

FP

16+

FOR PEOPLE

Глянцевое издание о людях

3 (63) март 2022

EUROPEWORK PRO – мир без границ

Ангелина Захарчук

INSPIRING STAYS



CONCIERGE@ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.ROYALTULIPALMATY.COM

INTERNATIONAL STANDARDS, LOCAL FLAVOURS

REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
050020 ALMATY OSPANOV STR., 401/2
TEL: +7 727 3000 100
FAX: +7 727 3000 111



FOR PEOPLE

ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

Alexandr Grebennikov

Chief Editor

Издатель и главный редактор

Александр Гребенников

**Aset Isabaev
Dmitriy Andreyev**

Chief editor assistants

Ассистенты издателя

**Асет Исабаев
Дмитрий Андреев**

Vitaly Kirsanov

Production editor

Выпускающий редактор

Виталий Кирсанов

Inna Shefer

Editor

Редактор

Инна Шефер

Valerya Maximenko

Art Director

Арт-директор

Валерия Максименко

Marina Butrym

PR-manager

PR-менеджер

Марина Бутрым

Irina Dmitrova

Copy editor

Корректор

Ирина Дмитрива

**Vitaly Kirsanov
Alina Kalieva**

Photographers

Фотографы

**Виталий Кирсанов
Алина Калиева**

Mariyam Issaeva

Sales chief manager

Руководитель отдела продаж

Марьям Исаева

**Olessya Tregubenko
Sanzhar Baimurunov
Sabina Khamitova**

Advertising executives

Менеджеры по работе с клиентами

**Олеся Трегубенко
Санжар Баймурунов
Сабина Хамитова**

Dilya Sharafutdinova

People Awards
Producer

People Awards
Продюсер

Диля Шарафутдинова

**Vladimir Sesselkin
Rufina Mussayeva
Aman Baimatov
Alma Mustafayeva**

Official
representatives

Официальные
представители

**Владимир Сеселкин
Руфина Мусаева
Аман Байматов
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» № 3 (63)

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 учет ПИ, ИА и СИ №КЗ85VPY00023137 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. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online

EUROPEWORK PRO – мир без границ

Теперь окно в Европу открыто и для Казахстана! EUROPEWORK PRO дает возможности каждому жителю нашей страны изменить свою жизнь в лучшую сторону. Ангелина Захарчук – генеральный директор компании EUROPEWORK PRO в Казахстане.

Ангелина, расскажите о себе. Как давно вы проживаете в Европе?

– В Европе я проживаю с 2017 года. Благодаря тому, что имею вид на жительство на территории Европейского союза, я имею право путешествовать без каких-либо препятствий. Это дает мне возможность периодически встречаться с работодателями и налаживать наше сотрудничество, а работодатели Польши и других европейских стран заинтересованы в сотрудничестве с нашей компанией.

– Что сподвигло вас и вашего супруга открыть собственное агентство по трудоустройству?

– Фирма по трудоустройству была открыта в 2015 году теперь уже моим супругом, который занимался трудоустройством граждан Украины. Спустя два года с момента ее открытия мы познакомились и с тех пор совместно продолжаем развивать нашу компанию. В 2021 году компания EUROPEWORK PRO заняла первое место на Украине. Нам доверяют тысячи людей, которые оставляют видеотзывы на YouTube о тех изменениях, которые произошли в их жизни благодаря нашей совместной работе.

– Почему для своей деятельности вы выбрали именно Польшу? Работаете ли вы с другими странами Европы?

– Дело в том, что именно Польша, в основном, является так называемым «окном в Европу». Конечно же, наша компания помогает трудоустроиться не только в Польше, но и в других странах Европейского союза. Кроме того,



на данный момент мы уже оказываем помощь в получении визы в Америку, правда, не рабочей, а туристической. Но мы хорошо знаем, как правильно изменить статус пребывания, благодаря чему человек после получения вида на жительство в Польше имеет возможность спокойно и беспрепятственно получить визу в Америку.

– Какие условия вы предлагаете для казахстанцев?

– Наше представительство в Казахстане дает возможность людям воспользоваться услугами нашей фирмы. Полный сервис и безопасность для нас на первом месте! Я, как гражданка Казахстана, пройдя весь этот путь, могу помочь нашим гражданам, начиная с подготовки документов до обустройства в Европе. Мы помогаем в выборе вакансий, по-

тому что сами посещаем производства и видим своими глазами, где и в каких условиях работают люди. Также берем на себя ответственность за человека в другой стране: встречаем в аэропорту, помогаем в адаптации и получении вида на жительство на территории Европы, для того чтобы у наших клиентов было как можно больше возможностей там находиться, обучаться, зарабатывать и помогать своим близким в Казахстане. Как в нашей стране, во всем СНГ, так же и в Европе есть хорошие фирмы, и есть огромное количество недобросовестных компаний, которым лишь бы заработать побольше денег.

Мы даем гарантии, что человек не останется на улице. По прилету его встретят и отвезут на место жительства. За 7 лет на рынке трудоустройства нашу компанию знают польские работодатели,

которые с большим желанием с нами сотрудничают.

– Можно ли трудоустроиться в Европе, в частности в Польше, самостоятельно, без обращения в специализированное агентство?

– Когда люди самостоятельно занимаются поиском работы, чаще всего они не знают польского языка, и это одна из сложностей, также они не могут своими глазами посмотреть те места, где планируют работать, и вынуждены верить на слово. И как часто бывает, таких людей ставят на ударные условия труда, где их не просто используют, но и обманывают.

– Как отличить порядочную компанию, на что обратить внимание, чтобы не быть обманутым?

– Первое, на что следует обратить внимание, – это отзывы. Но люди читают

отзывы, которые могут быть написаны самостоятельно этой же компанией, просто с разных IP-адресов, или конкуренты пишут плохие отзывы о тех фирмах, которые на самом деле добросовестно работают. Мы сталкивались за 7 лет работы с тем, что конкуренты пишут негативные отзывы даже нам, но мы подтверждаем свою работу! Мы по видео показываем, как встречаем людей в аэропорту, показываем свое лицо. Поэтому, я считаю, что необходимо смотреть такие видеотзывы, где наглядно человек может увидеть, как относится к клиенту компания. У нас более 400 видеотзывов, и все они не от одного человека!

– Во все времена работа в Европе была привлекательна высокими зарплатами. Это неоспоримый плюс. Но кроме плюсов наверняка есть и минусы, своего рода подводные

камни. Не могли бы вы рассказать, с чем сталкиваются наши соотечественники, приезжая в Польшу на заработки?

– Подводных камней очень много, именно поэтому компания EUROPEWORK PRO помогает избежать их и достичь желаемого результата в короткие сроки. Мы сталкиваемся с тем, что много клиентов других компаний обращаются к нам за помощью. Но мы занимаемся исключительно только нашими клиентами, которые изначально к нам обратились. Поэтому нужно обращаться к проверенным компаниям, которые занимают лидирующие места на рынке трудоустройства. Мы ставим в приоритет только своих клиентов. Услуги у нас недешевые, не все имеют возможность трудоустроиться с помощью нашей компании. К тому же наши клиенты проходят у нас собеседование. Во время собеседования мы стараемся понять, подходит нам человек или мы вынуждены будем ему отказать.

– Какие этапы проходит человек, обратившийся в EUROPEWORK PRO?

– Человек оставляет заявку на нашем сайте либо в разделе «Контакты», выбирает человека, который будет его консультировать, и получает инструкции по сбору документов. Следующий этап – заполнение анкеты, оформление резюме на нашем сайте, где человек максимально подробно в электронном виде предоставляет достоверную информацию о том, что он умеет делать, где работал, а также все данные, которые необходимы для того, чтобы работодатель понимал, на какую вакансию лучше пригласить человека. После того как человек получает визу, он покупает билет, и, соответственно, мы уже знаем, когда он прилетает. Мы, в свою очередь, позаботимся о том, чтобы по прибытии в Европу человек мог связаться с родными и получить полную поддержку от нашей компании не на какое-то количество времени, а на всё время пребывания на территории Евросоюза.



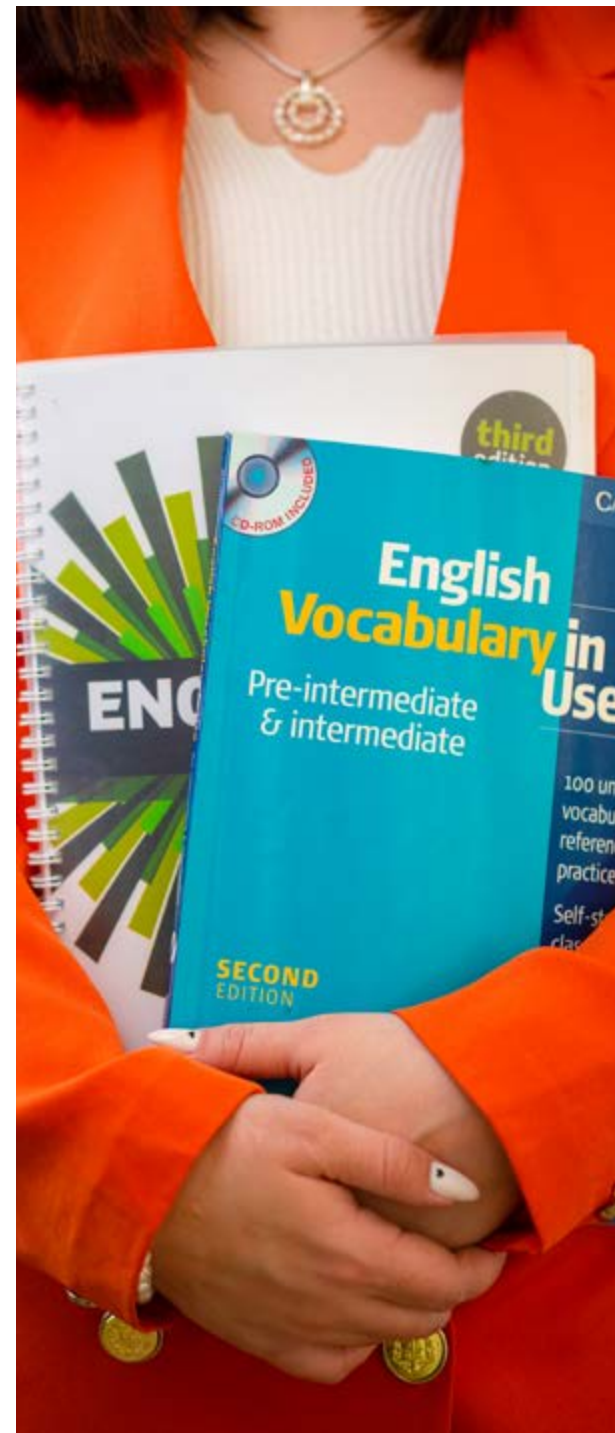
instagram



YouTube



Website



Язык до Киева доведет

*Какой способ изучения английского языка лучше выбрать? Все зависит от поставленных целей и личных предпочтений. О том, как освоить язык в короткие сроки, и как сделать так, чтобы учеба давалась легко, мы и поговорили с успешным преподавателем английского языка **Мединой Омаровой**.*

Мадина, с чего началось ваше увлечение английским?

– Еще в школе мне очень нравилось изучать английский язык. К тому же изучение языков дается мне

очень легко. Любила слушать песни на английском языке, даже если не вникала в смысл. В старших классах я поняла, что хочу развиваться в этом направлении и с этой целью поступила на факультет иностранной филологии. Так начинался мой путь в мир иностранных языков. Это был большой шаг в будущее. И этот выбор оказался правильным!

– Вы работали в школе, как долго? Что вам дал этот опыт?

– Я работаю в этой сфере уже 9 лет. Оглядываясь назад, могу сказать, что этот опыт дал мне многое. Я все эти годы оттачивала свое педагогическое мастерство, свой профессионализм, выросла не только как педагог, но и как личность. Я приобрела навыки подстраиваться под людей, под разные обстоятельства. Во мне есть строгость преподавателя, и в то же время я могу дать свободу в процессе обучения. Кстати, это пришло с опытом. Можно перечислять много. Это колоссальный опыт.

– Многие родители приглашают репетиторов и водят детей на курсы, потому что от школьного английского нет толка. Почему так происходит?

– Одна из главных причин – это несовершенная система образования. Учебная программа составлена непоследовательно, она не позволяет разрабатывать с детьми какие-то темы подробно, подольше останавливаться на проблемных явлениях. Школьная программа не соответствует возрасту и интеллектуальному развитию учеников – ведь все дети с разными языковыми способностями и с разным уровнем владения языком. На этом фоне изучение языка у них ассоциируется с недостижимой целью. В школах мы продолжаем обучать детей по той методике, которая давно устарела и не приносит результаты.

– Как вы считаете, можно ли выучить язык самостоятельно?

– Можно. В эпоху интернета можно обучиться многому самостоятельно. Но чаще все-таки люди выбирают обучение с преподавателем, потому что не могут себя самоорганизовать на долгосрочную перспективу. Существует много путей изучения языка. Самый короткий подскажет именно учитель.

– Что лучше: изучать английский с репетитором в привычном прямом контакте или онлайн?

– Я думаю, это на усмотрение обучающихся. Нет установленных правил: кому-то важен эмоциональный контакт с учителем, потому что такие люди информацию воспринимают лучше именно при прямом участии преподавателя. Кому-то онлайн формат удобнее из-за нехватки времени. На самом деле многое зависит от качества подачи информации и от самого обучающегося, а не от формата обучения.

– Имеет ли значение возраст студента? С кем вам комфортнее работать: с детьми или взрослыми?

– Лично для меня возраст студентов не имеет значения. Главное – осознанность в изучении языка. К каждому своему ученику я нахожу индивидуальный подход. Немного интереснее работать с подростками – это возраст, когда они только начинают взрослеть, и мне нравится раскрывать их потенциал. Один

большой плюс работы со школьниками – это то, что они приучены к дисциплине, вовремя выполняют задания. Со взрослыми в этом плане немного сложнее – их нужно больше мотивировать.

– Какое количество времени вы рекомендуете уделять изучению языка в неделю?

– В среднем примерно 6–8 часов в неделю я считаю идеальным временем для изучения языка. Это называется систематичность. Каждый день, уделяя час времени занятиям, человек поддерживает связь с языком. Такой подход и приводит к положительному результату.

– В чем отличие вашего подхода к обучению, что для вас главное? Ведь очень много талантливых преподавателей, но каждый выбирает свою дорогу к ученику.

– Прежде всего, я изначально даю понять своим студентам, что язык – это общение. В процессе обучения больше времени уделяю устной речи, стараюсь не заикливаться на грамматических ошибках, потому что в первую очередь необходимо преодолеть языковой барьер. Грамматически правильное построение предложений приходит с практикой. И с первых занятий я требую полностью погрузиться в язык.

– Что вас привлекает в вашей работе?

– Моя работа творческая, интересная и разносторонняя. Моя миссия – обучать. За это я люблю свою работу. Правильно выбранная профессия – это уже успех, я считаю. Делиться своими знаниями и быть примером для своих учеников – большая честь для меня.

инстаграм: @english.madina

Уникальный проект

ZipSklad

При плотной застройке в городе и высокой мобильности населения возникла необходимость во временном хранении вещей в легкодоступном и надежном месте вне собственного дома. Впоследствии услуга стала популярна не только у физических, но и у юридических лиц. Что же такое «отель для вещей», нам поведал основатель проекта self-storage – складов для индивидуального хранения вещей ZipSklad, предприниматель **Ардак Абижанов**.

Ардак, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь предпринимательской деятельностью?

– Я родился в Алматы, окончил Нархоз по специальности «Финансы и кредит», имею степень MBA Университета международного бизнеса, проходил программы для топ-менеджеров в ведущих бизнес-школах Великобритании LBS и Warwick Business School. Еще с 19 лет я начал работать в международных компаниях «большой аудиторской четверки» – Deloitte и PWC, где проработал в общей сложности около семи лет, далее занимал руководящие позиции в ряде крупнейших казахстанских холдингов. А после основал ряд собственных проектов и занялся бизнесом.

– Большинство ваших проектов не имеют аналогов на казахстанском рынке. Но хотелось бы поговорить о наиболее интересных из них. Расскажите о проекте ZipSklad. Что такое self-storage? Как давно этот проект реализован на казахстанском рынке?

– Self-storage – склады индивидуального хранения – очень популярный сервис в странах Европы, США и развитых странах Азии. Основная суть бизнеса в том, что клиент, физическое или юридическое лицо, может взять в аренду площадь (боксы) любого размера от



2 кв. метров и более в чистом, теплом, безопасном охраняемом складе с удобным расположением. Это дает возможность хранения любых своих вещей или товаров во время переезда, ремонта или просто сезонных и временно ненужных вещей. Это, по сути, «гостиница для вещей».

Проект «Zip Склад» мы первыми запустили у нас в стране в середине 2017 года и сразу же получили премию «Проект 2017 года» по версии авторитетного издания Nommes. При запуске проекта мы изучали лучшие мировые практики. Но сейчас смело можно сказать, что мы пошли намного дальше – это не просто склад индивидуального хранения ве-

щей, мы позиционируем себя как сервис по решению бытовых вопросов людей. Стратегия нашего развития заметно отличается от аналогичных проектов в мире.

– На хранение каких вещей рассчитан ZipSklad? Что хранят чаще всего и как долго?

– Примерно 70% клиентов – физические лица. Они хранят самое разное – от сезонных вещей, мебели, шин до лодок и мотоциклов. Остальные 30% юридические лица: малые предприятия, ИП, интернет-магазины, которые хранят архивную документацию, оргтехнику,

мебель и прочее, тот же ресторанный бизнес хранит сезонную мебель. Кстати, некоторые используют боксы даже в качестве офиса. Например, интернет-магазины арендуют два бокса – в одном размещают свой товар, во втором работают. Это очень удобно.

– Возможно ли при хранении соблюдение специальных требований, например, таких, как температурный режим, влажность и так далее?

– Хороший вопрос. Здесь стоит отметить, что многие у нас привыкли к тому, что склады – это что-то грязное, пыльное, холодное и небезопасное место, тем более для личных вещей. Однако в «Zip Склад» всё как раз наоборот – здесь чисто, светло, комфортно, безопасно, все склады с температурным режимом и доступом 24/7. Здесь всё действительно очень похоже на отель во всех его проявлениях, только вместо комнат у нас боксы. Поэтому я и привожу аналогию, что это своего рода «отель для вещей».

в том числе через приложение Kaspi. Любой человек через наш сайт www.zipsklad.kz может легко, не выходя из дома, выбрать помещение, подписать договор, оплатить онлайн и получить доступ к боксу в режиме 24/7. Отдельно стоит сказать про расположение складов – сейчас они находятся во всех районах Алматы, то есть в черте города, хотя в мире нормой считается расположение за пределами города. Мы специально выбрали «городской» путь – да, он более затратный, но с максимальной заботой о клиентах, чтобы им удобнее было добраться. И мы продолжаем охватывать город. Кроме того, для клиентов, которым нужна перевозка вещей, мы запустили услугу ZIP Moving. Наша команда легко, быстро и безопасно упаковывает, заберет и доставит любые вещи к нам на склад или в любую другую точку. Клиенту не нужно искать грузчиков, упаковочный материал, машину, заботиться об упаковке вещей и безопасности – всё делается, что называется, под ключ, исключая головную боль клиента. Также при переезде людям часто

разного спектра, за которые сейчас мало кто берется. И всё это делается также под ключ, то есть клиент не заботится ни о чем.

– То есть на сегодняшний день – это не просто склад, освобождающий кладовки и балконы, а целый спектр услуг? Планируете ли дополнять список новыми возможностями для ваших клиентов? Если да, то какими?

– Очень скоро мы запускаем онлайн-магазин ZIP Store. И теперь клиенты смогут не просто удобно и надежно хранить свои вещи, но и продать ненужные из них. И, опять же, клиенту ни о чем не нужно беспокоиться – подавать объявления, отвечать на звонки, показывать товар покупателям – мы всё сделаем сами. Всё, что нужно, так это просто быть клиентом «Zip Склад» (*улыбается*). Все эти сервисы мы объединим в мобильном приложении, чтобы разнообразные услуги клиент мог получить за пару кликов на смартфоне. Мы уже находимся в процессе разработки данного приложения, и оно будет доступно в ближайшее время.

Мы регулярно думаем над новыми видами сервиса и будем расширять их спектр, дополнять полезными для людей. На данный момент есть еще пара новых идей, над которыми мы работаем.

По сути, мы делаем то, что не делает ни одна компания-аналог в мире. И мы очень хотим, чтобы наш проект стал по-настоящему уникальным не только в Казахстане, но и в мире.

– В каких городах ZipSklad уже расширил двери своих камер хранения?

– Сейчас у нас основной фокус на Алматы, так как мы видим здесь большой потенциал, в Алматы у нас уже работают семь складов, и один в Нур-Султане. Очень скоро мы откроем склад в Алматы в районе железнодорожного вокзала «Алматы-2» и уже начали работы по запуску еще одного помещения в ЖК Esentai City, где также будет и головной офис компании. Кроме этого планируем развитие франшизы по Казахстану и выход на международные рынки.



– Какие дополнительные услуги, кроме хранения, вы предлагаете своим клиентам?

– В первую очередь мы хотим вывести потребительский опыт людей на новый уровень. То есть всё, что мы делаем, направлено на то, чтобы людям было максимально удобно. Для этого почти все процессы у нас проходят онлайн,

требуется убрать дом, повесить картины, люстру, провести мелкий срочный ремонт по дому и многое другое. Для этого совсем недавно мы запустили услугу ZIP Service. Теперь любой человек может вызвать наших сотрудников – профессионалов любого рода: от уборки дома до срочного ремонта. Мы можем решить бытовые вопросы

инстаграм:
@ardak1

Познай себя

Ольга Кан – уролог, андролог, сексопатолог, ведущая трансформационных игр.

Ольга, расскажите о себе. Я родом из Узбекистана. По специальности я уролог-андролог-сексопатолог, мой стаж работы более 20 лет. В 2016 году переехала в Алматы. Как андрологу, мне часто приходилось сталкиваться с проблемой сексуальных нарушений у мужчин. В 80% случаев эти нарушения носят психосоматический характер и зависят от личных взаимоотношений в паре. И если женщинам достаточно эмоционального выплеска негативных эмоций, то мужчинам гораздо сложнее с этим справиться: невысказанные обиды, претензии, недопонимание, а также проблемы с финансами часто приводят к снижению сексуального влечения к партнерше, нарушению эректильной функции, снижению половой активности. Я начала самостоятельно изучать соответствующую литературу, а с 2010 года использовать собственную программу по психологической коррекции сексуальной дисгармонии в парах, основанную на своем опыте. В работе с парами, прежде всего, руководствуюсь принципом сохранения отношений, семьи, улучшения понимания между партнерами. Для выявления причин я использую трансформационные игры.

– А в какой момент вы обратили свое внимание на трансформационные игры?

– В 2010 году я стала изучать финансовую грамотность, посещать семинары по этой теме. Тогда еще не совсем понимала, зачем я это делаю. Но Бог всегда дает нам знания, в которых мы нуждаемся, даже если мы не осознаем, для чего. Так в моей жизни появились трансформационные игры. Впервые я столкнулась с такими играми в 2016 году – это была игра «Денежный поток» Р. Кийосаки. Она перевернула мое сознание и восприятие денег. Я поняла, для чего изучала финансовую грамотность и как она связана с сексуальной энергией.



– Как вы считаете, почему трансформационные игры столь популярны в Казахстане?

– Сегодня трансформационные игры очень популярны на всем постсоветском пространстве. Возможно, потому, что разрешать проблемы с помощью психотерапевта для нас еще не очень привычно. Поход к психологу, к сексологу до сих пор некоторые воспринимают как признание собственной ненормальности. А тут просто игра, в которой нет проигравших, каждый получает ответ на свой вопрос. И здесь очень важна обратная связь, именно психологический анализ поведения игрока определяет качество и эффективность игры, а в дальнейшем и изменения в реальной жизни.

– Вы сами продолжаете играть в трансформационные игры или работаете только в качестве ведущего?

– Как игропрактик, я не только провожу свои игры, но и постоянно играю в новые для саморазвития и собственного понимания, чего мир хочет от меня, что я могу дать миру. Через игры я понимаю, какую помощь могу оказать своим клиентам. Со своей стороны я готовлюсь к каждой игре: стараюсь внести что-то новое для игроков, особенно постоянных. Сейчас я привлекла к работе как вспомогательный элемент метафорические карты. Не всегда человек может высказать то, что его волнует. МАК – это образное изображение проблемы. Для меня очень важна реакция игроков на игру – физичес-



кая или эмоциональная. И если это происходит, значит, трансформация удалась, и наш совместный труд даст свой положительный результат. Часто слышу слова благодарности через недели и месяцы после игры, когда игроки видят результат в реальной жизни. И это самая большая награда для меня.

– Какие игры вы проводите? На что они направлены? На какие сферы жизни?

– Трансформационные игры можно условно разделить на три категории: эзотерические, бизнес-игры и психологические.

У эзотерических игр могут быть разные цели: от «найти

работу» до «узнать, зачем я пришел в этот мир». На игре часто всплывают заблокированные психо-травматические ситуации – от обид на родителей до сексуального насилия в детстве. Часто после игр рекомендуется индивидуальная сессия с психологом, так как игроки не всегда могут справиться с выявленными психотравмами.

Вторая категория – бизнес-игры: они либо учат конкретным деловым навыкам: принятию решений, созданию команды, либо помогают изменить отношение к деньгам и отыскать новые стратегии заработка. Бизнес-игры – это отдельная категория игр. У большин-

ства игроков в реальной жизни происходит увеличение денежного потока за счет расширения видения новых возможностей. Я обожаю эту игру, через нее я тестирую свои новые проекты, запросто, выясняя, с какими трудностями я могу столкнуться. Проиграв в игре ситуацию и определив истинность цели, в реальной жизни могу избежать ненужных движений, ошибок, сохранить свою энергию, ресурсы, деньги. Третье направление – психологические игры. В ходе игры выясняется, какого типа поддержку: действиями, эмоциональную, интеллектуальную каждый готов принимать и давать другим и каких умений ему не хватает. Игра «Главный по сексу» – не только про секс. Игра обо всем: о чувствах, о любви, отношениях, здоровье, о любви к себе и к своему телу, о сексуальности. А сексуальность – понятие очень широкое. Это огромный ресурс, один из базовых, я считаю. Сексуальная энергия как стволовые клетки: ее можно трансформировать в любом направлении.

В своей практике сексолога помимо психотерапии я использую трансформационную игру «Главный по сексу» и второе направление моих игр – финансы. Это игры «Денежный поток», «Финансы и инвестиции» для детей и взрослых.

– А сексуальность и деньги связаны между собой?

– Да, как это ни странно звучит. Энергия равна деньгам. Деньги – это материализованная энергия. Чем больше ваш энергетический ресурс, тем больше ресурсов материальных вам притекает. Никакой эзотерики – чистая физика! Этому миру нужна польза. Принести ее вы можете только тогда, когда сами наполнены, когда вы в потоке, и только тогда мир

заплатит вам большую цену за то, что вы ему даете. И сексуальность, и деньги – это энергия. Эти два понятия взаимообразны и связаны между собой. Чтобы деньги приходили, их надо любить, а чтобы любить, нужна энергия. А где взять энергию? Конечно же, развивая сексуальность и повышая базовый уровень вибрации собственной энергетики. Сексуально активные люди успешны. Сексуально активные люди харизматичны и интересны. Они привлекают всеобщее внимание. Сексуально активные люди притягивают финансовые потоки. Сексуально активные люди здоровы.

– Дети тоже могут играть в трансформационные игры?

– Через игру дети познают мир. Имея сына-подростка, я задумалась о том, что хорошо бы и его научить обращению с деньгами. Он с друзьями регулярно играет в «Денежный поток» для детей и в «Финансы и инвестиции» для подростков. Рекомендую всем родителям прививать финансовую грамотность детям как можно раньше через игру и на практике. Игра словно создает лабораторные условия, где можно «протестировать» изменения, прежде чем реализовывать их в жизни. Максимум результата – минимум времени. Каждый получит ровно то, зачем пришел. Унесет ровно столько, сколько сможет взять. Это не тренинг, не тренировка навыков. Игра выявляет и показывает, куда и как можно идти. Идти или нет – решать только вам. Изменения происходят с теми, кто познает себя и действует.

инстаграм:
[@olga.kan.transformation](https://www.instagram.com/olga.kan.transformation)
+7-747-110-08-09
(whatsapp, telegram)

Ретрит-перезагрузка

Обретите внутреннюю гармонию и баланс. Освободитесь от городской суеты. Вас ждут йога и медитации в уединенном уголке вместе с энергопрактиком Анастасией Кирьяновой.



Анастасия, что в вашем понимании означает слово «энергопрактики»? Многие думают, что это мистические виды науки. Какого подхода придерживаетесь вы?

– Энергопрактики принято относить к мистическим учениям, которые позволяют раскрыть себя и прикоснуться к высшим силам и к своим скрытым возможностям. Для того, кто только услышал про энергопрактики, это действительно так и есть. Но через какое-то время начинаешь понимать, что всё, что ощущаешь, это нечто новое, ранее не известное тебе, но понимаешь, что это уже было до тебя и является частью сущего. Словно фокусник вытащил из пустой шляпы белого кролика, но опытный зритель знает, что кролик всегда был в шляпе! По большому счету, практически любое действие может представлять собой энергопрактику. Наиболее известны различные медитации, дыхательные и физические упражнения. Но на самом деле простая прогулка в лесу при должной подготовке может стать мощнейшим инструментом по накачке энергией. Поэтому вопрос не в выборе инструмента, а в уровне самого человека – насколько эффективно он способен чувствовать энергию и взаимодействовать с тонким миром.

– Современный человек всё чаще сталкивается с тем, что его что-то не устраивает в жизни. Возникает желание это изменить, но многие люди не знают, с чего начать. Есть ли какие-то пошаговые инструкции, как правильно войти в энергопрактику и начать менять свою жизнь?

– Первый шаг к управлению своей энергией – «ревизия» того, что вас переполняет, и отказ от того, что забирает силы. Второй шаг: честный взгляд на ситуацию. Нужно начать с того, что определить, в каком сейчас состоянии вы находитесь, в какой точке. Признайтесь себе честно. Для определения точки, где вы сейчас находитесь, можно использовать инструменты такого плана, как «колесо баланса». Все мои ученики делают это упражнение в начале пути. Определив свою «точку А», вы сможете быстрее достичь нужного вам результата. Для этого придется поработать с мышлением. Советую начать вести «Дневник эмоций и чувств» (дарю его всем желающим подписчикам) – это самостоятельная работа. Самое важное в этом процессе – найти время на себя и ежедневно отслеживать, что вы ощущали в течение дня, какие события вызывали у вас грусть, тревогу, злость,

радость. вспомнить, как вы справлялись с этим – проживали эмоции, давали им выход или пытались «спрятать». Замечать личные способы проживания эмоций: кому-то в этом помогает спорт, кому-то творчество или психотерапия. Важно не блокировать позитив, а проживать всю гамму эмоций и чувств.

– А какое влияние оказывают ретриты, которые вы проводите? И что такое ретрит?

– Английское слово retreat означает «уход, уединение», а ретриты – это распространенные практики во многих религиях и культурах. Это как санаторий, только наши бабушки уезжали подлатать физическое здоровье, а ретрит приводит в порядок ментальное. Он может быть групповым или индивидуальным, религиозным, йога-программой и много каким еще. Обычно ретрит – это уединение с самим собой, даже в компании других людей.

На ретрит приезжают, чтобы повысить уровень духовности, научиться осознанности. Время здесь посвящают молитвам, медитациям и размышлениям. Можно познакомиться с собой заново, найти ответы на важные вопросы или ненароком что-нибудь



изобрести. Кому-то везет, и он впадает в нирвану. Или постигает дзен. Даже если вы скептик и не верите, не очень-то доверяете людям, умеющим стоять на голове и молчать неделями, ретрит точно поможет вам перезагрузиться хотя бы благодаря своей необычности.

– Чем люди занимаются на ретритах? Как они проходят?

– На организованных ретритах принято медитировать, заниматься йогой, а также полностью отказаться от смартфонов. Могут добавиться другие практики. Суть некоторых ретритов заключается в молчании, другие обязательно проводятся в темноте, как в одной из школ тибетского буддизма.

Каждый день подчинен четкому расписанию. Иногда используем практики с метафорическими картами, звуковые медитации и нейрографику, ароматера-

пию, практику гвоздестояния. Каждый ретрит формируется под запрос группы. Смысл происходящего в том, чтобы отключиться от мирской суеты, раскрыть чакры, освободиться от тяжести бытия. Ну, или он в чем-то другом – каждому свое.

– Всем ли ретрит дает желаемый результат? Существует ли категория людей, для которых этот метод не эффективен?

– Ретрит – это погружение в себя, любая практика – это медитация. Как говорил мой учитель: «Хорошие ощущения во время медитации опаснее плохих!». Почему хорошие ощущения опаснее плохих? Потому что они вызывают цепляние и напряжение. Если однажды ты получил суперрезультат, космические эмоции, то на следующий раз возникло чувство, возникло желание, возникло цепляние. И вот

сидишь и ждешь, когда же, наконец, это состояние вернется. Но всякое желание необходимо отпустить. Благодаря пониманию этого, отпускаешь цепляние к результату и видишь результаты более тонкой работы: возвращаешься с ретрита обновленным, отдохнувшим, относящимся к жизненным неурядицам спокойно и легко. Да, ретриты бывают трудными, особенно поначалу, но к концу эта сложность преодолевается. На передний план выходят легкость, радость, освобождение, уверенность. Ретриты и энергопрактики подходят для каждого человека. Есть противопоказания в некоторых практиках, например, в гвоздестоянии. Но прежде чем пригласить человека в поездку, мы обязательно собираем анамнез и предупреждаем о противопоказаниях.

– Куда лучше ехать на ретрит?

– В Азию или в тропики. Буддизм, поощряющая ретриты религия, родом отсюда. Здесь же нужно искать монахов. Плюсов много: влажные леса, вкусные фрукты, курортная температура круглый год как нельзя лучше подходят для полной перезагрузки. Всё не так, как дома!

Можно устроить ретрит как побег от реальности в монастыре в горах, да и где угодно. Главное, чтобы это была относительная глушь, потому что она лучше подходит для медитаций.

Есть европейские ретриты: отличный вариант – близкая, местами сельская, но комфортная Финляндия с лесными хижинами и чистейшим воздухом. Можно и в недалекую область поехать, например, на Чарын. В Казахстане много святых мест. Совсем недавно я вернулась из Мангыстау.

– Что ощущает человек после ретрита? Как часто ретриты нужно повторять?

– После 5–7 дней в таком режиме чувствуешь себя странно – воздушно, благостно, радостно, хочется петь, танцевать, и всех любишь. Такой эффект держится несколько месяцев после ретрита. За это время люди меняют работу, место жительства и выходят замуж за мужчин своей мечты!

инстаграм:
@anastassiya_kiryanova
+7-701-958-03-93

Ресторанных дел мастер RESTOSCLAD

Для желающих стать владельцами ресторана существуют два пути: купить готовый бизнес или инвестировать деньги в создание дела «с нуля». И первым и вторым на помощь придут опытные специалисты в сфере консалтинга и сопровождения ресторанного бизнеса. «Мое самое главное преимущество – я люблю свое дело!»

Константин Савченко, основатель компании RESTOSCLAD

Константин, не секрет, что специалисту в предоставлении услуг для ресторанного бизнеса необходимо иметь соответствующий багаж знаний и опыта. С чего начинались ваши первые шаги в данном сегменте?

– Мой первый опыт я получил в раннем юношестве. Уже в школе я подрабатывал официантом. А в дальнейшем прошел все тапы роста в ресторанном бизнесе: работал барменом, менеджером, маркетологом российской ресторанной сети «Жили Были» (сейчас Olivier cafe), затем старшим менеджером, управляющим уже Olivier cafe с его истоков.

Имею опыт запуска первого в Алматы стейк хауса CRUDO. Продолжал свой рост начальником отдела маркетинга действующих ресторанов сети Asia beer company по Казахстану.

Параллельно я развивал и собственную компанию, изучая потребность с самого истока, с полным кейсом услуг для ресторанов: от поставок, комплектации оборудованием и декора до найма и обучения сотрудников. На сегодняшний день в моей копилке опыт в управлении коллективом порядка 100 человек.

– **Расскажите о вашей компании. Как давно вы на рынке Казахстана? Какой спектр услуг оказываете сегодня?**

– Мы уже 8 лет на рынке и зарекомендовали себя как надежного партнера. В сегодняшних условиях моя компания



осуществляет свою деятельность как интернет-магазин, так как в период пандемии я, как и многие бизнесмены, столкнулся с новыми условиями работы и взаимодействия в целом. Для всех нас это был новый опыт, который мы смогли успешно развить и реализовать. Сейчас 90% моей работы происходит удаленно: это консалтинг, создание дизайн-проекта заведения, разработка концепта заведений, обучение персонала, разработка меню, бухгалтерия ИС ресторана. Я работаю онлайн, что позволяет значительно экономить время наших клиентов и привлекать специалистов из разных стран. Со мной сотрудничают менеджеры не только Казахстана, но и России, Турции и многих других стран. Но подбором каталогов для дизайн-проектов и оборудования

производства стран Европы и Турции я занимаюсь непосредственно с выездом в данные страны.

Моя ближайшая цель: «Онлайн школа по созданию и запуску объектов общественного питания, полное сопровождение».

– **Для вас лично наиболее привлекательны проекты с нуля или уже готовые, но требующие изменений?**

– Для меня привлекательны проекты, у которых есть душа! И хочется работать с людьми, которым интересно не просто заработать, а оказать поддержку и разработать специальные предложения, которыми можно удивлять и радовать своих клиентов.

Кроме того, мне очень нравится заниматься декорированием ресторанов –



Для меня привлекательны проекты, у которых есть душа! И те люди, которым интересно не нарубить бабок на сегодняшней ситуации, а оказать поддержку и разработать специальные предложения для своих клиентов.

это не просто разработка фирменного стиля, а изготовление винтажной мебели, праздничное оформление, инсталляции, пресс-стены и многое другое. На самом деле в моем бизнесе нет нелюбимых дел! В каждый заказ, в каждое изделие я вкладываю свою душу, точно так же, как и вся моя команда.

– **Когда проект продуман и воплощен в жизнь, остается не менее важный вопрос – подбор персонала, ведь низкий уровень обслуживания может в считанные недели перечеркнуть всё. Вы специализируетесь на данном вопросе?**

– Когда я стал входить в большие проекты, а это подразумевает общение с большим количеством персонала, я начал приобретать основной опыт в обслуживании. Безусловно, сервис и репутация любого заведения зависит от каждого сотрудника, и я постоянно посещал тренинги, которые проводили успешные российские рестораторы. Именно там я получал колоссальный опыт, мне даже довелось поработать в Москве у Ксении Собчак. Мой кейс тренингов постепенно увеличивался, и уже несколько лет я специализируюсь не только на обучении официантов и управленцев, но и самих владельцев ресторанного бизнеса. Правда, на сегодняшний день обучение провожу крайне редко – только по запросу клиентов.

– **В чем основные преимущества вашей компании? С какими заведениями вы сотрудничаете?**

– Основными преимуществами нашей компании являются высокая ответственность, конкурентные цены, отличное качество и расширенная гарантия – до двух лет. У нас действительно самые гибкие условия по доставке в Казахстане и СНГ, а при комплектации под ключ мы предлагаем в качестве бонуса полное обеспечение формой сотрудников кухни. И я горжусь тем, что такие условия можем предложить только мы! Постоянные наши партнеры для нас уже не просто заказчики, но и друзья. Это сеть ресторанов Parmigiano Group, а также такие заведения, как «Шеф», «Печь», «Каприччо», «Леос», «Афиша» «Mens», «Batyroff burger», «Cosmo», «Sadu», «Zmood», «Empire», «Central Asia Beer», Компания «Назик»,

«My cafe», «Gloria jean's», «Wine Cafe&Shop», «Горыныч», городское кафе «Кино», компания «Маслодел», «Астана курьлыс», аэропорт г. Алматы, Bi group, Esentai city, Дворец спорта имени Балуана Шолака и еще 70% рынка успешных компаний и заведений не только в городе Алматы, но и по всему Казахстану.

– **Несмотря на то, что год только начался, вы уже стали победителем в потрясающем конкурсе декораций и арт-объектов. Расскажите, что это был за проект.**

– Моя любовь к декорированию с каждым годом только растет. Я принимаю участие в различных проектах, и одним из таких и был проект «Новогодняя арка» в Esentai city, где мои декорации стали призерами 2022 года и заняли 1 место. Для меня эта награда – большой стимул двигаться дальше, вдохновляться и воплощать в жизнь новые идеи.

– **Многие дизайнеры, декораторы признаются, что творческие идеи им часто приходят именно во время путешествий. А что вдохновляет вас?**

– Да, бесспорно, многие идеи действительно приносят путешествия. Но особое вдохновение приходит во время практик осознанности, которыми я увлекаюсь в свободное время. Это пранаяма, йога, практики баланса стихий, стояние на гвоздях и проводимые мной церемонии с растениями. Кроме того, часть идей рождается и в разговоре с потенциальным владельцем ресторанного бизнеса. Ведь каждый ресторан – это «ребенок» своего основателя, и я учитываю то, как его видит ресторатор, как его описывает, детализирует. Придавая этим идеям красок, воплощая их в жизнь, я применяю свой опыт и вдохновение, и так рождается и создается уникальное заведение.

+7-701-597-33-31
www.restosclad.kz
инстаграм: @costas4h

Бизнес-леди

«Самая важная вещь, которую должны сделать предприниматели, – выбрать что-то, что им сильно нравится, работать над этим, но не погружаться в это полностью, пока оно не заработает» – Марк Цукерберг

Яна Батухтина – предприниматель, nail-стилист, эзидмейкер.

Яна, расскажите о себе. Что вдохновило вас на то, чтобы стать мастером маникюра? Как осваивали эту деятельность?

– Меня всегда интересовало наращивание ноготочков и дизайны, так как я творческая личность и с детства любила рисовать. И шла я к этой деятельности с 21 года, продолжая работать в управленческой сфере. Но в 2018 году, имея уже два сертификата, я решила пойти учиться и, получив третий, ушла полностью в эту сферу.

– Сложно было отказаться от успешной деятельности в сфере финансов и кардинально изменить жизнь?

– Нет. Мне было несложно. Я с легкостью это сделала. Видимо, потому что эта работа мне по душе и доставляет огромное удовольствие. А тем более я планирую идти дальше и хочу открыть салон красоты с обучающим центром. Это моя мечта, которую я обязательно воплещу в реальность.

– Вы уже пытались открыть свой собственный салон. Почему не получилось?

– Это был первый опыт. Не учла некоторые моменты. Но я считаю, что не нужно сдаваться. Нужно идти вперед, к своей мечте. В любом случае я очень благодарна этому опыту, который научил меня многому, и теперь я готова к большим достижениям.

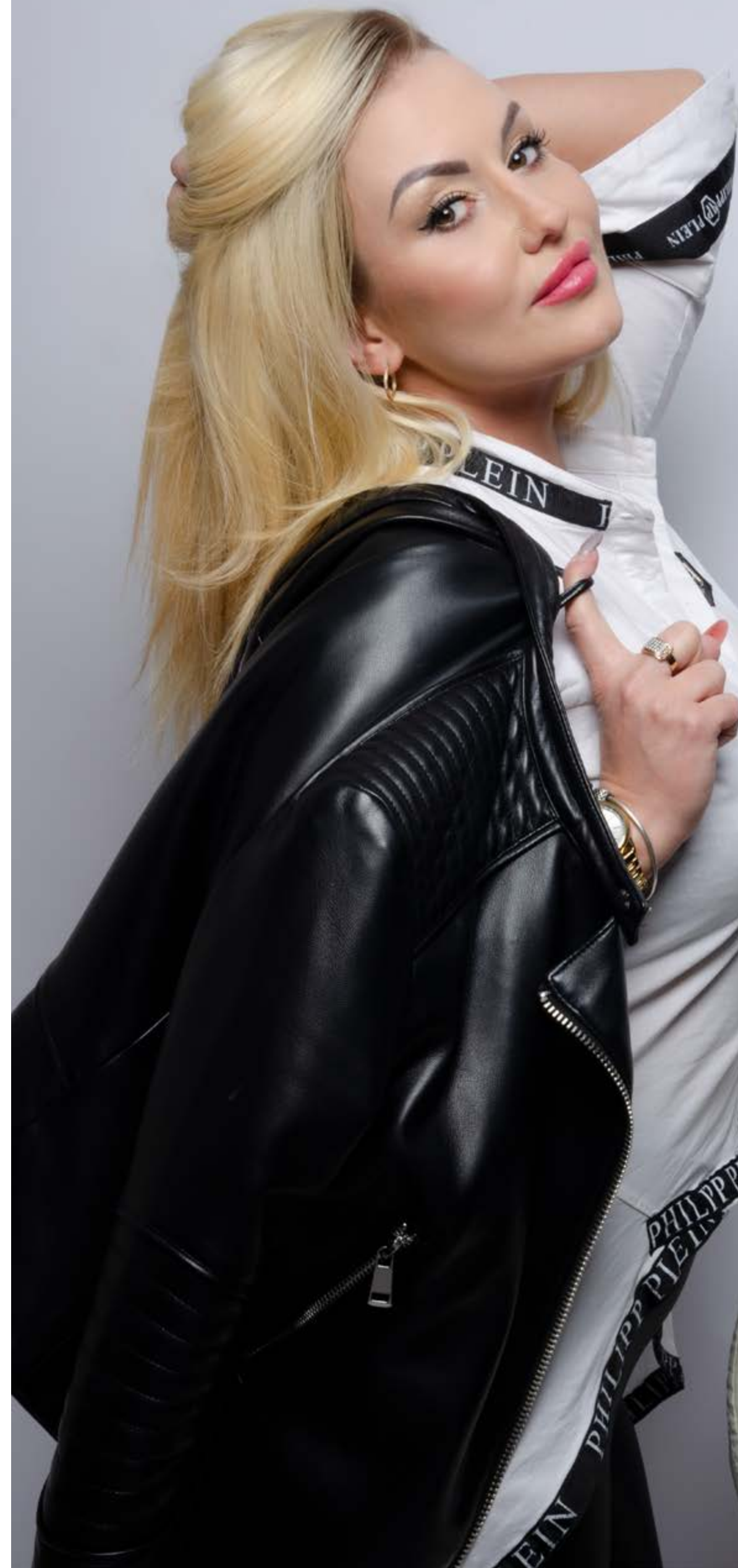
– Как вы считаете, насколько важно иметь знания и навыки в предпринимательской деятельности?



Вам они помогают?

– Я считаю, что знания нужны в любом случае. Учиться нужно всегда. И я люблю получать знания из разных сфер. Я весьма разносторонняя личность – меня интересует всё. Но если ты будущий предприниматель, то, безусловно, знания в этой области тоже должны быть. Это однозначно. Когда я путешествовала, то привозила по заказу своим девочкам из Дубая и Турции вещи, обувь и аксессуары. После, когда я в очередной раз отдыхала в Турции, я случайно познакомилась с девушкой, которая является байером и занимается оптовыми поставками стильных вещей

из Турции по всему миру. Мы обменялись телефонами, и я начала делать свои первые заказы. Так началась моя деятельность по продаже женской одежды. Но в связи с первым крупным карантинном всё пришлось приостановить, и я занялась продажами из дома в розницу. Когда все магазины были закрыты, и мало где можно было найти красивое платье или костюм, ко мне приезжали девочки и набирали сразу на крупные суммы по несколько луков, при этом уезжали счастливые с вопросами: «А когда будет что-то новенькое?». Мне было приятно.



– Планируете ли вы пробовать еще раз?

– Конечно. У меня в голове много проектов, над которыми я сейчас работаю. Но на первом месте все-таки проект в индустрии красоты, а уже далее большой магазин женской стильной одежды. Возможно, позже появится магазин и для мужчин.

– Следите ли вы за последними новинками, трендами? Используете ли их в своих работах?

– Безусловно. Я стараюсь делать заказы именно последних новинок. Но базу и классику тоже не забываю, потому что консерваторов среди покупателей много.

– От чего вы получаете удовольствие в своей работе?

– Я получаю удовольствие от улыбок довольных клиентов. Когда я вижу, что мои девочки довольны, они благодарят меня и желают прекрасного дня. Это меня мотивирует.

– Как вы сами оцениваете уровень своего мастерства? К чему стремитесь?

– Я считаю себя отличным мастером. У меня есть постоянная база клиентов, и она растет с каждым днем. Мои девочки довольны качеством, и многие у меня уже давно. Даже не обращая внимания на мои переезды, они всегда со мной. Есть такое выражение «Клиент идет за мастером» – это обо мне. Также я обучилась по программе «Бастау» от палаты предпринимательства «Атамекен» по теме «Предпринимательство» и планирую получить грант от государства. Сейчас занимаюсь подготовкой всех необходимых документов и бизнес-плана. Думаю, в течение двух месяцев мне удастся запустить свой проект и начать развивать его в полной мере. Поэтому вперед, и только вперед!

инстаграм: @_333diamond333_
+7-700-333-83-16



Улыбка – лучшее украшение

Красивая улыбка – это дверца в сердца многих людей. Но возможность широко улыбаться есть далеко не у всех. Тем, у кого имеются проблемы с зубами, приходится воздерживаться от проявления эмоций и от улыбки. Проблемы с челюстной системой могут возникнуть по многим причинам, но исправляют их все стоматологи-ортодонты.

Акбота Алимбаева – стоматолог-ортодонт.

Акбота, поделитесь своей историей. Как вы пришли в медицину? И почему выбрали именно направление ортодонтии?

– Еще с детства я мечтала стать врачом – именно оперирующим хирургом. Когда пошла сдавать документы после ЕНТ, мой папа сказал: «Иди на стоматолога». Таким образом я попала в стоматологию и стала первым, но уже не единственным стоматологом в нашей семье.

Ортодонтию выбрала, потому что в школе я любила алгебру, физику, а ортодонтия как раз таки полное проявление всех этих чисел, точных наук и законов физики.

– Что же представляет собой ортодонтия как направление стоматологии?

– Ортодонтия – это наука, часть стоматологии, которая направлена на выравнивание зубов, на работу с прикусом. Это очень интересный раздел, позволяющий на всем протяжении лечения пациента видеть, как совершенствуется и улучшается его улыбка.

– Какие существуют способы выравнивания зубов?

– Сейчас XXI век – это период, когда у пациентов есть очень большой выбор. Если брекеты появились еще в начале 40-х годов, то сейчас у нас появились капы для выравнивания зубов, а также множество разновидностей брекетов, и все это доступно у нас в Казахстане!

– А что приводит к формированию неправильного прикуса у детей? Как повлиять на этот процесс в раннем возрасте?

– Причин, которые могут привести к неправильному прикусу, очень много. Но одна из основных – это кариозные процессы с детского возраста. В Казахстане данная проблема стоит очень остро, потому что многие родители думают: «Это



не так важно, потому что это молочный зуб». На самом деле очень важно! Важен каждый зуб, в том числе и молочный! И именно ранняя потеря молочных зубов приводит к неправильному прикусу. Также у нас многие не обращают внимания на то, как ребенок дышит, как ребенок ест, до какого периода он сосет грудь или соску-пустышку, и тем более на положение ребенка во сне. А ведь все эти факторы могут привести к неправильному прикусу. У большинства детей проблемы с прикусом возникают из-за неосведомленности родителей. Многие мамочки, сталкиваясь с какой-то небольшой проблемой, не знают, что эта маленькая проблема может привести к еще более глобальной, такой, как неправильный прикус.

– Можно ли исправить прикус, выровнять зубы уже взрослого человека без ношения брекетов?

– Да, при помощи элайнеров. Элайнер – это серия съемных ортодонтических кап, которые предназначены для выравнивания зубов. Данная система

выравнивания на мировом рынке успешно применяется с 1998 года. И при помощи кап, которые носят 22 часа в сутки, в течение двух недель можно выровнять зубы у взрослого человека. Это хорошая альтернатива брекет-системе.

– Чем брекеты отличаются друг от друга? Как их правильно подобрать?

– Брекеты отличаются способами фиксации и активации в полости рта, а также материалом, из которого они изготовлены. Но именно квалифицированный специалист даст пациенту полную информацию о преимуществах каждой из предлагаемых систем и поможет подобрать наиболее подходящую.

– Если говорить об уходе за полостью рта, уход за зубами с установленной брекет-системой значительно отличается от ухода без нее?

– При ношении брекетов гигиена становится немного сложнее в плане того,

что в полости рта добавляются элементы, вокруг которых необходима более тщательная чистка. Но сейчас существует множество ортощеток, монопучков, ершиков для поддержания хорошей гигиены. Я настоятельно рекомендую иметь ирригатор. Как в каждом доме имеется утюг и пылесос, также должен быть ирригатор. Этот аппарат, смывающий струей воды или лекарственного препарата все бактерии даже из самых труднодоступных зон, позволяет без проблем поддерживать гигиену полости рта даже с брекетами.

– Вы не просто врач, который ставит брекеты, но и сами являетесь их носителем. Скажите, ношение брекетов как-то отразилось на вашем отношении к пациентам? Может быть, в чем-то изменилось мнение, появилось наибольшее понимание пациентов?

– После того как я поставила себе брекет-систему, я действительно начала понимать своих пациентов лучше. Моя цель была не только в том, чтобы исправить проблемы с зубами у себя, но и понять, каковы ощущения на всех этапах, через которые проходят мои пациенты. Сейчас я точно знаю, что чувствуют носители брекетов, и могу сказать, что брекет-система – это, прежде всего, большая работа над собой. И если пациент не желает соблюдать необходимые правила, то я, наверное, не стану рекомендовать ставить брекеты. Потому что, повторюсь, брекеты – это в первую очередь очень большая работа над собой!

– За что вы любите свою профессию?

– Свою профессию я люблю за результаты, которые вижу у своих пациентов. Ортодонтическое лечение занимает определенное время, и за этот период привязываешься к человеку. Ты знаешь, что происходит в его жизни, и, когда на протяжении года к тебе приходят люди, ты уже с ними общаешься как с хорошими знакомыми. Я могу помочь людям, могу общаться с этими людьми, и каждый человек, каждый пациент, который приходит ко мне на прием, меня тоже чему-то учит. Наверное, это в своей профессии я больше всего и люблю!

инстаграм: @dr.alimbaeva

Время преобразований!

Те, кто откладывал посещение косметолога в зимний период, весной осознают крайнюю в этом необходимость. Ведь наше лицо нуждается в особенном уходе в период обновления не только души, но и тела! Предлагаем отправиться за красотой и молодостью вместе с косметологом-эстетистом Светланой Нурисовой.

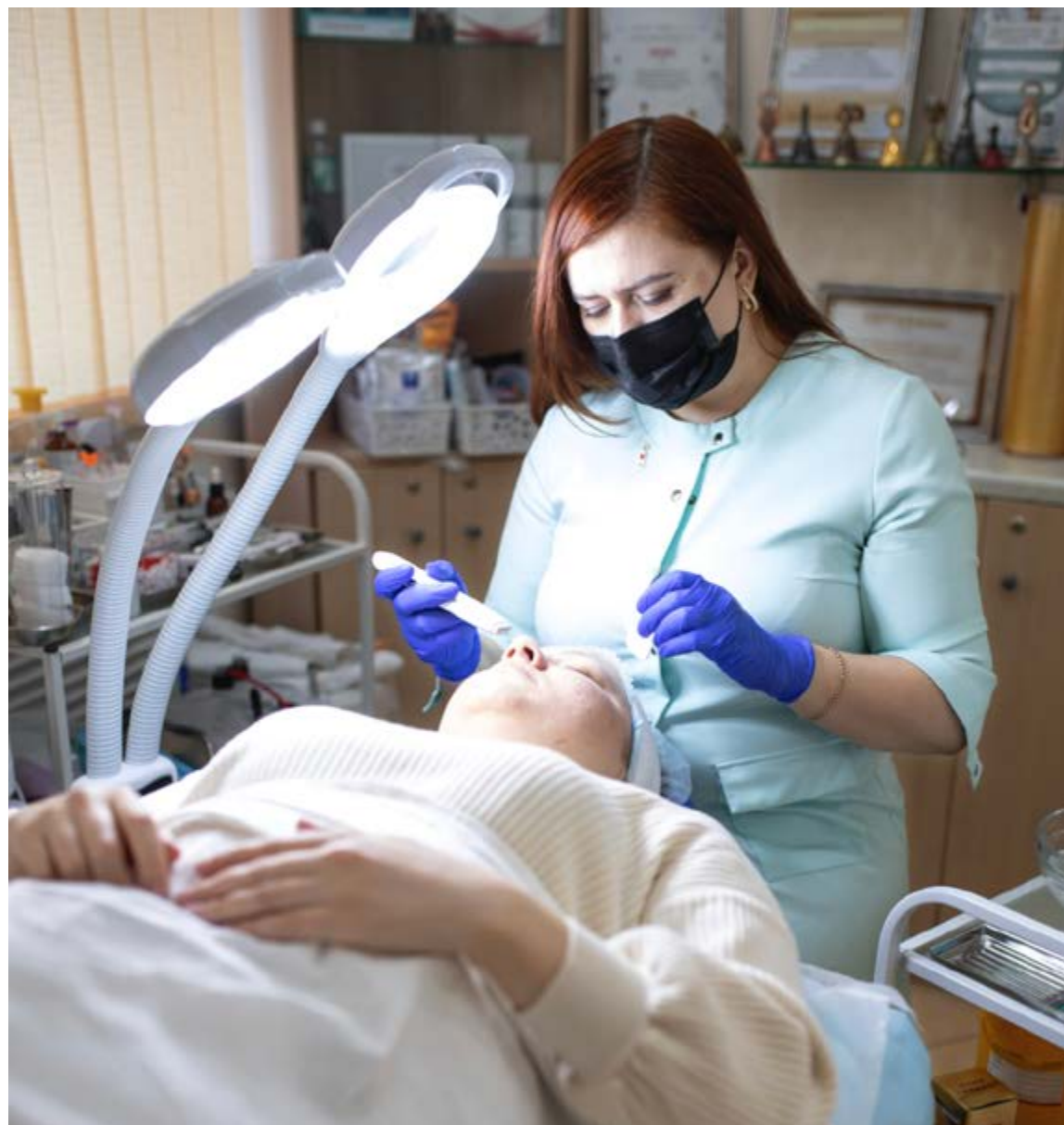
Светлана, расскажите, как вы пришли в косметологию.

– В 2017 году я пришла на процедуры по коррекции фигуры, и через некоторый промежуток времени мастер предложила пройти обучение и стать партнером. Меня заинтересовало это предложение, и с этого момента началось мое обучение. За год я прошла более 15 мастер-классов и различных семинаров. Заняться именно косметологией, можно сказать, меня заставили мои клиенты, которые хотели получать одновременно процедуры не только по телу, но и по лицу. Я очень переживала, что ничего не помню из курса медицины, ведь первое образование получала еще в 1997 году, но мне посчастливилось обучаться у Галины Александровны Валиевой в «Школе прикладной эстетики» в Алматы, которая не боится делиться знаниями и секретами косметологии.

– Желание иметь собственный салон возникло сразу?

– Нет, не сразу. Когда я только начинала, в успех моей новой профессии верили только мама и мои подруги, супруг был настроен скептически. Но именно он, после того как увидел мои результаты, настоял на том, что чем платить аренду за салон, лучше выплачивать ипотеку. И мы рискнули, взяли кредит в банке по программе «Поддержка женского предпринимательства».

– За какими процедурами к вам обращаются чаще?



– Чаще всего это anti-age процедуры и лечение акне.

– В каком возрасте и с каких процедур необходимо начинать визиты к косметологу? Что нужно делать, чтобы продлить свою молодость?

– «Огурцы маринуют свежими» – поэтому, начиная с 20-летнего возраста, необходимы уходные процедуры: очищение кожи, введение сывороток-концентратов, массаж, пилинги, маски. То, что вы делаете дома, не сравнится с тем, что делает косметолог! Профессиональная косметика очень отличается от косметики для домашнего использования, поэтому и эффект другой.

Начиная с 30 лет, добавляем мезотерапию и биоревитализацию курсами два

раза в год. Лучшее время для этих процедур – весна и осень. Возможно, при некоторых типах кожи потребуются уже и аппаратные методики.

В 40–55 лет происходят серьезные гормональные изменения, и на лице появляются уже заметные возрастные признаки. Здесь нужно по максимуму использовать всё, что сейчас есть в косметологии. Очень важно понимать, что одна-две процедуры не решат проблему. Также важны регулярность и домашний уход. Чтобы улучшить результат, я рекомендую совмещать советы косметолога с рекомендациями эндокринолога и гинеколога, чтобы подобрать заместительную терапию и как можно дольше продлить молодость.

После 55 наступает время более агрессивных процедур: шлифовок, лифтин-

говых систем. Но не буду лукавить, в некоторых случаях может понадобиться помощь пластической хирургии.

– А если желания не совпадают с возможностями, а хорошо выглядеть хочется, как быть?

– Не всегда располагая определенной суммой, вы гарантированно получите результат. Мои клиентки имеют разный уровень достатка, и с каждой из них мы составляем индивидуальную программу в зависимости от возможностей и пожеланий. Занятые клиенты предпочитают сделать одну или несколько дорогостоящих процедур для достижения результата. Есть клиенты, которые готовы чуть ли не еженедельно проводить у кос-

метолога по несколько часов, получая тот же результат, но менее радикальными способами – при помощи аппаратов, массажей, а это уже другие временные и денежные затраты.

– Есть ли смысл делать массаж, когда имеются технические и инвазивные способы омоложения?

– Массаж всегда будет иметь эффект. Тысячелетиями именно благодаря массажу люди становились красивее и восстанавливали свое здоровье. Тем более это самый безопасный способ омоложения. Но не стоит ожидать отличных результатов, если вы пришли к косметологу первый раз за 50 лет.

– Расскажите о сегодняшних мировых трендах в косметологии.

Вы стараетесь следовать моде в оказываемых услугах?

– С каждым годом мы всё больше возвращаемся к натуральности. В моде всё натуральное – от ингредиентов для косметических и лекарственных средств до тренда на отсутствие «пластиковых» лиц. Сейчас актуальны аминокислоты, пептиды, коллагеностимуляторы, биоревитализанты. Главный тренд последних лет, который с большой вероятностью останется с нами навсегда, это безопасность процедур и короткий период реабилитации. Я стараюсь не отставать от новинок, всегда хочется разнообразия.

– Какие уходные beauty-продукты лично для себя считаете незаменимыми?

– Мои фавориты – это мезотерапия и биоревитализация, массаж курсом один раз в три месяца, зимние и всепогодные пилинги, карбокситерапия. Что касается филлеров и токсинов, себе я их не делаю.

– Наступила весна, и обновляется не только природа, но и человек. Какие рекомендации по уходу за кожей в весенний период вы могли бы дать нашим читательницам?

– В весенний период коже не хватает витаминов, из-за чего она выглядит уставшей и обезвоженной, теряет эластичность и упругость. Поэтому есть необходимость в витаминизации и сбалансированном питании. Нам на помощь приходят биоревитализация и мезотерапия – как фракционная, так и классическая. Для тех, кто не готов к инвазивным процедурам, есть альтернативные методы: такие, как ультрафонофорез, карбокситерапия, микротоковая терапия. Не стоит забывать про SPF защиту – фотостарение никто не отменял!

инстаграм:
@kosmetolog.astana.lastella
@la_stella_centra_krasoty.astana
+7-777-388-22-99





Эльмира Байменова – целитель, ясновидящая, диагност, регрессолог, психолог, доктор восточной медицины – продолжает разговор о регрессивном гипнозе.

Погружение в прошлое

Мое профессиональное знакомство с регрессивным гипнозом началось в ноябре 2019 года, прямо перед пандемией. Я до сих пор думаю: «Как хорошо, что успела слетать и пройти обучение в международном Институте гипноза в Москве!». Это было сложное, насыщенное, но очень интересное обучение. На этом курсе, получая академические знания, я поняла, что интуитивно уже несколько лет занимаюсь подобными практиками на своих приемах. Когда я вернулась с обучения, в первый месяц провела более 100 часов работы (а это 50 человек), не беря оплату с клиентов, но оттачивая свое мастерство. Это помогло мне наложить теорию на практику и вывести свои алгоритмы работы.

Являясь ясновидящей и целителем, я смогла найти схему работы в регрессивном гипнозе, где вместе с клиентом погружаюсь в его регрессию, путешествую с ним, оберегаю его при встрече с прошлыми драмами и травмами, смягчая их, закрывая клиента от неприятных для него моментов. Также, если

я там нахожу проблему или недуг, то применяю целительство и устраниваю на месте негативный момент, связанный со здоровьем или с неудачами человека в делах.

Возможности у регрессивного гипноза огромные! Можно найти и проработать многочисленные проблемы человека.

- Найти причины заболеваний, убрать источник болезни.
- Найти и устранить причины финансовых неудач, закрыть портал бедности, увеличить доход.
- Разобраться в своих личных отношениях с близкими, друзьями и коллегами.
- Найти причины и избавиться от чувства вины, страха, обиды, комплексов, заниженной самооценки, панических атак, фобий, заикания, энуреза.
- Улучшить психоэмоциональный фон, поднять тонус.
- Снять ограничивающие убеждения, данные ранее зарок.
- Определить причины неудач и устранить их.
- Узнать о своих возможностях, дополнительных ресурсах и скрытых талантах.

- Узнать свое предназначение и миссию.
- Взять и пополнить из прошлых жизней ресурсное состояние и необходимую энергию.

И это еще не все озвученные возможности этой уникальной процедуры!

А я, по сложившейся традиции, приготовила для вас очередной интересный рассказ с проведенного сеанса, где я не называю имени и возраста, а только повеству о том, что произошло.

Итак. В назначенный день она пришла без опоздания и даже немного раньше. Ей чуть больше 50, но ее жизненная сила и энергия делает ее молодой и подтянутой. Видно, что она хозяйка своей судьбы. Она расположилась в кресле и сразу ринулась в бой, начав руководить процедурой! Ее монолог был очень подготовленный и не терпел внедрения в ее рассказ. Я молча слушала ее речь, не перебивая, не останавливая ее, а лишь всем видом показывая свое участие в этом процессе.

Она говорила, и я поняла, что ей нужно обязательно выговориться. Я не ошиблась. С каждой следующей минутой ее речь становилась медленнее, спокойнее, и она даже стала улыбаться.

Женщина с очень сложной судьбой, где с самого раннего детства ее поджидали недетские испытания!

Родители после рождения отдали ее дедушке и бабушке, так раньше было принято у казахов. И тогда она в первый раз порвала свою связь с родителями. Чуть позже дедушка, понимая, что не сможет вырастить эту девочку из-за своего возраста и материального положения, отдал ее в богатую семью, которая не могла иметь детей, и наша героиня во второй раз оборвала свои родственные связи не по своей воле.

Мы не будем сейчас рассуждать, правильное это было решение или нет. Это мог знать только ее дедушка.

Возвращаясь к процедуре регрессивного гипноза, отмечу, что она пришла с запросом поднять свой уровень материального положения. Понять, почему всю жизнь все ее финансовые дела не имеют того результата, на который она рассчитывает. Почему, имея очень большой доход, она в один миг может остаться без копейки. И еще много ПОЧЕМУ, связанных с материальным благополучием.

Погружение было сложным, хотя тест на гипнабельность она прошла великолепно. При полном погружении она резко открыла глаза. Ее подсознание не давало ей возможности оставить свою жизнь без тотального контроля, хотя я объясняла ей, что человек во время сеанса не спит, не в забытье, сохраняет волю и память, человек находится в полном сознании.

Мы начали заново, и я уже держала под контролем любую ее попытку «выскокить» и продемонстрировать мне, что ее не берет гипноз.

Мы вместе приложили немало усилий, чтобы соединить ее сознание с ее подсознанием и погрузиться в нужное состояние.

Раз основной запрос был по финансам, а точнее, по их нестабильности, мы выдвинули намерение показать обиду на мужчину, ведь именно обида на мужчину блокирует финансовый портал.

Просмотрели папу, мужа, друга – всё было хорошо, и я уже начала сомневаться в ее полном погружении, как вдруг к



ней «пришел» дедушка. Да-да, именно тот дедушка, который отдал ее в чужую семью в возрасте четырех лет.

Их встреча была потрясающей: старый мужчина и маленькая девочка, которая не знала причины и не помнила полной картины ситуации.

Он подошел и с нежностью положил руку ей на голову. В его глазах блестели слезы и любовь к этому ребенку. Он был болен, и борьба за каждый новый прожитый день ослабевала его.

Он сказал, что вынужден был отдать ее по причине невозможности обеспечить ей пропитание, достойное воспитание и образование. Он рассказал ей, как его сердце сжималось и разрывалось от тоски и боли от мысли, что он больше никогда ее не увидит.

Он плакал, упав на колени, а маленькая девочка стояла перед ним с широко раскрытыми глазами. Она смотрела, а в это время моя героиня рыдала навзрыд, ведь она в первый раз в жизни поняла истинную причину своей трагедии.

Я не стала мешать их общению, потому что в эти минуты улетучивалась обида

на дедушку и начинал открываться финансовый портал.

Прошло больше недели, как моя героиня сама вышла со мной на связь. Она сказала: «Я хочу говорить!».

И она рассказала удивительные вещи: что она всегда чувствовала тяжесть на душе и даже уже привыкла к ней, но никогда не понимала ее происхождения. Что она не подозревала, что у нее сидела глубокая обида на дедушку.

И только во время сеанса регрессивного гипноза она подняла наверх пласт прошлой боли и обиды.

Она вышла из погружения пустая. Так и сказала: «У меня пусто». «И это замечательно!» – подбодрила ее я, ведь теперь у нее образовалось много пустого места, которое можно наполнить положительной энергией, добром и счастьем. А это уже другая процедура и другой рассказ.

+7-701-712-25-26
+7-777-300-25-26

инстаграм: @elmira_baimenova

**Диля
Шарафутдинова**

Как начать говорить? Как побороть страх? Как поверить в собственную ценность?

Как произвести впечатление на собеседника? Как пополнить словарный запас?

Как поставить голос на опору? Как начать звучать четко и красиво?

Все это на курсе «Говори. Ты это можешь». Ораторское мастерство – это больше, чем скороговорки. Это работа над собой.



DILYA.SHARAFUTDINOVA

Голос
**Русского
Радио
Азия**

**Курс
"Говори.
Ты это можешь"!**



**Самопрезентация и
ораторское мастерство**

все вопросы по телефону:
+7-707-867-18-80