



ПРОЕКТ
ПО ЗАЩИТЕ
ПРИРОДЫ



стр. 12

ЗОЛОТЫЕ
ХРАНИТЕЛИ
ТРАДИЦИЙ

стр. 28

БЛИЦ-ИНТЕРВЬЮ
С МИНИСТРОМ
ФИНАНСОВ
ЛАТВИИ

стр. 48

ФИЗИОЛОГИЯ
ВКУСА
ШЕФ-ПОВАРА
RITZ CARLTON,
ASTANA

стр. 64

ШАДКАРБЕК
ТАЛИПОВ:
О МОЕМ ВРЕМЕНИ

стр. 16



Тонкий и легкий HP EliteBook x360
Сплетение творчества и взаимодействия



Непревзойденный дизайн HP Elite

Непревзойденное сочетание стильного дизайна, долговечности и функциональных возможностей.



Бескрайние возможности

Благодаря возможности поворота экрана на 360° вы будете готовы к любой ситуации.



Непревзойденная защита

Оцените уровень защиты безопасных и легких в управлении ПК.



TOO «MTC Consulting» +7 (727) 245 89 65, 245 89 31
Info@micro-t.kz



HP Elitebook 1040 G4
Невероятная мощность.
Тонкий. Легкий.
Созданный для общения.



TOO «MTC Consulting» +7 (727) 245 89 65, 245 89 31
Info@micro-t.kz



CHEVRON, CHEVRON Hallmark және HUMAN ENERGY Chevron Intellectual Property LLC-дің тіркелген сауда белгілері болып табылады. ©2018 Chevron U.S.A. Inc. корпорациясы. Барлық құқықтар қорғалған.

ДАМУ МЕН ӨРКЕНДЕУДІҢ 25 ЖЫЛДЫҒЫ

Ширек ғасыр бұрын «Шеврон» Қазақстанның өлеуетіне сенім артты. Серіктестерімізбен бірге Қазақстан экономикасына миллиардтаған доллар салдық. Мыңдаған жұмыс орындарын ұйымдастырдық. Сонымен қатар, біз мемлекеттегі ең ірі мұнай өндірушісіне айналдық. Бүгінде Теңіз кен орны әлемдегі мұнай өндіруші орындарының алдыңғы қатарында. Бұл дегеніміз өлеуетті пайдалана отырып, өркендеу. Бүгін және келер жылдар бойына.

Қосымша ақпаратты chevron.com/worldwide/kazakhstan/kazakh сайтынан қараңыз.

ОЙЫМЫЗ БІР.



human energy®



The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

*Мужская одежда ручной работы
из лучших итальянских
и английских тканей*

Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай Батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова,

тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru

г. Астана, ул. Достык, 1 ВП-11, тел.: (7172) 326 161, 326 464, моб.: +7 777 2275598, e-mail: astana@mytailor.ru

г. Атырау, ул. Азаттық, 2, гостиница «Хан Тенгри», 2 этаж, офис 203,

тел.: 8 (7122) 321 687, моб.: +7 777 251 79 50, e-mail: atyrau@mytailor.ru

www.mytailor.ru





ST REGIS
ASTANA

The Ultimate Service Experience

Introduced at The St. Regis New York in 1904, the signature St. Regis Butler Service provides you with personalized, anticipatory attention before, during and after your stay, and ensures that each guest's unique preferences are known and understood at The St. Regis Astana.

For reservations, please visit thestregisastana.com or call +7 7172 790 888
1 Kabanbay Batyr Avenue, Central Park, Astana 010000 Kazakhstan



spg.
Starwood
Preferred
Guest

Stay exquisite at more than 40 St. Regis hotels and resorts worldwide.
[@stregishotels](https://www.stregishotels.com)

»»» О ЖУРНАЛЕ



ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ



WWW.AKYLKENES.KZ

УЧРЕДИТЕЛЬ

ТОО «Ақыл-кеңес Консалтинг»

ИЗДАТЕЛЬ

Дауржан Аугамбай

ВЕРСТКА И ДИЗАЙН

Ксения Грин

Журнал «Ақыл-кеңес» зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство о регистрации №16425-Ж от 31 марта 2017 г.

Журнал издается с июня 2017 года.

010000, г. Астана, Коргалжинское шоссе 19Т, БЦ «Коргалжын», офис 8

Тираж: 1 500 экз.

Отпечатано в типографии «Print House Gerona». г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел.: +7 (727) 250-47-40

© Ayl-kenes, 2018

www.akylkenes.kz

Заявки на размещение рекламы в журнале просим направлять на reklama@akylkenes.com

Редакция журнала знакомится с предложениями читателей, не возвращает и не рецензирует не заказанные редакцией материалы и иллюстрации. В случае заинтересованности в материалах, редакция журнала вступит в переписку с автором публикации. Редакция журнала не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка и любое использование материалов, опубликованных в журнале «Ақыл-кеңес», допускается только с письменного согласия учредителя журнала.



64

СЕНТЯБРЬ – ОКТЯБРЬ 2018

ЛИЦА

- 16 ШАЛКАРБЕК ТАЛИПОВ:**
К ЧЕМУ ПРИВОДЯТ МЕЧТЫ
- 22 АЙДАР МАХМЕТОВ:**
МЫ ЖИВЕМ
В ХОРОШЕЕ ВРЕМЯ
- 28 ЗОЛОТЫЕ ХРАНИТЕЛИ**
ТРАДИЦИЙ
- 32 ТАЛГАТ БЕРДИГОЖИН:**
КТО, ЕСЛИ НЕ МЫ?

КЛУБ 64

- 48 ДАНА РЕЙЗНИЕЦЕ-ОЗОЛА:**
УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ
ВРЕМЕНЕМ

КЕЙСЫ

- 52 АСТРОЛОГИЯ:**
ФАТАЛЬНОСТЬ ИЛИ
СВОБОДА ВЫБОРА?
- 60 ДЕТСТВО –**
ОЧАГ ТВОРЧЕСТВА
- 62 О КАРТИНЕ**
«ДОРОГОЙ ОТЦОВ»



28

РЕСТОРАННАЯ ГАЛЕРЕЯ

- 64 ФРАНК**
КОППЕЛЬКАММ:
ФИЗИОЛОГИЯ ВКУСА

ВОКРУГ СВЕТА

- 70 ДРУГОЙ ДУБАЙ**
ГЛАЗАМИ ФОТОГРАФА

EVENTS

- 74 «ЧТО?ГДЕ?КОГДА?»:**
НОВАЯ ОСЕНЬ.
НОВЫЙ СЕЗОН.

О, СПОРТ, ТЫ МИР!

- 82 БИОХАКИНГ –**
ЗВУЧИТ КРУТО И МОДНО!
- 86 СТРАСТИ ПО БАСТИ.**
ЛИЦО НЕМЕЦКОГО
ФУТБОЛА.

Осенний номер журнала было сложно готовить, поскольку после короткого лета было нелегко перестроиться на новый ритм. Традиционно осень всегда отличается своим резким всплеском активности в разных сферах деятельности. Наш журнал будет освещать несколько мероприятий, которые будут проводиться одновременно. К ним относятся ежегодная нефтегазовая конференция «KIOGE-2018», Первая неделя инноваций в архитектуре, мировой кубок Enactus в США, начало осенней серии интеллектуальных игр «Что? Где? Когда?» и многие другие ивенты.

В этом номере мы завершаем рубрику Института Адизеса о менеджменте, который с самого первого номера публиковал кейсы о развитии компании. Начав в первом номере рассказывать о рождении компании, в этом номере мы завершаем серию статей «смертью» компании.

В осеннем номере мы продолжаем прогулку по двум нашим галереям: по картинной и ресторанной. На этот раз шеф-повар отеля Ritz Carlton, Astana рассказывает об изысках ресторанного дела и о своем опыте в кулинарном деле. Раз уж мы называем текущий сезон золотой осенью, то мы решили уделить внимание и теме золота. Руководство компании «Казахювелир», являющейся одним из узнаваемых брендов нашей страны, расскажет о том, что не все то, что блестит, является золотом.

Интервью с министром финансов и депутатом Сейма Латвии является одним из интересных интервью, которое публикуется на страницах нашего журнала. Мы не обсуждали вопросы экономики и политики, но зато поговорили о шахматах, которые играют особую роль в жизни латвийского политика.

Этот номер познакомит вас с интересными людьми и событиями, которые делают наш мир интереснее и разнообразнее. Я желаю читателям отличного осеннего настроения, творческого вдохновения и незабываемых впечатлений!



Фото: Гульмира Адилова

Дауржан Аугалин

КӨЗТАРТАР

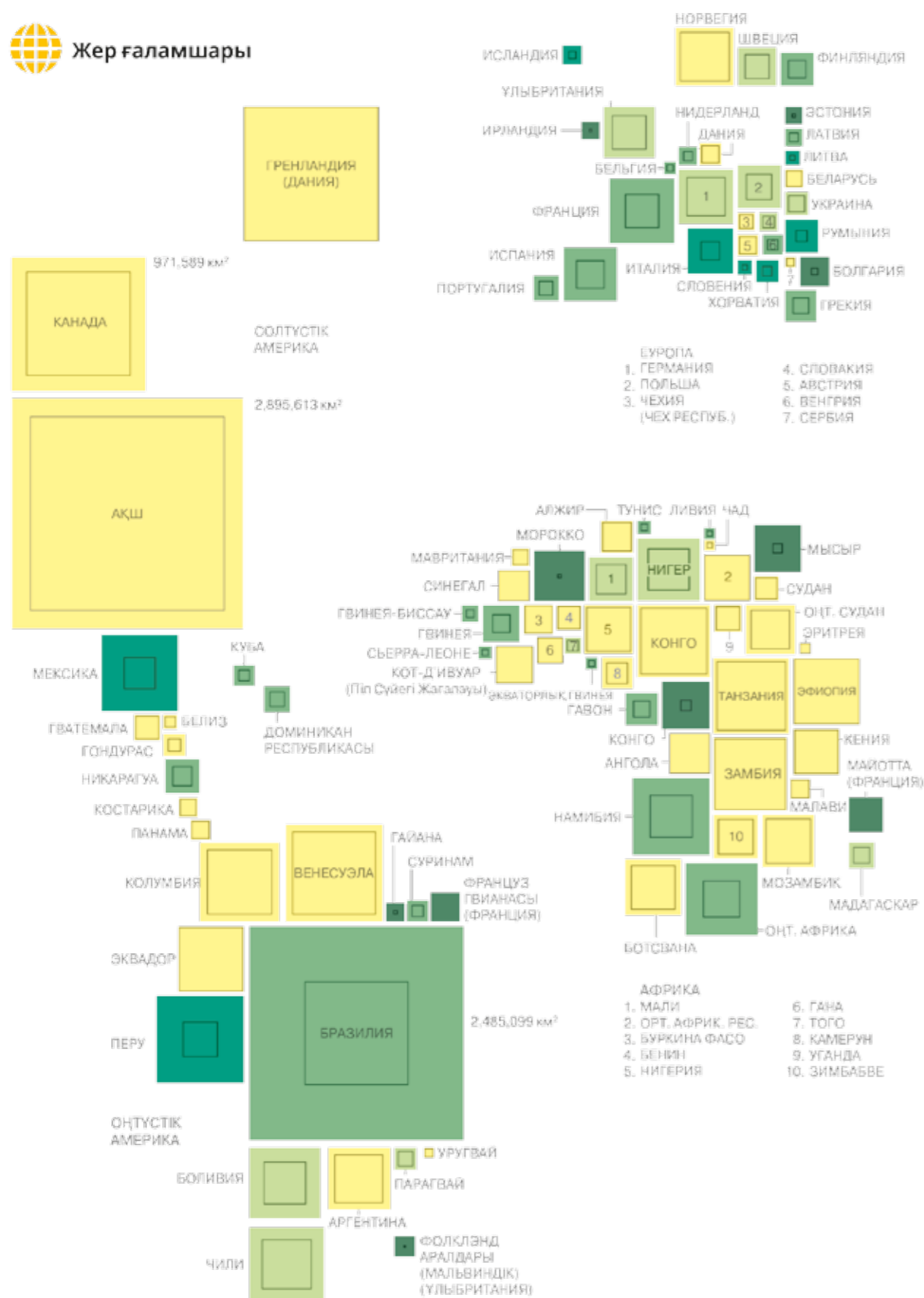


Қытай
Гонконгтың мына көрінісі бас айналдырады. Аспан Куорри-Бэй ауданының үстіндегі қала шамдарымен шағылысып тұр. 18-20 қабатты тұрғын үйлердің көбі 1972 жылы салынған.

ФОТО: РОМАН ЖАК-ЛАГРЕЗ

ЗЕРТТЕУ

Жер ғаламшары



Көмекке зәру аймақ көп екен

Жер ғаламшарында 33 миллион шаршы шақырымға жуық аумақ қорғауды қажет етеді. Бұл барлық мемлекеттің табиғи күйінде сақтап қалу үшін бөлген жері мен суын қосқандағы жалпы аудан. Африкадан да үлкен аумақ. 1990 жылдан бері теңіз қорықтарының, ұлттық саябақтардың, адам аяғы баспаған жерлердің және басқа да қорғауға алынған аймақтардың саны 50 000-нан 229 000-ға дейін өсті.

«Мемлекеттердің басым көпшілігі табиғатты қорғауға барынша тырысып бағуда», – дейді Халықаралық табиғатты қорғау одағының (ХТҚО) мүшесі Педро Росабал. Әйтсе де, шаруа әлі де бастан асады. Жер бетінің 15 пайызы қорғауға алынғанымен, қорықтардың тең жартысы оқшау орналасқан. Оларға биологиялық дәліздер қажет.

Бүгінде теңіз аймақтарының 3,5 пайызы ғана қорғалуда. Қамқорлыққа алынатындар қатары жақында арта түседі. 2012 жылы *National Geographic's Pristine Seas* жобасының аясындағы экспедиция Тынық мұхитының оңтүстігінде орналасқан Питкэрн аралын қорғау қажеттігін жариялады. Бұл арал Біріккен Корольдік қарамағында. Сондықтан 2015 жылы Біріккен Корольдік үкіметі аумағы шамамен 834 мың шаршы шақырым болатын дүние жүзіндегі ең үлкен мұхит қорығын салуды өз мойнына алды. – *Кельси Новаковски*

К ЧЕМУ ПРИВОДЯТ МЕЧТЫ.

ЧАСТЬ 2.

В прошлом номере журнал **AkyI-kenes** начал публикацию серии повествований о **Шалкарбеке Талипове**, Председателе правления корпорации «Orda Invest». В первой части мы узнали о том, как им в детстве была проявлена предприимчивость, которая позволила ему сколотить свой первый капитал. С заработанными деньгами он уезжает в г. Алматы, чтобы начать новый этап в своей жизни, который называется студенчеством. Эта прекрасная пора позволяет вспомнить интересные и яркие моменты молодости, навсегда остающиеся в памяти.



Каждый прожитый период времени по-своему прекрасен. Я с удовольствием вспоминаю веселое и беспечное детство, проведенное в Кызылорде, и самостоятельную студенческую жизнь, прожитую в Алматы. Детство – это ласковые руки матери, строгость и справедливость отца, звонкий смех братьев и сестер.

В студенчестве я скучал по этим временам, частенько вспоминал аромат горячих бабушкиных баурсаков и утреннее пение петухов. Годы учебы являются своего рода, шагом во взрослую жизнь. Ты становишься крепче, сильнее, увереннее, заводишь настоящих друзей, встречаешь свою первую любовь и берешь на себя ответственность за свое будущее.

Первые два курса я с головой погрузился в учебу. Это было не сложно, ведь я занимался любимым делом, да и время, проведенное с отцом в больнице, положительно повлияло на мои знания. Но, как говорится, одними знаниями сыт не будешь, ведь заработанные в детстве сбережения потихоньку заканчивались.

На третьем курсе я начал задумываться о том, что нужно чем-то заняться, чтобы восполнить убывающие средства. Мои друзья уже занимались бизнесом и с удовольствием приняли меня в свою команду. Мы открыли подпольный цех по производству спиртных напитков. Деньги полились рекой. Совмещать учебу с бизнесом было немного сложно: не высыпался, уставал, ночами учился, а после учебы разливали напитки и развозили по магазинам.

В то время многие занимались торговлей: кто-то продавал напитки, кто-то вещи на рынке. Закрывались заводы, останавливалось производство, в результате чего в стране царил безработица и месяцами не выплачивалась зарплата. Люди стали уезжать в другие страны и города, оставляя свои дома. Процветал бандитизм и создавались различные группировки. В общем, каждый пытался выжить, как мог.

В одно ноябрьское пасмурное утро начался обмен старых советских рублей на новые тенге. Начался настоящий ажиотаж. Максимальная сумма, которую мог поменять один человек, не могла превышать сто тысяч рублей. Один тенге стоил 500 рублей, а обменять старые деньги на новые можно было только один раз. Если кто-то хотел поменять большую сумму денег, нужно было обращаться в специальную комиссию, чтобы подтвердить источники доходов. Естественно, этого мы сделать не могли.

Денег у нас было до того много, что пришлось раздавать их всем знакомым, друзьям и сокурсникам, но это нам не помогло. Тогда я предложил друзьям часть денег вложить в товар. Так, мы закупили целый КАМАЗ женской обуви и спирт.

Брат одной из сокурсниц в то время работал в банке. Мы решили попробовать обменять рубли через него. Две недели я переживал, вернет ли он деньги. А что, если «киннет», ведь, по-сути, мы проворачивали нелегальную сделку. Но он вернул! Прямо как в крутом фильме принес деньги в черном чемоданчике. Обналиченные средства мы разделили между собой и разошлись.

Бизнес всегда отнимает очень много времени и сил. Я понимал, что из-за бессонных ночей я стал хуже учиться и недополучать знания. В этот момент я принимаю решение больше времени уделять учебе, а бизнесом заниматься только в свободное время. После чего я выселился из общежития, переехав к брату.

Мой брат держал небольшой магазин хозяйственных товаров. Совсем забросить бизнес я уже не мог, поскольку уже не представлял свое существование без наличных средств. Помогая брату, я закупал мелкие товары, которых не было на рынке; привозил их в магазин, а с проданного товара получал прибыль. Товарная стоимость тогда никем не контролировалась, поэтому цены каждый ставил такие, какие вздумается. Заработав немного денег, я решил купить себе первый автомобиль – голубой «Запорожец». Поначалу я стеснялся на нем ездить, но я успокаивал себя тем, что в таком большом городе, как Алматы, лучше плохо ездить, чем хорошо ходить.

Сколько раз мой маленький железный друг спасал меня и моих друзей от дождя и холода, вмещая в себя по 6-7 человек. Также он стал свидетелем моих с друзьями вылазок на дачу. С ним я все успевал – учиться, работать, а также проводить время в кругу близких людей.

ГОДЫ УЧЕБЫ ЯВЛЯЮТСЯ, СВОЕГО РОДА, ШАГОМ ВО ВЗРОСЛУЮ ЖИЗНЬ

Каждый год я старался быстрее закрыть летнюю сессию, чтобы пораньше уехать домой к родителям. Любимая Кызылорда являлась для меня источником новых сил, где я заряжался энергией родительского дома и родной земли.

Неподалеку от города находится поселок Жаңақорған, в котором жил мой друг Алдияр. Я часто приезжал к нему на выходные. Мы гоняли по степи на лошадях, играли вечерами в шахматы на летней кухне и соревновались на турнике, кто больше подтянется.

Добравшись на автобусе до поселка, я зашагал в направлении знакомой мне улицы. В обеденное время солнце в наших краях становится настолько невыносимым, что можно спокойно выжимать рубашку. В такие моменты, как никогда, сильно хотелось холодной воды. Я подошел к ближайшей колонке, чтобы помыть руки и сполоснуть лицо. На другой стороне улицы я увидел девушку и на минуту замер. Она была такой хрупкой и маленькой, что мне показалось, что я просто обязан защитить ее от всех ветров, ураганов и песчаных бурь. На секунду встретившись с ней взглядом, я понял, что погиб.

Зайдя во двор, я напрямик направился на летнюю кухню, чтобы поздороваться с мамой друга – тетей Гаухар. Каждый раз, приезжая сюда, я привозил для нее из города сладости и фрукты. Мне нравилось, как она радуется моему приезду и мне хотелось тоже ее хоть чем-то порадовать.

В этот же день мы с Алдияром решили пойти на рыбалку, пообещав всем наловить рыбы для вечерней ухи. Клева в этот день не было, и домой мы возвращались ни с чем.

Подходя к дому, мы почувствовали аромат готовящейся еды, видимо, в наш улов никто не поверил. Ну и слава Богу! Есть хотелось ужасно и мы сразу же уселись на топчан, начав играть в шахматы в ожидании ужина.

Нам несли большую тарелку плова. Оторвавшись от игры, я поднял глаза, чтобы поблагодарить маму друга, но это была не она, а та самая девушка, которую я увидел у колонки.

– Познакомься, это моя сестра Мөлдір, – сказал Алдияр.

– Шалкар, – протянул я свою руку.

– Мөлдір, – смущенно ответила девушка.

Это были мои самые счастливые выходные.

Я старался во всем помогать ей: носил воду, ходил с ней на пастбище и даже развешивал белье на улице. Мой друг отошел на второй план, но он все понимал и несколько не обижался. Уезжая домой, я набрался смелости и сказал, что очень хочу еще раз увидеть ее. Она едва кивнула.

Через неделю я мчался в поселок окрыленный надеждой ее увидеть и сделать предложение. Она отказала, объяснив это тем, что сначала хочет закончить институт. Пришлось ждать. Только спустя два года она согласилась стать моей спутницей, моим другом и матерью моих детей.

Это была моя первая любовь и мои первые юношеские чувства, которыми я горжусь, которые берегу по сей день. С годами чувства крепчают, словно фундамент. Я благодарен судьбе за каждый миг и каждую возможность, которую она мне уготовила и уготовит в будущем. Я благодарен родителям за то, что привили мне семейные ценности, которые я с радостью почитаю и передаю своим сыновьям.

Последние два года перед дипломом я усердно учился, в результате чего на бизнес времени практически не оставалось, а стабильного дохода уже не было.

Мы с супругой жили при Казахском институте земледелия. Осенью собирали поздние яблоки в садах, а ближе к новому году продавали их. Наш бюджет состоял лишь из стипендии и мелких заработков.



Но нам этого хватало. В 1997 году я окончил медицинский университет, в этом же году супруга подарила мне первенца – Оркена.

На получение медицинского образования у меня ушло одиннадцать лет моей жизни. После двух лет, проведенных в клинической ординатуре, я поступил в Шымкентский медицинский университет на аспирантуру, где преподавал друг отца – профессор, доктор медицинских наук, Карабеков Агабек Карабекович. Мы с семьей переехали в Шымкент, где я впервые начал практиковать свою профессию.

В 1999 году на свет появился второй сын – Абдурахман. Денег катастрофически не хватало, и я вынужден был начать заниматься посредничеством. Покупал и перепродавал автомобили, собирал и сдавал цветной металл. Легких денег в конце 90-х уже не было, а семья росла, нужно было кормить и одевать детей. Заработок врачей всегда оставлял желать лучшего.

ЛЕГКИХ ДЕНЕГ В КОНЦЕ 90-Х УЖЕ НЕ БЫЛО, А СЕМЬЯ РОСЛА, НУЖНО БЫЛО КОРМИТЬ И ОДЕВАТЬ ДЕТЕЙ

Чтобы хоть как-то прокормить свои семьи, многие специалисты брали дополнительные дежурства и подработки, а кто-то и вовсе уходил из медицины. Отец, продолжая работать в больнице, решил тоже попробовать себя в бизнесе. Купил автобус и запустил рейс по маршруту «Алматы – Ташкент».

Я всячески старался помогать отцу, контролировал водителя и кондуктора, ремонтировал поломки. В итоге этот бизнес перешел ко мне.

Поймав кондуктора на краже, мне пришлось его уволить и самому выезжать с водителем в рейс. Наш небольшой автобус всегда был под завязку забит товаром и людьми.

По дороге через Чуйскую долину у нас произошла поломка, сломались шпильки на колесах. Кое-как доехав до стоянки, где обычно отдыхают водители, мы остановились у ближайшего кафе и выпустили людей подышать свежим воздухом. Лишних запчастей ни у кого из водителей не нашлось, а ближайший поселок, где можно было их приобрести, находился в тридцати километрах от стоянки. Решил доехать на попутке до поселка, чтобы купить нужные детали.

На дворе стояла поздняя осень, к вечеру уже чувствовался легкий морозец. В «Газели» не было ни одного свободного места. Расстояние было небольшим, и я решил как-нибудь доехать на полусогнутых ногах. Проехав пять километров, водитель потребовал деньги за проезд. Не знаю, чем я ему не понравился, но видя, что у меня безвыходная ситуация, он зарядил мне цену до поселка почти такую же, как если бы я ехал из Алматы в Тараз.

– А почему так дорого, тут же всего тридцать километров?

– Не нравится, тогда иди пешком, – водитель остановил Газель и открыл дверь.

– У меня даже места нет, а я должен платить такие деньги за проезд?

Какая-то пассажирка попыталась за меня вступить, мол, как можно ночью в холод высаживать парня в степи? Но человек, сидящий за рулем, был непреклонен.

– Пусть выходит, пока он не выйдет, мы никуда не поедем.

Психанув на водителя, я вышел на дорогу, надеясь поймать другую попутку. Простояв почти час, я понял, что проезжающие мимо меня автомобили боятся останавливаться. Еще бы! Глухая степь, позднее время, стоит какой-то непонятный человек.

Как назло пошел мелкий дождь, спрятаться было негде. Продрог до костей. Что я только ни делал, чтобы согреться: и приплясывал, и

припрыгивал, и даже пробовал лечь на дорогу, чтобы проезжающая машина остановилась. Но они просто объезжали меня. Решил пойти пешком в сторону поселка, но откуда-то из степи доносился то ли собачий, то ли волчий вой. И тут я не на шутку испугался, что загрызут.

Я сто раз пожалел, что вышел из маршрутки, ругал себя за свою гордость и вспыльчивость. Никакие деньги не стоят человеческой жизни, лучше бы я отдал все, что у меня было в карманах, лишь бы не находиться одному холодной ночью в степи.

Неужели я здесь погибну от холода? – спрашивал я себя. Я настолько сильно устал, что хотелось просто лечь и уснуть на дороге. Но внутренний голос говорил мне, что выхода нет только из гроба, а в остальных случаях, выход есть всегда.

Оставалась одна надежда, что на этой безлюдной трассе будет ехать трактор и я на ходу смогу на него запрыгнуть. Не знаю, сколько времени прошло прежде, чем я услышал рев приближающегося мотора. По звуку я понял, что это едет старый автомобиль, а значит, у меня есть шанс выбраться отсюда. Как зверь, ожидающий своей добычи, я спрятался за небольшим кустарником и приготовился к прыжку.

Это был старенький ЗиЛ, который двигался примерно со скоростью 30 км/ч. Собрал последние силы, я рванул к машине. Зацепившись одной рукой за кронштейн для зеркала, а второй за ручку двери, я запрыгнул на подножку. В кабине сидели два человека и с ужасом смотрели на происходящее.

– Кет, кет, шайтан, – кричал водитель и нажимал сильнее на газ. Машину начинало трясти еще сильнее, подножка шаталась.

– Остановитесь, прошу вас, – но шум мотора перебивал мои крики, а водитель от страха давил на газ еще сильнее.



Кое-как мне удалось открыть на ходу дверь и влезть в кабину машины. Рядом с водителем сидел пьяный мужик, который лихорадочно начал махать ногами, чтобы вытолкнуть меня обратно. Все это время дверь была открыта. В этот момент мне помог сам Аллах, водитель крутанул руль и напором ветра дверь захлопнулась. Под ногами была куча пустых бутылок, я не мог найти точку опоры. Боковым зрением я заметил, что водитель достает монтировку. Вытащив из кармана паспорт, я закричал:

– Я не шайтан! Я вам денег дам! Посмотрите мой паспорт! – одной рукой я протянул паспорт, а второй автоматически прикрыл голову.

Когда я понял, что удар монтировкой мне больше не угрожает, я вытащил все деньги, которые у меня были и положил их в бардачок.

– Вот, смотрите, возьмите все. Я просто отстал от автобуса и оказался тут один. Никто не останавливался. Мне пришлось запрыгнуть на вашу машину.

Попутчики расслабились, но все же поглядывали на меня с подозрением. Вскоре мы доехали до поселка Акыртөбе. Отогревшись от холода и поняв, что я в безопасности, я открыл бардачок, вытащил свои деньги и отсчитав энную сумму протянул водителю.

– Это же наши деньги, ты сам сказал! – водитель возмущенно посмотрел на протянутые деньги.

– Тут очень много, все деньги с моего рейса. Ага, здесь достаточно денег, чтобы поужинать и снять стресс, которому я сегодня вас подверг, – доброжелательно улыбнулся я своим попутчикам. – Спасибо, вам большое!

Купив запчасти, я вернулся на стоянку, уже светало. Автобус уехал, пересадив людей на другой рейс. Приехав домой, я решил навсегда покончить с этим опасным и малоприбыльным бизнесом.

Я поблагодарил Всевышнего, за этот урок, за то, что он спас меня и дал еще один шанс. Шанс, которым я воспользовался и в один миг перевернул свою жизнь на 360 градусов. Но об этом чуть позже...

МЫ ЖИВЕМ В ХОРОШЕЕ ВРЕМЯ

С этим человеком мы уже беседовали. Правда, разговор тогда у нас зашел о спорте и его роли в качестве национальной идеи.

На этот раз беседа с **Айдаром Махметовым**, казахстанским спортсменом, общественным деятелем, заслуженным мастером спорта и чемпионом мира по трем разным видам единоборств (ММА, каратэ, джиу-джитсу) и доктором политических наук Кельнского университета, пойдет о трендах в обществе и его планах на будущее.

О ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ КАЧЕСТВАХ И ТРЕНДАХ В ОБЩЕСТВЕ

В людях я ценю честность, надежность и умение оставаться человеком при любых обстоятельствах. В какой сфере деятельности я бы ни работал, эти качества являются для меня самыми важными. Больше всего не люблю непредсказуемых людей, от которых никогда не знаешь чего ожидать.

В последнее время стал замечать, что в нашем обществе появились не совсем хорошие тренды, связанные с негативным хайпом, которым начали увлекаться люди. А связано это с тем, что мы сейчас живем в одно из лучших времен человечества, когда технический прогресс сильно развивается. И за ним достаточно сложно поспевать.

Негативный хайп, о котором идет речь, заключается в том, что технический прогресс позволил публично высказываться определенной прослойке неквалифицированных людей и тем, за словами которых ничего не стоит, кроме желания прославиться любыми путями. Общество знает немало примеров, когда люди горят желанием прославиться любой ценой.

Обычно такой хайп поддерживается за счет каких-то сомнительных достижений и построенных замков из песка. Ранее, когда доступа к различным информационным ресурсам не было, как не было и социальных сетей, имела место определенная фильтрация, не дававшая большей части ненужной информации доходить до широкой общественности.

Доходила действительно качественная и проверенная информация, которую готовили подготовленные специалисты. Иными словами, пока информация достигала ушей народа, она отшлифовывалась, а вся фейковая шелуха отпадала. Непроверенной, стрессовой, пустой и порой неадекватной информации раньше было меньше. В этом заключается негативный тренд технического прогресса. Ведь, если раньше ощущался существенный недостаток информации, то сейчас наблюдается ее переизбыток. Поэтому людям порой сложно отделять зерна от плевел.

Вот на фоне всего этого стали появляться хайпогерои, которые у определенного сегмента общества вызывают отклик, понимание, а где-то даже восторженность.



О ХАЙПЕ В СПОРТЕ

В спорте хайп если и проскакивает, то очень редко. Если рассматривать абсолютные достижения спортсменов, показываемые на чемпионатах высокого уровня, то, безусловно, в спорте титулы и рекорды невозможно получить втихую. В спорте все нужно доказывать своими знаниями, умением, талантом и трудом.

Например, в джиу-джитсу Международная федерация бразильского джиу-джитсу (IBJJF) проводит свои чемпионаты, разделив их на возрастные дивизионы и пояса. Поэтому можно выиграть чемпионат мира по белым поясам, то есть среди новичков. Нередко мы видели, что спортсмены, выигравшие по белым поясам, по возвращению домой на полном серьезе именовали себя чемпионами мира. При этом «забывали» указывать возрастную дивизион и пояс.

Такие спортсмены своими действиями дискредитируют джиу-джитсу, так как задаются вполне резонные вопросы представителями других видов спорта. Мол, как человек, прозанимавшийся спортом всего полгода, съездив на один турнир, становится сразу чемпионом мира.

В ЛЮДЯХ Я ЦЕНЮ ЧЕСТНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ И УМЕНИЕ ОСТАВАТЬСЯ ЧЕЛОВЕКОМ ПРИ ЛЮБЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

У представителей других видов спорта создавалось реальное впечатление, что в бразильском джиу-джитсу стать чемпионом мира очень легко. А на самом деле, чемпион мира – это абсолютная вершина в мире спорта. Поэтому общественности, спортивным журналистам и экспертам необходимо разбираться в видах спорта и уметь выявлять как настоящих, так и паркетных чемпионов.

Конечно, если брать абсолютные виды спорта, к коим относятся олимпийские виды, то в них работают очень жесткие критерии отбора, которые не позволяют случайным людям оказываться на пьедестале почета.

Соответственно, успехи на этом уровне являются безусловными.



О САМОПИАРЕ И РЕАЛЬНОМ ПОЛОЖЕНИИ ДЕЛ

За свою жизнь мне несколько раз пришлось трансформироваться из спортсмена в менеджера, и наоборот. Когда учился, работал и жил в Германии, мои спортивные успехи никоим образом не соприкасались с профессиональными. В той стране меня никто и никогда не воспринимал в качестве спортсмена. Это объясняется особенностью немецкого менталитета и уклада жизни. У них даже олимпийские чемпионы остаются неизвестными обществу, а преподаватель в университете может даже не знать, что в аудитории сидит олимпийский чемпион.

В Казахстане, конечно, все иначе. У нас человека воспринимают через призму видимых успехов. Но если кто-то обладает способностью совмещать несколько навыков, то люди неохотно верят в то, что человек может быть успешным в разнополярных сферах, как, например, спорт – учеба или спорт – профессиональная деятельность.

В обществе сложилось мнение, что человек может быть успешным только в чем-то одном, а по нескольким направлениям – нет. Для социума это, как минимум, непривычно.

Тем не менее, в истории человечества есть немало ярких примеров, подтверждающих обратное. Древнегреческий математик Пифагор был олимпийским чемпионом по боксу, Сократ – чемпионом по панкратиону (современный аналог ММА), а Аристотель – по борьбе. Так что многие подобные симбиозы имеют древние корни. В современной истории также есть прекрасные примеры. Мухаммед Али, величайший спортсмен XX века, достиг высот не только из-за спортивных талантов, но и благодаря ораторскому искусству и статусу активного борца за права темнокожего населения США.

Эти примеры для меня всегда были наиболее предпочтительными и мне всегда хотелось избегать клише: «раз спортсмен – значит тупой», «хорошие оценки получает потому, что он спортсмен».

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ – ЭТО ТО, ЧЕМ Я ХОТЕЛ БЫ ЗАНИМАТЬСЯ. НО ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО МНОГО РАБОТАТЬ.

Если говорить о самопиаре, то все зависит от рода деятельности. Если брать отрасль, в которой человек, обладающий способностями, опытом и знаниями, способен достигать своих финансовых, карьерных или общественно полезных целей, то такой самопиар является полезным. Я бы назвал это умением подать себя, показать свои навыки и знания. Тот же Коннор МакГрегор за счет своего умелого самопиара и трештокинга поднял не только собственное благосостояние, но и возвысил ММА, сделав его известным на мировом уровне видом спорта. Сегодня даже те люди, которые не следят за ММА, слышали о нем. МакГрегор является личностью, которая олицетворяет целый вид спорта и является его иконой. Такие же примеры можно найти и среди людей, работающих в других сферах.

Сегодня мы также узнаем о молодых людях, которые в соцсетях в силу своего уникального креатива и подхода, становятся знаменитыми, привлекая к себе внимание интересными кейсами. Если человеку удалось затронуть важные проблемы в обществе и решить их, то это похвально. Мы не можем быть похожими друг на друга. Этим и прекрасен мир.

Но если есть хорошие примеры, то, к сожалению, имеются и плохие. К людям, которые всю используют инструменты PR, не подкрепляя это реальными делами, я отношусь, как минимум, индифферентно. О таких даже не хочется говорить.

О РЕКЕ, В КОТОРУЮ ВХОДЯТ ДВАЖДЫ

В 2015 году я вернулся в спорт, выступая в своей возрастной категории. Конечно, мои достижения не относятся к олимпийским, но все же это хорошие и серьезные показатели. Соответственно я стал жертвой клише, которого так тщательно и долго избегал.

В Германии, где я прожил долгое время, меня никогда не рассматривали лишь в качестве спортсмена, поскольку были и другие хорошие показатели как в учебе, так и в карьере. Но там отношение людей к этому вопросу совсем другое. В этой стране, если человек не способен тянуть свою лямку, ему никто не делает поблажек только из-за того, что он известный спортсмен. Поэтому мне бы хотелось, чтобы и дома в Казахстане меня воспринимали за реальные дела. Хотя, являясь экспертом в области PR и политтехнологий, я теоретически мог бы поддерживать искусственный хайп практически на любую тему.

На сегодня мне удастся совмещать свою профессиональную деятельность со спортивной карьерой. Это приносит моральное удовлетворение, но также является и довольно энергозатратным. Посмотрим, как долго это сможет продолжаться.

О ХОББИ И ИНТЕРЕСАХ

В бытность моей работы в Фонде «Самрук-Казына», мне удавалось выкраивать время на свои хобби. Например, комментирование спортивных событий на телевидении. Довольно часто комментировал в прямом эфире, что отнимало уйму времени. Порой из студии приходилось выходить в три часа ночи.

Сегодня я вышел из зоны комфорта, в которой находился последние шесть лет. Более того, я попытался проверить себя на международном рынке и понял, что чего-то стою. Впервые за долгий период у меня появилось время на свой проект, который планирую запустить в ближайшее время.

Моя карьера складывается интересно: окончил институт иностранных языков, потом учился в магистратуре по экономике в Германии, позднее работал в области проектного менеджмента и маркетинга, а потом заинтересовался политтехнологиями.

Также давно заметил, что сегодня люди часто меняют свое направление деятельности, что совершенно нормально и соответствует духу нашего времени. Зачастую поступив в университет, человек со временем понимает, что полученные им знания устаревают, а специальность становится невостребованной. На это влияют мировые тренды и технический прогресс. Сегодня время само предъявляет требования к людям.



**СЕЙЧАС ВРЕМЯ
ПОЗВОЛЯЕТ ИСКАТЬ
СВОЮ НИШУ
И ФОРМИРОВАТЬ
СВОЙ РЫНОК
И РЕАЛИЗОВЫВАТЬ СЕБЯ**

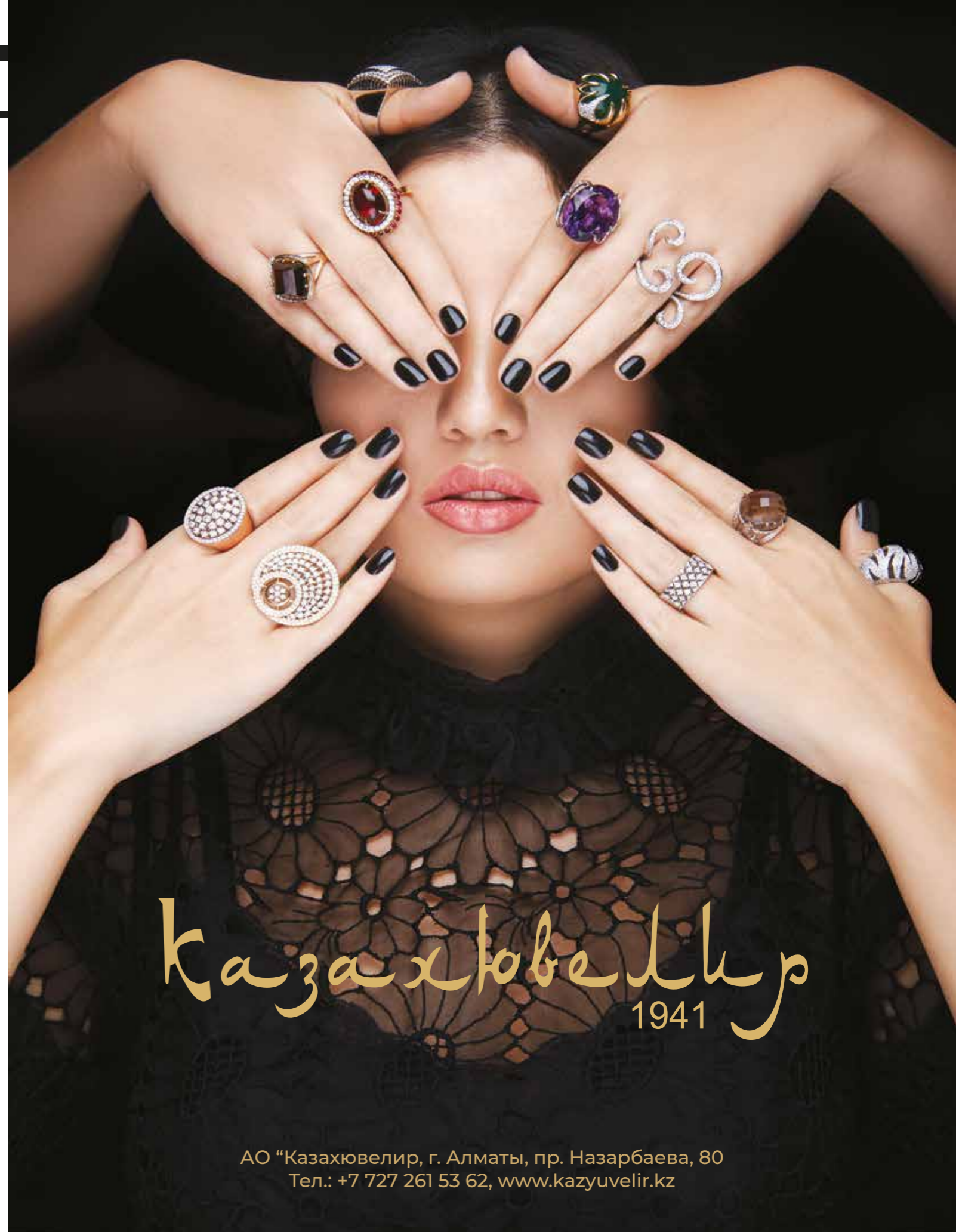
Никто ведь раньше и подумать не мог, что со временем пропадут стационарные телефоны, а некоторые вещи, которые, казалось бы, должны были служить вечно, уже канули в лету.

То же самое касается и специализации людей. Поэтому если человек занимается тем, что ему по душе – это нормально. Ранее общество жило стереотипами по поводу места работы и будущей профессии, что приносило определенный дискомфорт. Есть немало примеров из жизни, когда человек находился не на своем месте где-то в угоду своим родителям, а где-то в погоне за престижем. Сейчас время позволяет искать свою нишу и реализовывать себя. Как уже говорил, я всю жизнь избегал работы в спортивной отрасли, несмотря на то, что фактически провел в ней большую часть своей жизни, поскольку был заложником стереотипа, что спортивный менеджмент – это для тех, у кого не получилось в «нормальной» жизни. Попросту говоря, для неудачников.

Но на сегодня спортивный менеджмент становится одним из самых интересных направлений в мире. Международный спортивный менеджмент – это то, чем я хотел бы заниматься. Но для этого нужно много работать.

О ПЛАНАХ И МЕЧТАХ

Когда-то я мечтал стать чемпионом мира и это было моей самой сокровенной мечтой, которую мне удалось воплотить в жизнь даже в нескольких видах спорта. Поэтому сегодня мои мечты трансформировались в цели. На сегодняшний день я хотел бы внести вклад в развитие спортивного менеджмента не только нашей страны, но и на международном уровне. Это и есть моя большая цель. Наверное, это то, чем я занимался бы с большим удовольствием и посвятил бы этому всю свою жизнь.



Казахювелир
1941

АО «Казахювелир, г. Алматы, пр. Назарбаева, 80
Тел.: +7 727 261 53 62, www.kazyuvelir.kz

Во все времена почти во всех культурах, тысячелетиями драгоценные изделия сравнивали с небесными светилами, а некоторые драгоценные металлы и камни наделяли магическими свойствами...



ЗОЛОТЫЕ ХРАНИТЕЛИ ТРАДИЦИЙ

Красота и благородство ювелирных украшений символизировали не только богатство и власть, земные блага и роскошь, олицетворяли собой любовь и верность, служили сверхценным эталоном статусов и значимости во все времена. Как и тысячелетия назад, сегодня драгоценные изделия имеют бесчисленное множество поклонников, оставаясь в тренде.

Ювелирные изделия приобретаются для особых торжественных случаев, в качестве подарков на свадьбу, дни рождения и иные значимые события в жизни людей. Подношение таких даров не является данью моде, а является хорошей традицией. Люди, желающие сделать хороший подарок «на века», могут купить кота в мешке в виде подделок, изделий низкого качества, несоответствия пробы изделия и прочих неприятных сюрпризов.

Аида Инкербаева, Президент АО «Казахювелир», делится своим экспертным мнением и ақыл-кеңесом как правильно подбирать ювелирные изделия.

О СИТУАЦИИ НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Согласно оценке Лиги ювелиров, практически 90% изделий завозится в страну нелегальным путем, что, в свою очередь, приводит к демотивации и без того малого количества казахстанских производителей. Далее рынок сталкивается с низким качеством продукции, и как следствие, отечественный бизнес и производство не получают должного развития. В таких условиях работать становится просто экономически нерентабельно.

Зачастую многие из нас становятся «жертвами» не добросовестных продавцов, даже не подозревая об этом. В связи с чем сегодня важно понимать, что отрасли еще предстоит пройти эволюционный путь, который был пройден в свое время производителями алкогольной продукции. Если помните в свое время наблюдался широкий общественный резонанс, вызванный последствиями борьбы с контрафактным алкоголем.

Теперь производителям ювелирных изделий остается уповать на свою сплоченность, ждать резонансных поводов для формирования нового ювелирного рынка, что позволит им продвигать новые реформы по выстраиванию прозрачного бизнеса.

О НЕГАТИВНОМ ВЛИЯНИИ КОНТРАФАКТНЫХ ИЗДЕЛИЙ НА КОМПАНИЮ

Неся все бремя социальной ответственности, выплачивая в бюджет высокие таможенные пошлины и налоги, мы оказываемся в заведомо неравных условиях.

С одной стороны, государство требует дополнительное подтверждение качества при импорте продукции, в связи с чем мелкие импортеры вынуждены тратить существенные средства, обращаясь в пробирные палаты, в которых работают высококвалифицированные геммологи и специалисты по драгоценным металлам. Конечно, это ведет к дополнительному удорожанию изделий. Но, благодаря таким лабораториям рынок защищается от контрафактной продукции.

Быстро меняющиеся тренды и предпочтения взыскательных покупателей стимулируют спрос, но высокие требования к отечественным производителям не позволяют удовлетворить его, что приводит к экспансии нашего рынка со стороны иностранных компаний. Таким образом, отрасль не получает развития, а мелкие ювелирные дома и вовсе закрываются.

В идеале, необходимо ужесточить контроль со стороны государственных органов в отношении ввозимых ювелирных изделий, что существенно поможет развитию отечественной индустрии и создаст для всех равные бизнес-условия.

О ТЕКУЩЕМ РАЗВИТИИ КОМПАНИИ «КАЗАХЮВЕЛИР»

Мы не стоим на месте! Компания активно развивается во всех направлениях. В данный момент мы предлагаем своим покупателям богатый ассортимент изделий, представленный в наших ювелирных салонах. В дополнение к этому мы способны удовлетворить желание и потребности любых корпоративных компаний и частных лиц.

АО «Казахювелир» было основано в 1941 году и является первой ювелирной компанией, имеющей самую большую филиальную сеть. Мы дорожим своей историей, традициями и брендом «Казахювелир» и делаем ставку на высокое качество изделий в различных ценовых сегментах. Это и есть наши главные преимущества.

О ПОЗИЦИОНИРОВАНИИ НА РЫНКЕ

На формирование цен на золото влияет множество таких факторов, как курсы валют, цены на полезные ископаемые и экономическое состояние крупнейших стран. И несмотря на наличие различных триггеров, золото остается самым ликвидным инструментом

у инвестиционных компаний, и каждое государство заботится о пополнении своего золотовалютного резерва. В то же время золото пользуется высоким спросом в электронной промышленности и медицине. Налицо тенденции роста и высокого спроса. С финансовой точки зрения вложения в золото или ювелирные изделия – это правильные и самые стабильные инвестиции в будущее.

Философия бизнеса заключается в том, чтобы наши изделия передавались из поколения в поколение в качестве реликвий, превращались в семейные традиции и становились историей, как во времена наших предков.

ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ НАШИ ИЗДЕЛИЯ ПЕРЕДАВАЛИСЬ ИЗ ПОКОЛЕНИЯ В ПОКОЛЕНИЕ В КАЧЕСТВЕ РЕЛИКВИЙ, ПРЕВРАЩАЛИСЬ В СЕМЕЙНЫЕ ТРАДИЦИИ И СТАНОВИЛИСЬ ИСТОРИЕЙ, КАК ВО ВРЕМЕНА НАШИХ ПРЕДКОВ



Мы используем новейшее оборудование и обучаем своих ювелиров со студенческой скамьи. Весь производственный процесс ориентирован на исключительное качество. В производстве наших золотых изделий используется только банковское золото 999,9 пробы. Основной миссией компании является соответствие запросам наших требовательных и изысканных покупателей, которым мы гарантируем высокое качество и особый подход.

Несмотря на то, что основной объем изделий импортируется из России, большой популярностью пользуются изделия производства «Казахювелир». Особенно это касается национальных украшений, с помощью которых мы сможем передать традиции, культуру и обычаи нашего народа через ювелирные изделия.

О ТРЕНДАХ И ПРЕДЛОЖЕНИЯХ В НОВОМ СЕЗОНЕ

Этой осенью компания «Казахювелир» отмечает свой 77-летний юбилей, по случаю чего мы готовим немало приятных сюрпризов для наших покупателей!

В благодарность нашим клиентам за сотрудничество с нами мы регулярно проводим различные акции потребительской лояльности. При этом, снижение цен на изделия является абсолютно прозрачным. Если наша компания делает скидки, то они вполне реальные и предоставляются от фиксированной цены, централизованно установленной по всем салонам.

Конечно, мы не предоставляем большие скидки, поскольку считаем, что наши покупатели являются грамотными потребителями, которые понимают реальную стоимость и ценность наших изделий.

ЮВЕЛИРНЫЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Хотелось бы обратить внимание, что при покупке ювелирных украшений и золотых изделий следует помнить о важных аспектах,

подтверждающих качество ювелирного изделия. В первую очередь, необходимо убедиться в подлинности приобретаемого изделия. Нужно обращать внимание на специальный оттиск, который наносится заводом-изготовителем на само изделие. Также следует обращать внимание на пробирное клеймо, содержащее информацию о стране-изготовителе и заявленной пробе изделия. При покупке отечественной продукции необходимо требовать наличие оттиска единого пробирного клейма Республики Казахстан, на которое нанесены символ «Голова барса», международная аббревиатура нашей страны «KZ» и коды соответствующих уполномоченных организаций. Обычно к изделию прикрепляется вторая пломба, на которой содержится вся необходимая информация о производителе и составе изделия.

Следующее, что не должно упускаться из виду, – это экспертное заключение, выданное организацией, уполномоченной проводить экспертизу драгоценных металлов и камней, использованных при изготовлении приобретаемой ювелирной продукции.

Ну и немаловажным моментом является оформление этикетки завода-изготовителя, на которой указаны все характеристики изделия, реквизиты и контактные данные производителя. При этом нить, соединяющая этикетку с изделием, должна быть цельной и не содержать узлов. Это основные моменты, которые являются важными показателями качества и безопасности ювелирного изделия. Не всегда внешняя привлекательность может отражать внутреннее содержимое, как не всегда внутреннее богатство может быть увиденным. Изделия АО «Казахювелир» совмещают в себе преемственность традиций и соответствие внутреннему содержанию, а эксперты, работающие в компании, подскажут покупателям как различать то «золото», что просто блестит.



КТО, ЕСЛИ НЕ МЫ?

На страницах журнала **Akyl-kenes** не публиковались статьи о молодых специалистах, работающих в нефтегазовой отрасли. За годы независимости Казахстана появилось большое количество специалистов, о которых пишут узкоспециализированные издания. В начале этой осени отмечался День нефтяника, в рамках которого **Талгат Бердигожин**, казахстанский инженер, работающий в области наклонно-направленного бурения, рассказывает о том, как закончив Казахский национальный технический университет им. К.Сатпаева, он стал сотрудником международной сервисной компании **Baker Hughes**. Работая в Казахстане и за рубежом, он прошел путь от полевого инженера до глобального менеджера продуктовой линейки и сервисных услуг.

О СПЕЦИФИКЕ ПРОФЕССИИ И ЕЕ ТРУДНОСТЯХ

Наклонно-направленное бурение с применением различных технологий по измерениям параметров и геофизических исследований в процессе бурения является уже вполне стандартизированным решением в комплексе проектирования и строительства скважин в современных условиях. С их помощью недропользователи расширяют свои технические и технологические возможности в области строительства скважин и реализации геологических задач. Кроме того, они получают ценнейшую информацию в части оценки параметров продуктивного пласта.

К сожалению, в Казахстане многие недропользователи, за исключением, конечно, крупных международных нефтяных компаний, не особо практикуют применение вышеуказанных технологий, если они не стоят перед фактом корректировки траектории бурения скважин, либо

разрешения технологических трудностей, возникающих во время строительства скважин. Зачастую недропользователи считают, что дорогостоящие технологии являются необоснованными и ненужными затратами, но практически никогда не задумываются о другой стороне медали.

Она заключается в том, что наклонно-направленное бурение и ГИС позволяют не только правильно позиционировать скважину в виду технической необходимости, но и увеличивать механическую скорость проходки. Вдобавок ко всему здесь имеется геологическая составляющая, позволяющая расположить скважину в лучших горизонтах для последующего увеличения дебетов скважин, ввиду вскрытия большей площади коллекторов. В конце концов, использование этих технологий позволяет получать технически важную информацию в режиме реального времени для своевременного принятия правильных решений.

В конечном счете, при правильном раскладе можно получить своевременный и быстрый возврат вложенных инвестиций, скорейший ввод скважины в эксплуатацию и получение большего количества геологической информации для оптимизации разработки месторождений.

О РАЗРАБОТКЕ КРУПНЕЙШИХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

Мне повезло с тем, как начался мой путь в нефтяной индустрии. В период, когда я начал работать, я застал рассвет новых технологий в Казахстане, получив возможность принять участие в разработке таких крупнейших месторождений в Казахстане, как Карачаганак и Кашаган. Будучи в числе тех людей, которые бурили первые скважины на этих месторождениях, мы применяли самые продвинутые технологии ННБ и ГИС, включая роторные управляемые системы и новейшие комплексы геофизического каротажа в процессе бурения. Это наглядно демонстрировало эффективность таких технологий и подтверждало важность получаемой информации. Это было полезно как из геологических соображений, так и из соображений безопасности бурения разведочных скважин. Опыт и возможность прикоснуться к почти космическим технологиям невозможно переоценить.

Работая на различных проектах в Казахстане, я получил опыт, который заставляет переосмыслить весь подход к традиционному бурению, а также позволяет и дает возможность достигнуть и сделать вещи, которые были невозможны в прошлом. Речь идет о знаниях, которые помогают недропользователям по-новому взглянуть на свои насущные проблемы и просто решать свои задачи. Без зазрения совести я могу сказать, что являюсь одним из тех первых людей, которые помогли продвинуть применение таких технологий в Казахстане.

Мы сделали большой шаг и помогли раскрыть потенциал буровых технологий. Нам удалось объяснить их значимость и обучить им специалистов многих компаний. Я был одним из первых, кто физически бурил одну из самых первых вертикальных скважин в мире, а затем и в Казахстане с помощью технологий вертикального бурения, а затем начиная с 2004 года я участвовал в популяризации истинно вертикального бурения с применением вертикальных и роторно-управляемых систем, как с применением самых мощнейших комплексов ГИС в процессе бурения, так и без них.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И С ЧЕМ ЕГО ЕДЯТ

Я думаю, что самый большой и значимый опыт заключается в возможности учиться и работать не только в пределах нашей страны, но и по всему миру. Получая такой опыт, человек самым естественным образом погружается в многообразие культур и различного этнического колорита. Это тот опыт, который позволяет без двусмысленности понимать иностранцев и решать комплексные задачи, связанные как с операционной деятельностью, так и с управлением персоналом. Я говорю об опыте, который позволяет во многом обходить «наш» традиционный менталитет и думать, как «они».

Проработав в России, я понял, что уверенность, а точнее уверенность, граничащая с наглостью, является решающим моментом, который позволяет довольно эффективно решать поставленные задачи. Традиционная же казахская податливость в этом плане может сыграть злую шутку.

Американский опыт позволяет отточить навыки убеждения. Мне кажется, что там очень любят много спорить, доводя дискуссии до конфронтаций.

Самое интересное, при этом американцы умудряются оставаться дружелюбными. Пока идет процесс убеждения может показаться, что работа стоит и никуда не движется, а на деле, в это время вовсю работает принцип «семь раз отмерь – один раз отрежь». Поэтому терпение и владение навыками правильного аргументированного и конструктивного разговора являются необходимым оружием, которым надо запастись, если вы работаете в Америке.

ПОЧЕМУ ИМЕННО ТЫ, А НЕ ДРУГИЕ?

По сути, я ничем не отличаюсь от своих друзей и коллег, работающих в иностранных компаниях. Я такой же, как они в плане менталитета и уровня технической экспертизы. Как мне кажется, мне просто немного повезло оказаться в нужном месте в нужное время, когда почти два десятилетия назад я смог получить хорошее образование, а потом работать в иностранной компании. По ходу дела мне приходилось преодолевать трудности своего становления и изменения нашей бытности, а где-то нужно было учиться притираться к премудростям западного мира. Безусловно, это сложно, но очень интересно!

Думаю, что мои ровесники меня прекрасно понимают, о чем я сейчас говорю. Именно те люди, которые смогли доказать и отстоять свое право находиться «под солнцем», сегодня являются руководителями как местных, так и зарубежных проектов.

Что отраднo, количество наших соотечественников, работающих за пределами Казахстана и набираются опыта на сложных проектах, растет с каждым днем. Это объясняется тем, что наши специалисты показывают себя в деле, переняв нужный и важный опыт и знания. Наши технари умеют работать не менее эффективно, где-то используя нашу смекалку,



а где-то неординарное и комбинированное мышление. Мы смогли доказать, что казахстанцы умеют решать и вести любые самые сложные комплексные задачи и проекты, как в Казахстане, так и за его пределами. Например, в Хьюстоне работает большое количество наших ребят, как в сервисных компаниях, так и в крупнейших мировых нефтяных корпорациях.

АҚЫЛ-КЕҢЕС ИНЖЕНЕРА

У нашей нефтяной индустрии в Казахстане есть огромное будущее, которое строить будем мы сами. Не советую слушать различных экспертов, якобы утверждающих, что ресурсы нефти близки к исчерпанию. Это не наш случай.

Наша задача заключается в том, чтобы поскорее встать у руля и внедрять новые технологии! Я отдаю себе отчет в том, что на деле все не так легко и просто.

Нужно действовать, участвовать, предлагать новые варианты решений любых задач, внедрять новые методики и подходы! Что касается общих жизненных вопросов, то мой отец однажды сказал мне: «Мужчина должен всегда решать проблемы! Если их нет, то нужно создавать их, а потом решать!».

Жизнь без цели – пуста и неинтересна!



Global Oil&Gas



26-я Казахстанская международная выставка и конференция “Нефть и Газ”

26-28 сентября 2018
Атакент, Алматы, Казахстан

подробная информация:
www.kioge.kz





В прошлом номере **Александр Савельев**, ведущий тренер по продажам, владелец компании Rich Brothers, эксперт по подбору персонала, рассказывал о важности проведения презентации, являющейся основным залогом успешных переговоров. В статье прошлого номера были приведены кейсы и рассмотрены случаи, в которых была детально показана значимая роль презентации. В этом номере вы узнаете о техниках эффективной презентации, которые можно применять в своей работе.

КАК ПОЛУЧИТЬ ХОРОШЕЕ НАСТРОЕНИЕ И СЧАСТЛИВЫХ КЛИЕНТОВ?

В прошлом номере мы говорили о том, как работает человеческий мозг, для которого логика является лишь малой частью всей поступающей к нам информации. Научившись наблюдать за эмоциями, можно использовать их в применении техник.

Если вы, находясь в роли клиента и изучая техники, научитесь сами испытывать нужные эмоции, значит с легкостью сможете презентовать это клиенту так, чтобы и в нем вспыхивали такие же эмоции. А это значит, что он с радостью и искренним желанием будет общаться с вами и совершать покупки.

Помните, любой бизнес строится на каких-то проблемах и болях. Человека всегда что-то беспокоит, что-то создает ему некий дискомфорт, и именно решение его проблем заставляет клиента платить. Ваша презентация должна прямо указывать на эти проблемы и на вашу способность помочь в их решении.

Это всего лишь небольшой совет, который многим, включая меня, позволяет делать миллионные продажи и испытывать кайф от того, что мы делаем. У вас всегда есть выбор следовать этому совету и делать действительно большие продажи или же оставить все как есть и продолжать просто жить. А теперь, переходим к техникам.

ТЕХНИКА «ИСТОРИЯ»

Мы с детства любим слушать различные истории и сказки, которые нам читали наши родители бабушки и дедушки перед сном. Как сейчас помню, с каким удовольствием я слушал придуманные моим отцом рассказы про двух медвежат, живших в лесу со своими друзьями. На протяжении пары-тройки лет, каждый раз перед сном мой отец придумывал новую историю, которая была еще более захватывающей, чем прежняя. Мы с моим младшим братом, едва успев проснуться утром, уже ждали вечера, чтобы вновь погрузиться в этот сказочный мир. Я уверен, что у каждого из вас найдутся такие воспоминания из детства, когда вы слушали сказки и как заколдованные были прикованы своим вниманием к тому, кто вел этот рассказ.

Нам нравится слушать истории, потому что в них есть эмоции, в них есть душа. Их нельзя сравнить с сухим научным докладом или квартальным отчетом перед Правлением компании, которые представляют собой сплошные таблицы, графики и логические объяснения всего написанного и происходящего.

После пяти минут прослушивания такого доклада волей-неволей начинаешь уходить в свои мысли, заботы и мечтания. А можно начать борьбу со своим сном, в которой можно проиграть и захрапеть на всю аудиторию. Мы любим рассказы и истории, зная, что они несут в себе что-то интересное.

Мы подсознательно лучше воспринимаем интересное и оригинальное повествование, чем непременно нужно воспользоваться в продажах. Перестаньте быть скучным и занудным продавцом, который только и делает, что пересказывает выученные им ранее презентации о компании и о том, сколько вы лет работаете на рынке.

Это никому не интересно!

ПРИДАЙТЕ ВАШЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ДРАЙВ, А ВАШЕМУ РАССКАЗУ – СТРАСТИ. НАУЧИТЕСЬ РАССКАЗЫВАТЬ ИСТОРИИ, И ВАША ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВДОХНЕТ В СЕБЯ СОВЕРШЕННО ДРУГУЮ ЖИЗНЬ.

Люди не станут слушать эту скучную и уже заезженную пластинку. Придайте вашей презентации драйв, а вашему рассказу – страсти.

Дело в том, что очень часто, даже выявив потребности у клиента, расспросив его обо всем, что для него важно, он по-прежнему продолжает находиться в себе. Перед тем, как что-то предлагать ему необходимо переключить фокус внимания на вас и на ваше предложение. Вот тут-то и скажите ему, что вы приготовили для него интересный рассказ.

С помощью работающих фраз сообщите ему, что у вас есть для него очень «занимательная» история.

Используйте этот крючок в самом начале презентации. Услышав это, слушатель автоматически приковывает свое внимание к вам и сохраняет его до тех пор, пока вы не закончите. Научитесь рассказывать истории, и ваша презентация вдохнет в себя совершенно другую жизнь. Люди начнут обращать на нее внимание, и она станет незабываемой.

ИСТОРИЯ «НАПУГАТЬ И ОБНАДЕЖИТЬ»

Рассказы бывают юмористическими, романтическими, биографическими, а бывают и страшными. Как вы думаете, какую историю ваш клиент запомнит больше всего?

Или на какую историю обратили бы вы большее внимание?

ВСЕ, ЧТО ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ В СВОЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ, ЭТО –

1. Указать клиенту на «боль» или на проблему, с которой сталкиваются многие покупатели вашей услуги, до того, как они ее приобрели и стали вашим клиентом.

2. Дать понять, что и он не застрахован от столкновения с такими трудностями, а каждый миг может подвести его к новым трудностям.

3. Указать решение этой проблемы, обратив внимание на то, как профессионально вы сможете оградить его от возникновения каких-либо проблем и невзгод.

ВЗАИМОДЕЙСТВУЯ С КЛИЕНТАМИ, БУДЬТЕ С НИМИ НАСТОЯЩИМИ И ИСКРЕННИМИ, НЕ СТЕСНЯЙТЕСЬ ПРОЯВЛЯТЬ СВОИ ЭМОЦИИ, ПОСКОЛЬКУ ЛЮДИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЦЕНЯТ ЭТО!

На самом деле все истории хороши, но поскольку одна из наших основных целей заключается в том, чтобы все-таки продать или вызвать у клиента желание сделать шаг нам навстречу, скорее всего, нам нужно использовать такую историю, после которой нам не нужно будет уговаривать его или подталкивать к действиям. Он сам быстро все решит и купит то, что вы предлагаете. Какая история подходит для этого больше всего?

Естественно, пугающая история. Помните, мы уже говорили о том, что бизнес всегда строится там, где имеются какие-то проблемы. Не бывает продаж там, где все идеально и хорошо. Как всегда найдется такая «боль», с которой клиент может столкнуться, так и всегда появится возможность решить ее, оказав свою услугу или продав свой продукт.



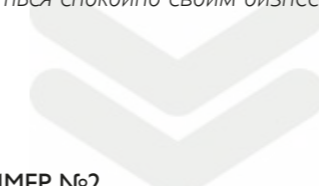
ПРИМЕР №1

У меня есть очень интересная история.

1. Практически каждый раз ожидая посылку товара из другой страны логистические компании не укладываются в обещанный ими срок.

2. Мало того, что товар задерживается, так практически каждый второй случай заканчивается проблемами и арестом товара при таможенном оформлении.

3. В нашем случае вся эта ответственность лежит на нашей компании, что подкреплено условиями договора и дополнительным страхованием. Что для вас лучше: дальше рисковать своей репутацией и оборотными средствами или же переложить этот риск на нас, вовремя получать товар и заниматься спокойно своим бизнесом?



ПРИМЕР №2

У меня для Вас есть одна полезная история.

1. Практически каждый визит клиента на СТО обычно заканчивается скандалом, так как качество работы оставляет желать лучшего и более того, клиентам часто насчитывают дополнительные расходы на те детали, которые, в принципе, менять было не нужно.

2. В худшем случае бывает даже так, что с вашего автомобиля снимают какую-то хорошую деталь, ставя вместо нее испорченную.

3. В нашем центре в каждом боксе установлены, как минимум, по три камеры видеонаблюдения, благодаря чему вы, находясь в гостевой зоне, можете наблюдать за ремонтом вашего автомобиля. Что для вас лучше? Оставить машину на произвол судьбы и полагаться на честность работников СТО или загнать ее к нам и самому наблюдать, как качественно делается работа?

ТЕХНИКА «МЫ ЛУЧШИЕ ДЛЯ ВАС»

В этой технике сама фраза подсказывает нам, в чем заключается ее суть и какого алгоритма следует придерживаться, презентуя ваш продукт. Помните, пожалуйста, как обычно продавцы презентуют и расхваливают свой товар. На вас льется бурный поток информации, об их компании, их показателях, их гарантиях и т.д. Возникает ли у вас желание поскорее купить этот товар? Скорее всего, вы даже не запомните, о чем именно шла речь. Все опять сводится к тому, что логическая информация для человека не является основанием для принятия решений.

Для того чтобы клиент захотел купить, недостаточно просто рассказать обо всех «плюшках» вашего предложения. Точнее, это следует делать, но по-особенному. После того, как вы определили боли и опасения клиента, указали на то, как можете оградить его от таких трудностей, вполне вероятно, что клиент захочет узнать еще больше о вашем предложении. Вот в этом случае следует хвалить себя, используя технику «мы лучшие для вас».

«Мы» означает, что нужно немного рассказать клиенту о технических характеристиках и описать свое предложение, как это делают обычно 90% всех продавцов. Только не уделяйте этому пункту много времени. Как можно скорее переходите ко второму.

«Лучшие» повествует о том, что ваше предложение лучше любых других, что могут предложить на рынке. В чем заключается отличительная черта вашего товара или услуги? Чем вы отличаетесь от своих конкурентов? Здесь к вам на помощь приходят эмоции.

«Для вас» поможет вашему клиенту понять, что для него будет значить принятие классного предложения. Какие выгоды получит конкретно он, купив ваш продукт? Сколько счастья и удовлетворения принесет ему процесс использования вашего товара?



ПОМНИТЕ, ЛЮБОЙ БИЗНЕС СТРОИТСЯ НА КАКИХ-ТО ПРОБЛЕМАХ И БОЛЯХ. ЧЕЛОВЕКА ВСЕГДА ЧТО-ТО БЕСПОКОИТ, ЧТО-ТО СОЗДАЕТ ЕМУ НЕКИЙ ДИСКОМФОРТ, И ИМЕННО РЕШЕНИЕ ЕГО ПРОБЛЕМ ЗАСТАВЛЯЕТ КЛИЕНТА ПЛАТИТЬ.

ПРИМЕР

«Мы»: Размер этого стола 2х2 метра, он сделан из натурального дерева. Цвет стола – темный орех.

«Лучшие»: Основные преимущества стола заключаются в том, что его покрытие защищено от внешних повреждений, а сам материал полностью соответствует нашему климату и со временем не усыхает.

«Для вас»: Выбрав его, вы будете уверены, что все годы, которые вы планируете его использовать, он будет выглядеть как новый. Вы его даже сможете подарить своим внукам. В какой район нужно его будет доставить?

Заметьте, после презентации у нас идет вопрос. Каждый раз держите инициативу в своих руках, не нужно оставлять клиента одного со своими возражениями. Дайте возможность ему высказаться. При этом вопросы направляйте в то русло, которое не связано с принятием решения клиента о покупке. Наоборот, спрашивайте о том так, как будто бы решение уже принято, а вы лишь обсуждаете детали.

Самое главное, запомните одну важную вещь. Презентация не должна быть исключительно информативной, скучной и неживой. Быстренько окажитесь на месте клиента, выйдя из роли продавца.

Понаблюдайте, какие эмоции вызывает у вас слово «презентация»? Услышав фразы «Сейчас я буду презентовать вам...» или «Наша презентация содержит всю информацию о...» вы сразу начинаете понимать, что сейчас вам будут что-то предлагать, продавать и грузить ненужной информацией. На подсознательном уровне вы уже понимаете, что вам это совсем неинтересно. У вас включается защитная реакция.

Взаимодействуя с клиентами, будьте с ними настоящими и искренними, не стесняйтесь проявлять свои эмоции, поскольку люди действительно ценят это! Именно такое отношение позволяет вашим покупателям перестать относиться к вам как к продавцу, а вам – увидеть в каждом покупателе человека. С кем вы хотели бы общаться больше: с продавцом или с человеком?



L'INTERDIT

ТИЫМ САЛЫНҒАНҒА АРБАЛУ
ИСКУШЕНИЕ НЕДОЗВОЛЕННЫМ



ЖАҢА
НОВИНКА



АҚИҚАТ РАС

СКАЗҚАЗ О ГЕЙМЕРАХ

Все персонажи данной истории являются плодом воображения автора. Любые совпадения имен, ситуаций и диалогов случайны.

Хлопнула входная дверь. «Бауглир не в настроении», – догадался Таура Железнопятый, также известный как Таир, ученик десятого класса, знаток онлайн-игр и категорический домосед. Бауглир ходил по квартире, задев мебель, и ругался с кем-то по телефону. Таура пожал плечами и сконцентрировался на квесте. Через некоторое время шум стих. Бауглир (для всех кроме младшего брата – Баур, Бауржан и даже Бауржан Аскарлович) изволили принимать ванну.

Через двадцать минут Бауглир зашел в комнату Тауры и с размаху прыгнул на тахту. Удобно разлегшись, он заложил руки за голову и картинно вздохнул. «Сейчас начнется», – подумал Таура и не ошибся.

– Слушай, малыш, кем ты будешь, когда вырастешь?

Несколько месяцев назад Таура повелся бы на эту провокацию и стал тихонечко, про себя, стрессовать. Но сейчас он был невозмутим, как скала. В конце концов, недостойно Генералу Сапфирового Легиона так легко поддаваться на провокации гражданского населения. Поэтому он продолжил играть, не обращая внимания на брата. Между тем Бауглир продолжал декламировать давно заученную роль.

– Малыш, когда-нибудь ты поймешь, что надо жить в реальном мире. Зарабатывать. Сталкиваться с реальными козлами, а не с монстрами из пикселей. Это – настоящая жизнь. А там на мониторе – сказочки.

Таура угукнул. Не то, чтобы Бауглир ждал его реакции. Таура уже давно понял, что Бауглир просто любит себя слушать.

Но почему бы и не проявить вежливость, когда тебя учат жизни, а ты их игнорируешь?

– Это же все понарошку. Эта мана твоя. Эти миссии твои. Какие-то грузья-уроды. Ты их даже живую никогда не видел. Это же все не-ре-аль-но! И не-нор-маль-но!

Таура, не оборачиваясь, пожал плечами. Он был круглым отличником. Посещал прописанные родителями спортивные секции. Не нарывался на неприятности и возвращался домой до наступления комендантского часа. С точки зрения родителей Таура был идеален. Поэтому они не сильно лезли в его личную жизнь. Единственным, кого напрягали его игровые сессии, был старший брат, которому хотелось, чтобы Таир «искал призвание, начинал какие-то проекты, развивался...» Одним словом, вырос, как можно скорее.

– Рано или поздно тебе придется вынырнуть из этого виртуального пузыря и зарабатывать на жизнь. Возможно, тебе даже захочется целоваться с девочками. Но девочки не любят задротов.

Им нужны нормальные парни, с реальным баблом в кармане. Ману и гномье золото они не уважают.

Таура нетерпеливо мотнул головой. Что-то странное было в этом храме грунтов. Надо держать ухо востро, а тут всякие Бауглиры стоят, точнее лежат над душой и отвлекают.

– Малыш, ты меня слышишь?

– Слышу, слышу!

– Ну и...?

– Ну и что!!

– Когда ты бросишь эти игрушки и начнешь жить по-настоящему?

Терпение Генерала Сапфирового Легиона начинало трещать по швам.

Таура глубоко вздохнул, сохранился и повернулся к брату, чтобы высказать ему свою Генеральскую позицию. Но тут раздался звонок. Братья прислушались. Кто-то выстукивал на двери бодрую мелодию.

– Аришка, – хором сказали Бауглир и Таура.

Оба тут же повеселели. Если братьев что-то и объединяло, так это искренняя симпатия к старшей сестре. Как и все дети в их семье, Арай была сверхсмышленной. Поэтому ее решение не поступать в университет и строить выдающуюся карьеру стало шоком для всех. Вместо похода за дипломом Арай внезапно уехала в Северную Европу по какой-то там волонтерской программе. Мама плакала. Отец хмурился. Но Арай всегда все делала по-своему.

Через некоторое время все привыкли, что она пролетом в Казахстане врывается в их жизнь, дарит удивительные шняжки и готовит странные блюда. А уже через месяц шлет открытки откуда-нибудь из Латинской Америки, где преподает английский загорелым гетишкам.

Когда ритуалы приветствия и шаймай-беш подошли к концу, Бауржан снова принялся картинно вздыхать о судьбе «малыша Таира». При этом он, всегда немного соревнующийся с сестрой, не забывал намекать на свои карьерные успехи. Арай спокойно выслушала тираду Бауржана в стиле «о темпора, о геймеры», раскачиваясь в любимом плетеном кресле. Но она явно не собиралась помогать Бауржану в спасении «фрягового Таира». Бауглиру поднадоело, что его риторика, судя по всему, никак не взволновала аудиторию и он ринулся в любовную атаку.

– Ну, и что мы с ним будем делать?

– С кем? – прищурилась Ариша.

– С Таиром! – взорвался Бауржан.

– А что с ним не так?

– Когда он прекратит эти свои игры?

– А ты?

– В смысле я? – опешил Бауржан. Таура, молча копавшийся в телефоне, улыбнулся.

– В смысле, когда ты прекратишь играть в свои игры?

Бауглир в неподдельном изумлении уставился на сестру.

– Я? В игры? Вы, мадемуазель, что-то путаете. Я между прочим...

– Да-да, самый молодой заместитель директора чего-то там. И что это меняет? По-сути, ты занимаешься тем же. Выполняешь миссии, строишь альянсы, воюешь с соперниками.

Бауглир моргнул. Арай между тем воспользовалась замешательством брата и продолжила.

– Я вообще не вижу большой разницы между вами. Ты тоже воюешь с какими-то орками. Вечно орешь на кого-то по телефону. Тоже бегаешь за золотом, только называешь его премией или бонусом. Тоже гоняешься за новыми уровнями игры – весь мой прошлый приезд выедал нам мозг своим повышением.

Бауглира отпустил Петрификус Тоталус, и он ринулся в контрактаку.

– Но ведь это не игра! Это реальный мир! Реальные ощутимые победы, понимаешь?

Арай высокомерно фыркнула.

– Для тебя. Все эти твои разборки на работе, повышения, грамоты – они только для тебя и твоего эго. В моем мире они менее реальны, чем Таировское драконье золото.

– Стоп. Ты сейчас не шутишь? Ты реально хочешь сказать, что я тоже играю в игры?

И между мной, строящим карьеру, и вот этим балбесом-геймером нет разницы?

Бауглир уставился на Арай. Таура оставил игру и повернулся к старшим. Такого он бы не пропустил даже за посох всемогущего мага.

– Есть разница. Даже две, – Арай многозначительно показала два пальца.

Бауглир насмешливо изогнул бровь, приглашая просветить его.

– Во-первых, разница в том, что Таир хотя бы понимает, что это игра. А ты походу нет. Во-вторых, он от своей игры получает удовольствие. А ты почти никогда не улыбаешься, когда говоришь о работе.

Таура издал что-то среднее между кашлем и смехом. Но тут же замолчал под тяжелым взглядом Арай.

– Но во всем остальном вы похожи. Вы оба геймеры. Вы соревнуетесь с кем-то, а значит позволяете посторонним людям управлять своими поступками. Вам нужно одобрение других для того, чтобы чувствовать себя хорошо. А значит вы оба несвободные люди.

Некоторое время все молчали.

– Аришка, тебе не кажется, что ты... немного перегибаешь? – Бауржан уже не помышлял о роли морального наставника и ушел в оборону.

Арай встала с кресла.

– Мне не кажется. Я так гумаю. А выводы делать вам двоим.

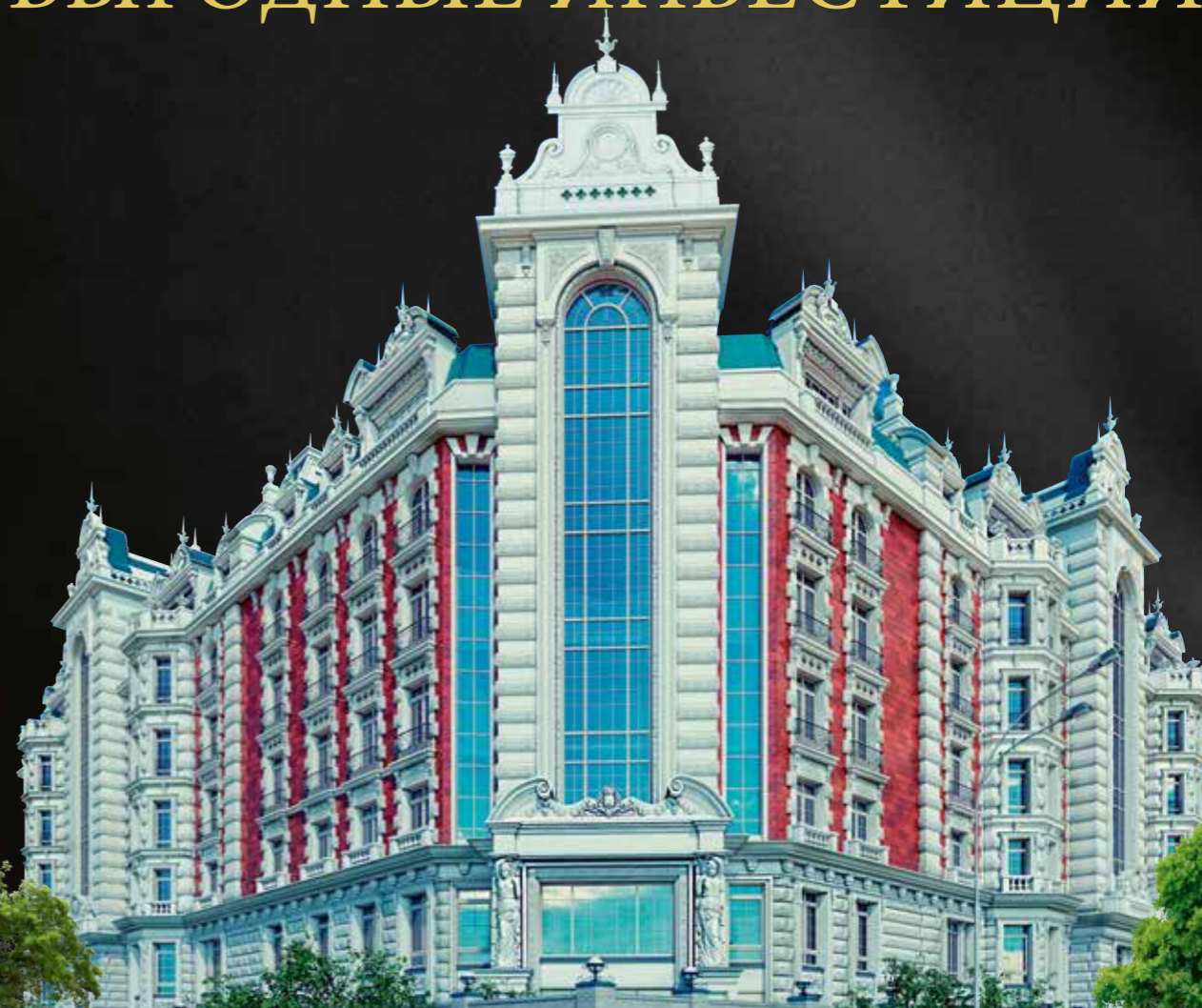
Она вышла из комнаты. Братья переглянулись.

– Ну и ладно. Думай, что хочешь. Жизнь рассудит, – запоздало ответил Бауржан. Но даже он был готов признать, что прозвучало это не слишком уверенно. Что подумал Таура никто не узнал.

Он всегда был немногословен.



ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ КОМПАНИЯ: УСПЕХ И ПРЕПЯТСТВИЯ



Питер Штром,
Вице-президент по операционной деятельности Института Адизеса в мире

БЮРОКРАТИЯ И СМЕРТЬ

Бюрократическая компания похожа на автомобиль, который вроде бы и заводится, но с места тронуться не может. Минимизация изменений и нехватка инноваций приводят к тому, что организация задыхается от бюрократического засилья. Из-за переизбытка администрирования люди перестают взаимодействовать. Любое сотрудничество сводится к работе согласно инструкциям, а также слепому следованию заведенным процедурам и правилам.

Компания-бюрократ существует по той лишь причине, что финансировать ее могут либо политики, либо государство.

В предыдущем номере обсуждался этап «охоты на ведьм», на котором организация постепенно движется к точке невозврата. На пути своего движения постепенно сокращаются поступления денежных средств, но увеличиваются списки людей, признанных виновными во всех бедах компании.

В это время компания переживает этап так называемого перерождения, благодаря внешней поддержке в виде субсидирования или национализации. Эта внешняя финансовая помощь, сродни искусственному дыханию, может прерваться в любой момент. После чего наступает смерть.

В этом номере мы переходим к заключительному этапу «бюрократия и смерть». В последней статье этого цикла рубрики мы провожаем компанию в ее последний путь.

Фактически она находится на крючке, поскольку государственные чиновники или политики обеспечивают ей питание, искусственно продлевая жизнь. В чем заключается интерес «покровителей» бюрократии? Они хотят обеспечить занятость.

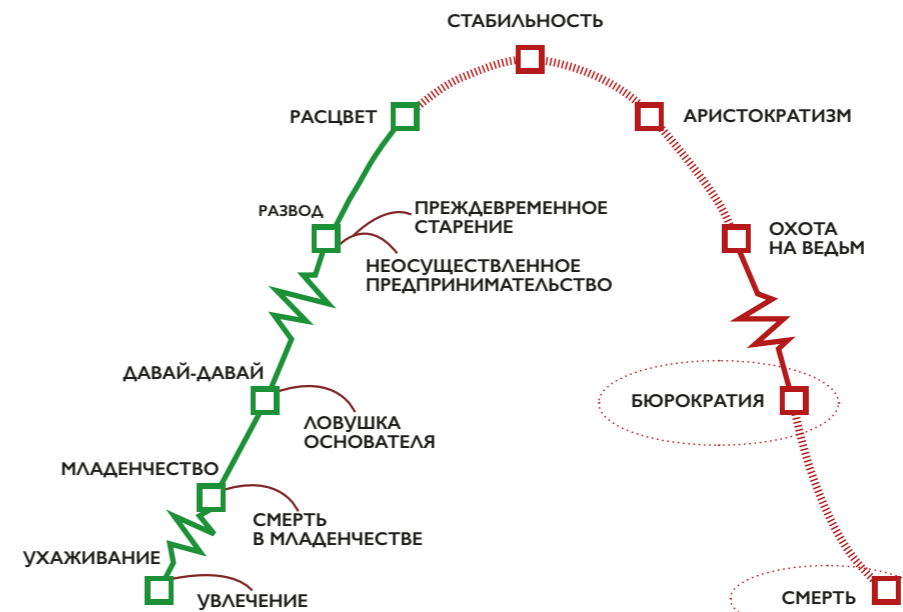
Вопрос, заключающийся в том, будет ли такая организация оправдывать свое существование, уже не стоит на повестке дня. У такой компании нет видения своего будущего. Она не осуществляет стратегических изменений и долгосрочных планов. Она не обеспечивает реальных результатов, поскольку ее настоящими клиентами являются те, кто наполняет ее бюджет. Покупатели, к сожалению, сюда не входят.

БЮРОКРАТИЧЕСКАЯ МАШИНА

Организация-бюрократ не обслуживает потребности клиентов, а если и пытается обслуживать их, то делает это нерезультативно.

«Бюрократические организации подобны испорченному проигрывателю, бесконечно повторяющему одну и ту же фразу. Задайте им вопрос, и вы, вероятнее всего, услышите такой ответ: «Подождите», — пишет **Ицхак Адизес**.

Люди, работающие в административной системе, крайне организованы. Они не нарушают установленных правил и при необходимости в два счета находят описание любой процедуры.



Все коммуникации происходят исключительно в письменной форме, а зона ответственности каждого работника четко разграничена. Если менеджер-бюрократ что-то делает, то исполняет такой объем работы, для выполнения которой нужно в десять раз меньше сотрудников. Складывается впечатление, что у них в наличии бесконечно много времени для принятия любых решений. Они осуществляют свои операции по принципу *beheshket u be-bitha*, что в буквальном переводе означает «спокойно и уверенно».

Без культуры взаимного доверия и уважения компания, достигшая этапа «бюрократизма», переживает серьезную дезинтеграцию. В ней царит нездоровая отравленная рабочая атмосфера. Общение людей формально-вежливое. В разговоре они то и дело бросаются напыщенными фразами. Довольно часто понять, о чем идет речь, не переспросив и не получив уточняющего ответа, практически невозможно.

Так, персонал в бюрократической компании представлен типичными администраторами, своего рода укоренившимися

КАК ТОЛЬКО ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕРЯЕТ ВНЕШНЮЮ ПОДДЕРЖКУ, ОНА УМИРАЕТ

бюкрителями порядка, которые работают по принципу «то, что не получило подтверждения своей правильности, считается неправильным». В создавшейся среде они чувствуют себя максимально комфортно. Этим и объясняется их лояльность к организации, которую они не хотят покидать.

ХИРУРГИЧЕСКОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО

Дорога к выздоровлению возможна, но нелегка. Чтобы омолодить систему, нужны серьезные организационные изменения. Без срочного хирургического вмешательства здесь не обойтись. Как правило, организация не отваживается нанять консультантов, которые помогут ей комплексно решить проблемы. Максимум на что решается руководство — это пригласить специалиста, который занимается

аудитом управленческой системы, что усиливает и без того сильную А-функцию, которая давно подавила все остальные. Это категорически противопоказано на данном этапе и еще больше загоняет предприятие в угол.

В ЧЕМ ЖЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ АДЕКВАТНОЕ ЛЕЧЕНИЕ?

Приближаясь к своему зениту, компания как никогда нуждается в предпринимательстве. Ей срочно необходимо активизировать Е-функцию. Единственной альтернативой в этом случае является смена управленческой команды. После этого компании потребуется восстанавливаться и проходить реабилитацию на протяжении достаточно длительного времени. Именно это поможет воскресить Р-функцию. Кроме того, необходимо помнить, что любые изменения в этот период вызовут сильное сопротивление со стороны работников, поскольку люди не приемлют изменений.

Поэтому лечение будет успешным только в том случае, если его будут осуществлять именно приглашенные консультанты, а не штатные сотрудники. В противном случае для этой стадии упадка «лекарство» окажется слабым и неэффективным.

Если же ничего не предпринимать, то путь по дорожке, по которой компания скатится к смерти, более вероятен. Как только организация теряет внешнюю поддержку, она умирает. Что делать с мертвым телом? К сожалению, воскресить его уже не удастся.

УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ ВРЕМЕНЕМ



Фото: Janis Deinat

Мир шахмат воистину можно назвать удивительным. В своих предыдущих номерах журнал **Akyl-kenes** рассказывал об известных шахматистах, их судьбах и случаях из их жизни. К сожалению, доселе не удавалось беседовать ни с кем из сильнейших шахматистов мира. Но в первые дни этой осени состоялась интересная и неожиданная беседа с талантливой шахматисткой, в жизни которой шахматы до сих пор играют важную роль. Гроссмейстер **Дана Рейзнице-Озола**, министр финансов и депутат Сейма Латвии в эксклюзивном интервью нашему изданию рассказывает о себе и об игре, которая до сих пор остается источником познавательных фактов и новых знаний.

Дана, как шахматы повлияли на Вашу жизнь? Можно ли сказать, что без них Вы бы не стали членом Правительства Латвии?

Прежде всего, шахматы упорядочивают процессы сознания и мышления. Эта игра улучшает структурное видение, которое полезно в любой области, а также при решении сложных и нестандартных задач. В школьное время мне удавалось сочетать борьбу за наивысшие достижения в юниорских шахматах с успешной учебой. Одновременно шахматы значительно улучшают имидж человека и его оценку со стороны.

Сложно сказать, чего именно я не смогла бы добиться без шахмат, но я точно не была бы такой, какая я сейчас – собранной и готовой к любой сложности, как на государственной службе, так в обычной жизни. Поэтому я всегда поддерживаю любые инициативы, связанные с тем, чтобы занятия шахматами в школе были бы частью учебной программы.

В 2016 году, выйдя в отпуск, Вы поехали на Всемирную шахматную олимпиаду и в финале обыграли Хоу Ифань, чемпионку мира из Китая. Была ли это случайность или имели место опыт и внутренний стержень, которые помогли Вам в решающий момент?

Правильно будет начать с того, что невозможно одержать победу, если к ней не готовиться. Я представляю Латвию на шахматных олимпиадах и других крупных международных командных соревнованиях в статусе лидера начиная с 1998 года. В Баку, где проходила та знаменитая олимпиада, я тоже была первым номером сборной, что подразумевает большую ответственность. Несмотря на большую загруженность на работе, я стараюсь находить время для участия на важных шахматных турнирах.

Перед турниром мы с командой готовимся, где серьезно настраиваемся на каждую новую партию и анализируем текущие результаты.

ДАНА РЕЙЗНИЦЕ-ОЗОЛА

является четырехкратной чемпионкой Латвии среди женщин (1998, 1999, 2000, 2001). В 2001 году она становится гроссмейстером. В период с 2000 по 2016 год восемь раз представляла свою страну на женских шахматных олимпиадах. В составе латвийской команды выступала на четырех командных чемпионатах Европы, а также защищала цвета Латвии на нокаут-чемпионате мира в 2000 году и на Всемирных интеллектуальных играх, которые проводились в 2008 году в Китае. В своей карьере она дважды побеждала на первенствах Европы среди девушек и является неоднократным серебряным призером детских первенств Старого света.

В октябре 2010 года Дана Рейзнице-Озола избирается депутатом Сейма Латвии, с 2014 по 2016 год работает министром экономики и развития Латвии, после чего была назначена министром финансов. В своей работе она активно поддерживает предпринимательство.

Чем выше профессиональный уровень шахматиста, тем выше его уровень психологической готовности. Что касается той исторической победы в Баку над лидером женской сборной Китая, то изначально я была настроена на победу. Поскольку на мне была майка с символикой Латвии, я была психологически готова к этой важной и сложной игре.

Какие тренды в современных шахматах Вы наблюдаете сегодня? Какими Вы их видите в будущем?

Мой ответ будет связан с технологиями и их разнонаправленным влиянием на игру. С одной стороны, компьютер сделал игру более аналитической и техничной, но менее интересной для зрителя. С другой стороны, находясь дома, мы можем в режиме реального времени следить за партиями на различных международных турнирах, включать функцию анализа, комментировать ходы и по ходу партии прослушивать анализ больших мастеров.

Все это, включая живую дискуссию более и менее профессиональных игроков, формирует особое сообщество любителей шахмат, для которых доступно гораздо больше информации, нежели раньше. В шахматах я ценю творческий подход, умение игрока не только вести партию, но и играть со зрителями. Искренне надеюсь, что со временем таких людей будет больше.

Понятно, что во всех стандартизированных отраслях и процессах человека рано или поздно будет заменять техника. Нам остаётся конкурировать как с техникой, так и между собой в эмоциональном и творческом плане. Шахматы предоставляют отличную возможность развивать эти способности, находить нестандартные способы при решении сложных задач и использовать уникальную способность человека – создавать.

**В ШАХМАТАХ
Я ЦЕНЮ ТВОРЧЕСКИЙ
ПОДХОД, УМЕНИЕ
ИГРОКА НЕ ТОЛЬКО
ВЕСТИ ПАРТИЮ,
НО И ИГРАТЬ
СО ЗРИТЕЛЯМИ**



ШАХМАТИСТЫ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЯВЛЯЮТСЯ ДОБРОСЕРДЕЧНЫМИ ЛЮДЬМИ, В ЧЕМ Я ПОЛНОСТЬЮ УВЕРЕНА. ОНИ МОГУТ БЫТЬ СОВСЕМ РАЗНЫМИ, НО ПЕРВОЕ, ЧТО МНЕ ПРИХОДИТ НА УМ, КОГДА Я СЛЫШУ ТАКОЙ ВОПРОС, ШАХМАТИСТ – ЭТО ДУШЕВНЫЙ ЧЕЛОВЕК.

С кем из шахматистов нашей современности Вы поддерживаете отношения? Каким является среднестатистический портрет профессионального шахматиста?

Для меня авторитетом является гроссмейстер Зигурдс Ланка, у которого имеется потрясающий талант объяснять сложные вещи простыми словами. Его нельзя назвать рабом компьютера, поскольку он не только использует знания, но и является их источником. Мне удалось уговорить его написать первую книгу-учебник в честь столетия Латвии.

Шахматисты, прежде всего, являются добросердечными людьми, в чем я полностью уверена. Они могут быть совсем разными, но первое, что мне приходит на ум, когда я слышу такой вопрос, шахматист – это душевный человек.

Как и с чего началось Ваше увлечение шахматами?

В Латвии до сих пор сохранилась уникальная сеть учебных заведений, специализирующихся на живописи, музыке и спорте. Так получилось, что город Кулдига, в котором я родилась, всегда славилась своими шахматными школами для девочек. Когда мне было восемь лет, и я училась во втором классе, тренеры проводили отбор в шахматную школу. В тот момент я не совсем понимала, куда я иду, но с того момента я уже не прекращала заниматься шахматами.

Недавно казахстанский гроссмейстер Дармен Сагвакасов презентовал мультфильм о шахматах «Приключения в шахматном королевстве», в котором главную героиню тоже зовут Дана. Как Вы относитесь к тому, что героиня мультфильма является Вашей тезкой?

Мне говорили, что имя выбрано не случайно. Героиня мультфильма – это маленькая умница, чье имя в переводе на русский язык означает мудрость. Если это на самом деле так, то лучшего имени не подобрать.

Ваш персональный и эксклюзивный акылкеңес для читателей журнала.

Играйте в шахматы. Когда нужно справиться с тридцатью двумя фигурами, которые расположены на шахматной доске, быстро учиться делать много вещей одновременно.

Это помогает быть успешным во всех сферах деятельности, находить время на работу и семью, заниматься любимым хобби, не жертвуя ничем, а делая всё сразу. Не нужно выбирать только карьеру. Ведь на все хватит времени, если уметь им управлять.

НЕ НУЖНО ВЫБИРАТЬ ТОЛЬКО КАРЬЕРУ. ВЕДЬ НА ВСЕ ХВАТИТ ВРЕМЕНИ, ЕСЛИ УМЕТЬ ИМ УПРАВЛЯТЬ.



АСТРОЛОГИЯ: ФАТАЛЬНОСТЬ ИЛИ СВОБОДА ВЫБОРА?

Предопределена ли наша жизнь или мы имеем свободу выбора? Можем ли мы менять свою судьбу или всего лишь проигрываем заложенный небесами сценарий? А что, если мы действительно рождаемся с уже заранее утвержденным генеральным планом нашей жизни? Разве в этом случае вам не хочется узнать, что именно заложено, как и когда это реализуется?

Эти вопросы издревле волновали людей. Ответы на эти загадки искали великие астрономы и математики древности, изучавшие небесные тела и их влияние на судьбы государств в последних веках третьего тысячелетия до н.э. Концепция же индивидуального гороскопа появилась приблизительно в период V-IV веков до н.э. Окончательно традиция гороскопической астрологии сложилась под влиянием греческой культуры около I века н.э. Уже в III-V веках н.э. греческие тексты попали на Восток после укрепления связей между Индией и греко-римским миром. Так, зародилась индийская астрологическая традиция. Арабский мир также активно изучал астрологию, оказывая существенное влияние на развитие этой системы знаний. На арабский язык переводились трактаты известных греческих, египетских и индийских астрологов.

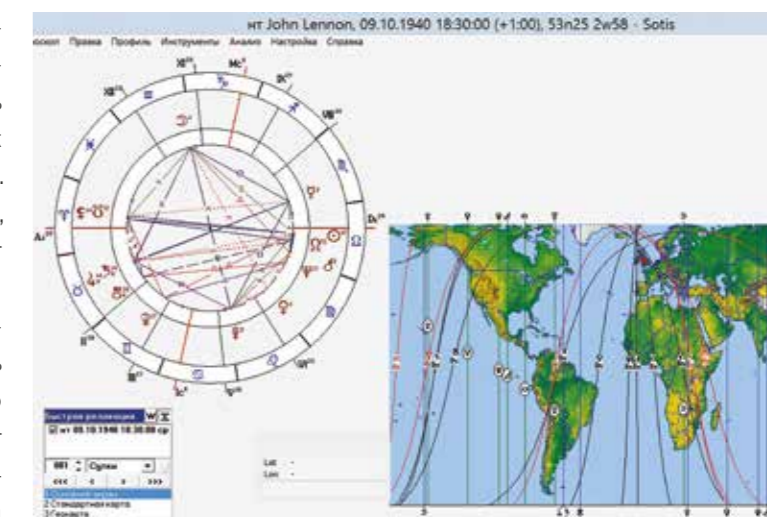
Такие великие мыслители и ученые, как Птолемей, Парацельс, Иоганн Кеплер и Бируни, сделавшие открытия в области математики, физики и астрономии, также занимались астрологией. Они признавали, что человек подобен космосу, являясь Микрокосмом. И если происходят изменения в Макрокосме, то соответствующие изменения происходят и в его проекциях.

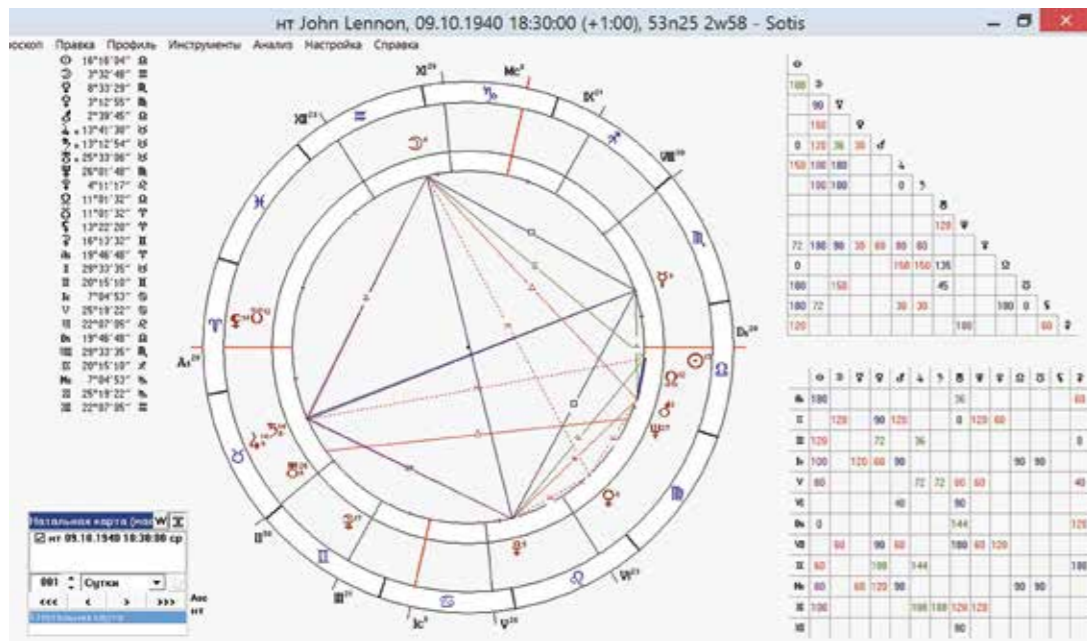
Не являются исключением и наши современники, которые пытаются разгадать тайны мироздания. В общих чертах можно сказать, что современный астролог берет мгновенный снимок Макрокосма, сделанный в определенный момент времени и на



Алия Жексембекова,
Астролог

основе анализа делает вывод о том, что происходит в интересующем астролога микрокосме. Поэтому, если мы говорим об индивидуальном гороскопе, то для его составления нужно знать день, месяц, год, а также точное время и место рождения человека.





В этом случае мы получаем картину звездного неба, зафиксированную в момент рождения человека в определенной точке Земли. Это и есть натальный гороскоп или, другими словами, космический паспорт. При этом астрология не ограничивается лишь изучением жизни человека. Есть мунданная или мировая (политическая) астрология, которая имеет дело с государствами и мировыми процессами.

СОВРЕМЕННАЯ АСТРОЛОГИЯ

Большинство людей сталкивается с астрологией, читая прогнозы в журналах или слушая их по телевизору. Этот вид астрологии мы относим к популярной астрологии, и носит развлекательный характер. Поэтому если для одних чтение астрологических прогнозов является приятным времяпровождением, не заслуживающим доверия, то для других эти же прогнозы кажутся магией или гаданием. Но астрология не относится к магии! Любой человек, обладающий аналитическим и синтетическим мышлением, способен изучить

астрологию. Для этого не нужно иметь никаких экстрасенсорных или магических способностей, чего не скажешь о магии и гадании.

В наше время даже не нужно быть великим математиком или астрономом, чтобы вручную рассчитать расстояние между планетами, как это делали астрологи древности. Зато требуется усердный труд и минимум два года времени на изучение основ астрологии. Но это стоит того, чтобы начать получать ответы на вопросы о том, что же заложено в судьбе человека.

Отправной точкой в астрологии является точное время рождения человека. Именно в момент первого крика и самостоятельного вдоха, сделанного новорожденным, начинается его жизнь. С этого начинается фиксация картины звездного неба, которая, как говорилось ранее, называется космическим паспортом. Только представьте, что в определенный час, в определенную минуту, в определенном месте Земли закладываются абсолютно все потенции человека, которые затем реализуются в течение его жизни.

Поэтому считается, что наш жизненный путь формируется именно в момент нашего рождения. В нем переплетаются наш характер, темперамент, отношения в семье, любовные сценарии, профессиональный путь, а также определенный тип проблем, с которыми мы сталкиваемся в своей жизни. Не все, что заложено, может проявиться в течение жизни, поскольку иногда и всей жизни не хватает, чтобы полностью реализовать свой потенциал. Но то, что не заложено, как ни крути, никогда не произойдет.

Потенцию можно сравнить с семенами, которые посеяны и произрастают каждый в свое время. Как из семени яблони не вырастет береза, так и в жизни человека произойдут лишь те события, что заложены изначально. Поэтому при воспитании детей астрология может оказаться полезной в части понимания натуры и способностей ребенка. Пока он маленький многие черты его характера находятся в зачаточном состоянии, а на поверхность прорывается лишь то небольшое, что будет проявляться позже в течение жизни. Но с помощью астрологии можно лучше узнать своего ребенка на ранних стадиях его развития и найти к нему правильный подход. Сейчас это направление астрологии пользуется большим успехом. В данном случае речь идет не только о профессиональной ориентации вашего чада, но и в выборе его дальнейшей профессии.

БУДУЩЕЕ РЕБЕНКА

Кстати, в данном случае может оказаться полезным анализ профессиональной сферы, основанный не только

на дарованиях и талантах, но и на показателях реального трудового пути, заложенного в гороскопе. К астрологам часто обращаются родители детей дошкольного или школьного возраста. И это радует, ведь чем раньше они поймут индивидуальность своего ребенка, тем легче им будет ее взрастить и помочь ей окрепнуть.

На ум приходит один случай, когда мама десятилетнего мальчика сетовала на то, что ее ребенок, будучи способным, получал плохие отметки в школе.



В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ЖИЗНИ, ТО, ЧТО ДОЛЖНО ПРОИЗОЙТИ, КАК ПРАВИЛО, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПРОИСХОДИТ, А ВО ВТОРОЙ ЕЕ ПОЛОВИНЕ МЫ СПОСОБНЫ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ

Анализ детского гороскопа позволяет выявить степень усвояемости ребенком информации, его манеру взаимодействия с обществом, его уровень эмоционального восприятия мира и определение его дефиниции «мира», в котором он может свободно проявлять свою волю.

В гороскопе этого мальчика было обнаружено, что его мышление зависело от состояния и настроения, отличаясь субъективностью. В контактах он искал именно душевную близость, что, в свою очередь, зависело от наличия эмоционального контакта с учителями во время обучения в школе. Отсутствие такого контакта приводило к протесту в виде слабой усвояемости информации и нежеланию учиться. И это лишь одна сторона медали. Вторая ее сторона отражает эмоциональную атмосферу дома. Если в семье наблюдается напряжение, то проблемы с учебой неизбежны. По ходу дела стало ясно, что взаимоотношения между мальчиком и учителем не были доверительными. В дополнение ко всему родители ребенка находились на грани развода. Хотя, безусловно, не у всех детей учеба в школе зависит от их эмоционального состояния.

Есть дети, которые схватывают все на лету, быстро проникают в глубину материала, самостоятельны в учебе и лидируют в контактах. Такие дети отличаются категоричностью в суждениях, неуступчивостью, любят поспорить, но с возрастом становятся лояльными и учатся слышать мнения других.

Встречаются дети, которым в обучении необходимы индивидуальные методы и практическая помощь в уроках. Эти дети, будучи основательными по натуре, раскладывают все по полочкам, поэтому таких детей нельзя топтать. Их отличие заключается в системном подходе и структурном мышлении. Для них важна логика причины и следствия. Им написать что-то на бумаге бывает легче, чем сказать, по той лишь причине, что на бумаге мысли можно изложить максимально последовательно.

Дети все такие разные, и часто не отвечают требованиям и ожиданиям своих родителей. Прежде, чем что-либо ожидать и требовать от них, нужно понять своего ребенка, который начал свою жизнь с уже заложенным потенциалом.

Когда ребенок становится подростком, у него возникает недопонимание с родителями. Если с ребенком изначально не был установлен доверительный контакт, то в этот сложный для него период между ним и его родителями начинается отчуждение. Астрология помогает понять, что происходит с ребенком и установить с ним необходимый контакт.

ЛЮБОВНАЯ АСТРОЛОГИЯ

Астрология помогает не только понять своего ребенка, но и любимого человека. Достаточно большое количество пар приходит на консультацию по совместимости. В разговоре с ними озвучивается эмоциональная сфера каждого человека в отдельности, обсуждаются ожидания и представления о браке и типе брачного партнера, а затем лишь происходит плавный переход к теме их совместимости. В этом случае затрагиваются как сложные моменты в их взаимодействии, так и сильные стороны союза.

Вполне уместен кейс одной молодой женщины, у которой возникли проблемы в брачных отношениях. Анализ совместимости показал, что у супругов есть показатели на прочность и долговечность союза, на сильную привязанность, и на взаимостимулирование к развитию. С другой стороны, она оказалась чрезмерно ревнивой женщиной, обладающей сильной жадой обладания и склонной к постоянному провоцированию конфликтов. И если для нее – это вполне нормальное состояние, то для него – это эмоциональный перегрев, так как он внутренне настроен на спокойные и гармоничные отношения. Какими бы крепкими ни были их отношения, подобный накал страстей рано или поздно доведет любого мужчину до предела. Выяснилось, что в их гороскопе у обоих имеются показатели на развод. И тут снова уместно вернуться к заложенным в человеке сценариям. В первой половине жизни, то что должно произойти, как правило обязательно происходит, а во второй ее половине мы способны изменить свою жизнь к лучшему в силу большего понимания себя и способности работать над собой.

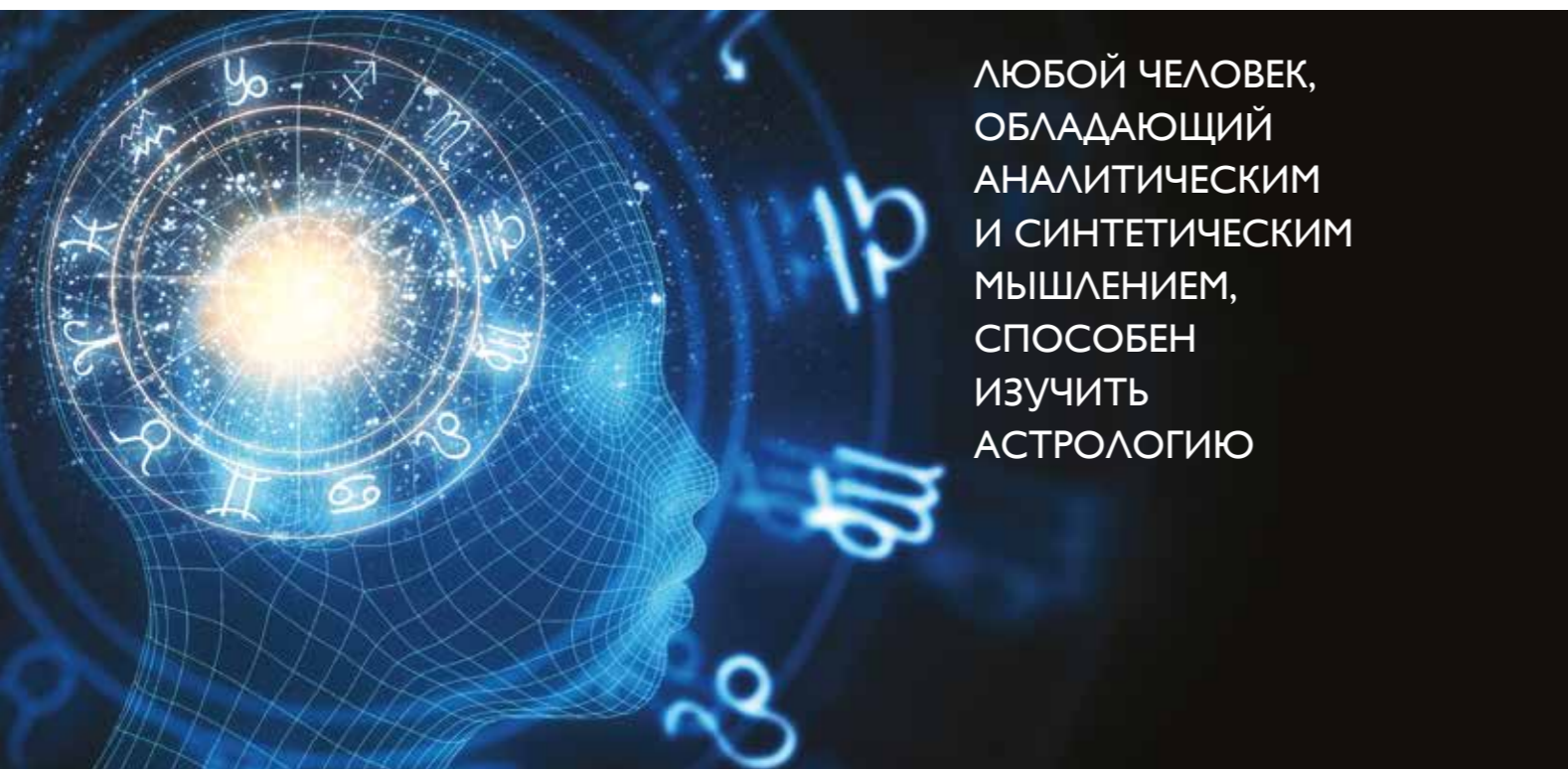
Одним из преимуществ гороскопа является возможность не только увидеть показатели на брак, на разрыв брачных отношений, но и увидеть причину развода.

КАКИМИ БЫ НИ БЫЛИ ПОКАЗАТЕЛИ В ГОРОСКОПЕ, АСТРОЛОГ НЕ МОЖЕТ ПРЕДСКАЗАТЬ СВЕРШЕНИЕ ТОГО ИЛИ ИНОГО СОБЫТИЯ НА 100%

Кстати, если официальный брак не заложен, то в лучшем случае будет иметь место гражданский. Конечно, бывают и такие случаи, когда у женщины нет ни официального, ни гражданского брака. Если в одних случаях он не был прописан вообще, то в других случаях брак возможен, но только при смене места жительства. И здесь вполне уместно затронуть еще одно интересное направление – астрологию переездов.

Нередко бывает, что человек, переехав на новое место, намного лучше себя чувствует, легче реализует себя в работе или обустроивает свою личную жизнь, в то время, как в месте рождения его потенциал не получал должного развития. Но бывает, когда все случается с точностью до наоборот. Это связано с тем, что в месте рождения в гороскопе человека планеты находятся в определенном астрологическом доме, и при смене места жительства они тоже «переезжают» в другие дома, тем самым, ухудшая или улучшая ситуацию.

Поэтому, когда планета Венера, отвечающая за нашу любовную сферу, стоит у человека в гороскопе в XII Доме, который древние астрологи называли темницей или заточением, то реализация по планете, а именно любовная сфера становится затруднительной в месте рождения. Человек может влюбляться в недоступных партнеров или страдать из-за неразделенной любви. При благоприятном исходе он находит свою любовь за границей или встречает человека, приехавшего издалека. Похожие сценарии наблюдаются в женском гороскопе, описывающем XII Дом, где стоит Луна, Солнце или Марс.



**ЛЮБОЙ ЧЕЛОВЕК,
ОБЛАДАЮЩИЙ
АНАЛИТИЧЕСКИМ
И СИНТЕТИЧЕСКИМ
МЫШЛЕНИЕМ,
СПОСОБЕН
ИЗУЧИТЬ
АСТРОЛОГИЮ**



КАКИМИ БЫ НИ БЫЛИ ПОКАЗАТЕЛИ В ГОРОСКОПЕ, АСТРОЛОГ НЕ МОЖЕТ ПРЕДСКАЗАТЬ СВЕРШЕНИЕ ТОГО ИЛИ ИНОГО СОБЫТИЯ НА 100%

В месте рождения может быть актуализирована не только проблема одиночества, но и могут подстергать кризисы и роковые удары в семейной сфере. Например, при нахождении Урана в IV Доме рекомендуется сменить место жительства, чтобы Уран переехал в другой дом.

Бывает и наоборот, когда при переезде Уран попадает в IV Дом и семья разрушается вследствие развода супругов. Но опять же, чтобы произошел разрыв брака, необходимо присутствие показателя на развод в гороскопе людей, находящихся в браке.

АСТРОЛОГИЧЕСКИЙ АҚЫЛ-КЕҢЕС

Какими бы ни были показатели в гороскопе, астролог не может предсказать свершение того или иного события на 100%. Это объясняется тем, что у каждого из нас есть свобода выбора и воли.

Согласно астрологии наша жизнь – это не движение трамвая по рельсам. У нас есть свобода, но она ограничена рамками, как если бы мы находились в комнате и могли делать в пределах этой комнаты все, что захотим.

У нас есть выбор в рамках той программы, которая в нас заложена. Если в человеке заложен потенциал миллионера, то ему дан выбор приложить максимум усилий и заработать эти деньги или просто довольствоваться малым. Но если большие деньги не заложены, то как бы человек ни старался, миллионы он не заработает. Та же самая ситуация и со славой и популярностью: сколько талантливых певцов, которые не могут завоевать признание и сколько тех, кто, не обладая практически никакими голосовыми данными, запросто завоевывает популярность.

Безусловно, никто не станет спорить, что у каждого человека свой путь, свой потенциал и своя жизненная программа. Но задача астролога заключается в том, чтобы проанализировать заложенную в гороскопе потенцию, используя символический язык астрологии.

Меня часто спрашивают верю ли я в астрологию. Я отвечаю, что астрология не является религией, в которую нужно верить. Все проверяется на практике. Как бы ни называли астрологию псевдонаукой или искусством интерпретации, она не перестает быть тем, чем является. Главное, людям необходимо просто понять, что эта оккультная система знаний действительно работает.

Человеческий ум не в состоянии постичь того, как планеты могут отражать нашу судьбу. На мой взгляд, это и не нужно. Пусть эта тайна мироздания останется нераскрытой. А астрологию можно рассматривать в качестве прекрасного инструмента для постижения своей собственной жизни.



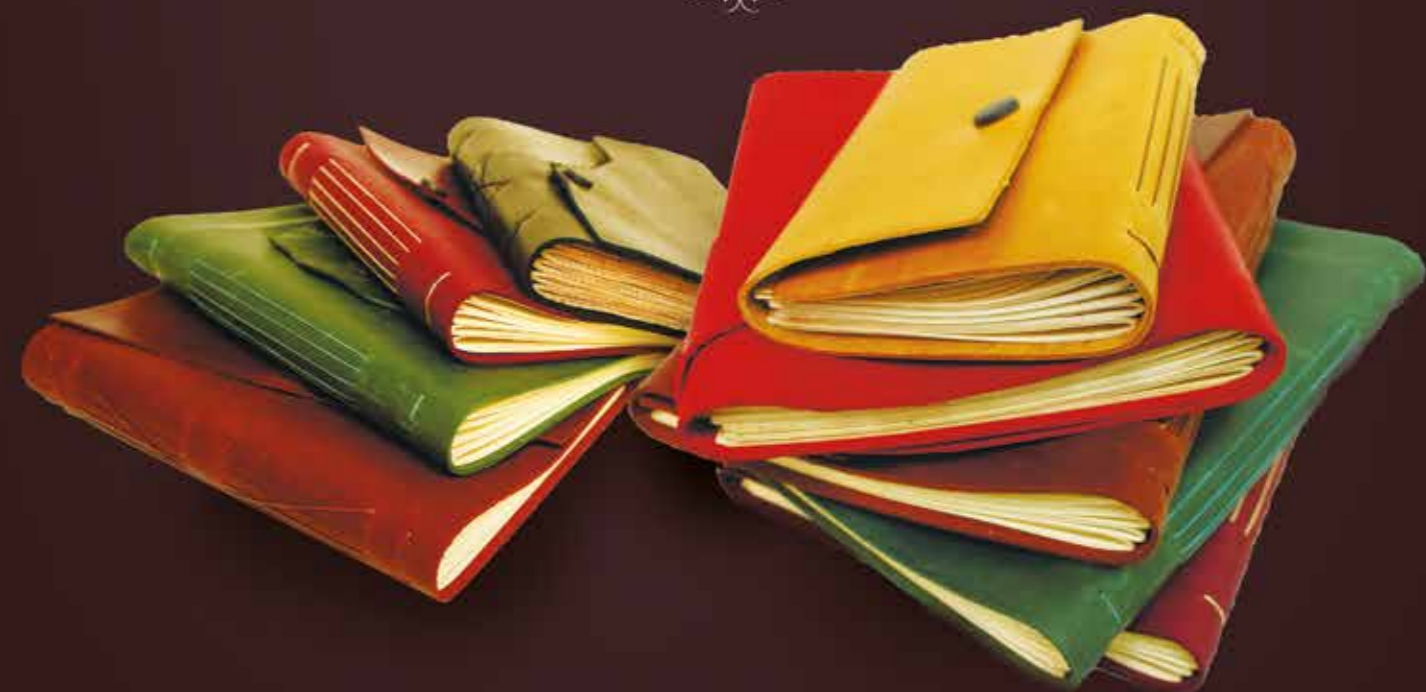
ABcreation
Винтажный шарм

ИМЕННЫЕ БЛОКНОТЫ РУЧНОЙ РАБОТЫ
ИЗ НАТУРАЛЬНОЙ КОЖИ CRAZY HORSE

+7 777 831 5050

@abcreation.kz

abcreation.kz@mail.ru





ДЕТСТВО – ОЧАГ ТВОРЧЕСТВА

Развитие творческих способностей человека с его раннего детства позволяет ему приобрести силу и некую опору, на которую он может опереться в трудные времена взрослой жизни. У казахов есть поговорка «Ұяда не көрсең, ұшқанда соны ілесің», подтверждающая постулат о том, что навыки, привычки и традиции, привитые человеку в родных стенах, не пропадают бесследно. И это касается абсолютно всех сфер жизнедеятельности человека: науки, творчества, культуры и личной жизни.

БОТАГОЗ АЛЬШИМБАЕВА

Любовь к рукоделию в нашей семье не передавалась каким-то специальным образом. Мы просто выросли вместе с ней. То же самое касается нашего семейного рецепта по выпечке домашнего хлеба. Эти два навыка, которые я передам своим детям в будущем.

Женщины нашей семьи ткали именные ковры, валяли непряденую шерсть, а также изготавливали Текемет, накладывая куски пряжи разных цветов. Они умели пряхть пряжу и ткать ковры на самодельных станках, используя специальную ковровую технику. Сложным и трудоемким делом являлась вышивка на коже, поскольку она требовала большой сноровки и опыта.

С детства занимаясь разными видами вышивки, как бізкесте, баспа кесте и кенебе, я освоила около тридцати видов вышивки.

Мужчины же были мастерами по резьбе, умели делать круглые столы, колыбели (бесіктер), выжигали и изготавливали красивые ювелирные украшения.

Каждое последующее поколение сохраняет те неизменные ценности и знания, дополняя их чем-то своим и привнося что-то новое. Таким образом в заботливых талантливых руках народное творчество обретает форму и продолжает гармонично существовать в настоящем, являясь самостоятельным носителем опыта и культурного наследия.

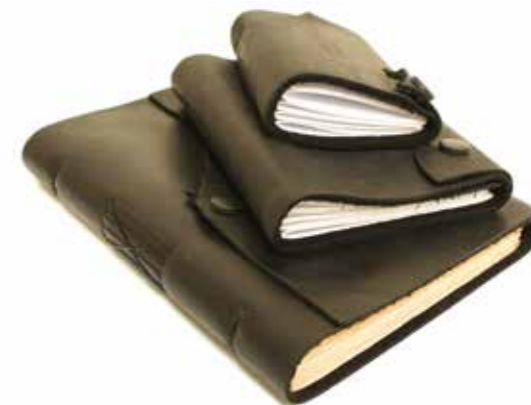
Моя увлеченность творить с детства переросла в производство оригинальных блокнотов из натуральной кожи. Эти изделия имеют столетнюю историю и неповторимое винтажное очарование. Кожа, которая используется в блокнотах называется Crazy Horse, и в ее линейке имеются девять цветовых оттенков.

Главная особенность кожи этого вида заключается в том, что изделия приобретают неповторимый винтажный вид. Сочетание легкой нубуковой шлифовки и пропитки специальными тугоплавкими восками приводит к тому, что прикосновения и заломы оставляют на коже светлые следы, придавая вещам легкий шарм предмета с историей.

Также блокноты ручной работы отличаются своим индивидуальным подходом, достигающееся благодаря нанесению имени человека или логотипа компании. В результате блокнот впитывает в себя дополнительное достоинство, как персональность.

Для выполнения этой тонкой работы максимально подходит лазерная гравировка, поскольку из всех существующих и известных методов именно она позволяет достичь максимально четкого изображения.

Вдохновение обрело второе дыхание в момент, когда было принято решение сделать хобби своей основной деятельностью.



Имея сильную интуицию и творческий подход к работе, в реальность воплощаются все дизайнерские идеи для блокнота.

Особенное удовольствие приносит работа с кожей, имеющей неровную поверхность. Рельефная кожа придает блокноту особую уникальность. Для придания удобства таким блокнотам, используется бумага с удобной разливкой на искусственно состаренном фоне. После того, как бумага собрана, блокноты прошиваются линейным швом прочной нитью, пропитанной воском, которую невозможно разорвать руками. Кожаный переплет гарантирует блокноту прочность и может прослужить много лет, красиво и благородно старея, и вбирая в себя полезные записи своего хозяина. Такие блокноты можно передавать из поколения в поколение. Не последнюю роль играет и стиль блокнота, который сочетает в себе респектабельность, лаконичность и винтажный шарм.

КОЖА, КОТОРАЯ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В БЛОКНОТАХ НАЗЫВАЕТСЯ CRAZY HORSE, И В ЕЕ ЛИНЕЙКЕ ИМЕЮТСЯ ДЕВЯТЬ ЦВЕТОВЫХ ОТТЕНКОВ



ДОРОГОЙ ОТЦОВ

Как только живописец откладывает кисть, закончив свою работу над картиной, начинается ее настоящая история. Полотно продолжает создаваться, твориться, обрастать новыми смыслами до тех пор, пока на него смотрит хотя бы один зритель.



КАРТИНА «ДОРОГОЙ ОТЦОВ» НАХОДИТСЯ В ГАЛЕРЕЕ «ЖАУҢАР», РАСПОЛОЖЕННОЙ В ФОЙЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО МУЗЕЯ ИСКУССТВ ИМ. А. КАСТЕЕВА.

Ольга Батурина,
искусствовед, профессор кафедры
истории теории изобразительного искусства
КазНАИ им. Т. Жургенова

Речь пойдет об одной шедевральной работе «Дорогой отцов», автором которой является **Молдахмет Кенбаев**. Это произведение относится к малоизвестным картинам художника.

Полотно было написано в шестидесятые годы прошлого столетия в полном соответствии с идеологическими установками советского времени. Отсюда сюжет и масштаб – берег Каспийского моря, широкий шаг героев картины, среди которых отображена символическая фигура Тараса Шевченко.

Полотно «Дорогой отцов» пережило многие трудные времена. Из мастерской художника оно перемещалось по разным кабинетам, едва не было утрачено, пока в конце концов не попало в руки коллекционера галереи «Жауһар», который и отнес его на реставрацию в Государственный музей искусств им. А. Кастеева, лучший художественный музей Казахстана. Одна треть полотна была испорчена: живописный слой осыпался полностью. Кроме того, требовалось провести идентификацию и атрибуцию. Все это было блестяще выполнено нашими отечественными специалистами на высоком уровне. Учитывая большой размер картины, на реставрацию было потрачено около года. Но результат превзошел все ожидания!

Молдахмет Кенбаев был живописцем с горячим сердцем, полным любви к своей земле и к своему народу. Именно поэтому для него сюжетные рамки в его работах достаточно условны. Они не мешают ему передать главное – чувство свободы и радость жизни. В этой картине много воздуха, света, пространства и ветра.

В этой картине люди являются героями, которые могут все. Поэтому такими просветленными выглядят их лица, такими энергичными показаны их жесты и такими устремленными в будущее – взгляды.

Наша вера в светлое будущее, как ни парадоксально это звучит, роднит в отдельных случаях советский художественный проект с итальянским Ренессансом. Это некий ракурс на мир, при котором возникает его идеальный образ. Не то, что есть на самом деле, а то, каким мог бы быть наш мир, если бы он был идеальным. И немаловажной является потрясающая вера человека в собственные силы!

ПОЛОТНО БЫЛО НАПИСАНО В ШЕСТИДЕСЯТЫЕ ГОДЫ ПРОШЛОГО СТОЛЕТИЯ В ПОЛНОМ СООТВЕТСТВИИ С ИДЕОЛОГИЧЕСКИМИ УСТАНОВКАМИ СОВЕТСКОГО ВРЕМЕНИ

Остальные две трети этого масштабного во всех смыслах полотна занимает небо. Оно наполнено солнцем и воздухом. Оно – единственный подходящий фон для этих титанов, которые движутся навстречу ветру, и у ног которых не только Каспий, но и весь мир. Фигуры героев картины заслоняют собой горизонт. Они – центр мира. И они здесь абсолютно свободны.

Все больше удаляясь от советского прошлого, мы все объективнее начинаем его видеть. Мы знаем про него все. В том числе, его темную сторону. Но в живописи Молдахмета Кенбаева, как и многих художников его времени, живут мечта, сказка и утопия, которые он пропускает через призму собственных чувств. Чувства эти искренние и сильные. И потому его шедевр, несмотря на чуждый нам сегодняшним сюжет, продолжает нас волновать и заставляет пристально взгляды в этот волшебный свет.



ФИЗИОЛОГИЯ ВКУСА



Гуляя по ресторанной галерее журнала Akyl-kenes, мы знакомимся с известными шеф-поварами, работающими в Казахстане. В начале этой осени мы беседовали с **Франком Коппелькаммом**, шеф-поваром The Ritz-Carlton, Astana. В стенах роскошного и элегантного отеля мы обсуждали разные темы, но, конечно, основной акцент был сделан на кулинарное искусство и вкусные блюда.

Великий французский кулинар и философ Жан Антельм Брийя-Саварен, автор знаменитого трактата «Физиология вкуса», утверждал, что открытие нового блюда важнее для счастья человечества, чем открытие нового светила. Судя по его словам, жители нашей столицы могут считать себя редкими счастливыми, ведь шеф-повар отеля The Ritz-Carlton, Astana, готовит нечто новое и удивительное практически каждый раз, как берется колдовать в своей стихии.

Наш собеседник является выпускником известного Американского кулинарного института Napa Valley (Culinary Institute of America in Napa Valley), где изучал кондитерские изделия и кухню Юго-Восточной Азии. После чего он много лет совершенствовался и получал новые уникальные знания у лучших шеф-поваров мира, многие из которых являются обладателями звезды Мишлен. Как признается сам Франк, большое влияние на его кулинарное мастерство оказали путешествия, которые позволили ему создавать гастрономические сочетания, придающие блюдам новые вкусовые качества. Поэтому он уверен, что любые ограничения в его деле неуместны.

Кстати, желающих попробовать свои силы в кулинарном мастерстве шеф-повар ждет на увлекательные мастер-классы, которые частенько проводятся в ресторане **Mökki**. Более того, здесь популярны и мастер-классы с детьми. Даже если гости просто пришли в ресторан пообедать, когда детей не более пяти, мастер-класс для них могут провести в любой момент. Если же маленьких гостей много, лучше заранее забронировать время, обратившись в ресторан.



– НЕДЕЛЮ ЗА НЕДЕЛЕЙ МЫ СОЗДАЕМ САМЫЕ РАЗНООБРАЗНЫЕ БЛЮДА, – ДЕЛИТСЯ ФРАНК. – КУХНЯ – ЭТО ИГРОВАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ, ГДЕ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛНОЦЕННО РАСКРЫТЬ СВОЙ ТАЛАНТ. НЕ БОЙТЕСЬ ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ!





Посетите инстаграм-аккаунты Франка (@chef_koppelkamm) или ресторана Mökki (@mokkirestaurant), чтобы полюбоваться прекрасными творениями шеф-повара и убедиться в том, что блюда, которые он готовит, практически никогда не повторяются. Все, что он предлагает гостям, включая бизнес-ланчи, по-своему уникально.

Карьеру повара Франк Коппелькамм начал в Баварии еще в 1988 году. По Азии он путешествовал с 2003 года, затем переехав в Южную Америку, где оттачивал свое мастерство в Мексике и на Карибских островах. The Ritz-Carlton, Mexico стал местом, где он был удостоен награды **5 Diamond Award**. Вскоре он вновь отправляется в путь, продолжая свою карьеру в Индонезии, Китае и Сингапуре. После Сингапура он приезжает в Казахстан, где он работает шеф-поваром отеля The Ritz-Carlton, Astana, управляя основным рестораном отеля Mökki, Özen Lobby Lounge, банкетной службой и службой питания в номерах.



Франк предан своему делу всей душой. Только представьте, на третьем этаже отеля шеф-повар даже разбил небольшой огорожок, чтобы собственноручно выращивать разные травы для украшения блюд – розмарин, базилик, мяту. Его кулинарные шедевры не только бесподобны по вкусу, но и призваны радовать глаз и дарить эстетическое наслаждение.



– ДО КАЗАХСТАНА Я РАБОТАЛ В СИНГАПУРЕ, –
ВСПОМИНАЕТ ШЕФ-ПОВАР.
– ТАМ ЛЮДИ НЕ ОБЩАЮТСЯ ДРУГ С ДРУГОМ ТАК,
КАК ЗДЕСЬ. Я ПРОЖИЛ ТАМ ОКОЛО ТРЕХ ЛЕТ,
И ЗА ВСЕ ЭТО ВРЕМЯ МОИ СОСЕДИ НИ РАЗУ СО МНОЙ
ДАЖЕ НЕ ПОЗДОРОВАЛИСЬ, НЕ ГОВОРЯ УЖЕ
О ДРУЖЕСКОЙ БЕСЕДЕ. В АСТАНЕ ЖЕ МЕНЯ РАДУЕТ
СТРЕМЛЕНИЕ К ОБЩЕНИЮ.

О ГОСТЕПРИИМСТВЕ

Теплый прием в самом отеле подтвердил, что Франк не ошибся в своей высокой оценке гостеприимного Казахстана и его граждан. The Ritz-Carlton знаменит своей традицией красиво встречать новых сотрудников. Приветствие и ощущение you're welcome являются частью философии бренда.

Франку сделали подарок в виде футбольной формы одной из казахстанских команд для его сына. При этом подарок был не просто вручен, а тщательно продуман с учетом предпочтений сына шеф-повара. За счет этого презент стал еще более особенным. Безусловно, такой подход и внимание играют большую роль в жизни Франка.



Много лет проработав в этой сети, он уходил, путешествовал, но в итоге все равно возвращался. Для человека, столь сильно привязанного к своему любимому делу и тонко чувствующего каждую деталь в своей работе, очень важно ощущать чувство принадлежности к команде.

Астана ему пришла по душе и климатом, поскольку в столице, по меркам шеф-повара, не очень жарко, в отличие от других стран Азии, где он работал, и не слишком холодно. Да и к холодам Франк относится вполне лояльно.

ЧЕМ КАЗАХСТАН ПРИЯТНО УДИВИЛ И ПОРАДОВАЛ ФРАНКА?

Казахстан находится на стыке Запада и Востока, что, соответственно, отражается в его кухне. По приезду в столицу, в одном из ресторанов он впервые в жизни попробовал бешбармак, а вдобавок – кобылье и верблюжье молоко. Это было удивительным для него. До этого ему казалось, что бешбармак надо подавать с бульоном, что казахское блюдо представляет собой скорее «суп», а не «пасту». До того, как попробовать шашлык, который подают в лаваше, он думал, что это какая-то шутка. Правда, потом он понял, что это своего рода традиция. А само блюдо ему очень понравилось.



Вполне ожидаемо, что многогранный, многонациональный Казахстан пришелся по душе такому заядлому путешественнику, как Франк, и что кухня отеля The Ritz-Carlton, Astana под его шефством не знает границ. Его кулинарные творения являют собой удивительный микс, созданный на стыке культур разных стран и континентов.

Его коллеги, в том числе приглашенные им из разных стран, также принадлежащие разным культурам и кулинарным школам, с удовольствием помогают ему в реализации его задумок.

Приходите и убедитесь сами, как в Mökki, так и в Өzen Lobby Lounge можно попробовать не только традиционные блюда, но и любые желаемые из всего спектра еды, существующей в мире. Скорее всего, Брийя-Саварен был прав. Погружаясь в мир кулинарии, возведенной в искусство, действительно можно ощутить себя вполне счастливыми.

ДРУГОЙ ДУБАЙ

Наверное, нет смысла делать вступление о крупнейшем городе Объединенных Арабских Эмиратов, являющегося важнейшим торговым, финансовым и туристическим центром страны.

Дубай, в котором проводятся многочисленные мероприятия и имеется множество достопримечательностей, притягивает к себе миллионы туристов со всего света.

В этом городе можно работать, учиться и отдыхать, наслаждаясь своим пребыванием в нем.

Журнал Akyl-kenes публикует специальный фотопроjekt **Байгазы Жаксылык**, призера конкурса International Photography Award 2017. Фотограф приглашает увидеть другой Дубай.



Предтечей проекта была идея показать людям жизнь современных рабов. В результате получился альбом о задворках мегаполиса, которые являются обратной стороной медали, в которой отражены великолепие и богатство престижных районов Дубай.



Такие контрасты свойственны для всех быстрорастущих городов. В Дубай бедные кварталы очень похожи на районы, которые можно найти в любом городе Ближнего Востока. Очень похожие кварталы, как в Дубай, можно найти в столице Иордании и в Палестинских территориях.





Люди, живущие в этих местах, в подавляющем своем большинстве, представлены гастарбайтерами, у которых нет привычных для нас прав работника. Они не могут уволиться, когда захотят; они не имеют на своих руках паспортов, чтобы уехать обратно. Большая часть их зарплаты уходит на погашение долга за трудоустройство, перелет, проживание и питание.



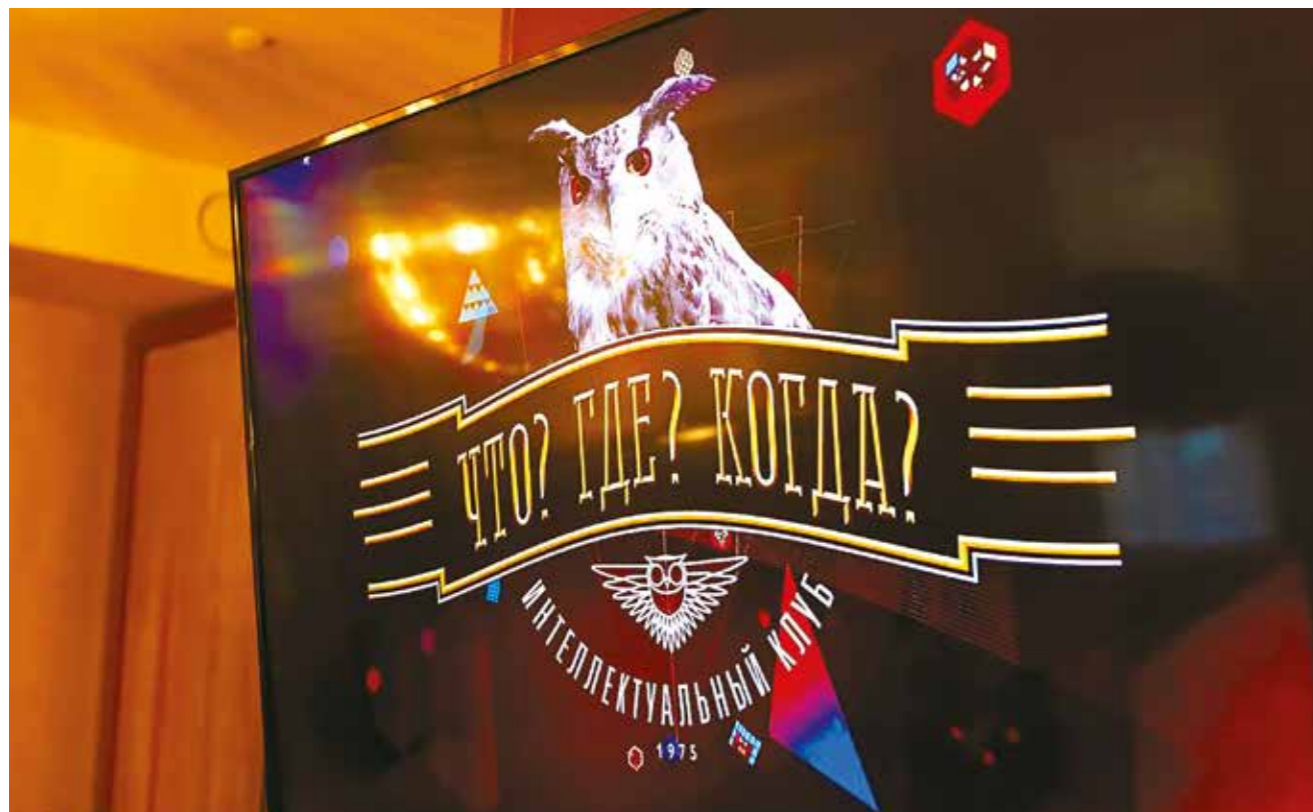
ЖУРНАЛ ОБ ИНТЕРЕСНЫХ
ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ

**АКЫЛ-КЕНЕС – НОВЫЙ ЖУРНАЛ,
РАССКАЗЫВАЮЩИЙ ОБ ЯРКИХ
И ИНТЕРЕСНЫХ ЛИЧНОСТЯХ И СОБЫТИЯХ.
В НЕМ ПУБЛИКУЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
НА ТЕМУ МЕНЕДЖМЕНТА, СПОРТА
И ПОСЛЕДНИХ ТРЕНДОВ.**

www.akylkenes.kz

 AKYLKENES_MAGAZINE 

ЖУРНАЛ ВЫХОДИТ
В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ И ОНЛАЙН



НОВАЯ ОСЕНЬ. НОВЫЙ СЕЗОН. НОВЫЕ ИГРОКИ.

Вот и закончились интеллектуальные каникулы столичных знатоков, а вместе с осенним ажиотажем обрастают «наполеоновскими» планами и внутренние события интеллектуального клуба. Летний период в «Что? Где? Когда?» в столице выдался богатым на мастер-классы и корпоративные игры в рамках тимбилдингов для всех любителей этой игры. За время каникул клуб провёл более десяти встреч с потенциальными знатоками осени.

Отдельной популярностью начинает пользоваться «ноу-хау» клуба в виде револьверных вечеринок «Что? Где? Когда?». С началом осени они проводятся в формате серийных мероприятий. Осень эрудитов в Астане охватит немалое количество государственных служащих, выпускников программы «Боллашак», а также дипломатический корпус. На сегодняшний момент ведется подбор подходящей для игр площадки.

Осенью в клубе появятся новые спонсоры и партнеры, увеличится номинал призов и регалий, внесутся изменения в составляющие элементы шоу программы. В клубе разработан график мастер-классов и теоретических семинаров. Перед новым сезоном ведется редакторская работа по вопросам осенней серии. Команда организаторов игры изменений не претерпела, работают все те же знакомые знатокам лица закулисного персонала, которые находятся во всеоружии и предвкушении осенних баталий.

Вместе с тем, следует отметить растущий в столице интерес к интеллектуальным видам досуга. Немалое количество знатоков элитарного клуба получают первые командные навыки в таких проектах как «Мозгоbattle», «Угадать за 60 секунд», «Quiz, please» и др.





Данные игры положительно сказываются на умении знатоков определять мыслительные алгоритмы общего игрового процесса. Как признаются знатоки столичного клуба «Что? Где? Когда?» в этих играх следует участвовать командам, ведущим подготовку к официальным сезонным сериям игр. Команда имеет возможность апробировать механику коллективной работы.

Это необходимо тем знатокам, которые недавно познакомились или впервые сыграют друг с другом в одной команде. Такие примеры в нашем клубе не редкость. Например, знатоки команды, ставшей чемпионами летней серии клуба, впервые познакомились и сформировались на игре!

В теории существует замысел об организации параллельного направления деятельности нашего клуба именно для таких знатоков.

Немало желающих оказаться в элитарном клубе, испытывают трудности в связи с отсутствием практики, подготовки и адаптации.

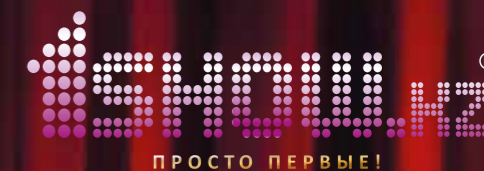
У организаторов есть идея помочь таким знатокам путем организации дополнительных ивентов с упрощенными элементами проведения игр.

Если все пойдет по плану, то возможно и для них интеллектуальная осень станет действенным подспорьем в последующей самореализации.

Журнал **Akyl-kenes**, являющийся официальным медиа-партнером столичного клуба знатоков, продолжит освещать все мероприятия, проводимые в осенней серии игр.



НЕМАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗНАТОКОВ ЭЛИТАРНОГО КЛУБА ПОЛУЧАЮТ ПЕРВЫЕ КОМАНДНЫЕ НАВЫКИ В ТАКИХ ПРОЕКТАХ КАК «МОЗГОВАТТЛЕ», «УГАДАТЬ ЗА 60 СЕКУНД», «QUIZ, PLEASE» И ДР.



СЕРИЯ ИГР ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КЛУБА



ЧТО? ГДЕ? КОГДА?

г. Астана

+7 771 020 0118



CHTO_GDE_KOGDA_ASTANA
AKYLKENES_MAGAZINE

ТОП-10

ВОПРОСОВ ЛЕТНЕЙ СЕРИИ ИГР



1

В Гибралтарском проливе находится остров, который в античные времена никак нельзя было миновать при переправе. Этим ловко пользовались его жители, взимая со всех установленную плату.

Вопрос: как назывался этот остров?
Ответ: Тариф



4
Закончите четверостишие современного поэта – остролова Вячеслава Щедрина.
Не все мужчины подлецы,
К чему хулить их без причины.
Конечно, все они – самцы,
Зато не все...

Ответ:... самцы – мужчины.



2

Однажды, молодой режиссёр спросил у известного писателя и драматурга Бернарда Шоу: «Мистер Шоу, какова разница между комедией, драмой и трагедией?»
Отвечая на этот вопрос, ироничный Шоу упомянул себя, зрителей и в конце молодого режиссёра.

Вопрос: повторите ответ драматурга.
Ответ: «если вы до сих пор не различаете этого, то для меня это комедия, для зрителей драма, а вот для вас – трагедия».



3

Дама, давшая клятвенное обещание «никогда не изменять суженному», став вдовой, велела выбить на могиле надпись: «Моя печаль так велика, что я не могу вынести её».
Прошло время, она влюбилась.
Нарушив клятву, она вышла замуж.
Надпись на могиле мужа уже не соответствовала действительности, поскольку она изменила её.

Вопрос: совершенно точно скажите какая надпись появилась на надгробном камне?
Ответ: вдова лишь в конце выбитой фразы добавила слово «одна».

5

При покорении какого-нибудь города, страны или народа римляне под страхом смерти запрещали своим солдатам продавать побежденному врагу следующее: лекарства, оружие, точильный камень, хлебное зерно и...

Вопрос: что являлось пятым запретом?
Ответ: соль.



8 После президентских выборов в США Евгений Примаков послал Джорджу Бушу-старшему телеграмму, в которой написал:
«Хоть лично я не знаю Вашего сына, но искреннее поздравляю, потому что свято верю в одну науку под названием...»

Вопрос: *каким словом закончил телеграмму Примаков, добавляя сарказм?*

Ответ: *генетика.*



9 Оскар Уайльд как-то заметил:
«Воображение дано человеку, чтобы утешиться в том, чего у него нет».

Вопрос: *что, по его мнению, дано человеку, дабы утешиться тем, что у него есть?*

Ответ: *чувство юмора.*

10

Старик продаёт на базаре арбузы, а на ценниках указано: «Один арбуз = три рубля. Три арбуза = десять рублей». Подходит покупатель и берёт арбуз за три рубля, и ещё один арбуз за три рубля, и ещё один. А на прощанье радостно говорит продавцу:
«Смотри, я купил три арбуза, а заплатил только девять рублей! Ты не умеешь торговать!». Старик посмотрел ему вслед и ответил: «И вот так всегда...»

Вопрос: *до конца воспроизведите ответ старика*

Ответ:... *берут по три арбуза вместо одного, а потом учат меня коммерции.*

АҚЫЛ-КЕҢЕСЫ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ



КОНОСУКЕ МАЦУСИТА,
японский бизнесмен,
основатель брендов **Panasonic,**
National, Technics

«Перед лицом трудной ситуации мы можем расстроиться и опустить руки. Но это может усугубить положение. Какой бы плохой ни была ситуация, вы должны сохранять хладнокровие. Выход есть всегда. Остановитесь, соберитесь с мыслями – и делайте то, что следует.»

Ваши слова, не важно, сколь они возвышенны или убедительны, не произведут никакого впечатления, если ваши дела будут им противоречить. Такое противоречие сделает вас посмешищем. Соответствие слов и дел – именно таким должно быть естественное положение вещей..»

«Если вы смотрите на круглую колонну сверху, она выглядит как круг, а сбоку она похожа на прямоугольник. Так же и в вашей работе: хорошее и плохое могут меняться местами, в зависимости от того, как вы на нее смотрите. Нет ничего более опасного, чем суждение о вещах с какой-нибудь одной точки зрения.»

«Люди – это не пешки в политике, не сосуды для наполнения знаниями и не инструменты коммерции или промышленности. Напротив, это политика, обучение и бизнес-инструменты обогащения человека и удовлетворения его нужд. Война и бедность продолжают опустошать землю, поскольку некоторые люди думают, что есть что-то более важное, чем человеческая жизнь.»

«Люди, естественно, стремятся скрыть свои слабости. Они хотя бы выглядят безупречными и сильными. Результатом, однако, может стать утрата неповторимости, которой они наделены с рождения. Те, кто показывает себя как есть, включая слабости, часто могут открыться перед другими с неожиданной стороны, причем их общение становится гораздо более интенсивным и эффективным. Вот почему слабости обращаются порой в преимущества.»

«ПЫТАЙТЕСЬ СМОТРЕТЬ НА ВСЕ, ЧТО ПРОИСХОДИТ ВОКРУГ, С ОПТИМИЗМОМ. КОГДА СЛУЧАЕТСЯ МЕЛКАЯ НЕПРИЯТНОСТЬ, УБЕДИТЕ СЕБЯ, ЧТО ВАМ ПОВЕЗЛО, ПОСКОЛЬКУ НЕ СЛУЧИЛОСЬ БОЛЬШОГО НЕСЧАСТЬЯ. ОЩУЩАЯ СЕБЯ СЧАСТЛИВЧИКОМ, ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ ОТЛИЧНЫЙ ТРАМПЛИН ДЛЯ ВАШИХ УСИЛИЙ. ВЕРА В УДАЧУ – ЭТО СВОЙСТВО, КОТОРОЕ В САМОМ ДЕЛЕ МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ К ЛУЧШЕМУ ВАШУ СУДЬБУ.»

6 Закончите высказывание члена Британской академии, археолога Сэра Роберта Мортимера-Уилмера:
«Хороший археолог при раскопках замечает даже незаметное, а простой археолог может, к примеру, найти бочку, не заметив...»

Вопрос: *закончите высказывание*
Ответ: *Диогена.*



7 Закончите фразу Пабло Пикассо:
«Моя мама говорила мне:
«Если ты станешь солдатом, то будешь генералом; если станешь монахом, то будешь настоятелем». Вместо этого я решил быть художником и стал...»

Ответ: *Пабло Пикассо.*



ЕРЛАН МАНТАЕВ,
ВЕДУЩИЙ РУБРИКИ
@erlanman

БИОХАКИНГ – ЗВУЧИТ КРУТО И МОДНО!

Мне 38 лет, но анализатор состава тела на основе моих данных по количеству мышечной, жировой массы, содержанию воды в клетке и плотности клеток дает мне 22 года. Получается, я биохакер?

Давайте попробуем вместе разобраться в этом новом и непонятном термине, который подразумевает под собой симбиоз биотехнологий и хакерства, как поиска оригинальных и хитрых способов. В Wikipedia изложено несколько направлений по этой теме.

1 Проведение биотехнологических экспериментов маленькими организациями или отдельными лицами, используя методы традиционных исследовательских институтов.

Например, теперь можно самостоятельно изучать и проводить эксперименты с ДНК, бактериями и другими биологическими материалами в домашних условиях, что стало возможным благодаря доступности технологий, оборудования, инструментов и наличию инструкций и информации в открытом доступе в Интернете. Теперь необязательно быть доктором наук, чтобы проводить собственные эксперименты.

2 Имплантирование различных датчиков, искусственных механизмов и химикатов в организм человека для постоянного мониторинга и повышения его производительности. Данные действия делают нас ближе к созданию киборгов, имеющих искусственные части тела, а также вживленные в тело датчиками.

3 Проведение нутригеномических исследований влияния питания и других привычек как курение и употребление алкоголя на гены и здоровье человека.

ТЕПЕРЬ ЗА НЕБОЛЬШУЮ ПЛАТУ ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ АНАЛИЗ СВОИХ ГЕНОВ ИЛИ УСТРОИТЬ СВОЮ ЛАБОРАТОРИЮ С БЮДЖЕТОМ 500-1000 ДОЛЛАРОВ США

В каждом из этих направлений самостоятельные личности и небольшие организации энтузиастов, а может быть даже группы ученых, не имея поддержки профильных институтов, пытаются экспериментировать над собой или делать новые открытия в домашних или гаражных условиях. Вероятнее всего, они не соблюдают формальных процедур для проведения исследований.

Возможно, они не выполняют законодательные требования, которые могут запрещать, ограничивать или влиять на сроки, а также пробуют оригинальные методы, которые могут не соответствовать классическим методам и понятиям.

Все это будет сложным для нашего понимания, пока дело не дойдет до коммерческой реализации. Хотя в вышеупомянутых направлениях все же уже имеется некий прогресс.

Теперь за небольшую плату вы можете сделать анализ своих генов или устроить свою лабораторию с бюджетом 500-1000 долларов США. Уже сейчас вы можете использовать датчики, которые будут показывать ваш уровень сахара в крови и автоматически делать инъекции инсулина, если вы страдаете сахарным диабетом.

Часто становящееся модным слово «биохакинг» подразумевает такое более прикладное понятие, как использование всех возможных инструментов для увеличения продолжительности жизни, улучшения качества жизни и повышения производительности человека.

Эти инструменты влияют на повышение энергии, улучшение сна, хорошее настроение, сбалансированность гормонов, снижение воспалительных процессов, а также улучшение умственных способностей и физических свойств организма.

О КАКИХ ЖЕ ИНСТРУМЕНТАХ ИДЕТ РЕЧЬ?

Во-первых, это питание. Оно должно быть рациональным, сбалансированным и разнообразным. Оно должно желательно состоять из продуктов, выращенных экологичным способом без применения химикатов. Некоторые люди экспериментируют путем исключения или минимизации некоторых групп продуктов, объясняя это повышенной аллергенностью на них, их непереносимостью или их негативным влиянием на здоровье. Речь идет о соли, сахаре, трансжирах, алкоголе и других продуктах.





Во-вторых, это восстановление, которое достигается за счет качественного сна. Также важно не забывать о ментальном здоровье, которое можно сохранить за счет управления стрессами или их минимизации, с помощью психологических (медитация, работа с психологом) и физических (зарядки, йога) техник.

В-третьих, это регулярная физическая активность в виде пеших прогулок и других видов тренировок.

В-четвертых, это может быть активное использование биологически активных добавок, лекарств, фармацевтических препаратов, вплоть до стероидов или гормональных препаратов. Ярые экспериментаторы подключают многочисленные медицинские тесты и прочие процедуры. Один такой экспериментатор уже известен в Интернете тем, что потратил 200 000 долларов США на весь комплекс вышеописанных действий, чтобы быть здоровым и стать моложе своего хронологического возраста. Как выяснилось, он поставил перед собой цель прожить более 120 лет.

В прошлом году ему было 32 года, и он оценивал свое здоровье на 20 лет. Для тех, кому это действительно интересно, советую почитать об его эксперименте в Интернете, используя ключевые слова: «биохакинг» и «200 000».



К примеру, один из лучших баскетболистов Леброн Джеймс тратит 1,5 млн. долларов США на поддержание своего здоровья и физического состояния. В эту сумму входят расходы на тренеров, поваров, массажистов и специалистов по восстановлению. Также приобретаются барокамеры и много другого оборудования. Это все позволяет ему быть в топовой форме в 33 года после пятнадцати сезонов, в каждом из которых он показывал высокие результаты и поддерживал хорошее физическое состояние.

С учётом нового контракта с **Los Angeles Lakers** он станет самым высокооплачиваемым игроком за всю историю клуба с общей суммой заработной платы в 387,2 млн. долларов США. С учетом его доходов от рекламы в районе 50 млн. долларов США в год, которые превышают его среднюю годовую заработную плату, что составляет свыше 30 млн. долларов США в год, Леброн Джеймс станет миллиардером!



При этом его сверстники по времени, проведенному в баскетбольной лиге, уже давно не соответствуют уровню топовых атлетов, получая ветеранский минимум в районе 1-5 млн. долларов США или вообще уже находятся на пенсии. Вот вам и биохакинг от Леброна Джеймса!

Как я говорил ранее, сейчас мне 38 лет, а некоторые анализы тоже указывают, что мой метаболический возраст равен 22 годам. Пользуясь случаем, вкратце хочу поделиться методами биохакинга, которыми я пользуюсь последние четыре года.

1. Сбалансированное питание: много овощей, фруктов, мясо (в основном, конина и немного говядины, птицы), немного круп, минимум сладкого, мучного и алкоголя. Надо просто помнить: ты то, что ешь!

2. Переменное голодание: я делаю перерыв после последнего вечернего приема пищи на шестнадцать часов. В этот промежуток времени я могу пить воду. Это позволяет отдохнуть от питания, сжечь лишний жир, нормализовать гормональную систему, в какой-то мере способствуя омоложению, как это было доказано с экспериментами по голоданию на мышах.

3. Сохранение уровня подкожного жира в районе 10-15% и поддержание мышечной массы и висцерального (внутреннего) жира на одном уровне.

4. Больше воды: первым делом утром я пью воду, а в день я стараюсь выпивать как можно больше воды. Ориентир: 30 мл на 1 кг веса. Чай, кофе и сладкие напитки только вытесняют воду из организма.

5. Регулярные тренировки: я тренируюсь 4-5 раз в неделю в течение одного часа, занимаясь вместе со всеми кроссфитом по общей программе. Тренировки не просто влияют на сжигание калорий. Это укрепление мышц, суставов, костей, сосудов и всех органов. В конце концов, это обновление и стимулирование организма на гормональном и клеточном уровне.

ПОЛЬЗУЯСЬ СЛУЧАЕМ, ВКРАТЦЕ ХОЧУ ПОДЕЛИТЬСЯ МЕТОДАМИ БИОХАКИНГА, КОТОРЫМИ Я ПОЛЬЗУЮСЬ ПОСЛЕДНИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА



6. Здоровый сон: я стараюсь спать не менее восьми часов в темной комнате. Я стараюсь минимизировать уровень стресса и заменять его позитивными эмоциями, занятиями спортом, банными процедурами, плаванием и прогулками. Все болезни от стресса.

7. Употребление биологических добавок: я принимаю

аминокислоты, клетчатку, витаминные добавки цинка, магния, омегу-3. Однако, я считаю, что при полноценном питании добавки принимать не стоит, поскольку большинство из них плохо усваивается в синтетическом или искусственном виде. В этом случае лучше сделать анализы крови на дефицит тех или иных веществ.

8. Минимум химии: я не пользуюсь духами, ароматизаторами воздуха в комнатах или машине, и минимально пользуюсь бытовой химией.

9. Проведение медицинской диагностики не реже одного раза в год.

Как бы вы не старались, но хакнуть или обмануть природу сложно. Люди всегда будут искать легких, быстрых и прогрессивных путей достижения результатов, но самый простой способ заключается в ведении здорового образа жизни, правильно питаясь, занимаясь спортом и отдыхая.

СТРАСТИ ПО БАСТИ. ЛИЦО НЕМЕЦКОГО ФУТБОЛА.

28 августа 2018 года легенда Германии, восьмикратный чемпион страны, семикратный обладатель Кубка Германии, победитель Лиги чемпионов и суперкубка УЕФА, чемпион мира и капитан золотой немецкой сборной, в четвертый раз ставшей лучшей в мире в 2014 году, **Бастиян Швайнштайгер**, сыграл свой прощальный матч за «Баварию». Он отдал ей 17 лет. В его биографии, как в зеркале отразились все взлеты в небеса и падения в пропасть великой футбольной нации последних лет.

ЕВГЕНИЙ АТАРОВ



Бастиян появился на свет в середине 80-х прошлого столетия, когда «немецкая машина» находилась на своем очередном пике. На трех подряд мундиалях она неизменно пробивалась в финал, а в 1990 году в Риме **Лотар Маттеус**, капитан Mannschaft, поднял над головой Кубок мира. Казалось, доминирование очередного «золотого поколения» будет длиться вечно, а вслед за Андреасом Бреме, Руди Феллером и Юргеном Клинсман-

ном идет новое, не менее талантливое поколение. Германии славится тем, что в ней, как ни в одной другой стране мира, сильна преемственность.

Но тут что-то пошло не так. Прежде всего, на клубном уровне. Если в сборной-90 ведущие игроки все как один представляли сильнейшие на тот момент итальянские команды, то уже через четыре года легионеров осталось лишь несколько человек.



В сборной-98, которая с треском провалилась в ¼ финала, уступив Хорватии со счетом 0:3, чуть ли не все за исключением 34-летнего Клинсманна, были выходцами из бундеслиги. Немецкая федерация футбола после ряда невыразительных сезонов опустилась в таблице коэффициентов УЕФА на четвертое место, уступая не только Италии и Испании, но даже Франции.

Своей точки кипения ситуация достигла в 2000 году на чемпионате Европы, когда немцы в компании англичан, португальцев и румын в трех матчах взяли только одно очко, и впервые в истории не вышли из группы. Никого не обмануло и то, что на чемпионате мира, проходившем в Японии и Корее, сборная за счет харизмы **Оливера Кана** и игравшего фактически на одной ноге Михаэля Баллака, добралась до финала. Качество игры решительно не устраивало ни экспертов, ни простых болельщиков.

Все признавали, что результат был достигнут за счет счастливого стечения обстоятельств и воли ветеранов, на которых полагаться более было уже невозможно. При этом на носу был домашний чемпионат мира. Немецкому футболу решительно требовалось обновление.

Причем, не какое-то косметическое, а тотальное. Надо было менять все «от и до». В системе подготовки молодых игроков новых Беккенбауэров и Мюлеров не было видно. В структуре тренеров сборных преемственность поколений, помогавшая на протяжении десятилетий, привела в итоге к стагнации. Ни один немецкий тренер не работал с топ-клубами. Плюс, а вернее жирный минус выразился в виде банкротства компании «Kirch Group», что лишило клубы доходов от ТВ-трансляций и привело к массовому оттоку звезд в чемпионаты Испании, Италии, Франции, но главным образом – Англии.

Мотором этих масштабных реформ, если не сказать целой революции, стал Герхард Майер-Форфельдер, глава DFB. Эксцентричный и не терпящий возражений шваб железной рукой устанавливал новый миропорядок. Он верил в то, что в стране не стало меньше талантов, просто надо научиться не терять их на ровном месте.

Вы спросите, как же все это связано со Швайнштайгером? А очень просто. Позор Йокогамы, когда Германия по всем статьям была разбита Бразилией, случился за месяц до того, как Бастиану стукнуло 18. Именно он стал своего рода «ролевой моделью», по которой воспитывались все следующие поколения немецких мальчишек.

Тот родился в небольшом баварском городке Кольбермор, что в 70 км от Мюнхена. Несмотря на то, что его родители были заядлыми спортсменами, они даже держали магазин лыжного снаряжения, ни один любительский футбольный клуб, а их в Германии аж 27 000 не проявил никакого интереса к перспективному парню. Если бы не случайность. Младший брат Бастиана записался в футбольную секцию в школе, в какой-то момент что называется не взял его на «слабо», – он вряд ли оставил лыжню, и мы с вами никогда не узнали о будущем полузащитнике «Баварии».

Начиная с 2002 года такого просто не могло произойти. Как гласит хандбук DFB, «ни один юный талант в Германии, будь то мальчик или девочка, не должен остаться незамеченным». Майер-Форфельдер устроил настоящую охоту за потенциальными футбольными талантами. Это было что-то на уровне всеобщей воинской обязанности: хочешь не хочешь, а общенациональный тест, будь добр, пройди. Не расположен ты к футболу – свободен, а как найдут тренеры хоть малейший проблеск таланта, то с ребенком тут же начнет работать целый штат специалистов своего дела.

БАСТИ, ВСПОМИНАЯ О СТАРТЕ СВОЕЙ КАРЬЕРЫ, ОТКРОВЕННО ЗАВИДОВАЛ ТЕМ, КТО ШЕЛ ЗА НИМ: «НАМ ПРИХОДИЛОСЬ БИТЬСЯ В КРОВЬ ЗА СВОЕ МЕСТО В КОМАНДЕ, ВЕДЬ ЕСЛИ ТЕБЯ ОТБРАКОВЫВАЛИ, ТО С МЕЧТОЙ О КАРЬЕРЕ В БОЛЬШОМ ФУТБОЛЕ МОЖНО БЫЛО ПРОСТИТЬСЯ, ВТОРОГО ШАНСА ТЕБЕ МОГЛИ ПРОСТО НА ДАТЬ. ОНИ БРАЛИ НА ТВОЕ МЕСТО ДРУГОГО».

Их отбор и всестороннее обучение, кстати, тоже поставлены на поток, ведь без толкового, думающего детского тренера не будет и будущего игрока. За какой-то десяток лет DBF выстроила систему подготовки детско-юношеских тренеров, которые работают в рамках единой тренировочной и игровой философии. В ее основе лежит работа над техникой и развитием игрового мышления у юного футболиста.

Неудивительно, что при таком подходе быстро изменилось само представление о немецком игроке. Если раньше их разве что с дуболомами не сравнивали, теперь в любой академии оказалось пруд пруди креативных парней, готовых возиться с мячом, и напротив, стал ощущаться недобор привычных ролевых исполнителей «бей-беги», в которых в поколениях Хельмута Рана или Уве Зеелера не было недостатка.

Тому же Швайнштайгеру, который попал в систему детских команд «Баварии» в 13-летнем возрасте, просто повезло, что южане всегда были помешаны на технике и мощи, особенно при первом пришествии в Мюнхен Оттмара Хитцфельда.

Два первых года парню пришлось чуть ли не каждый день мотаться по 70 км от дома до академии и обратно, но уже в 15-летнем возрасте клуб, оценив перспективы Швайни, снял ему жилье в Мюнхене. Несколькими годами позже это стало общей практикой: DFB решил – юные игроки должны жить не дальше 25 км от базы.

Решил, хм... И что – все тут же переехали?! Нет, просто баз стало больше раз в десять! Германию нынче опутывает сеть из 366 региональных футбольных центров, в которых работает более 1 300 тренеров. И их число постоянно растет.

Все центры абсолютно автономны и располагают современной инфраструктурой. Просто представьте себе старый советский спортивный интернат, расположенный... в 5-звездочном отеле. Одно из обязательных условий: занятия футболом должны идти не в ущерб учебе, а по окончании школы каждый воспитанник получит профессию, для чего футбольный союз всячески укреплял связи клубов со школами.

Швайнштайгер, к слову, знает четыре языка, разбирается в инвестициях, и вряд ли потеряется после окончания спортивной карьеры. Тем более, в Германии годами нарабатывается система, при которой бывшие футболисты редко теряют почву под ногами, и как правило, переходят на руководящую и тренерскую работу.

Дети по два-три раза в неделю тренируются в своем клубе, а еще один-два раза – в региональном центре поддержки. А наиболее талантливые, начиная уже с 11 лет, идут на повышение, стажирясь в любительских клубах своих земель. Многие из этих парней уже в 14 лет оказываются на поле в вполне «боевых» условиях.

Басти, вспоминая о старте своей карьеры, откровенно завидовал тем, кто шел за ним: «Нам приходилось биться в кровь за свое место в команде, ведь если тебя отбраковывали, то с мечтой о карьере в большом футболе можно было проститься, второго шанса тебе могли просто на дать. Они брали на твое место другого».



Будущий капитан сборной прошел в «Баварии» через команды всех возрастов, а в 17 начал привлекаться к тренировкам с главной командой. Свой первый матч за клуб он провел в декабре все того же 2002 года, когда в матче против «Штутгарта» вышел на замену вместо **Нико Ковача**, в этом сезоне вставшему у руля лучшей команды Германии.

Главная особенность центров подготовки – занятия в них абсолютно бесплатны. За все платит немецкий футбольный союз, которому их содержание обходится в 10 млн. евро в год. Для современной инфраструктуры – капля в море!

Кроме того, это прямые инвестиции в будущие победы национальных сборных на всех уровнях. Да, о чем говорить, если 21 футболист из 23 будущих чемпионов мира 2014 года, за исключением ветеранов Мiroслава Клозе и Романа Вайденфелера, вышел из таких центров подготовки. В Германии этих парней так и окрестили – «поколение центров подготовки».



Они тоже попали в правильные, но, что особенно важно, молодые руки. Мудрый Майер-Форфельдер в который раз рискнул, сняв Руди Феллера с капитанского мостика главной команды после неудачи на Евро-2004. Вместо него он поставил едва начавшего тренерскую карьеру Юргена Клинсманна, а в помощь ему дал Йоахима Лева, своего ставленника, которого хорошо знал по работе с молодежкой «Штутгарта».



Они взялись не только за тотальное обновление состава, но еще и за мозги тех, кому предстояло защищать честь страны на домашнем чемпионате мира. В той задорной команде, браво дошедшей до полуфинала, рядом с опытнейшими Йенсом Леманном, Берндом Шнайдером и Оливером Нойвиллем, нашлось место и 20-летним парням. Прежде всего, Лукасу Подольски, который был признан лучшим молодым игроком того чемпионата мира, Филиппу Ламу и Перу Мертезакеру, на десятилетие заставивших забыть о подходах к своим воротам. Конечно же, не забыли и про Швайнштайгера, который с первым появлением на поле в футболке сборной влюбил в себя всю Германию. Они не играли, они пировали на поле. Задор этих, поверивших в себя пацанов, навсегда передался трибунам. Вслед за первым, были еще три подряд мировых форума, на которых сборная не опускалась ниже полуфиналов, а затем – и «золото» в Бразилии в 2014 году.

Мало того, что Германия оказалась первой европейской страной, которая отпраздновала успех на американском континенте, так она еще дала смачную пощечину хозяевам турнира, разгромив их в полуфинале – 7:1, сполна расплатившись за Йогогамские 0:2.

После чемпионата-2006 уже никто не говорил, что нововведения были лишними. И на сегодняшний день 57 клубов в Германии располагают сертифицированными центрами подготовки молодежи: по восемнадцать из первой и второй бундеслиг, одиннадцать из третьей и десятка – из региональных лиг.

Причем, что это за центры! Известен случай, когда члены комиссии УЕФА совершали поездку по Восточной Германии. Увидев центры подготовки юношеских команд «Энерги» и «Ганзы» из Котбуса и Ростокa, они были ошарашены – такого нет у взрослых клубов, играющих в Лиге чемпионов.



**МЕСТНАЯ ПУБЛИКА БЫЛА ГОТОВА
НОСИТЬ ЕГО НА РУКАХ В МОМЕНТЫ ТРИУМФОВ.
НО В ТО ЖЕ ВРЕМЯ МОГЛА И СОЖРАТЬ С ПОТРОХАМИ,
КОГДА ИХ ЛЮБИМЧИК НЕ ОПРАВДЫВАЛ НАДЕЖД.**

Наличие таких центров – обязательное условие клубам для получения лицензии на право участия в первой и второй бундеслигах. Так, проникновение в высшие слои немецкого клубного футбола амбициозного проекта РБ «Лейпциг», главным образом, было заторможено строгой необходимостью создания не формальной, но реально действующей детско-юношеской инфраструктуры. Здесь вам не Англия.

Во что же обходится это самим клубам? Не так уж много. Хотя с каждым годом обороты растут. Если в сезоне 2002/03 совокупный вклад 36 сильнейших команд составил чуть меньше 50 млн. евро, то к сезону 2011/12

он перешагнул за отметку в 100 млн., а в минувшем сезоне составил больше 150! Всего за 15 лет они потратили около 1,5 млрд. или по 2,7 млн. в год на клуб.

Совсем не так уж много, если учитывать объем ежегодных трансферных сделок, проходящих в мире. В них немецкие клубы, как правило, оказываются продавцами, и это положительное сальдо – малая дань однажды принятому решению.

Сказалось это и на судьбе Швайнштайгера, который отдал 15 лет «Баварии», как и другие лидеры новой волны: Месут Озил («Арсенал»), Илькай Гюндоган и Лерой Санэ («Манчестер Сити»), Тони Кроос («Реал»),

Сами Хедира («Ювентус»), Юлиан Дракслер (ПСЖ), Антонио Рюдигер («Челси») или Марк-Андре Тер-Штеген («Барселона») решил попробовать себя за границей. Бастиан выбрал Англию и «Манчестер Юнайтед». Вышло не очень, но это ничуть не умаляет качества германского футбольного материала. Скорее, речь идет о неудачно сложившихся обстоятельствах и «факторе Моуринью».

Как бы то ни было, отъезд доморощенных звезд из бундеслиги долгое время был скорее исключением из правил. Виной тому сразу несколько обстоятельств.

Во-первых, к 2006 году был выстроен каскад великолепных стадионов, которые в отличие от других стран, принимавших чемпионаты мира после Германии, – в ЮАР и Бразилии, а теперь и России, ни дня не простаивали без дела. Немцы любят и ценят зрелища не меньше римлян, и из года в год они бьют рекорды посещаемости.

Средняя вместимость арен команд первой бундеслиги – около 45 000, средняя их заполняемость – 93%. Причем, самые большие стадионы дортмундской «Боруссии» (80 877), «Баварии» (75 000) или гельзинкирхенского «Шальке» (62 271) забиты под завязку в каждом матче. Статистику портит лишь столичная «Герта», которая чуть больше чем половину заполняет берлинский 75-тысячник «Олимпикштадион».

Нашему герою не раз перепадало на «Альянц-арене». Местная публика была готова носить его на руках в моменты триумфов. Надо было видеть сколько было транспарантов размером в трибуну с признанием в любви своему капитану. Но в то же время могла и сожрать с потрохами, когда их Швайни не оправдывал надежд. «Бавария» даже была вынуждена нанять Бастиану охрану после того, как ему посыпались угрозы из-за незабитого в решающий момент пенальти

в домашнем финале Лиги чемпионов в 2012 году. Но зато уже в следующем году он поднимает над головой Кубок Лиги чемпионов на Уэмбли.

Во-вторых, в Германии система владения клубами сильно отличается от других стран большой пятерки. Здесь ими владеют... болельщики. Да-да, несмотря на то, что у каждого есть прямой босс, а часто и ведущая компания-спонсор, 51% акций принадлежит не им. Именно болельщики определяют политику клуба, могут прямо повлиять на выбор ключевых лиц и решений. Кроме того, ни один иностранец, будь он хоть катарский шейх или Абрамович, не может лично владеть командой.

Наверное, поэтому за 55 лет существования бундеслиги ни один клуб не пошел с молотка, а в последние четверть века они еще и связаны коллективным договором. Конечно, между могущественной «Баварией» и скромным «Фрайбургом» дистанция в миллионы евро, но... именно малые команды определяют, какой быть лиге.

Здесь никогда не будет «парада миллионеров», а размеры трансферов из какой-то другой эпохи. Так, Кроос ушел в «Реал» за 30 млн. евро, Дракслер – в ПСЖ за 36 млн., а самым дорогим немецким игроком стал Сане – 50 млн. от «Сити».

На вход здесь платят куда меньше, чем на выход. Тот же француз Усман Дембеле пришел в «Боруссию» за 18 млн. евро, а ушел в «Барселону» всего год спустя – за 126. А, например, бельгиец Кевин де Брейне влился в «Вольфсбург» за 26,5 млн., а двумя годами позже «Манчестер Сити» отвалил за него 89 млн., и был очень доволен.

Самой же дорогой покупкой немецкого клуба оказался переход Хави Мартинеса из «Атлетика Бильбао» в «Баварию» за 40 млн.



Да что говорить, если даже обладатель «золотой бутсы» чемпионата мира 2014 года, колумбиец Хамес Родригес перешел туда же за 20 млн. евро! Большинство громких переходов происходит внутри Германии. Автор «золотого» гола Марио Гётце внял посулам баварцев, и переехал в Мюнхен из Дортмунда за 37 млн. евро. По тому же маршруту отправился Матс Хуммельс за 35 млн. До него – Марио Гомес (35 млн.), Медхи Банатиа (26 млн.). Но наиболее громким был переход Мануэля Нойера, «вратаря нации» за год до истечения своего контракта из «Шальке-04» в «Баварию» за 36 млн.

Не потому ли, откровенно не скрывающие своего богатства баварцы, оказались самой ненавидимой командой в стране? Соревноваться с ними в этом аспекте смог лишь нувориш-энергетик РБ «Лейпциг», посягнувший на незыблемые устои.

Единственными игроками «Баварии», в адрес которых на немецких стадионах никогда не было слышно свиста, являются

НЕМЕЦКИЙ ФУТБОЛ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТНАДЦАТЬ ЛЕТ СОВЕРШИЛ ФАНТАСТИЧЕСКИЙ РЫВОК ВВЕРХ, К ВЫСОТАМ, КОТОРЫХ НЕ ЗНАЛ, ВОЗМОЖНО И САМ ФРАНЦ БЕККЕНБАУЭР

Филипп Лам и Бастиан Швайнштайгер. Болельщики отдавали им должное за служение сборной и клубу, которым никогда не изменяли.

Немецкий футбол за последние пятнадцать лет совершил фантастический рывок вверх, к высотам, которых не знал, возможно и сам Франц Беккенбауэр. В их основе лежала привычная немецкая педантичность, сознание цели и незыблемая решительность. А Бастиан Швайнштайгер, за эти годы сумевший стать самым титулованным и самым популярным футболистом в истории страны, – его безусловным символом.

Что будет дальше?

15 МАРТА
MARCH 15
2019



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2019: НЕФТЕГАЗОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ИНЖИНИРИНГ»

УЧАСТИЕ ДЛЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА - БЕСПЛАТНОЕ

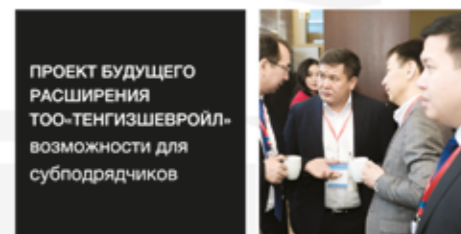
- ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ», возможности для субподрядчиков
- ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА, ПРОЕКТ ЦК-01 North Caspian Operating Company
- РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТОВ (Хазар, Каламкас-море, Жамбыл, Сатпаев)

VIII ANNUAL

KAZNEFTEGAZSERVICE – 2019
CONFERENCE: OILFIELD
CONSTRUCTION & ENGINEERING

THE PARTICIPATION FOR MEMBERS OF THE ASSOCIATION OF OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN IS FREE OF CHARGE

- Future Growth Project, Tengizchevroil LLP, subcontracting opportunities
- Karachaganak Expansion Project, Karachaganak Petroleum Operating B.V.
- Kashagan expansion, CC-01 project, North Caspian Operating Company
- Offshore oil&gas projects (Khazar, Kalamkas-Sea, Zhambyl, Satpayev)



РАСШИРЕНИЕ КАШАГАНА
North Caspian
Operating Company



ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ
КАРАЧАГАНАКСКОГО
МЕСТОРОЖДЕНИЯ,
Karachaganak Petroleum
Operating B.V.



РЕАЛИЗАЦИЯ МОРСКИХ
НЕФТЕГАЗОВЫХ
ПРОЕКТОВ
(Хазар, Каламкас-море,
Жамбыл, Сатпаев)



LET
US
STAY
WITH
YOU.®

WHERE DINING & DESIGN COME TOGETHER



Ресторан Mökki

Современная и непринуждённая атмосфера ресторана Mökki дарит гостям незабываемые впечатления. Изысканный дизайн, ресторана, выполненный со скандинавской простотой, делает его идеальным местом для любой трапезы.

Позвольте пригласить Вас в путешествие в мир вкусов и кулинарных экспериментов.

T: 7 (7172) 734 000 внут. 6444
E: rc.tserz.mokki@ritzcarlton.com
The Ritz-Carlton, Astana | ул.Достык 16 | Астана
©2018 The Ritz-Carlton Hotel Company, L.L.C.



THE RITZ-CARLTON

ASTANA