корпоративный журнал

ПЛАНЕТА

Арт Лайф

№5 (сентябрь/октябрь) **2009 год**

75 рублей рекомендуемая цена

Тема номера

Спонсорство

Энергия обменных процессов

Spiria — второе дыхание

Лидия Лютова:

«Жить хорошо, красиво, счастливо!

Тема номера

Спонсорство:

идеальный роман длиною в жизнь

стр. 12

Мыслить смело и действовать!

Традиционно рабочий год в Артлайф наступает осенью. Каким он будет? Безусловно, ответственным. Ситуация на рынке требует от нас быстрых и эффективных действий.

Стратегически важными направлениями я вижу освоение интернет-пространства, использование новых технологий продвижения продукта и, главное, создание единой системы обучения в Артлайф. Именно эти задачи станут приоритетными для нас в 2010 году.

Их решение зависит не только от Компании. Во многом оно связано с каждым из нас. Только наша готовность к переменам, желание идти вперед и развиваться вместе с Компанией сделают возможным лидерство Компании завтра. Поэтому сейчас нам важно сработать слаженно, единой командой.

Как известно, лидер может равняться только на самого себя завтра. Поэтому давайте мыслить смело и действовать! Помните, время выбрало нас!

С уважением,
Президент-основатель Компании Артлайф
Александр Австриевских

содержание

1 Слово Президента

3 Новости Компании

Бизнес

6 Александр Часовской: «Кто он, Лидер успешной команды?»

10 Профессионалами становятся. Корпоративное обучение в Артлайф

12 **Спонсорство: идеальный роман длиною в жизнь**

22 Товар продан — Клиент доволен

26 Артлайф расширяет горизонты: Индия

Успех

28 Лидия Лютова: «Жить хорошо, красиво, счастливо!»

35 Море, Турция, Артлайф!

38 Мое чудесное перерождение!

40 Звездный олимп Артлайф

Здоровье

44 **Энергия обменных процессов**

- **46** Формула женского здоровья
- **50** Бесценный корень. Что скрывает обыкновенный лопух?
- **52** Оптимальное решение при сахарном диабете

56 Ловушка для свободных радикалов

58 Spiria — второе дыхание

62 Снижаем вес комфортно

66 Ягоды на все случаи жизни

70 Каша для здоровья

Красота

72 Все в ваших руках!

76 Красота без суеты

78 Что в баночке «живет»?

80 Анонс

Визит высоких гостей

Томск. 22 сентября в рамках реализации проекта «Интернационализация деятельности предприятий через систему Торгово-промышленной палаты РФ» Компанию Артлайф посетили Питер Ковар, глава департамента по Международному обмену технологиями Федеральной экономической палаты Австрии, аудитор, руководитель проектов Еврокомиссии, и Сергей Владимирович Васильев, директор Департамента международного сотрудничества Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Целью визита являлось знакомство с регионом, а также посещение предприятий, активно продвигающих свою продукцию на зарубежные, в том числе и европейские рынки. Первые лица Артлайф — Президент-основатель Компании Александр Австриевских и Вице-президент Андрей Вековцев — познакомили гостей с основными направлениями деятельности Компании, с новыми инновационными разработками, с перспективными стратегическими направлениями развития Артлайф. Последние годы Компания Артлайф активно развивает новые рынки сбыта, не останавливаясь на регионах России и странах СНГ, а продвигая продукцию в Индию и страны Евросоюза.

Представители Еврокомиссии и Торгово-промышленной палаты высоко оценили производственные возможности Компании, систему менеджмента качества предприятия, соответствующую мировым стандартам, систему контроля качества продукции. Гости выразили уверенность, что благодаря инновационным технологиям и высокому уровню технического оснащения производства продукция Компании может по праву считаться конкурентоспособной на европейском рынке. И выразили надежду на дальнейшую интеграцию Артлайф в страны Евросоюза.

Оазис Артлайф

Азербайджан. В начале августа в городе Сумгаит состоялось торжественное открытие учебного центра «Оазис Артлайф». С приветственным словом выступила инициатор и организатор центра, Партнер Компании в статусе Серебряный Директор Любовь Зорикова. По ее словам, это место станет центром здоровья и долголетия, где каждый желающий сможет найти ответы на волнующие вопросы, послушать лекции, получить душевное тепло от общения с единомышленниками.

Руководитель азербайджанской структуры, Партнер Компании в статусе Рубиновый Директор, Мария Тахмазова представила доклад о новых продуктах Компании Артлайф, а также выразила восхищение напористостью организаторов центра, позволившей добиться серьезных результатов в продвижении Артлайф в республике.

Президенты делятся опытом

Таганрог. 2 августа состоялся Бизнес-семинар Директоров Артлайф Южного федерального округа. Участники представляли четыре Президентские структуры: г. Ростов-на-Дону — Нина Челнакова, г. Краснодар — Инна Бороздина, г. Таганрог — Татьяна Григорьева и Александр Часовской.

Организаторы семинара поставили основной задачей обмен технологиями продвижения продукции компании Артлайф, составление индивидуальных и командных планов развития в структуре. Партнеры Компании представили свои выступления, затрагивающие различные аспекты ведения бизнеса с Компанией. С большим интересом было встречено выступление Зои Барашковой о разработанных инструментах продвижения программы H&B control, Романа Бороздина об использовании интернет-технологий в сетевом бизнесе. Примером эффективной работы и построения карьеры стала история успеха Елены Пономаренко, достигшей за девять месяцев статуса Золотой Директор, представленная на сцене ее спонсором Татьяной Воробьевой (Рубиновый Директор, г. Краснодар). Завершающим аккордом стало выступление Инны Бороздиной о том, какую роль играет система мероприятий в построении карьеры и развития бизнеса с Артлайф.

Бизнес-семинар в Волгодонске

Волгодонск. Бизнес-семинар под девизом «Успешная команда? Легко!» собрал Партнеров из различных городов Ростовской области и Ставропольского края. По признанию участников, на мероприятии царила доброжелательная, творческая, гостеприимная и по-семейному теплая атмосфера. Интенсивное обучение сочеталось с активным отдыхом, творческим, неформальным общением.

Все выступления включали элемент тренинга, игры, что вызывало невероятный прилив энергии и позитивных эмоций у участников. Присутствующие разделились на три группы, каждая из которых должна была представить свою технологию создания эффективной команды. Также в рамках основного тренинга «Что такое команда? Система создания команды» были представлены выступления Партнеров Компании: Марины Калюжной (Рубиновый Директор, г. Волгодонск) «Ежемесячное планирование действий», Анны Ремейко (Серебряный Директор, г. Ростов-на-Дону) «Позитивное мышление». Участники мероприятия на практике обыграли много проблемных ситуаций, связанных с построением собственного бизнеса.

На второй день мероприятия состоялся круглый стол с врачами Компании. Перед Партнерами выступили врач-невропатолог Юрий Скрипкин (Бриллиантовый Директор, г. Ростов-на-Дону), врач-терапевт Олег Филь (Директор, г. Ставрополь), нарколог Надежда Шипова (Управляющий, г. Волгодонск). Специалисты обстоятельно ответили на все вопросы, связанные с использованием биологически активных комплексов Артлайф.

По окончании мероприятия всем участникам были вручены памятные дипломы с символическим заголовком «Школа будущего Президента». По отзывам гостей мероприятия, семинар произвел на всех неизгладимое впечатление, подарил хорошее настроение, заряд бодрости и новые стимулы к работе.

Семинар о здоровье и красоте

Елец. В древнем городе Ельце Липецкой области прошел обучающий семинар, посвященный конкурентным преимуществам программы H&B control и косметических линий Артлайф. В ходе мероприятия все Партнеры приняли участие в мастер-классе по красоте, который провели опытные специалисты-косметологи, и смогли ощутить на себе действие уникальной косметики Компании Артлайф, узнать секреты ее применения. Разговор о внешней красоте и внутреннем здоровье продолжился рассказом об успешном опыте применения инновационной программы H&B control. Партнеры, принимавшие программу, отмечали значительное улучшение самочувствия, уменьшение объемов тела и снижение веса. Врачи-консультанты ответили на все актуальные вопросы о правильном питании и приеме комплексов Артлайф.

Эффективное обучение на лоне природы

Липецк. Живописный уголок природы на берегу Матырского водохранилища — уникальное место отдыха, которое прекрасно подходит для проведения Бизнес-семинара. Именно здесь Партнеры липецкой структуры организовали Бизнес-семинар Артлайф. Здесь были созданы идеальные условия для того, чтобы каждый участник мероприятия смог отключиться от ежедневных проблем и забот и раскрыть свой творческий потенциал.

Высокий уровень Бизнес-семинара обеспечили выступления Партнеров Компании в статусе Президент — Лилии Коноваловой и Анжелики Безверхой. Лидеры структуры объявили новые промоушены, открыли свои секреты успешного продвижения в бизнесе. Бурю положительных эмоций у Партнеров вызвало участие в тренингах Владимира Савкина (статус Президент, г. Липецк) с докладом «Командное взаимодействие» и Юлии Черновой (статус Золотой Директор, г. Липецк) — «Как продать совет». В заключение мероприятия был устроен незабываемый капустник, на котором все участвующие команды блистали искрометным юмором, поражали своей креативностью и артистизмом. Особое впечатление на Партнеров произвела игра «Инвестор», в ходе которой все участники смогли научиться мыслить категориями успешного бизнесмена.

Отзывы участников

Марасанова Людмила, *Золотой Директор рассказывает: «Если на выездной Бизнес-семинар приезжают не только из близлежащих, но и из дальних регионов, это говорит о большом мастерстве и профессионализме, которым обладают наши спонсоры — организаторы мероприятия, в котором мы приняли участие. Оптимальное сочетание обучения и отдыха привело к тому, что все участники получили заряд бодрости и энергии, желание активнее действовать».*

Вартанова Ирина, *Директор считает: «В этой поездке я получила интересную информацию по бизнесу. Я поняла свои ошибки, смогла проанализировать их, получила практический опыт командного взаимодействия, грамотного ведения клиента. А также мне удалось раскрыть творческие стороны моего характера».*

Обучающий тренинг на Дону

Ростов-на-Дону. В августе в самом сердце донского казачества, станице Вешенской, состоялся донской Бизнес-семинар Артлайф — 2009. Организаторами мероприятия была подготовлена интересная и насыщенная обучающая, экскурсионная и культурная программа. Гости посетили Государственный музей-заповедник «Усадьба М. А. Шолохова», совершили теплоходную экскурсию по Дону, погостили в казачьих станицах, где познакомились с самобытной культурой донского казачества. Обучающая часть мероприятия была представлена тренингом известных российских бизнес-тренеров — Марка и Софьи Атласовых. Их профессионализм, обаяние, умение чувствовать каждого Партнера в зале сделали этот тренинг эффективным и незабываемым. Увенчали семинар дипломирование Директоров, вручение подарков и праздничная лотерея!

Александр Часовской:

«Кто он, Лидер успешной команды?»

Как вырастить Лидера? Как из множества новичков не просто выявить того, кто по-настоящему может и хочет работать, но и развить в нем качества, навыки и умения, которые будут способствовать успеху. Видимо, ответ на этот ключевой вопрос и есть секрет успешного спонсорства в сетевом маркетинге. О том, какими качествами должен обладать Спонсор с большой буквы, Спонсор-Лидер, мы поговорим с одним из самых ярких, талантливых и успешных Лидеров Артлайф Партнером Компании в статусе Президент, членом Президентского Совета Александром Часовским.

— Я рад, что сегодня мы будем говорить о Лидерстве и о создании успешной команды. Эти понятия неразделимы, они являются ключевыми в сетевом маркетинге. Знаете, у каждого из нас в быту есть вещи, которые нам особенно нравятся. Например, на моей любимой кружке написано «Лидеру успешной команды», и я горжусь, что кто-то подарил мне предмет с этой надписью. Ведь Лидером стать непросто. Надо уметь мотивировать себя, надо ставить четкие цели, надо работать в команде и главное — действовать. Действовать, даже тогда, когда не уверены в том, каков будет результат.

— Александр, как найти и воспитать настоящего Лидера? Существуют ли какие-то определенные принципы успешного спонсирования?

— Как вычислить настоящего Лидера? Да никак. Он сам найдется. Главное, чтобы мы сами постоянно чувствовали, вели себя и работали как Лидеры. Знаете принцип: подобное притягивается подобным? За годы работы я спрашивал у многих Топ-лидеров нашей Компании: «Как вы пришли в сетевой бизнес?» Интересно, что практически каждый из них пришел самостоятельно. Их не упрашивали и не уговаривали, за ними не бегали. Они сами выбрали, где и с кем работать. Поэтому, ***принцип № 1 — сами будьте Лидером.***

Чтобы людям было с нами интересно, мы должны им постоянно что-то давать, чему-то учить. Чему новому мы сможем обучить своих Партнеров, если сами постоянно не будем продолжать обучаться?

Александр Часовской,
Партнер Компании
в статусе Президент,
обладатель званий:
«Спикер года — 2007»,
«Лидер года — 2009»
в номинации
«Динамичное развитие»
за максимальный рост
товарооборота среди
Президентских структур

Принцип № 2 — постоянно развивайтесь профессионально.

Уважение к людям, способность принимать их такими, какие они есть, умение разглядеть лучшее, что есть в человеке — вот качества, которые отличают Спонсора-Лидера. Одна моя коллега рассказывает: «Когда я впервые встречаюсь с человеком, то пытаюсь понять, что мне в нем нравится, за что я могу его полюбить? Такой настрой позволяет не только установить полноценный контакт, но и снять повышенную зависимость от результата нашей встречи. Я максимально заинтересована, но независима». Концентрация на негативных сторонах собеседника разрушает наш контакт, делает его бесперспективным. К тому же, как заметил Шопенгауэр, «у нас достаточно собственных недостатков, чтобы думать о чужих». Вместо того чтобы оценивать потенциального Партнера, заинтересуйте его! А для этого надо просто самому быть интересным и естественным. Вспомните, с каким удовольствием мы смотрим на животных, детей, ведь они естественны. И их поведение вызывает интерес. Они еще не знают, какими они должны быть в этом мире, они еще не «научились казаться…» ***Принцип № 3 — проявляйте к людям интерес и будьте интересны сами.***

Идем дальше. Тянуть за листочки, чтобы растение росло быстрее — бесполезное занятие. Правильнее будет создать условия для его роста: полив, солнечный свет, удобрения и прочее. В нашем бизнесе аналогично. Если мы хотим, чтобы наши Партнеры росли, необходимо создавать условия для их роста: передавать ответственность, развивать осознанность, освобождать от зависимости. Быть рядом и в то же время не мешать. ***Принцип № 4 — создавайте условия для роста Лидеров.*** Будьте готовы греться в лучах их славы, а не только сверкать самому.

Вот собственно и все, ничего сложного. Главное иметь цель — создать успешную команду. Не сосредотачиваться на собственном «эго». А успешная команда — это, прежде всего, команда сильных, команда Лидеров.

— Раз мы плавно перешли к командообразованию, то о чем нужно помнить Партнеру, настроенному на построение успешной команды?

— А давайте подумаем, что отличает команду от группы людей с общими интересами? Наличие общей цели и готовность действовать для достижения этой цели. Ну и, конечно, способность поставить интересы команды, интересы дела выше собственных амбиций.

Именно наличие общей цели является фундаментом для создания доверительных отношений. Отношений, в которых энергия расходуется не на противостояние, а на сплочение в интересах общего дела. Как-то раз на отдыхе я прогуливался на лодке, в которой два человека гребли каждый своим веслом… Нам надо было успеть к завтраку. Более сильный и опытный гребец учитывал темп и усилия своего напарника. Если бы они пытались соревноваться друг с другом, то лодка, скорее всего, кружила бы на месте, и мы бы остались без завтрака. В нашем бизнесе так же нет смысла соревноваться с членами своей команды. Есть смысл соревноваться с собой, с тем, кем ты был вчера. Это позволит становиться профессиональнее, гибче. Лидер должен научиться как можно более эффективно использовать индивидуальные особенности каждого Партнера для достижения общей цели.

Еще один немаловажный момент: не настраивайте свою команду «дружить против кого-то». Это не здоровая конкуренция, а неэффективное пакостничество. Когда исчезнет внешний враг, бывшие соратники, члены вашей организации, начнут «воевать» друг с другом. Производственные задачи тут же отойдут на второй план, уступив место склокам, интригам и поискам виновных. Когда я слышу людей, которые оправдывая отсутствие результата, винят продукцию, компанию, маркетинг-план, спонсоров, я вспоминаю слова Фрейда: «Мы все талантливы в оправдании собственных ошибок». Наверняка, изначально эти Партнеры выбрали неправильный вектор развития своей команды — вектор соперничества и вражды.

Помните, что слова организация и организм имеют общий корень. У них много общего. Организация так же, как и организм, растет, развивается, стареет. У нее есть детские болезни, кризис среднего возраста, психологическая усталость, девальвация общей цели, стремление к распаду, рождение новых команд под новые задачи. Существует определенная динамика группового процесса, которую надо учитывать, разрабатывая стратегию управления организацией. Мой совет для тех, кто только начинает строить свою команду, ответьте на ключевые вопросы: ***Какова общая цель команды? Кто является Лидером? Чего хотят добиться ее члены? Как разрешаются конфликтные ситуации? Каковы пути передачи информации внутри команды?***

— Нужно ли Лидеру быть авторитарным, или надо уметь принимать критику и возражения?

— Возражения надо любить! Потому что возражения открывают зону интересов собеседника. Зону взаимных интересов. Именно это и позволяет создавать долгосрочные доверительные отношения. Это обычный человек чаще всего огорчается, услышав «нет». Он привык воспринимать «нет» как крушение

своих надежд. Его негативная эмоциональная реакция не позволяет услышать, что стоит за словом «нет». Он слишком сконцентрирован на собственных целях.

Что отличает Лидера? ***Лидер слышит, что стоит за словом «нет».*** Именно эта информация является своеобразным сухим руслом реки, по которому должны хлынуть потоки взаимных интересов. Мудрый Лидер не будет оспаривать, доказывать или объяснять. ***Он просто задаст вопрос.*** И совсем не обязательно, чтобы твой собеседник ответил на этот вопрос вслух. Важнее, чтобы он сделал необходимые выводы для себя.

Вершина профессионализма в сетевой индустрии — просто не допускать возражений, предупреждать их. Предлагайте человеку решения его проблем. Выясняйте, чего он хочет, и говорите ему, как этого достичь. Когда человек поймет, чего он хочет, он будет искать возможности, а не возражения.

— Что самое сложное в работе сетевого Лидера?

— Мы работаем с людьми, а все люди разные. Поэтому в нашем бизнесе нет готовых рецептов. Необходимо быть постоянно в контакте с настоящим, быть ситуативным, спонтанным. Еще одна особенность бизнеса в том, что не каждое наше действие приводит к мгновенным результатам, хотя и приближает к ним. Важно принять это как объективную реальность, как условия работы.

В нашем бизнесе зачастую приходится совершать значительно больше усилий при условии, что окончательный результат нам не известен. Мы не знаем, кем в дальнейшем станет человек, с которым мы идем на встречу. Он может стать потребителем продукции или достигнуть статуса «Президент». А может в его пятом поколении появится настоящий Лидер. Мы не знаем. С одной стороны, в ситуации непредсказуемости непросто выкладываться на все сто. С другой — очень интересно. А некоторые так и уходят из бизнеса после первых пяти встреч с мыслью, что у них «не получилось».

Наша задача — ***приглашать всех, а работать с теми, кто хочет.*** Определенную трудность представляет переход от концентрации на «всех» к концентрации на тех, кто готов действовать. Часто мы наблюдаем прямо противоположную картину. Наши начинающие Партнеры, не желая выходить из зоны комфорта, берут измором тех, у кого не хватило духу сказать категоричное «нет». Измотав несчастных, обратив их в бегство, они упрекают их в пассивности и говорят, что этот бизнес никому не нужен. Таким образом, они не умеют приглашать всех и работать с теми, кто хочет.

И самое трудное — ***поверить в достижимость своих целей.*** Поверить в то, что рано или поздно наши действия приведут к результату. Очень важна эта убежденность в достижении поставленной цели как самого Лидера, так и членов его команды. Как ее выработать? Тренироваться. У нас есть огромное количество инструментов для выработки уверенности в себе: карта желаний, записанная цель, участие в мероприятиях, наша команда, наши Спонсоры, наша внутренняя мотивация, наша осознанность, наша профессиональная и психологическая компетентность. Наряду со знакомым лозунгом учиться, учиться и учиться тем, кто хочет стать успешным Лидером я бы посоветовал взять на вооружение еще и вот этот: думай, думай и думай! Его автор Билл Гейтс. Успешность этого человека ни у кого не вызывает сомнения. Учиться, думать, работать, обучать и получать удовольствие от работы. Вот что требуется от Спонсора. Иначе не стоит и браться за дело. Это не просто бизнес, это работа, которая наполняет нашу жизнь смыслом. А тот, кто делает все через силу, мучается и страдает, вряд ли сможет увлечь кого-то другого.

— Итак, что должен прямо сейчас начать делать человек, которого заинтересовали ваши слова?

— Применять эти принципы в реальных действиях!

Во-первых, спросите себя, чему вы обучились за последний месяц, какие условия создали для роста своих Лидеров, знаете ли, чего хотят члены вашей команды?

Во-вторых, если хотите, чтобы Лидеры росли — советуйтесь с ними! Узнавайте об их принципах, их мнениях, их видении ситуации.

В-третьих, проводя занятия, не просто декларируйте принципы как лозунги, но и иллюстрируйте их реальными примерами из своей практики, историями успеха других Партнеров.

В-четвертых, постоянно задавайте себе вопросы: «В каком направлении я собираюсь расти как Лидер успешной команды? Какие качества мне необходимо улучшить, развить?»

В-пятых, не откладывайте на завтра! Подумайте, что можно начать делать для создания успешной команды прямо сейчас!

Это все не голые слова. В основу моих принципов лег опыт успешных Лидеров, которые сегодня работают с большими структурами в Кемерово, Красноярске, Юрге, Томске, Ростове-на-Дону, Иваново, Москве, Самаре, Зерноградe, Тихорецке, Санкт-Петербурге, Таганроге. Я признателен им и буду рад, если мой опыт тоже поможет кому-то.

И последнее: помните, в любое время, в любом месте каждый из нас имеет шанс встретить настоящего Лидера. Важно соответствовать. Будьте готовы!

Анна НЕСТЕРЕНКО,

руководитель
Центра корпоративного
обучения Артлайф,
кандидат медицинских наук

Свое сотрудничество с Компанией Артлайф Анна начала полтора года назад с проведения тренингов продаж на «Школе врачей» «Артлайф — здоровое будущее»

Те, кто стоял у истоков MLM в России, помнят, как было нелегко сетевикам находить и по крупицам осваивать нужную информацию и знания. А самое главное — не хватало эффективной системы профессиональной подготовки. В современном мире MLM — полноправный участник бизнес-процессов, и спрос с сетевиков соответственный. Теперь, чтобы добиться успеха, недостаточно только обладать личным обаянием и харизмой. Для того чтобы Партнеры Артлайф стали настоящими профессионалами своего дела, а также могли легко передавать свои знания и умения новичкам, Компания создала и внедряет с нового года единую систему корпоративного обучения.

Профессионалами становятся. Корпоративное обучение в Артлайф

Артлайф — Компания возможностей. Умение правильно использовать возможности на пути к достижениям — это то, что объединяет Партнеров Артлайф.

Слова **достижения, успех, победа** перестают быть теоретическими, невесомыми и абстрактными, когда мы просчитываем их цену. А цена вполне конкретна: время, деньги, люди…

Можно заплатить за **успех** меньше? Конечно, да, если анализировать чужой опыт, моделировать бизнес-ситуации, планировать и взвешивать шаги на пути к цели.

Артлайф — это Компания обучающихся и развивающихся людей, и новый год в жизни Артлайф — это год создания системы подготовки **победителей**.

Можно ли создать универсальную эффективную систему?

Можно, если в основе системы лежит принцип: обучать только полезному и учиться у лучших Лидеров Компании! Основываясь на этом принципе, учитывая все нюансы и особенности MLM, а также огромный накопленный годами опыт Лидеров, Компания создала для своих Партнеров единую корпоративную систему обучения. Суть этой системы заключается в пошаговой технологии освоения знаний, необходимых для профессиональной подготовки Партнеров Артлайф.

1 ступень: Стартовая школа

Цель Стартовой школы — максимально ускорить путь новичка до ранга Директор. Четкий и емкий инструментарий Стартовой школы позволит научиться легко назначать встречи, планировать и просчитывать свой доход, систематически выполнять высокий личный объем продаж. Мотивационный блок активизирует и дает энергию на быстрые достижения.

Формат мероприятия. *Стартовая школа проводится в регионах* ***координаторами центра обучения*** *(Партнерами, прошедшими специальное обучение). Рекомендуемое количество участников от 10 до 25 человек.*

2 ступень: Школа директора

Цель Школы директора — подготовить Спонсоров, способных строить большие и эффективные структуры. В программу входят техники проведения презентаций,

встреч, многообразные способы рекрутирования и развития новых Партнеров, инструменты переговоров и продаж. Участники получат навыки управления структурой, включая навыки мотивации Партнеров, построения команды, планирования и контроля над работой группы.

Формат мероприятия. *Школа директора проводится два раза в год по регионам. Проводят ее* ***координаторы и тренеры*** *центра обучения Артлайф.*

3 ступень: Школа лидера

Цель Школы лидера — подготовить профессиональных, стабильных, харизматических руководителей. Партнеры в статусе Рубиновый Директор и выше имеют возможность выбирать свой путь построения структуры: оригинальные промоушены, особенная система мотивации Партнеров, творческий подход к построению команды. Чтобы не упустить эти уникальные рычаги, проявить творчество и достичь таких целей, о которых могли только мечтать, потребуются знания, вдохновение, энергия! Школа лидера — это базовое обучение маркетингу, финансам, управлению, стратегированию и серия авторских программ Лидеров Компании Артлайф.

Формат мероприятия. *Школа лидера (базовый курс) будет проводиться централизованно с привлечением лучших тренеров один раз в год, а в дополнение регионально — в виде мастер-классов Президентов Компании Артлайф.*

Базовые ступени обучения дополняются традиционными мероприятиями: Золотая Академия, Лидерский Бизнес-форум и Фестиваль Успеха.

В систему обучения прекрасно вписываются такие факультативные, но очень важные тренинги, как **коммуникативный тренинг, тренинг продаж** и уже ставшая любимой для многих Партнеров Школа спикеров.

Корпоративные обучающие программы Артлайф дополняет еще одно направление — тренинги специализированные, после которых участник приобретает иной статус в своей структуре, становится незаменимым членом команды, так как обладает особенными, специфическими знаниями.

Именно таковой является Школа врачей «Артлайф — здоровое будущее», на которой преподается вся необходимая информация по продукции, начиная с доказательной базы и заканчивая технологией продаж. По итогам Школы Партнеры получают сертификат специалиста по продукции Артлайф.

Но кроме этого планируется открытие Школы тренеров Артлайф. Обучение в ней будет проводиться в два уровня: **координатор стартовой школы** и **координатор школы директоров** с выдачей соответствующих сертификатов. После успешной практической работы координаторы получат сертификат Бизнес-тренера Артлайф.

Создать действительно работающую обучающую силу в такой огромной Компании, как Артлайф, можно только с помощью подготовленных Партнеров во всей сети.

Воспользуйтесь новой возможностью: станьте не просто Партнером, станьте участником образовательной системы Артлайф. Мы приглашаем всех активных, перспективных и харизматичных Лидеров на Школу тренеров Артлайф! Каждая структура сможет получить мощный резерв, новую силу в своих рядах для качественной подготовки вновь пришедших Партнеров, для нового рывка всей команды!

Создан центр координации обучения в Артлайф. Не упустите новые возможности!

Притча о путнике

Хочу напомнить старинную притчу…

Сидел старик на обочине дороги. Путник поравнялся с ним. Спросил, насколько далеко до Великого Города?

— Ступай, — сказал ему Старик.

Удивленный и огорченный Путник пошел дальше.

— Стой, — окликнул его старик. — До Города два дня пути.

— Почему ты сразу не ответил мне? — возмутился Путник.

— Как я могу сказать, сколько времени потребуется тебе, чтобы дойти до цели, не зная ширину твоего шага?

Пусть наши шаги станут шире!!!

Артлайф — один из самых удивительных проектов в нашей жизни.

Каким станет наш путь?

Дорога в лесу? По краю обрыва? А может, это тяжелый путь в гору?

А ведь этот путь можно преодолеть на скоростном лифте, сверхзвуковом самолете, белоснежном лайнере…

Пусть ваш путь придется вам по душе. Нет ничего невозможного, если столько талантливых и целеустремленных людей работают вместе. Система обучения Артлайф будет окончательно сформирована через год и представлена на Фестивале Успеха — 2010. Не пропустите возможность подняться по этой чудо-лестнице к новым, пока невидимым за облаками вершинам!!!

Спонсорство: идеальный роман длиною в жизнь

Понятие спонсорство в обыденном сознании ассоциируется с благотворительностью, меценатством. Это не верно. Спонсор, в отличие от благотворителя, ожидает «дивидентов» от вложеннных средств. Спонсорская поддержка, как правило, оформляется договором, в котором отражаются взаимные обязательства сторон — спонсора и получателя. Это своеобразное двустороннее коммерческое соглашение при равной выгоде обеих сторон. Современное спонсорство рассматривается, прежде всего, как коммерческие инвестиции в продвижение товаров и услуг.

Понятия MLM и спонсорство не разделимы. Это крепкий брачный союз, и брак этот явно по расчету. Приглашая Партнера в MLM-компанию и открывая перед ним новые возможности, Спонсор инвестирует в этот процесс свое время, силы и средства. При этом он ждет заинтересованности и отдачи с другой стороны. Чем не основа для идеального делового романа? Но, к сожалению, как в любом романе, все не так просто.

Одна из лидеров MLM, рассуждая о спонсорстве, пишет в своем блоге: «Я никогда не задумывалась о том, сколько зарабатывает вышестоящий Спонсор, потому что знала: мой Спонсор сделал главную работу — он меня пригласил! Он познакомил меня с Компанией и возможностью заниматься бизнесом. А значит, заработал свои деньги. Спонсор ничего мне больше не должен».

Но далеко не все так думают. Часто слышишь разговоры на тему: «Спонсор мне не помогает», «Я работаю, а она только получает деньги». И даже такие выводы: «Мой Спонсор не работает, поэтому я хочу переподписаться под другого человека». И уж совсем плохо, когда сетевики понятия не имеют, где и кто их Спонсор.

В свою очередь не отстают и Спонсоры: с их стороны можно часто услышать обвинения в лени, эгоизме и несерьезном отношении к бизнесу со стороны Партнеров. И кое-кто рассуждает даже так, что может бросить эту «инвалидную» команду, которая не тянет, не везет, и набрать новую.

Согласитесь, похоже на перепалку сварливых супругов, до смерти надоевших друг другу. Каждый при этом считает себя правым и не хочет признавать свои ошибки.

Вы наверняка читали классику сетевой литературы — произведение Дона Фэйлла «10 уроков на салфетке». Там дается определение «золотого корабля» («ключевого человека» — серьезного, перспективного дистрибьютора). По мнению Фэйлла, **«ключевой человек» обладает рядом качеств:**

- **сгорает от желания учиться, постоянно задает вопросы;**
- **просит помощи;**
- **воодушевляется делом;**
- **обязывает себя;**
- **имеет конкретные и ясные цели и неугасимое желание достичь их;**
- **с ним весело;**
- **положительный.**

Наша справка

Дон Фэйлла (Don Failla) начал свою карьеру в сетевом маркетинге в 1967 году. Он разработал опробованную систему для создания больших организаций, выступил продюсером различных аудиопрограмм и семинаров, которые учат других, как преуспеть в жизни. Дон является автором книги «10 уроков на салфетках», позже переизданной в дополненном варианте, известном под названием «45-секундная презентация, или 10 уроков на салфетках» тиражом более 4 миллионов копий на 24 языках.

В начале 1990-х, когда в России стали формироваться системы многоуровневого маркетинга (MLM), в «слепых» (самиздатовских) ксерокопиях одной из первых появилась легендарная книга Дона Фэйлла. Именно эту книгу в числе самых запоминающихся называют те, кто сегодня благодаря MLM-бизнесу стал миллионером.

В настоящее время Дон и его жена Нэнси путешествуют по всему миру в качестве международных тренеров, обучая других. Вместе они создали полный спектр средств для обучения сетевому маркетингу. Стоит отметить, что им удалось расширить за 10 лет дистрибьюторскую сеть от 4 до 200 000 человек, ежемесячно в их организацию вступает около 3 500 новых дистрибьюторов.

Целый список идеальных для сетевика качеств. И мы не откроем секрет, если скажем: все ждут появления «ключевых людей» в своей структуре. Это идеальный вариант Партнера. С ним все понятно, просто и легко. Зерна попадают в благодатную почву и дают нужный результат. Но таких людей единицы, а хороший товарооборот и большую структуру формируют тысячи людей, и работать нужно со всеми. Ко всем находить подход. Иначе можно без конца менять Партнеров и пенять на их неумение работать. Хорошего же Спонсора отличает умение эффективно взаимодействовать со всеми. Поэтому давайте не будем тратить время на упреки, а просто постараемся стать хорошим наставником для своих людей. Ведь давно известна аксиома: каков ты сам, такие люди тебя и окружают.

Что же нужно для того, чтобы стать хорошим Спонсором, наставником?

Существует несколько уровней, на которых вы должны уметь работать с людьми:

1 Рекрутирование

Иначе говоря, привлечение в бизнес. Вы должны уметь искать нужных вам людей и правильно доносить до них идею бизнеса, чтобы они могли стать вашими Партнерами или Клиентами.

2 Мотивация

Вы должны знать и понимать людей, их цели, желания, чтобы в нужный момент помочь им увидеть средства и возможности достижения этих целей.

3 Обучение

Вы должны уметь правильно работать с людьми, привлеченными вами в бизнес, для того, чтобы они могли получить результат от работы в сетевом маркетинге. Именно умение вовремя оказаться рядом со своим Партнером, правильно ответить на возникший у него вопрос, определяет то, насколько Спонсор эффективно строит свой бизнес.

4 Управление структурой

Вы должны учиться организовывать все процессы, благодаря которым на всех уровнях вашей структуры происходят действия, от которых зависит формирование доходов ваших Партнеров и в итоге — вашего дохода.

Одно умение от другого неотделимо. Учиться придется многому. Главное — понять логику работы на всех этапах, и тогда все, что вам останется, — это запастись терпением, трудолюбием и работать. Ведь чем больше времени и сил вы уделите развитию команды на стадии ее становления, тем эффективнее она будет работать и тем больше прибыли принесет вам в будущем.

Вопросы рекрутирования и мотивации мы уже обсуждали на страницах нашего журнала.

Давайте остановимся подробнее на таких направлениях работы Спонсора, как обучение Партнеров и управление структурой.

Это два очень сложных момента, особенно для начинающих. Но от вас, если вы только осваиваете навыки спонсирования, никто и не ждет чудес.

В Компании Артлайф сформировалась единая система обучения через проведение мероприятий. Ваша задача как Спонсора научиться как можно эффективнее использовать этот инструмент для построения и развития структуры. В основе этой системы лежит осознание того, что на разных этапах построения бизнеса Партнеру нужны разные знания и умения. И получать все это он должен из компетентных источников.

Поэтому освоение знаний происходит на мероприятиях различного уровня, начиная с первого этапа обучения — Стартовой школы. На этом этапе происходит знакомство новичков с Компанией и бизнесом, который она предлагает Партнерам. Здесь новички могут выбрать для себя программу построения бизнеса, решить, какими темпами формировать свои будущие достижения. К этому этапу обучения также можно отнести посещение Школы врачей первого уровня, где Партнеры учатся проводить презентации продукции Артлайф, и Школы спикеров первого уровня», на которой происходит освоение азов ораторского искусства.

По мере усвоения знаний, роста продаж и достижений становится полезным посещение Школы врачей второго уровня, на которой участники активно осваивают актерское и сценическое мастерство, и основная задача которой — научить Партнеров эффективно продавать сложный Продукт. Обучением при этом занимаются, как сотрудники и Топ-лидеры Компании, так и приглашенные специалисты. Настоящий Спонсор не только стимулирует на обучение свою команду, он прежде всего учится сам. Одним из важных навыков Спонсора является умение учить других. Для освоения этих знаний Компания предлагает второй этап обучения — Школу директоров. На этом этапе происходит обучение Партнеров-Директоров основам спонсорства, командопостроения и управления, умению передавать свои знания и навыки, а также самостоятельно проводить в своих структурах Стартовые школы.

Существует расхожая фраза: «На ошибках учатся, только жаль, что на своих». Так вот, в MLM, и в частности в Артлайф, эта проблема решается просто: прекрасным примером для подражания (дублицирования) будут для вас Лидеры Компании, руководители структур, которые, несмотря на свои достижения, не перестают осваивать новые знания. И которые вполне справедливо считают, что именно постоянное обучение делает их столь успешными. Большинство Лидеров, у которых вы учитесь на мероприятиях, не являются вашей первой линией. Но **эти люди построили серьезный бизнес**, они умеют многое из того, что не умеете делать вы, **а главное — они по-другому ДУМАЮТ.**

Они ЗНАЮТ, что их жизнь зависит только от них.

Они ЗНАЮТ, что завтра их ждет то, что они запланировали сегодня.

Они ЗНАЮТ, что достойны самого лучшего.

Ведь именно это отличает успешных людей от неудачников!

Обучаясь у Лидеров Компании, сначала просто перенимая их методики, способы продаж, сценарии презентаций, какие-то удачные фразы, а иногда даже жесты и интонации, вы и ваша команда постепенно сформируете свой собственный стиль работы.

Ведь все мы немного разные. На Земле пока еще не выпало двух одинаковых снежинок, не выросло двух одинаковых цветков! Копируя чужой стиль работы, вы постепенно найдете свои любимые методики, свои фразы, свои «изюминки» для работы с Клиентами и с потенциальными Партнерами по бизнесу.

Человека нельзя ничему научить! Но он может всему научиться!

Посещайте мероприятия, выписывайте, покупайте и читайте литературу, учитесь у лучших профессионалов. MLM дает огромный простор для развития и творчества! Не жалейте вкладывать деньги в свое развитие, ведь вы — единственный товар, который не обесценится ни при каком кризисе. Успех гарантирован вам, если вы осознаете: все, что вы расходуете на организацию и проведение мероприятий, обучение и развитие своей команды — это эффективные инвестиции в ваш бизнес.

Поговорим об управлении. По мере того, как вы растете, развиваетесь как Партнер и Спонсор, растет и развивается ваша структура. Вы осваиваете новые регионы, решаете стратегические задачи. И вот тут на первый план выходит ваше умение управлять, руководить людьми. Успешный опыт работы Топ-лидеров, руководителей крупных структур, демонстрирует нам, что эффективно управлять командой можно и находясь за тысячи верст. И, как правильно выразилась героиня одного известного кинофильма, когда ее спросили, сложно ли быть руководителем крупного предприятия, сложно организовать троих человек, как только научишься троих организовывать — дальнейшее количество значения не имеет.

Что значит быть руководителем? Это прежде всего означает, что на вас возлагается большая персональная ответственность за свою деятельность и работу своей структуры. Теперь вы замечательный человек, несомненный Лидер, вызывающий симпатию у окружающих. Вы должны научиться быть требовательным и принимать не всегда популярные решения.

Специалисты в области управления выделяют ряд навыков, по степени владения которыми можно отличить слабый и сильный менеджмент

Слабые навыки руководства	Сильные навыки руководства
не принимает во внимание того, что лежит в основе поведения подчиненных	принимает во внимание поведение подчиненных
избегает действий, связанных с наказанием	устанавливает дисциплину, если это требуется
следует устаревшему стилю руководства	приспосабливает стиль руководства к переменам
не имеет представления о воздействиях, влияющих на осуществление им своей роли	понимает, что воздействует на выполнение им своей роли
вызывает отрицательное отношение окружающих	развивает добрые отношения с окружающими
не стремится к ясности	дает четкие указания
пускает работу подчиненных на самотек	регулярно анализирует работу подчиненных
терпит посредственность	поощряет наилучшие примеры
недостаточно системно подходит к анализу работы	системно подходит к анализу работы
мало делегирует полномочия	квалифицированно передает полномочия
обладает излишне негативным стилем	создает позитивную обратную связь
пренебрегает возможностью положительно отметить работу подчиненных	поощряет наилучшие примеры
часто не справляется с «трудными» людьми	устанавливает приемлемые отношения с «трудными» людьми
не защищает собственную группу	защищает свою группу, если возникает угроза
терпит минимальный вклад в работу	ищет способы максимизации вклада в работу сотрудников
не способен установить критерии успеха	устанавливает критерии успеха

Особенностью MLM в области управления является тот факт, что здесь полностью отсутствует противоречие «лидер — руководитель». В сетевом маркетинге это, как правило, одно лицо. Вам никогда не назначат начальника, вы вправе сами выбрать себе Спонсора, а Спонсор выбирает вас. Но и ответственность руководителя в MLM двойная — как Лидера и как менеджера. Здесь управленческие ошибки оборачиваются не простым увольнением с занимаемой должности, а потерей репутации, команды, падением товарооборота и разорением.

Советы Лидеров Артлайф начинающим Спонсорам

1 В спонсорстве самые трудные первые два месяца. Как показывает практика, новички, не получившие за это время результатов, уходят. Именно в это время особенно важно поддержать нового Партнера, чтобы он ощутил результаты своего труда.

2 Самый лучший Спонсор — это единомышленник. Не нужно давить, все время контролировать и навязывать свою точку зрения, люди, которые приходят в сетевой бизнес, уже, как правило, натерпелись от начальников-деспотов на работе и ищут у вас поддержки и внимания.

3 Не переводите бизнес в личные отношения. Это очень мешает делу. Не обязательно со всеми дружить и ходить в гости. Достаточно соблюдать паритетные отношения.

4 Спонсорство — это взаимные обязанности. Обязанности — это то, что усиливает результат. Даже минимальные обязательства людей сильно повышают эффективность работы. Пропишите взаимные обязательства письменно. Учитесь выполнять взятые на себя обязательства и научите этому свою команду.

5 Обязательно ежемесячно анализируйте результаты деятельности своей структуры. Для этого можно собираться всем вместе или обсудит это по телефону. Если ваши люди будут постоянно участвовать в этом процессе, то быстро научатся делать анализ сами.

Настоящий Спонсор — это руководящий лидер, который вдохновляет и направляет, отвечает и спрашивает, создает условия для роста и развития. Он понимает, что от результатов спонсорства зависит его успех. Он не нянька, но всегда начеку, готов поддержать и протянуть руку помощи. И чем больше у вас в структуре таких людей, тем крепче ваш союз, и тем идеальнее ваш деловой роман, роман длиною в жизнь.

Анна КОЛПАКОВА

Что такое команда?

Елена ПОНОМАРЕНКО,

Партнер Компании в статусе Золотой Директор, Краснодарский край, г. Кореновск

Мы рады, что все больше молодых людей строят свой бизнес с Артлайф. Они учатся спонсорству, учатся создавать свои структуры. Этот материал написан одним из перспективных молодых Лидеров Артлайф. Елена только в начале пути, она стала Партнером в октябре 2008 года. По словам Спонсора, решение работать в сетевом бизнесе она приняла осознанно, этим и объясняется ее быстрый карьерный рост: всего за два месяца Елена достигла ранга Директор. Ее внутренняя позиция: «Быть сетевым Лидером — это звучит гордо!». У нее прекрасная семья, есть маленькая дочь. Елена учится в институте. И хотя она живет за 100 км от сервисного центра, это абсолютно не мешает ее успешной работе. Елене только 23 года, и, несмотря на это, она уже состоялась как личность и настоящий командный Лидер. Она приняла решение, что на Фестиваль Успеха в Новосибирск поедет как Золотой Директор и достигла поставленной цели.

У вас есть любимый вид командной игры? Я, например, обожаю футбол. Я начинаю с этого вопроса, потому что ассоциирую сетевой маркетинг с командной игрой. В футболе есть форварды, забивающие голы, но при этом окончательный результат игры зависит от того, насколько грамотно сыграет вся команда. Так и в сетевом маркетинге — основу составляют не только лидерские качества Партнера, но и взаимное уважение и слаженность работы.

Когда мы знакомимся с человеком в статусе Рубиновый, Бриллиантовый Директор, или даже Президент, мы четко уверены, что этот человек — Лидер, но не только потому, что он эффективно продвигает продукт, привлекает новых людей, но и потому, что умело ведет за собой огромную команду единомышленников.

Работа в команде начинается с взаимоотношений Партнера со своим Спонсором и первым поколением. Думаю, что всем известно негласное правило: спонсор всегда прав. Если Спонсор не прав, смотри выше

Если кто-то подвергает сомнению истинность этого суждения, позволю вам напомнить, что даже один дельный совет Спонсора может повернуть ваш бизнес в правильное русло и уберечь от ошибки. А если таких советов будет несколько?.. Самое важное — суметь впитать всю информацию и навыки от вышестоящих Партнеров, потому что совсем скоро вы сами станете Спонсором и будете обучать уже свое первое поколение.

Почему я так настойчиво обращаю ваше внимание именно на первое поколение? Неужели остальные поколения не так важны, спросите вы?

Во-первых, наш бизнес дублицируемый и, следовательно, обучая своего Партнера и помогая передавать знания непосредственно его первому поколению, вы создадите устойчивую цепочку «Спонсор — Партнер», которая охватит всю структуру.

Во-вторых, в нашей Компании существует огромное количество премий, например Серебряная, которая дает вам дополнительные бонусы за увеличение числа Директоров в первом поколении.

Для меня работа с новым человеком начинается с выбора, который дает Компания: Золотая или Серебряная карта. И этот выбор зависит только от вас.

В этот момент перед потенциальным Партнером я рисую небольшую таблицу:

Золотая карта	Серебряная карта
30% скидки	30% скидки
30% розницы	
Бонусы	
Премии	

Первое знакомство с этими условиями обычно вызывает у человека вполне резонный вопрос: «Есть ли риск?». «Да, — отвечаю я, — 50 рублей». (Автор статьи имеет ввиду разницу между стоимостью подписных комплектов Партнера и Привилегированного Клиента. — *Редакция.*) После этих слов выбор становится очевидным. Но когда перед человеком лежит Золотая карта, до ее заполнения очень важно уточнить: почему именно Золотая? Этот вопрос нужен скорее не вам, а ему. Ответ поможет поставить цель и спланировать работу.

Думаю, что каждый человек любит получать подарки, и потому уже на второй встрече я рассказываю новому Партнеру о потрясающих подарках от Компании в виде Лидерского и Быстрого стартов. В 90% случаев у меня спрашивают: «А вы смогли это сделать?». И ваш положительный ответ — это уже половина успеха нового Партнера, потому что он поймет, что это реально.

Тут я вспоминаю притчу о том, как однажды к мудрецу пришла женщина, жившая по соседству. Она привела к мудрецу своего маленького сына: «Я не знаю, что мне делать, — сказала она. — Я испробовала уже все способы, но ребенок меня не слушается. Он ест слишком много сахара! Пожалуйста, скажите вы ему, что это не хорошо. Он вас послушается, потому что очень уважает». Мудрец посмотрел на ребенка и сказал: «Приходите через три недели». Женщина была в недоумении. Люди приходили из дальних стран, и он помогал решать куда более серьезные проблемы, причем сразу. Но что делать?

Она послушно пришла через три недели. Мудрец вновь посмотрел на ребенка и сказал: «Приходите еще через три недели». Тут женщина не выдержала и осмелилась спросить, в чем дело. Но мудрец лишь повторил сказанное.

Когда они пришли в третий раз, мудрец сказал мальчику: «Не ешь много сладкого, это вредно для здоровья». «Раз вы мне советуете, — сказал мальчик,— я больше не буду этого делать».

Мать спросила мудреца, почему он не сделал этого в первый же раз, ведь это так просто? И мудрец признался ей, что всегда сам любил есть сахар и прежде, чем давать такой совет, ему самому пришлось избавиться от этой слабости. Сначала он решил, что три недели будет достаточно, но ошибся.

Эта притча наглядно повествует о том, насколько важен собственный пример. Вы можете рассказывать все плюсы маркетинг-плана, возможные бонусы, но только личная история и собственные примеры убедят человека в том, что ему необходимы Лидерский и Быстрый старты.

Подводя итог этой темы, хотелось бы отметить несколько пунктов, которые отвечают на вопрос, **зачем нужны ЛС и БС:**

- стремительный карьерный рост;
- метод дублицирования;
- быстрый рост Партнеров;
- увеличение структуры;
- вознаграждения.

Все люди, которые приходят в сетевой маркетинг, руководствуются своими мечтами и целями. Задача Спонсора — сплотить свою структуру в такую команду, в которой учитываются интересы каждого. И нет принципиальной разницы: делает Партнер 1000 баллов ЛО или

По моему личному мнению, работа в нашей Компании напрямую зависит от того, насколько слаженно работает команда.

И главное преимущество сетевого маркетинга состоит в том, что именно вы приглашаете к себе людей, причем именно таких, с которыми вам приятно и интересно общаться. Ведь это счастье, когда работа доставляет удовольствие, не так ли?

Знаете, в армии существует такое понятие: «зачет по последнему». Солдат долго тренируют, чтобы они могли выдержать нагрузки. И когда они сдают экзамен, то каждый сам за себя. Аналог такого экзамена в нашей Компании — Лидерский старт. Но существует особенный экзамен, который сдается всем взводом или отделением. Обычно это марш-бросок, и в этом случае секундомер останавливается только в тот момент, когда финишную черту преодолевает последний из стартовавших.

Ты можешь бежать лучше всех, быстрее всех, быть первым, но твой личный результат — это и результат самого слабого твоего товарища: зачет по нему, зачет по последнему. Лидерский старт — это самый первый экзамен, а впереди у нас марш-бросок, результаты которого будут зависеть от того, насколько грамотно Спонсоры сумеют поддержать своих Партнеров и обучить их тому, что в структуре важен каждый.

Компания Артлайф создала потрясающий продукт, прекрасный маркетинг-план и огромное количество обучающих мероприятий, словом, все, что нужно для успешной работы. Теперь ваш успех зависит только от вашего желания.

Мечтайте, действуйте, достигайте!

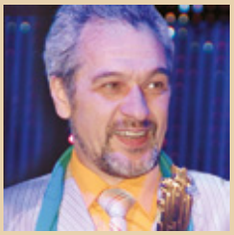
100 баллов. Если у человека есть желание добиться чего-то в нашей Компании, главное — суметь вовремя помочь ему это сделать.

Методов работы с новыми людьми существует огромное количество, для меня это:

- постановка цели,
- планирование,
- косметические апробации,
- компьютерная диагностика,
- обучающие семинары,
- бизнес-марафоны и форумы,
- литература (каталоги, проспекты, диски, журнал «Планета Артлайф» и т. д.),
- Дни красоты,
- а самые главные методы — телефонные звонки и советы в конкретных ситуациях.

Спонсорство

На каких принципах основано спонсорство и какими качествами должен обладать Спонсор? Мы попросили высказать свое мнение по этому вопросу Топ-лидеров Артлайф.



Фарит ИБРАГИМОВ,
Партнер Компании в статусе Бриллиантовый директор,
г. Ижевск

— В основе работы спонсора лежат:
— вселение уверенности в выбранном деле в Партнера,
— правильный выбор деятельности Партнера,
— мотивация, поддержка самомотивации Партнера,
— побуждение к постоянным действиям и контроль.

На мой взгляд, спонсорство — это проявление всех деловых и человеческих качеств, направленных на достижение личной цели. Спонсор должен иметь сильную самомотивацию, высокую работоспособность, уверенность в своем деле, уметь хорошо ориентироваться в пространстве, в котором он живет, в том числе и в людях.

Портрет идеального Спонсора: организатор, управленец, лидер, который умеет вести за собой, реализатор и идей, и продукта, то есть продавец. Спонсор — личность коммуникативная. Он обладает быстрыми реакциями. Спонсор — приверженец своего дела. У него хорошая интуиция и видение перспектив. Для Спонсора очень важны такие качества, как целеустремленность, адаптивность, умение обучаться и обучать, энергичность и воля, организованность, человеколюбие.

Владимир САВКИН,
Партнер Компании в статусе Президент,
г. Липецк

— Главное — верить в своих Партнеров, быть всегда примером для них, причем помните, они будут, скорее всего, повторять за вами все действия. Нужно признавать даже самые малые достижения, при этом выстраивать деловые, прагматичные отношения: все как в большом бизнесе — планирование, обязательства, этика, ответственность и т. д.

Нужно уделять больше внимания тем, кто действительно хочет работать, а не тем, кто только говорит об этом. Нужно постоянно развиваться и обучаться, быть всегда на шаг впереди тех, кого ты за собой ведешь, мудро решать конфликты и споры, помня, что эти ситуации нам даются как уроки, и в каждой ситуации всегда виноват не кто-то один, а оба, помогать своим Партнерам двигаться вперед, тогда и сам автоматически будешь успешным.

Спонсор должен быть позитивным, порядочным, открытым, обязательным, преданным делу, активным в действиях, целеустремленным.

Александр ЧАСОВСКОЙ,
Партнер в статусе Президент,
член Президентского Совета,
г. Таганрог

— Спонсор прежде всего должен уметь передавать свои знания. К примеру, от своих Спонсоров я слышу: «Чтобы достичь статуса Президент быстро, необходимо иметь ежедневное рабочее время. Время, заполненное презентациями, встречами с новичками, лидерами». И это действительно просто, понятно, легко повторить.

Важно не останавливаться в своем профессиональном и личностном развитии. Самое главное — это то, что мы умеем и знаем сегодня.

Очень важно любить жизнь, людей, дело, которым мы занимаемся.

Успешный спонсор умеет работать в команде. Он объединяет людей для достижения общей цели, позволяет каждому раскрыть свой потенциал. Успешный Спонсор мыслит позитивно. Он постоянно спрашивает себя: «Что я могу сделать, что в этом хорошего, как это можно использовать в интересах общего дела?». Успешный Спонсор не боится преодолевать препятствия.

e-mail: planeta@artlife.com.ru

Товар продан — Клиент доволен

Что такое сетевой маркетинг?
Вариант розничной торговли, партнерские отношения или что-то еще? Для многих слово «торговля» — камень преткновения. Часто в объявлениях сетевиков видишь: «Торговать не нужно». И понять авторов таких объявлений можно: слова «торговля» и «продажи» сегодня у многих людей вызывают явное раздражение. Это объясняется тем, что в современном обществе, перенасыщенном всевозможными товарами, развернулась глобальная борьба за потребителя, и компании готовы пойти на все, чтобы его завоевать.
Повсеместная и навязчивая реклама вызывает всеобщее раздражение.
При этом не все задумываются над тем, что на этом фоне возрастает актуальность прямых продаж как способа выстраивания более открытых и честных отношений человека с человеком.
Продажи — залог успеха сетевика. Конечно, при условии, что эти продажи результативны. Критериев результативности в данном случае два: товар продан, и ваш Клиент доволен.

Говоря о продажах, мы говорим о мотивировании. Из чего складывается мотивация на успешные продажи?

Первая составляющая — это «продажа себе»

Вы должны, прежде всего, мотивировать сами себя на покупку. Вы должны прямо-таки влюбиться в продукт и в Компанию, которая его производит. Только тогда вы сможете заинтересовать Клиента, и характеристика продаваемой продукции будет звучать из ваших уст более убедительно. Конечно, нельзя самому перепробовать весь ассортимент, но, если планомерно собирать отзывы других потребителей продукции, то сложится весьма убедительная картина. В случае с биологически активными комплексами очень важную роль играют результаты клинических апробаций, с которыми можно ознакомиться в «Руководстве по продукции». Как показывает практика, теоретические знания являются основой для продвижения товара, а мотивацией к дальнейшей работе станут ощутимые результаты продаж в денежном выражении. Действительно, для того чтобы получить результат, нужно работать — продавать.

Вторая составляющая успешных продаж — это умение преподнести себя как продавца

Вы продаете свои навыки и умения. Поэтому вы должны хорошо выглядеть, ведь вы Партнер Артлайф, а это значит, что вы несете людям здоровье, красоту и благополучие. Вы должны быть убедительны, компетентны, корректны (особенно в отношении характеристики продукции конкурентов). Чтобы всему этому научиться советуем посещать тренинги. В Компании Артлайф ежегодно проводится Школа врачей — мероприятие, на котором Партнеры не только изучают конкурентные преимущества Артлайф, но и учатся презентовать и продавать такой сложный продукт, как биологически активные комплексы. Однако полученная здесь информация бесполезна, если вы не умеете правильно донести ее до окружающих. Грамотно и убедительно говорить вы научитесь на Школе спикеров — тренинге, который Компания организует для вас два раза в год. Вы должны создать свой индивидуальный образ, свой стиль общения, которые позволят вам повысить продажи.

Третья составляющая успеха продавца — это непосредственно процесс продажи продукта

В сетевом маркетинге продавцы обращаются к своему потенциальному покупателю лично. Ваша цель — сформировать вокруг себя круг людей, которые постоянно будут пользоваться продуктом. Для этого вам нужно, прежде всего, создание Клиентской базы, встречи и рекомендации. Чем больше у вас будет рекомендаций, тем шире будет круг потребителей. Возьмите себе за правило — не уходить со встречи без рекомендаций. На этом этапе важно научиться определять потребности Клиента. Для этого нужно научиться спрашивать, слушать и узнавать то, что составляет для Клиента истинную потребность. Ваша задача как сетевика определить проблему и решить ее при помощи того товара, который вы предлагаете. Более подробно читайте об этом в статье Е. Ковалевой «Круги успеха» (Планета Артлайф. 2008. № 5/6).

Как показывает практика, чтобы продать продукцию, Партнеры Артлайф используют несколько инструментов:

- презентации;
- встречи;
- тематические вечеринки;
- мастер-классы;
- диагностику;
- консультации врачей в медицинском центре;
- рекомендации лечащих врачей;
- Интернет и электронную почту;
- полиграфию (каталоги, буклеты, листовки, визитки и тому подобное).

Умелое сочетание этих инструментов является гарантом стабильного роста ваших продаж и вашей команды. Но самый главный двигатель продаж — это сам продавец. В зависимости от применяемой тактики продаж выделяют три основных типа продавцов:

1. Продавцы-интуитивисты. Они не читали книг по маркетингу, многие из них просто не имеют никакого образования. Но они обладают даром убеждения и арсеналом заготовленных на все случаи шаблонов, а также мотивированны на высокие доходы. Таких продавцов от силы 5–7%. Они, как правило, не любят учиться, считают, что и так все знают великолепно. Аргумент в их пользу — всегда высокий уровень продаж. Аргумент против — совершеннейший беспорядок в бумагах, отсутствие учета и контроля. Руководить такими людьми сложно: это одиночки и эгоисты, практически неуправляемые и признающие только равных, но результаты их работы говорят сами за себя.

2. Продавцы — «стрелки из пушки по воробьям». Эти люди тратят слишком много сил и времени, предлагая товар всем подряд, не задумываясь над тем, нужен ли он потребителю. Именно они вы-

зывают наибольшее раздражение у окружающих. Хотя в такой тактике есть некоторая польза: в результате их действий о продукте узнает большее количество людей. Эти люди — «ходячая реклама». Они не устают расхваливать товар ни днем, ни ночью. Как правило, это гиперактивные люди. Любят учиться, но проку от этого мало. Про них в народе говорят: у него ноги бегут вперед головы. Но таких, к сожалению, большинство. Они как голосистая гончая, вспугивающая дичь для настоящего охотника.

3. Продавцы — грамотные и удачливые охотники. На первый взгляд кажется, что это чересчур спокойные и даже флегматичные люди. Но на самом деле их тактика беспроигрышна, действия логичны и четко выверены. Они с удовольствием и с пользой изучают стратегию и тактику продаж и делают нужные выводы. Пока продавец №2 сделает пять кругов, потратив уйму времени, им, чтобы достичь такого же результата, достаточно сделать всего одно верное движение. Они знают, что такое целевая аудитория и как ее выделить среди потенциальных покупателей. Они знают, как расположить к себе человека, вызвать его на разговор и определить его потребности. Они умеют делать такие предложения, от которых нельзя отказаться. Это мастера по преодолению возражений. Их результативность поражает. Таких людей в своей команде надо выделять, развивать и поддерживать. Их немного, но они идеальные продавцы, умеющие не только продавать, но и передавать свои знания и умения.

В команде каждого руководителя наверняка имеются представители всех трех типов продавцов. Грамотное управление, сочетание и использование их сильных сторон для достижения конечной цели — залог успешности продаж вашей организации.

Но бывает так, что, несмотря на ваши, казалось бы, правильные действия, Клиент уходит от вас.

Давайте задумаемся, почему это происходит?

Данные статистики утверждают: 1% — умирают; 3% — переезжают; 9% — «шопоголики» (для них покупки, как соревнования, в которых главное не победа, а участие, им все равно, где, у кого и что покупать); 20% — испытывают временные трудности с деньгами; 67 % (абсолютное большинство) — испытывают недостаток общения со своим продавцом.

Что является главным фактором успешных продаж в MLM? Безусловно, индивидуальный подход к каждому Клиенту. Если вы не принимаете своего Клиента всерьез, то рискуете получить статус «продавца на один раз». Это значит, что и ваши Клиенты перейдут в разряд «одноразовых». Что нужно сделать для формирования устойчивой Клиентской базы? Наладить отношения с Клиентами так, чтобы они стали постоянно вашими, считали покупки у вас первоочередными и порекомендовали бы вас своим знакомым.

Как это сделать?

1. Всегда продавать с позиции: «Я сам пользуюсь! Мне нравится! Многие Клиенты в восторге! Ты можешь тоже попробовать, решай!»

2. Продукт должен быть доставлен в фирменном пакете с вашей визиткой, а лучше с двумя, чтобы ваш клиент мог рекомендовать вас другому. Кроме того, необходимо вложить рекламно-информационные материалы в подарок. Не экономьте на буклетах, листовках и каталогах — это окупается в будущем, даже если сейчас покупка Клиента невелика, кто знает, кого он порекомендует. Относитесь к этому, как к инвестициям в свой бизнес. Важно помнить, что продажа с «превышением» — ключ к успешному послепродажному обслуживанию!

3. Обязательно узнайте номер телефона Клиента. Попросите разрешения позвонить ему через некоторое время, чтобы спросить о первом впечатлении от использования продукта и что-то подсказать по его использованию.

4. Чтобы облегчить себе постпродажный контроль, предлагаем завести несложный документ для регистрации Клиентов (см. таблицу).

5. Теперь начните профессионально общаться с Клиентом в контрольные сроки (читайте ниже) и помечайте это в своем ежедневнике. Всего должно быть четыре контакта.

№ п/п	Ф.И.О., телефон, что купил (коды, количество)	январь		февраль		март	
		дата	цена/прибыль	дата	цена/прибыль	дата	цена/прибыль
1	**Иванов Иван Иванович, тел. 42-67-93** 3101 — 1 шт. 4001 — 1 шт. 7160 — 2 шт.	12		10	257/82	13	512/153

Первый обязательный контакт должен состояться не позднее, чем через трое суток после продажи. Его цели:

1. Показать, что Клиент вам важен, и вы о нем заботитесь и после получения денег. Он для вас очень дорог. Узнать, начал ли использовать продукт и его первые впечатления. Зачем? Клиента никто не должен успеть разубедить в важности покупки продукции вашей Компании. Наверняка, найдется тот, с кем он поделится новостью о приобретении, и бог знает, что ему наговорят. А тут еще и вы не звоните. Что думать Клиенту? Просто позвоните и выслушайте сомнения, вы легко развеете их, подтвердив необходимость и значимость покупки. Говорите то, что хочет услышать Клиент, работайте на него!

2. Влюбить Клиента в продукт. Для этого нужно ненавязчиво начать с клиентом изучать продукт, его свойства, особенности. Для этого подключайте все органы, через которые человек получает информацию: слух, вкус, цвет, запах и тактильные ощущения. Например: «А вы ощутили, как он замечательно пахнет?» Клиент, даже если еще не обратил на это внимание, то в следующий раз непременно обратит и обнаружит новое свойство продукта. Так постепенно он узнает продукт, будет ему доверять и любить.

Второй контакт должен состояться не позднее, чем через две недели после покупки продукта. Он необходим для поддержки Клиента во время приема продукта. Для того чтобы получить хороший эффект, чаще всего требуется длительное применение: не две недели, а месяц и более. Всегда найдется Клиент, который, не получив быстрого эффекта, начинает сомневаться в продукте. И всегда найдется «доброжелатель», который еще больше усугубит эти сомнения. Ваша задача — внимательно выслушать Клиента, дать рекомендации, поддержать.

Третий обязательный контакт должен состояться не позднее, чем за неделю до предполагаемого срока окончания продукта. Его цель предложить выгодные условия по приобретению уже знакомого продукта и интересных новинок. Ваша задача — увеличить объем продаж. И если вы не сделаете Клиенту очередное предложение, то это сделают другие. Не ждите, что Клиент позвонит вам сам. Это не его работа, а ваша. Он вам платит и ждет за это отдачи.

Четвертый обязательный контакт при любом удобном случае, но в меру. Его цель поделиться новостями о новинках и результатах применения продукции, полученных другими клиентами, рассказать о жизни Компании. Показать, как у нас хорошо — присоединяйтесь! В процессе регулярного общения вы узнаете о важных для Клиента датах, о его хобби, привычках. Интересуйтесь увлечениями Клиента, не забывайте его поздравлять и чаще благодарите. Это вам не будет стоить почти ничего, а принесет очень многое.

Прислушивайтесь и наблюдайте за опытными продавцами, учитесь и помните, что продать товар — это только полдела. Чтобы продажи были результативными и объемы росли, нужно умело сочетать все составляющие этого процесса. Сделайте из продажи интересное и грамотное, даже если хотите, искрометное и неподражаемое действо с элементами соревнования. Да, продажи — это сложный, но неимоверно захватывающий и азартный процесс. И от того, каким он будет, зависит успех — ваш и вашей организации.

Материал подготовила
Анна КОЛПАКОВА

Опытные партнеры советуют:

1 Сделайте все для стабильности Клиентской базы, это позволит вам увеличивать ее, не боясь потерять наработанное!

2 Самое лучшее профессиональное обслуживание — своим самым дорогим Клиентам: родным, близким и друзьям.

3 Благодарный Клиент — кандидат в Партнеры!

4 Больше всего нуждается в вашем внимании только что подписанный вами Партнер — ему лучшее постпродажное обслуживание от Спонсора!

Артлайф расширяет горизонты: Индия

Основным центром развития Компании является столица страны — город Дели, население которого около 26 миллионов человек, а также штаты Ченнай, Юпи, Хайдарабад. Главный сервисный центр Артлайф-Индия расположен в Нью-Дели. Это многоэтажное современное здание с удобными офисными помещениями и просторным конференц-залом, которые оснащены всем необходимым для успешной и эффективной работы.

Управляющий сервисным центром — официальный представитель Компании Артлайф в Индии
Радж КАМАЛ

Индия — страна волшебства! Страна, где современность сплетается с древностью. Страна, где гостеприимство — многовековая традиция. Индия во все времена манила своей ослепительной красотой и ни с чем несравнимой энергетикой. Сегодня благодаря Индии открылась новая страница в истории развития Компании Артлайф.

Успешное внедрение

Появление Артлайф на рынке Wellness-индустрии Индии сразу привлекло внимание местного населения. Преимуществами Компании Артлайф стали ценовая политика и привлекательный ассортимент. Первыми продуктами Компании Артлайф, с которыми познакомились жители Индии, стали Фитогели.

Опытные индийские врачи достойно оценили растительный состав Фитогелей, возможность их применения в различных ситуациях, а также возможность их комбинированного использования в оздоровительных программах. Уважаемый в Дели специалист доктор Кришна собрал от своих пациентов множество отзывов об эффективности применения Фитогелей.

После успешного внедрения Фитогелей на индийский рынок Компания Артлайф приняла решение расширить ассортимент. На сегодняшний день ассортимент продукции Артлайф в Индии включает более двадцати позиций биологически активных комплексов. Среди них наиболее популярны **Токсфайтер люкс**, **Формула мужчины**, **Грин стар**.

В планах Компании Артлайф вывод на рынок Индии новых продуктов и расширение Партнерской сети.

Невероятными темпами

Партнерская сеть в Индии развивается невероятными темпами, и для этого есть несколько предпосылок:

- На протяжении многих лет тема здоровья нации в Индии считается актуальной. Это связано с тем, что медицинские услуги в Индии не всегда доступны и качественны, поэтому местное население вынуждено искать альтернативу — новые эффективные способы оздоровления и профилактики распространенных заболеваний.
- Миссия Компании Артлайф «Вместе к здоровому будущему» нашла невероятный отклик в сердцах всех Партнеров в Индии и вызвала желание работать в Компании Артлайф, достигать высших рангов и улучшать финансовое благополучие своих семей.
- Одним из преимуществ построения бизнеса с Артлайф индийские Партнеры считают маркетинг-план Компании: заложенные в нем большие премиальные вознаграждения открывают возможность достижения финансовой независимости в короткие сроки, а это привлекает представителей самых разных слоев населения. Большую роль играет и то, что маркетинг-план Артлайф выгодно отличается от бинарных маркетинг-планов, по которым работает большинство сетевых компаний на индийском рынке.
- Индусы очень успешно работают в системе сетевого маркетинга благодаря своему менталитету: основные черты характера жителей Индии — открытость и коммуникабельность, преданность общему делу и желание саморазвиваться. При общении с индусами складывается впечатление, что абсолютно каждый может свободно поддержать разговор на любую тему, будь то политика или любимое хобби, рассказать подробности не только своей биографии, но и биографии родителей, братьев и сестер. Причем собеседником может стать абсолютно незнакомый человек, а сама беседа может случайно начаться посреди оживленной улицы! А разве не общение является основным инструментом в сетевом бизнесе?

Самые смелые мечты — реальны!

Больше года Партнеры Артлайф занимаются успешным построением бизнеса в Индии. Разумеется, построение бизнеса в далекой и чужой стране имеет свою специфику. Партнерам из России и Украины, работающим в Индии, приходится преодолевать коммуникативные барьеры, познавать местный менталитет, приспосабливаться к традициям и более четко и слаженно работать в команде с Партнерами из Индии. Но этот опыт можно назвать по-настоящему бесценным и уникальным. Главное — четкий самоконтроль, устойчивая жизненная позиция и яркое видение окружающего мира.

Реализация продукции Артлайф в такой удивительной стране, как Индия, в сочетании со стремлением лидеров Компании к самореализации и развитию расширяют горизонты и позволяют воплотить в реальность самые смелые мечты!

Это интересно

Замечательным достижением древних и средневековых медицинских знаний является традиционная система индо-тибетской медицины, которая располагала своеобразными методами лечения, собственной системой теоретических взглядов и особыми философскими концепциями. Главным принципом индо-тибетской медицины во все времена являлось положение о единстве и целостности человеческого организма.

Отношение врачевателей Древней Индии к лечению выражалось следующим образом: только весь комплекс физических, психических и умственных состояний человека определяет его болезнь или здоровье. Индо-тибетская медицина никогда не впадала в «узкий физиологизм», столь типичный для европейской школы врачевания. Врач в Индии обязан был досконально знать психологию, ботанику, биологию, фармакологию, химию и другие науки. Характерно, что лечение болезни не прекращалось с выздоровлением. Лекарь обязан был продолжать наблюдение за пациентом и далее, чтобы надежно обеспечить полное восстановление функций организма, гарантирующее здоровье и активное долголетие.

Получить интересующую вас информацию об Артлайф-Индия вы можете по электронным адресам:

indaartlife@mail.ru, indiaartlife@gmail.com.

Лидия Лютова:

«Жить хорошо, красиво, счастливо!»

Бизнес, команда, семья — для Лидии Степановны Лютовой эти понятия сплелись воедино. Сегодня у нее есть все, чтобы жить яркой полноценной жизнью и чувствовать себя уверенно в бурном потоке современной действительности. Отстроенный, динамично развивающийся в десятках регионов бизнес. Команда эффективных Лидеров, работающих плечо к плечу уже более десяти лет. Муж, дети, активно поддерживающие и развивающие любимое дело. И все это благодаря тому, что когда-то, в отличие от многих, ей удалось не спасовать перед трудностями. Захотела — поставила цель — добилась.

Топ-Лидер Артлайф,
Член Президентского Совета — 2008, 2009,
Председатель Президентского Совета — 2008 —
Лидия Лютова. Сильный, волевой,
настроенный на постоянное движение
и развитие Лидер и при этом добрая,
обаятельная женщина.

e-mail: planeta@artlife.com.ru

Терская казачка

— Лидия Степановна, расскажите немного о себе. Откуда вы родом? Где выросли? Где учились?

— Я родилась в Чечне. Я терская казачка. Это отдельная ветвь казачества. Вдоль берегов реки Терек казаки заселились еще в XV веке. Как гласит история, терских казаков всегда отличала верность принципам чести, крепость семейных уз, решительность и гордый нрав. Наш небольшой хутор был настолько далек от цивилизации, что не было даже школы. Приходилось ходить пешком: семь километров только в одну сторону. Поэтому в детстве я была очень спортивной девчонкой.

После школы училась в Петербурге, тогда Ленинграде. Получила диплом библиотекаря. На Кавказ вернулась уже замужней женщиной. По специальности так и не работала. Я, как и многие девчонки тогда, с детства мечтала стать стюардессой. И вот когда надо было решать свою дальнейшую судьбу, я подала документы на конкурс в аэропорт Минеральных вод на место стюардессы. Конкурс был огромный! Эта профессия тогда была сверхпрестижной. Я прошла все этапы, устроилась на работу и отлетала семь лет! Потом мужа пригласили в столицу, предложили квартиру, и мы из небольшого кавказского города прилетели в Москву.

— Почему вы бросили профессию, которая вам так нравилась?

— Труд стюардессы довольно тяжелый: разные часовые пояса, перепады давления, недостаток кислорода. Стало пошаливать здоровье — и я ушла с летной работы. Стала экскурсоводом на ВДНХ. Все шло ровно и гладко, если помните, ни одна туристическая группа или делегация, прибывавшая в Москву, не проходила мимо этой выставки. Так что работы хватало. И тут начались перемены. Стали сокращать целые отделы. Я в то время была в декретном отпуске, и оказалось, что выходить на работу попросту некуда! Выставка была распродана под коммерческие организации, наш отдел расформирован. Не скажу, что я была на грани отчаяния, но ситуация тяжелая: осталась без работы с маленьким ребенком.

Первые шаги в сетевом маркетинге

— Как вы в такой момент решились заняться сетевым маркетингом?

— Помог случай — встреча, которая, как выяснилось впоследствии, перевернула мою жизнь! Бывшая коллега, тоже экскурсовод, предложила работу в одной зарубежной компании. Мне всегда нравилось работать с людьми, общаться, о чем-нибудь рассказывать. По словам знакомой, это место было как раз для меня. Я тогда совсем ничего не знала о сетевом маркетинге. Мне сказали, что надо общаться с людьми, — и все.

Единственное, что меня удивило и даже смутило: чтобы устроиться, нужен был вступительный взнос — 100 долларов. Долларов я в то время в глаза не видела. Однако положение было сложное: двое детей, муж

один работает, в магазинах полки — пустые. Приходилось постоянно занимать, перехватывать у соседей, у знакомых. А тут такое интересное предложение — нужно было принимать решение. Несмотря на то, что практически все мои знакомые жили практически на таком же уровне, как и я, мне удалось найти сто долларов — и я полетела устраиваться на новую работу. Так я оказалась в сетевом маркетинге.

— Насколько удачными были первые шаги в сетевом бизнесе?

— Знаете, несмотря на полное отсутствие опыта и знаний в этой области, дела пошли очень хорошо. Я настолько хотела изменить что-то в жизни, поправить свое положение, что, бегая с коляской по Москве, за два месяца вышла на приличный для той компании уровень.

Самое интересное, что в отличие от многих дистрибьюторов того времени, я больше не занимала денег. Подписав контракт, я настолько увлеклась и так научилась доносить информацию о продукте, что люди сами давали мне деньги, на которые я закупала и привозила им товар. Это существенный момент. Вот смотрите: человек, который занимает деньги, вынужден продавать товар, не сильно разбираясь, нужен он клиенту или нет, отсюда во многом — и негативное отношение к сетевому маркетингу, сформировавшееся в те времена. У людей в голове были мысли не о том, как помочь клиенту, а о том, как выплатить проценты, под которые они взяли кредит. У меня не было негатива, поэтому результаты были хорошие и клиенты были довольны.

Со временем мне было недостаточно просто исполнять функцию продавца. Я стала собирать информацию о других сетевых компаниях, изучать возможности сетевого маркетинга. Узнала, что такое маркетинг-план и как с помощью него зарабатывать деньги помимо разницы с продаж. Мне стало безумно интересно организовывать людей, выстраивать их работу и получать от этого доход. В этот момент я поняла, что сетевик — это моя профессия.

— Как в семье восприняли ваше увлечение сетевым маркетингом?

— Когда я начала заниматься сетевым маркетингом, у меня был маленький ребенок. Поработав немного, я поняла, какие этот бизнес открывает возможности… Я была настолько уверена в перспективах сетевого маркетинга, настолько хотела вытащить нас из нужды, что уговорила мужа взять отпуск и посидеть с ребенком, а сама начала сколачивать сеть. И я это сделала! На второй месяц у меня был чек 800 долларов. Когда я принесла его домой и показала мужу, от такой безумной в те времена суммы у него был шок. И вот после этого я пошла все выше и выше. И у меня как-то все получалось легко. Я быстро и увлеченно убеждала людей: они мне верили и шли за мной. Видя мои результаты, конечно, поверил и муж. Чек рос, благополучие семьи росло, и постепенно он начал мне помогать, мы стали работать вместе.

Артлайф

— Будучи серьезным и состоявшимся сетевым Лидером, вы приняли решение прийти в молодую и тогда еще мало кому известную Компанию Артлайф. Что подвигло на такой шаг?

— Действительно, к моменту знакомства с Артлайф и я и мой муж были довольно успешными Лидерами с большими структурами. Я всегда оставалась ответственна за людей, которых привела в бизнес и которые работали со мной в команде. Случился дефолт, резко выросли цены на товар. Компания, с которой мы сотрудничали, работала с долларом. Продукция стала неликвидной. Я поняла, что моя сеть начинает просто расходиться. Люди стали искать что-то другое. Я до последнего пыталась выстоять, но потеряла практически 70% своих дистрибьюторов.

Чтобы не остаться генералом без армии, мне нужно было искать поддержку в лице серьезной компании. Проанализировав рынок, я пришла к выводу, что единственная компания, которая устраивает меня и по принципам ценообразования, и по качеству продукта, и по плану премиальных начислений, — это Артлайф. Я собрала своих Лидеров, и мы приняли сложное решение — начать совершенно заново строить свою структуру с новой компанией.

Мы работали как сумасшедшие: по 24 часа в сутки. Мы должны были войти в бизнес «на коне» — Президентами! Иначе — самолюбие не позволяло. За два месяца у нас дипломировалось 370 Директоров и закрылось 11 Президентов! Мы возродились, как птица Феникс, из пепла!

— С самого первого дня работы в Артлайф с вами рядом команда сильных, успешных Лидеров: Татьяна Чарская, Татьяна Лукьянова, Людмила Делба, Татьяна Глазунова, Светлана Елизарова, Тамара Григорович. Как удалось сплотить и удержать вокруг себя таких талантливых людей?

— Прежде всего, пытаюсь всегда быть дипломатичной. Мои Лидеры работают со мной уже более десяти лет. Все они разные. Разные по профессии, по характеру. Наверное, когда-то мне удалось их зажечь, увлечь. Я искренне люблю этих людей, горжусь ими: они все сильные, самодостаточные. И они полюбили мое дело, которое теперь стало общим.

Мы принимаем только командные решения. Даже когда бывает необходимо срочно, спонтанно собраться и обсудить какие-то вопросы, все тут же собираются безо всяких отговорок. Приоритеты сети для нас

всегда выше чего-то личного. По сути дела, вся история моего бизнеса, моего развития, роста, успеха — это наша с ними общая история. Каждый из них прекрасно мог бы работать в одиночку, но это уже даже трудно представить: ведь, по сути, мы одна семья. Нас связывает не только профессиональный интерес, но и глубокое личное уважение, дружеские чувства. Например, Татьяна Глазунова моя давняя очень близкая подруга и партнер по бизнесу. Она человек с огромным чувством юмора, она всегда поддержит в трудную минуту.

Все мои лидеры, не только в Москве, но и в регионах — Олег Назаренко, Света Кихтенко, Александр Яшаев, Светлана Настиченко, Лунева Тамара, Еремеева Валерия, Елена Ярушина — яркие и сильные личности, с ними легко и эффективно работать.

Наверное, именно благодаря такой мощной команде удалось создать такую огромную структуру. Сегодня наши Партнеры работают на Кавказе, Украине, в Белоруссии, Киргизии, Казахстане, Азербайджане. И, несмотря на то, что нас разделяют тысячи километров, ничто не мешает эффективно работать. Из Москвы мы стараемся выезжать и на Украину, и в Крым, и в Киргизию. Я очень признательна моим региональным Лидерам: Ирине Винокуровой (Чебоксары), Светлане Гусевой (Кострома), Владимиру Болибок (Калуга), Ринату Галимову (Казань), Любови Ермилиной и Ирине Лапиной (Тверь), Елене Скопинцевой (Санкт-Петербург), Лине Сусловой и Татьяне Тороповой (Ярославль), Инне Кошелевой (Астрахань), Людмиле Макаровой (Хабаровск), Наталье Тихомировой (Череповец), Людмиле Бондаренко (Брянск), Зое Цвирко (Минск), Наталье Доевой (Владикавказ), Марии Тахмазовой (Баку), Надежде Михайловой (Йошкар-Ола), Светлане Сакун и Людмиле Панченко (Киев).

А как мы проводим мероприятия! Мы относимся к этому очень ответственно! Работаем ни для галочки, ни для того, чтобы где-то отчитаться! Знания, эмоции, неформальное общение — после наших Академий люди из разных структур и регионов расстаются как родные! И это работа все тех же вышеназванных Лидеров!

Внутри команды есть Лидеры, закрывающие все аспекты нашего бизнеса. Не хочу хвастаться, но это специалисты в сфере бизнеса, медицины, психологии, мотивации. Нам нет необходимости привлекать на мероприятия сторонних людей. У нас сильная команда, каждый член которой знает, какая у него зона ответственности. Поэтому и им, и мне комфортно работать. Я никогда не навязываю им своего решения, я могу только предложить, а решаем мы всегда коллективом. Они в свою очередь всегда мобильны, собраны, целеустремленны. Никого не приходиться раскачивать, подталкивать, заставлять. Так что повторюсь: мои Лидеры — это моя вторая семья.

Личные качества Лидера

— Лидия Степановна, скажите, оглядываясь назад, какие черты характера, личные качества помогли вам в те непростые времена изменить жизнь и начать строить свой бизнес?

— Да, времена были сложные. Сейчас я уверена: начинать можно в любое время. Главное — отчетливо понимать, чего ты хочешь и какую ты перед собой видишь цель. У меня была четкая цель. Я знала, что не хочу жить так, как живу. Понимала — жизнь одна и прожить ее второй раз нам никто не позволит. Или ты занимаешь три рубля до зарплаты. Или живешь хорошо, красиво и счастливо. Я до сих пор отчетливо помню переломный момент. Мне так сильно захотелось жить. Просто жить и не думать о том, будет ли завтра, на что купить детям еду. Я всегда любила путешествовать, очень хотела узнать мир, посмотреть разные страны. Сейчас я много путешествую. Я этого очень хотела — я этого добилась. Я все сделала, чтобы выбраться из того состояния.

Те времена воспитали во мне главный принцип — нужно быть целеустремленным и уметь ставить конкретные цели. Вот когда человек приходит на базар за яблоком, он же понимает, что хочет яблоко такого-то сорта, такого-то цвета, сладкое или кислое ну и так далее. А если скажет только: я хочу яблоко, то и получит какое-нибудь маленькое, сморщенное. По тому же принципу надо формулировать любую жизненную цель.

Когда я разобралась в сетевом маркетинге, узнала о маркетинг-плане и поняла, что здесь нужна только твоя активность, тобой никто не руководит, тебя никто не подсиживает, ты здесь стоишь того, чего ты стоишь на самом деле, — я была в восторге! И поэтому я прошу всех поверить сетевику с большим опытом: сетевой маркетинг открывает возможности каждому. Если ты способен шагнуть только на одну ступеньку, то и шагнешь на одну. Способен шагнуть на две — шагнешь на две… Ты шагнешь на столько, на сколько способен и на сколько стремишься к этому.

— Вы достигли тех целей, которые ставили, когда пришли в бизнес?

— Я обожаю путешествовать. Я и в стюардессы пошла, потому, что хотела смотреть на мир «глазами Сенкевича»! В мире столько интересного можно увидеть! С помощью сетевого бизнеса, с помощью Артлайф я могу путешествовать. Я реализовала свою мечту!

Я обожаю открывать для себя новые культуры, новых людей, новые земли. Нам нравится островной отдых. Крит, Барбадос, Борнео, Филиппины! Причем группа, с которой мы путешествуем, это все сетевики, которые так же когда-то поставили перед собой эту цель!

Последний раз были на Коста-Рике, в местах, где снимался фильм «Миллион лет до нашей эры». Красота необыкновенная. Те животные, которых не увидишь даже в зоопарках, бегают, плавают и летают у тебя перед глазами. Даже конфузный случай был. Плывем в небольшой лодке по реке сквозь настоящие джунгли — и вдруг видим неподвижно лежащего на берегу крокодила! И что вы думаете, все решили, что это муляж для туристов. Плывем дальше, следующий крокодил на берегу, тоже неподвижный. Только уже посерьезнее, на несколько метров длиннее. Снова решили — декорация. Кто-то возьми да брось в него яблоком. «Муляж» в доли секунды вскакивает на задние лапы и бросается по направлению к нашем катеру… Вот такие эмоции. На весь последующий рабочий год заряда хватает.

— Путешествия, безусловно, оставляют неизгладимые впечатления, дают заряд эмоций, а какие у вас есть увлечения для души?

— Вы правы, это не главное, наверное, не главное. У меня всегда была мечта. Свой дом. Своя земля. Опять же возвращаюсь к детству. Выросла же на хуторе, на земле. Люблю общаться, поэтому работаю в мегаполисе. Но нужна отдушина, поэтому живу в Подмосковье. Вот Москва, а вот и дом рядышком.

Обожаю что-нибудь выращивать. Я чувствую в этом глубокий смысл. Из небольшой семечки появляется росток, затем — растение, потом — плоды. Особенно люблю выращивать цветы. У меня дома, как в ботаническом саду, сотни видов. Когда приезжаю домой, независимо от того, который час — хоть десять вечера, хоть одиннадцать, — если светло, поливаю что-нибудь, ухаживаю. И растения, знаете, это чувствуют. Меня даже многие знакомые просят: «Вот у нас тут, вроде, цветок погибает, может, попробуешь? У тебя же „золотые руки“!» И у меня приживаются!

Наверное, в этом есть определенная философия. В природе, в жизни, в семье, в бизнесе давать чему-то жизнь и относиться к этому с любовью, с душой, искренне. А потом радоваться и получать наслаждение от всходов и плодов. Некая прямая зависимость от вложенного и полученного. Мне кажется, что именно это и есть секрет успеха, а может быть, и счастья.

— Несмотря на кризис, захлестнувший страну, в вас полно позитива и оптимизма. Неужели неприятности совсем прошли стороной?

— А вы знаете, да. И это не потому, что, как многие считают: Москва — такой сытый регион. То-то и оно — сетевеку в Москве работать сложно. Этот город открывает людям много возможностей. Здесь есть возможность заработать разными путями, причем иногда не прикладывая больших усилий. Например, для молодежи сотни кафе, баров, клубов, бутиков предлагают тысячи вакансий. Также другие крупные сетевые компании строят сети в столице. Поэтому строить сеть в Москве очень сложно. Но, тем не менее, за последний год мы увеличили товарооборот на 5%! В кризисный год при наших и без того больших объемах это хороший показатель!

Мы преодолеваем сложности, потому что мы любим Артлайф! На этом держится наш бизнес. Большая часть нашей жизни — и работа, и отдых — так или иначе связана с Артлайф. И все это для того, чтобы видеть Компанию еще более грандиозной и процветающей!

Беседовал **Евгений ГУЛЯЕВ**

Море, Турция, Артлайф!

Пока этот номер готовился к печати, Партнеры структуры Лидии Лютовой отпраздновали 10-летие московской структуры. Воспользовавшись случаем, мы поздравляем их со столь значительной датой

Было решено отпраздновать в Турции!

Идея провести мероприятие за границей у Лидеров структуры появилась в качестве желания отблагодарить как можно большее количество Партнеров структуры за совместную работу. Был объявлен промоушен, по условиям которого Партнеры, выполнявшие большие групповые объемы в летние месяцы, должны были получить путевки в Турцию. В результате эффективной работы победителей оказалось ни много ни мало 42 человека! Лидерский совет принял решение предоставить возможность отправиться в Турцию не только победителям, но и всем Партнерам, и отпраздновать 10-летие структуры за рубежом.

На предложение откликнулись Лидеры многих регионов. Поздравить юбиляров решили и представители других структур. В солнечную Турцию съехались Партнеры не только с разных уголков нашей страны, но и из других стран: Украины, Азербайджана, Казахстана. Всего в прекрасном отеле на берегу Средиземного моря собралось более 150 участников. Все они встретились на этом празднике, объединенные общей идеей искусства жизни с Артлайф, чтобы от всей души поздравить друг друга, получить знания, поделиться опытом и просто весело провести время.

Мероприятие удалось на славу!

Все мероприятия структуры Лидии Лютовой проходят в теплой, семейной атмосфере, а 10-летие отличалось особенной душевностью. При этом программа была очень насыщенная: обучающие компоненты, тренинги, выступления на медицинскую и бизнес-тематику и, конечно, праздничное чествование, награждение лучших Партнеров структуры.

Центральной частью программы первого дня мероприятия стало развернутое выступление Вице-президента Компании по науке и производству Андрея Вековцева, посвященное новейшим разработкам Артлайф. Он открыл тему коррекции здоровья с помощью биологически активных комплексов Артлайф, которая прошла сквозной линией через все четыре рабочих дня Академии. После выступления главного разработчика продукции Компании тема была продолжена в докладах Партнеров-врачей: Рината Галимова, Владимира Болибока, Майи Лушиной, Светланы Красиковой. А в заключение мероприятия был проведен круглый стол врачей, на котором Андрей Вековцев и специалисты-медики ответили Партнерам на все интересующие их вопросы, касающиеся профилактики и коррекции здоровья человека.

Стоит отметить насыщенный разнообразными выступлениями блок, посвященный развитию бизнеса с Артлайф. Опытные Лидеры Компании поделились своими наработками по вопросам мотивации, командообразования, построения бизнеса, использования промоушена в работе сетевика.

Более 70 лучших Партнеров структуры — и те, кто проработал все 10 лет в Компании Артлайф, и те, кто присоединился позже, — получили Дипломы «За верность Компании»! Лидер структуры Лидия Лютова поблагодарила Партнеров со сцены: «Это люди, на которых держится наш бизнес!»

По общей оценке всех участников Академии, несмотря на насыщенную программу и плотный график, мероприятие прошло на одном дыхании. Новые знания, новые впечатления, новые эмоции — все это стало прекрасным стимулом к еще более эффективной работе Партнеров в следующем сезоне. Это мероприятие действительно удалось!!! Теперь полные сил и энергии Партнеры примутся за работу, стремясь к новым стартам, к новым победам!!!

Из отзывов участников

…Мы благодарны Компании Артлайф, которая сплотила нас, обогатила новыми знаниями, эмоциями и друзьями…

…Семинары, консультации с Лидерами, общение с Партнерами придали нам новые силы для предстоящей работы…

…Мы гордимся нашей компанией Артлайф — Компанией будущего, Компанией возможностей…

…Мы прошли настоящую школу по продукту с рекомендациями, программами, базирующимися на огромном опыте наших врачей…

…В такой прекрасной атмосфере чувствуешь себя членом одной большой семьи. После такого заряда появилось огромное желание работать с новыми силами…

…Хорошее обучение! Замечательный заряд энергии на будущий сезон. Появилось желание свернуть горы!..

…Общение и единение Партнеров из разных регионов и структур вызвало мощный эмоциональный всплеск, это серьезный заряд на будущее…

…Мы получили массу полезной информации, которая поможет в дальнейшей работе…

…Все прошло на одном дыхании: общение с успешными людьми, выступление специалистов. Мы получили огромный позитивный энергетический заряд!..

…Прекрасный отдых, интересная программа. Артлайф — супер! Компания помогла в осуществлении заветных желаний…

…Спасибо нашим Спонсорам за возможность жить в сказке со звучным названием Артлайф!..

…Спасибо организаторам за то, что подарили нам частичку лета среди хмурой российской осени…

…Неделя пролетела, как один день. Расставаться грустно. Но впереди Гоа, значит, все только начинается!..

…Песчаный солнечный берег средиземноморья дал прилив сил и настрой на отдых на Гоа!..

Анатолий Ермоленко (Калуга), Людмила Макарова (Хабаровск), Ирина Лапина, Светлана Писарева, Вера Терещук, Татьяна Сальникова (Тверь), Людмила Бондаренко (Брянск), Светлана Дымова (Волгодонск), Наталия Доева, Николай Гребнев (Владикавказ), Ольга Усовик (Орел), Елена и Ксения Скопинцевы (Санкт-Петербург), Ольга Иванова (Махачкала), Мария Тахмазова (Баку), Ирина Винокурова (Чебоксары), Соколова Тамара, Лушина Майя, Алла и Владимир Солодиловы, Нина Филатова, Татьяна Беляева, Татьяна Чичигина, Наталья Астанина, Екатерина Малых (Москва), а также Партнеры структуры Лидии Лютовой из Хабаровска, Брянска, Баку, Махачкалы, Череповца, Калуги, Севастополя, Львова, Костромы, Казани, Йошкар-Олы, Владимира, Твери, Санкт-Петербурга, Ярославля, Москвы и Подмосковья, Чебоксар, Смоленска, Николаева, Харькова, Симферополя, Коломны, Новороссийска, Орла, Владикавказа.

Мое чудесное перерождение!

Ирина ВЫСОКИХ,
Партнер Компании
в статусе Президент,
г. Усть-Каменогорск

Я хочу вам рассказать необычную, волшебную историю о том, как мы теряем и находим в этой жизни и не понимаем, почему так происходит…

Высоких

У меня редкая и запоминающаяся фамилия — Высоких. Помогает ли мне моя фамилия развиваться и двигаться по жизни? Конечно! Она напоминает мне о том, как много надо работать над своим ложным эго. Под влиянием ложного «Я» мы думаем, что должны держаться за свои потребности, желания, предметы, которые нас окружают, за своих близких. Но мы не способны удержать их. Мы теряем эти предметы, эти отношения. Я много раз задавала себе вопрос: «Почему? Почему так происходит?» И, как обычно бывает, когда спрашиваешь — тебе приходит ответ. Мне ответ пришел в Индии

С сердца открываются в Индии

Это была необыкновенная поездка. Мы посетили много сказочных мест. И про каждое можно написать свою удивительную историю…

Но сейчас я хочу поговорить о Любви. Мы все ищем ее и не всегда находим. Так часто бывает: человек не знает законов жизни и слепо бредет по ней, отождествляя себя только с телом. А ведь человек — это Душа. Душа путешествует с неба на землю много-много раз, получает опыт. И самый главный опыт — научиться любить. Люди ищут Любовь во внешнем мире, а она живет в Сердце человека. И вся беда в том, что сердца наши закрыты…

Итак, путешествие начинается. Закройте глаза. Пристегните привязные ремни. Нас ждет Индия!

Райский уголок

Первое место, которое мы посетили, — райский уголок Гоа, штат на юго-западе Индии. Гоа — бывшая португальская колония. Португальцы распространили здесь христианство. Здесь и сейчас много европейских и американских туристов и паломников. Поэтому жизнь в штате отличается своей европеизированностью.

В Гоа много магазинов и супермаркетов с европейской едой и другими товарами. Здесь можно ходить в открытой одежде, женщины на пляжах загорают топлесс. В Гоа можно посетить Saturday night market — огромный рынок, на котором торгуют все, кто угодно, всем, что угодно. Здесь есть и индийские, и европейские товары на любой вкус, любого качества и по любой цене: сувениры, украшения, одежда, камни… В общем, все на свете.

По всему Гоа через каждые двадцать метров висят объявления, зазывающие на различные морские экскурсии: можно съездить посмотреть на дельфинов, можно сплавать на черепаховый пляж, где водятся большие морские черепахи, а можно попросту отправиться на экзотическую рыбалку.

Волшебное место — город Бадринатх

После райского уголка Гоа мы отправились в Гималаи.

Мы едем в волшебное, удивительное место и пока не осознаем, какой подарок нам сделал Господь. Облака над нами и вокруг нас. Светит яркое солнце. Высота над уровнем моря уже превышает два километра. Еще двадцать лет назад здесь можно было пройти толь-

ко пешком. И вот мы на месте — в городе Бадринатх. Это одно из самых священных мест на Земле. Именно здесь сердце мое открылось. Здесь начался мой путь к высшему чуду — чуду божественной любви.

Очень холодно, хотя светит яркое солнце. Мы играем в снежки и танцуем. Нас окружают местные жители. Это горное племя с ярко выраженной монголоидной внешностью. Они вместе с нами радостно фотографируются.

И вот мы уже идем вдоль торговых рядов. Здесь принадлежности для поклонения богам и разные сувениры. Спускаемся вниз и переправляемся через бурлящую Алакананду. Справа расположены волшебные горячие источники: их температура около ста градусов по Цельсию.

Сначала мы боялись даже ноги окунуть в этом источнике. Потом осмелились — ложились в него, лежали минуты три и с визгом выскакивали: вода очень горячая. Я чувствовала, что льдинка в моем сердце тает, и оно наполняется теплом и любовью. Ура! Снежная Королева растаяла! Мне хотелось остаться жить в этом источнике: такая ласковая, нежная и волшебная там вода.

Однако пора было одеваться и идти на обед. На улице было очень холодно, в ресторане, где мы обедали, не было отопления, изо рта шел пар, а в моем сердце пылал огонь, и мне было жарко.

Следующее место, которые мы посетили, — храм Вишну. По традиции, прежде, чем войти внутрь, нужно обойти храм по часовой стрелке. Считается, что так обходишь всю Вселенную. Это символизирует эволюцию души, которая проходит через многочисленные формы жизни. Посещение храма — это окончание эволюционного цикла. Тому, кто хоть раз увидел Шри Бадринатху, не нужно рождаться вновь.

Мы заходим в храм… Я не могу описать свои чувства. Кажется, все, что происходит со мной, из другого измерения. Не знаю, сколько времени я простояла перед алтарем. Когда поднимала глаза — видела божество Бадринатхи. Любой паломник, оказавшись на этом месте, будет освобожден от наказания за свои прошлые грехи. Таково могущество этого места.

Наш гид рассказывает нам о Вишну. О том, что всем надо учиться «непривязанности». А учиться «непривязанности» значит учиться доверять Богу. Доверие рождает мир в душе. А мир в душе дает Любовь…

В глубокой задумчивости выхожу я из храма. У ворот Храма Отречения уже стоят наши ребята. У всех красивые, светлые лица. И тут рождается спонтанный танец. Мы танцуем у подножья храма какой-то совершенно безумный, безудержный танец. Говорим друг другу слова любви, комплименты. И я вдруг понимаю, что Любовь — это образ жизни. Это центр всех вещей, для которых мы живем, а в центре стоит Бог.

Я мысленно составила для себя иерархию ценностей.

Первое. Вау! Открытие!.. Бог первый! Фантастика!

Второе. Семья. Семья — это маленькая церковь. Супружество — это не только чаша наслаждения, но и подвиг. Бесконечный подвиг смирения, огромного взаимного терпения и прощения.

Третье. Дети.

Четвертое. Родители. Родственники.

Пятое. Деятельность. Работа.

Шестое. Увлечения. Друзья.

И все остальное.

Глубоких

Я побывала практически в волшебной сказке. В волшебном городе. Поэтому и произошло мое перерождение. Как в сказке про живую и мертвую воду. В Индию поехала Высоких, а вернулась из Индии — Глубоких.

Там, в Гималаях, наши ребята называли меня Глубоких за желание все проанализировать, во все вопросы вникнуть — глубоко. Они говорили, что в Индию я приехала с огромным ложным эго, а уезжаю с глубокими мыслями и открытым сердцем.

Поменялась я. Поменялась фамилия. Поменялась моя судьба.

Говорят, сказка ложь да в ней намек. Так у меня и получилось. Вернулась я из Индии. И на меня как снег на голову с неба упала Любовь. Считается, что капля Любви с Бадринадха способна свести с ума всю Вселенную, не знаю, но меня уж точно свела. Я буквально утонула в любви. В канун Нового года появился мужчина моей мечты. Предложил руку и сердце, коня и полцарства в придачу. И теперь я фамилию меняю по-настоящему, а не по-сказочному. Вот тебе и горячий источник! Вот тебе и урок «непривязанности»!

Отказ от привязанности может быть радостным, если понимать, что у Бога для всего есть определенный план. Отказ есть принятие божественной воли. Не нужно бороться с течением божественной воли. Нужно самому стать его частью. Научиться «непривязанности» значит отдать все на волю Бога.

Свой рассказ я хочу закончить словами американского протестантского теолога Рейнгольда Нибура: «О, Господь, дай нам смирение принять то, что мы не в силах изменить, смелость изменить то, что нам под силу изменить, и разум, чтобы отличить одно от другого…»

Желаю всем Божественной Любви и Счастья!

Ирина
ВЫСОКИХ-ГЛУБОКИХ-ЛЮБИМЫХ

Наталья НАЗАРЕНКО,

Рубиновый Директор,
г. Одесса

подтверждение
июнь 2009 года

— Вот уже 10 лет, как моя жизнь и жизнь моей семьи неразрывно связана с Артлайф. Я благодарна судьбе за счастливый случай, который свел нас с Артлайф. Началось все в 1999 году. Мой муж уже успешно занимался сетевым бизнесом, но грянул кризис. Трудности не обошли стороной и его компанию. Начались перебои с поставками, а вскоре на Украину товар совсем перестали доставлять. Надо было что-то решать о дальнейшей судьбе.

Отдыхая в Москве, мы совершенно случайно узнали о существовании новой сетевой компаний. Для того чтобы принять решение о сотрудничестве, нам хватило одной встречи. В разгар финансового кризиса мы увидели людей крепко стоящих на ногах, уверенных в завтрашнем дне! Из офиса мы вышли уже Партнерами Компании Артлайф с полными сумками продукции. Мне нравилось все. Я была увлечена работой.

Мы открыли новый просторный офис, и там закипела бурная жизнь. Проводили академии, семинары, конференции. Я полностью взяла на себя ответственность за работу склада, а Олег занялся построением структуры и очень скоро достиг статуса Президент. Наш бизнес — семейный бизнес. И это здорово. Мы с мужем идеально дополняем друг друга. В апреле этого года я достигла статуса Рубиновый Директор. Старшая дочь стала Директором. Так что жизнь нашей семьи целиком и полностью связана с Артлайф.

Как-то в разговоре со своими бывшими сокурсниками я сказала, что занимаюсь сетевым бизнесом. Кто-то заметил: «Особенный бизнес», — а я подумала: «Действительно особенный». Это бизнес не для слабых, в нем выживают сильнейшие. Нужно не только организоваться самому, но и сплотить вокруг себя людей, увлечь их своей идеей. Для этого необходимо быть незаурядной личностью, обладать сильной энергетикой. Замечательно, когда поддержка родных и близких дает этот заряд энергии, когда не только в работе, но и в семье тебя окружают единомышленники, люди, близкие по духу. Совместный бизнес — это проверка на прочность семейных уз. Партнеры Артлайф! Вовлекайте в бизнес свою семью, тогда ваши усилия умножатся, и вас непременно ждет ошеломительный успех!

Татьяна ЧЕРНОВА,

Рубиновый Директор,
г. Москва

подтверждение
июль 2009 года

Я 15 лет искала способы избавления от постоянного головокружения и головной боли, которые сопровождали болезнь Меньера. В 1999 году с Компанией Артлайф меня познакомила Ирина Кучинская, мой Спонсор. Благодаря продукции Компании я достигла стадии ремиссии. Получив результат, я стала активно делиться информацией с моими близкими, соседями, друзьями и родственниками. Одновременно с улучшением состояния моего здоровья улучшалось качество жизни всех, кто пользовался продукцией Артлайф.

По образованию я врач-педиатр, поэтому я открыла в Новоалександровске, небольшом городе Ставропольского края, где я тогда жила, Центр Здоровья. Впоследствии меня пригласили работать врачом-диетологом в Центр Артлайф «На Курской» в Москве. Обучая людей, я всегда учусь сама.

Наш бизнес — семейный. Вместе со мной работает мой муж Николай. Он проводит компьютерное экспресс-тестирование, составляет индивидуальные программы питания, ведет занятия по продукции и бизнесу. Мы с мужем прошли обучение на Школе врачей, которая проходила на базе «Артлайф-Заимка». А недавно в четвертом номере журнала «Планета Артлайф» была опубликована моя статья о результатах применения HB&Control в Центре Артлайф «На Курской».

Мы всегда участвуем в промоушенах, выигрывали поездки на Золотую Академию. На Фестивале Успеха — 2009 мой сын Григорий получил статусный подарок Серебряного Директора, дочь Ольга — Золотого, а я — Рубинового. Вся моя семья — участники команды, которая выиграла Кубок Заимки на Фестивале Успеха.

Я горжусь своей семьей, своей командой и стремлюсь соответствовать высоким стандартам Компании.

Золотой Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Золотой Директор»

Июнь 2009 года

1	Ахтареева Светлана	Санкт-Петербург

Июль 2009 года

1	Singh Bhupinder	Дели
2	Бойко Ольга	Москва
3	Зарубина Татьяна	Кемерово

Серебряный Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Серебряный Директор»

Июнь 2009 года

1	Бельченко Наталия	Санкт-Петербург
2	Мещерякова Марина	Волгоград
3	Нога Светлана	Таганрог
4	Приходько Ирина	Ростов-на-Дону
5	Сафронова Лидия	Клин
6	Тулинова Елена	Москва
7	Хазова Ольга	Санкт-Петербург

Июль 2009 года

1	Ahmad Saeed S	Дели
2	Bisht Prashant	Дели
3	Chadha Kamleshwar Kumar	Дели
4	Багратьян Татьяна	Санкт-Петербург
5	Батракова Наталья	Липецк
6	Боровских Виктория	Новосибирск
7	Жайворонок Марина	Волгодонск
8	Ишимова Нина	Новосибирск
9	Калинина Елена	Николаев
10	Каневская Елена	Севастополь
11	Кичигин Вячеслав	Сочи
12	Козырева Марина	Хабаровск
13	Маренков Юрий	Севастополь
14	Угринович Дмитрий	Владивосток

Директор

Июнь 2009 года

1	Amit Kumar	Дели
2	Anuradha	Дели
3	Azad Sanjeev Kumar	Дели
4	Bhayana Deepak	Дели
5	Chauhan Sandeep Rajinder Singh	Дели
6	David George C	Дели
7	Gahlon Manjit Singh	Дели
8	Garg Naveen	Дели
9	Gautam Vikram Singh	Дели
10	Goyal Sanjeev	Дели
11	Gujjar Jaswinder	Дели
12	Gupta Ajay Sh	Дели
13	Jain Ajit Prasad	Дели
14	Jangra Vishwanath	Дели
15	Kailash Chand	Дели
16	Kalha Raminderjit Kaur	Дели
17	Kaur Gurdeep	Дели

18	Kaur Kulwant	Дели
19	Khanal Meena	Дели
20	Kohli Aditya	Дели
21	Kohli Vinod	Дели
22	Kumar Sanjay	Дели
23	Kunal Sekhri	Дели
24	Kunwar Shiv Kumar Azad	Дели
25	Majumder Shyama Prosad	Дели
26	Manish Kumar	Дели
27	Manju Rani	Дели
28	Masih Deepak	Дели
29	Mishra D N	Дели
30	Mukesh Chand Nand Kishore	Дели
31	Ohri Rajesh	Дели
32	Pal Mohinder	Дели
33	Parashar Mahaveer	Дели
34	Pathak Madan Lal	Дели
35	Rajvinder Kaur	Дели
36	Rani Padma	Дели
37	Ranu Kumar Barua	Дели
38	Rawat Sanjeev	Дели
39	Saini Gurmit	Дели
40	Saini Gursher Singh	Дели
41	Saini Rajesh Kumar	Дели
42	Santosh Kumar Singh	Дели
43	Saroj Anand	Дели
44	Sharma B C	Дели
45	Sharma Sandeep	Дели
46	Sharma Surender Dev	Дели
47	Shyam Rai Attri	Дели
48	Singh Ami Chand	Дели
49	Singh Babu	Дели
50	Singh Balwinder	Дели
51	Singh Bhagwan	Дели
52	Singh Bhudev	Дели
53	Singh Gurmeet	Дели
54	Singh Hardev	Дели
55	Singh Lakhwinder	Дели
56	Singh Mangal	Дели
57	Singh Manpreet	Дели
58	Singh Mohinder	Дели
59	Singh Narinder	Дели
60	Singh Pawan Bir	Дели
61	Singh Sadhu	Дели
62	Singh Sukh Bir	Дели
63	Singh Varinder	Дели
64	Subhash Chand	Дели
65	Sudhir Kumar Tyagi	Дели
66	Talwar Anita	Дели
67	Vashistha Pradeep Kumar	Дели
68	Verma Pawan Kumar	Дели
69	Verma Satish Chand	Дели
70	Абайдуллаев Адхам	Бишкек
71	Андреева Нина	Днепропетровск
72	Астафьева Лидия	Барнаул
73	Богданова Юлия	Донецк
74	Бутелина Ирина	Юрга
75	Васильева Евгения	Новороссийск
76	Власова Нина	Ярославль
77	Галимова Рамиля	Красноусольский
78	Герасимова Галина	Санкт-Петербург
79	Глушкова Анна	Новосибирск
80	Гридяева Марина	Воронеж
81	Евстигнеев Алексей	Находка
82	Егоров Геннадий	Магнитогорск
83	Змеева Ольга	Ростов-на-Дону
84	Иванова Наталья	Тюмень
85	Исаева Екатерина	Северск
86	Исаева Лариса	Северск
87	Ишмаева Лилия	Красноусольский
88	Казанцев Николай	Тюмень
89	Капошко Ольга	Макеевка
90	Кашина Елена	Москва
91	Киреева Людмила	Донецк
92	Кобзева Оксана	Новороссийск
93	Коварская Валентина	Братск
94	Козлов Юрий	Москва
95	Койкелов Болот	Бишкек
96	Кокорина Вера	Новосибирск
97	Коновалова Людмила	Владивосток
98	Копаницина Людмила	Краснодар
99	Королева Алла	Ярославль
100	Кудрявцева Любовь	Новосибирск
101	Кузьменко Евгений	Смоленск
102	Куспанова Динаргуль	Алматы
103	Лазаренко Наталья	Хабаровск
104	Логунова Наталья	Новоалександровск
105	Лубянов Евгений	Павловск
106	Лущай Владислав	Севастополь
107	Лущай Лидия	Севастополь
108	Малюкова Людмила	Ростов-на-Дону
109	Мартиросян Михаил	Орел
110	Мингалеева Марьям	Николаев
111	Митякина Маргарита	Краснодар
112	Морозова Людмила	Тюмень
113	Мустафаева Хавва	Баку
114	Новикива Анастасия	Хабаровск

115	Оксененко Ирина	Хабаровск
116	Орлова Светлана	Москва
117	Пархомович Татьяна	Днепропетровск
118	Перепелкина Галина	Борисоглебск
119	Подаксенов Анатолий	Севастополь
120	Подставкина Юлия	Краснодар
121	Пономаренко Евгений	Краснодар
122	Пономаренко Ольга	Краснодар
123	Просвирин Алексей	Алматы
124	Пьянкова Наталья	Санкт-Петербург
125	Сабиров Пархат	Алматы
126	Сарыгина Галина	Санкт-Петербург
127	Севальникова Вера	Мариуполь
128	Семенов Дмитрий	Санкт-Петербург
129	Скрипка Нина	Москва
130	Снегова Татьяна	Москва
131	Собакинских Римма	Донецк
132	Стрельцова Римма	Курган
133	Ступкина Елена	Санкт-Петербург
134	Таранова Инна	Магнитогорск
135	Теглева Надежда	Санкт-Петербург
136	Толстых Ирина	Павловск
137	Трошева Валентина	Тюмень
138	Тучин Евгений	Тюмень
139	Федосеева Лидия	Санкт-Петербург
140	Харитонова Елена	Старый Оскол
141	Харлап Елена	Донецк
142	Хахалин Игорь	Кемерово
143	Хахалина Ольга	Кемерово
144	Чередник Валентина	Донецк
145	Шинина Алия	Санкт-Петербург
146	Шмонина Анна	Краснодар
147	Шушакова Серафима	Тюмень

Июль 2009 года

1	Аксененко Виктор	Норильск
2	Асманова Ольга	Усть-Илимск
3	Багандова Зухра	Кизляр
4	Бобылева Галина	Санкт-Петербург
5	Бодина Ирина	Хабаровск
6	Буркун Марина	Таганрог
7	Вильданова Регина	Казань
8	Воронов Евгений	Благовещенск
9	Гайдамак Екатерина	Ростов-на-Дону
10	Герасимова Елена	Липецк
11	Гилеб Людмила	Ставрополь
12	Годун Валерий	Николаев
13	Елисеева Галина	Ростов-на-Дону
14	Есина Алла	Санкт-Петербург
15	Ефимовских Александр	Екатеринбург
16	Ефимовских Анна	Екатеринбург
17	Журавлёва Нина	Благовещенск
18	Иванова Галина	Хабаровск
19	Исакова Елена	Санкт-Петербург
20	Камынина Любовь	Челябинск
21	Карачинцева Юлия	Омск
22	Касымова Жанна	Алматы
23	Кашкарева Светлана	Усть-Каменогорск
24	Киреев Владимир	Донецк
25	Клименко Людмила	Донецк
26	Кодинцева Алла	Новоалександровск
27	Колбаса Елена	Донецк
28	Колотовкина Елена	Сочи
29	Лаврищева Валентина	Сочи
30	Маринков Юрий	Николаев
31	Мартыненко Елена	Сочи
32	Масалитин Сергей	Николаев
33	Мироненко Марина	Новосибирск
34	Мороз Наталья	Юрга
35	Морозов Николай	Москва
36	Мулахметова Ирина	Петропавловск
37	Назаренко Кристина	Одесса
38	Ничипуренко Иван	Днепропетровск
39	Овчинникова Людмила	Донецк
40	Пархоменко Виктория	Днепропетровск
41	Песегова Людмила	Сочи
42	Полякова Наталья	Омск
43	Порембский Михаил	Москва
44	Ремейко Лариса	Ростов-на-Дону
45	Савельева Тамара	Юрга
46	Самосевич Людмила	Тюмень
47	Саруханова Оксана	Таганрог
48	Семина Ирина	Томск
49	Смирнова Ольга	Николаев
50	Терпугова Ольга	Ярославль
51	Фокин Михаил	Москва
52	Халилов Фарман	Баку
53	Чертушкин Валерий	Москва
54	Шин Маргарита	Братск
55	Шпунт Римма	Ярославль
56	Щелканова Ирина	Ковров
57	Юлбарисова Нелля	Красноусольский
58	Юрченко Светлана	Днепропетровск

Словосочетание «обмен веществ» в сознании большинства людей прочно связано с внешними физическими признаками. Нарушенный обмен веществ многими воспринимается как синоним полноты или худобы. Вместе с тем редко кому приходит в голову мысль сопоставить нарушение обменных процессов и плохую осанку, сухую кожу или редкие волосы и даже склонность к частым простудам. Как это неудивительно, первопричиной многих отклонений от безупречного здоровья является нарушение поступления тех или иных веществ, их распределения в организме и усвоения клетками.

Энергия обменных процессов

Обмен веществом и энергией с окружающей средой — это обязательное условие существования живых систем, к которым относится и человек. Наш организм не вырабатывает ряд жизненно важных молекул и обязан потреблять их с пищей. В противном случае под угрозой оказывается физиологическое состояние его тканей и органов. Из окружающей среды в организм человека поступают питательные вещества, кислород, вода, минеральные соли, витамины, незаменимые аминокислоты и жиры, необходимые для построения, восстановления и обновления структурных элементов клеток и тканей. В клетках организма непрерывно происходят процессы химических превращений веществ: синтез видоспецифичных белков, жиров и углеводов, одновременное расщепление сложных веществ пищи и высвобождение энергии, а также выделение во внешнюю среду образующихся продуктов метаболизма. Таким образом, обмен веществ — это совокупность процессов химического превращения веществ с момента их поступления в организм до выделения конечных продуктов.

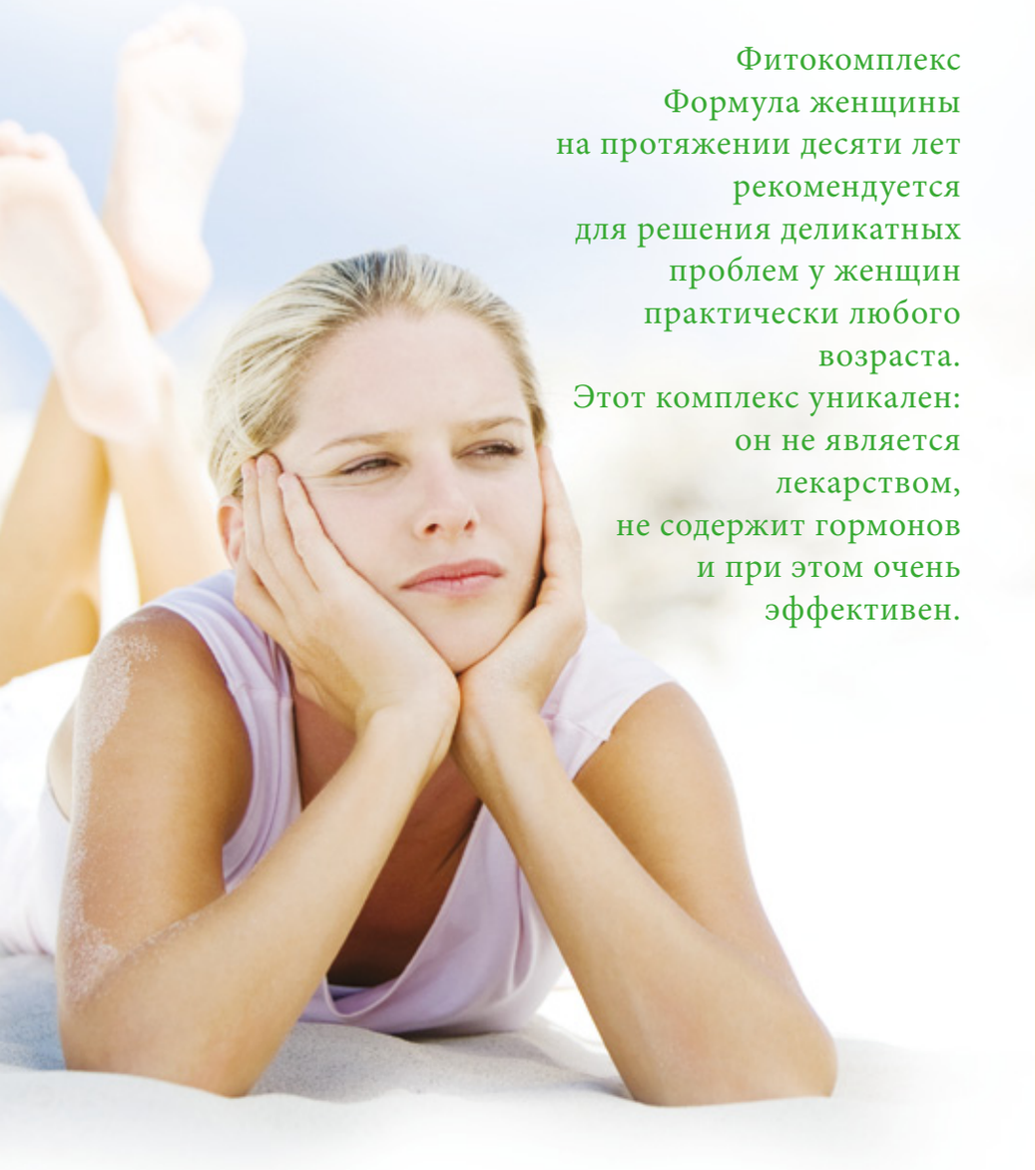
Все наши системы и органы напрямую связаны с обменными процессами и зависят от их протекания. При недостатке поступления нужного для функционирования определенной ткани элемента, его обмен замедляется, а если в организме имеется «депо» этого элемента, то он высвобождается из ресурсов. Однако есть риск того, что ресурсом является организменная ткань, для которой также может быть не желательна потеря элемента. Именно так происходит в условиях недостатка кальция: он начинает вымываться из «депо», которым служит костная ткань, а она вследствие этого теряет прочность и становится хрупкой и ломкой.

Избыток поступающих пищевых веществ — это тоже не всегда хорошо. Перегружая определенные звенья обменных процессов, человек вызывает их перенапряжение, снижает эффективность работы, что может привести к серьезным заболеваниям. Так происходит с углеводно-жировым обменом в условиях избытка рафинированных углеводов в рационе. Углеводы в процессе пищеварения превращаются в глюкозу, для усвоения которой необходим инсулин, вырабатываемый поджелудочной железой.

При систематическом злоупотреблении пищей с высоким содержанием рафинированных (простых) углеводов (булочки, конфеты, пирожные) поджелудочная железа в ответ на частые повышения глюкозы в крови начинает выделять огромные количества инсулина, но организм словно «адаптируется» к этому уровню гормона, и возникает устойчивость к нему — инсулинорезистентность. Это опасно тем, что инсулиновые рецепторы клеток, в обычных условиях чувствительные к инсулину, от постоянного перенапряжения выходят из строя, «ломаются» и перестают реагировать на стимул инсулином, а этот стимул заключается в «открывании» клеточных ворот для глюкозы. Словом, инсулина выделяется много, но он с трудом открывает глюкозе путь в клетку. А поскольку инсулин не может эффективно проводить глюкозу в клетку, где она превращается в энергию, он начинает переводить ее в жировые отложения, включая повышенную активность жирового обмена. Главная опасность в том, что со временем клеточные рецепторы инсулина, которые превращают глюкозу в жир, изнашиваются, а это чревато развитием диабета — тяжелого заболевания эндокринной системы.

Словом, и недостаток тех или иных веществ, и их избыток — одинаково неблагоприятно сказываются на работе организма. Надо соблюдать определенный баланс, чтобы обеспечить правильную регуляцию обменных процессов. Хотя она во многом определена генетически, вовсе не обязательно иметь от природы «медленный» обмен веществ и при этом быть тучным или страдать от нарушения обменных процессов.

Грамотное дополнение рациона всем необходимым для обеспечения физиологического обмена веществ позволит избежать проблем в работе всех органов и систем. Большую роль в поддержании оптимальной скорости обменных процессов и их баланса играет присутствие в рационе жителя современного мегаполиса высоко технологичных, качественных и безопасных биологически активных комплексов, позволяющих в условиях современного ритма жизни и типа питания сохранять необходимый баланс нутриентов с учетом потребностей в них.



Фитокомплекс Формула женщины на протяжении десяти лет рекомендуется для решения деликатных проблем у женщин практически любого возраста. Этот комплекс уникален: он не является лекарством, не содержит гормонов и при этом очень эффективен.

Формула женского здоровья

Данные о клинической эффективности биоактивного комплекса Формула женщины

Композиция комплекса **Формула женщины** составлена из веществ растительного происхождения, обладающих эстрогенными свойствами, так называемых фитоэстрогенов. Фитоэстрогены по своей химической структуре похожи на женские эстрогены и, поступая извне, они имитируют присутствие в организме собственных эстрогенов. Растительные эстрогены поддерживают естественный гормональный баланс, регулируют не только менструальный цикл, но и состояние женского организма в целом. В составе комплекса **Формула женщины** присутствуют фитоэстрогены, содержащиеся в хмеле, люцерне, репяшке, дуднике китайском, дамиане, а также маточное молочко.

Комплекс **Формула женщины** способствует улучшению функционального состояния женского организма, в том числе при наличии предменструального и климактерического синдромов. Его эффективность доказана клинически. В апробации активного комплекса (руководитель — профессор Э.И. Белобородова) приняли участие 108 женщин с предменструальным и климактерическим синдромами. И 54 из них принимали биоактивный комплекс **Формула женщины** в сочетании с базисной терапией, а остальные составили группу контроля и принимали только лекарственную терапию.

Результаты исследования показали, что комплекс **Формула женщины** способствует уменьшению выраженности заболевания.

1 Системное воздействие на женский организм

Методика оценки функций внутренних органов, основанная на тестировании по специальным опросникам, применяется в диагностике заболеваний достаточно давно. По суммарному баллу она позволяет сделать вывод о состоянии внутренней среды организма: чем выше балл, тем напряженнее ситуация в плане здоровья и самочувствия.

Под влиянием курсового приема биоактивного комплекса **Формула женщины** происходила нормализация работы внутренних органов, о чем свидетельствуют результаты теста на определение вегетативных нарушений.

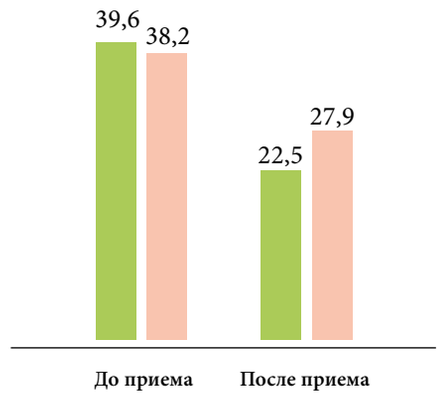


Рис. 1. Результаты теста на определение вегетативных нарушений у обследованных женщин, баллы

2 Улучшение общего состояния

Кроме благоприятного влияния на вегетативные функции, в ходе исследования удалось выявить положительную динамику таких субъективных симптомов, как утомляемость и слабость. Эти состояния тесно связаны с особенностями кровообращения на фоне гормонального дисбаланса и характерны как для предменструального синдрома (ПМС), так и для общего состояния здоровья женщины, переживающей менопаузу.

Комплекс **Формула женщины** снижал выраженность этих симптомов в два раза по сравнению с контрольными показателями.

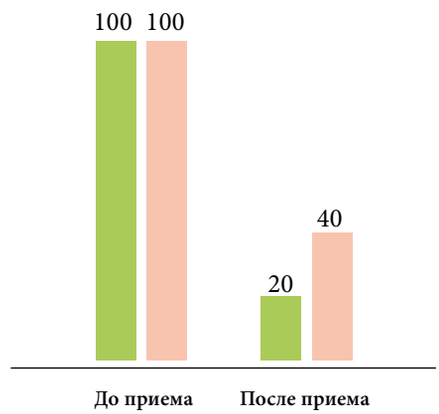


Рис. 2. Снижение частоты выявления слабости и утомляемости под влиянием курсового приема комплекса «Формула женщины», %

3 Нормализация аппетита

Многие женщины стремятся поддерживать оптимальный вес, однако на фоне предменструального синдрома достаточно часто у женщин неконтролируемо повышается аппетит. Кроме того, стоит помнить, что и при ПМС, и при климактерическом синдроме жидкость с большим трудом выводится из организма, и идет прибавка в весе.

В процессе исследования было выявлено, что комплекс нормализует аппетит. Причем нормализация происходила эффективнее, чем в группе контроля, где терапия предменструального и климактерического синдромов была традиционной.

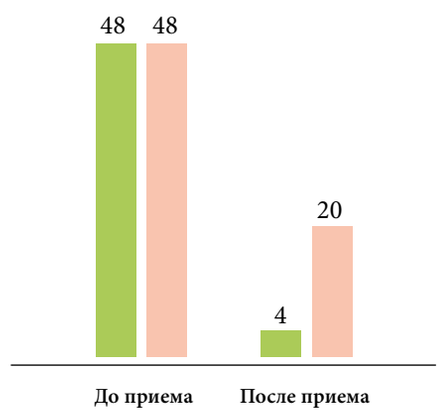


Рис. 3. Частота выявления повышенного аппетита до и после приема комплекса «Формула женщины», %

4 Уменьшение интенсивности головных болей

Головная боль может иметь множество причин, но часто она сопряжена с нарушением гормонального баланса. Исследователи утверждают, что этот симптом на фоне приближения менструации испытывают 30–40% женщин, а частота жалоб на этот симптом среди женщин зрелого возраста, переживающих менопаузу, достигает 50–65%.

Системное воздействие комплекса **Формула женщины** на организм проявлялось в том, что пациенты, принимавшие комплекс,

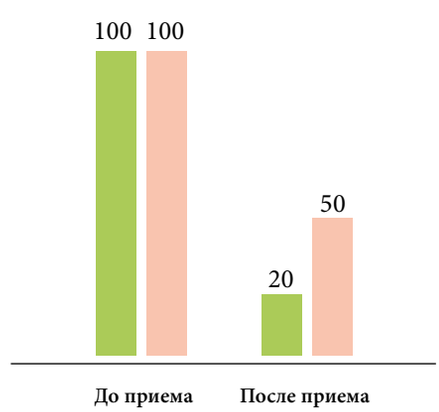


Рис. 4. Частота выявления головной боли до и после приема биоактивного комплекса «Формула женщины», %

Настроение человека в значительной мере определяется его гормональным фоном. По данным исследователей, от 70 до 90% женщин репродуктивного периода раз в месяц испытывают острое чувство беспокойства, тревоги, становятся раздражительными, жалуются на быструю смену настроения. Это симптомы предменструального синдрома, но подобные жалобы предъявляют и женщины нерепродуктивного возраста, переживающие менопаузу.

Один из симптомов нарушения гормонального баланса — появление тревожности. Еще в 50-х годах XX столетия известный психолог Кэттелл сформулировал концепцию существования тревожности не только как свойства личности, но и как состояния. Эта концепция впоследствии была доработана и усовершенствована Ч. Д. Спилбергером и легла в основу созданного им теста для оценки тревожности.

Тревогу как состояние еще называют ситуационной тревожностью, она включает в себя такие составляющие, как субъективные чувства напряжения, беспокойства, волнения, опасения, а также признаки активации вегетативной нервной системы. Очень высокая реактивная тревожность может вызывать нарушения внимания, по данным ученых, до 20% женщин с диагнозом ПМС жалуются на нарушения внимания и путаницу в мыслях.

в 2,5 раза реже жаловались на головную боль чем пациенты группы контроля.

Подобная динамика была характерна и для мигренеподобных головных болей. Их частота на фоне курсового приема комплекса **Формула женщины** снижалась с 20 до 2%, тогда как в контрольной группе произошло уменьшение частоты жалоб на этот симптом только в два раза, частота его выявляемости уменьшилась с 18 до 9% (рис. 5).

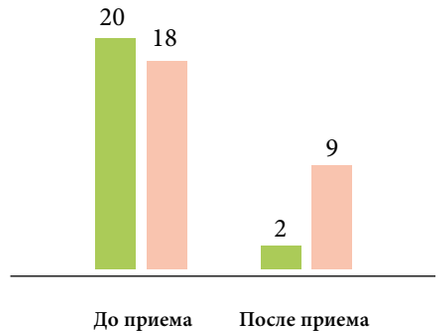
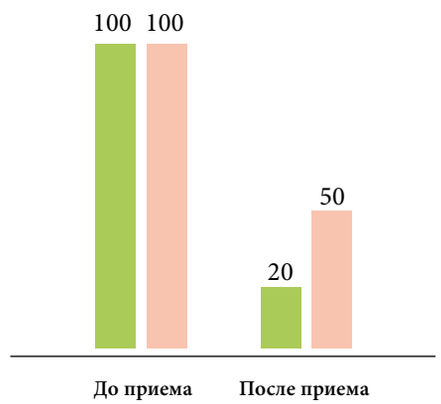


Рис. 5. Частота выявления мигренеподобных головных болей до и после приема биоактивного комплекса «Формула женщины», %

5 Нормализация повышенного артериального давления

Несмотря на сложность механизма повышения давления у женщин в критические дни, комплекс **Формула женщины** эффективно помогает справиться с этим симптомом женщинам любого возраста. На фоне курсового приема комплекса частота регистрации повышенного артериального давления уменьшалась более, чем в четыре раза, тогда как на фоне традиционного терапевтического подхода только в 1,6 раза. Этот факт подтверждают данные об антигипертензивном действии фитоэстрогенов комплекса **Формула женщины**.

Рис. 6. Частота выявления повышения артериального давления до и после приема биоактивного комплекса «Формула женщины», %



6 Повышение устойчивости нервной системы

В состав комплекса **Формула женщины** входят ингредиенты, которые обеспечивают повышение общей устойчивости центральной нервной системы к стрессам различного происхождения. Это и комплекс фитоэстрогенов, и растительные компоненты с мягким успокаивающим действием, и мощный комплекс микроэлементов, и важнейшие для функционирования центральной нервной системы аминокислоты. Зная особенности состава и опираясь на данные о клинической картине гормонального дисбаланса, врачи, проводившие исследование комплекса **Формула женщины**, проследили, как изменяются показатели теста на реактивную тревожность.

Результаты исследования показали, что все обследованные женщины испытывали высокую тревожность, для которой характерны показатели теста свыше 46 баллов. Прием биоактивного комплекса **Формула женщины** позволил уменьшить этот показатель до средней цифры 39,6 балла, тогда как традиционная терапия снизила его только до 43,2 балла.

Таким образом, курсовой прием комплекса **Формула женщины** уменьшает тревожность, что косвенно свидетельствует о повышении устойчивости к стрессу и улучшении состояния эмоциональной сферы.

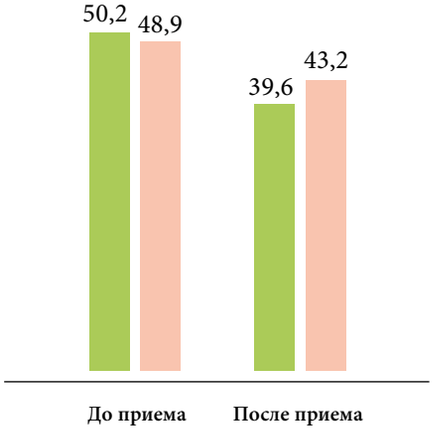


Рис. 7. Результаты теста Спилбергера на реактивную тревожность у обследованных женщин, баллы

7 Улучшение либидо

Об улучшении настроения, повышении эмоционального равновесия под влиянием комплекса **Формула женщины** говорит и наблюдаемое нами улучшение показателей либидо у обследованных женщин.

Можно утверждать, что в определенные периоды жизни некоторое снижение полового влечения выглядит естественно. Однако наличие такого симптома у женщин репродуктивного возраста может негативно сказаться на отношениях с близким человеком и вследствие этого нарушить баланс всего привычного уклада жизни.

В случае, когда уменьшение полового влечения мешает ощущать себя полноценной и здоровой, эффективную поддержку оказывал комплекс **Формула женщины**. Частота жалоб на снижение либидо сократилась с 40 до 9%, тогда как в контрольной группе показатель практически не изменялся (рис. 8).

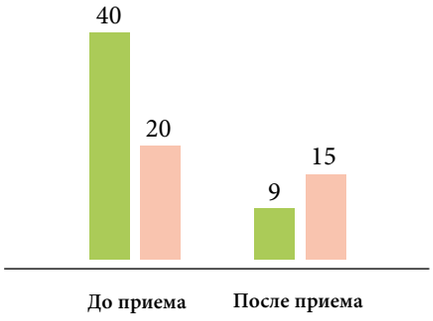


Рис. 8. Динамика частоты жалоб на снижение полового влечения у обследованных женщин,%

Группа, принимавшая комплекс «Формула женщины»

Контрольная группа, принимавшая традиционные средства

Нарушение баланса эстрогенов в организме женщины в критические периоды ее жизни — это прямой фактор формирования повышенной чувствительности к стрессу. Дело в том, что уменьшение эстрогенов (абсолютное или относительное) приводит к повышению чувствительности нервных окончаний по отношению к адреналину. Даже незначительное количество этого гормона заставляет организм реагировать на малейшие раздражители в режиме повышенной активности, часто бывает, что ответ организма на раздражение не соответствует последнему по адекватности. Вот почему женщина в менопаузе или при сложном течении менструального цикла становится раздражительной, быстро утомляется и расстраивается по пустякам: невозможно иначе отреагировать на состояние стресса.

Заключение экспертов

Таким образом, проведенное клиническое исследование комплекса **Формула женщины** продемонстрировало важность сохранения полноценного витаминно-минерального баланса рациона для функционирования здорового организма женщины. Прием комплекса помогает уменьшить такие симптомы, как головная боль, повышение артериального давления, общие астенические вегетативные проявления, и избежать формирования глубоких нарушений внутренней среды организма на фоне гормональных перестроек или дисфункций эндокринной системы.

Среди фитокомплексов Артлайф, направленных на поддержку обмена веществ, выделяется Бурдок-С — универсальное средство с, казалось бы, совсем простым и традиционным составом. Действительно, что особенного может быть в обыкновенном лопухе? Оказывается, за кажущейся простотой этого неказистого растения скрываются его необыкновенные свойства…

Бесценный корень

Что скрывает обыкновенный лопух?

В России лопух традиционно считается сорняком. Однако существуют страны, где он официально признан огородной культурой. Например, японцы выращивают лопух ради его корня, который перемалывают в муку и добавляют в выпечку или готовят из него супы и рагу. В некоторых областях Польши и Германии из корня лопуха варят вкусное повидло. Широко известно, что народная медицина разных стран традиционно применяет корень лопуха как диуретическое и улучшающее обмен веществ средство. И, что интересно, в настоящее время получено научное обоснование этих лечебных свойств.

Ученые выявили в корне лопуха гамму ценных биологически активных веществ, среди которых эфирное масло, пальмитиновая и стеариновая кислоты, слизь, дубильные вещества, аспарагин, который принимает участие в утилизации аммиака.

Чрезвычайно важно, что корень лопуха богат полисахаридом инулином. Ценность инулина корня лопуха заключается в том, что он не переваривается пищеварительными соками желудочно-кишечного тракта человека и в неизмененном виде доходит до кишечника. Там он образует слизь, которую ферментируют бактерии микрофлоры, поддерживая таким образом в физиологическом состоянии равновесие микробной среды кишечника. Инулин корня лопуха нормализует работу желудочно-кишечного тракта, повышает усвоение из пищи витаминов и микроэлементов (в частности, ионов кальция, магния, цинка, меди, железа и фосфатов), улучшает инсулинообразующую функцию поджелудочной железы, за счет чего снижает уровень глюкозы в крови у диабетиков.

Кроме того, из корня лопуха выделен медьсодержащий фермент уриказа, который участвует в процессе растворения солей мочевой кислоты при подагре и мочекислых диатезах.

Таким образом, состав корня лопуха — это оптимальное средство для поддержки всех видов обменных процессов.

Комплекс **Бурдок-С** Компании Артлайф — это удобные для употребления таблетки на основе растительных экстрактов лопуха и брусники. Введение в рецептуру листьев брусники и витамина С обогатило и усилило их целебные свойства активных веществ корня лопуха.

Листья брусники богаты арбутином, органическими кислотами, биофлавоноидами, дубильными веществами и аскорбиновой кислотой. Арбутин брусники в организме расщепляется на сахар и гидрохинон, обладающий мощным противомикробным действием. Это обеспечивает исключительно эффективную, но при этом деликатную санацию мочевыводящих

путей. Активные вещества брусники (биофлавоноиды, витамины, урсоловая кислота и дубильные вещества) оказывают деминерализующее действие, помогая удерживать физиологическое равновесие воды и минеральных солей в организме, препятствуя их отложению. Кроме того, биоактивная композиция веществ листа брусники повышает эффективность антибиотиков, повышает общую сопротивляемость организма.

Наличие в комплексе **Бурдок-С** аскорбиновой кислоты со специфическим антибактериальным действием помогает повысить сопротивляемость организма к различным инфекциям и усилить работу иммунной системы. Этот витамин-антиоксидант регулирует окислительно-восстановительные процессы в организме, стимулирует обмен веществ в клетках, чем закрепляет позитивное влияние растительных ингредиентов комплекса на обменные процессы.

Попадая в организм, комплекс **Бурдок-С** оказывает регулирующее действие на водно-минеральный баланс и одновременно с этим нормализует работу и состав кишечной микрофлоры. Избыток солей и удерживаемая ими вода выводятся из организма, и уходит отечность тканей, они начинают активнее использовать кислород (попросту, дышать!), улучшается цвет и структура кожных покровов, волос, ногтей. Улучшается пристеночное пищеварение в кишечнике, и более полноценным становится каждый прием пищи, все реже и реже появляется желание перекусить. Пищевые вещества не откладываются в виде вредных метаболитов в суставах и подкожной клетчатке, и вот уже возникает потребность в активном движении.

Обмен веществ — основа жизнедеятельности нашего организма. Поддержите ее при помощи биоактивного комплекса **Бурдок-С**!

Наталья ШИЛОВА

e-mail: planeta@artlife.com.ru

В медицинской литературе встречается понятие «западный» образ жизни. Оно объединяет гиподинамию, гиперкалорийное питание, повышение активности симпатической нервной системы под воздействием частых стрессов. Такой образ жизни — самый короткий путь к инсулинорезистентности и сахарному диабету. Дело вот в чем. Накопление неусвоенной глюкозы заставляет клетки поджелудочной железы увеличивать выброс инсулина, а его высокие концентрации в крови ведут к сужению мельчайших сосудов, что еще больше затрудняет усвоение глюкозы.

Оптимальное решение при сахарном диабете

Инсулинорезистентность имеет тенденцию к прогрессированию. Уровень инсулина в крови нарастает по мере развития инсулинорезистентности — замыкается порочный круг. Этот процесс продолжается до тех пор, пока поджелудочная железа сохраняет способность к увеличению секреции инсулина. В определенный момент секреция инсулина оказывается уже недостаточной для поддержания нормальной толерантности тканей к глюкозе. Развивается нарушение толерантности к глюкозе, что может быть первым шагом к сахарному диабету.

«Западный» образ жизни стал теперь уже практически повсеместным. Мы чрезвычайно много сидим: на работе, на диване перед телевизором, в машине, в кино, на стадионе… Можно еще долго перечислять. Наша мускулатура имеет

По данным экспертов ВОЗ, в мире насчитывается более 150 миллионов больных сахарным диабетом. Около 15% из них болеют диабетом первого типа: в их поджелудочной железе инсулин не синтезируется совсем или производится в крайне малом количестве. Для того чтобы не допустить избытка глюкозы в крови эти больные ежедневно вводят гормон инсулин. Примерно у 85% больных диабет второго типа: инсулин в организме вырабатывается, но частично или полностью не действует на мембраны клеток. Формируется инсулинорезистентность, нарушается механизм биологического действия инсулина, понижается потребление глюкозы тканями, главным образом скелетной мускулатурой.

сниженный кровоток, что ведет к тому, что глюкоза начинает медленно усваиваться и способствует накоплению лишнего инсулина в крови. Вместе с тем существуют простые способы повысить свой уровень двигательной активности, а также необходимо знать, что в природе есть вещества, увеличивающие чувствительность клеток к инсулину.

В первую очередь мы говорим о чернике. Эта ягода содержит гликозид неомиртиллин, который обладает значительным сахаропонижающим действием. Исследования доказали, что животные с удаленной поджелудочной железой на фоне приема этого гликозида выживали. Механизм инсулиноподобного действия неомиртиллина еще до конца не изучен, но факт налицо: и исследователи, и фармакологи, и врачи отмечают его противодиабетический эффект. Также доказан профилактический эффект приема неомиртиллина, что важно в условиях современной гиподинамии.

Активные свойства неомертиллина положены в основу биологически активного комплекса Компании Артлайф **Глюкосил** и научно-обоснованно сочетаются с другими активными компонентами, обладающими обменно-регулирующим действием. В состав комплекса **Глюкосил** входят экстракты березы, лопуха, брусники, горца птичьего, гинкго билоба, ферменты (бромелайн и папаин), L-карнитин, витамины.

Комплекс **Глюкосил** создан с учетом особенностей питания, двигательной активности современного человека, а также потребностей организма. **Глюкосил** помогает улучшить функции поджелудочной железы и пищеварительной системы в целом, способствует оптимизации уровня глюкозы в крови, активирует процессы микроциркуляции, словом, делает все, чтобы повысить качество жизни людей с инсулинорезистентностью и (или) сахарным диабетом, а также уберечь от развития этих патологий.

Эффективная натуральная композиция

Данные о клинической эффективности биоактивного комплекса Глюкосил

На сегодняшний день, несмотря на успехи фармакологии, по-прежнему актуален поиск веществ, которые могут обеспечить пролонгирование лечебного эффекта или улучшить качество жизни людей с заболеваниями обмена веществ. Как правило, такой поиск ведется среди средств природного происхождения. Высокотехнологичный комплекс **Глюкосил** Компании Артлайф уже много лет применяется в комплексной коррекции состояния здоровья у больных сахарным диабетом второго типа (инсулиннезависимый сахарный диабет). И наблюдения показывают: прием **Глюкосила** действительно улучшает качество жизни.

Эффективность комплекса **Глюкосил** доказана клинически в ходе исследования на кафедре терапии факультета повышения квалификации и последипломной подготовки специалистов СибГМУ (г. Томск), которой заведует профессор Эльвира Ивановна Белобородова. В испытаниях комплекса приняли участие 98 пациентов с сахарным диабетом II типа в возрасте от 47 до 60 лет и длительностью заболевания от 3 до 25 лет. В основную группу вошли 44 пациента, которые принимали комплекс **Глюкосил** на фоне сахаропонижающей терапии фармпрепаратом. Контрольная группа была сформирована из 44 человек, принимавших только стандартную фармакотерапию. Курс наблюдения составил один месяц.

Как известно, повышение сахара в крови сопровождается устойчивым чувством жажды, сухости во рту. Прием комплекса **Глюкосил** уменьшал эти симптомы. Так, уже к концу второй недели пациенты, принимавшие комплекс, отмечали улучшение самочувствия, уменьшение жажды, сокращение количества потребляемой жидкости, уменьшение отеков. Через один месяц по окончании срока наблюдения удалось отметить у пациентов, принимавших комплекс **Глюкосил,** снижение индекса массы тела (рис. 1).

Как видно из рис. 1, традиционное лекарственное воздействие в течение одного месяца не меняет индекс массы тела (ИМТ) пациентов с сахарным диабетом II типа, тогда как включение комплекса **Глюкосил** позволяет снизить ИМТ практически на 14%.

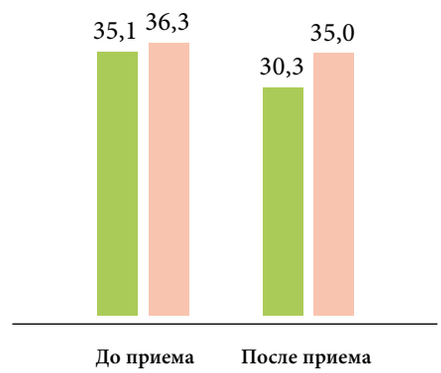
Для того чтобы знать как используется клетками организма глюкоза, измеряют ее содержание в капиллярной крови натощак и после приема пищи. Такое исследование показало, что к концу курсового приема комплекса **Глюкосил** у пациентов уменьшается содержание глюкозы в крови, что говорит о более полноценном ее усвоении клетками организма (рис 2).

Из рис. 2 *а* следует, что на начальном этапе у пациентов обеих групп наблюдались стабильно высокие показатели содержания глюкозы в крови. Данные рис. 2 *б* позволяют сделать заключение о том, что прием комплекса **Глюкосил** пповышает эффективность сахаропонижающей терапии, обеспечивая достоверно более низкий уровень глюкозы в крови в течение дня.

В организме человека углеводный и жировой обмены тесно связаны. Нормализация обмена углеводов, как правило, сопровождается положительными изменениями обмена липидов, в частности, улучшаются показатели уровня холестерина и триглицеридов. Под влиянием комплекса **Глюкосил** происходило снижение уровня общего холестерина (в среднем на 1,4 мкмоль/л) по окончании курса приема (рис. 3), а традиционная сахаропонижающая терапия за это же время лишь незначительно уменьшала уровень общего холестерина (в среднем на 0,5 мкмоль/л).

Еще одним маркером неблагоприятных исходов метаболических заболеваний, в том числе и сахарного диабета, является повышенный уровень триглицеридов в крови. Снижение уровня этих веществ под влиянием курсового приема

Рис.1. Динамика индекса массы тела у обследованных пациентов с сахарным диабетом II типа, ед.



Группа, принимавшая комплекс «Глюкосил»

Контрольная группа, принимавшая традиционные средства

комплекса **Глюкосил** составило 0,6 мкмоль/л, а стандартное лечение приводило к уменьшению этого показателя на 0,4 мкмоль/л по отношению к начальным показателям содержания триглицеридов в крови пациентов (рис. 4).

Учитывая безопасность комплекса **Глюкосил** и возможность его длительного приема, можно говорить о профилактике с его помощью неблагоприятных исходов заболевания и закрепления эффективности традиционного лечения сахарного диабета II типа.

Таким образом, комплекс **Глюкосил** способствует оптимизации уровня глюкозы в крови и нормализует углеводно-жировой обмен. Кроме того, он улучшает функции поджелудочной железы и пищеварительной системы в целом. Учитывая особенности питания современного городского жителя, его сниженную двигательную активность, которая ведет к риску возникновения нарушений обмена веществ, прием комплекса **Глюкосил** показан не только в условиях выявленных нарушений углеводного обмена (сахарный диабет, нарушение толерантности к глюкозе), но и для профилактики нарушений физиологического состояния обменных процессов в организме.

Рис. 2. Динамика содержания глюкозы в крови натощак и после приема пищи у обследованных пациентов с сахарным диабетом II типа, мкмоль/л

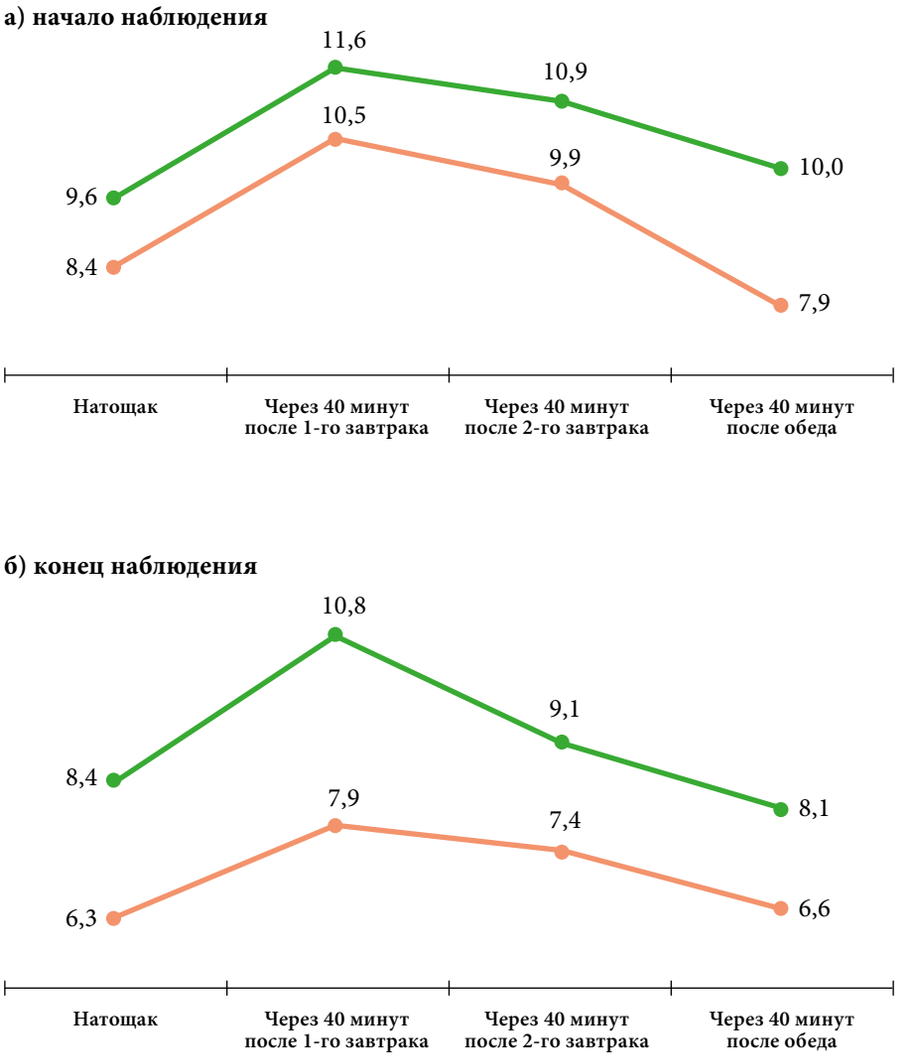


Рис. 3. Динамика содержания общего холестерина в крови натощак и после приема пищи у обследованных пациентов с сахарным диабетом II типа, мкмоль/л

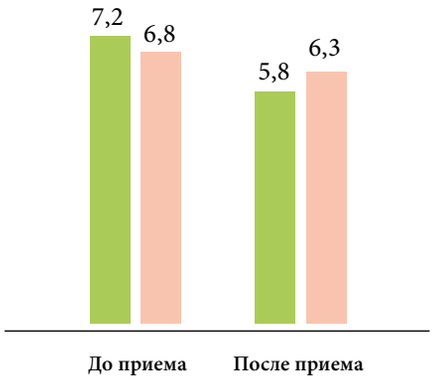
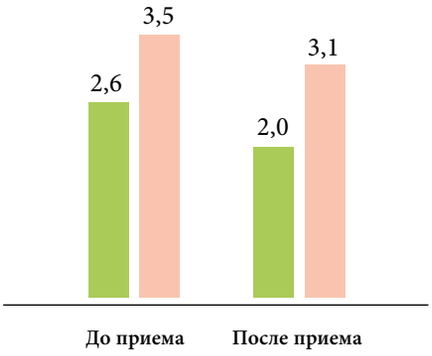


Рис. 4. Динамика содержания триглицеридов в крови натощак и после приема пищи у обследованных пациентов с сахарным диабетом II типа, мкмоль/л



Ловушка для свободных радикалов

Чем опасны свободные радикалы и как можно защитить свой организм от их агрессивного воздействия?

Знаете ли вы, что за день в одной клетке организма в качестве побочных продуктов процессов жизнедеятельности образуется около одного триллиона свободных радикалов. Примерно двадцать миллиардов из них вырываются на свободу и превращаются в грозную опасность.

С точки зрения химии, свободные радикалы — это обычные молекулы с одним свободным электроном, у которого нет пары, чтобы образовывать химическую связь. Стремясь обрести нормальное количество электронов, свободные радикалы ведут себя агрессивно — они «отбирают» недостающую частицу у любой попавшейся на пути молекулы, вызывая при этом ее разрушение, то есть превращая ее в свою очередь в свободный радикал. Опасность хотя бы одного контакта со свободным радикалом в том, что запускается цепная реакция, которая может идти до тех пор, пока есть молекулы, которые можно разрушить. Эта цепная реакция ослабляет клеточную мембрану, нарушает целостность клетки и открывает дорогу многим заболеваниям, таким как рак, болезни сердца, артриты, диабет, ревматизм, болезнь Паркинсона, астма…

В качестве внешних факторов, провоцирующих повышение уровня свободных радикалов, могут выступать городской смог, ультрафиолетовое излучение, сигаретный дым. Кроме того, активность свободных радикалов повышается при различных патологических состояниях: инфекционных, воспалительных заболеваниях, переутомлении, стрессах. Надо сказать, что наш организм способен восстанавливать основную часть причиняемого радикалами ущерба, но с возрастом его восстановительные способности уменьшаются, происходит процесс накопления радикалов. Ученые подсчитали, что к 50 годам около 30% белка в клетках организма превращается в «ржавый мусор» от постоянных контактов со свободными радикалами. Быстрее всего радикалами разрушаются хрупкие и уязвимые молекулы липидов клеточных мембран.

Современные теории доказывают значимую роль свободных радикалов в возникновении старческих изменений в организме и формировании онкопатологии. Не углубляясь в медицинские подробности этих теорий, следует сказать, что механизмы разрушения клеток и крупных молекул свободными радикалами, накопление токсинов и «клеточного мусора» под их влиянием вполне правдоподобно объясняют и старение, и опухолевый рост.

Основа системы защиты от радикалов — антиоксиданты, соединения, которые отдают один из своих электронов, но сами при этом не становятся опасными свободными радикалами. Тем самым они полностью нейтрализуют опасность.

Что нужно для того, чтобы держать уровень свободных радикалов под контролем? Ответ прост — ежедневно восполнять запас антиоксидантов. Имеющийся запас антиоксидантов в организме постоянно расходуется, поэтому требуется восстановление за счет поступления их с пищей, причем в достаточном количестве, удовлетворяющем потребностям организма.

Самые известные антиоксиданты — витамины А, С и Е, а также такие вещества, как полифенолы. Полифенолы — это органические соединения растительного происхождения, являющиеся мощными естественными антиоксидантами. Несмотря на то, что полифенолы в разном количестве содержатся во многих растениях (зеленый чай, овощи, фрукты, какао), особое место среди источников полифенолов занимает лист персика. Полифенолы листа персика обладают целым рядом полезных для человека свойств: не только антиоксидантным, но и антибактериальным, противовоспалительным и даже способны активировать работу противоракового звена системы иммунитета.

Секрет мощного оздоровляющего действия полифенолов листа персика в том, что они подавляют выработку так называемых молекул эндотелиальной адгезии (или иначе, «приклеивания» к стенке сосуда), которые способствуют прикреплению клеток иммунной системы, осуществляющих воспалительную реакцию, или опухолевой клетки к сосудам, вследствие

чего может развиться атеросклероз или опухолевый процесс. Полифенолы листа персика блокируют выработку таких молекул, что затрудняет укрепление на стенках сосудов любых клеточных объектов и сохраняет целостность кровотока в любом участке организма. Это обеспечивает нормальный обмен веществ в тканях, полноценное их питание и снабжение кислородом. Есть данные, что именно этот механизм помогает избежать метастазирования рака у пациентов, уже прооперированных по поводу опухолей.

Компания Артлайф предлагает комплекс на основе полифенолов листа персика **Персифен**. Это мощная общеукрепляющая композиция, позволяющая защитить ткани организма от действия неблагоприятных факторов и уберечь каждую клетку от разрушительных процессов, которые запускаются свободными радикалами. Помимо полифенолов персика, биоактивный комплекс **Персифен** содержит витамины Е и С, провитамин А (бета-каротин), выполняющие функцию антиоксидантной защиты, а также нормализующие процесс синтеза коллагена в сосудах и коже.

Комплекс **Персифен** предназначен для защиты организма от свободных радикалов любого происхождения. Если вы перенесли операцию с наркозом или инфекционное заболевание, дайте организму возможность максимально полноценного восстановления с помощью активных полифенолов листа персика. Если вам довелось жить в индустриальном мегаполисе или проводить много времени в дороге, помогите организму противостоять воздействию вредных факторов производства или окружающей среды и неблагоприятной экологической обстановке. Словом, укрепите свой организм при помощи комплекса **Персифен**, сохранив тем самым здоровье и молодость.

Наталья ШИЛОВА

e-mail: planeta@artlife.com.ru

ПЕРСИФЕН

Биоактивный комплекс на основе листа персика. Эффективная защита вашего организма от свободных радикалов

Арт Лайф®

Spiria — второе дыхание

Наши органы дыхания — это входные пути, которые принимают на себя первый удар табачных ядов. Чем опасно курение для нашего организма? И как снизить риск негативного воздействия курения на организм тем, кто не может отказаться от этой вредной привычки, и тем, кто страдает от пассивного курения?

Курение давно признано вредной привычкой и фактором риска развития таких серьезных заболеваний, как рак легких, атеросклероз, инсульт, хроническая обструктивная болезнь легких, бронхиты и другие воспалительные заболевания дыхательных путей. Но несмотря на то, что всем известны пагубные последствия этой вредной привычки, в мире не становится меньше курящих людей. Почему? Может быть, потому, что существует определенный стереотип: сигарета помогает успокоиться. При нынешнем уровне стресса такое утверждение, хоть и спорное на все 100%, не может оказаться неуслышанным.

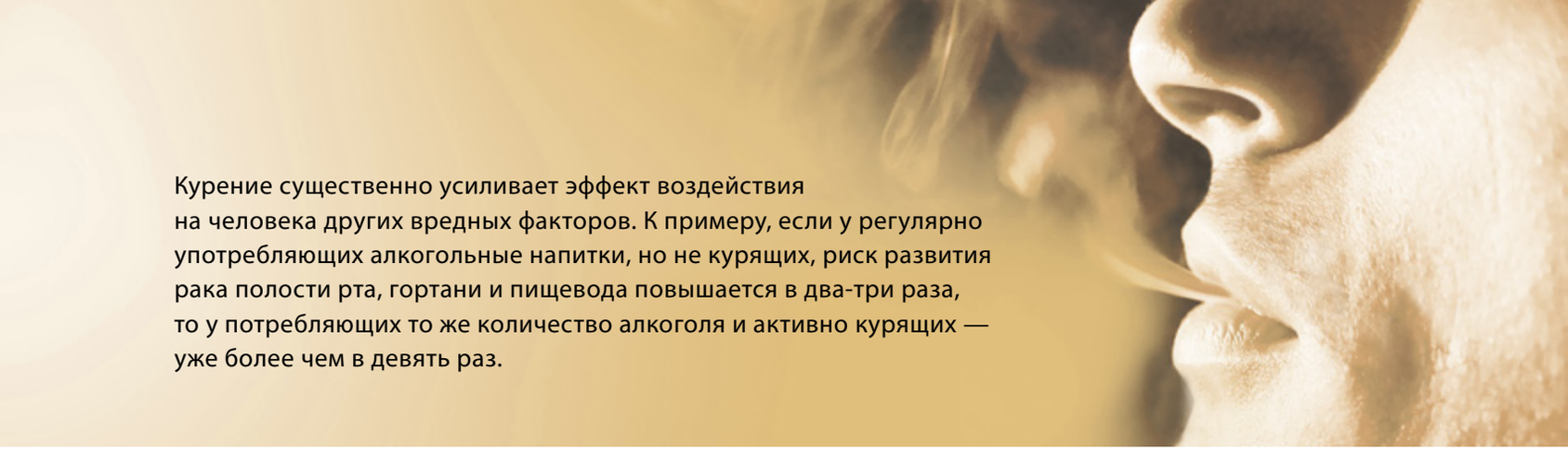
Вредные привычки на то и привычки, что к ним привязываешься исподволь, как-то совершенно незаметно, но чрезвычайно прочно. В основе привыкания лежит задержка в организме таких медиаторов (молекул, которые передают возбуждение) нервной системы, как норадреналин и серотонин. Эти молекулы отвечают за чувство покоя, удовлетворенности. Механизм формирования задержки медиаторов следующий: у курильщиков снижена активность фермента, разрушающего «отработавшие» молекулы медиаторов. Учеными доказано, что содержание этого фермента в головном мозге у людей, курящих постоянно, снижено на 40% по сравнению с некурящими. Таким образом, постоянно повышенное содержание «медиаторов счастья» в мозге курильщиков является причиной твердой уверенности последних в противострессовых действиях сигареты.

Однако этот же фермент разрушает и адреналин, а это значит, что у курильщиков его количество также перманентно повышено, вместе и со всеми эффектами этого биологически важного вещества. В качестве неблагоприятных факторов повышенного адреналина можно назвать сужение сосудов, усиление перистальтики, сухость слизистых, повышение артериального давления. Накопление неблагоприятного влияния неразрушенного адреналина во многом объясняет, почему в числе обязательных заболеваний курильщиков гипертоническая болезнь и ишемическая болезнь сердца.

У длительно курящих людей возникает выраженная хроническая интоксикация, которая сама по себе означает наличие физической зависимости от курения. Такой курильщик выкуривает в день от 15 до 30 сигарет, а воздержание от сигареты вызывает абстинентный синдром, со стороны психической сферы прослеживается повышенная раздражительность. У таких людей по утрам можно наблюдать упорный кашель с трудно отделяемой мокротой, характерный для «бронхита курильщика».

Нередко незначительные расстройства со стороны дыхательной системы усугубляются, формируется хроническая обструктивная болезнь легких. Это заболевание сопровождается нарушением вентиляции бронхов и частой колонизацией инфекции в них. Некоторые ученые рассматривают это заболевание как «предрак» легких. Справедливости ради следует отметить, что определенное перерождение клеток бронхиального эпителия действительно характерно для хронической обструктивной болезни легких.

Табак и табачный дым содержит более 3000 химических соединений, некоторые из них являются канцерогенными, то есть способными повредить генетический материал клетки и вызвать рост раковой опухоли



Курение существенно усиливает эффект воздействия на человека других вредных факторов. К примеру, если у регулярно употребляющих алкогольные напитки, но не курящих, риск развития рака полости рта, гортани и пищевода повышается в два-три раза, то у потребляющих то же количество алкоголя и активно курящих — уже более чем в девять раз.

Атака токсинов

Не последнюю роль в развитии заболеваний дыхательных путей играет и непосредственное вдыхание сигаретного дыма курильщиком. Он содержит высокотоксичные концентрации оксида азота, а также высокореактивные молекулы, продуцирующие свободные радикалы, разрушающие клеточные мембраны. Организм, стремясь обезвредить токсины, затрачивает высокие мощности ресурсов антиоксидантных систем, но при этом полной утилизации свободных радикалов, как правило, не происходит.

Было доказано, что у курильщиков уровень перекиси водорода в выдыхаемом воздухе в пять раз выше, чем у некурящих. Длительное воздействие табачного дыма приводит к гиперпродукции слизи, но при этом нарушаются пути ее выведения из бронхиального дерева, формируется сужение просвета бронхов.

Повреждение мелких дыхательных путей может закончиться прямой деструкцией ткани легких, дополнительно этому способствуют активные свободные радикалы. Они повреждают жизненно важные молекулы клеток (белки, липиды и даже ДНК), приводят к развитию воспалительных изменений в легких.

Одним из наиболее значимых факторов активации воспаления в бронхах и ткани легких является повреждение клеток крови, в чью компетенцию входит противовоспалительный ответ и контроль над инфекцией. Эти клетки называются макрофагами, и без них невозможно полноценное сопротивление инфекции. У курильщиков в бронхах наблюдается дефицит именно этих клеток.

Таким образом, для людей, не желающих расстаться с курением, замыкается порочный круг: дым, поставляющий в организм большое количество свободных радикалов и разрушающий макрофаги, одновременно формирует все условия для заселения патогенных микроорганизмов в дыхательные пути курильщика. Все это ведет к ухудшению вентиляции и разрушению тканей дыхательных путей.

Spiria

Сегодня есть возможность, если не полностью устранить вредное воздействие курения на организм, то хотя бы минимизировать его последствия. Таким средством является разработанный специалистами Компании Артлайф биологически активный комплекс **Спиреа**. Этот комплекс способен помочь решить проблемы, которые так или иначе возникают в системе дыхания.

Биоактивный комплекс **Спиреа** относится к комплексам элитной серии, а значит, создан с применением последних достижений технологии. Он изготовлен в форме каркасной таблетки, что позволяет запрограммировать время и порядок выделения активных веществ в организме. В отличие от фармацевтической таблетки, в которой каркас является инертным носителем действующего вещества, в основу каркаса комплекса **Спиреа** внесен мощный антиоксидантный комплекс «Цифрол-5», который активно противостоит разрушающему действию свободных радикалов.

Уникальность комплекса «Цифрол-5» в том, что одни его вещества мгновенно вступают в реакцию со свободными радикалами и образуют неактивные соединения. Другие компоненты комплекса вступают в реакцию уже с этими соединениями, принимая на себя свободный радикал и восстанавливая первое антиоксидантное вещество. Такое цепное реагирование увеличивает период действия «Цифрола-5» в несколько раз по сравнению с каждым из его компонентов и позволяет на 24 часа обеспечить в организме надежный контроль над свободными радикалами.

Благодаря использованию технологии каркасной таблетки, в состав комплекса **Спиреа** удалось включить 4 натуральных экстракта и 20 активных компонентов, отвечающих за полноценную работу дыхательной системы.

Помимо веществ с антиоксидантной активностью, комплекс содержит ингредиенты с антитоксическим и антиканцерогенным действием. Они снижают риск разрушения тканей дыхательной системы под влиянием токсинов и свободных радикалов, уменьшают вред, наносимый не только активным или пассивным курением, но и длительным воздействием неблагоприятных экологических факторов.

Входящие в комплекс **Спиреа** растительные экстракты обладают противовоспалительным, противоаллергическим действием, способствуют удалению патоген-

ных микроорганизмов из дыхательных путей. Одним из важных свойств этих экстрактов является положительное влияние на функции макрофагов и привлечение их к месту негативного воздействия, а именно в бронхи. Это позволяет восстановить местный иммунитет в дыхательной системе и обеспечить организму надежную защиту от проникновения болезнетворных микробов.

Важной особенностью комплекса **Спиреа** является то, что в его состав входят витамины, минералы и биогенные регуляторы энергообмена, которые повышают эффективность использования кислорода, а также осуществляют профилактику гипоксии любого происхождения, словом, повышают эффективность дыхания. Вещества с Р-витаминной активностью укрепляют капиллярное русло, вазоактивные экстракты расширяют периферические сосуды, способствуют улучшению газообмена в тканях организма.

Это позволяет рекомендовать биоактивный комплекс **Спиреа** не только активным или пассивным курильщикам, но и всем, кто проживает в крупных мегаполисах, проводит много времени за рулем машины, вдыхает выхлопные газы в бесконечных автомобильных пробках больших городов. Комплекс **Спиреа** позволит обрести уверенность в работе системы дыхания часто болеющим людям, поскольку основа противостояния инфекции надежно укрепляется.

Биологически активный комплекс **Спиреа** представляет собой надежный способ профилактики заболеваний органов дыхания, позволяет очистить дыхательные пути от токсинов, канцерогенов и свободных радикалов, снизить риск развития тяжелых заболеваний легких, наконец, не бояться сезонных обострений простудных заболеваний.

Наталья ШИЛОВА

Элитные биологически активные комплексы Артлайф*

- инновационные технологии;
- действие на клеточном уровне;
- высокоэффективная антиоксидантная защита;
- точное направленное действие.

** Данные об эффективности комплексов получены в ходе клинических исследований.*

Арт Лайф®

СПИРЕА — ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Прием биологически активного комплекса Spiria обеспечивает**:

- избавление от ежедневной интоксикации организма;
- многократное уменьшение риска развития рака легкого, болезней сердца и сосудов;
- избавление от утреннего «кашля курильщика»;
- отличное самочувствие и прекрасный внешний вид;
- полный контроль над своей жизнью.

*** Данные об эффективности комплекса **Спирея** получены в ходе клинического исследования.*

Снижаем вес комфортно

Согласитесь, продуманная система питания — одна из первоочередных задач в комплексе мер, направленных на достижение оптимальной массы тела. Однако сводить все свои действия только к соблюдению правил рациона однозначно не стоит. Тем более что существуют достаточно комфортные условия, при выполнении которых можно ускорить темпы снижения массы тела.

Условие первое

Оптимальная нагрузка

За месяц до отпуска Оксана обнаружила, что ее любимая легкая юбка не сходится на талии. «Фигура требует жертв», — решила Оксана и принялась усиленно заниматься спортом: фитнес три раза в неделю, аквааэробика, утренние пробежки. Через две недели интенсивных тренировок Оксана обнаружила, что вес ее существенно не изменился, а жить в таком темпе ей не хватает сил.

Пирамида физической активности

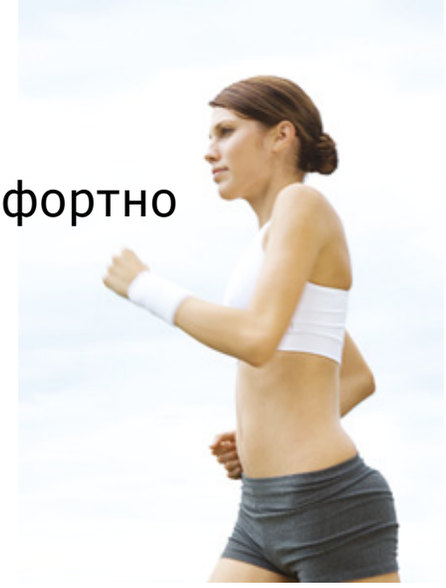
О том, что для снижения массы тела желательно давать нагрузку на мышцы, делать физические упражнения, знают все. Однако воспользоваться этим бонусом спешат немногие. Нас останавливает сама мысль о том, что придется серьезным образом с утра и до ночи предпринимать какие-то немыслимые усилия.

Вместе с тем рассуждения о том, что самые интенсив-

ные тренировки ведут к наиболее быстрой потере веса, не совсем верны. Дело в том, что при интенсивных утомительных тренировках сгорают в основном углеводы, а при истощении запасов углеводов у нас появляется чувство голода. Отсюда и жалобы на то, что на диете «сидим», спортом активно занимаемся, программу для снижения веса принимаем, а аппетит при этом повышается, и килограммы не убывают. Кроме того, для неподготовленного организма интенсивные тренировки могут оказаться далеко не безопасными. Осложнения на сердце, боли в мышцах, неприятные ощущения в суставах — спутники нашего необдуманного энтузиазма, которые заставляют и вовсе отказаться от тренировок.

Что же делать? Выбирать физические нагрузки комфортные для организма, то есть средней интенсивности. Они не просто полезны для не особо подготовленных людей, но и наилучшим образом способствуют снижению массы тела. Именно при таких тренировках организм успевает извлекать энергию из жира, при расщеплении которого в крови поддерживается довольно высокий уровень питательных веществ, и благодаря этому аппетит не повышается, а даже несколько снижается.

Однако стоит помнить, что оптимальная нагрузка — понятие строго индивидуальное. Одна и та же нагрузка может оказаться недостаточной для спортсмена и чрезмерной для человека неподготовленного. Подбирайте уровень и вид нагрузки, исходя из собственных ощущений. Ни в коем случае не должно быть отдышки, сердцебиения и других неприятных симптомов. Если во время тренировки вы можете без труда подде-



рживать несложную беседу, значит, темп нагрузки подобран верно. Самый простой и подходящий почти всем способ физической нагрузки — это ходьба на 10–15% быстрее обычного в течение получаса или часа. Ну и конечно, не забываем, что для достижения отличного результата, необходимо чтобы такие нагрузки были регулярными.

Условие второе

Хорошее настроение

Каждый год Светлана приезжала в один и тот же пансионат на берегу моря. Приезжала чтобы не просто отдохнуть, а, чтобы выполнить усердную работу — сбросить лишние килограммы. Вставала Светлана очень рано, делала зарядку, бегала и плавала до изнеможения, ходила на процедуры. При этом она очень уставала и полагала, что так и должно быть. Масса тела снижалась, но всегда меньше ожидаемого.

В одно лето Светлана приехала в пансионат вместе с подругой и решила не истязать себя тренировками, а просто отдохнуть. Подруги пребывали в хорошем настроении, много смеялись, гуляли, ездили на экскурсии, плавали в море, танцевали. Словом, делали все в свое удовольствие. По возвращении из отпуска Светлана с удивлением обнаружила, что сбросила на несколько килограммов больше, чем когда прилагала к этому серьезные усилия.

Наше внутреннее и внешнее состояние самым тесным образом связаны между собой. И если усилия, которые мы прилагаем, воспринимать как борьбу, на нашем пути действительно все чаще будут встречаться трудности и препятствия. А при сколько-нибудь серьезной жизненной неурядице мы и вовсе можем отступить от намеченной цели. Если же мы спокойны, уравновешенны, имеем хорошее настроение и позитивный настрой, значит, худеть нам будет легче.

Почему же хорошее настроение помогает худеть? Во-первых, в хорошем настроении гораздо легче преодолевать трудности. Во-вторых, на фоне хорошего настроения всегда выше мышечный тонус, а значит, выше расход энергии. В-третьих, в хорошем настроении нам меньше нужна еда как лекарство от плохого настроения.

Для того чтобы создать позитивный настрой, можно использовать формулы самовнушения, например: «Движение — это радость», «Каждое мое движение делает мою фигуру стройнее», «Я лучшая… Я могу… Я худею…». Формулы самовнушения должны строиться по позитивному принципу, то есть не должны содержать отрицательных частиц «не» и слов, связанных с болезнью.

Условие третье

Полноценный сон

Наташа всегда активно занималась спортом и даже участвовала в соревнованиях за институт, в котором училась. На третьем курсе Наташа вышла замуж, а на четвертом родила ребенка. Набранные после родов килограммы не давали молодой женщине покоя, и она решила продолжить тренировки. «Милая, идите домой. Приходите, когда будете высыпаться», — сказал ей опытный тренер.

Что может быть комфортнее условия — спать в удобной постели и при этом худеть?! Как ни странно, иронии в этом утверждении нет. Оказывается, неполноценный сон может способствовать ожирению! Как доказали американские исследования, это связано с нарушением продукции «гормона биоритмов» мелатонина, так как его выработка начинает расти в сумерки, достигая максимума с полуночи до четырех часов утра. Именно мелатонин регулирует колебания обмена веществ, защищает нас от стрессов и преждевременного старения, участвует в проведении нервного импульса. С недостатком мелатонина связывают изменения настроения, аппетита, склонность к накоплению жира.

Собственно говоря, даже если не вдаваться в научные подробности, можно нарисовать порочный круг: недосыпание ведет к стимуляции чувства голода, мы едим больше, чем необходимо, возникает апатия, плохое настроение. Вот уже и появляются «из ниоткуда» лишние килограммы… Таким образом, все усилия, предпринятые днем, становятся неэффективны, если нет полноценного сна.

Существует много рекомендаций, как облегчить процесс засыпания. Самые простые — прогулка перед сном на свежем воздухе, расслабляющая ванна, чайные напитки и биологически активные комплексы, в составе которых присутствуют растительные компоненты с мягким седативным действием.

Оптимальная форма дает нам массу преимуществ. Здоровье, молодость, привлекательность, сексуальность, успешность, уверенность в собственных силах. Зачем откладывать? Начните любить и заботиться о себе прямо сейчас! Жизнь одна, другой не будет!

Анна ШУШПАНОВА

H&B
HEALTH & BODY CONTROL
ВЕС ПОД КОНТРОЛЕМ!
HB2
HB3
HB1
HB5
HEALTH & BODY CONTROL
Арт Лайф®

Ягоды на все случаи жизни

Полезные свойства ягод известны с давних времен. Из них готовят варенья, соки, всевозможные джемы и конфитюры, а специалисты Компании Артлайф разработали на их основе необычайно вкусные и полезные кисели. При этом, признаться честно, мы довольно мало знаем об этих удивительных дарах природы…

Черника и вишня для глаз

Черника официально признана одной из самых полезных ягод. В ее состав входят сахара, витамины, органические кислоты, дубильные вещества, флавоноиды, марганец, по содержанию которого черника превосходит другие ягоды и фрукты. Содержащийся в плодах черники пектин помогает выводить из организма токсины и свободные радикалы. Благодаря комплексу сильнейших антиоксидантов черника занимает законное место в десятке продуктов, способных замедлить процессы старения.

Но прежде всего черника знаменита способностью укреплять сетчатку глаза и повышать остроту зрения. Биоактивные вещества ягод черники улучшают обменные процессы в сетчатке глаза, укрепляют стенки кровеносных сосудов и уменьшают воспаление. Частое употребление черники снимает зрительную усталость.

Черника отлично действует в сочетании с другими ягодами, защищающими кровеносные сосуды, и прежде всего с вишней. Вишня, как и черника, богата антиоксидантами и витаминами, приводящими иммунную систему в идеальное состояние. Эта ягода стабилизирует сердечно-сосудистую систему, успокаивает расстроенную нервную систему, снимает усталость и повышает настроение.

Кисель «Черника — вишня» — настоящий подарок людям, которым по роду деятельности приходится напрягать зрение и которые, несмотря на это хотят сохранить высокое качество жизни с возрастом.

Кроме ягод черники и вишни в состав этого киселя входят и другие компоненты, осуществляющие поддержку органа зрения. Это витамины А, Е и С, рутин и аминокислота L-таурин.

Облепиха для иммунитета

За удивительный состав облепиху называют «азбукой» витаминов. Действительно, облепиха содержит практически полный перечень всех известных витаминов и большую часть жизненно необходимых микроэлементов, причем в концентрациях, которые нигде более в растительном мире не встречаются. Также в плодах облепихи найдены флавоноиды, которые уменьшают проницаемость и увеличивают эластичность стенки кровеносных сосудов, оказывают профилактическое действие при атеросклерозе.

Сконцентрированный в облепихе набор биологически активных веществ повышает иммунитет к инфекционным, простудным заболеваниям, укрепляет противоопухолевый иммунитет, увеличивает работоспособность, снимает физическую усталость, способствует быстрому выздоровлению при различных заболеваниях.

Неслучайно специалисты Компании рекомендуют употреблять **Кисель «Облепиха»** людям всех возрастных групп, особенно в период сезонной заболеваемости гриппом и простудой. Активность облепихи в данном продукте поддерживают известные адаптогены растительного происхождения — эхинацея и шиповник, а также комплекс основных витаминов.

Клюква и брусника для почек

Известно, что на здоровье мочеполовой системы благотворное влияние оказывают витамины и различные виды биофлавоноидов, проявляющих Р-витаминную активность. Именно такими веществами богаты ягоды клюквы и брусники.

Древние римляне называли ягоды клюквы «шариками, заряженными жизненной энергией». Благодаря высокой концентрации танинов, которые препятствуют внедрению микробов в ткани организма, клюква обладает свойством активно противостоять инфек-

циям. При расстройствах мочевыводящих путей, как правило, гораздо быстрее размножаются болезнетворные микроорганизмы, и танины в этом случае оказывают эффективное антисептическое действие. Ученые доказали, что ягоды клюквы усиливают действие антибактериальных препаратов, применяющихся при заболеваниях почек, в частности при пиелонефрите.

Брусника пользуется заслуженной популярностью в народной медицине. Ее употребляли при болезнях почек, печени, язве желудка, поносе, ревматизме и подагре, давали больным с высокой температурой. В бруснике содержится немало марганца и калия, аскорбиновая кислота, каротин, пектины, органические кислоты, дубильные вещества. Благодаря наличию в составе сильного природного антисептика — бензойной кислоты, эта ягода долго не портится и обладает повышенной антимикробной активностью.

Кисель «Брусника — клюква» — продукт, обладающий выраженным общеукрепляющим и противовоспалительным действием, полезный при простуде, заболеваниях почек и желудочно-кишечного тракта. Дополнительное уроантисептическое действие в составе этого продукта оказывает экстракт горца птичьего.

Арония и смородина для сосудов

Аронию и черную смородину применяют с лечебной и профилактической целью при состояниях, сопровождающихся повышенной проницаемостью и хрупкостью капилляров. Эти ягоды укрепляют стенки кровеносных сосудов, повышая их упругость и эластичность. Причем употреблять их лучше вместе, так как они усиливают действие друг друга. Арония (или черноплодная рябина) богата веществами с Р-витаминной активностью, которые лучше усваиваются в присутствии черной смородины, содержащей большое количество витамина С.

Кроме того, одними из самых известных свойств аронии являются нормализация артериального давления и понижение уровня холестерина в крови, снижение риска развития атеросклероза сосудов. А исследования последних лет показали, что черноплодная рябина улучшает функционирование печени, повышает иммунитет и положительно влияет на работу эндокринной системы.

Не меньше интересных фактов можно найти и о черной смородине. Британские ученые обнаружили у нее свойства противодействовать раковым заболеваниям, предотвращать ослабление умственных способностей у людей пожилого возраста и предупреждать появление диабета.

Кисель «Арония — Черная смородина», обогащенный витаминами, экстрактом каркаде и гесперидином, — это простой и удобный способ укрепить свой организм, повысить его жизненный тонус и улучшить состояние сердечно-сосудистой системы, особенно на фоне плохой экологии.

Благодаря киселям линии **Frutto Active** от Компании Артлайф вы сможете использовать полезные свойства ягод в любое время года!

Анна ШУШПАНОВА

Пять причин, по которым стоит употреблять кисели компании Артлайф

1 Кисель — это абсолютно натуральный продукт на основе ягод.

2 Кисель — это источник витаминов, которых так не хватает в нашем рационе.

3 Кисель содержит необходимые организму сложные углеводы — пектиновые вещества. Обладая высоким заживляющим действием, пектины благотворно влияют на состояние слизистой оболочки желудочно-кишечного тракта. Являясь ценными пребиотиками, пектины восстанавливают баланс полезной микрофлоры кишечника.

4 Кисель содержит крахмал, который тормозит развитие гипергликемии (повышение уровня сахара в крови).

5 Кисель осуществляет эффективную поддержку сил и здоровья. Рекомендуется в качестве общеукрепляющего, диетического и профилактического продукта.

Линия Light — навстречу легкому преображению!

Напиток Light

на основе экстрактов худии и мате

Низкокалорийный напиток для людей, контролирующих массу тела

клей

Каша для здоровья

Представляем новинку — Кашу по-домашнему, обогащенную полиненасыщенными жирными кислотами и льняной мукой.

Каша по-домашнему — это специальный диетический продукт, который обладает уникальными свойствами. Она изготовлена на основе злаков, не содержащих глютен, кукурузы, гречки, риса и льняной муки. Эта каша дополнительно обогащена полиненасыщенными жирными кислотами, она хорошо усваивается и насыщает наш организм ценными питательными веществами.

Кашу по-домашнему по-настоящему особенной делает льняная мука. Дело в том, что она является источником растительного белка, не уступающего по ценности соевому, богата калием, магнием, цинком и витаминами.

По содержанию полиненасыщенных жирных кислот льняная мука сравнима только с рыбьим жиром, а по количеству растительных лигнанов превосходит все злаковые культуры. Лигнаны — это фитонутриенты, которые обладают сильным антиоксидантным действием, поэтому их используют в лечении и для профилактики атеросклероза и других заболеваний сердечно-сосудистой системы.

Помимо этого, льняная мука обеспечивает наш организм ценной растительной клетчаткой, которая способствует правильной работе желудочно-кишечного тракта и предупреждает набор лишнего веса.

Каша, содержащая льняную муку, будет очень полезна беременным женщинам, так как полисахариды льна являются безопасным природным средством в борьбе с токсикозами.

Интересно, что на Западе 10–15 лет назад произошел настоящий «льняной бунт». Ученые доказали диетические и лечебные свойства льна, и в результате вышли рекомендации на уровне министерства здравоохранения Канады и США об обязательном ежедневном потреблении пищевых продуктов из льна. Не случайно, латинское название льна переводится как «самый лучший»!

Другой особенностью **Каши по-домашнему** является то, что это продукт функционального питания, впервые обогащенный полиненасыщенными жирными кислотами (ПНЖК). Их присутствие в нашем рационе очень важно. Это связано с тем, что ПНЖК обладают широким оздоровительным диапазоном: оказывают физиологически благоприятное действие на сердечно-сосудистую систему, снижают уровень холестерина в крови и триглицеридов, облегчают течение аутоиммунных и дегенеративных заболеваний (ревматизм, артроз), улучшают кровоток, в том числе головного мозга, что положительно сказывается на умственной работе.

Стоит отметить, что входящие в состав **Каши по-домашнему** полиненасыщенные жирные кислоты не животного происхождения, они получены из рапсового масла. Благодаря этому продукт подходит людям, придерживающимся вегетарианского рациона питания.

Каша по-домашнему — это оптимальный выбор людей, которые ведут здоровый образ жизни и хотят жить долгой и активной жизнью!

Анна ШУШПАНОВА

Обратите внимание!

Впервые на упаковке продукта функционального питания Артлайф появился знак «Без глютена»! Этот знак подтверждает, что в продукте отсутствуют глютенсодержащие компоненты, которые могут вызвать у некоторых людей пищевую аллергию или непереносимость (целиакию).

Каша по-домашнему

обогащенная полиненасыщенными жирными кислотами и льняной мукой

БЕЗ ГЛЮТЕНА

Натуральный продукт

— Оказывает благоприятное действие на сердечно-сосудистую систему и уровень холестерина

— Улучшает работу пищеварения, помогает контролировать вес

— Подходит вегетарианцам и людям, соблюдающим пост

— Безопасна для людей с непереносимостью глютена

Арт Лайф®

Что в баночке «живет»?

Косметические средства: изучаем состав

Списки ингредиентов на упаковках кремов, зубных паст, бальзамов для волос и других средств всегда впечатляют своими масштабами и сложностью формулировок: аминофторид, ниацинамид, инозитол, L-аргинин и так далее. Что все это в действительности такое и насколько полезно для нашей кожи?

Аминофторид

В настоящее время для производства зубных паст компании используют несколько сотен видов сырья, относящегося к органическим и неорганическим соединениям. Основными фтористыми соединениями, используемыми в современных зубных пастах, являются неорганические соединения фтора (фторид натрия, монофторфосфат натрия, фторид олова) и органические соединения фтора, представленные аминофторидами.

Органический фтор, аминофторид, гораздо лучше. Неорганический фторид (который содержится в большинстве рекламируемых зубных паст) может уже в тюбике реагировать с другими компонен-

тами пасты, и когда вы нанесете пасту на щетку, будучи уверенным в том, что в ней содержится фтор, его там может уже и не быть.

За последние 60 лет проведено немало всевозможных опытов, которые и выявили реальные свойства аминофторидов, как одного из главных средств по проведению гигиенических процедур в полости рта. Доказано, что аминофториды образуют защитный слой, отличающийся высокой стабильностью, значительно больше откладываясь в поверхностных слоях, чем другие фтористые соединения. Было установлено, что основное противокариесное воздействие фтористых ингредиентов зубных паст заключается в уменьшении проницаемости эмали за счет образования поверхностного защитного слоя на зубе. Отмечено, что аминофторид снижает поверхностное натяжение слюны и более длительно присутствует в ротовой жидкости по сравнению с другими источниками фтора.

В 2007 году ученые исследовали действия фторида натрия и аминофторида на минеральный состав эмали зубов. Результаты исследования показали увеличение кариесрезистентности эмали в 3,8 раза при использовании зубной пасты, содержащей аминофторид, в отличие от фторида натрия, повышающего кариесрезистентность в 1,8 раза.

Таким образом, на сегодняшний день аминофторид является самым эффективным соединением, используемым в средствах личной гигиены для профилактики кариеса зубов.

Ниацинамид является одной из форм витамина B_3, он усиливает циркуляцию крови, способствуя лучшему питанию волос, улучшает снабжение волосяных фолликулов кислородом, входит в состав коэнзимов, участвующих в процессах клеточного обновления, стимулирует рост волос, выполняет функции увлажняющего агента. В результате волосы получают больше питательных веществ и быстрее растут. Также ниацинамид отвечает за образование пигментов в волосах и при его недостатке нарушается рост волос, они начинают рано седеть.

Инозитол — водорастворимый витамин группы В (витамин B_8). Лучшим пищевым источником инозитола считается масло семян кунжута. Также он содержится в говяжьем сердце, цельных крупах, сое, бобах, грейпфруте, в икре рыб. Примерно 3/4 суточной потребности инозитола вырабатывается самим организмом, поэтому инозитол относят к витаминоподобным веществам. Входящий в состав средств для ухода за волосами инозитол стимулирует рост волос и предотвращает их выпадение.

L–аргинин — незаменимая аминокислота, которая способствует регенерации кожи и заживлению мелких повреждений, входит в состав коллагена. Улучшает цвет лица и активизирует микроциркуляцию крови, увеличивает скорость восстановления поврежденной кожи, способствует насыщению тканей кислородом и питательными веществами, а также предотвращает преждевременное старение кожи.

Лецитин в составе косметических средств оказывает смягчающее, увлажняющее и тонизирующее действие. Благодаря выраженным поверхностно-активным свойствам лецитин способствует более глубокому проникновению жировых, в том числе биологически активных веществ, в эпидермис. Кроме того, лецитин восстанавливает водный баланс кожи и повышает упругость. Оказывает выраженное воздействие на восстановление барьерных функций кожи и на процессы питания клетки, избавления ее от шлаков. Без лецитина не возможен процесс образования новых клеток и восстановления поврежденных. Эти и другие свойства лецитина способствуют значительному улучшению состояния кожи.

Гидролизат протеинов пшеницы — аминокислоты растительного происхождения, которые выделяют из цельного неочищенного зерна. Протеины пшеницы увлажняют, смягчают и предотвращают шелушение кожи, повышают ее упругость и эластичность. Восстанавливают гидробаланс кожи, создавая на ее поверхности защитную пленку, которая способствует удержанию влаги в глубоких ее слоях.

Каррагинан — производное альгиновой кислоты, природный полисахарид, добываемый из морских багряных водорослей. В косметике используется как смягчающий компонент, применяется как загуститель, эмульгатор. Каррагинан обладает превосходными питательным и антивирусным действием, а также улучшает иммунологические свойства кожи.

Смола акации Сенегал (гуммиарабик) — это натуральный растительный продукт, генетически не модифицированный, с уникальными функциональными и питательными свойствами. Представляет собой водный раствор полисахаров, извлекаемых из камеди — твердого вещества, образующегося на поврежденном стволе акации. Смола акации предотвращает окислительные процессы в коже, разглаживает ее, придает эластичность, является эффективным влагоудерживающим компонентом продолжительного действия.

Елена САФОНОВА

Специальный выпуск фестиваль Успеха 2009

и новогодний номер
журнала «Планета Артлайф»

Спрашивайте журнал «Планета Артлайф»
в Сервисных центрах
Компании Артлайф

ПЛАНЕТА АРТЛАЙФ

Корпоративный журнал
№5 (сентябрь/октябрь) 2009

www.artlife.com.ru

Учредитель и издатель:
Компания Артлайф.

Директор: Александр Австриевских.

Менеджер проекта:
Елена Сафонова.

Ведущий дизайнер: Марина Булавко.

Над номером работали:

Мария Поданева,
Елена Сафонова,
Наталья Шилова,
Анна Шушпанова,
Анна Колпакова,
Евгений Гуляев,
Снежана Тихонова.

Адрес редакции:
634034, г. Томск, ул. Нахимова, 8/2,
тел./факс: (3822) 42-67-93,
42-68-54, 55-60-92 (доп. 268).

e-mail: *planeta@artlife.com.ru*

Перепечатка статей, фотографий, а также иных иллюстративных материалов, опубликованных в журнале «Планета Артлайф», допускается только с письменного разрешения редакции. Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Отпечатано: ООО ИД «Вояж»,
630048, г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, тел.: (383)314-67-31.

Тираж 990 экземпляров.

Журнал распространяется через Сервисные центры Компании Артлайф.

Арт Лайф®

Внимание!

Представляем руководство продукции Артлайф

Благодаря новому изданию вы сможете получить самую полную информацию о биологически активных комплексах Артлайф и ознакомиться с данными клинических апробаций.

Арт Лайф Замка

Все краски природы!