

СПЕЦВЫПУСК ЛЕТО 2024

16+

FOR PEOPLE

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

ФАХРИДДИН
ОБЛОКУЛОВ

МАСТЕР
РИНОПЛАСТИКИ

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Александр Гребенников
Aset Isabaev Dmitriy Andreyev	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	Асет Исабаев Дмитрий Андреев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Farizat Mamyrbekova	MUA	Визажист	Фаризат Мамырбекова
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрива
Vitaly Kirsanov	Photograph	Фотограф	Виталий Кирсанов
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	Марьям Исаева
Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova Malika Kan	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова Малика Кан
Dilya Sharafutdinova	People Awards Producer	People Awards Продюсер	Дилия Шарафутдинова
Vladimir Sesselkin Alma Mustafayeva	Official representatives	Официальные представители	Владимир Сеселкин Алма Мустафаева

Отдел распространения и PR
+7-702-498-78-84 pr@tpeople.kz

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

Журнал «Глянцевая газета For People» севывпуск лето 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» № 17176-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. Дата выхода в свет: 20.07.24 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. Макастаева, 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



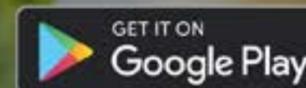
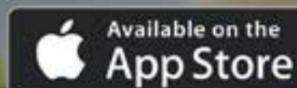
ПОЛУЧАЙТЕ
2000 бонусов
при скачивании
приложения

Cashback 10%
на все покупки

А также заказывайте
доставку BAO
и получайте подарки



приложение доступно в:



ЛУЧШАЯ
КУХНЯ
СТРАН
АЗИИ

FOMED – ГАРАНТ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

 doctor_fahriddin
doctor.fahriddin

Сегодняшнее интервью с доктором Фахриддином Облокуловым, известным отоларингологом и практикующим хирургом, будет особенно интересно нашим читателям. Доктор Фахриддин не впервые общается с нашим изданием и уже делился своими профессиональными достижениями. Сегодня он расскажет о своей клинике FOMED, которая за короткое время успела завоевать множество благодарностей от клиентов за высококлассные медицинские услуги и инновационные подходы в области пластической и ЛОР-хирургии.

Фахриддин Облокулов – пластический хирург, хирург-отоларинголог, основатель клиники эстетической хирургии FOMED.

Фахриддин, читатели нашего журнала знают вас как прекрасного отоларинголога и практического хирурга. Многие были на ваших консультациях и операциях. Мы получаем многочисленные отзывы о вашей работе и сегодня хотели бы поговорить о клинике FOMED. Расскажите, как давно вы решили открыть собственную клинику и почему назвали ее FOMED.

– Спасибо за доверие, дорогие казахстанцы! Я последние три-четыре года планировал открыть свою клинику. Год назад этот план реализовался, и мы открыли клинику FOMED, что означает F – Фахриддин, O – Облокулов, MED – медицина.

– Какие виды операций проводятся в клинике FOMED?

– В клинике FOMED мы проводим практически все ЛОР и пластические операции. У нас есть профессор, который специализируется на детских ЛОР-операциях, таких, как удаление аденоидов, исправление

носовой перегородки, лазерная коррекция носовых раковин, эндоскопические операции придаточных пазух носа. Также у нас работает известный пластический хирург, который проводит операции по гастропластике (уменьшению желудка для похудения), маммопластике (увеличению или уменьшению молочных желез), абдоминопластике, липосакции, липофилингу, отопластике, блефаропластике. Работают в клинике и другие профессионалы хирургических направлений.

Основная операция, которую мы проводим, это ринопластика, этим занимаюсь лично я, а также мои ассистенты.

– После открытия FOMED вы продолжаете приезжать в Казахстан на консультации и операции или теперь работаете только в своей клинике?

– Конечно, я продолжаю регулярно приезжать в Казахстан не только сам, но и со всей командой клиники FOMED. Несколько раз в год мы выезжаем в командировку в Алматы, Бишкек и в Москву, где проводим консультации и операции.

– Доктор Фахриддин, скажите, меняется ли подход к ринопластике с годами? Какие новшес-



тва появились в плане проведения данной операции в последние годы?

– До 2015 года основная операция была функциональной ринопластикой, то есть исправлением перегородки носа для улучшения дыхания. За последние 6–7 лет пациенты стали чаще выбирать также эстетическую составляющую, стремясь сделать нос более красивым. Сейчас мы проводим операции гораздо быстрее – около двух часов вместо прежних 3–4 часов. Мы используем аппаратуру последнего поколения, не ломаем костную часть, а шлифуем, и применяем лазерную коррекцию. Наркоз также изменился, и теперь после него не бывает побочных эффектов, таких, как тошнота или головные боли. Реабилитация проходит значительно быстрее, уже через 12 дней после операции пациенты могут вернуться к работе без боли.

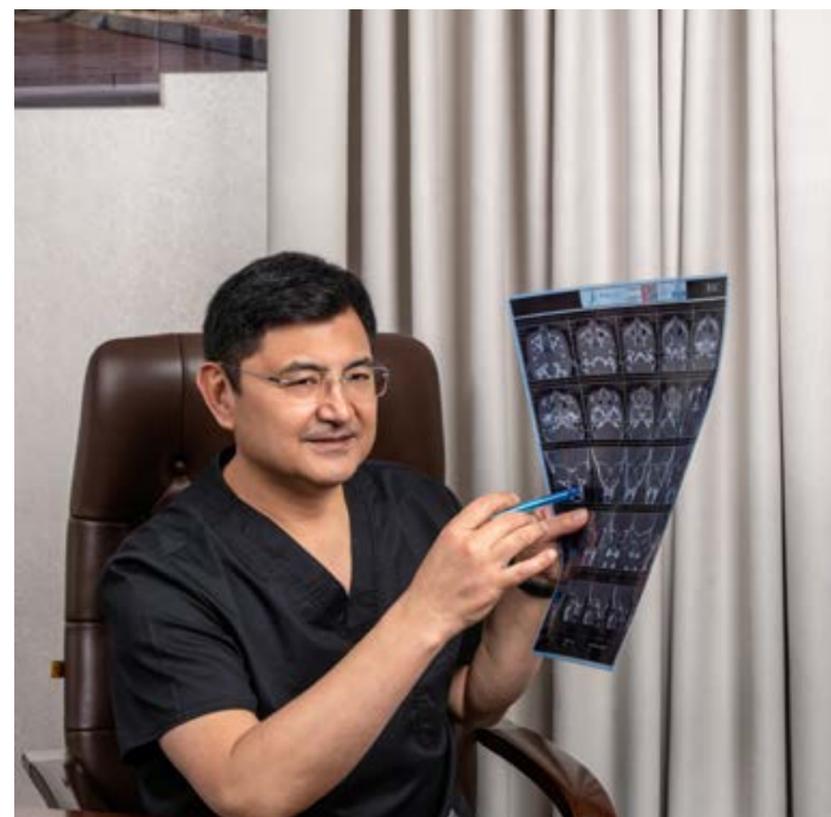
– Наши читатели интересуются: может ли после операции возникнуть храп во время сна?

– Нет, наоборот. Если пациент плохо дышит через нос, он спит с открытым ртом, что вызывает храп. После операции носовое дыхание полностью восстанавливается, человек спит с закрытым ртом, и храп исчезает.

– А если у человека всё в порядке с носом, но его и его близких мучает храп, это тоже ваш пациент?

– Да, конечно. У меня есть два диплома: я ЛОР-хирург и пластический хирург. Если у пациента нормальный внешний нос, но есть храп, мы можем исправить перегородку носа и уменьшить носовые раковины, что устраняет храп.

– Часто ли вам и другим специалистам клиники FOMED приходится сталкиваться с осложнениями после операций? В чем причина их возникновения?



– Более 50% наших пациентов приезжают к нам на повторные операции из разных стран. Это сложные операции по исправлению аномалий – таких, как заячья губа или вторичные и третичные операции. Мы всегда рекомендуем пациентам оставаться в Ташкенте под нашим наблюдением в течение 12 дней, что помогает избежать осложнений. Первый месяц после операции пациент должен быть осторожен, не трогать нос руками, чтобы избежать воспаления. Если соблюдать эти рекомендации, осложнения минимальны, и реабилитация проходит нормально.

– Ваши дети получают образование в Америке. В будущем они тоже пополнят ряды специалистов вашей клиники?

– Да, мои сыновья Хасан и Хусан учатся в Чикагском университете в США. Они окончили второй курс с отличием, впереди у них еще 6 лет обучения. Хотя точных планов пока нет, я надеюсь, что один из них станет пластическим хирургом, а другой специалистом в другой области. Конечно, мне бы хотелось, чтобы они работали со мной в Ташкенте, но жизнь покажет, останутся ли они в Америке или вернутся домой.

– Когда вы планируете свой следующий визит в Казахстан? Какая работа запланирована на этот период?

– Следующий визит я планирую на сентябрь в Алматы. Мы будем проводить ринопластику и другие операции. Я пробуду в Алматы около недели, так как поступило много запросов. В Алматы операции стоят примерно в полтора раза дороже, чем в Ташкенте, и многие пациенты предпочитают приехать в Ташкент для их проведения.

ПРОФЕССИЯ: ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГ

инстаграм: @dr.dariga_bekenkyzy
+7-747-597-09-98

Врач, посвятившая более 20 лет работе в следственном изоляторе Алматы, сегодня успешно ведет частную практику и преподает в Казахско-Российском медицинском университете. В интервью она рассказала о работе в полиции и об изобретении собственного медицинского аппарата.

Дарига Бекенкызы – врач-дерматовенеролог для детей и взрослых, косметолог.

Дарига, как давно вы в медицине? С чего начинался ваш профессиональный путь?

– Перед каждым молодым человеком стоит очень важный выбор, который определит всю его дальнейшую жизнь. Для меня выбор был очевиден. Моя мама – медицинский работник со стажем более сорока лет. И всё мое детство прошло на кафедре дерматовенерологии у мамы. Конечно же, я мечтала быть врачом. Я считаю, что это самая нужная гуманная профессия в мире. После завершения учебы и получения диплома Государственного медицинского университета имени С. Асфендиярова меня пригласили поработать в Следственный изолятор № 1 города Алматы на должность врача-дерматовенеролога. Для меня, как для молодого и неопытного специалиста, это был колоссальный и интересный опыт не только в своей специализации, но и как для врача общей практики.

Приходилось даже выполнять работу среднего медперсонала: зашивать и обрабатывать раны, принимать роды, быть психологом в общении с подсудимыми, имеющими те или иные психоэмоциональные отклонения.

– В чем заключается работа дерматовенеролога в таких учреждениях, как следственный изолятор? Как часто вам приходилось применять профессиональные знания на практике?



– Работа дерматовенеролога в следственном изоляторе заключается в оказании помощи больным с дерматологическими заболеваниями и половыми инфекциями. В изоляторе находятся не только подсудимые, но и уже осужденные лица, так как наш изолятор считается транзитным учреждением. При поступлении в следственный изолятор все поступают в так называемый «карантин», где проходят обследование: флюорографию, сдачу крови на анализ для выявления всех возможных инфекций, в том числе ВИЧ. Врачу приходится действовать очень быстро, можно сказать, реактивно при принятии любых решений по лечению находящихся в изоляторе. Именно эта работа позволила мне набраться колоссаль-

ного опыта и развить свои профессиональные навыки.

– Глядя на вас, сложно поверить, что такая хрупкая и улыбчивая женщина более 20 лет жизни посвятила работе в полиции. Как данный опыт отразился на вашей жизни?

– Это было нелегко. Работа в полиции требует психоэмоциональной устойчивости, что, конечно, отражается и на повседневной жизни. Прежде чем начать службу, мы проходим ОВК-комиссию (окружную военно-врачебную комиссию), включая психиатра. Каждые три года – аттестацию. Но мне всегда было интересно работать в полиции, поскольку я с детства мечтала помогать людям. Субординация между

заклученными и врачами была важной, что также проявляется и в обычной жизни. Несмотря на то, что мне нужно было быть очень осторожной с подсудимыми, я всегда старалась максимально помочь каждому, оказывая не только терапевтическую помощь, но и психологическую.

– Сегодня вы принимаете пациентов в частном порядке. С какими заболеваниями приходится работать чаще всего?

– После выхода на пенсию я начала работать на себя. Много путешествовала по миру, изучая новые технологии в лечении, косметологии и дерматологии. Проходила обучение в Стамбуле, Малайзии и в Абу-Даби. Сегодня я часто сталкиваюсь с кожными заболеваниями, которые связаны с ухудшением экологии, питания и режима сна.

Для здоровья кожи важны психоэмоциональное состояние, сон, питание и пешие прогулки. Также важен правильный загар и использование SPF. Как детский дерматолог, я лечу еще и детей.

– Какой процент ваших пациентов детского возраста?



– Много. Я лечу детей с atopическим дерматитом и другими дерматозами с рождения. Консультирую роддома по заявкам, выезжаю на вызовы. Образование позволяет мне лечить не только дерматологические, но и легочные заболевания, бронхиты, ангины. Подростки часто обращаются с проблемами акне, вызванными неправильным питанием и недостатком сна. Я лечу не только поверхностные проявления, но и внутренние.

– Нам стало известно, что вы работаете на уникальном аппарате, автором которого являетесь. В чем его уникальность?

– Этот аппарат называется «Микроигольчатый RF-лифтинг». Идея создания собственного бренда пришла ко мне в процессе работы. Данный аппарат направлен на омоложение и подтяжку кожи лица. Уникальность аппарата заключается в его способности работать не только на лице, но и по всему телу. Он работает на глубине кожи и подкожной жировой клетчатки с использованием золотых игл.

Мы с партнерами решили создать такой аппарат, который будет особенно полезен для людей с постакне и различными видами рубцов, включая келоидные. Это необходимо для тех, у кого есть послеродовые растяжки. Аппарат также подходит для людей с atopическим дерматитом и псориазом вне обострения. Он был произведен в Арабских Эмиратах, а все детали изготовлены в Израиле.

– Много времени вы посвящаете работе со студентами. Все они будущие доктора?

– На сегодняшний день я являюсь преподавателем кафедры дерматовенерологии в Казахско-Российском медицинском университете, где занимаю должность старшего преподавателя. Я преподаю дерматовенерологию студентам третьего курса СТУМФАК, а также студентам пятого и шестого курсов общей медицины, где мы проходим основные темы дерматовенерологии. И я всегда даю наставление студентам стремиться к получению новых знаний. Как говорится, век живи – век учишься. В наше время важно постоянно повышать свою квалификацию. С каждой новой группой студентов я отдаю на все 100%, поскольку они будущие врачи, отвечающие за жизни людей. Мне хочется, чтобы они были ответственными и стремились к профессии врача так же, как и я. Я очень люблю свою работу.

– И в завершение нашей беседы дайте совет профессионала: как правильно ухаживать за кожей в летний период.

– Ухаживать за кожей нужно всю жизнь, начиная с подросткового возраста. Важно иметь хорошую косметику, следить за питанием, соблюдать режим сна и пить много воды. В летний период обязательно использовать SPF 30+ или 50+, делать маски и принимать витамины. Нервное напряжение негативно влияет на кожу, поэтому важно оставаться спокойным. Рекомендую плазмалифтинг, который полезен для всех возрастов. Пейте до двух литров воды в день для поддержания влажности кожи и предотвращения морщин. Ухаживайте за кожей в любом возрасте, ведь сегодня есть много возможностей сохранить ее здоровье и красоту.

КОНСАЛТИНГ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

 aigul_guru
телеграм: @aigulSemey
aigul_2158@mail.ru
+7-747-06-24-222

«Мы живем в очень интересное время: все знания доступны. Иди, бери, учись и делай свое счастье сам. Миссия Академии личностного роста и развития звучит так: стань причиной успеха другого человека. Ведь только сделав кого-то счастливым, ты испытаешь истинное счастье».

Айгуль Нурғалиева – консультант по цифровой психологии, коуч, психосоматолог-регрессолог, мастер по эмоциональному интеллекту. Награждена медалью «100 новых имен нового Казахстана».

Айгуль, расскажите, как вы познакомились с Академией личностного роста и развития. Чем она вас привлекла?

– Мой приход в Академию личностного роста и развития Сюцай является закономерным. Как говорят, случайностей не бывает. По специальности я учитель русского языка и литературы. Очень люблю свою профессию и школу, но в двухтысячных годах с тремя детьми вынуждена была переехать в город. Я понимала, что, работая в школе на учительскую зарплату, не смогу обеспечить детям достойную жизнь. Чувство неудовлетворенности, поиски смысла жизни привели меня в сетевую компанию. Это были мои первые трансформации. Я очень благодарна тем первым тренингам, которые помогли мне поменять многие мои убеждения. Благодаря им я познакомилась со своим первым наставником С. Давлатовым, с которым проработала несколько лет в одной команде.

– **Какие основные принципы, лежащие в основе учения С. Давлатова, повлияли на вас?**

– Работа в команде «Само», личное общение с С. Давлатовым, чтение его книг перевернули мое сознание.



Реальность, наступившая в девятые годы, когда мы все стали понимать, что миром правят деньги, капитал, и что эти деньги можно зарабатывать нечестным путем, немного меня корбила. А благодаря знакомству с Давлатовым я поняла, что миром правит духовность. То есть деньги отвечают за качество жизни, мы не можем их отрицать и должны четко соблюдать баланс между духовным и материальным миром. Наставник говорил: «Деньги – это лакмусовая бумага. Деньги не портят человека, а только раскрывают его настоящую сущность: насколько он порядочный или непорядочный человек».

Я с благодарностью вспоминаю это время и до сих пор поддерживаю дружбу и отношения с командой «Само».



– **Что в вашей жизни было после «Само»?**

– В поисках знаний я познакомилась с наукой Сюцай. Сегодня ее называют Академией личностного роста и развития. С гордостью говорю о том, что основателем этой науки является мой земляк, уроженец Семипалатинской области, на сегодняшний день профессор, посол мира Жанат Кожамжаров. Его миссия заключается в трансформации сознания. Мне очень приятно называть себя его ученицей.

– **Какие знания вы получили в Академии личностного роста и развития?**

– Наш наставник утверждает, что цель человека на Земле – это не погоня за материальными ценностями, не приобретение профессии или построение карьеры, не зарабатывание денег. Цель человека – это развитие своего сознания! А всё остальное вторично. Сегодня Сюцай признана в 180 странах мира и семимильными шагами шествует по планете. Благодаря своему учителю я соприкоснулась с истинными знаниями мироздания. Каждый человек пришел в этот мир, чтобы стать счастливым, но к счастью человек может прийти только через дисциплину ума.

– **Поделитесь, как на нас влияет дисциплина ума.**

– Дисциплина ума – это умение управлять своими энергиями и эмоциями. К дисциплине ума человек может прийти только через дисциплину тела. Наставник говорит: самый большой грех – это невежество. Планеты управляют невеждами, а мудрецы сами управляют планетами. То есть мы, как биороботы, зависим от энергии планет, которые оказывали свое влияние в момент нашего рождения. И поэтому в дате нашего рождения запрограммирован код успеха и счастья. И цель науки – помочь человеку понять себя, расшифровать этот код. И если бы каждый человек знал свою программу, программу своих близких и сотрудников, то его жизнь была бы легка и понятна.

Долгое время эти знания были недоступны, и сегодня по милости Всевышнего есть доступ к этим сакральным знаниям. Каждый может узнать свою данность, понять энергии, которые нами управляют. За каждой цифрой стоит энергия, и энергия эта может быть и созидательной, и разрушительной.

– **Всё скрыто только в одной дате рождения?**

– Марк Твен говорил, что у человека есть две даты рождения. Одна по факту рождения, а вторая – когда человек понял, для чего он родился. Именно в дате рождения зашифрована реализация души. Я родилась 21 октября – моя душа реализуется через наставничество. Вот поэтому я всё время нахожусь в поиске знаний и не устаю учиться. Если душа не реализуется, человек практически живет в страданиях, каких-то неразрешимых эмоциях, неразрешимых проблемах, эмоционирует. Так происходит у 97% людей. За счет этих эмоций, а они даны Творцом как испытания, у каждого человека происходит дисбаланс пяти элементов.

Мы, как и всё живое на Земле, состоим из пяти элементов: земли, воды, огня, ветра и эфира. И если происходит дисбаланс, человек начинает болеть. По дате рождения человека можно определить, какая болезнь



ему угрожает. А вот как и когда зарождается эмоция, раскрывает немецкая наука психосоматика.

– **Как влияет на человека психосоматика?**

– «Психо» – это «мысль», «соматика» – «тело». И психосоматика – это наука о том, как мысли или эмоции влияют на здоровье и тело человека. «Тело глутое, но оно правдивое. Голова умная, но она лживая», – утверждает наука. При помощи регрессологии можно определить истинные причины болезни. Важно, что психосоматика раскрывает именно истинные причины, притом что традиционная медицина убирает только симптомы. И благодаря одному или двум сеансам можно избавиться от многих заболеваний. Болезнь расшифровывается – бог лечит знаниями, поэтому практически неизлечимых болезней нет.

– **Что вы порекомендовали бы родителям в плане развития их детей?**

– Сейчас важно не IQ ребенка, а его эмоциональный интеллект. Именно это спасет мир. Об этом должен знать каждый человек и родитель. Как прийти к успеху, как стать счастливым – эту научную формулу раскрыл мой учитель. Он щедро передает эти знания своим ученикам. Около восьми миллиардов человек на Земле, и каждый уникален. Поэтому формула рассчитывается для каждого индивидуально. У каждого человека своя формула успеха и счастья. На личной консультации каждый может получить полную распаковку своей личности, своей данности и узнать о своем предназначении. Ведь это очень важно в наше время.

ОТ ЛОГИСТИКИ ДО КРАСОТЫ: КОГДА ОДНА ЖЕНЩИНА УПРАВЛЯЕТ ДВУМЯ МИРАМИ

 kagybat_marguza
www.tannur.pro
www.tannur.store
+7-707-588-88-87

В нашем обществе всё больше внимания уделяется успешным женщинам в бизнесе, и сегодня мы хотим представить историю Маргуза Қағыбатқызы – бизнесвумен, основателя логистической компании Tannur Logistics Group и бренда косметики Tannur cosmetics.

Маргуза, расскажите, пожалуйста, о своем пути в бизнесе. Что вдохновило вас открыть логистическую компанию?

– Меня начать масштабный бизнес вдохновил Великий Шелковый путь – грандиозный торговый маршрут, который соединил Восток и Запад, став основой для возникновения множества уникальных городов, исторических памятников и культурных традиций. Этот удивительный маршрут обогатил Казахстан, стал символом торговли, культуры и взаимопонимания.

Я выбрала путь в логистику, потому что верю в ее важность для развития бизнеса и экономики в целом. Логистика занимает центральное место в процессе поставок и распределения товаров, и я стремлюсь добавлять свою эффективность и энергию, обеспечивая своевременную доставку и управление потоками.

Одной из самых увлекательных черт этой профессии является ее динамичность. Цепи поставок постоянно меняются из-за новых требований и неожиданных событий, что открывает возможности для постоянного обучения и нахождения творческих решений.

Я уверена, что выбор именно этой профессии позволит мне не только развиваться, но и достигать новых высот в этой захватывающей области.

– С какими основными вызовами вы столкнулись на начальном этапе развития логистической компании? Как вы их преодолели?



– В начале нашей деятельности возникли сложности из-за временных разниц и часовых поясов других стран. Как только мы заключили международные соглашения, работа пошла в гору, и настало время обучить специалистов в этой области. Мы также столкнулись с определенными трудностями в подборе кадров.

На сегодняшний день, пройдя огромный путь, Tannur Logistics Group стала надежной логистической компанией, предлагающей полный спектр услуг на всех эта-

пах перевозки грузов от продавца к покупателю. За 10 лет активной работы наша команда из более чем 100 сотрудников осуществила свыше 150 000 отправок. Мы не ограничиваемся лишь перевозками: наша компания строит прочные связи между предприятиями, обеспечивая непрерывный поток грузов.

Мы удостоены статуса «Лидер года» и «Лидер отрасли» среди грузовых железнодорожных перевозок по результатам рейтингового анализа, проведенного Националь-

ной бизнес-рейтинговой организацией Республики Казахстан.

– В какой момент появилась идея основания собственного бренда косметики? Чем вы руководствовались при выборе данной ниши?

– Меня всегда привлекали мировые бренды. В какой-то момент я задумалась: почему у нас нет отечественного бренда, который прославился бы на весь мир? Я, как женщина, стараюсь следить за своей внешностью. И много лет тестировала различные косметические продукты масс- и премиум-сегмента, знакомилась с концепциями и ассортиментом популярных брендов. И однажды поняла, что мне хочется большего – качественного и красивого!

Основной целью с первого дня существования Tannur cosmetics стало не просто коммерческое продвижение продукции, а стремление найти единомышленников. Я хочу, чтобы те, кто разделяет мою страсть к уходу за собой, ценили красоту и качество, желали выделяться на фоне остальных, укреплять свою уверенность и становиться лучше.

Миссия нашей компании состоит в развитии казахстанских женщин и создании сообщества сильных, грамотных, уверенных, перспективных и счастливых женщин! Я хочу, чтобы мы гордились нашей нацией, и я уверена, что воспитание нового поколения начинается с матери. Когда мама ухожена, довольна и счастлива, тогда и дом, и весь мир становятся счастливее!

– Какая косметика выпускается под брендом Tannur cosmetics сегодня? И где она производится?

– Tannur – это премиальный бренд уходовой косметики, предлагающий высококачественные продукты для современных потребителей, ценящих инновации и натуральные ингредиенты. Мы объединяем древние традиции ухода за кожей с передовыми технологиями, чтобы предоставить эксклюзивные решения для красоты и здоровья.

Каждый продукт Tannur создается с особой заботой о деталях, гарантируя не только эстетическое удовлетворение, но и эффективное воздействие. Благодаря строгому контролю качества и отбору ингредиентов Tannur предлагает лучшее, что может предоставить природа, и поддерживает это обязательство перед своими клиентами на каждом этапе производства.

Косметика производится по европейским технологиям, а упаковка изготавливается в КНР. В каждом продукте содержится более 12 активных растительных и натуральных компонентов. На сегодняшний день вся линейка продуктов прошла строгие лабораторные исследования и получила сертификаты соответствия, безопасности, декларацию соответствия Евросоюза, а также сертификат «Халал».

Я сама использую косметику Tannur уже шесть месяцев и получаю прекрасные результаты. Каждый день у нас положительные отзывы, и это действительно меня окрыляет. Я верю, что это только начало нашего успеха – успеха Tannur!

– Как вы справляетесь с управлением двумя компаниями одновременно? Какие инструменты и методы

используете для эффективного распределения времени и ресурсов?

– Мой опыт показал, что у руководителя есть три ключевые роли, которые он должен выполнять на все 100%: планирование, делегирование и контроль. Когда присутствуют эти три составляющие, управление становится эффективным.

– Какие навыки и качества, по вашему мнению, наиболее важны для успешного ведения бизнеса в современных условиях?

– Всё в мире подвержено развитию, и мы должны развиваться. Нужно быть на волне, в тренде, как сейчас модно говорить.

– Какое значение, на ваш взгляд, для владельца бизнеса имеет личное и профессиональное развитие?

– Колоссальное, конечно! Руководитель любого бизнеса – это как дирижер, именно с него начинается всё! Начать бизнес несложно, гораздо сложнее удержаться на рынке.

Здесь нужны не только личные качества и навыки, но и космическое мышление, а также творческий подход.

Без профессионального развития трудности неизбежны! Чтобы всё хорошо сложилось, необходимы энергия и баланс во всем.



ОТ ХОРЕОГРАФИИ К ПОДИУМУ: ИСТОРИЯ УСПЕХА КОНСТАНЦИИ

 **barankukonstansiia**
konstanciya_tanci

Констанция Баранник – педагог-хореограф, художественная гимнастка, вдохновленная своей мамой, которая поддержала ее интерес к моделингу. Сегодня она успешно вошла в эту сферу и активно развивается как начинающая модель, строя свою карьеру и продвигая свой бренд через социальные сети и участие в местных модных показах.

Констанция, как давно вы занимаетесь танцами и хореографией?

– Я занимаюсь художественной гимнастикой с первого класса, а позднее увлеклась танцами. Мое обучение танцам началось в Евразийском национальном гуманитарном университете им. Гумилева в Астане. Тогда еще будущий президент Назарбаев пригласил из Китая великолепную танцовщицу Шугылу Сапаргаликызы, которая своими красивыми танцевальными движениями прославила Казахстан. Она обучала нас, девочек, прошедших строгий отбор. С самого детства я стремилась к красоте танца и великолепным движениям. После этого я поступила в хореографическое училище имени А. В. Селезнева в Алматы на народное отделение, которое успешно окончила, получив диплом артиста ансамбля народного танца.

В 2009 году я завершила обучение в хореографическом училище и начала работать в театре танца НАЗ в Астане. Параллельно я поступила в Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет в Челябинске, где получила специализацию художественного руководителя коллективов танцев. Во время учебы прошла многочисленные курсы и мастер-классы.

В 2011 году я ушла из театра и начала работать педагогом во дворце школьников, обучая детей танцам. Кроме того я два года обучалась в магистратуре и получила квалификацию магистра педагогического образования.



– С какими коллективами вы работаете сегодня?

– У меня есть детский коллектив, с которым я работаю. Я являюсь педагогом-универсалом и хореографом-универсалом. Это значит, что я могу проводить занятия по художественной гимнастике, балету, классическим танцам, народным танцам, растяжке, стретчингу, восточным танцам, танцам на пилоне и бодибалету. Я работаю как с детьми, так и со взрослыми.

– Что подтолкнуло вас в последующем заниматься модельным бизнесом?

– Моя мама убедил меня попробовать себя в моделинге и до сих пор поддерживает во всем. Я прошла собеседование и экзамен, набрала необходимые баллы и обучалась в международной школе Dolce Vita в Астане. В школе нас обучали подиумному шагу, актерскому мастерству, риторике, сценической речи, подиумной пластике, фотопозированию, психологии, этикету, стилю и визажу. Я успешно окончила базовый курс и стала фотомodelью.

Параллельно я преподавала хореографию и гимнастику, и спустя некоторое время прошла обучение в модельном агентстве Rosmodels. В рамках обучения у нас проходили

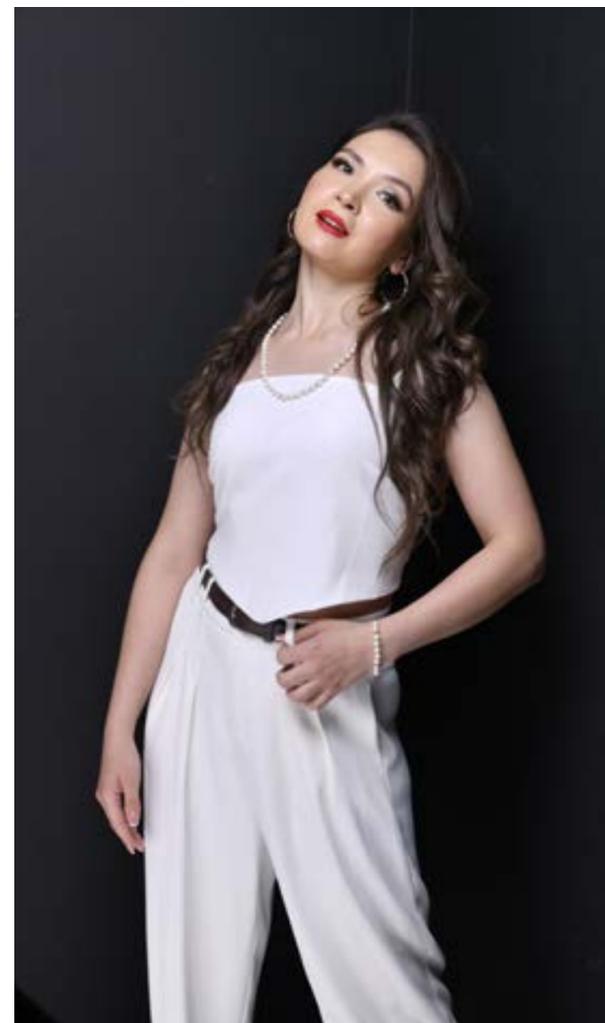
модные показы и фотосессии, что меня очень радовало и вдохновляло. Я окончила не одну модельную школу. Мое увлечение модельным бизнесом началось с желания выразить красоту и грацию, которые я всегда ценю в танце. Модельный бизнес позволил мне расширить границы моего творчества и найти новые способы самовыражения.

– В каких мероприятиях в качестве модели вы уже принимали участие?

– Я участвовала в мастер-классах «Эксклюзивные секреты моделинга», «Путь к успеху» и «Секреты актерского мастерства». Также принимала участие в показе Наурыз Мейрамы, где продемонстрировала брендовые коллекции одежды из бутика и получила сертификат. Участвовала в показах Dolce Vita в Mega Silk Way, где нас пригласили на модные дефиле, и мы рекламировали стильную одежду. Кроме того я принимала участие в международном показе Fashion Show DAR Diamond, где также получила сертификат. Это был частный платный показ, на котором я демонстрировала три образа от известных стилистов и дизайнеров из Казахстана и других стран.

– Какие навыки и качества необходимы для достижения высоких результатов в вашей профессии?

– В моей профессии хореографа важны дисциплина, сила характера и закалка, как у спортсменов. Закаливание должно начинаться с детства. Я начала заниматься



художественной гимнастикой с первого класса и никогда не пропускала тренировки. Ходила на занятия в холод, дождь, мороз и буря. Даже когда занятия отменяли, я приходила и занималась одна. Гимнастика закалила меня, и с этого всё началось. Спорт требует дисциплины, трудолюбия, характера, упорства и силы воли. Только сильные остаются в спорте, а слабые уходят. Я всегда довожу начатое до конца, и это качество пригодилось мне в жизни и профессии. Приобретенные навыки и дисциплина перешли и в моделинг. Ходить на каблучках, демонстрировать красивую осанку и походку, правильно представлять себя, чтобы фотографии и видео выглядели идеально – всё это требует труда и упорства. Нужно пройти через все трудности и не сдаваться на полпути, чтобы добиться успеха и признания.

– Какие шаги пришлось предпринять, чтобы зарекомендовать себя в этом направлении?

– Я уже рассказывала о своем обучении в двух модельных школах: Dolce Vita и Rosmodels. Обе эти школы дали мне отличную базу и множество знаний. Сейчас, после окончания второй школы, я только начинаю предпринимать реальные шаги для того, чтобы зарекомендовать себя как модель.

Раньше я не могла этого сделать, так как у меня не было соответствующей подготовки. Моделинг – это совершенно другая сфера, хотя и связана с хореографией. Теперь, имея дипломы и сертификаты, я начинаю активно действовать.

У меня есть портфолио как в электронном виде, так и в печатном формате. Я веду два аккаунта в Instagram: один посвящен моделингу, другой – хореографии. Мой бренд – мое имя Констанция – означает постоянство. Это имя дала мне моя прекрасная мама, и я горжусь им, потому что оно уникально.

Сегодня я открыта для любых предложений по рекламе: это могут быть аксессуары, брендовая одежда, свадебные платья, туфли. Готова стать амбассадором. Мои аккаунты и контакты доступны для всех заинтересованных в сотрудничестве.

– Насколько высок, на ваш взгляд, уровень модельного бизнеса в Казахстане?

– В Казахстане модельный бизнес находится на стадии развития. Например, я слежу за известным модельером и дизайнером Анастасией Романовой. Мне нравится ее стиль, национальный колорит, который она вносит в свои коллекции. Она вдохновляет казахстанских девушек носить национальную одежду с гордостью.

Кроме Анастасии в Казахстане есть много талантливых модельеров, стилистов и дизайнеров. Я уверена, что будущее у нас светлое, и модельный бизнес будет процветать. Я слежу за многими дизайнерами, в том числе и за теми, кто учит сочетанию цветов и созданию гармоничных образов.

Хочу пожелать Казахстану больше смелых дизайнеров и стилистов, чтобы никто не боялся заявлять о себе и экспериментировать с яркими цветами и стилями. Нам нужно научиться одеваться красиво и со вкусом, и я верю, что мы на правильном пути.

ДЕТИ В БЕЗОПАСНОСТИ

 bezопасnoe_detstvo_almaty

Сегодня безопасность детей становится всё более важной темой. И роль тренера по детской безопасности становится неоценимой. Эти специалисты не только обучают родителей и детей основам безопасности, но также играют ключевую роль в создании защищенной среды для воспитания и развития малышей.

Елизавета Пушкова – тренер по детской и подростковой безопасности, психолог, эмотолог. Член международного сообщества по предотвращению насилия и пренебрежительного обращения с детьми «ISPCAN».

Елизавета, как давно вы занимаетесь вопросами детской безопасности в Казахстане? Что привело вас в эту нишу?

– Детской безопасностью я занимаюсь с 2022 года. Привело меня в эту нишу то обстоятельство, что я сама являюсь мамой. Зная о высоких показателях преступлений против детей, я сильно переживала за то, что мой ребенок может оказаться в опасной ситуации. И сама обучилась специальности тренера по детской безопасности. Теперь преподаю, и открыла школу для того, чтобы обучать тренеров, которые живут не только в Алматы, но и в других городах Казахстана.

– В современном мире опасности поджидают маленького человека на каждом шагу. На каких аспектах работы вы сконцентрированы?

– Мы специализируемся на обучении детей различным аспектам безопасности. Одним из ключевых моментов является обучение детей распознаванию опасного поведения взрослых, будь то знакомые или незнакомые люди. Мы учим детей определять личные границы и распознавать признаки потенциально опасного поведения, такого, как



уловки и стратегии злоумышленников. Важно, чтобы дети понимали, что угроза может исходить не только от незнакомцев, но и от знакомых взрослых – соседей, тренеров или даже членов семьи. Мы также учим правилам доверия, тому, как отличить обычного человека от потенциальной угрозы и как реагировать на опасные ситуации.

– Всегда ли дети готовы дать отпор постороннему человеку, нарушающему их границы? Существует ли статистика?

– В статистике указано, что каждый день в Казахстане совершается

шесть преступлений против детей, три из которых имеют сексуализированный характер. При этом почти всегда дети не могут или не готовы противостоять взрослому человеку, нарушающему их границы. Это зависит от воспитания, особенно в постсоветском пространстве, где детям часто советуют уважать взрослых и всегда им помогать. Ребенок часто убежден в том, что отказ есть признак невоспитанности. Даже если у него есть сомнения или неудобство, он вряд ли осознает свое право отказаться. Это влияет на способность защищаться и говорить «нет». На наших тренингах дети

боятся сказать мне «Стоп, не подходите!», дети часто не умеют кричать и давать отпор взрослому человеку.

– Взрослые учат детей не вступать в разговор с незнакомцами. Вот так, пугая ребенка «чужим дядей», можно ли вселить страх ко всем посторонним людям? Не повлияет ли это на коммуникацию в будущем? Где эта тонкая грань? Как ее не нарушить?

– Это мой любимый вопрос и самый распространенный миф о том, что, если мы говорим ребенку, что чужой дядя тебя заберет, то мы вселяем в ребенка страх ко всем посторонним людям. Нет, это неправда. Рассказывая детям о безопасности,

мы не внушаем им страх перед всем миром. Важно понимать, что в нашем обществе есть как добрые, так и плохие люди. Последних мы называем преступниками, которые могут похитить или причинить вред. Однако таких людей меньше, чем хороших. Ребенку нужно научиться различать опасные ситуации и защищать себя, но это не должно формировать недоверие к окружающему миру. Исследования показывают, что такие разговоры не вызывают у детей излишнего недоверия к кому бы то ни было, а лишь помогают лучше подготовиться к различным ситуациям. Это аналогично тому, как мы учим ребенка правилам безопасности на



дороге – не для того, чтобы вызвать у него страх перед машинами или дорогами, а чтобы защитить себя от опасностей. Правила поведения с незнакомцами не отличаются от других правил, направленных на обеспечение безопасности ребенка, таких, например, как избегание опасных предметов или аварийных ситуаций.

– Как научить ребенка не позволять нарушать свои личные границы, особенно в обществе сверстников?

– Чтобы научить ребенка не нарушать свои личные границы, родителям важно с самого начала уважать личные границы ребенка. С момента его рождения они могут начать формировать понимание о том, что его тело принадлежит только ему. Ребенок имеет право на свое мнение, право на отказ, даже если это отказ от объятий самого близкого человека. Это означает, что он может сказать «нет» касательно еды, одежды, места или даже общения с кем-то. Это основа формирования личных границ. Чтобы ребенок мог отстоять свои границы среди сверстников, ему необходимо понимать, что у него есть личные границы – физические, моральные, временные и сексуальные. Родители могут помочь ребенку осознать их существование и поддерживать его в этом. Тогда ребенок сможет уверенно говорить: «Мне это не нравится», «Я не хочу этого делать», «Не трогай меня», «Я с тобой не согласен». Это знание поможет ему уважать собственные границы и быть в гармонии с собой.

– Сегодня многие дети увлечены Всемирной паутиной, и там опасностей не меньше. Насколько разный алгоритм действий в Сети и реальной жизни?

– Интернет так же опасен, как и реальная жизнь, потому что во Всемирной паутине, как и в реальной жизни, существуют преступники, мошенники, педофилы и так далее. Алгоритм в реальной жизни и в Сети один и тот же: преступника мы можем распознать только по подозрительному поведению. Любому преступнику всегда выдаст себя! Ребенку лишь нужно быть крайне внимательным не только к своему окружению, как в реальном, так и в виртуальном мире, но и к незнакомым людям.

МИССИЯ – КРАСИВАЯ УЛЫБКА

 orthoas
ortho_class_almaty

www.orthoas.kz
www.orthoclass.kz

Ортодонтия – это не просто отрасль стоматологии, а целое искусство, помогающее людям обрести уверенность в себе и улучшить качество жизни. В этой статье мы поговорим с Айну́р Ержановой, опытным ортодонтом, которая уже 10 лет помогает своим пациентам приобрести красивую и здоровую улыбку. Она расскажет о своем пути в медицине, о том, когда требуется консультация ортодонта, как проходит диагностика, а также даст полезные советы для тех, кто собирается на прием к специалисту.

Айну́р, как давно вы в медицине? Что подтолкнуло выбрать направление ортодонтии?
– Я работаю в сфере стоматологии уже 10 лет. После окончания университета начала свою карьеру в хирургической стоматологии. В ортодонтию попала случайно, но сразу влюбилась в свою профессию и с тех пор занимаюсь ею.

– В каких ситуациях требуется консультация врача-ортодонта? И как проходит диагностика?

– Консультация ортодонта требуется в следующих случаях.

При смене прикуса у детей в возрасте от 6 до 11–12 лет для проверки правильности его формирования. Когда у человека есть социальный дискомфорт из-за прикуса, что приводит к стеснению при улыбке и общении.

При наличии функциональных нарушений – таких, как затрудненное дыхание, боль в мышцах или проблемы с жеванием.

После удаления зубов или при длительном отсутствии зубов, когда планируется протезирование на имплантах, установка виниров, настоятельно рекомендуется пройти консультацию ортодонта.

Диагностика включает в себя

- 1) сбор анамнеза,
- 2) осмотр полости рта,



- 3) фотопротокол зубов и лица,
- 4) рентгенологические снимки,
- 5) модели челюстей.

Я анализирую все эти данные, ставлю диагноз, выявляю проблемный лист и составляю план лечения.

– Как часто необходимо приводить ребенка на осмотр к ортодонт? И почему это важно?

– Рекомендуется приводить ребенка на осмотр в возрасте 6–7 и 8–11 лет. В этом возрасте легко и эффективно можно скорректировать неправильный прикус – это важно для правильного формирования прикуса и предотвращения сложного и дорогостоящего лечения в будущем.

– Какие виды брекет-систем применяются ортодонтами сегодня? Какие из них наиболее актуальны?

– Сегодня применяются брекет-системы с техникой прямой дуги. Это брекет-системы, в которых заложена программа правильного положения зубов.

Существуют лигатурные и самолигирующие брекет-системы. Само строение брекет-системы – это брекет-система и лечебные дуги, также используются различные винты, кнопки, аластики.

Лигатурная брекет-система – это система, в которой дуга прикрепляется к брекетам за счет завязок – лигатур. Самолигирующая брекет-система – это система, в которой дуга прикрепляет-

ся к брекетам за счет замочков на самих брекетах. Наиболее актуальны самолигирующие пассивные брекет-системы.

– Кроме лечения пациентов вы занимаетесь обучением. Обучение проводите лично?

– Я основала школу для ортодентов «OrthoClass». Обучение веду лично я и также коллеги: Дмитрий Канпинович – заведующий ортодонтическим отделением клиники «Полный порядок» из Санкт-Петербурга и Койстрик Андрей Сергеевич – челюстно-лицевой хирург, ведущий специалист центра челюстно-лицевой хирургии и имплантации «Элефант+» из г. Сосновый бор.

– Кто и с какой целью приходит на обучение в вашу школу?

– Наши участники – это врачи, желающие начать ортодонтический прием, а также доктора, стремящиеся повысить свою квалификацию. У нас модульная программа обучения от базы до лечения самых сложных случаев.

После обучения в нашей школе врачи могут уверенно начать свой ортодонтический путь и качественно лечить своих пациентов!

Главная миссия школы – сделать нашу профессию лучше, качественнее и компетентнее! Повысить уровень ортодонтической помощи населению нашей страны!

– Как найти квалифицированного ортодонта?

– Для того чтобы найти квалифицированного ортодонта, обратите внимание на следующие моменты. Компетентный ортодонт обязательно проведет полную диагностику: сбор анамнеза, осмотр и другие необходимые исследования. Вам должны поставить диагноз и предоставить подробный план лечения. Профессиональный ортодонт не будет устанавливать брекет-системы на первом приеме.

Проверьте, ведет ли врач профессиональные страницы в социальных сетях, где можно увидеть результаты его работ и получить дополнительную информацию. Изучите примеры работ до и после лечения. Прочитайте отзывы других пациентов, чтобы узнать об их опыте.

Узнайте, обучается ли врач непрерывно. В нашей профессии это крайне важно для поддержания высокой квалификации.

Хотя стаж работы и стоимость лечения не всегда говорят о компетентности врача, но они могут служить дополнительными ориентирами при выборе. Следуя этим рекомендациям, вы сможете найти квалифицированного ортодонта, который обеспечит вам качественное и профессиональное лечение.

– Дайте несколько советов: как подготовиться к осмотру и лечению у ортодонта.

– Подготовьтесь морально и материально (улыбайтесь). Самое главное – мотивация к лечению! Оно может быть долгим, некомфортным и дорогим, но привыкнуть к нему можно, всё индивидуально. Для ортодонтического лечения необходимы мотивация, дисциплина, терпение, кооперация и стрессоустойчивость. Лучше не откладывать лечение, а начать прямо сейчас! И найти хорошего ортодонта.



«ВАНГА» ТРЕЙДИНГА

 @bota.tdr

Стать трейдером – значит обрести свободу и финансовую независимость. Работать из любой точки мира, зарабатывать ежедневный кэш и получать удовольствие от своих успехов. Однако, чтобы достичь этих высот, необходимо учиться у профессионалов, которые предоставят качественные знания и навыки, проверенные временем и опытом.

Ботагоз Нургайыпова – профессиональный трейдер.

Ботагоз, как вы пришли в трейдинг? Что вас привлекло в этой профессии?

– Основное, что меня привлекло в трейдинге, это свобода. Ты не зависишь от кого-то, нет конкуренции. Можешь зарабатывать в долларах, сидя дома. Все профессии хороши, но везде ограничения: от зарплаты до зарплаты, а при инфляции в стране это только усугубляется. Отпуск раз в год. В юридической практике и как эксперт по английскому языку я была лучшей, полностью отдавая себя работе. В 2020 году я выиграла Гран-при среди экспертов по английскому языку в Дубае и была награждена международной медалью. А в 2021 году начала изучать трейдинг самостоятельно.

– Почему вы решили обучаться трейдингу именно у Thomas Kralow?

– В 2022 году я попробовала обучение у казахстанского трейдера, но результаты были нулевыми. В начале 2023 года я осознала, что в Казахстане нет квалифицированных специалистов по трейдингу. Решила обратиться к лучшему трейдеру в мире, Thomas Kralow, чтобы получить все необходимые знания и навыки. В короткие сроки благодаря



его обучению освоила работу на американском фондовом рынке.

– Какое самое важное знание или навык вы получили от Thomas Kralow? Как это обучение повлияло на ваши успехи в трейдинге?

– Я признательна Thomas Kralow за переданные знания и секретные материалы, которыми он со мной

поделился. Все части пазла под названием «трейдинг» встали на свои места в моей голове. И, наконец, у меня стало получаться зарабатывать. Я целый месяц, не отрываясь, применяла полученные знания на практике, обучила своего мужа всему «от и до». Вместе мы торговали и за год смогли приобрести дом в Дубае (улыбается).

– Что вас вдохновило начать обучать трейдингу других?

– В 2022 году, когда я училась у казахстанского псевдотрейдера, у нас был общий чат, где многие, как и я, не имели никаких результатов после его обучения. Некоторые обучались у него два-три года назад и также оставались без результатов. Когда я получила все необходимые знания и профессиональные навыки от Томаса, мне стало жалко этих людей, потому что я прошла через это сама. Я начала бесплатно делиться с ними сигналами (точные сигналы на short и long). Увидев мои 100% работающие сигналы, они были в шоке и даже дали мне прозвище «Ванга трейдинга».

Многие начали стабильно зарабатывать благодаря моим бесплатным сигналам и стали интересоваться моим наставничеством и обучением. Сначала я обучала несколько человек бесплатно, но это было энергозатратно, так как трех-четырёх дней не хватало для полного обучения. В итоге мы с мужем создали комьюнити из профессиональных трейдеров.

– Правда ли, что к вам часто обращаются те, кто уже прошел обучение, но, к сожалению, попал на псевдотрейдеров?

– Я могу сказать, что 90% тех, кто обучился у меня, это люди, обманутые рекламой псевдотрейдеров и оставшиеся без результатов. Обучив-

шись у меня, они, наконец-то, поняли, что такое профессиональный трейдинг. Их результаты колоссальны, они стабильно зарабатывают. Самый большой заработок моего студента составил 1 300 000 тенге в месяц.

– Как в поиске обучения не попасть к псевдотрейдеру? На что обратить особое внимание?

– В первую очередь посмотрите на рекламу. Если она масштабная и обещает легкие деньги в трейдинге, это выглядит так: «Хочешь стать трейдером и зарабатывать по \$100 в день? Я обучу тебя, и ты за месяц станешь трейдером».

Во-вторых, если это люди, которые ранее занимались продажами на маркетплейсах, то они умеют продавать только курсы.

– Каковы ваши подходы в обучении трейдингу с нуля? Какие шаги вы предпринимаете, чтобы гарантировать успешное обучение своих студентов?

– Я обучаю не только тех, кто пострадал от псевдотрейдеров, но и тех, кто хочет начать с нуля. Обучение с нуля проходит с сопровождением на протяжении шести месяцев. После теоретической части следует грамотный ежедневный подход на практике, и, конечно, живой трейдинг вместе со мной.

– Как изменилась ваша жизнь после достижения финансовой свободы благодаря трейдингу?

– Жизнь разделилась на «до» и «после».

«До» было: отпуск один раз в год, никакой финансовой подушки, я системный человек.

«После»: я работаю из любой точки мира, главное – иметь ноутбук и интернет, ежедневно зарабатываю в долларах. Каждый день получаю удовольствие не только от своего заработка, но и от результатов своих студентов. Помогаю своим родителям, они теперь путешествуют вместе со мной.

Не жизнь, а сказка, подумаете вы (улыбается). Но всё действительно возможно! Главное – не ограничивать себя пустыми страхами и инвестировать в свои знания. Знания останутся в вашей голове навсегда и окупятся многократно.



ИРИНА МАЛЫШЕВА:

«Я СТРЕМЛЮСЬ ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД»

 malysh.irina85
foton.kz

Предлагаем вашему вниманию уникальную и вдохновляющую историю о лидере, неуклонно идущему к своим целям и достигающему вершин, преодолевая собственные комплексы и страхи.

Ирина Малышева – руководитель студии Foton.

Ирина, расскажите о себе. Как давно вы руководите студией?

– Я являюсь руководителем фотостудии Foton на протяжении восьми лет. По образованию я бухгалтер-экономист, окончила Омский университет. После окончания учебы вернулась в свой уютный Кокшетау, где вышла замуж за представителя казахской нации, что обогащает нашу жизнь уникальными традициями. Я горжусь нашей интернациональной семьей и тем, что мы можем передавать нашим детям ценности и традиции сразу двух культур, делая их жизнь интереснее и богаче.

Однажды я столкнулась со своими комплексами, а именно с боязнью камер. Эти личные трудности подтолкнули меня к более глубокому пониманию процесса фотографии, что помогло преодолеть свои страхи. Теперь, руководя фотостудией, я стараюсь создавать такую атмосферу, где каждый чувствует себя уверенно и комфортно перед объективом. Мой путь показывает, что, преодолевая свои комплексы, можно не только достичь профессиональных успехов, но и помогать другим раскрывать их лучшие стороны.

– **Какие основные препятствия и трудности вам пришлось преодолеть в процессе развития студии Foton?**

– Сложностью было то, что студия давно функционировала, но не позиционировала себя именно как интерьерная и располагалась всего на 15 кв. метрах.



На тот момент организация была не столь рентабельной, чтобы привлекать сторонние компании для создания интерьера, поэтому функцию дизайнера и оформителя я взяла на себя. Мы начали задействовать все имеющиеся свободные помещения, производя ремонт и, таким образом, создавая новые интерьерные локации.

– **Чем студия Foton отличается от конкурентов на рынке?**

– Наше конкурентное преимущество, безусловно, заключается в стабильности, клиентоориентированности и высоком качестве печати.

Наши услуги пользуются спросом у крупных организаций, государственных учреждений и у частных лиц. Учитывая небольшой размер нашего города, наш бизнес организован таким образом, что персонал

адаптируется под каждый запрос клиента. Кроме того, некоторые из наших услуг можно получить ментально – у нас всегда есть штатный фотограф на месте.

Исходя из моего личного опыта, скажу, что часто приходится посещать различные мероприятия, и не всегда удобно искать фотографа, когда ты занят общением или у тебя особый стиль на вечеринке. Поэтому мы предлагаем возможность заехать в студию и сделать несколько профессиональных снимков, что станет отличным дополнением к фотографиям, сделанным на мероприятии.

Мы предлагаем

* распечатку фотографий любых, даже нестандартных размеров, включая фото на документы и до размера 15 кв. м,

* печать на холсте,

* дизайнерские услуги,

* услуги багетной мастерской,

* услуги фотографа, способного осуществить интерьерную съемку, выездную фотосъемку, съемку для маркетплейсов,

* изготовление фотокниг.

В последний месяц наш фотосалон был насыщен работой со школьниками и студентами, мы провели съемку для более чем 1 000 учеников.

– **Как вы подбираете фотографов и других сотрудников студии?**

– Управление персоналом и контрольные функции я начала выполнять с 25 лет в различных областях деятельности. Каждая сфера требует особого подхода к выбору персонала.

Работая в творческой сфере, я поняла, что жесткий метод управления может лишить людей творческой свободы и вдохновения. Как я уже упоминала ранее, фотосессии лично для меня были стрессом, поэтому при выборе сотрудников на позицию фотографа я оцениваю прежде всего их коммуникативные навыки, способность установить контакт с клиентами, желание развиваться и профессиональный подход.

– **Можете ли вы поделиться некоторыми запоминающимися или уникальными проектами, которые реализовывались в студии Foton?**

– Одним из ярких впечатлений для меня стало наше благотворительное мероприятие, которое мы провели для детей с инвалидностью.



Мы стали свидетелями невероятной радости и эмоций, с которыми дети участвовали в фотосессиях, а персонал интерната относился к каждому ребенку с искренним вниманием и заботой.

Этот проект стал для нас огромным опытом в разработке индивидуальных методик работы с каждым ребенком. Мы также поделились этим проектом на нашей странице в социальных сетях, что имело социальное значение: привлекло внимание к проблемам таких детей и потребностям подобных учреждений. Такие проекты помогают изменять восприятие и вдохновлять на размышления о важности инклюзии.

– **Чем вы занимаетесь вне работы? Ваши увлечения так же творческого характера?**

– Важную роль в моей жизни играет спорт. А пару лет назад мы приобрели дом за городом, где проводим всё свободное время. Для меня важно ощущать себя частью природы, и я часто езжу на велосипеде по полям. Я также увлекаюсь сбором местных трав. В течение двух лет я тестировала масло для волос на основе собранных мною трав, избегая химических компонентов и обеспечивая срок годности не менее 12 месяцев. Теперь всё подобрано и готово к запуску моей первой партии продукции.

Я также являюсь участницей женского проекта FIRST CLUB WOMEN, где более 100 уникальных женщин обмениваются своими навыками и полезной информацией. Мы устраиваем рекламно-информационные завтраки в пространстве с невероятной женской энергетикой, где я получаю вдохновение, общение и поддержку.

– **Что вам, как женщине-руководителю, помогает развиваться и не останавливаться на достигнутом?**

– Прежде всего это поддержка моего мужа и моей семьи, что является основой моей силы.

Я стремлюсь двигаться вперед, выбирая экологически устойчивые пути и сохраняя баланс. Умение ценить то, что уже имею, и одновременно настойчиво идти к новым высотам – вот мои основные принципы.

Это также касается коммуникации, умения договариваться и разрешать конфликты, избегая стрессов. Я умею работать в команде, сохраняя лидерские качества, и разделять время между работой и семьей, устанавливая четкие приоритеты.

– **Каким вы видите будущее студии Foton? Какие у вас планы на дальнейшее развитие?**

– Я не очень люблю заглядывать в будущее, поскольку каждая эпоха диктует свои правила и условия. Однако я быстро адаптируюсь и ориентирована на потребности клиентов. Сегодня люди понимают, что заполнение памяти электронных устройств не заменяет воспоминания, и поэтому всё чаще обращаются к печати фотографий.

Мои планы включают внедрение новых технологий, применение искусственного интеллекта, расширение линейки наших услуг, организацию мастер-классов и курсов по фотографии.

О НЕГАТИВНЫХ УСТАНОВКАХ

 aigerim_transformation

Негативные установки часто становятся невидимыми преградами, мешающими нам достигать своих целей и наслаждаться жизнью. Эти глубоко укоренившиеся убеждения и программы могут ограничивать человека, создавая блоки в отношениях, карьере и личностном развитии. Специалист по трансформациям Айгерим расскажет, что представляют собой негативные установки, откуда они берутся и как с ними справляться.

Айгерим, можете рассказать немного о себе и о том, как вы стали специалистом по трансформациям?

– Мне 34 года, я замужем, и мама двух очаровательных детей. Моя страсть к психологии и изучению человеческой природы привела меня к сфере самопознания, подсознания и их влияния на качество жизни. Я постоянно обучаюсь и углубляю свои знания в этой области, чтобы лучше понимать предмет своего исследования и помогать людям. Я признаю и уважаю различные науки и подходы, будь то психология, нумерология, матрица судьбы или эзотерика. Для меня важно интегрировать эти знания, чтобы находить наиболее эффективные пути для личностного роста и трансформации каждого человека. Эти области всегда были для меня источником интереса и вдохновения, и я стремлюсь использовать их, чтобы помочь людям достигать гармонии и успеха в своей жизни.

– Как часто вам приходится работать с негативными установками?

– Очень часто. Негативные установки являются частью повседневной работы, так как я помогаю не толь-



ко своим клиентам, но постоянно работаю и над собственными установками. Это позволяет мне лучше понимать процессы и быть более эффективной в помощи другим.

– Давайте разберемся: что такое негативные установки. Откуда они берутся?

– Это очень хороший вопрос, и он один из моих любимых! Негативные установки – это блоки, которые мешают и ограничивают нас в достижении целей или в общении с другими людьми. Проще говоря, это программы, которые диктуют нам, как жить. Большинство этих установок формируется в детстве, когда

ребенок непроизвольно принимает их. Усиленно это происходит в подростковом возрасте или в школьные годы, когда дети подвержены влиянию окружающей среды. Некоторые установки могут быть переданы от родителей, впитаны на подсознательном уровне.

– Какие методы и техники вы используете для работы с подсознанием?

– Для работы с подсознанием я использую различные методы и техники, основанные на запросах клиента. Основной метод состоит в задавании вопросов, чтобы выявить корневую программу. Обычно сначала прояв-

ляются эмоции, которые являются лишь следствием глубокой негативной программы. Например, если клиент говорит, что ему лень, мы начинаем выяснять причины: «Мне лень, потому что у меня нет сил. У меня нет сил, потому что я устал. Я устал, потому что у меня нет сил». Здесь видно, что основная негативная программа – это отсутствие сил. Далее мы заменяем негативную программу на позитивную. Например: «Я активная, успешная, молодая, красивая, и с уверенностью проявляюсь в мире. С азартом преодолеваю все свои препятствия и с легкостью анализирую ошибки, получая колоссальные возможности для достижения целей». Таким образом, мы заменяем негативные установки на позитивные, что помогает клиентам

достигать своих целей и улучшать качество жизни.

– Можете привести примеры, как негативные установки могут влиять на различные аспекты жизни – такие, как отношения в семье, на работе и так далее?

– Да, конечно. Негативные установки могут сильно влиять на различные аспекты жизни, включая отношения в семье и на работе. Например, программа «я всё знаю». Люди с такой установкой часто ведут себя как «всезнайки», но в действительности никто не может знать всё. Мы все вечные ученики, постоянно учимся. Эта установка может мешать в коммуникации, так как человек перестает слушать других и учиться новому.



Другой пример – неспособность найти компромисс. Это часто проявляется в рабочей среде. Человек может либо молчать и соглашаться, либо промолчать и сделать по-своему, что приводит к конфликтам. Важно научиться слышать собеседника и выражать свою позицию. Так можно выйти из конфликтной ситуации, где оба остаются в выигрыше и довольны результатом. Научиться слышать себя и окружающих – это ключ к выходу из конфликтов. Когда обе стороны слышат друг друга, можно найти компромисс и достичь гармонии.

– Что, на ваш взгляд, важнее для человека: наличие внутреннего стержня и уверенности в себе или внешняя поддержка от окружающих?

– Конечно, внутренний стержень и вера в себя важнее. Все ответы находятся внутри каждого из нас. Когда у человека есть внутренняя вера в себя, он привлекает людей, которые его поддержат. Внутренняя уверенность – это фундамент, на котором строятся все достижения и отношения. Поэтому именно внутренняя сила и вера в себя играют ключевую роль.

– Как осознать проявление негативных установок в своей жизни? Можно ли справиться с ними самостоятельно?

– Осознание негативных установок начинается с честного внутреннего диалога с самим собой. Важно быть открытым и записывать свои мысли на бумаге, чтобы наглядно увидеть, что может мешать в достижении целей. Самостоятельно можно справиться, если есть внутренний вызов изменить что-то в своей жизни. Курсы и обучение в этой области также могут помочь.

– Что бы вы пожелали тем, кто только начинает работать с подсознанием и трансформациями?

– Я пожелаю успехов в начинаниях, не терять веру в себя и идти только вперед. Преодолевать все препятствия с легкостью и наслаждаться каждым шагом, получая удовольствие от самого процесса. Держаться без страха и сомнений.

РУСТАМ САИН – БИЗНЕС-ТРЕКЕР

 **rus.boost**
boosted.kz
www.boosted.kz

Бизнес-образование в Казахстане переживает значительные изменения, отражающие как глобальные тенденции, так и уникальные местные особенности. Одним из наиболее интересных и перспективных направлений становится трекинг, который из классической сферы постепенно трансформируется в новый вид бизнес-консалтинга.

Рустам, расскажите о себе. В какой области предпринимательской деятельности вы специализируетесь?

– На сегодняшний день я специализируюсь в двух областях предпринимательской деятельности – это организация бизнес-ивентов, форумов, мастер-классов и воркшоп, а также консалтинг-бизнеса посредством методологии трекинга.

– Как пришла идея основать *Boosted.kz*? И каких результатов удалось достичь в рамках этой компании?

– Идея основать компанию пришла благодаря обращениям и запросам наших клиентов. Мы часто организовывали тренинги, мастер-классы и форумы, видели, что люди сегодня обучаются у различных бизнес-тренеров, коучей, наставников и менторов. Они получают бизнес-инструменты, знания от наших коллег по цеху, таких, как Михаил Гребенюк (Grebenuk Resulting), JV Team, HR Capital, Focus, Units, Кайдзен школа, образовательная платформа Маргулана Сейсембаева. Посещают они и наши ивенты в рамках Strategy Academy. Однако, когда мы повстречали этих людей позже и спросили, удалось ли им внедрить полученные знания, выяснилось, что операционная деятельность поглощает их и мешает использовать новые инструменты и техники. Таким образом, мы пришли к концепции, которой сейчас занимается наша компания Boosted KZ. Изначально мы начинали с консалтинга, проводили тренинги и мастер-классы,



но со временем поняли, что важно сопровождать предпринимателей в процессе внедрения полученных знаний. Так мы плавно перешли к формату трекинга.

– Как работает трекинг бизнеса? В чем его преимущества?

– Трекинг бизнеса заключается в том, что мы фокусно работаем с основателем бизнеса и его управляющей командой: с директорами департаментов, директором по маркетингу, руководителем отдела продаж, HR-директором, финансистом. Мы помогаем им сконцентрироваться не только на операционных задачах, но и на самых ключевых, важных и приоритетных.

Помогаем правильно и четко формулировать бизнес-гипотезы, быстро их тестировать и на основе полученных данных принимать управленческие решения, а не полагаться на интуицию. Таким образом, трекер и процесс трекинга в целом помогают найти ключевые точки роста для бизнеса и сфокусироваться на их достижении через конкретный план действий, который мы называем экшн-план, помогают предпринимателю выявить основные ограничители и снизить их влияние на бизнес-модель в целом. Наши услуги включают акселерацию бизнеса, помощь в отстройке операционного управления, быстрый и качественный тест

бизнес-гипотез и поддержание предпринимателя в фокусе. В итоге мы помогаем клиентам достигать поставленных целей. Одним из ключевых преимуществ трекинга является то, что через работу с трекером команда обучается качественно и эффективно планировать свои действия, понимает необходимость контроля ключевых показателей в рамках каждого бизнес-процесса.

– Какие ключевые изменения и тенденции вы наблюдаете в сфере бизнес-образования в Казахстане за последние несколько лет?

– Первая тенденция. Люди хотят учиться у профессионалов с практическим опытом. Сегодня больше ценятся действующие предприниматели с проверенными кейсами и реальными результатами в своей сфере. Люди предпочитают учиться у тех, кто добился успеха, а не у тех, кто просто красиво подает информацию.

Вторая тенденция. Наша компания придерживается интересной концепции, которая отличает нас от конкурентов. Мы привлекаем в качестве спикеров предпринимателей, которые не являются инфобизнесменами и не имеют курсов, но обладают ценным опытом. Мы создаем платформу для обмена этим опытом, что позволяет людям выбирать, у кого и чему учиться.

Третья тенденция. В Казахстане сохраняется тренд на офлайн-образование. Люди не очень доверяют онлайн-форматам и предпочитают личное общение, нетворкинг и доступ к спикеру.

Четвертая тенденция. Набирает популярность узкоспециализированное образование. Общие методы и обобщенные фразы работают всё хуже, спрос на них снижается. В ближайшие пять лет будет высокий спрос на специалистов с узкой специализацией в конкретных сферах. Растет спрос на помощь во

внедрении полученных знаний. Предприниматели ищут поддержку в применении новых навыков и методов, полученных на обучающих программах.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о вашем опыте в трекинге. Какие основные навыки и знания необходимы успешному трекеру?

– Мой опыт в трекинге сопоставим с моим опытом в консалтинге, которым я занимаюсь почти 10 лет. За это время я успел поработать с различными проектами, включая крупных игроков рынка – таких, как «Халык банк», «Казахтелеком», «Жусан банк» и «Гедеон Рихтер». Также я работал с малым и средним бизнесом, товарными и IT-компаниями. За эти годы я выявил множество системных ошибок на уровне бизнес-процессов, знаний и навыков отдельных департаментов и членов команды. Эти знания сейчас очень помогают в трекинге.

На сегодняшний день в нашей команде 20 трекеров, каждый из которых имел свой бизнес или работал в крупных компаниях. Мы подбираем трекера индивидуально под проект в зависимости от его целей и задач.

– Какие советы вы могли бы дать молодым предпринимателям, стремящимся развиваться?

– Однозначно рекомендую обучаться у практиков своего дела, людей с проявленными навыками и результатами.

Второй важный момент – расширять свой нетворк и активно коммуницировать. Рекомендую общаться с предпринимателями в вашей сфере, которые уже прошли тот путь, к которому вы стремитесь. Многие молодые предприниматели боятся обращаться к опытным коллегам, но на самом деле люди часто щедро и открыто делятся своим опытом и знаниями, что может существенно сэкономить время.

Кроме того, инвестируйте в свою команду. Ошибка многих молодых предпринимателей в том, что все процессы завязаны на них, и они сами выполняют всю работу. Нанимайте людей с нужными навыками, привлекайте эффективных специалистов, обучайте и развивайте их. Инвестиции в команду помогут вам достичь успеха.



НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ ВАШИХ НОГ

 podo_balance

Стереотипы и стеснение могут стать преградой заботе о здоровье, особенно когда речь идет о подологических проблемах. Многие люди откладывают визит к подологу из-за страха или неуверенности, что может привести к серьезным последствиям для их здоровья и комфорта. О подологической помощи населению мы побеседовали с профессиональным подологом – Татьяной Гусевой, которая не только проводит приемы, но и обучает молодых специалистов.

Татьяна, с чего начинался ваш путь в подологию?

– Работая мастером маникюра и педикюра, я часто сталкивалась с проблемами клиентов. Вросшие и врастающие ногти, подногтевые мозоли, трещины, мозоли и натоптыши – с этим всем я успешно справлялась, и клиенты всегда радовались восстановленным ножкам. Однако, когда дело касалось онихомикоза (грибков), я отправляла клиентов в кожно-венерологический диспансер, так как не имела необходимого оборудования, препаратов и знаний для работы с такими случаями. Меня всегда огорчало, что я не могу помочь этим людям. Со временем таких клиентов становилось больше, и я решила начать учиться: окончила сначала медицинский вуз по специальности «Лечебное дело», потом углубленные курсы. Но как подолог я заявила о себе четыре года назад, когда прошла курсы дерматологии, прошла все курсы Алексея Александровича Цыкина, съездила на подологическую конференцию в Москву, прошла обучение у испанских подологов-хирургов Мануэля Торкуато и Хавьера Руиса Эскобара, у хирурга-подолога Родиона Львовича Еревенкова.

– Как часто вам приходится сталкиваться с ситуациями, когда человек долгое время не обращался к подологу из-за стеснения?

– Довольно часто приходят клиенты с запущенной проблемой: либо они сами откладывали визит, либо



мастера довели до такого состояния. При правильном подходе и понимании своей работы результат виден уже на следующем приеме. Есть и те, кто стесняется, но, когда начинается дискомфорт и боль, уже не скрыть проблему даже в носках.

– Всегда ли удается помочь в запущенных ситуациях?

– Да, помочь можно всегда, если клиент выполняет все рекомендации. Моя работа – это всего 20%, а 80% успеха зависит от самого клиента и соблюдения им рекомендаций.

– Почему проблемы ногтей на руках возникают гораздо реже,

чем на ногах? Это вопрос гигиены, или причины кроются в чем-то другом?

– Я бы не сказала, что проблемы на руках возникают реже. Сейчас достаточно проблем и с руками из-за большого количества самоучек, которые смотрят онлайн-курсы и начинают работать без знаний анатомии и препаратов. Ноги же часто «убиваются» неправильной обувью, носочными изделиями и ортопедическими проблемами – такими, как плоскостопие, деформация переднего отдела стопы (халюс вальгус, воспаление Тейлора и т.д.), что часто является следствием неправильной и не подходящей по размеру обуви.

– Какую профилактику вы рекомендуете для поддержания здоровья стоп и предотвращения заболеваний?

– Работая с ортопедами уже более двух лет, я рекомендую упражнения для стоп. Из гигиенических мер важно мыть ноги и всегда вытирать их насухо, а также обрабатывать ноги антисептиками после посещения бань, бассейнов и пляжей.

– Вы специализируетесь как на маникюре, так и на педикюре. Давайте разберем вопрос длины. Какой длины ногти должны быть на руках и ногах человека?

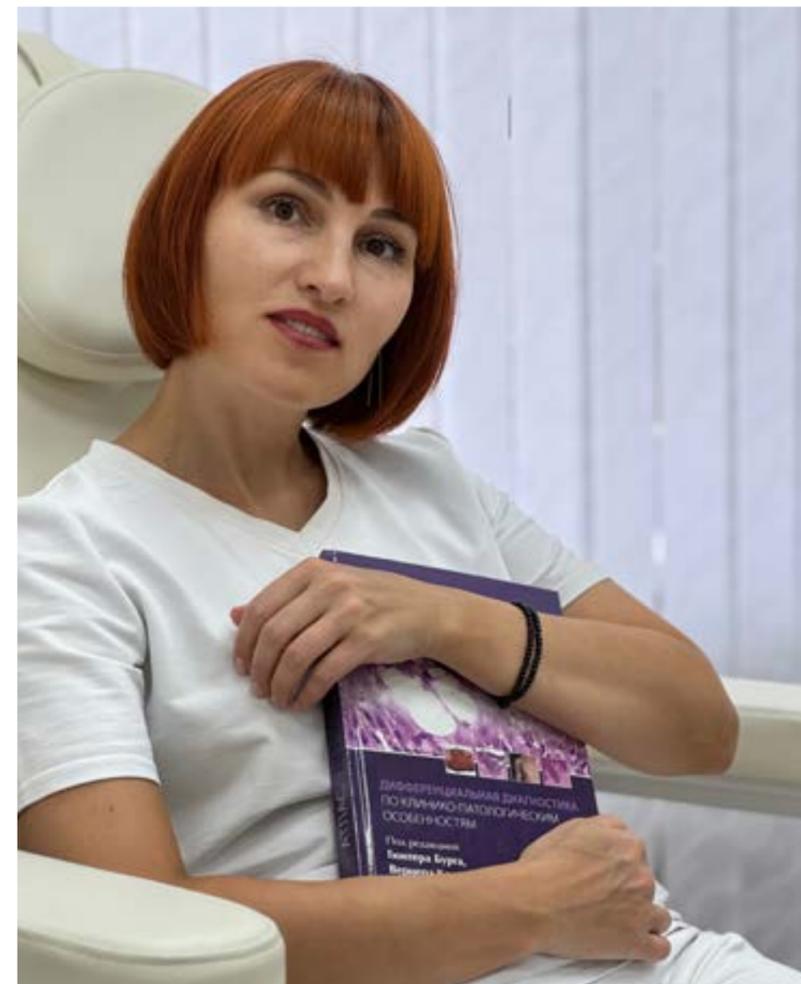
– Сейчас я не делаю маникюр, только если приходят с проблемами. Я отхожу и от гигиенического педикюра, больше сосредотачиваясь на работе с проблемными стопами и ногтями. Длина ногтей на руках может быть любой по желанию клиента, а на ногах всё должно быть правильно: свободный край должен быть миллиметр, углы мягкие, торец ногтя ровный, не круглый. Необрезанные углы могут привести к онихокриптозу или подногтевым мозолям.

– Правда ли, что гель-лак вреден для ногтевой пластины? И ногтям нужен «отдых»?

– Моя практика показывает, что если всё делать правильно, соблюдая технические нормы и учитывая анатомические особенности строения ногтевого аппарата, то использование гель-лака безопасно. Мастеру важно знать свою работу и химический состав препаратов, а клиенту правильно носить материал на ногтях: на ногах в сезон открытой обуви не более 2–2,5 недель, на руках также не перенашивать покрытие. В зимний период я не рекомендую покрывать ногти на ногах.

– На что следует обратить внимание, чтобы не запустить болезни ногтей рук и стоп?

– Обращайте внимание на любые изменения ногтевой пластины: пятна, полосы любого цвета, уплотнения, изменения цвета и дискомфорт. Рекомендую раз в год проходить консультацию у подолога, который может выявить проблемы, на которые вы сами не обратили внимания. Ногти могут сигнализировать о более серьезных заболеваниях, которые сложно выявить. Но не пугайтесь – просто будьте внимательны к своему здоровью!



ДИЗАЙНЕР ИНТЕРЬЕРА 2024

@astana_otdelka

В сфере дизайна интерьера каждый год появляется множество талантливых и креативных личностей, которые вносят свежие новаторские идеи в эту динамично развивающуюся сферу. Среди таких выдающихся профессионалов особое место занимает дизайнер интерьеров, недавно получившая премию People Awards в номинации «Дизайнер интерьера 2024».

Ее работы поражают воображение гармонией и утонченностью, а также тонким пониманием потребностей клиентов.

Айгерим Алдонгарова – дизайнер интерьера 2024 по версии журнала Teens and People.

Айгерим, как долго вы занимаетесь дизайном интерьера? Что вдохновило вас выбрать эту профессию?

– Я начала заниматься дизайном интерьера с 2019 года, когда получила профессиональное образование в этой области. Меня всегда привлекало творческое воплощение идеи в пространстве, создание уникальных и функциональных интерьеров. Вдохновение я черпаю из архитектурных решений и эстетики зданий в Астане – моем родном городе.

– Сколько проектов вы уже реализовали? Какие из них наиболее значимы для вас?

– На сегодняшний день я завершила более 100 проектов, среди которых особенно ярко выделяются школы, салон красоты в Дубае, а также проекты для крупных организаций и коммерческих помещений. Все проекты для меня интересны и значимы, так как каждый из них представляет собой новый вызов и возможность проявить креативность и профессионализм.

– Как вы управляете разнообразием стилей, которые прослеживаются в ваших проектах?



– Я всегда стремлюсь к тому, чтобы каждый проект имел уникальный стиль, отражающий индивидуальность клиента и специфику помещения. Мне интересно экспериментировать с разными стилями – от современного и минимализма до классики и этнических мотивов. Это позволяет мне подходить к каждому

клиенту индивидуально и создавать уникальные интерьерные решения.

– Каковы ваши цели в карьере дизайнера интерьера?

– Я всегда стремлюсь к росту и развитию в своей профессии. Для меня важно оставаться на пути

постоянного обучения и самосовершенствования, чтобы быть в курсе последних трендов и технологий в области дизайна интерьера. Моя цель – продолжать создавать красивые, функциональные и вдохновляющие интерьеры для моих клиентов и расширять географию своих проектов.

– Какие советы вы могли бы дать начинающим дизайнерам интерьера?

– Главное – верить в свои идеи и не бойтесь экспериментировать. Стремитесь к профессиональному росту и обучению, потому что дизайн интерьера требует постоянного развития и совершенствования навыков. И, конечно же, всегда прислушивайтесь к желаниям своих клиентов, идите навстречу их ожиданиям, создавая для них пространства, которые они будут любить и ценить.

– Готовы ли вы взяться за проект, который по тем или иным причинам вам не по душе?

– Как профессиональный дизайнер интерьера, я понимаю, что каждый проект представляет собой новый вызов и возможность для роста. Даже если концепция проекта изначально может не совпадать с моими личными предпочтениями, я всегда стараюсь вложить в него максимум творчества и профессионализма. В конечном итоге цель состоит в том, чтобы удовлетворить потребности и ожидания клиентов, создавая для них уникальное и комфортное пространство.

– Часто ли встречаются клиенты, которые полностью доверяют дизайнеру и позволяют вам выполнить проект полностью на ваше усмотрение?

– К счастью, у меня было удовольствие работать с клиентами, которые ценят мой профессионализм и готовы доверить мне полную свободу действий в создании интерьера. Это позволяет мне полностью реализовать свое творческое видение и предложить клиентам решения, которые наилучшим образом будут соответствовать их потребностям и стилю жизни.



– Вы номинированы на премию People Awards как «Дизайнер интерьера 2024». Насколько это для вас ожидаемая награда?

– Это огромная честь быть номинированной на такую престижную награду, как People Awards. Я прилагаю максимум усилий к реализации каждого проекта и ценю признание своей работы в индустрии. Номинация в премии 2024 для меня является важным шагом в моей профессиональной карьере, и я готова к соперничеству в области дизайна интерьера с моими выдающимися коллегами.

УДАЛЕННАЯ РАБОТА И КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА: МНЕНИЕ HR-ЭКСПЕРТА

телеграм:
@HRbianalytics

В последние годы HR-функция стала одной из ключевых областей в бизнесе, особенно в условиях динамичных изменений, вызванных пандемией и развитием технологий. В этой статье мы беседуем с опытным HR-специалистом о влиянии удаленной работы на корпоративную культуру.

Айслу Урумбаева – эксперт в области стратегического управления персоналом, включая роли директора по персоналу и члена комитета по кадрам, вознаграждению и социальным вопросам при Совете директоров.

Айслу, поделитесь, что привело вас в HR?

– На последнем курсе механико-математического факультета МГУ я выписала контакты всех крупных компаний Казахстана и направила им свое резюме через их корпоративные сайты и сайты поиска работы. Я даже направляла резюме выпускникам моего вуза и разносила резюме по офисам компаний. Тогда я хотела стать финансистом. Но моей первой работой стала госслужба в Министерстве индустрии и новых технологий в Комитете по инвестициям. Однако уже тогда я понимала, что хочу работать в компаниях и погрузиться в бизнес-среду. Спустя два года я получила предложение занять вакансию аналитика в компании Kazakhmys Maintenance Services.

Отбор был серьезным: тесты SHL, задания по Excel, личностный опросник. Моим удивлением было то, что финальное интервью у меня было с HR-директором, хотя я ожидала, что оно будет с финансовым директором. Но оказалось, что вакансия аналитика находилась в HR. Директор, будучи сама математиком, тогда сказала мне: «В HR ты никогда не сможешь предсказать



поведение людей, как финансист предсказывает цифры на уровне прогнозов и бюджетов, и это будет всегда тебя увлекать». Теперь, спустя 11 лет, я считаю, что она была права, и HR – это именно та область, где я полностью реализовала себя. Здесь есть стратегическое управление, аналитика, работа с цифрами и общение с невероятными и такими разными людьми.

– На какой области HR вы специализируетесь? С какими проектами работаете?

– За 11 лет мне удалось достичь роли HR-директора в крупном ИТ-холдинге, где я управляла стратегией HR для 27 портфельных компаний в таких отраслях, как ИТ, финтех,

венчурные инвестиции, медиа и образование. Я также получила опыт в различных типах индустрии: в промышленности, телекоммуникации, на железной дороге и в нефтегазовой отрасли. В последние годы стала больше заниматься стратегическим управлением персоналом. Вместе с моим партнером Тамилой Микулич мы запустили проект по работе с HR-дашбордами и HR-аналитикой. Одна из наших социальных целей – это повышение уровня экспертности на рынке Казахстана, что и сподвигло нас на создание телеграм-канала по HR-аналитике.

– Как вы считаете, сегодня у удаленного режима работы больше преимуществ, чем недостатков?

– Об удаленном режиме работы я узнала задолго до пандемии. Veeline Казахстан внедрил этот режим раньше, и благодаря этому я смогла совмещать работу с двумя декретами. Я также три года жила в Турции и управляла HR-командой удаленно. Однако сейчас я наблюдаю тренд, что компании возвращают сотрудников в офисы, что, по моему мнению, свидетельствует о возможных проблемах в оценке персонала и корпоративной культуре. Если ценности компании включают ответственность и эффективность, то сотрудник будет продуктивным в любом режиме.

По моему личному опыту, преимуществ у удаленного режима, безусловно, больше, чем недостатков, но удаленный режим подходит не для всех должностей и компаний.

– Какие инструменты и технологии наиболее эффективны для управления удаленными командами?

– Для управления удаленными командами я рекомендую использовать следующие системы и инструменты.

Системы управления проектами: такие, как Trello, Asana или Jira для организации задач и отслеживания выполнения.

Инструменты для видеоконференций: Zoom, Microsoft Teams, Google Meet и Slack для поддержания связи и виртуальных встреч.

Инструменты для совместной работы: Google Workspace, продукты Microsoft, Miro для совместной работы над документами.

Однако самым ключевым элементом являются эффективные системы оценки производительности: KPI и OKR, которые помогают установить четкие цели и результаты. Так в одной из компаний мы перешли на квартальные цели и квартальный бонус, что повысило мотивацию сотрудников и позволило быстро реагировать на изменения.

– Какие изменения в корпоративной культуре необходимы для успешного внедрения удаленной работы?

– Корпоративная культура начинается с руководства. Успех любых изменений зависит от его поддержки. Важны следующие аспекты.

1. Доверие и автономия, которые дают сотрудникам больше свободы в выполнении задач.
2. Постоянные коммуникации, проведение регулярных виртуальных встреч и обмен обратной связью.
3. Акцент на результатах, а не на процессе выполнения задач.
4. Поддержка и обучение, доступ к ресурсам для успешной удаленной работы.
5. Забота о благополучии сотрудников, внедрение программ поддержки их ментального здоровья, гибкость в управлении процессами труда.
6. Технологическая готовность.

– Как вы оцениваете влияние удаленной работы на производительность сотрудников и их баланс между работой и личной жизнью?

– На смену концепции баланса работы и личной жизни пришла концепция life-work blend (анг. смесь работы и личной жизни), которая подразумевает интеграцию рабочих и личных задач. Удаленная работа позволяет сотрудникам работать в наиболее продуктивное для себя время и совмещать обязанности с личными делами. Однако размытие границ между работой и личной жизнью может снижать эффективность. Важно, чтобы сотрудники умели устанавливать четкие временные рамки для работы и отдыха, а компании оказывали поддержку в этом.

– Каким вы видите будущее удаленной работы в Казахстане и мире?

– Я верю, что будущее удаленной работы будет гибридным. Сотрудники будут частично работать из офиса, частично удаленно, что позволит сочетать лучшие черты обоих подходов. Компании продолжат инвестировать в технологии для поддержки удаленной работы, а эффективность сотрудников будет оцениваться по результатам, а не по количеству часов. Это откроет возможности для найма талантов со всего мира, а страны с гибкими условиями труда будут привлекать лучших специалистов.



БОИТЕСЬ ИПОТЕКИ?

Сегодня рынок недвижимости и банковские продукты становятся всё сложнее и разнообразнее, а услуги ипотечного брокера всё более востребованными. Эти специалисты благодаря своему опыту, знаниям и налаженным контактам в банковской сфере не только экономят время и силы клиентов, но и значительно увеличивают шансы на получение выгодного кредита.

 kulpi_mereke
+7-777-082-57-99

Мереке, как вы начали свою карьеру в сфере недвижимости? В какой нише рынка недвижимости вы специализируетесь?

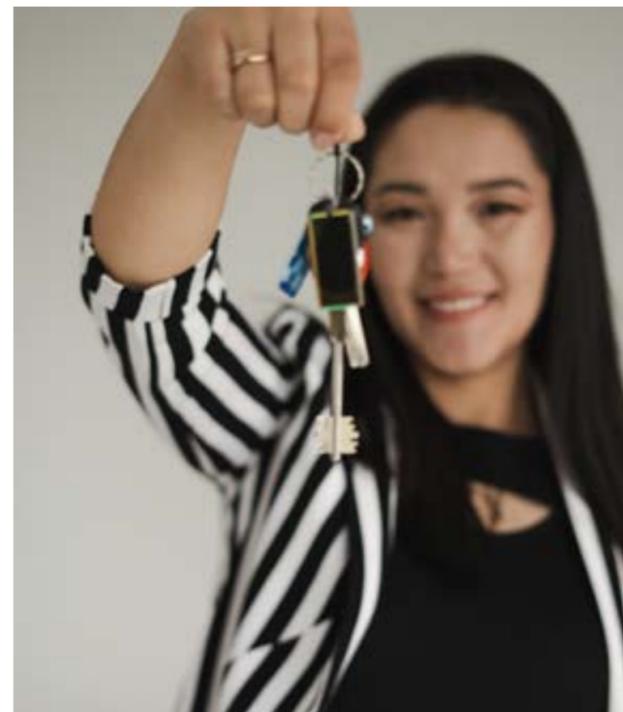
– Я начала свою карьеру в сфере недвижимости в 2019 году, работая в Жилищном строительном сберегательном банке (Отбасы банке). Моя специализация заключается в подборе подходящей недвижимости для клиентов, чтобы каждый нашел дом своей мечты.

– В чем заключается специализация ипотечного брокера?

– Ипотечный брокер – это посредник в оформлении ипотечного кредита. Я подбираю оптимальную ипотечную программу для клиента и сопровождаю его на всех этапах сделки, обеспечивая гладкий и эффективный процесс.

– Насколько реально и выгодно приобретение жилья по ипотечным программам в нашей стране?

– Приобретение недвижимости по ипотечным программам в нашей стране происходит гораздо легче, чем несколько лет назад, особенно если знать правильный подход к оформлению и выбрать выгодную программу.



– Какие уникальные методы или подходы вы используете в своей работе, чтобы помочь клиентам получить наилучшие условия по ипотеке?

– Мой главный и уникальный метод состоит в том, чтобы подобрать программу с самыми низкими процентами, чтобы клиенты не переплачивали огромные суммы на долгий срок. Это помогает им сэкономить значительные средства и быстрее выплатить ипотеку.

– Поделитесь информацией о вашем опыте обучения ипотечных брокеров. Какие ключевые навыки и знания вы передаете своим ученикам?

– За последние годы я обучила множество ипотечных брокеров, которые теперь хорошо зарабатывают. Однако для меня имеет значение не только их доход, но и умение правильно работать. Ипотечный брокер – это большая ответственность. При обучении я всегда подчеркиваю важность ответственности перед клиентом и умения правильно консультировать и сопровождать

сделки. Приобретение ипотеки – это серьезное дело, и каждый брокер должен осознавать это.

– Какие основные изменения и тренды вы наблюдаете на ипотечном рынке в последнее время? Как вы адаптируете свою стратегию в ответ на эти изменения?

– Работая в этой сфере более шести лет, я наблюдала множество изменений. За последний год появилось много новых программ, доступных по более низким процентным ставкам. Это положительная тенденция, и мы адаптируем свои стратегии, чтобы находить наилучшие решения для клиентов в условиях изменяющегося рынка.

– Как вам удается совмещать успешную карьеру в ипотечном бизнесе с материнством, особенно с учетом того, что вы сейчас в декретном отпуске и ожидаете четвертого ребенка?

– Когда занимаешься любимым делом, время всегда найдется. Я обожаю свою работу – помогать людям в приобретении жилья, и это приносит мне удовольствие. Так как я работаю на себя, у меня свободный график, что позволяет мне совмещать работу с личной жизнью и воспитанием детей. Поддержка родителей и мужа играет важную роль, и я им за это очень благодарна.

– Как ваши дети влияют на вашу мотивацию и подход к работе? Легко ли справляться с вызовами многозадачности в повседневной жизни?

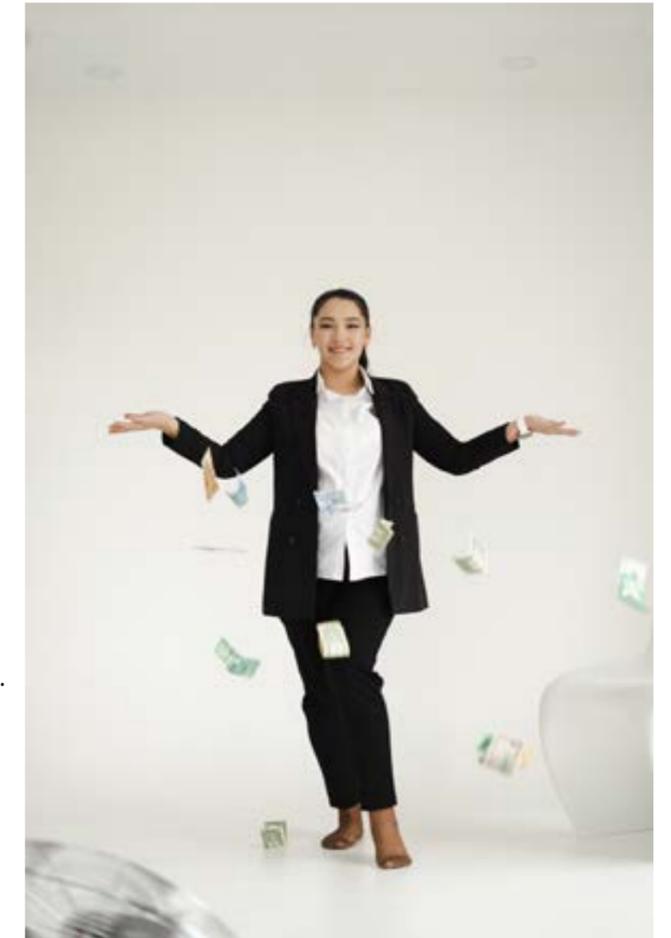


– Дети – это моя самая большая мотивация. Ради них мы работаем, желая обеспечить им достойную жизнь. В современном мире даже дети в садике обсуждают, в каком доме они живут и на каких машинах ездят их родители. Мы хотим, чтобы у наших детей было всё самое лучшее, и это стимулирует нас к дальнейшим успехам.

– Какие советы вы могли бы дать будущим мамам и женщинам, которые хотят построить карьеру в сфере рынка недвижимости, не жертвуя при этом семьей и личной жизнью?

– Всё зависит от человека. Если есть желание, можно достичь многого, и семья не должна быть преградой. Каждая женщина хочет красиво жить, красиво одеваться и быть финансово независимой. Для этого нужно немного постараться. Да, не всё получится сразу, но важно не сдаваться и продолжать стремиться к цели.

Любите себя и будьте любимыми!



В ПОИСКАХ СЕБЯ: ИСТОРИЯ САУЛЕШ ЖУБАТКАН

 saulesh_zhubatkan
+7-777-399-69-69

Саулеш Жубаткан – выдающийся психолог, энергокоуч и ченнелер, помогающий людям разобраться в себе, найти свое истинное «я» и выстроить здоровые отношения с собой. Ее путь к самопознанию начался задолго до того, как эта тема стала трендом. Она прошла долгий и насыщенный путь, чтобы стать экспертом, и теперь делится своими знаниями и опытом с окружающими. Главная ценность Саулеш – прожить жизнь в гармонии с собой, и именно этому она учит своих клиентов, вдохновляя их на саморазвитие и поиск внутренней гармонии.

Саулеш, расскажите, пожалуйста, о своем пути к тому, чтобы стать энергокоучем и ченнелером. Что вдохновило вас заняться этой деятельностью?

– С 1991 по 2017 год я работала в различных торговых компаниях. Мой супруг был военным, и, несмотря на то, что у меня юридическое образование, мне пришлось работать там, где были деньги. Тогда я думала, что выбрала этот путь исключительно из-за финансов. Тем не менее, в этой сфере я развивалась максимально. Каждый раз, начиная с рядового менеджера, мне удавалось вырасти до руководителя отдела продаж.

В 2014 году я защитила диссертацию по теме HR в бизнесе, так как с 2003 года практически выполняла функции HR: сама набирала персонал и подбирала максимально подходящих кандидатов. Я чувствовала, что могу находить подходящих людей для той или иной должности. Также я изучала астрологию, графологию (по почерку), физиогномику (по чертам лица). Когда я сертифицировалась как коуч-практик и тренер НЛП, я осознала, что все эти навыки уже стали моими профессиональными компетенциями. Это позволяло



мне четко идентифицировать природные данные человека.

Подавляющее большинство людей находят не на своем месте и не реализуют задачу, ради которой они были созданы. Например, пользуясь стиральной машиной, мы не можем в ней печь пироги – с людьми точно так же (улыбается). И мне хотелось развиваться в этом направлении, чтобы помочь людям находить

свое место в жизни и жить в гармонии с самим собой.

– С чего начался ваш интерес к самопознанию и духовным практикам? Какие этапы вы прошли, чтобы стать экспертом в этой области?

– Мой интерес начался, когда я подбирала персонал в торговых компа-

ниях, и мои менеджеры все без исключения становились успешными. Благодаря этому компании всегда выходили в плюс, и даже наши конкуренты подсылали своих сотрудников на обучение ко мне (улыбается). Это обнаруживалось позднее. Помимо этого я развивалась как стилист, где мне тоже удавалось успешно подбирать стиль человеку. Я могла «читать» людей.

Тогда и решила легализовать свои знания и начала обучение. Окончила магистратуру, получила дипломы в области стилистики, HR, НЛП, коучинга и психологии в 2017–2018 годах. И до сих пор я продолжаю повышать свою квалификацию.

– Вы пришли к самопознанию задолго до того, как это стало трендом. Какие изменения вы заметили в этой сфере за последние годы? Как они повлияли на ваш подход к работе?

– К счастью, всё больше людей стали осознавать, что причиной их физического, физиологического, материального, нравственного и психологического состояния являются ограничения в мышлении. Соответственно, многие стремятся освободиться от этих ограничений и программ, которые им не принадлежат.

В последнее время население всё больше проявляют интерес к самопознанию и духовным практикам.

Наступил настоящий бум работы с собой, поиска коучей и наставников. На фоне высокого спроса выросло и предложение, но также появилось много некавалифицированных специалистов, которые зациклены на финансовом обогащении, а не на реальной помощи. Настоящий специалист, погруженный в свою деятельность, не зациклен на финансовых достижениях, а вкладывает средства и силы в свое развитие, чтобы максимально быть полезным окружающим.

– Ваша главная ценность – жить в гармонии с собой. Могли бы вы рассказать, как сами достигли этого состояния? Что оно для вас значит?

– Я не могу сказать, что уже полностью в балансе и гармонии. Для меня это путь. Столько, сколько я живу, столько открываю новые грани себя. Поэтому я всё время в развитии и рекомендую каждому инвестировать в себя, уделять максимум внимания себе, раскрывать свои таланты. Захотелось петь – иди! Хочется танцевать – иди! Желания и действия наполняют нас энергией для достижения какой-то более важной цели.

Самый главный лайфхак – слышать и следовать за своим откликом, даже несмотря на чьи-то осуждения. И не забывайте радовать себя, находить и делать то, что поднимет настроение. Каждое утро я спрашиваю себя: «Что я могу еще сделать для себя? Чем могу себя сегодня порадовать?». И отвечаю себе: «Вечером я иду любоваться закатом и гулять босиком по траве». Мне радостно уже от предвкушения, и день проходит в легкости, задачи выполняются без насилия над собой. И вечер тоже приходит с получением ожидаемого удовольствия. Обязательно нужно радовать себя! (Улыбается).

– Каковы ваши планы на будущее в профессиональной и личной жизни? Есть ли новые проекты, которые вы хотите реализовать?

– Профессионально я планирую продолжать развиваться, консультировать и оказывать помощь еще большему количеству людей. В планах есть несколько проектов, но говорить о них сейчас пока еще рано (улыбается).





GLASS CAGE

ХАНО

АЛМАТЫ

12.10 19:00



АСТАНА

13.10 19:00



**QAZ
EXPO**
congress

ASIA EVENTS

Teens &
people
magazine

БИЛЕТТЕР
БИЛЕТЫ НА



**FREEDOM
TICKET**