеоригийном сне... Летом 1571 года войско крымского хана совершило набег на Москву. Москва была сожжена, несколько сот тысяч людей погибло, около 150 тысяч татары угнали в рабство. Царь в это время отсиживался в Ростове.

Вернувшись на московское пепелище, он объявил об упразднении опричнины, чутко уловив, что недовольство народа вот-вот перейдет через край... Да и потом, так постыдно бросить столицу на произвол судьбы... Это вам не беззащитный Новгород истреблять!

Личная жизнь государя всея Руси

Душевную драму Грозного особенно ярко показывает его запутанная и в целом крайне несчастливая личная жизнь. Образ первой и единственно горячо любимой жены Анастасии словно постоянно витает над ним. Не скажем: «живым укором», — любой призрак не двужильный и устанет укорять такого. Но чувство, что именно Анастасия была почти единственным (и единственно надежным) связующим звеном между Иваном и остальным миром — миром нормальных людей — не оставляет при чтении материалов о его многочисленных дальнейших женитьбах.

Мы уже сказали, что после смерти Анастасии Грозный женился на Марии Темрюковне — красивой, но жестокой и ограниченной горянке. Она была прямой противоположностью Анастасии, и отношения между супругами были разительно иными. Начиналась как раз эпоха опричнины. Иван уехал в Александровскую слободу, где погряз в оргиях. А Мария осталась в Москве и почти открыто жила со своими любовниками. Вероятно, между супругами существовало полюбовное соглашение не мешать друг другу.

Сначала любовником Марии был Афанасий Вяземский — один из ближайших Грозному опричников, потом его сменил дворянин Федоров. Он-то и сделал роковую ошибку: вместе с Марией организовал заговор против царя... Грозный расправился со сладкой парочкой по-семейному: Федорова собственноручно убил, а Марию запер в Кремле, где она вскоре и умерла, — уж вряд ли своею смертью.

Место первой леди Московского царства оказалось вакантным, и были устроены грандиозные смотрины возможных кандидатур. Выбор царя пал на Марфу Сабурову (Собакину). Однако во время приготовлений к свадьбе она «зачахла». Виновным в ее смерти объявили брата покойной царицы Михайлу Темрюковича. Его посадили на кол, а триста лет спустя о горестной судьбе Марфы Н.А. Римский-Корсаков написал одну из лучших русских опер — «Царскую невесту».

Следующей избранницей царя стала Анна Колтовская, натура незаурядная, пылкая и властная. Царь подпал под ее влияние... Анна была яростной противницей опричнины. Быть может, современники Анны благословляли бы ее сердце, да вот беда, — сердце юной царицы оказалось более любвеобильным, чем надобно для супруги старого хрыча и сифилитика с непроясненной сексуальной ориентацией!

Анна завела себе дружков, в числе которых был и молодой князь Ромодановский. Во дворец он проникал в женском наряде и, о ужас, эта пригожая «девушка» приглянулась Грозному! Ситуация почти водевильная... «Девушку» привели в царскую опочивальню, обман раскрылся. Ромодановского царь убил посохом. А Анну постриг в монахини. Под именем инокини Дарьи она прожила еще 54 года в монастырском склепе.

Но Колтовская еще счастливо отделалась! В ноябре 1573 года Грозный женится на княжне Марии Долгорукой. Но на следующий день после свадьбы он велит ее утопить: княжна не девушкой оказалась!

Вероятно, царь устал от безнравственности своего окружения. Старому лысому грифу, наверно, хотелось чего-то «большого, чистого, настоящего» — и он женился на 17-летней Анне Васильчиковой. Были ли они венчаны и куда она делась после трех месяцев сожительства с Иваном, остается загадкой до сих пор. Предпоследней женой Ивана стала Василиса Мелентьева. Она тоже



была не девушкой, но замужней матроной. Что за беда? Царь отравил ее мужа и сделал ее царицей. Но Василиса проявила характер: два года она держала царя в черном теле, не позволяя физической близости. Заметим, как легко Грозный царь входил в роль подкаблучника! Может, он так компенсировал недостаток недополученной материнской ласки или вздыхал об Анастасии? Меры физического воздействия Василисы дали свои плоды: Иван присмирел, переехал из Александровской слободы в Москву. И тут обнаружил, что у Василисы (вот напасть!) есть любовник! Это был Иван Колычев... Василису и Колычева похоронили рядом в двух гробах. Поговаривали, что царицу захоронили живой, связав, и с кляпом во рту, чтобы не кричала...

Царь женился в последний раз. Его избранницей стала Мария Нагая, которая родила ему сына Дмитрия (убитого после в Угличе). Тем не менее, ее не раз отсылали из Кремля: царь все носился с планами новой женитьбы — на одной из родственниц английской королевы Елизаветы. Но даже его подданные понимали, что это был явный бред...

ИТОГИ

Жизнь Иоанна Грозного близилась к закату, и закат этот был мрачен и неутешителен. Хотя царь еще мог порадоваться присоединению Ермаком Сибири, но дела в государстве в целом шли неважно. Россия все никак не могла оправиться от ран опричнины. К тому же она терпела поражение за поражением в войне на Западе. Дело дошло до того, что польский король Стефан Баторий в 1581 году захватил пригороды Пскова!.. Ливонская война не решила ни одной поставленной Грозным цели: Европа указала России на дверь. Тяжелейшей личной драмой царя стало непреднамеренное убийство им в ноябре 1581 года своего старшего сына и наследника — царевича Ивана. Повздорили они на чисто семейной почве: царь осудил «нескромный», по его мнению, наряд жены царевича. Тот вступился за жену, — слово за слово. Короче, остро отточенный царский посох угрожал наследника. Грозный потерял сына, а Россия — возможное продолжение сериала под названием «Царский террор — 2». Царевич Иван участвовал в оргиях и бесчинствах опричников и вряд ли был бы хорошим государем.

С начала 1584 года Иван Васильевич сильно сдал и стал страдать каким-то «внутренним гниением». Он уже не мог передвигаться сам, его носили в кресле. Кожа царя лопалась, распространяя невыносимый запах... 17 марта он сел играть в шахматы со своим последним любовником и любимцем — князем Богданом Бельским. Но, не успев начать игры, упал и умер.

Ивану Грозному теперь должен был наследовать средний сын Федор, слабхарактерный и крайне религиозный человек, которого прозвали за набожность Звонарем. На нем, Федоре, и суждено было пресечься династии Рюриковичей.



Валерий Бондаренко
Благодарим портал *library.ru*
за помощь в публикации

Путешествие в Божоле

Я думаю, что нет такого человека, который бы не слышал это название — «Божоле». Память вскоре выводит нас на вино. Конечно, «Божоле» — это прежде всего вино. Вино, которое производится во Франции — так кажется, но где? Шампанское в Шампани, бургонское в Бургони, божоле в Божоле? Логика правильная и соответствует действительности. «Божоле» — это и вино, и название региона, в котором его производят.



Первые виноградники

Но прежде всего Божоле — это горы, которые входят в состав центрального массива Франции. Скажем, не очень масштабные горы, потому как самая высокая из них чуть больше 1000 метров и, скорее, они напоминают высокие холмы, если сравнивать их с известными Альпами.

Выделяют три основных области: Божоле Южное, Божоле Северное и Божоле Зеленое. Последнее покрыто лесными массивами и является самым высоким, а вот Северное Божоле и Южное Божоле покрыты виноградниками и именно эта часть и является родиной знаменитого вина. По легенде, именно здесь, на горе Бруйи, высота которой 484 м, и появились первые виноградники, посаженные римлянами. Пришли сюда римляне более двух тысячелетий

назад — чтобы построить новые города, освоить новую землю и присоединить ее к великой Римской империи.

Так, во II веке д.н.э. образовалась новая провинция, названная Нарбонской, а в 43 году д.н.э. была основана его столица Лугдунум (современный Лион).

Прошли тысячелетия, многое изменилось, но многое и осталось: города, памятники архитектуры, виноград и искусство виноделия. Как назывался сорт винограда в то далекое время, мы не знаем — первое упоминание о виноделии в этих краях относится к концу первого тысячелетия. В конце XIV века здесь начинают сажать сорт черный «гамэ» с белым соком, из которого и поныне производится вино.

Настоящее искусство

Особенности региона: территориальная принадлежность, его климат, разнообразие почв и сорт винограда «гамэ» — все эти составляющие и дали вино, называемое «божоле». Его вкус зависит от многих факторов: от почвы, от года, вернее — от лета и погоды во время вегетации, от расположения виноградника на склоне горы и от возраста виноградной лозы. Если сравнить два вина с одной и той же местности — изготовленное из винограда 6–10-летней лозы и изготовленное из винограда столетней лозы, то даже совсем неискушенный человек почувствует разницу.

В том, что виноделие действительно искусство, вы сможете убедиться сами, посетив хотя бы одну ферму виноградаря, послушав его рассказ, увидев само производство и попробовав вино. Узнать больше, увидеть своими глазами прошлое и настоящее современного производства вина, познакомиться с секретами его изготовления можно в специализированных центрах, музеях — таких как оенопарк Жоржа Дюбоф (оенология — наука о выращивании виноградной лозы).

Итак, вино божоле многие знают как божоле нуво — молодое божоле. На самом деле название «божоле» носят еще больше десятка вин. Молодое божоле — это вино, которое выдерживают 2 месяца и после этого разливают в бутылки. Вот уже 50 лет в ночь со среды на четверг (третий четверг ноября) с последним ударом курантов, извещающем о наступлении полночи, открываются винные погреба (выбиваются пробки бочек) и начинается веселый праздник Божоле нуво.

Кроме молодого вина, существует второй тип вина божоле, дегустация которого начинается весной следующего года — называется оно «божоле вилляж» («вилляж» — деревня). Производство этого вина составляет четверть всего вина Божоле.

Таким образом, вино божоле — это молодое вино и вино выдержанное. Имеется ни много ни мало 12 названий марок (обычно это названия деревень или местности произрастания винограда): «Божоле», «Божоле-Вилляж», «Бруйи», «Кот-де-Бруйи», «Ренье», «Моргон», «Ширубль», «Флэри», «Мулен-а-Ван», «Шена», «Жюльена», «Сент-Амур». Учитывая, что названия французские, для правильного произношения ставьте ударение на последний слог! Производство вина — главная часть жизни этого региона. «Река божоле» издревле «впадала» в Лион, доставлялась на рынки, рестораны и в магазины, а затем к столу всех без исключения жителей региона. Недаром говорят: Лион стоит на трех реках — Рона, Сона и «Божоле». Вверх по Соне тащили баржи с вином на самый большой рынок вина в Париже.

Вино для французов — это часть их культуры, это искусство и удовольствие вместе, это неотъемлемая часть стола, это необходимое дополнение к блюду, ибо пьют вино за обедом для улучшения вкуса пищи.

Говоря о французской кухне, выделяют отдельно лионскую кухню и местную кухню Божоле, в основе которой лежит добавление вина при приготовлении блюд.





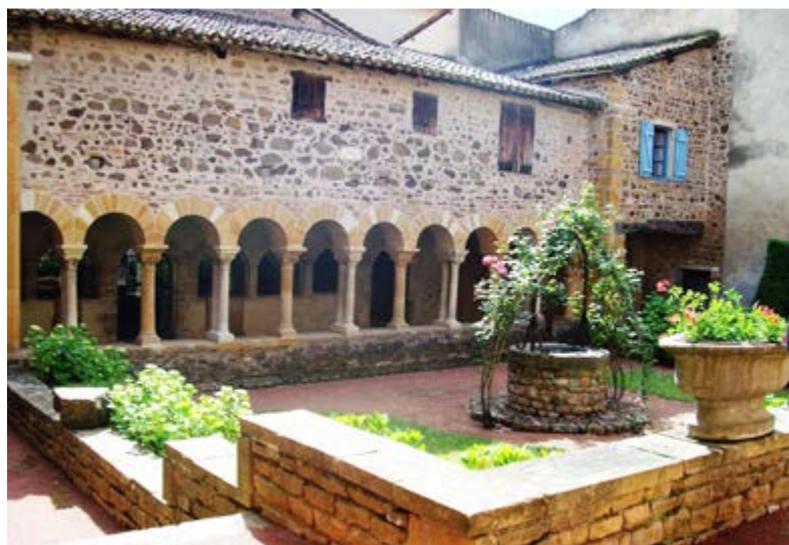
Архитектура Божоле

Особенность производства вина отражается и в построении винодельческой фермы — создается своеобразная архитектура близлежащих деревень и городков.

Разнообразным является и материал, из которого строится все в Божоле. Повсеместно для строительства используется камень, а там, где его трудно добывать, в ход идут земля, песок и мелкие камни — рождается особенная архитектура.

Местный известняк придает неповторимый колорит региону. Так, на юге Божоле камень золотистого цвета. Благодаря этому возникло 40 деревень, называемые сейчас «Страной золотых камней». Когда я впервые побывала в этой части Божоле, меня не покидало ощущение путешествия во времени. Стояла золотая осень и все вокруг было золотого цвета. Дома, церкви, заборы — все сделано из удивительного камня, желтовато-золотистого на вид, создающего неповторимый цвет при освещении солнцем. На улицах никого не было, и только современные автомобили возвращали в реальную действительность. Узкая улочка вела к великолепному собору, а за ним, на холме, виднелся замок XIII века — его стены и шесть башен вполне стали бы наглядным пособием для мультипликаторов, а также устроителей средневековых представлений. И мне вдруг почудилось, что вот-вот откроется окошко и выглянет Золушка или маркиз Карабас из «Кота в сапогах».

Все эти красоты, расположенные в долинах или на холмах, создают чудные, незабываемые пейзажи. На многих холмах-горах стоят часовни, воздвигнутые местными жителями в благодарение Богу за урожай и его покровительство в трудах праведных и во славу урожая будущего.



О НАЦИОНАЛЬНОЙ КУХНЕ

Блюда французской кухни разделяют на два вида — традиционные (их можно попробовать на всей территории Франции) и региональные (являющиеся особенностью региона или какой-то отдельно взятой местности). Кроме кухни популярной, доступной для всех, существует кухня утонченная — гастрономическая. В Лионе, например, можно попробовать пусть не все виды, но как минимум: кухню традиционную французскую, кухню типично лионскую, региональную (божолезскую, домбистскую, брезанскую и пр.) и, конечно, изысканную, гастрономическую. Отличительной чертой кухни божолезской является добавление во все (!) блюда вина божоле. Так, известным представителем этой кухни является «Coc au vin» — петух в вине.

Кроме градации по стоимости, существуют и рамки временные: кухня средневековая (времен мушкетеров и менестрелей), отличающаяся пристрастием к кисло-сладким соусам с добавлением пряностей во все блюда, в том числе и напитки, и кухня современная и ее разновидности, например — молекулярная кухня или кухня био.

От «Клошмерля» до наших дней

Интересна и литературная страничка в жизни этого края. Габриэль Шевалье, французский писатель XX века, создал свое бессмертное творение — сатирический роман «Клошмерль», прославивший местность Божоле, городок Во-ан-Божоле (теперь городок имеет второе название — Клошмерль) и его обитателей, ставших прототипами героев романа. В основу сюжета легли реальные события, произошедшие в середине 20-х годов прошлого столетия. Мировую известность писателю принес перевод романа на 40 языков (в том числе и на русский) и выход двух экранизаций романа, в одной из которых снимался известный комик Франции Фернандель. Богатая история и современность края притягивает внимание туристов как из самой Франции, так и из других стран. Многие этот край еще только открывают для себя. Открывают древнюю столицу края — Божо, современную — Вильфранш-сюр-Сон, многочисленные замки, музеи, парки, а также главное богатство края — вино.

***Ваш персональный гид по Божоле
Светлана Терехова-Майоргас***



Полезные сладости

Да-да, сладости могут быть не только вкусными, но и полезными! Сегодня мы будем готовить десерты, где меньше углеводов и больше белка, клетчатки и витаминов. И, что немаловажно, эти десерты требуют минимум времени для приготовления.

БЫСТРЫЙ ЧИЗКЕЙК С ЯГОДАМИ И ОТРУБЯМИ

Рецептов чизкейков для здорового питания — очень много. Мы предлагаем наиболее простой и полезный, на наш взгляд, рецепт. Отруби при желании можно заменить на измельченные овсяные хлопья.

Ингредиенты

- отруби — 40 г
- ягоды — по вкусу
- банан — 1 шт.
- обезжиренный творог — 200 г
- йогурт — 200 г
- желатин — 1 ст.л.

Приготовление

1. Развести желатин в теплой воде и оставить набухать.
2. Размять банан вилкой и добавить отруби — это основа.
3. Выложить основу чизкейка в форму и поставить в холодильник.
4. Для начинки смешать творог, йогурт и разведенный желатин. Разделить массу на две части. В одну добавить банан и подсластитель, в другую — ягоды.
5. Залить основу первой частью с бананом и убрать форму в холодильник на час. Затем вылить вторую часть с ягодами и снова поставить в холодильник на час.

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Впервые сырный пирог, или «чизкейк», был подан древнегреческим спортсменам и гостям еще в VIII-VII веках до нашей эры. Также пирог полюбили в Древнем Риме — на столе каждого богатого римлянина обязательно присутствовал этот десерт.

Хотя версий происхождения чизкейка очень много, современный вид сырного десерта больше всего ассоциируется с США, где его можно найти повсюду (здесь даже отмечают национальные дни чизкейка). В 1872 году нью-йоркский молочник Уильям Лоуренс случайно при модернизации одного классического французского сыра изобрел крем-чиз, который впоследствии и стал основой для самого популярного вида чизкейка. Новость о вкусном и легком в приготовлении десерте распространилась по всему миру — и он быстро завоевал популярность.



НУТОВОЕ ПЕЧЕНЬЕ

При приготовлении этого хрустящего печенья в тесто можно добавлять не только сушеную клюкву, изюм и темный шоколад, но и любые сушеные ягоды, а также орехи.



Ингредиенты

- нутовая мука — 1,5 ст.
- кокосовое масло — 5-6 ст.л.
- вода — 2-4 ч.л.
- мед или заменитель сахара — 5-6 ст.л.
- разрыхлитель — 1 ч.л.
- ванилин — 1 ч.л.
- изюм/клюква /горький шоколад — по вкусу

Приготовление

1. В глубокой посуде смешать все сухие ингредиенты, затем добавить остальные и замесить плотное тесто. Добавить воду при необходимости.
2. Сформировать из теста печенье толщиной не более 1 см и выложить его на лист для выпечки, застеленный пергаментной бумагой.
3. Выпекать при 175°C в течение 15 минут до золотистого цвета.

ЯБЛОЧНО-ТВОРОЖНЫЙ ПИРОГ

Ингредиенты

- яблоки — 2 шт.
- творог — 250 г
- яйца куриные — 2 шт.
- рисовая мука — 50 г
- масло растительное — 1 ст.л.
- заменитель сахара — по вкусу
- соль — 1 щеп.
- разрыхлитель теста — 1 ч.л.

Приготовление

1. В большой глубокой посуде взбить два куриных яйца и заменитель сахара до образования пышной массы.
2. Положить в массу творог и взбивать еще несколько минут до получения однородной смеси.
3. Добавить рисовую муку, разрыхлитель теста и соль. Еще раз тщательно перемешать все ингредиенты с помощью миксера.
4. Очищенные и нарезанные небольшими дольками или кубиками яблоки добавить в подготовленное тесто и хорошо перемешать.
5. Смазать форму для выпечки маслом и выложить туда подготовленное тесто с яблоками.
6. Выпекать шарлотку с яблоками и творогом в духовке при 180°C градусах около 35-40 минут.



ЖУРНАЛ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

Бизнес-центры:

Москва-Сити: «Город столиц», 1	Пресненская наб., 8	Капитал Тауэр	Брестская 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.



Дорогие Дамы и Леди!

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.

Сайт: 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