

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ


10 (94) ОКТЯБРЬ 2024

16+

FOR PEOPLE

ЕЛЕНА
АХМЕДОВА

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ
РАВНОВЕСИЕ В ПОТОКЕ
НОВОСТЕЙ

 ah_elena_vibe
+7-777-777-76-73

С развитием технологий и социальных сетей информационная перегрузка стала частью повседневной жизни, провоцируя рост тревожности и стресса. Постоянный поток новостей, уведомлений и данных создает непрерывное давление на нашу психику. В этой статье психолог, гипнотерапевт, НЛП мастер, коуч Елена Ахмедова расскажет, как цифровая эпоха влияет на наше психическое здоровье, объяснит, как устроены и работают психологические механизмы тревожности, а также поделится эффективными техниками для управления стрессом в условиях информационного перенасыщения.

Елена, как вы оцениваете влияние социальных сетей и постоянного информационного потока на уровень тревожности и стресса у людей?

– Социальные сети и постоянный поток информации оказывают значительное влияние на психику, в том числе на уровень тревожности и стресса. Информационная перегрузка – это состояние, при котором человек сталкивается с большим объемом данных, чем он способен обработать. В результате возникает чувство беспокойства, как будто что-то важное упущено, или что поток информации выходит из-под контроля. Люди чувствуют себя эмоционально истощенными, поскольку их мозг находится в постоянном напряжении.

В социальных сетях создается искусственное впечатление об идеальной жизни. Люди невольно начинают сравнивать себя с другими, что может вызывать тревожность и снижать самооценку. В дополнение к этому постоянные негативные новости усиливают чувство неуверенности и вызывают стрессы, особенно когда человек чувствует, что не может контролировать события в мире вокруг него.



– Как объем поступающей информации влияет на наше психологическое состояние?

– Возникает информационное перенасыщение. Мозг человека просто не рассчитан на обработку огромного количества информации, поступающей ежедневно. Современные технологии буквально атакуют нас данными со всех сторон: новости, социальные сети, мессенджеры и прочие платформы создают постоянный шум. Механизм, лежащий в основе тревожности в таких условиях, связан с перегрузкой когнитивных функций.

Психологически мы запрограммированы обращать внимание на потенциальные угрозы, что делает нас особенно восприимчивыми к негативным новостям или информации, которая может повлиять на наше благополучие. Со временем

это вызывает хроническое состояние тревоги, поскольку мозг не успевает обрабатывать и сортировать информацию, решая, что важно, а что нет.

– Как FOMO (страх человека упустить что-то важное) и сравнение с другими в социальных сетях могут способствовать развитию стресса и тревожности?

– FOMO – это мощный психологический феномен, активно проявляющийся в эпоху социальных сетей. Он создает ощущение, что жизнь проходит мимо, если человек не включен в события или тренды. Это чувство усиливается тем, что в социальных сетях мы видим отфильтрованную версию жизни других – успехи, достижения, яркие моменты. Это ведет к социальному сравнению, когда человек начинает оценивать свою жизнь на фоне «идеальных

картинок». Постоянное чувство, что другие живут более насыщенной или счастливой жизнью, вызывает стресс и недовольство собой. Кроме того, FOMO подталкивает людей к постоянному онлайн-присутствию, из-за чего они чувствуют себя эмоционально истощенными и тревожными. Неспособность оторваться от информационного потока усиливает стресс.

– Могут ли технологии, наоборот, помочь снизить уровень стресса? Какие цифровые инструменты и приложения вы порекомендовали бы для управления тревожностью?

– Да, технологии могут быть полезными в управлении стрессом и тревожностью, если их использовать осознанно. Существует множество приложений, разработанных для поддержки ментального здоровья: Headspace и Calm – два популярных приложения для медитации и осознанности. Они помогают развивать

навыки расслабления и управления стрессом.

MyLife (Stop, Breathe&Think) – это приложение предлагает индивидуальные упражнения для контроля над эмоциями в зависимости от текущего состояния пользователя; **Moodpath** – дневник настроения и приложение для отслеживания эмоционального состояния. Оно помогает пользователям лучше понять свои эмоции и причины стресса; **Forest** – приложение, которое помогает сосредоточиться на задачах, избегая постоянных отвлечений на телефон. Это может помочь снизить уровень тревожности, связанный с FOMO.

– Как люди могут установить здоровые границы в использовании технологий и социальных сетей, чтобы минимизировать их негативное влияние на психику?

– Здоровые границы в использовании технологий – ключ к поддержа-

нию психоэмоционального баланса. Важно осознанно подходить к тому, сколько времени мы проводим в социальных сетях и на каких платформах.

Вот несколько рекомендаций.

Определение времени для использования соцсетей позволяет устанавливать конкретные часы для проверки социальных сетей и избегать использования их перед сном.

Цифровой детокс, то есть периодическое отключение от социальных сетей на день или даже неделю, восстановит ментальное здоровье и уменьшит уровень тревожности.

Управление уведомлениями также важно, так как постоянные уведомления создают ощущение тревожности. Выключение ненужных уведомлений может снизить стресс.

Создание осознанных привычек поможет сделать использование социальных сетей с конкретной целью (ради профессиональной активности, связи с близкими) вместо бесцельного прокручивания ленты.

– Какие техники и упражнения вы рекомендуете для снижения уровня стресса и тревожности, вызванных цифровой средой?

– Для управления тревожностью, вызванной цифровой средой, полезны следующие техники.

Практики осознанности (mindfulness). Это упражнения на концентрацию внимания на текущем моменте. Они помогают снизить тревожные мысли и вернуть контроль над эмоциональным состоянием.

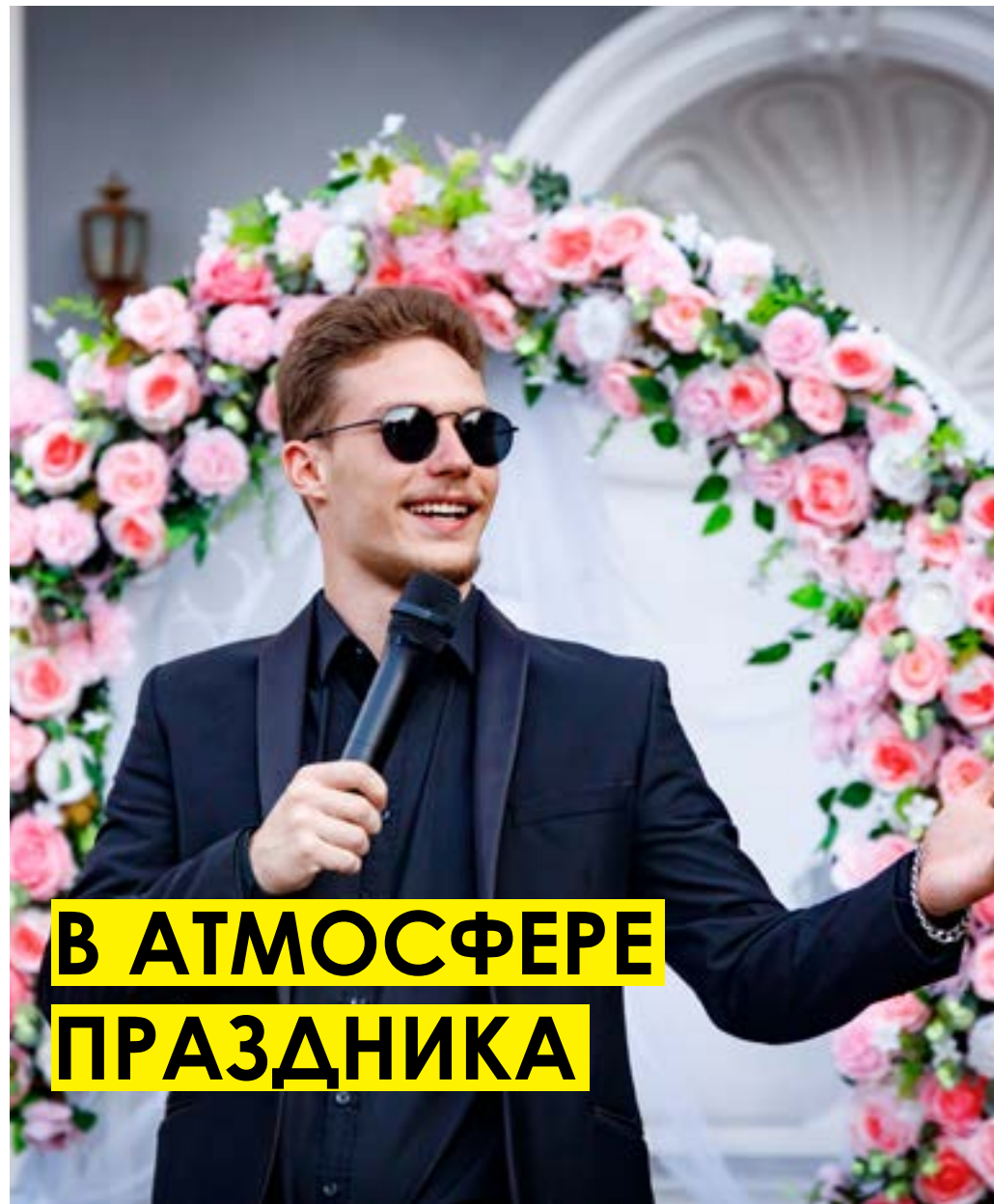
Дыхательные техники. Простейшие упражнения, как, например, глубокое медленное дыхание, наблюдение за дыханием, могут быстро уменьшить уровень стресса.

Медитация. Медитативные практики помогают успокоить ум, снизить внутренний шум и эмоциональное напряжение.

Физическая активность. Простая прогулка на свежем воздухе или короткая зарядка могут значительно снизить уровень тревожности, вызванной длительным пребыванием в цифровой среде.

Цифровой детокс. Это осознанное отключение от онлайн-мира на определенное время, чтобы восстановить внутреннее равновесие.





В АТМОСФЕРЕ ПРАЗДНИКА

 vl.polishchuk
+7-708-767-44-51

Чтобы праздник прошел на высшем уровне, нужен настоящий профессионал, который сумеет создать атмосферу веселья, увлечь всех гостей и сделать вечер особенным. Мы нашли именно такого ведущего – о нем говорят только положительно, его программы всегда уникальны, а подход к каждому мероприятию заслуживает особого внимания. Познакомьтесь: Владислав Полищук – шоумен, ведущий и организатор праздничных мероприятий. Профессионал, который знает, как сделать ваш праздник незабываемым!

Владислав, как давно вы занимаетесь ведением и организацией праздничных мероприятий? Что подтолкнуло вас к данной деятельности?

– Я занимаюсь этим более пяти лет. Всё началось с небольших мероприятий для друзей и знакомых, а со временем это переросло в профессию.

Люди стали обращаться ко мне после того, как видели меня на других праздниках. Мне всегда нравилось создавать атмосферу, объединять людей и дарить им радость. У меня легко получалось находить подход к каждому, и это приносило особое удовлетворение. Постепенно я осознал, что могу профессионально заниматься этим, и меня это увлекло (улыбается).

– Как опыт вашей мамы повлиял на ваше развитие в профессиональном плане? Хотелось быть на нее похожим?

– Опыт моей мамы оказал большое влияние на меня. Она всегда была примером трудолюбия и ответственности и имеет многолетний опыт работы в Event-индустрии и ведении мероприятий. Я с детства наблюдал, как она тонко чувствует людей и их настроение. Хотя я не стремился полностью повторить ее путь, ее подход к работе помог мне сформировать свои принципы. Она научила меня, что искреннее желание помочь и доставить радость – это то, что создает доверие. Быть профессионалом, несмотря на усталость или трудности. Я перенял ее профессиональные навыки, но выра-

ботал собственный стиль и подход к работе.

– Насколько сильно изменилась профессия ведущего с тех пор, как вы начали свою карьеру? Какие современные тенденции наиболее заметны?

– Профессия ведущего изменилась значительно. Раньше ключевым было умение говорить и удерживать внимание, а теперь ведущий – это не просто человек с микрофоном, это целый менеджер настроения и атмосферы. Помимо классических обязанностей, связанных с ведением мероприятий, сегодня требуется гораздо больше: знание технологий, умение работать с интерактивными программами, умение создавать шоу, адаптироваться к онлайн форматам, а иногда это даже режиссура событий.

Современные тенденции диктуют большую гибкость. Люди хотят видеть не просто сценарий, а нечто уникальное и персонализированное. Важно создать атмосферу, в которой гости будут чувствовать себя частью чего-то особенного, а не просто наблюдателями. Всё больше используется юмор, легкость, интерактивность, вовлечение аудитории. Также стало важным работать с медиа-контентом: фотографии, видео, трансляции – всё это сейчас неотъемлемая часть любого крупного события.

– Несмотря на ваш значительный профессиональный опыт, вы относительно недавно начали активно развивать социальные сети. Это требование времени, дань моде, или у вас есть другие цели?

– Социальные сети стали важной частью работы любого профессионала, особенно в моей сфере. Однако, откровенно говоря, я не сразу пришел к осознанию их важности. Меня к этому подтолкнула моя супруга, которая увидела в социальных сетях возможность не просто продвижения услуг, но и общения с аудиторией, расширения круга клиентов и даже самовыражения. Именно она убедила меня, что социальные сети – это не только тренд, но и эффективный канал взаимодействия с миром.

А для меня это стало еще и возможностью показать закулисы профессии, делиться опытом, рассказывать о самых интересных моментах работы, показывать людям, что профессия ведущего – это не только веселье, но и огромный труд.

– Какие ключевые навыки, на ваш взгляд, необходимы ведущему, чтобы оставаться актуальным и успешным в условиях современного рынка?

– Ведущий должен быть многозадачным. Прежде всего это умение быстро реагировать на любые изменения. Также важны эмоциональная гибкость и способность чувствовать настроение зала. Креативность – еще один ключевой навык, так как клиенты всё чаще просят о нестандартных решениях. Технологическая грамотность, умение работать с мультимедиа и интерактивными программами, а также коммуникативные навыки – всё это необходимо для успешной работы.

– Как вы работаете с аудиторией и находите подход к разным типам гостей, особенно на крупных мероприятиях?

– Ключ к успешному взаимодействию с аудиторией – это эмпатия. Я всегда стараюсь понять, что движет людьми, какие у них ожидания, как они хотят провести свое время. На крупных мероприятиях особенно важно создать ощущение, что каждый гость вовлечен, даже если он не принимает активного участия в программе.

Я наблюдаю за динамикой мероприятия и при необходимости корректирую программу, чтобы гости чувствовали себя комфортно и были вовлечены в происходящее.

– Любое мероприятие может выйти из-под контроля. Каким образом вы, как ведущий, справляетесь с такими ситуациями? Можете поделиться примером, когда вам удалось скрыть неудачу и сохранить атмосферу праздника для гостей?

– Такие ситуации случаются довольно часто, и здесь главное – сохранять хладнокровие. Ведущий – это человек, который всегда должен оставаться на высоте, даже если



что-то идет не по плану. Один из примеров – юбилей, на котором неожиданно отказала звуковая аппаратура. Я моментально среагировал и, вместо того чтобы ждать решения проблемы, организовал импровизированную интерактивную игру с гостями. Это позволило отвлечь внимание от проблемы и поддержать праздничное настроение.

Импровизация – это один из важнейших навыков, и если ты владеешь им в совершенстве, то любая проблема может быть превращена в часть шоу. Люди пришли за позитивом, и задача ведущего – сохранить это настроение, несмотря на возникающие накладочки.

– Какие моменты в работе ведущего доставляют вам наибольшее удовольствие? Что помогает сохранять страсть к профессии на протяжении стольких лет?


– Больше всего я получаю удовольствие от момента, когда вижу, что гости полностью погружены в атмосферу праздника. Когда люди улыбаются, смеются, общаются друг с другом, ведь именно за этим они приходят на мероприятия. И создание такой атмосферы приносит мне колоссальное удовольствие.

Страсть к профессии поддерживает сам творческий процесс, ведь каждое мероприятие уникально, и всегда есть возможность придумать что-то новое.

И, конечно, большое значение имеет сама возможность оставлять в жизни людей что-то для них важное – это невероятная мотивация.

МЕГАПОЛИС В МЕГАПОЛИСЕ

MOSKVA
metropolitan

 sagynysh_mk
moskva_metropolitan

В условиях усиливающейся конкуренции и стремительного развития городской инфраструктуры управление современным торгово-развлекательным центром – это не просто бизнес, а ключевая составляющая городской экосистемы.

ТРЦ MOSKVA metropolitan по праву был признан лучшим на международном конкурсе «FIABCI Central Asia Property Awards» как символ качества и инноваций в сфере ритейла.

Сагынш Куанышбекова – генеральный директор ТРЦ MOSKVA metropolitan.

Сагынш, расскажите нашим читателям о себе. Как давно вы руководите ТРЦ MOSKVA metropolitan?

– Я имею более 15 лет опыта предпринимательской, коммерческой и финансово-экономической деятельности, в том числе в качестве руководителя репортинга и бухгалтерии Mercury Properties с 2018 года. С 2021 года по настоящее время я пребываю в должности Генерального директора ТОО «MOSKVA metropolitan» по адресу г. Алматы, Ауэзовский район, микрорайон 8, дом 37/1.

– Можете рассказать, какова была основная стратегия при запуске ТРЦ MOSKVA metropolitan 8 лет назад? Удалось ли реализовать всё задуманное?

– MOSKVA metropolitan – торгово-развлекательный центр, созданный для того, чтобы дать возможность работающему населению спальных районов г. Алматы уделить больше времени семейному отдыху и развлечениям, тем самым сделать их жизнь более светлой и жизнерадостной путем экономии времени на удовлетворение бытовых нужд. Торгово-развлекательный центр в наше время – это не только про шопинг и досуг, это еще и приятные впечатления, и эмоции,



комфорт и безопасность. Считаю, нам удалось этого достичь. Так, наш ТРЦ «MOSKVA metropolitan» был признан лучшим торговым центром в престижном международном конкурсе «FIABCI Central Asia Property Awards» в номинации «Лучший малый торговый центр». Сегодня у нашего ТРЦ один из самых высоких показателей по посещаемости в этой части города. В день ТРЦ «MOSKVA metropolitan» посещают свыше 22 тысяч человек, а в месяц их число превышает 650 тысяч.

– Какие ключевые решения были приняты на этапе планирования и строительства, которые заложили основу для успешной работы торгового центра?

– Проект ТРЦ «MOSKVA metropolitan» был разработан по индивидуальному заказу. В основу разработки были заложены быстро возводимые каркасные конструкции, что позволило значительно уменьшить стоимость расходных материалов, а также ускорить процесс работ, связанных непосредственно со строительством.

В августе 2022 года ТРЦ «MOSKVA metropolitan» вошел в группу компаний Mercury Properties.

– Какие шаги предприняты вами для привлечения арендаторов и создания уникального ассортимента брендов и магазинов для ТРЦ MOSKVA metropolitan?

– Мы стараемся регулярно привлекать новых арендаторов, вводить новые бренды и прерывать сотрудничество с брендами, которые стали не интересны и не актуальны. Для нас очень важен не только правильный выбор арендаторов, чтобы они предоставляли только качественные товары и услуги, но и их грамотное размещение. С этой целью мы постоянно проводим так называемый «микс» арендаторов. Всё это является одним из залогов успеха ТРЦ. Разные бренды, предоставляющие аналогичные услуги, не конкурируют между собой, а создают эффект синергии для посетителей разного возраста и интересов, например, как популярные кофейни «Starbucks» и CoffeeBoom, в которых многие наши гости любят назначать встречи.

– Как вам удалось адаптироваться к изменениям на рынке и удовлетворить запросы посетителей за эти 8 лет?

– Время бежит, а вместе с ним стремительно меняются окружающая нас реальность, люди и их потребности. Для современных казахстанцев важно, чтобы, когда они совершают покупки в магазинах, у них была возможность в одном месте воспользоваться услугами банков, кинотеатра, детского центра, аптек, салонов красоты, центров связи и так далее. Еще в наше время приобрел особое значение онлайн-шопинг, когда возможность купить товар через интернет стала мировым трендом. Однако многие приходят в торгово-развлекательные центры за впечатлениями и эмоциями, поэтому мы часто проводим в нашем ТРЦ различные концерты, выставки, ярмарки, чтобы наши гости могли удовлетворить свои потребности в культурном досуге.

– Какие инициативы или мероприятия стали важными в укреплении имиджа ТРЦ и поддержании интереса у жителей Алматы?

– ТРЦ «MOSKVA metropolitan» активно занимается благотворительностью. Ежегодно мы принимаем участие в акции «Дорога в школу» и дарим школьные принадлежности детишкам из малообеспеченных семей. На Новый год ТРЦ дарит сладкие подарки особенным детям, а также детям, оставшимся без попечения родителей. Ежегодно поздравляем наших ветеранов, оказываем гуманитарную помощь социально-уязвимым слоям населения (СУСН).

– Что, по вашему мнению, отличает ТРЦ MOSKVA metropolitan от других торговых центров в Алматы? Как вам удалось создать это конкурентное преимущество?



– Сегодня ТРЦ «MOSKVA metropolitan» стал своеобразным центром притяжения для жителей близлежащих районов. Более 150 арендаторов предоставляют самый широкий спектр услуг, которые удовлетворяют взыскательные запросы наших гостей – от шопинга до отдыха и развлечений. На четырех ярусах расположены современный восьмизальный кинотеатр Kinopark, магазины «Меломан» и MARWIN, гипермаркеты Magnum и Technodom, детский семейно-развлекательный парк и магазины известных крупных мировых брендов. В отделениях крупнейших банков можно осуществить необходимые финансовые операции, а утомившись после покупок, перекусить на фудкорте, в котором представлены такие популярные рестораны общественного питания, как Burger King, Hardee's, KFC и другие. Кстати, сейчас очень много новых брендов заходит в Казахстан. И сами казахстанские бренды тоже очень хорошо развиваются, появляются новые. Например, в ТРЦ работают такие магазины, как Skinny, Game over shop, Zero, Gaissina, которые также были открыты нашими местными казахстанскими предпринимателями.

Поэтому, когда к нам приходят арендаторы с казахстанскими брендами, мы стараемся быть к ним максимально лояльными.

– Какие планы и стратегии у вас на будущее? Какие нововведения можно ожидать от ТРЦ в ближайшие годы?

– Главной долгосрочной целью компании остается сохранение лидирующих позиций нашего ТРЦ в конкурентной среде города Алматы. Мы работаем над улучшением всех аспектов своей деятельности. В частности предлагаем посетителям товары и услуги, а также реализуем различные проекты, которые не просто отвечают их требованиям, но и превосходят их ожидания. Нам интересно дальше развивать торговый центр, потому что сегодня по городу наблюдается дефицит качественных торговых площадей. В среднесрочных планах это цифровизация и автоматизация процессов взаимоотношений с нашими арендаторами и посетителями.

Сегодня профессиональное развитие становится ключевым фактором успешной карьеры, особенно для педагогов и врачей. В Казахстане существует уникальный «Центр международного образования и инноваций», который открывает новые возможности для специалистов этих сфер. Он помогает им повысить квалификацию за рубежом, обмениваясь опытом с коллегами из других стран.

Основателем центра является Айман Абзал, чей многолетний опыт в сфере образования вдохновил на создание организации, предоставляющей стажировки по всему миру. В интервью нашему изданию Айман рассказала о том, как появился центр и в чем его отличительные особенности.

Айман, расскажите о вашем центре: как он появился, в чем его миссия. И чем вы отличаетесь от других?

– История создания моего центра начинается с мечты детства – я всегда хотела путешествовать и увидеть весь мир. И, как оказалось, мечты действительно сбываются, если в них верить (улыбается). Я верю, что у каждого из нас есть свое предназначение в жизни, и моя миссия связана с этим центром.

У меня за плечами более 20 лет работы в сфере образования. Я начинала как ассистент преподавателя в университете, затем преподавала в колледже, занимала различные должности от методиста до заместителя руководителя. Через годы приходит осознание того, что важно задуматься о том, какой вклад ты внес в общее дело. Моя мечта – путешествовать, помогая другим развиваться. И ее воплощение я нашла в центре.

В 2020 году я записалась на международную стажировку в Австрии, но пандемия изменила мои планы, так как границы оказались закрытыми. Меня это не только не остановило, но и усилило мой интерес к международным программам.



СТАЖИРОВКА БЕЗ ГРАНИЦ

В 2022 году я получила приглашение в Сенат Парламента Республики Казахстан для выступления с докладом о проблемах технического и профессионального образования в стране. В это же время запускался новый проект «Жана Казахстан», в осуществлении которого я также принимала участие. Во время этого мероприятия я познакомилась с новыми людьми, и мне предложили должность менеджера программы стажировок в Европе, что стало началом осуществления моей мечты. В Европе я встретила новых знакомых, которые потом стали нашими партнерами. И позднее я создала компанию «Центр международного образования и инноваций», который сегодня организует зарубежные стажировки по всему миру.

– Какова миссия основанного вами центра?

– Через участие в зарубежных программах стажировок человек не только приобретает новые знания и обменивается опытом, но и путешествует, знакомится с новой страной, ее культурой и традициями. После каждой поездки буквально каждый участник изменяется и открывается по-новому, а мы помогаем ему в этом процессе.

За последний год центр организовал более 8 стажировок в США, странах Европы, таких, как Франция, Австрия, Венгрия, Словакия, а также в странах Азии – в Сингапуре, Южной Корее, ОАЭ, Грузии и других. Наша особенность в том, что программы стажировок пред-

назначены не для студентов, а для педагогов и руководителей организаций.

– Какие программы стажировок и повышения квалификации вы предлагаете? Какие требования предъявляются к кандидатам?

– Наш Центр предлагает стажировки для работников образования и медицинской сферы. К тому же я являюсь соучредителем компании Global Case, которая организует стажировки для юристов, нотариусов, судей и адвокатов. Программы направлены на обмен опытом, где специалисты могут увидеть, как их зарубежные коллеги внедряют инновации и применяют новые технологии.

А участникам требуется лишь дать подтверждение профессиональной деятельности в своей сфере и продемонстрировать желание обучаться в интенсивном формате. Опыт работы не является обязательным условием, главное – готовность к обучению.

– Как проходит процесс подачи заявки на стажировку, и сколько это занимает времени?

– Подача заявки очень проста: участник заполняет анкету и отправляет ее на наш электронный адрес. После этого менеджер связывается с кандидатом и оформляет участие.

– Какие дополнительные услуги вы предлагаете участникам?

– Мы предоставляем полную поддержку, включая визовую помощь, бронирование авиабилетов и жилья. Наша цель – сделать участие в стажировке как можно более комфортным для участников.

– Какая поддержка оказывается участникам во время их пребывания за границей?

– Ключевая поддержка – это услуги переводчика, что позволяет участвовать в стажировке даже без знания английского языка. Наши переводчики сопровождают участников и помогают им в общении и получении нового опыта.

– Какие отзывы вы получаете от участников? Можете рассказать о каком-нибудь успешном примере?

– Отзывы о наших стажировках всегда положительные. Мы тщательно разрабатываем программы с учетом актуальных мировых тенденций и потребностей местного рынка. Мы сотрудничаем с ведущими учебными заведениями, международными экспертами и клиниками, а также с зарубежными организациями, такими, как Ассоциация колледжей Великобритании, департамент образования Нью-Йорка и другие. После реализации каждой программы мы получаем ценные отзывы и предложения, которые помогают нам улучшать наши услуги.

– Как записаться на программу и с чего начать? Какие дополнительные расходы могут возникнуть?

– Если вы работаете в сфере образования, медицины или юриспруденции и хотите получить новый опыт, просто свяжитесь с нами. Мы поможем вам выбрать подходящую программу.

Важно помнить, что могут возникнуть дополнительные расходы на проезд, проживание и питание, но мы стараемся минимизировать эти затраты для наших участников.



Majorik и его история

 sasha_0195
majorik_ekb

В небольшом городе Экибастуз, где каждый предприниматель борется за внимание клиентов и стремится выделиться на фоне конкуренции, история Александры Имашевой, основателя детского магазина Majorik, становится настоящим вдохновением. Несмотря ни на что, ей удалось не только создать уникальный магазин, но и сделать его известным за пределами родного города. Благодаря креативному подходу к маркетингу и активному использованию социальных сетей Majorik завоевал сердца маленьких покупателей и их родителей.

Александра Имашева – предприниматель, основатель магазина Majorik в г.Экибастуз.

Александра, ваш магазин Majorik уже известен не только в Экибастузе, но и за его пределами. Как вам удается привлекать внимание маленьких покупателей и их родителей?

– Мы активно работаем над контентом в Instagram, который стал основой всех наших рекламных усилий. Instagram – это действительно мощный инструмент. Благодаря ему нас стали узнавать не только в Казахстане, но и за его пределами. Мы осуществляли доставки в другие страны, например, в Россию и Германию, что, безусловно, радует. Кроме того, «сарафанное радио» играет важную роль – наши покупатели всегда рекомендуют нас своим друзьям и родственникам, оставляют положительные отзывы, что также способствует продвижению интересных моделей и качественно-го товара.

– Как вы подбираете модели для рекламы своих товаров?

– Когда мы только открылись, все съемки проходили с нашими детьми. Мой старший сын Рауан не пропустил ни одной съемки и стал



лицом нашего бренда, а также мои племянницы Теона и Айзера были основными моделями. Позже один из востребованных фотографов нашего города по имени Таисия, и уже 4 года ни одна съемка не проходит без нее. Мы также стремились быть ближе к покупателям и приглашали постоянных клиентов на съемки. Многие мамочки были рады такому шансу. Я очень горда успехами маленьких

моделей: после наших фотосессий они смогли собрать портфолио, и некоторые из них получили предложения от модельных агентств и контракты на рекламу. Дети становятся узнаваемыми, и это действительно радует!

– Как вы считаете, необходимо ли предпринимателю продолжать обучение и повышать квалифи-

кацию, если бизнес уже успешно развивается?

– Безусловно. Я ежегодно прохожу множество курсов, тренингов и интенсивов, каждый раз извлекая что-то новое и внедряя это в свой бизнес. Рынок постоянно меняется, и важно идти в ногу со временем.

– Насколько полезны для вашего бизнеса многочисленные курсы и тренинги, которые вы проходите?

– После каждого курса у меня буквально складывается недостающий пазл, начинается настоящий мозговой штурм.

В сентябре я была на мероприятии у Артема Монста, откуда унесла много инсайтов и фишек для ведения бизнеса. Я познакомилась с другими предпринимателями, которые делились своим опытом. В ходе обсуждения с ними разных моментов я поняла, какие у меня ошибки и как их исправить.

– У вашего яркого бренда наверняка есть соперники, которые предпринимают попытки повторить ваш успех. Как вы относитесь к конкуренции?

– Конкуренция – это то, что мотивирует меня продолжать обучение и развиваться. Я за здоровую конкуренцию.

Есть бутики, которые ведут бизнес на высоком уровне, и я к ним отношусь с уважением. Однако, к сожалению, есть и те, кто просто копирует наш ассортимент и стиль ведения Instagram, несмотря на то, что они на рынке гораздо дольше и, соответственно, опыта у них должно быть больше. И все повторяемые за нами действия весьма заметны в нашем маленьком городе (*улыбается*). Если раньше это меня злило, то теперь я просто смеюсь над этим.

– Отслеживаете ли вы работу и продукцию тех, кто работает с вами в одном сегменте рынка?

– Да, я не скрываю этого, так как в небольшом городе всегда важно выделяться уникальным ассортиментом и интересными моделями. Если я вижу, что какая-то модель, например, куртка, есть у других в продаже, я никогда не закажу такую же.



– Совсем скоро вы улетаєте в Китай. Какова цель вашей поездки?

– Я начала свой бизнес с обучения по закупкам с баз поставщиков из Турции и Китая. Мечтой всегда было поехать в Китай и выбрать товар самостоятельно. Из-за пандемии это было невозможно, но в этом году я обнаружила бизнес-тур в Китай и без колебаний решила участвовать. Я хочу отобрать новую коллекцию своими руками и порадовать наш

город, и не только, трендовыми и качественными новинками.

– Если бы вы могли вернуться на 10 лет назад, что бы вы посоветовали себе тогда?

– В первую очередь не слушать мнения окружающих, а следовать своему сердцу. Быть увереннее в себе и не бояться чего-то нового.

СТРАТЕГИЯ «КОМПАНИИ FILIN»

 **filin_agency**
г. Усть-Каменогорск,
ул. Добролюбова, 23
+7-771-840-88-44
www.filinagency.kz

Наталья Шушкова – сооснователь «Компании Filin», не просто успешный руководитель компании, предоставляющей бухгалтерские услуги, но и профессионал, глубоко разбирающийся в нюансах своей работы и ценящий каждую деталь. Ее опыт в области налогового и кадрового учета в сочетании с навыками управления позволяет не только эффективно вести дела клиентов, но и выстраивать долгосрочные доверительные отношения. Наталья активно внедряет современные технологии, сохраняя при этом высочайшие стандарты информационной безопасности, что делает ее подход инновационным и надежным.

Наталья, ваша компания предоставляет полный спектр бухгалтерских услуг, включая налоговый и кадровый учет. Какие из этих направлений являются самыми востребованными среди ваших клиентов, и почему?

– Так как налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета, обе эти услуги пользуются большим спросом, поэтому они объединены в наших тарифах и предоставляются в комплексе.

– В «Компании Filin» предлагаются перспективы карьерного роста молодым специалистам. Какие ключевые навыки должны развивать стажеры, чтобы достичь успеха и стать главными бухгалтерами?

– Как и в любой профессии, тут важно первое время очень внимательно слушать объяснения в период обучения и следовать выданным инструкциям. Важно задавать вопросы. Развивать необходимо навыки коммуникации сначала с коллективом, затем с клиентами. Важно уметь самостоятельно находить решение поставленных задач.



Перед тем, как обратиться к старшим коллегам, стажер сам должен найти пару вариантов решения вопроса. Также полезно осознать, что в нашей профессии большую роль играет постоянное обучение и повышение квалификации.

– Ваши клиенты работают в различных сферах – таких, как строительство, грузоперевозки и IT. В каждой отрасли свои бухгалтерские или налоговые требования. Как ваша команда справляется с этими особенностями?

– Кроме того, что мы изначально принимали на работу главных бухгалтеров с опытом в различных сферах, коллектив на постоянной основе проходит онлайн обучение.

– «Компания Filin» успешно выстраивает долгосрочные отношения с клиентами. Какие ключевые аспекты, по вашему мнению, помогают построить доверительные отношения с клиентами в сфере бухгалтерского аутсорсинга?

– Я считаю, что только результаты нашей работы. Сэкономленные средства налогоплательщика, оперативное решение поставленных задач тоже играют немаловажную роль.

Работа ведется на опережение, каждая сделка клиента сначала согласовывается с нами, мы сначала просчитываем налоговую нагрузку на сделку, даем рекомендации, а потом клиент принимает решение о подписании договора. Часто новые клиенты приходят к нам с букетом проблем. Вот чем более безболезненно и оперативно мы решим эти проблемы, тем больше

вероятность, что клиент останется с нами на долгие годы. Немаловажным считаю личное общение с клиентом – как мое, так и каждого из своих сотрудников.

– Вы используете современные методы дистанционной работы с клиентами через электронные платформы. Насколько это помогает оптимизировать процесс? И какие вызовы возникают при удаленном взаимодействии с клиентами?

– Это, прежде всего, экономит время клиента в части предоставления документации, ее подписания и проведения сверки с партнерами. Также это позволяет избежать столь необходимых при личной встрече предисловий и перейти к сухим фактам.

В рабочих чатах светские беседы не ведутся. В наш век всеобщей цифровизации проблем при удаленном обслуживании не возникает. Консерваторам, привыкшим общаться с глазу на глаз, работа которых держится на личных контактах и построении доверительных отношений при очном общении, мы тоже всегда рады.



– С учетом того, что вам приходится работать с конфиденциальной информацией клиентов, как вы гарантируете безопасность данных? Какая работа ведется вами по информационной безопасности в отношении коллектива?

– Все сотрудники компании подписывают соглашение о неразглашении коммерческой тайны, в контракте с клиентом есть соответствующие пункты, гарантирующие ему конфиденциальность. Все данные хранятся на территории РК. Ни руководство компании, ни его сотрудники не заинтересованы в подрыве репутации компании, поэтому периодически проводятся тренинги на тему профессиональной этики, о мерах соблюдения информационной безопасности.

– Насколько, на ваш взгляд, существенно изменятся требования к бухгалтерскому аутсорсингу в ближайшие несколько лет с учетом развития технологий и изменений в законодательстве?

– Если вы имеете в виду развитие искусственного интеллекта и вероятность того, что он заменит бухгалтера, то, я думаю, что простую работу по обработке первичных данных он провести сможет, но ему всё же необходимо будет оператор, который корректно пропишет промт. Вот тут-то мы и пригодимся (улыбается). Ну а если серьезно, думаю, нескоро это случится. Как показывает практика, на госпорталах свои происходят то тут, то там. Что касается ужесточения требований к бухгалтерскому аутсорсингу и профессиональным бухгалтерам, на мой взгляд, они излишни. Те компании, которые работают в правовом поле, в рамках закона попадают под жесткие требования, а тот, кто работал в тени, просто еще глубже уходит в тень. Впрочем, как и в любом бизнесе. В общем, идея хорошая, но исполнение хромает.

Я понимаю мотивы наших законодотворцев, осознаю необходимость этих мер. Понимаю, что без жесткого контроля не навести порядок, так как прежние способы ведения бизнеса либо надо искоренять, либо ждать, пока новое осознанное поколение вырастет и начнет жить уже по-новому. Но ждать времени нет...

Две страсти, один успех

evgeniivoronin
beton.project
vse_slozhitsya_kladovki

telegram: evgenii_voronin

Командная игра учит гибкости, а четкие цели и постоянное совершенствование – это ключевые принципы, применимые как в спорте, так и в бизнесе. Предприниматель Евгений Воронин знает это не понаслышке, ведь для него спорт и бизнес – две неотъемлемые части жизни.

Евгений, сегодня вы успешно развиваете бизнес в разных направлениях. А с чего всё начиналось?

– Я всегда в себе чувствовал предпринимательский потенциал. Именно поэтому поступил в университет на специальность «Экономика и управление на предприятии». После окончания университета у меня был опыт работы на различных позициях в международных компаниях, где мне предоставилась возможность погрузиться в бизнес-процессы и увидеть устройство бизнеса изнутри. Всё это время я изучал перспективные ниши. Так начался мой путь в предпринимательстве.

На сегодняшний день у меня пять основных направлений бизнеса. Во-первых, это службы такси в пяти городах России, куда я привлекаю клиентов и водителей. Во-вторых, более 20 пунктов выдачи заказов для Яндекс.Маркета, Ozon, Wildberries и СДЭК в Казахстане и в России. Также я являюсь совладельцем салона красоты Beton в Алматы, специализирующегося на стрижках и окрашивании волос. Недавно я запустил новый проект – умные кладовки, это IT-продукт с большим рынком и постоянным ростом. Данный бизнес в сфере self-storage, с коммерческой недвижимостью, полностью автоматизированный через мобильное приложение. А еще я открыл консалтинговую компанию для бизнесов в beauty-сфере.

– Опыт работы за рубежом дает людям уникальное понимание культурных и деловых различий. Как это повлияло на ваши подходы к ведению бизнеса и коммуникациям?



– В студенческие годы я несколько раз посетил Соединенные Штаты Америки по программе обмена и получил очень интересный опыт работы непосредственно в другой стране. Сильное впечатление на меня произвел американский подход к маркетингу и обслуживанию клиентов. Там всегда стремятся дать клиенту больше, чем он ожидает. А что касается сервиса, то если клиент чем-то недоволен, компания пойдет на всё, чтобы исправить ситуацию. При необходимости компания возместит все неудобства, чтобы клиент остался полностью удовлетворен. Это отношение к репутации и забота о клиенте оказали на меня сильное по-

ложительное впечатление и повлияли на мои подходы в бизнесе.

– С какими трудностями или вызовами вам приходится сталкиваться? Как вы их преодолеваете?

– Трудности – это часть предпринимательской жизни. Каждый вызов преодолеваешь, набираешься опыта и становишься сильнее. Предприниматель всегда несет финансовые риски, а также на нем лежит ответственность за благополучие своих сотрудников. Какие бы ситуации ни происходили, одно из моих твердых правил: платить сотрудникам вовремя.

– Как вы проводите свободное время? Чем увлекаетесь?

– Я активно занимаюсь баскетболом, наша команда успешно выступает на турнирах. Мои любимые виды активностей: padel-теннис, сноуборд, катание на гидроцикле. Это то, что меня по-настоящему заряжает энергией.

Помимо спортивных занятий я много времени провожу с женой. Вместе мы посещаем уроки бальных танцев. А еще одно наше любимое общее времяпрепровождение – это концерты любимых артистов. За последний год мы побывали на более чем 10 концертах именитых звезд и планируем продолжать эту традицию, увеличивая количество посещений с каждым годом.

– Есть ли параллели между командной игрой в спорте и управлением бизнесом?

– Игра в баскетбол очень похожа на ведение бизнеса. Есть команда, на которую ты должен опираться, и от того, как она работает, зависит общий успех. Я являюсь капитаном нашей команды, и все игроки активно прислушиваются к моим советам. Часто в игре я веду себя так же, как и в бизнесе: занимаюсь тактическим планированием, слежу за состоянием команды, мотивирую игроков. Этот дух борьбы и желание побеждать помогают мне в бизнесе – я вкладываюсь на 100%, чтобы достичь успеха и чувствовать удовлетворение от работы.

– Вас можно назвать разносторонним человеком: бизнес в разных отраслях, спортивные увлечения, международный опыт. Как удается находить баланс между работой, хобби и личной жизнью?

– Я стремлюсь к успеху во всех направлениях: в семье, бизнесе, спорте и финансах.

Для достижения этого баланса я делегирую операционные задачи. В каждом бизнесе у меня есть партнеры или сильные управляющие, которым я доверяю. Ключ к успеху для меня – это делегирование и дисциплина. Руководителю важно сосредоточиться на стратегии, а не на операционных задачах.

– С каким новым направлением бизнеса вам было бы интересно поработать в будущем, и почему? Есть ли что-то, что вас привлекает, но пока вы не успели реализовать?

– На данный момент я всё же хотел бы сконцентрироваться на нише



beauty-консалтинга, так как вижу в этом большую перспективу. Я прокачиваю салоны красоты: привлекаю инвестиции, увеличиваю поток клиентов, повышаю узнаваемость бренда, систематизирую бизнес-процессы, масштабирую в доходе и в количестве точек.

СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА Музыкальные традиции

 nasyryllauly

telegram:
@nasyryllauly

В Казахстане классическая музыка теряет свою популярность среди молодежи. Всё меньше молодых людей стремятся изучать ее и строить карьеру в этой сфере. Несмотря на богатое музыкальное наследие, интерес к академическим направлениям заметно ослаб, уступая место более современным жанрам. Однако среди молодых музыкантов еще есть те, кто вопреки тенденциям выбирает классическую музыку как путь для самовыражения и сохранения культурного богатства.

Мадияр Жанабаев – музыкант, композитор.

Мадияр, как давно вы занимаетесь музыкой? Что мотивировало вас выбрать именно фортепиано?

– Я занимаюсь музыкой с 2013 года, и на сегодняшний день это уже 11 лет. Мой выбор фортепиано был в какой-то мере предопределен обстоятельствами. Я давно хотел заниматься музыкой, в нашем доме уже было пианино, и по этой причине я начал играть именно на этом инструменте. К тому же мне это сразу понравилось, и я занимался с удовольствием.

– Где вы обучались? И насколько сложно поступить на музыкальный факультет?

– Первые пять лет я учился в музыкальной школе в городе Жанаозен. С 2018 по 2020 годы продолжил обучение в школе музыкального искусства при консерватории в Алматы. Как пианист и концертмейстер с 2020 по 2024 годы обучался в музыкальном колледже имени Чайковского, а сейчас являюсь студентом первого курса Казахской Национальной консерватории имени Курмангазы по специальности «Композиция».



– Почему, на ваш взгляд, в нашей стране молодые люди не стремятся получать профессиональное музыкальное образование?

– Когда я поступал в консерваторию на композиторский факультет, нас было трое, но сейчас я единственный студент на своем курсе. Учиться на музыкальном факультете непросто, и процесс требует серьезной подготовки. В нашей стране молодые люди редко выбирают музыкальное образование, считая эту профессию нерентабельной. Это связано с тем, что исполнение классической музыки зачастую носит благотворительный характер. И даже при популярности сложно сделать это основным источником дохода.

– Но вас это не останавливает?

– Для меня музыка ценна не только деньгами, она приносит огромное

удовлетворение. Безусловно, музыка может приносить доход, особенно в Европе, где ценят личность и новизну в исполнении. В Европе классическая музыка имеет давние традиции, тогда как в Казахстане этот процесс только зарождается.

– Вы пишете музыку собственного сочинения. Скажите, какие чувства вы испытываете, когда играете свои произведения, по сравнению с произведениями других композиторов?

– Когда я играю свою музыку – это совершенно особенные ощущения по сравнению с исполнением произведений других композиторов. Это позволяет мне лучше осознать, где находится моя музыка, к какому стилю или эпохе она принадлежит. Я чувствую, что становлюсь частью чего-то большого и великого. Если



я создаю нечто недоработанное, то бывает стыдно представлять это на публике. Это чувство заставляет меня прикладывать больше усилий, чтобы сочинить качественную музыку.

– Что вдохновляет вас написание собственных музыкальных произведений?

– В первую очередь то музыкальное наследие, которое у нас уже есть. Мы имеем мгновенный доступ к великолепным произведениям, и когда слышишь что-то прекрасное, возникает желание создать подобное, но уникальное, свое. Это стремление стать частью музыкальной традиции, стать ее автором приносит огромное удовлетворение. Исполнение собственной музыки дарит несравнимо больше удовольствия, чем исполнение произведений других композиторов. Именно ради этих чувств я и продолжаю сочинять.

– Планируете ли вы и далее давать концерты? Если да, то какими композициями вы хотите удивить публику?

– В данный момент я планирую концерты, но в меньших масштабах, так как нужно сосредоточиться на композиции. Это требует много времени и внимания, и пока я не готов раскрывать, какими произведениями хочу удивить публику.

– Какой совет вы можете дать молодым музыкантам, которые задумываются о карьере композитора? Как им добиться успеха?


– Мой совет молодым музыкантам, которые задумываются о карьере композитора, заклю-

чается в следующем: сегодня у нас есть абсолютно всё необходимое, для того чтобы стать композитором, и даже больше. В нашем распоряжении все ноты, доступные в мире, личные письма и статьи великих композиторов, записи их произведений и огромное количество методических материалов. Важно понять, что все инструменты уже у нас в руках. Всё, что требуется, это последовательно обучаться и попробовать начать сочинять.

Композиторство – это не просто вдохновение или творческий порыв, а структурированный и планомерный процесс. С каждым шагом вы начнете понимать всё больше, и каждая часть вашего произведения должна быть заранее продумана и запланирована. Осознав это, вы сможете достичь большего в композиции и создавать по-настоящему значимые произведения.



Архетипическая карта: ключ к себе

 [svetlana_siginaz](#)
[YouTube: @svetlana_7485](#)
[www.arhetip.pro](#)

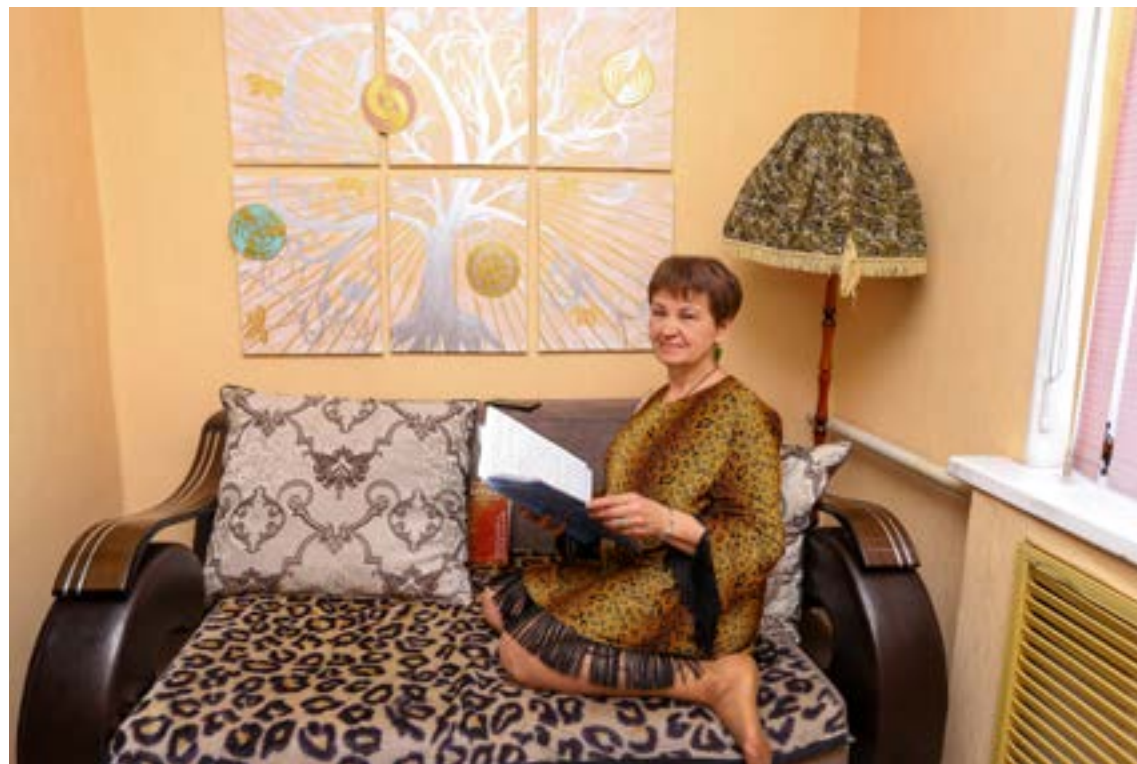
Сегодня многие стремятся найти ответы на вопросы о своем предназначении, характере и взаимоотношениях с окружающими, желая достичь осознанности и гармонии в жизни. Архетипическая карта – это один из инструментов, который помогает глубже понять себя и раскрыть свои внутренние ресурсы. Светлана Ефременко – автор онлайн курса «Архетипическая карта человека», эксперт в сфере партнерских отношений, определяемых через дату рождения, делится своими знаниями о том, как этот метод может способствовать личностному росту.

Светлана, что такое «Архетипическая карта человека»? Как она помогает понять себя и свои внутренние ресурсы?

– Архетипическая карта человека – это своего рода карта жизненного пути, составляемая на основе даты рождения. Она переводит дату рождения в архетипы. Этот метод был разработан Ириной Бердиной. Понимание своей архетипической карты помогает увидеть свои таланты и направить усилия на раскрытие своих врожденных способностей.

– Каким образом вы пришли к созданию онлайн курса по этой теме? Какой был ваш личный путь изучения архетипов?

– Более четырех лет я обучалась в Московском трансформационном институте развития сознания по методу Ирины Бердиной. Со временем я начала консультировать людей по архетипическим картам и отношениям. После того как многие из моих клиентов стали спрашивать, когда я начну обучать, я решила создать онлайн-курс. Вместе с методологом я записала уроки, создала сайт и разместила там все материа-



лы. Интересно, что многие из моих первых учеников ранее были моими клиентами. Мой путь изучения архетипов начался с анализа собственной даты рождения и дат моих близких. Я обнаружила множество соответствий, которые помогли мне лучше понять как себя, так и других людей. Это также привело к улучшению моих личных отношений, особенно в семье.

– Какие ключевые архетипы представлены в вашем курсе? Как они влияют на человека?

– В основе работы с архетипами лежат 22 архетипа, хотя в общей сложности их может быть более 30. Главные архетипы связаны с числом, месяцем и годом рождения человека. Каждый из них влияет на поведение, выбор профессии и способ взаимодействия с окружающими. Важно помнить, что любой архетип может проявляться как в положительном направлении, так и в отрицательном, в зависимости от уровня энергии. Например, архетип «Маг» в позитивной форме делает человека коммуникабельным, открытым для обучения и умеющим использовать слово. Однако при недостатке энергии этого архетипа человек становится конфликтным, закрытым и склонным к нецензурной лексике. При высокой энергии человек может быть хорошим коммуникатором и учеником, а при недостатке – конфликтным и неуравновешенным. Мы можем развивать свои архетипы, выводя их на высокий уровень, или смириться с текущими проявлениями.

– Для кого предназначен ваш курс? С какими вопросами приходят участники?

– Мой курс помогает людям понять, что заложено в их архетипах. Например, одна из учениц, открыв в себе архетип «Звезда», осознала свои таланты и начала проявлять их. Другая ученица, страдающая от болезни, увидела в своей карте архетип трансформации и поняла, что ей нужно сознательно вносить перемены в свою жизнь. Еще одна женщина смогла улучшить отношения в семье, осознав, что слишком долго пребывала в состоянии жертвы. Кроме проведения курса я продолжаю консультировать людей, особенно по вопросам отношений, как между

мужчинами и женщинами, так и между родителями и детьми.

– Какие трансформации вы наблюдаете у участников после прохождения курса?


– Люди начинают лучше понимать себя и свои отношения. Например, одна из участниц курса пришла на грань развода, но благодаря работе с архетипами смогла сохранить свою семью. Моя работа направлена на то, чтобы люди сначала разобрались в себе, ведь только осознав свои архетипы, можно понять других и строить гармоничные отношения.

– Как «Архетипическая карта» может помочь в личностном росте и построении осознанной жизни?

– Архетипическая карта – это инструмент для более осознанного движения по жизненному пути. Она помогает понять, где могут возникнуть препятствия, куда направить внимание и какие испытания нужно пройти. Карта также раскрывает генетическое наследие, которое важно учитывать. Когда ты понимаешь причину своих трудностей, ты можешь принимать осознанные решения. Мой опыт показывает, что можно научиться управлять своей судьбой, решая проблемы, а не избегая их.



«Гипно-Эволюция»

 regress_menzhega

На страницах нашего журнала мы рады познакомиться с вами с Натальей Менжега – гипнотерапевтом, профайлером и сооснователем Международной академии Нейро Коучинга.

Наталья является не только действующим членом Американской Академии Гипноза, но и успешным предпринимателем с богатым опытом преподавания в области финансов и управления персоналом. За ее плечами магистратура по финансам, 15 лет работы в высших учебных заведениях, участие в международных конференциях и авторство более 15 научных статей в области финансов и управления персоналом на предприятиях. Наталья разработала уникальную методику «Гипно-Эволюция», которая помогает людям реализовывать свои цели, раскрывать потенциал, решать финансовые проблемы, а также гармонизировать отношения.



Наталья, расскажите, пожалуйста, о вашем методе и его ключевых особенностях.

– Метод «Гипно-Эволюция» – это подход, который позволяет человеку добиться значительных изменений в своей жизни путем работы с подсознанием.

Как известно, подсознание хранит массу блоков и ограничений, которые формируются на протяжении всей жизни человека, особенно в детстве. Именно они часто мешают человеку реализовать свой потенциал, строить гармоничные отношения и достигать успеха в карьере.

Мой метод помогает глубоко работать с этими барьерами, устранять их и открывать путь к личной и профессиональной самореализации.

– Какие результаты получают люди после прохождения сеансов по методике «Гипно-Эволюция»?

– Самые заметные изменения касаются уверенности в себе и обретения внутренней свободы. Люди начинают чувствовать себя спокойнее, увереннее, их самооценка растет. Это, в свою очередь, влияет на все сферы жизни – от личных отношений до финансов и карьеры. Многие замечают, что начинают двигаться к своим целям с большей легкостью, освобождаются от страхов и сомнений, которые раньше их сдерживали.

– Звучит впечатляюще! А как именно работает гипноз в рамках вашей методики?

– Гипноз – это состояние глубокой релаксации и концентрации, при котором мозг становится более восприимчивым к новым идеям и установкам.

В методе «Гипно-Эволюция» мы используем гипноз для того, чтобы добраться до подсознательных установок, которые человек, возможно, даже не осознает. Именно они часто тормозят его развитие и достижение целей. Мы заменяем эти негативные установки на позитивные и продуктивные, что позволяет человеку начать действовать по-новому и получать другие, более успешные результаты.

– Как детские травмы связаны с успехом во взрослой жизни?

– Детские переживания могут сильно влиять на взрослую жизнь, даже если мы не осознаем этого. Травмы, полученные в детстве, формируют наши убеждения о себе и мире. Например, если в детстве ребенок чувствовал себя недооцененным или отвергнутым, это может стать причиной заниженной самооценки и страха неудачи во взрослой жизни. В «Гипно-Эволюции» мы работаем с этими травмами, перерабатываем их, чтобы человек мог освободиться от их влияния и начал жить более свободно и уверенно.

– Требуется ли специальная подготовка к сеансу гипнотерапии? И существуют ли противопоказания?

– Что касается противопоказаний, гипнотерапия не рекомендуется людям с психическими расстройствами, такими, как шизофрения или эпилепсия, а также тем, кто находится в состоянии сильного алкогольного или наркотического опьянения.

– В чем заключается отличие вашей методики от других методов гипнотерапии?

– Главное отличие «Гипно-Эволюции» – это комплексный подход к личностному росту и успеху. Мы не просто устраняем внутренние блоки, но также помогаем клиенту развить навыки, которые ему понадобятся для достижения карьерных и финансовых целей. Работа с подсознанием помогает изменить отношение к деньгам, работе, к различным событиям, и это приводит к реальным изменениям в повседневной жизни. Моя методика ориентирована на то, чтобы не только решить внутренние проблемы, но и создать устойчивый фундамент для дальнейшего развития.

– Какие проблемы чаще всего приводят людей к вам?

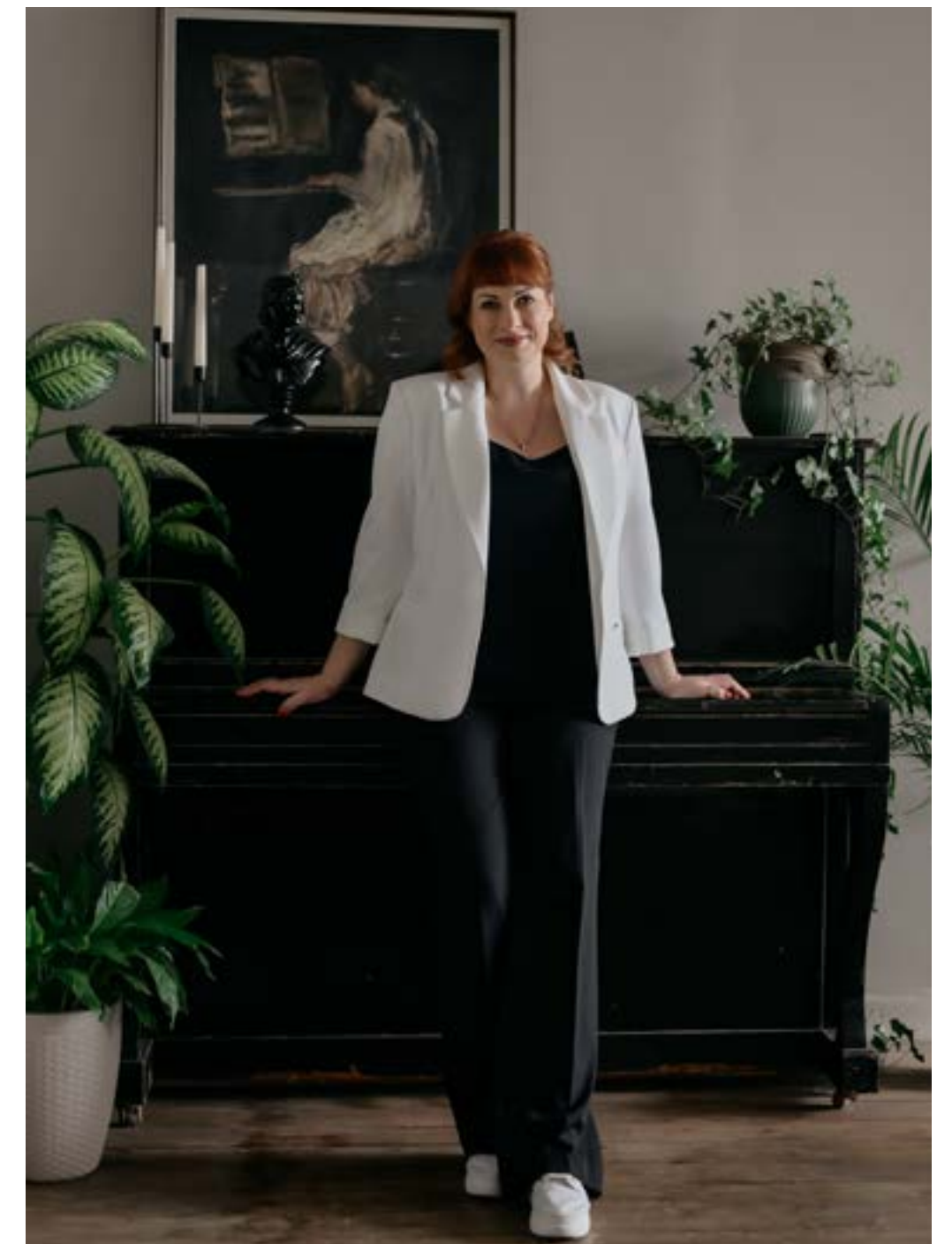
– Часто ко мне приходят люди с чувством застоя в жизни, нехваткой

уверенности в себе или постоянным внутренним стрессом. Это могут быть сложности в отношениях, проблемы с самооценкой, страхи перед переменами. Но в последнее время многие приходят с запросом на карьерные и финансовые изменения – они чувствуют, что могут больше, но что-то внутри мешает им двигаться вперед. И гипнотерапия здесь очень эффективна – она позволяет не просто осознать эти преграды, но и устранить их на глубинном уровне.

– Какие советы вы дали бы тем, кто хочет начать работать с подсознанием и изменить свою жизнь?

– Прежде всего важно быть готовым к изменениям.

Работа с подсознанием – это процесс, который требует внутренней готовности освободиться от старых установок и принять новые.



Мама-блогер:

искусство совмещения семьи, бизнеса и творчества

kati multiki
multiki_shop_
izmai_lovi

Сегодня роль мамы выходит далеко за пределы дома и семейных забот. Всё чаще мы видим, как женщины успешно сочетают материнство с яркими карьерными достижениями и творческими проектами. Бизнесумен и блогер Екатерина Измайлова именно такой человек – она создает целый мир, делаясь событиями своей жизни, ценностями и семейными ситуациями с тысячами подписчиков. Через объектив камеры Екатерина показывает, как можно строить гармоничные отношения в семье, вдохновляя и мотивируя женщин на достижение успехов в их собственной жизни путем самореализации.

Екатерина, что вдохновило вас на создание семейного блога? Как вы смогли привлечь такое большое количество подписчиков?

– Честно говоря, я сама не поняла, как это случилось, и не ожидала такого успеха. Год назад я даже не знала, как правильно выставлять фото в Instagram. Всё началось с онлайн-магазина, где мои дети были моделями. Тогда это были любительские фото, но они получались настолько хорошо, что мы решили пойти дальше и записались в модельное агентство. С тех пор и закрутилось: съемки, модные показы. Нас начали приглашать на международные показы и рекламу детской одежды. Именно тогда я решила создать свою страницу, чтобы рассказывать о наших буднях.

– Какие ценности вы стараетесь передавать своим подписчикам через ваш семейный блог?

– Самая важная для меня ценность – это моя семья и гармония в ней. Мы всегда стремимся к миру и взаимопониманию. В нашем доме нет ссор. И именно это я хочу передать через свой блог. Для меня важно показать, что счастливая семейная жизнь возможна.



– Общаетесь ли вы с подписчиками? Как относитесь к хейту в социальных сетях?

– Конечно, я стараюсь общаться с подписчиками как можно чаще. Мы проводим различные конкурсы, и я очень благодарна, что у меня сложилась доброжелательная аудитория. Вы не поверите, но у меня нет ни одного хейтера! (Улыбается).

– Как вы совмещаете ведение блога, управление бизнесом, воспитание детей и внука?

– Это было сложно вначале. Каждый день нужно снимать и выкладывать контент, но со временем блог стал частью моей жизни. И все в семье

привыкли к тому, что камера всегда включена. В воспитании детей и внука мне очень помогает мой муж, который поддерживает меня во всем.

– Ваши младшие дети строят карьеру в модельном бизнесе. Как вы поддерживаете баланс между их детством и профессиональной деятельностью?

– Да, наши близняшки – профессиональные модели, и им это очень нравится. Я не думаю, что лишаю их детства, потому что они сами с радостью участвуют в съемках. Я всегда спрашиваю, хотят ли они продолжать, и если бы они сказали



«нет», мы бы остановились. Мне, как маме, конечно, приятно наблюдать за своими детьми.

– Вы хотели бы, чтобы дети продолжили развиваться в данном направлении? Или видите их будущее в другой профессии?

– Мой муж всегда мечтал, что старший сын продолжит его дело и станет дальнбойщиком. Но еще в пятом классе сын решил, что будет поваром. И, да, он у нас повар! (Улыбается).

Средний сын долго занимался дзюдо, но недавно сказал, что больше этот вид спорта его не увлекает. Я не настаиваю, каждый сам должен найти свое призвание.


– Сколько времени вы уже занимаетесь бизнесом? Что, на ваш взгляд, отличает вас в этой нише от других?

– Я занимаюсь логистикой уже 14 лет и на сегодняшний день экспедирую более 400 автомобилей. А также у нас онлайн-магазин детской одежды. Думаю, что меня отличает честность и уважение к людям. Именно эти качества, по моему мнению, помогают построить успешный бизнес в любой сфере.

– Какие советы вы могли бы дать мамам, которые мечтают о создании успешного блога и бизнеса, но боятся не справиться с такой нагрузкой?

– Во-первых, не ленитесь! Начинайте каждый день с улыбкой и благодарностью. Не злитесь и не переживайте, потому что всё, что происходит в нашей жизни, идет изнутри и начинается с нас самих.

Путь к триумфу

 **nigora_maksudova**

+7-778-907-77-67

+7-702-469-46-56

Нигора Максудова – hair стилист, основатель салона красоты Gaziza и яркий пример того, как любовь к своему делу и упорство могут привести к мировому признанию. Ее путь в парикмахерском искусстве начался в юном возрасте, и с тех пор она не переставала совершенствоваться. Ей удалось достичь вершины профессионального мастерства, завоевав титул Чемпиона мира на престижном чемпионате по парикмахерскому искусству в Сочи. Этот триумф стал не только подтверждением ее выдающихся навыков, но и результатом многолетней работы и непрерывного стремления к совершенству.

Нигора, расскажите, как начался ваш путь в парикмахерском искусстве.

– Мой путь начался, когда мне было всего 17 лет. Тогда я впервые осознала, что хочу посвятить свою жизнь парикмахерскому искусству. С тех пор я не останавливалась ни на день. Обучение, практика, работа над собой – всё это стало неотъемлемой частью моей жизни. Я постоянно стремлюсь узнавать что-то новое, совершенствовать свое мастерство и углубляться в профессию. Это бесконечный процесс, который приносит мне огромное удовольствие.

– Ваш профессиональный путь полон ярких событий. Какие моменты вы считаете наиболее значимыми?

– За годы работы я действительно прошла путь от новичка до профессионала. Участие в конкурсах стало для меня не просто проверкой моих навыков, но и возможностью показать свои способности и познакомиться с удивительными людьми, которые разделяют мою страсть (улыбается). Самым значимым событием в моей карьере стал прошлогодний чемпионат мира по парикмахерскому искусству в Сочи. Это было грандиозное мероприятие! Я горжусь, что завоевала звание Чемпиона мира и вошла в пятерку лучших мастеров планеты.

– Недавно вы открыли собственный салон красоты. Что это значит для вас?

– Открытие собственного салона – это осуществление моей давней мечты. Для меня это не просто место работы, это пространство, созданное с душой и любовью, где каждый клиент чувствует себя уникальным. Это результат многолетнего труда, стремления к совершенству и веры в свою мечту. Но это не конец пути (улыбается). Моя следующая цель – открыть «Академию красоты», где я смогу делиться своим опытом и знаниями с молодыми мастерами.

– Расскажите о вашей идее открытия «Академии красоты». Какую цель вы перед собой ставите?

– «Академия красоты» станет местом, где талантливые мастера смогут расти и развиваться. Я хочу готовить их к участию в международных конкурсах, помогать на пути к успеху. Я искренне верю, что каждый, кто любит свое дело, способен достичь невероятных высот. Моя цель – создать пространство, где мечты превращаются в реальность.

– Как вам удается совмещать работу и семью?

– Семья для меня – источник силы и вдохновения. Я счастливая жена и мама четверых детей, и каждый из них – мое маленькое чудо. Мой муж – моя поддержка, он всегда рядом. Мы вместе стремимся окружить наших детей заботой и дать им всё самое лучшее. Для меня семья – это место, где всегда царят любовь, поддержка и тепло.

– Ваша профессия связана с постоянным созданием красоты. Что вас вдохновляет в этом процессе?

– Я безумно люблю свое дело. Для меня парикмахерское искусство – это не просто работа с волосами, это создание красоты и уверенности в себе. Самый лучший момент – видеть, как женщина преображается и начинает сиять, глядя на свое отражение. Я стараюсь раскрыть природную уникальность каждой клиентки, чтобы она уходила с улыбкой и ощущением уверенности в себе.



Искусство управления цепочками поставок

@murataitbaevich

+7-701-716-12-54

Жизнь складской логистики на первый взгляд может показаться простой и спокойной. На самом деле работа складских помещений не останавливается ни на минуту.

Мурат Жуматаев – эксперт по складской логистике.

Мурат, поделитесь своей историей. Как вы оказались в сфере складской логистики?

– Мой профессиональный путь начался в стремительном мире продаж. Общение с клиентами и достижение целей всегда меня мотивировали и вдохновляли. Однако со временем я понял, что хочу глубже проникнуть в бизнес-процессы и разобраться в том, что происходит «за кулисами» сделок. Это стремление привело меня в сферу внешнеэкономической деятельности, где я начал работать таможенным брокером.

Эта работа дала мне уникальную возможность стать частью сложного процесса перемещения товаров на международной арене. Каждый день приносил новые вызовы – от классификации товаров до расчета таможенных сборов и оформления разрешительных документов. Благодаря этому опыту я со временем возглавил таможенный отдел, где мне доверили координацию работы команды и оптимизацию процедур. Но мне хотелось видеть всю цепочку поставок – от производства до конечного потребителя. Складская логистика, как я вскоре осознал, играет ключевую роль в этом процессе. Переход в компанию, специализирующуюся на складской логистике, стал для меня естественным шагом.

Эта работа открыла мне новые горизонты и позволила глубже понять взаимосвязь всех звеньев цепочки поставок. Я осознал, что эффективная работа склада – это не просто хранение товаров, а сложный процесс, требующий комплексного



подхода и постоянной оптимизации. Как говорил Стив Джобс: «Работать нужно не больше, а умнее». Я горжусь тем, что смог внести свой вклад в развитие этой области и намерен продолжать совершенствоваться в своем деле.

– Какие ключевые навыки помогли вам добиться успеха в логистике?

– Мой многолетний опыт работы в различных сферах логистики, включая продажи, таможенное оформление и складскую логистику, позволил мне сформировать комплексный подход к решению задач в управлении процессами поставок. Глубокое понимание международной торговли и таможенного законодательства позволяет эффективно оптимизировать процессы, минимизировать риски и обеспечивать бесперебойную работу логистических цепочек. Развитые коммуникативные навыки способствуют успешному взаимодействию с бизнес-партнерами, клиентами и государственными органами. Я готов применять свои знания и опыт для решения сложных задач и достижения поставленных целей.

– Какие изменения вы наблюдали в складской логистике за 20 лет

работы? Как технологии изменили этот сектор?

– Последние два десятилетия ознаменовались кардинальными изменениями в сфере складской логистики. Переход от традиционных складов к современным логистическим центрам был обусловлен рядом факторов, включая развитие технологий, рост электронной коммерции и изменение потребительских предпочтений. Основные этапы развития включают автоматизацию и оптимизацию процессов, внедрение систем управления складом (WMS) для автоматизации учета и контроля запасов, появление автоматизированных конвейеров и сортировочных систем, а также активное использование штрихкодирования и RFID-технологий для идентификации товаров.

Появление концепции «последней мили» и необходимость оптимизации доставки до конечного потребителя привели к значительному росту спроса на гибкость и скорость. Усиление конкуренции на рынке электронной коммерции также вынуждает компании сокращать сроки доставки и повышать уровень сервиса. Активно развивается омниканальная торговля, требующая интеграции различных каналов продаж и единого управления запасами.



Можно сказать, что прежние склады претерпели значительные изменения за последние два десятилетия, и современные логистические центры представляют собой высокотехнологичные комплексы, способные адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка.

– Какие принципы и подходы помогают вам эффективно управлять процессами и командами на протяжении стольких лет?

– За годы работы я сформировал несколько ключевых принципов для эффективного управления процессами и командами. Перечислю их.

Ориентация на результат: четкие цели и регулярный мониторинг прогресса.

Делегирование: доверие команде и возможность принимать решения.

Развитие команды: постоянное обучение и стимулирование роста.

Открытая коммуникация: прозрачность и конструктивная обратная связь.

Гибкость: быстрая адаптация к изменениям и новым вызовам.

Системный подход: анализ процессов и постоянное улучшение.

Фокус на клиенте: удовлетворение потребностей клиентов.

В своей работе я активно использую управление проектами при помощи Agile, Scrum, Kanban для эффективного планирования,

автоматизацию путем внедрения ПО для повышения производительности, анализ данных для выявления трендов и принятия решений.

Ключ к успеху – это мотивированная команда, где каждый чувствует ценность своего вклада.

Управление – это непрерывное обучение и совершенствование, и я всегда ищу новые способы повышения эффективности команды.

– С какими основными вызовами вы сталкиваетесь в своей работе? Как вы их преодолеваете?

– Склад – это динамичная система, где каждый день происходит множество преобразований. Из хаоса товаров формируются организованные заказы, готовые к отправке. Однако растущие объемы грузов и повышенные требования клиентов ставят перед нами серьезные задачи. Мы внедряем автоматизацию, оптимизируем пространство и используем аналитику для прогнозирования спроса.

– Какой проект или достижение за 20 лет работы в логистике вы считаете своим самым значимым?

– За 20 лет в логистике, особенно в фармацевтической отрасли, одно из моих самых значимых достижений – это внедрение системы управления качеством, соответствующей требованиям GDP, что позволило успешно проходить фармацевтические инспекции и получить международные сертификаты. Проект включал разработку СОП, валидацию процессов и постоянный мониторинг, что стало фундаментом для дальнейших успехов.

Также значимым был проект по внедрению системы маркировки лекарственных средств. Он потребовал комплексного подхода и инвестиций, но в результате мы повысили прозрачность операций и безопасность для пациентов.

Я также активно участвовал в оптимизации логистических цепочек для новых продуктов, улучшении условий хранения и транспортировки, что помогло повысить эффективность и укрепить репутацию компании.

– Какие советы вы дали бы тем, кто только начинает свою карьеру в логистике?

– Логистика – это динамичная сфера, где каждый день приносит новые задачи. Чтобы преуспеть, нужно быть готовым к постоянному обучению, адаптации и использованию новых технологий. Развивайте аналитические навыки, коммуникацию и умение работать в команде. Не бойтесь проявлять инициативу и брать на себя ответственность. Стройте крепкие связи с коллегами, партнерами и клиентами – совместная работа ведет к выдающимся результатам.

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov

Chief Editor

Издатель и главный редактор

Александр Гребенников

**Aset Isabaev
Dmitriy Andreyev**

Chief editor assistants

Ассистенты издателя

**Асет Исабаев
Дмитрий Андреев**

Inna Shefer

Editor

Редактор

Инна Шефер

Farizat Mamyrbekova

MUA

Визажист

Фаризат Мамырбекова

Marina Butrym

PR-manager

PR-менеджер

Марина Бутрым

Irina Dmitrova

Copy editor

Корректор

Ирина Дмитрова

Vitaly Kirsanov

Photograph

Фотограф

Виталий Кирсанов

Mariyam Issaeva

Sales chief manager

Руководитель отдела продаж

Марьям Исаева

**Kira Boyarkina
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan**

Advertising executives

Менеджеры по работе с клиентами

**Кира Бояркина
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова
Малика Кан**

Dilya Sharafutdinova

People Awards
Producer

People Awards
Продюсер

Диля Шарафутдинова

**Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva**

Official representatives

Официальные представители

**Владимир Сеселкин
Алма Мустафаева**

Отдел распространения и PR

+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

Рекламная служба

marketing@tpeople.kz

+7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 10 (94) октябрь 2024

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № I7176-Ж от 19.06.18 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.10.2024 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3

www.a3print.kz

Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет.

По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online