



Kate James

Quietly Confident

*An introvert's guide to knowing
and expressing your worth*

Кейт Джеймс

ГАЙД
для интроверта:

*как покорить мир
своей харизмой*

УДК 159.923

ББК 88.325

Д40

KATE JAMES

“Quietly Confident.

An introvert’s guide to knowing and expressing your worth”

The moral right of the author to be identified
as the author of this work has been asserted

Перевод с английского языка *Ульяны Мытаревой*

Д40 Джеймс, Кейт
Гайд для интроверта: как покорить мир своей харизмой / К. Джеймс ;
[пер. У. Мытаревой]. — М. : КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2025. —
288 с. — (Популярная психология для бизнеса и жизни).

ISBN 978-5-389-25947-8

В эпоху, когда самопрезентация и харизма играют решающую роль, быть неуверенным в себе кажется преступлением. Общество пропагандирует образ «идеального лидера» как яркого общительного экстраверта, но что же тогда делать более спокойным и замкнутым интровертам? Неужели им остается лишь носить маски и ломать себя?

Кейт Джеймс предлагает интровертам (и не только) с помощью ее книги «Гайд для интроверта» найти собственный комфортный путь к уверенности и нетворкингу, без потери заряда в своей социальной батарее.

Как один из самых известных карьерных коучей в Мельбурне с двадцатилетним опытом, в этой книге Кейт описала универсальные ключи к раскрытию собственного потенциала. Основываясь на терапии принятия и ответственности, а также осознанности, Кейт Джеймс предлагает не менять себя, а сосредоточиться на преимуществах. Ведь интроверты — очень чуткие слушатели, обладающие оригинальным складом ума и упорством в достижении своих целей и ценностей.

УДК 159.923

ББК 88.325

© Kate James, 2024

© First published by Pan Macmillan Australia Pty
Ltd, 2024

© Мытарева У. В., перевод на русский язык, 2025

© Издание на русском языке, оформление.

ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус»,
2025

КоЛибри®

ISBN 978-5-389-25947-8

*Моим мудрым и храбрым дочерям, Эльзе и Мэг,
которые научили меня быть уверенной.*

Предисловие

Интроверты в мире экстравертов

— Я разочарована в себе, — произносит Клэр, пытаюсь поудобнее устроиться в кресле и глядя в пол. — Каждый месяц одно и то же. Я обещаю себе, что в следующий раз все будет по-другому, и вот сижу в переговорной, слушаю своих коллег, отмалчиваюсь и киваю. Собрание заканчивается, а я в нем как будто и не участвовала...

Клэр вот-вот расплачется, я понимаю ее чувства: то, с чем она так долго пыталась бороться, снова одержало верх, нанося удар по самооценке.

Клэр работает в одной некоммерческой организации уже шесть лет. Она умный, знающий свое дело сотрудник, которого уважают коллеги, но до сих пор стыдится высказывать свои мысли, если вокруг нее много людей. А когда наконец решается что-то сказать, ее чаще всего перебивает более уверенный в себе коллега.

Как и большинство моих клиентов, Клэр — интроверт, и в деловой обстановке ее обычный стиль общения только мешает. В нескольких случаях, когда вставал вопрос о повышении, кандидатуру Клэр даже не рассматривали. Большую часть своей жизни она боролась с мыслью: ей нужно измениться, чтобы влиться в коллектив. Глубоко внутри она осознает, что не сможет стать счастливой, если будет постоянно притворяться кем-то другим.

Родители Клэр тоже интроверты, и все детство ей говорили быть тише, скромнее и забыть про большие амбиции. В школе девочку всегда хвалили за доброту и спокойную сознательность, так что она всю жизнь считала — быть «хорошей» важнее, чем отстаивать свои интересы. Однако, когда Клэр повзрослела, окружающие начали давать советы, противоречащие ее картине мира.

Клэр прекрасно понимает, что по природе отличается от более открытых и смелых коллег. Она спокойна, задумчива и стремится к гармонии, а не к богатству и власти. И в то же время ее знания и умения очень могут пригодиться на работе. Клэр не всегда понимает, как выпустить наружу смелость и весь свой потенциал или начать проецировать спокойную уверенность, которая совпадает с ее системой ценностей, и в целом не знает, как эффективно добиваться результатов, не изменяя своей природе. Потому она и попросила помощи у меня.

Зачастую интроверты вроде Клэр сталкиваются с некоторым противоречием. Она может не хотеть ходить по вечеринкам каждые выходные, но хочет, чтобы ее приглашали. Несмотря на то что Клэр любит проводить время в одиночестве и ей необходимо восстанавливать силы таким образом, ей нравится находиться в компании единомышленников. Иногда среди людей она чувствует себя более одинокой, чем когда одна. Ее задача состоит в том, чтобы найти способ примирить эти противоречивые части себя, в полном объеме их сохранив.

Специфика ситуации Клэр довольно уникальна, но за последние двадцать с лишним лет я слышала много вариаций на эти темы от людей исключительно умных и талантливых, но отчего-то сомневающих в себе. Ко мне приходят по большей части высокочувствительные интроверты — в основном это женщины, но иногда записываются и мужчины — образ жизни «уверенного» человека дается им с большим трудом. Многие из них называют себя перфекционистами, три четверти говорят, что чувствуют себя самозванцами в какой-то сфере жизни, и почти все признают, что отсутствие уверенности в себе не даст им продвигаться вперед. Некоторые боятся, что не справляются с работой, другие ищут помощи с отношениями, но общий знаменатель — неудовлетворенное желание взрастить искреннее и постоянное чувство веры в себя.

Если вы закроете глаза и представите кого-то уверенного, скорее всего, вы нарисуете в своем воображении человека расслабленного и общительного или храброго и готового идти на риск. Такого, который смело входит в комнату и источает решительность. Кого-то, кто может быть душой вечеринки и «работать с аудиторией» на сетевых мероприятиях. Такие люди с легкостью выдерживают зрительный контакт, не уходят от конфликтов и прямого диалога, и им, кажется, абсолютно комфортно на своем месте. Если вы читаете эту книгу, есть вероятность, что себя вы видите совсем не так. И, может, вы вовсе не уверены, что хотите таким стать.

Тот стереотипный образ уверенности, который сформирован в западной культуре, у Сьюзан Кейн, автора бестселлера «Тихая сила. Как достичь успеха, если не любишь быть в центре внимания»*, называется «идеалом экстраверта». Нас приучили стремиться к нему, так как он привлекает к себе внимание, уважение окружающих, повышение в должности и романтический интерес. Это именно тот тип уверенности, которому, как думают мои клиенты-интроверты, должны подражать, хотя многие сомневаются, насколько им это нужно. Зачастую они осознают, что при любых усилиях такая манера подачи себя была бы для них недостижима, ведь строится на подсвечивании сильных сторон экстравертов.

В 1921 году швейцарский психиатр Карл Юнг определил два поведенческих типа, являющихся противоположностями друг друга. На одном конце диапазона находятся рефлексивные, созерцательные интроверты, на другом — общительные и энергичные экстраверты. Не так давно к этим двум группам добавили еще и третью, которая объединяет черты двух уже обозначенных — амбиверты.

У каждого поведенческого типа есть свои сильные и слабые стороны, и ни один из них не лучше другого. Экстраверты

* Кейн С. Тихая сила. Как достичь успеха, если не любишь быть в центре внимания / Пер. Н. Яцюк, В. Шульпина. М.: МИФ, 2022.

черпают силы во внешних взаимодействиях, а источник силы интровертов находится внутри них самих. У интровертов богатый внутренний мир, они полагаются в основном на собственные мысли и чувства. Им нравится проводить время в одиночестве (оно необходимо для восстановления сил), но им также нужны другие люди и их компания. Обычно интроверты предпочитают разговоры один на один с единомышленниками. Экстраверты, напротив, более социально активны и заряжаются от встреч с другими людьми, рады находиться в компании и предпочитают не оставаться в одиночестве надолго.

Примерно 30–50 % населения планеты — интроверты, и эта статистика удивляет многих людей [1]. Вероятно, потому, что интровертов обычно воспринимают как исключение из общей нормы, как редкие, растущие поодаль ото всех невзрачные цветочки в саду, полным ярких бабочек-экстравертов, а не как то, кем мы действительно являемся: такими же ценными и нормальными личностями, как и все другие.

В процессе стереотип уверенного в себе социального экстраверта смешался с западной версией идеального харизматичного лидера и того, как должен выглядеть «обычный» успешный человек. Интроверты часто вынуждены расплачиваться за то, что общество ставит на пьедестал «идеал экстраверта», но я, зная и уважая особенные таланты интровертов, надеюсь восстановить баланс с помощью книг вроде этой, которую вы сейчас читаете, и той, что написала Сьюзан Кейн.

Глава I

Что бы вы делали, если бы действительно верили в себя?

Задумайтесь на секунду, что заставило вас открыть эту книгу. Может, вы держали в уме какую-то определенную проблему, когда решили, что нужно стать увереннее? Есть ли у вас давняя мечта, которую пришлось отложить в долгий ящик, потому что вы не верили, что можете дотянуться до нее? Мешает ли неуверенность выступать на собраниях или просить о чем-то необходимом? Может быть, вы, как и я, хотите стать более уверенными, чтобы лучше понять и принять себя, обрести чувство собственного достоинства во всех сферах жизни?

Перед тем как погрузиться в содержание, попробуйте выполнить два упражнения: они могут оказаться полезными вне зависимости от того, почему вы выбрали эту книгу.

Что бы вы поменяли?

1. Возьмите пару чистых листов бумаги и, используя технику «потока сознания» (быстрое интуитивное письмо без исправлений), потратьте десять минут на описание того, как вы видите уверенную версию себя, в том числе, что вы бы делали, если бы уже были уверены в себе. Самый эффективный способ это сделать — писать в настоящем времени и добавить чуть-чуть креативности. И обязательно напишите, чего бы вы в целом хотели добиться в жизни.

2. Подумайте об описанных ниже категориях и отметьте представляющие для вас особый интерес. Выберите сколько угодно из списка, приведенного ниже, или используйте эти категории как пример, чтобы сформулировать те, над которыми вам хотелось бы поработать. Как только сделаете это, советую выбрать три или четыре категории, что будут в приоритете во время чтения книги. В первой части «О смысле» мы поговорим о четкой постановке целей, и выбранные сферы пригодятся при выполнении этого упражнения.

Вера в себя

Доверяю своей интуиции

Не изменяю себе

Сохраняю спокойствие в любых ситуациях

Справляюсь со своими эмоциями

Не занимаюсь самосаботажем

Вижу путь достижения целей

Увереннее принимаю решения

Не пытаюсь доводить все до идеала

Прощаю себя за все прошлые ошибки

Нахожу в себе смелость пойти на риск

Не сравниваю себя с другими

Лучше отношусь к себе

Праздную свои победы (пусть даже и небольшие)

Отношения

Не стесняюсь выстраивать границы

Могу попросить о том, что мне нужно

Говорю, если меня что-то беспокоит

Я могу быть открытым и уязвимым

Обладаю достаточной уверенностью, чтобы признавать свою неправоту

Являюсь примером для других

Не пытаюсь постоянно всем угодить

Коммуникация

Не боюсь заводить новых друзей

Могу пригласить кого-то на свидание (или принять приглашение)

Не боюсь близости

Участвую в организации массовых мероприятий

Карьера

Не отмалчиваюсь, сталкиваясь с трудностями

Могу попросить о смене рабочих задач или пересмотре их объема

Могу оставить текущую должность и найти что-то лучше

Могу подать резюме на вакансию, хотя подхожу не по всем параметрам

Могу подать заявку на более высокую должность

Чаще высказываюсь на общих собраниях

Чувствую себя уверенно, выступая на публике

Делюсь своей работой с другими

Выгодно подаю себя на собеседовании

Уверен в своем резюме и профилях на сайтах по поиску работы

Использую свои сильные стороны

Избавляюсь от синдрома самозванца

Здоровье

Регулярно делаю упражнения

Забочусь о себе

Вовремя посещаю врачей

Творчество

Оставляю время для творческих практик

Могу показать свое творчество другим людям

Могу позволить себе танцевать/петь/музыцировать/
заниматься искусством/быть креативным ради самого процесса

Внешний вид

Принимаю свое тело таким, какое оно есть
(со всеми недостатками)
Не использую свою внешность в качестве причины,
чтобы чего-то не делать
Ценю себя и потому забочусь о своей внешности
Одеваюсь хорошо, в своем собственном стиле

Среда обитания

Создаю уют в доме
Выбираю элементы декора, которые соответствуют
моему видению

Отстаивание интересов

Заступаюсь за тех, кто не может постоять за себя
Уверенно высказываю то, что на самом деле думаю
Выступаю за важные для меня ценности

Финансы

Мудро распоряжаюсь своими финансами
Могу попросить пересмотреть мою зарплату
Прописываю долгосрочные финансовые планы

Духовность

Придерживаюсь собственной веры
Верю во что-то большее, чем я сам

Радость

Становлюсь более позитивным человеком
Принимаю легкость и радость в своей жизни
(не стыдясь этого и не чувствуя себя глупо)
Чаще смеюсь и охотно шучу в присутствии других
людей

Мечты

Выстраиваю жизнь в соответствии со своими представлениями о ней

Позволяю себе делать шаги в сторону своей мечты

Верю в то, что со мной все будет в порядке, что бы ни случилось

Миф: уверенность = компетентность

Как часто мы соглашались с точкой зрения того, кто высказывается решительнее всех, так как предполагаем, что владеющий вниманием слушателей действительно понимает, о чем говорит? Как выяснилось, уверенное изложение мыслей не является маркером наличия способностей.

В 1999 году психологи Дэвид Даннинг и Джастин Крюгер подтвердили расхожую гипотезу о том, что уверенность — не индикатор компетентности, и разрыв между этими свойствами довольно значительный. Для исследования было проведено тестирование по грамматике, логике и юмору, благодаря чему стало известно, что у испытуемых, набравших наименьшее количество баллов, прослеживалась тенденция к переоцениванию своих результатов [2]. Многие посчитали, что вошли в шестьдесят второй процентиль*, хотя на самом деле вошли лишь в двенадцатый. Парадокс в том, что более компетентные личности обычно не ощущают себя настолько уверенно, ибо понимают, как мало знают и сколько всего им еще предстоит узнать.

Феномен излишней самонадеянности, ничем не подкрепленной на практике, был назван эффектом Даннинга —

* Процентиль — показывает, какое значение отделяет заданный процент от остальных значений выборки. Например, 62-й процентиль означает, что 62 % значений выборки меньше данного значения. — *Прим. перев.*

Крюгера»; несмотря на то что изначально исследование было сфокусировано на малокомпетентных участниках, данный эффект распространяется не только на людей с низким коэффициентом интеллекта. Эффект Даннинга – Крюгера также проявляется, когда кто-то убежден, что является экспертом в вопросе, по которому обладает минимумом сведений. Применимо это и к случаям, когда человек долго не занимался спортом (и, возможно, даже и не был в нем хорош) и слишком уверен в сохранности навыка, или если человек считает себя куда более харизматичным, забавным и интересным, чем на самом деле.

Скорее всего, вы и сами знаете кого-то подобного. Возможно, это коллега, настаивающий, что предпочитаемая им маркетинговая кампания превосходит все прочие; или член вашего книжного клуба, который точно «знает», о чем на самом деле пишет автор, и отрицает любые точки зрения, отличные от его; или гость, вещающий за ужином во всеуслышание о нынешней ситуации в мире, хотя его рассказ едва ли похож на правду. Также весьма вероятно, что вы сами владеете реальными фактами, но не торопитесь вмешиваться, дабы не указывать другим на их ошибки или перетягивать внимание на себя.

Цена неуверенности

По моему опыту, интроверты чаще, чем экстраверты, чувствуют, что многие области жизни находятся для них за пределами досягаемости. Они могут видеть цели, которые хотели бы преследовать, но думают: *«Я совсем не тот человек, которого [выбирают девушки/парни, повышают, награждают, знают как самого большого весельчака на вечеринках]»*. Подобные вещи видятся им подходящими только для тех, кто является воплощением образа уверенного человека (то есть не они сами).

Уверенность часто описывают как «ключ к жизни», и исследование подтверждает данное описание, демонстрируя, что

успех теснее связан с уверенностью, чем с профессионализмом. Последствия неуверенности в себе распространяются на все области жизни и не только у людей. В дикой природе самцы и самки, которые проявляют стереотипные черты и качества уверенных, сильных «альфа»-особей, и являются главными. Чем они настойчивее и смелее, тем быстрее они поднимаются по иерархической лестнице. А самый сильный и напористый из всех станет вожаком стаи: это позволит иметь обширную территорию, первоочередный доступ к пище и возможность выбирать себе любого партнера. Это действительно так, о ком бы ни говорили: тюленях, мартышках, волках, львах, сурикатах или людях. То же самое будет верно и для американских корпораций, где 70 % генеральных директоров — альфа-самцы с ярко выраженной экстраверсией [3].

Однако не все стремятся к такому уровню. Большинству нравится частично оставаться в тени, но в то же время ощущать, что у них есть возможность, когда таковая требуется (или когда захочется), уверенно представлять свои аргументы на деловых встречах, свободно общаться в дружеской компании, говорить любимым людям о чувствах к ним. Нам хочется знать, что у нас достаточно смелости, чтобы попросить о повышении, записаться в художественный класс или выйти на танцпол на свадьбе. Но за этими мотивирующими факторами стоит, как мне кажется, намного более значительная потребность.

Поверхностный запрос моих клиентов состоит в том, чтобы я помогла им обрести уверенность в себе или хотя бы научиться ее проецировать, но стоит лишь копнуть поглубже, как наружу выплывает куда большая правда: на самом деле они находятся в поиске внутреннего чувства собственного достоинства, не зависящего от наличия недостатков. Уверенность гораздо глубже, чем просто умение убедить других, что вы чего-то стоите, — речь идет о выстраивании связи с этой ценностью, искренней верой в нее и жизнью в соответствии с этой позицией.

НАЙТИ СМЕЛОСТЬ ВЫСКАЗАТЬСЯ: история Клэр

Один из лучших примеров — моя клиентка Клэр. Большая часть ее коллектива состоит из уверенных в себе мужчин, быстро и четко излагающих свои идеи, хотя их предложения не всегда досконально продуманы.

В ходе шестинедельной групповой программы под названием «Курс уверенности» Клэр поставила себе задачу высказывать свои мысли хотя бы один раз за сессию. Она делилась идеями в безопасной среде, а я советовала ей перестать стремиться к априори недостижимому идеалу. По прошествии трех недель Клэр решила повторить тот же опыт, но уже на своей работе. Перед собранием она посмотрела на список рассматриваемых вопросов и тщательно продумала свою речь. На встрече она сразу обратилась к коллегам, прежде чем это успел сделать кто-нибудь другой, и уверенно изложила свои идеи, несмотря на то что ее пытались перебивать.

Признание и принятие интроверсии стало очень важным для Клэр. И когда она презентовала свой план, то абсолютно открыто сказала, что идея появилась недавно и на дальнейшую проработку потребуется время. К удивлению Клэр, несколько коллег и менеджер ее поддержали.

Так за одно собрание Клэр полностью поменяла взгляд на себя. Она перестала определять себя как человека, у которого нет решимости (или права) высказывать свои идеи, как и перестала верить в необходимость быть экстравертом, чтобы к ней прислушивались. И признала: ее ума и способностей достаточно для значительного вклада в общее дело.

Когда мы искренни в своих проявлениях и формируем глубокое внутреннее чувство веры в свои силы, шансы на получение результатов возрастают.

Плюсов целый список:

- преследование целей, которые делают жизнь наполненной;
- вера в то, что вас можно любить;
- настоящая дружба;
- выстраивание границ;
- свобода творческого выражения;
- демонстрация своих талантов;
- налаживание связей;
- умение вести за собой людей;
- умение контролировать и менять рабочую обстановку;
- моральная устойчивость;
- способность к разрешению конфликтов;
- отсутствие страха выступать на публику;
- удовлетворенность собой и своей жизнью.

Сьюзан Кейн пишет следующее: «Недостаточно просто знать о чем-то; вы должны уметь донести знание до окружающих»*. Зачастую это «донести» и становится для интровертов камнем преткновения. Как и Клэр, вы можете быть самым умным среди присутствующих, но не высказывать своих мыслей из-за страха быть раскритикованным. Вероятно, иногда вы видели подобное замешательство у людей из вашего круга общения. Может, один близкий друг пишет превосходные стихи, но никогда их никому не показывает, а другой хочет сделать выставку своих фотографий, но переживает, что недостаточно хорош для этого, или какая-то подруга стала вечным студентом, потому что ей всегда нужно еще чуть-чуть поучиться, чтобы точно быть «готовой» к устройству на работу. Превращение внутреннего во внешнее не является естественным для большинства интровертов, и это представляет особенную сложность, когда им приходится делиться знаниями с большой аудиторией.

* Здесь и далее, если не сказано иное, — перевод Ульяны Мытаревой.

Исследование показало, что от недостатка уверенности чаще страдают женщины.

И, более того, неуверенность влияет на женщин даже сильнее, чем отсутствие прогресса в работе у мужчин. В серии тестов сотням студентов было предложено решить несколько пространственных задач [5]. Несмотря на то что большинство молодых людей не знали, с какой стороны подойти к заданию, они хотя бы попытались дать какой-то ответ, а девушки просто пропускали задания, если не были уверены в правильности решения. В первом тесте мужчины превзошли женщин. Однако после того, как женщинам сообщили, что они должны ответить на все вопросы, результаты сравнялись.

Сколько возможностей женщины упускают за всю свою жизнь просто из-за того, что у них нет веры в собственные способности и, следовательно, желания хотя бы попытаться?

Поскольку уверенность важна даже для попытки добиться успеха, логично было бы предположить, что интровертные паттерны поведения у женщин лишь увеличивают гендерный разрыв.

Социальные издержки этого разрыва легко можно проследить в деловом мире. Исследование показало, что компании, где женщины занимают больше руководящих должностей, предлагают своим сотрудникам лучшие условия труда, не говоря уже про политику в отношении семей и разнообразие в рабочих командах. Эти компании также более открыты для инноваций, продуктивнее и прибыльнее. Несмотря на это, оплата женского труда по всему миру на 17 % меньше, чем мужского, и только 10 % руководителей компаний из списка «Fortune 500» — женщины [6–7]. Другие исследования показали, что женщины, стоящие во главе корпораций и зарабатывающие деньги, приносят обществу больше пользы, чем мужчины в аналогичных обстоятельствах [8]. Когда женщина

Научно-популярное издание Танымал ғылыми басылым

ПОПУЛЯРНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА И ЖИЗНИ

Кейт Джеймс

ГАЙД ДЛЯ ИНТРОВЕРТА:

как покорить мир своей харизмой

Ответственный редактор *Арина Миронова*

Дизайнер обложки *Елена Заливочкина*

Верстальщик *Виктор Демин*

Технический редактор *Ксения Кочурина*

Корректоры *Елена Бударгина, Ольга Ануфриева, Людмила Асанова*

Подписано в печать / Баспаға қол қойылды 18.12.2024.

Формат 60×90 1/16. Гарнитура «Caslon 540».

Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 18,0.

Тираж 2000 экз. W-PBJ-54924-01-R. Заказ №

Изготовитель:
ООО «Издательская Группа «Азбука-Аттикус» –
обладатель товарного знака «Колибри»
115093, Москва, вн. тер. г. муниципальный округ
Даниловский, пер. Партийный, д. 1, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru

Филиал ООО «Издательская Группа
«Азбука-Аттикус» в г. Санкт-Петербурге
191024, Санкт-Петербург,
Херсонская ул., д. 12–14, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Отпечатано в России.

Өндіруші:
«Издательская Группа «Азбука-Аттикус» ЖШҚ –
«Колибри» тауар белгісінің иесі
115093, Мәскеу, қ. іш. аум. Даниловский
муниципалдық округі, Партийный т. ш., 1-үй, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
Эл. поштасы: sales@atticus-group.ru

Санкт-Петербург қаласындағы «Азбука-Аттикус»
Баспа Тобы» ЖШҚ филиалы
191024, Санкт-Петербург, Херсон көшесі,
12–14 үй, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
Эл. поштасы: trade@azbooka.spb.ru

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Ресейде басып шығарылған.

Техникалық реттеу туралы РФ заңнамасына сай басылымның сәйкестігін
растау туралы мәліметтерді мына адрес бойынша алуға болады:
<http://atticus-group.ru/certification/>.

Знак информационной продукции (Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)
Ақпараттық өнім белгісі (29.12.2010 ж. № 436-ФЗ федералдық заң)

