

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

9 (93) СЕНТЯБРЬ 2024

FOR PEOPLE

16+

ТАТЬЯНА
ЛАЗАРЕВА

ЛЮБОВЬ К ЖИВОТНЫМ МЕНЯЕТ МИР!

СЕРДЦЕ К СЕРДЦУ:

ЛЮБОВЬ К ЖИВОТНЫМ МЕНЯЕТ МИР!

 Lazarevaaa_Tatyanaa
ZOOsmart.kz
+7-747-184-63-61

Животные – наши верные друзья и помощники, которые окружают нас с самого детства. Они учат людей состраданию, верности и безусловной любви. Однако не все животные получают ту заботу и защиту, которые они заслуживают. Вопросы защиты и гуманного обращения с животными становятся всё более актуальными в современном мире. Мы убеждены, что забота о братьях наших меньших – это не только проявление доброты, но и ответственность каждого из нас.

В этой статье мы хотим обратить внимание на важность защиты животных и предложить вам поразмышлять о том, как каждый из нас может сделать мир лучше для всех живых существ. Для этого мы пригласили на беседу Татьяну Лазареву – основателя сети зоомагазинов, селлера на популярных маркетплейсах и настоящего любителя животных. Она поделилась своими взглядами на актуальные проблемы защиты животных в Казахстане, и вместе с ней мы обсудим возможные пути их решения.

Татьяна, как давно вы занимаетесь зоомагазинами? Что привело вас к этой деятельности? Это была любовь к животным или иной интерес?

– Да, я с самого детства была окружена животными. Будь то кошки, собаки или птицы, мне всегда хотелось заботиться о них. Я часто приносила домой бездомных животных, и они становились частью моей семьи, занимая особое место в моем сердце.

Несколько лет назад я завела мейн-куна, а эта порода кошек требует особого ухода и питания. Поиск качественного корма для моего питомца оказался сложной задачей – в большинстве магазинов не было подходящих вариантов. Я поняла, что я не одна, кто столкнулся с такой



проблемой. Это осознание стало отправной точкой для создания моего собственного зоомагазина. То, что начиналось как желание обеспечить своего питомца лучшим питанием и нужными для него предметами, постепенно переросло в увлекательное хобби, а затем и в успешный бизнес. Теперь я с радостью помогаю другим владельцам животных находить всё необходимое для их любимцев. Моя работа приносит мне огромное удовольствие, ведь я делаю то, что люблю.

– Вы, как никто другой, часто сталкиваетесь с заводчиками и проблемами животных. Каковы, по вашему мнению, основные проблемы с животными в Казахстане сегодня?

– Основная проблема в том, что животных выбрасывают на улицу безответственные хозяева. Многие

животные, ставшие бездомными, терпят голод, насилие, становятся жертвами жестокого обращения и даже употребляются в пищу. Особенно сильно страдают собаки. Законы по защите животных в нашей стране не работают должным образом, а наказание за жестокое обращение, к сожалению, применяется крайне редко.

– В 2022 году в Казахстане был принят закон «Об ответственном обращении с животными», но иногда его считают не совсем эффективным. Почему, на ваш взгляд, так происходит?

– Закон о защите животных действительно пока не работает должным образом. Одной из главных проблем является отсутствие обязательной стерилизации домашних животных, что ведет к увеличению количества бездомных животных. Каждый день

мы сталкиваемся с множеством выброшенных щенков и котят. Приюты переполнены, а зоозащитники бессильны в данной ситуации.

– С какими трудностями сталкиваются приюты для животных? Что может помочь в их решении?

– У приютов на сегодняшний день огромное количество проблем. В первую очередь их не хватает по всей стране. Государственные приюты и отловы просто не в силах вместить то количество животных, которое нуждается в крыше над головой, а те, что осуществляют свою деятельность, сильно недофинансированы и недостаточно оснащены. В большинстве приютов животные размещены в условиях, не соответствующих санитарным требованиям: слишком много животных находится в одном месте, что приводит к распространению инфекций. Часто отсутствуют карантинные зоны, что также создает риск передачи опасных болезней. Кроме того, зачастую фиксируются случаи

жестокого обращения с животными со стороны сотрудников отловов и государственных приютов, которые наносят увечья животным, используя грубые методы.

– Какие шаги может предпринять государство и общественность для улучшения условий содержания и защиты животных в приютах?

– Очень хотелось бы видеть больше государственных приютов, которые обеспечивали бы надлежащие условия для содержания животных. Необходимо улучшить инфраструктуру уже имеющихся приютов, создать карантинные зоны для вновь поступивших животных, обеспечить строгий контроль санитарных условий и вакцинацию. Важно также усилить контроль над действиями сотрудников отловов и применять на практике наказание за жестокое обращение с животными.

– Какую роль может сыграть бизнес, такой, например, как ваша



сеть зоомагазинов, в улучшении ситуации с животными в Казахстане?

– Крупные и средние частные предприятия, а также медийные личности могли бы оказывать помощь приютам и поддерживать инициативы, направленные на защиту животных. Они могли бы подать хороший пример всем жителям Казахстана. Тем более что в современном мире, где любые новости легко разлетаются по социальным сетям, это сделать довольно просто. Например, наша сеть зоомагазинов стремится популяризировать заботу о животных и поддерживает любые инициативы по их защите.

– Какие меры, на ваш взгляд, нужно предпринять, чтобы повысить осведомленность и изменить отношение общества к проблемам защиты животных?


– Важно ужесточить штрафы за жестокое обращение с животными и сделать обязательной стерилизацию и кастрацию домашних животных. Также следует внедрить социальную рекламу, рассказывающую о помощи приютам и бездомным животным, о бесплатной стерилизации. Осведомленность нужно повышать через медиа, баннеры и другие каналы коммуникации, особенно в сельских районах.

Обществу нужно быть милосерднее и добрее к животным. Ведь когда происходят землетрясения или люди пропадают в горах, кто их ищет? Собаки! Когда нужно поймать преступников, кто помогает? Собаки! Кто находит наркотики и защищает наши границы? Тоже собаки! Собаки всегда были и остаются друзьями и помощниками человека, а кошки борются с грызунами, которые стремительно разводятся в местах проживания людей.

Многие люди стали слишком пассивными в отношении животных. Забывают привить детям любовь к животному миру. А ведь воспитание будущих поколений начинается с семьи, и если мы не научим детей доброте и любви к животным, то мир погубит жестокость и злоба! Важно помнить, что именно доброе отношение друг к другу, и прежде всего к братьям нашим меньшим, объединит всех и спасет окружающий нас мир!



РАЗРУШАЯ СТЕРЕОТИПЫ: ЕЕ ПРОФЕССИЯ АДВОКАТ

 gulaim.yessenova
Facebook - Гулаим Есенова

Профессиональный адвокат с большим стажем – не просто специалист, знающий законы, но и человек, способный проникнуть в суть каждой ситуации, увидеть за сухими фактами живую человеческую историю и найти единственно верное решение!

Гулаим, расскажите, как сформировалось ваше желание погрузиться в область юриспруденции.
– Моя жизнь сама расставила всё на свои места. Адвокат по

лектуальной игре привела меня к высокоинтеллектуальной профессии, которой я занимаюсь уже на протяжении 24 лет.

– Какими, на ваш взгляд, личностными и профессиональными качествами должен обладать адвокат, чтобы стать успешным?

– Успешный адвокат – востребованный адвокат. Мастер своего дела, готовый выполнить свою работу в любое время, в любых условиях, при любых обстоятельствах, порой даже в болезненном состоянии. И выполнить ее хорошо!

Чтобы быть профессионалом, необходимо не только постоянно совершенствоваться в своем ремесле, но и работать над своими волевыми качествами, приглушать сон, усталость, боль, с которыми ты часто сталкиваешься, работая с клиентами, то есть обладать самодисциплиной и самоконтролем.

Такие адвокаты ценятся на вес золота, их всегда уважали и уважают, к ним обращаются, их советуют своим близким, друзьям и знакомым. Они редко ищут работу сами, скорее работа находит их сама.

– Достаточно ли получить юридическое образование, чтобы вести адвокатскую деятельность?

– Не все юристы, окончив юридический факультет, могут заниматься адвокат-

ской деятельностью. Необходимо сдать квалификационный экзамен, призванный доказать ваши знания по всем видам права – официально он считается «адским» экзаменом. Признаюсь, немногим удается пройти это испытание, и, только набрав из 100 баллов не менее 70, можно в уполномоченном органе получить лицензию, которая является бессрочной и дает право работать по всему Казахстану. Наряду с получением лицензии необходимо стать членом территориальной коллегии адвокатов, и только в этом случае адвокат имеет право принимать

участие в уголовном судопроизводстве и осуществлять защиту по уголовным делам. Для того чтобы участвовать в гражданских делах, достаточно быть членом палаты юристов, и наличие лицензии не требуется.

– У вас огромное количество званий и регалий. Есть то, которое особенно для вас ценно?

– В прошлом году я была избрана депутатом Кокшетауского городского маслихата VIII созыва от первичной партийной организации «Зангер», куда входят юристы, адвокаты, судебные исполнители и нотариусы. И поскольку я являюсь экспертом в юриспруденции и руководителем своей адвокатской конторы «GYessenovaLawGroup», я считаю наиболее ценной свою роль наставника и ментора для стажеров и помощников. Считаю своим главным долгом показать молодым правильную дорогу, встав на которую, им самим уже не захочется никуда сворачивать. Думаю, если каждый профессионал своего дела будет запускать такую здоровую цепочку, уже через пару лет можно увидеть положительный результат.

– Что бы вы посоветовали нашим студентам юридических вузов, интересующимся профессией адвоката: чему им уделить особое внимание в период обучения, на кого ориентироваться, к чему быть готовым?

– Важно быть готовым к тому, что по окончании вуза их учеба не заканчивается, она будет сопровождать их



всю дальнейшую карьеру. Адвокату на протяжении всей своей деятельности надо повышать свой профессионализм. Поэтому я бы посоветовала им в учебе не терять время, а получать знания! Знания – это единственный инструмент в наших руках, так как, кроме убеждений и ссылок на нормы права, нет других рычагов власти. Мой совет молодым: установите для себя дисциплину, жесточайший распорядок. Однозначно следуйте ему, и будет вам результат.

– Поделитесь интересным случаем из вашей практики, за который вы испытываете особую гордость.

– Однажды мой клиент с супругой ехали в поезде. Обычная семья. Они, выходя из вагона, случайно забрали чужой пакет. Им показалось, что его забыли, так как к нему никто не подходил. Их задержали прямо на перроне, что называется, с поличным.

Было возбуждено уголовное дело, их арестовали, а потерпевшая предъявила иск о возмещении морального вреда в размере 8 миллионов. Живут они в маленьком поселке, у них четверо детей и около двадцати родственников. Теперь их репутация разрушена на глазах всего поселка. Старая мать в слезах: «Если их посадят, нам никогда не выплатить такую сумму, а дети останутся сиротами».

Дело закончилось тем, что нам удалось примирить стороны. Процедура примирения – как высокоточная операция хирурга: каждое неосторожное слово может привести к провалу, но у нас всё получилось!

Когда я услышала благодарность матери: «Дочь, ты спасла нашу семью, наше будущее», я поняла, что работаю не зря! И мне нравятся в профессии эти «финишные ленты», когда ты доходишь до конца и видишь результат своего труда.

– Всем известно, что профессия адвоката очень тяжелая и несет в себе много стресса, это большой объем работы, частые командировки... Как вам удается поддерживать баланс и избегать выгорания?

– Помимо работы я люблю погружаться в книги. Узнавать что-то новое о себе, о мире. Я меняюсь, каждая победа и каждое поражение меняет меня. Когда-то, будучи молодой, я услышала такую фразу: необразованная мать многого недодаст своим детям. И я много раз в своей работе убеждаюсь в этом.

Я считаю, что для женщины очень важна самореализация. Если я не стану работать, я буду чувствовать себя несчастной. И это, безусловно, отразится на моей семье. Считаю, что успех родителей заключается в том, чтобы подготовить детей к выходу в большой мир и отделению от родителей. Пытаться дать им всё, чтобы они в один прекрасный момент смогли дать всё уже своим детям.

Единственный известный мне способ сохранить баланс отношений в семье – это найти возможность развиваться вместе, опираясь на то доверие, которое мы испытываем друг к другу.

Меня часто спрашивают: для чего вы живете? Для самореализации, отвечаю я. Самореализация в спокойном ежедневном росте без надрыва неизбежно приводит к лучшей версии себя во всех отношениях.

БУДУЩЕЕ СТРАХОВАНИЯ – АЙНУРА ЕСИМОВА О ЦИФРОВИЗАЦИИ ОТРАСЛИ

Онлайн-страхование в Казахстане переживает активный рост, и компания Freedom Insurance играет ключевую роль в этом процессе. Айнура Есимова рассказала нам о текущих тенденциях рынка, новых продуктах и перспективах на 2024 год в сфере страхования.

Айнура, как вы оцениваете текущее состояние рынка онлайн-страхования в Казахстане? Какие основные тенденции вы наблюдаете в 2024 году? Что изменилось в этой сфере за последний год?

– Представитель правления нашей компании Азамат Рашидович отметил, что, согласно редакции журнала «Forbes», «Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) еще несколько лет назад инициировало ряд важных проектов по цифровизации отрасли. В 2019 году появилась возможность онлайн-страхования. ЕСБД (Единая страховая база данных), оператором которой является Государственное кредитное бюро, получила доступ к государственным базам данных. Это позволило проводить сверку персональных данных, вводимых клиентами при заключении договоров страхования в онлайн-режиме. Если в 2019 году онлайн-договоры среди физических лиц составляли всего 3–5%, то в 2023 году их стало более 25%».

Соответственно, по итогу 2024 года, я думаю, мы увидим более высокий результат.

– **Какие виды страхования наиболее популярны среди пользователей онлайн-платформы вашей компании? Добавились ли в перечень предлагаемых вами видов страхования новые позиции?**

– С начала 2019 года полис обязательного автострахования ОГПО можно оформить онлайн. Это удобно и значительно экономит время автовладельцев. Ведь теперь, чтобы оформить страховку, необязательно ехать в офис. Все необходимые действия можно произвести самостоя-



тельно на сайтах страховых компаний. Это значит, что автовладельцам больше не нужны посредники и страховые агенты.

А также сейчас очень популярно страхование Каско, позволяющее сделать онлайн оформление всего за три минуты. К тому же у нас очень гибкие тарифные ставки, имеется возможность ежемесячного взноса страховой премии.

Есть у нас и программа «Страховая подписка для квартир», где под-

разумевается защита внутренней отделки, бытовой техники, мебели, а также ответственность перед соседями. К тому же в данной программе предусмотрены удобные виды оплаты: можно вносить сразу всю стоимость за год или же в формате подписки – частями, раз в месяц. Еще мы запустили «Медицинское страхование туристов за рубежом». Данная программа тоже набирает свою популярность среди наших клиентов.

– **Где найти офис компании при наступлении страхового случая? И нужно ли его искать в современных реалиях?**

– Теперь не нужно искать офис компании и тратить свое время. В данный момент успешно используется онлайн-платформа по оформлению страхового случая без вызова полиции и суда через DTP.kz.

Быстрое и удобное оформление за 15 минут на месте ДТП, получение выплаты на вашу карту в течение пяти дней, так как мы идем в ногу со временем. За 2023 год уже выплачены по онлайн протоколам ДТП 454 млн. тенге.

– **Легко ли жители нашей страны доверяют свои данные при оформлении страхового полиса онлайн? Какие меры вы предпринимаете для повышения доверия клиентов к онлайн-страхованию?**

– Конечно, наш менталитет все-таки пока не позволяет на 100% переходить на онлайн режим. Но наша компания, наверное, одна из немногих, где весь документооборот на 87% ведется онлайн. Думаю, к концу 2024 года мы достигнем 100% (улыбается).

– **Не секрет, что с развитием онлайн-сервисов возросло и количество онлайн-мошенников. Как вы справляетесь с вопросами безопасности и защиты данных в онлайн-страховании?**

– Да, это очень актуальная тема. Но безопасность всё же зависит от нас самих – от того, насколько мы грамотны и бережно относимся к своим сбережениям. На самом деле никто именно от такого риска не застрахован.



– **Каким вы видите будущее онлайн-страхования в Казахстане? Какие инновации или изменения могут повлиять на этот рынок в ближайшие годы?**

– Над этим наша компания усердно работает. Пока заранее не будем раскрывать все секреты (улыбается). Время покажет. Могу сказать лишь одно: своей работой мы создаем цивилизованную и качественную конкурентную среду.

Если придерживаться классической формулы рынка, где спрос рождает предложение, то можно сделать вывод, что цивилизованный спрос рождает цивилизованное предложение.

– **Какие советы вы дали бы клиентам, рассматривающим возможность приобретения страховых продуктов онлайн? На что следует обратить внимание при выборе страхового полиса и компании?**

– Доверие – ключевой фактор любого сотрудничества. Для клиента выбор страховой компании, которой можно доверить страховую защиту, это всегда ответственное решение, принятие которого зачастую требует определенных навыков и знаний.

Я рекомендую, или, правильнее сказать, советую клиентам обратить внимание на следующие факторы, характеризующие надежность и финансовую стабильность страховой компании.

1. Наличие лицензии на право осуществления страховой деятельности.
2. Опыт работы страховой организации на рынке.
3. Оценка финансового состояния страховой компании, то есть активов, поскольку это средства компании, включающие имущество, материальные ценности, инвестиции и так далее. Прирост активов может положительно характеризовать деятельность компании, особенно если он происходит за счет роста собранных страховых премий.
4. Состояние страховых резервов в фонде, образуемом страховой компанией за счет полученных страховых взносов и предназначенном для выполнения принятых на себя страховых обязательств. Снижение страховых резервов – плохой показатель, поскольку именно эти средства идут на страховые выплаты. Для стабильной страховой компании характерен постоянный рост страховых резервов.
5. Рейтинг надежности. Это показатель, характеризующий степень надежности компании. Он присваивается авторитетными рейтинговыми агентствами, как, например, AM Best, Fitch, S&P и прочими на основе анализа таких показателей деятельности компании, как платежеспособность и финансовая устойчивость.
6. Широкий спектр программ страхования.

Всю подробную информацию можно получить по телефонам:

5777 (круглосуточная консультация)
+ 7-777-078-23-37 (рабочий с 9.00 до 19:00)

или на сайте
www.ffins.kz

Имплантология – не просто наука, а искусство, в котором каждый имплантолог стремится достичь идеала. Но среди специалистов есть те, кто выходит за пределы общепринятых стандартов, превращая сложные случаи в истории успешного восстановления улыбок и уверенности. Именно таким выдающимся мастером своего дела является Нурислам Нагашыбаев, чей опыт и подход к каждому пациенту делают его настоящим лидером в области дентальной имплантологии.

Нурислам, как давно вы практикуете? Что привело вас в медицину?

– Я начал свой путь в 2010 году, когда поступил в колледж на специальность «Зубной техник». Именно там я увлекся стоматологией и погрузился в эту сферу. Определенные обстоятельства привели меня в компанию, которая занималась продажей стоматологического оборудования, что позволило мне значительно развиваться как профессионалу и завести ценные знакомства среди стоматологов. Это вдохновило меня поступить в медицинский университет. На третьем курсе я начал стажироваться в отделении челюстно-лицевой хирургии. Мне хотелось получить больше практики, поэтому часто приходилось оставаться на ночные дежурства, а утром я спешил на лекции. Со временем я особенно увлекся имплантологией, что стало основным направлением моего профессионального развития. Но и после окончания университета мое обучение не закончилось. Я продолжаю посещать мастер-классы, семинары и выставки, чтобы расти как профессионал в своей сфере.

– Какие современные технологии и методики в области имплантологии, на ваш взгляд, стали наиболее революционными за последние годы?

– На мой взгляд, одной из самых революционных технологий в современной имплантологии является навигационная имплантация. Бла-

ВОССТАНОВЛЕНИЕ УЛЫБОК: КАК ОДИН ИМПЛАНТОЛОГ МЕНЯЕТ ЖИЗНИ



годаря использованию компьютерного моделирования, 3D-принтеров и специализированного программного обеспечения стало возможным создавать уникальные хирургические шаблоны, позволяющие с высокой точностью установить имплант, что значительно снижает риск осложнений и минимизирует инвазивность операции. Этот подход открывает новые горизонты, делая процесс имплантации более безопасным для пациентов.

– Как вы оцениваете состояние стоматологической имплантологии в нашей стране по сравнению с международными стандартами?

– Стоматологическая имплантология в Казахстане за последние годы сделала значительный шаг вперед и активно стремится соответствовать международным стандартам. Благодаря внедрению современных технологий – таких, как навигационная имплантация и цифровые методы планирования, качество оказания услуг заметно улучшилось.

Многие казахстанские клиники оснащены современным оборудованием и используют передовые материалы, что позволяет проводить операции на уровне ведущих мировых центров.

– Какие мифы об имплантах и их установке вам приходится чаще всего развеивать среди пациентов?

– Одним из самых распространенных мифов, с которым я часто сталкиваюсь среди пациентов, является убеждение, что процедура имплантации крайне болезненна. На самом деле современные методы обезболивания и передовые хирургические техники позволяют проводить имплантацию с минимальным дискомфортом для пациента. Во время процедуры используется местная анестезия, она полностью блокирует боль. Пациенты часто удивляются, когда узнают, что сама операция проходит практически безболезненно, а послеоперационные ощущения схожи с теми, что бывают после обычного удаления зуба.

И, конечно, не могу не вспомнить случай, когда один из моих пациентов признался, что всерьез переживал, будто импланты могут выпасть, если чихнуть или кашлянуть (*улыбается*). Мы с ним потом долго смеялись над этим мифом, но этот случай еще раз подчеркивает, насколько важно развеивать заблуждения и правильно информировать пациентов.

– Какие ошибки пациенты чаще всего допускают при уходе за имплантами? Как их избежать?

– Самая частая ошибка – это недостаточное внимание к гигиене полости рта. Многие полагают, что импланты не требуют такого тщательного ухода, как натуральные зубы, но это заблуждение. Регулярная чистка зубов и использование зубной нити или ирригатора крайне важны для предотвращения воспалений и других осложнений. Еще одна ошибка – пропуск плановых визитов к стоматологу. Многие считают, что если нет боли или дискомфорта, то и необходимости в контрольных осмотрах нет. Однако регулярные осмотры позволяют вовремя выявить и предотвратить возможные осложнения.

Нередко пациенты также пренебрегают рекомендациями по питанию и нагрузкам на импланты в первые недели после установки. Употребление слишком твердой пищи или слишком активное жевание на стороне, где установлен имплант, может негативно повлиять на процесс его интеграции с костью. Чтобы избежать этих ошибок, я всегда рекомендую пациентам строго следовать рекомендациям по уходу, регулярно посещать стоматолога для осмотров и не стесняться задавать вопросы о том, как правильно ухаживать за имплантами. Такой подход поможет сохранить здоровье полости рта и продлить срок службы имплантов.

– Что, по вашему мнению, отличает хорошего врача-имплантолога от выдающегося?

– Хороший врач-имплантолог, безусловно, обладает глубокими знаниями, техническими навыками и вниманием к деталям. Он

умеет правильно планировать и проводить имплантацию, обеспечивая высокие результаты и удовлетворенность пациентов. Однако, на мой взгляд, что действительно отличает выдающегося врача-имплантолога, – это сочетание профессионализма с личностными качествами.

Выдающийся имплантолог – человек, который искренне заботится о каждом пациенте. Он всегда стремится к совершенству, продолжает учиться и осваивать новые технологии, чтобы предложить своим пациентам самые современные и безопасные методы лечения. Он осознает, что за каждым клиническим случаем стоит личная история человека, и делает всё возможное, чтобы вернуть пациенту уверенность в себе и радость от полноценной улыбки.

– Какое будущее вы видите для имплантологии в ближайшие 10–15 лет? Какие инновации и изменения ожидаются в этой сфере?

– В ближайшие 10–15 лет я вижу будущее имплантологии как чрезвычайно динамичное и инновационное. Мы уже стоим на пороге революционных изменений, и в будущем можно ожидать еще более точных и быстрых методов диагностики и лечения. Технологии 3D-печати и биопринтинга будут развиваться, что позволит создавать не только более совершенные импланты, но и, возможно, биоактивные материалы, которые помогут в регенерации костной ткани. Также велика вероятность того, что искусственный интеллект и роботизированные системы будут всё больше интегрироваться в нашу работу. Например, роботы смогут выполнять сложные хирургические манипуляции с еще большей точностью, чем человек.

Но, несмотря на это, стоматологи никуда не исчезнут! Врач всегда будет нужен, чтобы объяснить, поддержать и подобрать оптимальный план лечения. Хотя, кто знает, возможно, в будущем у нас появятся роботы-ассистенты, способные помогать с решением рутинных задач.

ПРОВОДНИК К ПЕРЕМЕНАМ

leka_a
leka_made.kz

Мы живем в условиях постоянных изменений и неопределенности, где гибкость, умение адаптироваться и переосмысливать свои ценности играют ключевую роль. И трансформации личности помогают не только справляться с жизненными вызовами, но и находить свой уникальный путь к самореализации и счастью.

Валерия Тен – наставник по трансформациям.

Валерия, расскажите немного о себе. Как вы пришли к работе в сфере трансформации личности?

– На самом деле я пришла в эту сферу совсем недавно, хотя интерес к психологии преследовал меня всю жизнь. В сентябре 2021 года моему старшему сыну поставили диагноз «эпилепсия». Это стало огромным шоком для нашей семьи, и мы с супругом буквально впали в депрессию. Долгое время мы жили в этом состоянии. Спустя какое-то время я начала изучать методы трансформации и применять их на себе. Когда я увидела положительные результаты, то решила углубиться в эту область и продолжила свое обучение. Со временем начала проводить трансформационные игры, а затем – наставничество.

– Какие трансформации необходимы людям в современном мире? Как не потеряться в многообразии подходов и методик?

– В современном мире люди часто сталкиваются с разнообразными вызовами, требующими глубоких личностных трансформаций. Вот несколько примеров таких изменений:

- эмоциональная осознанность и гибкость,
- переосмысление ценностей,
- умение справляться с неопределенностью,
- переход к более целостной жизни.

В этом могут помочь практики медитации и методы МАК-терапии.



Прежде чем выбирать подходящую методику, важно определить свои личные потребности и вызовы. Это поможет отсеять те приемы, которые не подходят именно вам. Иногда полезно попробовать несколько различных методик и на собственном опыте понять, что наиболее эффективно. Главное – развивать связь со своими ощущениями и интуицией, которые подскажут, что наиболее полезно в данный момент.

– Почему, на ваш взгляд, всё больше людей обращается к настав-

никам, чтобы найти себя и свое предназначение? Ведь раньше, казалось бы, люди жили без этого...

– Современный мир предъявляет высокие требования к успеху и самореализации. Люди ощущают давление достигать многого в короткие сроки, что часто порождает тревогу и неуверенность. Наставники помогают справиться с этим стрессом, находить личные цели, систематизировать знания и сосредоточиться на том, что действительно важно. Современное общество поощряет индивидуальность и поиск «свое-

го пути», и люди уже не следуют общепринятым моделям жизни, а стремятся к самореализации и поиску уникального предназначения. Наставники поддерживают и направляют в этом процессе.

Раньше люди могли жить проще, ориентируясь на традиции, но с изменением общества и ценностей наставники стали важным ресурсом для тех, кто ищет свой путь. Обращение к специалистам стало не просто нормой, а необходимостью для многих.

– Как вы выстраиваете работу со своими подопечными? Какие методики и инструменты используете в трансформационном процессе?

– Мой процесс выстраивания работы включает следующие ключевые этапы:

- установление доверительных отношений,
- диагностику текущего состояния,
- определение целей и намерений,
- выявление ограничивающих убеждений,
- создание плана действий,
- поддержку в процессе изменений,
- рефлексию и интеграцию опыта,
- завершение процесса.

Методики могут варьироваться в зависимости от потребностей клиента. Каждый клиент уникален, и работа с ним строится индивидуально,

исходя из его запросов, внутреннего состояния и целей.

Моя главная цель – помочь клиенту не только осознать, какие изменения необходимы, но и поддержать его на пути трансформации, вдохновляя и направляя на каждом этапе.

– Как найти хорошего наставника среди множества специалистов? На что стоит обратить внимание?

– Найти хорошего наставника непросто, учитывая разнообразие подходов и личностей. При выборе наставника я советую обратить внимание на его методики и подходы, отзывы и рекомендации, личную совместимость, ценности и мировоззрение, а также готовность поддерживать вас на протяжении всего пути. Ищите того, кто сможет не только дать полезные знания, но и вдохновить на изменения и оказать поддержку на каждом этапе.

– Можете поделиться примером наиболее запоминающегося опыта работы с клиентом? Что было особенно значимым?

– К сожалению, не могу выделить особенную историю трансформации, потому что каждый клиент для меня особенно значим.

– Чем вы увлекаетесь вне своей профессиональной деятельности в духовной сфере?

– Я очень творческий человек. В свободное время занимаюсь рукоделием – это, можно сказать, моя медитация. Я даже создала свой собственный бренд, под которым продаю свою продукцию ручной работы. Создаю изделия из шнура, натуральное мыло и многое другое.

– Что бы вы сказали тем, кто сомневается в возможности изменить себя и свою жизнь?

– Тем, кто сомневается в возможности изменить себя и свою жизнь, я бы сказала следующее.


Изменения – это процесс, а не мгновенный результат. И сомнения – это нормально.

Изменения всегда возможны, даже если сейчас кажется, что ситуация безвыходная.

Главное – быть готовым к ним и сделать первый шаг.



тайны ЕСТЕСТВЕННОГО ОЧАРОВАНИЯ

 sholpan.beauty

В мире красоты и ухода за собой постоянно появляются новые техники и тренды, но среди множества методов есть те, которые выделяются своей уникальностью и эффективностью. Шолпан Манасбекова, опытный специалист в области наращивания ресниц и скульптурного массажа лица, разработала уникальные методики, которые изменяют представление о традиционных процедурах. В интервью с Шолпан мы погрузились в детали ее авторской техники наращивания ресниц, узнали о роли специализированных инструментов, таких, как очки-лупа, и обсудили, как ее работа помогает клиентам достигать великолепных результатов. Кроме того, мастер поделилась секретами успешного применения разработанных ею методов ее учениками и рассказала, как скульптурный массаж лица может стать идеальным дополнением к ее практике.

Шолпан, расскажите, пожалуйста, о вашей уникальной технике наращивания ресниц. Чем она отличается от традиционных методов? Как она влияет на результат?

– Моя техника наращивания ресниц особенная тем, что в результате ресницы выглядят естественно, как настоящие. Это отличает мою работу от других и обеспечивает гармоничный внешний вид.

– Вы используете специальные очки в процессе работы. Какую роль они играют и чем помогают в работе?

– Очки-лупа играют ключевую роль в моей работе, так как позволяют мне детально рассматривать каждую ресницу и точно соблюдать правильный отступ, не касаясь кожи век. Это значительно улучшает качество работы и обеспечивает идеальный результат.

– С какими основными проблемами вы сталкиваетесь при наращивании ресниц? Как ваша техника помогает их решать?

– Основные проблемы возникают у клиентов, у которых после некачественного наращивания образуются пробелы. В таких случаях я не всегда могу восполнить эти участки. Моя техника рассчитана на наличие своих полноценных ресниц, на которые я наращиваю качественные ресницы.

– Насколько успешно ваши ученики применяют вашу методику в своей практике?

– Успешно применяют, соблюдая все необходимые нормы. Я подробно рассказываю обо всех нюансах техники, которая вырабатывалась годами практики, поэтому клиенты доверяют моим ученикам и остаются довольны результатами.

– Помимо наращивания ресниц вы также занимаетесь скульптурным массажем лица. Как эти два направления дополняют друг друга в вашей практике?

– Я предпочитаю безинъекционные процедуры, поэтому скульптурный массаж лица стал естественным дополнением к моей практике. Мне нравится помогать женщинам выглядеть прекрасно не только с красивыми ресницами, но и с подтянутой свежей кожей лица.

– Какие результаты клиенты могут ожидать после сеанса скульптурного массажа лица? Как эта процедура влияет на общее состояние кожи и форму лица?

– Курс скульптурного массажа лица обычно состоит из пяти сеансов, но первые результаты видны уже после одного. Процедура помогает снять отечность, разгладить мимические морщины, восстановить тургор кожи и улучшить контуры лица.

– Какие советы вы могли бы дать женщинам, которые хотят сохранить здоровье и красоту кожи лица?


– Важно правильно подбирать косметику по уходу за кожей лица и обязательно использовать SPF-крем при выходе на улицу. Это поможет защитить кожу от вредного воздействия солнца и сохранить ее здоровье.

– Ваша работа требует внимания к деталям и высокого уровня мастерства. Что вдохновляет вас совершенствовать свои навыки и создавать новые техники в вашей сфере?

– Меня вдохновляет возможность делать женщин красивыми, подчеркивая их индивидуальность. Результат после проведения процедур, когда женщина чувствует себя уверенной и неотразимой, приносит мне огромное удовлетворение и вдохновение для дальнейшего совершенствования.



Сладкие мгновения с Sabisha Bakery

 sabisha.bakery
WhatsApp: +7-777-255-17-77

Sabisha Bakery – это место, где встречаются искусство и любовь, создаются десерты, которые не только радуют своим вкусом, но и оставляют теплый след в памяти.

Сабина Вафазова – кондитер, основатель студии Sabisha Bakery.

Сабина, расскажите, как начался ваш путь в кондитерском деле. Что вдохновило вас на открытие собственной студии?

– С самого детства я увлекалась выпечкой. Каждую неделю радовала семью разнообразными десертами, и это всегда приносило мне огромное удовольствие. После окончания учебы я пробовала себя в разных сферах, но каждый раз мои попытки оказывались неудачными. Однажды моя тетя попросила меня приготовить десерты для мероприятия в ее семье, и тогда у меня впервые возникла мысль печь на заказ. Я радовалась каждому новому заказу, а благодаря «сарафанному радио» заказов становилось всё больше. Уже спустя две недели я поняла, что нашла свое призвание. Я посещала множество мастер-классов и кондитерских студий, восхищалась увиденным и мечтала о собственной студии. Работая дома в течение трех лет, я почувствовала, что мне становится тесно и не всегда комфортно трудиться в домашних условиях. Это подтолкнуло



меня к мысли расширяться и открыть собственную студию, чтобы воплощать свои «сладкие мечты» в полной мере.

– Были ли у вас сомнения на пути к созданию Sabisha Bakery? Кто оказал вам поддержку?

– Конечно, сомнения были! После принятия решения о расширении возникло множество вопросов, особенно касающихся технических аспектов. Я часто спрашивала себя: «Смогу ли? Получится ли?». Но, несмотря на страхи и неуверенность, я решила сделать шаг в не-

известность. О своей мечте открыть студию я сначала рассказала только в семье и близким друзьям, которые стали моей главной опорой и источником мощной поддержки. Когда же я поделилась своей идеей с родственниками, знакомыми и подписчиками в Instagram, поток поддержки стал еще сильнее. Я очень благодарна каждому, кто был рядом и помог мне на этом пути к созданию собственной студии!

– Какой стиль или подход в кондитерском деле

отличает Sabisha Bakery от других?

– В нашей кондитерской студии царит атмосфера любви! Прежде всего я всегда отношусь к своим изделиям с огромной заботой и теплотой, будь то простое пирожное или роскошный свадебный торт. Я часто говорю, что не могу назвать это работой, ведь мое дело – это прежде всего мое хобби, которое со временем выросло в нечто большее.

Я перфекционист по жизни, и это качество прекрасно проявляется в моей профессиональной

деятельности. Мне также присущи ответственность и лояльность, и я всегда стремлюсь найти индивидуальный подход к каждому клиенту, что особенно важно при знакомстве с новыми заказчиками. Как правило, эти знакомства проходят успешно, что, безусловно, играет важную роль в любом бизнесе!

– Как вы разрабатываете рецепты и продукты? Есть ли особые ингредиенты, которые вы предпочитаете использовать?

– Я прошла множество мастер-классов и обучалась у известных кондитеров, и хочу сказать, что, хотя рецепты часто похожи, каждый мастер приносит что-то свое. Как говорят, у каждого свой почерк. Иногда я придумываю что-то уникальное, добавляю свои идеи и, таким образом, создаю новые рецепты. Самое важное для меня – это использование свежих, натуральных продуктов,

потому что именно от их свежести и качества зависит вкус каждого десерта!

– Какие тенденции в кондитерском мире вы считаете наиболее перспективными, и почему?

– В настоящее время в тренде минимализм и простота в оформлении десертов. Если раньше популярностью пользовались сложные композиции и замки из тортов, то сейчас на пике актуальности находятся лаконичные и элегантные торты с минимальным декором. Также важно всегда быть в курсе моды в кондитерском мире. Например, весной этого года очень востребована была клубника в шоколаде, которая буквально захватила рынок на несколько месяцев, но сейчас этот десерт уже утратил свою актуальность. В конце лета и по сей день особой популярностью пользуется дубайский шоколад. А вы уже слышали о нем? Пробовали? Не



знаю, сколько продлится эта тенденция и что будет следующим, но, пока этот шоколад в моде, мы будем его продвигать!

– Как вы привлекаете и удерживаете клиентов в такой конкурентной сфере, как кондитерский бизнес?

– Чаще всего клиенты приходят ко мне по «сарафанному радио». Кто-то пробует мои десерты, им нравится, и они рекомендуют меня своим знакомым. Повторюсь, я перфекционист, и для меня важно, чтобы всё было идеально: чтобы вкус полностью соответствовал ожиданиям, а оформление даже превосходило первоначальную задумку. Также я считаю важным информировать клиентов и показывать им процесс работы – многим интересно наблюдать, как создается их заказ. Каждое мое изделие выполнено с любовью, ведь я понимаю: «десерт – это мое лицо».

Думаю, именно поэтому мои клиенты остаются со мной.

– Есть ли у вас планы на будущее для Sabisha Bakery? Может быть, новые проекты или расширение?




– Конечно! В собственном бизнесе всегда есть стремление к развитию, продвижению и росту. Поэтому с уверенностью могу сказать, что наша студия – это только первый шаг, и впереди нас ждут новые проекты и расширение. Мы будем двигаться вперед, пусть и постепенно, но уверенно! И, пользуясь случаем, хочу выразить огромную благодарность прежде всего моим родителям за их невероятную поддержку.

Моим друзьям, знакомым и особенно моим подписчикам в Instagram – если бы не ваша поддержка, то и не было бы нашей студии Sabisha Bakery!



МАРКЕТИНГОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ

С РУСЛАНОМ МОЛДОБАЕВЫМ

 ruslan.romul
 t.me/romulshare
 vk.com/diavin

В мире маркетинга и продвижения экспертов существует множество путей и стратегий, но как выбрать наиболее эффективный? В данном вопросе нам помог разобраться Руслан Молдобаев – маркетолог, инфо-продюсер, специалист по продвижению в социальных сетях.

Руслан, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь продвижением экспертов? Что привело вас на данное поприще?

– Четыре года я работаю как маркетолог и продюсер, преимущественно для психологов, но у меня были и другие клиенты: специалисты в разных нишах, включая программистов. Мой приход в эту сферу не был случайным. Изначально я занимался веб-дизайном, создавал графический дизайн и дизайн сайтов. В какой-то момент я понял, что сайты и рекламные материалы сами по себе нужны лишь для того, чтобы помогать бизнесу продавать товары и услуги. По моему мнению, самый важный навык для предпринимателя или фрилансера – это умение продавать и зарабатывать на своих услугах. Поэтому я начал изучать маркетинг. Случайно попав на мероприятие психолога в России, понял, что могу помочь ему с продвижением. С тех пор я начал работать с психологами.

– Какие методы привлечения клиентов из социальных сетей вы считаете наиболее эффективными?

– За четыре года я перепробовал множество различных схем воронок и методов продвижения в инфобизнесе. Инфобизнес – это продвижение через социальные сети и продажа продуктов – таких, как консультации, курсы, сопровождение, коучинг и так далее. Например, консультации врачей, тренеров, а также сопровождение спортивных тренеров тоже являются инфобизнесом,



поскольку в этом процессе человек передает свой опыт и навыки другим, помогая им достичь результатов благодаря своим знаниям.

В инфобизнесе и продвижении через социальные сети самым эффективным способом является повышение осознанности аудитории с помощью контент-маркетинга.

Эксперт может создавать контент в виде коротких видеороликов, которые могут набирать охваты и просмотры без вложений в рекламу. Многие специалисты добились успеха именно благодаря этому, не вкладывая большие деньги. Однако, я считаю, что для начинающего эксперта или профессионала, который только выходит в интернет и социальные сети, самым быстрым

и надежным способом привлечения клиентов и заработка остается платная реклама.

– Какие основные ошибки совершают специалисты и предприниматели в процессе привлечения клиентов через социальные сети?

– **Первая ошибка – это бесконечное обучение**, одна из самых распространенных ошибок.

Многие специалисты постоянно учатся, изучают теорию, накапливают знания, но не начинают применять их на практике. Если же использовать знания на практике, оттачивая навыки, можно окупить вложения в несколько раз. Поэтому

важно не только учиться, но и сразу применять полученные знания.

Вторая ошибка – копирование действий крупных блогеров и экспертов. Начинающие специалисты часто думают, что если следовать примеру известных блогеров, использовать их методы, то можно достичь такого же успеха. Но то, что работает у известных блогеров с большой аудиторией, не всегда эффективно на начальных этапах.

Третья ошибка – пересказ «умной» информации из обучения. Новички часто начинают делиться сложной информацией, полученной от крупных экспертов, думая, что это сделает их профессионалами в глазах аудитории. Но на деле это скучно и неинтересно для большинства людей. Людей интересуют только две вещи: их собственные проблемы и пути их решения. Когда мы идем к стоматологу, нам неважно, какие у него инструменты или как он работает. Мы хотим лишь избавиться от боли и получить здоровые зубы. Точно так же и в других

сферах – людям важно решение их проблем, а не методы.

– Какую роль играет построение доверительных отношений с аудиторией в процессе продажи услуг по высокому чеку?

– Есть всего две основные причины, по которым люди не совершают покупки.

Первая причина – они не видят конкретного конечного результата, который получают, приобретая продукт или услугу.

Вторая причина – даже если человек понимает, какой результат он получит и действительно хочет его получить, но начинает сомневаться в своих способностях.

И в том, и в другом случае задача специалиста – донести ценность продукта или услуги и помочь человеку преодолеть свои страхи и сомнения. Это ключевой навык в продажах: умение объяснить, какой результат клиент получит, и провести его через внутренние барьеры, что-

бы он принял решение о покупке. Если вам интересно узнать больше о том, как работают продажи, обращайтесь ко мне в социальных сетях, где я с удовольствием поделюсь своими знаниями и опытом!

– Как специалистам правильно определять свой чек и целевую аудиторию?

– Чтобы создать успешный продукт с высоким чеком, нужно выбрать острую проблему и предложить персонализированное решение, будь то сопровождение, наставничество или терапия. Однако для установки высокой цены важно преодолеть «синдром самозванца». Это требует практики и работы с опытным наставником. Без этого можно годами оставаться на месте, работая за копейки.

Частое заблуждение многих специалистов – это ожидание, что нужно работать только с состоятельными клиентами. Если у вас нет доступа к таким кругам, лучшим подходом будет массовое продвижение с последующей фильтрацией. Запускайте рекламу на широкую аудиторию, а затем отсеивайте тех, кто готов платить за решение своей проблемы. Это позволяет избежать бесплатных консультаций с халявщиками и сосредоточиться на тех, кто реально заинтересован в вашем продукте или услуге.

– Какие изменения в подходах к маркетингу и продажам вы заметили за последние годы? Как они влияют в деле привлечения клиентов на специалистов и предпринимателей?


– В последние годы маркетинг и продажи в социальных сетях и инфобизнесе претерпели значительные изменения. Раньше длинные вебинары и марафоны привлекали внимание, но сейчас люди склонны меньше уделять времени протяженному контенту из-за снижения фокуса и дефицита внимания.

Современные тренды требуют краткости: короткие ролики (до 30 секунд) становятся основным форматом. Способность объяснять сложные вещи простым языком и упрощать информацию до уровня короткого контента становится ключевым навыком. Те, кто осваивает этот подход, становятся популярными.



ПУТЕШЕСТВИЕ К ИСКУССТВУ ЧЕРЕЗ **ОБЪЕКТИВ**



 alien_sara
www.saramoldagaliyeva.com

Фотография – это не просто способ запечатлеть моменты, это искусство, требующее страсти, таланта и постоянного развития. В сегодняшнем интервью мы познакомимся с фотографом, чей путь в мир фотографии начался еще в школьные годы и уже привел к значительным достижениям.

Сара Молдагалиева – фотограф.

Сара, расскажите, пожалуйста, о вашем пути к фотографии. Как началось ваше увлечение этим искусством?

– Мое увлечение фотографией началось еще в школьные годы. Я училась в физмат-лицее, но несмотря на техническую направленность образования, всегда тянулась к творчеству. Вокальные данные, любовь к сцене, участие в школьных выступлениях – всё это поддерживало мой интерес к искусству. В девятом классе, когда все начали активно покупать фотоаппараты, я тоже взяла камеру в руки и попробовала фотографировать всё подряд: друзей, родственников, семейные

мероприятия. Мне понравилось передавать через объектив настроение и атмосферу, и с тех пор камера стала моим постоянным спутником (*улыбается*).

– Вы принимали участие в различных конкурсах по искусству фотографии. Как этот опыт повлиял на ваше развитие как фотографа?

– Участие в конкурсах стало важным этапом в моем развитии. Одним из самых значимых моментов для меня стал республиканский конкурс, где принимали участие профессионалы в сфере фотографии, а судьями были приглашенные зарубежные эксперты. Я всегда много путешествовала и отправила на конкурс свои фотографии, сделанные в Америке. Мое фото оказалось в числе 50 лучших из более чем тысячи заявленных и было выставлено на экспозиции в Esentai Gallery в Алматы. Это вдохновило меня продолжать заниматься фотографией более серьезно.



– Как путешествия повлияли на ваше творчество?

– Путешествия открыли для меня мир разных культур, людей, архитектуры и уникальных впечатлений. Я ездила в Америку, Англию, Турцию и другие страны. В каждой поездке я старалась запечатлеть яркие моменты, лица, эмоции. Именно во время этих путешествий я поняла, что фотография может быть не просто хобби, а способом передавать свою любовь к миру и его красоте.

– Ваша работа с известными блогерами и участие в необычных фотосессиях тоже интересный аспект вашей деятельности. Расскажите об этом опыте.

– Работа с блогерами дала мне возможность выйти на новый уровень и узнать больше о современной фотографии. Например, я проводила съемки в одном из самых дорогих отелей Дубая – Atlantis The Royal. Здесь мне удалось не только успешно воплотить свои идеи, но и встретиться с известным музыкантом Kanye West. Для меня это был настоящий подарок судьбы! Такие проекты помогают не только расширить портфолио, но и выйти за рамки привычного, найти новые подходы, вдохновение и новых друзей.

– На чем вы сейчас сосредоточены как фотограф? Есть ли у вас предпочтения в стиле съемки?

– В моей практике весьма разнообразный опыт. Я провожу не только частные съемки, но работаю для журналов, различных детских проектов. Именно с детьми мы проводим различные тематические съемки. Но за последние пять лет я больше сфокусировалась на женских портретах. Мне нравится работать с женщинами, передавать их индивидуальность и красоту через объектив. Конечно, я работаю и в других жанрах, но именно женские образы вызывают особое вдохновение. Кроме съемок я провожу обучение – передаю накопленные знания всем, кто желает овладеть искусством фотографии.

– Как проходит обучение?

– Я начала проводить обучение сравнительно недавно, около года назад, и обучаю только офлайн. Предпочитаю обучение в живом



формате, поскольку считаю, что прямой контакт между преподавателем и учеником способствует лучшему восприятию информации. Живое индивидуальное обучение позволяет детально передать материал. Даже в теоретической части обучения я часто показываю наглядные примеры настройки камеры. Я провожу мини-обучение, которое длится неделю, и осуществляю наставничество на протяжении до двух месяцев. В обоих случаях я предоставляю базу знаний и весь свой опыт, накопленный за пять лет. Даже после недельного мини-обуче-

ния человек уже может приступать к полноценным коммерческим съемкам, а я всегда готова помочь и поддержать на первых этапах.

– Каковы ваши дальнейшие планы в развитии карьеры фотографа?

– Я нацелена выйти на международный уровень, работать с известными личностями, журналами и крупными брендами. Кроме того, хочу воплотить в реальность множество идей, которые постоянно рождаются в моей голове (*улыбается*).

КАК РАЗОБРАТЬСЯ В ПСИХОЛОГИИ ПОДРОСТКА?



 [tatiana.psy.kost](#)
[liter.music.psy](#)

Психология подросткового возраста – это сложный и многогранный мир, в котором подростки сталкиваются с уникальными вызовами и переживаниями. Справиться с проблемами этого критического этапа жизни может быть непросто как для самих подростков, так и для их родителей. Именно здесь на помощь приходит психолог, специализирующийся на работе с подростками.

Профессионалы в этой области играют ключевую роль в поддержке и помощи молодому поколению, помогая им справляться с внутренними конфликтами, эмоциональными трудностями и социальными проблемами.

Татьяна Щербинина – психолог.

Татьяна, что вдохновило вас заняться психологией? На каких направлениях психологической помощи вы специализируетесь?

– Психологией я мечтала заниматься еще со школы. В 11 классе на ЕНТ даже сдавала биологию. Но, как оказалось, грантов в университете, куда я поступала, на эту специальность не было. Ситуация в семье была типичная для детей 90-х, средств на обучение особо не было, и мне пришлось идти учиться туда, где грант был доступнее. Так я получила свое первое высшее образование филолога русского языка и литературы. Но я до сих пор не жалею, потому что вся литература по своей сути – это бытовая психология и уникальный эмоциональный опыт. Второе высшее образование я решила получить в 26 лет. Разумеется, это была психология (улыбается). И вот уже 7 лет я занимаюсь частной практикой, специализируюсь в основном на подростковой психологии, детско-родительских и семейных отношениях, тем более что в 2022 году прошла в Москве дополнительное обучение по курсу конкретно детской и подростковой психотерапии.

– Что, на ваш взгляд, делает работу с подростками особенно интересной?

– Работа с подростками – это и сложно, и просто одновременно. Все мы знаем, что мозг «растет» до 25 лет, и потому у меня еще есть возможность предупредить возможные негативные последствия для ребенка. Ведь то, что он «заработает» до 25 лет, – это багаж на всю оставшуюся жизнь. Самое интересное в моей работе – следить за трансформацией, ведь подростки более гибкие, «пластилиновые». Ну и в целом интересно с ними беседовать: мысли у них всегда более креативные, взгляд на многие вещи свежий и не замысленный, в отличие от взрослых людей.

– С какими основными проблемами вы чаще всего сталкиваетесь в детско-родительских отношениях? Как подходите к их решению?

– Основная проблема – неумение взрослого понять, что перед ним ребенок, и что он никогда не был взрослым. Он только учится жить. Бунтует, ошибается. И это нормаль-

но. Родители иногда хотят идеальных детей, очень для этого стараются, а когда наступает подростковый период, удивляются, как, к примеру, милая девочка с бантиками превратилась в нелюдимо и неуправляемого подростка с синими волосами. Иногда проблем у ребенка и нет, но родителю очень нужна помощь, чтобы принять эти изменения. В таких случаях, безусловно, я плотно работаю с родителями.

– Считаете ли вы, что в современном обществе существует недостаток специалистов, работающих с подростками и их родителями? Если да, то почему?

– Да, недостаток есть, я думаю. Именно потому, что многие психологи осознают, что для этой работы необходимы дополнительные знания: необходимо знать не только возрастную психологию, но и множество нюансов из медицины. Помочь успокоить родителей, указать и на их ошибки, привлечь к процессу терапии всю семью, при этом аккуратно работать с самим подростком, создать для него образ того самого безопасного и понимающего взрослого, но и не переборщить с этим. Работа, я бы сказала, ювелирная. Я постоянно совершенствую знания, прохожу различные курсы, супервизию. Согласитесь, или такая комплексная работа, или просто консультирование взрослых людей – это разные вещи. Не преуменьшаю заслуги своих коллег, но тут всё же задача посложнее.

– Насколько эффективна работа школьных психологов?

– О работе школьных психологов судить могу только из рассказов детей, которые приходят уже после них. Как и во всех сферах, здесь есть и хорошие специалисты, есть и плохие. Но, на мой взгляд, психологам нужно меньше бумажной работы, побольше живого общения, тренинговой работы. А также чтобы у каждого школьника была возможность обратиться в индивидуальном порядке за психологической помощью.

Ну и, разумеется, частая проблема – это буллинг. Несмотря на все старания, дети всё так же от него продолжают страдать. И главное: одного психолога на всю школу недостаточно!



– В какой момент родителям подростка важно обратиться к специалисту? И что делать, если ребенок не хочет идти к психологу?

– Если ребенок сильно замкнулся, или, к несчастью, начал употреблять психоактивные вещества, алкоголь и так далее, если вы видите следы побоев, но не знаете их происхождение – в этих случаях незамедлительно необходима помощь специалиста.

Ну и важно понимать, что ребенку нужен разговор, внимание и участие в его жизни. Иначе он пойдет искать это на улице.


Если ребенок не хочет идти, то родителям придется вступить с ним самостоятельно в терапевтические отношения, при этом самим ходить

к психологу и соблюдать все рекомендации.

– Какие советы вы могли бы дать родителям, чтобы улучшить отношения с подростками? Особенно в условиях ограниченного доступа к профессиональной помощи.

– Говорите с ребенком. На любые темы. Выслушивайте. Поддерживайте. Будьте внимательны. Не переставайте воспитывать себя при этом. Показывайте ему, что жизнь – это сложно, но безопасно и весело, если уметь о себе позаботиться. Показывайте, как это – заботиться о себе. Будьте в курсе важных моментов в жизни подростка. Но и не навязывайте свою точку зрения. Ищите свою золотую середину.

ПАССИВНЫЙ ДОХОД – КЛЮЧ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ

 serik_jadiyev

Все мы мечтаем о счастливой жизни. А о том, как создать будущее, обеспеченное финансами, хорошо знает Серик Джадиев – предприниматель и наставник по пассивному доходу.

Серик, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь? Что привело вас к решению начать свой бизнес?

– Я развиваю бизнес в четырех направлениях: это консалтинг в сфере инженерных коммуникаций, строительство инженерной инфраструктуры (водоснабжение и водоотведение), пассивный доход (недвижимость, автомобили) и наставничество (систематизация, продажи, коммуникация, психология).

До начала предпринимательской деятельности я работал в квазигосударственном секторе (на водоканале) и за 20 лет поднялся до управленческой должности, достигнув своего потолка. Я чувствовал, что хочу расти дальше и приносить больше пользы обществу. Поэтому решил уволиться и заняться предпринимательством, чтобы расти масштабно. С одной стороны, это было стремление к новым возможностям, с другой – к финансовой свободе.

В бизнесе я уже более 7 лет. За это время мной и моей командой разработаны около 1 500 услуг, включая рабочие проекты инженерных коммуникаций, техсопровождение документации, согласование с инстанциями и консалтинг. Мы также выполнили строительно-монтажные работы по устройству инженерной инфраструктуры протяженностью более 160 км.

Мною созданы источники пассивного дохода, связанные с недвижимостью и автомобилями. Это краткосрочная аренда элитных апартаментов (20 объектов), долгосрочная аренда коммерческой недвижимости (1 000 кв. м), а также аренда 32 автомобилей под такси.

Мой проект «Наставничество» помогает начинающим и действующим предпринимателям внедрять систематизацию бизнес-процессов. Я провожу обучение по продажам, чтобы помочь предпринимателям соответствовать современным требованиям рынка. Это очень важно, ведь без улучшения сервиса и навыков продаж невозможно увеличить оборот бизнеса. А деньги – это кровь бизнеса!

– Каковы ваши главные правила, когда речь идет о расширении бизнеса?

– Когда занимаешься бизнесом, важно создавать надежную команду для достижения поставленных целей.

Первый шаг: составить план развития компании на 5–10 лет, разработать финансовую модель – стратегию, внед-

рить систему управления и контроля, а также мотивировать сотрудников через KPI. Важно понимать значение рекламы и маркетинга. Когда у тебя есть четкий план, управлять результатами становится намного легче!

Также хочу подчеркнуть еще один важный момент: необходимо непрерывно обучать весь персонал: менеджеров, управляющих и даже владельцев бизнеса.

– Сегодня вы активно делитесь опытом и знаниями с начинающими бизнесменами. А какие ошибки чаще всего допускают те, кто только начинает развивать собственный бизнес?

– Это нехватка знаний! В школе на базовом уровне не учат, как вести предпринимательскую деятельность, и начинающие стартапы часто открывают бизнес на голый энтузиазм. Я заметил, что некоторые ребята занимаются бизнесом на уровне «технаря», то есть не меняют свое мышление в области бизнеса. В результате они эмоционально выгорают. И это, конечно, происходит из-за отсутствия саморазвития, обучения навыкам управления и другим необходимыми аспектам.

Но есть и такие, кто приходит ко мне на консультацию или обучение, умеет задавать правильные и точные вопросы для создания своего бизнеса. Они получают много информации – инсайты, инструменты, ресурсы – и, таким образом, избегают ошибок! Это важно, потому что они экономят время, деньги и энергию. Мой совет: всегда учитесь и развивайтесь!

– Вы часто говорите о важности пассивного дохода. Какие основные источники пассивного дохода вы считаете наиболее эффективными?

– Думаю, каждый бизнесмен рано или поздно задумывается о создании пассивного дохода. Бизнес должен не только генерировать прибыль, но и создавать активы, которые без вашего непосредственного участия приносят стабильный ежемесячный доход. В этом вопросе каждый бизнесмен, исходя из своих предпочтений и уровня допустимого риска, сам решает, какие источники пассивного дохода для него наиболее эффективны. Этот выбор всегда индивидуален.

– Какой вид пассивного дохода был для вас первым? Что вы вынесли из этого опыта?

– В Казахстане и в целом в СНГ самым надежным видом активов является недвижимость. Мой первый опыт создания пассивного дохода был связан именно с управлением недвижимостью. В 19 лет я впервые сдал однокомнатную квартиру в долгосрочную аренду с доходностью в 60% годовых. Когда цены на рынке

недвижимости начали расти, я продал эту квартиру и начал капитализировать активы.

Рынок недвижимости – это динамично развивающийся и стабильный рынок с низкими рисками. В нем доступно множество финансовых инструментов и рычагов, которые позволяют создать состояние в миллионы долларов!

– Обязательно ли владеть собственным бизнесом, чтобы успешно формировать финансовую подушку безопасности?

– Всегда не обязательно иметь свой бизнес! Я всегда советую управлять своими эмоциями в отношении денег, потому что деньги «говорят» на своем языке. Мы должны понимать и слышать, что они хотят сказать. Проблема в том, что многие не понимают этот язык!

Хочу обратить ваше внимание на то, что если стабильно откладывать по 10–15% от ежемесячного дохода в начале месяца, то через некоторое время можно создать финансовую подушку безопасности. Этот платеж я называю «Заплати сначала себе». Ведь ты сам источник своей энергии и жизни! Финансовая подушка безопасности должна покрывать расходы минимум на 6 месяцев.

– Сколько времени в день необходимо уделять развитию пассивного дохода, чтобы он действительно был доходом, а не убытком?

– Это вопрос приоритета! Ваш план по созданию пассивного дохода определяет, сколько времени потребуется для его реализации. Существует разница между «финансовой независимостью» и «финансовой свободой». Стремиться к финансовой свободе – ведь она открывает множество возможностей для духовного развития, изменения мировоззрения, воспитания подрастающего поколения, обмена опытом, благотворительности, путешествий и реализации своих заветных желаний!


За свободу нужно платить! Каждый владелец бизнеса должен, в первую очередь, «уволить себя» и стать инвестором. Бизнесом нужно управлять, а не заниматься им лично: внедрить систему, учитывать и контролировать доходы и расходы, грамотно распоряжаться финансами. Для развития пассивного дохода достаточно выделять порядка двух-трех часов в день.

– Какие три совета, вы, как опытный предприниматель, могли бы дать начинающим бизнесменам?

– Мои три совета.

1. Заниматься спортом.
2. Найти наставника и быть учеником.
3. Читать книги, менять мышление и свое окружение.

БЛОГИНГ + PR = ЛИЧНЫЙ БРЕНД

 aruka_kulmanova
TikTok: arukaakulmanova
+7-707-951-00-61

В эпоху цифровых технологий, когда личный бренд играет ключевую роль в успехе, PR-специалист и блогер Аружан Кулманова демонстрирует, как можно гармонично сочетать PR-специализацию и блогинг. В этом интервью она рассказывает, как с детства увлечение рекламой переросло в успешную карьеру, а ведение блога стало неотъемлемой частью ее профессиональной жизни.

Аружан, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я дипломированный пиар-специалист и микроблогер. Когда меня спрашивают, чем я занимаюсь, я всегда рассказываю небольшую предысторию о том, как выбрала эту сферу. С детства меня интересовала реклама: я любила яркие картинки, пыталась понять, какой смысл они несут, для кого они предназначены и кто их создает. Это привело меня к созданию ивентов, съемкам и, в конечном итоге, к блоггерству, которое стало популярным. Я начала использовать свои знания о пиаре и работать с блогерами, а теперь занимаюсь рекламным сотрудничеством между блогерами и брендами, созданием креативного контента и продвижением личного бренда. Всё это связано, и я не отделяю одно от другого.

– Как вы пришли к идее совмещения основной работы и ведения блога? В чем вы видите преимущества такого подхода?

– Изначально у меня не было цели совмещать основную работу и блог. Я просто делала это, потому что мне нравилось, и делилась событиями своей жизни в блоге. Когда я проходила курсы по личностному росту и психологии, мои знакомые стали рекомендовать меня другим предпринимателям. Так я стала получать первые проекты и заработок. Это оказалось отличной возможностью заявить о себе и заниматься любимым делом. Преимущество в том,



что люди видят уровень моих проектов и профессионализм, не нужно делать что-то специально для этого – достаточно продолжать заниматься любимым делом и вести блог.

– Насколько важно сегодня развивать личный бренд? И какие преимущества дает это развитие?

– Сегодня личный бренд стал настолько популярным, что о нем говорят все. Однако многие не понимают, какие преимущества он дает и зачем его развивать. Я считаю, что

личный бренд важен не только как тренд, но и для увеличения охвата вашего бизнеса и услуг. Например, проекты, где основатель не был вовлечен в процесс, казались менее живыми и имели меньшие продажи. В то время как проекты с вовлечением основателей привлекали больше внимания и лояльности, поскольку история бренда и личность основателя вдохновляли аудиторию. Личный бренд – это про вас, и люди идут на энергию и личность, а затем уже на ваши проекты и бизнес.

– Как блогинг помогает вам в развитии личного бренда? Какие возможности он открывает для вас, кроме создания контента?

– Блог и социальные сети – это, безусловно, важные инструменты для продвижения личного бренда в онлайн режиме, но не единственные. Иногда люди более интровертны, им трудно раскрыться перед аудиторией вживую, тогда как онлайн это сделать проще. Блог помогает привлекать интерес и лояльность аудитории, позволяя сотрудничать с крупными брендами, которые видят мой блог и понимают, что я могу донести их ценности до своей аудитории.

– Каковы ключевые элементы вашего личного бренда?

– Основным элементом личного бренда являетесь вы сами: ваша жизнь, истории, опыт, стиль, манера говорить и энергия. Часто люди не понимают, кто они и что хотят передать, и это мешает им привлекать аудиторию. Важно разбираться в себе, понимать ценность своего опыта и уметь транслировать свою энергию, чтобы привлекать других людей.

– Как вы достигаете офлайн узнаваемости и интегрируете ее с вашим онлайн-присутствием?

– Ключевым элементом офлайн-узнаваемости является коммуникация. Я стараюсь знакомиться с людьми на мероприятиях, обмениваться контактами и поддерживать связь. Также организую мероприятия и выступления, чтобы выйти на офлайн аудиторию и интегрировать ее с онлайн-присутствием. Важно быть заметным и активно проявляться как в онлайн, так и в офлайне.

– Какие стратегии вы используете для того, чтобы превратить своих подписчиков в клиентов и партнеров?

– Удивительно, но факт: за всё время ведения своего блога я никогда не писала клиентам и подписчикам сама. Я практически никогда не использую стратегию прямых жестких продаж. Предпочитаю мягкие продажи и нативный подход. Вместо прямых продаж я делюсь своим опытом и результатами, что помогает подписчикам увидеть, как мой опыт



может быть полезен им. Энергия и ценности, которые я транслирую, также играют важную роль в превращении подписчиков в клиентов и партнеров.

– Какие советы вы могли бы дать тем, кто только начинает свой путь в построении личного бренда и планирует использовать блогинг как один из основных инструментов?

– Во-первых, не бойтесь начинать и привлекать внимание, даже если

это не всегда будет положительно. Хейт – это часть популярности. Во-вторых, не ограничивайтесь только блогом – проявляйте себя в разных ситуациях, ведите активный образ жизни и создавайте яркий контент. В-третьих, разберитесь в себе, чтобы понять, что вы хотите передать миру и какую ценность это имеет не только для вас.

ALA FIT: ПУТЬ К ЗДОРОВЬЮ И ГАРМОНИИ

ms_bro_ad
alafit.kz

Сегодня, где здоровье и физическая активность становятся неотъемлемой частью жизни многих людей, найти свое направление в спорте и почувствовать настоящую пользу от фитнеса – задача непростая, но крайне важная. Основатель сети фитнес-центров Ala Fit Валентина Маркова точно знает, как сделать так, чтобы занятия спортом приносили не только физические результаты, но и удовольствие.

Валентина, в какой момент вы пришли к созданию собственного фитнес-центра? Как решились начать этот путь самостоятельно?

– С самого детства я наблюдала, как моя мама старалась, всегда выкладывалась на все сто процентов, жертвуя собой, здоровьем и временем. Я была уверена, что, когда вырасту, у меня будет собственное дело, которое будет приносить доход. И фитнес-центр – это то, что мне всегда нравилось. Я сама активно занималась спортом и считаю, что спорт – это движущая сила, помогающая раскрыть потенциал и достигать новых вершин. Я мечтала создать пространство, где женщины могли бы чувствовать себя комфортно, где царил бы атмосфера поддержки и взаимопонимания. Я хотела воплотить свои идеи и управлять всем самостоятельно.

Именно поэтому я решилась на этот шаг – открыть свой фитнес-центр. Понимая, что это будет нелегко, я была к этому готова. Хотела создать не просто фитнес-центр, а место, где женщины могли бы раскрываться и становиться еще более прекрасными как физически, так и духовно. Сейчас я счастлива быть в отличной физической форме и делаю всё возможное, чтобы мои клиентки тоже чувствовали себя сильными и уверенными в себе.

– Какой самый большой вызов в качестве бизнес-леди вам при-



шло преодолеть? Какой урок вы извлекли из этого опыта?

– Самым большим вызовом для меня, как бизнес-леди, было ограничение в финансах. Я понимала, что для развития моего фитнес-центра нужны вложения, но у меня не было возможности сразу инвестировать крупные суммы. Это было непросто, но я справилась. Я научилась планировать, расставлять приоритеты и оптимизировать расходы. Я поняла, что важно не подпускать к своему делу людей, которые не способны помочь в его развитии и могут лишь отвлекать от цели.

Главное – верить в себя, в свои силы и двигаться к своей цели. И, конечно, очень важно проверить себя и понять, на что ты действительно способен.

Этот опыт научил меня быть сильной, решительной и следовать своим целям, несмотря ни на что.

– Как вы оцениваете уровень интереса к фитнесу среди населения?

Какие тренировки пользуются наибольшей популярностью?

– Интерес к фитнесу у людей, безусловно, растет. Всё больше людей понимает, что спорт – это не просто модный тренд, а важная часть здорового образа жизни. Однако не все готовы серьезно работать над собой. По моему опыту, наибольшей популярностью пользуются программы для «снижения веса», «подтяжки фигуры» и «тренировки на ягодицы и пресс».

Важно помнить, что фитнес – это не только работа над телом, но и над душой. Поэтому в нашем центре мы предлагаем различные направления – такие, как йога и джампинг, которые помогают обрести внутреннюю гармонию.

Я уверена, что в будущем интерес к фитнесу будет только увеличиваться, и всё больше людей начнут осознавать важность гармоничного развития.

– Очень часто люди, начав заниматься в одном направлении,

перегорают и прекращают посещение тренировок. Есть ли действенные советы, как этого избежать?

– Да, нестабильность людей – это, безусловно, бич нашего времени. Часто, начав заниматься, люди быстро теряют интерес и бросают тренировки.

Мой совет – работайте над собой, разберитесь, что вам действительно нравится: какой метод тренировок и подход вам ближе.

Я считаю, что пробовать себя в разных направлениях необходимо. Именно так вы сможете понять, что вам действительно по душе, что подходит именно вам и в каком направлении вы способны достичь максимальных результатов.

Избежать «перегорания» можно, прежде всего работая над собой ментально. Если вы чувствуете, что какое-то направление не ваше, смело пробуйте что-то новое.

Фитнес – это поиск гармонии с собой, и в этом поиске нет ничего плохого.

– Каким образом вы подбираете инструкторов и тренеров для своего центра? Есть ли у вас определенные требования или ценности, которым они должны соответствовать?

– Для меня важно, чтобы в моем центре работали не просто профессиональные инструкторы, а люди, которые искренне любят свое дело и заботятся о других. К тренерам у меня есть несколько ключевых требований.

Знания. Они должны иметь глубокие знания в области фитнеса, анатомии и физиологии.



Техника. Их техника должна быть безупречной, чтобы они могли правильно обучать клиентов и предотвращать травмы.

Страсть к своему делу. Важно, чтобы они были увлечены фитнесом, вдохновляли клиентов и по-настоящему горели своим делом.

Коммуникационные навыки. Хороший тренер должен уметь найти подход к каждому человеку, помочь ему раскрыть свой потенциал и сделать тренировки приятными и эффективными.

Человеческие качества. Для меня важно, чтобы тренеры были добрыми, отзывчивыми, умели поддерживать и мотивировать клиентов.

Я уверена, что именно такие люди способны сделать тренировки действительно эффективными и полезными не только для тела, но и для души.

– Что бы вы сказали тем женщинам, которые волею судьбы остались без поддержки?

– Я бы сказала им: «Не отчаивайтесь!».

Жизнь непредсказуема, и порой преподносит неприятные сюрпризы, но это не повод опускать руки.

Я сама оказалась одна с ребенком, и единственной поддержкой была моя мама. Но я поняла, что самое важное – это не внешняя поддержка, а внутренняя сила.

Главное

- не зависеть ни от кого ни морально, ни психологически, ни физически,

- не позволять себе страдать и не жалеть себя, сохранять внутреннюю силу и ценность своей души, продолжая двигаться вперед, несмотря ни на что.

Это непросто, но вы способны на многое.

В вас живет любовь, целеустремленность и желание жить.

В любом случае помните, что вы человек! А мужчина или женщина – это уже интимно и второстепенно.

Не позволяйте никому вас сломить.

И никогда не рассчитывайте на кого-то, кроме себя.

Помните, что вы сильнее, чем можете себе представить!

– Какие цели вы ставите перед собой как успешная предпринимательница?

– Мои цели – не просто развитие бизнеса, а создание целой системы, сети фитнес-клубов по всему Казахстану, где каждая женщина найдет свое направление, получит качественные услуги и будет чувствовать себя комфортно.

Особое внимание я хочу уделить доступности фитнеса для мам с детьми. В наших студиях предусмотрены детские комнаты, где малыши будут под присмотром, пока мамы занимаются спортом.

Я также планирую развиваться лично: путешествовать, приобретать новый опыт и знания, чтобы применять их в своих клубах и делать их еще лучше.

Моя цель – не просто зарабатывать деньги, а создать нечто ценное, что изменит жизни людей к лучшему. Я хочу, чтобы женщины были счастливы, здоровы и могли реализовать себя в полной мере.

Многие ошибочно считают тарологов колдунами или людьми, занимающимися чем-то запретным. Но на самом деле Таро – это не магия, а инструмент для самопознания и осмысления. О том, как работает Таро и в каких ситуациях следует обратиться к тарологу, нам рассказала квалифицированный таролог Диана Толкумбаева.

Диана, спасибо, что согласились на интервью. Прежде чем мы начнем, расскажите немного о себе и о том, как вы начали заниматься Таро.

– Я рада, что мое первое интервью я даю именно вам (улыбается). У меня действительно очень интересная история, о которой можно говорить часами. Если кратко, в детстве я пережила клиническую смерть, после чего у меня начались необычные видения. Когда я была ребенком и играла с обычными картами, передо мной возникали картины неких событий, которые чуть позднее происходили на самом деле. Что-то вроде «дежавю». С возрастом мне становилось немного не по себе от моих способностей, и родители всячески пытались мне помочь при помощи различных народных целительниц и религиозных обрядов. Но всё было безуспешно. Однажды мне сказали, что это мой дар, а не проклятие, и мне нужно попытаться принять его. Все последующие годы, в том числе из-за страха перед окружающими, я всячески подавляла свои способности, искренне желая вести самую обычную жизнь. Однако судьба все же заставила меня принять мой дар не самым приятным способом. Пару лет назад моя старшая дочь попала в больницу в тяжелом состоянии. Поставленный врачами диагноз как холодный клинок пронзил мое материнское сердце и заставил кардинально пересмотреть свои взгляды на жизнь. В тот момент почему-то в моей памяти прозвучали слова одной старенькой бабушки-целительницы, которая еще в детстве говорила моим родителям о том, что я «должна принять свой дар после того, как мне исполнится 30 лет и начать помогать людям, а иначе

МУДРЫЙ СОВЕТНИК ИЛИ МИСТИФИКАТОР?



пострадают мои самые близкие и любимые люди». В те дни в моей голове крутилась одна и та же мысль: как именно мне применить свой дар и помочь людям? И однажды мне приснились карты – красивые, разноцветные и с разными рисунками. Впервые взяв в руки карты «Таро», я чувствовала себя совершенно неле-

по и смешно, но, преодолев первое смущение, начала пробовать делать свой первый расклад. В какой-то момент я почувствовала, что карты как будто пытаются сказать мне что-то. Это очень странное чувство, которое невозможно объяснить словами. Позднее я окончила специальный обучающий курс для начинающих

тарологов, и вот уже на протяжении двух лет помогаю людям разобраться в сложившихся и порой очень непростых жизненных ситуациях.

– Как вы объясняете свою работу тем, кто считает Таро мистикой или псевдонаукой?

– Я объясняю, что Таро – это инструмент для размышлений и самоанализа. Карты не предсказывают будущее в буквальном смысле, но помогают человеку глубже понять себя, свою ситуацию и увидеть возможные пути решения.

– Что в первую очередь должны понимать люди, обращаясь к тарологу, чтобы избежать ложных ожиданий?

– Люди должны понимать, что Таро – это не магия, а инструмент для саморефлексии и осознания. Результаты расклада зависят от восприятия человека и готовности работать над собой.

Мы, тарологи, помогаем разобраться в ситуации и направить на верный путь.

Я всегда говорю: «Мы не волшебные таблетки, мы можем лишь «указать нужную дверь», но войти в нее вы должны самостоятельно».

Ведь даже самый нужный рецепт, выписанный лучшим врачом в мире, не принесет пользы, если пациент не будет ему следовать и принимать необходимые лекарства.

– Расскажите, в каких ситуациях карты Таро действительно могут быть полезны.

– Таро полезно, когда человеку нужно углубиться в самопонимание, проанализировать внутренние конфликты или принять важные решения. Однако ожидания могут быть обманчивыми, если человек воспринимает Таро как способ изменить внешние обстоятельства без внутренней работы над собой или рассчитывает на чудо.

– Как можно использовать Таро для принятия сложных решений? Можно ли от них получить некую инструкцию к действию?

– Таро не указывает конкретных действий, но помогает рассмотреть различные варианты и их возможные последствия. Карты дают новый взгляд на ситуацию, показывая, какие факторы могут повлиять на исход.

– Может ли Таро помочь разобраться в отношениях с другим человеком?

– Да, Таро может помочь понять динамику отношений, выявить проблемы или скрытые чувства. Карты могут подсказать, что можно изменить в себе для улучшения взаимоотношений.

– Диана, как вы относитесь к тому, что сейчас очень много тарологов?

– Я отношусь к этому с пониманием. С одной стороны, это свидетельствует о растущем интересе людей к самопознанию и поиску ответов через альтернативные методы. Но важно, чтобы люди были ответственны в этом направлении и не навредили никому. Таро – это мощный инструмент для размышлений, и многие хотят его изучать.

С другой стороны, важно понимать, что не каждый, кто берет в руки карты, действительно понимает их глубину и ответственность, связанную с работой с клиентами. Чем больше тарологов, тем выше вероятность столкнуться с непрофессионалами или теми, кто использует Таро поверхностно. Поэтому важно выбирать грамотных специалистов, и тогда придет счастье вместе с легкостью и пониманием того, как жить (улыбается).



УСПЕХ В КВАДРАТЕ И ЕГО АВТОР СУЛТАН ДАЛИПОВ

 dalip.kz
www.dalip.kz
+7-700-450-00-08

Султан Далипов – выпускник Казахско-Турецкого лицея в Актобе, призер региональных и республиканских олимпиад по информатике, участник Международной олимпиады по информатике в США (2003). Окончил КИМЕР с отличием, получил степень бакалавра делового администрирования и бухгалтерского учета, MBA от Назарбаевского Университета и Университета Duke.

Основатель и руководитель нескольких успешных бизнесов, включая бренды «Pegas», «CNKZ», «MANTELLO», «Barista» и «Del Piero». Является наставником и инвестором в социально значимых проектах и IT-стартапах. Активный участник бизнес-сообщества, меценат и спонсор образовательных и социальных инициатив. Автор ежедневника «Успех в квадрате».

Султан, вы опытный бизнесмен-тренер, успешно развивающий не один проект в нашей стране. А с чего начинался ваш путь в предпринимательской деятельности?

– Мой предпринимательский путь начался с желания создать что-то уникальное и значимое в нишах, соответствующих моим интересам и ценностям. Первым проектом стал бизнес по линейному производству полуфабрикатов (пельменей, вареников) в Казахстане, вдохновленный трендом на натуральную продукцию. За короткое время мы стали лидерами на рынке полуфабрикатов в Астане, после чего я стал запускать новые проекты и пробовать себя в разных областях. Теперь моя экспертиза во всех областях и есть моя уникальность.

– Вы известны своими тренингами и методиками. Расскажите, что вдохновило вас на создание тренинга «Успех в квадрате». Как он



помогает людям достигать своих целей?

– Идея создания тренинга «Успех в квадрате» возникла из личного опыта. Я сам прошел через сложные этапы в бизнесе и жизни, когда требовалось найти баланс между различными аспектами жизни, такими, как личностный рост, работа и

семья. Моя методика планирования, которая легла в основу тренинга, разработана на основе тех знаний и навыков, которые я наработал за годы успешной работы в разных областях. Тренинг обучает ставить долгосрочные цели и достигать их в короткие сроки, при этом сохраняя баланс во всех сферах жизни. Этот



подход доказал свою эффективность, что подтверждают более 7000 участников, прошедших обучение, и огромное количество положительных отзывов.

– В вашем тренинге «Успех в квадрате» используется уникальная система планирования. Можете рассказать подробнее, как она работает и какие результаты она приносит?

– Моя система планирования базируется на четкой структуре и последовательности действий, которые помогают не только ставить цели, но и достигать их. Она включает в себя этапы формирования видения, постановки конкретных задач и регулярного мониторинга прогресса. Благодаря этому подходу я смог не только запустить пять успешных бизнесов и заработать миллиард тенге, но и создать крепкую семью. Система помогает участникам не упускать важные аспекты своей жизни и эффективно управлять своим временем.

– Вы также являетесь автором ежедневника «Успех в квадрате». Как он связан с вашим тренингом и какую ценность он представляет для пользователей?

– Ежедневник «Успех в квадрате» был создан как практическое дополнение к тренингу. В нем я делюсь своей методикой планирования и предоставляю 10 практических заданий, которые помогают развивать навыки, необходимые для достижения целей. За год было продано более 1000 экземпляров, и я планирую его перевод на казахский и англий-

ский языки, чтобы сделать методику доступной для более широкой аудитории. Ежедневник помогает пользователям систематизировать свои задачи, отслеживать прогресс и оставаться мотивированными.

– В чем уникальность вашего тренинга «Продажи и Переговоры»? Как он помогает участникам улучшить свои навыки в этих областях?

– Тренинг «Продажи и Переговоры» уникален тем, что позволяет участникам окунуть стоимость обучения во время самого тренинга, делая продажи товаров и услуг. Мы предоставляем широкий каталог товаров и услуг для обучения, что позволяет каждому участнику найти подходящий продукт для работы. Моя авторская методика включает в себя техники, которые помогают эффективно продавать и вести переговоры, даже в сложных ситуациях. Это позволяет участникам не только улучшить свои навыки, но и получить реальные результаты уже в процессе обучения.

– Ваши бизнес-завтраки стали популярными среди предпринимателей. Какие цели вы ставите перед собой при проведении этих встреч? Какие отзывы вы получаете от участников?

– Бизнес-завтраки были инициированы из-за большого количества запросов на консультации и встречи. Моя цель – делиться своим опытом и знаниями с предпринимателями разных уровней, помогать им развивать свои бизнесы и достигать новых высот. С тех пор как я начал

проводить такие мероприятия в 2019 году, более 400 предпринимателей посетили мои бизнес-завтраки. Отзывы участников всегда положительные, и они отмечают высокую ценность полученной информации и практических рекомендаций.

– Расскажите о вашем опыте наставничества и консалтинга. Какие проекты вам особенно запомнились? Как ваша поддержка помогла им достичь успеха?

– В рамках наставничества я работал с рядом успешных проектов, которые стали для меня яркими примерами успешного развития. Например, стартап BEKSAR, который выиграл номинацию Exponential Growth на Astana Hub Battle 2023, стал самым быстрорастущим стартапом Центральной Азии. Также мне удалось помочь компании AUA shop увеличить продажи на 30% и открыть собственный склад, а сеть кондитерских кофеен HANI расширилась до 32 филиалов в Казахстане. Каждый из этих проектов уникален, и моя поддержка заключалась в помощи в управлении и масштабировании бизнеса. Кстати, недавно подписали контракт на консалтинг с крупной компанией «EVRIKA», это большая сеть магазинов бытовой техники и электротоваров. В целом, с января 2023 года я проконсультировал более 40 компаний, и еще ни разу не получал отрицательных отзывов. Уверен, что со временем цены на мой консалтинг будут стоить \$10 000 долларов в час, и это, кстати, также является моей большой целью.

– Какие планы и проекты у вас на будущее? Какие цели вы ставите перед собой в развитии своих тренингов и консалтинга?

– В будущем я планирую продолжать развивать свои тренинги и консалтинг, расширять их аудиторию и внедрять новые методы и технологии для обучения. Также у меня есть амбициозные планы по международной экспансии, включая перевод моего ежедневника на казахский и английский языки и запуск тренингов и консалтинга по бизнесу в Америке. Моя цель – продолжать помогать людям достигать успеха и реализовывать их потенциал, делая мир бизнес-образования более доступным и эффективным.

Центральный парк в Астане – одна из основных достопримечательностей города, привлекающая жителей и гостей столицы разнообразием развлечений и уникальной атмосферой. Мы решили пообщаться с теми, кто стоит за организацией отдыха в этом месте, чтобы узнать, как им удается создавать комфортные условия для всех посетителей, а также о том, какие вызовы и возможности открываются перед руководителями парка.

Нуржан Нургабулов – заместитель директора «Центральный столичный парк».

Нуржан, расскажите, как давно вы руководите Центральным столичным парком. Имеете ли вы опыт на аналогичных должностях?

– Я являюсь заместителем директора Центрального парка и работаю в сфере развлечений уже более 10 лет. Начиная свою деятельность в сфере аттракционов, сам управлял и развивал это направление в столице. Затем я вошел в управление столичным парком развлечений, и в настоящее время занимаю должность заместителя директора. Наш парк находится в доверительном управлении, а наша частная компания за счет собственных средств круглогодично содержит и обслуживает его. В этом бизнесе есть свои нюансы, такие, как сезонность. Парк работает в теплое время года, но обслуживать его нужно круглый год, включая зимний период. Мы стараемся не отставать от мировых трендов, чтобы жители и гости города могли с удовольствием проводить у нас время и получать массу положительных эмоций.

– Расскажите подробнее о пляжном клубе «Оазис» и ледовом дворце «Алау». Какие проекты вам наиболее близки?

– Пляжный клуб «Оазис» – это уникальный аквапарк и зона открытых бассейнов, единственный в своем роде в центре столицы. Он является частью многофункциональной территории Центрального столичного



за кулисами городской
достопримечательности

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ СТОЛИЧНЫЙ ПАРК

парка. В зимний период я занимаюсь организацией массовых катаний в ледовом дворце «Алау».

В период после пандемии, когда были сложности с офлайн-услугами, мы внедрили онлайн-системы для удобства посетителей, что позволило людям покупать билеты и получать все услуги через QR-коды. Это было новым опытом для нас. Но за последние три года мы с командой

внедрили карточную и кодовую систему во все наши проекты. Теперь посетителям нет необходимости стоять в очередях или покупать билет на каждый вид аттракционов или других услуг. Достаточно один раз получить карту или QR-код и наслаждаться отдыхом.

– Какие ключевые вызовы и возможности вы видите в управле-

нии такими разными объектами, как парк, ледовый дворец и пляжный клуб в Астане?

– Основные вызовы заключаются в сезонности нашей работы и в необходимости обеспечивать качественное обслуживание объектов круглый год. Но это открывает и возможности для креативных решений. Например, в зимний период мы предлагаем разнообразные зимние активности, а в летний – пляжный клуб и аквапарк. Мы также активно развиваем цифровые технологии, что позволяет улучшать взаимодействие с клиентом и оптимизировать процессы.

– Какую роль, по вашему мнению, играют объекты под вашим руководством в формировании имиджа Астаны как туристического и спортивного центра?

– Астана занимает второе место по посещаемости и внутреннему туризму в стране. Центральный столичный парк является одной из ключевых достопримечательностей города, которую посещают как местные жители, так и гости столицы. Мы стараемся работать на имидж города и страны в целом, поддерживать интерес к парку и развивать этот объект, чтобы он соответствовал современным стандартам и ожиданиям людей.

– Как вы оцениваете потребности и предпочтения посетителей? Что помогает вам оставаться конкурентоспособными на рынке досуга и развлечений?

– Потребности наших посетителей постоянно растут и меняются. Люди хотят видеть в своем городе разно-

образие мировых развлечений, и мы стремимся удовлетворить эти потребности. Я часто посещаю международные мероприятия и привожу новшества в Казахстан. Мы продолжаем развиваться, чтобы удивлять наших гостей и жителей города.

– Как вам удается совмещать разные направления деятельности? В чем секрет успешного тайм-менеджмента?

– Я всегда в движении и в поиске новых идей, не могу сидеть на одном месте. Мне удается совмещать несколько направлений, потому что я люблю свою работу и постоянно нахожусь в поиске новых возможностей для реализации своих задумок.

– Чем вы занимаетесь в свободное от работы время? Как восстанавливаете силы?

– В свободное время я активно занимаюсь спортом. Основное увлечение – кикбоксинг, но помимо этого бегаю, плаваю и учусь играть в большой теннис. Также посещаю различные мастер-классы.

– Сфера отдыха и досуга требует постоянной модернизации и внедрения новинок. Где вы черпаете идеи? Всегда ли их легко воплотить в реальность в условиях Астаны?


– Идеи я черпаю из своего опыта и поездок на международные выставки и конференции. Сейчас я нахожусь в Китае на выставке индустрии развлечений. Конечно, не все из них легко воплотить в реальность в наших условиях, но я всегда стремлюсь адаптировать лучшие практики к местным реалиям и находить решения, которые принесут радость нашим посетителям и улучшат их впечатления от посещения парка. Но большинство идей у нас генерирует директор парка Гайни Хасенов, у которого я многому учусь.

– Поделитесь планами на будущий год. Какие сюрпризы ожидают жителей и гостей столицы?

– На следующий год мы уже запланировали несколько новых видов развлечений. Но подробности раскрывать не буду – это сюрприз! (улыбается).



КАК НЕ ЗАРАБОТАТЬ СТРЕСС

 ivanna_tretiakova_
W/a, telegram, +7-778-859-31-43

Диеты и интенсивные тренировки часто становятся основными методами борьбы с лишним весом, но есть и другой путь. Сертифицированный нейрокоуч и нутрициолог Иванна Третьякова предлагает подход, который помогает снизить и сохранить вес без изнурительных ограничений и изнуряющих физических нагрузок. Вместо этого она обучает своих подопечных методам управления весом, основанным на осознанности и глубоком понимании своих потребностей. Успешно помогает справиться с расстройствами и нарушениями пищевого поведения, возвращая контроль над своими привычками и создавая здоровые отношения с едой.

Иванна, сталкивались ли вы лично с проблемой лишнего веса? Что стало вашим мотивом для прихода в сферу коррекции пищевого поведения?

– Да, я столкнулась с этой проблемой во время беременности и после родов. До 30 лет вес уходил, но потом начались постоянные колебания диетического цикла, когда я набирала вес, сбрасывала его, снова набирала и снова сбрасывала. Так продолжалось около десяти лет. Я пыталась разобраться с этим, меняла рационы, планы питания, микроэлементы, добавки и даже открыла кафе здорового питания. Но, к сожалению, это не помогало. Эти качели продолжались более 14 лет, вплоть до 2018 года, когда я узнала о нарушениях пищевого поведения. Только тогда я начала разбираться с причиной своих проблем.

– Нам бы хотелось узнать больше о вашем подходе. Расскажите, пожалуйста, что такое нейропохудение. Чем оно отличается от традиционных методов снижения веса?



– Мой подход основывается на понимании работы различных отделов мозга и формировании привычек на уровне нейронных связей. Я изучаю, как формируются и закрепляются нейронные связи, как мозг реагирует на различные эмоциональные и физические состояния, и использую эту информацию для регуляции состояний клиента. Основная проблема, с которой сталкиваются люди,

это знание, как похудеть, но неспособность следовать плану из-за частых срывов, либо из-за временного напряжения и последующих перерывов, либо вообще невозможности начать. Нейропохудение основывается на знаниях о работе головного мозга, которые стали доступны благодаря современным методам, одним из них является МРТ. Эти методы позволяют наблюдать, как

активируются различные зоны мозга и на что они влияют. Нейропсихология, конечно, развивалась и раньше, но теперь эти знания стали более доступными для практического применения.

– Какую роль играет эмоциональное состояние в процессе похудения?

– Эмоциональное состояние играет важную роль в процессе похудения, так как часто является фактором, способствующим перееданию. Люди нередко «заедают» эмоции или стресс, чтобы расслабиться или получить удовольствие. Еда действительно помогает переключиться с эмоционального блока мозга (лимбической системы) на автоматизм (ретикулярную формацию), что

может временно снижать стресс. Однако важно понять, откуда берется стресс, и научиться управлять своим состоянием иначе. Стресс связан с неудовлетворенными потребностями, которые, в свою очередь, зависят от убеждений и мировоззрения человека. Работая над этим, можно уменьшить потребность в «заедании» эмоций.

Первоначально можно использовать заменяющие техники, например, ванну вместо еды, но важно найти способы, которые действительно будут работать для конкретного человека.

Глубокая работа с эмоциональным состоянием, переосмысление ситуации и своих потребностей поможет эффективнее справляться с эмоциями и снизить риск переедания.

– Какие инструменты и методы вы используете в работе с вашими подопечными?

– В нейрокоучинге применяются различные инструменты – такие, как речевые техники и особые способы задавания вопросов, чтобы помочь человеку прояснить свои мысли. Когда мысли остаются только в голове, они часто остаются неосмысленными. Мы также работаем с бессознательным. Для людей, которым сложно разобраться с логической структурой, эффективными могут быть телесно ориентированная психотерапия и телесный коучинг, поскольку взрослые хорошо учатся через телесные практики.

– Подходят ли методы нейропохудения для людей с хроническими заболеваниями или нарушениями обмена веществ?

– Эти методы особенно полезны для людей, которые имеют ограничения по физической активности или по времени. Я считаю, что это наиболее здоровый и разумный подход к формированию пищевых привычек, который со временем становится автоматическим и становится частью стиля жизни. Даже при наличии специфических рекомендаций по питанию методы нейропохудения могут быть встроены в образ жизни, что помогает компенсировать или улучшить состояние при хронических заболеваниях.

– Что вы порекомендуете тем, кто перепробовал множество способов похудения, но сталкивается с возвратом веса?

– Важно понять, что возврат веса часто связан с так называемым «диетическим циклом», когда человек постоянно повторяет один и тот же сценарий: худеет, набирает вес и снова худеет. Для выхода из этого цикла необходимо сформировать новую нейронную связь и отказаться от ограничивающего «диетического мышления», что довольно не просто. Нарушения пищевого поведения определяют, как утрачена контроль над режимом питания, поэтому работа направлена на восстановление контроля – функции головного мозга, а также на стабилизацию режима питания, закрепляя его на уровне автоматизма.



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov Chief Editor

Aset Isabaev
Dmitriy Andreyev Chief editor assistants

Inna Shefer Editor

Farizat Mamyrbekova MUA

Marina Butrym PR-manager

Irina Dmitrova Copy editor

Vitaly Kirsanov Photograph

Mariyam Issaeva Sales chief manager

Boyarkina Kira
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova
Malika Kan Advertising executives

Dilya Sharafutdinova People Awards
Producer

Vladimir Sesselkin
Alma Mustafayeva Official
representatives

Издатель и главный
редактор

Ассистенты издателя

Редактор

Визажист

PR-менеджер

Корректор

Фотограф

Руководитель отдела
продаж

Менеджеры по
работе с клиентами

People Awards
Продюсер

Официальные
представители

Александр Гребенников

Асет Исабаев
Дмитрий Андреев

Инна Шефер

Фаризат Мамырбекова

Марина Бутрым

Ирина Дмитрова

Виталий Кирсанов

Марьям Исаева

Бояркина Кира
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
marketing@tpeople.kz

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

Журнал «Глянцевая газета For People» 9 (93) сентябрь 2024

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

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

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.09.2024 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

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

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