

январь 2026

Evening Avenue

Как Никола Тесла предсказал будущее?

Ольга Захарова

"Самое дорогое ювелирное украшение для меня - золотая медаль"

Светлана Хоркина

Изучение языка - это спорт?

Дмитрий Петров

Медиакомпания "ВЕЧЕРНИЙ ПРОСПЕКТ"



Красота и здоровье: как победить варикоз 3

Нет перееданиям - да здоровым пищевым привычкам 7

Магия ароматов 9

"Легкости перевода": как выучить иностранный язык 11

Как издать свою книгу 14

Кто я? Важность внутренних и внешних границ 17

содержание

19

"Самое дорогое ювелирное украшение
для меня - золотая медаль"

21

Научная фантастика: прошлое или будущее

24

Когда ребенок должен начать говорить?

26

Мотивация и доверие подростка

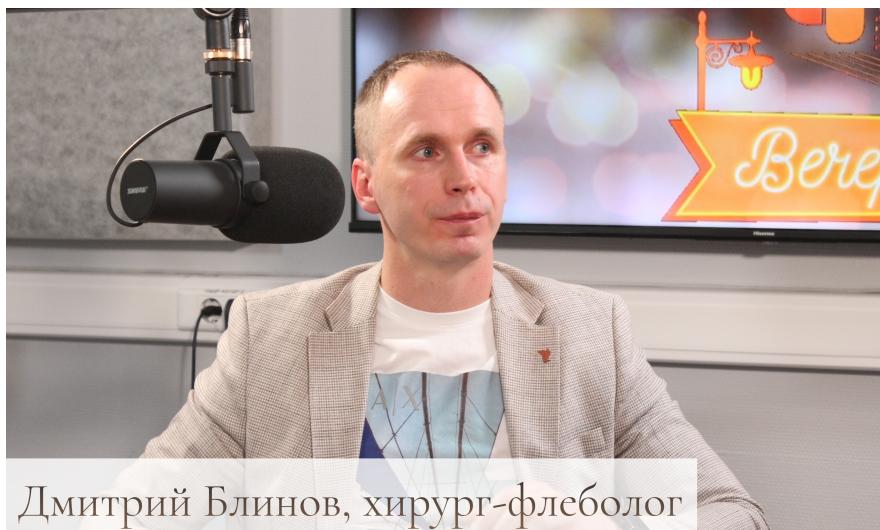
29

Тесла: гений, который осветил будущее

33

Ключ к стратегическому принятию решений

Красота и здоровье: как победить варикоз



Дмитрий Блинов, хирург-флеболог

Сегодня заболевания вен всё чаще встречаются у людей от 25 до 40 лет. Очевидно, что нелечение таких патологий может привести к осложнениям.

Важно понимать, что к категории венозных болезней относится не только варикоз, но и другие заболевания сосудистой системы.

О них мы поговорим с хирургом **Дмитрием Блиновым**.

Ведущая: Кто такой флеболог и чем он отличается от сосудистого хирурга?

Флеболог занимается заболеваниями вен. У нас более узкая специализация. Варикоз - это самое распространённое заболевание, как и тромбозы и посттромботические заболевания, приобретаемые после острого состояния. Кто может быть флебологом? В первую очередь, это общий хирург и сосудистый хирург, которые прошли усовершенствование по флебологии. Флеболог занимается лечением, диагностикой и профилактикой заболеваний вен.

В.: Есть ли статистика того, как много пациентов обращаются к специалистам по поводу варикоза?

Да, есть. Процент таких обращений очень высокий - от 25 до 40% в зависимости от возраста и пола. В разных странах статистика немного разнится. Но в среднем, повторюсь, от 25 до 40% в возрасте до 40 лет, но

далее процент растёт: так, от 40 до 60 лет таких обращений уже до 50%.

В.: Наверно, среди обратившихся за помощью женщин больше?

Женщин больше, в том числе и из-за таких факторов риска, как беременность и роды.

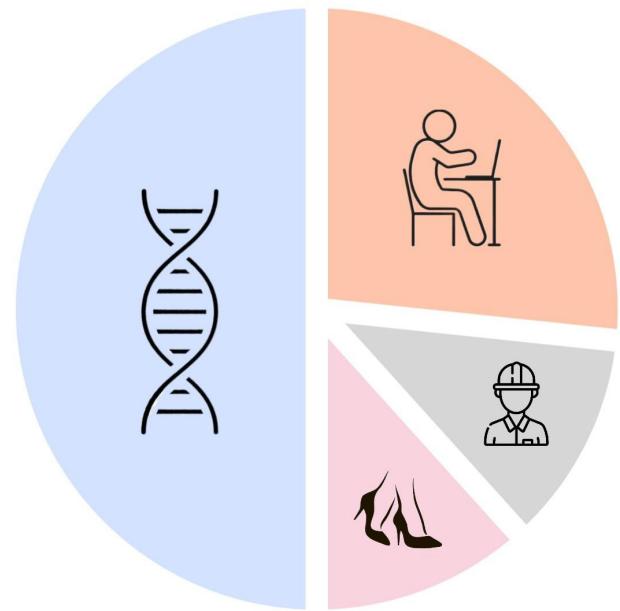
В.: На какие «звоночки» организма нужно обращать внимание, чтобы не запустить болезнь?

Самые первые «звоночки» проявляются визуально. Это сосудистые сетки, звёздочки на ногах. Это уже не норма, т.е. "сорнячки" на нашем огороде, которые нужно убирать. Второй момент - тяжесть, отеки в ногах, усталость к вечеру, иногда даже судороги в ночное время. Это тоже причина обратиться к флебологу.

Если мы уже видим появление варикозных вен, узлов — нужно поторопиться.

В.: Есть ли генетическая предрасположенность к варикозной болезни, и сказываются ли большие нагрузки на появление варикоза?

Безусловно. К основным факторам относятся и генетика, и образ жизни. Нередко и то, и другое. Длительные статические нагрузки, так же как и их отсутствие могут влиять на развитие варикозной болезни. Помимо этих причин, у женщин на большую предрасположенность к варикозу влияют и гормональный фон, и, как я уже говорил, беременность и роды, и ходьба на каблуках. А в дальнейшем и у мужчин, и у женщин влияет и возраст. Так что все факторы важны.



В.: Существует ли какая-то группа риска?

Определённые профессии, при которых есть длительные статические нагрузки, или «сидячие» профессии, вообще сидячий образ жизни тоже ведут к варикозу. Особенно актуальным это стало после пандемии, когда мы все привыкли сидеть дома и работать удалённо. Мы стали меньше двигаться, ходить, *а движение - это жизнь*.

Как развивается болезнь

В.: По современной международной классификации варикозная болезнь подразделяется на шесть стадий. Какие симптомы присущи каждой из них?

Начальная стадия (С1) заявляет о себе сеточками, звёздочками, прорастанием сосудов. Это больше эстетическая проблема, которая не приносит сильного вреда здоровью. Особенно это актуально для женщин.

Вторая стадия (С2) - это варикозные узлы более 3 мм, также могут уже появляться и тяжесть в ногах, усталость, отеки. Даже в начальной стадии, без варикоза, у некоторых отмечается флебопатия, т.е. усталость в ногах (мы эту стадию называем С - ноль). Это связано с перегрузкой, и при нормализации образа жизни, при двигательной активности это уходит. А вот при варикозной болезни, к сожалению, не уходит и со временем только прогрессирует. Связано это с тем, что появляется клапанная несостоятельность в крупных стволах, в частности, в большой и малой подкожных венах. Поражаются клапаны, и кровь начинает двигаться в обратную сторону — как машины по встречной полосе. Это перегружает здоровые вены и нарушает кровоток, в итоге вены начинают расширяться, а кровь в них застаивается — как в пробках на дорогах.

Методика лечения

При **стадии С3** отмечается постоянный отёк. Иногда бывает, что мы не видим варикозных вен из-за его силы. Это постоянная венозная недостаточность. И ноги настолько отёчны, что это отмечается уже и утром, а не только к вечеру. Отеки могут возникать по разным причинам. Отличить сердечные, почечные и венозные отеки друг от друга может только специалист.

Стадия С4 характеризуется трофическими изменениями кожи: потемнениями и венозными экземами, которые часто лечат дерматологи, не устранив причину — венозную недостаточность. Продукты распада венозной крови остаются в подкожной клетчатке и проявляются на коже.

Дальше хуже. На **стадии С6** из-за трофических расстройств любая царапина может превратиться в незаживающую язву. Без устранения причины (варикоза) проблема будет возвращаться, что может привести к инвалидности. Нужен именно комплексный подход.

В.: То есть даже стадия С6 излечима?

Конечно. Если причина именно в варикозе, после операции у кого-то за короткий период, буквально в течение нескольких недель, в запущенных случаях до двух месяцев, эти язвы закрывались и больше не появлялись.

В.: На какой стадии чаще всего к вам обращаются пациенты?

У нас сейчас население более информированное, поэтому чаще всего на начальных стадиях. Появились сосудистые сеточки, появились вены — обязательно идите к флебологу, делайте УЗИ вен и получайте лечение.



В.: А сколько длится процесс выявления стадии до назначения лечения?

«Золотой стандарт» диагностики и лечения - это ультразвуковое исследование вен. Как правило, оно проводится сразу на приёме, и доктор при осмотре и на основании УЗИ делает своё заключение. В среднем приём занимает 15-20 минут, и назначение пациент получает незамедлительно.

В.: Насколько важно вовремя обратиться к специалистам?

Очень важно трепетно относиться к своему здоровью и вовремя забить тревогу, если что-то не так.

В.: Какие ещё методы диагностики, помимо УЗИ, есть на вооружении у фелобологов?

Всё зависит от запущенности болезни. Помимо варикоза, есть тромбоз и **посттромботические изменения**, которые при тромбозе глубоких вен тяжело поддаются лечению. При поверхностном тромбозе удаляют варикозные вены и назначают лекарства. При глубоком делают УЗИ и КТ-графию с контрастом для выявления сужения вен. При сужении венкулярные хирурги ставят стенты. Поэтому важно не запускать болезнь. Если уже есть варикозные вены, появилось покраснение, уплотнение прямо вдоль вены, возможно, это тромбоз, и медлить нельзя.

В.: Можно ли варикоз вылечить за один раз? Может быть, есть какие-то операции или процедуры?

Конечно, они есть, этим мы и занимаемся. Современная фелобология проводит лечение за час, включая осмотр. Процедура занимает 30–40 минут и проходит безболезненно. Используются термальные (ЭВЛК и РЧА) и нетермальные методы. При термальных через прокол вводят световод, разогревающий вену изнутри под местной анестезией. Вена запаивается без разрезов и госпитализации.

На стадии С1 применяем склеротерапию с лечебным эффектом при крупных венах. Также используем минифлебэктомию. ЭВЛК работает лазером, РЧА — электродом. Оба метода эффективны, я применяю их оба.

В.: А требуется ли какая-то профилактика после лечения?

Дмитрий Блинов:

Очень важно сразу начать активно ходить. Быстрая реабилитация - залог отсутствия проблем в дальнейшем. После термальных операций нужно сразу надеть компрессионные чулки, после нетермальных такой необходимости нет. И в течение часа следует начать двигаться. Ведь вы не лежите в стационаре, а наркоза не было. Когда вы ходите, мышцы работают, мышечная помпа начинает двигаться, а это профилактика всех осложнений. И ещё в течение месяца необходимо исключить бани, сауны и подъём тяжестей. А вот ходить нужно как можно больше.

Нет перееданиям - да здоровым пищевым привычкам

По данным одной из популярных поисковых сетей, каждую неделю россияне задают почти два миллиона запросов о способах похудеть и о различных диетах. О всегда актуальной теме здорового питания, о том, как прекратить переедать и сформировать полезные привычки, побеседуем с нашим экспертом, нутрициологом **Екатериной Приданниковой**.



Екатерина Приданникова,
нутрициолог

Ведущая: Что самое сложное для людей в работе с питанием?

Нам всегда сложно, когда мы начинаем делать что-то новое и непривычное, когда навык ещё не сформирован. А ещё сложнее, когда переучиваемся, то есть, нам нужно, во-первых, научиться делать что-то по-другому, а во-вторых – перестать делать по-прежнему. В случае с питанием мы всегда переучиваемся, потому что каким-то образом каждый из нас это умеет. Важно понимать, что траектория работы с питанием никогда не будет прямой линией из точки А в точку Б.

Это будет спираль с неизбежными "откатами" на предыдущие уровни, и результата добываются те, кто после "откатов" не опустит руки и будет продолжать.

В.: Когда мы говорим о переучивании, мы имеем в виду не только переедание, но и, наоборот, – питание скучное и нерегулярное

Совершенно верно. Речь идёт и о привычках, и об организации рациона, и о других моментах, которые требуют изменений. Они у каждого свои: кто-то переедает, кто-то недобирает. Нужно анализировать и смотреть, кому с чем работать.

В.: Если во время работы с рационом срывы неизбежны, сколько срывов – это нормально?

Сколько угодно. Важно в момент срыва не драматизировать, не ругать себя, не наказывать и не пытаться это как-то отработать, лишив себя еды на следующий день.

В.: А если человек срывается каждый день?

Значит, ограничения, скорее всего, слишком жёсткие, и их нужно пересмотреть.

В.: Можно как-то объяснить, почему люди переедают?

У переедания может быть много разных причин. Часто это происходит, когда едой мы пытаемся закрыть не связанные с питанием потребности. Например, поддержать себя, успокоить, развлечь. И тут важно, чтобы были иные способы это сделать, кроме еды.

В.: Сейчас многие узнали себя. Ведь у нас принято на праздники накрывать столы, а желая поддержать расстроенного близкого человека, мы покупаем что-нибудь вкусное.

По-другому многие из нас не умеют выражать любовь.

Как мы "заедаем" эмоции

Да, еда – доступный источник положительных эмоций. Важно понаблюдать за собой и вести дневник перееданий, чтобы выявить триггеры – ситуации, продукты и задачи, которые за ними стоят. Обычно таких сценариев два-три, и для каждого можно найти альтернативные модели поведения.

В.: А если человек в результате стресса, наоборот, не ест?

Такое бывает, и это может навредить: возникает дефицит веществ, а после стресса начинаются неконтролируемые приёмы пищи. Организму нужно восполнить недостаток. Заранее продумайте альтернативные способы снять стресс.

В.: Какие ошибки допускают желающие исправить ситуацию?

Ставят жёсткие ограничения. Например, исключение хлеба и других продуктов грозит дефицитом нутриентов. Отказ от любимой еды повышает риск срывов. Сильное снижение калорийности опасно – организм не получит энергию для базовых потребностей. Лучше не отказываться от продуктов, а не перебирать.

В.: Значит, можно всё? Что значит «не перебирать»?

Да, можно всё, главное – соблюдать меру. У каждого есть потребность в нутриентах (белках, жирах, углеводах) и энергии. Нужно оставаться в рамках этих потребностей – тогда получим все необходимое.



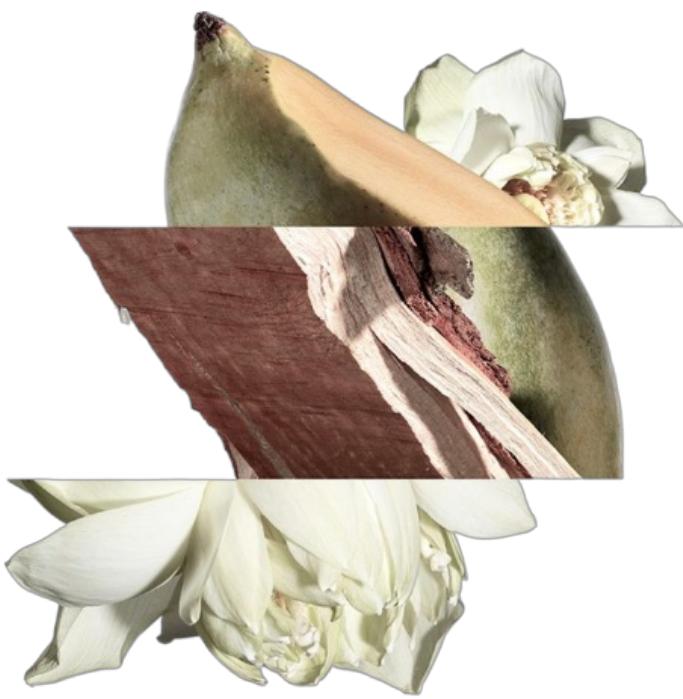
Магия ароматов

Клинический психолог, психотерапевт, ольфактопсихолог, ароматерапевт и создатель бренда "Aroma d'Anima" **Анна Сивачева** расскажет, как ароматы воздействуют на эмоции и поведение человека

Ведущий: Вы, как психолог, используете в своей работе ольфакторные стимулы. Что это такое?

Ольфакторные стимулы – это ароматы, запахи. В моей ольфакторной библиотеке (библиотеке запахов) на сегодняшний день уже около 680 различных ароматов. Это и натуральные компоненты - эфирные масла и вытяжки из различных растений, и синтетические молекулы, которые могут напоминать нам какой-то естественный аромат.

В: С чем связано восприятие ароматов человеком?



Анна Сивачева,
ольфактопсихолог

Ароматы влияют на когнитивные способности, внимательность и сконцентрированность. Они влияют на выбор партнёра, так как центры восприятия запахов в мозге связаны с поведенческими отделами. Ароматы влияют на эндокринную и репродуктивную системы, настроение и воспоминания, поскольку действуют сенсорно-чувственную сферу.

В: Почему одним людям нравятся какие-то запахи, а другим - нет? Есть ли этому научное объяснение? Например, запах корицы для многих привлекателен, но не для всех.

Это зависит от многих факторов. Главный – персональный ольфакторный опыт: чем больше человек сталкивался с разными ароматами в детстве, тем шире его палитра восприятия. Важен также гормональный статус, поскольку эндокринная система многое определяет. На восприятие влияют возраст, здоровье, культура и социальный статус – в разных слоях общества по-разному относятся к одним и тем же запахам. Часто мы не замечаем, как ароматы незаметно меняют наше настроение.

В: У вас есть своя авторская методика. Расскажите, чем она может быть полезна людям.

Аромаанимометод – результат моей психотерапевтической практики, сочетающей психотерапию и аромаподдержку. Изначально я использовала ароматы для борьбы с выгоранием, но заметила их положительное влияние и на клиентов. После трёхлетнего исследования «Психокоррекция профессионального стресса» выяснилось: наилучший и стойкий результат даёт сочетание телесных практик и ароматов. В исследовании участвовали четыре группы: первая работала с обоими методами, вторая – только с ароматами, третья – с телесными практиками, четвёртая – с разговорными техниками. Успех первой группы связан с тем, что в основе стресса лежит потеря чувственного восприятия жизни, из-за чего мозг постоянно перегружен.

В: Есть какой-то аромат или комплекс ароматов, который приносит спокойствие?



Успокоение нам приносят те ароматы, которые связаны с благополучным опытом в детстве. Например, в детских больницах в отделениях для младенцев кладут сорочку, пропитанную свежим ароматом тела мамы, чтобы ребёнок чувствовал себя безопасно. Эквивалентом этого аромата во взрослой жизни становится запах белых сдобных булочек, топленого молока. Именно поэтому в булочных мы чувствуем расслабление, удовольствие. Это связано, в том числе, и с пришедшим в нашу жизнь из глубины веков пониманием, что если есть хлеб – есть жизнь. И это активно используется в торговых центрах.

В: Действительно, во многих магазинах используют это, применяя запахи свежего хлеба или ароматы, ассоциирующиеся с уютом. Как вы считаете: это делается для того, чтобы у нас возникало желание покупать?

Гормональный состав влияет на наши покупки: чем больше в организме эндорфинов, окситоцина и серотонина, тем охотнее мы тратим деньги. Чтобы повысить уровень дофамина и серотонина (а значит, чувствовать себя увереннее и активнее), можно использовать ароматы розы, ладана и цитрусовых. Именно их распыляют в дорогих магазинах: эти запахи меняют гормональный состав и вызывают желание что-то купить.

"Легкости перевода": как выучить иностранный язык

Знание иностранных языков, в частности английского, помогает и в карьере, и в жизни в целом. В России, по результатам исследований ВЦИОМ, с этим утверждением согласны 63% опрошенных. Однако лишь 5% населения нашей страны владеют иностранными языками на высоком уровне. О том, как выучить язык, мы побеседуем с лингвистом и полиглотом **Дмитрием Петровым**.



Дмитрий Петров,
лингвист

Ведущая: Сколькими языками Вы владеете?

Этот вопрос требует уточнения. За формулировкой «знать язык» могут скрываться разные понятия: уметь общаться, пользоваться или профессионально работать.

В.: Тогда на скольких языках вы профессионально работаете?

Профессионально работать я могу на пяти языках: английском, французском, испанском, итальянском и немецком.

В.: А на скольких языках вы можете общаться?

Примерно на тридцати.

В.: А так, чтобы хотя бы немного понять, о чем идет речь?

В этом случае к тем языкам, на которых я могу общаться, можно добавить родственные языки. Допустим, я неплохо говорю по чешски, а словацкий язык очень

близок к нему, поэтому я не утверждаю, что знаю словацкий, но понимаю на нем. В школе я изучал английский и немецкий, а в институте добавился ещё французский. На примере этих языков я понял алгоритмы, что и помогло мне расширить круг языков, которыми я овладел.

В.: Можно ли выделить из этого огромного количества самый лёгкий и самый сложный для изучения языки?

Самый сложный язык для изучения — тот, что максимально далёк от родного. Для меня, как и для большинства русскоязычных людей, это китайский: у него другая структура, логика, фонетика и письменность. А максимально простыми для меня были романские языки, потому что я начал с латыни, а ныне существующие романские языки: французский, испанский, итальянский — это её потомки, в каком-то смысле упрощённые версии, поэтому с ними было легче.



В.: Когда вы начали изучать языки?

Ещё до школы.

В.: Склонность к языкам заметили родители?

Им было трудно не заметить мой интерес к языкам, ведь все в семье были лингвистами: папа – переводчик итальянского, мама преподавала английский и немецкий, а бабушка, получившая гимназическое образование, знала французский и немецкий. Она читала мне сказки на этих языках. Это был серьёзный бонус: в доме были книги на иностранных языках, всегда можно было спросить совет и найти поддержку.

В.: Насколько важна мотивация, чтобы человек выучил язык?

Я думаю, что без мотивации язык выучить вообще невозможно, даже если есть способности и время. Требуется очень конкретная и понятная вам цель, то, ради чего вы будете учить язык. Например, вы можете хотеть получать информацию, общаться, путешествовать, читать источники по интересующей вас теме, смотреть фильмы, получить работу. Знание языка всегда бонус на рынке труда, конкурентное преимущество.

В.: А когда вы поняли для себя, что язык будет вашей профессией? Какая мотивация была у вас?

Благодаря семье интерес к языкам не был мне навязан, но был поддержан. Очень быстро какая-то альтернатива перестала существовать. Я поступил на переводческий факультет и всю жизнь был связан с языками: работал переводчиком либо преподавателем.

В.: Можно ли сравнить изучение языков с тренировками в спортзале? Каждый ли человек способен к изучению языков?

Вы привели замечательную аналогию. Изучение языков подобно спорту, танцам или игре на музыкальных инструментах – везде нужно довести базовые элементы до автоматизма. В языках это основные структуры, которые требуют регулярной тренировки. Важно не количество времени, а постоянство: ежедневно делайте хоть что-то – послушайте песню, напишите пару строк.

В.: Есть ли какие-то рекомендации для тех, кто начинает изучать язык, а потом бросает на полпути?

Таких очень много. Только начинает что-то получаться, возникает эйфория, но потом неизбежно появляются какие-то трудности, и многие разочаровываются. Но те, кто преодолеет этот сложный этап, будут вознаграждены – их навыки будут становиться всё лучше и лучше.





B.: А как предпочтительнее заниматься: индивидуально, в группе, с преподавателем?

У каждого разный темперамент, поэтому подходят разные форматы обучения: кому-то комфортно в группе, другим — с преподавателем один на один, а интровертам — самостоятельное изучение. Попробуйте все варианты и поймите, какой из них наиболее комфортен именно вам.

B.: А есть ли какие-то критерии хорошего преподавателя или школы? На что обратить внимание при выборе?

Знание языка — важный, но не единственный фактор. Главное — дружелюбная атмосфера, где не страшно ошибиться или переспросить. Успех зависит от способности преподавателя не только объяснять, но и помогать преодолеть страх. Боязнь критики и ошибок может оставить серьёзный след.

B.: Как лучше заниматься: два раза в неделю по 2 - 3 часа или каждый день, но по 30 - 40 минут?

Каждый день по 30 минут. *Кроме того, я бы рекомендовал учить не слова, а фразы. Только контекст включает долговременную память и помогает запоминать слова.*

B.: Как быстро выучить любой язык? Есть ли какая-то рабочая схема?

Та методика, которую я разрабатываю, сфокусирована на том, чтобы в каждом языке выделить матрицу, набор базовых алгоритмов, структур, которые заставляют этот язык работать. Вопрос не в объёме лексики, а в тех структурах, которые позволяют создавать даже из не очень большого набора слов максимальное количество словосочетаний и предложений, и в доведении этих структур до автоматизма.

B.: Эффективно ли учить сразу несколько языков?

При двух условиях. Во-первых, нужна мотивация для каждого из этих языков. Во-вторых, это должны быть разные языки. То есть нельзя параллельно учить два похожих языка, например, испанский и итальянский, т.к. можно запутаться. Но если брать, допустим, английский и любой из романских языков, например, испанский, итальянский или французский, то почему нет?

В.: А как не путаться в языках?



Я рекомендую пользоваться системой ассоциативных образов. У разных людей разные ассоциации. Есть люди, у которых каждый язык связан, например, с кулинарными ощущениями, элементами национальных кухонь. Есть меломаны, у которых языки ассоциируются с музыкой, например, голосом любимого певца, музыкальной группой. Если же вы много путешествуете и общаетесь, если у вас есть знакомые в разных странах, я рекомендую настраиваться именно на образ человека, с которым вы будете общаться на конкретном языке. Т.е. у каждого языка должен быть свой цвет, вкус, запах и лицо. Тогда изучение не будет требовать каких-то сверхусилий или феноменальных способностей.

В.: В какой момент человек может сказать себе, что знает язык?

У всех свои критерии. Для меня критерий такой — понимание юмора. Когда я изучаю язык и начинаю понимать шутки, чувствовать смешное, сам шутить на этом языке, то осознаю, что определённый уровень достигнут.

Как издать свою книгу

Шеф-редактор интернет-портала Бэби.ру и экс-заведующая редакцией издательства «Весь» **Инна Емельянова** рассказала о том, как издать свою книгу

Ведущий: Допустим, эксперт в какой-то области решился на написание собственной книги. Актуально ли вообще в наши дни обращаться виздательство?



**Инна Емельянова,
редактор**

Во-первых, это актуально, во-вторых, многие именно этого и хотят, хотя есть альтернативные порталы: самиздат, ridero, Литрес, запись аудиокниг. Разница между самиздатом и издательством: первый вариант быстрый, но дорогой, второй — долгий, но бесплатный. Тем, кто готов ждать полгода-два года, стоит выбрать издательство. Некоторым важно видеть на книге названия АСТ или ЭКСМО — они обращаются туда напрямую. Как бывший редактор скажу: на рассмотрение заявки достаточно половины листа А4 с именем, названием и аннотацией. Если материал заинтересовал, изучается синопсис, оглавление, стилистика. Затем проверяется соответствие редпортфеля и рыночной ситуации. При совпадении с популярными темами редактор связывается с автором и приглашает на беседу.

В: А бывает такое, что что-то пропускаете?

Конечно, есть такая вероятность, учитывая, что приходит на самом деле много предложений. Человеческий фактор в книжном бизнесе играет огромную роль. Это, конечно, не всегда бумажная рукопись, где-то автор присыпает рукопись в электронном виде, и можно не заметить письмо на почте, но в какой-то момент будут просмотрены все, просто кому-то может повезти раньше.

В: Есть ёщё такое мнение, что автор, работающий с издательством, получает маленький процент от продаж. От собственной книги же хочется получить не только моральное удовлетворение, но и какой-то денежный эквивалент. Как на издании книги можно заработать?

Если вы - начинающий писатель, то не стоит ждать, что на первой книге вы заработаете миллионы и даже тысячи. Для начинающих писателей роялти составляет 5-6% от отпускной цены

экземпляра (это называется такая система роялти) Например, при тираже 3000 экземпляров книги стоимостью 150 рублей автор получит 22-23 тысячи рублей. На большие гонорары на старте карьеры рассчитывать не стоит.

В: Как выбрать хорошую редакцию и не попасться на удочку мошенников?

Знаете, я недавно слушала Дарью Донцову, которая рассказывала, как она выбрала издательство: она взяла книгу своего любимого на тот момент автора - Марининой, - посмотрела, где издана эта книга, и пошла в это издательство. Можно посмотреть в интернете, какие крупные издательства в принципе есть в России. Можно пойти в книжный магазин и посмотреть, в каком издательстве выпущены ваши любимые авторы или авторы, пишущие на вашу тему, в вашей нише. На официальном сайте издательств можно найти контакты и алгоритм, как составлять синопсис. В таком случае, вряд ли это будет мошенник.

Лайфхаки от редактора

В: Существует огромное количество лайфхаков, как быстро и легко написать книгу, во всяком случае, об этом пишут в соцсетях. Кто-то советуют писать от 1000 слов в день, кто-то составляет подробный план текста, некоторые советуют уехать из дома на время написания. Как вы относитесь к подобным советам? Может быть, у вас есть какие-то свои фишки?

В нашем деле главное - не ждать музу вдохновения, а садиться и писать. Когда-то я по совместительству была и редактором, и копирайтером, и так называемым «литнегром», который писал книги быстро. Это человек, берущий интервью у автора, которому не очень хочется писать, но у которого много идей

и большой опыт. «Литературный негр» берёт интервью и перекладывает его на бумагу, сохраняя авторский стиль. Когда я работала «литнегром», мы делали это через диктофон и транскрибацию.

Однажды главный редактор поставил задачу написать книгу за две недели, пообещав двойную оплату за 6 дней работы. Будучи аспиранткой, мечтавшей об отпуске, я приняла вызов: закупилась едой, изолировалась от мира и управилась за указанный срок. Позже так же работали и мои коллеги. Это экстремальный, но реальный способ.

У Стивена Кинга в книге «Как написать книгу» есть совет: **войти в эмоцию**. Вспомните что-то, что вас сильно разозлило, и пишите, не думая о красоте текста — просто выплескивайте чувства на бумагу. Обычно получается неплохо.

Экспертам с блогом стоит начать публиковать первые главы там. Так вы увидите интерес читателей и найдёте первых покупателей. Издательства охотнее берут авторов с аудиторией в соцсетях, ведь подписчики помогают продавать книгу.

Время написания зависит от пути: самиздат или издательство. В первом случае всё зависит от вашей дисциплины — можно написать за три месяца или за пять дней. Во втором будут договор и сроки, но это не всегда мотивирует.

Ещё один лайфхак: Я обожаю Людмилу Улицкую и она мой вдохновитель. Когда мне нужно что-то быстро написать, я могу почитать 15 минут Улицкую, впитывая эту стилистику, этот язык, чуйку текста. Появляется настройка. В зависимости от того, что нужно писать, читаю Бунина или, если что-то пожёстче, Пелевина. Можно выбрать себе книгу для вдохновения: если вы что-то читаете, и у вас это вызывает рефлексию, возьмите эту книгу себе как инструмент, положите около подушки. Это то, что будет продуцировать вашу писательскую энергию, вдохновлять вас на сверхтворчество, когда вы не будете бояться чего-то, когда вы сядете и будете просто писать, не думая, о чём.



Инна Емельянова предлагает топ-5 книг-помощников для тех, кто хочет издать собственное произведение:

Стивен Кинг «Как написать книгу»

Рэй Брэдбери «Дзен в искусстве написания книг»

Нора Галь «Слово живое и мертвое»

Курт Воннегут «Пожалейте читателя»

Борис Акунин «Русский в Англии»



Кто я?

Психолог, ментор и кандидат социологических наук, автор курса “Зорбиты отношений планеты “человек””, рассказала о том, почему мы не можем ответить себе на вопросы “кто я” и “чего я хочу”, а также о том, **как важно выстраивать внешние и внутренние границы**.

Ведущая: Почему рано или поздно практически любой человек приходит к вопросу «кто я»?

В наше время «успешного успеха» и социальных сетей мы все начинаем носить какие-то маски, поэтому и начинаем забывать, кто же мы такие на самом деле. Не зная, кто мы, сложно понять, что нам нужно. А как тогда жить? Как понимать, куда идти и с кем строить отношения?

В.: Сейчас складывается такая ситуация, когда, с одной стороны, мы открыты и все на виду, а с другой, многие уходят в себя, в виртуальный мир, ни с кем не общаются.

Мы боимся, что, если мы неуспешны или не оправдываем ожиданий, нас не примут. Но на самом деле мы все люди и все похожи. Какими бы мы разными, на первый взгляд, ни были, если мы способны признать, что несовершенны, тогда состояние общества становится другим. Мы начинаем понимать, что не получается не только у нас, но и у других, и сразу все пространство вокруг нас меняется. Заметьте, если кто-то из известных людей рассказывает о своих неудачах, это сразу вызывает живой интерес, потому что мы начинаем понимать, что у всех есть проблемы и трудности, что мы не одни такие.

В.: То есть, если человек может признаваться в своих слабостях, он сильный?

Абсолютно так. У нас же часто бывает слабость из-за недостатка опыта. И когда мы говорим об этом, мы показываем, что хотим учиться, набираться опыта и быть сильнее. А как стать сильнее? Только попросить помощи, поддержки и признать, что ты не идеальная скульптура, а живой человек, и в результате идёт движение вперёд и развитие. А если не признаваться в слабости, ты остаёшься на той же точке.

Попробуйте поделиться тем, что у вас не получается, с коллегами, партнёрами, начальством или даже детьми. И вы увидите, что это пойдёт на пользу.

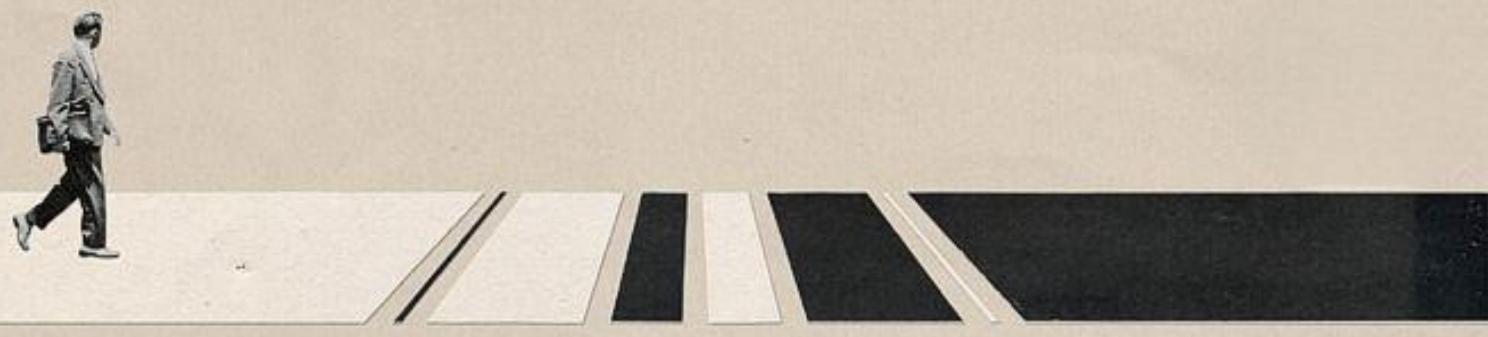


Наталья Юмашева,
психолог

В.: Мы общаемся с внешним, большим кругом и с близкими людьми. Энергетическое состояние при этом должно отличаться? Нужно ли переключать в себе какие-то рычажки при выходе во внешний мир?

Здесь скорее речь идёт о границах, внешних и внутренних. Внутренние границы - это когда мы сами понимаем, что хотим, кто мы такие и что нам нужно, а внешние - это когда мы общаемся с внешним миром. И в этом случае многое зависит от того, с кем вы общаетесь: с ребёнком или коллегами, начальством или близким другом. Вот эти границы могут быть разными. И когда мы идём во внешний мир, то, конечно, перестраиваемся.

Если речь идёт о близких отношениях, о семье, они должны быть безопасными, полными любви, заботы и доброты. Когда мы во внешнем мире, не в семье, так может не быть. И это тоже нормально. Мы не можем отвечать за реакции и чувства других людей, поэтому должны себя сохранять, переключать на режим сохранения. Это наша безопасность.



В.: А можно ли сказать, что во внешнем мире мы должны быть более закрытыми?

Да, обязательно. Мы не должны быть нараспашку, потому что это тоже наша безопасность. Выстраивание границ помогает себя защитить. Если рядом люди, которые делают нам плохо и больно, значит, границы выстроены как-то не так.

В.: Популярный вопрос: «Как понять, что я хочу?»

Я всегда советую попробовать узнать, что такое любовь к себе. Это не имеет никакого отношения к эгоизму.

Любовь к себе — это когда ты понимаешь, кто ты, когда ты начинаешь иметь способность с самим собой разговаривать внутри.

Буквально садишься и сам себя спрашиваешь: «А мне вот это нравится? А я вот сейчас на этого человека так злюсь, почему? А на эту ситуацию на работе так реагирую, почему?» А потом важно самому себе честно ответить, что это для вас означает. Например, если ответ будет «меня бесит работа», нужно будет что-то с этим делать, то есть потрудиться. Но так ведь в любой сфере: если ты хочешь счастливые отношения, то не можешь над ними не работать; если хочешь много денег, то должен много работать. По-другому не бывает. И не нужно думать, что не получится, нужно пробовать.



Не получается сразу — пробуйте ещё раз.

"Самое дорогое ювелирное украшение для меня - золотая медаль"

Имя Светланы Хоркиной знают, наверное, все любители спорта в нашей стране и не только они. Прославленная гимнастка рассказала о пути к олимпийскому золоту, преодолении трудностей и о роли тренера в жизнях спортсменов.



Светлана Хоркина,
олимпийская чемпионка

Ведущий: Имя Светланы Хоркиной стало нарицательным - когда речь заходит о спортивной гимнастике, я сразу же вспоминаю именно вашу фамилию. Сколько лет вы были в спорте?

Около пятнадцати.

В: Все эти годы - жёсткий режим, диета, даже определённая аскеза. А ведь это время выпало на подростковый период. Ваши ровесники бездельничали, а вы работали в спортзале. Как вы справлялись с этой ежедневной борьбой с собой?

Я мечтала стать олимпийской чемпионкой и поставила всё на карту. В гимнастику меня взяли не сразу - сначала отказали, но потом я получила последнее место в группе и не упустила шанс. С первых дней я поняла: спортивная гимнастика - уникальный и красивый вид спорта. Мой тренер Борис Васильевич Пилкин не сразу поверил в меня, но позже признался, что его подкупило мое

трудолюбие. Я действительно умею трудиться: если есть цель, достигну её любой ценой и стану победителем.

В: Вы помните свою первую олимпийскую медаль?

Я помню даже первую грамоту с детских соревнований. А олимпийскую медаль - конечно, кто её забудет? Мне было семнадцать лет, 1996 год, Атланта. Следующая - в Сиднее через четыре года, мне был уже 21 год. Я была уже «матерой» гимнасткой с титулами. Когда спрашивают, сколько у меня медалей, я отвечаю, что посчитать забыла, но зато знаю вес - более 43,5 кг.

В: Часто к ним подходите, смотрите?

Нет. Когда просят показать детям, тогда приходится раскладывать в красивые футляры и показывать.

Самое дорогое ювелирное украшение для меня - золотая медаль. И только золотая, а не серебряная или бронзовая.

В: Как Вы относитесь к проигрышам?

Только переступая невзгоды и переживая провалы, делаешь правильные выводы. Главное, чтобы в такие моменты рядом были тренер и семья. Но самый главный человек для спортсмена – именно тренер, который грамотно проанализирует неудачи. При этом нужно переступить через себя: не лениться, не позволять себе лишнего. Ведь даже пара лишних килограммов могут быть чреваты травмами, что для меня было особенно важно, потому что я высокая и могла легко травмироваться. Поэтому мой тренер создавал для меня новые элементы, которые мы делали первыми. Считаю, что гимнастику 21 века открыли именно мы.



В: Что испытывает человек, который выигрывает Олимпийские игры?

Если бы я могла передать это на словах! Это невероятно. Сначала опустошение, а потом, когда идёт награждение, испытываешь гордость. После этого задаёшься вопросом, а что же дальше? И приходит самое главное – принятие решения, куда двигаться. Но у каждого свой Олимп. Кто-то считает наивысшей точкой - чемпионат страны или окружные, городские, детские соревнования. И это здорово.



В: Как справиться с волнением?

Волнение приходит только тогда, когда есть ощущение, что где-то ты слаб или что-то не ладится. Его нужно уметь прятать. Мой тренер говорил, что лёгкий мандраж должен быть, это позволяет контролировать себя. А вот сильное волнение мешает. Убрать его позволяют регулярные тренировки и большой труд, и тогда результатом станет контроль ситуации и в итоге — победа.

В: Как Вы пережили принятие решения о завершении спортивной карьеры?

Это было сложно, ведь я видела, как складывалась жизнь моих коллег, простившихся со спортом. Были разные варианты, у кого-то очень яркие и красивые, а у кого-то сложилось не очень удачно. Но у меня были хорошие советчики. Кроме того, через какое-то время я узнала, что скоро стану мамой. Так что все сложилось наилучшим способом.

Научная фантастика:

И международный институт маркетинговых исследований GfK провёл опрос, в котором выяснил, что в тройку самых читающих стран вошли Китай, Россия и Испания. Самый популярный жанр у россиян — это фэнтези, его предпочитают 36% читателей. В наше время, когда технический прогресс опережает события, научная фантастика может показаться забытым жанром, но это не так. Писатель-фантаст **Родион Вишняков** расскажет, с чего начать знакомство с фэнтази.



Родион Вишняков,
писатель

Ведущий: Родион, когда Вы начали писать?

В 2018 году. Началось всё неожиданно: я прочитал книгу одного писателя, мне понравилось. И я подумал, если человек смог, то и я смогу. Вот и решил попробовать.

В: Последний раз Вы были у нас в студии три года назад. Какие книги написали, пока мы не виделись?

Писал, получается, по книге в год. Сейчас заканчиваю работу над продолжением «Лукоморья» и «Королевы».

В: Про сюжет расскажете?

Это смесь научной фантастики и славянское фэнтази. Русалки, леший, Кошеч Бессмертный...

В: Можно снять фильм, тем более сейчас сказки популярны! По образованию Вы — врач, но судя по продуктивности, написание книг — Ваше призвание. Откуда черпаете вдохновение?

Как-то само получается. Врачи могут писать, а вот писатели не могут лечить.

В: Родион, должен ли писатель много читать? И бывало ли такое, что у Вас появляется идея, а её кто-то уже написал?

прошлое или будущее?

Да, должен. Недавно у меня появилась идея финала серии с нашествием зомби. Я узнал о грибке, поражающем муравьёв: он захватывает их нервную систему, заставляет забираться наверх для распространения спор, после чего муравей погибает. К счастью, я отказался от этой идеи, ведь с человеком такое невозможно из-за сложного строения нервной системы — сериал бы потерял достоверность.

В: Знания врача Вам пригодились, получается.

Я считаю, что нужно писать о том, о чём знаешь. Я бы не стал писать об истории журналистики, например. Я ничего об этом не знаю. А поскольку я связан с медициной, какие-то описательные моменты получаются более правдивыми.

В: Существуют ли ограничения для фантазии в фантастике? Вот даже история с зомби-муравьём: Вы понимаете, что с человеком она не произойдёт, и отказываетесь от идеи. То есть Вы руководствуетесь принципом реалистичности в своих произведениях?

В этом и суть фантастики. Мало сказать, что меч волшебный,

нужно с научной точки зрения обосновать, почему он волшебный. Приходится следить за новостями, консультироваться со знающими людьми.

В: С какими литературными жанрами пересекается научная фантастика в Ваших произведениях?

Славянский фольклор: Бабки-Ёжки, домовые, кот учёный — всё это там есть.

В: А где знакомитесь с русским фольклором? Где берёте информацию?

Сейчас всё просто: и в Интернете есть данные, и в любом книжном магазине можно найти книги по теме.

В: Можно ли писать книги на заказ?

Можно, но я не пробовал. У меня в голове куча идей, если я буду отвлекаться на то, что хотят другие — жизни не хватит!

В: С чего посоветуете начать тому, кто не знаком с научной фантастикой?

Айзек Азимов — отличный писатель, можно начать с него. Рэй Бредбери, Стругацкие — для начала хватит.



В: Мне вспоминается главный советский фантаст Кир Булычёв, он, кстати, также совмещал: работал в Академии наук и писал книги. Складывается впечатление, что люди науки как будто отдыхают в литературе.

Да, да, у него всё по-доброму, всё хорошо. Его книги как раз для того, чтобы отдохнуть.

В: Какая тема будет популярна для написания научно-фантастического бестселлера в будущем? И есть ли у Вас уже какие-то задумки?

Наверное, что-то связанное с искусственным интеллектом, сейчас эта тема популярна. Я сейчас дописываю «Лукоморье», там будет ядерный апокалипсис, почти все умрут, останутся только самые хорошие герои.

В: Надеюсь, это не станет пророчеством.

Кто знает, когда я написал «Лекарство», через год началась пандемия.

Вопросы от слушателей

— Когда выйдет финал «Лукоморья»? И планируется ли вынести в отдельную историю приквел о Хейтморде?

Отдельную историю по Хевенгарду пока не планировал, но «Лукоморье» выйдет уже в этом году.

— Есть ли в Ваших произведениях любовные линии? Основаны ли они на личном опыте?

Любовные линии есть во всех книгах, без любви неинтересно. Вкладывают свои чувства, конечно, ведь я должен писать о том, о чём понимаю. В одной из книжек есть жена. Там главный герой с ней вместе, у них всё хорошо, там любовь!

— Как придумываете место действия? Изучаете локации?

При современных сюжетах изучаю онлайн-карты. Сейчас пишу эпизод о взрыве ядерной бомбы в Америке — важно понять, какие города пострадают.

— Как справиться со страхом писать? У многих есть боязнь белого листа.

Свою первую рукопись я разослал по крупным издательствам, но ответа не получил.

О страхе писать: бояться критики — это нормально, ведь книга действительно кому-то не понравится. Но кому-то она обязательно придётся по душе. Начинающим авторам советую: первые две-три книги напишите и отложите. Через год перечитайте — поймёте, что их лучше не публиковать. А вот последующие работы уже можно показывать издателям.

Когда ребенок должен начать говорить?

Речь играет ключевую роль в коммуникации. Она начинает развиваться сразу после рождения, когда ребенок подаёт первые голосовые сообщения. Так, плач – это сигнал для взрослых, когда дети дают понять, что что-то идет не так. К 4-6 месяцам ребенок начинает издавать определенные звуки, умея при этом уже менять интонацию голоса в речи. К 12 месяцам он может соотносить предметы с различными шумами, активно пытаясь вступить в диалог со взрослыми на своем языке, таким образом, тренируя речедвигательные функции и произношение. К 22-24 месяцам ребёнок произносит полноценные слова и уже может составлять предложения.

Как обеспечить правильное развитие речи у ребёнка и когда нужно идти к специалисту, расскажет логопед **Анна Зарецкая**



Говоря про возраст показа специалисту, Анна говорит, что ребёнка стоит отводить к логопеду не раньше 3 лет. Для детей младше этого возраста необходимы специалисты ранней помощи или логопеды, работающие с детьми от 0 до 3. Также Анна отмечает, что в таком возрасте важно сравнить речь ребёнка с общепринятыми нормами, о которых специалист также говорит далее.

Анна Зарецкая: Касательно самых ярких примеров, хочется отметить крик, плач и «гуление» – три параметра, которые должен иметь каждый ребёнок, так как эти проявления заложены генетической программой у человека. Работает эта программа даже у детей с отклонениями.

Далее идет лепет – он содержит мыслительную составляющую, так как ребёнок начинает повторять за взрослыми, вычленяя понравившееся звук. В идеале к 1 году от ребенка мы ждем первые слова. К 2-м годам – ожидаем уже полноценную фразу. Однако, если он в 2 года не говорит вообще, то это повод задуматься. Ведь речь – это не двигатель, а показатель. Она отражает внутренние процессы ребёнка.

Ведущая: Как проходит первичный прием с двухлетним ребёнком?

Перед осмотром ребёнка необходимо побеседовать с родителем для анализа истории развития, включая период беременности. Затем логопед проводит первичный осмотр, где важнейшим этапом является наблюдение — сложная задача для специалистов. После этого следует экспериментальная диагностика с возрастными заданиями, позволяющая выявить речевые отклонения, особенности жестового общения и физического развития.

В: Говоря про физическую составляющую ребёнка, на что нужно обращать внимание родителям?

Существует 3 параметра физической диагностики ребёнка: когда сел, когда пополз и когда встал/пошёл. Возраст, когда ребёнок должен начинать сидеть и ползти – 7/8 месяцев. Что касается ходьбы, то идеальный возраст составляет от 11 месяцев и до года. Однако, на мой взгляд, ходить в 11 месяцев – это слишком радикально-резкое изменение для ребёнка в таком раннем возрасте.



Обращаясь к психологическому аспекту у детей, специалист говорит про детскую живость, коммуникацию и хороший сон. Также Анна отмечает баланс, который должен присутствовать у ребёнка, чтобы тот не был слишком активным или слишком спокойным.

Конечно, не стоит переживать по этому поводу, однако если у вас, у родителей, закладываются какие-то подозрения насчет его поведения, то стоит все же показаться специалисту. Но додумывать ни в коем случае родителям нельзя!

Ребёнок при любом темпераменте должен развиваться “каноном эволюции”, которые у нас были заложены давно. Если понимаем, что у ребёнка идет такое явление, как “негативизм”, то есть, он не хочет говорить, то это про эффективно-волевое нарушение. Тут уже нужно разбираться “почему” и идти к специалисту, так как тут дело не в его темпераменте.

В: Что можно сделать родителям, чтобы помочь заговорить их ребёнку? Чем стимулировать его рвение?

Рекомендую вовлекать детей в социально-бытовую деятельность, чаще гулять и обсуждать с ними архитектуру, театр, музыку — всё, что побуждает делиться мыслями. Родителям не стоит перебивать ребёнка при высказывании идей, даже с ошибками — они не должны становиться учителями. На первом этапе нужен контроль, но без излишнего давления. Если ребёнок неверно произносит слово, достаточно попросить повторить его. Важно соблюдать баланс: не перебивать постоянно, давая возможность самостоятельно исправиться, чтобы не травмировать детскую психику.

Мотивация и доверие подростка

Почему подростки нередко утрачивают интерес к тем занятиям, которые раньше приносили им радость? Переходный возраст связан со множеством изменений, как физических, так и эмоциональных. Дети могут столкнуться с давлением со стороны сверстников, требованиями учёбы и внутренней борьбой за самоопределение. Эти факторы могут привести к тому, что они забрасывают любимые хобби, увлечения и школу. Как с этим справиться и сохранить доверие? На эти и другие вопросы ответил наш эксперт, психолог, коуч родителей, детей и подростков, **Лариса Окулик.**

Ведущий: Что в наше время чаще всего мотивирует подростков?

Судя по тому, с какими запросами ко мне приходят родители, мотивация состоит материальная. То есть: «Мы тебе купим это, если ты будешь хорошо учиться», такая материальная база стоит у родителей на сегодняшний день, к сожалению.

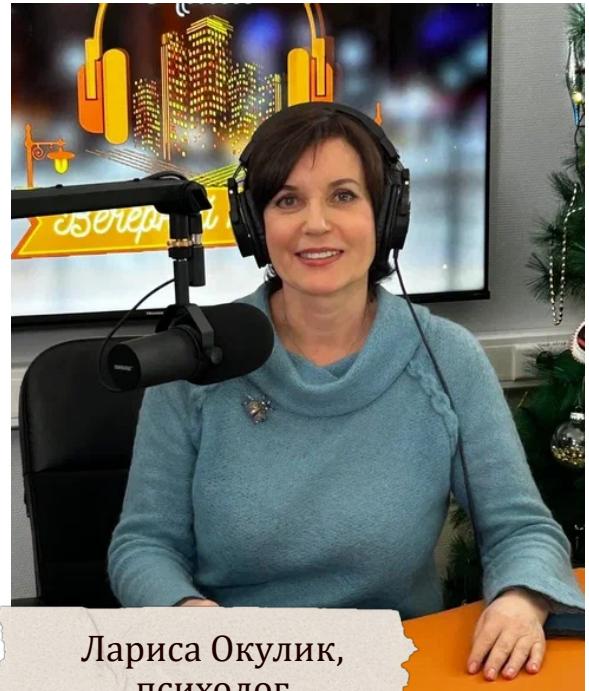
В: Мне кажется, дети уже с 10 лет нуждаются в такой мотивации. Конечно, ведь они хотят получать какую-то финансовую поддержку.

Совершенно верно. Даже уже раньше, чем 10 лет. Ребёнок понимает, что такая денежная ценность и как финансами можно воспользоваться: получить блага и удовольствия.

В: В связи с какими причинами снижается мотивация?

Когда материальные блага не срабатывают, ребёнок говорит: «Я уже не хочу ничего, у меня все есть». Также мотивация снижается эмоционально, когда ребёнок думает: «Ой, а у меня опять не получится», «Не хочу ничего, потому что мне страшно, что скажут одноклассники, что скажут учителя и что скажут другие».

В: Есть же внешние факторы, которые сильнее всего воздействуют на подростков. Мне кажется, это напрямую связано с семьей, где подросток проводит большую часть времени, и со школой.



Лариса Окулик,
психолог

Да, поддержка семьи и школы важна для мотивации подростка. Существует также внешняя мотивация — как «кнут и пряник»: человек не хочет что-то делать, но вынужден из-за внешних обстоятельств.

В: А если никакие оценки не мотивируют подростка, хотя он ходит в школу и выполняет задания?

Нужно выяснить причину. Если ребёнок хорошо учится и занимается в секциях, но не имеет мотивации, стоит спросить его: «Как ты видишь себя в будущем?». Это помогает подростку осознать свои ценности и желания, что облегчает дальнейшую мотивацию.

В: Если ответ: «Никем не вижу, ничего не хочу» — это защитная реакция?

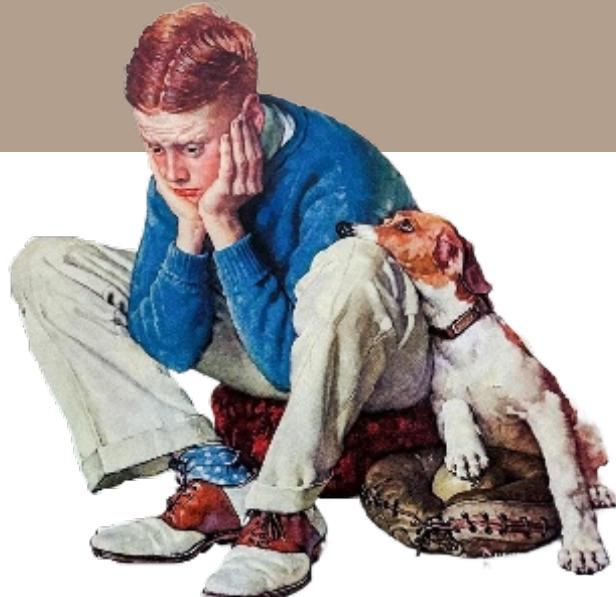
Конечно. Каждый из нас чего-то хочет. Чтобы это преодолеть существуют коучи, у которых есть 3 принципа: не оценивать, не осуждать и сохранять конфиденциальность. Когда с подростком выстраивается доверительный разговор, обсуждение именно его ситуации, тогда ребёнок раскрывается и рассказывает, чего он хочет. Родителям советую: говорите с ним без наседания и негативной стороны.

В: Как родителям понять, что проблема с мотивацией у их ребёнка — это не временное явление, а требует внимания и работы?

Если вы замечаете, что ребёнок боится знакомиться с новым, теряет интерес к занятиям и ничем не увлекается — особенно если такое состояние длится долго, — стоит задуматься о нехватке мотивации. Постарайтесь внимательнее присмотреться к нему.

В: Как коучинг может помочь в вопросе мотивации и как это работает?

Прежде чем говорить о коучинге и его роли в мотивации подростков, важно понять виды мотивации. Внешняя мотивация — это «кнут и пряник», как работа ради зарплаты. Внутренняя мотивация связана с работой мозга и гормоном дофамином. Когда дети получают удовольствие от побед, их мозг стремится к большему. Например, ребёнок убирает игрушки, получает похвалу и небольшое удовольствие, а в следующий раз делает это с радостью. Внутренняя мотивация, основанная на дофамине, важнее внешней, и коуч помогает её развить.



В: Какие инструменты вы используете в своей практике?

Полное доверие - коуч не оценивает и не осуждает. Используем открытые вопросы. И, конечно же, есть множество способов, чтобы ребёнок перешел из позиции «надо» в «хочу». Есть отличия в работе с родителями и кочуем: родители основываются на своих ценностях, а мы смотрим со стороны ценности ребёнка.

В: Есть ли методы, которые могут быстро «подстегнуть» мотивацию подростка? Могут ли они находить неожиданные источники мотивации?

Да, когда ребёнок заявляет о желании чего-то, мгновенное исполнение даёт лишь кратковременную мотивацию. Как коуч, я советую задавать вопросы: «Что ты почувствуешь после достижения? Будешь ли гордиться собой? Каким ты станешь?». Такая мотивация длится дольше и основывается на жизненных ценностях.

В: Как найти баланс между поддержкой и самостоятельностью?

Главное — доверие и учёт возраста ребёнка. Младшим требуется больше поддержки и контроля, старшим — свободы. Важно опираться на собственные и детские ценности. Чрезмерный контроль (например, пароли на телефоне) вредит доверию подростка.

В: Нужно ли родителю делать домашнее задание с ребёнком или это должна быть его ответственность?

Этап самостоятельности развивается постепенно. В начальных классах родители помогают с уроками, проверяют задания. В старших классах ребёнок должен учиться самостоятельно, но с возможностью получить помошь. Неприемлемо, когда ребёнок просит сделать за него.

В: А как распределить домашние обязанности?

Маленькому ребёнку даются посильные задачи, опасные действия исключаются. Со старшим нужно договариваться о помощи семье и обязанностях. При отказе сотрудничать можно обратиться к коучу — работа ведётся с обеими сторонами.

В: Какие ошибки родители допускают при мотивации ребёнка?

Вместо того чтобы говорить: «Сделаешь — заплачу» или «У тебя не выйдет», — дайте ребёнку возможность попробовать самому. Не делайте за него то, с чем он может справиться. Истинная мотивация рождается из опыта успехов и права на ошибки.



Тесла: гений, который осветил будущее

Никола Тесла - один из самых ярких представителей науки и технологии. О том, какие изобретения он внедрил в нашу жизнь, и какими мифами окутано его имя рассказал **Ольга Захарова** - главный инженер и специалист по проектированию систем электроснабжения

Современный мир невозможно представить без электричества. Однако в XIX веке путь его развития был неочевиден. В то время за будущее энергетики развернулась борьба идей, в центре которой оказались два гения — Никола Тесла и Томас Эдисон. Их противостояние вошло в историю как «война токов» и во многом определило направление развития цивилизации.

"Война токов"

Ведущая: В чем заключалась эта «война»?

Давайте сначала разберёмся, что такое электрический ток и чем отличаются его основные виды. Электрический ток — это направленное движение заряженных частиц. Постоянный ток можно сравнить с рекой, которая течёт в одном направлении. Переменный — скорее с морем: он регулярно меняет направление, десятки раз в секунду. Эдисон сделал ставку именно на постоянный ток. К тому моменту он уже построил первые электросети и вложил в них серьёзные средства, поэтому активно продвигал эту технологию.



Ольга Захарова,
инженер

В: Можно сказать, что на тот момент он уже был лидером?

Да, но Эдисон был на поколение старше. Он уже тогда был одержим идеей электрифицировать весь мир, однако его разработки базировались на постоянном токе. Тесла же видел преимущество переменного тока: его можно передавать на большие расстояния. В итоге именно он осветил Всемирную выставку в Чикаго, а позже запустил гидроэлектростанцию на Ниагарском водопаде. Так переменный ток стал основой современной энергетики.

Здесь была война амбиций двух прогрессивных людей.

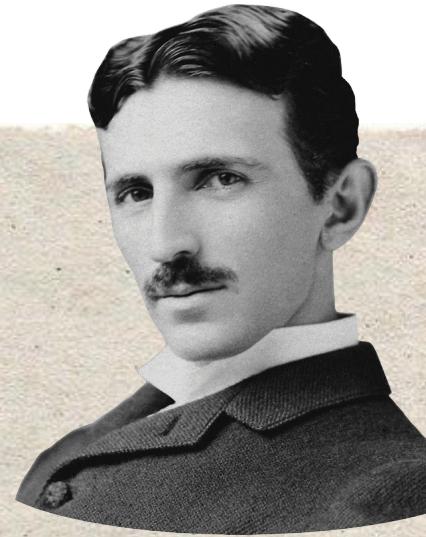
В: И мы знаем, что победил Тесла. А если бы победил Эдисон?

Мир выглядел бы иначе. Возможно, города напоминали бы стимпанк: в каждом квартале стояли бы угольные генераторы. Всё крупное оборудование базируется на переменном токе - если бы Эдисон выиграл эту войну, то вся электрификация и вся технология шла гораздо медленнее. Лифты, заводские станки — всё это не могло бы работать так, как сегодня. Но, могу сказать, что в XXI веке постоянный ток частично вернулся: например, современные подводные кабели между странами передают энергию именно так.

**В: Есть устройство — катушка
Теслы. Говорят, её принципы
используются в современных
повор-банках. Как она связана с
привычными нам гаджетами?**

От молний до WI-FI

Катушка Теслы показывает, что энергию можно передавать без проводов. Она создаёт разряды и наглядно объясняет принцип работы беспроводных зарядок. Тесла использовал её не только в опытах, но и для эффектных демонстраций, вдохновляющих людей интересоваться наукой. Поэтому его идеи понятны и сегодня.



Наука и амбиции как исцеление

Маленький мальчик из тихого уголка деревни Смеяны с раннего детства проявлял интерес к точным наукам и мечтал стать инженером. Его отец настаивал, чтобы он стал священником, но юного изобретателя поддержали мама и старший брат.

Так он создавал различные поделки, пугач из кукурузного стебля, особый рыболовный крючок для ловли лягушек, ловушки для птиц и зонтик.

В школе юноша увлекся математикой и его хвалили за быстрый счет. Школьные опыты вызвали у него огромный интерес и замотивировали к изобретательству.

В 17 лет он заболел холерой и был прикован к постели 9 месяцев. Все были уверены, что ребёнок не выживет. Тогда отец захотел приободрить сына и разрешил ему заниматься любимым делом.

После этого мальчик скоро встал на ноги, а через 11 лет весь мир узнал об изобретателе Николе Тесле.



Радио, ток и голуби

Вокруг фигуры Никола Теслы существует множество мифов. В каких из них есть доля правды?

В: Верно ли скандальное заявление о том, что Томас Эдисон украл изобретение Николы Теслы?



О3: Будучи бедным иммигрантом, Тесла устроился на работу к своему кумиру Эдисону — ведущему электротехнику того времени. Для Николы, только начинавшего путь инженера, это была сбывающаяся мечта.

Но вскоре между учёными возник конфликт: Эдисон не выполнил обещание выплатить Тесле вознаграждение, и тот уволился.

В действительности же Эдисон не воровал идеи у Теслы. У Томаса в команде было достаточно талантливых инженеров и у многих он покупал патенты.

В: Принадлежит ли на самом деле изобретение радио Тесле?

 В России у нас принято считать, что радио изобрел Александр Попов. Если мы будем смотреть хронологию, то в 1895 году Попов передал короткие и продолжительные сигналы на несколько десятков метров, а в 1896 году, за два месяца до заявки на патент Маркони, он передал уже целую фразу: "Генрих Герц", - отдав дань основоположнику электродинамики. Но еще в 1893 году Тесла показал систему беспроводной передачи энергии, которая включала в себя передачу сигнала. Теоретически он описал радио ещё раньше, но пожар уничтожил его лабораторию и помешал запатентовать открытие. Лишь в 1943 году суд признал за ним приоритет.

В: А что насчёт электромобиля, который якобы придумал Тесла?



Идея Николы Теслы во многом повлияла на формирование электрического транспорта, в частности — электромобилей. Тесла изобрёл трёхфазный асинхронный электродвигатель, который используется в них. Однако это оказало лишь косвенное влияние: собственно электромобиль он не изобретал.

Существует миф, что Никола Тесла когда-то представил автомобиль, работающий на атмосферном электричестве и не требующий дополнительных зарядок или топлива. Согласно легенде, такая машина черпала бы энергию из эфира и могла передвигаться без внешних источников питания. Однако на сегодняшний день это остаётся лишь мифом — научно он не подтверждён.

Оглядываясь на наш современный мир, трудно представить, как бы он выглядел без вклада Николы Теслы.

Всегда опережая свое время, он был человеком, чьи мысли устремлялись далеко за рамки

эпохи, в которой он жил. Он описывал беспилотные автомобили, дроны и автономных роботов, представлял транспорт, способный самостоятельно управлять и принимать решения. Тесла верил, что в будущем появятся дистанционно управляемые машины и беспроводная энергия. Его идеи казались фантастикой, но сегодня они стали основой многих современных технологий.

В: Ольга, создаётся ощущение, что Тесла действительно предсказал изобретения нашего времени. Как это возможно?

Никола Тесла посвятил жизнь науке, электроэнергетике и познанию мира. Он не создал семью: по некоторым данным, у него не было отношений с женщинами, а спал всего по три часа в сутки — настолько его поглощала работа. Его мышление сочетало техническую точность и творческое воображение. Он мыслил масштабно и обладал фундаментальным пониманием устройства мира, что позволило ему «заглядывать в будущее». В каком-то смысле его можно назвать пророком.

Он предсказывал, что с помощью электромагнитных волн и воздействия на сетчатку можно будет считывать мысли человека. Сегодня наука только подходит к подобным нейротехнологиям, например, управлению интерфейсом взглядом.



В: Тесла говорил, что люди перестанут работать руками. Если его прогнозы сбываются, почему роботы ещё не заменили людей?

Уровень автоматизации уже довольно высок — бытовая техника тому пример: многие домашние дела мы доверяем машинам. Просто прогресс идёт медленнее, чем ожидалось. Пока роботы недостаточно умны, чтобы самостоятельно принимать решения.

И всё же критическое мышление остаётся привилегией человека.

Ключ к стратегическому принятию решений

Управленческий учёт на практике

В современном предпринимательстве, где скорость принятия решений и точность анализа играют важную роль, управленческий учёт становится одним из важных инструментов в введении бизнеса. Об эффективных решениях и полезных рекомендациях в проектах рассказала для радиостанции «Вечерний Проспект» предприниматель, бизнес-тренер и эксперт по финансовому учёту *Светлана Палий*

Ведущая: Расскажите, как выглядит управленческий учёт на практике? Это просто таблица в Excel, CRM-система или что-то более сложное?



Развею небольшие страхи. Управленческий учёт, либо его фрагменты есть даже у начинающего предпринимателя. Управленческий учёт — это целая система, которая состоит из разных моментов: финансовых, оперативных, производственных. Это некий навигатор, по которому мы следуем в развитии нашего бизнеса.

Управленческий учёт объединяет финансовые, оперативные и производственные аспекты. Он служит навигатором для развития бизнеса. В любой компании присутствуют элементы учёта: планирование, расчёты денежных средств. Он используется даже на этапе разработки стратегии нового бизнеса.

Важно понимать: развитие управленческого учёта — это непрерывный процесс без конечной точки. Всегда есть возможность либо остановиться на достигнутом, либо двигаться дальше.

В: А где всё-таки удобнее его вести? Как будто бы такое ощущение складывается, Excel-таблица самая простое, но подходит ли такой формат для управленческого учёта?

Конечно, можно вести учёт где угодно — хоть в блокноте, хоть в тетрадке. Всё зависит от объёмов и задач.



Но Excel удобнее — там можно формулы связать, показатели между собой соотнести, и следить за всем гораздо проще, чем в обычных записях листать.

В крупных компаниях, конечно, посложнее — там CRM-системы или целые специальные программы. Есть и платформы на базе бухгалтерских программ. Когда я сама работала в большой компании, у нас весь управленческий учёт был в Excel. Пробовали разные варианты, но именно Excel лучше всего справлялся, хоть и приходилось собирать данные из разных мест.

В: А кто всё-таки в компании должен заниматься составлением управленческого учёта?

В компании управленческий учёт — это целая цепочка, где каждый сотрудник играет свою роль, как на дороге: где-то заправка, где-то ремонт машины. У всех своя зона ответственности.

В крупных компаниях процессы обычно аккумулирует финансовый или планово-экономический отдел. В небольших организациях данные может вести главный бухгалтер или сам предприниматель — в удобных для него формах. Главное, чтобы учёт был не просто формальностью, а реальным рабочим инструментом.

В: Но наверняка есть какие-то ключевые показатели, которые нужно отслеживать в управленческом учёте, или каждый выбирает показатели сам для себя?

Конечно, ключевые показатели есть. Главный из них — чистая прибыль, к которой все стремятся. Можно смотреть её в соотношении с выручкой, продажами или операциями. Каждая компания выбирает свои показатели, но прибыль остаётся приоритетом.

В: Светлана, с какими запросами к Вам чаще всего обращаются и как проходит ваша консультация?

Я работаю с начинающими предпринимателями, помогаю им развивать бизнес на разных этапах роста. Параллельно запускаю обучающие программы — объясняем всё простым языком, без сложных терминов.

Управленческий учёт на самом деле довольно прост и интересен. Сейчас, например, сотрудничаю с вузами, где развиваются стартапы. Большинство ребят впервые видят такие цифры и поначалу пугаются объёма информации. Но буквально за 30 минут мы разбираем всё, и уже на следующей встрече они приносят готовые таблицы, рассказывая, как им было интересно в этом разобраться.

В: Расскажите, какие у вас были самые эффективные решения, которые вы внедряли в компанию, и которые принесли самый хороший результат?

Я радуюсь каждому успешному решению. Давайте рассмотрим парочку из них. Часто компании нуждаются в средствах для развития. Например, производитель ирисок столкнулся с растущим спросом и необходимостью расширения. Денег не было, поэтому мы пошли путём грантов. Разработали стратегию и подготовили документы, показывающие потребность и окупаемость проекта. Грант получили, и теперь компания запускает дополнительное производство.

Другой случай — крупная компания нуждалась в выполнении госзаказа.

Мы помогли оформить кредитную линию в банке. Но это только начало: важно правильно вернуть средства, просчитать риски и скорость оборота. При работе с кредитной линией нужно чётко контролировать выполнение работ после получения транша, следить за документами. Хотя, казалось бы, кредитная линия — это кусочек финансов, но тем не менее.

В: А какой-то есть самый сложный кейс у вас или самый любимый?

Наверное, каждый случай представляет сложность в чем-то.

В последнее время очень часто сталкиваюсь с компаниями, которые развиваются в онлайне, например, бот какой-нибудь, либо онлайн-сервис. Здесь, конечно, немножко посложнее в плане развития и продвижения. Нужно прорабатывать, каким образом проекту укрепиться на рынке и быть устойчивым.

В виртуальной среде сложно даже рассказать так, чтобы это было понятно. Когда у нас визуальная картинка, срабатывают все наши рецепторы, а в виртуальной - не так, вот как раз здесь есть, над чем поработать.

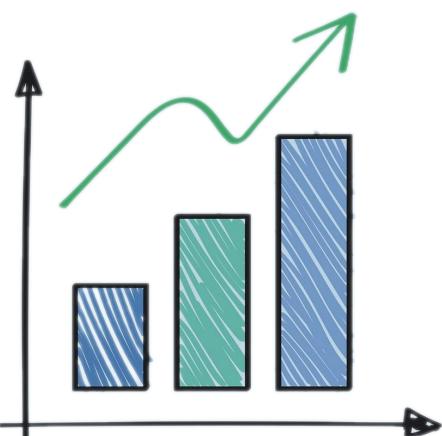
Учет для самозанятых

большие обороты. А вот что касается самозанятых, нужен ли им управлеченческий учёт?

На этот вопрос, нужен ли, я всегда отвечаю, да. Опять же, повторюсь, управлеченческий учёт — это фрагменты в каждом направлении бизнеса. У самозанятых тоже фрагмент управлеченческого учёта есть. Мы не говорим о целой системе, которая никому не будет нужна. Но учёт финансовых средств как фрагмент управлеченческого учёта необходим.

В: Допустим, человек преподаёт в нескольких частных школах по самозанятости. Что ему нужно включить в управлеченческий учёт?

В первую очередь, он должен для себя выписать источники поступления средств, это однозначно. Он должен сравнивать: где и как тратится время, какая доходность от каждой точки.



Бывает, что вроде все прекрасно, и работы много, и деньги идут, а вот нет того, чего нужно, и не получается тех результатов, которых желаешь. В этом случае, возможно, требуется найти более крупный заказ, а может быть предоставить дополнительную услугу, а не распыляться на количество преподаваний и ездить по всему городу. Опять же, мы не забываем учитывать время, которое тратится на подготовку к уроку..

Вопросы от слушателей

Занимаюсь продажей одежды онлайн через соцсети. Недавно начала вести таблицу расходов и доходов. Как правильно организовать учёт для онлайн-бизнеса, чтобы он приносил пользу и доход?

требуют дополнительных усилий, но не приносят реальных покупателей. Есть подписчики, есть те, кто изучает товар, но не покупает — возможно, просто не попали в целевую аудиторию.

Обязательно нужно вести таблицу доходов и расходов, разбивая их по направлениям: какие позиции топовые, какие не очень. Это поможет правильно формировать цены.

В онлайн-бизнесе важно заранее прорабатывать стратегию развития и готовить контент.

Однозначно стоит отслеживать затраты. Здесь вопрос идёт про себестоимость: электроэнергия, вода, кофе, сахар и так далее. Какая себестоимость? Какие доходы получаете с кофейни? Можно посмотреть по сезонности, можно посмотреть по часам и проанализировать, в какое время гостей больше, меньше.

Светлана, какие шаги вы можете порекомендовать предпринять в преддверии конца года? Может быть, стоит пересмотреть систему налогообложения, подать пересмотрение до Нового года?

После оценки ситуации планируем закупки оборудования или финансирование на новый год. И обязательно думаем о системе налогообложения — это единственный период для её изменения.

Чтобы бизнес приносил доход, нужно детально расписать основные затраты, особенно в онлайн-сфере, где большая часть бюджета уходит на продвижение. Важно понимать, сколько стоит привлечение нового клиента, и анализировать, куда уходят деньги, в каком объёме и какой результат это даёт.

Многие онлайн-площадки требуют дополнительных усилий, но не приносят реальных покупателей. Есть подписчики, есть те, кто изучает товар, но не покупает — возможно, просто не попали в целевую аудиторию.

Обязательно нужно вести таблицу доходов и расходов, разбивая их по направлениям: какие позиции топовые, какие не очень. Это поможет правильно формировать цены.

В онлайн-бизнесе важно заранее прорабатывать стратегию развития и готовить контент.

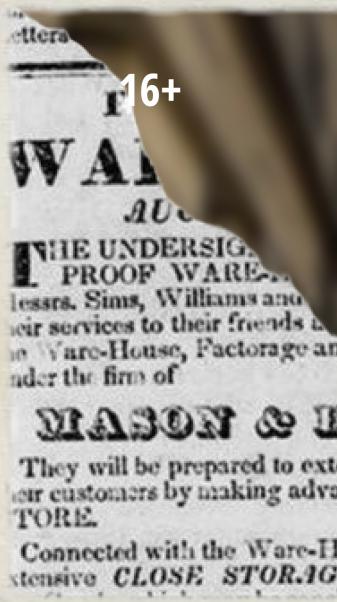
Подскажите, какие ключевые показатели управленческого учёта стоит отслеживать в малом бизнесе. Например, в частной кофейне, чтобы понимать, как его развивать.

Система налогообложения — дело важное, нужно заранее оценить её выгодность для следующего года.

Лучшее время для подведения итогов — начало декабря, когда видны все результаты.

Сначала считаем деньги, потом анализируем действия: что принесло доход, что повлияло на расходы. Регулярно пересматриваем стратегию компании, а не только раз в год. После оценки ситуации планируем закупки оборудования или финансирование на новый год. И обязательно думаем о системе налогообложения — это единственный период для её изменения.

Оставайтесь с "Вечерним Проспектом"



ДНЕВНОЙ РАЗВОРОТ

ЗА СТРАНИЦАМИ
И МНЕНИЯМИ



ВЕЧЕРНИЙ
ПРОСПЕКТ
radio

ПО БУДНЯМ
14:00-16:00



РАДИОПРОГРАММА

«ВЕЧЕРНИЙ ДИАЛОГ»

по будням
18:00



ВКонтакте



ДЗЕН



Телеграм

16+

Путь Ци

тайны традиционной китайской медицины



ВЕЧЕРНИЙ
ПРОСПЕКТ
radio

Ольга Князева

основатель и генеральный
директор клиники китайской
медицины «Ювейя»



Спецвыпуск программы на радио
«Вечерний Проспект»

АРОМАРИТМЫ ПСИХОЛОГИЯ ВОСПРИЯТИЯ



ВЕЧЕРНИЙ
ПРОСПЕКТ
radio



16+

факты .. история .. будущее



НА ВОЛНЕ
ПРОГРЕССА
с Ольгой Захаровой

16:00

по пятницам





ВЕЧЕРНИЙ ПРОСПЕКТ

радио

Медиакомпания "ВЕЧЕРНИЙ ПРОСПЕКТ"