

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

8 (92) АВГУСТ 2024

16+

# FOR PEOPLE



ДИНАРА  
КИНЖИНА

# Сила в каждой улыбке: история Динары Кинжиной

Instagram: kairios\_kd\_282

Команда журнала For People не перестает работать над поиском неординарных личностей нашей страны. И сегодня мы представляем вашему вниманию удивительную женщину, которая смогла пройти путь от маленькой бунтарки до успешного предпринимателя с миссией дарить людям счастье. Ее жизнь полна интересных и судьбоносных моментов, которые сформировали сильную и целеустремленную личность.

Динара Кинжина – бизнес-леди.

**Динара, расскажите о себе. Как вы можете себя охарактеризовать?**

– В первую очередь я женщина: жена, мать и дочь. Чувствую себя путешественницей, ведь мы можем путешествовать не только географически, но и в другие миры, созданные писателями, режиссерами, художниками. Мы можем исследовать разные эпохи, культуры, проникать в иные представления о жизни и мире – и всё это тоже путешествие. Я иду вперед, имея цель, занимаюсь любимым делом и обретаю новую себя исключительно на пути к чему-то новому. Я предприниматель со своей красивой миссией – дарить здоровые счастливые улыбки людям!

**– Как ваше детство повлияло на ваше становление в бизнесе?**

– Я родилась в Алматы и безмерно люблю свою страну и город. Детство у меня было разным. Я была бунтаркой и даже организовала побег целой группы из детского сада (улыбается). Мне повезло с учительницей начальных классов, которая многое дала мне в понимании ценностей в жизни. Я до сих пор помню ее рассказы о Великой Отечественной войне на классном часе. Я плакала и всегда хотела стать такой, как герои этих историй. Выходные я проводила, заботясь о лошадях на алматинском ипподроме, и за эту работу мне разрешали кататься верхом.



Всё изменилось в девятом классе. Я узнала, что такое буллинг со стороны учителей. Им не нравился мой стойкий, решительный, готовый к борьбе за справедливость характер. Я рада, что уже тогда знала, в чем моя сила. Ни оскорбления, ни оценки учителей не сломали меня. Страшно представить, что было бы, если бы моя вера в себя была не такой крепкой. Коллективное давление учителей могло заставить меня сомневаться в себе, но, к счастью, мой жизненный компас меня не подвел!

**– Какие самые заветные мечты из детства вам удалось реализовать во взрослой жизни?**

– Мое детство было непростым еще и потому, что оба родителя строили военную карьеру. Помимо службы в органах мама постоянно училась, уезжала на сессии и в командировки. В итоге я росла на улице, с беспризорниками и с детьми из неблагополучных семей. Когда мне хотелось прижаться к маме и поделиться своими проблемами, ее не было рядом – она училась в Высшей Карагандинской школе КНБ. В такие моменты я меч-

тала о том, что буду помогать детям, которым не хватает заботы, внимания и родительской любви.

Поэтому, как только у меня появилась первая возможность, я стала спонсором детского дома. И я счастлива, что Всевышний дарует мне возможность честным трудом зарабатывать деньги и участвовать в жизни нуждающихся детей.

**– Случались ли в вашей жизни переломные, судьбоносные моменты?**

– Конечно. Первый момент – это выход на работу в компанию по продаже медицинского оборудования. Благодаря политике компании я объездила почти весь Казахстан и отучилась на факультете оптики в Санкт-Петербурге. Наш генеральный директор хотела, чтобы мы не просто знали свой продукт, но и были влюблены в оборудование, которое поставляем в больницы родной страны. Я считаю своего генерального директора Учителем, которому всегда буду благодарна. Однажды она сказала: «Кинжина, я хочу, чтобы ты увидела масштабы своего бренда, поэтому ты летишь со мной на Майорку на Olympus Corporation – ежегодный съезд директоров со всего мира». Поездка была рабочей, но мы успели искупаться в Средиземном море в четыре утра. Я не сказала, что не умею плавать и что у меня аквафобия. Непререкаемый авторитет руководителя заставил меня молча поплыть. Личным примером нас, молодых и амбициозных, вырастили в личности.

Второй переломный момент – встреча с человеком, который научил меня смотреть и видеть, слышать и анализировать. Говорят, человек сам выбирает себе авторитет, и я его выбрала. Я буквально ловила каждое слово, взгляд, жест и даже слушала молчание этого человека (улыбается). Умнее, сильнее и мудрее него, увы, я пока еще никого не встречала.

Я не могу назвать вам его имя. Он чеченец, старше меня почти на двадцать лет. И этот человек мой большой друг, который занимает особое место в моей душе. Я бы даже могла назвать его моим ангелом-хранителем и упоминаю его имя в моей ежедневной молитве. Я счастлива, что мне довелось встретить личность такого масштаба. Знаете, я просто не существую в сравнении с гигантом, у которого училась мыслить. Поэтому

всегда буду относиться к моему Учителю с почтением и благодарностью.

**– Чему вас научил этот человек?**

– Самый ценный урок я получила от моего Учителя, который изменил мои взаимоотношения с мамой. Он сказал: «Наши мамы думают, что они такие же продуманные, такие же матери и сильные, как в молодости, поэтому приятно подыграть маме, чтобы она этого даже не заметила». С того момента, когда я услышала эти слова, моя мама перестала быть для меня противоположной стороной; я перешла на ее сторону и стала играть в ее пользу, получая от этого удовольствие.

Мой друг и наставник научил меня собираться, когда это необходимо. Он дал мне совет, который еще ни разу меня не подвел: дать человеку возможность раскрыться, не мешать ему проявиться, позволить другим считать тебя глупее, чем ты есть, если они так хотят. Когда на каждой странице жизни запечатлена неопытность юности, если тебя считают глупой, ты воспринимаешь это как оскорбление и пытаешься изменить мнение других о себе. Но с возрастом приходит понимание, что ошибочное мнение о тебе можно обернуть в свое преимущество, использовать как оружие, если хочите. Мне повезло, я переняла этот инструмент воздействия у моего «серого кардинала», а не из опыта собственной жизни (улыбается).

**– Какое из человеческих достоинств вы считаете наиболее полезным?**

– Базовая конструкция – это уважение. Я стараюсь не позволять себе небрежности во взаимоотношениях. Если от меня что-то зависит в семье, дружбе или бизнесе, я постараюсь сделать так, чтобы 2+2 на выходе получилось 5. Если ответственность можно отнести к достоинствам, то это оно. Я ответственный, целеустремленный человек, пилот по жизни, а не пассажир.

**– У каждого человека существуют жизненные принципы. Какой главный принцип у вас? Приходилось ли вам когда-нибудь делать что-то, что противоречит вашим принципам?**

– Принцип, которого я придерживаюсь всегда, – необходимость отдавать

долги. Это основа моего поведения, которую я не нарушила ни разу. С оговоркой: пока не нарушала, ведь в наше время даже чихнуть нельзя без оговорки (улыбается). Этот принцип можно считать моим фундаментом. Конечно, я ведь тоже человек, и мне приходилось нарушать свои принципы, но это принципы другого характера. Всевышний очень доходчиво показал мне, что нельзя зарекаться и осуждать людей за их поступки. Каждый живущий на Земле лишь человек, а не Небесный судья, чтобы судить кого-то. Поэтому не стоит говорить о том, чем не был испытан. И я стараюсь следовать этому принципу, но не всегда получается (улыбается). И всё же хотелось бы, чтобы принцип «не суди, да не судим будешь, ибо твоим же судом тебя судить будут» был нерушимым для меня.

**– Расскажите о самом трудном судьбоносном решении, которое вы когда-либо принимали.**

– На протяжении всей жизни я принимаю решения, которые порой причиняют боль, но они необходимы. Бывало, после принятия какого-либо решения меня буквально выворачивало от душевной боли. Я человек авторитарный, особенно по отношению к себе. Самое трудное решение, которое я приняла, – это быть сильной и ответственной за свою жизнь. Спрос должен быть за все события только с себя.

**– Как вы относитесь к одиночеству? И может ли, на ваш взгляд, одиночество быть полезным?**

– Конечно. Я сама не могу жить без одиночества. Лучшая перезагрузка для меня – это побыть с собой наедине, в некотором смысле я отшельник. Если у меня случается усталость или выгорание, я спасаюсь одиночеством. Выбираю себе в собеседники книгу и сбегаю от суеты в мир, в сюжет, который мне предлагает автор. Бывают моменты, когда я ухожу в свою «берлогу», чтобы зализать раны или принять важное решение, на которое нужно время. Я очень благодарна моему супругу за то, что он с пониманием относится к этой моей потребности.

**– Вы замужем за выдающимся стоматологом. Как вы познакомились?**

— Я обратилась к стоматологу по рекомендации близкого друга. После третьего визита он пригласил меня к столу на празднование получения лицензии. Потом незаметно стащил мой телефон (*улыбается*) и закрыл у себя дома, сказав, что мечтал о такой женщине, как я. Конечно, я была вне себя от злости, но именно так я стала супругой выдающегося стоматолога. Нам удалось создать семью, где каждому уютно и безопасно.

— *Чему бы вы хотели научить своих детей?*

— Я бы хотела научить своих детей умению адаптироваться и быть готовыми к неожиданным изменениям. Для этого нужна психологическая устойчивость и внутренняя опора на себя, а не на внешние факторы. Коммуницировать с людьми и помнить всё — хорошее и плохое, чтобы дважды не совершать ошибок. Я хочу дать своим детям как можно больше навыков, чтобы они могли уверенно чувствовать себя в разных жизненных обстоятельствах. Надеюсь, что мне хватит мудрости быть доверенным лицом для них. К сожалению, я пережила много психологических травм в детстве, включая растление, и у меня не хватило храбрости поделиться с родителями огромной проблемой, бедой, в которой нахожусь, и попросить помощи и защиты.

— *Каждый человек любит подарки и внимание. А какой самый необычный в жизни подарок вы получали, и от кого?*

— Мы с супругом рожали детей в партнерских родах, и у нас была договоренность, что выписка будет тихой — своей семьей выйдем из роддома и поедem домой. Однако мой муж втайне от меня организовал выписку с украшенными машинами, шарами, фотосъемкой и огромными плакатами со словами о любви и благодарности за сына. Я не была готова выйти с сыном из роддома и увидеть большое количество родных и близких людей с плакатами в руках. Это незабываемый подарок, который до сих пор греет мне сердце.

Второй удивительный подарок мне преподнесла судьба — я встретила очень близкого моему сердцу человека. Это моя подруга Марина, которую я очень люблю. У нас достаточно большая разница в возрасте — Марине 60 лет. Этот человек — мой надеж-



ный тыл. Как было сказано в фильме Балабанова: «Главное в этой жизни — найти своих и успокоиться». Я нашла Марину, и она стала моей отрадой и наградой!

— *У вас замечательная семья. Вас окружают близкие и любящие люди. А как бы вы охарактеризовали любовь? Можно ли описать это чувство?*

— Любовь... (*улыбается*). Любовь — это прыгнуть в огонь, зная, что соришь. И я горю в этом огне уже очень давно. Любовь — это прежде всего действие. Когда мы любим, мы не можем не действовать во благо объекта своей любви. Быть может, я придаю слишком важное значение этому чувству, но я не могу жить без любви.

Многие годы в моем сердце живет настолько огромная и всепоглощающая любовь, любовь размером с Бога. Такая любовь, что порой в моменты отчаяния, сделав вдох и забыв сделать выдох, я задыхаюсь. И всё же до настоящей любви, как мне кажется, я еще не доросла. До безусловной любви мне еще далеко.

— *О воплощении какого желания вы сейчас попросили бы Золотую Рыбку, если бы удалось поймать ее?*

— Чтобы не было войны. Мой дедушка брал Берлин, Рейхстаг. Это страшно. Я хочу, чтобы люди научились договариваться. Чтобы дети и женщины во всем мире чувствовали себя в безопасности. Я хочу, чтобы ни одна мать на Земле не провожала своего сына на войну.



# ПРЯМО ИЗ ГРЕЦИИ НА ВАШ СТОЛ

 [afonoliva\\_kz](#)  
[eva\\_bur](#)  
+7-702-984-60-00  
[www.afonoliva.kz](#)

«Наши основные ориентиры – это корпоративные ценности, высокое качество продукции, отборный ассортимент и уровень сервиса, основывающиеся на принципах этичных продаж» – руководитель компании AFONOLIVA.KZ Евгения Буравлёва

**Е**вгения, поделитесь с нашими читателями историей возникновения компании Afonoliva.kz. Чем ваша компания занимается сегодня?

– Компания была основана в 2013 году. Всё началось с двух продуктов: греческого оливкового масла и оливок, что и дало название нашей компании. Сейчас мы являемся компанией-импортером продуктов из Греции, Италии, Турции, Азербайджана и Монголии, ориентированной на B2B сектор в сфере HoReCa.

Основал компанию мой отец, Сергей Буравлёв. Он большой профессионал в сфере кулинарного производства и общественного питания с многолетним опытом. Зная о дефиците качественных продуктов на казахстанском рынке, он решил создать компанию для поставок оливок и сопутствующих продуктов из Греции. Компания начала активно развиваться, и в 2014 году мне предложили взять на себя управление. Наша компания семейная, и стиль управления отличается от классических компаний. У нас царит особая атмосфера, а команда состоит из классных людей, которые являются неотъемлемой частью всего бизнес-процесса. Кстати, наш офис всегда открыт для посетителей, и мы рады видеть партнеров, клиентов и просто заинтересованных людей. Каждый может прийти, выпить чашечку кофе, продегустировать всю продукцию и пообщаться с нами (улыбается).



За 10 лет работы мы значительно расширили ассортимент, добавив не только новые виды оливок, масла, но и гурмэ-продукты – такие, как бальзамические уксусы, вяленые томаты, стевия, спирулина, кофе, соусы. Сейчас новым для нас направлением является сотрудничество с отечественными мясоперерабатывающими компаниями, куда мы поставляем мясное сырье и реализуем стратегические продукты – такие, как мясные консервы из конины.

– Сложно ли было наладить процесс логистики из самой Греции, Италии в нашу страну? Из каких стран поставляются продукты сегодня?

– За 10 лет мы тщательно отработали систему поставок и теперь не испытываем особых сложностей в этом процессе.

В настоящее время расширили географию закупок и работаем с поставщиками из Греции, Италии, Турции, Азербайджана, Китая и Монголии.

Конечно, организация транспортировки из этих стран в Казахстан включает в себя прохождение через несколько границ и всевозможные таможенные процедуры.

Основным критерием для нас остается скорость доставки, поэтому мы выбрали автомобильный транспорт, который, хотя и дороже

железнодорожного, но обеспечивает наибольшую свежесть наших продуктов.

– Какие реформы в работу компании Afonoliva.kz осуществили вы лично?

– Так как я человек творческий, то в первую очередь взялась за развитие бренда компании: у нас появились логотип и фирменный стиль.

Мы увеличили каналы продаж и стали продавать товар частным покупателям, перейдя из оптовой компании B2B на розничный рынок через интернет-магазин; у нас был один из первых сайтов, где можно было купить оливки на развес.

Я отказалась от строгих регламентов и классического стиля управления, внедрив более гибкий и мотивирующий подход. Теперь стиль управления в нашей компании без жестких правил, однако есть общая цель, которую мы достигаем совместными усилиями.

Расширили ассортимент продуктов: если начинали сотрудничать с тремя заводами в Греции, то сейчас у нас партнерские отношения с шестью странами и почти двадцатью заводами-производителями. Мы начали участвовать в государственных закупках, что стало еще одним интересным направлением.

Мы сами посещаем заводы, активно участвуем в международных выставках, что позволяет быть в курсе последних тенденций и находить новых партнеров.

Наш подход ориентирован на работу с небольшими заводами и семейными компаниями или фермерами, которые производят аутентичные продукты не для масс-маркета. Это помогает находить уникальные товары, которые сложно встретить на полках супермаркетов. Например, мы закупаем кофе и бальзамический уксус в Италии, а оливки и настоящее оливковое масло – в Греции.



– Если говорить об основном продукте компании – оливках, какие из них самые популярные в Казахстане?

– Сейчас всё большую популярность приобретают бочковые соленые оливки – такие, как каламата и амфисса. Не только в Греции, но и в Испании, и в Италии также можно найти вкуснейшие сорта оливок, набирающих популярность в нашем регионе. Например, таджакские оливки «Taggiasca» из Лигурии становятся всё более востребованными среди шеф-поваров. На сегодняшний день бьют рекорды продаж и турецкие оливки на гриле mangal izgara – у них интересный дымный и карамелизированный вкус благодаря их способу приготовления.

– Чем же отличаются зеленые оливки от черных маслин, кроме цвета?

– Если рассмотреть процесс роста оливок на дереве, то можно увидеть, как маленькая светло-зеленая бусинка постепенно превращается в большую оливку, и цвет ее будет зависеть от того, когда ее сорвали. Если сбор оливок проходит в октябре или ноябре, они не успевают созреть и потемнеть, поэтому на стол попадают зеленые оливки – греческие халкидики или итальянские кастельветрано. Если же сбор происходит в феврале, плоды уже успевают потемнеть, становясь бурыми или темно-коричневыми. Такие оливки фермеры называют натуральными черными, это, например, сорт каламата.

Если на вашем столе оказались блестящие, насыщенно черные оливки – они, скорее всего, окисленные, и не растут такими на дереве. Это говорит о том, что использовался химический безвредный процесс окисления зеленых оливок. Кстати, термин «маслина» не используется во всем мире, поэтому мы рекомендуем нашим клиентам называть все плоды просто оливками.

Интересно, что процесс окрашивания зеленых оливок в черный цвет был впервые применен американцами в XIX веке в Калифорнии. Поэтому окисленные оливки во всем мире часто называют «калифорнийскими». Причины для окисления варьируются: одни источники утверждают, что это делалось для продления срока хранения, другие – чтобы ускорить процесс приготовления и чтобы зеленые оливки выглядели вызревшими.

Ведь оливки, собранные с дерева, очень горькие и не съедобны в сыром виде. Они становятся пригодными для употребления только после соления или консервирования. Натуральные оливки вымачивают и солят в течение длительного времени, от одного месяца до четырех, или подвергают окислению. И такой способ приготовления оливок на мировом рынке остается популярным по сей день.

– Какие цели поставлены перед вашей компанией Afonoliva.kz на ближайшие пять лет?

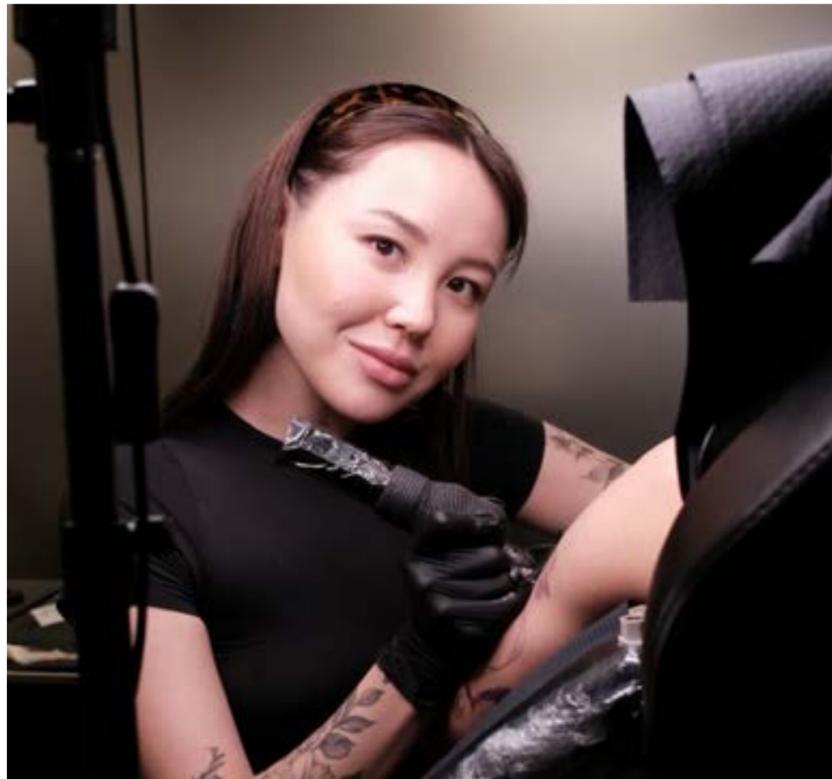
– Конечно, мы стремимся к масштабированию и планируем открыть несколько новых филиалов в Казахстане. Активно расширяем продуктовую линейку, всегда ориентируясь на тренды и потребности рынка, в том числе в секторе HoReCa, который является нашим основным потребителем. В следующем году планируем открыть розничный магазин в Астане.

# Талант из Казахстана – автор циркулярных татуировок

lasstattoo  
www.lasstattoo.com  
mail: lasstattoo@gmail.com

*В мире татуировок, где каждый рисунок несет уникальный смысл, есть мастера, которые не просто украшают тело, но и создают подлинные произведения искусства. Одним из таких мастеров является талантливая тату-художница из Казахстана, чьи работы получили признание по всему миру. Объездив множество стран и впитав культурное наследие различных народов, она разработала уникальный стиль циркулярных татуировок, которые символизируют гармонию и бесконечность. Ее искусство уже завоевало сердца людей, и каждое новое тату становится отражением глубокого внутреннего мира и истории ее клиентов.*

*Лаззат Ерубеева – тату-художница.*



**Л**аззат, что привлекло вас в увлекательный мир тату?  
– Я окончила университет и получила специальность врача-стоматолога. Еще в процессе обучения на каникулах я поехала отдыхать в Турцию и там сделала себе первую татуировку. Меня так привлек процесс нанесения татуировки, что я захотела научиться этому искусству. Пока делали татуировку мне, я уже представляла, как делаю тату другим людям, и даже сразу нарисовала в своей голове несколько эскизов (улыбается).

**– Вы проходили обучение искусству тату?**

– Конечно, чтобы стать профессиональным тату-художником, необходимо пройти обучение. Для начала я прошла курсы рисования, а уже после окончила курсы непосредственно на тату-художника. Еще в процессе обучения я познакомилась с разными профессионалами в сфере татуировки и нашла студию, куда меня пригласили работать после обучения.

**– Думали ли вы когда-нибудь, что профессия тату-художника станет вашим основным направлением деятельности?**

– На самом деле, пока я училась на врача-стоматолога, я считала, что мое увлечение татуировками – это просто хобби. Но постепенно эта профессия меня увлекла настолько сильно, что я уже не представляла своей жизни без нее. После получения диплома мне нужно было бы работать ассистентом стоматолога, где нет возможности творческого самовыражения и жизни в свободе. Поэтому я выбрала то, что дает мне эту свободу.

**– В каких странах, кроме Казахстана, вам удалось поработать в качестве тату-художника?**

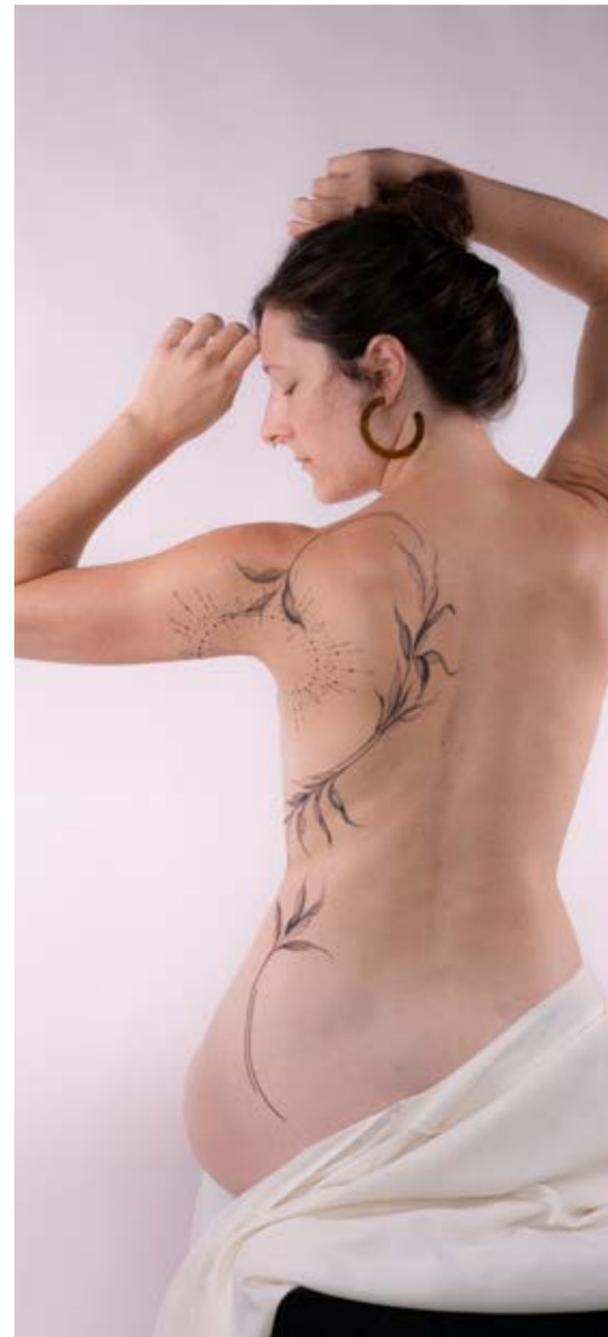
– Помимо Турции, где я впервые увлеклась искусством тату, я около года жила на Бали, где так же работала в студии и наносила рисунки на тело. К сожалению, наступила пандемия, и мне пришлось уехать домой в Казахстан, чтобы этот сложный период быть рядом со своими родными и близкими в безопасном

месте. После ослабления карантина я поступила на учебу в Варшаву, где также продолжила свою работу в качестве тату-художника. Спустя некоторое время меня пригласили работать в Амстердам, затем в Париж, Милан. В Европе я активно развивала тату-культуру и после работы в разных городах решила остановиться и выбрала для проживания город Гамбург в Германии.

**– Расскажите об уникальном тату-направлении, которое вы создали и которое развивается теперь во всем мире.**

– Да, работая в разных городах и странах, я постоянно улучшала свой стиль. И в какой-то момент мне пришла идея делать тату с циркулярным орнаментом.

Особенность моей работы заключается в том, что я не использую трафарет и сразу рисую на теле, а после набиваю татуировку по этому рисунку. Техника, когда тату-художник работает без трафарета, называется free hand (свободная рука). И однажды, выполняя очередную работу, я использовала циркулярный орна-



мент. Эта идея так понравилась и мне, и клиенту, что я стала использовать эту методику всё чаще. До меня такого рода циркулярные татуировки не делал никто.

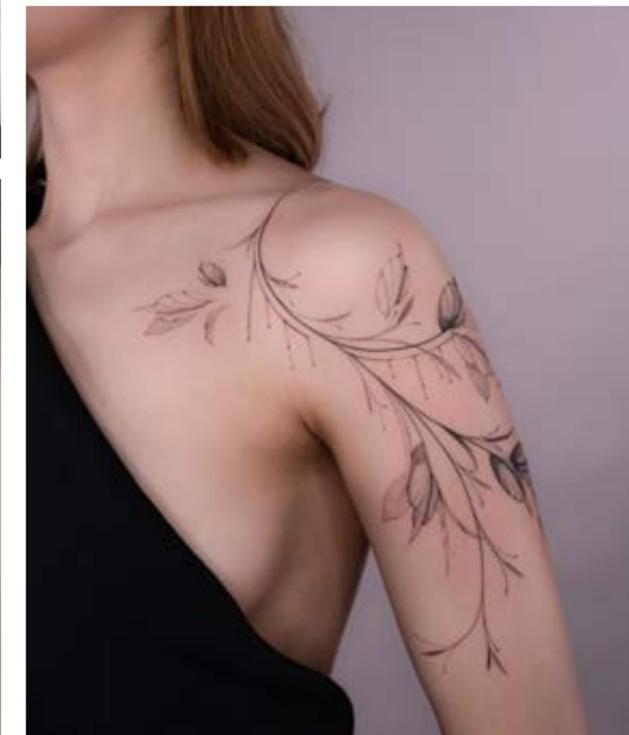
**– В чем уникальность созданного вами стиля татуировки?**

– В первую очередь уникальность в том, что такого рода татуировки не делал никто до меня. Сейчас некоторые мастера пытаются повторить этот стиль, и я уже встречала аналоги. Мне очень приятно, что мой стиль нравится другим и что люди применяют его в своей работе. Другой особенностью моих работ считается расположение одного рисунка на разных частях тела. Например, на спине и, как продолжение, на руке. И важно сделать гармоничным переход между частями тела – это, пожалуй, самое сложное в циркулярной татуировке. В моих работах линии идеально ровные, совпадают и это придает уникальность моей технике тату.

**– Планируете ли вы и дальше продолжать развиваться в качестве тату-художника?**

– Да, мне очень нравится то, что я делаю. Но я никогда не делаю те рисунки на теле, которые не нравятся мне самой, которые я сама себе не набиваю бы. Поэтому ко мне приходят те девочки, которые разделяют мои взгляды на искусство рисунков на теле. Мои клиенты отмечают, что им со мной очень комфортно, потому что я открытый человек и стараюсь найти компромисс в любой ситуации. Именно поэтому в моей практике еще не было недовольных клиентов, и все, кто делали тату у меня, возвращаются за новыми рисунками для себя или своих близких.

Я считаю, что я нашла свое призвание и готова продолжать развиваться в данном направлении. А еще у меня в планах посетить другие страны и города, чтобы не только перенять новый для меня опыт, но и поделиться своим видением на тату-искусство.



# Lux Motors Astana – СИМВОЛ УСПЕХА



lux\_motors\_astana  
www.luxmotors-astana.kz  
+7-776-777-78-88

*История Кайрата Баишева – яркий пример того, как целеустремленный человек способен реализовать себя в любых обстоятельствах. Независимо от того, где он находится – в маленьком городке или в столице, в Казахстане или за рубежом, его стремление к предпринимательству и умение находить новые ниши привели к успеху в самых разных сферах. Смена локаций, вызовы и необходимость начинать с нуля не остановили Кайрата, а только подстегнули его двигаться вперед, к созданию новых проектов и достижению успеха там, где многие не решились бы даже начать.*

*Кайрат Баишев – основатель компании Lux Motors Astana.*

**К**айрат, что вдохновило вас заняться поставками автомобилей из-за рубежа?

– Я родился и вырос в Акмолинской области, и у меня всегда было стремление заниматься предпринимательской деятельностью. Я пробовал себя в разных направлениях, и мои усилия не прошли даром – я развил собственную сеть магазинов бытовой химии «Мойдодыр» в городе Щучинске. Бизнес шел успешно, но мне хотелось двигаться дальше. Я принял решение переехать в Турцию. Продав бизнес в Щучинске, я вместе с семьей переехал, а после

вернулся в Астану, где начал искать новую нишу для развития бизнеса. Автомобильная сфера всегда была мне близка, я люблю автомобили и хорошо в них разбираюсь. Учитывая растущий спрос на корейские и китайские автомобили в Казахстане, я решил заняться именно этим направлением.

**– Почему вы выбрали именно Южную Корею и Китай в качестве основных стран для поставок?**

– Мы не занимаемся поставкой автомобилей из ОАЭ, потому что там часто обманывают клиентов. Вместо новых машин продают глубоко

подержанные, и по факту авто оказывается гораздо худшего качества, чем заявляется при заказе. Я не готов подводить клиентов и работать с недобросовестными партнерами, поэтому мы решили сотрудничать исключительно с рынками Китая и Кореи. Сегодня мы поставляем не только новые автомобили из этих стран, но и подбираем подержанные авто в отличном техническом состоянии.

**– Как происходит подбор автомобиля для клиента Lux Motors Astana? Какие меры вы принимаете для обеспечения качества автомобилей перед поставкой?**



– В первую очередь мы узнаем о потребности клиента и под его запрос и бюджет подбираем автомобиль на официальных сайтах Южной Кореи или Китая. Если клиент не готов приобрести автомобиль из салона, мы предлагаем варианты с пробегом. В Южной Корее у нас есть представитель, который лично встречается с продавцом, осматривает выбранный автомобиль, изучает его технические характеристики, состояние и даже проверяет его толщинометром. Такой подход позволяет нам выбрать наиболее подходящий вариант и быть уверенными, что автомобиль соответствует всем требованиям клиента.

**– Кто является основной целевой аудиторией Lux Motors Astana?**

– Помимо частных заказов мы работаем с корпоративными клиентами. С начала нашей деятельности мы поставили более 800 автомобилей. Наша деятельность охватывает не только Казахстан, но и страны СНГ.

**– Планируете ли вы расширять географию поставок или добавлять новые страны?**

– Безусловно, мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем расширять границы своей деятельности. В ближайшее время мы планируем открыть шоурум, где можно будет приобрести автомобили не только под заказ, но также из наличия.

**– Какие личные качества, по вашему мнению, помогают вам успешно управлять компанией?**

– Я считаю, что моя открытость и доброжелательность помогают налаживать контакт с людьми. До переезда в Астану мы с семьей два года жили в Турции, где я также смог создать собственный бизнес. Однако из-за болезни мамы был вынужден вернуться в Казахстан и начать всё с нуля. Мне кажется, у меня получилось, и я не планирую останавливаться на достигнутом. Человек с желанием жить, работать и приносить радость другим людям способен реализоваться в любой стране.



# ЖЕНСТВЕННОСТЬ – ТВОЯ СИЛА, ГАРМОНИЯ И СВОБОДА

 **aiman\_grace**  
телеграм: **aimansuinbayeva**  
+7-747-777-35-35

Энергопрактики и трансформации стали важной частью современной жизни, предлагая уникальные методы для обретения внутренней гармонии и решения различных жизненных проблем.

Айман Суинбаева – глубинный целитель, энерготренер, мастер энерготрансформации, специалист по активации естественных экологических процессов самоисцеления и саморегуляции, наставник для мастеров-энергопрактиков.

**А**йман, расскажите, пожалуйста, о том, как вы пришли к целительству и энергопрактикам.

– Это произошло не случайно. Я родилась с даром целителя. Дед, который был лежачим 4 месяца, встал на ноги в тот день, когда я родилась. А позднее жизнь создала непростую ситуацию, которая заставила меня искать ответы на внутренние вопросы и начать раскрывать свою силу. В экстренных ситуациях получалось легко и естественно помогать людям.

Сегодня я специализируюсь на использовании инструментов, данных природой каждому человеку. Моя цель – помочь женщинам обрести свои базовые ресурсы и инструменты. С моей помощью каждая женщина может не только понять, кто она, но и почувствовать активацию женственности как ключ к решению всех своих проблем.

– **Какие основные изменения и результаты вы видели в своих клиентах за этот период?**

– Например, тридцатидвухлетняя женщина впервые ощутила себя собой, после того как убрали генетические искажения с яйцеклетки и сперматозоида, которые стали ею. Другая женщина забеременела, хотя



уже четыре года была замужем. Еще одна, на восьмом месяце беременности заехала ко мне по дороге в больницу. И когда приехала к врачу, уже не оказалось ни двойного обвития пуповиной у младенца, ни краевой плаценты. Мы также смогли улучшить отношения в семье, где дочь, жившая с бабушкой и дедушкой, вернулась к родителям, с которыми ранее чувствовала себя чужой. Еще была шестилетняя девочка с аутизмом, которая после устранения внутриутробных причин заговорила. Также была женщина, попавшая в ДТП и получившая перелом второго шейного позвонка. Она уже неделю не могла принять положение лежа и, соответственно, спать.

Но после дистанционной работы со мной трещина в позвонке перестала беспокоить, и операция не понадобилась. Таких историй очень много.

– **Вы используете весьма необычные инструменты и техники в работе с подопечными. Действительно ли помощь можно оказать онлайн? Расскажите об этом подробнее.**

– Я использую биорезонансную технологию АТФ, которая позволяет легко входить в резонанс с человеком, независимо от расстояния. Моим основным инструментом является тело, то есть я использую возможности самого тела. Начинаю чувствовать все состояния человека

в своем теле и трансформирую их, так как мое тело способно сканировать, считывать и преобразовывать информацию. Поэтому данная методика позволяет работать независимо от расстояния и сложности задачи. Всё есть энергия, и когда работаешь на уровне энергии, можно трансформировать и исцелять практически любую проблему дистанционно.

– **Какие ключевые причины, по вашему мнению, мешают женщинам найти опору в себе? И как вы помогаете им справиться с этими проблемами?**

– Основные причины – это восприятие мира через логику, что приводит к активации суждений, оценок и критики, и женщины начинают жить, исходя из ограничений. Природой же заложено жить через чувства и ощущения, что активизирует уверенность и самооценку. Вторая ключевая причина заключается в навязанной роли матери. Отождест-

вление женщины со своей функцией матери приводит к потере связи со своей женской сутью. Это приводит к постоянной потере энергии, здоровья и отношений.

Я помогаю женщине осознать через чувствование разницу между тем, как ощущается жить из состояния женщины и состояния мамы. И это включает в женщине способность обрести опору в себе, помогает получить доступ к внутренним ресурсам. Стать источником для себя и окружающих.

– **На сессиях вы часто говорите о важности осознанной активации всех аспектов и связей человека. Могли бы вы подробнее объяснить, что это значит и как этого достичь?**

– Каждому человеку надо ответить для себя на вопрос: кто я? У человека есть аспекты: душа, дух, сознание и тело. И всем этим управляет Разум.



Тот есть человек, у кого проявленный разум. А его аспекты есть базовые ресурсы и инструменты для управления своей реальностью. Если же человек ими не умеет пользоваться, то это означает, что он живет, исходя из ложного представления о себе, не может иметь опору, что приводит к состоянию беспомощности и недоверия к себе и миру.

А грамотное использование своих базовых источников дает возможность стать хозяином своей жизни и управлять своим здоровьем, отношениями и жить в доверии и гармонии с собой и миром.

– **Вами разработаны программы «Волшебство женственности», «Пробуждение и перерождение». Что это за программы?**

– Работая с женщинами, я видела, как они преобразовались, когда прикасались к своей истинной энергии. Женщины начинали видеть мир без искажений, их самооценка росла, проблемы исчезали. Программа «Волшебство женственности» направлена на раскрытие женской силы как ключа к естественному разрешению всех проблем. Программа «Пробуждение и перерождение» дает знание, как грамотно и естественно уходить в сон, чтоб за ночь тело успевало себя исцелить и перезагрузиться. А утром грамотно и естественно, как дано природой, рождаться новыми. И тогда каждый день будет новым. Напряжение и тяжесть прошлого дня не будет переходить в следующий день. Природой нам даны естественные инструменты для пробуждения и перерождения каждый день. И я делюсь этими сакральными знаниями.

– **С какими запросами к вам приходят?**

– За восемнадцать лет практики ко мне обращались с различными запросами. Это и по здоровью, и по отношениям, для сопровождения беременности, дистанционной поддержки в родах, ради помощи в критических ситуациях, когда медицина не может помочь. Сложно сказать с чем не обращаются. А сейчас я уже передаю свой опыт мастерам. Вывожу их на их божественный уровень. Также создаю школу для женщин «Женственность – дарящая красоту, гармонию и свободу».

# Профессия: мастер маникюра



*Айдана Жусупова – профессиональный мастер маникюра. Ей вручена премия за безупречность и инновации в области маникюра. Она удостоена звания «Лучший мастер маникюра 2024 года». Ее креативный подход и высокое качество услуг завоевали признание в индустрии красоты. С 2022 года Айдана специализируется на обучении и преподавании с использованием инновационных методов, делая акцент на передовых технологиях и индивидуальном подходе к каждому ученику. Нам удалось застать ее вне работы и задать несколько вопросов.*

 zhussupova.aidana

**А**йдана, расскажите, пожалуйста, как вы начали свою карьеру в маникюрной индустрии? Какие у вас есть проекты и достижения?

– Моя карьера началась пять лет назад. С детства я любила ухаживать за ногтями и создавать красивые дизайны. Постепенно это хобби переросло в профессиональный интерес, и я решила получить соответствующую сертификацию и знания, чтобы начать профессионально работать в этой области.

– **Каких результатов вам удалось достичь за этот период?**

– На сегодняшний день у меня есть опыт работы над известными проектами с популярными медийными личностями, личные проекты по наставничеству и обучению. В данный момент я являюсь профессиональным тренером и наставником для новых талантов в маникюрной индустрии. Я разработала свою авторскую методику по маникюру, которую применяю по сей день. Что касается достижений, их у меня

много, но я считаю, что мое главное достижение – это развитие и поиск новых талантов, а также их обучение в сфере маникюра.

– **Что вдохновило вас стать тренером по маникюру?**

– Желание делиться своим опытом и знаниями с другими. Я всегда верила, что обучение – это ключ к успеху. Когда я вижу, как мои ученики растут и достигают своих целей,

это приносит мне огромное удовлетворение. Ведь мой путь – это путь творчества, а творчество – это часть моей жизни, без которой я скорее всего уже не проживу.

– **Какие технологии и методы вы считаете наиболее перспективными в маникюрной индустрии?**

– В последние годы я уделяю особое внимание такой инновационной технологии, как 3D-печать. Эта технология позволяет создавать уникальные дизайны, которые невозможно повторить вручную, и значительно расширяют возможности мастеров. Сейчас мои научные работы на стадии публикации, и с ними вы можете ознакомиться позже.

– **Какие советы вы могли бы дать начинающим мастерам?**

– Никогда не прекращайте учиться и совершенствоваться. Индустрия постоянно развивается, и важно быть в курсе всех новинок и тенденций. Не бойтесь экспериментировать и искать свой уникальный стиль. И, конечно же, всегда стремитесь к высочайшему качеству в своей работе.

– **Каким вы видите будущее маникюрной индустрии?**

– Я уверена, что будущее за инновациями и персонализацией. Клиенты становятся всё более требовательными, а мастерам нужно уметь предложить что-то уникальное и эксклюзивное. Именно этому я и обучаю своих учеников.



# Travel Service: «Мы организуем ваш отдых так, как сделали бы это для себя»

 travel.service\_premium  
salima\_travelagent  
salima.travelagent@gmail.com

Салима Сувазова – основатель туристического агентства Travel Service.

**С**алима, что привело вас в сферу туризма? Как пришла идея открыть собственную турфирму?

– Туризм – это моя профессия. Я целенаправленно обучалась сначала по направлению «Гостиничное дело», потом «Общий туризм», а затем и «Общий менеджмент». Тогда еще не было свободы в работе, график был плотным, что не позволяло мне совмещать быт, замужество и материнство. Поэтому я перешла в люкс-ритейл и проработала много лет в главной люксовой компании нашей страны Viled.

Но туризм всегда оставался со мной (улыбается). Я постоянно помогала своим близким и подругам выбирать отели и направления. Могла подсказать, какое направление подходит, а какое нет. И спустя 12 лет вернулась в туризм с большим опытом продаж, работы с людьми и чуткой интуицией в подходе к каждому клиенту. После пандемии стало намного проще работать онлайн, чем я и воспользовалась. Первые шесть месяцев я работала только с близкими и знакомыми, без рекламы, на отзовах и при помощи сарафанного радио. Я достигла значительного роста в обороте, и ко мне начали обращаться совершенно незнакомые люди по рекомендации. Тогда я решила открыть офис для удобства.

До сих пор я работаю только со своими туристами, не привлекая рекламу для продаж. Для меня важнее качество, а не количество. И на первом месте для меня сервис. Благодаря высокой эмпатии я подхожу к каждому туристу индивидуально и подбираю тур как для себя. Считаю, что это и есть залог моего успеха.

– У казахстанцев есть множество популярных направлений, куда



купить тур не составит труда. А приходилось ли вам удовлетворять экзотические запросы клиентов? Какие самые необычные запросы вы встречали?

– Да, конечно! Индивидуальные запросы всегда самые интересные. Сейчас набирают популярность загадочная Африка, запретная Саудовская Аравия с прекрасным люксовым проектом «Red Sea Project», а также красивые Филиппинские острова. Вся Азия стала намного доступнее и ближе.

– Многие туристы, особенно те, кто выезжает за границу впервые или с маленькими детьми, интересуются вопросами безопасности и здравоохранения. Какие гарантии и права есть у наших граждан в случае чрезвычайных ситуаций или заболеваний в чужой стране? Какой алгоритм действий ту-

риста должен быть в подобной ситуации?

– Если речь идет о здоровье, необходимо сразу обратиться в страховую компанию по полису, чтобы зафиксировать страховой случай. Важно обсудить все детали, так как много нюансов, и все страховые компании имеют поддержку на всех языках. Если происходят серьезные политические или военные события, всегда нужно поддерживать связь с посольством Казахстана и со своим турагентом. Если вы выбрали хорошего специалиста, то будете под присмотром, где бы ни находились. Поэтому очень важно доверять своему турагенту.

– В редакцию поступил запрос от читателя: во время поездки в Европу ребенок получил растяжение ступни. Связаться со страховой компанией не удалось, а с

туроператором из-за разницы во времени тоже. Пришлось ехать в медицинское учреждение за свой счет. Можно ли вернуть средства, потраченные на лечение, по прилету домой?

– Конечно, многое зависит от страховой компании, но в моей практике были случаи, когда страховая возмещала все затраты туристов.

Главное – сохранить все документы и чеки для доказательства.

– Насколько важно оповещать туроператора о проблемах со здоровьем и противопоказаниях? Часто ли туристы не озвучивают индивидуальные показания?

– В интересах туриста оповестить, чтобы турагент знал, как решать возможные проблемы. Однако это всегда остается на ответственности туриста.

– Все мечтают выехать в отпуск по максимально выгодным условиям. В какое время года выгоднее покупать путевку на море? Лучше делать это заранее или покупать так называемый горящий тур?

– Учитывая статистику последних лет, заранее покупать выгоднее, особенно на высокие даты: школьные каникулы, Новый год, январь, Наурыз. Это также удобно, так как можно внести предоплату 10–30% и остаток оплачивать ежемесячно. Сезоны горящих туров, на мой взгляд, это декабрь, апрель и сентябрь.

– Что бы вы порекомендовали нашим читателям, чтобы их отдых за границей был максимально приятным?

– Подойти ответственно к выбору хорошего турагента, сразу дать полную информацию по пожеланиям к отдыху и указать бюджет. Многие остро реагируют на это, но так вы поможете быстрее подобрать хорошее предложение. Смотрите обзоры на YouTube, в Google картах, где есть свежие отзывы и фото. Сегодня Instagram – отличная поисковая площадка, показывающая актуальную погоду и фото.

И помните: вам должно быть комфортно с вашим турагентом, который подскажет, даст ценные советы и предоставит полноценную информацию.



# ГЕНИЙ, ЦЕЛИТЕЛЬ, МАСТЕР ПОДСОЗНАНИЯ, ЭКЗОРЦИСТ И это только начало



www.artiomfyodorov.com  
what's app +7-707-787-15-59

Артём Фёдоров – целитель, мастер по работе с подсознанием, экзорцист.

**А**ртём, способны ли вы изменить жизнь человека?  
– Да! При условии, что человек сам меня об этом попросит. Я распечатываю людей, пробуждаю их Дух. После этого жить по-прежнему просто невыносимо и невозможно, так как это будет уже совсем другой Новый Человек.

– Вы являетесь сертифицированным специалистом холистической терапии сознания. Что это? На чем основана эта система?

– Концепция «холизма» (holistic) подразумевает целое, состоящее из различных частей. Любая личность также состоит из множества компонентов. Моя работа заключается в том, чтобы объединить человека, собрав его разрозненные части в единое целое. Однако, прежде чем это сделать, я «разбираю» человека, анализирую, какие части конфликтуют между собой, какие «поломались», а какие вообще не принадлежат ему и НЕ должны быть в нем! Вместе с ним мы решаем, какие части нужно починить, какие заменить на новые, а какие попрос-



ту выкинуть. По-русски говоря, я ЦЕЛитель, потому что делаю людей ЦЕЛыми и полноценными. Полноценный человек – это здоровый человек. Когда исцеляется сознание, исцеляется и тело. «Здоровый дух в здоровом теле».

– Как работает наше подсознание? Чего можно добиться, работая с ним?

– Подсознание – это пункт управления. От него на 98% зависит всё, что происходит в нашей жизни. Именно оттуда идут команды нашему сознанию и телу. И если поступают команды, например, болеть, то тело будет болеть. Если там присутствует программа бедности, переживания или самообесценивания, то у человека, соответственно, никогда не будет денег, хорошей фигуры или самоуважения, как бы он ни старался. Это прописано и накрепко запечатано в подсознании, зачастую еще в глубоком детстве. Поэтому решать эти проблемы на сознательном уровне бесполезно.

Иногда бывает еще серьезнее: в этот командный пункт проникают некие сущности, которые скрытно берут управление на себя. Тогда человек уже не может полноценно управлять собой и своей жизнью. Он всегда будет чувствовать, что его что-то удерживает и препятствует ему.

Пока ему не поможет специалист по ликвидации этих сущностей, он не сможет самостоятельно зайти в свое подсознание и навести там порядок.

– Как вы оцениваете эффективность собственной методики? Есть ли у вас примеры успешных случаев?

– Самое приятное в моем деле – слушать от благодарных клиентов отзывы об эффективности моей работы. У одной клиентки кое-кого выгнали и поставили мощную защиту. Убрали страхи, вернули энергию и самооценку. В итоге ее доходы выросли в 3 раза! Мистика! Другая была «мужичкой»: с походкой и мужскими манерами. Из нее выгнали «мужика». Теперь ей все говорят, как она похорошела и стала женственной и притягательной. А сама она отмечает, что теперь порхает, как бабочка, и ее жизнь прекрасна!

Еще случай. У человека своя кофейня, он вполне успешный бизнесмен. Но вдруг стало тянуть к божкам, захотелось пить, хотя изначально мужчина непьющий. Ничего не мог сделать с этим. Еще немного, и бизнес бы загнулся, как и сам хозяин. Он вовремя обратился – выгнали. В нем был демон в женском облике. Теперь его распирает от энергии, и дела у него идут лучше, чем когда-либо!

И таких историй у меня просто куча, перечислять их можно до утра.

– Очень интересно! А какой силой вы это делаете? Это, что, магия? Заклинания?

– С магией я не работаю, она может дать результат, но потом заберет в разы больше. Да и не вижу смысла. Моя «Крыша» будет посерьезнее любой магии. Поэтому, когда я изгоняю демонов или убираю всякие наговоры и порчи, а затем ставлю мощную высокоуровневую защиту от повторного проникновения и учу ей грамотно пользоваться, – эту защиту уже не пробить никакой магией.

– Насколько это экологично и безопасно?

– Это очень опасно! Но только для всякой нечисти, незаконно находящейся в моих клиентах. Для моих подопечных мои техники и инструменты абсолютно безопасны, ими невозможно навредить, даже при желании. Во время сессии клиент находится в полном сознании, прекрасно понимает и контролирует всё, что происходит. Более того, он активно участвует в процессе от начала до конца. Кроме того, видеозапись каждой сессии, которую я рекомендую просматривать для повышения эффективности, остается у клиента.

– Расскажите о вашей авторской программе «Трансформация Личности». Какие гарантии и какой результат она дает?

– Если совсем коротко: в течение нескольких сессий мы вместе с клиентом заходим глубоко в его подсознание, находим там все препятствия, ликвидируем их, заменяем деструктивные программы на созидательные. Специальной технологией очищаем и перепрограммируем сознание на успех. Между сессиями закрепляем новое состояние и новый образ жизни. Пошаговый план и ежедневная поддержка на протяжении всего курса не позволят отклониться от намеченной цели. Если клиент будет выполнять все инструкции, а они несложные, то желаемая кардинальная трансформация его личности и в итоге всей его жизни гарантирована. В противном случае я возвращаю деньги, что указано в договоре. Подробнее об этом и о многом другом я рассказываю на индивидуальной онлайн-консультации.

– А можно ли достичь таких результатов другими методами или практиками?



– Я не нашел. Существует множество «половинчатых» методов, которые улучшают ситуацию частично или временно. Конечно, вы можете попробовать, например, посидеть в медитации... если у вас есть в запасе лет 200. Но если вам нужно измениться быстро и качественно, то вам нужна именно моя структурированная система, в которой собраны лучшие инструменты и самые эффективные техники на сегодняшний день. Ну и самое главное: делать людей счастливыми – это моя миссия. Я сам испытываю при этом огромное удовольствие! Иногда люди исцеляются уже на моей предварительной консультации.

– Поделитесь: какова ваша цель на ближайшие 10–20 лет.

– Моя большая цель – сделать счастливым 1 миллион человек. И я буду счастлив, если хотя бы половина из этого миллиона будут мои родные земляки-казахстанцы, это самые лучшие люди на земле! И они достойны быть счастливыми! Казахстан – моя Родина, я тут родился, вырос и живу. И хотя я работаю с людьми со всего мира, к казахстанцам у меня особое отношение, дополнительные бонусы и повышенное внимание.

– У вас очень амбициозная цель! Как вы планируете с ней справиться? И уверены ли вы в успехе?

– Так ведь я ж не один! За мной стоят такие силы, для которых нет ничего невозможного. Но эта информация уже только для моих клиентов (улыбается). Одному, конечно, это будет сделать нереально, поэтому я научу других и через них выполню свою миссию!

# Путь к полноценному общению: роль логопедии и систем АДК

au\_bilim  
+7-701-541-05-09  
+7-775-629-11-59

*Речь – исторически сложившаяся форма общения. Своевременная диагностика и грамотная работа специалистов напрямую влияют на способность ребенка к полноценной социализации и успешному обучению. В этом интервью логопед-дефектолог делится своим опытом, методами работы и рекомендациями для родителей и педагогов. Она также рассказывает о значимости систем альтернативной и дополнительной коммуникации (АДК) в поддержке детей с особыми потребностями.*

*Екатерина Жаксылыкпай – логопед-дефектолог, основатель центра детского развития и коммуникации.*

**Е**катерина, каковы основные признаки, по которым родители могут заподозрить нарушение в развитии речи у ребенка? Когда им следует обратиться к специалисту?

– Речь – наивысшая психическая функция, и первые признаки некоторых нарушений можно отметить уже у новорожденного ребенка.

Родителям необходимо знать нормы психомоторного и речевого развития. Описание норм в удобном варианте доступно на просторах интернета. Обращаться к специалисту нужно при первых подозрениях. Если речевое развитие без особенностей, я бы посоветовала в пять лет посетить логопеда и убедиться, что звукопроизношение у ребенка в норме.

**– В чем заключается важность раннего выявления нарушений в развитии речи? Как это влияет на дальнейшую социализацию ребенка?**

– Ресурсы нервной системы не безграничны, чем раньше мы подключаем необходимое сопровождение,



тем больше шансов у ребенка использовать речь полноценно. Очень важно правильно диагностировать нарушение. Чаще дети имеют коморбидные состояния, то есть не одно речевое нарушение: например, сочетаемость двух речевых синдромов. Также могут отмечаться проблемы с когнитивным развитием и в коммуникативной сфере.

Речь мы используем для коммуникации и обучения, чем больше ограничена речь, тем менее социализирован человек. Каждому необходимо иметь способность выразить свои потребности, эмоции, участвовать в обучении и общаться с окружающими посредством речи или же посредством систем альтернативной коммуникации.

**– Какова роль логопеда-дефектолога в процессе включения детей с особыми потребностями в группы сверстников?**

– С точки зрения образовательного процесса логопед-дефектолог определяет возможность и свое-

временность включения ребенка с речевыми нарушениями в группу сверстников. Но не всегда нужно это делать – бывают ситуации, когда группа может доставлять дискомфорт. Возможность и необходимость включения мы выявляем в ходе диагностических проб. Если ребенок имеет необходимый уровень понимания обращенной к нему речи – точнее, предикативный уровень, то целесообразно его включить в групповую работу. Бывают ситуации, когда необходимо провести коррекционные мероприятия в индивидуальном формате и только затем включить ребенка в группу. Также логопед дает рекомендации педагогу, который сопровождает группу. Если придерживаться такого плана, адаптация в группе сверстников для ребенка пройдет благополучно и благоприятно повлияет на его развитие.

**– Какие методы вы используете для успешной интеграции детей с нарушениями речи в коллектив?**

– В нашем центре «Развития и Коммуникации Аю» мы проводим диагностику, определяем возможность включения ребенка в группу детей, иногда проводим два-три курса индивидуальной работы, чаще всего групповый тренинг. Все наши педагоги прошли обучение основам логопедии и дефектологии. В каждой группе детей, которых у нас более 10, мы сопровождаем детей с речевыми нарушениями от легкой до средней степени проявления. Часть детей находится на индивидуальном сопровождении, после чего включается в группу.

Для детей двух-трех лет программу развития я разработала самостоятельно с учетом этапов речевого онтогенеза. Таким образом, на данный момент 4 группы детей с казахским и русским языком обучения проходят данные программы и спустя первый год работы уже получили отличные результаты.

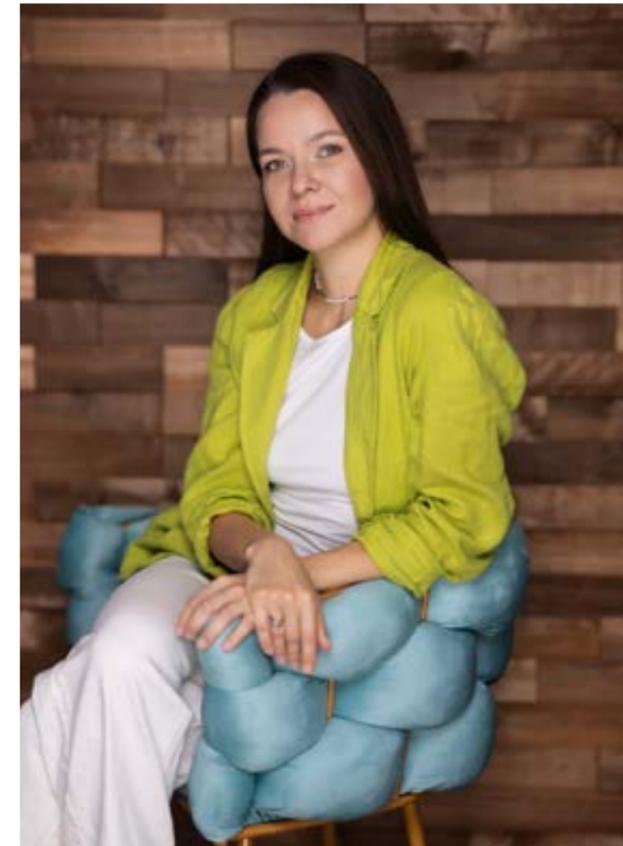
**– Что такое система АДК? Как она помогает в работе с детьми, имеющими речевые нарушения?**

– Альтернативную и дополнительную коммуникацию (АДК) мы применяем в случае, когда речевые возможности ограничены полностью или частично и заметно ухудшают качество жизни человека.

Такие состояния наблюдаются в случаях сложных речевых, когнитивных и коммуникативных нарушениях, ДЦП.

Это и генетические синдромальные заболевания, дегенеративные расстройства, травмы и опухоли головного мозга, трахеостомы и состояния после инсульта.

Системы альтернативной коммуникации заменяют речь полностью, системы дополнительной коммуникации – частично и могут быть временным методом. В данный момент мы разрабатываем приложение TALKTIME – оно даст возможность вышеописанным пациентам обучаться и не выпадать из процесса соци-



ализации, что заметно улучшит жизнь и расширит их возможности.

**– Какие рекомендации вы можете дать родителям и педагогам для поддержания инклюзивной среды в учебных и развивающих учреждениях?**

– Я бы посоветовала родителям изучать проблему, с которой они столкнулись. Коррекционный маршрут длится годами, и это забег на длинную дистанцию, необходимо повышать свои знания, знакомиться со специальной литературой, работать с грамотными специалистами. Изучить коррекционный маршрут ребенка, узнать, какова цель и к чему нужно стремиться в работе.

Педагогам, логопедам и дефектологам необходимо поддерживать связь в образовательном процессе, это слаженная командная работа. Когда мы говорим о коррекционных мероприятиях, мы подразумеваем, что каждый из специалистов в курсе коррекционного маршрута и поддерживает связь с коллегами о результатах проделанной работы. Также важно работать над просвещением детей, они могут оказать благоприятное влияние на развитие и социализацию детей с ОВЗ.

**– С какими основными вызовами вы сталкиваетесь в работе с детьми, имеющими особые потребности? Как вы их преодолеваете?**

– Основной вызов был, когда я осознала, что часть моих учеников не смогут использовать речь функционально, и для меня это был ступор. Для специалиста важно понимать цель, к которой мы двигаемся, учитывая, что ресурсы ребенка ограничены, и красть его время – это преступление. Я отправилась на поиски и перешла к изучению систем АДК.

# Виктория Чмеленко – мастер преобразений

 victoria\_chmelenko  
elantis\_studio

ТикТок: victoria\_chmelenko

*«Мне невероятно нравится видеть, как стрижка или окрашивание могут мгновенно преобразить человека и поднять ему настроение. Мои клиенты – моя настоящая муза. Когда я вижу их улыбки и радость от нового образа, я понимаю, что действительно делаю что-то важное и полезное» – Виктория Чмеленко, мастер по волосам с 25-летним стажем, чемпион 2023 года, основатель салона красоты Elantis studio, член Ассоциации профессионалов красоты и здоровья, главный тренер Wella, Londa, Nioxin.*

**В**иктория, что вдохновило вас начать карьеру в индустрии красоты и ухода за волосами? Расскажите о вашем пути к основанию Elantis Studio.

– Моя карьера в индустрии красоты и ухода за волосами началась совершенно случайно, благодаря моей подруге. Ее мама отправила ее на курсы парикмахера, и чтобы ей не было страшно



идти одной, она пригласила меня с собой. Именно на этих курсах я поняла, что нахожусь на своем месте и это мое призвание. Elantis Studio стала логичным продолжением моего пути. Я хотела создать место, где каждый клиент чувствовал бы себя особенным и мог полностью довериться профессионалам. Мы стремимся предоставить не только высококачественные услуги, но и создать атмосферу уюта и доверия. Для меня важно, чтобы каждый, кто приходит к нам, ушел с ощущением обновления и хорошего настроения.

– **Сегодня вы главный тренер для таких известных брендов, как Wella, Londa и Nioxin. Какое влияние опыт работы с этими брендами оказал на ваше профессиональное становление и развитие?**

– Бренды Wella, Londa и Nioxin являются лидерами в индустрии красоты, и сотрудничество с ними позволило мне

значительно расширить свои знания и закрепить навыки. Одним из наиболее запоминающихся и значимых моментов было участие в разработке новой линии для Londa Professional. Это было международное сотрудничество, включающее профессионалов из России, Германии и Казахстана. Для меня это явилось большим достижением, и я горжусь, что была приглашена в эту команду.

Кроме того, этот опыт дал мне возможность глубже изучить современные техники окрашивания, стрижек и ухода за волосами. Я получила доступ к передовым технологиям и продуктам, что позволило мне применять самые инновационные методы в своей практике.

Сотрудничество с Wella, Londa и Nioxin научило меня важности постоянного обучения и развития.

В индустрии красоты всё быстро меняется, и, чтобы оставаться на вершине,

необходимо непрерывно совершенствовать свои навыки и следить за новыми трендами.

– **Как давно вы обучаете? К вам на обучение приходят начинающие или опытные мастера?**

– Я начала обучать мастеров в 2010 году, и за это время у меня накопился обширный опыт в обучении как начинающих, так и опытных специалистов.

Для начинающих мастеров я провожу базовые курсы, которые охватывают все основные аспекты парикмахерского искусства, включая стрижки, окрашивание, укладки и уход за волосами. Моя цель – помочь им получить прочные основы и уверенность в своих силах, чтобы они могли начать успешную карьеру в индустрии красоты.

Кроме того, я работаю над написанием книги, в которой обобщаю свой опыт и знания, накопленные за годы работы в индустрии, и делюсь своими секретами и методиками.

Помимо основной деятельности у меня есть уникальный проект под названием «Преображение». В рамках проекта я освещаю истории девушек, чьи волосы были испорчены, и преобразжаю их. Подробно объясняю, что было сделано неправильно, подбираю подходящие прически и цвет волос, даю рекомендации по уходу. Этот проект позволяет не только вернуть красоту волосам, но и обучить клиентов правильному уходу, чтобы избежать подобных проблем в будущем.

– **Вы являетесь чемпионом мира 2023 года. Планируете ли продолжать принимать участие в чемпионатах?**

– Да, звание чемпиона мира 2023 года стало для меня важной вехой и огромным достижением. В прошлом году на чемпионате мира участвовали представители из 19 стран, и в каждой номинации было от 50 до 120 человек. Получить «серебро» в таких условиях было действительно круто.

В 2024 я планирую участвовать в чемпионате мира, который пройдет в Италии, и выступить сразу в трех номинациях.

На чемпионате снова будут представлены 19 стран, и я уверена, что конкуренция будет не менее жесткой.

– **Какие советы вы дали бы молодым специалистам, только начинающим свою карьеру в индустрии ухода за волосами и красотой?**

– Не бояться пробовать новое и учиться. В нашей индустрии всё быстро меняется, и чтобы оставаться на плаву, нужно постоянно развиваться. Посещайте мастер-классы, тренинги, смотрите видеоуроки и читайте специализированную литературу. Вкладывайте средства в свое образование и совершенствование навыков.

Не стесняйтесь задавать вопросы и искать наставников. Это поможет вам быстрее освоить тонкости профессии и избежать многих ошибок.

Будьте терпеливыми и настойчивыми. Успех не приходит мгновенно, и вам нужно быть готовыми к тому, что путь к вершинам будет долгим и трудным.

Всегда слушайте своих клиентов – они ваше главное вдохновение и источник знаний.

И не забывайте наслаждаться процессом. Ваша работа – это не только заработок, но и творчество. Наслаждайтесь тем, что делаете, и стремитесь, чтобы каждый ваш клиент уходил от вас счастливым и довольным.



– **Каким вы видите будущее индустрии красоты и ухода за волосами? Какие изменения или инновации ожидаете в ближайшие годы?**

– Во-первых, продолжится рост интереса к натуральным и органическим продуктам. Это приведет к появлению новых, более эффективных и экологических формул в уходе за волосами.

Во-вторых, индивидуализация станет еще более значимой. Люди хотят уникальные решения, которые подходят именно им. Это касается и стрижек, и окрашивания, и ухода за волосами. Персонализированные продукты и услуги будут набирать популярность, и это потребует от мастеров еще более глубокого понимания потребностей каждого клиента. Мы уже видим внедрение «умных» устройств для ухода за волосами – таких, как фены с функцией ионизации или щетки с датчиками. В будущем я ожидаю появления еще более совершенных инструментов, которые сделают уход за волосами проще и эффективнее.

Еще одна важная тенденция – цифровизация и онлайн-сервисы. Обучающие платформы, виртуальные консультации и онлайн-магазины будут становиться всё более популярными. Это открывает новые возможности как для клиентов, так и для мастеров, позволяя получать и предоставлять услуги дистанционно.

И, конечно же, устойчивое развитие и этика будут оставаться в центре внимания.

В целом, я уверена, что будущее индустрии красоты и ухода за волосами будет наполнено инновациями и возможностями для тех, кто готов адаптироваться и учиться новому.

# Образование в онлайн-формате: доступность и эффективность

 abc\_hub  
meruyert.mi1992@gmail.com

Сегодня знание иностранных языков становится неотъемлемой частью личного и профессионального роста. Владение языком открывает новые горизонты, расширяет культурные и деловые возможности, способствует развитию критического мышления. Обучение в режиме онлайн благодаря своей доступности и эффективности позволяет людям всех возрастов овладевать языками без ограничений. А с эффективными методиками, которые представлены в одной из лучших онлайн школ, изучение языков превращается в настоящее удовольствие.

Меруерт Рамазан – основатель онлайн школы ABC\_HUB

**М**еруерт, что вдохновило вас открыть языковую школу? Почему онлайн?

– Идея открытия языковой школы пришла ко мне примерно за месяц до ее запуска. Я заметила, как много людей хотят выучить английский, но не желают тратить время на пробки по дороге к языковым школам. Так и возникла мечта создать онлайн-центр, где люди могут достигать своих целей, не выходя из дома или офиса. Мы предлагаем качество и профессионализм, обеспечивая удобство и эффективность обучения.

– Насколько эффективно онлайн-обучение, особенно в отношении детей?

– На самом деле для современных людей, в том числе и детей, онлайн обучение не подразумевает отсутствие эффективности и сосредоточенности на уроке. Заинтересованный человек, горячий желанием освоить язык, будет в полной мере отдаваться занятиям, а наши преподаватели сделают всё, чтобы это желание сохранить. Я знаю много примеров, когда даже при офлайн обучении у учащихся пропадало желание заниматься только из-за необходимости тратить время на



дорогу до преподавателя. Многим гораздо легче открыть ноутбук и за секунду погрузиться в обучение.

– Приходилось ли вам сталкиваться с ситуацией, когда студент жалуется на отсутствие прогресса, несмотря на выполнение всех заданий и регулярное посещение занятий? Если да, то как вы в таких случаях действуете?

– Могу с уверенностью сказать, что если студент посещает все занятия и следует рекомендациям преподавателя, жалоб на отсутствие прогресса не возникает. Прогресс зависит не только от наших усилий, но и от готовности ученика работать над собой. Если ученик посещает занятия и выполняет задания, резуль-

таты не заставят себя долго ждать. Например, те, кто хочет улучшить грамматику, замечают изменения уже через месяц-два. Студенты, стремящиеся к беглости речи, через месяц регулярных занятий начинают говорить более свободно и уверенно, а дети быстро преодолевают языковой барьер.

– Отличается ли методика преподавания английского и казахского языков? Если да, то чем?

– Методика обучения любому языку включает развитие таких навыков, как чтение, письмо, аудирование и говорение, а также работу над грамматикой. В преподавании английского языка эти аспекты давно стали стандартом. Однако при обучении

казахскому языку, особенно в школах, часто упускают важность разговорной практики, ограничиваясь лишь грамматикой и чтением неинтересных текстов. В нашей школе мы уделяем внимание развитию всех навыков: чтению с пониманием, письму, аудированию (например, через прослушивание песен) и, конечно, разговорной практике. Грамматику мы преподаем нестандартно, используя интересные онлайн-упражнения.

– Как вы подходите к подбору преподавательского состава?

– Я решила работать с уже состоявшимися преподавателями, имеющими опыт работы в образовании. А также с теми, кто учился и работал за рубежом. Затрачивать собственное время на обучение новичков или вчерашних студентов я не стала, поскольку направила эти силы на работу по развитию блога.

– Как вы адаптируете свои курсы для студентов с разными уровнями подготовки? Как это влияет на общий процесс обучения?

– Мы используем платформу для онлайн-уроков, где уже есть все необходимые материалы для учащихся на разных уровнях подготовки. Даже если студент начинает с изучения алфавита, это не проблема для нас. Мы предлагаем материалы и задания, соответствующие уровню каждого, что обеспечивает плавный и эффективный процесс обучения.

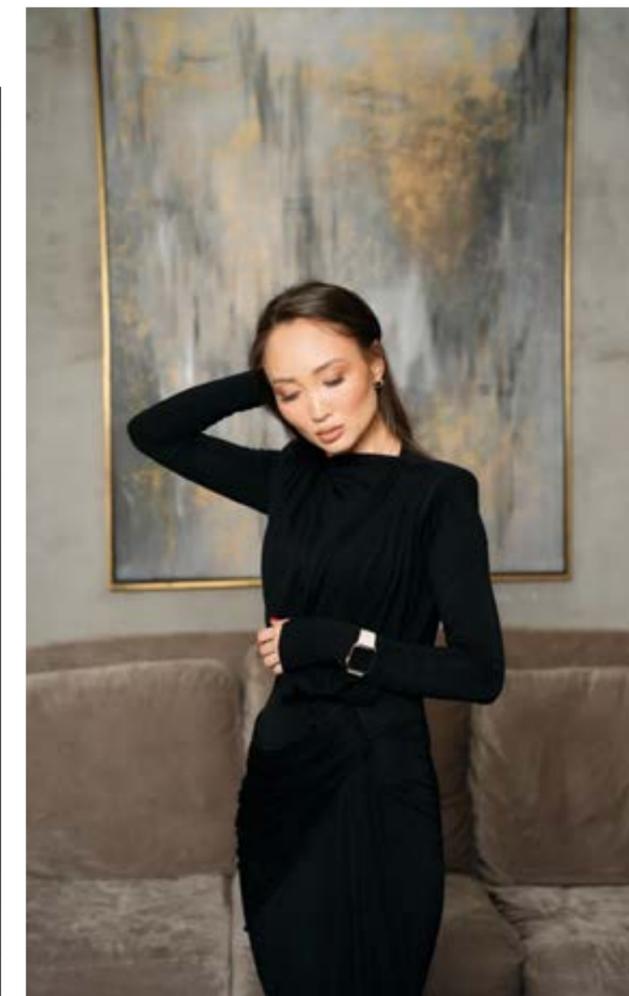
– В каком формате вы предпочитаете проводить занятия: групповом или индивидуальном?



– Обучение в нашей школе проводится преимущественно индивидуально для полной фокусировки преподавателя на учащемся. Группы набираем очень небольшие – по 2–3 человека при обязательном условии: все участники обучения должны находиться на одном уровне и быть уже знакомы друг с другом для психологического комфорта. Это могут быть дети из одной семьи или класса, коллеги или друзья. К сожалению, когда набирается группа из незнакомых друг другу людей, мы часто сталкиваемся с несовпадением темпераментов, характеров и интересов. Как следствие, такие группы быстро распадаются. Куда качественнее проходят корпоративные занятия, например, среди коллег. Но мы больше выступаем за индивидуальное обучение для наилучшей эффективности.

– Часто ли студенты «жульничают»? Что вы делаете для предотвращения обмана и мошенничества среди студентов, таких, как использование онлайн-переводчиков или списывание домашних заданий из общедоступных источников?

– Когда студент пытается списывать на глазах у преподавателя, это легко заметить по поведению: глаза бегают, ученик нервничает. Если задание выполняется дома, например, при написании эссе, преподаватель уже знает уровень студента и понимает, чего можно ожидать. Если работа слишком идеальна, опытный преподаватель сразу это заметит и попросит пересказать эссе своими словами. Студент, который использовал Google или ИИ, вряд ли сможет это сделать должным образом.



# Йога в интересном положении

 aigerim\_yoga

Йога для беременных – это не просто физическая активность, а способ гармонизировать тело и разум в особый период жизни женщины.

Айгерим Касымова – инструктор по йоге.

**А**йгерим, поделитесь своей историей. Как начался ваш путь?

– Моя история началась с того момента, когда моему ребенку поставили неприятный диагноз и ему предстояло длительное лечение за границей. Не находя утешительных ответов во внешнем мире, я начала искать их внутри себя. Погружаясь вглубь, я чувствовала отклик, который помогал мне справляться с трудностями. С тех пор я стала изучать и практиковать различные методы, которые могли бы помочь мне раскрыть и укрепить себя как личность. Именно тогда в мою жизнь пришла йога. Она не только укрепила меня физически, через работу с телом я начала замечать позитивные изменения во внутреннем состоянии. Йога стала для меня путеводителем к внутренней гармонии и источником силы, которая так необходима в непростых жизненных ситуациях. Я осознала, насколько йога многогранный инструмент для самоизучения. Каждое новое открытие в практике согревало мою душу, и я поняла, что хочу углубляться в эти знания. В поисках места для обучения я выбрала Институт йоги Прадья, где под руководством Сандипа Джи погружалась в прекрасный мир йоги. Его щедрость и глубина знаний позволили мне увидеть йогу с новой стороны.

**– Что вдохновило вас специализироваться на йоге для беременных?**

– Этому способствовало мое прекрасное положение и предыдущий опыт (улыбается). Я чувствовала, что это естественный следующий шаг на моем пути, и стала искать наставника, который мог бы направить меня. Так я нашла Евгению Бергалиеву, у которой прошла обучение.



Получив ценные знания, я начала преподавать йогу для беременных, глубоко понимая потребности женщин в этот особенный период. Важно было не только физически, но и ментально подготовиться к родам, помогая будущим мамам сохранять эмоциональное равновесие и внутреннюю гармонию. Эта практика стала для меня способом поддержать других женщин и одновременно подготовить себя к долгожданной встрече с малышом, создавая крепкую связь между телом, умом и будущим ребенком.

**– Какие техники вы используете, чтобы подготовить беременных женщин к родам?**

– Особое внимание я уделяю дыхательным практикам, которые играют

ключевую роль в подготовке к родам. После каждой практики мы обсуждали, как менялось наше состояние: ум становился спокойнее, приходила ясность, наступала тишина и глубокое расслабление. Делая асаны, мы не только укрепляли мышцы, но и учились их расслаблять, что способствовало благоприятному течению родового процесса. Я убеждена, что способность расслабляться и доверять своему телу является одним из главных факторов успешных родов.

**– Какие еще преимущества йоги для беременных женщин вы можете выделить?**

– Йога для беременных имеет множество преимуществ: помимо укрепления мышц и подготовки тела к родам она помогает улучшить



кровообращение, что снижает отеки и улучшает общее самочувствие. Регулярная практика йоги также способствует поддержанию гибкости и выносливости, что особенно важно в последние месяцы беременности. Йога помогает улучшить осанку и облегчить боли в спине. Кроме того, йога учит осознанному дыханию и глубокому расслаблению, что помогает снизить уровень стресса и тревожности, улучшить сон и общее эмоциональное состояние.

Еще одно важное преимущество – это возможность наладить более глубокую связь с ребенком при помощи осознанности и медитации. В результате женщины чувствуют себя более уверенно и спокойно, что позитивно влияет на родовый опыт и последующее восстановление.

**– А если женщина никогда не практиковала йогу, реально ли начать это во время беременности?**

– Да, главное начинать с простых упражнений и уделять внимание техникам дыхания и расслабления, что позволит плавно войти в практику и получить максимальную пользу.

**– Скажите, а какие меры предосторожности должны соблюдать беременные женщины, практикуя йогу?**

– Это совершенно простые действия.

1. Нужно проконсультироваться с врачом, прежде чем начать занятия, особенно если есть какие-либо медицинские осложнения или особенности беременности.
2. Избегать глубоких скручиваний, интенсивных прогибов и сложных балансирующих поз.
3. Слушать свое тело, так как во время беременности тело меняется, и важно прислушиваться к своим ощущениям, избегая перенапряжения.
4. Сосредоточиться на дыхании и расслаблении: избегать задержки дыхания и стараться использовать техники, которые способствуют расслаблению и снижению стресса.
5. Выбирать специализированные классы. Лучше всего заниматься йогой в группе для беременных под руководством опытного инструктора, который знает, как адаптировать практику под нужды беременных женщин.

**– Способствуют ли занятия йогой восстановлению организма после родов?**

– Да, занятия йогой значительно способствуют этому. Йога помогает вернуть тонус мышцам, особенно мышцам тазового дна и живота, которые ослаблены после беременности и родов. Регулярная практика улучшает кровообращение, что ускоряет процесс заживления и восстановления тканей.

Кроме того, йога помогает стабилизировать эмоциональное состояние, снижая стресс и послеродовую депрессию. Важно помнить, что восстановление – это внутренний процесс, который требует времени. Йога также учит слушать свое тело, давая ему необходимый отдых и поддержку. Не стоит спешить с физическими нагрузками, лучше начать с легких практик, которые помогут плавно вернуться к активной жизни.

Занятия йогой после родов также способствуют улучшению сна, повышению уровня энергии и помогают наладить связь с ребенком, если практиковать вместе с малышом. Всё это делает йогу ценным инструментом для послеродового восстановления.

**– Что вы посоветуете будущим мамам, которые хотят попробовать йогу, но боятся начинать?**

– Мой главный совет: не торопитесь и начните с малого. Йога – это не соревнование и не о достижении идеальных поз, а о внимательном отношении к своему телу и внутреннему состоянию.

Попробуйте начать с простых дыхательных упражнений и небольших растяжек, которые помогут вам привыкнуть к практике. Выбирайте специализированные классы для беременных, где инструктор адаптирует упражнения под ваши потребности и срок беременности.

Помните, что йога – это инструмент для поддержания вашего здоровья и благополучия, а не источник стресса. Слушайте свое тело, уважайте его ограничения, и постепенно вы почувствуете, как йога помогает вам обрести внутренний покой, уверенность во время физической подготовки к родам. Начав с малого, вы сможете постепенно углублять свою практику, обретая уверенность в своих силах.

# Руки, творящие чудеса: история Карины

 **babyfox.pvl**  
**magdych.k3**

Дорогие читатели, предлагаем вам познакомиться с Кариной Магдых: профессиональным детским массажистом из Павлодара. Карина завоевала сердца многих горожан, а ее руки поистине способны творить чудеса. Она поделилась с нами своими профессиональными взглядами и личным опытом, рассказала о том, как пришла в эту сферу, какие преимущества массаж приносит детям, и насколько важна роль родителей в этом процессе.

**Карина, что привело вас в массажную деятельность? Почему именно детский массаж?**

— Свою медицинскую деятельность я начинала еще в поликлинике, работая педиатрической медсестрой. Прививки, профосмотры, справки — всё это было частью моей работы, но она казалась недостаточно интересной, и я не могла полностью раскрыть свой потенциал. Массаж меня интересовал давно, и именно работа в поликлинике подтолкнула меня стать массажистом для детей. Но сначала я прошла дополнительное обучение и стала патронажной медсестрой. Это медсестра, которая приходит сразу после выписки ребенка из роддома, дает всю необходимую информацию по уходу, посещению поликлиники и различным нюансам, связанным с грудным ребенком. Эта сфера заинтересовала меня больше всего. Кроме того, хотелось независимости. Работая с различными специалистами, я поняла, что могу дать больше своими знаниями и умениями. Я никогда не боялась учиться, познавать новое и давать людям самые актуальные и важные советы.

**— Расскажите, кому из детей обязательно нужен массаж. Почему?**

— Массаж нужен всем. Не стоит относиться к нему как к какой-то исключительно медицинской процедуре, массаж может быть и оздоровительным, и профилактическим.



У взрослых он делится на различные категории, и думаю, это уже не секрет. У детей всё проще: это либо профилактический общий массаж, либо массаж для детей с определенными диагнозами. Но необязательно иметь диагноз, чтобы делать массаж. Массаж прекрасно влияет на опорно-двигательный аппарат, иммунитет, внутренние органы, способствуя быстрому и качественному физическому развитию ребенка.

**— Существуют ли определенные возрастные группы, для которых**

**детский массаж наиболее или наименее полезен? Или он нужен одинаково всем детям?**

— Массаж полезен одинаково всем детям. Благодаря массажу дети становятся более активными, повышается их двигательная активность. Возраст напрямую влияет на поведение ребенка на массаже. У детей постарше начинают проявляться черты характера, особенно если они долгое время не проходили курс массажа и родители с ними не занимались. В таких случаях массажисты часто сталкиваются с негативным

восприятием процедуры. Поэтому я всегда говорю своим клиентам, что лучше начать раньше, чем позже.

**— Можете ли вы рассказать о самых распространенных проблемах или заболеваниях, которые помогает решить детский массаж?**

— Если говорить о конкретных заболеваниях, то это ДЦП, вальгусная стопа, варусная стопа, плоскостопие, рахит, кривошея, дисплазия тазобедренного сустава, гипотонус, гипертонус. Если говорить о проблемах, то это нежелание лежать на животе, держать голову — с этим мы сталкиваемся в основном у детей в возрасте до шести месяцев. Далее уже необходимо учитывать нюансы, связанные с ползанием и сидением. Но по моему опыту дети, хорошо освоившие навык переворота и удержания головы, справляются с ползанием, сидением и ходьбой гораздо проще.

**— Какую роль играют родители в процессе массажа? Нужно ли им вмешиваться в процесс?**

— Родители играют огромную роль. Именно их настрой и готовность работать совместно. Прекрасно, когда ребенок ведет себя на массаже замечательно, улыбается и позитивен. К

сожалению, так бывает не всегда. На первом занятии мы выявляем проблемы, и я объясняю, над чем будем работать. Если у ребенка что-то не получается, мы сталкиваемся с нежеланием продолжать занятия и банальной ленью. Когда мама занимается с ребенком после моего ухода или до моего прихода, результат от проведения массажа мы получаем быстрее. Если же мама не работает с ребенком по моим рекомендациям, то прогресс идет медленнее, а иногда задерживается дольше, чем мы планировали. Нужно включаться в работу, слушать рекомендации и выполнять их. Мама находится с ребенком весь день, а я только 20–30 минут в течение сеанса.

**— Приходилось ли вам сталкиваться с протестом родителей в процессе вашей работы?**

— Да, конечно. Я начала свою деятельность в очень молодом возрасте, и на это обращали внимание. Относились с недоверием, часто сравнивали меня с другими массажистами. Но если вам нравился предыдущий массажист, то почему вы не обратились к нему во второй раз? Бывали даже случаи беспардонного поведения, связанного с моим возрастом. Но я рада, что моя аудитория теперь

обращает внимание на мою информацию и новшества, которые я привношу в профессию. Я всегда отдаю полностью своим клиентам и прорабатываю важные моменты. Да, я готова к конструктивной критике, но не к намекам на мою внешность или возраст (улыбается). Мне удалось доказать многим родителям, что возраст не имеет значения, ведь главное в моем деле — это профессионализм и желание помочь людям.

**— Насколько реально обучиться массажу для детей, не имея медицинского образования?**

— Насколько мне известно, не все готовы обучать массажу людей без медицинского образования. Но люди обучаются и приходят в эту деятельность и без него. Я считаю, что люди доверяют специалисту самое ценное — своих детей, специалист без нужного стажа и компетенции не имеет права работать с детьми и не получит большого отклика от родителей. Массаж для детей — это не просто последовательность приемов, это знание заболеваний, причин и следствий поведения ребенка, умение давать важные советы, потому что любая мелочь имеет огромное значение в педиатрии.

**— Каким человеком, на ваш взгляд, должен быть профессиональный массажист для детей?**

— В первую очередь нужно быть профессионалом, имея холодный ум. Эмоции присущи родителям, а массажист должен быть объективным и понимать, на что обратить внимание. Очень важны самообразование, повышение квалификации, изучение актуальной информации и новых практик. Для меня быть массажистом для детей — значит быть компетентным специалистом. Возвращаясь к вопросу о медицинском образовании, скажу так: если его нет, то на многие вопросы просто невозможно получить ответ. Никакие курсы не заменяют базу, которую дает медицинская практика.

И моя работа для меня — это всё! Клиенты благодарят меня, и я всегда благодарю их в ответ. Их отдача и добрые слова бесценны, я рада, что могу быть полезной здесь и сейчас, и всегда стараюсь оправдать ожидания тех, кто обратился ко мне за помощью.



# Кредитный брокер 2024

 asem\_broker  
+7-705-168-70-87

*В мире финансов и кредитования роль кредитного брокера становится всё более значимой, особенно в условиях современной экономики, требующей профессионального подхода к выбору оптимальных условий для заемщиков. Один из ярких представителей этой профессии Асем Абильжанова – победитель премии People Awards в номинации «Кредитный брокер 2024». Благодаря своему опыту, глубоким знаниям рынка и индивидуальному подходу к каждому клиенту она заслужила признание как среди клиентов, так и среди коллег по отрасли.*

*Асем Абильжанова – кредитный брокер, обладатель премии People Awards в номинации «Кредитный брокер 2024».*

**А**сем, как давно вы специализируетесь в области кредитования? Что вас привлекло в этой сфере? Как началась ваша карьера?

– На протяжении девяти лет я занимаюсь кредитованием. Привело меня в эту сферу желание помочь



людям, желающим приобрести недвижимость и автомобиль на максимально выгодных для них условиях.

– *Какие основные задачи выполняет кредитный брокер? Какие услуги вы предоставляете клиентам?*

– Основными задачами кредитного брокера является помощь в кредитовании недвижимости, кредито-

вание автомашин, лизинг, помощь в кредитовании малого и среднего бизнеса, кредитование сельскохозяйственной отрасли.

– *Какие типы кредитов наиболее популярны среди ваших клиентов?*

– На сегодняшний день наиболее популярны потребительские кредиты для физических лиц, ипотечное кредитование, автокредитование. Суммы кредитования варьируются

до 8 млн. тенге без подтверждения дохода и до 30 млн. тенге с подтверждением дохода.

– *Какие советы вы можете дать людям, которые планируют взять кредит? На что стоит обратить внимание при выборе кредита и кредитора?*

– Если вы желаете получить одобрение по кредиту, то рекомендую обратить внимание на следующие факторы: наличие пенсионных отчислений, чистую кредитную историю. Если говорить об ипотеке, то получить кредит с наличием пенсионных отчислений, подтверждающих доход, можно под малый, наиболее выгодный процент. Это же касается и автокредитования.

– *Какие ошибки чаще всего совершают люди при оформлении кредита? Как их можно избежать?*

– Наиболее распространенную ошибку люди допускают при подаче информации о себе в процессе кредитования. Недостоверная и неточная информация, поступившая в банк, влечет за собой более высокие процентные ставки по кредиту.

– *Какую роль играет кредитная история при получении кредита? Есть ли шанс у клиента с плохой кредитной историей получить одобрение на кредит?*

– Первостепенную. С испорченной кредитной историей нельзя получить даже потребительский кредит. Но даже ранее испорченную кредитную историю можно обновить и исправить.

– *Какие перспективы вы видите для рынка кредитования в ближайшие годы? Какие изменения произойдут, и как они повлияют на клиентов?*

– Я думаю, что ставки наших банковских сфер не уменьшатся. Скорее, наоборот: они будут расти.

Сейчас ставка кредитования наших банков второго уровня 19–20% годовых. Для перспективы и роста индивидуальных предпринимателей, для товарооборота есть кредитование под 7–8% годовых.

В будущем, повторюсь, стоит ожидать повышения данной ставки.



# Профессия: мобильный видеограф

 dobrowich.video

Сегодня видеосъемка стала неотъемлемой частью повседневной жизни и профессиональной деятельности. Камеры в смартфонах и доступные технологии сделали создание видео доступным для каждого – от любителей до профессионалов. Популярность видеосъемки открыла новые возможности для самовыражения, коммуникации и бизнеса, рождая тем самым новую профессию. И сегодня видеограф является ключевой фигурой в мире визуального контента.

Ксения Карева (Dobrowich) – мобильный видеограф.

**К**сения, что вас вдохновило начать заниматься мобилографией и создавать видео?

– Съемка пришла в мою жизнь как увлечение и как необходимость в моей предыдущей профессии. Именно видео передает динамику, позволяя глубже проникнуться моментами жизни. Переехав два года назад в Казахстан, я осталась наедине со своими навыками, и, поскольку больше всего любила снимать, мое увлечение постепенно стало основным видом деятельности. Теперь съемка видео для меня – это образ жизни. Именно в этом деле я нашла свой почерк и стиль.

– Какие преимущества вы видите в съемке на мобильный телефон по сравнению с традиционной камерой? Реально ли профессиональному мобилографу работать только с камерой мобильного телефона?

– Безусловно, в съемке на телефон есть свои плюсы, так как с ним можно быть более мобильным. Телефон всегда под рукой, занимает мало места, не ощущается тяжесть инструмента. Это положительно сказывается на здоровье, поскольку камера весит значительно больше, что часто может приводить к проблемам со спиной. Существенным плюсом является и значительная экономия времени на обработку отснятого материала. Порой это за-



нимает в два, а то и в три раза меньше времени, чем работа с традиционной камерой. Сегодня монтаж можно делать прямо на телефоне, и результат визуально мало отличается от профессионального.

Для съемки нужны только вы и ваш инструмент – телефон, ничего больше. Чаще всего я не использую дополнительное оборудование, даже штативом не пользуюсь. Так даже интереснее, потому что появляется задача найти устойчивое положение телефона в том пространстве, где нахожусь. А для создания динами-

ки в кадре я сама двигаю телефон. Плавно перемещаюсь без стабилизатора. В этом мне помогает внимательность к положению собственного тела, так как плавные кадры получаются именно тогда, когда вам комфортно двигаться.

– Вы специализируетесь на видеопортретах. Что это такое?

– Да, основное направление съемок в моей жизни занимают видеопортреты. Портрет – это видео о личности, о состояниях, настроении и атмосфере вокруг человека. Сама

съемка является процессом очень медитативным и глубоким. Мне нравится помогать людям создавать пространство, где они могут быть собой. Расслабиться и почувствовать момент здесь и сейчас. Я как будто подсматриваю за ними с помощью камеры телефона, иногда направляю, даю свободу их действиям и эмоциям. Для человека в кадре видеосъемка вместо набора поз превращается в увлекательное самоизучение, где можно позволить себе быть разным. Видеопортреты имеют художественный посыл, их сопровождают произведения неоклассики – современной классической музыки. Я также провожу репортажные съемки: это и съемка мероприятий,

и яркие события компаний. А еще мне нравится снимать любовь: регистрацию брака или прогулки пар. Я стремлюсь запечатлеть их взаимодействие так, чтобы поделиться их любовью со зрителем.

– Как, по вашему мнению, изменилась индустрия видеографии с ростом популярности мобильных устройств?

– С появлением камер в телефонах люди начали больше снимать повседневную жизнь и важные моменты. С эволюцией камер потребность в видеоконтенте возросла настолько, что сегодня мы уже не можем представить, как бы это было без таких возможностей. Даже реклама

теперь часто снимается на телефон. В будущем я предсказываю еще больший рост использования мобильных камер, поскольку люди все чаще стремятся к более эстетичному и профессиональному видео. Многие настолько увлечены этим, что превращают свои навыки в основной источник дохода.

– Вы преподаете на обучающих курсах. Сколько необходимо времени, чтобы научиться снимать современный и крутой контент?

– Да, я преподаю уже больше года. Вкладывала в свои уроки любовь и душу, и это привлекло внимание к моей работе, что, в свою очередь, вызвало желание поделиться своим опытом. Я считаю, что быть преподавателем – это дар. Мой курс называется «Чувствуй и снимай» и проводится как в офлайн, так и в онлайн формате. Этот курс охватывает не только технические аспекты съемки на телефон, но и то, как изменить свою жизнь через чувства, увидеть красоту в простых предметах и создать уютную окружающую атмосферу. На практике в офлайн формате четыре полных дня достаточны, чтобы освоить теоретическую и практическую части курса, а также познакомиться с собой и своим телом. Далее остается практика во времени. Конечно, я, как наставник, всегда рядом и готова помочь с решением любого вопроса. Мои ученики – это больше, чем просто люди, которые мне доверились. Мы как одна большая семья, поэтому часто встречаемся в двух городах: Астане и Алматы. Я делаю всё, чтобы ученики развивались не только в профессиональном плане, но и достигали внутренней зрелости.

– Какие советы вы можете дать начинающим мобилографам, которые хотят создавать качественные видео?

– Я уверена, что знание себя значительно помогает в понимании мира и других людей. Важно разбираться в психологии – ведь к каждому человеку нужен индивидуальный подход. Также я бы выделила важную особенность – оставаться верным своему стилю и видению. Именно в этом и заключается уникальность каждого творческого человека, за этим и приходят к преподавателю.



# PEOPLE AWARDS 2024 PROFESSIONAL

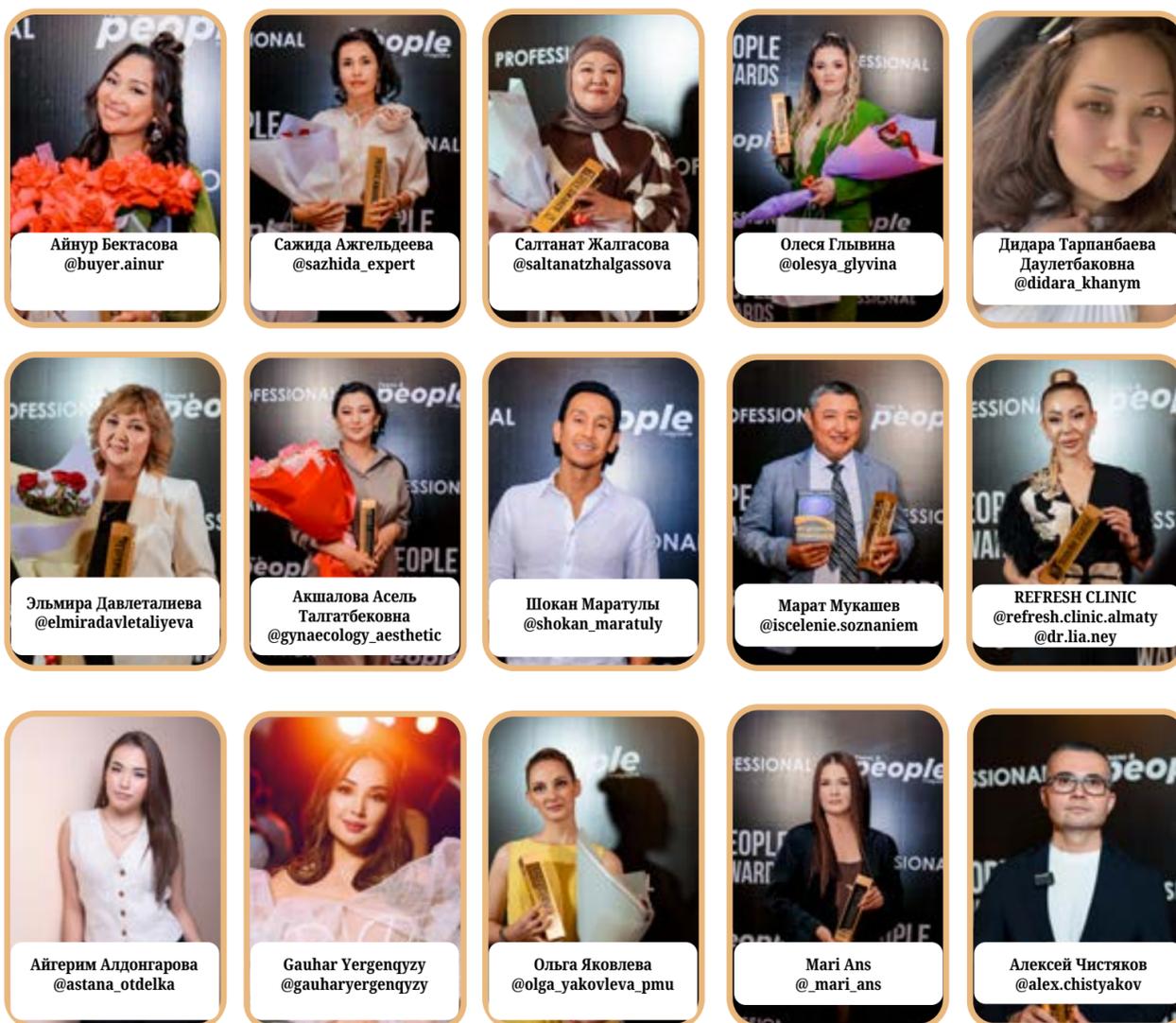
## People awards 2024

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.

Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже седьмой год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2024 год не стал исключением.

Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2024. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца. А сами гости наслаждались лучами славы.

Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

# FOR PEOPLE

**Alexandr Grebennikov** Chief Editor

**Aset Isabaev**  
**Dmitriy Andreyev** Chief editor assistants

**Inna Shefer** Editor

**Farizat Mamyrbekova** MUA

**Marina Butrym** PR-manager

**Irina Dmitrova** Copy editor

**Vitaly Kirsanov** Photograph

**Mariyam Issaeva** Sales chief manager

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

**Dilya Sharafutdinova** People Awards  
Producer

**Vladimir Sesselkin**  
**Alma Mustafayeva** Official  
representatives

Издатель и главный  
редактор

Ассистенты издателя

Редактор

Визажист

PR-менеджер

Корректор

Фотограф

Руководитель отдела  
продаж

Менеджеры по  
работе с клиентами

People Awards  
Продюсер

Официальные  
представители

**Александр Гребенников**

**Асет Исабаев**  
**Дмитрий Андреев**

**Инна Шефер**

**Фаризат Мамырбекова**

**Марина Бутрым**

**Ирина Дмитрова**

**Виталий Кирсанов**

**Марьям Исаева**

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

**Диля Шарафутдинова**

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

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

Рекламная служба  
marketing@tpeople.kz

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

Журнал «Глянцевая газета For People» 8 (92) август 2024

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

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

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать: 14.08.2024 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

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

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