

FP



18+  
**FOR PEOPLE**

Глянцевое издание о людях  
6 (66) июнь 2022

Алена  
Алексеева



## Лаборатория счастья

*Алена Алексеева – психолог, коуч по самооценке, самоценности и их влиянию на нашу жизнь*

**А**лена, вы вполне успешно построили карьеру и вдруг кардинально меняете направление деятельности. Почему? В какой момент возникло желание помогать окружающим и оказывать психологическую поддержку?

– Это только со стороны могло показаться, что вдруг. На самом деле я три года методично с осторожностью саперашла по полю под названием «Мое призвание». Не то чтобы я себя искала, оно произошло именно так, как описывает японское слово «икигай» – то, ради чего стоит жить. Я была руководителем пиар-подразделения, где моей главной функцией являлся антикризисный пиар. Что-то случилось на производстве, какая-то информация утекла в информационное пространство – я сглаживаю, зачищаю или поправляю пошатнувшееся реноме. Постепенно мне это надоело. Человек, достигший материальных благ, начинает испытывать искреннюю потребность приносить пользу обществу. Так я стала вести блог, и самой собой получилось, что ключевой темой стали отношения между мужчинами и

женщинами. Мне написала подписчица, что столкнулась с домашним насилием, и вот тогда понеслось. Я эту тему раскочаила в нашем якутском обществе от уровня «нет у нас такой проблемы, пусть Алексеева не врет» до признания и принятия факта. А также инициировала проведение в местном парламенте круглого стола с участием профильных министерств и ведомств, по результатам которого в общей массе преступлений стали вычленивать те, которые совершались между супругами или сожителями. И теперь данная статистика ведется. А дальше меня вся тема очень увлекла, и я решила получить образование психолога. Со стартом успешной практики просто уволилась из компании.

**– Хотелось бы немного поговорить о самооценке. Как самооценка и самоценность влияют на жизнь человека?**

– Самым существенным образом. Ничто больше так не влияет на жизнь и ее качество, как то, что человек думает о себе! Можно всю жизнь прожить в неуверенности и не подойти к тому парню и не улыбнуться ему, потому что «он же не посмотрит на меня, у меня не та фигура или лицо». Потом согласиться на абы какие отношения, потому

что замуж надо, родители уже просят внуков, и в результате изображать любовь и семью с тем, кто противен или неприятен. А в конце жизни превратиться в злобную старушку, ругающую молодежь, потому что тебя поглотила злость и обида за никчемно прожитую жизнь. Я очень радуюсь, видя приветливых улыбчивых людей в возрасте. А общение с ними – это просто удовольствие и обмен не только опытом, но и колоссальной энергетикой. Так вот, мы все, так или иначе, травмированы детством, даже те, кого любили, потому что родители делали это так, как они понимали, умели и могли. И по мере взросления наша задача самостоятельно себя довести до состояния спокойствия, уверенности и баланса. Никто кроме нас самих не в состоянии нам помочь. Надо это запомнить.

**– Какая самооценка адекватная, а какая нет?**

– Я придерживаюсь концепции, что есть два вида самооценки. Первая неадекватная – это либо заниженная, либо завышенная. Причем чаще всего завышенная самооценка – это та же заниженная, но в активной или агрессивной «обороне». То есть показатель уверенностью человек в действитель-

ности пытается скрыть свою неуверенность. Адекватная самооценка – это когда человек исходит из позиции «я не хуже и не лучше других», когда категория сравнения в его жизни сведена к минимуму.

**– Что формирует у людей неверную самооценку и самоценность? Родители, общество, СМИ? Как избежать этого влияния и оценивать себя правильно?**

– Совершенно верно, неадекватную и нездоровую самооценку и несформированную самоценность определяют родители, близкие люди, учителя, соседи и прочие значимые люди в жизни детей. Избежать никак нельзя, потому что представление о себе и собственной значимости у людей формируется в детстве. А ребенок по определению уязвим. Он не знает, что хорошо, что плохо, что вредит и прогнозировать не умеет. Он, так или иначе, впитывает в себя то, чем его удобряют и поливают. Вот почему важно, чтобы взрослые прежде всего поправляли свою самооценку. Ведь чаще всего дети лишь отражатели и промокашки для всесторонних проблем взрослых, как бы грустно это ни звучало. Нередко ко мне приводят детей на консультацию с запросом «почините моего ребенка», и всегда при общении с родителями проблемы или пробелы обнаруживаются именно у них. Самооценка формируется в детстве на основе того, как относились к вам родители. Смотря что преимущественно делали: если игнорировали, критиковали, ругали и били, то ребенок маловероятно вырастет уверенным в себе. Кстати, очень сильно любящие родители тоже могут испортить картину своей гиперопекой и постоянной тревогой и контролем – ребенок вырастает с недоверием к миру, совсем не может опереться на себя и свой выбор, по любому поводу сомневается, потому что не приучен принимать самостоятельно решения, не приучен к ошибкам. Да-да, вы не ослышались, страх совершить ошибку – тоже один из спутников низкой самооценки наряду с перфекционизмом, прокрастинацией, синдромом самозванца и прочими.

**– Помогает ли самовнушение повысить самооценку, самоценность, или необходимо прибегать к помощи специальных тренингов?**

– Помогает. Но скорее даже не самовнушение, а постановка правильных вопро-



сов. У меня есть регулярная рубрика в сторис Инстаграм «Вопросы и Ответы», подписчики спрашивают, я отвечаю. И есть категория вопросов, которая начинается со слов «Нормально ли, что...?». Всегда хочется спросить, иногда это и делаю: «А кто вам сказал, как нормально? Почему вы опираетесь на опыт или знания людей, которые не преуспели в том или ином вопросе? Почему вы считаете, что в мире есть какое-то правило на этот счет?». Я, например, так и делала. Просто спрашивала себя «Алена, а кто сказал, что должно быть так и не иначе?». И постепенно, с годами себя поправила. Ведь низкая самооценка, неуверенность, нежелание что-то делать, не удостоверившись в успешном исходе, всё это некогда было и моей историей. Чувствуете проблемы, ощущаете душевные дыры, через которые уходят силы, не тяните, обращайтесь к специалистам. Ко мне, например, я успешно решаю эту

задачу, тысячи человек прошли и мой курс, и консультации, кто-то просто читает мои посты, сохраняет мои сторис, смотрит рилс в Инстаграм.

**– Какие из ваших авторских программ могут помочь в решении вопросов уверенности в себе?**

– Это очень крутой, невероятно качественный и на 100% эффективный авторский курс «Лаборатория счастья». Отзывы участников и наблюдение за дальнейшей жизнью выпускников моего курса позволяют мне выключить лишнюю скромность, это действительно то, что позволит начать жить и дышать свободно и уверенно уже сегодня, а не когда-то в будущем, когда что-то там произойдет.

@alexeeva\_coach

# Английский и итальянский язык?

## Легко!

Выучить английский язык не так просто. Многие тратят годы и всё равно не достигают желаемого уровня. К счастью, есть талантливые преподаватели, с помощью которых можно значительно ускорить процесс обучения! Одного из таких педагогов мы нашли и в нашей стране. Это преподаватель английского и итальянского языков

Юрий Черепин.

**Ю**рий, в каком возрасте вы увлеклись изучением языков? Представляли себя в роли преподавателя в начале пути?

– Изучением языков достаточно плотно я занялся после окончания школы. В школе же после распределения в четвертом классе по группам я выбрал английский язык, вторая половина класса – немецкий, мы позанимались с горем пополам год, преподаватель часто болела – то сама, то ее дочка, и в пятом классе у нас уже не было педагога до самого окончания школы. Собственное будущее в роли преподавателя не виделось вообще никак – всегда считал, что преподаватели – это жесткие бездушные личности, роботы, которые выполняли свой план, руководствуясь исключительно школьной программой и не вникая в ситуацию и способности того или иного школьника. У меня действительно были на то



причины так считать, но именно этот факт и послужил тому, что я в своей работе ориентирован на внутреннее состояние клиента, чем на внешние результаты. Естественно, в самом начале я видел себя кем угодно: космонавтом, водителем автобуса, но никоим образом не учителем иностранных языков! (Улыбается).

– Какое количество учеников вы обучили? Не ведете статистику?

– Конечно, точных цифр нет, но примерно около 5 000 человек.

– В последнее время всё больше языковых курсов, и не только, перешли в формат онлайн. Как вы относитесь к онлайн обучению? Снижается ли качество знаний при онлайн занятиях?

– Довольно оптимистично сейчас, но не сразу было такое мнение. Поначалу, когда только началась пандемия, всё было закрыто, и приходилось проводить обучение онлайн. Это было нечто! Незнание платформ, перебои с интернетом, банальная некомпьютеризованность давали о себе знать. Но спустя время онлайн обучение набрало обороты и, по крайней мере, в сфере лингвистического преподавания, на мой взгляд, практически не уступает офлайн обучению. Преимущества онлайн в том, что взрослые, деловые люди, в отличие от детей и подростков, не могут найти столько свободного времени, чтобы приезжать на курсы – они могут обучаться онлайн, без отрыва от производства, а также если человек в командировке или приболел. Минус в том, что ученик может вместо самостоятельного перевода текста или его пересказа пользоваться словарями, сканерами-переводчиками или читать текст с экрана. Но это уже выбор каждого. До пандемии я не решался проводить онлайн занятия, сейчас есть ученики из Алматы, Экибастуза, Караганды и из Москвы.

– Почему, на ваш взгляд, одним дается изучение языков легко, а другим приходится приложить массу усилий? Это связано с врожденными способностями личности, с психологическим настроем человека или банальным трудолюбием?

– Вы сами ответили на этот вопрос, перечислив три основных критерия

успеха (улыбается). Скажу, что абсолютно любой человек обучаем, это вопрос времени. Как педагогу, мне важно понять способность мозга данного человека, какие у него внутренние зажимы и паттерны из прошлого и насколько он готов работать со всем этим. При этом ни в коем случае нельзя сравнивать себя с кем-то, только с самим собой вчерашним!

– Для вас, как педагога, имеет значение возраст ученика? Есть ли разница в программах обучения детей и взрослых?

– Я работаю с людьми в основном с 14 до, скажем так, 65 лет. Моему самому возрастному ученику было 63 года. Причем часто бывает такое, что именно и 14-летние, и те, кому за 40, учатся в одной группе. И им всем комфортно! Тут уже многое зависит от умений преподавателя. С детками до 14 лет я, если и работаю, то только индивидуально и на короткий срок – это не мое. К детям нужен особый подход, и я знаю какой, но это не мое!

– А могли бы подсказать, как привить ребенку любовь к занятиям по изучению иностранных языков? И с какого возраста, на ваш взгляд, эффективнее начинать обучение?

– Вопрос не совсем в моей компетенции, но скажу так: если на уроках иностранного языка со взрослыми я 30% времени трачу на повторение языка в игровой форме, то с детьми это почти 100%. Именно такой подход нравится детям. А начинать изучение, если при этом родители ребенка сами знают язык хотя бы на школьном уровне, нужно как можно раньше. И начинать говорить с ребенком тогда, когда он еще только учится ходить и говорить – то есть практически с рождения.

– А как замотивировать себя взрослым людям?

– Отличный вопрос! Мы все понимаем, что было бы неплохо знать или выучить язык, «подтянуть» свои знания. Так же, как, допустим, привести себя в форму в спортзале к лету. Что мы делаем? Идем в зал и начинаем делать упражнения, день, два, неделю. Что потом? Потом результата особого нет, а нам уже поднадоело. И всё это приводит к прекращению занятий. В чем ошибка? В том, что, пока человек

хотел заниматься, ему тренер или он сам должен был определить те упражнения, которые нравятся. Важно научиться любить сам процесс занятий, а не постоянное сравнение с конечной целью, если таковая имеется, конечно (улыбается). То же самое и с языком – важно научиться любить сам процесс изучения и перестать переживать о результате!

– Как правильно выбрать репетитора? На что стоит обратить внимание, если человек собрался изучать язык с нуля и не имеет представления ни о произношении, ни о правилах, и не может определить, насколько грамотно языком владеет выбранный педагог?

– На самом деле критериев отбора очень и очень много. Перечислю лишь некоторые, на мой взгляд, самые базовые.

1. Хорошие отзывы о преподавателе дает в основном «сарафанное радио», на сайтах же может быть много официоза. Да, преподаватель может обладать крутыми «погонями» – иметь множество дипломов и званий, но не уметь ими пользоваться. А человек даже без таких «погон» может обладать куда более тонкими навыками преподавания. В современном мире интернета все новости, как плохие, так и хорошие, разлетаются довольно быстро, поэтому ориентируйтесь на рекомендации людей, уже получивших приличные результаты.

2. Обещает ли репетитор, что вы заговорите уже через месяц? Бегите от такого! Это чистой воды маркетинговый ход, на который клюет простой обыватель. А затем, спустя месяц, такой репетитор, взяв при этом с вас немалую сумму денег, популярно объяснит, почему у вас не получилось выучить язык. Посмотрите на различного рода рекламные предложения: ни один репетитор не уточняет, что именно вы будете говорить через месяц. На практике это, как правило, My name is... и London is a capital of Great Britain (улыбается).

3. Уже в ходе обучения смотрите на продвижение: если вы уже второй месяц учите транскрипцию или глагол to be – пора сменить репетитора.

инстаграм: [angliiskiy\\_krg](#)  
+7-705-765-62-24 (Whatsapp)

# Леди в законе

Адвокат Санрай Смагулова занимается юридической безопасностью бизнеса на всех уровнях правовых рисков и угроз.

**Санрай, как и почему вы выбрали юридическое направление своей деятельности? Долго сомневались в выборе профессии?**

– Помню, в детстве мы с братом мечтали стать отважными героями, чтобы бороться с несправедливостью и сделать мир хоть чуточку лучше. И вот сегодня я повзрослела, но в глубине души сохранила в себе отголоски этого желания и конкретно определилась с профессией в II классе. В своем выборе ни разу не сомневалась. Выбрала юридическое направление, потому что, в первую очередь, это, конечно же, возможность помочь людям или вытащить их из беды, и это приносит мне высокое моральное удовлетворение. А во-вторых, я люблю свою работу. Как говорят мои друзья: «Эта работа – твоя стихия».

**– Вы достаточно молодой специалист в области адвокатской деятельности. Как ваши клиенты реагируют на ваш возраст? Не задают вопросы о наличии опыта?**

– В своей работе я ломаю стереотип и разрываю шаблон «пожилая адвокат = опытный адвокат». Поначалу, да, клиенты мне говорят: «Какая вы молодая», но потом видят результаты моих работ и благодарят. Молодой адвокат, который только зарабатывает себе имя, репутацию и клиентов, относится к делам с особым вниманием, регулярно изучает судебную практику, изменения в законодательстве и юридическую литературу. Такой специалист может оказаться более сведущим в вашем вопросе, а «знания + активность» позволяют максимально полно защитить ваши законные интересы и права.

К тому же законодательство и судебная практика имеют свойство устаревать и резко меняться, особенно в нашей стране. Поэтому важен не возраст, а насколько человек умен и образован. Также часто слышу, что опыт играет ре-



MUAN @makeup\_farizuwu

шающую роль. Отчасти согласна, но не столько годы работы, сколько качество выполнения поставленных задач являются показателем. Можно отработать 20 лет, и выиграть всего десять дел из ста, а можно, работая два года, выиграть и двадцать дел из двадцати.

**– Юрист и адвокат – это не одно и то же?**

– Не совсем так. Все адвокаты являются юристами, однако не все юристы могут называться адвокатами. Юрист – это, по сути, любой человек с юридическим образованием или даже студент юридического факультета. Поле деятельности юриста в отличие от адвоката ограничивается также участием в уголовных

делах. И, конечно же, адвокат всегда предъявит вам удостоверение и подтвердит свой статус.

**– В современных реалиях большинство специалистов обучаются и постоянно повышают свою квалификацию. Необходимо ли адвокату обучаться дополнительно или достаточно один раз получить образование и набирать только опыт?**

– Нет, недостаточно один раз получить образование и набирать только опыт. Постоянно нужно наращивать свою компетентность и в то же время готовиться к изменениям в праве. Ведь законы у нас меняются часто. Нам необ-

ходимо постоянно учиться, запоминать и держать в голове большой объем информации. Адвокат обязан быть в курсе всех нововведений в законодательстве. Для этого каждую неделю в субботу у нас, адвокатов, проходят курсы повышения квалификации. Кроме прочего всегда нужно набирать свой опыт самостоятельно. Я дополнительно читаю книги по юриспруденции и психологии.

**– В какой момент вашей деятельности у вас возникло желание открыть собственную компанию по оказанию юридических услуг?**

– Сразу после получения лицензии на адвокатскую деятельность. До компании я работала штатным юристом, но всегда понимала, что не люблю, когда мной руководят, больше любила свободу и руководить сама. Я думаю, это вызвано желанием взять на себя больше ответственности.

**– В каких областях юридической помощи ваша компания специализируется сегодня?**

– На сегодняшний день мы специализируемся по уголовным делам, экономическим и налоговым спорам. Также предоставляем консультационные и аутсорсинговые услуги.

**– В чем особенность вашего подхода к клиентам?**

– Знаете, работа адвоката – это борьба за право, которая не всегда ведет к победе. Несмотря на это, я искренне хочу помогать тем людям, которые обращаются ко мне за помощью.

К каждой ситуации, проблеме я подхожу индивидуально и со всей ответственностью. Особенностью моей работы я считаю системный подход к делу.

Перед тем, как принимать какие-либо решения и разрабатывать стратегию, я полностью изучаю все подробности дела и выбираю правовую позицию. Ведь только после детального ознакомления с ситуацией можно оценить все перспективы и возможные риски ведения дела.



**– Какие интересные проекты удалось реализовать за период существования Санрай Групп?**

– За период существования Санрай Групп мы взяли на юридическое обслуживание бизнесы ряда успешных людей. И последний из них – крупный холдинг IC group.

**– Почему бизнес всё чаще обращается к аутсорсингу? Иметь в штате собственного юриста уже не модно?**

– Это, конечно, сугубо мое личное мнение, но я думаю, что бизнесу необходим аутсорсинг, нежели штатный юрист. Ведь невозможно найти штатного юриста, который одинаково хорошо разбирается во всех видах юриспруденции. Западные страны уже давно работают таким образом. Доверив решение определенных задач профессионалам, можно оптимизировать работу бизнеса. При выборе услуг аутсорсинга бизнесу лучше выбирать фирмы с адвокатами. Объясню, почему: начнем с того, что получить статус адвоката, в отличие от статуса юриста, довольно сложно. Для этого необходимо иметь полное высшее юридическое образование, пройти стажировку, сдать квалификационный экзамен в 2 этапа, принять присягу адвоката, сдавать аттестацию каждые 5 лет. Иными словами, адвокат – это высококвалифицированный специалист, имеющий государственную лицензию на занятие адвокатской деятельностью. Для юристов, практикующих частным образом, подобные требования законом не установлены. Резюмируя, скажу, что прохождение экзамена и присвоение статуса наделяют адвокатов определенными привилегиями.

**– Поделитесь планами и идеями на ближайшее время. Какой вы видите собственную компанию через 5–10 лет?**

– В целом, я хочу изучить все тонкости адвокатской деятельности и стать профессионалом в ней. Заранее не буду раскрывать карты, говорить о планах и целях. Как говорится, «надейся на Бога, а сам не плошай». Кто знает, может, Санрай Групп будет работать на международном уровне (улыбается).

+7-775-071-54-81  
Инстаграм: @sanray\_s

# Скорая помощь для вашего бизнеса

## Антикризисный управляющий

*Антикризисный управляющий высочайшего класса легко может провести анализ любого бизнеса, выявить слабые и сильные места и выработать ряд мероприятий, позволяющих собственнику выйти из кризиса с минимальными потерями. Кроме того, с той же легкостью поможет открыть и разработать успешные проекты. Одним из таких специалистов является Анастасия Ким, с которой мы приятно побеседовали о тонкостях данной профессии.*

**А**настасия, как вы стали антикризисным менеджером и почему выбрали для себя именно этот вид деятельности?

– Я родилась в маленьком городке под Карагандой, в котором было всего три школы, поэтому речи о том, что меня со школьных времен обучали финансовой грамотности, быть не может. Но, к счастью, в моей семье бабушка с дедушкой держали свои магазины одежды и рыболовных снастей, и на тот момент для меня это было некой игрой. Мне всегда нравилось смотреть, как бабушка ездит за товаром, считает налоги, делает наценку и тому подобное. А отец в партнерстве держал ресторан в нашем городке. Позднее, по мере взросления я старалась общаться со старшими людьми и всегда слышала об одной и той же проблеме молодых стартаперов о том, как они вкладывали деньги и прогорали. Это, наверное, очень частая тема для обсуждения среди молодых будущих бизнесменов. Пару раз я помогала друзьям в открытии маленьких проектов, таким образом, видела, что можно улучшить и как это сделать. Когда я поняла, что у меня неплохо получается, я решила учиться и рассматривала именно те страны и университеты, где на высоком уровне поставлено обучение финансовой грамотности и о бизнес-моделях. И сейчас



MUAH @makeup\_farizuwa



я вижу, что менеджер по открытию новых проектов и антикризисный менеджер – это, наверное, одна из самых востребованных профессий, потому что в реалиях современного мира такие люди нужны всегда!

– **В каком сегменте рынка вы работаете?**

– Я работаю с различными сегментами на рынке, но больше всего мне интересна сфера услуг.

Люди – это всегда финансы. Чаще всего я беру заведения на поднятие дохода или в моменты кризиса, а также разбираюсь с судебными проблемами бизнесменов. И, конечно, меня занимает открытие новых заведений различного формата, будь то бар, клуб, ресторан или семейное кафе. Это всегда интересно, я стараюсь делать то, чего нет на рынке, но под запросы наших потребителей, и, доведя бизнес до автоматической работы, передаю заказчику.

– **Антикризисник – кто он?**

– Антикризисный менеджер – это человек, который делает анализ вашего действующего бизнеса по стандартам бизнес-модели, находит проблему и

решает ее. При необходимости находит на это финансирование, тем самым выводит бизнес на нужный и возможный доход. А после передает обратно. Так же, если это новый проект, делает просчет всех рисков, разумно распределяет финансирование и выводит ваш бизнес на нужный доход, а после передает бизнес инвестору.

– **В каких ситуациях в бизнесе действительно стоит приглашать антикризисного менеджера?**

– Я думаю, что иметь на короткой ноге антикризисного аналитика нужно всегда, если вы дорожите бизнесом, так как лучше предотвращать пожары, чем потом тушить их и нести потери. Но чаще всего ко мне обращаются в моменты кризиса, когда убытки настолько выросли, что разнятся с прибылью больше, чем на 40%.

– **На какие личные и профессиональные качества антикризисного управляющего стоит обратить внимание, чтобы быть на 100% уверенным в правильном выборе?**

– Из личных качеств можно упомянуть порядочность, смелость, коммуникабельность, адекватность и смысленность.

Из профессиональных качеств важна стрессоустойчивость, так как часто приходится работать во враждебной среде. Кроме того, требуется умение вести переговоры экологично по отношению к людям и с удовлетворительным исходом, а также холодный ум и отстраненность. Одна из больших ошибок менеджеров – это их стремление привязываться к проектам. В этом случае они перестают смотреть здраво на вещи, и в итоге страдает результат. Оптимизация и оперативность – это всегда деньги.

– **Всегда ли вы способны сразу сказать клиенту, сколько вам потребуется времени на выведение компании из кризиса?**

– Нет, не всегда. Каждый проект индивидуален, и всё становится понятно только после полного анализа бизнеса. Время может затянуться и в том случае, если о чем-то умалчивалось на этапе анализа.

– **Какие препятствия труднее всего преодолеть при реализации антикризисных мероприятий?**

– Труднее всего преодолеть барьер мнения собственника бизнеса. В силу большой привязанности и нежелания вкладываться во время кризиса и рисковать даже на проверенных кейсах могут возникать сложности. Сложность бывает в уже введшейся неправильной системе, которую приходится менять. Но и эти проблемы решаемы!

– **Есть ситуации, когда антикризисный менеджер не в состоянии помочь? В вашей практике такие случаи встречались?**

– Конечно, и причиной этого обычно бывает невозможность вкладываться в кризис, но до недавних пор я не рисковала привлекать финансирование в проекты извне, чтобы решить вопросы в компании. А сейчас при подобных ситуациях я могу предложить своим клиентам решение.

В моей практике были и такие случаи, когда бизнес приходилось продавать с имеющимися в нем проблемами. Но закрывать из-за кризиса не приходилось, только по личной инициативе собственника.

инстаграм:  
@k\_i\_m\_anastasia  
+7-775-263-41-85

# ЖИВИ ТАНЦУЯ

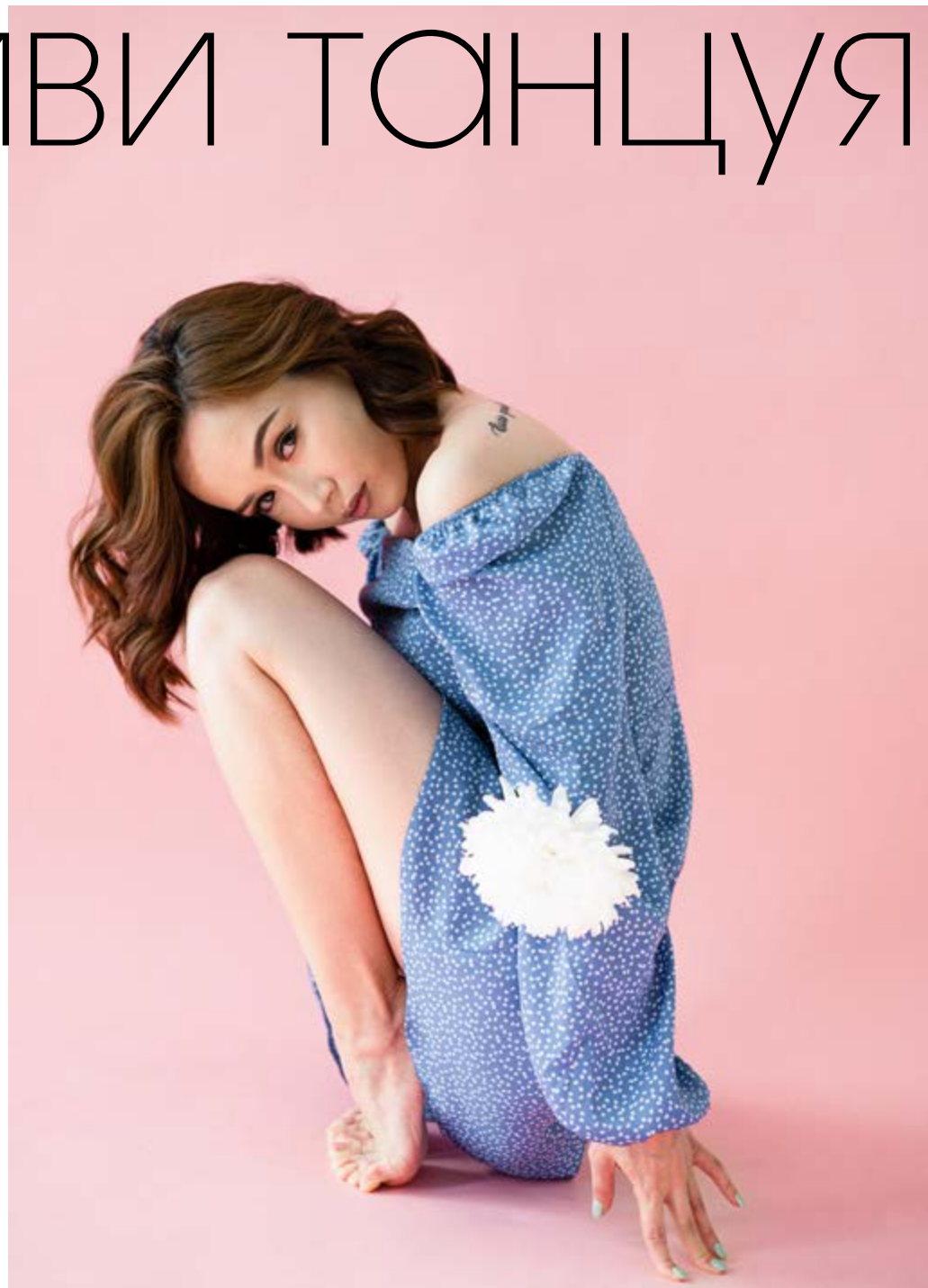
Перизат Жанузакова – основатель студии танцев Pegas.

**Перизат, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь танцами?**

– Впервые я пошла на танцы в 7 лет, это был обычный школьный кружок. Мы с подругой решили попробовать и прошли отбор. Начались постановки, выступления в маленьком актовом зале. Мне всё это безумно нравилось! К тому же у меня неплохо получалось, а родные поддерживали меня во всех начинаниях (*улыбается*). На следующий год параллельно я поступила в хореографическую школу искусств, где уже более углубленно обучалась танцам, и с тех самых пор не представляю себя без них. Экзамены сдавала на «отлично». Мне чаще доставались сольные партии, а постоянные конкурсы не давали расслабиться. Детское увлечение превращалось в настоящий спорт, и в старших классах я уже пробовала себя в роли балетмейстера, хореографа-постановщика. Новый опыт, однозначно, шел на пользу! Когда поступила в университет, пришлось взять паузу: другой город, студенческая жизнь, сложные предметы. Но я долго не смогла без танцев (*улыбается*) и на третьем курсе попала в отличный столичный коллектив под руководством Ярославы Андыровой, где танцы обрели совсем другой смысл. Тренировалась сама, потом начала вести группы, далее даже возглавила студию на определенное время, тогда и поняла, что это то, чем я хочу заниматься в жизни. Работа, доставляющая удовольствие и приносящая доход, – это мое!

**– Как возникла идея открыть свою собственную студию?**

– Идея открыть свою студию танцев зародилась, когда я жила и работала в столице. Я тогда уже знала, что у меня когда-нибудь точно будет свое «детище». Но бешеного желания не было, так как полностью устраивала имеющаяся на тот момент работа, мне было комфортно, и я обожала то, чем занималась! А плотный график не давал времени на дополнительные поиски. Так что мой бизнес-план только грел душу (*улыбается*). Подходящим моментом стал переезд в свой родной город. Я начала искать



помещение и планировать ремонт, а также решать прочие, связанные с открытием собственной студии задачи. Дать старт мне здорово помогли мои друзья и близкие, которые поддерживали, подбадривали меня и верили в то, что у меня всё получится. Так, в свой день рождения 18 сентября 2017 года я открыла маленькую студию.

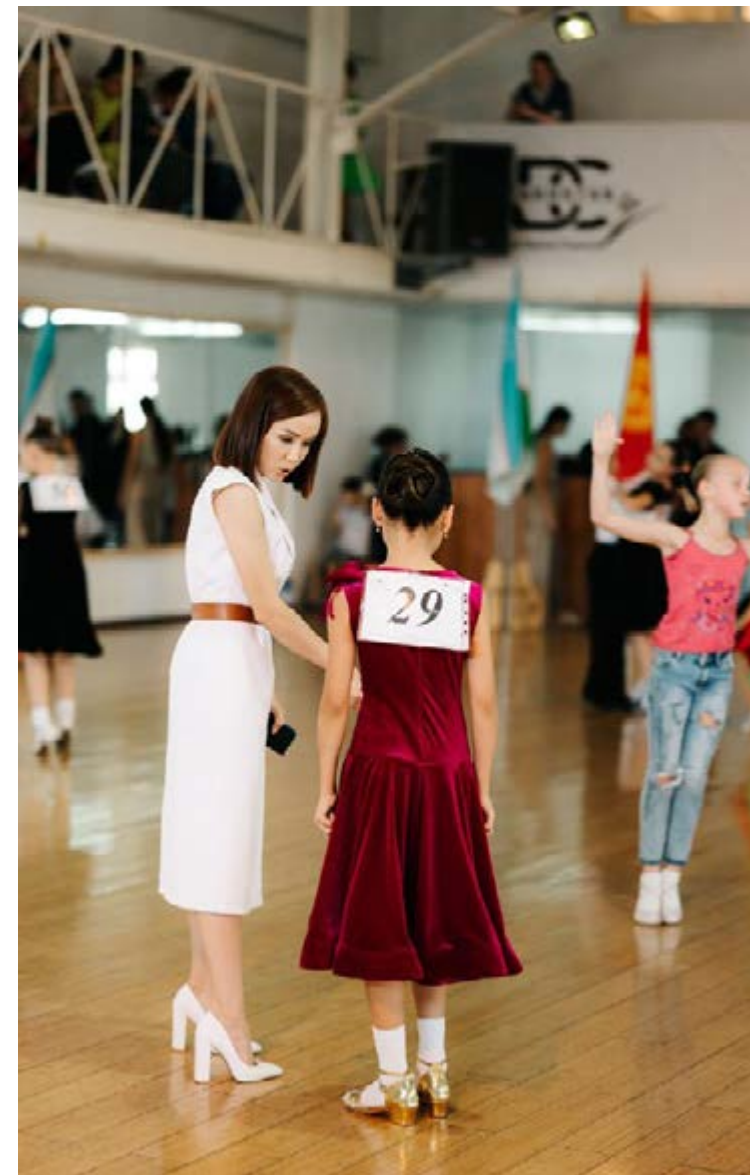
**– Сегодня танцы для вас основное занятие или все-таки больше приятное увлечение?**

– Назвать просто увлечением сложно – это моя деятельность, в которой я развиваюсь профессионально. Мы постоянно участвуем в масштабных соревнованиях, спортивных турнирах и в творческих конкурсах. Личный рост также поддерживается обучением, повышением судейской и тренерской квалификации. На данный момент я преподаю в средней школе, не танцы, а английский язык, так как я дипломированный педагог. Навер-

ное, учить – это мое призвание (*улыбается*). В школу я попала в годы пандемии в стране, студия сбавила активность по известным причинам, и у меня появилось свободное время. Тогда я и приняла предложение параллельно вести в школе английский. Вначале совмещать было сложно, но сейчас я привыкла. Есть стимул, поддержка, почему бы и нет?

**– Какие виды танцевальных направлений имеются в студии Pegas? И какой вид танцев вам наиболее импонирует?**

– На сегодняшний день в студии танцев Pegas активно развиваются спортивные бальные танцы, латиноамериканские социальные танцы и современные направления хореографии. За академическую часть отвечаю я. Детей и взрослых по спортивным бальным танцам веду сама. Я прямо кайфую, когда вижу результаты моих подопечных. Дети начинают участвовать в спортивных турнирах, защища-



ют категории, развиваются как спортсмены. Взрослые познают все особенности танцев, раскрывают себя и оттачивают навыки. Современные танцы ведет Асем Махмутова, постоянно развивающийся тренер. Она пришла ко мне в студию давно, и на сегодняшний день очень выросла профессионально. Женственные современные танцы high heels, dancehall female – это ее конек. Также студия участвует в развитии паратанцев, это такие же спортивные бальные танцы, но на колясках. В нашем городе я периодически тренирую ребят из спортивного клуба для людей с ограниченными физическими возможностями. Что касается моего личного отношения к танцам, я больше склонна воспринимать их как спорт. Я тренер! И в первую очередь танцы для меня это нелегкий вид спорта. Сейчас много



говорится о раскрепощении через танцы, развитии женственности, обретении уверенности в себе – это всё, безусловно, есть. Танцы благоприятно влияют не только на физическое, но и на психическое здоровье человека. Это универсальный инструмент!

**– В каком возрасте самые младшие и самые старшие ваши ученики?**

– Детей мы набираем с 3-х лет. Это самая младшая группа (Baby dance), где идет воспитание тела, формирование правильных стоп и осанки, развитие чувства ритма, приучение к дисциплине. Далее с 5–6 лет спортивные бальные танцы, тренировки становятся серьезнее и физически сложнее. Начинается отработка техники. Дети могут принимать участие в различных соревнованиях. Подростковые группы могут осваивать и современную хореографию. Для учеников 17–18 лет и более формируются группы для взрослых. Тут возрастных ограничений нет, главное, чтобы не было медицинских противопоказаний и человек мог физически осилить программу.

**– Много ли ваших учеников начинают заниматься танцами профессионально?**

– Основной костяк – да. Мир спорта затягивает. Турниры, соревнования, концерты, награды! Как же сладок кубок, которого ты добился «потом и кровью» (*улыбается*). Дети со спортивным стержнем обязательно выбирают этот путь. Тут еще родители должны быть готовы. К чему? К поездкам, к частым тренировкам и, конечно, к расходам. А это правильная одежда и обувь, конкурсные костюмы, оплата тренеров. Также всегда есть аудитория, занимающаяся «для себя» – когда нет заинтересованности в спортивных достижениях, но в приоритете подтянутая фигура, полезное хобби и круг единомышленников.

**– Что для вас, как для руководителя студии, является приоритетом? И какие планы вы строите по дальнейшему развитию?**

– Руководителя волнует абсолютно всё! Начиная, наверное, от состояния уборной до квалификации сотрудников. Я стараюсь не упускать из виду ни одной мелочи, это и формирует общее представление людей о студии. Для меня в приоритете всегда эмоции учащихся, их состояние после тренировок. Я

хочу, чтобы каждый получил именно то, зачем пришел, и даже чуть больше.

Буду честна, все события в стране за последние два-три года заставили пересмотреть приоритеты касательно студии. Жестко, но трезво оцениваю ситуацию и возможности, поэтому сложно загадывать далеко вперед. Самое главное, что с каждым годом мы лучше, больше и увереннее, чем в прошлом. В этом и есть развитие! Студия для меня всегда была и есть гораздо больше, чем работа или бизнес. Это частичка меня самой, мое детище!

+7-778-333-13-28  
инстаграм: @perizat\_zhanuzak

# Предметная фотография

Предметная фотосъемка – это один из самых актуальных и прибыльных жанров, пользующихся популярностью на современном фотографическом рынке. Сегодня можно найти не только профессионалов предметной съемки, но и предназначенные для этого фотостудии.

*Айнура Мусина – предметный фотограф.*

**Р**асскажите немного о себе и о своей профессиональной карьере.

– Моя мама художник, а дядя фотограф. Я и сама с детства была творческой личностью, всегда посещала различные кружки. Художественную школу, увы, пришлось бросить, и я думала, что рисовать – это не мое. А оказалось, что можно рисовать светом, и фотография пришла ко мне сама. Если честно, я пробовала себя в разных направлениях. И вот после 10 лет поисков у нас с фотографией особая любовь.

– Вы одна из первых начали развивать направление предметной фотографии в столице. Почему выбрали именно это направление, разве не интереснее снимать живых людей?

– Я снимала и свадьбы, и love story, детей и даже новорожденных. Мой путь в поиске своего направления длился 4 года. Я пробовала все жанры. Вначале остановилась на food photo.

MUAH @makeup\_farizuwa



Потом начала пробовать предметное фото и в 2015 году полностью перешла на предметную съемку. Просто предметы не устают, их не надо красить, и у них нет важных дел. Это, в первую очередь, было уединение меня и предмета. Медитация своего рода. Людей я снимаю крайне редко, только для

рекламы. Но всегда это человек с предметом – с кремом в руках, колье на шее и кольцами на пальцах.

– Основная задача предметной фотографии – продемонстрировать предлагаемый товар. Всегда ли легко достигнуть желаемого результата и удовлетворить желание заказчика?

– Чаще референсы заказчиков просты в исполнении. Сложно снимать отражающую поверхность. Иногда приходится делать одну фотографию предмета, состоящую из 3–8 склеенных кадров. Но это уже не сложность, это больше опыт. Сложнее обозначить цену за такие фото, не все видят отличие от обычного фотоснимка.

– Как вы оцениваете рынок казахстанской фотографии на сегодняшний день?

– Сейчас именно предметный фотограф очень востребован, но не всегда качество бывает на уровне. Многие не знают тонкостей съемок определенных предметов. И мне кажется, к этому люди еще придут и перестанут платить за фото, где

на крышке крема видно и штатив, и фотографа. Или когда цвет фона искажает цвет предмета. Я когда-то тоже делала такие ошибки.

– Желание создать собственную студию возникло давно? Сколько времени ушло на реализацию этой идеи?

– Первую студию на 32 кв. м я открыла в 2017 году, когда сыну было пять месяцев. Желание пришло, когда возникло чувство незаконченности, спешки и поисков студии с нужным оборудованием. С двумя детьми было неудобно подстраиваться под студию, и я решила пойти на такой шаг, для того чтобы расти. Оборудование я покупала постепенно, сейчас у меня большой парк света, стоек, насадок и 14 кв. м комнаты с реквизитами. Но мне всегда хочется чего-то большего для воплощения новых идей.

– Насколько нам известно, ваша студия оснащена кухней. Кто использует эту площадку для съемок?

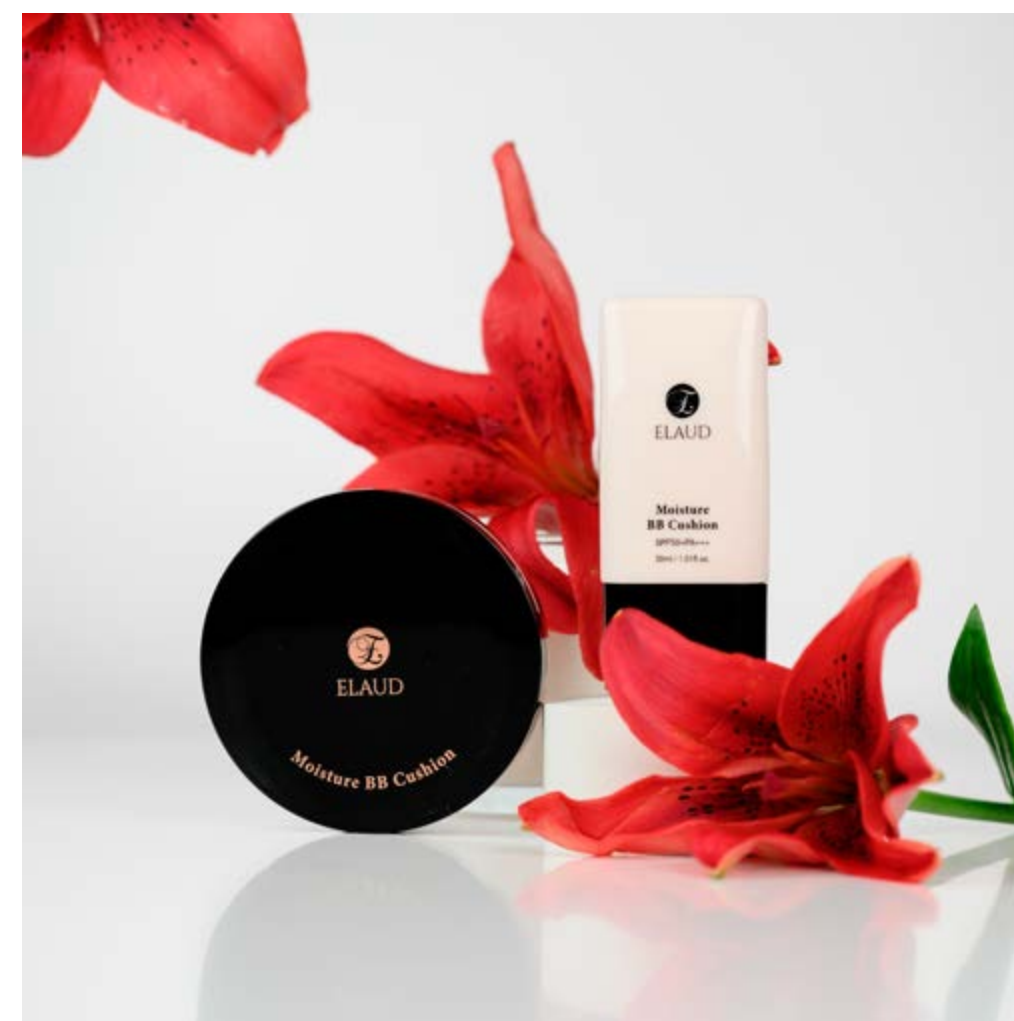
– Да, я продолжаю снимать food photo, работая над контентом для блогеров. Два года практикую видеосъемку, где снимаю фото и видео приготовления еды. У меня имеется остров с плитой, так что можно подсветить стол с четырех сторон, а не снимать спину автора. Именно это была моя боль, потому что чаще варочная поверхность стоит прижатая к стене.

– Чем же еще отличается ваша студия?

– Вы знаете, она сделана для души. Можно сказать, это мой внутренний мир, там многое сделано руками под заказ. Это место моего отдыха, вдохновения, медитации, место, где можно быть наедине с самим собой, не спешить, не бояться, что придут и скажут: ваше время вышло!

– Айнура, есть ли у вас проект-мечта, который вам очень хотелось бы осуществить? Расскажите о нем.

– Да, я мечтаю создать творческое пространство с кухней, с циклограммой, интерьером и кофейней. Чтобы был зал для проведения мероприятий и обучения. Я создавала свой уголок без спешки, шаг за шагом, думаю, и к этому скоро приду!



Инстаграм: @photoart\_space  
www.photoartspace.com  
+7-702-464-75-55

# Нетворкинг

*«Я никогда не занимался системным развитием одной компании или одной сферы деятельности. Имею широкий круг интересов, и рутинная операционная деятельность достаточно быстро приедается. Для создания же масштабного проекта мне долгое время не хватало компетентности и понимания пути. В настоящий момент мой «пазл сложился», и я предлагаю молодым предпринимателям следовать за мной и совместно расти, делаясь опытом и знаниями!» – предприниматель Руслан Шамсутдинов*

**Руслан, когда у вас возникла идея открыть свое дело? И в каком направлении бизнеса вы работаете сегодня?**

– На втором курсе университета я осознал, что не хочу быть привязанным к стандартному графику работы. В возрасте 19 лет отсутствие четкого рабочего графика казалось для меня свободой, и эта мысль прочно осела в моей голове. Признаюсь, что тогда я понятия не имел, как можно зарабатывать и вообще кем я планирую стать. У меня не было бизнес-идей, начального капитала и практического опыта. Сейчас мне 32 года, и, несмотря на то, что идея стать предпринимателем родилась у меня больше 10 лет назад, все это время я был «псевдопредпринимателем» – занимался развитием чужих идей и компаний, хоть и обладал статусом первого руководителя, не осознавал, нравится мне это или нет, а просто чувствовал некоторую степень свободы и получал доход. За свою карьеру я глубоко погрузился в несколько сфер, где получил большой опыт работы как с бизнесом, так и с государственными органами. Я занимался техническим регулированием и метрологией; техническим осмотром автотранспорта, в том числе вел работу с нормативной базой и техническими регламентами, особенно в части экологических параметров; был участником внешнеэкономической деятельности; во время пандемии, благодаря моей гражданской позиции, работал в медицинской сфере по направлению диагностики COVID-19.



В настоящий момент являюсь участником международного центра по развитию энергетики в качестве консультанта по технологиям.

Я был и являюсь участником рабочих групп при местных исполнительных органах.

В действительности осознание идеи и миссии, в каком направлении я хочу развиваться, пришло совсем недавно, и это можно назвать «моим перерождением как предпринимателя». Собственно, этой информацией я и хочу поделиться с молодыми предпринимателями.

**– Какова ваша основная деятельность сегодня?**

– Основная моя миссия и деятельность – это нетворкинг через мои знакомства. Я начал открывать себя заново с пересмотра ценностей: ранее я занимался в основном бэк-офисом и операционной деятельностью, был в тени. А сейчас начал выдвигать на первый план модное нынче словосочетание «личный бренд». Отсюда и название моей деятельности – нетворкер.

Также в настоящий момент я начал два небольших личных стартапа: продвижение натуральных продуктов из даров сибирской тайги – ягоды в собственном соку, варенье и шоколад и еще STEM-курсы для детей «Юные

инженеры» – это франшиза, где детки сами строят из конструктора механизмы, такие, как трансмиссия, гироскоп и множество других, которые окружают нас, но мы не задумываемся, как это работает.

**– В чем основное преимущество вашей деятельности?**

– Расскажу вам о нетворкинге. Я хочу выделить это направление как отдельный вид предпринимательства и его основное преимущество. Поработав в нескольких разных сферах, я увидел одни и те же системные проблемы. Эти проблемы касаются и государства, и бизнеса, а также их взаимодействия. Это и нехватка квалифицированных кадров, и неточная аналитика, и сбор данных, отсутствие ориентации на результат, бюрократия. И еще множество факторов. Для решения части вышеуказанных вопросов может пригодиться нетворкер. Что же он делает? Он становится третьим звеном, правильным посредником. Его задача для стороны заказчика – понять, чего хочет заказчик, выявить его потребности, подобрать правильного подрядчика, который действительно имеет опыт и знает, что нужно сделать. Далее выступить своего рода «мостом» между заказчиком и подрядчиком, контролировать процесс, понимая цель, этот процесс доводить до конца и, собственно, на этом зарабатывать.

**– Как вы познакомились с нетворкингом?**

– В мою бытность помощника руководителя я познакомился с его партнером, который поразил меня своими методами работы, деловыми возможностями и в то же самое время своей простотой. Партнером был француз с африканскими корнями, который за свою карьеру заслужил отличную репутацию у нескольких высокотехнологичных производственных компаний Франции. Далее он воспользовался своим африканским происхождением и смог оказать содействие в сделках государственного масштаба между европейскими компаниями и государствами Африки.

**– Руслан, как вы считаете, нужно ли высшее образование для ведения бизнеса? И какое образование у вас?**

– У меня неполное высшее образование, я бакалавр информационных систем. Как я уже говорил, в университет я поступал, потому что «так надо было» (улыбается), поэтому высшее образование я выбирал, не задумываясь о будущей предпринимательской деятельности. Но я учился на инженера информационных систем, и это образование мне хорошо помогает в коммуникации с представителями заводов, с людьми, которые сами являются инженерами. То есть это как входной билетик, когда люди ищут какие-то общие интересы при первом знакомстве. Поэтому я считаю, что высшее образование, особенно если это образование по инженерным специальностям, а по моим наблюдениям, инженеры могут начать общаться с любыми другими представителями профессий, это такое хорошее подспорье. Оно является плюсом, но не обязательной основой для предпринимательской деятельности. Мышление для меня важнее.

**– Начало любой предпринимательской деятельности – это, прежде всего, финансовые вложения. А если не брать в расчет финансовую сторону, то были ли какие-то сложности при открытии?**

– Я считаю, что во главе вообще любой предпринимательской деятельности стоят, прежде всего, осознание своей идеи, осознание себя как личности и именно мышление предпринимателя: что ты отвечаешь за результат, отвечаешь за свои дела. И если человек знает свою цель, видит путь к ней, то первый шаг поможет найти инструмент. Финансы – это просто инструмент, и, в принципе, если у человека есть понимание цели, то инструменты он найдет. Я начинал вообще без вложений, в качестве наемного сотрудника. Далее стал помощником руководителя, и, в конце концов, руководитель предложил мне возглавить филиал предприятия. Таким образом, за счет своего работодателя я обучился основам предпринимательства, ведению хозяйственной и операционной деятельности. Также у меня была ситуация, когда я заработал определенную сумму денег и встал перед выбором: потратить эти средства на улучшение своих условий жизни или инвестировать их в какое-то дело. Я решил, что деньги приходят и уходят, а дело остается. В итоге в процессе работы мне пришлось вложить все заработанные деньги, и я был вынужден занять еще столько же, чтобы довести дело до резуль-



тата. В следующем году я полностью закрыл свои долги и заработал примерно ту же сумму, что была изначально, но при этом уже имел свою нишу: компанию и направление деятельности, которое приносит дополнительный доход.

**– Имея опыт ведения бизнеса, что можете посоветовать начинающим предпринимателям?**

– Я стал часто произносить слова «мышление» и «осознание». Для меня оказалось важным понимание смысла этих слов. Вместо совета я начал работать над созданием примера. Достигнув определенного результата, а вместе с результатом и успеха, применив свой личный бренд, получится привлечь внимание молодых предпринимателей и просто неравнодушных людей. И в этот момент я также планирую делиться историями и событиями из своей жизни, примерами решений и осознаний. Таким образом, каждый слушатель сможет взять ту информацию, которая нужна именно ему, и пойти своим путем.

**– Какие у вас планы на будущее относительно развития своей предпринимательской деятельности?**

– Я планирую развивать личный бренд и принимать более глобальное участие в сферах, где могу применять свой опыт и знания. Таежные деликатесы и «Юные инженеры» буду использовать как базис, чтобы иметь ресурсы для развития нетворкинга и гражданских инициатив, генерировать исходящий поток. У меня расписан путь на ближайшие 8 лет, и сформированы образы для каждого этапа. В качестве челленджа я предлагаю нашим читателям, при желании, участвовать в интерактивах и расти вместе. Всем желаю удачи и здоровья! С уважением, Руслан Шамсутдинов.

Инстаграм  
[@ruslan\\_legal2augusta](https://www.instagram.com/ruslan_legal2augusta)



# В бизнесе как рыба в воде



*«Море» бизнеса кишит опытными «акулами», и чтобы научиться выживать в нем маленькой неопытной «рыбке», необходимо обладать не только чутьем и проворством, но и огромным желанием жить!»*

*Айнур Байарстанова – основатель магазина косметики, консультант и наставник по открытию бизнеса с нуля.*

**А**йнур, наших читателей интересует, как вы смогли открыть свой бизнес в столь конкурентной среде, и приносит ли он прибыль.

– Косметика всегда будет пользоваться спросом и никогда не выйдет из моды. С каждым годом продажи косметики растут на 5–10%, поэтому магазин косметики – это перспективная идея бизнеса во все времена. А желание открыть свой бизнес было у меня еще со школьной поры. После окончания школы меня привлекла beauty сфера, и я решила открыть магазин косметики. Конкуренция, конечно, очень большая, но, как говорится, «чем больше конкуренции, тем богаче страна». Я не боюсь конкуренции и думаю, что ее наличие – это, наоборот, стимул не стоять на месте и постоянно развиваться.

– Косметику и косметические средства выбрали случайно? В вашем магазине столько всего...

– Неслучайно. Кроме того, что меня всегда привлекала косметика, я выбрала данную сферу еще и потому, что в дальнейшем планировала развиваться как визажист. Начинала с подробного изучения этой ниши и решила начать с декоративной и корейской уходовой косметики. Позже я стала замечать, что девушки сами начали ухаживать за волосами, не обращаясь в салоны красоты. Большинство казахстанских девушек в последнее время стали придавать много значения волосам и тщательно ухаживать за ними. Именно поэтому в нашем магазине есть большой ассортимент профессиональных средств по уходу за волосами, а кроме того за лицом и телом, которыми пользуются как мужчины, так и женщины разных возрастов.

– Испытывали сложности с поиском поставщиков качественного товара?

– Меня часто спрашивают, где и как мы находили поставщиков, как была собрана база корейской декоративной и профессиональной косметики. Я самостоятельно занималась поисками и на просторах Сети, и через знакомых, и лично пыталась узнать что-либо в магазинах. Так и собрала свою базу поставщиков (улыбается).

– Какие каналы продаж вы используете? Где находили первых клиентов?

– Изначально все свои средства я вложила в продукцию, и на рекламу денег не осталось. Поэтому на входе просто была информационная табличка с названием магазина и режимом работы. Позже я поняла, что рекламы мне очень не хватает. Для онлайн-рекламы я создала аккаунт будущего магазина косметики в Инстаграм. Раскручивала сама, не прибегая к посторонней помощи: придумывала тексты, постила официальные и собственные фото, устраивала конкурсы и розыгрыши. Старалась максимально качественно организовать работу онлайн и тратила на это большое количество времени.

– В какой момент вы почувствовали, что вот он – «взлет», что вы начали расти?

– Бизнес начинала со своих минимальных накоплений и не брала кредитов. Моего капитала хватило на аренду помещения и стеллажи (улыбается). Но мне очень помогла женщина, которая занимается оптовыми продажами косметики: она поверила в меня и дала товар на определенную сумму под реализацию. Сказать по правде, товара было немного, и выручка, соответственно, была маленькая. Сразу дам вам совет: деньги с выручки первое время не тратьте, а вкладывайте в развитие бизнеса (улыбается). Хотя искушение точно будет! Нужно сразу приучить себя, что это рабочие деньги!

Только через 8 месяцев я начала получать реальную прибыль от магазина. С каждым месяцем росло количество товара и выручки, у меня уже был один постоянный менеджер по продажам, и, наконец, появилось больше выходных дней.

В настоящее время у меня два магазина в разных районах города, я докупила оборудование и перешла на более дорогую и качественную продукцию.

– У вас получилось стать успешной бизнес-леди, а как быть тем, кто горит желанием открыть свою фирму? Можете предложить какую-нибудь схему или алгоритм?

– Для открытия магазина косметики с нуля вам предстоит, во-первых, выбрать специализацию, а во-вторых, решить все основные проблемы, с которыми сталкиваются все предприниматели, занимающиеся розничной торговлей. А именно: зарегистрировать бизнес, найти подходящее помещение, оформить торговую площадь и закупить оборудование, сформировать и закупить ассортимент, нанять сотрудников. Сейчас я также занимаюсь наставничеством по открытию магазина косметики.

– Любой желающий может обратиться к вам за наставничеством, или у вас есть определенные критерии отбора?

– Да, конечно, абсолютно любой человек может обратиться, главное – желание! Кроме того, я занимаюсь продажей собственной базы поставщиков для тех, кто хочет начать свое дело либо приобрести косметику для личного пользования в большом количестве.

– Получив базу поставщиков качественной косметики, можно открывать собственный бизнес?

– Как я уже сказала ранее, я занимаюсь наставничеством. Тем самым я хочу помочь людям, чтобы они не тратили время, деньги, не зная тонкостей этого бизнеса, и не наступали на те же грабли, что и я. Чтобы их путь был более легким и плавным, без больших потерь, трудностей и разочарований.

– Несколько слов тем, кто только планирует реализовать себя в качестве предпринимателя.

– Что нужно делать начинающему предпринимателю? Во-первых, поставить цели и написать план, быть гибким, уметь слушать и слышать своих клиентов, никогда не сдаваться и, самое главное, быть влюбленным в то, что вы делаете! Я желаю удачи всем, кто решил реализовать себя в собственном бизнесе! Удачи вам и процветания!

+7-707-681-28-97

Инстаграм:  
Личный @b.maratovna  
Косметика @paraiso.cosmetics



# Волшебство вкуса

Кондитеры – творческие люди, склонные быть любознательными интеллектуалами. И только им подвластно лишь ароматом свежеспеченных булочек заманить в свои «сети» даже самых стойких приверженцев правильного питания.

*Александра Щетенкова – шеф-кондитер, основатель кондитерской студии.*

**А**лександра, вам всегда нравилось готовить? Когда вы обнаружили в себе пристрастие к приготовлению десертов?

– Моя мама делает вкусную выпечку, и мне с детства нравилось за ней наблюдать. Уже лет с 12 я начала печь сама по ее рецептам. Позднее стала искать различные рецепты в кулинарных блогах и готовить по ним, не всегда всё получалось, конечно, но меня захватывал сам процесс. Я пекла торты на дни рождения своих близких и друзей. Тогда и поняла, что мне это занятие очень по душе. В II классе я даже задумалась над тем, чтобы продолжить работать в данном направлении, но на тот момент у нас это не было так развито, как сейчас, и не было подходящих учебных заведений.

**– Правда, что ради увлекательно-го хобби вы даже решили бросить университет?**

– Да, я проучилась два курса в Томском политехническом университете по специальности «Автоматизация технологических процессов и производств», поняла, что мне совершенно не нравится то, чем я занимаюсь, и работать по специальности я не буду точно. Тогда я спросила себя: «Зачем мне это? Какой смысл учиться просто для корочки, когда можно уже сейчас развиваться в интересном для меня направлении?». После этого я взяла академический отпуск для подстраховки, на случай, если у меня ничего не получится. Как вы понимаете, к учебе в ТПУ я так и не вернулась (улыбается).

**– Как на решение бросить учебу отреагировали ваши родные и близкие?**

– В самый сложный для меня период жизни родители сделали самое главное: поддержали меня во всем! Они сказали: «Это твоя жизнь, ты сама должна решить, чего ты хочешь, что будет лучше для тебя». Конечно, не обошлось и без знакомых, которые твердили «Зачем тебе это? Ты что, всю жизнь будешь пирожки стряпать в столовой?». (Улыбается). Но моя любовь к кондитерскому

искусству помогла мне двигаться вперед, несмотря ни на что.

**– Как вам удалось за столь короткий срок дорасти до шеф-кондитера?**

– Я очень много читала, изучала, училась параллельно с работой в школе кондитерского искусства Марии Селяниной в Барселоне, где получила богатейший опыт и знания. Безусловно, мне помогла практика, я пробовала что-то новое, экспериментировала, не получалось – я пробовала и пыталась заново. И я никогда не жалела денег на свое образование и очень много средств вложила в свое развитие, чтобы в 24 года стать шеф-кондитером.

**– Какие, на ваш взгляд, основные сложности испытывают начинающие кондитеры?**

– Многим не хватает базы, чтобы понимать всю суть процессов. Ведь кондитерское дело – это не только «всё смешал и испек по рецепту». Тут и физика, и химия, и математика. Сейчас люди не хотят учиться, хотят быстрого карьерного роста и успеха, но так не бывает, к сожалению. Нужно много трудиться, работать без выходных, даже в убыток себе, тогда что-то начнет получаться. И,

конечно, большая сложность в начале пути, это дорогие ингредиенты, когда ты не закупаешься оптом, дорогостоящее оборудование.

**– Свои десерты вы готовите по готовой рецептуре или воплощаете собственные идеи?**

– Вначале я готовила по рецептам, которые покупала у шефов на мастер-классах, сейчас я, конечно, воплощаю уже собственные идеи.

**– Сейчас много людей увлекается правильным питанием, но иногда хочется побаловать себя. Как совместить это с тортиками?**

– Нужно углубиться в понятие «правильное питание», лично для меня правильное питание – это натуральные ингредиенты, свежие продукты. Наши десерты мы готовим с натуральными сливками, качественным сливочным маслом, с вкусным шоколадом и импортным алкоголем. Лучше один раз в неделю съесть именно такой десерт, чем каждый день быть в поиске пп-десертов с различными сахарозаменителями, которые тоже не совсем полезны. Лично я компенсирую всё занятиями спортом, да иногда не грех себе позволить съесть вкусный десерт для хорошего настроения!

**– Какие десерты наиболее популярны в нынешнем году?**

– Сейчас очень популярны десерты в форме различных фруктов, любые муссовые десерты в тренде. И, конечно, нужно учитывать сезонность: лето – это всегда пора ягодных десертов, среди которых меренговые рулеты Павлова, ягодные тарталетки и легкие торты.

**– Поделитесь планами на ближайшие 5–10 лет.**

– Сложно заглядывать в будущее, учитывая всё, что происходит в мире. Но я верю, что открою свое кафе-кондитерскую, куда сможет прийти каждый, чтобы насладиться вкусным десертом с чашечкой ароматного кофе!

Instagram:  
[@aleksandra\\_schet](https://www.instagram.com/aleksandra_schet)  
+7-705-622-80-40



# Красота – внутри или снаружи?

Екатерина Кострица – косметолог.

**Е**катерина, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь косметологией? Что вас привело в мир красоты и молодости?

– Сегодня я не просто косметолог, но и мама прекрасных детей. Сейчас это главные профессии в моей жизни. В мире красоты я с 2015 года, а началось всё тогда ещё в Астане. Свои первые шаги я начинала с hair-стилиста. Когда я впервые стала мамой, мне хотелось работать, но свободного времени было не так много, и я начала искать профессию, в которой смогу самостоятельно регулировать график рабочего дня. Мне с детства нравилось наводить красоту, поэтому решение попробовать себя в этой индустрии было принято молниеносно. Я нашла лучших учителей и двинулась вперед. В этой сфере я получила огромный опыт общения с людьми и увидела закулисы в мире преобразований. В период работы hair-стилистом меня очень заинтересовала косметология, мне захотелось творить чудеса в этом направлении. Долго, конечно, не решалась сменить свой профиль, но однажды своим выбором удивила очень многих: я поступила в Казахстанско-Российский высший медицинский колледж, где получила новую профессию. И сейчас это то, что меня вдохновляет и дает энергию. Любая профессия в индустрии красоты – это не просто ремесло, это огромный труд.

– Расскажите о вашем подходе к работе. Какие методы косметологического ухода вы используете и как относитесь к инъекционной косметологии?

– Мой подход к красоте системный. Я всегда стараюсь работать системно: с организмом, с внешним видом и также с внутренним миром человека. Конечно, в большей степени я косметолог, но попутно развиваюсь и в других направлениях. Это дает мне возможность подсказать, что может помочь человеку в решении его проблемы.

К инъекционным методикам я отношусь нормально, на сегодняшний день это один из путей омоложения и решения



MUAH @makeup\_farizuwa

многих проблем с кожей, но в своей работе я выбираю другие методы – безинъекционные. Это может быть долгий и непростой путь, но с любовью к себе.

– Клиенты какой возрастной категории обращаются к вам чаще всего? Попадают ли среди них мужчины? Какие процедуры наиболее востребованы?

– Чаще всего обращаются клиенты от 30 и более, конечно, мужчины есть, и это радует. Сейчас время любви к себе. Многие стали следить за собой: ходить в спортзал, правильно питаться, посещать салоны красоты, находить время для себя. Ведь проявление любви к себе – это забота о себе. В том числе и для мужчин.

Приходят, конечно, разные люди, и, применяя разные процедуры, мы решаем их проблемы, начиная от чистки лица, пилингов и массажных процедур.

Но самая востребованная процедура на сегодняшний день у моих клиентов – аппаратная процедура BIO Visage от французского косметологического бренда Mansard. Процедура основана на взаимодействии биоэлектроники и активных экстрактов растений. Bio Visage действует как мягкий и натуральный лифтинг, выводит токсины, восстанавливает тонус и надолго делает кожу молодой и здоровой. Это базовая процедура, которая решает множество проблем – таких, как

- уменьшение морщин;
- повышение упругости и тонуса;
- уменьшение пигментации;
- снижение покраснений, темных кругов под глазами и акне;
- глубокое очищение кожи;
- улучшение структуры кожи;
- выравнивание тона;
- восстановление естественных функций.

Это идеальная процедура для всех возрастов для мужчин и женщин. Видимые и устойчивые результаты заметны уже после первого сеанса.

– Что, на ваш взгляд, включает в себя понятие «красота»? Это чистое лицо и бархатная кожа или же что-то большее?

– Красота – это обширное понятие. На мой взгляд, красота в человеке – это симбиоз внутреннего и внешнего мира и проекция этой красоты на окружающий мир. Можно ходить на разные косметологические процедуры, но если организм человека не в порядке, то проблему можно будет только «припудрить», но не решить. Мною разработаны программы с целью помочь человеку начать путь к своей красоте.

– Расскажите об особенностях предлагаемых вами программ.

– Программы я разрабатываю лично, но обязательно пользуюсь консультациями специалистов узкого профиля в тех вопросах, где это требуется. Сначала я тестирую программы на себе, потом на своих родных, и, когда вижу результат, начинаю рассказывать об этом людям. Они, в свою очередь, пробуют, получают результат, возвращаются уже с подругами, мамами, и это не может не радовать.

Сейчас у меня в арсенале 3 программы:

- «Омоложение»,
- «Снятие стресса»,
- «Health key» – одна из любимых моих программ очищения.



– Как думаете, достаточно ли поработать над внешним и внутренним очищением, чтобы человек не только оздоровился, но и вернул молодость?

– На мой взгляд, кроме здоровья организма и внешнего вида очень важно душевное, психологическое состояние человека. Если человек в депрессии или постоянно в негативе, то однозначно это скажется и на здоровье, и на внешнем виде. Я думаю, мы сейчас живем в такое время, которое требует постоянного развития: умственного, духовного и физического. Стремление к лучшему – тенденция наших дней.

– Екатерина, а сколько времени занимает программа очищения? Можно ли ее пройти без отрыва от повседневных дел и забот?

– Детокс тур «Health key» длится 3–5 дней, но это только первые шаги к дальнейшему пути. Детокс программа включает в себя употребление смузи на протяжении 3–5 дней.

С первого дня происходит психологическая поддержка профессионалами. Второй день очень важный, потому что организм начинает понимать, что что-то происходит, и дает сигналы головному мозгу, что ему не хватает углеводов, которые на протяжении многого времени занимали большую часть в питании, и здесь возможны срывы. Поэтому во второй день мы выезжаем на природу, где есть только растительность, горы и никакой возможности сорваться. Большую роль в это время играют единомышленники, профессионалы своего дела, которые



помогают сделать первые трансформационные шаги.

Второй день полностью посвящен внутреннему сознанию человека, здесь подключаются специалисты по данному профилю, которые помогают очистить сознание и ум, используя такие инструменты, как медитация, трансформационные игры, психологические сессии. Это идеальные инструменты для того, чтобы разложить всё по полочкам – найти ответы на интересующие вопросы, посмотреть на свою жизнь со стороны и найти себя. Обязательна физическая нагрузка в виде йогапрактики. В конце дня у нас чайная церемония, которая проходит у костра с чаем из горных трав. В завершение программы каждый получает расслабляющий массаж лица. Наполненные энергией и красотой, мы возвращаемся в мегаполис, но уже обновленными, полными сил и желанием пойти дальше, сделать себя лучше.

– Кому рекомендуете пройти разработанную вами программу очищения?

– Я рекомендую данную программу всем желающим, так как поменять что-то в своей жизни никому никогда не поздно.

инстаграм  
@health\_cosmo\_kate  
+7-702-222-45-22

# ГВОЗДЬ В ПОМОЩЬ

Уже давно мы слышим о положительном влиянии гвоздестояния на состояние здоровья. Данная практика снимает мышечные блоки, омолаживает организм, улучшает обмен веществ и, кроме физического здоровья, помогает осознать свою внутреннюю силу и материализовать желаемые намерения. А мастера гвоздестояния способны стоять на гвоздях даже и во время беременности...

**Гульден Доцанова** – телесный терапевт, интегратор PWS / НеоПсихология, мастер гвоздестояния.

**Г**ульден, расскажите немного о себе. Как вы пришли в мир психологии и трансформаций?

– Я пришла в психологию через кризис. Всю жизнь мечтала о крепкой семье и хотела построить гармоничные отношения с партнером, но достичь желаемого никак не получалась. Пытаясь разобраться в причинах, я познакомилась с методикой Мастер Кит, которую разработала Дарья Трутнева из Казани. Далее я проходила обучение у различных коучей, всевозможные консультации, расклады и множество терапий и ретритов. И когда в моей жизни уже после замужества всё стало налаживаться, я поняла, что я сама классный психолог и терапевт – настолько я начала чувствовать людей и состояние каждого человека. Конечно, я не могла оказывать поддержку и проводить терапию без соответствующего образования, поэтому прошла обучение в Казахстане, потом за границей, становясь мастером своего дела.

**– Почему именно гвоздетерапия? Какие преимущества вы нашли для себя в этой практике?**

– Почему именно гвоздетерапия? Потому что через гвозди мы работаем с телом, и именно поэтому я выучилась на телесного терапевта-интегратора – чтобы соединить разум, тело и душу. Потому что невозможно лечить одно, при этом забывая про другое. Только в единстве мы в гармонии. Только в единстве мы здоровы и счастливы.



**– На гвозди всегда встают с запросом? Нельзя стоять просто так, без каких-то желаний и просьб?**

– На гвоздях нужно стоять обязательно с запросом! Так как без запроса и без цели мы ничего не сможем поменять в нашей жизни.

**– Как лучше начать знакомство с этой необычной практикой?**

– Начинать нужно с выбора наставника. Как сказала моя наставница и мастер Алена Полянских @alena.polyanskih, наставника надо выбирать по внешности. Если тебе не нравится внешность человека, то не нужно идти к этому человеку как к мастеру. Мастер должен

быть примером во всем: и в деле, и во внешности!

**– Вы действительно стоите на гвоздях, будучи в интересном положении? Беременность не является противопоказанием к этой практике?**

– Да, я стою сама на гвоздях, будучи беременной. И, будучи беременной, я испытала и проверила все методы на себе! Потому что только после проверки на себе я работаю с людьми. А гвоздестояние не только безопасно для беременных, но и полезно. Гвоздестояние не является противопоказанием при беременности, главное, всё выполнять



по состоянию и самочувствию самой беременной. Однозначно можно использовать практику на поясницу, на ноги – сидя и лежа. Это самый хороший способ самомассажа!

**– Можно ли практиковать стояние на гвоздях самостоятельно?**

– Начинать практику самостоятельно, без мастера не рекомендуется, так как мастер во время проработки задает вопросы и через телесную терапию, чувствуя клиента, проработает все его проблемы, обиды и причины, негативно влияющие на его жизнь.

**– Какие направления вы практикуете кроме гвоздестояния?**

– Я еще выбрала метод PWS – Феномен Белой Сферы, так как классическая психология устарела и не дает быстрых и элективных результатов. Я выбрала самый рабочий на сегодняшний день инструмент и использую его в комплексе в своей работе. Телесная терапия и метод работы с подсознанием PWS – он безопасен и эффективен на все 100%. Я много знаю и в совершенстве владею всеми этими методами, поэтому с гордостью говорю об этом и несу свои знания в мир! И мне очень бы хотелось, чтобы все, кто познакомился с этими поистине волшебными практиками, тоже с огромным достоинством и гордостью несли их дальше и делали наше общество гармоничным и счастливым!



инстаграм:  
@gul.den.dos



# WBPF

## Чемпионат Казахстана и Центральной Азии 2022 по бодибилдингу и фитнесу WBPF

**В** Алматы в университете SATBAYEV UNIVERSITY прошел 13-й чемпионат Казахстана и Центральной Азии 2022 по бодибилдингу и фитнесу WBPF.

Как и всегда, на сцене блистали самые яркие спортсмены из Казахстана и Центральной Азии.

Эти люди не боялись показать себя во всей красе и вышли выступать на сцену под пристальным вниманием судей и зрителей. Спортсмены готовились, улучшали формы, набирались опыта. Строили не только свое тело, но воспитывали силу воли и духа. Не важно, участвуешь ты впервые или уже профессионал, но выйти на сцену и продемонстрировать себя – непростая задача как

для самих спортсменов, так и для тренеров.

Подготовка к сцене спортсменов – это огромный труд, терпение и настойчивость, характер и выдержка, бесконечные тренировки, диета, позинги, отточенные до зубов и подкрепленные бешеным желанием быть первым и блистать под софитами камер. Каждый, кто выходил на подиум, уже победитель в первую очередь самого себя – своих страхов и комплексов.

В 1991 году в Казахстане была основана федерация по бодибилдингу под руководством Талапа Иматалиева, Сергея Коржова и Болат Хакимовича. В 2009 году произошли изменения и мировая федерация разделилась. В этом же 2009 году федерация WBPF получила регистрацию среди 148 стран мира. Она продол-



Председатель федерации WBPF **Талап Сайфуллович** и **Ольга Бегусова** – судья федерации WBPF, чемпионка Казахстана и Средней Азии



жает хранить традиции во всем, чтить так называемую старую школу, соблюдая традиции как в самих соревнованиях, так и в судействе и при проведении чемпионатов.

Многие знаменитые спортсмены начинали свой путь именно в WBPF. Федерация в свое время дала дорогу еще молодым и амбициозным спортсменам, которые сейчас имеют большой опыт и уже сами готовят новое поколение спортсменов. Федерация WBPF более 30 лет ведет колоссальную работу, несет спорт в массы и дает возможность реализовать себя в сфере бодибилдинга и фитнеса.

Секретарь федерации Иматалиев Талап Сайфуллович является генеральным



секретарем федерации WBPF и бессменным ведущим чемпионатов, членом исполкома, тренером международного класса WBPF, судьей международной категории WBPF, президентом федерации SABPF.

На 13-м чемпионате Казахстана и Центральной Азии 2022 по бодибилдингу и фитнесу WBPF работала судейская коллегия, в которую вошли Бесапанов Димаш, Фитисов Павел, Бегусова Ольга, Афанасьев Петр, Нинашев Сергей, Несин Василий, Побережная Татьяна, Лазарева Татьяна, Причина Оксана, Кравцов Максим.

13 чемпионат Казахстана начался с приветствия и с награждения партнеров, вручением им благодарственных писем и медалей. Эти люди каждый год с нами, поддерживают нас и освещают это событие...

Отдельное спасибо гляцевому журналу Teens and People, который является нашим информационным партнером. Teens and People – это журнал о людях, о тех, кто своей деятельностью заслуживает признания общества. Teens and People – это интересно, полезно и модно! На чемпионате журнал был награжден благодарственным письмом и медалью.

Судейская коллегия чемпионата в полном составе, не отрывая пристального взгляда от участников, провозглашала аплодисментами каждого спортсмена. Слаженно выполняла свою работу и присуждала участникам заслуженные места.



Руководством федерации WBPF вручены почетные звания, медали и кубки лучшим тренерам и спортсменам за высокие достижения и вклад в продвижение бодибилдинга, мас-реслинга и развитие спорта в Казахстане.

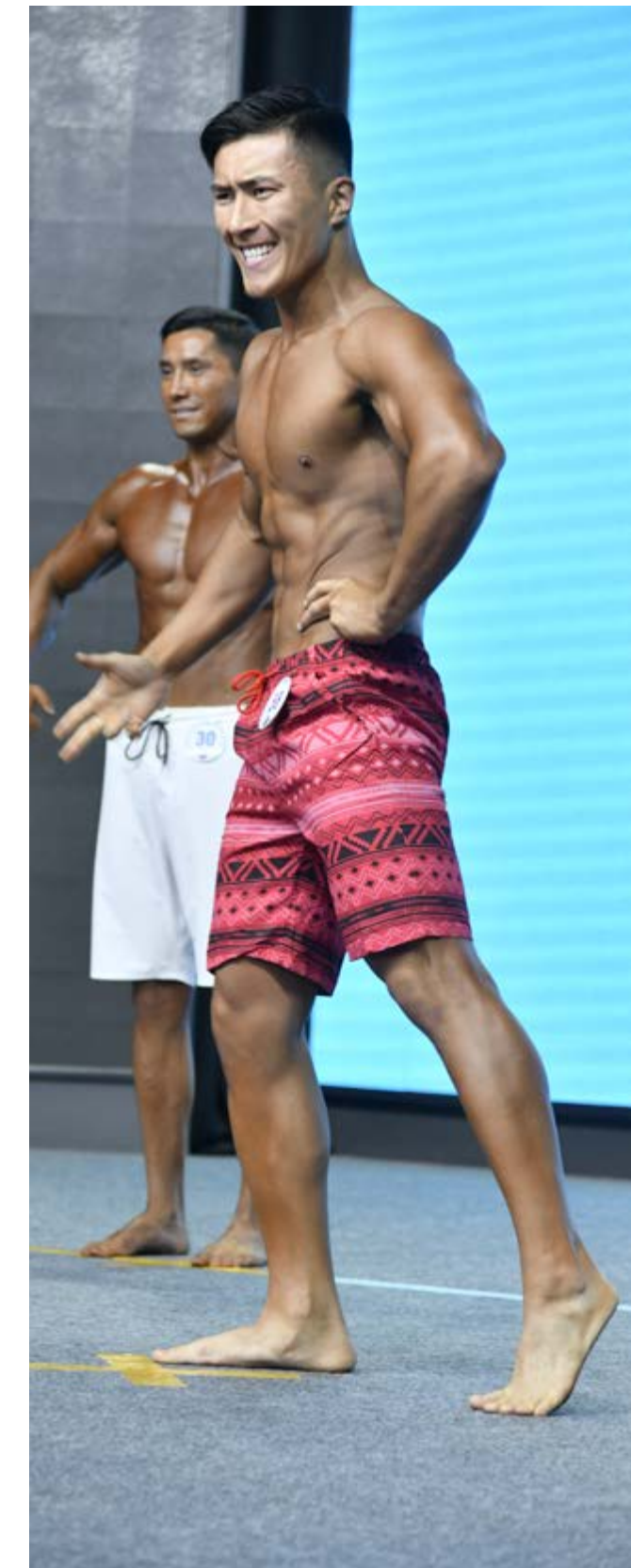
В этом году в копилку наград пополнили спортсмены из Караганды, показав достойные результаты. Спортсмены из Алматы под руководством тренера Василия Измайлова, который ведет работу с подростками и молодым поколением, удостоены 1 и 2 мест!

Спортсменов на сцене блистало немало: более 100 человек. Из Узбекистана, Киргизии, из всех регионов Казахстана. Лучшие из них поедут на Чемпионат Азии, который состоится в июле этого года на Мальдивах, а в декабре 2022 их ждет поездка на о. Пхукет в Королевстве Таиланд на Чемпионат Мира.

Призеров награждали дизайнерскими кубками, медалями и дипломами. Вручение проводили генеральный секретарь Иматалиев Талап, Болат Хакимович, судьи, представляющие исполком федерации WBPF.

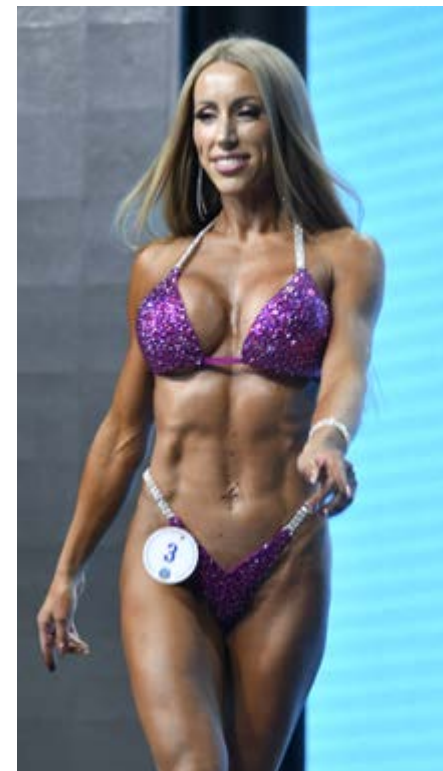
**Занимайтесь спортом и будьте на высоте!**

@wbpf  
@olgabegusova  
@talapimatatiev



# WBPF

Чемпионат Казахстана  
и Центральной Азии 2022  
по бодибилдингу и  
фитнесу WBPF





## FOR PEOPLE

ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

<b>Alexandr Grebennikov</b>	Chief Editor	Издатель и главный редактор	<b>Александр Гребенников</b>
<b>Aset Isabaev Dmitriy Andreyev</b>	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	<b>Асет Исабаев Дмитрий Андреев</b>
<b>Vitaly Kirsanov</b>	Production editor	Выпускающий редактор	<b>Виталий Кирсанов</b>
<b>Inna Shefer</b>	Editor	Редактор	<b>Инна Шефер</b>
<b>Valerya Maximenko</b>	Art Director	Арт-директор	<b>Валерия Максименко</b>
<b>Marina Butrym</b>	PR-manager	PR-менеджер	<b>Марина Бутрым</b>
<b>Irina Dmitrova</b>	Copy editor	Корректор	<b>Ирина Дмитрова</b>
<b>Vitaly Kirsanov</b>	Photographers	Фотографы	<b>Виталий Кирсанов</b>
<b>Mariyam Issaeva</b>	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	<b>Марьям Исаева</b>
<b>Olessya Tregubenko Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova Amirkhan Mambeshev</b>	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	<b>Олеся Трегубенко Санжар Баймурунов Сабина Хамитова Амирхан Мамбешев</b>
<b>Dilya Sharafutdinova</b>	<b>People Awards</b> Producer	<b>People Awards</b> Продюсер	<b>Диля Шарафутдинова</b>
<b>Vladimir Sesselkin Rufina Mussayeva Aman Baimatov Alma Mustafayeva Ruslan Gadiyev</b>	Official representatives	Официальные представители	<b>Владимир Сеселкин Руфина Мусаева Аман Байматов Алма Мустафаева Руслан Гадиев</b>

### 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» № 6 (66)

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.,

Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online