

Как избежать аварии?

Ответ на этот вопрос и является предметом обучения водителей корпоративных парков по методике защитного вождения.

То, что на дорогах опасно и некомфортно, знают и понимают все. Но зачастую машина является рабочим инструментом, без которого не обойтись, и пример тому — работа медицинских представителей. Можно ли защитить себя и свой автомобиль и получать удовольствие от поездки, несмотря на царящий вокруг нас хаос?

С этим вопросом наш корреспондент обратился к основателю учебного центра «Актив-Безопасность Украина» Сергею Моисееву (СМ) и его руководителю Александре Кравчук (АК)



Сергей Моисеев

— Чем отличаются медицинские представители от всех остальных водителей и почему их надо обучать по специальным программам?

СМ: Медицинскими представителями, как правило, работают люди не старше 35 лет, с высшим образованием, среди них немало женщин. Их задача — ездить по аптекам, больницам, складам, заключать договоры, развозить образцы продукции, организовывать и проводить обучение потенциальных клиентов. Автомобиль для медпредставителей — инструмент, помогающий выполнять основную работу. Им присущ ряд особенностей при вождении — постоянная спешка, цейтнот, повышенный стресс, большая продолжительность рабочего дня и, как следствие, усталость, разговоры по мобильному телефону за рулем, приоритет бизнес-целей над безопасностью дорожного движения, внимание, направленное не столько на дорожную ситуацию, сколько на проблемы бизнеса. Часто приходится ездить на дальние

Более 100 человек в Украине (руководители, менеджеры среднего звена, медицинские представители), работающих в различных фармацевтических компаниях, прошли тренинги и семинары в нашей организации

расстояния и в темное время суток. Компании отбирают медицинских представителей по качествам, которые нужны для эффективной организации продаж. Это должны быть люди решительные, нацеленные на успех, в меру авантюристичные и агрессивные, с высокой самооценкой, что иногда приводит к неоправданно высокому риску на дороге. С другой стороны, многие из них имеют медицинское образование и хорошо понимают, насколько хрупкой бывает человеческая жизнь. К тому же у большинства есть маленькие дети, что повышает их ответственность и мотивацию. Важно, чтобы усилия в достижении благородной миссии — продвижение товаров и услуг для красоты и здоровья — не были перечеркнуты трагическими событиями на дороге, уносящими жизнь и здоровье.

— И что с этим можно сделать, ведь работу выполнять надо, причем в поставленные сроки?

СМ: С учетом специфики медицинских представителей наиболее эффективными для них являются тренинги по защитному вождению (*Defensive driving*). Под защитным вождением подразумевают стиль езды на автомобиле, позволяющий избежать ДТП при любых обстоятельствах за счет выявления опасности на ранней стадии и грамотного реагирования на нее.

Обучение проводится как в форме семинаров, так и на практике в поездках по дорогам общего пользования по методике вождения с комментариями. Основные темы обучения: приемы наблюдения за дорожной ситуацией, прогнозирование действий других участников дорожного движения, капсула безопасности вокруг автомобиля и расчет безопасной дистанции, как выбрать скоростной режим, проезжать перекрестки, влияние усталости и мобильных телефонов, ночное вождение, как правильно применять средства пассивной безопасности (ремни и подушки безопасности, подголовники, детские кресла). Эта методика основана на разработках лучших мировых школ вождения и обогащена отечественным опытом.

— Много ли тех, кто не хочет учиться?

АК: Людей, демонстрирующих полное пренебрежение, мало. Но первые полчаса занятия все пребывают в состоянии легкой расслабленности, потому что вождение — это такая область, где каждый считает себя знатоком. В глазах часто можно прочесть: «Ну, и чему вы меня тут научите?».

Искусство тренера заключается в том, чтобы «зажечь» аудиторию, вызвать у нее интерес. Нужно встряхнуть человека, заставить понять: всегда есть чему учиться. Неприятность случается непременно, если человек «застывает» в самоуверенной успокоенности.

**ЗА 2011 ГОД В РОССИИ ПРОШЛИ ТРЕНИНГИ
838 ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**



Александра Кравчук

— То есть психология вождения занимает в вашей методике ключевое место?

АК: Да. Думаю, что 90% надежности водителя зависит от его мотивации и отношения к вождению и только 10% — от знаний и навыков. Движение по дорогам современного мегаполиса можно сравнить с выживанием на поле боя. Поэтому уместной будет метафора, представляющая идеального водителя как «разведчика». Такой человек умеет пройти сквозь неприятельские ряды совершенно незаметно, целым и невредимым, принести с собой ценную информацию или груз, наблюдая по ходу за обстановкой и приспосабливаясь к ней, анализируя намерения окружающих. Он полностью контролирует себя, не стремится произвести впечатление, победить всех и каждого. Он знает свои возможности, планирует на много ходов вперед, ближайшие задачи не заслоняют от него главной цели.

Водителю необходимо понять: у поведения на дороге есть своя цена. Любая ошибка, как это ни банально, может привести к трагедии. Страхование не освобождает от уголовной ответственности, мы можем стать инвалидами, покалечить или убить других. Кроме того, ДТП — это всегда потеря времени, нервов и денег.

С весны 2012 года учебный центр «Актив-Безопасность» — член RoSPA. Это означает нашу ясную волю и позицию: как члены организации, мы поддерживаем миссию RoSPA — сберечь жизни и сократить несчастные случаи

— Вы способны лишить людей удовольствия от вождения...

СМ: Я бы не утверждал столь категорично, скорее наоборот. Поступая сообразно нашим рекомендациям, человек перестает откровенно расслабляться за рулем, но начинает вести себя как профессионал, снижается уровень стресса за рулем. Водитель проявляет здоровое уважение к себе, у него повышается самооценка.

— Какие экономические аргументы Вы приводите руководителям компаний для доказательства необходимости дополнительного обучения сотрудников?



ТРЕНИНГИ ПО ЗАЩИТНОМУ ВОЖДЕНИЮ МОГУТ СНИЗИТЬ КОЛИЧЕСТВО ДТП ДО 40–50%

СМ: Снизив аварийность, компания может добиться экономии в страховых премиях на следующий год, сократить расходы на подменный транспорт. Это прямые издержки от ДТП. Есть и скрытые траты — срыв сделок и нарушение планов работы, потеря или порча перевозимого груза, уменьшение остаточной стоимости автомобиля...

Но, пожалуй, главный экономический эффект — от сокращения потерь рабочего времени. Предположим, компания продает товары на сумму 100 млн долларов в год с рентабельностью 25%. В отделе продаж работают 100 человек, использующих корпоративные автомобили. Сколько стоит их время, если они работают с двумя выходными днями в неделю по 8 часов в день? В среднем каждый из них за год продаст товаров на миллион долларов, а прибыль на каждого составит 250 тысяч. Рабочего времени за год набегит около 2000 часов, следовательно, каждый час простоя стоит не меньше 125 долларов. Если учесть, что ежегодно в ДТП попадает не менее 20–40% всех автомобилей компании, а на каждой аварии теряется от нескольких часов до нескольких дней, то выгода очевидна.

— Можно ли с полной уверенностью говорить о снижении аварийности после тренингов?

СМ: Во всем мире применяют комплексный подход к решению этой проблемы — отбор и тестирование водителей при приеме на работу и выдаче автомобилей, корпоративная политика по использованию

автотранспорта, «живые» и дистанционные тренинги, сбор и анализ статистических данных аварийности, разбор произошедших аварий для извлечения урока и распространение информации об этом среди всех водителей. Все больше компаний прибегают к установке видеорегистраторов и мониторов параметров движения, поощрению безопасных водителей и наказанию нарушителей, проводят конкурсы водительского мастерства и Дни дорожной безопасности. Очень важно добиться вовлечения первых лиц компании в разработку и осуществление вышеперечисленных мероприятий.

Стоит отметить, что тренинги по защитному вождению приводят не только к снижению аварийности, но и к уменьшению износа автомобилей, сокращению вредных выбросов и снижению расхода топлива, поскольку у водителей вырабатывается более плавный стиль вождения.

Беседу вел Илья Мельник



КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧЕБНОМ ЦЕНТРЕ «АКТИВ-БЕЗОПАСНОСТЬ»

Основан в 2001 году. Офисы расположены в Москве, Южно-Сахалинске (Россия), Атырау (Казахстан) и Киеве (открыт с марта 2012 года). В марте 2011 г. все тренеры, учебные материалы, процессы были сертифицированы английским Королевским обществом по предотвращению несчастных случаев (RoSPA) и весь учебный центр в целом был аккредитован на период до марта 2014 г. для работы на территории Украины, России и Казахстана.

В учебном центре прошли тренинги около 15 тысяч человек, среди которых — сотрудники компаний «Абботт Лабораториз», «Актавис», «АстраЗенека», «Безен», «Берингер-Ингельхайм», «Берлин-Хеми», «БиоМерье», «Буарон», «Гедон Рихтер», «ГлаксоСмитКляйн», «Грюненталь», «Доум» и «Мерк Шарп», «Органон», «Пфайзер», «Сандоз», «Эли Лилли», «Янсен-Силаг», «Эйвон», «Мэри Кей», «Кока-Кола», «ПепсиКо», «Юнилевер», «Кэдбери», «Филип Моррис», «БАТ Россия», «Проктер энд Гэмбл», «Джонсон и Джонсон», «Данон», «ТрансМарк», «Нестле», «Чистая Вода», «Тетра Пак», DHL, «Каргилл», «Бунге», «ТНК-ВР», «Эксон Мобил», «Шелл Эксплорейшн», «Шелл ИстЮроп», «Бритиш Петролеум», «Каспийский трубопроводный консорциум», «Коноко Филлипс», «Шеврон Нефтегаз», «РУСИА-Петролеум», «Верхне-Чонский нефтяной газ», «СетраЛубрикантс», «Салым Петролеум Девелопмент», «Сахалинская Энергия», «Дюпон», «АББ», автопредприятие Газпрома, «ВымпелКом», «ЗМ Россия».

ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ ОБРАЩАЙТЕСЬ:
000 «Актив-Безопасность Украина»
03067, г. Киев, ул. Машиностроительная, 35-А.
Тел.: 0(44) 351-18-59, факс: 0(44) 351-18-60