



Какие новые профессии появились в IT

▶ С. 3



18-летняя сотрудница банка – о том, как она уговаривает людей брать кредиты

▶ С. 5



Какие девочки нравятся мальчикам, а мальчики – девочкам?

▶ С. 6

выходит каждую субботу цена в розницу – свободная

МОЛОДЁЖНЫЙ СПЕЦВЫПУСК НОВАЯ ЭРА

oblgazeta.ru
ОБЛАСТНАЯ ГАЗЕТА Суббота 10 августа 2013 № 368-372/НЭ (7026-7030/НЭ) vk.com/novera

Купились на бонусы

Работодатели заманивают подростков сомнительными обещаниями

Билеты в кино лучшему сотруднику, сертификат в магазин или поездка на море. Этими и другими бонусами работодатели заманивают школьников и студентов на лето. Платить им можно гораздо меньше, чем взрослым сотрудникам, а пообещав поощрение, проще стимулировать молодёжь на результат. Она легко ведётся на уловки, и только заглянув в кошелек под конец каникул, некоторые осознают: заплатили копейки, а бонус получил один человек из ста.

Сегодня средний месячный заработок подростка, трудоустроившегося через службу занятости – половина от минимального размера оплаты труда в области, чуть больше трёх тысяч рублей. Те, кто стремятся заработать больше, обычно и попадают на крючок находчивых работодателей.

– Вакансия промоутера в газете одного из депутатов сразу показалась мне заманчивой. Нужно было стоять на улице за 100 рублей в час и подписывать людей на газету. Мне и другим подросткам пообещали, что тот, кто подпишет больше всего народу, получит бонус – пять тысяч рублей, – рассказывает 17-летняя Юлия Плотникова. – Я так вдохновилась, что не обратила внимания на одно «но»: существует норма по количеству подписавшихся в день, а не выполнившие её не получают даже свой дневной оклад. Как вы догадались, выполнить её я не смогла: то ли район, где я стояла, попался неудачный, то ли газета просто оказалась никому не нужна.

Конечно, не все работодатели ведут себя подобным образом. Некоторые платят неплохие деньги, но системой бонусов не пренебрегают.



Ежегодно в Свердловской области трудоустраиваются более 30 тысяч подростков



Хочешь бонус от работодателя — не стесняйся, покажи себя с самой лучшей стороны

– Зарплаты наших работников варьируются от 130 до 250 рублей в час, смена обычно длится не более четырёх часов. Самых активных мы награждаем денежными призами – дополнительно платим 1000 рублей в месяц, дарим подарочные сертификаты и дипломы, – рассказала мне Наталья Пьянова, руководитель отдела персонала в рекламном агентстве «Инкапри».

Этим летом они отправили на различные акции около 300 промоутеров и супервайзеров. Однако всего лишь десять из них получили поощрения.

Подобные методы используют и другие рекламные агентства. Бонусом к зарплате они обещают лучшим промоутерам подарочные сертификаты в магазины своих партнёров. Иногда подарки не оправдывают ожиданий.

– Я работала на акции мяскокомбината, стояла в магазине и рекламировала новый сорт колбасы. Помимо зарплаты мне обещали бонус на усмотрение компании – им оказались два килограмма той самой колбасы и сосиски, – вспоминает 17-летняя Дарья Колясникова.

Недаром говорят, что бесплатный сыр – только в мышеловке. В прошлом году один из предпринимателей, который держит в Центральном парке культуры и отдыха имени Маяковского несколько аттракционов, выбрал среди своих работников (в числе которых в основном студенты и школьники) пятерых самых активных, и, как бы в подарок, за свой счёт отправил их на Чёрное море. Отдохнуть, и заодно поработать там в парке аттракционов.

– Мы обговариваем с компаниями только размер оплаты труда, возраст работника, длительность рабочей смены. Для нас главное, чтобы всё было по закону. По поводу бонусов разговор не ведётся. Они остаются на совести самого работодателя, – замечает руководитель молодёжной биржи труда Кировского района Екатеринбурга Дмитрий Елфинов.

Он советует идти работать только в проверенные фирмы и не гнаться за бонусами, которые на деле могут оказаться всего лишь приманкой.

Работал летом в четырёх местах, где-нибудь да заплатят



Кстати

Школьники, которые находят работу через центры занятости, тоже иногда получают приятные поощрения, но не от работодателей, а от администраций городов. Эти бонусы не денежные, но становятся приятным штрихом к летним каникулам. В Верхней Пышме в этом году особо отличившихся ребят отправили на сплав по реке. В Ревде – в поход. И для всех работающих подростков центры занятости в Свердловской области придумали значок с яркой надписью «Я люблю работу». Его школьники получали при заключении договора.

Мария Васильева

Сергей Дианов



Нашли в себе героев

Самый крупный праздник анимешников в России прошёл в Екатеринбурге

Подходя к месту проведения десятого, юбилейного, фестиваля современной японской культуры «АзияБриз - 2013», чувствуешь себя серой мышью, если на тебе обычные джинсы и футболка. Всюду тебя окружают гости и участники фестиваля, одетые в различные костюмы, воссоздающие образы аниме-персонажей. На руках у всех – браслеты-пропуски кислотно-оранжевого цвета.

Этот фестиваль – самый долгожданный для всех анимешников России. В первый день ребята выступают на сцене, показывая сценки со своими любимыми героями из японских мультфильмов, а также героев из китайской, корейской, тайваньской культуры. А во второй они демонстрируют на подиуме ориджиналы – персонажей, которых придумали сами.

Что здесь только не представлено – аниме-атрибутика, комиксы-манги, коллекционные игрушки и многое другое, даже товары, сделанные своими руками... Словом, рай



Команда, взявшая Гран-при, получила 15 тысяч рублей



С участниками фестиваля захотели сфотографироваться даже простые прохожие

Морис Повис

для фаната аниме. Рядом находится выставочный зал с рисунками, фотокосплеями, а также выставка кукол BSJ (они же – «шарнирные куклы») – выполненных в азиатской стилистике. В некоторых аниме они становятся эпизодическими, а иногда и главными участниками сюжетной линии. Недалеко от выставочного зала особенно шумно – здесь находятся уголки для игр в го (традиционная стратегическая игра в Китае), маджонг и ритм-игры. Волонтеры объясняют новичкам правила и готовы составить компанию в игре любому желающему.

Конкурсная программа проходила в концертном зале. Участники из разных городов России – Уфы, Перми, Екатеринбурга, Москвы и многих других – целый год готовили свои выступления. Многие сами сшили себе наряды. Аниме-костюм покупать очень затратно – в среднем на него можно потратить около 10 тысяч рублей.

–Свой костюм я шила сама, – делится 14-летняя участница фестиваля Софья Якорева. На ней – ярко-си-

ний парик и платье в тон с большой чёрной бабочкой и пышной юбкой. На ногах – крупные чёрные ботинки и плотные чёрные же чулки. В обычной жизни такой наряд нечасто встретишь. – Это – Таканаши Рикка, из моего любимого аниме «Чуждость любви не помеха». Делала я его не очень долго, но усилия приложить пришлось. На «Азии» я уже была один раз, и рада, что наконец увиделась со своими друзьями и знакомыми из других городов – ради них и шла на фестиваль.

Для анимешников «АзияБриз» – отличная возможность нарядиться в костюм своего любимого персонажа и, без боязни быть осмеянным, выйти на улицу, пообщаться с единомышленниками, увидеть некоторых героев аниме с другой стороны, а может, и вовсе открыть для себя новых. Когда разглядываешь людей в костюмах знакомых персонажей, хочется к ним присоединиться, даже если ты не поклонник мультфильмов!

Алёна Погирницкая,
Ксения Дубинина

Вопрос читателям:
А вы любите аниме?



Первый фестиваль «Азия-Бриз» прошёл в 2003 году и собрал около 150 человек, в нынешнем году участников – больше тысячи

Мнение эксперта



Светлана Фёдорова, главный организатор фестиваля «АзияБриз»:

– В России мало молодёжных фестивалей, в основном детские. Наш помогает понять, к чему ты стремишься. Тем, кто помладше, мы даём отличную возможность попробовать себя на сцене. В обычной жизни многие школьники боятся публично выступать, а здесь они этот страх преодолевают. У нас даже есть ребята, которые захотели потом заняться актёрской деятельностью и поступили в театральные. Одна девочка несколько лет приезжала как участник, а потом стала главной среди волонтеров и в итоге написала диплом, используя опыт, полученный на фестивале. Теперь она работает в фирме, организующей праздники, и очень довольна. Мы объединяем людей и показываем, что любить японские мультики в двадцать лет и старше – нестрашно, и нас таких – полно.

Музыка оживила лето

Фестиваль хороших людей запомнился десятичасовым концертом

Я каждый год хожу на «Ярмарку фест: фестиваль хороших людей», чтобы почувствовать себя в сердце творческой тусовки. На большой открытой площадке фестиваль собирает дизайнеров, художников, рекламщиков, журналистов, музыкантов и просто студентов. Я постоянно встречаю на нём кучу знакомых и нахожу новых друзей.

Фестиваль проходит целый день в центре Екатеринбурга – в Харитоновском парке. Я прихожу к самому открытию и толкаюсь в очереди вместе с музыкантами. У них уже начинаются саундчеки. На берегу вокруг пруда разворачиваются несколько десятков творческих, игровых, спортивных площадок, к которым можно присоединиться, даже пинг-понг. Но для меня главное –

десять часов живой музыки. В парке оборудовали две сцены: основная (11 групп!) и с электронной музыкой (на ней за день выступило семь исполнителей).

С особым нетерпением я жду выхода регги-ска-группы «Alai Oli». Ребята – выходцы из Екатеринбурга, живут в Питере, выпустили четыре студийных альбома. Зрители несколько лет подряд просили организаторов привезти «Alai Oli»! И, наконец, название коллектива появилось в афише. Мне удалось взять автограф и даже сделать парочку фотографий с музыкантами. В конце выступления ребята кинули барабанные палочки и медиаторы в оживлённую толпу. Я не поймала.

Ещё одно долгожданное вы-

ступление – «Alpha — Beta + Катя Павлова». Катя – бывшая солистка группы «Обе две», которая в этом году распалась. Но певица объединила творческие силы с уральским электронным проектом. Её голос придал новое звучание синтетическим сетам. Катя Павлова выступает на фестивале каждый год и уже стала его неотъемлемой частью.

Интригой фестиваля стало звучание хедлайнеров из Нью-Йорка «Hercules and love affair». Диджей Энди Баттлер и два солиста покорили аудиторию. Уже через десять минут их выступления все танцуют, вскидывают руки в такт музыке, пытаются повторять слова. Эти песни до сих пор крутятся в моей голове!

Юлия Молчанова, 17 лет



«Ярмарка фест: фестиваль хороших людей» проходит в Екатеринбурге пятый год подряд



Их узнали вчера

Представители новых профессий в IT рассказывают, почему они неожиданно стали востребованы

Вдогонку за новыми технологиями постоянно появляются новые вакансии. Таких профессий не существовало ещё год назад. На них не учат в вузе. Но специалисты жизненно необходимы работодателям. Мы нашли молодых людей – представителей самых новых и популярных специализаций в IT. И расспросили их о том, чем они занимаются и чему им пришлось обучиться, чтобы получить эту работу.



Екатерина Балакина, специалист по SMM (social media marketing – маркетинг в социальных сетях) крупной платёжной системы:

–Я общаюсь от лица бренда с пользователями социальных сетей во «ВКонтакте», «Фейсбуке», «Твиттере», «Одноклассниках», на «Ютубе». Мониторю негативные сообщения о компании, улаживаю конфликты, отвечаю на вопросы и претензии. Наполняю странички нашей компании в соцсетях новостями, фотографиями и видео, провожу конкурсы для пользователей, размещаю интересную информацию о нас в сторонних сообществах. В общем, формирую в Сети лояльное отношение к бренду.

У меня две своих страницы во «ВКонтакте». Первая — для личного общения с друзьями, вторая тоже от моего имени, но для работы. Я одна, а пользователей больше 60 тысяч. Мониторить ситуацию очень непросто. Большая часть наших подписчиков – молодые ребята до 18 лет, горячий народ, который может и увечьем пригрозить, и хорошенько приложить бранным словом. Однако я научилась гасить такую энергию. Я отвечаю на обращения через личные сообщения в неформальном тоне. В ответах никаких казённых формулировок. Когда общаешься с людьми на равных, положительная реакция растёт. Это видно из статистики.

До этого работала журналистом и этот опыт мне помогает быстро решать любые проблемы, грамотно общаться с пользователями, писать тексты, придумывать мемы. Правда, не совсем понятно, что будет с моей профессией через пару лет. На самом деле каждый может быть сам себе специалистом по SMM.



Максим Букей, веб-аналитик на интернет-портале:

–Я анализирую статистику посещений и поведения пользователей на портале, на котором работаю. Использую для этого различные счётчики вроде «Гугл аналитикс», «Яндекс.Метрика» и не только. Ищу слабое место на сайте, причину, заставляющую людей уходить со страницы. Проблема может быть технологической, содержательной. Поэтому пути решения тоже различные. Я предлагаю варианты и тести-

рую их. Пользователи портала случайным образом делятся на группы, и для них по-разному отображается одна и та же страница, с которой мы экспериментируем. Обычно пользователи об этом не догадываются. Технологии позволяют нам проводить тесты с частью аудитории. Например, мы можем выбрать пользователей по их местоположению или пользователей, выходящих в Интернет только с мобильных устройств.

По образованию я биолог. Чтобы стать веб-аналитиком, я много занимался самообразованием, проходил специализированные курсы. Думаю, что моя профессия будет актуальна ещё 5-10 лет. Но всё идёт к тому, что процессы автоматизируются. Возможно, когда-нибудь мои сегодняшние функции будет выполнять программа.



Владимир Кутовой, проектировщик интерфейсов в IT-компаниях:

–Я выстраиваю сервис и его элементы так, чтобы работа с ним была более эффективной, помогала пользователю достигать своих целей с удовольствием. Чаще всего люди думают, что моя задача – расставлять и раскрашивать кнопки. Отчасти они правы, проектировщики занимаются и этим тоже, но это далеко не самая важная часть. В главном эта работа гораздо глубже – она о построении взаимодействия между пользователем и системой. Когда-то этим занимались программисты. Не то чтобы им это казалось интересным, просто больше некому было.

Моя работа требует знаний и навыков, которые не получить в вузе. По образованию я «информатик-экономист», закончил Уральский государственный экономический университет. Потом долгое время работал системным администратором. Однажды я увидел интересную вакансию, и эта тема меня зацепила. Начал читать литературу про интерфейсы и представление информации, прошёл одни курсы в Москве, потом другие в Екатеринбурге. В какой-то момент я получил достаточно знаний, чтобы занять должность в компании. Многочему можно научиться, проходя всякие онлайн-курсы и читая книги, но в целом самообразованием тяжело заниматься без практики.



Елена Гергер, специалист по юзабилити в IT-компаниях:

–Я тестирую на пользователях сервис, который выпускает наша компания. Мы ставим своего рода эксперименты, чтобы выявить сильные и слабые места нашего продукта. У нас большая база людей, которых мы привлекаем к тестированию. Мы приглашаем их к

ПРЕДЛАГАЮ



РУКУ И СЕРДЦЕ

Тем, кто ищет работу в сфере информационных технологий, сегодня важно уметь ставить себя на место пользователя и свободно ориентироваться в социальных сетях

нам в офис и предлагаем выполнить определённую работу в этом сервисе. А сами наблюдаем, анализируем, разговариваем о том, какие трудности у них возникают. Выезжаем на рабочие места к нашим пользователям. Это позволяет лучше понять их реальные потребности и возможности. Проводим телефонные опросы, занимаемся анкетированием.

По образованию я психолог, и мне удаётся сполна применить свои профессиональные навыки в работе. Но мне также пришлось освоить ряд технических инструментов. Например, как работать в специальной программе, позволяющей записывать действия пользователя на экране. Далеко не каждая компания готова вкладывать ресурсы в исследования. Многие делают акцент только на функционал и не задумываются о реакции пользователя. Сейчас этому стало уделяться больше внимания. Поэтому на мою специальность появляется спрос.

Екатерина Градобоева



Интерфейс — совокупность средства для общения, взаимодействия между человеком и компьютером или связующее звено между любыми двумя информационными системами
Юзабилити – свойство продукта быть полезным и удобным в использовании
Веб-сервис — программная система в компьютерной сети, предоставляющая некие услуги

Мнение эксперта



Юлия Герасимович, директор специализированного кадрового агентства по подбору IT-персонала «IT-People»:

–Я бы сказала, что профессии не меняются. Разработчик, тестировщик, продвигенец, продавец по-прежнему нужны и существуют. Меняются специализации, и это обусловлено постоянным появлением новых инструментов работы: новых языков программирования, средств продвижения и прочего. В среднем IT-специалисту приходится осваивать новый инструмент и видоизменять свою специализацию примерно раз в год.

Сейчас вузы выпускают студентов, совершенно не готовых к тому, чтобы сразу приступить к работе в IT-компаниях. Но это и невозможно. Никакой вуз не способен дать те знания, которые будут нужны его студентам в год выпуска. Если мы составим сейчас актуальный учебный план, он мгновенно устареет. Отрасль меняется слишком быстро. Я считаю, что вуз должен дать базовое образование, кругозор и научить человека думать и получать знания. А потом, если он устроится на работу в IT-компанию, ему придётся думать и получать знания регулярно самому до самой пенсии. Выход для молодого специалиста: активно выбирать места летних стажировок, устраиваться на работу и подработку на старших курсах.



Стартовые зарплаты по перечисленным специальностям варьируются примерно в одном диапазоне. Стажёр может претендовать на 20-25 тысяч рублей. Специалист, имеющий опыт в смежной области, – от 30 тысяч. Професионал – от 50 тысяч рублей



Лицо музы позеленело

Уличный художник Илья Мозги сделал серию портретов из листвы

Своими граффити уличный художник Илья Мозги украсил не одну стену в Екатеринбурге. Но этим летом решил попробовать новый материал — холст и листья деревьев. Его картинам около двух недель, они уже начали менять цвет. Художник планирует наблюдать за их жизнью.

Илья известен тем, что любит взаимодействовать в творчестве предметы, которые есть вокруг. Он уже делал портреты из линолеума — вырезал на листе контур маникюрными ножницами. А пару недель назад организаторы музыкального фестиваля «Усадьба. Джаз» предложили ему придумать для них что-нибудь интересное. Праздник проходил в Харитоновском парке, где полно зелени. Илья решил: а почему бы не сделать картины из листьев? До сих пор он продолжает делать работы в этой технике. Получилась целая серия.

Портреты выглядят так, как будто на белый лист бумаги листья упали сами собой. Но, конечно, всё обстоит иначе. Вначале на обычном холсте делается эскиз карандашом. Потом на клей насаживаются листья, как аппликация. Для бровей, контура губ используются листья поменьше, например, рябины. Для основной части картины — клён, тополь. В целом подойдёт листва любого дерева.

Мы болтаем с Ильёй, и к нам присоединяется девушка, невероятно похожая на ту, что на портрете.

— У портретов есть прототип? — догадываюсь я.

— Да, это моя любимая девушка Мила. Мила всегда в моей голове,



Илья и его муза Мила — живём и на портрете



Екатерина Градобоева



Из глобальных планов Ильи на ближайшее время — нанести граффити на фасад одного из домов в Екатеринбурге в конце августа. Сюжет и место держатся в секрете

Кстати

Илья Мозги родился в Шадринске, живёт в Екатеринбурге. Закончил Шадринский политехнический колледж, затем Уральский федеральный университет по направлению «связи с общественностью». Увлёкся уличным искусством ещё в Шадринске. Рисовал граффити на улицах Шадринска, Екатеринбурга, Челябинска, Перми, Кургана, Ростова-на-Дону, Выксы (под Нижним Новгородом).

— К созданию каждого рисунка я подхожу с большой ответственностью, — рассказывает Илья. — Перед тем как нанести что-то на стены города, долго работаю над эскизом. Бывает, что, возвращаясь к рисунку, понимаешь, что он недостаточно хорош и искра, которая была вначале, ушла. Стараюсь, чтобы работа понравилась и мне, и окружающим.

— объясняет художник.

Первую картину Илья сделал, не предупредив её, просто по фотографии.

— Он показал мне уже результат. Можете представить, как я была удивлена! — подхватывает Мила.

Вначале художник хотел выставить свои новые работы в пространстве города. Собирались просто расставить их в парке или закрепить на деревьях. Но ему стало жалко картины. Без крыши над головой они не выдержат ни единого дождя. Поэтому Илья держит полотна дома и иногда показывает желающим. Сколько простоят «живые» картины, не знает даже сам художник. Оче-

«Для бровей, контура губ используются листья поменьше, например, рябины. Для основной части картины — клён, тополь»

видно, что со временем листья изменяют цвет. Илья собирается понаблюдать за изменениями портрета и сделать новую серию картин осенью уже «в полноцвете».

Екатерина Градобоева



Мозги — творческий псевдоним Ильи. Его работы в городе можно распознать по этому автографу

Какие русские актёры сыграли в голливудских фильмах?

Данила Козловский, «Академия вампиров»

Премьера состоится в феврале 2014 года, а сериал уже вызывает большой интерес. «Академия вампиров» — экранизация популярных романов американской писательницы Рейчел Мид. Сейчас в Праге активно идут съёмки первого сезона. Данила Козловский, больше всего известный по ролям в фильмах «Легенда №17» и «Духless», сыграет одного из главных героев — Дмитрия Беликова. Русского актёра выбрали неслучайно: по книгам его герой — родом из Сибири и говорит с акцентом.

Светлана Ходченкова, «Росомаха: Бессмертный»

В картине Джеймса Мэнголда российская актриса исполнила роль злодейки Гадюки, противостоящей Логану-Росомахе в исполнении Хью Джекмана. Светлана отметила, что на съёмочной площадке её партнёр был обходителен, не давил на неё своей звёздностью и всячески поддерживал. «Росомаха» стала второй голливудской картиной Ходченковой — ранее она снималась с Колином Фёртом и Гэри Олдманом в фильме «Шпион, выйди вон!», с большим успехом прошедшем в мировом прокате.

Владимир Машков, «Миссия невыполнима-4»

В копилке русского актёра — номинированный на «Оскар» фильм «Вор» (после которого голливудские продюсеры и стали приглашать его в различные проекты), съёмки в сериале «Шпионка» с Дженнифер Гарнер и «Миссия невыполнима: Протокол Фантом» с Томом Крузом. Сейчас Машков — член Гильдии актёров Голливуда, а это значит, что его гонорары в США не могут быть ниже миллиона долларов за роль.

Ксения Дубинина



Долговая история

Как я уговариваю людей брать кредиты

Я работаю в банке. Так я говорю знакомым. Это правда, но по факту всё немного иначе. Я хожу по торговому центру и уговариваю людей брать кредиты. Задаю наводящие вопросы о совершённых покупках, пытаюсь завязать разговор и убедить человека в том, что кредитная карта даст ему много бонусов. Главное – довести человека до своей стойки, а дальше дело за малым.

В банк я устроилась на лето, до этого у меня не было никакого опыта работы, я ничего не знала о кредитовании и секретах банковского дела. Меня направили на трёхдневное обучение, где основной акцент делался на психологию и методы продаж: нас учили, как установить контакт с собеседником и вызвать доверие. Я сдала экзамен, став менеджером по финансовым услугам, и вышла в торговый центр атаковать народ.

Передо мной стоит непростая задача: я должна сделать так, чтобы клиент оформил кредитную карту или взял кредит наличными, хотя для него это изначально может быть невыгодно. Тем не менее, я не могу врать клиенту или недоговаривать, нужно, чтобы он понимал все условия кредитования, но всё равно на них шёл.

Со мной вместе в торговом центре работают такие же, как и я, студенты, которые не хотят зависеть от родительского кошелька. Кто-то из них ещё совсем новичок, некоторые работают здесь и по четыре месяца.

На курсах утверждалось, что наиболее охотно люди отвечают на вопросы: «Какая у вас мечта?», «На что вы потратили свободные 100 ты-



Кредитная карта только кажется лёгким и приятным приобретением, но на самом деле это как сыр в мышеловке

сяч рублей?», «О каком подарке вы мечтаете?». Вот только на деле вопросы не действовали. В ответ люди смотрели удивлёнными глазами, кто-то останавливался, говоря, что это не моё дело, кто-то торопливо проходил мимо, даже не взглянув.

На помощь мне пришла руководитель группы продаж. Она уверенно заявила, что всё, что говорили на курсах, нужно забыть. Два года назад она начинала так же, как и я, но благодаря усердной работе и активному привлечению кредиторов добилась успеха. Она помогла мне поверить в себя и научила действенным вопросам. Так я привлекла своего первого клиента.

– Каким образом вы оплачиваете свои ежедневные покупки? – обратилась я к идущей по торговому центру девушке.

– Картой, – моментально ответила она.

– А что вы с этого имеете?

– Ничего, а разве должна? – удивилась девушка и остановилась.

– Конечно. Сегодня я предлагаю вам скидки во всех магазинах от трёх до 30 процентов, также возврат три процента от каждой вашей покупки. Давайте пройдем к стойке за более подробной информацией, – произнесла я как можно убедительней.

Девушка заинтересовалась моим предложением, согласилась пройти к стойке и оформить кредитную карту. Вот он, первый банковский продукт, который мне удалось реализовать! Я поняла, что главное в моей работе – не бояться отказов и

уверенно объяснять, что наш банковский продукт лучше всех.

Чем дольше работаешь и больше тонкостей узнаешь о продукте, тем сложнее его предлагать. В первое время я подходила к людям и уверенно говорила, что у кредитной карты есть льготный период 51 день. За два месяца вполне реально погасить кредит и не переплатить проценты. Но сейчас я узнала, что срок, в который ты можешь выплатить сумму без процентов, лишь 30 дней, после начинаются дополнительные выплаты: 0,77% от потраченной суммы и 99 рублей за использование карты. Допустим, если ты потратил 500 рублей с кредитной карты, вернуть должен 984. А это уже совсем немалые деньги.

Чтобы привлечь клиентов, приходится идти на уловки. Например, если у человека в руках пакет с названием магазина, я могу слухавить и сказать, что кредитная карта даст ему скидку в этот самый магазин, хотя на самом деле этого не произойдёт.

Клиенты встречаются разные, в том числе очень мнительные. С ними нужно уметь справляться. Однажды я долго объясняла девушке всю выгоду банковских предложений, мы даже бумаги подписали, но вдруг, получив карту в руки, она испугалась. К каждому человеку нужен свой подход, я стараюсь держаться уверенно и с улыбкой. А потому уже сейчас каждый пятидесятый клиент говорит мне «да».

Екатерина Онучина, 18 лет

Кстати

Кредитные карты нередко становятся поводом для настоящих скандалов. Родители студентов-металлургов Уральского федерального университета обратились в Роспотребнадзор с жалобой на то, что их детям вместе с обычными картами для получения стипендии выдали кредитные. Молодые люди подписали договоры на выпуск и обслуживание карт для перечисления бюджетных выплат, а также другие соглашения, которые были в пакете. Родители студентов заявили, что их детей ввели в заблуждение, к тому же предложили им общие тарифы. Практика кредитования студентов, не имеющих работы, в банковском деле в принципе отсутствует. Роспотребнадзор выдал банку предписание прекратить нарушение законодательства, однако банкиры решили обжаловать это решение в Арбитражном суде Свердловской области. Суд встал на сторону надзорного ведомства и оставил заявление банка без удовлетворения.

Говорите, какой процент надо заплатить по карте?



«Четыре комнаты» в квадрате

Коворкинги (пространство для посиделок, где платишь только за время) завоевали популярность у уральских школьников и студентов ещё этой весной. Тогда в Екатеринбурге работали сразу три таких заведения («Новая эра» писала о них в номере за 20 апреля). Но летом сразу два закрылись. Действительно, такие пространства не приносят их создателям никакой финансовой выгоды. Есть и проблема с тем, каким должен быть формат места. Но, кажется, все вопросы разрешаются. И «посиделочные» снова возвращаются.

Вчера заново открылось молодёжное пространство «Четыре комнаты». Четыре комнаты в центре Екатеринбурга, где, как и раньше, будут проходить творческие встречи и музыкальные вечеринки. Теперь у него изменился дизайн, появилась кухня. Вроде бы прежняя «посиделочная», но выглядит по-новому. В ближайшее время «Новая эра» планирует на себе проверить, как работает пространство. В «Четырёх комнатах» мы хотим провести встречу с нашими авторами. За подробностями следите в нашей группе во «ВКонтакте».

Кстати, молодые ребята – создатели «Четырёх комнат» запустили ещё и свой хостел чуть поодаль. В помещении всего восемь комнат, и все стены раскрашены екатеринбургскими граффитистами. Планируется, что это место станет творческой резиденцией для художников, которые приезжают в столицу Урала. Здесь они смогут и жить, и работать, и вдохновляться – из окон открывается красивый вид на город.

Группа «ВКонтакте» <http://vk.com/fourrooms>

Екатерина Градобоева



Что должно быть в идеале?

Какие девочки нравятся мальчикам, а мальчики – девочкам

14 лет

Александра Намятова:

Мне нравятся брюнеты. Немаловажный фактор – его биография: в какие периоды времени какие девочки ему нравились, на какие оценки он учится, есть у него братья или сестры, каковы его увлечения. Мне нравятся мальчики, которые не «понтуются», предпочитают модной одежде знания и книги.

Мне бы никогда не понравился «маменькин сынок», тот, кто издевается над людьми в коллективе, плоско шутит, пытается повысить свою самооценку за счёт окружающих.

Карина Алиева:

Мне нравятся заботливые мальчики. Это проявляется в мелочах: желании проводить до дома, когда поздно, спросить, поела ли я, надела ли шапку. У молодого человека обязательно должны быть какие-то увлечения помимо школы и чувство юмора.

Мне бы никогда не понравился блондин, который курит.



Максим Гусев:

Мне нравятся весёлые, симпатичные девушки ниже меня ростом. Важно, чтобы она не была занудой и думала о чём-то, помимо учёбы.

Мне бы никогда не понравилась скучная «ботаничка», а также чересчур гламурная девушка, которая ярко красится.

Андрей Усов:

Мне нравятся весёлые, общительные девушки, которых отпускают долго гулять и которые дают списывать «домашку».

Мне бы никогда не понравилась тихоня, которая слишком высокого мнения о себе.

Данил Логинов:

Мне нравятся стройные, добрые девушки. А вообще я не очень над этим задумываюсь, я люблю играть в компьютерные игры.

Мне бы никогда не понравилась девушка-зануда.



16 лет

Оля Минеева:

Мне нравятся парни, которые одеваются стильно, носят опрятную, модную обувь. Имеют хорошее воспитание: в нужный момент могут открыть перед девушкой дверь или подать руку. Важно, чтобы парень был весёлым и умным. Интеллект виден сразу же, его отсутствие никак не замаскируешь. Он должен уметь в любой момент поддержать беседу, а в разговоре всегда дослушивать окружающих до конца.

Мне бы никогда не понравился парень, который проявляет неуважение к старикам.

Катя Панкратова:

Мне нравятся рассудительные и начитанные молодые люди. Мой идеал должен быть высоким, спортивным, чтобы в любой момент мог защитить. У него должна быть цель в жизни. И хотелось бы, чтобы он был романтичным.

Мне бы никогда не понравился несимпатичный и глупый парень.



Матвей Вишня:

Мне нравятся ухоженные девушки с аккуратными, чистыми волосами, которые следят за своей кожей, фигурой, одеждой. Есть просто красивые девушки, а есть очень эффектные, глядя на которых, все сворачивают шеи. Моя мама именно такая, и девушки мне нравятся такие же. Мне гораздо интереснее с девушками постарше, они проще в общении, у них больше жизненного опыта, и, как правило, они не ждут от парня чего-то нереального, как романтические девочки моего возраста.

Мне бы никогда не понравилась девочка-«очкарик» и тихоня.

Андрей Бяков:

Мне нравятся общительные и добрые девушки. Среднего роста и с нормальной фигурой, следящие за собой.

Мне бы никогда не понравилась девушка-шопоголик. Также не люблю излишне эмоциональных девушек.



18 лет

Лера Шпилькина:

Мне нравятся ухоженные мальчики выше меня ростом. Но внешность для парня не главное. Я считаю, что у молодых людей должны быть цели в жизни и планы по их достижению. Он должен уметь постоять за себя и свою девушку. Иметь хорошее чувство юмора и желание учиться новому. Уважать людей вокруг себя. **Мне бы никогда не понравился** неопрятный парень с пирсингом и длинными волосами.

Анна Веселова:

Мне нравятся парни с харизмой. Внешность не играет никакой роли, главное, что была красивая улыбка и внутренний стержень. Молодой человек должен критически мыслить, быть целеустремленным и заниматься саморазвитием – с таким легко шагать в ногу.

Мне бы никогда не понравился невежественный молодой человек, у которого нет собственных взглядов и желания получать высшее образование.



Сергей Храмушин:

Мне нравятся симпатичные девушки среднего роста со стройной фигурой. Она должна быть весёлой и жизнерадостной, с огоньком в глазах, в меру умной и уметь логически мыслить.

Мы бы никогда не понравилась грубая и скучная «серая мышка» или зубрилка.

Михаил Султанов:

Мне нравятся общительные и верные девушки с чувством юмора. Век глупых подиумных моделей с коктейлями в руках уходит в прошлое, а значит, идеальная девушка должна читать книги, разбираться в кино, следить за тем, что происходит в мире, стильно одеваться и разбираться в моде, чтобы мы могли вместе ходить по магазинам. Круто, когда у девушки длинные и густые волосы, спортивная и подтянутая фигура, средний рост.

Мы бы никогда не понравилась скромная, тихая и замкнутая девушка.



Подготовила Дарья Базуева. Инфографика Екатерины Градобоевой

Вместо вывода

Мы задали нашим читателям вопрос: какие девочки нравятся мальчикам, а мальчики – девочкам? Разговор на эту тему вызвал у подростков неподдельный интерес. Они давали ответы моментально и без запинки, как будто готовили их заранее и неоднократно осмысливали. Самые интересные реплики вы можете прочитать на этой странице. Вкусы у всех разные, и установить истину практически невозможно. Мы поговорили с ребятами 14, 16 и 18 лет и попытались понять, как меняются взгляды на противоположный пол у подростков разных возрастов.

Как выяснилось, самыми требовательными девушки оказываются в 14 лет. Тут важно всё: внешность мальчика, ум, характер, увлечения, отсутствие вредных привычек. Но чем старше становятся девочки, тем меньше их волнует внешность парня – куда важнее его моральные качества и жизненные ориентиры.

А вот у мальчиков всё по-другому. 14-летним трудно сформулировать критерии идеальной девушки, потому как большинство об этом просто ещё не задумывается. Зато чем старше становятся мальчики, тем выше у них требования к

противоположному полу. Уже недостаточно, чтобы девушка была просто весёлой или красивой, важно, чтобы она разделяла твои интересы, имела широкий кругозор. Но в любом возрасте мальчиков отталкивают чересчур замкнутые и грубые, а также слишком гламурные и вульгарные.

Получившаяся таблица не истина в последней инстанции, и каждый сам решает, принимать во внимание все вышеперечисленные критерии или нет, меняться или оставаться таким, какой есть.

Дарья Базуева



Дошёл до высшей точки

Чемпион России по скалолазанию рассказывает о том, как покорить любую вершину

В Интернете я случайно наткнулась на безумно интересное видео. Юноша, как человек-паук, с невероятной скоростью полз по скале к её вершине. Это был чемпион России по скалолазанию Арсений Шевченко. Специально для читателей «Новой эры» он рассказал, как обычному человеку достичь такого же мастерства.



Арсений Шевченко, мастер спорта по скалолазанию, чемпион России

Если ты решил заняться скалолазанием, то главное — это желание быть на вершине. Я увлёкся скалолазанием случайно: пришёл с братом на скалодром поддержать друга. Меня поразила высота, на которую поднимаются спортсмены — просто дух захватывает. После я точно решил, что двигаться вверх, быть впереди — это всё, что мне нужно. Первая моя высота была 12 метров. Сразу захотелось подняться ещё выше.

Страх высоты — не повод отказываться от восхождения. Со временем ты привыкнешь. Я знаю много спортсменов, которые до сих пор не смогли преодолеть страх высоты, но они участвуют в соревнованиях, успешно проходят маршруты, и многим из них нет равных. И у меня бывают сбои. Как-то раз мы выступали в Италии, трасса была сделана на плотине. Её высота составляла 36 метров. Когда я начал взбираться, то моё сердце застучало очень сильно. На какие-то секунды я потерял ориентацию в пространстве, но, собравшись, вновь начал двигаться вверх. Сейчас я совсем привык к высоте.

Если ты хочешь иметь отличную физическую форму, то тебе прямая дорога в скалолазание. Тело развивается гармонично, так как во время движения задействованы все мышцы. Начинающим стоит помнить, что в занятиях главное — постепенность, систематичность и контроль результатов. Я занимаюсь по пять часов каждый день. В моей программе — подтягивание по 70 раз, бег на длинные и короткие дистанции, приседания, прыжки. На манеже я выполняю несколько основных упражнений. Поднимаюсь в жилете весом 25 килограммов. Когда снимаю его, то увереннее чувствую себя на скале. Лазаю наверх через сопротивление, когда меня тянут вниз резинкой. А когда тянут наверх, ты становишься более быстрым. Я предпочитаю проходить маршруты на скорость. Здесь больше динамики, азарта, ничто не отвлекает, даже подумать о сопернике некогда, потому что стандартная



Арсений во время международных соревнований обгоняет соперника по скалодрому

Архив Арсения Шевченко

трасса — 15 метров, а её я пробегаю за шесть секунд.

Основные травмы в скалолазании — ушибы и растяжения. Многие новички во время занятий делают акцент на руки, забыв при этом про ноги. Для собственной безопасности необходимо, чтобы при подъёме было задействовано всё тело. Нельзя упускать из виду и страховку. Однажды я забыл закрепить страховку, но, к счастью, всё обошлось, я смог удержаться. Вообще, многие новички боятся сорваться. Это совсем не страшно, ты просто повиснешь на верёвке, главное, чтобы страховщик был одинаковой массой с тобой. Ещё у меня было растяжение пальцев. Я вышел из строя на месяц. Было ужасно сидеть на месте, ничего не делать, а так хотелось вновь и вновь взбираться наверх и наслаждаться полученным результатом!

Если ты хочешь внимания, бурных аплодисментов, чтобы тебя все знали, то нужно участвовать в соревнованиях за рубежом. Когда я еду на соревнования по России, то подмечаю следующее. Каждый поддерживает только того, с кем он приехал. Никакой помощи противникам. За рубежом всё иначе. Я ездил на чемпионат мира в Париж, и атмосфера дружеской поддержки меня поразила. Комплекс Берси собрал более 20 тысяч болельщиков — это было невероятно. В состязаниях принимали участие 70 спортсменов. Выступали по двое, и каждому

« Во время тренировок я поднимаюсь на скалу в жилете весом 25 килограммов »

аудитория аплодировала, несмотря на результат. Это очень приятно, ведь каждый спортсмен старается и выкладывается на все 100 процентов. Я занял седьмое место, но меня это не огорчило, ведь я знаю, что поражение — это хороший старт в будущее.

Если у тебя не получается достигнуть более высокой цели, не отчаивайся, выбери другую цель, иди к ней, и у тебя всё обязательно получится. Я безумно мечтал попасть на Кубок мира в Японии, каждый день тренировался до седьмого пота. Но случилось так, что наш рейс задержали. Когда мы приехали в Москву, то оказалось, что авиакомпания отказалась нас ждать, поэтому наш самолёт был уже далеко в небе. Мы вернулись домой расстроенными, а впереди был чемпионат России. Я вспомнил всю прелесть подъёма, собрался с силами и отправился в Пермь на соревнования. Поддержать меня приехали и родители. Я был очень рад. И, когда стоял на старте, чувствовал, что у меня непременно всё получится. Так и случилось: с невероятной скоростью я ринулся наверх. И вот высота покорилась — первое место на России моё!

Екатерина Онучина



Арсений советует начинающим скалолазам заниматься не менее трёх раз в неделю



Крупнейший скалодром в Свердловской области работает при Уральском государственном экономическом университете. Его высота 10 метров, а площадь — 396 квадратных метров





Картина может рассыпаться

Художница из Екатеринбурга создаёт самые недолговечные предметы искусства – рисунки песком

26-летняя Елена Кадырова вот уже семь лет рисует песком на стекле. С помощью сыпучего материала она может нарисовать портрет, пейзаж или любой анимационный сюжет. Девушка говорит, что многие картины «песочных художников» зритель никогда не увидит, потому что они были созданы в процессе работы над песочной анимацией, а потом стёрты.



Елена Кадырова

По образованию Елена психолог. С детства она любила рисовать, при этом никогда не занималась искусством профессионально. Только в десятом классе художница решила записаться на курсы в архитектурную академию, но и те бросила после школы.

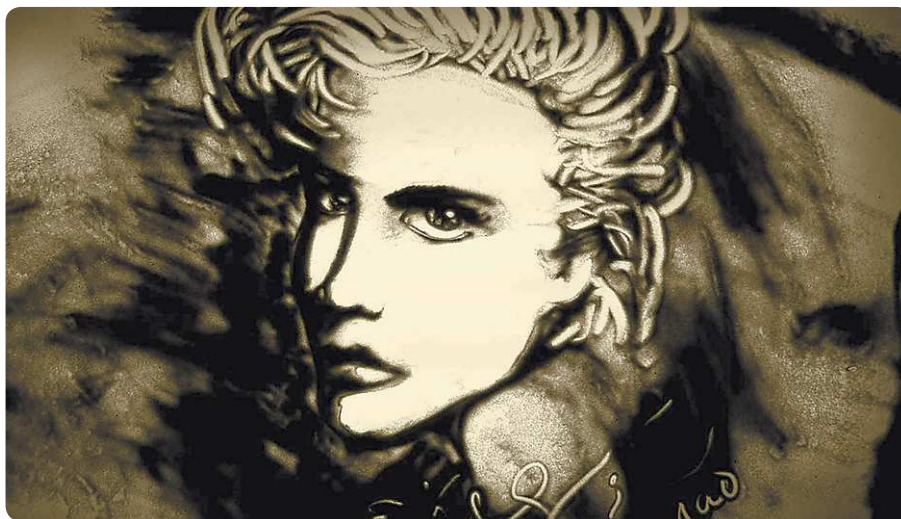
Песочной анимацией она увлеклась в 19 лет, когда увидела по телевизору работы из сыпучего материала. Вот уже третий год она выступает в составе группы «Горячий шоколад».

На сцене Елена рассыпает песок по подсвеченному стеклу и под музыку рисует им изображения, из которых складывается история. В основном, девушка заранее готовится к мероприятиям. Пишет сценарий, репетирует. От одного движения зависит весь смысл анимации. Но иногда люди хотят увидеть импровизацию. В таких случаях девушке больше нравится рисовать сказки и фэнтези.

Несмотря на то, что «песочные художники» редко рисуют картины для того чтобы показать миру, некоторые всё же создают их специально для конкурсов и выставок. Елене труднее всего рисовать портрет. На изображение лица человека у неё уходит около недели. После того, как картина доделана, её остаётся просто сфотографировать.

Для рисования подходят любые сыпучие материалы. Первые картины и анимации Елена рисовала с помощью крупы. Но этот материал не так удобен. Он мокнет и липнет к стеклу. Девушка достаёт песок где удастся, даже на пляже.

Сергей Дианов



Количество истраченного песка зависит от экспрессивности сюжета. Чем больше эмоций, тем больше песка раскидывается. А на портрет хватит и пяти-сот граммов



Поэзия

Этот мир –
чужой и подлый,
И прекрасный
в тот же миг,
Сам себе
стал антиподом,
Сам поверил
в свой же миф.

Продаём свою свободу,
Предаём себя самих...
До седьмого дня и пота
Нет, не мы творили мир.

И не наше было слово,
Что в основе
всех основ.

Мы на воле
лишь условно,
Персонажи своих снов.

Суждено ли
нам проснуться,
Чтобы жизнь
свою прожить,
Чтоб ответ держать –
не гнуться,
Чтобы честно,
не по лжи?

Я и мир, мы –
часть друг друга,
Нас никак не разделить.
Я протягиваю руку
До глубин
родной земли.

По асфальтовым рекам,
по мёртвой воде
Мы идём вслед
невидимой взгляду
звезде.
Здесь не лучше, не хуже,
здесь просто родней,
Здесь особый вкус жизни
и чувства сильней.

Эти мудрые горы
всё знают вперёд,
Эти бурные реки
не любят плотин,
Этот край рассекает
страну поперёк,
Нам другого такого
нигде не найти.

Здесь ковали Победу
в огромных цехах,
Здесь писали о жизни
в бессмертных стихах.
Если ты меня спросишь:
«Что это за край?»
Я отвечу тебе:
«Это место – Урал».

Сергей Сырцов



У «Новой эры» есть своя группа на сайте «ВКонтакте»

