



ОТ ВОДЫ ДО ЗЕМЛИ - ОДИН ШАГ

Когда Марине Першиной, обладательнице серебряной медали по плаванию на Олимпиаде в Монреале в 1976 году, подарили участок земли недалеко от Москвы, она заявила мужу, что ноги ее там не будут. А вот теперь она не мыслит жизни без работы в саду и огороде. Участок обихожен, богат урожаем, а опыт его возделывания может быть интересен нашим читателям. Однако разговор с Мариной начался с вопроса: что подтолкнуло ее изменить отношение к работе на участке?

Я просто была слишком занята плаванием. Когда в мае - июле все садоводы работают на земле, моя жизнь проходила на воде. Да и в сад меня, честно говоря, не тянуло. Лишь пальма, привезенная из Польши, могла терпеть мое невнимание. Хотя многие спортсмены тянутся к земле. Помню, на соревнованиях в Амстердаме свободного времени нам выделили каких-то полчаса - и все побежали в магазин покупать луковицы тюльпанов... Однажды в московском метро в киоске я увидела красивые пакетики с семенами цветов. Решила попробовать их посадить. И удачно, хотя учесть все капризы природы оказалось трудно. Мои любимые нарциссы в прошлом году все сгнили - из-за осенних дождей, а потом сильные заморозков. Но агрономы заверили, что такие экстремальные условия случаются раз в 20 лет...

С чего начинается ваша работа на участке?

- Я очень люблю рыхлить почву. В этом мне помогают черви, которых у нас великое множество.

Насколько мне известно, почва на вашем участке глинистая. Откуда же берутся черви?

- Мой муж - ревнитель компоста. И ранней весной мы всей семьей разбра-

сываем это удобрение по участку. Теперь я мечтаю создать «ленивый сад», то есть подобрать такие многолетние культуры, чтобы они сами душили сорняки, сами удобряли землю и одновременно ее рыхлили. Конечно, «ленивых садов» не бывает, а бывают ленивые люди. Сейчас, покупая семена, обрабатываю их в микроволновой печи - в этом случае всхожесть близка к сто процентной. Очень люблю выращивать петунию, которая спокойно переносит тесноту в рассаднике. Высаживаю рассаду в грунт, когда она уже перерослена. В результате приживаются все сеянцы.

Обожаю зеленные культуры, особенно салат, который не уходит в стрелку и не горчит. Самыми лучшими семенами петрушки считаю «богатырь» от «Российских семян». А из огурцов мне ближе засолочные «бизнес».

Что бы вы могли пожелать другим садоводам-любителям?

- Меньше верить шикарным журналам: рекламируемые в них роскошные клумбы в наших условиях практически невозможны или они обойдутся невероятными затратами. Не надо гнаться за количеством растений, больше надо пользоваться опытом соседей.

БЛИН-КУЛЕЧЕК МАСЛЕНИЦУ НЕ ИСПОРТИТ

Эти блины напоминают кулечки, завязанные веревкой. Хотя вместо веревок используются тонкие палочки сыра, которые продаются в магазине. А чтобы блин можно было превратить в кулечек, никаких кулинарных подвигов совершать не придется.

Сначала просеивается мука. Яйца смешиваются с теплым молоком, сахарным песком и солью, после чего всыпается мука. Смесь взбить дере-

вянной ложкой, тщательно растерев все комочки.

Потом добавляется молоко. Тесто размешивается до консистенции сметаны, пока не пойдут пузырьки. Сковоро-

да для выпечки блинов должна быть идеально чистой, чтобы они с нее соскакивали. Блинчики получаются прозрачными и в дырочках. В центре вашего произведения положите заранее приготовленную начинку. Подойдут творог, джем, фарш из рыбы, грибов, капусты или свежие протертые яблоки. Блинчик складывают кулечком и завязывают сырными палочками.

Ингредиенты: на 500 г муки 4 стакана молока, 3 яйца, 2 ст. ложки сахарного песка, 1/2 ч. ложки соли, 2 ст. ложки растительного масла.

Валентина ЗВЕРЕВА



ОАО «МЗХЧ» в соответствии с Постановлением Правительства РФ 409 от 12 июня 2002 года объявляет о проведении конкурса на проведение обязательного аудита по итогам работы за 2004 год. Заявки на участие в конкурсе присылать по адресу: 105840, г. Москва, ул. Б. Семеновская, д. 11. Тел. для справок: 962-0349.

БОЛЯТ СУСТАВЫ? ЗАМУЧИЛ ОСТЕОХОНДРОЗ? БОУН - ЭТО ТО, ЧТО ВАМ НУЖНО

- Артриты, артрозы
- Остеопороз (профилактика и лечение)
- Коксартроз
- Отложения солей

БОУН - это экологически чистые компоненты на растительной основе. Не имеет противопоказаний.

БОУН поддерживает опорно-двигательную систему в борьбе с разрушительными заболеваниями суставов. Поставляет в организм питательные вещества для соединительных тканей, устраняет окончание суставов, возвращает свободу движений.

«Мне 64 года, заболеваний - большое количество. Но больше всего меня беспокоила опорно-двигательная система. Врачи ставили диагнозы: начинающийся коксартроз, артрозартрит коленного и голеностопных суставов, остеохондроз, полиартрит. Не буду жаловаться и причитать, кто с этим сталкивался, поймет меня. Люди добрые посоветовали попробовать БОУН. Результат почувствовала уже в течение первых двух недель приема препарата. Прежде всего прошли отеки и воспаления, существенно уменьшились боли и неподвижность суставов, перестали ныть руки, ноги, плечи, без труда приседаю. Неподвижность переносить превосходно. Сейчас поднималась домой по ступенькам, расстояние пешком преодолеваю, как 15 лет назад. Настроение бодрое.

Но самое главное - могу заниматься дома по хозяйству, что до этого было очень обременительно».

Листова Е. И., г. Москва, Братово

Если у вас есть эти заболевания, БОУН вам необходим

Звоните 767-08-99 (с 10.00 до 20.00, кр. воскр.)
Скидки льготникам. Звоните, здесь вам помогут.

ШКОЛА ВЫЖИВАНИЯ БЕЗОПАСНЫЙ ШОППИНГ

Испокон веков продавец стремится продать свой товар подороже, а покупатель - приобрести его подешевле. Нынче из-за жесткой конкуренции найти «своего» покупателя непросто. Вот почему продавцы не скупятся на самые разные хитрости. Потребителю же стоит держать ухо востро, чтобы на провокацию не поддаваться. Об этом рассказывает известный психолог член-корреспондент Международной академии информатизации при ООН Игорь ВАГИН.

Опытный продавец всегда сумеет разыграть эдакого обходительного Деда Мороза, дабы убедить представителя как сильного, так и слабого пола.

■ Продавец создает искусственный ажиотаж: «Это последний экземпляр, а завоза больше не будет!»

■ Продавец предлагает экономному покупателю приобрести побольше: «У нас самые низкие цены. Такого в Москве больше нет!»

■ Продавец создает у покупателя иллюзию удачи и доказывает, что у него хороший вкус: «Вы знаете, эту вещь уже отложили. Но полдня прошло, а за ней так и не пришли. Так что вам повезло - подождем еще полчаса, а вы пока рассмотрите ее получше...»

■ Продавец предлагает покупателю привыкнуть к товару, да так, чтобы он уже не смог с ним расстаться: «Можете взять эту вещь домой на один день. Понравится - купите, нет - вернете».

■ Продавец убеждает покупателя, что, приобретая товар, он экономит: «Цены будут расти. Следующую партию мы уже закажем вдвое дороже. Лучше возьмите побольше сейчас...» Другой вариант: «Только сегодня у нас скидки! Экономьте, не отходя от прилавка!»

■ Продавец подает себя как знатока товара: «Я сам купил эту вещь. И вам советую».

■ Продавец путем сравнения выставляет понравившийся товар в выгодном свете: «Та вещь красива, но технически устарела. Вот эта современная, но дорогая. Зато она та - в самый раз: и недорого, и модно».

■ Продавец ссылается на авторитет известных личностей: «В нашем магазине регулярно делают покупки известные певцы, музыканты, актеры...»

■ Продавец рассыпается в комплиментах: «Только посмотрите, как вам идет эта вещь! А все потому, что у вас замечательная фигура, прямо как у фотомодели».

■ Продавец дает покупателю почувствовать собственное превос-

ходство: «Эта вещь многим не по карману. Она только подчеркнет ваш имидж состоятельного бизнесмена...»

Приемы продаж в магазинах можно перечислять до бесконечности. Но порой, чтобы сильно облегчить свой кошелек, идти в магазин вовсе не обязательно. Я имею в виду энергичных молодых людей, нагруженных тяжеленными сумками, которые продают товар в электричках, на улицах, в офисах... Коробейники прекрасно знают, что покупатель ленив и прижимист. Ему будет не просто устоять перед возможностью сделать покупку, не вставая с сиденья в электричке. Тем более когда продавец, в белой рубашке и при галстуке, предлагает на месте убедиться в качестве и подлинности товара, подержать его в руках. Этим продавцов кормят ноги и хорошо подвешенный язык: поэтому на потенциального покупателя немедленно обрушивается лавина положительной информации. Внимание сомневающегося в качестве товара обращают на «специальную цену» (здесь, мол, дешевле, чем в магазине). Отсутствие гарантии подается как мелкие издержки. Кто-то может заметить, что вещь и впрямь кажет-

ся качественной, да она ему без надобности. Такому скептику немедленно напоминают про многочисленных друзей и родственников, которые спят и видят такого рода подарок на день рождения...

Коробейники предпочитают действовать от лица уважаемых западных фирм, хотя на деле практически весь их товар производится в Китае, Таиланде, Гонконге или Турции. Но напор и быстрота, привычка подкаивать покупателя и умение рассыпаться в комплиментах оказывают магическое действие на многих. И не самый лучший товар расходуется на ура...

Паула РИПИНСКАЯ

Каждое воскресенье в 12 час. МП «Добролетние»
Делать добрые дела - это хорошо!

Приводит встречу врачей с населением. Врач расскажет о лечении и профилактике заболеваний: астма, аллергия, грипп, диска, онемение...
Обучит управлению, платному массажу, познакомит с методами здоровья, ответит на вопросы.

вход свободный 388-90-83
www.mpb.ru