

Teens &  
**people**  
magazine

3 (46)  
май-июнь 2024



Ольга  
Масанчи  
стр. 20

Ануар  
Имашев  
стр. 26

Екатерина  
Кривоспицкая  
стр. 28

Эльнора  
Айткалиева  
стр. 32

Зере  
Аскатова  
стр. 40

**DANDELION –**

БИЗНЕС С ЛЕГКОСТЬЮ  
ОДУВАНЧИКА



TEENS AND PEOPLE

Models: FM MODEL MANAGEMENT Malika  
& Nastya & Eldana  
Designer: Салтанат Бектабанова @salita  
Brand: AUGUST @avgvst.kz  
Фото: @omirbek.alibekovich  
@nikitakolodin



FM MODELS



Сладости  
ручной  
работы

@fruitlabkz



# PEOPLE AWARDS PROFESSIONAL



## People Awards

Награждение лучших. Признание заслуг.  
Слова благодарности за профессионализм.

[www.people-awards.online](http://www.people-awards.online)



# ЭКИПАЗ ПОДЖ

инстаграм: @liveband\_ekipazh  
+7-705-808-76-18





*Сарина*  
**КРУГ**

**АВТОРАДИО**  
КАЗАХСТАН

**ZAKAZ BILETOV**

**KAZ**  
**TICKET.**

**ALMATY**  
**PLAYENDERI**  
РЕСПУБЛИКА САРАЙ • ДВОРЕЦ РЕСПУБЛИКИ

**Алматы:**  
**Дворец Республики**  
**22 мая в 20:00**

**Астана:**  
**Конгресс холл**  
**20 мая в 20:00**



# Вкусная выгода от marrone rosso

оплачивай покупку от 5000 через  
смартфон или часы картой VISA

и получай вкусный комплимент  
на выбор



красный бархат  
или  
сэндвич курица-гриль



Акция действует для оплат через:  
Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay,  
Garmin Pay.





Teens &  
**people**  
magazine

## ► OVER THE NUMBER WORKED

### EDITORIAL STAFF

Chief Editor  
Chief editor assistants

Production editor  
Editor

Editor's assistant

MUA

Copy editor

Photographer

PR-manager

### ADVERTISING

Sales Managers

Advertising executives

### PEOPLE AWARDS

Producer  
Official  
representatives

**Alexandr Grebennikov**  
**Aset Isabaev**  
**Dmitry Andreev**  
**Vitaliy Kirsanov**  
**Inna Shefer**

**Anastasiya Bondarets**

**Farizat Mamyrbekova**

**Irina Dmitrova**

**Vitaliy Kirsanov**

**Marina Butrym**

**Mariyam Issaeva**

**Olessya Tregubenko**  
**Sanzhar Baimurunov**  
**Sabina Khamitova**  
**Malika Kan**

**Dilya Sharafutdinova**

**Vladimir Sesselkin**  
**Alma Mustafayeva**

## ► НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

### РЕДАКЦИЯ

Главный редактор  
Ассистенты главного  
редактора

Выпускающий редактор  
Редактор  
Помощник  
редактора

Визажист

Корректор

Фотограф

PR-менеджер

### ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ

Руководитель отдела  
продаж

Менеджеры по работе с  
клиентами

### PEOPLE AWARDS

Продюсер  
Официальные  
представители

**Александр Гребенников**  
**Асет Исабаев**  
**Дмитрий Андреев**

**Виталий Кирсанов**  
**Инна Шефер**

**Анастасия Бондарец**

**Фаризат Мамырбекова**

**Ирина Дмитрива**

**Виталий Кирсанов**

**Марина Бутрым**

**Марьям Исаева**

**Олеся Трегубенко**  
**Санжар Баймурунов**  
**Сабина Хамитова**  
**Малика Кан**

**Диля Шарафутдинова**

**Владимир Сеселкин**  
**Алма Мустафаева**

### Отдел распространения и PR

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

Рекламная служба  
+7-727-339-89-86  
pr@tpeople.kz

Журнал «Teens and People» № 3 (46) май-июнь 2024 г.  
Периодичность 1 раз в два месяца.

Разрешено к чтению и распространению для взрослых и  
для детей, достигших шестнадцати лет.

Собственник/издатель: ИП А-Press Гребенников А.Н.  
Свидетельство о постановке на учет журнала «Teens and  
People» № 16030-Ж, от 09.06.16 г., №КЗ54ВРУ00030776,  
от 30.12.20 г. Зарегистрированный тираж 5000 экз.

Территория распространения:

г. Алматы, Республика Казахстан.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94. +7-727-339-89-85  
director@tpeople.kz  
www.tpeople.online

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3  
www.a3print.kz

Распространяется бесплатно.

Ответственность за содержание рекламных блоков несет  
рекламодатель. Редакция журнала «Teens and People» в  
материалах не дает оценку чему-либо, а лишь  
выражает мнение рекламодателя. По вопросам и  
претензиям:

director@tpeople.kz  
+7-727-339-89-85 www.tpeople.online



# DANDELION – БИЗНЕС С ЛЕГКОСТЬЮ ОДУВАНЧИКА



*К сожалению, сетевой маркетинг часто вызывает смешанные реакции и обсуждения. Но большинство из нас знает, что современный сетевой маркетинг – это не просто источник заработка, а удивительная возможность создать собственный бизнес и достичь успеха при минимальных вложениях. В сфере сетевого маркетинга компания DANDELION*

*занимает особое место, именно поэтому мы пригласили ее основателей и узнали подробности об эффективной и инновационной форме бизнеса с DANDELION.*

*Явер Мамедов – президент и Олег Чабанец – вице-президент группы компаний DANDELION.*

**Я**вер, Олег, расскажите, чем занимается группа компаний DANDELION. Какая деятельность вас объединила?

**Олег:** Мой интерес к парафармацевтике и нутрицевтике привел меня к изучению различных технологий в этих областях. Однажды я открыл для себя магний-водород

и его полезные свойства. Совместно с близким другом Явером Мамедовым мы начали исследования в этой области. Наш интерес к здоровому образу жизни привел к созданию собственной компании DANDELION.

**Явер:** Компания DANDELION предлагает комплексные решения, позволяющие максимально эффективно и разумно заботиться о здоровье. Наши продукты разработаны по инновационным технологиям и проверенным временем методикам, они признаны лучшими в мире специалистами в нутрициологии.

**– Какие критерии вы используете при выборе ингредиентов для ваших БАДов? Каких стандартов качества придерживаетесь?**

– Продукция DANDELION основана на уникальных свойствах магния-водорода и включает в себя различные виды биодобавок, пищевые концентраты и функциональные напитки.

Основное преимущество этих продуктов заключается в их способности улучшать общее состояние здоровья, повышать энергию и улучшать пищеварение.

При разработке своей продукции DANDELION придерживается высоких стандартов качества и безопасности. Компания тщательно выбирает ингредиенты, используя только натуральные компоненты и строго контролируя производственные процессы. Продукция проходит сертификацию и тестирование, чтобы гарантировать ее эффективность и безопасность для потребителей.

**– Какое количество людей уже знакомо с вашей продукцией? Что их привлекает?**

– Более 10 тысяч человек уже проконсультировались с нами, и многие из них стали постоянными клиентами, подтверждая эффективность наших продуктов. Компания открывает свои представительства во многих странах по всей планете,

и это благодаря высокоэффективной продукции. В настоящее время у нас уже более 100 000 партнеров по всему миру, и мы присутствуем во всех странах СНГ.

**– Какие стратегии маркетинга вы используете для продвижения продуктов DANDELION на рынке?**

– DANDELION использует разнообразные стратегии маркетинга для продвижения своей продукции, включая рекламные кампании, участие в выставках и конференциях, а также сетевой маркетинг.

**– DANDELION – компания, работающая по принципу сетевого маркетинга. Охотно ли люди идут на сотрудничество с ней?**

– Да, вопрос сетевого маркетинга часто встречается в обсуждениях, и мы полностью понимаем возможные опасения или предубеждения, связанные с этой моделью бизнеса. Однако важно понимать, что сетевой



маркетинг вовсе не очередной лохотрон. На самом деле это эффективная и инновационная форма бизнеса, которая позволяет предпринимателям развиваться и достигать успеха. Сетевой маркетинг предоставляет людям уникальную возможность стать предпринимателями с минимальными инвестициями. Вместо того чтобы работать на кого-то другого, люди могут создать свой собственный бизнес, управлять своим временем и зарабатывать

согласно своим усилиям. Одной из причин, почему люди охотно идут на сотрудничество с нами, является то, что мы предлагаем не только качественные продукты, но и поддержку на каждом этапе пути. Обеспечиваем обучение, ресурсы и инструменты для успеха наших дистрибьюторов. Мы верим в прозрачность, этичность и взаимовыгодное сотрудничество, что позволяет нам создавать долгосрочные и взаимовыгодные отношения с нашими

партнерами. Таким образом, сетевой маркетинг с DANDELION – это не просто возможность заработать, но и шанс на самореализацию, развитие лидерских навыков и построение успешного бизнеса вместе с нами.

**– Какие преимущества предлагает ваша компания своим дистрибьюторам в сравнении с конкурентами?**

– Для дистрибьюторов компания предлагает широкий спектр преимуществ, включая профес-



сиональное обучение и поддержку, возможность карьерного роста и высокие комиссионные.

**– На ваш взгляд, какова роль вашей компании в стремлении людей к здоровому образу жизни?**

– Роль DANDELION в стремлении людей к здоровому образу жизни заключается в предо-

ставлении доступных и эффективных решений для поддержания их здоровья и благополучия. Продукция DANDELION основана на уникальных свойствах магния-водорода и включает в себя различные виды биодобавок, пищевые концентраты и функциональные напитки. Основное преимущество этих продуктов состоит в их способности

улучшать общее состояние здоровья, повышать энергию и улучшать пищеварение. Повторюсь: при разработке своей продукции DANDELION придерживается высоких стандартов качества и безопасности.

**– Какие вызовы вы встречаете в сфере сетевого маркетинга? Как ваша компания их преодолевает?**

– Компания DANDELION постоянно внедряет инновационные технологии и использует научные открытия, чтобы улучшить свою продукцию и предложить потребителям более эффективные решения для поддержания здоровья. Однако, помимо успехов, DANDELION сталкивается и с недоверием к сетевому маркетингу, конкуренцией на рынке и постоянно меняющимися требованиями потребителей. Всё это требует постоянного развития и адаптации. При этом мы уверены, что с помощью своей инновационной

продукции и эффективных стратегий маркетинга компания сможет успешно преодолеть эти вызовы и продолжить свой рост и развитие в будущем.

**– Любая компания имеет свою цель или, как это принято говорить, миссию. В чем заключается миссия DANDELION?**

– В переводе DANDELION – это «одуванчик». Легкое растение, плоды которого поднимаются на ветру и легко распространяются повсюду. Аналогичным образом наша компания, подобно этому невесомому растению, распространяется по миру.

Цель DANDELION заключается в стремлении к созданию уникального и интегрированного пространства для биохакинга.

Наша философия нацелена на объединение передовых технологических решений и инноваций в таких областях, как альтернативная медицина, питание, фитнес,

нанотехнологии и область сна.

А миссия состоит в том, чтобы предоставить нашим клиентам всеобъемлющий и современный подход к улучшению физического и умственного благополучия, вдохновляя их на активное участие в процессе формирования собственного здоровья и благосостояния путем предоставления качественных продуктов и возможностей для заботы о здоровье и достижения успеха в бизнесе.

**– Какие планы на будущее у компании DANDELION? Как вы планируете развивать свой бизнес в долгосрочной перспективе?**

– Наши стратегические планы включают в себя несколько ключевых направлений.

1. Открытие собственных складов. Мы планируем открыть склады в Европе и США для укрепления нашего присутствия на мировых рынках и обеспечения эффективной логистики.

2. Увеличение числа активных пользователей. Наша цель – привлечь 1 миллион активных пользователей к концу текущего года, создавая динамичное и вовлеченное сообщество.

3. Расширение продуктового каталога. Уже в ближайшее время мы добавим 20 новых продуктов, чтобы удовлетворить все потребности клиентов.

4. Открытие новых рынков. Мы стремимся расширить географию нашего присутствия, создавая прочные партнерские отношения с новыми странами.

Предлагаем вместе продолжить этот захватывающий путь к здоровью и процветанию. Добро пожаловать в семью DANDELION, где каждый представитель важен, и вместе мы сможем достичь выдающихся результатов!

[www.dandelion.club](http://www.dandelion.club)  
инстаграм:  
[@mamedovyaver](https://www.instagram.com/mamedovyaver)  
[@olegchabanets](https://www.instagram.com/olegchabanets)



# БУХГАЛТЕРИЯ НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕСА

Ольга Масанчи –  
бизнес-леди, основатель  
компании MASSCORP.

**О**льга, расскажите о себе. Что привело вас в бизнес?

– Моя жизненная история началась с раннего вступления в брак и рождения сына в молодом возрасте. Несмотря на молодость и неопытность, я столкнулась с вызовом, когда стала матерью-одиночкой в 21 год. Это был период, полный испытаний, но благодаря любви и поддержке моей семьи я смогла преодолеть все трудности. Окончила университет по специальности «Учет и аудит», последовательно продвигалась по карьерной лестнице в области бухгалтерии.

Мечта о собственном бизнесе всегда жила во мне, но я ждала подходящего партнера, которым оказался мой сын, вдохновивший меня на создание собственной компании.



Его убежденность в том, что мой опыт в бухгалтерии и аудите может стать основой для успешного предпринимательства, стала ключевым моментом.

– **Какого рода деятельностью вы занимаетесь?**

– Компания MASSCORP специализируется на двух основных направлениях деятельности: аудиторской и аутсорсинговой. Наша миссия состоит в том, чтобы обеспечить бизнес честностью, прозрачностью и качественным

финансовым управлением, освобождая предпринимателей от рутины и позволяя им сосредоточиться на развитии своего дела.

– **С какими вызовами или препятствиями вам приходилось сталкиваться в начале предпринимательской деятельности? Как вы их преодолели?**

– Рынок аудиторских и аутсорсинговых услуг представляет собой конкурентную среду, где новым игрокам трудно пробиться. Одним из главных вызовов было привлечение первых клиентов и установление доверительных отношений с ними.

Другим вызовом было формирование команды профессионалов, способных обеспечить высокое качество предоставляемых услуг. Я инвестировала в поиск и обучение персонала, создавая команду единомышленников. Еще одним значимым вызовом было обеспечение финансовой устойчивости компании. Разработка стратегии финансового управления, активное исследование рынка и

адаптация своих услуг под запросы клиентов позволили компании стабилизироваться и постепенно расти.

– **Какова, на ваш взгляд, роль женщин в развитии современного бизнеса?**

– На мой взгляд, женщины играют важную роль. Их уникальные качества, инновационные идеи и лидерские способности вносят многообразие и новаторство в различные сферы. Многие женщины проявляют предпринимательский потенциал, открывая собственные компании и успешно управляя ими. Важно отметить также их вклад в создание инклюзивной и поддерживающей среды, способствующей эффективной работе и развитию бизнеса. В целом женщины являются неотъемлемой и ценной частью бизнес-сообщества и вносят значительный вклад в его успех и процветание.

– **Какие личностные качества и особенности могут помочь женщине-предпринимателю**

**в конкурентной бизнес-среде?**

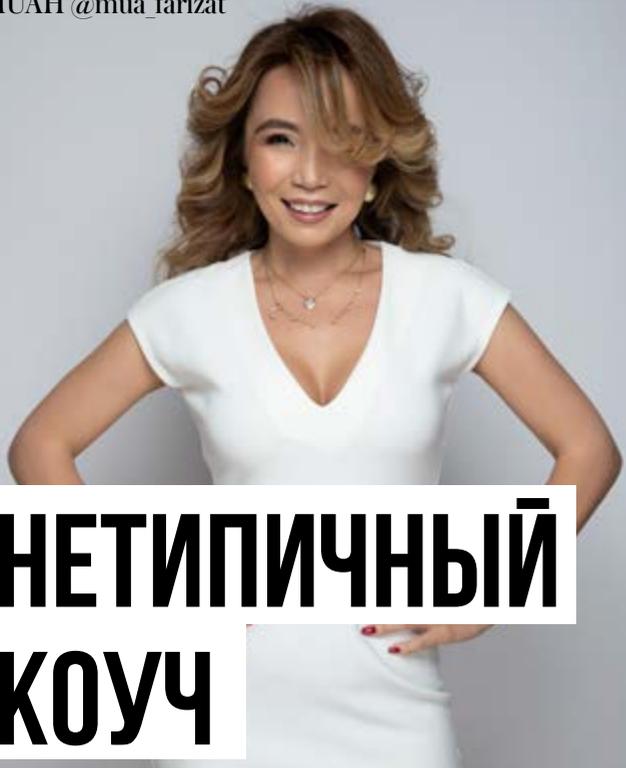
– Прежде всего **настойчивость и решительность** играют важную роль в преодолении трудностей и при достижении поставленных целей даже в самых сложных ситуациях. **Эмпатия и умение слушать** делают женщину эффективным лидером, способным построить доверительные отношения как с сотрудниками, так и с клиентами. **Гибкость и умение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям** помогают оперативно реагировать на рыночные тенденции и оставаться конкурентоспособными. **Креативность и инновационный подход** позволяют выделяться среди конкурентов и разрабатывать уникальные продукты или услуги.

инстаграм  
[@masscorp.kz](https://www.instagram.com/masscorp.kz)  
[@ms.olga\\_mass](https://www.instagram.com/ms.olga_mass)

телефон:  
**+7-708-552-13-84**

сайт:  
[www.masscorp.kz](http://www.masscorp.kz)

почта:  
[info@masscorp.kz](mailto:info@masscorp.kz)



# НЕТИПИЧНЫЙ КОУЧ

*Меруерт Койишибекова – врач-кардиолог, психолог, коуч, игротерапевт.*

**М**еруерт, отличается ли ваш подход к работе от классической психологии?

– Да, я больше трансформационный психолог.

– *Какие инструменты вы используете для эффективной работы с клиентами?*

– В работе использую мультимодальный подход, который объединяет коучинг, элементы классической психологии совместно с техниками духовной практики. Духовная психология – это относительно новое направление, которое учитывает аспекты души, тела и разума, дополняя традиционные подходы и делая трансформацию эффективнее и быстрее во много раз. Я являюсь духовным проводником трансформацион-

ной игры «Лида». С нее и начался мой путь в сфере духовности и трансформации. Применяю метафорические ассоциативные карты, арт-терапию, трансформационные игры, коучинг, психотерапию, психоанализ, анализирую неосознанные процессы и влияние прошлого опыта на текущее поведение и эмоции человека. Эти инструменты и методики позволяют мне адаптировать подход к работе в соответствии с индивидуальными потребностями и целями клиента, обеспечивая эффективную поддержку и содействие их психологическому благополучию.

– *В каждом человеке есть светлое и темное. Какую роль в жизни человека играет его темная сторона? Что к ней относится?*

– Не побоюсь этого слова, но самую большую. Тень – это сторона личности с неприятными или нежелательными чертами, которые человек подавляет либо отрицает, не желая признавать в себе. А значит, это негативная часть человека. Но нужно

задать вопрос: а зачем Вселенная или творец заложили такие качества от природы? Просто потому, что наши тени – это наша защита. Это закон Земли, и называется он законом полярности. В мире всё дуально. Черное – белое, взрослый – ребенок, молодой – старый, бог – дьявол. Согласны вы или нет, значения это не имеет. Как, например, закон притяжения, который нарушить невозможно вне зависимости вашей веры в него.

– *Как вы работаете с теневой стороной человека? Может ли она стать новым ресурсом?*

– Чем больше мы ее отрицаем, тем больше там ресурс. На удержание, точнее, на сокращение от других людей этих теней уходит много энергии. А в жизни это проявляется в виде усталости, апатии: как будто не хватает сил на многие другие мысли и действия, кроме работы и семьи. Я в своей работе использую метод осознанности и поначалу показываю то, что скрыто от глаз человека. Мне для этого нужно минут 15–20. Остальное уже дело техники и готовности клиента к изменениям.

– *Можно ли считать такие чувства, как алчность, зависть, жадность положительными?*

– Да, если проявлять их экологично. Ведь это базовые чувства, встроенные еще до рождения. Алчными мы были уже в утробе матери, где мы всё потребляли – витамины, кислород, питание от мамы. Если бы мы отказались от своей алчности, то нам пришлось бы умереть. Значит, эти чувства нам даны для эволюции и жизни.

Это мотивации для роста и развития. То есть, позавидовав, человек говорит «я тоже так хочу» и начинает действовать и расти. Самое главное – не нарушать границ другого человека своими тенями.

– *Что меняется в жизни человека после принятия и понимания своих негативных чувств?*



– После принятия человек становится счастливым и эмоционально стабильным. Лучше понимает свои потребности и желания, что делает процесс принятия решений более осознанным и эффективным. Как говорится, богатым станет тот, кто сумел принять свою алчность и зависть.

инстаграм:  
@psy\_leela.kz

# Дизайнер интерьера

«Дизайн интерьера – это стиль моей жизни, я хотела работать с интерьерами еще со школьных лет» – дизайнер интерьера Алуа Есім

**А**луа, вы всегда мечтали быть дизайнером. Легко ли было осуществить мечту детства?

– Всё не так просто. Еще учась в школе в Шымкенте, я поступила в художественную школу, после окончания 9-го класса решила пойти вслед за своей мечтой и поступила в колледж им. Жургенова в городе Алматы на отделение дизайна, после колледжа поступила в Satbayev University на архитектурный факультет. После успешного окончания обучения устроилась помощницей дизайнера в дизайн-студию. На данной позиции я набралась опыта по проектному управлению, далее случился карантин, и я вынуждена была



MUAN @mua\_farizat

работать удаленно, как и все на тот момент. Параллельно я проходила курсы по визуализации и AutoCad, так как понимала, что эти знания мне понадобятся для даль-

нейшего развития моей карьеры. После карантина прошла собеседование в строительной компании, и мне предложили должность главного дизайнера.

– **Главный дизайнер – очень ответственная должность. С чего началась ваша профессиональная деятельность на новом месте?**

– Самым интересным и неожиданным было то, что в тот момент директор компании запустил пакетное решение в ремонте. И мы были первыми в Алматы по предоставлению данной услуги. Сейчас все строительные и ремонтные компании запустили аналогичные пакеты на любой бюджет, а в то время это был вызов для меня.

– **Что такое пакетное предложение?**

– Пакетное предложение означает, что ремонт и чистовые материалы сразу входят в стоимость.

– **В каком стиле вы работаете?**

– Я считаю, что специалист в сфере интерьера должен уметь работать с любыми стилями, а главное, с людьми, помогая им создавать пространство, о котором они мечтают. Но самой первосте-

пенной и важной задачей для дизайнера является создание гармоничной и функциональной планировки, которая независимо от выбранного стиля беспроблемно позволяет создавать красивые и функциональные помещения.

– **Что самое сложное в вашей профессии?**

– Самое сложное, на мой взгляд, совмещать в себе два противоположных вектора: менеджера и художника, то есть логику и творчество.

Возможно, существуют компании, в которых эти функции выполняют два разных специалиста, но на практике за последние пять лет мне такие не встречались (улыбается).

– **Успешный дизайнер интерьера – это...**

– Успешный дизайнер интерьера должен быть в одном лице психологом, топ-менеджером, менеджером по продажам, технологом, конструктором, составителем смет и немного художником. Кстати, есть сейчас на

рынке дизайнеры интерьера, которые совсем не умеют рисовать, успешно компенсируя это какими-то другими из вышеперечисленных навыков.

– **Услуги такого дизайнера могут пользоваться спросом?**

– Вероятно, да, так как некоторые из них более востребованы, чем их хорошо рисующие коллеги (улыбается).

– **Наверняка у вас есть проект-мечта? Расскажите, над чем вы поработали бы с особым удовольствием.**

– Я очень хотела бы спроектировать ресторан. В новом современном баллийском стиле. Данный стиль поддерживается нейтральной оттеночной палитрой с яркими акцентами, что формирует спокойную и безмятежную обстановку, отлично подходящую для размеренного отдыха, приятного досуга и времяпрепровождения.

инстаграм:  
@yessim1506

# HARAT'S PUB – КУРС НА КАЗАХСТАН

Ануар Имашев – предприниматель, мастер франчайзи ирландских пабов Harat's Pub.

**А**нуар, расскажите, что привело вас в предпринимательскую деятельность. И с чего начинался ваш путь в бизнесе?

– Я с детства мечтал заниматься предпринимательской деятельностью. Но так получилось, что трудовую карьеру начал с государственной службы. Первым собственным бизнес-проектом был компьютерный клуб, который мы открыли совместно с приятелем.

Проект успешно состоялся, и после этого я перешел на развитие ирландского паба Harat's. Изначально я должен был выступать в роли пассивного инвестора, вложить деньги и получать дивиденды, но в связи с определенными обстоятельствами мне пришлось полностью взять контроль над проектом на себя. Именно с этого момента



и началась моя карьера ресторатора.

**– Какие из осуществляемых вами бизнес-проектов оказались наиболее успешными?**

– Мои собственные проекты – компьютерный клуб и ирландский паб. А совместно с партнерами мы успешно запустили проект по установке микромаркетов и систем оплат ВРай в Казахстане. В общей сложности у меня было порядка 7–8 проектов, из них 6 в сегменте Ногеса, два IT и один несостоявшийся проект Dip Bar в одной из гостиниц Астаны, который не был осуществлен в связи с недофинансированием и другими сопутствующими факторами.

**– Прежде чем начать работу над франшизой Harat's Pub у вас не было опыта в сфере общественного питания и развлечений?**

– Да, до франшизы Harat's Pub у меня не было никакого опыта в ресторанном бизнесе, кроме как продажи сэндвичей в компьютерном клубе. В целом я понимал, как работает менеджмент, финансы,

управление, так как изучал это в университетах и получал вспомогательные знания в данной области, но практического опыта у меня не было вообще. Считаю, что ресторанный бизнес – это одно из самых сложных направлений предпринимательской деятельности.

**– Насколько вам удалось расширить сеть Harat's Pub в Казахстане?**

– Когда мы открыли Harat's Pub в Астане, он был третий по Казахстану. За пять месяцев деятельности нам удалось открыть еще по одному Harat's Pub – в Астане и в Алматы. А спустя полтора года мы открылись и в других городах, таких, как Актобе, Атырау, Караганда и Уральск. В планах ближайшее время открыть Harat's Pub в Шымкенте, Актау и Павлодаре.

**– Чем Harat's Pub отличается от привычных для казахстанцев пабов и баров?**

– Концепция Harat's достаточно хорошо укрепилась на рынке Казахстана, многие люди знают, что такое Harat's Pub и любят наши

заведения. Отличаемся мы тем, что у нас атмосфера свободы, нет дресс-контроля, огромный ассортимент импортного пива и другого алкоголя, закусок. Вниманию представлены живые выступления популярных музыкальных коллективов, проводятся стендапы, квизы и так далее. Наша атмосфера позволяет чувствовать себя комфортно, кем бы ты ни был, и уравнивает всех от таксиста до министра (улыбается).

**– Поделитесь планами и идеями. Какие проекты вам хотелось бы реализовать в будущем?**

– В планах довести сеть Harat's Pub в Казахстане до 15 единиц, чтобы во всех значимых городах были наши заведения. А после выйти на рынок Узбекистана, Азербайджана и Армении. Создать управляющую компанию, которая будет заниматься управлением всеми пабами, чтобы разгрузить партнеров и получить синергию в управлении.

инстаграм:  
@imashev.anuar  
Facebook: Ануар Имашев

# Plutus – путь к финансовой свободе

*В мире финансовых возможностей в связи с бурным развитием технологий вступает в силу криптовалюта. Инвестирование в криптовалюту не только предлагает уникальные перспективы роста капитала, но и обеспечивает гибкость и доступность, не достижимую для традиционных финансовых инструментов.*

*Екатерина Кривошицкая – специалист в области инвестиций.*

**Е**катерина, как давно вы специализируетесь на инвестировании?

– Если говорить откровенно, то у меня было несколько неудачных попыток начать, и все свои поражения я расцениваю как опыт. Он меня и привел к встречам





с правильными людьми, которые не просто передают мне знания, накопленные годами, но и помогают использовать только надежные инструменты.

**– Какие инвестиции, на ваш взгляд, наиболее прибыльны и актуальны сегодня? Почему?**

– Могу уверенно заявить, что это определенно инвестиции в криптосегмент. На сегодняшний день этот рынок находится в растущей фазе и будет в ней еще 1,5–2 года.

Поэтому важно начать уже сегодня, чтобы завтра не пожалеть об упущенных возможностях.

**– На каких платформах вы предпочитаете работать?**

– Криптовалютный мир предлагает разнообразие платформ и инструментов для инвестирования, что открывает двери для безграничных стратегий и подходов. Я придерживаюсь рекомендаций сообщества Plutus, резидентом которого и являюсь. Мы используем те

платформы и тот набор инструментов, которые актуальны именно на сегодняшний день.

**– Расскажите подробнее о сообществе Plutus. Чем оно уникально?**

– В первую очередь возможностью постоянно повышать свой запас знаний в узкопрофильной терминологии. Это постоянные опросы, срез важных новостей, поддержка, аналитика большого количества направлений, которые осуществляются по запросу.

**– Кто может войти в данное сообщество? Какие преимущества оно дает «новичкам» в сегменте инвестирования?**

– Наше сообщество открыто для новых участников.

Более того, мы всегда рады поделиться своими знаниями и получить новые идеи от вновь вступивших. Для нас важно идти в ногу с развитием. Возможности от участия и вступления в сообщество весьма обширны. Но, в первую очередь, это возможность хорошо зарабатывать!

**– Какие финансовые возможности позволяют начать инвестировать?**

– На самом деле для начала развития в области инвестиций требуется не так уж и много.

Главное – иметь большое желание обучаться и развиваться, а также небольшие деньги (улыбается).

**– Что бы вы сказали тем, кто всё еще сомневается и боится начать инвестировать?**

– Если боишься – не бойся!

Инвестирование в криптовалюту демократизирует финансовые возможности, позволяя начать свой путь даже с малой суммой.

Это открывает двери для широкого круга людей, предоставляя возможность участвовать в работе мировых финансовых рынков.



ИНСТАГРАМ:  
[@ekaterina\\_krivospitskaya01](https://www.instagram.com/ekaterina_krivospitskaya01)

+7-775-266-66-85 (WhatsApp, телеграм)

# Психологический аспект успеха

*Сочетание карьеры, семьи и личного развития для современной женщины очень важно для ее жизни. Все эти сферы имеют значимость и влияние на общее благополучие каждой представительницы прекрасной половины человечества. Женщинам необходимы осознанность, гибкость, способность адаптироваться к изменениям, умение находить равновесие между всеми аспектами жизни, и каждая из них может найти индивидуальный путь к гармонии и успеху, основанный на собственных ценностях, потребностях и жизненном опыте, а психолог и гипнотерапевт в лице бизнес-леди Эльнора Айткалиевой точно знает, как это сделать.*



**Э**льнора, когда к вам пришла мысль о саморазвитии?

– Я, как обычная казахская женщина, была

идеальной женой для мужа, которая всегда создавала дома уют, готовила изысканные блюда и занималась не только домом и семьей, но успе-

вала и работать. Это была моя повседневная жизнь, как у каждой женщины в среднестатистической семье. Я просто плыла по течению. Но однажды муж сообщил о решении развестись и уехать за границу. Это было как гром среди ясного неба. Он хотел не просто оставить меня одну с детьми, без единого тенге на существование, но и забрать всё имущество. Тогда я думала, что это мое дно. Сейчас понимаю, что это была моя начальная точка, которая стала отправной точкой роста. В переломный момент я задалась вопросом, почему так произошло, всё же было, на мой взгляд, идеально. Искала проблему в себе и не винила мужа. Постепенно нашла пути решения и ответы на свои многочисленные вопросы.

**– Как вам удалось выжить, оставшись одной с детьми?**

– Когда остаешься одна с четырьмя детьми, становится неважно, кто и что о тебе думает. Важно,

чтобы дети не почувствовали разницу жизни до и после развода родителей. Сразу скажу, было нелегко, но, как я сейчас осознаю, испытания даются нам по силам. Видимо, у Вселенной на меня были большие планы (*улыбается*).

**– В какой области вам удалось реализовать себя?**

– Я прошла много школ в области психологии, нумерологии, астрологии, цифрологии, энергопрактики, но не находила ответов, а внутри по-прежнему сохранялись тяжесть и горечь. Параллельно я занималась бизнесом, пробовала абсолютно разные проекты. И, я думаю, именно мое упорство добиваться своих целей помогло мне успешно реализоваться в бизнесе. Сейчас я основатель трех IT-компаний в области цифровизации интеллектуальной собственности и предметов креативной экономики. Являюсь членом рабочей группы по внесению изменений в законодательные акты

по развитию креативной экономики в Сенате Парламента РК. Моя компания занята разработкой блокчейн технологий в области защиты интеллектуальной собственности. Сегодня я понимаю, что не стала бы той, кем являюсь сейчас, если бы не начала работать над собой.

**– Насколько важно прорабатывать в себе обиды для достижения поставленных целей?**

– Проработка обид и убеждений – важный шаг для достижения поставленных целей! Дело в том, что обиды и убеждения могут стать препятствиями на пути к успеху, так как они снижают самооценку, вызывают страхи и создают негативные эмоции, мешающие двигаться вперед. Проработка этих эмоций и убеждений может помочь освободиться от негативного влияния прошлого и реализовать свой потенциал. Важно обращать внимание на свои эмоции, разбираться в них и работать над преодо-

лением негатива, чтобы быть более успешным и счастливым.

**– Какие методы или практики помогают вам разрешать обиды и изменять негативные убеждения?**

– Современный мир полон различных методик и школ. Не зря нынешнее время называют «веком психологии». Но я понимала, что это быстро не помогает, что все методики помогут только в долгосрочной перспективе. Тогда я прошла обучение холистической терапии, терапии НЛС и гипнотерапии в Америке. И только после этого в моей жизни начало всё налаживаться. Сегодня я могу громко заявить, что мой метод проработок травм единственный в мире, который на корню убирает все проблемы!

**– В какой момент пришло осознание, что вы способны помогать другим людям?**

– Наладив работу всех четырех своих видов бизнеса, я реализовалась

материально и стала много ездить по разным странам. Где бы я ни была, я замечала одну и ту же картину: миром овладели гаджеты и ТикТок. Дети полностью погружены в виртуальную жизнь, у них нет удовлетворенности, нет целей, нет мечты. Так подрастает всё наше молодое поколение, а если точнее, не подрастает, а умирает.

Я, как многодетная мама, была сильно обеспокоена таким положением дел. И тогда я задалась вопросом: для чего я в этой жизни? Какую пользу могу принести людям? Ведь все мы знаем, что каждый из нас пришел в этот мир для того, чтобы оставить свой след и принести пользу.

**– Как ваши проработки влияют на людей?**

– Делая проработки людям, я вижу, как они начинают жить, а не существовать! Жить полной жизнью, ставить цели, мечтать, дышать полной грудью. Хорошо помню случай, когда ко мне обратилась

девушка с серьезными проблемами в здоровье. И после терапии она не только поправила свое здоровье, но и бонусом получила доходность в своей деятельности в двойном размере. Понимаете, когда человек искренне говорит тебе, что за 10 лет впервые проснулся с радостью в душе, ты начинаешь понимать, что именно в такой помощи твой потенциал. И таких примеров в моей копилке множество!

**– Как вам удается совмещать бизнес и терапию?**

– На сегодняшний день мой классический бизнес существует уже и без меня, а я полностью поглощена работой с людьми.

**– Каких результатов вам удалось достичь?**

– Сегодня мы открыли ретритный центр в Испании, где люди всего за неделю перезапускают свое сознание и получают лучший сценарий своей жизни. А главное, обретают смысл, радость и жела-



ние жить. Находят ответы на свои вопросы, получают четкий план своих действий, что приводит их не только к осознанности, но и к большим деньгам.

**– Дайте несколько советов читателям нашего журнала. С чего начать собственную трансформацию?**

– В первую очередь я посоветовала бы всем не искать причины вовне, не искать источник обид, не винить в том, что происходит с тобой, кого-то. Лучше начать изучать себя и наладить контакт с собой, и тогда все ответы найдутся внутри. Я всем даю совет: не надо искать какого-то гуру, не надо искать идеал или наставника и учителя. Не надо идти за кем-то, закрыв глаза и слепо ему доверившись. Все ответы на наши вопросы только в нас самих. Только мы сами являемся учителем для себя и можем отыскать и открыть свой путь. Я бы пожелала начинать познавать себя как можно раньше. Те, кто запутались и не могут найти свое предназначение, могут получить мои консультации. Приглашаю всех в свой ретритный центр в Испании, где предоставляется уникальная возможность изменить свою жизнь.

инстаграм:  
@elnora\_ospan  
+7-701-070-81-62



# Мадина Мусретова



*В мире моды и комфорта существует множество ниш, где предпринимательство становится искусством. Мадина Мусретова – одна из тех, кто обнаружил свою страсть к предпринимательству и обрел успех, специализируясь на продаже красивого и качественного нижнего белья. В ее истории мы видим сочетание любви к моде, предпринимательского ума и стремления к совершенству. Ее опыт и принципы могут вдохновить и научить тех, кто мечтает о собственном деле в сфере моды и комфорта.*

*Мадина Мусретова – бизнесвумен.*

**М**адина, расскажите нам о себе. Какого рода бизнесом вы занимаетесь?

– Мне 24 года. И уже несколько лет я активно занимаюсь товарным бизнесом. Если углубиться в подробности, то я занимаюсь именно продажей белья и домашней одежды. И не просто белья, а самого красивого и качественного нижнего белья.

**– Какие факторы повлияли на ваш выбор этого направления бизнеса?**

– Нишу я выбрала в 20 лет. В первую очередь выбирала, исходя из того, что нравится мне. А мне всегда нравилось красивое нижнее белье. Найти такие торговые точки, где всё будет по вкусу, оказалось достаточно непростой задачей, поэтому я решила это исправить. Конечно, данная ниша привлекает еще и тем, что у нижнего белья нет сезона, оно всегда необходимо, и его много не бывает (улыбается).

**– Как вы подбираете ассортимент товаров для ваших магазинов? Есть ли какие-то**

**особенные критерии отбора?**

– Конечно, есть свои критерии. В первую очередь ассортимент подбирается, исходя из пожеланий наших дорогих покупателей. А во-вторых, чтобы было не просто красиво, но практично и удобно.

**– Откуда поставляется белье и одежда**

**для ваших торговых точек?**

– Белье поставляется из Стамбула и Пекина. Но сейчас мы развиваем собственное производство. В данный момент мы активно работаем над тем, чтобы полностью отшить весь ассортимент. И уже имеем в продаже два вида наших пижам собственного производства.



**– Какие маркетинговые стратегии вы используете для продвижения вашего бизнеса и привлечения клиентов?**

– Нами активно используется площадка Инстаграм, которая дает живую аудиторию и потенциальных клиентов. Кроме того, я активно стараюсь заказывать рекламу у наших блогеров. И самая главная маркетинговая стратегия, работающая во все времена, это сарафанное радио (улыбается). Придя к нам однажды, наши клиенты рекламируют нас своим родным и знакомым. И это, на мой взгляд, самая высокая оценка нашего труда.

**– Насколько сложно управлять сразу несколькими торговыми точками?**

– Конечно, бывает весьма сложно. Но главное в любом деле – не перегореть, научиться делегировать обязанности и доверять своему персоналу. В таком случае нет особой разницы, какое коли-

чество торговых точек ты имеешь, если работа налажена и приносит удовольствие.

**– Как вы считаете, быть женщиной в бизнесе – преимущество? Если да, то почему?**

– Да, думаю больше преимущества есть у женщин, которые имеют свое хобби. Хобби, которое перерастает в заработок. Ведь женщине очень важно быть самодостаточной и заниматься любимым делом.

**– Вы самостоятельно принимаете важные решения, касающиеся бизнеса, или рядом с вами есть люди, на которых вы полагаетесь?**

– Любые решения я всегда принимаю самостоятельно. Могу обратиться за советом к родным или знакомым, но последнее слово в любом случае будет за мной.

**– Насколько сложно женщине совмещать бизнес и материнство?**

– Если я скажу, что ничего сложного – это будет обман (улыбается). Конечно, бывает сложно. Только женщина может понять, что такое маленький ребенок на руках, быт, стресс. Особенно в период вирусных инфекций, когда болеют дети. А бизнес необходимо вести ежедневно. Ситуации бывают разные, но никогда нельзя забывать, что главная миссия женщины – быть мамой и вырастить детей здоровыми, умными, уделяя им побольше внимания.

**– Поделитесь планами на ближайшее будущее.**

– Планов очень много. Для начала я хочу вырасти как личность и как предприниматель. Чтобы достичь этой цели, я стараюсь заниматься и работать над собой каждый день. Ведь когда человек усердно трудится, всё обязательно получится. В этом я убедилась на собственном опыте (улыбается).

+7-771-602-00-04  
инстаграм:  
@mediboxx

# Kangen Water

*Зере Аскатова – независимый дистрибьютор Enagic, эксперт в продвижении бизнеса, основатель проекта по бизнес-консалтингу в ОАЭ.*

**З**ере, расскажите о компании, которую вы представляете. Чем она занимается?

– Компания Enagic, которую я представляю в качестве независимого дистрибьютора, была основана в Японии в 1974 году. Она мировой лидер в области ионизации воды. Основной специализацией компании является производство уникальных ионизаторов воды, сертифицированные как медицинское оборудование в Японии. Аппараты Enagic фильтруют водопроводную воду и, используя процесс электролиза, создают Kangen Water (канген-воду).



Этот процесс обеспечивает высокое качество воды с различными уровнями pH, предоставляя людям

доступ к здоровой воде прямо из крана, делая заботу о здоровье очень удобной.

– *Что означает «Канген»?*

– «Канген» в переводе с японского означает «возвращение к истокам». Канген обладает сильной восстанавливающей способностью и помогает поддерживать оптимальный уровень pH в организме. Вода, богатая водородом, это антиоксидант; содержит больше минералов и имеет уровень pH 8.5–9.5 и ОВП – 800.

Канген-вода используется в Японии в госпиталях (их более тысячи) не только для восстановления первоначального щелочного состояния организма, но и для лечения кожных заболеваний, применяя воду с pH 2.5.

– *Как давно вы представляете компанию Enagic? Что привело вас в нашу страну?*

– Моя история с компанией Enagic началась совершенно случайно во время моего пребывания в Дубае. В ходе работы в области онлайн-продвижения бизнесов, обучения предпринимателей и новых знакомств я обнаружила потенциал продуктов Enagic. Миссия компании Enagic, основанная на трех принципах «здоровое тело, здоровый разум и здоровые финансы», вдохновила меня. Мое путешествие в область маркетинга и продвижения позволили приобрести ценный опыт, который я с радостью применяю для продвижения продуктов Enagic по всему миру, стремясь поделиться их пользой с большим количеством людей. Так, я ежедневно кон-

сультирую клиентов не только из ОАЭ, Казахстана и стран СНГ, но и США, Европы, Индии, Африки и других стран.

– *Правда ли, что канген-воду предпочитает королевская семья в ОАЭ?*

– Да! В январе этого года офис шейха ОАЭ, обратился ко мне с запросом о покупке канген-машины. Это стало для меня важным событием, мотивирующим продвигать «живую воду» в Казахстане. И стремиться к тому, чтобы каждый человек в моей родной стране познакомился с преимуществами этой удивительной воды, испытал ее благотворное воздействие на свое здоровье.

– *Каким образом можно получить канген-воду в каждый дом?*

– Для получения канген-воды в своем доме нужно всего лишь проконсультироваться со мной. Установить канген-аппарат, который подключается к водопроводной системе легко и просто. После этого он начинает процесс очистки и ионизации воды, предоставляя возможность наслаждаться не только «живой» первозданной природной водой, но и водой с pH 11.5 для смываний пестицидов, pH 4.0–6.0 для ухода за кожей. Kangen Water – целебное средство, доступное прямо в вашем доме.

**+7-701-550-24-20**

**инстаграм:**

**@zaskatova**

**www.kangenkazakhstan.kz**

**www.kangen-dubai.com**



# Мастер цифрового дизайна



*Любой современный цифровой продукт сложно представить без работы талантливого дизайнера, который делает эти продукты не только эстетичными, но и максимально удобными для пользователей. Одним из таких мастеров является Сунгат Болатов – UX/UI-дизайнер с впечатляющим опытом, недавний лауреат престижной премии People Awards International. Его профессиональный путь, взгляды на дизайн и советы начинающим*

*специалистам заслуживают особого внимания.*

**С**унгат, как давно вы занимаетесь дизайном?  
– Профессио-нально дизайном я занимаюсь уже 7 лет. Начинал еще в 2017 году, и с тех пор дизайн плотно вошел в мою жизнь, как и всё, что с ним связано. Я работаю в компании Daigo, которая является официальным дистрибьютером японской продукции в Казахстане.

– На чем специализируется UX/UI-дизайнер?

– UX/UI-дизайнер специализируется на создании цифровых продуктов, которые прежде всего удобны и функциональны с точки зрения пользователя. Ну и, конечно, эстетически привлекательны. Работа UX/UI-дизайнера охватывает два взаимосвязанных направления: UX (User Experience) – проектирование пользовательского опыта и UI (User Interface) – разработку пользовательского интерфейса.

– Совсем недавно вы были удостоены престижной премии People Awards International в номинации «UX/UI-дизайнер». Что для вас значит это признание?

– Конечно, я был очень рад, что получил награду от такого престижного журнала. На самом деле для меня это большая честь (улыбается).

– Какое влияние, на ваш взгляд, данное признание окажет на вашу карьеру?

– Получение премии People Awards – это значительное признание моего профессионального вклада, которое укрепляет мою репутацию в индустрии и открывает новые возможности для карьерного роста. Это событие вдохновляет меня стремиться к еще более высоким стандартам и продолжать вносить ценный вклад своей деятельностью в развитие сферы дизайна не

## ПОЛУЧЕНИЕ ПРЕМИИ PEOPLE AWARDS – ЭТО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ МОЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВКЛАДА

только в Казахстане, но и во всем мире.

– Какие советы вы могли бы дать начинающим дизайнерам, которые хотят добиться успеха в этой области и достичь вашего уровня?

– Начинающим дизайнерам советую сосредоточиться на изучении основ UX/UI, постоянно практиковаться на реальных проектах, активно участвовать в жизни профессионального сообщества и не бояться экспериментировать. Главное – ставить пользователя в центр всех решений и быть открытым для обратной связи и непрерывного обучения.

– Есть ли у вас профессиональная мечта, которую вы хотели бы реализовать в будущем? Как вы планируете этого достичь?

– Моя профессиональная мечта – создать инновационный продукт, который станет эталоном удобства и эффективности для миллионов пользователей. Для ее реализации я продолжаю развивать свои навыки, работать над значимыми проектами и искать вдохновение в потребностях людей и новых технологиях.

инстаграм:  
[@sunya\\_bolatov](https://www.instagram.com/sunya_bolatov)

журналист Инна Шефер



# LOGOS – дорогу осилит идущий

*Евгения Будник – сертифицированный поведенческий аналитик, CBA-S, IVA, магистр социальных наук, логопед-дефектолог, руководитель сети центров LOGOS.*

**Е**вгения, как давно вы работаете с детьми, имеющими сложности в развитии социальных и речевых навыков? Что привело вас в эту сферу деятельности?

– В системе коррекционно-развивающего образования я работаю с 2009 года. Мой путь начался с работы воспитателя, в группе, где у детей были трудности в речевом развитии. Затем несколько лет работала логопедом-дефектологом. А сейчас я предана прикладному анализу поведения и стараюсь максимально использовать весь полученный



опыт и навыки в своей работе. Изначально в эту сферу меня привело желание помогать людям и спасти весь мир. И тем самым доказать и поддержать

свою ценность. На тот момент я плохо понимала, куда я попала. В «яме страданий» я оказалась года через два. Мне начало казаться, что профессия – это не

мой осознанный выбор, а какой-то приговор. Я чувствовала себя не очень успешной, и тех навыков, которыми я владела на тот период, не хватало для достижения эффективных результатов, особенно детям с РАС. Начался долгий путь в поисках качественных и эффективных методов и стратегий. Нужно было время, чтобы понять, что «волшебной таблетки» не существует, и научиться пользоваться только научно-доказательной базой, как в медицине, так и в образовании. Перебирала долго и много. И на сегодняшний день действительно могу сказать – это осознанный выбор. Я понимаю, как, чем и кому я могу помочь. Я очень люблю дело, которому посвящаю часть своей жизни.

**– В какой момент появилась идея открытия собственного психолого-логопедического центра? Какого рода деятельность осуществляет LOGOS сегодня?**

– Идея появилась почти сразу, в 2009 году, когда я начала работать в системе образования. При открытии центра хотелось учесть все аспекты и нюансы, которые достаточно сложно было организовать в государственной системе образования. Основные – это индивидуальный подход, приоритизация целей и достаточный временной ресурс для каждого ребенка. Первый кабинет мы открыли в 2012 году – это были 2 специалиста и 4 ребенка. На сегодняшний день LOGOS – это 3 центра и 119 специалистов, которые работают в концепции прикладного анализа поведения.

**– Какие принципы лежат в основе сети психолого-логопедических центров LOGOS?**

– Центр работает в концепции прикладного анализа поведения.  
– Комплексный подход и индивидуальная программа для каждого ребенка.  
– Четкие и измеримые цели.

– Структура и последовательность.  
– Оценка и мониторинг.  
– Научное обоснование.  
– Сотрудничество с родителями.  
– Постоянное обучение и поддержка персонала.

**– Вы обучаете специалистов и проводите многочисленные тренинги. На кого они ориентированы?**

– Обучения и тренинги проводятся по двум направлениям. Одно направление ориентировано на поддержку родителей: мы учим, как взаимодействовать с ребенком дома и в социуме, учим играть и заниматься, формируем академические навыки, а также рассказываем о том, как важно обращать внимание на социальные и бытовые навыки, как расставлять приоритеты и выбирать значимые цели, которые улучшат качество жизни семьи и ребенка в целом. Второе направление – это профессиональная подготовка поведенческих специалистов междуна-

родного уровня в школе прикладного анализа поведения Эри Юлии Михайловны (aba-kurs.com).

Я являюсь преподавателем и обучаю специалистов по сертификационной программе ПАП (прикладной анализ поведения, applied behavior analysis, или АВА-терапия). Лично для меня это достижение одной из моих целей – сотрудничать с профессионалами такого уровня и обучать наших студентов в Казахстане, имея возможность использовать международный опыт.

**– Какова роль родителей или опекунов в работе с нарушениями развития у детей? Вы привлекаете их к участию в процессе работы с детьми в центре?**

– Обязательно. Установление доверительных отношений и хорошее сотрудничество с семьей – это один из самых важных аспектов в нашей работе. От семьи зависит, насколько рекомендации



специалистов будут учитываться и воплощаться в жизнь, так как при аутизме часто затруднен перенос навыков из среды, в которой обучают ребенка (например, в центре), в реальную жизнь. Задача специалиста – найти компромисс и помочь родителям с выбором приоритетных целей.

**– Как подбирают сотрудников для работы в центре LOGOS?**

– Для оказания качественной помощи и обучения детей с РАС специалисты должны иметь соответствующую подготовку. Вот некоторые важные аспекты. – Специалист, предоставляющий услуги АВА-терапии, должен пройти специализированные курсы, успешно сдать экзамен и получить сертификат.

– Практика является ключевой частью подготовки персонала. Специалисты обычно работают под на-

блюдением более опытных специалистов в течение двух лет и получают супервизии, чтобы получить качественный опыт и вырасти профессионалом в данной области.

– Отслеживание новых исследований и методов очень важно. Специалисты по АВА-терапии должны следить за последними современными исследованиями и разработками в области обучения и поддержки детей с РАС. Это позволяет им применять актуальные и эффективные методы, которые делают их работу более качественной. И поделюсь еще одним пунктом из списка компетенций, которым должен обладать специалист, претендующий на рабо-

ту в нашем центре. Это умение вызвать улыбку ребенка минимум 10 раз за занятие и дать ему возможность почувствовать себя успешным.

**– Какие советы вы можете дать родителям, желающим помочь своему ребенку развить речевые и социальные навыки в домашних условиях?**

– Первый совет, который я дала бы родителям, желающим помочь своему ребенку развивать речевые и социальные навыки в домашних условиях, это найти в себе радость. Радость, чтобы делиться ею с ребенком. Только радостный, довольный и чувствующий себя в безопасности родитель

может научить ребенка коммуницировать. Потому что коммуникация – это общение и взаимодействие друг с другом. Речь – это средство коммуникации. Мы желаем, чтобы ребенок не просто повторял за нами слова или фразы, а хотел общаться с нами, делиться опытом, своими переживаниями и радостями. Ему должно быть рядом с нами приятно, весело и радостно. Ищите приятные минуты совместного времяпровождения. Второй совет – быть адвокатом и защитником своему ребенку, уважать его особенности, его темп развития и видеть в нем не только слабые, но и сильные стороны. Они есть абсолютно у каждого ребенка. "Дорогу осилит идущий" Л. А. Сенека. Я искренне желаю всем родителям и деткам успешного достижения всех поставленных целей!

г. Астана,  
ул. Бухар Жырау, 19  
LOGOS  
E-mail: info@logos24.kz  
инстаграм:  
@logos\_center\_astana\_  
@logos\_center



# Табандылық – табыс кілті

Мәтін редакцияланды: Атымтаева А.Т.

Құндыз Бейсен – кәсіпкер.

**Құндыз, қашаннан бері тоқыма бұйымдарын сатасыз?**

– Бұл кәсіппен айналысқаныма 5 жыл болды. Осы жылдар ішінде біраз тәжірибе де жинақтадым. Адамның істегенін адам істейді. Ең бастысы – жүрексінеу керек. Бастапқыда бәрінің айы оңынан туды десем артық болар. Алғашқы кезде қиындықтарға да кезіктім. Қатты қиналған кездерім де аз емес. Қолымды бір сілтеп, бәрін тастап кеткім келген уақыттар да болды. Алайда ата-анамның ес білгеннен бойыма сіңірген тәрбиесі, қолға алған қай істі болмасын аяқсыз қалдырмау, табанды болу сынды қасиеттері кері шегінуге жол бермеді. Үкілеген үміттерім мені алға жетеледі.

**– Қолыңызда кішкентай балаларыңыз бола тұра, табысты кәсіп құруға қалай қол жеткіздіңіз? Сізге кім қолдау көрсетіп, көмектесті?**

– Аллаға сансыз шүкіршілік етемін. Бірінші Алла деп айтайын. Екінші отбасымның қолдауы қиналғанда дем берді, жүрегіме ертеңіме деген сенім ұялатты, табанды болуға жетеледі.



MUAN @mua\_farizat

Арманыма қанат бітірді. Егер отбасым болмағанда сіз бен біз дәл қазір осылай әңгіме-дүкен құрып отырмаса едік. Қажет кезінде қасыңнан табылатын сенімді жандардың болғаны қандай жақсы! Оны тілмен айтып жеткізу мүмкін емес. Алға қойған армандарымды жүзеге асыруға жағдай жасаған, әрдайым қолдаған отбасыма алғысым шексіз. Менде талмай еңбек еттім. Ең бастысы армандай білуін

керек! Арман – алға жетелейтін, рух беретін ұлы күш. Дегенмен, құр арман жетегінде қиялдап отырғаныңмен ештеңе тындырмасың анық. Арманыңды іске асыруға бірінші кепіл – еңбек. «Еңбек етсең ерінбей, тояды қарның тіленбей» деген ұлы ақын Абай. Төгілген маңдай тердің өтеуін беретін бір Алла. Адал еңбектің еш кетуі мүмкін емес. Міне, мен де енді асқақ арманымды адал еңбекпен өрнектеу арқылы биік шыңдарды бағындырып келемін.

**– Тоқыма өнеркәсібінде табысқа жету жолы қаншалықты қиын болды? Осы жолда қандай қиындықтарға тап болдыңыз? Оларды қалай жеңдіңіз?**

– Әрине табысқа бір күнде қол жеткізу мүмкін емес. Табысқа апарар жолдың бұралаңы көп. Бірін бағындырдым десең, екіншісі шығарды. Сол жолда кездесер қиындықтарға төтеп берер күш – табандылық пен төзімділік, істің көзін таба отырып аянбай еңбек ету қажет.

Табандылық – табыс кілті. Қиындықтарды бағындырған сайын жеңістің тәтті дәмін біртіндеп сезіне бастайсың. Еңбегімнің жемісін көрсеткен әр сәтіме Алла Тағалаға сансыз шүкір айтамын. Арайлап атқан әр таңда алдымда бір жетістік күтіп тұрады деген ой тынбай еңбектенуге жетелейді.

**– Бизнесіңіздің болашағын қалай елестетесіз? Брендіңізді одан әрі өсіру үшін қандай жаңа трендтерді немесе идеяларды енгізуді жоспарлап отырсыз?**

– Не нәрсені бастасам да оны аяқсыз қалдырмау, жастайымнан қалыптасқан қағидалардың бірі. Кез-келген істің негізгі көрсеткіші – оның соңғы нәтижесі. Нәтижесіз істің берекесі болмайды. Осы бизнесімді бастағанда да менің басыма келген алғашқы ой – ісімнің нәтижелі болғаны. Нәтиже бар жерде, жетістік бар. Нәтиже мен жетістік қатар жүреді. Жалпы менің түпкі ойым, осы салада

үлкен жетістікке жетіп, әлемдік аренаны бағындырсам деген ниетпен ұштасып жатыр.

**– Өз кәсібін ашқысы келетін басқа әйелдерге қандай кеңес бере аласыз?**

– Егер біреуге ақыл-кеңес беруден оның ісі жүріп кетер болса, жер бетінде кәсіпкерлер қаптап кетер еді. Менің ойымша, кез-келген жанның қолға алған ісінің өрге дөңгелеуі тікелей оның өзіне байланысты. Өзгеге иек артқанмен ондырып ешнәрсеге қол жеткізбейсің. Бар болғаны сол өзгенің соңында салпақтап жүресің де қоясың. Данышпан Абайша айтсақ; «Сенбе жұртқа, тұрса да қанша мақтап, Әуре етеді ішіне құлық сақтап. Өзіңе сен, өзінді алып шығар, Еңбегің мен ақылың екі жақтап Қысқасы, бір Аллаға, сосын өзіңе сен!»

инстаграм  
@kundiz\_home\_textiles  
Ватсап: +7-747-808-03-38

# АНАСТАСИЯ ФИЛИППОВА

**Артист, исполнитель шоу мыльных пузырей, основатель агентства детских праздников и детского игрового пространства Bee Happy Club.**

*Сегодня индустрия праздников остается одной из немногих свободных ниш для ведения бизнеса.*

*С обывательской стороны, это улыбки актеров, красивые наряды и интересные номера.*

*А со стороны аниматоров, это многочасовые тренировки, постоянное создание новых сценариев и объемный реквизит. Однако все сложности проведения и подготовки мероприятия окупаются детскими улыбками.*

**А**настасия, расскажите о себе. Чем вы сейчас занимаетесь?

– Уже более 10 лет я занимаюсь тем, что делаю детей и их родителей счастливыми. Провожу детские праздники и мероприятия самого разного уровня, от камерных детских дней рождений до довольно крупных ярмарок и фестивалей.

– **Почему вы решили связать жизнь именно с этой сферой деятельности?**

– С детства очень любила похвалу, сцену и быть в центре внимания. А кто же самый благодарный и внимательный зритель, как не дети? В каждом ребенке живет энергетический реактор, не хуже солнца (улыбается). Дети

готовы питать этой энергией меня как артиста после каждого выступления.

– **А как пришла идея открытия Bee Happy Club?**

– Моим праздникам и событиям нужен был дом. То место, где я могла бы творить и пробовать делать что-то независимо от заказчика, развивая свои творческие идеи.

Два года назад у наших праздников появился первый собственный дом – детский игровой центр Bee Happy Club. На сегодняшний день их уже два, и я уверена, что это не предел, а только начало!



Я люблю регион, в котором живу, и понимаю, что люди, особенно молодые родители, нуждаются в таком месте. Родителям необходим центр, который может дать возможность прийти и пообщаться, надеть красивую одежду на себя и ребенка и посетить праздник, представление или же просто поиграть.

– **Какие услуги или мероприятия вы предлагаете в Bee Happy Club?**

– Когда мы работаем на выездных мероприятиях, мы можем провести практически любую программу, шоу или мастер-класс. Это может быть праздник даже для одного ребенка, такое было не раз, особенно в пандемию. Может быть шоу и на 1000 человек. К примеру, у нас были гастроли в Вашингтоне, где мы выступали на детском фестивале с огромным количеством участников. Что касается наших домашних мероприятий, которые мы проводим в Bee Happy Club, это спектакли, утренники,

мастер-классы, встречи мам, частные вечеринки и даже книжные ярмарки.

**– На какой возраст рассчитан центр?**

– Игровая зона рассчитана на детей до 7 лет. Мероприятия, которые мы проводим, могут быть и для тинейджеров, к примеру, вечера настольных игр. Или встречи мам и женщин, где собираются молодые женщины и бабушки, у которых уже несколько внуков. Шоу – это вообще история вне возрастов!

**– Какие достижения в деятельности Bee Happy Club вы можете выделить с момента его создания?**

– Для меня большим достижением является позитивный отклик клиентов, распроданные билеты на наши мероприятия и отсутствие свободных дат для бронирования вечеринок.

**– Вы много лет в данной индустрии, наверняка к вам обращались за помощью молодые предприниматели?**



– Конечно! Я получаю звонки, сообщения, электронные письма практически ежемесячно, если не сказать еженедельно. На большую часть вопросов стараюсь ответить и помочь, если это не является коммерческой тайной. Также обучаю девушек и юношей искусству анимации, шоу мыльных пузырей, актерскому мастерству и так далее. Сейчас работаю над созданием собственной школы, над организацией первой конференции для аниматоров и для тех, кто занят в детской индустрии в США. Если всё пойдет как надо, то проведем ее уже в сентябре. А еще хочу учредить премию в детской анимации, но это пока только в планах.

**– С какими трудностями чаще всего можно столкнуться при открытии детских развлекательных центров?**

– На самом деле подводных камней довольно много, ведь каждый фактор может стать решающим. Начиная с правильного выбора места, его географического положения и размера, этажа, стоимости арендной платы, соседей и так далее, заканчивая наполнением программой. Что могу точно посоветовать, так это то, что лучше несколько раз проверить, обдумать, а еще лучше воспользоваться опытом людей, которые уже наткнулись на всевозможные «грабли», а не набивать шишки самим за свои деньги и нервы. Необязательно брать курс или менторство у меня, можно просто пойти

и устроиться поработать на некоторое время в подобное заведение или компанию, поговорить с людьми, которые продают подобный бизнес, походить со своим ребенком по похожим местам. Иными словами, провести исследование. Это может значительно облегчить путь в эту индустрию.

**– Поделитесь своими планами на будущее. Каким вы видите Bee Happy Club через 5–10 лет?**

– Притом, что много лет я работаю в этой сфере, считаю, что это еще самое начало пути, подготовительный этап. Поэтому планы у меня очень амбициозные: я хотела бы создать общность людей, которые разделяли бы мои взгляды и убеждения в отношении качества праздников и будущего индустрии развлечений. Очень хочется развить системное обучение новых специалистов и тем самым продвинуть нашу сферу, создать системные пособия, книги, видеокурсы, чтобы юноши и девушки стартовали не с самого нуля, а использовали опыт предыдущих поколений. Надеюсь, Bee Happy Club превратится не только в региональную сеть детских клубов, но и в то сообщество, в котором каждый смог бы найти свое место.

инстаграм:  
[www.chicagobubble.com](http://www.chicagobubble.com)  
[www.beehappybolingbrook.com](http://www.beehappybolingbrook.com)  
@kidswowshow  
@filippova1293  
@bee\_happy\_club

# ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ И РЕЛИГИЯ: ЗА ИЛИ ПРОТИВ

*Адилъ Адильбекович Дюржанов – пластический хирург, основатель ТОО «Центр здоровья и красоты H&B clinic» в г.Астана, г.Павлодар.*

**А**дилъ Адильбекович, как давно вы занимаетесь пластической хирургией?

– Хирургией занимаюсь уже более 18 лет. Пластической хирургией начал заниматься пять лет назад. Проходил обучение в Европе, в Турции. После обучения пришла мысль создать свою сеть клиник пластической хирургии. Клиники открыли свои двери в 2023 году.

**– Какие виды медицинских услуг оказывает H&B clinic на сегодняшний день?**

– Все виды пластических и эстетических операций, амбулаторной хирургии, косметологические



услуги, лазерная хирургия и косметология, трансплантация волос, консультация специалистов, лабораторные исследования, услуги массажного кабинета, а также комплексные обследования организма при помощи Check-up программы.

**– К нам в редакцию поступали многочисленные положительные отзывы о результатах ваших пластических операций. Скажите частями тела приходится работать чаще всего?**

– Операции по увеличению груди занимают

лидирующие позиции по частоте проведения. Также блефаропластика, SMAS Facelift, когда в ходе операции врач не только подтягивает кожу, но и перемещает мышечные ткани, абдоминопластика и липосакция.

**– Давайте начистоту: пластическая операция – это больно?**

– Пластические операции имеют ряд преимуществ, которые перевешивают дискомфорт, ощущаемый при выздоровлении. Для большинства процедур боль минимальна, и для полного восстановления может понадобиться всего пара недель.

**– Всегда ли ваши пациенты легко решаются лечь на операционный стол? Если нет, то что их останавливает?**

– Многие наши пациенты приходят с конкретной целью. Бывают и случаи, когда они, придя на консультацию, пребывают в состоянии раздумий. В основном влияющими факторами является ре-

абилитация после операции и стоимость пластической операции.

Стоимость пластической операции складывается из следующих составляющих:

1) вида, сложности и объема вмешательства, 2) квалификационного уровня хирурга и работающих с ним специалистов – хорошие пластические хирурги постоянно повышают квалификацию, 3) оснащенности клиники – наличие новейшего оборудования дает возможность проводить манипуляции с минимальной травматичностью, 4) имплантаты, их стоимость и качество.

Исходя из этого, низкая стоимость операции почти всегда является не очень хорошим сигналом.

**– Как к изменениям во внешности и пластической хирургии в целом относятся религиозные конфессии? Приходилось ли вам консультировать на эту тему своих пациентов?**

– Отношение религии к пластической хирургии, имеющей влияние на внешность человека, однозначно положительное, если речь идет о ликвидации болезни. Религиозные правила оставляют большой простор для их интерпретации. Например, в исламе устранение последствий многих родов или пересадка волос при облысении официально толерируются. Такие операции заключаются в возвращении к тому, что было, а не для того, чтобы добавить что-то к тому, что создал Всевышний. Также обязательным у мусульман является правило, что жена обязана для мужа выглядеть хорошо и ухаживать за собой, чтобы вызвать довольство супруга. Так что ничего зазорного нет в том, чтобы вернуть телу его исходную форму.

инстаграм:  
@hbclinic.kz  
@hb\_clinic.kz

+7-700-800-09-99  
call center



# ИСТОРИЯ «ЗОЛОТОЙ БУСИНКИ»

Существуют места, которые не просто представляют товары, а поистине воплощают в себе страсть к творчеству. Один из таких творческих оазисов – магазин «Золотая Бусинка».

Екатерина Хачатурян – основатель магазина «Золотая Бусинка».

**Е**катерина, что привело вас в торговлю?

– Торговля всегда была нашим семейным делом. Мама, начиная с 90-х годов, работала на рынке, а я, будучи школьницей, ей помогала и уже тогда знала, что буду иметь свое дело тоже в этой сфере. Окончив школу, посту-

пила на экономический факультет заочно и вышла работать. Первой была открыта точка с украшениями на рынке. Мы выходили работать практически в любую погоду – приходилось подстраиваться под капризы природы (*улыбается*). Позже оборудовали нашу торговую точку как теплый бутик и расширили территорию.

*– Почему в качестве ниши вы выбрали такое узкое направление, как украшения и товары для рукоделия?*

– Именно рукоделие меня интересовало всегда. Свою первую картину я вышила в 17 лет. Сначала покупала материалы у нас городе в других отделах. А когда открыла свою точку, подумала, почему бы не завозить всё самой, поскольку спрос на украшения ручной работы вырос. Я не представляю себя в другой отрасли, ведь всё, что я делаю сегодня, приносит мне колоссальное удовольствие, а именно сам процесс работы, когда

женщины, да и мужчины, приходят в наш отдел просто отдохнуть душой и рассказать о своих творческих увлечениях. Я не устаю повторять, что творчество – это прекрасный процесс, погружаясь в который, человек отвлекается от бытовых дел, успокаивается и расслабляется. А когда в твоих руках рождаются шедевры, это приносит непередаваемое ощущение восторга. Считаю, что каждая женщина должна заниматься рукоделием, потому что это именно женское занятие, помогающее раскрыться. Кроме того, я люблю, когда дети занимаются творчеством. Душа радуется, когда вижу, как современные дети, несмотря на увлечение гаджетами, интересуются рукоделием.

*– В закупе товара для торговой точки вы участвуете лично?*

– Да, более того, когда открывала первую точку, я была на восьмом месяце беременности. Нужно было не просто

произвести закуп товара лично, но и сделать это как можно скорее. Семья с трудом отпустила меня тогда, переживая за поездку и мое состояние. Но всё прошло хорошо. Был закуплен именно тот товар, который я хотела видеть в своем бутике, и так было положено начало моему любимому делу (*улыбается*). Сейчас закупаем товар из разных стран и городов. По возможности я всегда стараюсь присутствовать лично, потому что для меня важно не только всё увидеть своими глазами, но и пощупать, потрогать. Одним словом, убедиться в качестве, а не закупить всё подряд.

*– С какими трудностями вам пришлось столкнуться в процессе развития своей предпринимательской деятельности?*

– Когда места на рынке стало мало, мне захотелось чего-то большего, и мы решили переехать в бутик побольше. Это был своего рода новый рывок для меня.

Но был и страх уходить с наработанного места после шести лет плодотворной работы. Несмотря на свои сомнения, я приняла решение

двигаться дальше. Мы переехали, однако, простояв на новом месте всего пару лет, в силу не зависящих от нас обстоятельств вынуждены были

срочно искать новое место. И снова появились опасения! К счастью, всё сложилось наилучшим образом. Сейчас у нас бутик в торговом центре, и его мы уже расширяем. Рядом со мной работает моя мама, у нее огромный ассортимент пряжи и аксессуаров для вязания.

*– На сайте нашего журнала ваши довольные клиенты оставляют многочисленные отзывы о вашей торговой точке. Как долго в общей сложности вы уже работаете?*

– Да, нам часто говорят, что у нас лучший отдел в городе. И нам приятно, что наши старые и новые покупатели так высоко ценят наш труд. В целом на рынке города мы уже более десяти лет и занимаемся именно товарами для рукоделия.

*– Почему бы не привозить сразу готовые изделия? Наверняка это проще?*

– Готовые украшения тоже привозим, но основное наше направление –

это товары для творчества и хобби, так как мне хочется привлечь как можно больше людей в сферу творчества. И я просто не понимаю, как можно не любить создавать что-то своими руками. Как можно не любить, например, вышивать или рисовать. Ты приходишь домой, переделываешь все домашние дела, уроки с детьми, но ведь это всё не твое – это дела родных и близких. А что любишь делать именно ты? Что интересно тебя как человека?

*– Товары для каких видов творчества представлены в «Золотой Бусинке»?*

– У нас в магазине огромный выбор направлений для творчества. Есть фурнитура для создания украшений, именно с нее мы начинали. Натуральные камни и искусственные бусины как для украшений, так и для плетения модных сумочек. Текстильные ленты для создания различных аксессуаров для волос, картины по номерам, алмазная мозаика, вышивка бисером и крестиком и все необходимые материалы к ним. Материалы для шитья. Огромный выбор бисера, бусин, пайеток, страз...

Люди покупают товары и делают что-то для себя или близких в подарок. Также берут у нас товар для своего бизнеса. Закупая товар, они создают и затем продают собственные шедевры. У меня самой дома полные полки пряжи, картин из бисера и вышитых крестиком, картин для рисования. Моя дочь тоже любит разные виды твор-

чества и с удовольствием занимается созданием собственных произведений.

*– Кроме продажи товаров для творчества в «Золотой Бусинке» проводятся мастер-классы? Расскажите об этом направлении подробнее.*

– Да, творчество – это наша жизнь. Именно поэтому у нас в отделе есть творческое пространство для мастер-классов. Мы проводим их сами или приглашаем мастеров, которые обучают желающих чему-то новому. Даже все наши сотрудники связаны с этой сферой. По-другому никак! *(Улыбается).*

*– Дайте совет для тех, кто не знаком с «Золотой Бусинкой».*

– Мой совет: обязательно занимайтесь творчеством! Это отдушина от повседневных проблем и забот. Если мой день загружен, вечером я обязательно займусь любимым творчеством – это останавливает мысли, приводит в порядок голову и помогает успокоиться. Могу с уверенностью сказать, что это своего рода медитация. Обязательно найдите для себя любимое направление, наслаждайтесь процессом и полученным результатом, работой, сделанной с душой, а главное – своими руками!

инстаграм:  
[@zolotaya\\_businka\\_kostanay](https://www.instagram.com/zolotaya_businka_kostanay)

журналист Инна Шефер



# ПСИХОЛОГИЯ: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

*Это история о том, чем современные методы психологической помощи отличаются от тех, что использовались 20 лет назад, и как современные психологи совмещают различные методики в процессе консультирования.*

*Милана Княжна – модель, телеведущая, психолог, «Лучший астропсихолог страны 2022».*

**М***илана, что привело вас в психологию? Чем привлекла вас эта сфера?*

– У меня четыре высших образования. До психологии я пробовала себя в разных профессиях, но когда достигала максимального профессионального роста в каждой из них, мне становилось неинтересно. Так, в 2000 году выбор пал на психологию, она была мало

популярна и состояла из множества направлений, что предполагало возможность заняться работой в одной из них, если в другой что-то наскучит. Поэтому у меня опыт в разных сферах психологии более 20 лет и еще 6 лет практики в астрологии. Но до сих пор я постоянно в обучении. В прошлом году прошла повышение квалификации в области НЛП, прохожу большой курс астрологии и прогностики. Прошла обучение психологии в телесных практиках и получила сертификат, что дает мне право практиковать по теме «Саморегуляция».

**– Насколько сильно отличаются современные методы психологической помощи от тех, которые применяли в самом начале вашей карьеры?**

– Методы работы в начале 2000-х отли-

чались тем, что, когда клиент приходил, ему говорили, что делать и работали только в этом направлении. Сейчас всё поменялось. У нас появился коучинг. Поэтому я прошла обучение в Санкт-Петербурге по специальности «Системный коуч-терапевт». Там же прошла повышение по специальности «Ведущий тренинговых групп»: здесь нужно выявить запрос и найти ответ в голове клиента. К сожалению, после переобучения многие клиенты от меня ушли, поскольку привыкли, что им сразу озвучивали проблему. В последнее время психологов появилось много, и бывает некачественное оказание услуг, поэтому на своих консультациях я учу, как обходиться без психолога.

**– С какими видами проблем вы работаете сегодня?**



– Спектр услуг большой, работаю по запросу. Индивидуально применяю на консультации ту технику, которую сразу готов принять клиент. Работаю с организациями в сфере подбора персонала, поскольку я еще и астролог, это позволяет выполнять свою работу более качественно. Также меня приглашают на развлекательные мероприятия: на корпоратив или день рождения. Рассказываю о совместимости в паре. Работаю с парами по гармонизации отношений. Провожу лекции и мастер-классы в университете.

**– В своей деятельности вы используете множество методов диагностики. Как удается совмещать различные методики в процессе одного сеанса терапии?**

– Это мое преимущество. На первой консультации мы расписываем, что будем делать и в каком направлении идти. Мне важен результат, а не бесконечные сеансы. Если

клиент идет в гештальт или телесную практику, я иду за ним. Если клиент не готов вскрыть свою проблему, даю облегченный вариант – такой, как дзен-терапия, МАК, арт-терапия. Часто смотрю ситуации с точки зрения астрологии без доплаты, для ускорения результата, чтобы понять, в нужном ли направлении мы идем. Люди активно идут с просьбой сделать диагностику совместимости и гармонизации отношений. Это самая доступная услуга, и ее можно предоставить в онлайн формате.

*– Встречались ли вы с сомнением или недоверием среди ваших клиентов к таким инструментам, как МАК карты или астрология?*

– Да, мужчины не хотят работать с МАК, но позже сами втягиваются. Разбор ситуации проходит как игра. Многие говорят, что не верят в расположение планет и влияние этого на человека, я уточняю дату

и сообщаю общеизвестные факты о человеке. Люди обычно начинают улыбаться и говорят, что я слежу за ними.

*– Вы не только консультируете, но и создаете инструменты для работы. Расскажите об этом подробнее.*

– МАК мы создавали, когда их было очень мало и они стоили очень дорого. Поэтому разработали свой вариант. И это не Таро, здесь мы не накладываем печать на жизнь, а можем изменить то, что нам не нравится. Сейчас мои личные карты износились, я решила их напечатать и пустить в тираж, так как многие спрашивают именно мою версию. Хочу сделать это в память о моей подруге, коллеге и наставнике Тане Русаковой. Она была идейным вдохновителем по МАК картам, и каждая из нас делала свою колоду. Работаю с моей колодой уже более восьми лет.

*– Кроме карт, вы занимаетесь написанием*



*книги. Кому можно порекомендовать ее к прочтению?*

– В проекте желание написать три книги. «Исполнение желаний» (название неточное), я коллекционирую методы, способы использования желаний, хочу собрать их в одну книгу. «Деньги» (название неточное) о том, что такое деньги, какая это энергия, кому можно копить, а кому тратить, работать на себя или «на дядю». Сейчас работаю над книгой об отношениях, книга тоже пока без названия. Написаны первые главы на тему самооценки и уверенности. Они посвящены женщинам и показывают, как стать счастливой самостоятельно, и потом уже делать выбор, разделять ли свое счастье с мужчиной. Затронуты темы проработки себя и старых отношений. Все практики проходят проверку, и я вношу корректировки. Книга будет полезна тем, кто сомневается в браке, кто одинок, начинает свою жизнь после развода. Книга подойдет тем из женщин, кто хочет стать счастливой, – она покажет, что для этого нужно.

инстаграм:  
@milana\_knyazhna

# Римма Маликова

основатель и руководитель компании по организации международных пассажирских перевозок

*Несмотря на преобладание мужского лидерства, женщины продолжают проявлять уникальные навыки, инновационный подход и решительность в достижении успеха. Предлагаем вместе рассмотреть ключевые аспекты женского предпринимательства, вызовы, с которыми сталкиваются женщины-лидеры, и их стратегии преодоления.*



**Р**имма, расскажите, как начался ваш путь в бизнесе международных пассажирских перевозок.

**Что вдохновило вас на создание собственной транспортной компании?**

– Я совершенно случайно попала в этот бизнес. Находясь в декретном

отпуске, просто взяла чужую нереализованную идею и занялась ей как хобби, но в дальнейшем горячо полюбила это дело. В этом бизнесе я уже более шести лет.

**– Какие были основные вызовы и препятствия, с которыми вам пришлось столкнуться на пути развития компании?**

– В самом начале у меня была одна арендованная машина, трудолюбие и огромное желание. Первые два года я с головой погрузилась в работу, и мне предстоял долгий путь проб и ошибок. Опыта в бизнесе у меня не было, и я училась всему одновременно: как платить налоги, заниматься наймом, как и где искать клиентов, как

заниматься маркетингом, как начать делегировать обязанности. Было много и других нюансов, о которых я даже не имела представления. Но когда ты твердо знаешь, чего хочешь, к чему идешь, то можешь всё. Так и вышло! За шесть лет от точки А, где у меня одна арендованная машина, один водитель, по совместительству один оператор и руководитель в моем собственном лице (улыбается), я пришла к точке Б – у меня свой парк автомобилей, штат водителей, операторов, механики, СММ специалисты. И это не конечная остановка!

**– Какие принципы и ценности помогли вам достичь успеха?**

– На мой взгляд, основой в достижении успеха стали трудолюбие, дисциплинированность и системность. Но немаловажную роль сыграли вера в себя и безграничная любовь к своему делу!

**– Не секрет, что в транспортном бизнесе доминируют муж-**



**чины. Легко ли было преодолеть стереотипы и построить бизнес «по-женски»?**

– В этом бизнесе господствуют мужчины, и

я автоматически начала подстраиваться под мужскую природу, конкурировать с мужчинами. Стоит ли говорить о том, к чему это привело?

Я стала более жесткой, и это состояние стало переходить с работы в мою обычную жизнь, где я в первую очередь женщина и мама.

И только примерно год назад я пришла к тому, что я женщина не только в семье, но ею должна оставаться и на работе. Я осознала, что если я работаю по-мужски, то и проблемы я получаю мужские. А может ли с ними справиться женщина, не теряя себя? Нет! Я не говорю сейчас о том, что женщина слабее мужчины, я уверена, что наша сила заключается в другом. И решать рабочие вопросы мы можем, применяя мужскую настойчивость в тандеме с женской мягкостью, хитростью и деликатностью (улыбается).

**– Расскажите о женском клубе, который вы организовали. Какие цели и задачи поставлены перед клубом?**

– Я решила организовать женский клуб именно для того, чтобы показать женщинам, что мы имеем

право заниматься любым делом, без деления на мужской и женский бизнес. И можем успешно действовать по-женски. В клубе стремящиеся к росту женщины взаимодействуют друг с другом и посредством участия в мероприятиях клуба приходят к балансу в жизни касательно многих сфер, и это семья, материнство, бизнес, работа, личностное развитие, хобби.

**– Как участие в женском клубе может повлиять на бизнес и личное развитие?**

– Все мероприятия клуба нацелены на то, чтобы привести женщин к самим себе! Помочь им поверить в себя, расти, развиваться в разных сферах. Хочу показать, что женщины могут совмещать целеустремленность с нежностью, красотой и мягкостью. Я сама прошла этот путь от выгоревшего достигателя, которого ничего, кроме работы, не интересовало, к успешной и счастливой женщине! Теперь в моей жизни есть



место для семьи, отношений, отдыха, путешествий, друзей, хобби. Жизни, где я понимаю, для чего собственно я работаю, расту и зарабатываю!

**– Какие уроки и советы вы можете дать другим женщинам, которые мечтают о собственном бизнесе? Особенно если это бизнес в «мужской» сфере, такой, как транспорт.**

– В первую очередь верить в себя и свои силы! Если женщина чего-то хочет, женщина к этому придет! Если есть намерение – найдутся силы, средства, возможности, придут нужные люди, которые помогут словом и делом, если мы, конечно, знаем, куда хотим прийти в итоге! Но прийти к результату – это не самое важное, важно оставаться при этом собой, не забывать, что женщина – это красота, это легкость и энергия созидания!

инстаграм:  
@rimma\_ahmetovna  
@assol\_wclub  
@ptbus\_kst

# ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ НА ПРОФЕССИЮ АДВОКАТА

Камилла Думчебаева – адвокат.

**К**амилла, как вы пришли к выбору специализации в области права? Что вас мотивирует продолжать работать в этой сфере?

– Большую роль в выборе профессии сыграли мои родители. Ведь, будучи подростком, ты не всегда понимаешь, чем хочешь заниматься в этой жизни (улыбается). После окончания университета я пришла работать помощником адвоката Рината Шарлез, и это именно тот человек, который, увидев мой потенциал, поверил в меня, поддержал и помог мне стать профессиональным адвокатом. Я искренне люблю то, чем я занимаюсь. В нашей профессии каждый



день уникален и не похож на предыдущий. Интерес к работе и уникальность того, что мы делаем, пожалуй, меня и мотивирует продолжать работать.

– *Можете ли вы рассказать о самом запоминающемся или*

*сложном деле в вашей практике и о том, какие уроки вы из него извлекли?*

– Для меня каждое дело имеет особое значение и по-своему запоминается. Но самое запомнившееся дело – мой первый суд. Тогда я состояла в палате

юридических консультантов, и это был мой первый процесс в Алматинском городском суде. Суд проходил онлайн, я помню, как я подготовила краткое выступление, со мной рядом был адвокат Шарлез Ринат и наш доверитель. По ту сторону экрана трое судей, которым уже всё понятно и у них нет времени слушать мое выступление с листочка. Они просят выступить кратко и по сути, а я волнуюсь, ведь я готовилась, писала текст. В тот день был усвоен первый и один из главных уроков – нужно уметь убедить судей слушать то, что ты говоришь, и говорить только о том, что касается дела.

– *Какие ключевые навыки, по вашему мнению, необходимы для успешной карьеры адвоката? Как вы их развиваете в себе?*

– **Ораторские навыки** – необходимо говорить точно по сути, без «воды» и слов-паразитов. К этому приходишь не сразу.

**Навык письма** – умение грамотно, ясно, точно и доступно изложить информацию на бумаге. Это один из важнейших навыков нашей профессии, который тоже приходит с опытом.

**Умение работать с людьми.** В нашей профессии очень важно уметь коммуницировать с людьми, будь то клиенты, секретари судей, эксперты или оппоненты.

**Умение искать и анализировать.** Юрист не должен знать все законы, да

это и невозможно, но ты всегда должен знать, где искать и как это применить к определенной ситуации. Этому учат еще на первых курсах университета, но умение применять эти навыки приходит с опытом.

Ну и немаловажный навык – **рабoтo-спoсoбнoсть**. Законодательство меняется постоянно, и необходимо быть всегда в курсе дела. Как сейчас модно говорить, быть постоянно в ресурсе. Адвокатура – это не про работу в офисе с 9 до 6 пять дней в неделю, это часть жизни.

– *Каким вы видите будущее вашей профессии? Какие изменения в законодательстве или обществе могли бы улучшить практику права?*

– Безусловно, мне бы хотелось, чтобы адвокатура развивалась. И каждый должен стремиться к самосовершенствованию в первую очередь.

Но при этом важно понимать, что и отношение общества к адвокату должно измениться. Когда гражданин выбирает адвоката, он должен руководствоваться не только ценой услуг, а в первую очередь доверять адвокату и быть честным с ним. А еще мне хотелось бы отметить, что адвокатура – это не профессия, а призвание.

Если у вас есть любовь к своему делу, у вас всё получится.

инстаграм:  
[@advokat.dumchebaeva](https://www.instagram.com/advokat.dumchebaeva)

сайт:  
[www.taplink.cc/advocat.k](http://www.taplink.cc/advocat.k)  
2ГИС: Адвокат Думчебаева Камила

# РОЖДЕНИЕ ИДЕИ: КАК МЕЧТЫ СТАНОВЯТСЯ РЕАЛЬНОСТЬЮ

*Многие начинающие косметологи мечтают пройти путь от новичка до владельца собственного салона или медицинского центра. Обычно этот путь занимает несколько десятилетий: сначала обучение, потом несколько лет практики, прохождения огромного количества повышений квалификации и откладывание денег на исполнение своей мечты. Пройти этот путь можно гораздо быстрее, если обратиться к опытному косметологу, который на своем опыте понял все ошибки и может предостеречь от них начинающего специалиста.*

*Кристина Флерко – косметолог, основатель салона красоты Lvitsa.*

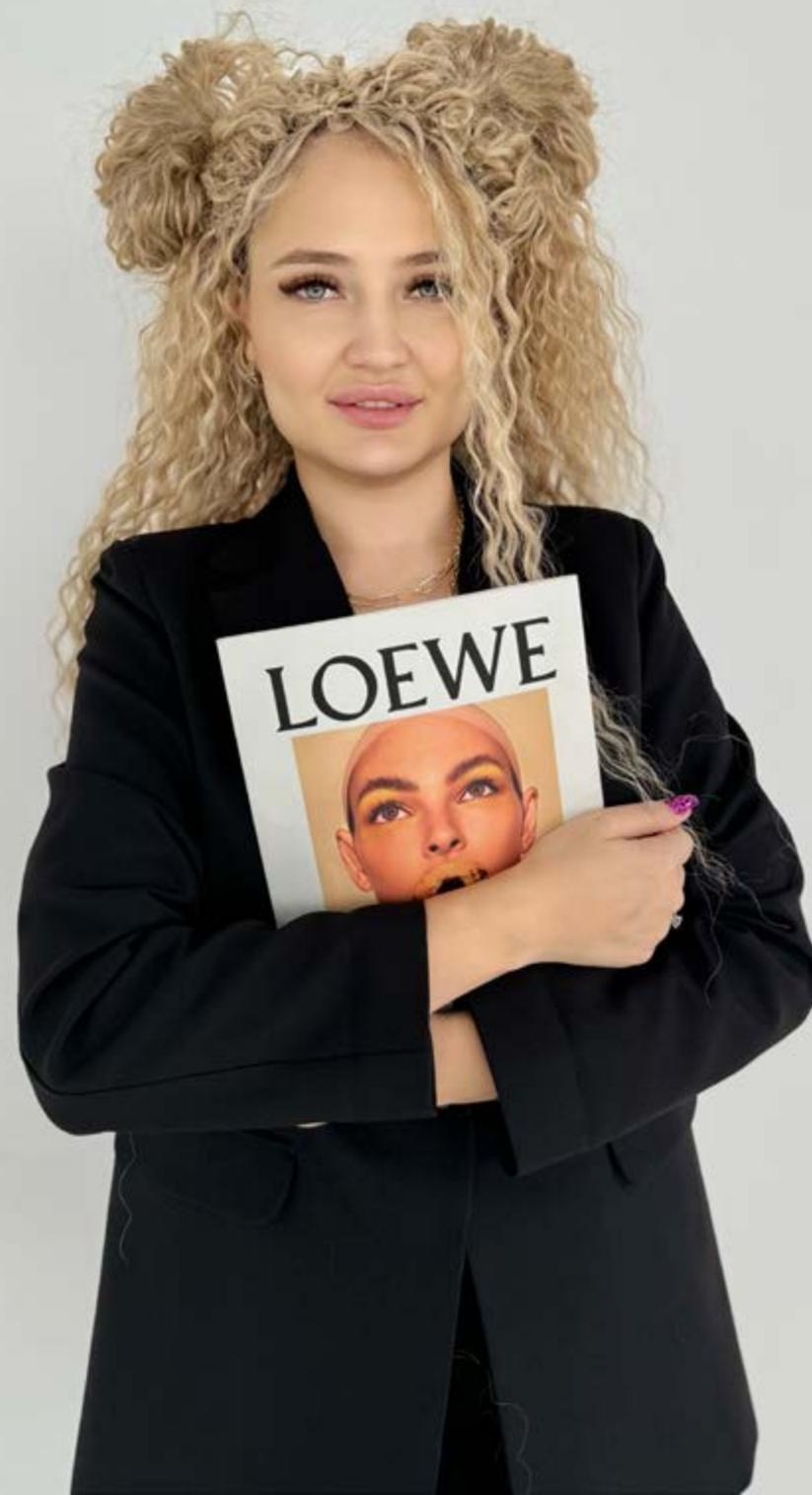
**К**ристина, как давно вы занимаетесь косметологией? Что привело вас в эту сферу деятельности?

– Я всегда любила всё, что связано с уходом за внешностью. И пришла в бизнес, где имеется всё то, что так люблю: салон красоты, beauty сфера и потом уже инъекции. Я начала заниматься косметологией более 10 лет назад, будучи студенткой медицинского университета. А обучением занимаюсь уже около

семи лет. Кроме того, я разработала косметику и выпускаю ее под собственным брендом, предварительно пройдя все необходимые сертификации и процедуры для получения разрешительных документов. На сегодняшний день мы выпускаем дневной и ночной крем для лица, энзимную пудру, крем для кожи вокруг глаз и сыворотку из гиалуроновой кислоты.

– *Идея основать собственный салон красоты появилась сразу?*

– Как многие молодые женщины, работающие в бьюти-сфере, я всегда мечтала о собственном пространстве, где могла бы воплотить свои идеи в жизнь. Эта мечта о собственном салоне красоты постепенно стала воплощаться, как растущий бутон, под влиянием страсти и стремления к совершенству. Я сделала многое для того, чтобы превратить эту мечту в реальность: от изучения рынка до поиска подходящего помещения и оснащения его самым современ-



ным оборудованием. В каждой детали моего салона я видела не просто место для работы, но и пространство, где каждая клиентка сможет почувствовать себя особенной и уютно.

Сегодня моя мечта стала реальностью – я владею собственным салоном красоты, где создаю уютное и профессиональное пространство для себя, своих пациентов и коллег. Этот салон – не просто место работы, но и место, где каждый визит становится особенным и запоминающимся событием.

Идея создания своего собственного салона красоты может появиться у каждой женщины, работающей в этой индустрии. И я благодарна за возможность превратить свою мечту в реальность и поделиться красотой и удовлетворением своей работы с миром.

**– Какие курсы или программы обучения вы предлагаете сегодня?**



**Для кого они предназначены?**

– Мои курсы для всех желающих. Для тех, кто хочет изменить свою жизнь и не просто работать в beauty сфере, а получить профессию косметолога. В курсы входит много практической отработки на моделях, постановка руки, создание своего портфолио. Для студентов, которые учатся и хотят после и во время обучения зарабатывать в сфере косметологии, я предлагаю вечернее время обучения.

**– Вокруг много споров по поводу образования косметологов. Как вы считаете, может ли косметологом стать человек, не имеющий медицинского образования?**

– Любой желающий может получить профессию косметолога, и необязательно, чтобы у него было медицинское образование.

**– Какой подход к обучению вы предпочитаете**

**те использовать? Как вы учитываете индивидуальные потребности учеников?**

– У меня проходят обучение не только начинающие косметологи, но и повышают квалификацию те, кто уже имеет опыт работы в данной сфере. Для всех я выступаю в качестве наставника, так как рассказываю о новых тенденциях, процедурах и препаратах в косметологии, даю знания о том, как правильно продвигать себя, как повышать свой чек и получать хорошие результаты.

**– Какую квалификацию или сертификаты могут получить ваши выпускники, освоившие вашу программу обучения?**

– После окончания курсов мои ученики получают диплом государственного образца, а также сертификаты по косметологии.

**– Как вы поддерживаете и сопровождаете**

**учеников после завершения обучения?**

– Я общаюсь со всеми своими учениками, потому что им необходима поддержка. Они могут обратиться ко мне с любым вопросом. Есть поддержка в течение года, хотя и потом мы общаемся. Все девочки приходят еще и для повышения квалификации.

**– Поделитесь планами на ближайшее будущее. Есть идеи, которые вам хотелось бы реализовать?**

– Я планирую продолжить обучать, повышать свои знания и знания моих учеников, развиваться и дальше в косметологии, потому что очень люблю свою профессию и дорожу каждым из своих пациентов. Хотелось бы в будущем создать собственную франшизу и сеть медицинских центров.

инстаграм:  
@dr.flerko  
@lvitsa\_01

# КВАНТОВАЯ НУМЕРОЛОГИЯ

*Существует множество методик, помогающих раскрыть тайны человеческого существования и понять глубинные законы Вселенной. Одной из таких является квантовая нумерология – синтез древних числовых систем и современных теорий квантовой физики.*

*Лилия Орлова – психолог, коуч.*

**Л**илия, вы работаете в уникальной методике квантовой нумерологии. Что это за инструмент?

– Мое главное направление – это квантовая психология, ноу-хау сегодняшнего дня. Работа с бессознательными, родовыми программами, со снятием блоков.



Дело в том, что влияют на жизнь человека цифровые коды номеров телефона, жилья, которые создают денежные блоки. И квантовая нумерология – это инструмент, который я добавила в свою деятельность, чтобы оказывать помощь людям не только с их внутренним состоянием, но и с внешней энергетикой.

– **Какие проблемы может решить квантовая нумерология?**

– С помощью этой методики можно решить абсолютно любую проблему, будь то здоровье, отношения, деньги, реализация и так далее. В квантовой нумерологии главное – сделать нумерологический разбор по фамилии, отчеству и дате рождения, тем самым выявить блоки у человека. И затем применить компенсаторику, которая легко может скорректировать полученный результат. Важно также понимать,

что правильно подобраный номер телефона – это не только 80% успеха человека, но и денежный магнит.

– **А что если уже имеющееся жилье или номер телефона оказываются «неблагополучными»? Менять?**

– Дело в том, что на самочувствие человека влияет даже город, в котором он живет. Но город поменять мы редко можем, так ведь? Поэтому можно просчитать город и знать, какую энергетику он нам несет. А вот изменить номер телефона и квартиры, я считаю, вполне возможно и важно. Я сплошь и рядом вижу, когда у людей в одной квартире всё было прекрасно, а при переезде в другую квартиру многое меняется, вплоть до появления онкологии, угрозы развода и так далее. В таком случае мы делаем коррекцию, и наблюдаем изменения в лучшую сторону.

– **Какие еще есть тонкости для привлечения удачи, финансового благополучия, счастья?**

– В своей работе я применяю разные инструменты. Это китайская астрология, квантовая нумерология и квантовая психология. Что касается воздействия психологии, то по его результатам беременеют даже те женщины, которые не могли забеременеть по 8–10 лет, или выходят замуж, или налаживают испорченные семейные отношения. В моей практике просто огромное количество реальных историй, когда судьба человека менялась радикально, в том числе моя собственная жизнь и жизнь моих детей. И я всегда в восторге от того, что подобные изменения в жизни людей происходят с моей помощью.

инстаграм:  
@ori.lilya

# НАТАЛЬЯ БРЫСАЕВА

## ПРО деньги

**Н**аталья, какое место в жизни современного человека занимают деньги?

– Деньги являются одной из сфер, провал в которой делает жизнь неполноценной. Так сложилось в нашей цивилизации, что деньги стали связующим звеном между человеком и его желаниями и потребностями.

Если совсем просто, то все материальное стоит денег: еда, вода, одежда, жилье, средство передвижения и т.п.

– *Насколько легко в современных реалиях достичь финансовой свободы?*

– Я не буду говорить, что это легко.

Финансовая свобода достигается за счет дисциплины и терпения, а вот их как раз многим не хватает. Формула финансовой свободы проста и всем известна: заработал – накопил – приумножил.

– *Деньги лучше хранить или вкладывать?*

– Хранить в сейфе, под матрасом и даже в валюте означает их терять. Потому что даже умеренная инфляция откусывает от вашего запаса 10% ежегодно. Если хотите остаться хотя бы при своих – держите деньги на депозите. А если ваша цель заработать, то однозначно нужно

MUАН @mua\_farizat



вкладывать. Деньги должны размножаться!

– *Сколько нужно времени, чтобы сколотить свой капитал?*

– Это зависит от нескольких факторов: необходимой суммы в точке А, от того, сколько денег вы готовы вкладывать ежемесячно, и под какой процент годовых вы разместите свои деньги.

Допустим, вам нужно накопить 100 млн. Для этого вы можете откладывать 100 тыс. ежемесячно. Под подушкой вы бы копили 83 года. А инвестируя хотя бы под 20% годовых, вы сократите этот срок до 15 лет. За этот срок своих денег вы вложите всего 18 млн., а остальные 82 млн. станут пассивным доходом, который заработают для вас ваши же деньги. Такая магия происходит за счет сложного процента. Деньги можно рассматривать как вторую пару рабочих рук. Вы трудитесь на работе, а деньги – в инвестициях. Таким образом,

объединяете усилия и к цели приходите гораздо быстрее.

– *Почему люди боятся инвестировать?*

– У каждого своя причина. Но я точно знаю, что все люди хотят жить богато, и это желание толкает людей в псевдоинвестиции – пирамиды и мошеннические схемы.

Как с этим бороться? Стать взрослым по отношению к своим деньгам и разобраться во всем самостоятельно или через обучение. Информации об инвестициях сейчас огромное количество, в том числе бесплатной. Есть бесплатные курсы у брокеров и даже у крупных банков.

Другое дело, что есть и много лишней информации, которая будет забивать голову и сбивать с толку. А если хотите сэкономить время и получить системные знания, то конечно, лучше обратиться к финансовому консультанту. Он направит, подскажет, научит тому, что нужно именно вам, объяснит, что будет работать наиболее эффективно.

– *Куда вкладываться сегодня, чтобы не потерять свои финансы завтра?*

– Вкладывайте туда, в чем разбираетесь. Если кроме депозита вы ничего не смогли освоить, то копите на депозите.

Если изучили, как работает фондовый рынок, то вам доступен достаточно широкий круг инструментов, из которых можно составить сбалансированный портфель, – а это акции, облигации, ETF, REIT и всё, что торгуется на бирже. Если располагаете средствами, присмотритесь к инвестиционной недвижимости.

Из новых инструментов могу посоветовать изучить краудфандинг. Если есть аппетит к осознанному риску, пробуйте криптовалюту.

И обязательно составьте финансовый план, который сделает ваш путь к финансовой независимости ясным и понятным.

+7-701-751-74-88  
инстаграм:  
@natalya\_bryssayeva

журналист Инна Шефер

# ДИАНА МАХМУТОВА — HR-ЭКСПЕРТ 2024

*Благодаря современным технологиям мы имеем возможность общаться с профессионалами мирового значения. Сегодня мы рады представить вам HR-эксперта №1 – обладателя премии People Awards 2024.*

**Диана,** расскажите о себе. Как давно вы в профессии?

– Свою карьеру в HR сфере я начала в 2012 году, сразу после окончания университета. Проживаю в Санкт-Петербурге и уже на протяжении 10 лет работаю в одном из самых популярных в мире интернет-сервисов для размещения объявлений. Увлекаюсь хайкинг и путешествиями, я волонтер и люблю животных. В рамках своего опыта работала с множеством задач: от подбора и обучения персонала до развития корпоративной культуры, управления



внутренними коммуникациями и развитием HR-бренда работодателя. Особенно горжусь своим вкладом в успешный найм сотрудников, что, по моему мнению, является ключевым моментом моей работы и карьеры. Мой профессиональный опыт подкрепляется сертификацией по методике Predictive Index. Благодаря членству в Ассоциации консультантов по подбору персонала (АКПП) я постоянно нахожусь на волне последних тенденций и инноваций управления человеческими ресурсами, обмениваясь опытом с коллегами из отрасли. Как спикер регулярно выступаю на HR-конференциях и митапах, а также публикую статьи по темам рекрутинга и управления персоналом в популярных бизнес-журналах и блогах. Являюсь членом жюри бизнес-премии за проекты организационного благополучия. Мое профессиональное признание также подкрепляется участием в тройке лидеров российского межрегионального конкурса «Лучший специалист по

управлению персоналом – 2024».

**– Какие основные задачи и функции входят в обязанности специалиста по управлению человеческими ресурсами?**

– Моя задача – нанимать подходящих сотрудников на открытые вакансии. Я ищу таланты, провожу собеседования и нанимаю подходящих людей. В HR есть много обязанностей в разных компаниях, но к основным функциям относятся такие, как формирование корпоративной культуры, оценка и развитие персонала, управление внутренними коммуникациями, контроль над выплатами зарплаты и льгот, соблюдение трудового законодательства и анализ эффективности работы подразделений.

**– Вы являетесь сертифицированным специалистом по методике Predictive Index. Что это за методика, и в чем ее основные преимущества?**

– Я получила сертификацию по методике

Predictive Index (PI) еще в 2019 году в Санкт-Петербурге. Методика была разработана в Соединенных Штатах в середине прошлого столетия. Изначально она создавалась для помощи бизнесу в оптимизации процессов подбора персонала и управления человеческими ресурсами, учитывая поведенческие особенности и когнитивные способности сотрудников. Этот метод позволяет не только точно определить важные профессиональные качества кандидатов, но и глубоко анализировать их когнитивные способности и эмоциональный интеллект. Я могу оценить, как быстро человек переключается между решениями задач, его способность к анализу информации, грамотность и языковые навыки, а также умение адаптироваться к новым условиям. Эти параметры являются ключевыми для формирования эффективных команд и оптимизации рабочих процессов, что делает инструмент исключительно ценным в моей профессиональной

практике. Конечно, это не единственный инструмент, которым я владею и который использую в работе. За время своей профессиональной деятельности я проходила различные тренинги и сертификации, которые сейчас мне помогают.

*– Согласны ли вы с утверждением, что даже хороший инструмент в неумелых руках и при неправильном использовании бесполезен?*

– Согласна. Любой инструмент, будь то технологическое новшество или методика управления, может проявить свою истинную ценность только тогда, когда используется квалифицированными специалистами, которые точно знают, когда и как его применять.

*– Как вы оцениваете текущее состояние рынка труда? Какие тенденции в нем можно выделить сегодня?*

– В последнее время рынок труда активно восстанавливается после пережитой пандемии. Особое внимание стоит

уделить влиянию нового поколения, представители которого вносят в рабочую среду новые ценности – такие, как экологическая устойчивость и социальная ответственность. Также возрастает внимание к благополучию сотрудников и использованию устойчивых практик в управлении персоналом, что, безусловно, окажет влияние на дальнейшее развитие рынка труда.

*– Какие ключевые навыки и качества, на ваш взгляд, необходимы для успешной работы в области подбора персонала?*

– В первую очередь это отличные **коммуникативные способности**, помогающие налаживать контакты с кандидатами и работодателями. Важно иметь хорошие **аналитические навыки** для обработки больших объемов информации и принятия обоснованных решений. **Эмпатия** позволяет понять и учитывать потребности и интересы всех сторон. **Организаторские способности** необходимы для управле-

ния множеством проектов и для соблюдения сроков. **Гибкость и адаптация к изменениям на рынке труда** также играют важную роль, позволяя оставаться эффективным в динамичной среде. **Знание современных технологий в рекрутинге** поможет в максимально эффективном поиске талантов. Наконец, **высокие этические стандарты и соблюдение конфиденциальности** незаменимы для построения доверительных отношений с заказчиками и кандидатами.

*– Как вы оцениваете роль и важность обучения и развития персонала для успешного функционирования компании?*

– Компании, вкладывающие средства в развитие своих работников, часто наблюдают повышение их лояльности и мотивации, что, в свою очередь, снижает текучесть кадров. В целом систематическое обучение не только повышает эффективность работы, но и является важной инвестицией,



способствующей долгосрочному успеху и устойчивости бизнеса.

*– В этом году вы принимали участие в масштабном мероприятии People Awards 2024, где были признаны лучшим специалистом в сфере HR. Насколько это было ожидаемо вами? Какие эмоции вы испытали в момент получения награды?*

– Честно говоря, я не ожидала получить награду как лучший специалист в сфере HR. Когда объявили мое имя, я испытала огромную радость и гордость. Это признание моего труда и достижений добавило мне уверенности в собственных силах и вдохновило на новые профессиональные свершения. Получение такой награды – это не только честь, но и большая ответственность, и я продолжу вносить свой вклад в общее дело.



QR linkedin

[t.me/Diana\\_HrPro](https://t.me/Diana_HrPro)



# ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЛАЗЕРНАЯ ЭПИЛЯЦИЯ



*В поисках эффективного и безопасного метода удаления нежелательных волос многие обращают внимание на лазерную эпиляцию. Однако успех и результаты этой процедуры во многом зависят от профессионализма специалиста и качества используемого оборудования. В этой статье мы рассмотрим важность проведения лазерной эпиляции у опытных специалистов на высококачественном оборудовании. А разобраться в том, как это влияет на окончательные результаты и безопасность процедуры, нам помогла руководитель клиники эстетической медицины Rever Карина Юлдашева Газиева.*

**К**арина Юлдашева, расскажите о клинике Rever. Какие виды услуг предоставляет клиника в сфере эстетической медицины?

– Мы специализируемся на предоставлении широкого спектра услуг, направленных на сохранение молодости и красоты кожи. Наша команда осуществляет такие процедуры, как мезотерапия, PRP, использует полимолочную кислоту, ботулотоксин и многие другие инъекционные методики. Я понимаю важность индивидуального подхода к каждому пациенту, поэтому наши специалисты всегда готовы предложить наиболее эффективные и безопасные процедуры, учитывая особенности и пожелания каждого. Помимо процедур мы также предлагаем широкий ассортимент качественной уходовой косметики, специально подобранной под определенный тип кожи.

*– Не секрет, что в преддверии купального сезона особенно остро встают вопросы эпиляции. И именно в вашей клинике данному направлению услуг уделяется особое внимание.*

– Мы предлагаем нашим клиентам избавиться от

волос не только перед тем, как надеть купальник, а круглый год. И всё это благодаря лазерной эпиляции на передовом аппарате Medictus ICE COOL, который является победителем в номинации «Лучшая разработка 2023 года» на выставке CosmoProf в итальянской Болонье.

*– В чем уникальность данного аппарата?*

– Данный аппарат для лазерной эпиляции, оснащенный мощным трехволновым диодным устройством американской компании LaserTell, обеспечивает эффективное удаление волос благодаря нескольким ключевым особенностям.

1. Аппарат разработан в соответствии с европейским стандартом качества ISO 13485, который гарантирует надежность и безопасность процедур.
2. Основной лазерный модуль имеет выходную мощность 1800W и производится в США.
3. Система дает охлаждение до  $-25$  градусов. Вода, полупроводник и сапфировое охлаждение, которое также оснащено систе-

мой Пельтье, обеспечивают комфортные и безопасные процедуры даже на самых высоких мощностях.

*– Это прекрасные показатели. Какие преимущества дает услуга лазерной эпиляции на данном аппарате?*

– В первую очередь важно помнить, что использование некачественного оборудования или непрофессиональных услуг может привести к нежелательным последствиям, таким, как ожоги или раздражение кожи, вросшие волосы и недостаточная эффективность. Для достижения наилучших результатов необходимо обращаться именно к опытным специалистам, которые используют современное оборудование и имеют качественные знания о предоставляемой услуге. Ведь лазерная эпиляция – это долгосрочная инвестиция в свой комфорт.

*– Какие преимущества и недостатки имеет лазерная эпиляция по сравнению с другими способами удаления нежелательных волос?*

– Из преимуществ стоит отметить отсутствие необходимости постоянного бритья или удаления волос, уменьшение вросших волос и раздражения кожи, а также повышение комфорта в повседневной жизни. Вокруг лазерной эпиляции до сих пор существует множество мифов о ее вреде. Но современные технологии позволяют свести к минимуму все нежелательные воздействия. Некоторые пациенты отмечают в качестве недостатка высокую стоимость одной процедуры, но если мы с вами пересчитаем количество необходимых процедур лазерной эпиляции и других возможных способов удаления волос, и при этом сравним общие затраты, то увидим существенную разницу в пользу лазерной эпиляции. Так что можно смело заявить, что лазерная эпиляция не только дарит уверенность в себе, но и значительно экономит бюджет.

– *Какие еще процедуры, кроме лазерной эпиляции, помогут подготовиться к наступлению жаркого времени года?*

– Жара и повышенная влажность могут усугубить проблему избыточного потоотделения, в связи с чем мы предлагаем лечение гипергидроза ботоксом. Данная процедура является важным и эффективным решением для людей, страдающих от этого недуга.

– *Как воздействует ботокс на гипергидроз? И как долго сохраняется эффект после процедуры?*

– Ботулинотоксин блокирует нервные импульсы, ответственные за работу



потовых желез, что приводит к снижению потоотделения в области введения препарата. Данная процедура проводится на подмышечные впадины, ладони и стопы.

Основное преимущество использования ботокса для лечения гипергидроза как раз в его длительном действии, которое обычно сохраняется от 4 до 12 месяцев. Кроме того, явным преимуществом явля-



ется минимальный период восстановления после процедуры и отсутствие потребности в хирургическом вмешательстве.

– *А перед прохождением той или иной процедуры можно пройти консультацию дерматолога?*

– Да. И наш врач-дерматолог может не только подобрать методы лечения

акне, но и предложить советы по уходу за кожей.

– *Какими методами борется с акне современная медицина? Или вполне применимы привычные методы лечения?*

– Привычные «болтушки» в борьбе с проблемами кожи уже прошлый век. Наш врач использует

самые современные методы, которые позволяют максимально эффективно и быстро помочь пациенту. Помимо лечения акне важен ежедневный уход за кожей, питание и образ жизни для сохранения положительных результатов. Разобраться в проблемах и наладить эти процессы также помогают наши специалисты.

– *Дайте несколько советов тем нашим читателям, кто не нуждается в специальном лечении, но хочет поддержать здоровье кожи в летний сезон.*

– На фоне наступающего летнего сезона важно обратить особое внимание на защиту кожи от ультрафиолетового излучения. Солнечные лучи могут быть вредными для кожи и способствовать ее преждевременному старению. Поэтому советую активно использовать солнцезащитные средства (SPF) и соблюдать меры предосторожности при нахождении на солнце.

+7-747-424-08-76  
инстаграм:  
@rever\_clinic  
www.rever-clinic.kz

# Созависимые отношения:

## признаки, последствия и пути к здоровым взаимодействиям

*Созависимость – это сложное и часто недооцененное явление в межличностных отношениях, которое может иметь серьезные последствия как для физического, так и для эмоционального благополучия. В этой статье мы рассмотрим сущность созависимых отношений, их признаки и последствия, а также обсудим методы преодоления этой проблемы вместе с психологом Анной Анастасиади.*

**А**нна, расскажите о своей профессиональной деятельности. Как давно вы в профессии? В каких областях психологии практикуете?

– В профессии я уже более шести лет. Получила степень бакалавра и магистра в области психологии и в настоящее время занимаюсь подготовкой к защите докторской диссертации. Мои области практики включают преподавание психологии в нескольких университетах, работу в клинике, проведение тренингов и личную практику на протяжении шести лет. Я всегда за комплексный и системный подход, и поэтому использую интегральный метод работы, люблю психоанализ, арт-терапию. Всё это как некий директивный канал с бессознательным, когда открывается доступ к самому сокровенному и необузданному, которое предстоит узнать, внедрить и вывести на новый уровень сознания.



– *Давайте поговорим об отношениях. Как бы вы определили понятие «созависимые отношения»? Каковы основные черты этого типа отношений?*

– Для начала разберемся в том, что такое «созависимость». Это деструктивная модель поведения в отношениях. Созависимость проявляет себя не только в отношениях между людьми, это также и способ мышления. Основные черты созависимости включают нарушение личных границ, чувство вины, стремление быть жертвой, подавление агрессии и проблемы с самооценкой. «Мне нужен другой человек, чтобы почувствовать себя о'кей». Созависимые люди живут, чтобы раствориться в другом человеке, часто идут на компромисс, чувствуют вину и нуждаются в одобрении окружающих. Нужно понимать, что созависимость – это не любовь, не близость.

– *Можно ли, находясь в такого рода отношениях, «потерять себя»?*

– Да, вполне возможно. Когда фокус внимания по-

стоянно на другом человеке, легко можно потерять свою индивидуальность и забыть о своих собственных целях и желаниях. Просто плыть по течению. Чтобы было более понятно, можно тезисно пояснить, что такое здоровые и нездоровые отношения.

*Мне с тобой плохо, а без тебя еще хуже.*

*Мне хорошо с тобой, мне хорошо без тебя.*

*Я не могу без тебя жить.*

*Расставание – не конец света, грустно, но пережить можно.*

*Любовь – это страдания/боль/эмоциональные качели.*

*Любовь – это тепло, близость, счастье.*

*Понимаю, что человек причиняет боль, но тянет очень!*

*Мозг, тело, душа хотят быть с этим человеком.*

*Отношения без боли и эмоциональных качелей скучны и неинтересны!*

*Хочется новых эмоций. И путешествия вместе.*

– *Каковы последствия потери себя для психологического и эмоционального благополучия человека?*

– Потеря контакта с собой может привести к депрессии, чувству неполноценности и неспособности получать удовольствие. Человек может стать зависимым от мнения других и потерять свои собственные ориентиры.

– *Какие стратегии или практики могут помочь человеку сохранить свою индивидуальность в отношениях или в жизни в целом?*

– Фокусировка на себе, самоуважение, забота о себе, развитие личных границ и установление ясных целей помогают сохранить индивидуальность в отношениях и в жизни в целом. Любовь к себе – это способность принимать себя в любых ипостасях, без борьбы, с пониманием. Это способность обращать внимание на то, в каком вы состоянии и что с вами происходит. Это и есть осознанность, к которой мы все стремимся сегодня.

инстаграм:  
@anastassiadi\_  
psychologist  
+99-655-069-26-26

# От спорта к бизнесу Ирина Туганбекова

*Жизненный путь Ирины Туганбековой наполнен разнообразием и активностью. Это история успеха и постоянного стремления к новым достижениям. Мы узнали у Ирины о том, как ей удастся успешно совмещать деятельность в разных сферах и как опыт в спорте и служба в полиции сказываются на ее подходе к бизнесу и в жизни.*

*Ирина Туганбекова – модель, мастер спорта по баскетболу, бизнес-леди, основатель сети магазинов «Мяско», организатор гастролей в г.Шымкент.*



**И**рина, расскажите о себе. Каков ваш род деятельности?

– 10 лет своей жизни я отдала спорту. Являюсь мастером спорта по бас-

**"...С 2018 ГОДА Я ЗАНИМАЮСЬ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ГАСТРОЛЕЙ АРТИСТОВ В ШЫМКЕНТЕ"**

кетболу и трехкратным чемпионом республики.

И на сегодняшний день мой род деятельности

очень разнообразный (улыбается). Уже прошли три года, с тех пор как я ушла в бизнес после 15 лет службы в полиции. Написала рапорт по собственному

желанию и из капитана полиции в один миг стала индивидуальным предпринимателем. В 2021 году открыла 4 магазина по продаже мяса. Попутно был открыт цех

по производству полуфабрикатов, которые продаются в моих магазинах. Помимо этого в данный момент развиваю направление по реализации своей продукции во все магазины города. Мы производим около 30 видов полуфабрикатов: это пельмени, вареники, манты, чебуреки и многое другое. Они производятся из мяса говядины, курицы и свинины.

– Но вы связаны и с медийной деятельностью?

– Да, с 2018 года я занимаюсь организацией гастролей артистов в Шымкенте. Это спектакли и различные шоу, в основном из России. Хочется быть причастной к культурному развитию нашего города (улыбается).

Еще в юности я была моделью, и тяга к красоте и творчеству сыграла свою роль. Совсем недавно я открыла свое модельное агентство и фотостудию, провожу индивидуальные занятия по фотопозиро-





ванию. Считаю, что моделинг и фотопозирование очень помогают в жизни: дают уверенность в себе, красивую походку, умение преподнести себя в обществе. Сейчас моделингом занимаются все от мала до велика, и нет ограничений в возрасте. Все хотят быть красивыми, раскрепощенными и раскрыть свой потенциал.

**– Как вам удастся совмещать столь разные направления бизнеса?**

**И какие стратегии вы используете для поддержания эффективной коммуникации и координации между различными областями вашей деятельности?**

– Совмещать получается благодаря грамотно выстроенной стратегии ведения бизнеса. Основную часть своих обязанностей я делегировала своим сотрудникам, которые профессионально выполняют поставленные задачи.

**– Опыт в спорте и служба в полиции сказываются на вашем**

**характере и принципах ведения бизнеса?**

– Несомненно. И я думаю, что большую роль сыграл именно спорт. Это дисциплина в первую очередь. Желание быть первым, достигать поставленных целей. Умение быстро принимать решения и находить выход из трудных ситуаций. Умение работать в команде и брать на себя ответственность.

**– Вы являетесь организатором гастролей в Шымкенте. С какого рода мероприятиями связана ваша деятельность?**

– Обычно это спектакли, танцевальные шоу.

**– Что входит в ваши услуги организатора?**

– Я являюсь встречающей стороной. Полностью отвечаю за организацию мероприятия, и для меня это больше хобби. Но очень рискованное (улыбается). Никогда нет гарантии того, что продадутся билеты и получится собрать зал. А гонорар артистам

платить надо в любом случае.

**– Насколько охотно звездные личности приезжают в Казахстан? Всегда ли с ними легко сотрудничать?**

– Артисты едут всегда с гастроями, у них не меньше 5–6 городов в гастрольном туре. И всем нравится Казахстан. Говорят, что мы очень гостеприимные люди и наш зритель очень благодарный. Все артисты очень простые, без каких-то понтов, поэтому особых сложностей с ними не возникает.

**– Как вам удается оставаться в прекрасной форме и выступать в качестве модели 35+? Работает ли какая-то специальная диета?**

– Несмотря на то, что я мама трех дочерей и после крайних родов было сложно восстанавливаться, мне удалось вернуться в форму. Помог и помогает тренажерный зал, занятие пилатесом, плюс ко всему у меня очень

активный образ жизни. Каких-то секретов в питании нет, и на диетах я не сижу. Единственное, я исключила из рациона хлеб. Стараюсь есть небольшими порциями. Очень люблю сладкое, но ем в меру. Сейчас я в своей лучшей форме, но это не предел (улыбается)

**– Что бы вы сказали казахстанским женщинам, которые, вдохновляясь вашим примером, решатся попробовать себя в совершенно разных направлениях деятельности?**

– Хочу сказать, что не надо бояться пробовать себя в разных направлениях. Наши возможности безграничны. Самое главное – реализовать себя в жизни и получать от этого удовольствие. Искренне любить то, чем занимаешься, не стоять на месте, а работать над собой и развиваться!

инстаграм:  
@irina.tuganbekova  
@gastroli\_v\_shymkente  
@myasko\_shym  
@evolutionmodels.kz

# Трихопигментация: путь к уверенности

Внешний облик играет важную роль в формировании личной уверенности и самооценки, и потому инновационные методы коррекции внешности становятся всё более востребованными. Одним из таких методов является трихопигментация – процедура, предоставляющая не только эстетический результат, но и возвращающая уверенность в себе. В данной статье мы рассмотрим суть и преимущества трихопигментации, а также ее влияние на психологическое благополучие и самоприятие.

Светлана Григор – мастер по трихопигментации по методу Scalp micropigmentation.

**С**ветлана, расскажите, чем отличается трихопигментация от татуажа.

– Отличие кардинальное. От постановки рук до техники нанесения рисунка. Формулировка «татуаж



головы» используется для удобства понимания клиента, но процедуры разные. Я бы сказала, это больше «камуфляж», что точнее передает суть.

– Кто чаще записывается к вам на процедуру – мужчины или женщины?

– Чаще, конечно, женщины. Женщина придет

на процедуру, даже если ей кажется, что пробор выглядит недостаточно густым.

Мужчины появляются реже. В основном это те, кому профессия диктует выглядеть на 100%.

– Какие ограничения и противопоказания есть у этой процедуры?

Можно ли сделать ее ребенку?

– Ограничения существуют – это здоровье. Опухолевые новообразования, сахарный диабет I типа, лейкозы, гемофилия, эпилепсия – дабы не спровоцировать приступ, васкулит. Считается, что до 18 лет не стоит проводить процедуру, так как организм в стадии активного роста и возможна миграция краски. Но сейчас уже и в 11 лет детки страдают очаговой, диффузной алопецией, и родители просят помочь их ребенку замаскировать проблемную зону.



– Трихопигментация – это больно? И сколько сеансов необходимо для получения результата?

– Трихопигментация по методу SMP (scalp micropigmentation) считается безболезненной, но порог чувствительности у всех разный, ведь толщина кожи разная, поэтому кому-то щекотно, кому-то всё равно, а кому-то немного неприятно. Если клиент приходит на SMP утром, то сеанс проходит для него спокойно, а вот вечером, да еще и после работы, когда накопились усталость, стресс рабочего дня, люди начинают петь



песни, читать стихи, тем самым отвлекая себя от неприятных ощущений. Для получения хорошего результата необходимо три сеанса – это важно! Одного сеанса мало. Для женщин, чтобы перекрыть редкий пробор, зачастую достаточно двух сеансов.

– Можно ли сказать, что трихопигментация может заменить сеанс у психолога и наделяет человека уверенностью в себе?

– Конечно. Когда ребята подходят к зеркалу и их глаза загораются радостью, это потрясающе! Когда девчонки, подходя к зеркалу, автоматически надевают ободки, но руки останавливаются на половине пути, потому что ободок уже не нужен, – эти ощущения не передать словами. На третий сеанс все приходят уверенными и раскованными. Они понимают, что могут не прятать голову!

инстаграм:  
@imitation\_lab

Facebook:  
Трихопигментация SMP

# Наставник по вере

*Сегодня вера в себя становится ключевым фактором успеха и самореализации. А наставничество в этом контексте приобретает особую важность, которая дает поддержку в развитии личных и профессиональных навыков.*

*Салтанат Жалгасова – психолог, наставник по мышлению, игропрактик, автор трансформационных курсов, член Ассоциации интегративной психологии.*

**С**алтанат, что привело вас в психологию?

– В психологию я пришла не в одночасье. Сначала это был интерес, я читала много литературы по психологии. Меня всегда интересовали причинно-следственные связи. Вспоминаю, что друзья меня раньше называли «семейным психологом», хотя моя основная дея-



MUAN @mua\_farizat

тельность была далека от этого (*улыбается*). Могу уверенно сказать, что причина была глубинная, давняя, а поводом послужила утрата моего супруга. Это был переломный момент в моей жизни, когда я столкнулась с рядом обстоятельств, к которым совершенно не была готова. В этот период я полностью обнулилась, пересмотрела свои ценности и приняла решение получить новую профессию, которая поможет мне собраться самой и в последующем помогать людям обрести себя.

**– С какими запросами к вам обращаются чаще всего?**

– Наиболее актуальные запросы, с которыми ко мне обращаются люди, это поиск себя, своего предназначения, гармонизация отношений с близкими. Иногда обращаются с вопросом улучшить финансовое положение. Какой бы запрос ни был, корень у всех один – восстановить контакт с собой, вернуть

свою самость, аутентичность, научиться следовать зову сердца.

**– Многие люди, даже понимая, что им нужна помощь, не решаются обращаться к психологу. Как вы думаете, с чем это связано?**

– Начнем с того, что психолог нужен каждому, кто родом из детства, если процитировать Фрейда. Одна из причин, по которым многие не обращаются, имея потребность, это мнение о том, что к психологу обращаются нездоровые люди, что с тобой что-то не так, раз ты нуждаешься в помощи психолога. Здесь сразу хочу сказать, что поход к психологу – это норма в любом цивилизованном обществе.

И вторая причина финансовая. Не каждый в нашей стране может позволить себе терапию. Поэтому я часто провожу социальные акции: беру в работу тех, кто остро нуждается в помощи. Психолог должен быть доступен любому чело-

веку! Это мое заветное желание. Ментальное здоровье каждого человека – залог счастливой жизни казахстанского народа.

**– Какие инструменты вы используете в своей работе с подопечными?**

– В своей практике я применяю различные методы терапии – такие, как когнитивно-поведенческая терапия (КПТ), гештальт-терапия. Провожу индивидуальные интервью с клиентами, чтобы лучше понять их историю, проблемы и цели обращения к психологу.

Даю обратную связь и консультирую на основе своих наблюдений и оценок, помогая людям понять свои проблемы и найти их решения. Использую коучинг в работе, обучаю клиентов навыкам, которые помогают управлять стрессом, тревогой и другими эмоциональными проявлениями. Выбираю инструменты в зависимости от индивидуальных

потребностей каждого человека, обратившегося за помощью.

– *Те, кто обращался к вам за помощью, называют вас «наставник по вере». С чем это связано?*

– Наставник по вере, потому что подсвечиваю людям уровень веры у них. В любом начинании или процессе результат зависит от того, насколько человек верит в свои способности, потенциал, не обесценивает свои таланты и возможности. Проще всего сложить руки и заранее сдаться. А вера в себя – это труд, усилия, требующие внимание человека 24/7. Понятно, что, когда мы говорим «вера» – это касается не только религии, а жизни в целом. Когда ты веришь, что с тобой всё в порядке, ты убираешь тотальный контроль над ситуацией и жизнью. Появляется доверие к людям. Например, когда партнеры в бизнесе поддерживают друг друга или женщина вдохновляет своего мужа и «дует

ему в паруса» своей верой, достичь жизненных вершин становится гораздо проще.

– *Почему люди в себя не верят? Как это изменить?*

– Чаще всего люди не верят в себя, исходя из прожитого опыта. Однажды получив негативный результат, человек несет его в свое будущее. Формируется убеждение, что не стоит рисковать, лучше буду довольствоваться малым. Так работает наш рептильный мозг, который тысячамилетиями формировал программу выживания. Хорошая новость в том, что ограничивающие убеждения можно менять на утверждающие и позитивные, тем самым делать «перепрошивку» своих программ. Для этого нужны всего лишь желание и время.

– *Насколько важна вера в себя и внутренняя опора современному человеку?*

– Внутренняя опора – это и есть вера в себя, в свой

потенциал. Насколько крепок твой внутренний стержень, тем устойчивее ты становишься в постоянно меняющемся мире. Почему одним из важных критериев, на который обращают внимание все работодатели, является эмоциональный интеллект? Потому что не важно, что происходит вокруг нас, а важно то, как мы к этому относимся. И здесь главное научиться управлять своими эмоциями, не подавлять их, а уметь проживать их. Мой личный опыт показал, как можно собрать себя, разрешив себе вначале прожить эмоции. На своем авторском трансформационном курсе я обучаю, как работать с состояниями, переводить себя из минуса в плюс, входить в ресурсное состояние, находить ответы о том, для чего тебе дан текущий опыт, выходить в авторство.

– *В погоне за новыми трендами и модными тенденциями люди забывают, что такое истинное счастье. В*



*чем, по-вашему, заключается счастье?*

– Да, к сожалению, сегодня мы обращаем свои взоры на красивые картинки в соцсетях, и порой в гонке за иллюзиями оставляем без внима-

ния самое важное – чего хотим на самом деле. Я действительно хочу на Мальдивы, или моя душа просит отдых за городом в кругу семьи? Предназначение каждого человека – быть счастли-

вым. Для меня самой счастье – быть здесь и сейчас, не жить красивыми слайдами из мнимого будущего. Это не значит перестать мечтать, это значит быть довольным тем, что у тебя уже есть. Если ты не умеешь быть счастливым без желаемого предмета: авто, квартиры и прочего, то не факт, что ты будешь счастлив, имея их. Проснулся утром и радуешься тому, что начинается новый день, вдыхаешь аромат кофе, ласкаешь своего ребенка, видишь его счастливые глаза, благодаришь свою половинку просто за то, что он/она есть, звонишь родителям и слышишь их родные голоса... Счастье в мелочах. Их надо видеть и ценить.

А строить желаемое будущее никто не отменял, главное – не иметь высоких ожиданий. Когда мы научаемся отпускать важность, всё приходит само собой.

инстаграм:  
[@saltanatzhalgassova](https://www.instagram.com/saltanatzhalgassova)

# Pro Недвижимость

*В мире недвижимости каждый объект имеет свою уникальную историю, свою цену и своего покупателя. В разном образии стратегий продаж аукционный метод выделяется своей эффективностью и прозрачностью. Подобно древним рынкам, где торговля была настоящим искусством, аукционные процессы привносят в современное риелторское дело элементы соперничества, волнения и, главное, возможности для максимизации цены объекта.*

*Саяжан Муханова – эксперт в сфере элитной недвижимости, аукционист.*

**С**аяжан, как давно вы специализируетесь на недвижимости? Почему именно риелтор?

– По образованию я финансист. До прихода в сферу недвижимости работала на государственной службе и в банковской сфере, где имела неплохие успехи. Но я не чувствовала удовлетворения от своей работы. Четыре года назад я рискнула и ушла в сферу недвижимости. Для меня это была абсолютно новая ниша, и внутри

зажегся «огонек» (улыбается). Устроившись в компанию риелтором, я постепенно стала изучать данную сферу. Каждый день новые люди, анализ рынка, предложение и продажа недвижимости, постоянное активное движение, эмоции – всё это невероятно вдохновляло меня. Работа приносила максимальное удовольствие, но мне



хотелось не просто предоставлять качественные услуги, но и расти дальше. Это желание и подвигло меня на открытие собственного агентства. Я люблю дарить людям счастье и радость. Эмоции моих клиентов – это ключевой момент в моей работе (улыбается).

– **Какие методы продажи недвижимости**

**существуют сегодня? Какие из них наиболее популярны?**

– На сегодняшний день существует два метода: аукционный и традиционный. Из них наиболее популярным является традиционный метод. А вот наиболее эффективным могу с уверенностью назвать аукционный. Уже более трех лет как он вошел на рынок и

стремительно набирает обороты.

– **Какие преимущества имеет аукционный метод продаж по сравнению с традиционным?**

– Аукционный метод продаж дает весьма высокий коэффициент при продаже в короткий срок – буквально от двух недель до одного месяца, что является для клиента гарантией быстрой продажи недвижимости. Также клиент, продающий недвижимость, получает максимальную выгоду по стоимости во время продажи своего объекта, поскольку при аукционном методе торг идет не на убывание, а на возрастание. И идет он между несколькими клиентами, желающими приобрести данную недвижимость.

– **Какие типы недвижимости наиболее подходят для продажи на аукционе?**

– В первую очередь это частные дома, коммер-

ческая недвижимость, участки, срочные объекты продаж и даже долго продающиеся. Именно для данных объектов аукционный метод продаж подходит наилучшим образом.

**– Как вы определяете начальную цену для объекта, который будет продаваться на аукционе?**

– Каждый профессионал в области недвижимости в первую очередь делает подробный анализ рынка, и я не исключение. На стоимость влияют такие факторы, как локация, год постройки, материал постройки и множество других нюансов.

**– Какие стратегии используются для привлечения заинтересованных покупателей на аукцион?**

– Основной канал привлечения – это реклама, конкурентоспособная стоимость. Кроме того, у каждого объекта есть своя секретная фишка,



которую лишь нужно найти (улыбается).

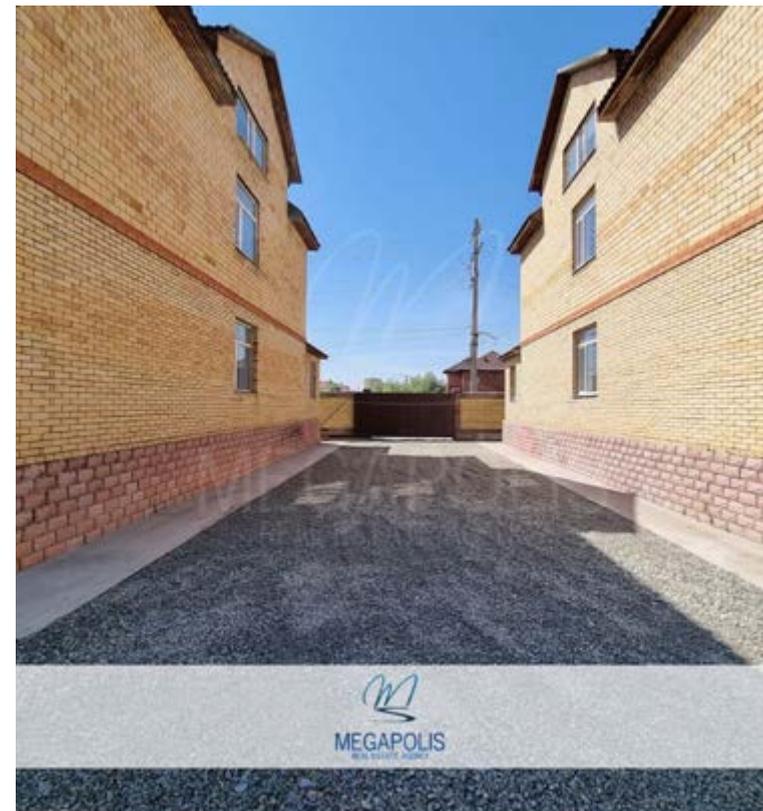
**– Какие существуют риски для продавца и покупателя при продаже недвижимости на аукционе?**

– Рисков нет. Каждый участник аукциона получает выгодные условия для себя. А сделка купли-продажи осуществляется весьма прозрачно, как и при любой подобной процедуре.

**– Можете ли вы поделиться примером успешной продажи через аукцион из вашего опыта?**

– Конечно, у меня немало таких кейсов. Например, обратившийся клиент не мог продать собственную недвижимость более двух лет. Это были два коттеджа на одном участке по 350 квадратных метров. Аукционным методом мной была осуществлена продажа всего за 10 дней.

+7-708-953-03-11  
инстаграм:  
@sayazhan.realtor  
@megapolis.realestate





# Му Еріл —

казахстанская косметика

*Основываясь на инновациях в beauty сфере, казахстанское производство косметики внедряет собственные решения, востребованные для ухода за собой. В этой статье мы расскажем о производстве косметических средств в нашей стране и его привлекательности, которое уже оценили многие профессионалы и их клиенты.*

*Куралай Есмурзаева – производитель косметики Му Еріл.*

**К**уралай, что привело вас в сферу производства косметики?

– В 2011 году я открыла студию шугаринга, и материалы для депиляции мы закупали из России. В Казахстане не было продукции нашего производства, всё при-

возилось из-за рубежа. Я одна из первых завезла шугаринг в Казахстан. Участвовала в разных выставках, организовывала конференции, семинары, вебинары, запускала рекламу и проводила много курсов обучения. Ко мне приезжали обучаться из разных регионов не только нашей страны, но также из соседних государств. Всем нужна была продукция для работы, и появилась идея запустить собственное производство косметики и продукции для шугаринга. Так сложилось, что через короткий период времени мне посчастливилось встретить среди наших клиентов людей, которые занимаются поставкой сырья. Достаточно быстро нашлись специалисты-химики, с кем стало возможно запустить разработку собственной продукции

и производство в целом. Так, при поддержке моего мужа мы запустили производственный цех, где начали выпускать вначале продукцию для депиляции под собственным брендом Му Еріл Sugaring Pasta, а позднее уже натуральную косметику по уходу за телом и лицом под брендом Asiana Professional.

**– Какая продукция производится под брендом Му Еріл сегодня? И в чем ее основные преимущества?**

– Сегодня мы производим весь спектр продукции, необходимой до и после депиляции. Это и уходовая косметика, и шугаринг-паста, и многое другое. Могу с уверенностью сказать, что качество нашей продукции не уступает европейским производителям, потому что сырье мы покупаем в

Европе. Плюс у нас самый крутой разработчик в Казахстане: она ранее уже запустила немало продукции в нашей стране под самыми разными брендами и уже несколько лет работает с нами. Именно под ее контролем работает наша лаборатория. Кстати, не каждый производитель может себе позволить иметь собственную лабораторию. Нам пришлось приложить немало усилий для ее развития, и теперь мы самостоятельно тестируем продукты, прежде чем запустить их в производство.

**– Помимо производства косметики собственного бренда ваша компания работает в области контрактного производства косметики. Какие услуги вы предоставляете в рамках этого производства?**

– Контрактное производство мы можем запустить тем, кто хочет выпускать продукцию под собственным брендом.

**– Какие этапы включает в себя процесс**



**контрактного производства косметических средств?**

– Мы осуществляем деятельность от этапов разработки до выпуска готовой продукции. Также заказчик может выбрать определенную

тару, которая представлена у нас или на рынке. Мы предлагаем производство продукции, аналогичной нашей, но под собственным брендом заказчика. Или же с измененным составом, например, с изменен-

ными запахами или полностью измененной формулой.

**– Контрактное производство вы осуществляете только в Казахстане?**

– Нет. В 2022 году мы ездили с мужем в Ав-

стралию, где запускали производство косметики с нуля, и оно успешно процветает до сегодняшнего дня. Для нас нет проблем в организации производства косметической продукции в любой точке Земного шара.

**– Удалось ли наладить поставки косметической продукции казахстанского производства в другие страны?**

– Да, помимо поставок в ближнее зарубежье мы делали отправки в США и Европу.

**– Какими достижениями вы гордитесь?**

– В первую очередь я счастлива, что мне удалось не просто организовать производство казахстанского продукта, но и успешно вывести его на зарубежный рынок. Кроме того, недавно вышла книга о предпринимателях «100 женщин Казахстана», которую спонсировал Nazarbayev University. Статья обо мне тоже вошла в эту книгу, чем, несомненно, я очень горжусь. Буквально на днях мы получили книгу в трех экземплярах: на английском, казахском и русском языках.

**инстаграм:**  
**@myepil\_global**  
**@kuralay\_yesmurzayeva**

**www.myepil.kz**



# SOFT LIFE – СТИЛЬ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

*Начиная с незапамятных времен, мягкая мебель создает в доме уют. В наше время выбор мебели приобретает особое значение, так как люди стремятся не только к комфорту, но выказывают также и приверженность к определенному стилю. В этом контексте компании, сочетающие в своей деятельности высокое качество, применение инноваций и современный дизайн, заслуживают особого внимания. Одной из таких является казахстанская компания Soft life, уверенно заявившая о себе на рынке производства отечественной мягкой мебели.*

*Газиза Тайшигарина – основатель мебельной компании Soft life.*

**Г**азиза, что послужило вдохновением для открытия собственного производства мебели?



– Это была наша давняя, совместная с супругом мечта. На прежней работе я, в принципе, понимала, что у меня есть большая энергия, которую я должна направлять именно в свое дело. Я всегда чувствовала, что если и буду

заниматься предпринимательством, то это будет какой-то новый уровень. И непременно в сфере казахстанского производства.

– **Вы испытывали сложности как женщины-**



**на-предприниматель в мебельной индустрии?**

– Да. Ведь я никогда ранее не имела представления о производстве мебели, даже не знала, какие инструменты используются и как они называются. К тому же

основную часть нашего коллектива представляют мужчины. Поэтому, когда мы только начинали, в первые два-три месяца я изучала процессы. Параллельно требовалось работать над маркетингом, составлять план продаж

и налаживать контакт с сотрудниками. Я прилагала максимум усилий, чтобы именно с сотрудниками-мужчинами у меня сложились доверительные профессиональные отношения. Всё это занимало львиную долю моего времени.

– **Какого рода мебель производит ваша компания?**

– Наша компания Soft life производит мягкую мебель. Это кровати, диваны, мягкие панели, стулья, банкетки и всё, что касается мягкой обивки.

– **Какие ценности и принципы лежат в основе бренда Soft life?**

– Самая важная и основная ценность для нашей компании – это сотрудники, их заработок, развитие и саморазвитие. С каждым сотрудником идет индивидуальная работа в плане психологической поддержки и личностного роста. Многим мы предоставляем обучение за счет компании. У нас работают целыми семьями (*улыбается*).

Принцип Soft life как бренда – это удобство для потребителей мягкой мебели. Работая уже на протяжении 3–4 лет, мы каждые полгода анализируем рынок. Если говорить понятным языком, то мы за эти несколько лет внедрили конструкцию системы ИКЕА, чтобы для клиентов других городов было удобно собирать мебель. Производим съемные чехлы для максимального удобства наших клиентов при использовании мягкой мебели.

**– Работаете ли вы с индивидуальными заказами, или у вас только серийное производство?**

– У нас есть две линии производства: первая серийная для наших оптовиков, где мы выпускаем стандартные модели стандартных размеров. И наша вторая линия представляет собой осуществление индивидуальных проектов – эту работу мы ведем вместе с дизайнерами, которые постоянно обращаются к нам.



**– Как вы реагируете на модные тенденции, изменения в требованиях и предпочтениях потребителей в отношении мебели?**

– Сейчас технологии очень быстро меняются, и мы не имеем права отставать. Когда к нам поступают индивидуальные заказы с запросом на какие-то



креативные задумки, мы с радостью беремся за них, хотя ничего подобного никогда не делали. Для нас каждый дизайнер, каждый индивидуальный заказ – это открытие. И мы внимательно отслеживаем новые тенденции, изменения и предпочтения. Стараемся изучить каждого нашего клиента, деятельность каждого нашего дизайнера, новинки рынка мебельного производства, для того чтобы внедрять новые решения в наше производство.

**– Что делает вашу компанию уникальной?**

– При производстве мебели для повышения ее качества нами были внедрены технологические и технические изменения. Это и болтовая конструкция, которая обеспечивает более высокое качество и долгое служение мебели. И съемные чехлы – почти 90% нашей мебели производится при использовании съемных чехлов для удобства клиента. По технологии производства наша главная фишка – это предоставление клиенту

возможности выбора каждой детали, начиная от внутреннего каркаса, наполнителя, разного по жесткости и мягкости, до обивки. Мы даем клиенту сделать выбор по своим ощущениям. Ну, и, конечно же, это широкий выбор внешней обивки, то есть текстиля. В нашем каталоге предлагается более 300 наименований обивочной ткани от разных мировых производителей.

инстаграм:  
@sofflife\_kz

+7-775-544-08-44

# ИЗ ТРАНСФОРМАЦИИ В ПОМОЩЬ: ИСТОРИЯ НАЧИНАЮЩЕГО КОУЧА

*Истории успеха редко начинаются с момента блестящего подъема. Чаще всего они запечатлены в моменты перемен, при поиске смысла жизни и новых решений. Не стала исключением и Ольга Фунтикова, которая, оказавшись в жизненном тупике, успешно нашла выход и новые возможности.*

**О**льга, что такое коучинг? Почему он так популярен сегодня?

– Коучинг – это возможность сделать человека эффективнее, интереснее и лучше путем обращения его внимания профессионалом на собственные ресурсы и характер, в отличие от психолога, который сосредоточен больше на решении глубинных



проблем через работу с прошлым, чтобы улучшить настоящее. Коуч ориентирован на работу с настоящим и будущим, помогая клиенту раскрыть его потенциал. И работает он над выявлением причин мыслей, реакций и поведения, предшествующих психологическим проблемам и сложностям. Коучинг, в отличие от менторства, нацелен на достижение четко определенных результатов вместо общего развития. Коучинг в последнее время набирает всё большую популярность в мире благодаря своей эффективности, нелинейности, результативности и позволяет

- повышать эффективность работы, эффективность обучения и мотивацию,
- раскрывать внутренний потенциал,
- улучшать деловые отношения.

– Как давно вы практикуете? Что было до вашей практики?

– Я начинающий специалист в этой области и практикую около года. Само это направление достаточно свежее в странах СНГ и только сейчас набирает обороты и популярность. Благодаря своей эффективности, продуктивности и подходу оно пользуется достаточно высоким спросом у многих знаменитых компаний, и не только. До коучинга я занималась офисной работой и работой с людьми, так как у меня первое образование юридическое. Это дало мне опыт в коммуникации, стратегическом мышлении и во взаимосвязях с людьми. Но в какой-то момент я поняла, что это не то, чем я хотела бы заниматься в жизни. И тут встал вопрос: кто я? Чего я хочу, и какое мое предназначение? В этом мне и помог коучинг.

– Всегда ли успех человека зависит от правильного выбора предназначения и цели в жизни?

– Не всегда, потому что твой выбор может меняться в течение жизни, а иногда зависит от различных обстоятельств. Для каждого человека предназначение может выглядеть по-разному, и это нормально. Если человек принимает ту или иную позицию, это и есть его путь и его предназначение. Но большинство людей хотели бы иметь более конкретную формулу выбора предназначения, благодаря которой они приобрели бы четкие цели, вкус к жизни и собственное счастье.

– Какие методики или подходы вы используете, чтобы помочь клиентам?

– В основе коучинга лежит убеждение в том, что все нужные для человека ответы уже находятся внутри него. Главной задачей коуча становится поиск и помощь клиенту в нахождении таких ответов. Это достигается с помощью ряда разговорных техник, которые включают задавание вопросов, активное



слушание, наблюдение и рефлексиию.

Также в зависимости от запроса и от типа личности подбираются разные модели, тесты, упражнения и техники.

Коуч опирается на этический кодекс, воплощает коучинговое мышление, поддерживает соглашения, развивает доверие, сохраняет присутствие, активно слушает, пробуждает осознанность, содействует развитию мышления клиента.

*– Какие изменения вы наблюдаете у своих клиентов, после того как они определили свое предназначение или нашли себя? Какие преимущества они получают от этого?*

– При выборе предназначения цели складываются сами собой как детали одного механизма, и жизнь обретает смысл. Могу заметить, что после того, как клиенты находят свое предназначение, они обретают себя. У них появляются энергия и вкус к жизни. Начинают притягиваться нужные

обстоятельства и люди. При выборе предназначения цели могут складываться сами собой, но их в процессе тоже нужно корректировать.

*– Не секрет, что многих пугает начало новой жизни. С чего следует начать преодолевать страхи и покидать зону комфорта, когда речь идет о поиске собственного предназначения и кардинальных изменений в жизни?*

– В нашем часто меняющемся мире у людей возникает необходимость перемен в жизни, и довольно часто эти перемены происходят не по собственной воле человека. Многим приходится начинать новую жизнь под влиянием определенных обстоятельств. Всё это, естественно, пугает и заставляет выходить из зоны комфорта, часто приводит к стрессовой ситуации.

И чтобы преодолеть страхи и покинуть зону комфорта без особых моральных потерь, нужно

обратиться к специалисту, который поможет с проблемой справиться. Нужно с трепетом и любовью относиться к себе и к своему телу. И, как вы ходите к врачу или другому специалисту, когда вас что-то беспокоит, то и здесь также необходимо обратиться за помощью к коучу.

*– Как вы сами находите вдохновение и смысл в своей работе в качестве коуча, специализирующегося на вопросах предназначения? Какие личные и профессиональные ценности вас мотивируют?*

– Я так же, как и многие люди, была потеряна и хотела найти предназначение. Прожила этот момент лично и пропустила через себя. И я прекрасно понимаю, что чувствуют люди, которые его не нашли и находятся в смятении. Не так просто найти вдохновение, когда ты в неопределенности и не понимаешь своих ценностей. Я нахожу вдохновение, когда

вижу результаты людей, которые благодаря мне меняются и находят свой путь. Меня это мотивирует и заряжает. И я понимаю, что это и есть моя миссия. Я нашла смысл своей жизни.

И те основные ценности, которые меня мотивируют, это, конечно же, свобода, любовь, семья, развитие, здоровье и помощь людям.

Каждый человек уникален, имея огромный внутренний потенциал и внутренние ресурсы. Так давайте же откроем их вместе!

Приглашаю всех желающих научиться жить в соответствии с вашими ценностями, увидеть цель вашей жизни и в карьере, сломать собственные стереотипы поведения и освоить продуктивные модели мышления.

инстаграм:  
[@olga\\_lifehug](https://www.instagram.com/olga_lifehug)

+97-152-429-77-19  
+7-916-838-97-45

# Детский массажист

*Детский массаж – это приятная процедура и следствие заботы о здоровье и развитии малыша. О том, как найти профессионала в этой области, нам рассказала специалист по детскому массажу Жанар Амансугурова.*

**Ж**анар, что привело вас к массажной деятельности? Почему вами выбран именно детский массаж?

– К этой профессии я пришла не сразу. По моему первому образованию я педагог дошкольного воспитания, это очень помогает мне в нынешней работе. Позже я выучилась на финансиста. Однако, проработав много лет в офисе, я поняла, что это не мое. Для меня всегда было важно выбрать профессию по душе. Моя любовь к детям так или иначе привела меня к сфере детского массажа. Я не задумываясь пошла учиться на массажиста,



параллельно поступила в медицинский колледж, так как, чтобы стать профессиональным массажистом, требуется медицинское образование. Сегодня, оглядываясь назад и оценивая свой профессио-

нальный путь, могу утверждать, что я счастливый человек – ведь в данный момент я занимаюсь своим любимым делом.

– *Вы имеете многолетний опыт и множество*

*положительных отзывов. Что помогло вам достичь таких результатов?*

– Любовь к детям и к своей профессии. Я всегда прихожу к деткам с улыбкой, и они чувствуют мое эмоциональное состояние. Кроме того, я постоянно повышаю квалификацию, стараюсь не сравнивать себя с другими, а быть лучше себя вчерашней.

– *Как отличить квалифицированного массажиста от непрофессионала?*

– Профессиональный массажист интересуется у мамы причинами, побудившими ее привести на массаж ребенка, диагнозом, наличием врачебного направления на массаж. Дает разъяснения по поводу того, что он будет делать и какой эффект ожидать после прохождения курса массажа. Во время сеанса разговаривает с мамой, делаясь своими наблюдениями, рассказывает о наличии проблемных зон у малыша, дает рекомендации по лечебной или профилактической гимнастике.

Если массажист не обладает необходимой квалификацией, скорее всего, он не готов ответить на ваши вопросы и тем более ознакомить вас с документами, дающими ему право на осуществление профессиональной деятельности.

– *На ваш взгляд, каждый ли может стать хорошим детским массажистом? Или для этого необходимы определенные природные качества?*

– Хорошим детским массажистом может стать человек, имеющий соответствующее образование и знание анатомо-физиологических особенностей ребенка. Но чтобы стать востребованным специалистом, нужно прежде всего любить свою профессию, иметь терпение, уметь общаться с детьми и находить к ним подход.

– *Передаете ли вы свой опыт молодым специалистам?*

– Да, в конце 2023 года я открыла курсы детского массажа.

– *Кто может пройти у*

*вас обучение?*

– Мое обучение может пройти любой человек, имеющий медицинское образование. Также я планирую открыть курсы для мам, для того чтобы каждая мама, пройдя мое обучение, могла самостоятельно делать массаж своему ребенку.

– *Сколько длится обучение? Из каких разделов состоит курс?*

– Обучение длится 10 дней, курс состоит из 30% теории и 70% практики. Завершив обучение, будущий специалист станет настоящим мастером. Он будет знать особенности состояния ребенка в зависимости от его возраста, основы гигиены и санитарии при организации рабочего места. Получит информацию о проблемах в развитии детей, о методике работы с детьми разного возраста и о техниках, помогающих исцелить те или иные патологии, а также научится правильно выстраивать коммуникацию с малышами и их родителями.

+ 7-701-710-47-47

# Инновационная КОСМЕТОЛОГИЯ

## и естественное ОМОЛОЖЕНИЕ

*В сфере косметологии и ухода за кожей существует множество методов, направленных на достижение гармонии и красоты. Среди них особое место занимают различные виды массажа, которые не только расслабляют и оздоравливают, но и могут преобразить кожу, придавая ей упругость, эластичность и здоровый блеск. Одним из самых эффективных и востребованных методов является миофасциальный массаж, целью которого является работа с фасцией – тканью, играющей ключевую роль в здоровье и красоте кожи. В нашем городе есть специалист, владеющий данным видом массажа.*

*Назира Асанбековна  
Кульджасова – косметолог, массажист.*

**Назира, что вдохновило вас стать косметологом? Можете ли вы рассказать о вашем пути к этой профессии?**

– Ранее, на протяжении девяти лет у меня был развит бизнес в области продажи корейской косметики. Мне хотелось развиваться и расти дальше, потому что деятельность в сфере перепродаж косметики я уже изучила от и до, и она даже стала казаться мне скучной. Хотелось двигаться в похожем направлении и дарить красоту и уход женщинам. Тем более что когда-то давно я уже задумывалась о том, чтобы стать косметологом, но эта мечта осталась нереализованной. И когда в моей жизни начался новый период в другом городе, я и решила

получить специальность косметолога в одной из лучших школ, где помимо знаний в области косметологии нам давали знания по массажу лица и тела. Тогда я и поняла, что мне нравится контакт с телом, с кожей, что в этот момент я получаю искреннее удовольствие от своей деятельности. Так я пришла как в косметологию, так и в массаж. Работаю я только с женщинами. Да, 80% моей деятельности это именно массажное направление.

**– С какими проблемами внешности вам приходится работать? Что беспокоит казахстанских женщин?**

– Большинство моих клиенток приходят с запросом омоложения. И желают не только улучшить внешнее состояние

MUAH @mua farizat



кожи, но и продлить молодость, поэтому я провожу не только уходовые, но и оздоровительные процедуры.

**– Какие аспекты вашей работы приносят вам наибольшее удовлетворение и радость?**

– Наибольшее удовольствие мне приносит то, что я делаю своих клиентов не только моложе и красивее, но и счастливее. И сама получаю огромное удовлетворение от процесса массажа, который провожу клиенту. Сам процесс для меня как медитация, я ощущаю то же состояние души. Уходят все мои тревоги, я чувствую удовлетворение и расслабление. Искреннюю радость мне приносит результат, который получают те, с кем я работаю.

**– Какие дополнительные преимущества дает ваш массаж по сравнению с косметическими процедурами или средствами?**

– Во-первых, это естественное омоложение.

Мы не нарушаем целостность организма, дерма не повреждается, мышцы сохраняются в своем физиологическом состоянии. Если же проводить инъекционные процедуры: вводить нити, филлеры и так далее, идет мощное нарушение мышц, что, естественно, приводит к преждевременному старению. Поэтому массаж лица имеет огромное преимущество и способствует естественному и максимально экологичному омоложению организма, что позволяет женщинам стареть красиво.

**– Как вы справляетесь со стрессом и усталостью, которые могут возникать в вашей профессии?**

– Я постоянно делаю медитации. Благодаря им происходит обнуление: уходит негативная энергия, и на ее место приходит чистая положительная энергия. Поэтому я очень люблю медитацию. И люблю петь. Вокал тоже приносит мне удовольствие. Кроме того

я совершаю пешие походы в горы, которые меня наполняют и заряжают энергией.

**– Какие уроки и ценности вы вынесли из своего опыта, которые пригодились вам в повседневной жизни?**

– В первую очередь я стала лучше чувствовать и понимать людей и их энергетику. Стала лучше общаться с людьми, даже не со своими клиентами: когда в моем окружении появляется любой человек, я чувствую его настроение, его внутреннее состояние. Так всегда происходит у контактирующих с телом человека, потому что, работая с телом, мы чувствуем людей. Также, работая массажистом, я поняла, что все люди на Земле рождены для того, чтобы служить окружающим. Пока мы живем, мы все служим и помогаем друг другу. Просто некоторые люди не совсем правильный смысл закладывают в слово «служить». Но именно в этом и есть смысл нашей жизни.

Еще я поняла, что важно не стоять на месте, а развиваться, не бояться расти и менять профессию. Например, сейчас я массажист и работаю с телом, но, возможно, в скором будущем буду обучать и уже не буду так часто сама работать в области массажа. Или перейду в духовную сферу. Сейчас я легко к этому отношусь и понимаю, что меняться и менять свою деятельность в процессе жизни – это нормально.

Огромный плюс моей работы в том, что я встречаю много интересных людей. Проводя с каждым человеком свое время, я поняла одну истину: большинство людей хорошие, и я рада тому, что именно они встречаются на моем жизненном пути! У всех своя судьба, все люди разные, но все они хорошие (улыбается).

**– Какие методы самостоятельного ухода вы предпочитаете?**

– В уходе за собой я предпочитаю самомассаж, естественно, и тот уход, который включает в себя

маски, пилинги. Обязательно использую SPF защиту, выходя на улицу. То есть люблю стандартные процедуры по уходу за кожей и не приемлю инъекционную косметологию.

**– Планируете ли вы и дальше развиваться в этой области? Или хотели бы попробовать себя в чем-то новом?**

– Конечно, я планирую и дальше развиваться, обучаться у хороших специалистов как в нашей стране, так и за рубежом. Почему-то меня всё больше тянет в область восточной медицины. Планирую поехать в Тибет и Китай, чтобы получить знания из самих истоков и давать эти знания ученикам. В моих планах открыть нестандартный SPA салон, но пока не хочу раскрывать подробности. Уверена, мне еще удастся удивить новым форматом не только своих клиентов, но и всех жителей Казахстана.

**инстаграм: @nazira\_assan  
+7-708-228-93-52**





# ОПОРА В САМОМ СЕБЕ

Сауле Исакова – основатель компании «Игра разума» и создатель курса «Опора в самом себе».

**Сауле, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?**

– Я тренер эмоционально-го интеллекта (EQ) – это именно то направление, которое я выбрала для себя. Консультант школы Лиз Бурбо, амбассадор компании Master Kit, коуч эффективных команд и бизнес-тренер «PRO-Развитие», тренер школы

любви и гармонии «Адам и Ева».

Я историк по образованию, с 2014 года начала развиваться в сфере психологии, конечно, с целью разобраться в себе. Тот период для меня был непростым, я осознала, что эмоциональное истощение нужно восстанавливать и начала искать инструменты. Прошла большой объем обучающего материала, практики, всё пропустила через себя. И начала результативно работать с клиентами.

**– Совсем недавно вы озвучили запуск нового курса по работе с мышлением. Что это за курс?**

– Да, весь материал, который я изучила и упаковала в более простой формат, собран в единый курс. Можно сказать, базовый, фундаментальный, на его основе всё остальное, то есть то, что все ранее изучали в психологии или будут изучать в дальнейшем, станет понятно и применимо.

**– Как вы определили бы понятие «эмоциональный интеллект»? И почему он играет ключевую роль в личностном и профессиональном развитии человека?**

– На мой взгляд, эмоциональный интеллект является ключевым навыком, который позволяет человеку адаптироваться к социальным ситуациям, влиять на них и устанавливать качественные отношения как с собой, так и с другими людьми. Эмпатия, способность чувствовать и понимать свои собственные эмоции, а также воспринимать эмоции окружающих, помогает эффективно и безболезненно разрешать конфликтные ситуации. Высокий эмоциональный интеллект позволяет быстро распознавать сигналы стресса и принимать необходимые меры для его преодоления. Главный подход состоит в способности получать лучшее от других людей, вдохновлять их и влиять на них, общаться и строить связи, а также помогать им меняться, расти, развиваться

и разрешать конфликты. Эти навыки делают человека успешным во всех сферах.

**– Можете ли вы привести примеры из своей практики или исследований, демонстрирующие, как развитие эмоционального интеллекта повлияло на успех человека в жизни или в карьере?**

– Справедливо будет рассмотреть на моем собственном примере, особенно сравнивая себя с тем человеком, каким я была раньше и как я развиваюсь сейчас. В 2014 году на меня обрушились все беды одновременно. Измены мужа, болезнь сына, увольнение с работы, долги. Ситуация усугубилась моими неправильными действиями в провальном бизнесе. К моменту моего 40-летия пришло осознание, что я не справилась. Я испытывала разочарование и желание сбежать, спрятаться от себя. Тогда я впервые попробовала что-то изменить в своем мышлении. Мно-

го работала над собой с помощью различных практик. Человек не возвращается в состояние депрессии, я это подтверждаю. Работа над собой продолжается, и я не планирую останавливаться.

**– Кому вы рекомендуете пройти ваш курс?**

– Тому, для кого важно раскрыть внутреннюю силу, использовать то, что есть сейчас, даже если кажется, что вы находитесь в минусе.

**– Какие результаты вы ожидаете от курса?**

– Мой курс направлен на постепенное переформатирование мышления без радикальных вложений и изменений в жизни. Поэтому я ожидаю, что он будет простым и понятным для любого и, главное, результативным.

WhatsApp  
+7-777-488-00-88



ВСТРЕЧАЕМ ЛЕТО С  
*Traveler's Coffee*

ул. Назарбаева, 244  
+77272624286

ул. Сатпаева, 30/5 к3  
+77081616854

ул. Курмангазы, 43  
+77272610656

пр. Абая, 109/6 к4  
+77273631009

пр. Аль-Фараби, 103/4  
+7 777 428 7019

ул. Розыбакиева, 320/5  
+77010129320

ул. Желтоксан, 137  
+77272610829

пр. Гагарина, 277/7  
+77272377000

пр. Аль-Фараби, 5/2  
+77478520272

ул. Розыбакиева, 247/3  
+77272314130



## COLONWELL – ПУТЬ К СТРОЙНОЙ ФИГУРЕ И ЗДОРОВОЙ ЖИЗНИ!

*В мире, где стремление к здоровью становится всё более приоритетным, продукт ColonWell неизменно завоевывает сердца. Созданный из комплекса натуральных ингредиентов, ColonWell быстро и эффективно помогает людям во всем мире.*

*Мантас Якимавичюс – фармацевт, ученый, создатель ColonWell.*

**М**антас, согласитесь, современные люди всё чаще задумываются над улучшением своего здоровья и внешнего вида, и лишний вес уже не является вопросом эстетики. Не секрет, что ваш продукт ColonWell помогает сбрасывать лишний вес и улучшать работу желудочно-кишечного тракта. Нам хотелось

*бы подробнее узнать о ColonWell из первых уст, от самого его создателя и производителя. Расскажите, что такое ColonWell.*

– Продукт для здоровья ColonWell имеет уже более чем миллион потребителей в разных странах и продолжает стремительно набирать популярность. Прежде всего ColonWell был призван решать проблемы с кишечником, ведь в современном мире дей-

ствительно большое количество людей страдает от запоров, они стесняются об этом говорить, а также решить такую серьезную проблему, как лишний вес. Учитывая самые интимные проблемы со здоровьем, о которых смущаясь рассказывали мои пациенты, я решил разработать комплекс трав и других натуральных ингредиентов, который эффективно работает без ущерба здоровью. Многие мои потребители уже через несколько дней чувствовали изменения и с удовольствием делились ими со своими близкими. Так популярность ColonWell буквально передавалась из уст в уста.



Свидетельство о государственной регистрации продукции  
RU 77.99.11.003.R.003696.10.21 №0437678  
от 20 октября 2021 года

– *Сколько времени вам потребовалось на создание ColonWell и доведение его до совершенства?*

– Я создал ColonWell более 10 лет назад, но до сих пор работаю над своим «детищем». Если бы я не общался с людьми, я действительно не создал бы ColonWell таким, какой он есть сейчас. За последние десять лет состав ColonWell уже несколько раз менялся в ответ на потребности потребителей. И я по-прежнему почти ежедневно читаю лекции о здоровье, лично консультирую людей, получаю обратную связь и не представляю без этого своей жизни.

– *Где находится производство?*

– Производство находится в Вильнюсе, в Литве. А в Казахстане ColonWell имеет патент и полностью сертифицирован. Также зная особенности культуры этой страны, мы получили международный сертификат Халял, что было важно для моих потребителей в Казахстане.

– *Мантас, какие проблемы решает ColonWell?*

– ColonWell – полностью натуральный растительный продукт для взрослых и детей с одного года, который поддерживает нормальную функцию кишечника, вызывает чувство сытости и действует как пребиотик. В первую очередь предназначен для поддержания нормальной функции кишечника и желудочно-кишечного тракта, эффективного, естественного и безопасного снижения веса, поддержания нормаль-

# ColonWell<sup>®</sup>

ного уровня холестерина в крови. Принимать ColonWell можно по нескольким программам в зависимости от проблем.

– *Расскажите о реальных результатах приема ColonWell, которыми делятся ваши потребители в Казахстане.*

– Потребители ColonWell по всему миру знают, что мой продукт не содержит слабительных препаратов, не вызывает привыкания и каких-либо побочных эффектов – это уникальный, созданный мною состав. Ведь до сих пор многие люди часто сталкиваются с обманом на рынке продуктов для сброса веса! Чтобы люди сами убедились в эффективности моего продукта, я провожу благотворительные лекции, где каждому участнику дарю ColonWell и даю шанс изменить свой образ жизни. Мы с командой

едем по городам, собираем людей с проблемами ЖКТ и лишним весом на лекции и предлагаем им в течение полутора месяцев употреблять ColonWell. Каждый из них в дальнейшем приходит, пишет мне лично в мои соцсети свои реальные отзывы о том, как повлиял ColonWell на самочувствие, здоровье и как изменился образ жизни. Вы не можете себе представить какие результаты я вижу! Искренне радуюсь, когда людям удается решить деликатные проблемы, избавиться от лишнего веса и в целом улучшить здоровье и самочувствие. А после они уже не стесняются говорить об этом открыто, чтобы помочь тем, кто еще не знает про ColonWell.

– *У любого препарата существуют противопоказания. Имеются ли они у ColonWell?*

– Единственное противопоказание к приему ColonWell – это индивидуальная непереносимость тех или иных компонентов. Других противопоказаний нет, как и нет привыкания. Всего этого удалось достичь благодаря полностью натуральному составу. Я сам его создал и сам производю под строгим контролем.

– *Как вы считаете, проблемы с кишечником и лишний вес передаются по наследству?*

– Часто говорят, что лишний вес, проблемы с кишечником заложены в семейных генах, но так ли это на самом деле? Я согласен, что генетика играет роль, но на самом деле минимальную. Мы много говорим о том, как улучшить здоровье, как сбросить вес и как поправить кишечник. Но я хочу обратить внимание на то, как нам следует вести себя, чтобы у наших детей не было таких же проблем. Наш образ жизни и привычки питания оказывают наибольшее влияние на наше



– *Какие привычки здорового образа жизни вы вырабатываете в своей семье?*

– Я сам каждый день занимаюсь спортом, моя жена тоже занимается спортом, мои дети это видят, я составляю для них программы тренировок, и они занимаются ими без всякого сопротивления, потому что это нормальный образ жизни в нашей семье. У меня трое сыновей и младшая дочь, мы с сыновьями вместе ходим в походы, вместе знакомимся с природой. Но это происходит без принуждения, на примере меня и моей жены, путем договоренностей. Точно такая же ситуация и с питанием. Мы едим много овощей, ягод, это здоровое питание, моя дочь, которой только исполнилось два года, очень любит авокадо. Дома мы всегда держим тарелку свежих овощей на стуле в пределах досягаемости детей, чтобы они перекусывали овощами. Конечно же, овощи моются и красиво режутся, чтобы ребенку было удобно их брать. Подводя итоги нашего интервью, я хочу выразить благодарность своим потребителям – они мотивируют меня на создание новых продуктов и реализацию новых идей. Желаю всем вести здоровый образ жизни!

Узнать больше о ColonWell:  
[www.colonwell.info](http://www.colonwell.info)  
инстаграм:  
[@colonwell\\_kazakhstan](https://www.instagram.com/colonwell_kazakhstan)  
+7-777-054-64-90

ADRIANO COFFEE

«È delizioso!»  
— ИТ. Это вкусно!



Абылай хана, 113  
Орбита 2, 2  
БЦ Almaty Towers  
Аэропорт

# FM MODELS



ФОТОГРАФ: АЛЕКСЕЙ КОТЕРЕВ  
МОДЕЛИ: ДОРА КУЗЬМЕНКО САСТ.КЗ. АЛЕКСАНДР САХАР  
СТИЛЬ: АЙЗАТ БАТТАЛХАНОВА  
МАКИЯЖ: ЕКАТЕРИНА ПЕРЕМИТИНА  
ЛОКАЦИЯ: ДУНИЧ СТУДИЯ

# double fashion







## УПРАВЛЯЙТЕ ЦЕПОЧКАМИ ВАШИХ ПОСТАВОК

- Курьерская доставка корреспонденции и посылок
- Транспортное экспедирование и проектная логистика
- Доставка для интернет-магазинов
- Таможенное оформление
- Международная экспресс-доставка FedEx

+7-727-356-38-00  
info@emexnet.com  
www.emex.kz

Более 10 лет на рынке транспортно-логистических услуг Казахстана. 3000+ организаций и 30000+клиентов. Официальный представитель Fed Ex в Казахстане.