

# Бизнес Леди <sup>life</sup>

Еще один шаг к успеху

12.2024 - 02.2025

16+

**ЭТИКЕТ**

**РАЗНЫХ СТРАН**

Китай: уважение  
и традиции

**В РЕСУРСЕ**

Как помочь мозгу  
работать эффективно?

**РЕЛАКС-ИНТЕРЬЕР**

В стиле югге

**ЕКАТЕРИНА ЗАЦЕПА**

Основатель и владелица салонов  
**HAPPY PLACE MANICURE**

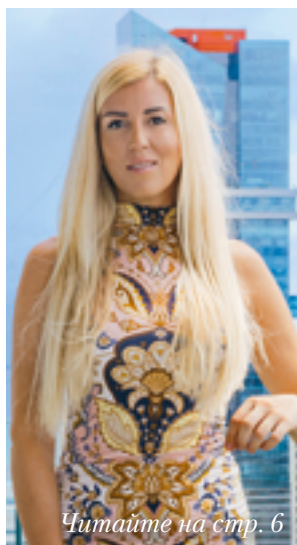




## Елена Денисова

*Нотариус г. Москвы, кандидат  
юридических наук*

*Читайте интервью на стр. 22*



Читайте на стр. 6



Читайте на стр. 25



Читайте на стр. 27



Читайте на стр. 30

В нашем стремительном мире, когда изменения происходят мгновенно, люди, обладающие активной позицией, становятся настоящими проводниками вдохновения. Они не только преодолевают преграды, но и открывают новые горизонты для других. Их уверенность и решимость заставляют многих задуматься о своих истинных возможностях.

Мы все сталкиваемся с рисками, но ведь именно в этих вызовах и кроется бесценный урок: мечты сбываются, если им дать шанс! Вдохновляя окружающих, герои наших интервью показывают, что активная жизненная позиция — это не только про действие, но и про умение слушать, поддерживать и объединять. Их энергия и харизма побуждают людей верить в себя и открывать свои таланты. Они делятся личными историями, способами достижения целей и, что самое важное, своим опытом преодоления трудностей.

В интервью с нашей гостьей Альбиной Иванишиной мы обсудим, как восстановить интерес к точным наукам у детей и молодежи и почему это необходимо сегодня, а также узнаем о ее личном опыте — от увлечения любимым предметом до создания высококачественного оборудования по физике. Юрист в третьем поколении, нотариус Елена Денисова расскажет, какими профессиональными и личными качествами должен обладать человек, защищающий закон и интересы граждан. Также нас ждет встреча с дизайнером интерьеров Вадимом Байгутлиным и его вдохновляющая история о том, как всего за один день можно полностью изменить свою жизнь. Эксперт по зарубежным инвестициям, риелтор Милана Портер поделится секретами работы на международном рынке недвижимости и ответит на вопросы о преимуществах вложений в недвижимость Панама. И мы вновь встретимся с пластическим хирургом Ириной Константиновой, обсудим с ней актуальные тенденции современной пластической хирургии, ее плюсы и минусы. Бизнес-коуч Альбина Нарбулатова расскажет о возможностях удаленной работы из любой точки мира, а героиня обложки этого зимнего выпуска Екатерина Зацепя — о своих главных ценностях в бизнесе и о том, что помогло ей создать уникальное пространство красоты.

Давайте вдохновлять друг друга на поступки, которые способны изменить мир к лучшему и повлиять не только на наши жизни, но и на жизнь всего общества, формируя новое будущее, полное возможностей и надежд.

С благодарностью за доверие,  
главный редактор Елена Гаврилова





## НА ОБЛОЖКЕ



# ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

## БИЗНЕС-ТАЙМ

### МАРКЕТИНГ

- 4 Ничего лишнего! Как оформить  
имейл-рассылку?

### УПРАВЛЕНИЕ

- 8 Ваши конкуренты. Преимущества и уникальность

### ФИНАНСЫ

- 16 Интернет-доход: от новичка до профи

## ПЕРСОНЫ

### ОБЛОЖКА НОМЕРА

- 12 Екатерина Зацепя: «С любовью к миру,  
людям и красоте»

### УСПЕХ

- 6 Милана Портер. От мечты к цели:  
как инвестировать с умом  
22 Елена Денисова: «Главное —  
честность и порядочность!»  
30 Ирина Константинова. Искусство быть хирургом

### БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ

- 19 Вадим Байгутлин. От тепла к уюту,  
от инженера к дизайнеру  
25 Альбина Иванишина: «Люблю педагогику!»  
27 Альбина Нарбулатова: «Умею вдохновлять!»

## ПСИХОЛОГИЯ

### ВОПРОС ПСИХОЛОГУ

- 20 Хочу ребенка, но муж против  
21 Кризис трех лет. Как вести себя с малышом?

## Екатерина Зацепя

*Основатель  
и владелица салонов  
маникюра HAPPY PLACE*

«Когда я открывала свой первый салон, то руководствовалась двумя принципами — профессионализм и глубокие ценности, которые мы могли бы раскрыть здесь своим клиентам. Ценности очень простые: радость, удовольствие, доброта, понимание — опоры, которые мы все ищем в повседневной жизни. У меня получилось создать место, куда приходят, чтобы все это получить.

Я человек эмпатичный и сама как клиент чувствую пространства, что называется, кожей. Поэтому мне легко воспроизвести то, что будет иметь отклик. При этом я использую безграничные возможности дизайна по стилистическому и колористическому оформлению с тематикой дзен. Талантливые художники помогают воплотить задуманное. Каждая деталь в моих салонах имеет значение! И, конечно, я тщательно подхожу к выбору материалов и оборудования для своих салонов. Мы работаем только с качественным продуктом и надежными поставщиками!»

*Читайте интервью на стр. 12*





## СОЦИУМ

- 36 Не сошлись характерами.  
Что говорит наука?

## ОБРАЗ ЖИЗНИ

### КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

- 28 Ресурсность мозга: что поможет ему  
работать эффективно?

### ЭТИКЕТ

- 34 Этикет разных стран.  
Китай: уважение и традиции

### ИНТЕРЬЕР

- 38 Релакс-интерьер: в стиле хюгге

### ВОЯЖ

- 40 Калининград: по следам истории

### СВЕТСКОЕ МЕНЮ

- 54 Вкусный праздник.  
Готовим полезные блюда

## ЛИТЕРАТУРНАЯ ГОСТИНАЯ

### ЛИКИ ИСТОРИИ

- 48 Страницы биографии П.К. Лещенко.  
«А жить так хочется!..»

### ЛАРЕЦ МУДРОСТИ

- 53 «Времена не выбирают...»



# Бизнес Леди<sup>life</sup>

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

Оксана Чиглинцева

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.

*Реклама — это способность чувствовать и передавать само сердцебиение бизнеса в словах, бумаге и чернилах*

*Лео Бернетт*



# *Ничего личного!*

## Как оформить имейл-рассылку?

*Электронной почтой пользуются практически все, и нет ничего удивительного, что почтовые рассылки по-прежнему применяются как средство продвижения. Рекламные письма легко достигают своей целевой аудитории, предоставляя компании возможность постоянно увеличивать число потенциальных клиентов. Но случается, что такие письма сразу отправляют в папку «Спам», не дочитав до конца. Как избежать типичных ошибок составителей электронных рассылок и достучаться до будущих клиентов?*

### **1** **Делайте ставку на личное общение**

Говорить с клиентом от лица компании — не лучшая идея. Увидев в поле отправителя название незнакомой фирмы, человек, как правило, даже не открывает письмо. Чтобы вызвать доверие клиента, необходимо установить с ним личный контакт. Отправителем должен быть конкретный человек: владелец бизнеса, PR-менеджер или другое ответственное лицо. Создав таким образом ощущение личной беседы, вы уже сможете рассчитывать на то, что письмо хотя бы откроют.

### **2** **Четко формулируйте тему**

Авторы рассылок допускают две ошибки: либо формулируют тему в общих словах, так, что потенциальный клиент даже не может понять, что ему, собственно, предлагают («Вот и началась распродажа!»), либо начинают подробно описывать суть предложения («Скидка на эти часы составляет 70%, а если вы приобретете браслет, скидка вырастет до 90%»). Название письма должно быть максимально конкретным и при этом оригинальным («Часы, которые станут идеальным подарком»).





### 3 Демонстрируйте уважение к адресату

Почтовые рассылки часто обезличены, что явно не вызывает у читателей желание приобрести предлагаемый товар. Некоторые авторы, наоборот, демонстрируют фамильярность, обращаясь к клиенту «дорогой» или «дорогая». Лучше всего здесь подходит обращение по имени: клиент обязательно оценит такое внимание.

### 4 Будьте конкретны

Многочисленные подробности, описание деталей акции, упоминание информации из предыдущих рассылок — все это перегружает текст. Если вы не хотите утомить читателя, помните о главной сестре таланта и формулируйте мысли максимально емко. Читателя, которого не заинтересует суть самой акции, не привлечет бесконечным перечислением ее условий.

### 5 Не употребляйте сложные фразы и термины

Изучение многочисленных сложноподчиненных конструкций и трудных для понимания терминов — точно не то, чем бы хотел заняться человек, просматривая почту во время обеда. Чем ближе вы будете к читателю, тем больше шансов завоевать его симпатии. Но и разжевывать информацию не надо: так клиент может подумать, что вы его недооцениваете.

### 6 Следите за грамотностью

Средний уровень грамотности населения оставляет желать лучшего, но это не значит, что вы можете позволить себе пренебрегать правилами. Ошибка или простая опечатка вполне способна вызвать раздражение внимательного читателя и, как следствие, нежелание иметь с вами дело. Поэтому перед отправкой рассылки следует несколько раз проверить текст на наличие ошибок.

### 7 Не делайте акцент на картинках

Яркие картинки всегда привлекают внимание, но в случае с рассылкой они могут испортить все впечатление. Если они плохо подобраны, это может создать диссонанс с содержанием письма. Если их слишком много, читатель потеряет суть самого сообщения. Ни в коем случае не отправляйте клиентам письма с текстом на фоновой картинке. Во-первых, к ярким изображениям многие относятся отрицательно, во-вторых, некоторые сервисы электронной почты просто не позволяют загружать изображения без текста, и вместо информативного письма обнадеженный читатель откроет пустышку.

### 8 Забудьте о видео

В соцсетях люди обожают просматривать видео и GIF-анимацию, но от электронного письма люди ждут прежде всего информации. Предполагать, что двухминутный ролик с демонстрацией грандиозных возможностей вашего нового пылесоса адресат захочет загрузить, очень самонадеянно. Скорее всего, он тут же удалит письмо, если оно вообще до него дойдет и не будет идентифицировано системой как спам.

### 9 Используйте таблицы

Таблица в сжатом виде содержит всю необходимую информацию. Кроме того, это визуальное решение у многих вызывает симпатию, так что не стоит им пренебрегать. У таблицы есть еще один плюс — она загрузится корректно, даже если пользователь изменил настройки почты под свой вкус.

### 10 Пробуйте новое

Люди любят, когда их пытаются удивить, поэтому никогда не повторяйтесь и каждый раз будьте оригинальными! Речь идет как о визуальных элементах (форматах текста, размерах шрифта и т.д.), так и о самом содержании письма. Чувство юмора, неожиданные метафоры, необычная подача — все это получатели рассылки обязательно оценят по достоинству. Одним словом, подходите к делу творчески, но помните о чувстве меры.



# Милана Портер

*У Миланы Портер потрясающая история успеха. Она родилась в Новгородской области (г. Окуловка) в 1987 г. Окончила техникум («бухгалтерский учет»), Международный институт экономики и права («финансы и кредит»). Позже в 2020-м — еще и Пенсильванский университет («позитивная психология»).*

*В 2005 г. переехала в Санкт-Петербург, где успешно работала в инвестиционно-строительной компании: с 2014 г. была управляющей построенного этой компанией жилого комплекса бизнес-класса — приобрела огромный опыт управления недвижимостью.*

*Начало 2020 г. стало переломным моментом для Миланы, связанным с отсутствием новых точек карьерного роста и осознанием необходимости перемен. В поисках себя она отправляется в Таиланд, где ее ждет множество духовных практик, удивительных открытий и начало нового витка в профессии. О возможностях, которые мы сами себе создаем, о внутренних и внешних ограничениях и о надежных инвест-активах, открывающих путь к финансовой свободе и независимости, — читайте в нашем интервью.*



**Милана Портер** — брокер, эксперт по бизнес-инвестициям, недвижимости и иммиграции. Занимается продажей недвижимости на Бали, обучает профессии брокера. Также активно развивает бизнес в сфере недвижимости в Панаме и в других дружественных к России странах.

## От мечты к цели: КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ С УМОМ

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива М. Портер

Милана, за последние 3 года только на Бали вы продали инвестиционной недвижимости на 15 млн долл., а в целом по всем зарубежным локациям — на 25 млн долл. Как удалось стать таким успешным риелтором, что помогло?

1 марта 2020 г. я уехала в Таиланд, где прожила около двух лет, в основном занимаясь духовными практиками. Мне повезло — на островах (Панган и Самуи) во время пандемии ограничения не вводились, в моем распорядке дня были йога, медитации, випассаны, лечебное голодание (по 7 суток). Тогда же я поняла, чем хочу заниматься дальше, — остаться в том же направлении, но больше масштабироваться.

Переехала на Бали, где с 2021 г. начала развивать риелторский бизнес. Прошла обучение у сильных специалистов-балийцев, которые трудятся в этой сфере более 25 лет, изучила индонезийское законодательство в сфере недвижимости и занялась продажей инвестиционных проектов на Бали. Когда мой оборот по сделкам достиг 15 млн долл. за три года, я поняла, что хочу развиваться дальше. Начала активно путешествовать (хотя я турист со стажем — с 2007 г.). Побывала на всех континентах, кроме Австралии. Но в этот раз я не просто путешествовала, а искала страны с лучшими возможностями инвестиций для россиян.

Что открыли для вас эти путешествия? Вы получили ответы на свои вопросы? И какие инвестиции в недвижимость для россиян сегодня наиболее перспективные — для жизни и бизнеса? За 6 месяцев я объехала 21 страну и посмотрела на них именно с точки зрения приобретения инвестиционной недвижимости. Также изучила вопросы ВНЖ, ПМЖ, банковского обслуживания и адаптации для тех россиян, кто задумывается о переезде в другие страны. Я посетила Таиланд, Индонезию, ЮАР, Танзанию (Занзибар), Мексику, Бразилию, Уругвай, Аргентину, Чили, страны Европы, включая Монако.

Если коротко: Европа почти закрыта для россиян, Африка имеет свои нюансы, а вот в Латинской Америке — больше лояльности к россиянам во всех отношениях. В итоге я уже около года живу в Панаме, а на островах Карибского побережья Бокас-дель-Торо развиваю инвестиционный проект — отель 5\* с частной резиденцией.

Чем привлекательна сегодня Панама для иностранцев — кроме теплого климата? Можете рассказать о критериях вашего выбора подробнее?

Здесь комфортный тропический климат и круглый год +30°C, два океана — Тихий и Атлантический — плюс аутентичные острова Карибского моря.



В Панаме очень интернациональная публика. И это супер-безопасная страна относительно всей Латинской Америки, с хорошо развитой инфраструктурой. Большой выбор местных и международных банков делает Панаму Швейцарией Латинской Америки. Государственная валюта страны — американский доллар.

Здесь потрясающий стиль жизни — на уровне Дубая или Монако, но при этом стоимость жизни на порядок ниже. Если для качественной жизни в Дубае нужно ежемесячно в районе 10 тыс. долл., то в Панаме достаточно 3 тыс. долл.

Хочу отметить прямые авиасообщения со многими городами Европы, США, странами Латинской Америки и с большинством островных государств Карибского бассейна. Парк самолетов — современный, с качественным сервисом и пунктуальными вылетами.

Привлекает также легкость открытия банковских счетов и получение ПМЖ за счет инвестиций в недвижимость или инвестиций в бизнес, а также возможность переезда по пенсионной программе. Панама — это офшорная страна и все средства, зарабатываемые за пределами Панамы, не облагаются налогом.

Здесь отличное европейское и американское образование, а также высокий уровень медицины — именно поэтому в стране развит медицинский туризм: очень много людей приезжают на лечение не только со всей Латинской Америки, но и из США и других стран.

**Стать риелтором в России может любой желающий, даже не имея диплома. В США, знаю, нужно получать специальную лицензию. Как сложилось у вас? Ведь вы продаете недвижимость в разных странах...**

В Панаме для операций с недвижимостью нужно обязательное лицензирование как брокера по недвижимости. Выдается лицензия только гражданам Панамы или иностранцам, прожившим здесь более 5 лет. Я пошла по другому пути — организовала свою компанию и наняла сотрудников с необходимыми лицензиями. Также самостоятельно прохожу обучение и получаю сертификаты для работы в сфере недвижимости на рынке Панамы и США.

На Бали дополнительная сертификация и образование не требуется, при этом очень важно знать специфику рынка и индонезийского законодательства для иностранных инвесторов, т.к. большинство объектов — это не собственность, а право долгосрочной аренды.

**Легко ли вы адаптируетесь к новым условиям? Что для вас самое сложное при переезде на новое место?**

Я быстро адаптируюсь там, где благоприятная энергетика и доброжелательные люди — как в Панаме, например.

Сложное — это бюрократические моменты с получением ВНЖ и открытием банковских счетов. Но, к моему удивлению, в Панаме я за неделю получила карточку ВНЖ и открыла личные и корпоративные банковские счета.

**Милана, какую роль ваша профессия и приобретенные за годы работы навыки сыграли в вашей личной жизни?**

Мне это дало уверенность в зарабатывании денег и ведении бизнеса в разных странах, а общение с людьми на разных языках — возможность открытия новых горизонтов в бизнесе и установление международных связей.

**Насколько стабильно чувствуете себя сегодня и что посоветуете тем, кто только стремится к финансовой независимости и грамотным инвестициям?**

Благодаря тому, что я продолжаю медитировать, посещаю випасану и различные духовные практики, которые дают мне сильную интуицию и понимание процессов жизни, у меня есть уверенность в моем успешном будущем — я понимаю, что я в нужном месте и в нужное время. Я бы порекомендовала также заниматься духовными практиками, через них понять, чего вы на самом деле хотите, и следовать своей интуиции. Изучать иностранные языки, получать информацию из разных источников и больше участвовать в международных нетворкингах. Тем более, что все больше нетворкингов переходит в онлайн.

**Какой вы специалист? И почему вас ценят клиенты?**

Для меня всегда были важны структурированность, четкость и правдивость информации, которую я получаю и передаю своим партнерам. Кроме этого, я тщательно проверяю законодательные базы стран, в которых работаю, что дает безопасность и прибыльность в инвестициях. За эти качества меня и ценят мои клиенты.

**Вы можете назвать себя счастливым человеком? И что для вас значит «счастье»?**

Да, конечно. Для меня счастье — это жизнь в гармонии и позитиве с миром, природой и людьми, которые меня окружают.





# ВАШИ КОНКУРЕНТЫ

## Преимущества и уникальность

Сегодня публикуем фрагмент из книги «Стратегия бизнеса». Наш интерес к изданию возник после прямых отзывов собственников бизнеса об их неплохих результатах работы по методикам, изложенным в книге. Готовый пошаговый алгоритм действий — идеальное решение для тех, кто уверен, что изменения в бизнесе необходимы, но в силу разных причин пока не готов привлечь бизнес-консультанта.

### 1. Взгляд глазами клиентов

Сравните свой бизнес с конкурентами. Это один из моих любимых инструментов, позволяющий увидеть «карту рынка». Мы рассмотрим его в двух измерениях:

Опять же, если вы работаете на разных рынках, возможно, есть смысл провести этот анализ для каждого из них отдельно.

По горизонтали — ваша компания и ваши конкуренты. Берите основных — тех, с кем вы сталкиваетесь в соревновании, между кем

Требования клиентов	Компании				
	Ваша компания	Конкурент 1	Конкурент 2	.....	Конкурент N
Ассортимент					
Цены					
Репутация					
.....					



ваши клиенты действительно делают выбор. Если есть группы конкурентов, схожих между собой — например, китайские производители NoName или гаражные автосервисы, их тоже запишите. Иногда бывает интересно взять для сравнения известную национальную или международную компанию, которая пока гораздо мощнее вас.

Отдельно стоит сказать про непрямых конкурентов. Например, один наш клиент производит приборы медицинского назначения. Если исходить из основной потребности клиентов, которую они удовлетворяют (быть здоровым), с ними конкурируют не только другие приборы разных производителей, но и многие направления официальной медицины, фармацевтика, традиционная народная медицина (разных стран), современные подходы, пока не получившие в нашей стране официального признания (остеопатия, гомеопатия и др.), спорт, йога, иногда — психотерапия и т.д.

**Илья Бирюлин:** «Я занимаюсь фильтрами для воды — как бытовыми, так и промышленными — и всегда четко понимал и понимаю, что клиент покупает не фильтр, а решает проблему получения чистой питьевой воды. И у него есть как минимум три пути: пользоваться фильтром для очистки воды, покупать воду с доставкой (бутыли 19 литров) или покупать воду в магазине. Поэтому мы конкурируем не только (и не столько) с другими продавцами фильтров для воды, но и со всеми, кто решает эту проблему клиента».

По вертикали — **требования**, которые клиенты предъявляют к вам и вашим продуктам. Вы уже определяли их в одном из прошлых заданий, не так ли?

Иногда записывают такие требования, как **качество** и **сервис**. Пожалуйста, не пишите их в таком виде — эти понятия хоть и важные, но очень общие. По международному определению «качество — степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям» (Из стандарта ГОСТ Р ИСО 9001—2015). То есть оценка качества всегда субъективна и зависит от многих факторов. Что для одного клиента хорошо, для другого может быть плохо или не столь ценно. Как говорится, «что русскому хорошо, то немцу — смерть».

Сервис — также очень емкое понятие. В него можно включить, к примеру, *удобство расположения офиса или склада, часы работы, вежливость сотрудников, работу с рекламациями и т.д.* Поэтому, если качество и сервис важны для ваших клиентов (да неужели!), раскладывайте их на четкие составляющие.

Еще раз напомним: некоторые требования относятся к вам как к компании (например, репутация), а некоторые — к вашим продуктам: *ремонтпригодность, совокупная стоимость владения (в какую сумму обходится не только покупка некоего товара, но и все затраты, связанные с его использованием в течение определенного периода) и пр.*

Рекомендую составить обширный список конкурентов и требований клиентов. А затем — выделить главные. Не более 5-7 конкурентов и 20 требований. Иначе вы будете делать это задание очень долго, увязнете в деталях.

Теперь влезьте в шкуру своих клиентов и **оцените** свой бизнес и продукты с их точки зрения. Будьте **честны** и объективны: без розовых и черных очков.

**Людмила Прит:** «Порой попытки продавца объяснить действия и логику клиентов, додумать за них приводят к существенным ошибкам, которые ведут компанию к краху. Поэтому не стоит пренебрегать сбором информации извне: от друзей, из книг жалоб, сайтов с отзывами и т.п.»

**Михаил Рыбаков:** «Конечно! Компании важно постоянно «держать уши открытыми» — слушать и слышать, что о ней говорят клиенты и вообще рынок. Для этого полезно регулярно спрашивать клиентов, что им нравится, а что нет, сделать удобную форму отзыва на сайте, вести страницы в соцсетях, следить за отзывами, рейтингами и т.д.<sup>1</sup> Это помогает также системно улучшать работу бизнеса»<sup>2</sup>.

Если участники команды дают очень разные оценки, это, вероятно, говорит о том, что вы пытаетесь сравнить **несравнимое**, измерить среднюю температуру по больнице. Хорошо бы провести анализ отдельно для разных рынков и/или с точки зрения разных клиентских групп.

Как оценивать? Например, по обычной **пятибалльной шкале**, к которой мы привыкли еще в школе: 5 — оценка, которую вы ставите лучшей компании в данной «номинации», 1 — худшей. Если какая-то характеристика отсутствует у той или иной компании, продукта (*мобильное приложение, круглосуточная поддержка и пр.*) — поставьте прочерк. Если вы не знаете, что поставить, пусть ячейка пока останется пустой.

Часто в ходе этой увлекательной азартной работы команда понимает, что многого не знает. Что ж, хороший повод узнать! Например, *походить по сайтам конкурентов, а возможно, и «поиграть» в тайных покупателей*<sup>3</sup>. Только ограничивайте масштаб задачи — иначе она может потребовать бесконечно много времени и сил.

## 2. Сравнение бизнесов по внутренним параметрам

Иногда бывает полезно сравнить себя с конкурентами по тому, как бизнес устроен изнутри. Например, *у кого лучше выстроены бизнес-процессы, профессионален коллектив, более здоровая атмосфера в команде, кто более финансово устойчив и т.д.*

Оформить это лучше в виде отдельной таблицы, где по вертикали вы перечисляете факторы, значимые для вашей компании и отрасли. Оценки ставите глазами не клиентов, а, скорее, собственника и/или генерального директора.





### 3. Выводы

Первый вывод — это ваше **уникальное торговое предложение, УТП**. То есть понимание того, **в чем вы действительно лучше конкурентов**, в чем ваша «фишка». УТП — один из китов, на которых держится бизнес.

Понимание УТП позволяет компании быть более осознанной, эффективно взаимодействовать с рынком. УТП — это то, какой запомнит клиент вашу компанию на фоне прочих, например:

- «работают быстрее всех»;
- «самая грамотная команда»;
- «самая удобная доставка».

Как понять свою уникальность? Внешне это очень просто. Найдите строки, в которых (честные!) оценки вашей компании и/или продуктов глазами клиентов выше, чем у всех конкурентов. *К примеру, самый широкий ассортимент, или способность выполнить любые самые сложные заказы, или соблюдение обещанных сроков и т.п.* Это и есть ваши сильные стороны, **конкурентные преимущества**. Если они есть — прекрасно. Если нет, нужно их создать. В крайнем случае — в качестве временной меры придумать псевдо-УТП и работать над созданием реального. Например, вспоминается фраза из рекламы: «пиво с пробкой». Как будто у других производителей пробок на пиве нет... Рынок платит вам именно за **сильные стороны**. Определите их и постоянно усиливайте, а также используйте при взаимодействии как с рынком в целом, так и с отдельными клиентами. На основе УТП создают рекламные тексты и фразы для общения сотрудников с клиентами. УТП — основа, суть. Тексты — его обертка. Если обертка пустая, клиенты быстро это поймут и разочаруются.

У компании нет цели стать лучшей по всем параметрам. Это требует огромных ресурсов и все равно нереально. Если видите, что по каким-то параметрам вы сильно хуже конкурентов — подтяните их до среднерыночного уровня, приемлемого для клиентов, не до совершенства.

**i Идеальное УТП** лежит на стыке нескольких факторов.

- Оно ценно для ваших клиентов.
- Оно проверяемое: клиент может убедиться в его истинности.
- Оно близко по ценностям вам — собственникам и топам.
- Выгодно для вас, работает на ваши стратегические цели.
- Оно надежно, устойчиво и долгосрочно — конкурентам сложно его скопировать. Так, если вы дадите клиентам самые низкие цены, другие игроки (особенно крупные) могут устроить демпинг и переиграть вас, сделать ваш бизнес убыточным. К тому же вести бизнес с низкой прибылью — мало смысла и удовольствия, он неустойчив к рыночным бурям.
- Сложно повторить, например, хорошо работающие процессы, живую корпоративную культуру, дух команды.



Пример УТП на этикетке продукта «Вимм-Билль-Данн»: «Свежее молоко с проверенных ферм», далее раскрывают и доказывают эту мысль.

Насколько УТП соответствуют критериям? Возможно, для выходов на новые рынки и группы клиентов вам нужно создать новые УТП или доработать нынешние.

Какие еще выводы можно сделать из конкурентного анализа, что предпринять?

- Спланировать действия по развитию сильных сторон и их трансляции рынку, по закрыванию дыр.
- Решить, на кого из конкурентов вы хотите равняться, чему поучиться у него. Бывает здорово обозначить для себя и команды сильного соперника — и выиграть у него. Особенно если сначала это казалось малореальным.
- Возможно, вы захотите сотрудничать с кем-то из конкурентов, например — размещать его заказы на своем производстве в высокий сезон, если есть свободные производственные мощности.
- А какую-то компанию захотите купить. В кризисы такие возможности открываются чаще.
- И так далее.

По сути, анализ конкурентов позволяет увидеть рынок и свое место в нем.

**Илья Евстрин:** «Когда исчерпали резервы экстенсивного роста, пришлось больше анализировать, узнавать конкурентов, в том числе их поставщиков. Под разными предложениями я встречался с ними, ездил на заводы. Главным образом хотелось найти их слабые стороны, которые можно было бы использовать для продажи своего продукта. Объехав более 50 заводов, заметил, что уже не отношусь к ним как к конкурентам, а вполне искренне интересуюсь их продуктом, историей, методами работы, у кого-то даже корпоративной идеологией и так же искренне рассказываю о себе и нашей компании. Стратегия постепенно менялась, и сейчас мы сотрудничаем уже с девятью заводами и еще с парой десятков изготовителей поддерживаем постоянный контакт».

Со временем меняются не только отдельные конкуренты, но и рынок в целом. Поэтому конкурентный анализ нужно время от времени

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

**Проведите конкурентный анализ. Выявите свои УТП. Сделайте другие выводы. Спланируйте свои действия.**

*Выполните эту работу максимально честно. Она может оказаться как вдохновляющей, так и разочаровать команду. Взгляните правде в глаза, при этом сохраните в себе и других людях настрой на дальнейшие шаги.*

*Хотите что-то изменить в видении?*

обновлять, а иногда и **делать заново**, с нуля. Кстати, часто на сессиях мы сталкиваемся с ситуацией, когда компания вроде как исследовала конкурентов (да и вообще рынок), но в реальности не знает его: живет в иллюзиях, или сведения устарели, или рынок изучал внешний подрядчик, или штатный сотрудник, который уже не работает в компании и т.п.

А чаще всего успех компании долгие годы держался на чуйке (неосознанном опыте и интуиции) собственников и топов. Но рынок сильно поменялся, усложнился, бизнес вырос. И чуйки руководства уже недостаточно.

**Александр Межевов:** «Елка всегда была главным атрибутом новогоднего оформления — мы конкурировали в основном с производителями искусственных елей. А сейчас ситуация стала меняться, картина конкурентного поля выглядит иначе. Конкурентами стали компании, занимающиеся комплексным оформлением территорий, потому что ель перешла в другую категорию и стала просто одним из элементов оформления».

\* \* \*

Будьте **этичны** по отношению к конкурентам, договаривайтесь с ними о правилах игры и их соблюдении. Например, на некоторых зрелых рынках принято явное или неявное соглашение — не переманивать сотрудников друг у друга. Известно «золотое правило нравственности»: «Относись к людям так, как хочешь, чтобы относились к тебе». Стратегически это очень выгодно.

*Михаил Рыбаков, бизнес-консультант, психолог, основатель команды «Михаил Рыбаков и Партнеры».*  
Сайт: [trybakov.ru](http://trybakov.ru)

## Примечания к статье

1. См. п.8.1 «Оценка удовлетворенности клиентов» и п.8.2 «Работа с недовольствами и рекламациями клиентов» в книге «Как навести порядок в своем бизнесе».
2. См. п.13.10 «Чтобы проблема не повторилась» и п.13.11 «О пользе обратной связи» в книге «Бизнес-процессы: как их описать, отладить и внедрить».
3. *Mystery shopping* — поход по конкурентам (или магазинам своей компании) под видом клиентов с целью понять их особенности для сравнения, внедрения у себя лучших практик, отстройки и пр. См. п.8.3 «Бенчмаркинг» в книге «Как навести порядок в своем бизнесе».

# «С любовью к миру, людям и красоте»

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива Е. Зацепы

*Любой бизнес, а тем более женский, является зеркальным отражением его владельца. Наша гостья Екатерина Зацепя, основатель и владелица уютных и профессиональных салонов маникюра HAPPY PLACE, знает это как никто другой. Сеть ее салонов и внешне, и внутренне, заметно выделяется среди других. Особую атмосферу и индивидуальный подход к каждому клиенту подтверждают и многочисленные отзывы. Все в этом бизнесе продумано тщательно и с большой любовью к миру, людям и красоте.*

**Екатерина, какие главные ценности вы хотели отразить в своем бизнесе и почему решили создать именно пространство красоты?**

Я убеждена, что оформление пространства — это симбиоз внешнего оформления и внутреннего проявления. И большая ценность кроется именно во внутренних ощущениях. Мне очень созвучна мудрость Лао-цзы:

*«Самое ценное в кувшине не материал, из которого он сделан, а пустота внутри, которая позволяет этот кувшин применить... Не стены, крыша и отделка дома, а пространство внутри, позволяющее в нем жить... Ценность видимого — в невидимом...»*

Когда я открывала свой первый салон, то руководствовалась двумя принципами — профессионализм и глубокие ценности, которые мы могли бы раскрыть здесь своим клиентам. Ценности очень простые: радость, удовольствие, доброта, понимание — опоры, которые мы все ищем в повседневной жизни. У меня получилось создать место, куда приходят, чтобы все это получить.

Я человек эмпатичный и сама как клиент чувствую пространства, что называется, кожей. Поэтому мне легко воспроизвести то, что будет иметь отклик. При этом я использую безграничные возможности дизайнера по стилистическому и колористическому оформлению с тематикой дзен. Талантливые художники помогают воплотить задуманное. Каждая деталь в моих салонах имеет значение!

И, конечно, я тщательно подхожу к выбору материалов и оборудования для своих салонов. Мы работаем только с качественным продуктом и надежными поставщиками!

**При бережной и внимательной работе с клиентом хороший мастер — еще и хороший психолог. Как вы подбираете сотрудников для салонов, есть ли особые требования к ним?**



Процесс подбора персонала — самая творческая и интересная часть работы. После изучения профессиональной подготовки мастера мы можем увидеть неочевидные, на первый взгляд, моменты и оценить авторский подход каждого специалиста. В этом основная особенность моих салонов: у нас нет жестких регламентов, мы активно поддерживаем авторские начала своих мастеров. Наши салоны для них — хорошая возможность проявить



творчество, художественные навыки. А секретный ингредиент — внутренняя гармония мастеров, их цельность, комфорт. Только с таким балансом мастер становится для клиента профессионалом: понимает его эмоции, наполняет позитивом, относится к нему с открытым сердцем.

Атмосфера, которую встречают клиенты салона, поддерживается и внутри коллектива. Она влияет и на хорошее настроение мастера, и на его ресурсность для клиента.

Быть эмпатичным к клиенту — самая трудная задача, которую мы ставим перед своими специалистами на протяжении всего периода работы. Девочки — большие молодцы! У них невероятно сложная задача: быть внимательными в течение всего дня.

При подборе сотрудников не существует универсального способа принятия решения. Увидев что-то особенное в человеке, мы внутренне чувствуем, всматриваемся, оцениваем отношение к людям, искренность намерений, желание нести красоту в мир — это и есть миссия наших салонов. А особенное есть в каждом. В чем мы из раза в раз убеждаемся, когда встречаем новых мастеров. И, конечно, хороший мастер — это хороший психолог!

#### **А какой вы руководитель?**

Прежде всего я женщина. Мои жизненные ценности отражаются в том, какой я руководитель. Как и везде, на работе слушаю сердцем! Знаете, иногда встречаешь человека и понимаешь, что эта встреча — дар. Я делаю жизнь вокруг себя красивой и живу в гармонии с энергией любви, поэтому могу ориентировать в данном направлении любого. Умею восхищаться и восхищаться сама (*Улыбается — Прим.авт.*).

Например, я восхищаюсь смелыми, идейными и мудрыми людьми. Жизнь — это пространство возможностей, поэтому и на работе я действую мягко, но смело и с достоинством! Могу утереть слезы, а могу и призвать к дисциплине. Моя эмпатичность и здесь со мной: я чувствую людей, их вовлеченность и стараюсь дать им все, что важно именно в данный момент. Людям свойственно подстраиваются под то, что мы о них думаем. А я слышу, вижу внутреннюю красоту девочек — и они ее раскрывают.

В моей работе мне помогает простая, но очень глубокая фраза:

*«Знать, как действовать — половина дела. Другая половина — знать время, когда совершать действия»*

*Иван Ефремов «Таис Афинская»*

#### **Случаются ли спорные ситуации с клиентами? Или «Клиент всегда прав»?**

Мой друг и учитель Ангела подарила мне такие слова: есть на кого положиться, есть об кого учиться и есть от кого расти... Я очень ценю, что у меня все перечисленное есть. Ведь именно это и помогает мне решать спорные ситуации.

Мы все знаем, что в сфере услуг споры очень распространены. Конечно, нам бывает непросто. Мы ценим наших гостей и стремимся понять и исполнить их желания, даже необычные. Но иногда клиенту нужна помощь и он не знает, чего хочет. Тогда мы выясняем все вместе — благо, команда у нас шикарная. Все подобные процессы проходят легко, в теплой обстановке, где царит понимание. Это помогает сглаживать острые углы.

Одно могу сказать точно — у нас нет никаких скриптов или стандартных ответов. К каждой ситуации мы подходим индивидуально, в каждом госте видим человека со своими эмоциями, стремимся понять и встать на его место.

**Знаю, что вы сторонница здорового образа жизни, — это заметно и по выбору косметики для ваших салонов, и по угощениям для клиентов... Если не секрет, как давно вы придерживаетесь ЗОЖ?**

Очень давно. Пожалуй, тема здоровья и правильного отношения к телу волновала меня всегда. Мои родители вели активный образ жизни и подарили мне множество уроков. А в 90-х после рождения дочери я начала свой активный путь к дисциплине и чистоте. Я видела, как такой образ жизни влияет на мой уровень энергии, настроение, на мое физическое тело.

Хотя форматы ЗОЖа тех времен отличались от современных, они тоже отлично работали. Мы танцевали, ходили на степ, голодали и ели здоровые (как тогда думали) хлопья «Фитнес». Сегодня придерживаться культуры здорового образа жизни еще проще: есть большой выбор правильного питания, прекрасные опытные тренеры, учителя.

#### **Вы также практикуете цигун и йогу — чем они привлекли вас?**

С йогой меня познакомил муж (а я привела мужа в цигун — все мы друг для друга). И тогда мне, человеку сверхактивному, она показалась очень скучной практикой (*Улыбается — Прим.авт.*). Порой мы не знаем, для чего оказались в каком-то месте, а позднее безгранично благодарны за то, что нас направили именно сюда. Так сложилось у меня с йогой и цигун. Именно благодаря практикам я научилась слушать сердцем, видеть и уважать циклы жизни, быть в настоящем.





Быстрый темп современной жизни замыливает взгляд. С практикой можно вернуться в настоящее и замедлиться. Плавные движения дарят новое, более качественное видение жизни: весь мир и каждая ситуация в нем становится объемнее, четче. Когда практика заканчивается и ты выходишь в город, ты несешь эти ощущения с собой.

С практиками все приходит в равновесие: и внутреннее, и внешнее. Я очень тщательно им училась. И теперь ясно понимаю, что я больше, чем просто ум. Я открыла новый уровень чувствования. В конце концов, это еще и отличная форма, и здоровье.

**Красивый бизнес требует большого вложения сил. Что еще вам помогает восполнять запас жизненной энергии?**

Я счастливый человек, т.к. знаю секрет восполнения ресурса: доброе расположение духа и безусловная любовь в сердце. Также это медитации, питание, аромапрактики и понимание планетарных циклов.

Еще мой главный вдохновитель и друг — мой муж. Невероятно активный и свободный человек. Заядлый путешественник. Я только возвращаюсь из одного путешествия — уже пора собирать чемоданы в следующее. Конечно, это дарит много эмоций, разнообразия и впечатлений, что важно для меня. Мы очень близки и можем обсудить абсолютно любую ситуацию. Можем и не соглашаться друг с другом, но это не помеха отношениям. Каждый придерживается заповеди: «Люби то, что есть: «Не требуется двух людей для того, чтобы брак был счастливым. Требуется только один человек — ты!» Помимо любимой семьи, я окружена и друзьями. У меня много прекрасных единомышленников, встречи с которыми заряжают меня энергией надолго. Вместе нам хорошо везде: мы гуляем, ходим на интересные события в городе, посещаем ретриты. Я просто обожаю ретриты! Для меня это точка большой сборки, где каждый раз выходишь на более высокий уровень.

Есть и способы, так сказать, самостоятельного восстановления. Люблю проводить время на природе — это моментально восстанавливает силы. Дома использую эфирные масла (высококачественные). Они могут расслабить и, наоборот, моментально настроить на рабочий лад, если надо решить срочную задачу.

**В вашей копилке путешественника — немало красивых мест. Какие поездки запомнились как самые яркие и в какие локации вам хотелось бы вернуться?**

Да, мой муж, организатор всех наших поездок, позаботился о моей копилке путешественника. Вместе мы посетили более 33 стран, но большинство самых ярких впечатлений подарила нам Россия. Одно из таких мест силы для меня — Шумак в Бурятии. Просто сказка в полной тишине, где ты — это всё. Там ты будто растворяешься, распадаешься на атомы... Удивительные ощущения, я бы находилась там бесконечно. Дышала, сидела, наблюдала, слушала. Мое идеальное место силы часто довольно простое, но там обязательно есть горы, вода, хвойный лес и тишина. В тишине можно услышать самое главное.

**Назовите три ваших черты характера (или навыка), которые помогли вам добиться успеха в личной жизни и профессии?**

Для меня успех не определенная конечная точка. И я бы не хотела, чтобы читатели думали, смотря на меня, что можно дойти до какого-то условного предела и объявить себя успешным. Жизнь — это путь, который я прохожу. И, конечно, у меня есть качества, которые помогают мне идти вперед смело и с любовью. Я невероятно эмпатична — соответственно, гибка в общении с людьми и в принятии решений. К тому же у меня отличные интуиция и вкус. Это все помогло создать пространства красоты, в которые люди хотят возвращаться. При необходимости умею осваивать и новые навыки — легко обучаюсь.



### Можете ли вы назвать себя счастливым человеком?

Безусловно! Хотя слово «счастье» многогранно и для каждого человека имеет свой смысл. Для меня, например, это не просто состояние непрекращающейся эйфории и сплошного удовольствия. Сама жизнь — счастье. И все в ней прекрасно. Иногда нам радостно, и это счастливый момент. А в другое время — грустно, но этот момент тоже счастливый. Я принимаю все оттенки удивительной жизни.

*«Думать, что кто-то другой может сделать тебя счастливым или несчастным, — просто смешно»*

*Сиддхартха Гаутама (Будда)*

На самом деле рецепт счастья прост, и его сформулировали в Тибете много веков назад: «Все секреты долгой и счастливой жизни: есть в два раза меньше, гулять в два раза больше, смеяться в три раза чаще, любить всегда!»

### Какой самый смелый поступок вы совершали в жизни?

Я перестала противостоять реальности. Перестала убегать. Когда мы перестаем спорить с реальностью, наше поведение становится простым, гибким, доброжелательным и лишенным страха.

Прежде чем смотреть вокруг, важно посмотреть внутрь. Это я и сделала — пошла навстречу себе. Шаг в неизвестность. Конечно, было много сопротивления, непонимания, много вопросов, главный из которых «кто я?». Но когда постепенно появляются ответы, учителя, появляется внутренняя тишина и простая радость, начинает меняться мир вокруг.

### Есть ли у вас планы, которыми вы могли бы поделиться с нами?

Как же без них, хотя век планирования и закончился. В следующем году состоится открытие третьего салона HAPPY PLACE MANICURE. У нас живая развивающаяся команда, а значит, мы можем открывать пространства красоты и души уже на новом, космическом уровне. Атмосфера таких салонов будет еще более глубокой, ведь мы не просто про услуги, мы еще про чувства и ощущения. Другое направление моих идей — работа с дарами природы. Чарующий мир растений дает необыкновенную свободу выражения. Сейчас работаю над авторским продуктом, объединяющим аромамир и астрологию, — это будет гениально! *(Улыбается — Прим.авт.)*.

### Что хотелось бы пожелать читателям?

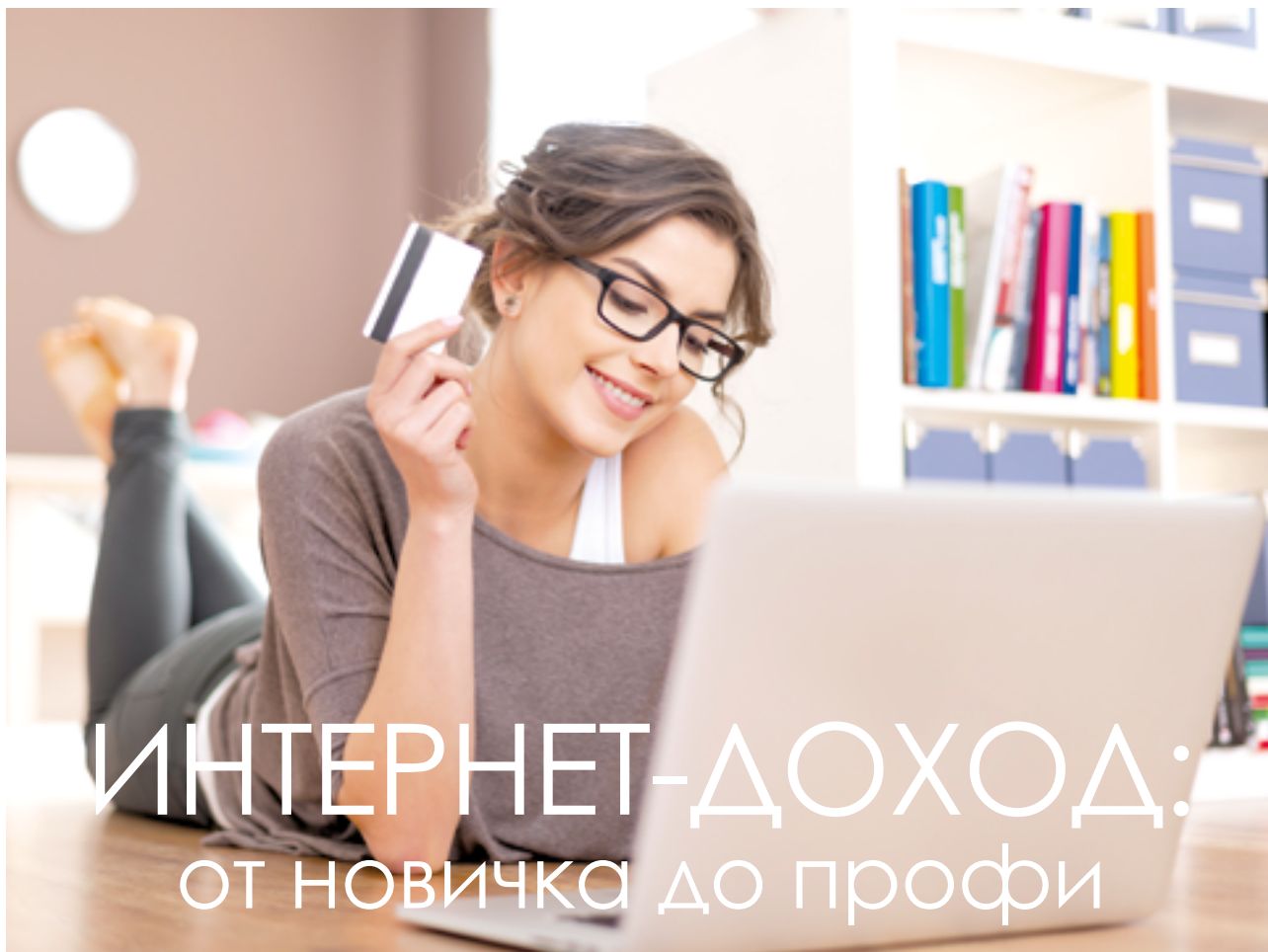
Наш мир, наша жизнь — это спроецированный образ наших мыслей! Улыбайтесь! Дарите добро! Направляйте ум в позитивное русло! Только туда! *(Улыбается — Прим.авт.)*. Для этого — двигайтесь, учитесь новому, танцуйте, путешествуйте. Будьте честны с самим собой! «Если болит душа — лечи тело. Если болит тело — лечи душу».

Какие бы невзгоды ни приходили в вашу жизнь, лучший ответ — любовь. Поверьте, этого достаточно. И тогда вы увидите, как случится магия. Магия жизни!

И конечно, я приглашаю всех в салоны HAPPY PLACE MANICURE. Приходите, чтобы получить удовольствие и доступную роскошь в атмосфере тепла и доброты. Уверена, вы проникнетесь местом и почувствуете наш большой ежедневный вклад в него.



Сайт: [happyplacemanicure.ru](http://happyplacemanicure.ru)



# ИНТЕРНЕТ-ДОХОД: ОТ НОВИЧКА до профи

*Трудовые отношения все чаще переходят на онлайн-формат, поэтому удаленные профессии приобретают большую популярность. Кроме того, с каждым годом появляются новые виды бизнеса. Заработок в Интернете перестает вызывать у людей негативные эмоции и ассоциироваться исключительно с мошенничеством. Зная, как заработать в Сети, можно обеспечить себе независимость, финансовую стабильность и достаточно свободного времени. Начнем с того, что сейчас в Интернете приветствуются индивидуализм и личная экспертность. Иными словами, если вы являетесь (или считаете себя) экспертом в какой-либо области, то пришла пора создать каналы или страницы в интернет-сообществах и рекламировать свои услуги. Итак, каким может быть ваш онлайн-заработок?*

## БЛОГ В «ТЕЛЕГРАМЕ»

Мы недаром вывели этот вариант онлайн-заработка на первое место. «Телеграм» — самый продвинутый мессенджер на сегодня (многие называют его социальной сетью), главная особенность которого — отсутствие ленты новостей как таковой. Рекламные сообщения пользователи получают непосредственно в чате, что повышает конверсию. Каждый диалог здесь — потенциальная сделка. К тому же — в отличие от соцсетей — в этом мессенджере нет необходимости каждый пост сопровождать фотографией. Поэтому создавайте свой канал в «Телеграме», пишите интересные посты про бизнес, инвестиции, криптовалюты, маркетинг, здоровье, IT, продвигайте чужие товары и услуги или предлагайте собственные.

Если владеете навыками программирования, принимайте участие в конкурсах разработчиков приложений, создавайте коммерческие боты, если умеете рисовать — изготавливайте стикеры на заказ.

При всем этом учитывайте следующие особенности:

**Целевая аудитория.** Прежде чем начать продвижение, необходимо определить ключевую аудиторию канала. Это поможет сформулировать контент, который будет интересен и релевантен подписчикам.

**Регулярность публикаций.** Частота выхода постов играет важную роль. Планирование контент-календаря, где учитываются тематические праздники и актуальные события, поможет удерживать интерес читателей.

**Качество контента.** Важно создавать ценный и уникальный контент, который не только информирует, но и развлекает. Инфографика, видео и анимации могут значительно повысить вовлеченность.

**Взаимодействие с подписчиками.** Ваши ответы на комментарии и предложения обсуждений способствуют созданию лояльного сообщества вокруг канала.

**Использование ботов.** Они могут автоматизировать процессы, такие как сбор аналитики или проведение опросов, что делает управление каналом более эффективным.



## ИНТЕРНЕТ-ОБУЧЕНИЕ

Вы можете заняться инфобизнесом (написать электронную книгу, сделать курс видеороликов, организовывать вебинары). Также онлайн-заработок можно осуществить посредством коучинга и консалтинга (по юриспруденции, бухгалтерии, бизнесу, здоровью, психологии, маркетингу). Особую популярность сейчас имеют дистанционные консультации. Репетиторство также пользуется спросом среди интернет-пользователей, особенно у тех, кто приближается к сдаче ЕГЭ, ОГЭ. Начинать можно с объявлений на «Авито» или репетиторских сайтов.

### ! Только на позитиве!

*Позитивные тексты становятся ключевым инструментом привлечения внимания потребителей. Причины очевидны:*

- *Позитивный подход формирует у аудитории теплые и доверительные отношения с брендом, что особенно важно в условиях жесткой конкуренции.*
- *Согласно исследованиям, позитивные эмоции могут значительно повысить вероятность покупки, т.к. создают ассоциации с высоким качеством и надежностью товара.*
- *Позитивные тексты имеют свойство распространяться — читатели делятся такой информацией в соцсетях, что увеличивает охват и делает бренд более заметным.*

## СОБСТВЕННЫЙ САЙТ

Пассивный онлайн-заработок в Интернете можно организовать путем создания собственного информационного сайта. Деньги вы будете получать за клики пользователей. Самыми дорогими нишами в сфере контекстной и баннерной рекламы считаются:

- банковские, страховые, кредитные услуги
- недвижимость
- бизнес
- торговля на бирже
- криптовалюты
- авиабилеты, бронирование отелей
- мебель, дизайн интерьера
- образование

Это значит, что по запросам этих тематик самая высокая стоимость клика. Ваша задача — раскрутить сайт, чтобы на нем регулярно было максимальное количество посетителей и максимальное количество целевых кликов, из чего и будет вытекать ваш суточный онлайн-заработок.

## Востребованные фриланс-профессии:

- *программист (разрабатывает сайты, мобильные приложения, профессиональное программное обеспечение)*
- *SEO-специалист (занимается продвижением сайтов в поисковых системах с помощью внутренней и внешней SEO-оптимизации)*
- *веб-дизайнер (создает, редактирует дизайн-макеты сайтов, логотипы, баннеры, 3D-изображения)*
- *переводчик (знание языков всегда высоко ценится)*
- *удаленный бухгалтер (неустаревающая профессия)*
- *SMM-менеджер (занимается продвижением сообществ в социальных сетях)*
- *видеомонтажер (создает профессиональные ролики для видеохостингов)*
- *интернет-маркетолог (разрабатывает маркетинговые стратегии, анализирует рынок, конкурентов, организует рекламные кампании)*



## ВЕДЕНИЕ БЛОГА В СОЦСЕТЯХ

Возможно, это лучший способ онлайн-заработка без вложений. Достаточно создать аккаунт в популярной социальной сети, выкладывать туда яркие фото, писать короткие, но цепляющие тексты (можно, к примеру, находить в Интернете афоризмы и комментировать их). После того как вы наберете определенное количество подписчиков, вы сможете зарабатывать на размещении рекламы у себя в блоге. Главное — правильно выбрать тему.

Одной из наиболее востребованных тем для ведения блога в соцсети является **здоровье и физическая форма**. Люди стремятся к улучшению качества жизни, и блоги, посвященные фитнесу, правильному питанию и ментальному здоровью, привлекают широкую аудиторию.

Другая горячая тема — личные **финансы и инвестиции**. В условиях экономической неопределенности многие ищут информацию о том, как управлять своими финансами, экономить и разумно инвестировать. Блоги, предлагающие советы по экономии и анализу рынка, становятся особенно актуальными.

**Мода и стиль** также сохраняют свою привлекательность. Многие с радостью рекламируют модные коллекции у себя на странице, выкладывают фотографии в новых образах, делятся позитивными впечатлениями, новыми взаимовыгодными партнерскими отношениями.

Остаются актуальными темами **путешествия и лайфстайл**. Пишите о новых открытиях и интересных моментах ваших поездок — делитесь впечатлениями, эмоциями, обязательно сопровождая их яркими фотографиями.

## Продажи, онлайн-торговля

*Если вы готовы сделать хотя бы небольшие инвестиции в онлайн-торговлю, то они могут в итоге обернуться для вас крупным доходом. Самые перспективные виды интернет-заработка сегодня:*

- **дропшипинг (бады, сувениры, одежда, обувь, гаджеты):** позволяет продавать товары без хранения их на складе
- **перепродажа китайских товаров:** перед работой внимательно изучите площадки для закупок
- **лидогенерация:** важно выбрать тематику, куда выгодно приводить клиентов за проценты: юриспруденция, строительство, медицина



## Партнерские программы

*Партнерские программы по-прежнему популярны и, при наличии определенных навыков, дают неплохой выхлоп. Регистрируясь в партнерских программах компаний или индивидуальных предпринимателей, продвигающих свои товары и услуги, вы получаете партнерскую ссылку, которую вставляете на площадки с целевой аудиторией (собственный сайт или сообщество в социальной сети), и получаете вознаграждение за каждое действие пользователей по вашей ссылке (перешел, сделал заказ). Ссылку желательно снабжать продающим текстом. Сервисы контекстной рекламы помогают монетизировать партнерки, но в них нужно хорошо разбираться, иметь опыт, и не скупиться на вложения при продвижении.*

# От тепла к уюту, от инженера к дизайнеру

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

*Наш гость Вадим Байгутлин, дизайнер интерьера жилых и коммерческих помещений, по образованию — инженер-теплоэнергетик. Он работал в самой крупной энергетической компании страны в должности ведущего инженера. Но однажды решил изменить судьбу — открыть бизнес и стать дизайнером интерьера. Звучит почти сказочно, не правда ли? Но у Вадима все получилось, и довольно скоро!*

**Вадим, что стало главным стимулом для нового старта?**

В один прекрасный день два года назад, получив расчет за работу в 22 000 руб. (в провинции на ТЭЦ зарплаты небольшие), я понял, что с этим содержать семью, а тем более планировать детей — нереально, и начал самостоятельно изучать сферу дизайна интерьера (денег на обучение не было — мы с женой еще выплачивали ипотеку). Изучил, взял бесплатный проект через «Авито», получил 3000 руб. в качестве благодарности — и процесс пошел. На сегодня за плечами — 2 года успешной работы и около 100 проектов (некоторые еще в процессе реализации). При этом я продолжаю работать по специальности в той же должности и организации — некий стокгольмский синдром (*Улыбается — Прим.авт.*).

**Как практически реализуется дистанционная работа? Из каких этапов она состоит, если речь идет о полном пакете услуг?**

Первое и основное — обмерный план. При удаленном формате заказчик отправляет мне данные помещения — и я начинаю работу над проектом. Сначала определяемся с пожеланиями, какой стиль подходит заказчику, затем расставляем мебель. После — определяемся с розетками, освещением. Дальше обсуждаем, какие материалы используем — напольное, настенное покрытия, элементы декора и пр. Все артикулы, магазины предоставляются заказчику. Общение идет посредством мессенджеров или звонков. Если заказ по Башкортостану, я могу выехать на замеры — во всем остальном тот же онлайн-формат. В моем портфолио сегодня — проекты от Южно-Сахалинска до Санкт-Петербурга.



**Ваши клиенты отмечают и вашу невероятную отзывчивость, и оперативность, и доступные цены на услуги. В чем еще секрет такого успешного старта в бизнесе?**

Возможно — в отсутствии профильного образования: в процессе обучения рассказывают, как вести диалог с заказчиком. Я этих деталей не знаю — действую по наитию, представляя себя на месте клиента. Доступность цен связана с той же причиной. В плане оперативности — я разработал алгоритмы процессов создания проекта, поэтому получается все быстро. Делегировать процесс не могу — в команде всего 2 человека: я, дизайнер и супруга — мой SMM-менеджер... В ближайшем будущем я все же планирую получить образование, чтобы стать профессиональнее в своей нише.

**Есть ли у вас любимые запросы клиентов, стили, материалы, цвета? И в каких случаях вы можете отказаться от проекта?**

Любимый запрос от клиентов — это «сделайте современный интерьер по своим предпочтениям», любимые стили — минимализм, контемпорари, джапанди, материалы — природные и их имитация, цвета — оттенки серого, бежевого.

Отказываюсь, если мы с клиентом категорически не сходимся во вкусах. Понятно, что у всех свои предпочтения, и я обычно следую им, предлагая варианты по выбранному стилю. Но это, к сожалению, не всегда приводит к компромиссу. На текущий момент не получилось сработать всего с двумя заказчиками, тем не менее мы с ними разошлись на хорошей ноте — их связал с дизайнером, который работает с похожими форматами.

**Закончите фразу: «Лучшая мотивация для меня — ...»**

Это моя семья — любимая супруга и недавно родившаяся дочка. И родители — именно они заложили в меня качества, благодаря которым я пришел к тому, что сейчас имею и кем являюсь.



Tel/WhatsApp/TG: +7 (987) 091-45-03  
VK: design\_by\_vadim\_b



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



## Хочу ребенка, но муж против

**?** *В нашей семье возникла сложная ситуация. Я очень хочу второго ребенка, но мой муж категорически против. Мне кажется, что его нежелание связано с психологическими аспектами. Можете ли вы помочь нам решить нашу проблему, если мы будем приходить к вам вместе? И как мне уговорить мужа выделить время для обсуждения этого вопроса?*

**А. К.** Я думаю, вам самой в первую очередь надо определиться перед посещением психолога: вы хотите решить конфликт с мужем, найти (даже если сейчас это кажется невозможным) оптимальное для вас обоих решение, с которым вы оба согласитесь, по крайней мере, на определенное время, или вы хотите уговорить мужа поменять его позицию «руками» психолога?

Мне часто приходится сталкиваться с тем, что один человек хочет изменить другого с моей помощью, но, к счастью или к со-

жалению, это невозможно. И взрослое отношение к проблемам между партнерами при конфликте интересов — это желание обоих достичь компромисса.

Конечно, если ваш муж хочет жить в мире с вами, решить конфликтную ситуацию, вам имеет смысл прийти к семейному психологу вдвоем. Ему нечего опасаться, ведь специалист будет помогать вам найти общее решение, а не помогать вам уговорить его согласиться на рождение ребенка. Можно обратиться к психологу и каждому по отдельности.



## Кризис трех лет Как вести себя с малышом?

**?** Нашему сыну Павлику 3,5 года. Мы живем втроем: я, муж и ребенок. Он у нас поздний, и мы его очень любим. Я понимаю, что сейчас у сына кризис трех лет. Но в последнее время Павлик стал совершенно неузнаваемым. Он постоянно капризничает, кричит и устраивает истерики по любому поводу. Стал жадным, обзывает окружающих и даже может замахнуться на близких. На любые замечания реагирует слезами и истерикой. Слова «нет» для него просто не существует. Если в магазине он не получает то, что ему понравилось, реакция та же: слезы и крики... В детском саду наблюдаются аналогичные проблемы. Пожалуйста, подскажите, как нам с ним обращаться?

**А. К.** Вера, тут нет единого рецепта, как вести себя с ребенком. Многое зависит от характера малыша, его энергетики, темперамента, привычек, того, как вы раньше вели себя с ним и как он сам вел себя до того, как «стал неузнаваем». В какой ситуации он воспитывался раньше и в какой ситуации он находится сейчас, менялась ли она (ясли, переезд, количество времени, проведенное с родителями, со сверстниками, с няней и так далее). Все ли его близкие люди — мама, папа, дедушки, бабушки, крестные, друзья семьи — были рядом с ним с рождения, или кто-то, наоборот, появился в последнее время... Большое значение имеет то, как вы реагируете на его истерики, слезы, гру-

бость, и как реагируют другие близкие люди. Есть еще огромное количество факторов — все не перечислить. Вы можете не заметить кризис трех лет, если ребенок не встречает сопротивления в своем развитии.

Конкретные рекомендации здесь дать может только детский психолог, которому важно не только пообщаться и поиграть с малышом, но и поговорить с вами, посмотреть, как ребенок себя ведет в вашем присутствии, а как — без вас: с психологом, например.

Так что ответы на ваши вопросы сможет дать только детский психолог после консультации.

# Елена Денисова

*Нотариус — важная фигура в правовой системе, вокруг которой ходит немало мифов. Рассказать о своей далеко не простой работе мы попросили профессионала с более чем 30-летним опытом работы, юриста в третьем поколении, к.ю.н., нотариуса г. Москвы Елену Денисову. Что помогает обеспечивать высокое качество нотариальных услуг и защиту прав граждан, какое место в работе нотариуса занимают вопросы этики и профессионального поведения и к чему должны быть готовы начинающие специалисты — узнаем из интервью.*

«ГЛАВНОЕ —  
*честность и порядочность!»*

Интервью: Е. Зинченко Фото: из архива Е. Денисовой

**Елена, в любимую профессию приходят по-разному — одни готовятся к ней с детства, другие — долго ищут себя путем проб и ошибок. Как сложилось у вас?**

Все довольно просто. Я юрист в третьем поколении, поэтому выбор будущей профессии был очевиден. Когда долгими семейными вечерами других разговоров, кроме как о юриспруденции, не слышишь (родители постоянно что-то обсуждали, советовались друг с другом), то впитываешь это с детства — я всегда знала, что буду юристом, и хотела им быть. Знаете, как дети говорят: как мама, как папа... И по сегодняшний день родители, которые, несмотря на свои 80+, ведут активный образ жизни (папа до сих пор работает), остаются для меня примером! Мой 24-летний сын тоже юрист (*Улыбается — Прим. авт.*), и нам тоже с ним всегда есть что обсудить по теме профессиональной деятельности. Такая вот преемственность поколений.

**Кроме получения базового юридического образования и глубоких знаний в области гражданского, семейного, наследственного права, какие основные ступени ждут тех, кто мечтает стать нотариусом?**

Начну с того, что даже базовое юридическое образование должно быть получено только в вузе с государственной аккредитацией. Если совсем коротко, то претендентов ждет:

1. *Прохождение годовой стажировки у нотариуса (если стажер ранее работал сотрудником нотариуса, ему будет легче на этом этапе).*

2. *Сдача квалификационного экзамена для получения лицензии на право нотариальной деятельности.*

3. *Конкурс для назначения на должность нотариуса. В Москве и большинстве регионов России количество должностей нотариусов квотировано, а желающих гораздо больше.*

Каждый из этапов имеет свои нюансы и сложности, поэтому в целом путь не простой и тернистый. Что вполне объяснимо — нотариус не просто высококвалифицированный юрист с глубокими знаниями, а должностное лицо, совершающее нотариальные действия от имени Российской Федерации. А это высочайшая степень ответственности.

**Чем главным, на ваш взгляд, должен обладать профессионал, стоящий сегодня на страже закона и интересов граждан? И какие личные качества помогли вам достичь успеха в профессии?**

Прежде всего — честность и порядочность в соблюдении закона при принятии решения о возможности совершения нотариального действия. Также важна беспристрастность при исполнении своих служебных обязанностей — не быть ни на чьей стороне, а руководствоваться в своих действиях только законом. И, пожалуй — любовь к своему делу. Когда дело делается с любовью, люди это чувствуют! В противном случае все превращается в рутину. Любого клиента должен быть уверен, что он получил или получит в рамках закона защиту своих прав и решение своей проблемы, и при этом у него останется стойкое желание в будущем обратиться вновь



именно к тебе. Ты должен стать для гражданина или юридического лица неким гарантом его защищенности в непростом правовом поле сегодняшнего дня.

Мне помогло прийти к успеху упорство, граничащее почти с упрямством, и целеустремленность. Эти два качества позволили не сдаваться, когда казалось, что уже сил нет ни на что, и хотелось все бросить! *(Улыбается — Прим.авт.)*

**В последнее время появляется много законов и уточнений — чего стоят только нововведения в сделках с недвижимостью! Вы проходите обучение, чтобы быть в курсе всех изменений? Обязательно!** Начну с главного: в соответствии с законом нотариус обязан проходить курсы повышения квалификации, на которых освещаются и анализируются все законодательные новшества. Также на регулярной основе проводятся обучающие лекции, вебинары, круглые столы. Ну и, безусловно, нотариус ежедневно отслеживает изменения законодательства — иначе просто невозможно работать!

Хочу сказать, что руководством Федеральной нотариальной палаты (ФНП) и Московской городской нотариальной палаты (МГНП) этому вопросу уделяется очень большое внимание.

**Насколько профессия нотариуса психологически трудна? Всегда ли удается контролировать эмоции?**

Очень трудна. По статистике, профессия нотариуса входит в десятку самых эмоционально выгораемых профессий, что вполне объяснимо, — общение с большим количеством людей всегда эмоционально затратно. Тем более, что не всегда возможно сделать то, что хочет клиент. И тогда необходимо доступным языком и в спокойном тоне объяснить ему причины, основываясь на закон. С опытом это становится гораздо проще. Умение контролировать свои эмоции — еще один показатель высокого уровня профессионализма, к которому нужно стремиться. Желание быть в своих же глазах профессионалом с большой буквы позволяет оставаться спокойным в самых непростых ситуациях.

**Как вы оцениваете довольно стремительное развитие цифровых технологий и переход на электронный документооборот — работа стала более эффективной? Есть сложности?**

Положительно оцениваю! Это объективная реальность, за которой будущее, — нужно встраиваться и идти. И хотя нотариат — больше все-таки про живое общение с клиентом, мы успешно используем цифровые технологии. Они во многом упрощают людям жизнь: можно проверить подлинность доверенности по QR-коду, передать документ в электронном виде в другой регион, заключить дистанционную сделку, когда покупатель сидит у нотариуса в Москве, а продавец — у нотариуса во Владивостоке! И никому не надо куда-то лететь — тратить время и деньги.

Конечно, как на любом новом пути, есть определенные сложности, но мы их проходим. И в этом большая заслуга нашего руководства, которое делает все для решения возникающих проблем.

**Кроме руководства и организации работы нотариальной конторы, вы принимаете активное участие в общественной жизни МГНП, в том числе передаете опыт и читаете лекции**

**стажерам. Что можете сказать о начинающих специалистах — в чем они другие?**

Как правило, начинающие специалисты — это молодые люди «цифрового поколения». Они более гибки и восприимчивы к переменам, особенно касающихся информационных технологий.

**Елена, что помогает вам выглядеть столь безупречно и быть всегда энергичной? Хватает ли времени на семью, отдых?**

Спасибо за комплимент! *(Улыбается — Прим.авт.)* Помогает прежде всего самодисциплина, причем во всем — не только в работе. Хорошо выглядеть — это не вопрос денег, а правильный режим дня, хороший сон, здоровое питание и спорт.

Отдых люблю больше активный и познавательный, хотя и поваляться на пляже не прочь... Мы с семьей (включая родителей, сына) любим посещать театры, концерты, выставки; периодически совершаем культурный поход, совмещая его с ужином, на котором общаемся и делимся своими новостями, — это стало уже доброй семейной традицией.

Энергии и времени хватает на все: и на работу, и на семью, и на отдых. Это как сообщающиеся сосуды — работа приносит удовольствие и наполняет меня, поэтому и хватает энергии на семью и активный отдых! А отдых, как перезагрузка, дает силы для новых рабочих свершений! *(Улыбается — Прим.авт.)*





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

## **EMMI-DENT: Эффективная гигиена зубов благодаря 100% ультразвуку**

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



### **Преимущества щетки Emmi-dent**

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



ИСПЫТАНО КЛИНИЧЕСКИ

**emmi-dent**

БЕЗУПРЕЧНАЯ ГИГИЕНА ЗУБОВ



«Сегодня детям необходимо прививать любовь к точным наукам, экспериментальному подходу, логическому мышлению и анализу, чтобы на основе полученных знаний они могли создавать свой продукт», — уверена **Альбина Петровна Иванишина**, генеральный директор ООО «Вектор» (Санкт-Петербург). Ее компания более 19 лет производит учебное оборудование по направлению «Физика» для всех уровней образования и является единственным производителем с методическими площадками на базе федеральных университетов. Новинка компании — учебно-инженерный комплект «Электродинамика», предназначенный для изучения курса «Электричество и основы электротехники», а это 1/3 учебного плана, включая вопросы ЕГЭ и олимпиадные задания. Комплект выдвинут на национальную премию «Золотой медвежонок» в номинации «Лучшее учебное оборудование» за достижения и профессиональный вклад в развитие индустрии детских товаров в России.



# «Люблю педагогику!»

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

**Альбина, когда и как вы пришли к работе в данном направлении и что главным образом повлияло на ваши успехи?**

Первое и основное — это мой характер экспериментатора и любовь к педагогике. Мечтала о педагогическом вузе, но так сложилось, что сначала поступила в физико-математический инженерный колледж, затем — в университет ИТМО. После работы в НИИ вернулась в родной колледж преподавателем физики; именно тогда и поняла, что физика — предмет не только интеллектообразующий, но и очень необходимый в повседневной жизни.

Затем меня пригласили преподавать физику в кадетский ракетно-артиллерийский колледж. Из декрета я вернулась в профессию уже как основатель производственно-коммерческой структуры, но одновременно работала в школе как методист.

Вторым подтверждением правильности выбора стало понимание, что время — самый безвозвратный ресурс. И задача педагогов — показать школьникам ценность этого ресурса и всего обучения не только через результаты, но и через радость от процесса, — используя эксперимент, практику и работу руками.

Любовь к детям и педагогике в совокупности и дает результаты.

**Ваша цитата: «Предметы «Физика» и «Инженерная физика» необходимо поднимать на уровень, который был ранее в нашей стране, — они основа для стратегического, экономического и промышленного развития». А вам повезло в жизни с педагогами?**

Проблема в том, что в силу обстоятельств и экономического развития страны огромная часть преподавателей физики оказалась потерянной (в педвузы поступали ребята, которые не планировали стать педагогами); престиж профессии — особенно учителей физики, математики — сильно упал...

Мне очень повезло с преподавателями. В колледже прекрасные педагоги Н.Б. Верюжская и С.Л. Штейман привили мне огромную любовь к физике и заложили методические основы для преподавания. После вуза на курсах повышения квалификации я училась у известного

педагога и методиста, автора учебников-задачников Г.Н. Степановой. Спустя годы мы вместе с ней проводили семинары и мастер-классы для педагогов... А ценный административный опыт (этика управления, HR и др.) я приобрела уже в работе. Здесь отмечу Т.П. Старостину — в 90-х это мой руководитель, а в настоящем — очень хороший друг.

**Оборудование вашей компании изготавливается только на заказ или есть готовые комплекты? Всегда ли при использовании необходим куратор?**

У нас более 20 тыс. наименований — как готовые комплекты, так и комплектующие. Если это приборная линейка, широко известная преподавателям физики, они работают без кураторов. Для сложных установок, таких как рентгеновские аппараты, выезжает куратор-инженер — настраивает и обучает.

**С чего начинается любовь к созиданию у человека? Что помогает развивать это в детях — кроме родительского примера?**

Думаю, с интереса — с ранних лет следует развивать интерес, основанный на способностях. Важна и усидчивость. Также ребенка нужно не только мотивировать, но и хвалить, поддерживать (это я и как мама говорю).

**Сложно ли совмещать активную профессиональную деятельность и личную жизнь, быть всегда в тонусе?**

Никогда не задумывалась, а надо ли их совмещать (*Улыбается — Прим. авт.*). Работа — мое детище. Моменты усталости, связанные с нехваткой времени и частыми командировками, компенсируются результатом. А любовь к делу позволяет быстро восстанавливать силы.

**У вас есть любимый слоган/девиз?**

Лет 13 назад, кроме основной деятельности, у меня был небольшой спортивный клуб — помню надпись на его дверях: «От желания — к воплощению!» Наверное, этот девиз так и идет со мной по жизни.





## 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](http://www.psy-centre.ru)



## «УМЕЮ ВДОХНОВЛЯТЬ!»

Интервью: Е. Александрова Фото: из архива А. Нарбулатовой

*Основатель и руководитель проекта Argosun, бизнес-коуч **Альбина Нарбулатова** — яркий пример человека, который сумел преобразовать свои навыки в успешный бизнес. Сегодня она реализует несколько интересных проектов в онлайн-формате, работая в разных странах мира и активно путешествуя. Альбина не только создает свой бизнес, но и формирует новое пространство для роста и самореализации тех, кто к этому стремится.*

**Альбина, сегодня у вас несколько успешных проектов. Какое образование и опыт дали вам возможность реализовать их?** У меня экономическое образование; за время своей профессиональной деятельности я успела поработать и в банковской сфере, и в различных сетевых компаниях. Вела активную общественную работу, собирала большие команды, часто участвовала в конференциях и как спикер, и как организатор...

В 2021 году открыла компанию Argosun — она имеет свой товарный знак, сертификаты и даже мотивационный гимн, который я записала в студии. Проект успешно развивается и предлагает несколько направлений для заработка. Есть и комьюнити, в котором более 120 тыс. человек из разных стран (Россия, Казахстан, Узбекистан, Турция, Кыргызстан и др.).

В 2022 году я открыла туристическое агентство, цель которого — помогать людям путешествовать легко и выгодно. Мы предлагаем разнообразные варианты отдыха, включая индивидуальные, семейные и групповые поездки с экскурсиями на любой вкус. Кроме того, агентство предоставляет авторское обучение будущим турагентам и дает им возможность зарабатывать, получать пожизненные скидки 3% на все поездки. А также много путешествовать, не быть привязанным к месту и самостоятельно влиять на свой доход.

**Сколько всего сейчас направлений у Argosun? Есть ли у компании основная цель, миссия?**

Argosun — проект, где может зарабатывать любой желающий. Он имеет несколько направлений:

- Инфопродукты: онлайн-курсы стоимостью от 1\$, включая курсы по туризму, созданию сайтов, разработке чат-ботов.
- Туризм: сотрудничество с ведущими туроператорами.
- Аромамасла: производство натуральных (на 100%) масел.
- «Териум Про»: автомобильная добавка.

Цель проекта — сформировать сообщество финансово свободных партнеров, способных развивать свой бизнес, осуществлять мечты и путешествовать. Главный месседж: уход от долгов и кредитов возможен, и достойный заработок доступен без начального капитала.

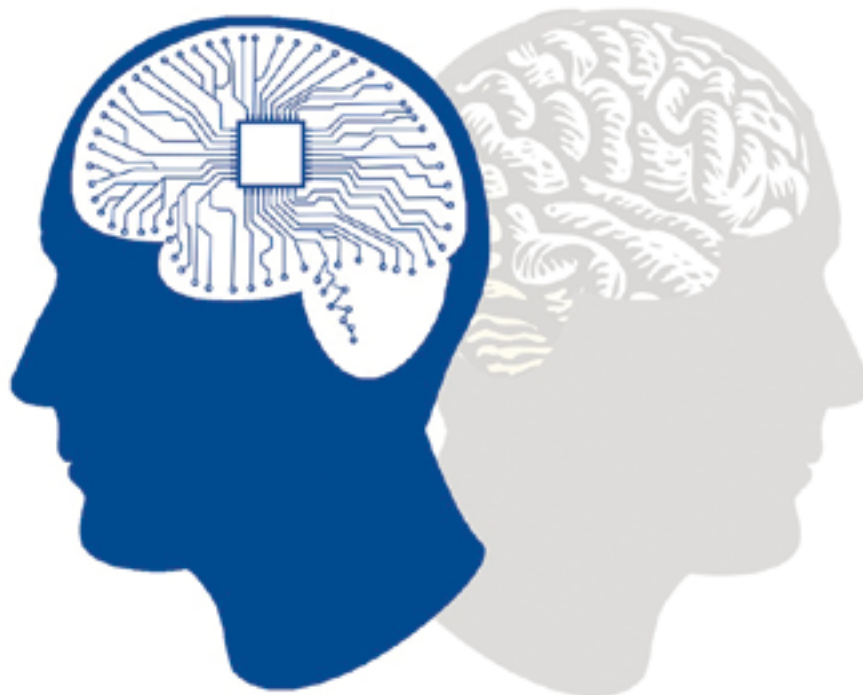
**Расскажите немного о себе, своей семье.**

Родилась я в 1982 году в Оренбургской области в обычной семье. Мама — педагог, папа — инженер. У меня есть две сестры, дочь и внучка.

**Вы еще и активный путешественник...**

Да, я люблю путешествовать! Посетила более 16 стран, включая Грецию, Турцию, Казахстан, ОАЭ, Таиланд, Малайзию, Индонезию, Кубу, Барбадос... Путешествия — это маленькая жизнь, полная открытий и приключений. Каждый раз, когда мы отправляемся в путь, начинается новая глава удивительных встреч и захватывающих эмоций. Это возможность увидеть мир с другой стороны, погрузиться в атмосферу далеких уголков планеты, попробовать необычные блюда и почувствовать себя частью чего-то большого и волшебного!

Сайт: [argosun.org](http://argosun.org) | Email: [angelan8282@gmail.com](mailto:angelan8282@gmail.com)  
Tel/WhatsApp/TG: +66 82 418 3776 | VK: [angelan14](https://vk.com/angelan14) | TG: [angelan82](https://t.me/angelan82)



## РЕСУРСНОСТЬ МОЗГА:

что поможет ему работать эффективно?

*Ежедневно нам необходимо решать множество задач, принимать важные решения и адаптироваться к новым условиям. Эффективная работа мозга — основа для успешного преодоления всех вызовов, с которыми мы сталкиваемся как в личной, так и в профессиональной сферах. От того, насколько грамотно мы используем ресурсы своего мозга, зависят наша продуктивность, самочувствие и общее качество жизни. Сегодня рассмотрим основные факторы, способствующие улучшению когнитивных способностей.*



### ПОЛНОЦЕННЫЙ СОН

Качество сна оказывает значительное влияние на работоспособность мозга. Недосыпание приводит к ухудшению концентрации, памяти и скорости реакции. Поэтому рекомендуется спать не менее 7-9 часов в сутки, чтобы обеспечить полноценное восстановление ресурсов мозга. Если у вас возникают проблемы с засыпанием, попробуйте действенный метод: учите перед сном 15-20 иностранных слов. Это позволит отвлечь мозг от повседневных мыслей и направить его на монотонную задачу, после которой он с удовольствием погрузится в сон.



### ФИЗИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ

Регулярная физическая нагрузка улучшает кровообращение и стимулирует выработку нейротрофических факторов, необходимых для поддержания здоровья нейронов. Даже короткие тренировки могут дать ощутимый эффект. Аэробные упражнения, такие как бег, плавание, велоспорт, ходьба в быстром темпе, положительно влияют на когнитивные функции. Недавние научные исследования показали, что одним из наиболее полезных видов физической активности для мозга являются танцы.





## ПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ

Питание оказывает прямое влияние на когнитивную активность мозга. Диета, богатая полезными нутриентами, помогает поддерживать

высокий уровень энергии и способствует лучшему функционированию мозга. На что важно обратить внимание.

**Омега-3 жирные кислоты.** Содержатся в жирной рыбе, орехах и некоторых растительных маслах. Омега-3 играет важную роль в поддержке когнитивного здоровья, помогая мозгу работать более эффективно.

**Антиоксиданты.** Включены в овощи, фрукты, ягоды и листовую зелень. Антиоксиданты защищают клетки мозга от окислительного стресса, что сохраняет когнитивные функции.

**Витамины группы В.** Находятся в мясе, рыбе, молочных продуктах и бобовых культурах. Витамины группы В участвуют в метаболизме энергии и помогают поддерживать высокий энергетический уровень, необходимый для нормальной работы мозга.

**Магний и калий.** Магний содержат зеленые листовые овощи, орехи, бананы, авокадо, семена подсолнечника и тыквы. Калий есть в картофеле, свекле, помидорах, томатном соке, цитрусовых, кураге, дыне, арбузе, персике, черносливе, инжире, киви, бананах. Эти два нутриента играют важную роль в передаче нервных импульсов. Дефицит магния и калия может ослаблять когнитивные функции, вызывая утомляемость и раздражительность.

## Расставляем приоритеты

*Попытка выполнять множество задач одновременно может легко приводить к тому, что будет задействовано большое количество нейронов, но не все они сработают согласованно и правильно. В результате мозг начнет испытывать перегрузку. Гораздо эффективнее сосредоточиться на выполнении одной задачи или небольшого количества задач последовательно — таким образом вы активизируете необходимые нейроны, минимизируя избыточную активность и повышая общую производительность. «Наш мозг хорошо работает не тогда, когда много нейронов возбуждено, а когда возбуждены правильные нейроны и их — в идеале — небольшое количество». (Нейрофизиолог, доктор биологических наук В.А. Дубынин). Однако многозадачность может быть хороша, если каждая задача не новая и навыки уже сформированы.*

**Фолиевая кислота.** Ее мы найдем в листовой зелени, брокколи, спарже, бобовых, кукурузе. Фолиевая кислота важна для синтеза ДНК и деления клеток. Достаточное потребление фолиевой кислоты способствует улучшению памяти и концентрации.

**Железо.** Участвует в производстве гемоглобина, который переносит кислород к органам, в том числе мозгу. Железодефицит может вызывать анемию, что ухудшает когнитивные функции. Содержится в таких продуктах, как красное мясо, печень, почки, сердце, рыба, яйца, хлебобулочные изделия, обогащенные железом, сухари, овес, гречка, рожь, перловая крупа, амарант и киноа.



## УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОМ

Высокий уровень стресса негативно сказывается на работоспособности мозга. Практики осознанности, такие как медитация и релаксация, помогают снизить тревожность и улучшить концентрацию.

Контроль над эмоциями позволяет поддерживать стабильное эмоциональное состояние, что способствует лучшей продуктивности. При возникновении стресса эффективным способом быстро вернуться в состояние спокойствия и контроля может стать дыхательная гимнастика. Причем помогает даже простая задержка дыхания на 30 секунд.



## НЕПРЕРЫВНОЕ САМОРАЗВИТИЕ

Постоянное обучение и освоение новых навыков стимулируют нейропластичность мозга. Нейропластичность — это свойства

мозга, позволяющие изменять его структуру и восстанавливать утраченные связи в ответ на внешние воздействия. Эти свойства описаны относительно недавно. Ранее считалось, что структура мозга формируется окончательно в детстве и остается неизменной. Однако теперь известно, что мозг способен создавать новые нейронные связи и разрушать старые, а также генерировать новые нейроны из стволовых клеток. Хотя регенерация нейронов ограничена, пластичность мозга сохраняется на протяжении всей жизни и может быть стимулирована различными способами, включая изучение научных дисциплин, иностранных языков, логические игры, обучение игре на музыкальных инструментах и рисованию (здесь важно помнить о роли мотивации и значимости каждого процесса для человека — занимайтесь тем, что вызывает эмоциональный отклик). Все это активизируют умственную активность и предотвращают возрастное ухудшение когнитивных способностей.

**Итак, комплексный подход, учитывающий физическую активность, правильное питание, полноценный сон, управление стрессом и непрерывное саморазвитие, является ключевым фактором повышения ресурсности мозга. Следуя этим рекомендациям, можно значительно улучшить когнитивные функции и повысить качество жизни.**

# Искусство

## БЫТЬ ХИРУРГОМ

Интервью: Е. Зинченко

Фото: из архива И. Константиновой



*И.В. Константинова — пластический хирург (стаж — более 17 лет), к.м.н., доцент кафедры пластической хирургии РУДН*

**Ирина Валерьевна Константинова** — из тех редких специалистов, про которых говорят: хирург от Бога. Кажется, будто сама судьба вела ее к пациентам. В детстве Ирина любила естественные науки, поэтому, окончив школу с серебряной медалью, из всех вузов родного Кирова — медицинского и юридического — смело выбрала первый. Уже на третьем курсе она стажировалась в Германии под руководством знаменитого нейрохирурга, профессора Маджида Самии. Проводила трепанации черепа, публиковала научные статьи и даже стала соавтором книги по нейрохирургии.

Окончив институт с красным дипломом, поступила в интернатуру по общей хирургии. Вскоре определилась и с направлением — выбрала отделение урологии, где ей предложили заняться написанием кандидатской диссертации. Когда бюджетного места в ординатуре не оказалось, коллега порекомендовал Ирине продолжить обучение в Москве у профессора, доктора медицинских наук, микрохирурга, уролога-андролога Сокольщика Михаила Мироновича. Решение о переезде поддержал отец (в свое время, работая в прокуратуре старшим следователем, он отказался от переезда в столицу, о чем впоследствии жалел), и в 2005 году Ирина отправилась в Москву, где два года практиковалась в андрологии и пластической хирургии, а затем получила предложение о постоянной работе.

**Ирина, в разные годы взгляды на женскую красоту менялись — ценились и полные женщины, и худые (стиль Твигги). Можно ли выделить основные тенденции последних лет? С чем чаще всего к вам обращаются?**

В последнее время наметилась тенденция к гармонии и естественности, что не может не радовать. Если лет 7-10 назад в моде была большая грудь, то сейчас акцент смещается на индивидуальные параметры, подходящие конкретной женщине. Например, если худенькая девушка имела до родов второй размер груди, она просит вернуть этот прежний размер. Что касается подтяжки лица, тела — здесь тоже многие запросы идут в сторону естественности.

Моя основная специализация — маммопластика и пластика тела. Чаще всего ко мне обращаются за подтяжкой груди без имплантов, уменьшением груди с подтяжкой без имплантов (эти операции — мои любимые), увеличением груди, а также пластикой всего тела (живота, бедер, спины, рук) в случаях, когда произошла значительная потеря веса. Нередко приходят женщины после родов и кормления грудью.

**Как выбрать своего специалиста? Что дает первая встреча с пластическим хирургом и какие вопросы должен задать пациент, чтобы операция и результат его не разочаровали?**

Для начала рекомендую внимательно изучить информацию о враче в Интернете: его стаж, выполненные работы, резюме, биографию, интересы доктора. По моему мнению, важно, чтобы врач и пациент находили общий язык и чувствовали друг друга. После выбора врача вы приходите на очную консультацию. Если ощущаете сильное волнение, заранее подготовьте список вопросов. Задавайте любые интересующие вас вопросы, даже если они кажутся незначительными. Я всегда говорю: глупых вопросов не бывает.

Если врач вам подходит, вы поймете это на первой консультации. Вам должна нравиться его манера общения, голос, внешний вид и даже то, как он пахнет. Ведь операция — это только начало, впереди вас ждет долгий процесс восстановления, и вам предстоит много взаимодействовать с врачом. Если на первой встрече вы чувствуете дискомфорт, доверьтесь интуиции. Настоящий специалист примет ваши вопросы с пониманием.

Если что-то непонятно, повторяйте визиты столько раз, сколько потребуется, пока все не станет ясно.

**У вас богатый профессиональный опыт — маммопластика, абдоминопластика, липосакция, интимная пластика, ком-плексные операции, а также сложные случаи (синдром Поланда и др.). Насколько за годы вашей работы изменилась пластическая хирургия? Что появилось нового в помощь хирургам?**

Методики выполнения операций постоянно совершенствуются. Иногда небольшие изменения в привычной технике (где-то что-то присмотрела, придумала) приводят к улучшению результатов. Например, уменьшение груди — вроде бы стандартная методика, но на каждой груди я работаю по-разному. Порой даже мой ассистент и те, кто приходят учиться, выражают недоумение: «Мы не понимаем, как вам это удается». А ты просто берешь ткань в руки, ощущаешь ее — и действуешь.

Мы регулярно посещаем конгрессы и симпозиумы, где обмениваемся опытом с коллегами и слушаем их доклады. Считаю, что современная пластическая хирургия активно развивается в направлении здоровьесберегающих технологий. Я стараюсь избегать длительных операций (продолжительностью свыше шести часов) и стремлюсь сокращать время благодаря использованию более совершенных методов.

Конечно, в работе хирурга ключевую роль играют навыки, инструменты и шовный материал, особенно если речь идет о больших рубцах после пластических операций. Несмотря на текущую ситуацию в мире, у нас есть в наличии качественные импортные материалы, снижающие риск воспалений и аллергических реакций.

**Сколько времени обычно занимает реабилитационный период; как пациенты справляются с ним?**

Реабилитационный период зависит от вида и сложности операции, у каждой свои особенности и ограничения. В среднем, если говорить об основной части пластических операций, полная реабилитация завершается примерно через два месяца после хирургического вмешательства.

Пациенту важно понимать, что от реабилитации зависит очень многое. Если он не готов придерживаться ограничений в течение двух месяцев после операции, ее стоит отложить или вовсе отказаться от нее.

Пациенты все разные — одни ведут себя дисциплинированно, их восстановление протекает максимально гладко и результаты отличные. Другие девочки (и иногда мальчики) могут нарушать рекомендации, пренебрегать мерами предосторожности — делать резкие движения и пр.

Небольшие операции обычно переносятся легче. К примеру, подтяжка груди без использования имплантов может пройти практически безболезненно, достаточно лишь носить компрессионное белье. В случае значительных вмешательств, таких как абдоминопластика или торсопластика, процесс восстановления будет более сложным.

**В одном из наших интервью вы сказали: «Для меня самое сложное в работе — самое любимое. Например, операции по подтяжке и уменьшению груди». Что еще вас вдохновляет в работе?**

Да, для меня чем труднее операция — тем интереснее. Если полистать мои страницы в социальных сетях, можно увидеть результаты самых разных по сложности операций. В процессе таких работ у меня появляется драйв: смогу ли, получится ли... Коллеги даже говорят, что я радуюсь, словно оперирую впервые. Радость от успешного результата, особенно в нестандартных ситуациях, когда пациент остается доволен, просто переполняет меня.

Очень вдохновляет радость в глазах пациентов, когда они приходят на перевязку после операции, благодарят и обнимают меня. Хотя процесс восстановления еще продолжается, остаются боли, синячки, они уже чувствуют себя счастливыми, и ты осознаешь, ради чего все это делается. Конечно, красота тела и привлекательный внешний вид важны, но самое главное — внутренние изменения. У пациентов появляется уверенность, блеск в глазах, меняется осанка. Все это очень вдохновляет меня — хочется стараться лучше и работать больше!





**Всегда ли вы сами довольны результатом?**

Признаюсь, я очень требовательна к себе. Порой настолько, что меня даже просят покинуть операционную (*Улыбается — Прим.авт.*). Например, при уменьшении груди необходимо сначала сделать одну грудь красиво, затем вторую в точности как первую. Завершив операцию, я много раз проверяю каждый миллиметр линейкой, пока коллеги не остановят меня: «Хватит, все идеально, все красиво!»

Иногда после операции думаешь, что все прошло удачно, но потом начинаются сомнения. Однако на перевязке убеждаешься, что результат радует.

Если есть явные недочеты после операции, которые видит и пациент, и я, то проводим коррекцию. Такие ситуации возникают редко, но утверждать, что их вовсе не бывает — нечестно. Любому практикующему пластическому хирургу приходится сталкиваться с подобными моментами — это может быть неудачный шов или другие мелкие проблемы. И тогда лучше провести коррекцию и пройти с пациентом весь путь.

Иногда женщины просят установить слишком крупные импланты, и мне не нравится итоговый результат. Но если пациентка довольна, то цель достигнута. Главное, чтобы все было симметричным и аккуратным.

**В каких случаях вы отказываете пациентам и почему?**

Я отказываю, если вижу, что запрос пациента на результат не соответствует его исходным данным. Показываю возможные варианты и объясняю, почему определенный результат невозможен. Обычно мы находим компромисс. Если же пациент продолжает настаивать на своем, несмотря на доводы и примеры, мне приходится отказаться от проведения операции.

Бывают случаи, когда люди ведут себя не совсем адекватно: начинают спорить, выдвигать свои условия, отказываться от анализов, соблюдения ограничений...

Или, например, девушка хочет увеличить очень красивую грудь. Здесь я стараюсь убедить ее не идти против природы. Мамы таких пациентов очень часто потом выражают благодарность. Каждая операция должна проводиться по строгим показаниям. Нет смысла увеличивать грудь третьего размера до пятого-шестого, если нет медицинских оснований. Я всегда говорю: лучшая операция — та, которой не было.

**Вы уделяете много времени обучению, усовершенствованию навыков и знаний, а еще патентуете свои методики, по которым обучаются начинающие хирурги. Какие личные качества, по вашему мнению, обязательны для пластического хирурга и что важно понимать тем, кто хочет посвятить себя этой профессии?**

На мой взгляд, любой хирург должен обладать твердой волей, способностью справляться с различными трудностями, умением оставаться собранным и уверенным в своих действиях, несмотря ни на что. Важно помнить, что все личные проблемы мы оставляем за пределами клиники.

Порой необходимы жесткость, напористость и здоровый авантюризм. Мой наставник, Михаил Миронович Соколыщик, научил не бояться собственной тени. «Если перед вами сложная ситуация и нет четкого плана действий, просто беритесь за дело — решение найдется в процессе». Я видела, как он проводил подобные операции, и очень рада, что встретила такого учителя на своем пути. Иногда и я провожу операции, опираясь главным образом на интуицию и личный опыт.

Что касается пластической хирургии, то она имеет две ключевые особенности. Во-первых, мы не спасаем жизни в буквальном смысле, а работаем со здоровыми людьми. Задача — улучшить внешность, сохранив здоровье (тогда как нездоровый пациент после хирургического вмешательства будет благодарен уже за сам факт излечения — при аппендиците, например).

Во-вторых, нашим пациентам требуется особое внимание на этапах реабилитации. Важно уметь общаться с ними до и после операции, поддерживая их эмоциональное состояние. Это влияет на конечный результат.

Именно из-за необходимости проявлять высокую степень эмпатии в общении с пациентами не все спешат переходить к практике хирурга.

#### **Благодаря кому и чему вам удается двигаться вперед без выгорания и стресса?**

Первое, что приносит мне радость, — это близкие люди. Мой сын хоть иногда и шалит, но всегда встречает меня словами: «Мамочка, ты лучшая в мире, я тебя люблю». В эти моменты все остальные заботы отходят на второй план.

Также я очень люблю спорт. Регулярно посещаю тренажерный зал, совмещая силовые тренировки с кардионагрузками. Недавно возобновила тренировки после вынужденного двухнедельного перерыва. Когда после занятий я пришла на работу, скрыть свою радость от коллег было невозможно! Тело устало, но ощущение внутренней энергии и драйва поднимает настроение и мотивирует к покорению новых вершин!

Кроме этого, я участвую в благотворительных забегах (марафонах). Обожаю прогулки на свежем воздухе и поездки на дачу. В общем, я человек активный — вязание и спокойные занятия не для меня, предпочитаю динамичный отдых.

Плюс у меня дома живут четыре антистресса с кожаными носиками, это два британских котика и две собачки — шпиц и мальтипу. В каком бы настроении я ни возвращалась домой, они всегда радостно встречают меня! Иногда не успеваю снять верхнюю одежду, пока не обниму их всех (*Улыбается — Прим. авт.*).

#### **Что бы вы хотели пожелать нашим читателям?**

Прежде всего желаю крепкого здоровья! Заботьтесь о себе и своих близких, поддерживайте друг друга. Если что-то беспокоит, своевременно обращайтесь к врачам.

Желаю терпимости по отношению друг к другу, особенно к своим близким. Часто мы переносим рабочее напряжение на домашних, хотя этого делать не стоит. Проявляйте уважение и понимание к окружающим — как на работе, так и дома.

Пусть ваши планы успешно реализуются, и пусть у вас всегда будет мечта, к которой вы стремитесь! Пусть дети радуют вас, а семьи остаются крепкими! И, конечно, желаю всем мирного неба над головой!



## **Ирина Валерьевна Константинова**

**Врач, пластический хирург (стаж — более 17 лет), к.м.н., доцент кафедры пластической хирургии РУДН.**

### **Опыт**

- ✓ 2007 — 2008 Лечебно-реабилитационный центр Минздравсоцразвития
- ✓ 2008 — 2017 Лечебно-реабилитационный центр Минздрава
- ✓ 2010 — н.в. Российский университет дружбы народов
- ✓ 2012 — 2014 Медицинский центр «Петровские ворота»
- ✓ 2013 — 2014 Центральная клиническая больница, ОАО «РЖД»
- ✓ 2017 — 2019 Медицинский холдинг «СМ-Клиника»
- ✓ 2018 — 2020 Центр пластической хирургии «Эталон»
- ✓ 2020 — 2023 Международный медицинский центр «Синай»
- ✓ 2023 — н.в. Клиника «Реал Транс Хаер»
- ✓ 2023 — н.в. Медицинский центр «Юниклиник»

**Ирина Валерьевна — обладательница многочисленных премий. Активно занимается благотворительностью, поддерживает инициативы, связанные со здоровым образом жизни.**



*Китай — страна, расположенная на востоке евразийского континента, на западном побережье Тихого океана. Официальное название — Китайская Народная Республика. По состоянию на 2020 год население составляло 1,4 млрд чел. Столицей является Пекин. Государственный язык — китайский. По конституции, это социалистическое государство демократической диктатуры народа, руководимое рабочим классом через КПК и основанное на союзе рабочих и крестьян. Главные религии — конфуцианство и даосизм.*

## ЭТИКЕТ РАЗНЫХ СТРАН

### Китай: уважение и традиции

#### УМЕРЕННОЕ РУКОПОЖАТИЕ

Существует стереотип, что китайцы здороваются поклоном с ладонями, сложенными на груди. Однако в реальной жизни чаще всего они предпочитают рукопожатие. Хотя поклоны до сих пор встречаются в сельской местности, на семейных встречах или праздниках.

При рукопожатии важно, чтобы сначала руку протягивала принимающая сторона, затем гость. В конце встречи порядок меняется и первыми руку протягивают гости.

Обычно инициатором рукопожатия становится человек с более высоким статусом или старший по возрасту, в этом случае другая сторона приветствует с помощью обеих рук.

Также важно следить, чтобы рукопожатие было умеренным, то есть не слишком долгим и не слишком быстрым, простым и без излишней активности.

Во время встречи стремитесь излучать атмосферу дружелюбия и внимательности, но не забывайте: любые прикосновения, кроме рукопожатий, здесь неуместны.

Если вас представляют группе китайцев, они могут выразить свою признательность искренними аплодисментами. Ваши ответные аплодисменты будут здесь не только уместны, но и приняты с особым теплом и радостью.

#### ОБМЕН ВИЗИТКАМИ

- В Китае визитные карточки по-прежнему пользуются популярностью, и, как правило, они оформлены на двух языках — китайском и английском. На китайской карточке фамилия всегда размещается первой среди двух или трех имен, и именно ее следует использовать при обращении к деловому партнеру.
- Для визитной карточки идеальными станут черный цвет (самый распространенный) или золотистый — он здесь символизирует высшую степень уважения. Красный цвет старайтесь не использовать.
- Когда вы передаете визитку, делайте это обеими руками, причем текст на китайском должен быть обращен к собеседнику. Если визитку вручили вам, держите ее обеими руками, изучите и затем положите на стол или в футляр.



## НЕ СПЕША!

- *При сотрудничестве с китайскими партнерами стоит быть готовым к длительному согласованию всех деталей.*
- *Не удивляйтесь тому, что первоначально предложенные китайцами цены могут не отражать реальную ситуацию.*
- *Перед тем как подписать контракт, обязательно обсудите все условия с китайскими партнерами. Убедитесь, что все пункты договора понятны и однозначны.*

## ОСОБОЕ ОБРАЩЕНИЕ И ИЕРАРХИЯ

При представлении важно правильно выбрать форму обращения. Если вы знаете должность собеседника, используйте ее в общении — Manager Zhang, President Mao и т.п.

Также принято обращаться к человеку, используя его профессиональную квалификацию или должность, либо академическую степень, например, Professor Zhao, Dr Zheng, Lawyer Wu.

Если отсутствуют какие-либо профессиональные или другие отличия, можно использовать вежливые формы обращения на английском — Mr Wang, Mrs Zhao, Miss Li и т.п.

В китайской культуре старший по возрасту должен первым приветствовать младшего; тот, кто имеет более высокий статус, приветствует того, кто имеет более низкий; преподаватель — студента; женщина — мужчину; начальник — подчиненного.

## БЕЗ ЛИШНИХ ЭМОЦИЙ!

Развивать и поддерживать отношения для китайцев — это особое искусство и своего рода дань традициям, особенно в контактах с иностранными партнерами. Поэтому к светской беседе с китайской стороной стоит подготовиться основательно.

Иногда по мере развития отношений, помимо вопросов о бизнесе, вам могут задавать вопросы о вашей семье, вере, личных возможностях и даже о ваших доходах. Отнеситесь к ситуации с пониманием, подобные вопросы не считаются здесь неприличными — таким образом китайцы хотят получше узнать своих партнеров. Однако если вам не захочется отвечать на какой-либо вопрос, это будет воспринято нормально.

В разговоре старайтесь не использовать язык жестов и тела и в целом будьте максимально спокойными — проявление эмоций не особо приветствуется в местной культуре общения.

## КОМФОРТНОЕ РАССТОЯНИЕ

Комфортное расстояние для китайцев — чуть больше вытянутой руки. При встречах с незнакомыми людьми, особенно с иностранцами, этот интервал может немного увеличиваться.

В китайской культуре прикосновения являются скорее исключением, разрешенным только между близкими знакомыми. Но всегда допустимыми остаются рукопожатия как форма приветствия. Непродолжительный зрительный контакт в разговорах всегда уместен. Если старший человек общается с незнакомцем, он может склонить голову и опустить взгляд, чтобы выразить уважение.

## ТЕМЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Тем, которые можно безопасно обсуждать в Китае, немало — погода, гастрономия, путешествия, мода, хобби, китайская культура и искусство... Китайцы с гордостью поддерживают разговор о достижениях своей экономики, успехах бизнесменов и спортсменов. При всем этом стоит избегать дискуссий на чувствительные темы, такие как политика, права человека, свобода и демократия, ситуация в Тибете и деятельность Далай-ламы.

Критиковать правительство или Коммунистическую партию в присутствии китайских партнеров тоже не рекомендуем — подобные разговоры чаще всего воспринимаются негативно.

## МОЛЧАНИЕ — ЗНАК УВАЖЕНИЯ

Первый контакт с потенциальными партнерами из Китая зачастую осуществляется через знакомых или посредников. Здесь высоко ценят личные связи и продолжительные отношения — они создают атмосферу доверия и взаимной зависимости. В связи с этим китайцы предполагают, что их собеседники уже владеют значительной частью информации, и часто излагают свои мысли сжато, пропуская ключевые детали.

Существует две важные заповеди общения в китайской культуре: поддерживать гармонию в диалоге и избегать ситуации, когда собеседник теряет лицо. Острая критика, категорические отказы и конфликты будут восприняты отрицательно.

Старайтесь избегать ответа «нет», не старайтесь произвести впечатление, рассказывая о своих успехах, и контролируйте эмоции. Молчание играет важную роль в коммуникации на Востоке. Если ваш китайский партнер задерживается с ответом — значит, он тщательно обдумывает его, что подчеркивает уважение к вам.



## ПОДАРКИ, ЦВЕТА И ЧИСЛА

- *Обычно, прежде чем принять подарок, китайцы несколько раз отказываются, чтобы не произвести впечатление жадных.*
- *Если вы решили упаковать подарок, постарайтесь использовать цвета, которые приносят удачу — красный, желтый и золотой.*
- *В Китае счастливым числом принято считать 8, оно символизирует удачу. Число 4, наоборот, имеет негативное значение, поэтому лучше его не использовать.*

*Илья Шабшин,  
ведущий специалист  
«Психологического центра  
на Волхонке»*



## НЕ СОШЛИСЬ ХАРАКТЕРАМИ ЧТО ГОВОРИТ НАУКА?

**«Не сошлись характерами» — часто такими словами бывшие партнеры объясняют прекращение отношений. Но что на самом деле стоит за этим «диагнозом»?**



В большинстве случаев речь идет, как правило, о том, что мужчина и женщина так и не научились слышать и понимать друг друга, конструктивно обсуждать и разрешать конфликтные ситуации, договариваться друг с другом. Тогда при чем тут, спрашивается, характер?

Каждый из нас от природы наделен особыми качествами, чертами, свойствами, которые в своей совокупности образуют характер (от греческого — чеканка, печать). Характер человека своими «корнями» уходит в свойства нервной системы, поэтому его надо отличать от привычек, воспитания и других «надстроек». Характер не бывает хорошим или плохим: те черты характера, которые в одних ситуациях мешают человеку (достигать цели, общаться с людьми и т.д.), в других ситуациях помогают ему.

### **! Что дает понимание своего характера?**

- *Принятие самого себя таким, какой ты есть, — вместо бесполезной борьбы с тем, что мне свойственно от природы.*
- *Понимание, в какую сторону мне нужно развиваться.*
- *Точный выбор своего дела в жизни — в соответствии с особенностями своего характера, которые помогают достигать успеха.*
- *Выбор подходящего спутника жизни.*

На последнем пункте остановимся подробнее. Одним из ключевых факторов хорошего брака, долгой и счастливой жизни в семье является совместимость характеров партнеров. И речь идет вовсе не о банальном совпадении темпераментов или их дополнении. На самом деле человек, обладающий определенным типом характера, может легко построить гармоничные отношения не с кем угодно, а лишь с обладателями определенных типов характеров. Например, астеник не сможет жить с истериком, а с шизоидом — сможет. Страшные термины? В них несложно разобраться. А вот если не знать свой тип характера и не уметь определять характер потенциального партнера, то личная жизнь будет строиться вслепую, методом слепых проб и ошибок.

## ТИПОЛОГИЯ ХАРАКТЕРОВ

В научной литературе по психологии существует несколько критериев, по которым определяют типы характера человека. Мы здесь рассмотрим лишь основные из них.

Наиболее популярна типология характеров, предложенная известным немецким психологом Э. Кречмером, согласно которой характер человека зависит от его телосложения. Кречмер описал три основных типа телосложения человека и соответствующие им типы характеров:

- пикники (от греч. *πικνός* — толстый, плотный) — склонные к ожирению или полноватые люди среднего роста с большой головой, короткой шеей и широким лицом с весьма мелкими чертами. Предрасположенность к ожирению у пикников в первую очередь проявляется в склонности к ожирению торса — преимущественно в области живота. Пикникам соответствует тип характера — циклотимик. Это эмоциональные, контактные, общительные люди, которые легко приспосабливаются к разным новым условиям. Пикники при расстройствах психики, как правило, склонны к маниакально-депрессивному психозу.
- атлетики (от греч. *ἀθλητικός* — свойственный борцам) — широкоплечие, высокие люди, с развитой мускулатурой, крепким скелетом и мощной грудной клеткой. Форма их туловища уменьшается книзу, так что таз и весьма статные ноги по сравнению с верхними частями тела кажутся иногда худыми. Атлетикам соответствует тип характера — иксотимик. Это властные, практичные, невпечатлительные, спокойные люди, сдержанные в мимике и жестах; не любят никаких перемен и очень плохо приспосабливаются к ним. Атлетики при каких-либо расстройствах психики, как правило, склонны к эпилепсии.
- астеники (от греч. *ἀσθενής* — слабый) — это худые люди, со слабой мускулатурой, плоской грудной клеткой, длинными ногами и руками, а также удлинённым лицом. Уже в раннем возрасте такие люди могут быть хрупкими и чувствительными; в подростковом возрасте они стремительно растут и вытягиваются, а во взрослом и пожилом возрасте не проявляют тенденции к правильному накоплению жира и развитию мышечной массы. У некоторых астеников заметен важный биологический признак — преждевременное старение. Астенические женщины зачастую не только худощавы, но еще и невысокого роста. Астеникам соответствует тип характера — шизотимик. Это упрямые, серьезные, замкнутые люди, которые трудно приспосабливаются к разным новым условиям. Астеники при каких-либо расстройствах психики, как правило, склонны к шизофрении.

## ТИПЫ ХАРАКТЕРОВ ПО ЮНГУ

А вот швейцарский психиатр и психолог Карл Густав Юнг разработал свою типологию характеров, в основе которой лежат доминирующие психические функции (ощущение, интуиция, чувство и мышление). Он классифицировал всех людей по преобладанию внутреннего или внешнего мира (интровертивный и экстравертивный типы).

Интроверт — это замкнутый, внутренне сосредоточенный мыслитель, обращенный в себя, человек отгороженный от всего окружающего мира, тщательным образом анализирующий все события, при этом всех подозревая в противоречивых действиях.

У него очень мало друзей, поскольку ему очень сложно даются новые контакты, ему ближе одиночество, он не меняет собственные привычки. Интроверт — весьма мнительный человек с повышенной степенью тревожности, он прислушивается к ощущениям в себе и дорожит своим здоровьем.

Экстраверт — это прямой, открытый человек, чрезвычайно общительный, активный и всем понятный, он имеет много знакомых и друзей, он не переносит одиночества, мало интересуется собственным здоровьем, любит путешествовать, старается взять от жизни по-максимуму. Он становится душой компании, является инициатором разных встреч и вечеринок, любит рассказывать анекдоты, в повседневной жизни ориентируется не на субъективное мнение, а на обстоятельства.

## ХАРАКТЕР И ТЕМПЕРАМЕНТ

По поводу этих двух понятий существует тоже немало учений — одни, к примеру, считают, что темперамент и характер — это почти одно и то же, другие отделяют их основательно друг от друга... Однако особенности разных темпераментов могут помочь человеку разобраться в чертах характера, если они ярко выражены. Холерик — порывистый, страстный, быстрый, однако совершенно неуравновешенный человек, с резко меняющимся настроением со всевозможными эмоциональными вспышками и быстро истощаемый. У него нет никакого равновесия нервных процессов. Холерик, сильно увлекаясь, быстро истощается и безалаберно растрчивает собственные силы.

Флегматик — невозмутим, неспешен, имеет устойчивое настроение и стремления, внешне очень скуп на проявление чувств и эмоций. Он проявляет настойчивость и упорство в работе, оставаясь уравновешенным и спокойным. В работе флегматик производителен, при этом компенсируя прилежанием свою неспешность.

Меланхолик — легко ранимый человек, склонный к постоянному сильному переживанию разнообразных событий, он очень остро реагирует на любые внешние факторы. Все свои астенические переживания меланхолик часто не может сдерживать лишь усилием воли, он легко эмоционально раним, сильно впечатлителен. Сангвиник — подвижный, горячий, живой человек, с очень частой сменой впечатлений, настроения, с быстрой реакцией на абсолютно все события, которые происходят вокруг него, достаточно легко примеряется с собственными неприятностями и неудачами. Сангвиник, как правило, обладает весьма выразительной мимикой. Он чересчур продуктивен в работе, когда она ему интересна, а если работа ему не интересна, то он относится к ней абсолютно безразлично, ему просто становится очень скучно.

Правильно определить тип своего характера помогут различные психологические тесты, которые разработаны как раз для этого.

## В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Конечно, не все так просто, ведь в каждом из нас есть, как правило, черты не одного типа характера, а нескольких, но тем не менее знание основ характерологии может стать компасом, подсказывающим вам нужное направление движения по жизни: к самому себе, к своему делу, к другим людям, включая самого близкого человека.





# Релакс-интерьер: В СТИЛЕ ХЮГГЕ

**Концепция стиля хюгге, о котором пойдет речь, берет начало в 18 веке. Слово «hugge», заимствованное датчанами из норвежского языка, переводится обычно как «благополучие» или «уют». Со временем оно стало обозначать не только определенный образ жизни, но и стиль интерьера, который используют как в жилых помещениях, так и в общественных местах, таких как отели и кафе. Стиль хюгге быстро завоевал популярность за пределами Скандинавии и получил признание в России, США, Великобритании и многих других странах. Хюгге — это не просто стиль жизни, а глубокая философия повседневности, ориентированная на счастье, хорошее самочувствие и создание атмосферы комфорта и безопасности.**

Дизайнеры часто комбинируют элементы хюгге с другими стилями, такими как минимализм, кантри или ретро, чтобы создать уникальные и гармоничные пространства. В отличие от многих интерьерных решений, скандинавское направление не предъявляет жестких требований к метражу помещения или высоте потолков. Для оформления подойдет буквально любая комната или даже часть комнаты. Стиль хюгге привлекателен еще и тем, что легко адаптируется к сезонам. Зимой, когда дни становятся короткими и холодными, акцент делается на оформлении гостиных для уютных вечеров в доме, когда можно уединиться с книгой или насладиться временем, проведенным в кругу близких. Летом в приоритете — открытые пространства, террасы и беседки, где проходят летние вечеринки и пикники. Приятное общение и семьей и друзьями является важной частью философии хюгге.

**Ключевыми моментами** стиля хюгге являются минимализм, тепло и естественность. Мягкие текстуры, качественные материалы, соответствующие экологическим стандартам, уютная мебель создают безопасную и комфортную атмосферу. В условиях ограниченного пространства часто используется многофункциональная мебель — например, сундуки и пуфы, которые могут служить как сиденьем, так и местом для хранения.

Освещение в хюгге-стиле играет центральную роль. Оно должно быть равномерным и заполнять каждую часть комнаты. Важно разнообразие. В одной комнате могут сочетаться стильная люстра с бумажным плафоном, минималистичные торшеры, гирлянды ламп, свечи или их стилизованные аналоги. Мебель со встроенным освещением также актуальна в стиле хюгге. Например, журнальные столики с подсветкой или кровати с интегрированными светильниками.



Любимые книги и сувениры, маленькие плетеные корзинки или коробки для мелочей, картины и винтажные зеркала, фоторамки с семейными снимками, поделки из природных материалов и вязаные изделия ручной работы — все это более чем уместно в хюгге-интерьере. Круглый стол в углу комнаты, высокая лампа с оригинальным дизайном, интересная картина или скульптура могут стать центральным элементом интерьера (акцентом). Выберите произведение искусства, которое будет гармонировать с общим стилем, но при этом выделяться. Главное — не перегружать пространство слишком большим количеством акцентных элементов, чтобы избежать визуального хаоса.



Особое внимание при оформлении уделите выбору материалов, цветов и аксессуаров.

### Материалы

- Дерево, металл, камень, стекло, керамика: выбирайте натуральные материалы для мебели и отделки. Удобные диваны, кресла-качалки, стеллажи, компактные журнальные столики из этих материалов идеально подойдут для создания хюгге-интерьера.
- Текстиль: мягкие ткани, такие как лен, шерсть и хлопок, дополняют интерьер — их используют и в качестве элемента мебели, и в качестве декора для создания уютного пространства. Окна желательно закрыть портьерами из натуральных тканей, на стульях и креслах будут уместны накидки, на столах — льняные скатерти. Пледы и подушки из натуральных материалов добавляют комфорта.

### Цвета

- Нейтральные оттенки: предпочтительны бежевые, серые и белые тона. Также рекомендуется сочетать пастельные бежевые и серые оттенки с кофейными и светло-коричневыми тонами.
- Природные цвета: зеленый, коричневый и теплые оттенки терракоты помогут создать связь с природой.
- Акценты: при выборе акцентов для помещений используйте глубокие, насыщенные цвета, такие как бордовый, темно-синий или изумрудный. Например, можно покрасить одну стену в глубокий синий или изумрудный цвет, чтобы она выделялась на фоне более нейтральных оттенков.

### Аксессуары

- Свечи: разнообразные свечи создадут теплый свет и атмосферу уюта. Используйте их в разных формах и размерах.
- Растения: живые растения, сухие листья, шишки, изделия из лозы добавляют свежести и естественности в интерьер.
- Ковры: мягкие ковры, которые могут быть как однотонными, так и с простыми узорами, создают комфорт и тепло, особенно в холодное время года.
- Посуда: гостиную, как и кухню, можно украсить керамической или фарфоровой посудой, предпочтительно — ручной работы.



Исследования показывают, что создание уютной атмосферы может положительно влиять на **психическое здоровье** человека, снижая уровень стресса. Стиль Хюгге дает нам возможность замедлиться, насладиться простыми радостями и создать пространство, в котором можно чувствовать себя счастливо. Каждое мгновение становится ценным, а каждый уголок дома — источником вдохновения и успокоения.



# Калининград: *по следам истории*



## МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ

*Калининград (Кёнигсберг) — удивительный город, окутанный тайнами своей истории и богатым культурным наследием. Уютно расположенный на побережье Балтийского моря между Польшей и Литвой, он представляет собой смелый симбиоз русского, немецкого и польского влияний. Город славится своим архитектурным очарованием. В любое время года туристов ждут и величественный Кёнигсбергский замок, и элегантные Бранденбургские ворота, и романтические прогулочные набережные реки Преголя. Обязательно посетите кафедральный собор на острове Канта — именно в Кёнигсберге родился и жил знаменитый философ.*



## ФАКТЫ

- Калининград, ранее известный как Кёнигсберг, имеет богатую и сложную историю. Город был основан в 1255 году рыцарями Тевтонского ордена и стал важным торговым и культурным центром. В средние века Кёнигсберг был известен своими университетами.
- В 1525 году город являлся частью Пруссии, а позже, в 1701 году, стал столицей королевства Пруссия. В течение XVIII и XIX веков Кёнигсберг развивался как важный торговый и культурный центр.
- После Первой мировой войны и последующего Версальского договора город остался в составе Германии, а после Второй мировой войны, в 1945 году, перешел Советскому Союзу, и его население, в основном немцы, было депортировано.
- В 1946 году Кёнигсберг переименовали в Калининград в честь Михаила Калинина, советского политического деятеля. С тех пор город стал важным административным и экономическим центром России, сохранив при этом множество исторических и архитектурных памятников, свидетельствующих о его немецком наследии.



В Калининграде умеренно морской климат, что особенно привлекательно для туристов. Летние температуры комфортные, а зимы относительно мягкие по сравнению с другими регионами России. Город известен своими театрами и музеями. Здесь проводятся различные международные фестивали и мероприятия, включая музыкальные, культурные и спортивные события, что позволяет туристам познакомиться с местной культурой и атмосферой.

А Калининградская область — это еще и бесподобные живописные пляжи на Балтийском море. Кому важна инфраструктура, развлечения, выбирают Зеленоградск и Светлогорск; желающие отдохнуть «дикарем» приезжают на Балтийскую косу. Для любителей спокойного отдыха подойдет Пионерский и Янтарный, а также Куршская коса — это жемчужина Всемирного наследия ЮНЕСКО, которая разделяет Куршский залив и Балтийское море. Она привлекательна своей дикой красотой, гармонией уникальных ландшафтов и разнообразием флоры и фауны... Калининградская область предлагает множество интересных городов для посещения. На некоторых из них остановимся подробнее.





# СВЕТЛОГОРСК



**Светлогорск** (бывший Раушен) — город, внешне напоминающий побережье Нормандии во Франции: здесь широкие пляжи, сосновые леса и невероятно чистый морской воздух. Водонапорная башня, а также находящийся рядом корпус водогрязелечебницы, построенные в Раушене в 1907–1908 годах в стиле позднего романтизма (проект известного прусского архитектора Отто Куккука), — место притяжения как местных жителей, так и туристов. Башня практически не подвергалась изменениям и лишь в 1978 году была украшена солнечными часами, созданными скульптором Николаем Фроловым. В Светлогорске также находится другая его работа — скульптура «Нимфа» в раковине на набережной.

В городе заслуживает внимания и бывшая лютеранская церковь, ныне православный храм Серафима Саровского — он представляет собой удачное сочетание различных архитектурных стилей в одном здании.

Светлогорск славится и своими минеральными источниками. Целебные свойства этих вод известны давно: их используют как для питья, так и для процедур в бассейнах и душах. Попробовать минеральную воду можно, не останавливаясь в санаториях, — в центре города, на улице Ленина, расположен питьевой бювет с минеральной водой.





# ЗЕЛЕНОГРАДСК



Еще один калининградский курорт на берегу Балтийского моря — **Зеленоградск** — известен как город котов. В 2012 году в городе был открыт музей кошек «Мурариум», ставший значимой туристической достопримечательностью. Город украшают многочисленные скульптуры и граффити с изображениями котов, здесь установлен кошачий светофор, а также есть «детский сад» для бездомных кошек, где о них заботятся.

До 1946 года город носил имя Кранц и, как и вся Калининградская область, являлся частью Восточной Пруссии. Город практически не пострадал во время ВОВ и сохранил множество прусских особняков и вилл.

С начала XIX века Зеленоградск стал популярным бальнеологическим курортом. Современные санатории продолжают предлагать лечение минеральными ваннами и грязями, а в бювете на набережной можно попробовать местную минералку.

Рекомендуем посетить Зеленоградский краеведческий музей, Музей филинов и сов «Философия» и Спасо-Преображенский собор. Вас также ждут променады и длинный пирс, уходящий в море на 150 метров, — он открывает великолепные виды на город, особенно в ночное время, когда включается подсветка.





# ПРАВДИНСК

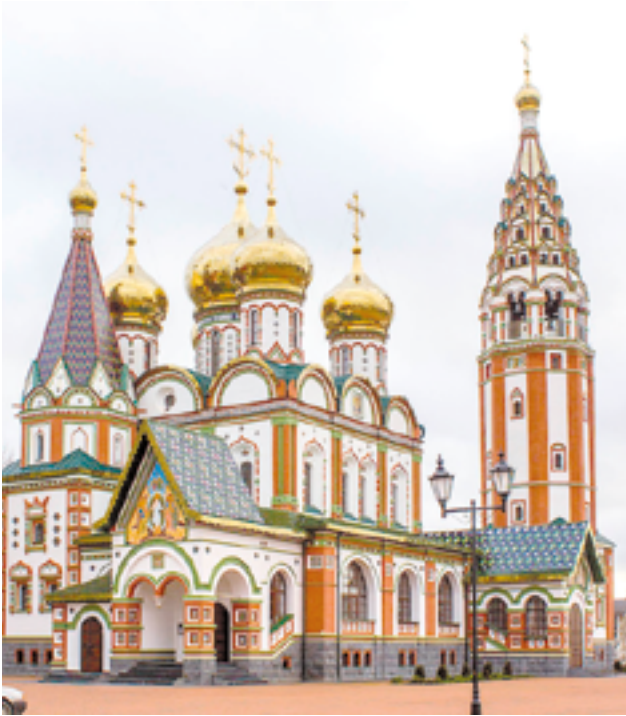


**Правдинск** — бывший Фридланд — славится событиями начала XIX века, в частности, битвой 14 июня 1807 года, когда русская армия потерпела поражение от французских войск Наполеона Бонапарта, что привело к Тильзитскому миру. Город интересен любителям наполеоновской истории и имеет множество связанных с ней достопримечательностей.

Основные точки маршрута: место захоронения генерала Николая Мазовского в парке — полководец получил смертельное ранение в битве; дом № 3/9 на улице Столярной — здесь останавливался Наполеон; бюст Кутузова и братская могила русских солдат, погибших в сражении; гидроэлектростанция на реке Лаве и подвесной мост; кирха Святого Георгия (XIV век) — сейчас это православный храм, где есть возможность подняться на колокольню с панорамным видом.







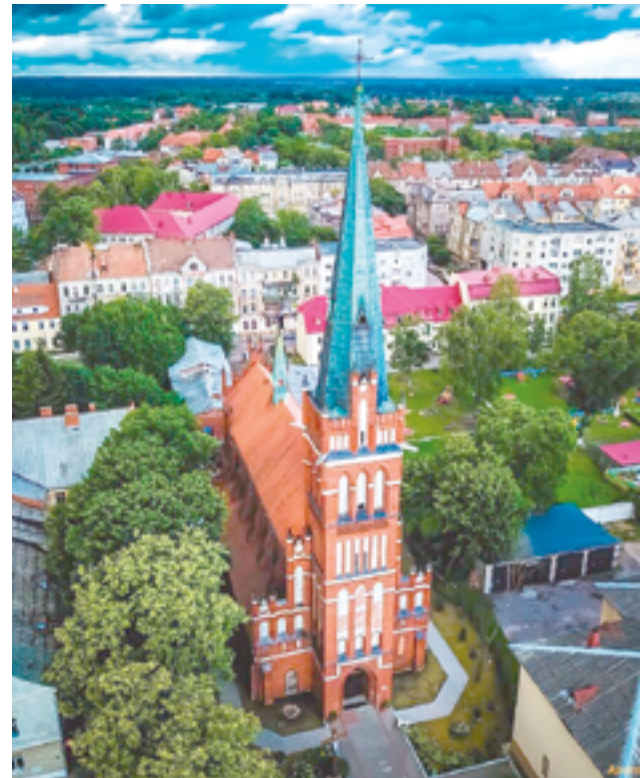
**Гусев** (до 1946 г. — Гумбиннен) — небольшой город с богатой историей, известный своими архитектурными памятниками, такими как церковь Святого Иоанна и здания в стиле неоклассицизма. Гусев также славится живописными пейзажами.



**Советск** — бывший Тильзит, еще один интересный город области с историческими зданиями и мостами. Здесь можно посетить Тильзитский мост и насладиться атмосферой старинного города.



**Балтийск** (прежнее название — Пиллау) — город-порт с богатой морской историей. Он известен своими пляжами и военным наследием. В Балтийске есть возможность увидеть военные корабли на рейде.



**Черняховск** — город, ранее известный как Инстербург. Туристов ждет множество исторических зданий, включая старинные церкви и руины Инстербургского замка, построенного в 1336 году тевтонскими рыцарями.

# Кухня Калининградской области

Уникальное сочетание кулинарных традиций отражает как местные, так и европейские влияния. Есть блюда, которые настоятельно рекомендуем попробовать.

1. **Селедка под шубой.** Это традиционное русское блюдо, которое часто подают на праздничных столах. В Калининграде оно доступно в различных вариациях, с добавлениями местных ингредиентов.
2. **Калининградский янтарный сыр.** Местный сыр стал известен благодаря своему уникальному вкусу и текстуре. Он отлично подходит для закусок и как дополнение к вину.
3. **Копченая рыба.** Благодаря близости к морю, в Калининграде можно попробовать разнообразные виды копченой рыбы, включая скумбрию и лосося. Блюдо идеально для легкого ужина или закуски.
4. Куршская коса — это не только природный заповедник, но и источник свежих морепродуктов. **Устрицы и мидии**, выращенные в этом регионе, являются настоящим деликатесом.
5. В Калининграде можно найти **пироги с различными начинками**, от картофеля и капусты до рыбы и мяса. Их часто продают на улице, что понравится любителям быстрого перекуса.
6. **Пиво и медовуха.** Регион славится своим пивом, и местные пивоварни предлагают разнообразные сорта. Медовуху, традиционный напиток на основе меда, также стоит попробовать.
7. Не забудьте отведать **местные сладости**, такие как пряники и печенье, которые часто готовятся по старинным рецептам.



## Где остановиться?

**Отели, гостевые дома и хостелы.** В Калининграде широкий выбор отелей, от бюджетных до люксовых. Популярны отели, такие как Radisson Blu и Hilton, предлагают высокий уровень сервиса и удобства. Более экономичный вариант — гостевые дома и хостелы. Это может стать хорошим способом познакомиться с другими путешественниками.

**Санатории.** Если вы планируете восстановление здоровья или просто хотите отдохнуть на побережье, обратите внимание на санатории в окрестностях Калининграда — например, в Светлогорске или Янтарном.

**Аренда квартир.** Для больших групп или семей удобнее арендовать квартиру. Это предоставляет больше пространства и возможность готовить самостоятельно, что особенно актуально для приверженцев здорового питания.

При выборе места для проживания в Калининграде стоит учитывать не только бюджет, но и удобство расположения, доступность общественного транспорта, такси.





## Как доехать

Калининградская область — единственная российская область, не имеющая сухопутной границы с основной частью страны. Сейчас для всех категорий туристов есть два простых способа добраться сюда:

- 1. Самолет** — самый быстрый и удобный способ, т.к. для него не требуется загранпаспорт и наличие шенгенской визы. Прямые рейсы из Москвы в Калининград выполняются несколькими авиакомпаниями. Время в пути составляет около 2,5 часов.
- 2. Поезда** из Москвы в Калининград отправляются с разных вокзалов и в пути находятся около 24 часов. Необходимы загранпаспорт и виза Шенгена. Если визы нет, при покупке билета на сайте или в офлайн-кассе оформляется упрощенный проездной документ, т.е. транзитная виза.

В последние годы в Калининграде наблюдается активное развитие инфраструктуры: строятся новые жилые комплексы, дороги и социальные объекты. Это создает много возможностей для бизнеса, инвестиций, развития туризма. Участие города в различных культурных и спортивных мероприятиях также способствует его популяризации как туристического направления.

Каждый уголок Калининграда, его области прекрасен, каждый из них хранит свои тайны и интересные истории. Посещение этого уникального места между Востоком и Западом дает возможность проникнуться его величественной атмосферой и надолго сохранить в себе необыкновенное чувство прекрасного.





*В конце 80-х, на волне перестройки, было издано, еще на виниле, несколько пластинок песен («Ах, эти черные глаза...», «У самовара я и моя Маша», «Все, что было» и многие другие) в исполнении Петра Лещенко. На удивление, они стали хитами продаж сезона! Почти через сорок лет после своей смерти Петр Лещенко пережил новый взлет славы. «Самый пошлый и безыдейный белоэмигрантский кабацкий певец, запятнавший себя сотрудничеством с немецко-фашистскими оккупантами» — так характеризовала его во времена Сталина официальная советская пропаганда. Но все было, разумеется, куда как сложнее...*

## Страницы биографии П.К. Лещенко

**«А жить так хочется!..»**



## «Это было у моря...»

Петр Константинович Лещенко родился 7 июля 1898 года под Одессой в бедной семье. Воспитанием будущего артиста занималась мама Мария Константиновна — женщина с абсолютным музыкальным слухом, знавшая десятки народных песен. В три года мальчик лишился отца. Мария Константиновна вышла замуж за Алексея Васильевича Алфимова. Вопреки принятому обыкновению, отчим полюбил приемного сына как родного. Он рано заметил музыкальные способности Петра и подарил ему свою гитару.

С 11 лет Лещенко жил с семьей в Кишиневе, где учился в церковно-приходском училище и пел в архиерейском хоре. В 1917 году в семье родилась дочь Валентина, в 1920 году — еще одна, Екатерина. Будущий семейный персонал знаменитого бухарестского ресторана Петра Лещенко оказался, таким образом, почти сформированным. Но до самого ресторана было еще ох как далеко!

В 1914 году разразилась Первая мировая война. Петра Лещенко забрали на фронт в качестве прапорщика. Его тяжело ранили в одном из первых боев. Пока он залечивал рану у родных в Кишиневе, произошла революция. А в 1918 году Румыния оккупировала Бессарабию и вся семья Лещенко оказалась в эмиграции поневоле. Так что ярлык «белоземлигранта» к репутации Лещенко пришли не его убеждения, а обстоятельства.

В 1919 году Петр работает токарем у частного лица, затем служит псаломщиком в церкви при Ольгинском приюте, подрегентом церковного хора в Чуфлинской церкви (*официально: соборный храм Феодора Тирона — Прим.ред.*) и кладбищенской церкви. А еще Лещенко участвовал в вокальном квартете и пел в Кишиневской опере.

До 1925 года как танцор и певец в составе различных артистических групп Петр гастролировал по Румынии, а позже — уехал в Париж.



## «Встретились мы в баре ресторана...»



В Париже Лещенко окончил балетную школу и организовал вместе с неким Мартыновичем гитарный дуэт. Но слава обходила их стороной. Зато здесь Петр Лещенко встретил удивительную женщину, Зинаиду Закит (правильнее Закис). Она была танцовщицей, причем знатоки находили в ее танце «некий скрытый испуганный пламень».

Сначала они стали танцевальным дуэтом, а немного позже, в 1926 году, — супружеской парой. С мая 1926 до августа 1928 года семейный дуэт гастролировал по странам Европы и Ближнего Востока — Константинополь, Адана, Смирна, Бейрут, Дамаск, Алеппо, Афины, Салоники.

В 1928 году они вернулись к родным Лещенко в Кишинев. О, как он любил сонную и щедрую бессарабскую землю, которая стала его родиной! Однако Кишинев был глухой провинцией и ни о какой артистической карьере помышлять здесь не приходилось. А кроме того, жена мечтала о ребенке. Она хотела родить его непременно в своей родной Риге. И словно повинувшись зову судьбы, Петр Лещенко в 1930 году переезжает с женой в Ригу... Кстати, Игорь Лещенко, сын Зинаиды и Петра, в будущем станет балетмейстером Театра оперы и балета в Бухаресте.



## Начало пути

В 30-е годы Ригу называли «прибалтийским Парижем». Культурная жизнь латвийской столицы кипела, и немалая заслуга в этом была у «русскоязычной» колонии, где заметную роль играл знаменитый эстрадный композитор Оскар Строк.

Но до встречи с ним, так изменившей судьбу Лещенко, было еще далеко! Сперва Петр Лещенко выступает вместе с женой в кафе и кинотеатрах, причем, скорее, как партнер Закис по танцам. Пока жена переодевается для нового номера, он поет для публики под гитару, поет, как все танцовщики, — «на коротком дыхании». Голос несильный, помещения большие и часто с плохой акустикой, публика невнимательная, — все понимают, что это пение так просто, пока танцовщица меняет свой сценический облик. Много позже за Лещенко утвердится репутация «пластиночного

певца», который по-настоящему раскрывался именно в студии. Или для этого нужна была какая-то камерная обстановка и внимательная аудитория.

В конце концов Лещенко повезло. Его пригласили спеть в доме известного врача Соломира. Знаменитый отоларинголог спас для сцены немало певцов, среди его благодарных пациентов были Собинов и Шаляпин. В уютной гостиной Соломира и состоялся дебют Лещенко в качестве певца перед избранной аудиторией. Среди его слушателей оказался знаменитый Оскар Борисович Строк.

Началось плодотворное сотрудничество певца и композитора. В 1932 году двое англичан пленились пением Лещенко, и он записал в Лондоне свои песни.

## Триумф певца

За небольшой промежуток времени Петр Лещенко напел более шестидесяти пластинок. И вернулся в 1933 году в Бухарест вместе с женой, сыном и немалым состоянием.

Осенью 1936 года на главной улице Бухареста открывается ресторан «Лещенко», отделанный с истинно русским размахом. Это было в полном смысле слова семейное предприятие: Петр пел и осуществлял общее руководство делом, Катя и Валя танцевали, а мать и отчим заведовали гардеробом. Среди артистических сил, привлеченных Лещенко к выступлениям в своем ресторане, была и юная Алла Баянова.

Главная концертная программа — выступление самого Лещенко — начиналась в полночь. Шампанское лилось рекой, вся знать Бухареста отплясывала под его пение и веселилась в ресторане до шести утра. Правда, есть сведения, что во время выступлений самого Петра Константиновича не только не танцевали, но даже прекращали пить и жевать.

Петр Лещенко был звездой богемы и света румынской столицы. Не раз бронированный авто отвозил его на виллу к королю Каролю, большому поклоннику его таланта.

Не только во дворце румынского монарха, но и в домах простых советских граждан без конца «гоняли» веселые и томные песни и танго Лещенко. Но мало кто из наших граждан был посвящен в то, что с пластинок звучит не голос самого Лещенко (его пластинки изымались советской таможней), а голос певца Николая Маркова — солиста ансамбля «Джаз табачников». В этом коллективе одно время работал и известный композитор Борис Фомин. Доходы создателей этой контрафактной продукции измерялись чемоданами денег!

Впрочем, признание румынского короля и советского народа вовсе не делало Лещенко «серьезным» певцом в глазах эстетов.

А. Вертинский называл его «ресторанным певцом» и относился к творчеству Лещенко крайне пренебрежительно.

Да и один ли Вертинский? Как-то в бухарестский ресторан к Лещенко заглянул сам Федор Иванович Шаляпин. Хозяин всю ночь пел для именитого гостя, а потом спросил, как тот находит

его пение. «Да, глупые песенки поете неплохо!» — вальяжно ответил Шаляпин. Лещенко сначала жутко обиделся. Но друзья уверили его, что великий певец его похвалил: песенки-то зачастую и впрямь были глупые...



## «Спи, мое бедное сердце...»



Все чаще гостями ресторана делались немецкие офицеры. Вели они себя очень корректно, с удовольствием аплодировали певцу. Вряд ли далекий от политики Петр Лещенко сразу увидел в сближении Румынии и гитлеровской Германии угрозу и лично себе. Не раз игнорировал певец и повестки, предписывавшие ему явиться на военные сборы.

В 1941 году Румыния вместе с Германией вступила в войну с СССР. Вопрос о призыве Лещенко в румынскую армию не поднимался, пока, зато речь шла о том, чтобы дать серию концертов на оккупированной советской территории. Петр Константинович согласился, не догадываясь, чем это будет чревато для него и в самом скором, и в более отдаленном будущем.

В мае 1942 года он дал несколько концертов в оккупированной Одессе. Начинать концерты приходилось с репертуара на румынском языке, ведь Петр Лещенко являлся подданным румынского короля. Но потом наступал черед русского репертуара — и тут зал взрывался овациями. На несколько часов слушатели забывали и о войне, и об оккупации.

На одном из концертов он увидел в первом ряду ослепительно красивую девушку. После концерта они разговорились. Девушку звали Вера Белоусова, она училась в Одесской консерватории. Их роман развивался стремительно. Казалось, что между ним и нею нет возрастной пропасти в четверть века!

Вернулся Лещенко в Бухарест с Верой. Зинаида Закис была категорически против этого союза и против своего развода. По словам Веры Белоусовой, она предприняла массу усилий, чтобы отправить неверного мужа на фронт. И это Закис наконец удалось!

С октября 1943 по март 1944 года Лещенко тянул лямку в качестве организатора развлечений для немецких офицеров, отдохнувших в крымских санаториях. И это, конечно, опорочило его в глазах советского командования. Но не помогло Закис: вернувшись в Бухарест, летом 1944 года Лещенко развелся с ней и официально женился на Vere Белоусовой.





## «Но я Сибири, Сибири не страшуся...»

Вскоре в Румынию вошли советские войска. Официально к Лещенко советское командование относилось весьма настороженно. Его приглашали на концерты только к офицерам, причем перед концертом проводился соответствующий инструктаж, что-де в столь сознательной аудитории не может певец, запятнавший себя сотрудничеством с немцами, сорвать дешевые аплодисменты. Но вместо того, чтобы заклеить предателя, офицеры устраивали овации артисту. Обаяние Лещенко, красота его жены, репертуар из советских, дорогих довоенных песен, — все это способствовало успеху концертов. Наконец, благосклонный прием у Г.К. Жукова, казалось, окончательно растопил лед. С 1948 года Лещенко и В. Белоусова становятся штатными артистами Бухарестского театра эстрады, получают хорошую квартиру. Лещенко обратился с просьбой о советском гражданстве. Чем руководствовался он при этом, сказать трудно, ведь ему сразу объяснили, что Веру Белоусову считают в СССР предательницей (она вышла замуж за подданного Румынии). Однако ему удалось выхлопотать визу и ей. Все сорвалось в последний

момент. На прощальном обеде Лещенко сказал друзьям, что сердце свое оставляет здесь, с ними. Этой «измены» новая родина ему не простила — визы аннулировали.

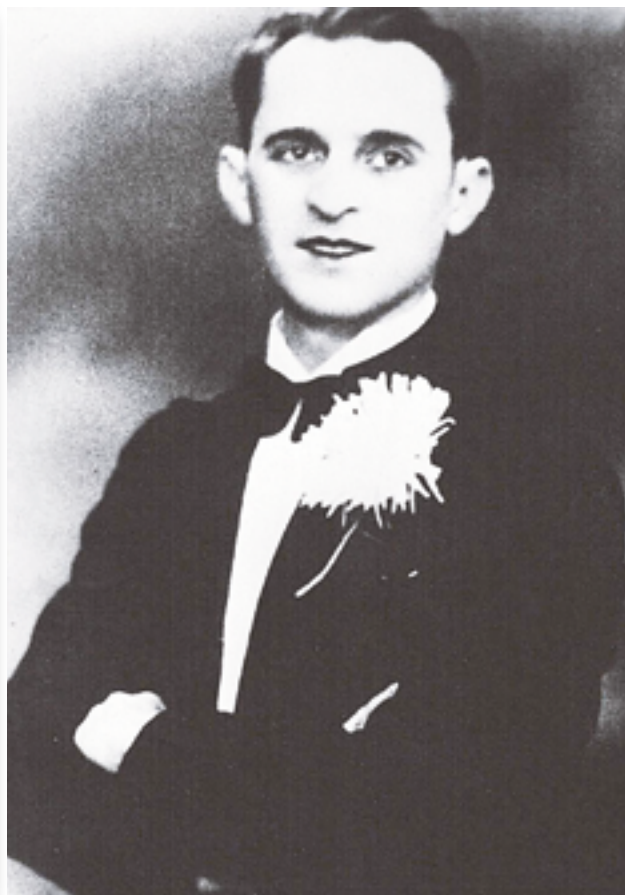
В марте 1951 года Петра Константиновича арестовали во время концерта. Летом Вере разрешили посетить его в лагере. Она увидела исхудалого и вконец убитого человека. В июле 1952 года арестовали и Белоусову. Ее переправили в СССР и приговорили к расстрелу. Она упала в обморок. Ее привели в чувство и сказали, что приговор смягчен: ей дали 25 лет лагерей.

В 1954 году Веру Белоусову амнистировали. Но возвращаться в Румынию ей уже не имело смысла: Петр Константинович Лещенко умер в румынском лагере летом того же 1954 года то ли от язвы желудка, то ли от отравления.

Вера Георгиевна Белоусова-Лещенко выступала как певица и музыкант на самых «задвинутых» площадках в СССР: в ЖЭКах, фабричных клубах. И собирала все, что связано с Петром Лещенко: старые фото, афиши, пластинки. Память о замечательном артисте и любимом муже согревала всю ее жизнь.

### ФАКТЫ

- *Лещенко Петр Константинович (2 июня 1898 — 16 июля 1954; русский, гражданин Румынской Народной республики) владел русским, украинским, румынским, французским и немецким языками.*
- *В 60-е годы были выпущены его диски во Франции, США, Англии, Австралии. Некоторые студии звукозаписи в СССР записывали музыкальные произведения Лещенко на рентгеновских пленках.*
- *Песни в исполнении Петра Лещенко звучат во многих документальных и художественных фильмах. В 2013-м на экраны вышел биографический сериал с К. Хабенским в главной роли.*



Валерий Бондаренко  
Благодарим портал [library.ru](http://library.ru)  
за помощь в публикации

# «Времена не выбирают...»



«Времена не выбирают, в них живут и умирают» — фраза, знакомая нам с детства... Как никто не выбирает, где он рождается, в какой семье и т.д. Но каждый из нас в итоге сам решает, кто он в своем времени, в своем окружении и какой путь он для себя выбирает. Примеры, когда в неблагополучных семьях вырастают отличные потомки, или, напротив, в идеальной природе отдыхает на детях — тоже всем хорошо известны. Как увидеть свой путь и не отклоняться от него, сохранив ясность мыслей, но при этом чуткость и источник света в себе, и что поможет человеку противостоять неприглядной действительности? Попробуем найти ответы на сложные вопросы, заглянув в книги.

«Не важно, с какой скоростью ты движешься к своей цели, главное — не останавливаться» | **Конфуций**

«Людам нужны тяжелые времена и трудные испытания, чтобы развить мускулы души» | **Э. Дикинсон**

«Все препятствия и трудности — это ступени, по которым мы растем ввысь...» | **Ф. Ницше**

«Когда кажется, что все идет против вас, помните, что самолет взлетает против ветра, а не вместе с ним» | **Г. Форд**

«С новым днем приходят новые силы и новые мысли» | **Э. Рузвельт**

«Удивляйте себя каждый день собственной смелостью» | **Д. Эллиотт**

«Трудности порождают в человеке способности, необходимые для их преодоления» | **У. Филлипс**

«Только наличие цели приносит жизни смысл и удовлетворение. Это способствует не только улучшению здоровья и долголетию, но также дает вам капельку оптимизма в тяжелое время» | **С. Джобс**

«Если Бог хочет сделать тебя счастливым, то он ведет тебя самой трудной дорогой, потому что легких путей к счастью не бывает» | **Далай-лама**

«Чтобы победить отчаяние, нужно сосредоточиться на результате, а не на препятствиях» | **Т. Ходж**

«Когда мне тяжело, я всегда напоминаю себе о том, что если я сдамся — лучше не станет» | **М. Тайсон**

«Счастье можно найти даже в самые темные времена, если не забывать обращаться к свету» | **Д. Роулинг**



# Вкусный праздник

## ГОТОВИМ ПОЛЕЗНЫЕ БЛЮДА

Приближаются любимые семейные праздники — а значит, пора подумать, чем же удивить своих близких за праздничным столом. Идеальный вариант — украсить стол не только изысканным оформлением, но и полезными блюдами, которые к тому же легки в приготовлении. Предлагаем включить в праздничное меню: яркий салат с чечевицей и гранатом, морскую или речную рыбу, запеченную в соленом коконе по старинному испанскому рецепту, и нежнейший морковный торт с рикоттой, который станет великолепным завершением ужина. Советуем экспериментировать: меняя привычные продукты, мы можем повысить питательную ценность блюда и снизить его калорийность без ущерба для вкуса.

### САЛАТ С ЧЕЧЕВИЦЕЙ И ГРАНАТОМ

#### Ингредиенты

- Зеленая чечевица (отваренная) — 200 г
- Руккола — 50 г
- Помидоры черри — 1 вет.
- Гранат (зерна) — 1 ст.
- Фета (или тофу) — 100 г
- Репчатый лук — 1 шт.
- Зеленый лук — 2 пера
- Масло оливковое — 2 ст.л.
- Соль — по вкусу



#### Приготовление

1. В глубокой миске объединить чечевицу, нарезанные помидоры, зеленый лук и репчатый лук. Добавить рукколу (ее можно заменить другим зеленым салатом).
2. Полить смесь оливковым маслом, добавить соль и сыр, порезанный кубиками.
3. Хорошо перемешать салат, выложить на блюдо и подать к столу.

### РЫБА В СОЛЕНОМ КОКОНЕ

#### Ингредиенты

- Рыба (дорадо, сибас, лещ) — 1 шт.
- Лимон — 1 шт.
- Укроп и петрушка — 2-3 вет.
- Черный перец мол. — по вкусу
- Соль — 1 кг
- Вода — 80 мл



#### Приготовление

1. Рыбу очистить от внутренностей, удалить жабры, промыть под струей воды и обсушить с помощью бумажного полотенца. Чешую не снимать, иначе будет сложно удалить кожу с уже готовой рыбы.
2. Лимон нарезать на кусочки средней величины. Рыбу натереть молотым черным перцем и кусочками лимона.
3. В глубокой кастрюле смешать соль, воду и сформировать плотную массу.
4. На противень, застеленный бумагой для выпечки, насыпать слой соли. Сверху положить рыбу и накрыть оставшейся солью слоем около 3 см. Хвост рыбы можно оставить открытым.
5. Запекать рыбу в разогретой до 200°C духовке в течение 30-40 минут.
6. Постучать по соли ножом: если она издает звонкий звук и отскакивает, значит, рыба готова. Очистить рыбу от соли. При подаче добавить лимон, петрушку и укроп.

## МОРКОВНЫЙ ПП-ТОРТ



### Ингредиенты

- Тертая морковь — 280 г
- Чернослив — 60 г
- Яйцо — 2 шт.
- Овсяные хлопья — 80 г
- Молоко (или мин. вода, кефир) — 140 мл
- Соль — щеп.
- Разрыхлитель — 1 ч.л.
- Ванилин — щеп.
- Сахарозаменитель — по вкусу
- Для крема:
- Рикотта (или любой мягкий творожный сыр) — 250 г

### Приготовление

1. Чернослив, предварительно замоченный в горячей воде, нарезать мелко и смешать с морковью, яйцами, овсяными хлопьями (длительной варки), разрыхлителем, солью, ванилином и молоком.
2. Добавить сахарозаменитель, перемешать и выложить морковную смесь на противень, покрытый пергаментом. Выровнять и отправить в разогретую до 170°C духовку.
3. Когда корж испечется, обрезать его по краям и разделить на 4 части. Немного остудив, промазать кремом. Украсить торт — ягодами, остатками коржа или тертым шоколадом.

### ***Коржи для торта станут полезнее, если их состав немного изменить***

- *Вместо части белой муки использовать перемолотые овсяные хлопья, цельнозерновую, миндальную, рисовую или кокосовую муку, а также отруби.*
- *Заменить сахар на натуральные подсластители, такие как стевия, эритритол, мед или кленовый сироп.*
- *В тесто добавить миндальные лепестки, кокосовую стружку, грецкие орехи, фундук, семена чиа или льна.*
- *Сливочное масло заменить на кокосовое или арахисовое.*
- *Использовать только горький шоколад с низким содержанием сахара.*
- *Часть жиров заменить на натуральное яблочное пюре, натертую морковь и йогурт.*
- *Добавить в тесто свежие ягоды или фрукты для естественной сладости и антиоксидантов.*





# ЖУРНАЛ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

## Бизнес-центры:

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

## Отели:

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

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

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



*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](mailto:info@businesslady-life.ru).*

*Сайт: [businesslady-life.ru](http://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](mailto:shevchenko.valeria@gmail.com)**

**Сайт: [iloveskin.ru](http://iloveskin.ru)**