

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

4 (88) АПРЕЛЬ 2024

16+

FOR PEOPLE

**АЙЖАН
НОГАЕВА**
психолог



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

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

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

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

Журнал «Глянцевая газета For People» № 4(88)

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

Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,

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

Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

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

www.a3print.kz

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

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

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

ВЫСТАВКА КОСМЕТОЛОГИИ
И ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

 COSMODERM

30 МАЯ-01 ИЮНЯ 2024

АЛМАТЫ | АТАКЕНТ ЭКСПО

📞 +7 707 823 53 67

📱 cosmodermexpo_kz

🌐 www.cosmodermexpo.kz



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ

«Особенная» психология

В мире, где каждый день появляются новые вызовы и возможности, роль психолога становится всё более важной, особенно когда речь заходит о работе с семьями, где есть особенные дети. Эти люди требуют особого внимания, заботы и подхода, чтобы помочь им раскрыть свой потенциал и преодолеть преграды, которые могут возникнуть на их непростом жизненном пути. В нашей стране есть специалисты, которые преданы своей миссии помочь этим детям и их семьям.

Айжан Ногаева – психолог.

Айжан, на какой области психологии вы специализируетесь сегодня?

– Моя специализация весьма обширна, и я практикую в разных областях психологии. Но пристальное мое внимание обращено на работу с особенными детьми и их родителями. Я сама являюсь мамой особенного ребенка, который на сегодняшний день уже достаточно взрослый. Моему сыну 19 лет, и я хорошо помню, как сама была когда-то растеряна, как проходила самостоятельно все трудности. Именно трудности и вызвали мою заинтересованность психологией, появилось желание самой разобраться и помочь себе и своему ребенку двигаться в правильном направлении. В процессе я четко понимала, как мало внимания в нашей стране уделяется проблемам семей с особенными детьми. Именно поэтому я и решила помогать родителям и их деткам преодолеть все эти трудности совместно с квалифицированным специалистом, которым я являюсь на сегодняшний день.

– Насколько важна психологическая поддержка особенному ребенку и его семье? Как вы помогаете семьям особенных детей справляться с возможными эмоциональными и психологическими вызовами?

– Прежде всего родителям важно понять, что нет «волшебной пилюли», от которой жизнь сразу изменится. Особенный ребенок – это кропотливый совместный или даже командный труд и длительная работа в том числе над собой. Для максимального результата



и адаптации ребенка в современном мире важно разработать правильный план действий, который приведет к желаемому результату. Конечно, грамотнее всего это сделать совместно со специалистами. Большинству родителей достаточно сложно принять диагноз собственного ребенка и понять, как жить с этим дальше. Я помогаю через терапию пройти все этапы и оказываю квалифицированную психологическую помощь. В процессе терапии людям легче понять, осознать, что диагноз не приговор, достаточно уделять особенному члену семьи чуть больше внимания, чем обычному ребенку, и это не так страшно, как кажется на самом деле. При желании с этим может справиться любой любящий родитель.

– Насколько в Казахстане сложно такой категории людей адаптироваться в обществе?

– Сложно! Не просто сложно, а очень сложно! Наше общество, откровенно говоря, не готово принять данную проблему в силу своей непросвещенности и непонимания. Из личного опыта и работая с такой категорией клиентов, сталкиваюсь с ситуациями, когда особенным детям не дают гулять на площадках, не принимают в свой круг общения, стараются держаться от них подальше или попросту не замечать их присутствия. Данная проблема есть, и она возникает в силу того, что обычные люди не знают, как себя вести с особенной категорией детей и подростков. И если для маленьких особенных детей у нас в стране есть специальные центры развития и образовательные учреждения, где они могут проводить время в обществе, то, становясь подростками или взрослыми, они остаются без внимания. Поэтому я планирую открыть для такой категории граждан пансионат.

– Расскажите подробнее об идее открытия пансионата. Что это за место, и какую миссию он будет выполнять?

– Несколько лет назад я задумалась о том, чем будет заниматься наш сын после окончания школы. Дело в том, что люди с ментальными нарушениями ограничены в своих возможностях полноценно существовать в обществе. Поэтому возникла идея открытия пансионата, где такие подростки и взрослые люди смогут жить или приезжать и заниматься со специалистами трудотерапией, музыкотерапией, спортом, заниматься с психологами, дефектологами, получать медицинскую помощь. Основная цель пансионата – обеспечивать необходимый уход и занятость проживающих. Родители таких детей смогут полноценно работать, ведь не секрет, что во многих семьях один из родителей вынужден находиться рядом с особенным ребенком всю жизнь, возить его на занятия и лечение, тем самым не имея возможности реализовать себя как личность. Я считаю, что мы сможем помочь таким семьям и ставшим уже взрослыми особенным деткам.

– Вы, как мама особенного ребенка, можете сказать: достаточная ли поддержка в нашей стране уделяется особенным детям?

– Хочу отметить, что наше государство в свою очередь делает всё возможное, я посетила несколько пансионатов и сама в этом убедилась. Но, как и во всем мире, здесь невозможно без частных инвестиций покрыть все потребности населе-



ния. Сегодня существует много фондов и центров развития для особенных детей, которые уделяют им свое внимание и оказывают посильную помощь. Поэтому я решила открыть благотворительный фонд DANAT Fund, основным направлением которого будет являться помощь и поддержка людям старше 18 лет.

– Айжан, вы действительно проводите колоссальную работу по поддержке семей с особыми детками и, главное, находите на это время, учитывая тот факт, что у вас у самой особенный ребенок. Поделитесь с нами своими мыслями: что вам хотелось бы изменить в нашей стране и обществе по отношению к такой категории семей?

– В первую очередь мне бы хотелось, чтобы общество было добрее не только к детям, но и к взрослым людям с ограниченными возможностями. Этой категории людей и так всё в этой жизни дается сложнее. По моему мнению, мы должны больше говорить на эту тему, в том числе просвещать детей и нашу молодежь быть терпимее и относиться с пониманием к особой категории граждан нашей страны.

инстаграм:
@aizhan_ng

Связь делового и духовного: история матери и дочери

В мире бизнеса, где часто приоритеты сводятся к прибыли и конкуренции, истории о предпринимателях, объединенных не только деловыми устремлениями, но и духовными ценностями, становятся поистине вдохновляющим исключением. Встреча с мамой и дочкой, основательницами успешного магазина детской одежды, открывает удивительный мир, где рост души и развитие бизнеса тесно переплетаются, обогащая друг друга. Их уникальный путь приводит в сферу предпринимательства новое измерение, где каждый шаг наполнен заботой о детях, качеством продукции и стремлением к духовному росту.

Вероника Дмитрих – соосновательница магазина Sunny bunny kids, ведущая трансформационной игры.



Вероника, что вдохновило вас на создание магазина детской одежды? Какое у вас было видение вашего бренда изначально?

– Изначально магазин открыла мама. В первую очередь, наверное, из-за того, что нужно было просто зарабатывать себе на жизнь. Плюс ко всему отсутствие ассортимента одежды подтолкнуло ее к тому, чтобы развить эту область. Мама любит красиво одеваться сама, и ей хотелось красиво одевать нас. К тому же детскую одежду купят всегда, взрослые сэкономят на себе, но на детях экономить не будут, а дети быстро растут, и поэтому нужно пополнять гардероб каждый сезон. Детская одежда – идеальная ниша для стабильного заработка.

После окончания университета, поработав по профессии, я поняла, что мне

неинтересно. И мама предложила мне продолжить семейный бизнес. Я не хотела, чтобы это был какой-то безликий магазин, и придумала наше название, чтобы это был свой бренд и логотип.

– Случаются ли у вас разногласия? И как вы принимаете совместные решения в процессе ведения бизнеса как мать и дочь?

– Конечно, разногласия у нас случаются, но мы стараемся принимать решения не с позиции мамы и дочки, а с позиции партнеров, чтобы работа никак не отражалась на семейных отношениях. Помогает то, что у нас разделены обязанности, и, в принципе, каждый отвечает за свою часть бизнеса. Мы стараемся разговаривать и сразу решать все проблемы. А зная характеры друг друга, уже можем подстроиться, предвидеть какую-то ситуацию, поэтому у нас такой хороший тандем в работе (улыбается).

– Как подбирается ассортимент товаров для вашего магазина? Какие критерии при этом учитываете?

– Ассортимент товара – это как раз-таки мамина часть, а мама всегда хочет выделяться и не быть как все! (Улыбается). У нее свой взгляд и свое видение на моду и способность совмещать друг с другом какие-то, возможно, не очевидные вещи. Поэтому мы стараемся, чтобы в нашем магазине всегда были готовые луки и собраны полные образы, которые помогут выделить наших маленьких покупателей из толпы.

– На ваш взгляд, какие уникальные черты вашего магазина делают его особенным для покупателей?

– Я думаю, что это радужное отношение к покупателям. Мы стараемся максимально, чтобы человек почувствовал себя комфортно, стараемся уловить связь с детьми и понять, что именно они хотят. И даже иногда направляем родителей, чтобы они позволили делать выбор своим деткам, дали им свободу самовыражения.

Честно говоря, к нам приходят уже поколениями. Те, кто одевался у нас буду-



чи детьми, уже приводят своих детей или приходят покупать подарки для друзей или для родственников.

Кроме того, мы работаем с фотостудиями, предоставляем им одежду для образов, чтобы еще и через фотосессию ребенок мог проявить себя и заметил свою уникальность, красоту и мог быть более раскрепощенным.

– Чем вы увлекаетесь кроме ведения бизнеса?

– Помимо бизнеса я уже второй год являюсь резидентом женского клуба «Траектория». В прошлом году стала ведущей трансформационной игры «Я и моя тень», благодаря которой можно находить ответы на свои вопросы и запускать процесс решения каких-то сложных задач. Сейчас я активно занимаюсь астрологией и заканчиваю уже первый курс по изучению натальной карты. Хочу также включить это в свои инструменты в работе. Пока всё это мое хобби, но хочется, чтобы в будущем, это еще приносило доход. Кроме того я люблю участвовать в Алматы-марафонах. Совместно с мужем мы часто летаем. Он любит проходить соревнования по триатлону Ironman, а я всегда его поддерживаю. Но тоже надеюсь, что в будущем стану участником айронмена.

Мама очень любит заниматься йогой и духовным развитием. Уже поехала по разным ретритам, посещала Ашрамы в Индии. Что, кстати, тоже нам помогает в коммуникации друг с другом, с сотрудниками и клиентами нашего магазина.

– Какие цели у вас по развитию бизнеса? Планируете ли вы расширение или попробовать себя в другом направлении бизнеса?

– Одной из целей по развитию нашего бизнеса является задумка о создании услуги по продаже одежды по подписке. Чтобы родители, доверяя нам и зная наш товар, могли заполнить анкету на своего ребенка и уже в начале каждого сезона получать несколько готовых образов в соответствии с их предпочтениями и возрастом, что позволит экономить их время и не ходить по магазинам.

И, возможно, в будущем на основании знаний астрологии создать свою трансформационную игру, потому что в эру Водолея сейчас это актуально. В нашей с мамой жизни духовное развитие и осознанность занимают одно из главных мест. Поэтому я думаю, что другое направление бизнеса будет связано именно с этим.

инстаграм:
@sunny_bunny_kids_магазин
@veroditrikh
@svetlana60569



В мире, где стремление к гармонии между телом, разумом и душой становится всё более важным, спа-центры становятся оазисами спокойствия и восстановления. Однако не каждый из них обладает той особой атмосферой, которая делает посещение поистине незабываемым. Добро пожаловать в Soul Spa – не просто спа-центр, а место, где каждый момент пребывания пронизан заботой о вашем благополучии и внутреннем равновесии.

Жанерке Тамао – основатель Soul Spa.

Жанерке, что вдохновило вас на создание спа-центра в Алматы?

– Во-первых, я долгое время проработала в одной из ТОПовых казахстанских компаний, связанных с фондовым рынком, где обслуживала клиентов, помогая им размещать средства на фондовом рынке, что было весьма энергозатратной работой, которая не имеет определенного графика. Поэтому подобные спа-центры были моим спасением. Я ходила туда, оставляя телефон в шкафчике и расслаблялась. Во-вторых, любовь к юго-восточной Азии у меня зародилась со времен студенчества. Я раз пять точно была в Таиланде и очень люблю эту страну и ее культуру. И особенно люблю тайский массаж.

– Какие уникальные услуги или подходы вы предлагаете своим клиентам?

– Мы предлагаем довольно обширный каталог услуг для своих клиентов начиная от массажа всего тела, головы, лица, ног до парения в сауне, пилингов, скрабирования, обертывания и так далее. Я думаю, каждый клиент сможет найти у нас что-то подходящее для себя. Мы делаем большой акцент на сервис, и я стараюсь, чтобы клиенты, едва переступив наш порог, могли окунуться в атмосферу релакса. Наши мастера приучены к тому, чтобы разговаривать до определенных децибел, а наши администраторы делают всё для того, чтобы клиенту было комфортно с первой минуты.

– Какую атмосферу и концепцию вы стремитесь создать для своих клиентов в вашем спа-центре?

– Вообще, считается, что у человека пять органов чувств – это органы зре-



ния, осязания, вкуса, слуха и обоняния. Сама я являюсь визуалом, и для меня очень важна визуальная составляющая всего, что попадает в поле моего зрения. Считаю, что наш спа приятен

глазу, и клиенты радуются, как только к нам приходят и видят внутреннее оформление. У нас не только красиво: все материалы, которые мы используем, высокого качества, чтобы каждому кли-

Soul Spa

енту при осязании было приятно от всего, к чему прикасается его тело, это, в том числе, халаты и полотенца. Чтобы удовлетворить вкус, после каждой процедуры проводится чайная церемония, в ходе которой мы предлагаем довольно богатую тарелку сухофруктов, орешков хорошего качества и вкусные фруктовые чаи. Слух включается сразу: как только клиент переступает через порог нашего спа, он окунается в атмосферу релакса благодаря расслабляющей музыке, которая нежным фоном звучит в помещении. На обоняние воздействуют приятные запахи ароматических масел, которые мы используем. Всё это влияет на ощущения человека.

Впрочем, есть мнение, что чувств на самом деле шесть. И шестое чувство – это что-то непостижимое! Мне кажется, что, когда все пять чувств играют свою мелодию, подключается шестое чувство – чувство наслаждения, полного кайфа или релакса. И нам удается разбудить шестое чувство в каждом нашем посетителе.

– С какими вызовами вы сталкиваетесь при ведении своего бизнеса в сфере спа? Как с ними справлялись?

– На самом деле любое собственное дело – это ежедневный вызов. Ты никогда не знаешь, откуда прилетит новая задача, и в этом заключается весь смысл! Я воспринимаю всё как многоуровневую игру, где каждый раз прохожу какой-то новый уровень. Считаю, нам уже удалось преодолеть довольно много уровней, но мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем улучшать свой сервис и с успехом решать любые поставленные перед нами задачи.

– В вашем центре действительно настоящий тайский массаж?

– Да, у нас действительно настоящий тайский массаж. Для этого мы пригласили женщин-мастеров массажа из королевства Таиланд. Каждая из них имеет огромный опыт работы, а большинство из них обучались данному искусству именно в монастырях. Я считаю, что массаж – это искусство, и они настоящие мастера своего дела. Наши мастера немалодые, им всем за 50 лет, и работают они в данной сфере более 30 лет. Могу смело заявить, что все они самые настоящие волшебницы!

– Почему тайские мастера массажа так ценятся во всем мире?

– Тайский массаж – это древнее искусство, которое развивалось в Таиланде на протяжении многих веков. Он считается одним из старейших видов массажа, сочетающим в себе элементы китайской акупунктуры, индийской йоги и традиционного тайского метода лечения.

Тайский массаж широко признан своей многогранной пользой для здоровья и благополучия. Его техники способствуют расслаблению мышц, улучшают кровообращение, стимулируют работу внутренних органов и уменьшают стресс. Тайский массаж также привлекает внимание своей инновационной техникой растяжек, которые помогают улучшить гибкость и поддерживают оптимальное положение тела.

Тайские мастера массажа изучают это искусство на протяжении многих лет, проходя специальное обучение и тренировки.

Они обладают глубоким пониманием анатомии и энергетических меридианов в теле, что позволяет им творчески применять различные методики в зависимости от потребностей каждого клиента.

Благодаря высокому профессионализму, умению создавать уютную и расслабляющую атмосферу, а также уникальным техникам работы с телом тайские мастера массажа заслуженно ценятся во всем мире. Их мастерство, вместе с традиционными методами и мудростью, делает тайский массаж уникальным и востребованным видом процедур для улучшения физического и эмоционального состояния.

– Поделитесь планами по развитию вашего спа-бизнеса в будущем.

– В марте нашему Soul Spa исполнился год. За этот период было проделано много работы – как аналитической, так и физической. Думаю, что в последующие пять лет мы будем работать над тем, чтобы увеличивать количество своих точек не только в городе Алматы, но и по всему Казахстану. Помимо развития собственной сети мы активно работаем над подготовкой франшизы, которую планируем запустить в ближайшее время.



@SOULSPA.ALA



MERCURA – КЛЮЧ К КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЮ

Давно научно доказано, что коллаген – это ключевой компонент, отвечающий за упругость кожи, здоровье волос и прочность ногтей. Мы решили разобраться в этом вопросе подробнее и изучить удивительные свойства этого белка и его значимость не только для красоты, но и для здоровья. Особое внимание хотелось уделить выбору качественного коллагена, именно поэтому мы обратились в компанию MERCURA Kazakhstan.

Бекмагамбетова Зарина – соучредитель производственно-торговой компании MERCURA Kazakhstan, основатель бренда MERCURA, product manager.

Зарина, как давно компания MERCURA Kazakhstan осуществляет свою деятельность? Что вы производите?

– Мы занимаемся производством и оптово-розничной торговлей морского коллагена под брендом MERCURA. Впервые отечественный продукт вышел на рынок в декабре 2020 года и уже зарекомендовал себя на рынке биодобавок как высококачественный и эффективный.

– Почему, на ваш взгляд, о пользе коллагена сегодня так много говорят? Ведь раньше на него не обращали столь активного внимания.

– Во-первых, это тренд, который пришел к нам с запада, и тенденция к здоровому образу жизни путем приема БАДов после пандемии. Во-вторых, есть множество клинических испытаний коллагена, которые доказывают его пользу для здоровья. Маркетинг сделал свою работу в этой части, и коллаген стал самой популярной биодобавкой.

– Хотелось бы развеять мифы о коллагене. Помогите нам разобраться, в чем его реальная польза.

– Мифов и предубеждений вокруг коллагена действительно много. Коллаген – это структурный белок, который является незаменимым строительным материалом для организма человека. И



это касается не только омоложения, но и напрямую относится к восполнению дефицита белка. Это очень большой пласт организма – суставы, кожные покровы, в том числе внутренние органы, сосуды, мышцы и даже зубы. Несмотря на устоявшееся убеждение о том, что коллаген нужен только для красоты, потребители сегодня уже понимают его важную роль в работе организма. От уровня белка зависит практически вся работа тела – от роста волос и разглаживания морщин до укрепления стенок сосудов и формирования здоровых зубов у ребенка в утробе матери. А рождение детей с дефицитом белка сегодня действительно серьезная проблема, которая может привести к

дисплазии суставов. Но не всегда выбор потребителя падает на качественный и эффективный продукт. Есть несколько основных критериев в выборе коллагена: происхождение и тип сырья, наличие клинических испытаний, регистрация в государственных органах и форма выпуска.

– Откуда вы получаете сырье для вашего производства?

– Сырье морского коллагена поставляется на эксклюзивной основе из Франции одним из ведущих заводов в мире по производству сырья коллагена, которое добывается из организма глубоководной морской рыбы. И это

очень важный момент, так как именно происхождение сырья играет ключевую роль в его эффективности и усвояемости. Коллаген MERCURA является гидролизированным и содержит 18 аминокислот, три из которых незаменимые. Также у нашего сырья есть подтвержденные клинические испытания INVIVO и INVITRO – на людях и на тканях отдельно, которые показывают видимый эффект уже через 4–5 недель. Эффект подтверждают и многочисленные отзывы от наших клиентов о коллагене MERCURA. Все виды, представленные в линейке MERCURA, я тестировала на себе лично, и только потом продукт выпускался на рынок. Поэтому мы смело можем заявить о его качестве. В этом году мы планируем посетить завод и непосредственно увидеть процесс производства. Это очень важная поездка для нас в части продвижения бренда и вывода его на международный рынок, поэтому мы с нетерпением ждем от наших партнеров приглашение во Францию.

– Ваш коллаген употребляют в пищу. А как насчет крема с коллагеном, уходовой косметики? Это так же полезно?

– Уходовая косметика, которая содержит коллаген, к сожалению, не столь эффективна, как прием коллагена внутрь, потому что частицы коллагена слишком крупные, чтобы проникнуть сквозь кожные покровы, и показывают лишь недолгий эффект.

– У вашей продукции несколько видов упаковок, которые отличаются по цвету и содержанию. Как выбрать для себя наиболее подходящее наполнение?

– Изначально мы не предполагали широкую линейку и начали запуск производства с одного вида, состав которого максимально универсален. Но по прошествии времени, исходя из полученного опыта и многочисленных запросов, стали разрабатывать составы, которые будут работать точно – например, с хроническими и острыми заболеваниями суставов или проблемами с кожей. На сегодняшний день в линейке MERCURA имеется семь видов, три из которых универсальные и подходят всем, кто хочет принимать коллаген в профилактических целях. Во всех видах основным компонентом



Свидетельство о государственной регистрации продукции
KZ. 16.01.98.003.R.001012.10.21 №0000928 от 27 октября 2021 года

Свидетельство о государственной регистрации продукции
KZ. 16.01.98.003.R.000011.01.23 №0001679 от 30 января 2023 года

Свидетельство о государственной регистрации продукции
KZ. 16.01.98.003.R.000012.01.23 №0001678 от 30 января 2023 года



является морской коллаген, а дополнительные собраны так, чтобы они между собой «дружили» и помогли друг другу усваиваться. Мы не используем в составе никакие виды ароматизаторов и вкусовых добавок, так как любое присутствие сахара или подсластителей, даже в натуральном виде, разрушают пептиды коллагена. Я могу с уверенностью сказать, что каждый наш клиент может найти для себя подходящий вид. А подобрать подходящий вид помогут наши консультанты при оформлении заказа. Но кому-то мы отказываем и категорически не рекомендуем принимать коллаген, например, при наличии онкологических заболеваний даже в состоянии ремиссии. Это принципиальная позиция и социальная ответственность компании.

– Любой продукт должен иметь сертификацию и пройти все необходимые этапы регистрации в нашей стране. Сложно ли было пройти эти процедуры?

– Получение свидетельства о государственной регистрации – сложный и кропотливый процесс. Продукт проходит сначала через научные испытания, на их основе составляются отчеты и подаются в Минздрав. Срок получения одного регистрационного свидетельства может занимать до полугода.

– Насколько развита дистрибьюторская сеть компании на сегодняшний день? И какие уголки Казахстана вам еще предстоит охватить?

– Сегодня бренд MERCURA широко известен в Казахстане и в странах ЕАЭС. Клиентская база растет, поэтому у нас есть дистрибьюторы в Астане и Шымкенте, также мы готовимся к выходу на международный рынок – у нас уже есть партнеры в ОАЭ.

На сегодняшний день мы открыты к сотрудничеству с другими регионами нашей страны и активно привлекаем дистрибьюторов. Условия сотрудничества очень гибкие и позволяют работать с высокой маржинальностью.

+7-777-464-66-11
инстаграм:
@mercure_collagen

Senim Group: мы строим будущее нашей Родины

Бекбауов Аманбек, CEO Senim Group.

Нургазина Дана, исполнительный директор компании Senim Group.

Аманбек, Дана, как давно вы в сфере образования? Что подтолкнуло открыть собственный образовательный центр?

– Мы в сфере образования уже десятый год, всё это время занимались подготовкой детей по таким направлениям, как ЕНТ, школьная математика, логика и олимпиадная математика. За эти годы мы накопили достаточно опыта в сфере дополнительного образования, занимали руководящие должности в других компаниях и решили пойти в бизнес. Поначалу мы думали, что, хорошо разбираясь в менеджменте, можно стать успешным предпринимателем, но это оказалось совсем не так. Но мы всегда помнили, что в первую очередь мы учителя, а любой учитель должен уметь эффективно учиться, и мы научились правильному ведению бизнеса.

– Что из себя представляет Senim School сегодня?

– Senim School сегодня – это один из лидеров рынка по подготовке к олимпиадам и к поступлению в НИШ, РФМШ, БИЛ. Более 2000 обученных учеников и довольных родителей, 50 сотрудников в команде, два филиала, автономная компания с трехуровневой структурой управления, школа-рекордсмен по поступлению детей в РФМШ – в 2022 году 100% детей поступили в данную школу, организатор локальных олимпиад и мероприятий, партнер университетов по трудоустройству и партнер школ по улучшению системы образования.

– Какую цель вы преследовали, открывая Senim School? Удалось ли ее достичь?

Аманбек: В 21 год я понял, что делаю большой вклад в образование нашей страны и таким образом способствую развитию нашей Родины. С тех пор это стало моей личной миссией и причиной, по которой мы создали и неустанно улучшаем наш продукт и нашу компанию.



Дана: Работая руководителем в другой компании, я поняла, что мне очень нравится учить детей, а именно проводить урок с пользой, показывая примеры из жизни. А еще мне всегда хотелось помогать молодым найти свою дорогу в будущее, давать им советы и быть ментором. Вследствие этого пришла мысль открыть центр, где мы могли бы объединить и учеников школ, и студентов. Сейчас наша цель состоит в том, чтобы качественное образование сделать доступным для всей страны, без разницы, живет ребенок в городе или в селе. Эта цель еще не достигнута, но мы на верном пути.

– *Бесчисленное количество ваших учеников успешно сдают экза-*

мы при поступлении в НИШ или РФМШ. В чем секрет таких высоких результатов?

– Во-первых, мы всегда улучшаем наш продукт, у нас нет застоя материалов. Ежегодно анализируем систему обучения, собираем feedback наших клиентов, тренеров и учеников и учитываем их пожелания.

Во-вторых, мы всегда ориентированы на сложный материал, и нередко наши задачи сложнее тестовых заданий на самом экзамене.

Следующим немаловажным фактором является наша концепция обучения в виде треугольника «родитель – тренер – ученик», по которой для эффективного достижения результата все трое должны работать в одной команде. С этой целью

наши тренеры регулярно дают честную обратную связь и организуют про-зрачность и оперативность в обучении. Но стоит отметить и тот факт, что, несмотря на занимаемые позиции в TOP Management и другие проекты, мы являемся в первую очередь преподавателями и сами задействованы в процессе обучения. Таким образом, когда мы принимаем определенные решения, они эффективны не только в плане управления, но и в плане обучения.

– *Насколько, на ваш взгляд, эффективно обучение онлайн?*

– Обучение онлайн одинаково эффективно, как и офлайн, но требует дополнительных инструментов контроля. Если обучающийся дисциплинирован, самостоятелен, материал интересен и полезен, а тренер является хорошим учителем и примером для ученика, то результат будет очень хорошим. В ином случае потребуются контроль со стороны родителя и тренера.

Уровень спроса на онлайн обучение сильно вырос во время пандемии, и тог-

да наша школа полностью перешла на онлайн, мы смогли выстроить эффективную систему. Стоит отметить, что по сей день в нашей школе обучаются дети из других городов и таких стран, как Швейцария, Италия и США.

– *Не секрет, что в основной массе ваши преподаватели молодые люди. С чем это связано? И как это сказывается на доверии со стороны родителей и учеников?*

– В краткой трактовке миссия нашей компании выглядит следующим образом: «Мы строим будущее нашей Родины». Вкладываясь в образование учеников, мы надеемся, что в будущем они станут отличными учителями, врачами, инженерами, бизнесменами, чиновниками или другими специалистами. Но получаем результат через 10–15 лет, а это довольно большой срок. Зачем так долго ждать? Наши сотрудники тоже являются нашими учениками и развиваются в рамках нашей компании. То есть, поддерживая молодежь работой в сильной среде и обеспечивая ее карьерный рост, мы также влияем на будущее

нашей Родины, потому что сегодняшние молодые люди уже через 5–7 лет могут показать отличный результат. Поэтому мы стремимся создавать молодую, высоко мотивированную команду с огнем в глазах.

На сегодняшний день многие родители предпочитают молодых тренеров, чтобы они могли подать хороший пример ученикам и стать их наставниками. А ученикам нравится видеть своим учителем человека, который может быть на одной волне с ними.

– *Какими качествами необходимо обладать руководителю, чтобы его проект в сфере образования принес не просто доход, но и высокие результаты?*

Аман: По-моему мнению, у человека должна быть миссия. Также важно сделать выбор в пользу преподавания по желанию, а не из-за необходимости. Тогда можно достичь высокого качества продукта, но по мере возрастания компании с целью получения дохода, конечно же, необходимо становиться предпринимателем.

Дана: Когда мы открывали школу, в наших мыслях не было, что мы выйдем на какой-либо большой уровень дохода, так как наше преподавание просто приносило нам удовольствие. Но со временем вырос спрос и мы физически не успевали всех учить. Тогда мы стали создавать команду, обучали, выстраивали менеджмент. Логика в том, что мы лично можем обучать 50 учеников в год, а наша команда – 500 учеников в год. Размер вклада и пользы очевиден.

– *Планируете ли вы расширять сферу деятельности и развиваться в других направлениях бизнеса?*

Аман: Изучая азы бизнеса, я понял, что основа ведения бизнеса одна, но бывают нюансы в разных его сферах. Поэтому в ближайшем будущем планирую зайти в сферу обучения предпринимателей.

Дана: На данном этапе от сферы образования далеко отходить я не планирую, так как заканчиваю PhD и являюсь преподавателем в вузе. Но всё же хотелось бы попробовать себя в других нишах и основать новые компании, которые также будут приносить благо нашей стране.

инстаграм
@amanbekbauov
@dananurgazina



Всеобщее декларирование физических лиц

В современном Казахстане, где вопросы финансовой прозрачности и налоговой безопасности занимают центральное место в экономической политике, всеобщее декларирование доходов и имущества становится ключевым инструментом для обеспечения социальной справедливости и экономической стабильности. Все мы вступили в новую эру финансовой прозрачности, а значит, каждому из нас следует усвоить новые правила.

Алексей Ковтун – эдвайзер Дмитрия Казанцева по декларированию и налоговой безопасности.

Алексей, почему именно эдвайзер, и причем здесь Дмитрий Казанцев?

– «Эдвайзер» переводится как «советник». Так что я являюсь больше советником, чем консультантом для физических лиц, которые в этом году будут сдавать свой первый входящий отчет, и для всех тех, кому только в следующем году предстоит присоединиться к всеобщему декларированию. Дмитрий Казанцев – это человек, имеющий опыт работы с налогами более 20 лет. В конце прошлого года я стал партнером Дмитрия и работаю по его методологии, опираясь на его опыт, практику и огромное количество кейсов!

– Как давно вы профессионально занимаетесь консультированием в области финансов?

– В конце прошлого года я стал партнером Дмитрия. Но сначала прошел обучение, разобрался в этом вопросе на все 100%. И только после этого решил, что могу помогать предпринимателям, руководителям, простым работникам, да и, в принципе, всем тем, кому нужен будет совет, как правильно войти во всеобщее декларирование и потом не жалеть о том, что допустил непоправимые ошибки.

В этом году начался третий этап всеобщего декларирования, в который вошли предприниматели, руководители компа-



ний, а также их супруги. И так как тема довольно новая для нас всех, за советом и на консультацию пока все идет с осторожностью, возможно, надеясь в глубине души на то, что все-таки отменят это декларирование. Только месяц или два назад многие осознали необходимость разобраться в этом вопросе, и люди начали записываться на консультации.

– Как вы оцениваете уровень осведомленности общества относительно всеобщего декларирования и его обязательств?

– Мне трудно сказать и вывести какой-то определенный процент. Но думаю, большинство, как минимум, слышали об этом, но мало кто знает, кому предстоит уже в этом году сдать свой входящий отчет. Самое главное, на мой взгляд, не торопиться сейчас сдавать

пустые отчеты, как советуют некоторым предпринимателям и руководителям, но и не откладывать на сентябрь решение данного вопроса!

– Почему всеобщее декларирование столь важно с точки зрения финансовой прозрачности и соблюдения законодательства?

– Мой любимый вопрос (улыбается), на который я всегда отвечаю, что декларирование, я надеюсь, это начало нашего с вами пути в новый Казахстан, где будет прозрачна экономика, работает социалка в полном размере, ну а самое главное, я думаю, что декларирование – это про борьбу с коррупцией, теневой экономикой, откатной системой взяток и отчасти финансовой безграмотности всех нас!

– Какие типичные ошибки или проявления недопонимания вы встречаете у клиентов относительно процесса декларирования своих доходов и имущества?

– Первое постоянное недопонимание у многих, что данный отчет – это отчет физического лица, и это очень важно. Вы, как физическое лицо, будете прописывать свои активы и обязательства. И то, что у вас ТОО или ИП, на самом деле особой роли не играет, а лишь указывает на то, что вы вошли в этом году в третий этап. Ошибок на самом деле много, но я бы назвал это больше не ошибками, а неправильным толкованием некоторых вопросов либо просто непониманием, чего же от нас хотят. Собственно, именно поэтому сегодня всё больше и больше предпринимателей и руководителей начали обращаться ко мне с просьбой помочь разобраться в том или ином вопросе.

– Какие шаги необходимо предпринять тем, кто плохо понимает процесс декларирования, чтобы избежать проблем?

– Самая простая стратегия – взять и написать мне! А тем, кто любит усложнять, можно и самостоятельно изучить этот вопрос. Очень много сейчас информации везде: в соцсетях, на различных порталах, в новостях и так далее.

Я в своем инстаграме стараюсь освещать многие вопросы, о которых можно говорить и рассказывать. Можно начать с малого – просто подписаться на меня и задать там вопросы.

– Какие последствия могут возникнуть для тех, кто игнорирует обязательства по всеобщему декларированию?

– Есть четко прописанная административная ответственность за нарушение представления декларации:

1. Не сдали в срок – предупреждение (п.1 статьи 272 КоАП).
 2. Не сдали в срок в течение года после вынесения предупреждения – штраф 15 МРП (п. 2 статьи 272 КоАП).
 3. Если в декларации написали неполные, недостоверные сведения, из-за которых налог дополнительно не начисляется первый раз – предупреждение (п. 2-1 статьи 272 КоАП), повторное нарушение 3 МРП (п. 2-2 статьи 272 КоАП);
 4. Если скрыли и не отразили что-то, что влечет начисление налогов, – налоги доначислят 10% за то, что скрыли, плюс за первый раз штраф 200% от суммы налогов, которые не оплатили (п. 1 статьи 275 КоАП), если будет повторное нарушение – 300% (пункт 2 статьи 275 КоАП).
- Так что последствия могут быть разными! Могу от себя добавить лишь то, что есть такие моменты, в которых недалеко и до уголовных дел. Вопрос серьезный – и подходить к нему нужно всем нам с такой же серьезностью!

– Каким вы видите будущее всеобщего декларирования и его роль в обеспечении финансовой прозрачности в обществе?

– Я очень надеюсь на наше с вами светлое будущее, без всяких административных и, тем более, уголовных дел. Для этого нужно просто серьезно подойти к вопросу всеобщего декларирования и перестать надеяться на чудо, на то, что это пройдет мимо или всё отменят. Всеобщее декларирование – вопрос решенный, и оно уже здесь!

Но нужно помнить всем нам, что всеобщее декларирование – это не только входящий отчет ФНО 250, который сдается лишь один раз. После того, как мы сдадим ФНО 250, в следующем году мы должны будем сдать очередной свой отчет ФНО 270, и вот его мы с вами будем сдавать каждый год до конца жизни!

Ну, а что касается вопроса финансовой прозрачности в обществе, то, надеюсь, всё станет более или менее прозрачно. Не с первого, конечно, года, думаю, должно пройти от трех до пяти лет, и вот тогда мы точно сможем ответить на вопрос, насколько декларирование помогло убрать взятки, теневую экономику и помогло всем нам войти в новый Казахстан.

инстаграм: @kovtun_adviser
www.kovtun.kz



Гармония духа, тела и ума

В жизни каждого человека бывают моменты, когда он осознает, что его путь неслучаен, а наполнен особым смыслом. Мир духовных практик и знаний становится для него не просто объектом интереса, но и важным источником самопознания и развития. Энергопрактик Лязат Макатова поделилась с нами своим опытом достижения и развития гармонии духа, тела и ума.

Лязат Макатова – энергопрактик, мастер по изготовлению украшений, тренер по Ваджра Йоге и путешественница.

Лязат, говорят, что в духовные практики случайные люди не приходят. Вы с этим согласны?

– Да, этот процесс развития человека, как души, как личности, стремящейся к собственному развитию, совсем не случайный. Ведь мы приходим в этот мир для того, чтобы получить определенные знания. У каждой души есть свои уроки, которые она должна пройти. Каждый из нас на протяжении всей жизни ищет свой путь, чтобы понять и усвоить их. И лучшим в этом помощником являются духовные практики.

– Расскажите, каким направлением энергопрактики вы занимаетесь. Чем оно вас привлекло?

– Я занимаюсь разными направлениями. Знаете, это как ехать на автомобиле по пути своего личностного развития, а не идти по этому же пути пешком (улыбается). Это первый опыт Классического Рейки, Кундалини Рейки, практикую и преподаю йогу, занимаюсь и обучаюсь у разных учителей и практиков, добавляю новые инструменты по работе с энергиями, например, как доска Садху. Кстати, я предпочитаю на ней лежать спиной, а не стоять. Практика получается глубже и дольше в общей сложности на два часа.

Также это динамические практики и медитации: практики энергодыхания, суфийские кружения, практики Тайцзи Цюань. И работа с космическими энергиями Теургия Майя, Ваджра Йога.



Кроме того, владею массажными техниками Аюрведы, которыми обучалась в Индии.

– Что такое Ваджра Йога?

– Занятия по Ваджра Йоге проходят по методике А. Пахомова – основателя International federation of vajra yoga. Это практика корректного подхода к позвоночнику, бережное отношение к телу, к позвоночнику в целом. Это система, которая снимает болезненные состояния и помогает сохранить здоровье.

В мои занятия, помимо асан-физических упражнений, также включены

- гормональная йога, которая актуальна для женщин,
- пранаяма – дыхательные практики,
- прогрессивные техники энергодыхания,
- основы и техники медитации,
- шавасана – расслабление под звуки лечебных, волшебных поющих тибетских чаш.

– Какую роль в вашей жизни занимает Ваджра Йога? И как она влияет на человека и на вас в частности?

– Практика Ваджра Йоги играет в моей жизни очень большую роль. Лично для меня – это здоровое, гибкое тело, чистый и спокойный ум, контроль эмоций, мыслей и принятие окружающего мира. Я получаю большое удовольствие, когда вижу, как эти практики помогают всем, кто занимается со мной. Как люди меняются физически, эмоционально, и как это влияет также и на их жизнь в лучшую сторону.

– Создаваемые вами украшения тоже передают некий духовный стиль? Какой материал преимущественно используете для их изготовления?

– Мои украшения меняют и меня, и тех, кто их носит. Это мое творчество.

Для меня это полет мысли, фантазии и просто кайф от про-



цесса создания, огромное удовольствие от процесса самой работы. Духовный стиль – это мой внутренний мир, мое видение того, что зарождается сначала в уме, проектируется, рисуется и потом уже воплощается в моих руках. В изготовлении я использую полудрагоценные камни, бисер премиум качества и кожу.

– Что вас вдохновляет на создание столь необычных изделий?

– На создание украшений вдохновляют мои путешествия по Гималаям, по Тибету, по Индии и Непалу. Многодневные тренировки, походы, жизнь в практиках, обучение у учителей йоги.

– Но и это еще не все грани вашей личности. Нам известно, что вы увлекаетесь бильярдом. Почему столь неженский вид спорта? И как давно вы играете?

– Я играю на бильярде уже более 20 лет. Вошла в клуб первый раз, взяла кий и больше не выпускаю его из рук (улыбается). Обожаю эту игру, ее красоту и грацию. Это тоже одна из сторон моей жизни, которой я уделяю достаточно много своего времени, потому что в этой игре нет предела совершенству. И тренировки, турниры, соревнования – это часть моего пути. Я бронзовый призер Республики Казахстан, кандидат в мастера спорта, и в бильярде много куда еще можно стремиться и расти.

– Что бы вы пожелали или посоветовали тем, кто делает первые шаги в собственном духовном развитии?

– Во-первых, принять свои ценности, развить веру в себя, прощение себя и полное тотальное принятие себя. По своей сути духовный путь – это, прежде всего, работа с собой, со своим эго. Это самая большая и важная работа для каждого из нас.

И, конечно, во всем хороша мера, не допускайте нездорового фанатизма в любом деле. Даже на пути развития духовности!

инстаграм:
@makatovalyazzat

facebook:
lyazzat.makatova

Hlebmania

Среди запахов пряных специй и свежесваренного кофе расцветает уникальное творческое пространство Hlebmania. Здесь, в атмосфере с неповторимым ароматом хлебопечения, открывается мир вкуса к уникальным кулинарным решениям. Предлагаем вам окунуться в мир Hlebmania и узнать, что делает эту пекарню настоящим источником вдохновения для гурманов и ценителей высокого качества хлеба и кондитерских изделий.

Анна Санникова – основатель Hlebmania.

Анна, расскажите нашим читателям, что вдохновило вас на создание собственной пекарни. Каким был ваш первый шаг в этом направлении?

– Вдохновил меня мой возраст (улыбается). Я понимала, что у меня за плечами двадцатилетний опыт работы в найме у таких крупных рестораторов, как Новиков и Орлов. Я жила в Москве и открывала рестораны премьер-министру и даже семейный ресторан президенту одной из стран. К 40 годам пришло понимание, что человек должен что-то иметь – либо имя в своей профессии, либо свой личный бизнес. Имя у меня уже было, поэтому я приняла решение о развитии собственного бизнеса. Первым шагом было то, что я купила чужую франшизу, которую впоследствии переименовала. И шесть лет, проживая в Алматы, радуя жителей города нашей выпечкой.

– С какими вызовами вам пришлось столкнуться при запуске и развитии бизнеса в сфере питания в Казахстане? Как справились с ними?

– Самый сложный вызов, с которым приходится до сих пор сталкиваться, это персонал. Набор кадров, обучение, желание возвращать «своих» – это большая проблема, потому что нынешняя молодежь не хочет работать долго, ребята хотят всё и сразу, не желают учиться. Это проблема не только молодежи в Казахстане, но и во всех странах СНГ. Мы пытаемся как-то мотивиро-



вать ребят, давать премии, устраивать корпоративы, помогать им в сложные периоды жизни. Входим в положение и стараемся сделать всё, для того чтобы они у нас задержались как можно дольше.

– Какие принципы и ценности лежат в основе вашего бизнеса? Каким образом это отражается в продукции вашей пекарни?

– Ценность – это, конечно же, люди, которых мы кормим и перед которыми несем ответственность за тот продукт, который предлагаем. Наш основной принцип состоит в том, чтобы изготавливать качественную продукцию. Я не использую продукты среднего или низкого качества. Мой супруг, он же партнер и компаньон, лично выбирает свежие овощи и фрукты на рынке.



У нас обязательно присутствует тайный гость – человек, который приходит как покупатель, его никто не знает, он покупает продукцию, пробует ее со своими родными, близкими и потом дает обратную связь. И если возникают

какие-то проблемы, мы тут же их решаем, исправляем промахи и временно убираем указанный продукт либо вообще снимаем его с производства.

– Существует ли в вашей сфере сезонность? Или круглый год имеет место один и тот же перечень хлебобулочных изделий?

– Конечно, есть сезонность. Весной мы готовим один продукт, летом добавляем что-то с ягодами, например, чизкейки и слойку. Осенью переходим на мясное направление. Кроме того, ведем отчетность, по которой видим, какая продукция у нас в ТОПовых позициях, рассчитываем калькуляцию, стараемся делать недорогой, но качественный продукт, чтобы люди могли себе позволить не просто раз в неделю порадовать себя вкусными изделиями, а ходили к нам каждый день. И, действительно, есть клиенты, которые у нас и завтракают, и обедают, и ужинают.

– Что, кроме хлебобулочных изделий, можно найти в Hlebmania?

– Когда мы открывались, у нас был акцент только на хлебобулочные изделия. Далее мы стали подстраиваться под наших гостей и запустили линейку обедов. У нас есть салаты, горячие блюда, манты. Делаем всё сами, и ассортимент у нас довольно большой.

– В деловом мире каждый бренд стремится укрепить связи с клиентами. Какие стратегии маркетинга вы используете для привлечения новых поклонников вашего бренда?

– Мы обязательно ведем соцсети, у нас проводятся многочисленные акции и конкурсы, делаются скидки. А в пекарне на



улице Манаса на летней террасе мы оборудовали качели, батуты для наших маленьких гостей. Обязательно ведем обратную связь и прислушиваемся к мнению наших посетителей.

– Вы развиваете только бренд Hlebmania? Или есть и другие направления бизнеса?

– Готовлю я с первого класса. В 12 лет уже выпекала эклеры, тортики, и мне всегда нравилась обратная связь (улыбается). Я не представляла свою жизнь без выпечки, а недавно вступила в новое направление и стала бизнес-партнером. Это бизнес, который предназначен для любителей путешествовать по всему миру на прекрасном лайнере. И в ноябре мы уже отправляемся в наш первый тур в Дубай, а летом планируем посетить Японию. И сейчас я понимаю, какое это удовольствие – дарить людям возможность увидеть другие страны. Для меня это способ подарить наслаждение путешествиями не только себе, но и своим гостям. Например, одна хорошо знакомая наша постоянная покупательница, которая 30 лет проработала судьей, в свои 75 лет путешествует и наслаждается круизами. В компании предоставляются различные скидки, и каждый имеет возможность отправиться в путешествие.

– Каким вы видите будущее Hlebmania? Какие планы у вас по дальнейшему развитию?

– На данный момент у нас остались две точки. Раньше было четыре, но половину мы вынуждены были закрыть в пандемию. Теперь планируем возвращаться к прежнему количеству и развиваться дальше. Нам поступает много предложений по выкупу франшизы, но пока мы этот вопрос отложили и все наши силы направили на расширение собственной сети.



г. Алматы, Манаса, 71,
уг. ул. Бухар-жырау.

пр. Назарбаева, 248, угол Хаджимукана

инстаграм: @hlebamania_almaty

Гармонизация отношений

Погружение в сферу интимных отношений и забота о здоровье часто требуют деликатного подхода и профессиональной помощи. Мы встретились с Алиной Ибрагимовой – инструктором по гармонизации интимной сферы, чтобы узнать, с какими проблемами в этой области люди сталкиваются чаще всего. А заодно определить, каковы пути их решения.

Алина Ибрагимова – инструктор по гармонизации интимной сферы человека.

Алина, что привело вас в столь деликатную сферу деятельности? Как давно вы практикуете?

– Я очень заточена на здоровье и всё, что касается спорта, физической нагрузки, тонуса мышц и так далее. Когда я узнала, что существуют тренировки интимных мышц, конечно, мне стало интересно. Я начала активно изучать всевозможные техники и применять их не только в личной жизни, но и консультировать своих друзей и знакомых. Все удивлялись моим знаниям, а я подумала, почему бы мне не совместить приятное с полезным, и окончила обучение в Москве, получив диплом по специальности «Инструктор по гармонизации интимной сферы», после чего я уже два года успешно консультирую не только в сфере тренировок интимных мышц, но и обучаю сексуальным техникам. Довожу здоровье людей до более хорошего состояния и тем самым улучшаю их семейную жизнь.

– Сексолог и секс-коуч – в чем разница? Как разобраться, к кому обращаться?

– Сексолог – это тот же психолог, только с более узкой направленностью. Сексологи не работают с тренировками интимных мышц, они работают только с головой! Секс-коуч – это человек, который преподает техники. Когда человек приходит ко мне на консультацию, я собираю анамнез, и если проблемы в голове, то направляю к сексологу. Если же



с мыслями проблем нет, то мы начинаем работу.

– С какими наиболее распространенными проблемами в интимной сфере вы сталкиваетесь в своей практике?

– ТОП три самых частых запросов: оргазм, здоровье, разнообразие. Чаще всего это полное отсутствие или неумение получать оргазм. На терапии мне рассказывают про некие ощущения, но по факту оказывается, что женщины

никогда не испытывали настоящего удовлетворения.

Второй запрос исходит от женщин, которые приходят после родов. У них изменяются не только размеры влагалища. Из-за начальной стадии опущения матки партнеру может быть некомфортно, а женщина будет испытывать болевые ощущения во время близости. В таких случаях мы начинаем комплексную работу по тренировке интимных мышц.

Третий запрос – это когда женщина приходит и говорит: «Я хочу чем-то

удивить своего партнера», но не всегда женщина знает, чем конкретно она хочет удивить.

– Вы работаете преимущественно с женщинами? Требуется ли привлечение в терапию мужчин? Или их участие не имеет значения?

– Всё в индивидуальном порядке. Конечно, если пара приходит на семейную терапию, и оба хотят улучшить интимную жизнь, то мы работаем с мужчиной и женщиной совместно.

Если, допустим, женщина говорит: «Я не получаю оргазм», и, выясняя причину, мы понимаем, что проблема именно внутри отношений, то на следующую сессию мы зовем партнера. В паре все вопросы решаются вместе. Мужчинам это тоже важно, потому что им также необходима тренировка интимных мышц. Чаще всего приходят на консультацию женщины, но очень много и мужчин, которые к этому на сегодняшний день готовы.

– Если женщина решит пройти курс тайне от партнера, он заметит изменения?

– Конечно. Что касается оральных техник, то мужчина сразу почувствует, что партнерша стала более умелой, ему гораздо приятнее, чем раньше, и так далее. Поэтому, безусловно, разница ощущается уже после первого занятия. Что касается интимных мышц, конечно, после первого занятия влагалище не станет сразу узким, как в молодости или до родов, но, тем не менее, разница ощущается в любом случае будет, хоть и незначительная. А со временем будет колоссальная разница, и мужчина это почувствует.

– Может ли одна система тренировок быть одинаково полезна для всех?

– Не буду отрицать, что существует ряд упражнений, которые одинаково полезны для всех. Но их эффективность у каждого человека своя. И факторов, на это влияющих, огромное множество: от количества подходов до хронических заболеваний. Например, если у женщины вагинизм – это будет одна программа тренировок, если у женщины гипертонус – это будет другая программа тренировок. Всё зависит от запроса и того, что человек хочет получить в итоге. Но лично я за индивидуальный подход!



Ведь у каждого своя структура строения мышц, их стадия и уровень развития. При индивидуальной работе можно увидеть детали и нюансы и что-то поменять в процессе. В любом случае при тренировке интимных мышц важно не торопиться, а что-то предпринимать, исходя из своих возможностей.

– Какие советы вы можете дать тем, кто сталкивается с дисфункциями в интимной сфере, но стесняется обсуждать эти проблемы?

– Девчонки, мальчишки, работайте над собой! Открывайтесь чему-то новому, улучшайте вашу жизнь! Здесь нет какого-то конкретного совета – ты либо готов открываться чему-то новому, либо нет. И чтобы доверить кому-то себя, свою жизнь, наблюдайте за специалистами, за их работой и найдите своего профессионала. Помните, что для более комфортной и гармоничной жизни важно работать над собой, и классно, когда есть человек, который может вам в этом помочь. Поэтому старайтесь ему доверять и улучшать свою жизнь!

– Какие изменения в качестве жизни могут ожидать люди после того, как они начинают работать над гармонизацией своей интимной сферы под вашим руководством?

Во-первых, это узенькое влагалище, лучше техника интимной близости и шире фантазия, что очень приятно мужчине. Во-вторых, это облегченные роды и быстрое восстановление после них. В-третьих, это улучшенное самочувствие и минимальный риск развития геморроя, недержания мочи и цистита. Ну и счастливые отношения.

А если женщина счастлива, то в семье будет гармония, будут счастливы дети, она будет закладывать им здоровые ценности и минимизирует риск возникновения психологических проблем.



@TRAIN_WITH_ALINA



@SEX_HEALTH.KZ

+7-701-726-84-22

Логопед или дефектолог?



В сфере образования и специализированной помощи детям с различными особенностями развития широко используются термины «логопед» и «дефектолог». Кто есть кто, рассказала логопед-дефектолог

Альмира Ахметжанова.

Альмира, как давно вы специализируетесь на дефектологии?

– В профессии я более 21 года. На моем счету уже порядка 10 тысяч клиентов, которым удалось помочь. Высшее образование я получила в Алматинском государственном университете имени Абая по специальности «Дефектолог-логопед». А деятельность начинала с Республиканского

научно-практического центра «САТР» для детей с особыми потребностями. Позднее открыла свой собственный кабинет для детей и взрослых с речевыми, познавательными и интеллектуальными нарушениями, параллельно работая в Алматинской коррекционной школе-интернате, в частных детских садах с детьми с ЗРР, ЗПРР, РАС, логоневрозом, заиканием, алалией, дислалией и так далее, где получила не только новые знания, но и колоссальный опыт работы с эффективными методами диагностики и коррекции детей с речевыми, познавательными и интеллектуальными нарушениями.

– Чем отличается логопед от логопеда-дефектолога?

– Логопед – это не врач! Логопедов готовят дефектологические факультеты педагогических вузов, логопед не лечит, не ставит диагнозы и не имеет права назначать лекарственные препараты. Основная задача логопеда – это скорректировать звукопроизношение в дошкольном возрасте, развивать речь, подготовить ребенка к школе, корректировать и компенсировать нарушения чтения, письма у детей школьного возраста или восстановить речь после инсульта и травм у взрослых.

Дефектология – это наука, изучающая обучение и адаптацию детей, имеющих особенности в развитии. И если сказать в двух словах, то логопед занимается коррекцией речевых недостатков, а дефектолог помимо речи развивает еще высшие психические функции – такие, как внимание, память, мышление, восприятие, ощущение. Хотя это разделение очень условное, так как базовые знания у логопеда и дефектолога одинаковые.

– В каком возрасте работа с речевым развитием наиболее эффективна?

– Я считаю, что важно вовремя обращаться за консультацией логопеда-дефектолога. Ведь именно ранняя диагностика и коррекция являются залогом качественного речевого, интеллектуального и познавательного развития у ребенка. Как профессионал своего дела, я работаю с людьми любого возраста: в моей практике самый маленький ребенок полутора лет и самый старший мужчина после инсульта восьмидесяти лет. В любом возрасте есть своя специфика работы, но результаты есть как у детей, так и у взрослых.

– Какие основные проблемы в речевом развитии вы наблюдаете у своих подопечных?

– В последнее время часто обращаются за консультацией родители детей, у которых есть задержка речевого развития. Сейчас это актуальная тема, и таких детей много. В школьном возрасте приходят дети, у которых есть трудности в усвоении навыков письма либо

чтения, с дикцией и произношением. Ко мне обращаются взрослые, не только пережившие инсульт либо травмы, но и те, у кого есть заикания или различные нарушения звуков, нечеткая дикция и так далее. Приходят иностранцы, начинающие активно изучать русский либо казахский язык, и у них есть акцент. Я обязательно им помогаю.

– Расскажите о вашей авторской методике. Какие особенности вашего подхода к исправлению речевых нарушений делают ее уникальной и эффективной?

– В своей деятельности я использую авторскую методику для детей, у которых есть заикание и логоневроз. И авторскую методику по запуску речи для неговорящих детей. Уникальность и эффективность моих методик в том, что, во-первых, они формировались, исходя из моего опыта. Во-вторых, я постоянно обучаюсь, прохожу различные тренинги, курсы, семинары как у российских коллег, так и у зарубежных логопедов и дефектологов. Постоянно получаю информацию в области неврологии, остеопатии, ортодонтии, лечеб-

ной физкультуры, детской психологии, дошкольной педагогики и нейрологопедии, нейропсихологии. А чтобы методики действительно работали, необходимо вовремя обращаться к специалисту. И повторюсь: чем раньше проведена диагностика, тем эффективнее и быстрее произойдет коррекция.

– Какие результаты вы наблюдаете у подопечных, применяя вашу методику? Какие факторы способствуют их достижению?

– Работая по своей методике, я наблюдаю 100% результаты. Если четко выполняются рекомендации, делается домашняя работа, от которой зависит закрепление полученных навыков на занятиях, то результат не заставит себя долго ждать. Важна совместная работа так называемого треугольника: ребенок, родитель и специалист. Кроме того, имеет значение комплексный подход. Если я вижу, что нужна консультация ортодонта, невропатолога, остеопата или других узких специалистов, то направляю к ним. Применяя такой комплексный подход, мы всегда достигаем нужного результата.



– Нужно ли представителям вашей профессии повышать свои знания и адаптировать навыки под современную систему образования?

– Конечно. Я считаю, что всем нужно повышать свои знания, квалификацию, обучаться новым инструментам и технологиям, а также применять их и адаптировать под современную систему образования. Ведь дефектология и логопедия постоянно развиваются. На сегодняшний день я стараюсь проводить полезные коллаборации, выходить в прямые эфиры с другими специалистами. Недавно я проводила подкаст и прямой эфир с такими специалистами, как остеопат и ортодонт. Стараюсь в общем доступе в Инстаграме делиться новой информацией, отвечать на вопросы не только родителей детей, но и начинающих специалистов.

– На сегодняшний день вы работаете в детском саду филиала Международной школы АОО НИИШ в Астане. В чем заключается миссия детского сада? И какие задачи вы решаете в детском саду?

– Видение нашего детского сада заключается в том, что мы, как дошкольное сообщество, создаем безопасную среду и благоприятную культуру для целостного развития каждого воспитанника. Наша миссия – создать условия для воспитания здоровой, высоко нравственной, интеллектуальной, творческой, культурной и успешной личности, готовности обучаться на протяжении всей жизни и вносить вклад в развитие мира.

Моя деятельность в детском саду заключается в проведении диагностической работы, логопедической коррекционной работы, это также работа с родителями, проведение встреч и консультаций. На своих занятиях я использую логопедический массаж, артикуляционные упражнения, игры для развития крупной и мелкой моторики, также методики по развитию познавательной и интеллектуальной деятельности. И всегда стараюсь применить новые знания и технологии из области мультимедиа логопедии и нейрологопедии.

инстаграм:
@logoped_almira

вотсап:
+7-777-281-81-35

ВЗГЛЯД В НУТРИЦИОЛОГИЮ: ИСТОРИЯ ПЕРСОНАЛЬНОГО УСПЕХА

Для многих из нас путь к здоровому образу жизни и стройной фигуре является долгим и запутанным. Однако, когда мы слышим об истории успеха, основанной на личном опыте, это дает нам надежду и вдохновляет на перемены. Встречайте Назгуль Байменову, профессионального нутрициолога, чей собственный путь к здоровью вызвал ее стремление помогать другим.

Назгуль, что привело вас в нутрициологию? Как давно вы специализируетесь в данном профиле?

– Меня привело в нутрициологию в первую очередь мое собственное здоровье. Во-вторых, лишний вес. Конечно, нутрициология пришла ко мне не сразу. Примерно пять лет я пыталась бороться сама. Перепробовала всевозможные диеты и буквально жила стереотипами: то не есть после 18:00, то голодать интервальным голоданием, то без витаминов и каких-либо дополнительных продуктов. Я через всё прошла сама и на шестой год, начав разбираться в причинах отсутствия эффекта, увлеклась нутрициологией.

– Правда ли, что вам самой удалось основательно похудеть? Каковы были основные причины, побудившие вас начать процесс похудения?

– Правда. Мне действительно удалось похудеть на целых 30 килограммов. Но, конечно, это был очень долгий процесс. Были срывы – я то худела, то опять поправлялась. Тем более, я люблю сладкое, но раньше боялась его есть. А сейчас я уже в отличной форме, не боюсь съесть что-то лишнее. Дело в том, что, когда ты изучаешь нутрициологию, ты начинаешь понимать, как и что нужно есть, и подходить к этому процессу с умом!

– Какие стратегии и методы питания вы использовали, чтобы достичь своей цели по снижению веса? Все ли они были успешными?

– Первый метод, как я уже сказала, состоял в том, чтобы не есть после 18:00, то есть голодать. Второй метод – чтобы сидеть на интервальном голодании, потом был метод интуитивного питания



и так далее. Методы были очень разные, но все они имели недолгий эффект. А так как это плохо работало, я срывалась, и всё шло по кругу.

– Каким образом ваш опыт похудения влияет на вашу работу с клиентами в качестве нутрициолога? Какие уроки вы извлекли из своего собственного опыта, которые вы применяете в своей практике?

– Мой опыт, конечно, влияет на работу с клиентами, потому что я знаю, что многие способы похудеть, которые применяют люди сейчас и которые применяла я, не работают. Когда ты что-то себе запрещаешь, это, наоборот, начинает тебя притягивать. Как говорится, «за-

претный плод сладок», поэтому всё это ненадолго! Нужно подходить к питанию осознанно. И самое главное – нужно работать со своей головой. Давно всем известно, что существует психология питания, а у многих из нас наблюдается расстройство пищевого поведения.

– Может ли процесс похудения происходить без спорта? Или все-таки спорт играет главную роль?

– Конечно же, можно похудеть без спорта, если сокращать количество потребляемой пищи. Но есть вероятность похудеть и остаться без формы. Похудевший человек и подтянутый человек – это разные люди. Когда человек подтянут, он может есть и побольше,

и повкуснее. Не занимаясь спортом, человек вынужден намного меньше употреблять углеводов, тщательно выбирать еду и вследствие этого чаще голодать и срываться! Когда в жизнь внедряется спорт, то процесс идет намного проще.

– Вы привели в прекрасную форму не только свое тело, но и тела тех, кто обратился к вам за помощью. Какое максимальное количество килограммов вашим подопечным удалось сбросить?

– Я похудела на 30 кг, чем очень горжусь! Это был сложный путь. А вот мой клиент, если говорить о нем одном, сбросил 9 кг. Это максимальный показатель. Но он не окончательный, потому что человек продолжает по сей день снижать вес, но уже самостоятельно. И я по итогам первона-

чального снижения веса своими клиентами помогаю им лишь незначительными консультациями 1–2 раза в неделю. Всё остальное они уже научились делать сами, я только немного контролирую и поддерживаю.

– Если человек решил питаться с заботой о своем здоровье, ему на постоянной основе требуется сопровождение нутрициолога, или этому можно один раз обучиться?

– Если человек решил питаться правильно и заботиться о своем здоровье, то ему не нужно на постоянной основе сопровождение нутрициологов. Ему нужен только первоначальный толчок, а дальше он уже будет знать свою дорогу и проходить ее самостоятельно.

– Какие советы по питанию и об образе жизни вы можете дать тем, кто



также стремится потерять вес и улучшить свое здоровье на основе своего собственного опыта?

– В первую очередь я посоветовала бы не худеть быстро. Ведь за один месяц человек не может потерять все те килограммы, которые он копил годами. Всё нужно делать умеренно и правильно. Быстроить питание, заняться гимнастикой или хотя бы проходить 10 000 шагов в день. Обязательно не забывать про нутрицевтику, то есть витамины и минералы, так как человек, когда теряет вес, имеет большой дефицит витаминов и минералов. Ну и тем, кто не может справиться психологически, я советую обращаться к специалистам по здоровому питанию: диетологу или нутрициологу. И с помощью специалистов достигать поставленной цели.

инстаграм:
@nazgul.nutriciolog

телефон:
+7-707-319-50-83

От массажа лица до остеопатических техник и фейсфитнеса

Эстетист по лицу японской школы «Когао», остеопрактик, фейсфитнес тренер Бибигур Исакова использует разнообразные методы, чтобы помочь своим клиентам добиться желаемых результатов. Она рассказала нам о том, какие изменения возможны благодаря ее подходу, и как можно достичь лучшего состояния кожи и лица без использования инъекций и хирургических вмешательств.

Бибигур, как давно вы занимаетесь фейсфитнесом? Какие методики используете в работе?

– Фейсфитнесом я занимаюсь сравнительно недавно, практиковать начала сразу, как только обучилась на тренера по фейсфитнесу. Мой основной опыт составляет уже три года по массажу лица. Кроме того, я сертифицированный остеопрактик.

На сегодняшний день в своей деятельности я применяю остеопатические техники, подключаю фейсфитнес, тейпирование, работу с гуаша, баночками и, конечно, техники от мастеров японской школы «Когао». Я не признаю никаких аппаратов, помогают мне только руки!

– Расскажите, как работают применяемые вами техники. Сколько длится курс? И как скоро заметен первый результат?

– Результат заметен сразу же после первой процедуры. А полный курс длится от пяти процедур. Точное количество сеансов зависит от индивидуальных факторов – таких, как возрастные изменения, состояние кожи лица и так далее.

– Где вы обучались этим уникальным умениям?

– Массажу лица я обучалась в школе «Когао» в Москве, где в течение трех лет изучала такие уникальные техники, как Рукако, Корути, Бидзен и другие. Я очень люблю эту школу и наших преподавателей Наталью Солоневич и Сергея Лешошкина. В Казахстане со школы «Когао» практикует 7–8 человек, из них в Алматы всего 3 человека. Остеопрактике я обучилась у замечательного осте-



опата, иглотерапевта из Москвы – Ким Виталия Валерьевича, а фейсфитнесу – у Жулдыз Сагындык.

– Всегда ли изменения на лице зависят только от возраста?

– Не всегда! Изменения на лице зависят от множества факторов, в том числе и от окружающей среды, вредных привычек, ультрафиолетовых лучей, проблем со здоровьем, стрессов, вредной пищи и мимики. Очень часто наличие асиммет-

рии на лице говорит о проблемах с телом. Причиной могут быть любые травмы, операции, переломы и так далее.

Если идет опущение нижней части лица, это может быть сколиоз или лордоз. Это наша осанка в первую очередь! Поэтому со своими клиентами я прорабатываю сначала тело, а потом уже лицо (улыбается), и после курса подключаю им фейсфитнес.

– А можно ли применять самомассаж лица и получить такие же результаты?

– Да, применять самомассаж можно. Но все-таки от гимнастики, такой, как фейсфитнес, результат намного лучше.

– В современном мире красоты и эстетики инъекционные процедуры занимают львиную долю всех предлагаемых методов. Согласны ли вы с мнением, что массаж способен заменить инъекционные процедуры?

– Да, на 100% согласна. Применяя правильный массаж лица в комплексе с остеопатическими техниками, где мы работаем с костями черепа и лица, подключая еще и фейсфитнес, можно получить превосходные результаты без инъекций.

Тургор кожи с становится упругим, лимфа работает, клетки лица дышат, мышцы работают, лицо начинает меняться в лучшую сторону без всяких инъекций, аппаратов, операций и так далее. Я за естественную технику.

Несмотря на то, что сейчас много девушек прибегает к инъекциям, я считаю, что не нужно изобретать велосипед. В нашем лице всё уже есть! Когда вы

закалываете лицо, мышцы атрофируются, и в лице всё замирает. А в идеале должно быть наоборот: в лице должна кипеть жизнь. Поэтому нужно возбудить естественный процесс выработки собственного коллагена, эластина и гиалурона. Нет ничего лучше естественных составляющих нашего лица. Просто нужно направить в верное русло их работу. Поэтому техники массажа лица вместе с остеопатическими – это лучшая альтернатива всем инъекциям.

– С какого возраста вы рекомендуете начинать фейсфитнес? И есть ли у него противопоказания?

– С 25 лет рекомендуется начинать массаж и фейсфитнес. Противопоказаниями являются любые заболевания в стадиях обострения, филлеры, нити, ботокс, сделанные в течение года.

– Как выбрать подходящую технику массажа лица и специалиста?

– Сейчас много техник по лицу, но существенная разница видна тогда, когда ты обучился напрямую у японских мастеров, их техники очень отличаются. Все техники авторские, клиент получает расслабление и результат после первой процедуры. Рукако, Корути, Бидзен – очень редкие техники в Казахстане. А я очень хочу, чтобы эти эффективные техники развивались в нашем городе и в нашей стране, чтобы женщины на себе прочувствовали результат. Тем более что цены на мои услуги весьма доступны.



телефон:
+7-702-857-70-83

инстаграм:
@massazh_rukako

CASH FLOW – КЛЮЧ К ФИНАНСОВОМУ БЛАГОПОЛУЧИЮ

Для тех, кому сложно разобраться в дебрях финансовых знаний игропрактик и МАК, терапевт Анель Ербосынова предлагает легко научиться управлять финансами, играя в Cash Flow. Под ее руководством игра становится не способом развлечения, а мощным инструментом обучения.

Анель, расскажите о своей специализации. Какие игры вы практикуете?

– Начнем с того, что я провожу игры на двух языках: на казахском и русском. Провожу игру Cash Flow – это сильный инструмент, который помогает выявить блокирующие установки и негативные убеждения по отношению к деньгам и не только. Дополнительно провожу МАК терапию на разные запросы, начиная от финансов и заканчивая поиском предназначения.

– В чем преимущества Cash Flow? Почему вы выбрали именно ее?

– Cash Flow позволяет игрокам на практике понять основы управления финансами, инвестиций и бизнеса, не рискуя реальными деньгами. Я выбрала эту игру, потому что она помогает участникам освоить ключевые финансовые принципы через интерактивный и увлекательный опыт, что делает процесс обучения более эффективным и запоминающимся. Кроме того, Cash Flow способствует развитию стратегического мышления и умению принимать решения в условиях неопределенности, что является ключевым навыком в современном мире бизнеса. Она также помогает игрокам осознать важность пассивного дохода и планирования своего финансового будущего. Все эти аспекты делают Cash Flow идеальным выбором для трансформационных игр и обучения финансовой грамотности.

– Какие ключевые концепции и уроки вы считаете наиболее важными для участников, которые они могут извлечь из игры Cash Flow, чтобы улучшить свою финансовую грамотность?



– Из игры Cash Flow участники могут извлечь ряд ключевых концепций и уроков, которые могут значительно улучшить их финансовую грамотность.

1. Пассивный доход. Понимание различий между активным и пассивным доходом, а также методов создания и увеличения пассивного дохода.
2. Управление долгами. Оценка рисков и выгод при взятии долгов, а также стратегии погашения задолженностей.
3. Инвестирование. Освоение основ инвестирования, в том числе разнообразных инвестиционных инструментов и стратегий.
4. Финансовое планирование. Умение создавать финансовый план, устанавливать цели и разрабатывать стратегии для их достижения.

5. Управление рисками. Оценка и управление финансовыми рисками, включая разнообразные методы защиты от потерь.

6. Бюджетирование и контроль расходов. Разработка бюджета, анализ и контроль расходов для эффективного управления личными финансами.
 7. Принятие решений в условиях неопределенности. Разработка стратегий и принятие решений в условиях финансовой неопределенности, учитывая различные факторы и сценарии.
- Это позволяет участникам приобрести практические навыки и опыт, которые они могут применить в реальной жизни для улучшения своего финансового положения.

– Как вы оцениваете эффективность игры Cash Flow как инструмента для обучения финансовой грамотности и принятия финансовых решений?

– В целом Cash Flow является эффективным инструментом обучения финансовой грамотности, который помогает участникам развить необходимые навыки для успешного управления своими финансами в реальной жизни. Еще одно важное преимущество игры Cash Flow заключается в том, что она помогает участникам развить финансовую ответственность и осознанность. Участники сталкиваются с реальными финансовыми решениями и последствиями своих действий. Этот аспект игры помогает участникам принять на себя активную роль в управлении своими финансами и повысить свою финансовую грамотность.

– Какие изменения вы заметили в поведении и мышлении участников после игры Cash Flow? Как это влияет на их финансовое будущее?

– После прохождения игры Cash Flow участники часто отмечают изменения в своем финансовом поведении и мышлении. Эти изменения могут значительно улучшить их финансовое будущее, помогая им принимать более обоснованные решения и обеспечивать финансовую стабильность в долгосрочной перспективе.

– Какие практические советы вы можете дать тем, кто хочет использовать игру Cash Flow для собственного обучения и развития финансовых навыков?

– Мой совет будет состоять из нескольких пунктов.

1. Подготовьтесь к игре. В игру заходим с определенным запросом. Перед началом игры проанализируйте, какая у вас сейчас точка А, и подумайте, к какой точке В вы хотели бы прийти. Это поможет вам быстрее погрузиться в процесс и получить максимальную выгоду от игрового опыта.
2. Участвуйте активно. Проявляйте активное участие в игре, задавайте вопросы, обсуждайте стратегии с другими участниками и старайтесь применять полученные знания на практике.
3. Анализируйте свои действия. Внимательно отслеживайте свои финансовые решения во время игры и анализируйте их результаты.
4. Определите, что сработало хорошо, а что можно улучшить, чтобы применить эти уроки в реальной жизни.
5. Экспериментируйте с разными стратегиями. Используйте игру как платформу для экспериментирования с различными финансовыми стратегиями и подходами. Это поможет вам лучше понять их эффективность и применимость в реальной жизни.
6. Обсуждайте свой опыт. После завершения игры обсудите свой опыт с другими участниками и поделитесь с ведущим. Обмен опытом и обсуждение различных подходов может помочь вам получить новые идеи и углубить свои знания о финансах.
7. Применяйте полученные знания. Не забывайте применять полученные знания и навыки в реальной жизни. Создавайте финансовый план, управляйте своим бюджетом, инвестируйте и стремитесь к финансовой стабильности и успеху.

– Почему нужно прийти на игру именно к вам?

– Безусловно, от проводника зависит очень многое. На своих играх я раскрываю не только финансы, а делаю акцент на трансформации. Ведь первая преграда у каждого в голове. Поэтому мы работаем над негативными установками и убеждениями по отношению к деньгам.

Моя цель – помочь участникам стать более уверенными и компетентными в управлении своими финансами, а также вдохновить их на стремление к лучшему финансовому будущему. Кстати, после каждой игры Cash Flow дарю каждому участнику МАК разбор на тему финансов. Метафорические ассоциативные карты (МАК) – это инструмент, который помогает людям лучше понимать свои мысли, а также находить новые способы решения проблем. Cash Flow + МАК комбо необходимы для проработки своего мышления. У вас не останется больше никаких отговорок и причин не богатеть (улыбается).



инстаграм:
@anel_ahmedzhanova

Тайны прошлого, настоящего и будущего



Будущее, скрытые тайны и загадочные силы всегда привлекали внимание людей. И настоящие знатоки эзотерики живут среди нас. Представляем вам таролога, медиума и экстрасенса с многолетним опытом работы.

Владея картами с 13 лет и обучаясь в престижной школе «Врата Изиды», обладая способностью раскрывать тайны прошлого, настоящего и будущего,

Мария Аваддор превратила свое призвание в искусство.

Наследница древних знаний не просто проводит сеансы и обряды, но погружается в глубины человеческой сущности, помогая освободиться от бремени прошлого и раскрыть потенциал. Она имеет многочисленные награды и признание за выдающиеся достижения в области эзотерики.

Мария Аваддор – таролог, медиум, экстрасенс.

Мария, расскажите о себе. Как давно вы владеете своими способностями? Это дар или результат обучения?

– Дар передан мне еще в детстве от любимой бабушки. Благодаря ей я сейчас помогаю людям. Моя бабушка – известная всем ведунья в Грузии. Сила, переданная ею, с каждым годом увеличивается. И сейчас я смело говорю каждому: я помогу в любой ситуации!

– Вы открыто называете себя ведьмой? Это не пугает тех, кто к вам обращается?

– Я та Ведьма, кто ведает и предсказывает. Ведьма – не помощница Сатаны, и я не летаю на метле (улыбается).

Ведьмой принято называть мудрых женщин, умеющих обращаться с магией. Ведающая, несомненно, пользуется магией и колдовством, и это дело не является черным злом.

– Какую помощь вы оказываете людям? С какими запросами к вам обращаются чаще?

– Обращаются в основном с проблемами в семье во время развода, вмешательства других людей в семейную жизнь, в период кризиса отношений. Также частые обращения связаны с нездоровьем человека.

Помогаю всем, кто просит о помощи. Благодаря силе своего дара и профессиональному опыту я могу помочь всем желающим узнать обо всех ключевых моментах, с помощью которых можно привлечь в жизнь любовь, здоровье, деньги и удачу, а также избежать опасностей и проблем, подстерегающих человека на жизненном пути.

– Правда ли, что при первой встрече вы способны многое рассказать о человеке, даже без применения специальных ритуалов? Как вам это удается?

– Да, это действительно так. Дело в том, что глаза человека открывают мне всю его жизнь, душу и будущее.

Я могу узнать о человеке многое, лишь глядя на него. В этом сила моей магии.

– А какие обряды вы проводите? В каждом отдельном случае свой ритуал?

– Я бы сказала так: обряд, ритуал, заговор и шепоток – это действия в магии. Цель у них одна – изменение реальности под заданную величину. И все они отличаются друг от друга.

– Чем отличается обряд от ритуала? Нужно ли знать эти подробности тем, кто идет за помощью к экстрасенсу?

– Для того чтобы обратиться к экстрасенсу, не нужно к этому готовиться. Специалист сам расскажет вам о правилах работы и о последствиях нарушений этих правил. Обряд и ритуал – это не одно и то же. Обряд, в отличие от ритуала, имеет более сложный сценарий. Он включает несколько этапов и более длительный по времени.



– Сегодня огромное количество духовных специалистов обещают помочь в решении любого вопроса. Как понять, что человек не нарвался на псевдоэкстрасенса?

– Каждый человек обладает интуицией. Вы должны почувствовать своего специалиста. Если вы уже прониклись доверием к магу, значит, он вам поможет. К тому же есть отзывы. Из интернета можно узнать всё и обо всех. Например, обо мне есть огромное количество отзывов.

– Как вы относитесь к тому, что многие самостоятельно пытаются выполнить те или иные ритуалы, представленные в интернете? Всегда ли они действительно «работают»?

– На самом деле проводить ритуалы обычному смертному очень опасно. Не всегда на просторах интернета есть действенные заговоры. Поэтому лучше обращаться к специалисту, обладающему определенными знаниями или даром.

WhatsApp
+7-904-423-26-99

инстаграм
@_maria_witch_official_



ВЫСТАВКА КОСМЕТИКИ, ПАРФЮМЕРИИ
И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

450
УЧАСТНИКОВ

35
СТРАН

30, 31 МАЯ-01 ИЮНЯ 2024
АЛМАТЫ | АТАКЕНТ ЭКСПО

ДЛЯ ДИСТРИБЬЮТОРОВ, МАГАЗИНОВ И
ПРОФЕССИОНАЛОВ САЛОННОГО БИЗНЕСА

☎ +7 701 210 16 00
📷 beautyexpo_kz
🌐 www.cabeauty.kz



РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ