

PORTFOLIO

DUSYA ZLATOUST

ВЕРСТКА И РЕДАКТОРСКИЙ ДИЗАЙН

газет,
журналов,
каталогов,
рекламных проспектов, буклетов,
электронных книг (ePUB, ebooks),
подготовка интерактивных документов формата PDF,
Flash документов,
для цифровой публикации
(формат: Iphone, Ipad, Kindle Fire/Nook, Android 10»)
для печати и для web, для Apple Store

ПЕРЕВОД СТАТЕЙ, ЖУРНАЛИЗМ, РЕКЛАМА

РАССКАЗ О ГЛАВНОМ РЕДАКТОРЕ

Этот человек - документовед. полученное высшее проф образование привело к возможности выйти за границы терминалогии.

«Одна двадцатая» жизни в стране зеленых купюр придала оттенок, который можно заметить, если внимательно читать ее **Журнал**.

Время главного редактора было потрачено на знания в области: технологии ведения переговоров, психологии манипуляции и обмана, технологии личных продаж, конфликтологии, также в настоящее время на рекламу и обязательно Журналистику.

Во времена оплаченных восьми часов, редактор испытала себя в качестве: координатора-аналитика на машиностроительном заводе, как кредитный специалист в агенстве недвижимости, торговец-вымогатель ценных бумаг, специалист по технической поддержке и индивидуальный предприниматель.

Все эти перевоплощения привели к **главному** - работать для людей и ради их удовольствия в журнале «**ЭКСТРАКТ**»

Ваша Дуся Златоуст...

Э К С Т Р А К Т

3d534c

сделано в России
только для России

О ЖУРНАЛЕ

-как я выбрала название своему журналу?
-в России люди холодные и закрытые, чтобы раскрыть потенциал,
идеологию или скрытые намерения, мы используем метод
«Мацерации» (размягчение) - извлечь информацию путем
настаивания - процесс временный и требующий регулярного
вмешательства. Человек раскроется, его внутренний
«Экстракт» будет полностью извлечен, если поддерживать
температуру - информировать.

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ

В номере вы познакомитесь:

Тech Культура

Минимализм как стиль жизни

Успешный бизнес имени одного человека

Шпионаж с юмором

Путешествуем

Мы читаем на ходу **тема Q**

Стиль нашего питания

Билл Гейтс: Я чувствую себя глупым, разговаривая только на английском.

Со-основатель индустрии Microsoft восхищается хваткой Марка Цукерберга в изучении Китайского языка и жалуется на свою несовершенство в лингвистике.

Предлагается слегка искривленное понимание технологий, которые взяли верх над нашими жизнями.

Говорил на двух языках с ранних лет, Я могу раскрыть секрет, в этом есть одно преимущество.

Если кто-то реально вас достал — особенно судьи на протяжении напряженного футбольного матча — Вы можете им сказать самые непредсказуемые вещи и наблюдать за их замершими лицами, не уделяя особого внимания, что именно было сказано.

Основатель Microsoft Билл Гейтс должно быть встречал, однажды или дважды в жизни, что кто-то говорил о нем на иностранном языке, когда он не имел малейшего шанса на ошибку.

He's a lot shorter in real life, isn't he Jose? Он намного ниже в реальной жизни, да Хосе?

Сегодня, Гейтс дает третье интервью («Спроси у меня все, что хочешь?») и возможно его лучшее личное признание было таким: «Я чувствую себя довольно глупым, потому что, не знаю иностранных языков. Я брал Испанский и Греческий в старших классах и получал А (хорошие оценки), надеясь это улучшит мой словарный запас, но я бы хотел знать Французский, Арабский или Китайский.»

Это очень интересно, что у него есть желание разговаривать на Французском. Это не то, что, если этот язык в любом случае мог бы стать универсальным. Нравится ли Гейтсу как это звучит? Может ли он думать, что разговаривать на Французском, добавит ему сексуальности? Все, что он скажет - что, среди выбранных языков, Французский самый простой в изучении.

В Американских компаниях, обычное дело, что каждый говорит на Английском. Однако, со-основатель компании Microsoft проявил любопытство к преданности CEO Facebook Марка Цукерберга к иностранному языку. Он говорит: Марк Цукерберг превосходно изучил язык Азиатских народов и провел Q&A (Вопрос и Ответ) со студентами из Азии просто несравненно.

Глубоко цинично предполагаю, что Цукерберг имеет два сильнейших мотива: жена с Азиатской наследственностью и отчаянное желание расположить к себе Китай-

ское правительство, которое очень резко воспринимает Facebook.

На интервью «Спроси у меня все, что хочешь», Гейтс, также показал свой энтузиазм на размах технологических перемен. «Будет больше прогресса в следующие 30 лет, чем когда-либо» сказал он. Это все зависит от Вашего определения прогресса.

Для Гейтса, это значит, например, «Задачи механического робота собирать фрукты или возить госпитализированного пациента будут решены.»

Это в приоритете для человечества? А мы все в отчаянии от того, чтобы машины делали эту работу? Гейтс не умалчивает, а щебечет, как и Питер Тейл (NFL) о жизни до 120 лет.

Спросите о продлении его жизни и об исследовании о бессмертии, он говорит: «Это выглядит достаточно эгоцентрично, в то время как мы все еще имеем малярию и туберкулез, для богатых людей важно запастись средствами, чтобы они смогли жить дольше. Это было бы замечательно жить дольше, даже я подтверждаю.

Он также подтвердил это, несмотря на его энтузиазм к роботам, он на самом деле желает оставаться им скажочно тупыми. Он сказал: Я в лагере, который озабочен супер интеллектом. Впервые, машины будут делать много работы за нас и не обладать супер интеллектом. Это должно быть позитивным, если мы сможет хорошо управлять. Несколько десятилетий после этого, интеллект будет достаточно силен, чтобы заставить беспокоиться нас. Я согласен с Элоном Маск и другими в этом, и не понимаю, почему некоторых людей это не тревожит.

Нам лучше не стоит обучать этих роботов Французскому.

Если нажать на название страницы «Tech Культура», вы перейдете по ссылке к статье на оригинальном источнике.

Перевод выполнила Дуся Златоуст.

МУРАЖКИ ОТ СЛОВА МАЙОРКА ?



1ST - 9TH
SEPT 2015
MALLORCA
SPAIN



Много спорта
Массаж
Много культуры
Много музыки
Коктейлей
Вечеринки до утра

01.09.-09.09.

2015
МАЙОРКА
ИСПАНИЯ

МЫ ЧИТАЕМ НА ХОДУ ТЕМА Q

В самом центре г. Хельсинки, сразу за уличным рынком, вы найдете Старый крытый рынок, который был открыт для посетителей с 1889г. Это место под охраной Национального совета Античности. После недавней реставрации, некоторых новых коммерческих представителей это привлекло. Одно из самых интересных мест, не задумываясь выделяем, **Restaurant Story**. Здание расположено в секции с высокими потолками, даже немногие восхитительные рестораторы остались позади этого нового кафе: Anders Westerholm, Matti Sarkkinen, Marcus Hurskainen, Teemu Aura. Все делятся любовью к ручной работе и лучшим ингредиентам, блюда готовятся из незамысловатых и свежих продуктов на месте, точнее на рынке. Вы можете позавтракать, пообедать, попить кофе и насладиться сладостями (от Teemu и Marcus кондитерских), а также поужинать в выходные дни. Элегантный и ошеломляющий дизайн интерьера от студии Joanna Laajisto Creative. Удобство в стиле модерн сработало на отлично в окружении архитектуры,

что очень важно для Joanna Laajisto. «Интерьер **Story** уважителен к оригинальным чувствам и истории рынка, существует в новое время в стиле модерн с легким намеком на расслабленность. Трудности были только в

транство. Цвета палитры и материалы- классика, с некоторым ярким акцентом здесь и там.

В глаза бросается сделанная на заказ световая инсталляция, которая изготовлена из старой проволочной рыбацкой корзинки, найденной в летнем домике у одного из хозяев.

Все столы также спроектированы руками очень талантливого художника Tebian, живущего в Хельсинках.

Все во всем. **Story** очаровательное место в стиле модерн, с достойной коллекцией вин, замечательным сервисом, только лучшие ингредиенты, в сочетании с прекрасным видом на море. «Я верю, что мы создали что-то, чего не хватало в столице Финляндии». **Joanna Laajisto.**

Если нажать на название страницы «Стиль нашего питания», вы перейдете по ссылке к статье на оригинальном источнике

перевод Дуся Златоуст



приобретении помещения с высокими потолками для создания ощущения близости, исключая проходное прост-

WARNING!

ШПИОНАЖ С ЮМОРОМ

Приемы знакомства, обеспечивающие оптимальный повод для начального обмена фразами могут быть, скажем, такими:

1. Провоцирование объекта на оказание помощи Вам:

- симулирование падения на улице, вывиха ноги, внезапной слабости и иных симптомов, связанных со здоровьем;
- имитация неловкости, выронив в удобный момент что-либо из рук;
- забывание своей вещи рядом с объектом;
- обращение с просьбой дать закурить или подсказать несложную (улицу, магазин, время...) информацию;
- вызов сочувствия своей беспомощностью (сломанная машина, тяжелые вещи, растерянность на улице...); это - женский вариант.

2. Прибегание к помощи, которую оказываете объекту Вы:

- четкое использование случайной (или организованной) неловкости объекта в связи с недостатком информации о чем-либо (показать определенное место, объяснить как что-то сделать...);
- ловкое задействование случайной (а то и предусмотренной или созданной) потребности для объекта в какой-либо услуге (пособить в наладке машины, предложить лишний билетик, подвезти куда-либо...);
- предложение себя объекту в качестве необходимого ему в данный момент компаньона (для распития алкогольных напитков, игры в карты или шахматы, изливания души ...);
- подключение к ситуациям, обуславливающим нарушения дорожного движения (спасение объекта...);
- имитирование нападения на объект криминальных элементов и спасение его в этой ситуации.

3. Знакомство через общих знакомых:

- выверенные по времени визиты к определенным лицам, у которых часто бывает объект;
- непосредственная просьба к общему знакомому познакомить вас;
- подведение общего знакомого к мысли свести вас как людей с общим увлечением (хобби) или способных быть полезными друг другу (прямой просьбы при этом нет);
- заинтересовывание общего знакомого его личной выгодой в вашем знакомстве с объектом.

4. Знакомство на различных культурных или спортивных мероприятиях

(в кино, театре, на концерте, лекции, стадионе...), обеспечив себе соседство с объектом посредством лишнего билетика, билетами от общего знакомого или каким-либо иным трюком:

- подключение к эмоциональному реагированию объекта на зрелище;

WARNING!

ШПИОНАЖ С ЮМОРОМ

- инсценирование роли новичка , интересующегося мнением специалиста ;
- выдача безадресных замечаний, могущих заинтересовать объект;
- кратковременное оставление своего места с просьбой присмотреть за ним.

5. Знакомство в очередях (за конкретным товаром, театральными или транспортными билетами, в ОВИР, к врачу...), учитывая, что общность ситуации в какой-то мере сближает людей:

- организация общего разговора на какую-либо актуальную тему (путем подачи безадресных реплик или реагирования на таковые);
- кратковременное покидание очереди с просьбой присмотреть за оставляемой вещью и местом.

6. Знакомство на основе хобби:

- одновременное откровенное занятие одним делом с объектом (бег по утрам, игра в футбол или волейбол, тренинг в ушу...);
- периодическое посещение мест сбора хоббистов (специализированные выставки, локальные клубы, конкретные пятачки ...);
- целевое обращение к нужному человеку по чьей-то рекомендации (предложение о покупке или обмене, случка собак, просьба о консультации...).

7. Знакомство через детей (в поездах, парках, детских садах, кафе...):

- контакт своего малолетка с ребенком объекта (игра, угощение, подарок...), который и знакомит с родителями;
- оказание ему на глазах у родителя мелкой помощи (поднять упавшего, отогнать собаку...);
- инсценирование пропажи ребенка и разыгрывание роли его спасителя.

8. Вызов интереса к себе (инициатива знакомства здесь должна исходить от объекта):

- зная нужды и слабости данного человека, привлечение его активного внимания с помощью одежды, шуток, анекдотов, фокусов, слухов и сплетен, оригинальных суждений, интересной информации, притягательных намеков о своих возможностях что-то достать, нечто узнать, куда-то устроить...
- профланировать несколько раз под взглядом объекта, не будучи однако навязчивым, а когда он взглянет на Вас, спокойно посмотреть ему в переносицу и мысленно приказать: Вы хотите со мной познакомиться, я жду Вас! .

WARNING!

ШПИОНАЖ С ЮМОРОМ

9. Обнародование некоего объявления (в газете, подъезде, на улице, т.е. там, где его обязательно увидят), могущего заинтересовать нужного Вам человека:

- о продаже;
- о покупке;
- о работе;
- о необходимости в помощи;
- о предложении услуг.

10. Отсылка письма, каковое, исходя из личности объекта, обязательно заинтересует его и вызовет желание ответить или вступить в прямой контакт с Вами (иной раз перспективно постепенное нагнетание заинтригованности серией специальных посланий...). Свой обратный адрес (прямой либо промежуточный) можно давать сразу или же после нескольких писем. Главное в этом приеме - не переиграть.

Для добротного завязывания знакомства отбирают несколько удобных приемов - основной и два-три запасных. Явно выраженная неприязнь человека часто объясняется тем, что собеседник (либо ситуация) напоминает ему кого-то (либо что-то) с кем (либо с чем) у него связаны негативные эмоции или ожидания (национальная неприязнь, религиозные предрассудки, личная вражда...). обязывающей договоренностью как-нибудь созвониться . Следует не проявлять излишней заинтересованности в новых встречах с объектом.

<http://mayerclub.ru/shpiony/verbovka-agenta/priemy-znakomstva.html>

Т а к о ч е м ж е в ц е л о м м и н и м а л и з м ?

Сказать правду, это просто: чтобы быть минималистом, вы должны устроить жизнь из не более чем 100 вещей, вы не можете иметь машину, дом или телевизор, вы также не можете быть карьеристом, вам необходимо уметь выживать в экзотических местах с трудно произносимыми названиями, вы должны начать вести блог и не иметь детей, также вы должны быть молодым человеком с привилегированным прошлым.

Хорошо, мы пошутили. Это очевидно. Но люди, которые путают минимализм с какими-то причудами, обычно ссылаются на сказанное выше как «ограничения», как на причины, почему они могут «никогда не стать минималистами». Правда в том, что не с одним из этого не созвучен минимализм, а в том, чтобы помогать достигать множество вещей, которые вам нравятся. Если у вас есть желание жить менее зависимо от материальных показателей, не покупать машину или телевизор, а путешествовать по миру, тогда минимализм протягивает вам руку. Но в этом еще не весь смысл.

Минимализм это волшебная палочка, которая ассистирует вас в поисках свободы. Свобода от страха. Свобода от тревог. Свобода от потрясений. Свобода от обвинений. Свобода от депрессии. Свобода от ловушек культуры потребления, которую мы создали в наших жизнях. Реальная свобода.

Это не означает, что от природы ошибочно обладать вещами, имеющими материальную ценность. Проблемой сегодня, кажется, тот смысл, который мы придаем нашим вещам. Мы склонны к приданию большого значения именно нашим ве-

щам, чаще оставляя без внимания наше здоровье, наши отношения с близкими, наши увлечения, персональное развитие и наше желание делать вклад за пределами личного пространства. Хотите иметь машину или дом. Отлично, имейте! Хотите строить семью и карьеру? Если все эти вещи важны для вас, превосходно. Минимализм просто позволяет вам принимать решения более осознанно, более осмотрительно.

Достаточно успешных минималистов, которые управляют с заметно отличными друг от друга жизнями. У нашего друга Лео Бабаута есть семья и шестеро детей, он живет в Сан-Франциско. У Джошуа Бэкера выстроена карьера, которая приносит удовольствие, семья, которую он любит, дом и машина в пригороде. И наоборот, Колин Вraith имеет 51 вещь и путешествует по миру, тогда как Тамми Стробель и ее муж живут в маленьком уютном доме, совершенно без автомобилей в Портланде. Хотя, каждый из этих людей отличается, их объединяют две вещи: все они минималисты и этот стиль позволяет им сосредоточиться на жизни, наполненной смысла.

Но как эти люди могут так сильно отличаться и все же быть минималистами? Это приводит нас к изначальному вопросу: **Что такое минимализм?** Если суммировать все в одном предложении, мы бы написали так: *Минимализм это инструмент, способный избавить каждого от жизненных излишеств, в виде одолжения сфокусироваться на важном, чтобы вы нашли счастье, совершенство и свободу.*

Минимализм помог нам:

- устранить недовольство
- пересмотреть наше время
- жить здесь и сейчас
- следовать своей страсти
- открыть свою миссию
- испытать реальную свободу
- творить больше, покупать меньше
- сфокусироваться на своем здоровье
- расти как личность
- вкладывать за пределами личного пространства
- избавиться от излишеств
- найти цель своей жизни

Включив минимализм в наши жизни, мы окончательно смогли найти длительное счастье. Давайте посмотрим друг другу в глаза, это же есть то, что мы ищем, не так ли? Мы все хотим быть счастливыми. Минималисты разыскивают счастье не через материальные вещи, а через саму жизнь. Таким образом, это зависит от вас определить - что необходимо и что ненужно в вашей жизни.

Через наши сочинения мы стремимся показать вам идеи, достижения минимализма, как образа жизни, не придерживаясь строгого кода или произвольного

набора правил. Говорим «осторожно» хотя нелегко сделать первые шаги, но ваше перемещение в направлении к минимализму, станет намного легче — и более полезным — чем дальше вы движетесь. Первые шаги часто сопровождаются радикальным изменениям в мышлении, действиях, и привычках. Не волнуйтесь, мы хотим помочь: для это мы документируем наш опыт, вы можете учиться на наших промахах и успехах, применяя к собственным ситуациям, ассистирование вас в управлении более целенаправленной жизни.

перевод Дуся Златоуст

<http://www.theminimalists.com/minimalism/>

Группа надеется способствовать развитию толерантности, отправляя ЛГБТ туристов на отдых волонтерами.

Благотворительная организация под названием «Global Volunteers» сообщила о новой программе: отдых волонтерами международного ЛГБТ сообщества. Это первая волонтерская программа, которая конкретно нацелена на ЛГБТ туристов, согласно The New York Times. Стремление привлечь людей ЛГБТ сообщества в значимый кратковременный обмен с локальными партнерами во всем мире, согласно организации Global Volunteer.

Программа сфокусирована на взаимодействии людей ЛГБТ сообщества глобально через услуги, образовательный обмен культурой и взаимоуважением. Участники обучают местных жителей Английскому, реставрируют здания, очищают дороги и проводят развлекательные мероприятия для молодежи и пожилых

граждан. Программа также нацелена на обучение волонтеров о проблемах местных людей ЛГБТ сообщества и организаций.

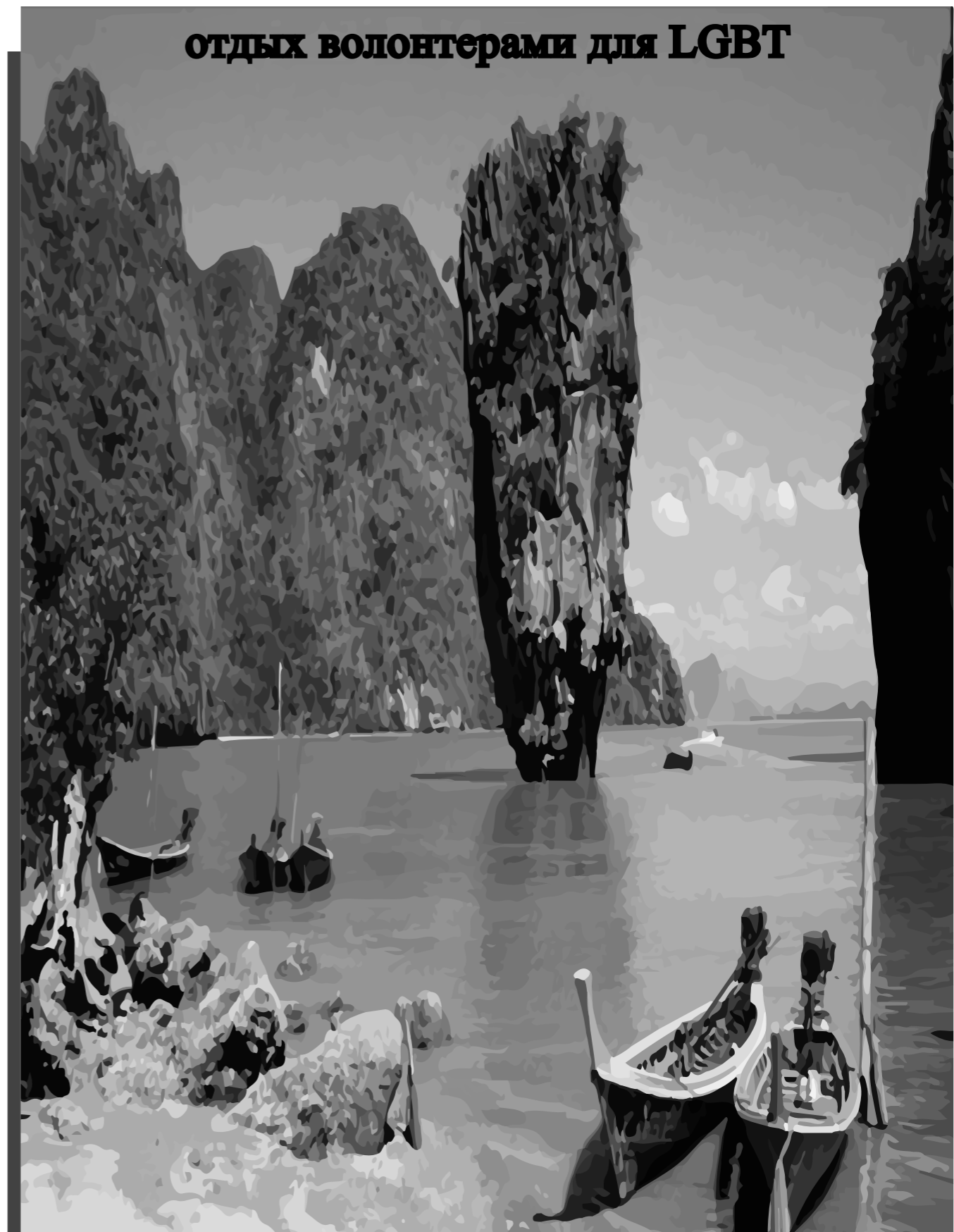
«Программа не отличается от других групповых поездок», но со свободным временем, для общения с местными ЛГБТ активистами», Linda Schlapp, директор ЛГБТ программ и развития, рассказала Times. «Особая условие для волонтеров это быть открытыми, и умеющими сказать: Мы такие, какие мы есть и приехали, чтобы помочь вам».

Организация объявляет о поездках заранее и заботится о безопасности — все организаторы мест проживания ознакомлены, что группы людей из ЛГБТ сообщества и согласны принять. Уже готово расписание на 2015 год: Перу (сентябрь 20-2); Эквадор (Ноябрь 22-29); Коста Рика (Апрель 18-25) и Греция (Август 1-8)

перевод Дуся Златоуст



отдых волонтерами для ЛГБТ



<http://www.globalvolunteers.org/lgbt/itinerary.asp>

Если нажать на название страницы «Путешествия», вы перейдете по ссылке к статье

Author Catherine Lazure-Guinard
перевод Дуся Златоуст

Будучи предпринимателем и руководителем малого бизнеса, я люблю слушать истории успеха талантливых людей, кто создает новые компании, с целью менять и вносить новшества на рынок, людей, которыми двигает видение, страсть, любопытство, решительность, людей, у которых есть миссия.

*Сегодня я представлю вам Луизу Фишер. Она недавно запустила онлайн магазин, с главным офисом в Штатах. **Kontrast**, для которого она аккуратно отбирает и импортирует аксессуары для дома из Дании. Дополнительно она предлагает сделать специальный предзаказ на мебель. В магазине продажа от восхитительных брендов, таких как: Louise Roe, by Nord, by Lassen, Ferm Living.*

Q: Что вдохновило вас на создание магазина онлайн?

A: Я работала в Нью-Йорке в индустрии рекламы более 20 лет, мне повезло сотрудничать с иконами известных брендов и прекрасными креативными людьми. Но я хотела начать что-то личное, используя полученный опыт на сколько это возможно, включая мою выдержку и любовь к отличному дизайну.

В начале 2014 г. у меня был большой проект в Скандинавии и во время моей поездки, на месте я открыла такой дизайн аксессуаров для дома, который не видела раньше. Это и стало вдохновением для меня менять, уйти с работы, чтобы начать Kontrast.

Q: Что ваш магазин отличает от конкурентов?

A: Я выбираю только то, что люблю, и что я верю будет выглядеть красиво с разными дизайнами интерьера, не только классифицированного как «модерн». Товары подойдут к различным стилям и способны добавить неожиданный контраст в дом, (отсюда и название моего бренда **Kontrast**).

Kontrast для дизайн-мыслящих индивидуалистов, кто ищет что-то уникальное, что не возможно найти в обычных розничных магазинах. И исключительно товары из Дании. Понимаю, что такой подход ограничивает меня, но я думаю, что стиль Дании отличается от других Скандинавских стилей.

Q: Кто или что влияет на ваш стиль. К кому можно отнести ваше чувство эстетичности?

A: Комбинация нескольких фактов: во-первых весь мой рекламный опыт, я была настолько счастлива иметь возможность отточить мое чувство эстетичности с креативными людьми и лучшими брендами. Я

Louise Roe



Ferm Living



научилась многому работая с арт-директорами и дизайнерами. И моя мама - у нее свой стиль, который отличается от моего, но с хорошим видением и внимательностью к деталям. Последнее, но не менее важная, идея Датского HYGGE (трудно перевести концепцию, но дело в единении, настроении праздника, быть в этот момент с любимыми). Мне нравится наслаждаться и создавать такие моменты, находясь в окружении красивых аксессуаров, предпочитаю зажигать свечи, помогая ремеслу HYGGE. Это сильно влияет на меня.

Q: Как вы находите штучки/товар для вашего магазина?

A: Совмещение торговых ярмарок, визиты в Данию и сейчас люди сами связываются со мной, это не только льстит, но и делает работу проще. Я очень избирательна и выбираю только то, что мне нравится.

Q: Какие трудности вы встречаете во время ведения дел магазина?

A: Я думаю, что другие предприниматели скажут: «одевать большое количество шапочек и заставлять себя делать что-то не увлекательное (например, бухгалтерия), потому что никто не сделает это за тебя. И когда нужно отключаться и быть мамой, женой и подругой, но когда это твой желанный проект, то проще взять ответственность на себя за свою жизнь.

Q: Что вы любите больше всего имея свой магазин?

A: Принимать решение самостоятельно, быть единственным ответственным лицом за неудачи и успех. Это страшно тоже. Работать из дома и решать что одеть, штанишки для йоги или каблуки. Быть с детьми больше, конечно большое преимущество.

Q: Чем вы гордитесь?

A: Недавно полученным невероятно бодрящим откликом.

Q: Вы имеете проекты на стадии разработки или захватывающие планы на будущее?

A: Да, я надеюсь поставлять уникальные товары, которые удовлетворяют потребности людей лучше, без ущерба дизайну и стилю. Я также обсуждаю совместную работу над специальными заказами мебели.

Q: Какие ваши любимые штучки/товары на данный момент.

A: ок, я отвечу-все! Но у меня душевная симпатия к подушечкам для детей by Nord, с галкой и ежом. By Lassen подставки для свечей, классически структурированы, добавляет тепло в комнату. Подушки от Louise Roe, потрясающе выглядят, опыт дизайнера в создании модной одежды, ее чувство структуры и тканей реально проходят через тебя. Список можно продолжать бесконечно.



Vendor: By Lassen

Louise Roe



By Nord



Kähler