

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

12 (108) ДЕКАБРЬ 2025

FOR PEOPLE

16+

ГУЛЬЖИАН КАИРЖАНОВА

История о предпринимательстве,
которое держится на искренности,
балансе и внутренней свободе

локация: @zerkalo.location

Искренность как стратегия

@gulzhiank
@gulzhiank
gulzhiank@mail.ru

Гульжан Каиржанова умеет строить бизнес так же гармонично, как и свою многодетную семью. В ее подходе сочетаются глубина, мудрость и ясность, а каждый проект становится продолжением реализации ее ценностей.

Это история о предпринимательстве, которое держится на искренности, балансе и внутренней свободе.

Гульжан, расскажите о вашем стиле ведения бизнеса. Какие внутренние принципы сегодня определяют ваши решения как предпринимателя?

– Мой стиль – это сочетание искренности, системности и глубокой внутренней миссии служить людям. Для меня бизнес – это не только прибыль. Это прежде всего пространство, через которое я передаю любовь, заботу и уважение: через команду, через отношения с клиентами, через качество каждого процесса.

В каждом решении я опираюсь на три принципа: честность – как фундамент доверия, ответственность – как ежедневная дисциплина, уважение – как основа любых человеческих отношений.

Я верю, что когда создаешь ценность и делаешь это от души, результат приходит устойчивый и по-настоящему значимый.

– Вы совмещаете роль бизнесвумен и многодетной мамы. Какие качества из семейной жизни помогают вам в управлении проектами и командой?

– Большая семья – это лучшая школа лидерства. Мои пятеро детей научили меня приобретению навыков, которые сегодня делают мой бизнес сильным: терпению, гибкости, уметь слышать, быстро принимать решения и работать с людьми, обладающими разными характерами.

И в семье, и в бизнесе у меня один принцип: каждый человек особенный и важный.

Поэтому команду я строю как единую живую систему, где есть пространство для доверия, уважения, вовлеченности и роста. И именно эта человеческая основа делает любой проект устойчивым и сильным.

– Что для вас означает финансовая самостоятельность? Почему ее важно развивать не только взрослым, но и в обществе в целом?



локация: @zerkalo.location

– Финансовая самостоятельность для меня – это способность управлять своими решениями и свобода выбора. Это прежде всего про мышление и ответственность, про умение опираться на свои ценности и видение, понимать последствия шагов и действовать осознанно. Когда внутри есть такой стержень, деньги становятся просто инструментом реализации, а не целью сами по себе. В нашей семье мы придерживаемся простого принципа: ясность – выбор – действие. Финансовая грамотность – это базовая необходимость для каждого человека. Она формирует личную зрелость, уверенность и способность строить свое будущее независимо от обстоятельств.

– Как вы думаете, какие бизнес-навыки особенно важно развивать с раннего возраста у детей?

– На самом деле необходимые качества будущего предпринимателя закладываются с детства.

В первую очередь важно развивать в ребенке веру в себя – это основа любого успеха. Когда у ребенка есть внутренняя опора и видение мира как пространства возможностей, он не боится пробовать новое, принимать решения и учиться на ошибках. Он уверенно двигается вперед и сам создает свое будущее.

Второе – ответственность. Это фундамент предпринимательского мышления: доводить дела до конца, понимать последствия своих действий и отвечать за свой выбор и результат.

Третье – глубокое мышление. Важно с раннего возраста учить ребенка видеть причины и последствия, замечать закономерности и смотреть дальше сегодняшнего дня. Это и есть стратегическое, зрелое восприятие.

Четвертое – инициативность: способность замечать возможности, предлагать идеи и действовать.

Пятое – коммуникация: умение говорить, слышать и договариваться.

Бизнес – это всегда про людей, и качество взаимодействия определяет качество всего пути.

Эти навыки формируют внутренний стержень – способность уверенно идти вперед, адаптироваться к новым ситуациям и управлять своей жизнью в быстро меняющемся мире.

– Почему современному предпринимателю важно продолжать учиться, даже если он уже состоялся?

– Потому что мир меняется быстрее, чем наши привычки.

Важно постоянно учиться, чтобы оставаться гибким, видеть новые возможности и сохранять актуальность.

Развитие открывает новые горизонты: расширяет масштаб мышления, приводит в более успешное окружение и укрепляет позиции в бизнес-среде.

А успешная среда расширяет восприятие предпринимателя – это пространство людей, которые создают новое, думают масштабно и осознанно движутся вперед.

Для меня обучение – это не только про знания. Это источник энергии, идей, вдохновения и видение новых направлений.

Мне нравится видеть, как люди меняются, раскрываются, растут в своем деле, находят для себя новые возможности, и быть частью этого процесса.

А чтобы вести за собой команду, вдохновлять людей и идти вместе в большой масштаб, важно каждый день становиться лучше самому.

– Женское предпринимательство в Казахстане уверенно растет. Какие возможности открываются сегодня для женщин?

– Женское предпринимательство в Казахстане сегодня – это мощное движение, которое стремительно набирает силу.

У женщин появилось пространство, где можно учиться, развиваться, пробовать новое и реализовывать свои идеи без страха. Образовательные платформы, женские сообщества и современная бизнес-среда открывают огромные возможности для роста. Ценно то, что женщины объединяются, создают совместные проекты, вдохновляют друг друга и делятся опытом. Возникает экосистема, внутри которой каждая может расти быстрее.

А цифровые инструменты сегодня позволяют начинать бизнес практически с нуля: соцсети, онлайн-продажи, современные форматы коммуникации открывают двери

в бизнес любому, у кого есть идеи и желание двигаться вперед.

Женщины стали смелее, увереннее и свободнее в своих мечтах. Они активно заявляют о себе, меняя культуру сервиса и качество бизнеса в стране.

Сегодня в Казахстане у женщин появилась уникальная возможность для раскрытия своего потенциала, влияния на многие процессы, происходящие в стране, и реализации различных идей.

– Как вы выстраиваете баланс между личной жизнью, материнством и бизнесом?

– За долгие годы я поняла: баланс – это не про идеальный график. Это про внутреннее состояние, когда в семье, в бизнесе и внутри тебя есть ясность, порядок и гармония. Мне помогают простые, но важные привычки:

- ранний сон и ранний подъем, чтобы просыпаться отдохнувшей и в ресурсе,
- время для себя: тишина, прогулки и спорт,

это всё, что возвращает меня к себе,

- ясность в целях и намерениях,

- доверие и делегирование – и детям, и команде.

Для меня важно, чтобы каждый человек становился самостоятельным, уверенным в себе, умел принимать решения, проявлял инициативу и занимался тем, что его вдохновляет. Я стараюсь понять глубину намерений людей, чтобы усилия человека предпринимались из внутренней мотивации и осознанного выбора, а не из внешних ожиданий.

Когда внутри есть ясность, то и материнство, и бизнес складываются естественно. Наполненность дает мне силу в лидерстве, мудрость в воспитании детей и эффективность в делах.

Баланс – это когда ты растешь сама, создаешь пространство для роста других и идешь по жизни в своем желаемом темпе, с искренностью и любовью.

А главное – это вера во Всевышнего, которая задает правильный вектор.



локация: @zerkalo.location

«Империял» – шоу-балет, который не знает границ



 imperial_show_balet
+7-777-379-69-61

Шоу-балет «Империял» – один из самых ярких и стабильных творческих коллективов Казахстана, уже 22 года сохраняющий свой собственный стиль, масштаб и узнаваемость.

Под руководством Алены Буденной команда не просто танцует – она создает целый мир, где каждая постановка превращается в художественное высказывание, а каждый номер – в отдельную историю, наполненную энергией и красотой.

Алена Буденная – руководитель шоу-балета «Империял».

Алена, как давно существует ваш коллектив? Почему «Империял»?

– Шоу-балету «Империял» в этом году исполняется 22 года, и мы очень гордимся этим. Нашу востребованность обеспечивает зритель, который любит нас и вдохновляет на новые танцевальные идеи. Коллектив назвали «Империял», потому что это слово ассоциируется с величием,

силой и безупречным стилем. Имперский – значит уверенный, яркий, с характером.

В репертуаре около 80 действующих номеров, а за все годы существования было создано огромное количество постановок – как индивидуально для заказчиков и мероприятий, так и для широкой публики.

За 22 года мы выступали на самых роскошных площадках, со звездами казахстанской и российской эстрады. Исполняли танцы на воде в образе русалок, под водой, на камнях, песке, под дождем: мы не боимся экспериментировать и воплощаем самые неординарные идеи.

Мы удостоены званий «Меценаты года» (в Костанайе), «Особый вклад в развитие танцевальной культуры» (в Астане), «Лучший шоу-балет г. Костанай» от акима города, стали лауреатами премии «Звездапад талантов» (в Екатеринбурге), дипломантами конкурса «Лучший шоу-балет» (в Москве).

Также имеем благодарственные письма от акиматов Алматы за активную благотворительную помощь детским домам. Каждый год мы обязательно выступаем на благотворительных мероприятиях, в том числе в поддержку детей, нуж-

дающихся в лечении. В 2022 году мы получили премию N ONE – «Лучшее костюмированное шоу г. Алматы». В том же году запустили танцевально-барабанное шоу, которое сегодня пользуется большим успехом.

– Какие направления и стили вы чаще всего объединяете в своих постановках?

– Мы работаем в разных стилях, стараемся себя не ограничивать и пробовать новое. Зритель сейчас очень требовательный, и его нужно постоянно удивлять. Основные направления – народные танцы, латиноамериканские, современные, high heels, эстрадные постановки. «Империял» особенно славится костюмами, дизайном и эстетикой исполнения.

– Ваши выступления всегда масштабные и концептуальные. Как проходит процесс создания номера – от идеи до финального выхода на сцену?

– Если это индивидуальный номер для определенного мероприятия, мы заранее обсуждаем стиль, костюмы, количество участников и дальше разрабатываем постановку.



Если это номер для нашего репертуара, идеи рождаются после просмотра фильма, спектакля, посещения концерта – и мы стремимся выразить увиденное через танец. Когда концепция сформирована, я продумываю костюмы и реквизит, а затем мы приступаем к работе с командой. У нас творческие люди с потрясающими идеями, поэтому собрать всё в цельную «картинку» обычно несложно. Я особенно люблю добавлять в номера «изюминку» – какой-либо трюк или то, что может удивить зрителя.

– Какие проекты последних лет стали для вас точкой роста?

– За последние три года мы значительно выросли – как в масштабах проектов, так и в числе крупных компаний, доверяющих нам проведение своих мероприятий. Коллектив расширился: раньше нас было всего четверо, а сейчас мы можем работать на больших площадках, где требуется большое количество артистов.

Зеркальные лошади выполнены в оттенках Огненной Лошади – именно таким будет 2026 год. Мне хотелось максимально передать эту символику. В номере также участвуют девушки в образе ковбоев – яркие и стильные. Изначально я рассматривала другие образы, но что-то всегда останавливало. Когда появилась эта идея, все пазлы сложились, и концепция номера возникла сразу. Сейчас я очень довольна результатом.

– Чем этот номер отличается от предыдущих?

– В нем добавлена работа с необычным реквизитом, ранее такого в наших постановках не было. Это сложная часть, требующая репетиций и освоения специальных навыков.

В номере также есть живая игра на барабанах, она всегда добавляет драйва. Все наши номера яркие и атмосферные, но этот совершенно другого уровня: более современный, точный в динамике, с собственной историей и характером. В нем ощущается новая энергия.

– Какие эмоции вы хотите вызвать у зрителей, когда они увидят эти яркие и символичные костюмы?

– Я уверена, номер очень понравится зрителям – он получился насыщенным, динамичным и впечатляющим. Мы понимаем, что аудитория сегодня искушена, но мы развиваемся и готовы удивлять. Хотим, чтобы у каждого зрителя осталось теплое и яркое воспоминание о нашем коллективе.

– Какие проекты ждут поклонников «Империяла» в новом году?

– В этом году мы запустили пиксельное шоу – костюмы позволяют прописывать текст и создавать красочные световые эффекты. Уже есть танцевально-барабанский проект, и сейчас мы разрабатываем пиксельные барабаны.

Готовится новый казахский номер – очень красивый, с необычными костюмами и реквизитом. Подобного в Казахстане я еще не встречала, и мы очень надеемся удивить зрителя.

Следите за нашими новинками и жизнью в соцсетях. Мы будем рады каждому.

С огромной любовью ко всем «Империял».

Бизнес без тумана с Марией Брезинской

 mariabrezinskaya
www.brezinskaya.ru
Telegram: probusinessmb
WhatsApp: +7-701-463-31-32

Мария Брезинская – человек, который приходит туда, где бизнесу больно, и включает свет. Тренинг-менеджер, креативный продюсер, консультант – она прошла путь от педагога до эксперта, который помогает компаниям не просто выжить, а переродиться.

Мария соединяет стратегию и философию, интуицию и аналитику, создает атмосферу, где команды растут, идеи рождаются, а кризисы становятся топливом. Она умеет выводить бизнес из тумана маленькими шагами, точными решениями и новым взглядом на реальность.

Это интервью о решимости меняться, о силе атмосферы в компании и о том, почему именно предприниматель определяет, будет шторм его врагом или ускорителем.

Мария, вы оставили стабильную профессию педагога ради неизведанного мира бизнеса. Что сегодня важнее для выживания предпринимателя: образование, интуиция или способность быстро трансформироваться?

– Важно всё – комплексно и в балансе. Образование дает опору, интуиция – смелость, а способность к трансформации – движение.

Ни один элемент сам по себе уже не спасает, но их сочетание позволяет предпринимателю быстро перестраиваться и не терять себя в процессе. Именно этот баланс и дает настоящее перерождение.

В моей жизни это происходило естественно: когда одно направление переставало работать, я меняла его без драматизации. Так я прошла несколько этапов: от учителя – к предпринимателю, от предпринимателя – к стартаперу, затем к топ-менеджеру для других проектов, а позже – к консультанту и креативному продюсеру. Это не про смену ролей, а про расширение возможностей и глубины.

Чем быстрее человек принимает необходимость изменений, тем устойчивее он становится в мире, где обновление является нормой.



Кризис — это топливо: почему одни еле гребут, а другие летят на всех парусах

– В одном из интервью вы говорили о создании «другой реальности». Где проходит граница между бизнес-стратегией и личной философией предпринимателя?

– Когда цифры перестают объяснять всё, наступает туман. Стратегия дает карту, философия – компас. Но бывают моменты, когда карта «мокрая» и не читается: планы рушатся, рынок меняется, показатели падают. Именно в такие периоды атмосфера и философия предпринимателя становятся решающими.

«Другая реальность» – это когда в бизнесе людям хочется расти, проявляться, предлагать идеи. Например, сотрудник не боится прийти с предложением, клиент понимает полезность продукта, партнеры видят честное отношение. Это напрямую влияет на цифры: решения принимаются быстрее, креативность воз-

растает, команда становится стабильнее.

И когда всё вокруг «в тумане», нужно сделать маленькие шаги:

- определить цель своих усилий,
- разбить путь на простые действия,
- проверить гипотезу,
- собрать обратную связь,
- скорректироваться и сделать следующий шаг,
- подключать новые каналы коммуникации и продаж, расширяя точки контакта и быстро проверяя отклик рынка.

Так философия задает направление, а маленькие шаги и новые каналы выводят из «тумана» быстрее.

– Вы работаете в партнерстве с мужем. Как выстроить союз, где любовь и бизнес усиливают друг друга?

– Партнерство с мужем – это и структура, и вдохновение. Так интереснее. Грань между работой и жизнью стирается: мы можем смеяться на работе, обсуждать проекты дома, а в путешествиях придумывать идеи. Это не «работа 24/7», а единый поток созидания. Но у каждого есть своя зона ответственности и уважение к мнению другого. Эмоции дают энергию, роли дают порядок – и баланс сохраняется.

– Как вам удается превращать многозадачность в стратегический ресурс?

– Сегодня многозадачность – норма, а мультидисциплинарность – необходимость. Быть узким специалистом уже недостаточно: слишком быстро меняется мир. Чем больше навыков человек объединяет, тем сильнее его позиция. Меня удерживает в фокусе одна идея – создание атмосферы и коммуникаций, которые собирают людей. Когда есть единый смысл, многозадачность становится усилителем.

– Почему одни предприниматели в кризис «сжимаются», а другие делают квантовый скачок?

– Кризис – это шторм. Одни видят волны и замирают: сворачивают паруса и ждут окончания бури. Это модель страха. Другие раскрывают паруса, используя тот же ветер, и шторм становится их топливом. Они не пытаются сохранить прошлое – они строят новое. Отличие простое: одни действуют из страха потерь, другие – из



готовности использовать перемены. А ветер одинаков для всех.

– Как «ловить момент», не теряя стратегического видения?

– Важно разделять горизонты. Тактика может меняться часто, а стратегия должна оставаться устойчивой. Я задаю себе три вопроса: «Что мой смысл? Что мой продукт? Что мое движение вперед?». Когда фундамент прочный, моменты улавливаются сами.

– Если представить бизнес в виде живого организма, какие органы и системы умирают первыми? Что помогает компании ожить?

- Когда предприниматель перестает развиваться, первыми отмирают
- зрение – способность видеть возможности и угрозы,
- слух – умение слышать клиентов и команду,
- язык – желание говорить с рынком на его языке,
- разум – использование энергии, понимание смысла и мотивации.

Но бизнес как человеческий организм – это система систем.

Нервная система отвечает за управление и решения.

Кровеносная система – за финансы, ресурсы, работу с клиентами.

Иммунная система представляет команду, культуру, устойчивость.

Дыхательная система содержит идеи, стратегию и креативность.

У бизнеса свои подсистемы: управление, финансы, налоги, маркетинг, реклама, продажи, контроль качества, найм, адаптация, коммуникации, аналитика, решение конфликтов. Всё должно работать согласованно – тогда хаос исчезает, а рост ускоряется.

Что может оживить бизнес

1. Возвращение чувствительности – умения видеть и слышать рынок.
2. Оздоровление системы в плане управления, финансов, маркетинга, команды.
3. Стремление вести открытый диалог.
4. Понимание потребностей клиентов.
5. Возвращение к смыслу.



Одна в поле воинов

 dinara_omur

Динара Омурзакова – юрист, предприниматель, общественный деятель и дружная женщина с негибкой волей, которая одна противостояла трудностям и победила. Ее общественная деятельность вызывает уважение и служит примером силы, смелости и настойчивости.

Динара, вы одновременно юрист, студент и активный общественный деятель. Что стало отправной точкой для того, чтобы выйти за рамки одной профессии и позволить себе быть разной?

– Для каждого периода жизни, мне кажется, характерно что-то свое. В подростковом возрасте я всегда знала, что буду защищать интересы людей. Поэтому решила стать юристом и целенаправленно к этому шла. После замужества и длительного декрета часто задавала себе вопрос: «Кто же я?». Начала больше заниматься волонтерской деятельностью, открыла бизнес, затем некоммерческую организацию и создавала проекты вместе с другими людьми. Но постоянное общение с супругом на медицинские темы и проживание с врачами в одном доме разбудило во мне интерес и к медицине. Так я приняла решение получить образование в этой сфере. Меня вдохновляли мои дети, муж и даже негативные моменты, которые дают толчок к развитию. Я поняла: жизнь разная, и ты вместе с ней меняешься. Ведь мы выгораем не от количества ролей, а от жизни не в своих ролях. И когда я признала свою многогранность как силу, а не как «что-то неудобное», мне стало легче дышать и быть честной с собой и другими. Так и соединились: юрист, студент, активист, женщина, которая умеет говорить, договариваться, помогать и вдохновлять, и которая больше не пытается уменьшить себя до чего-то одного (*улыбается*).

– Многие женщины сомневаются, можно ли совмещать роль жены и матери с учебой, работой и общественной деятельностью. Что помогает вам сохранять баланс и не отказываться от собственных амбиций?

– Классическая модель представления женщины – это не мое. С детства я слышала об одном и том же сценарии: женщина должна создать семью и родить детей – и это главное ее предназначение. Я поверила и сделала всё, как говорили. И



хотя я ценю свою семью и опыт материнства, однажды мне пришлось честно признать: полного удовлетворения жизнью мне это не принесло. Настоящий баланс для меня начался не тогда, когда я научилась совмещать роли, а когда я позволила себе отличаться от ожиданий других.

Что сегодня помогает мне сохранять равновесие и не отказываться от собственных амбиций?

- Внутреннее разрешение быть другой. Не такой, какой меня когда-то учили быть, а такой, какой я себя чувствую.
- Партнерство вместо жертвенности. Семья дает мне опору, но не диктует пределы для роста.

• Движение и развитие. Учеба, общественная деятельность и влияние на среду вокруг дают ощущение смысла и масштаба, которого мне не хватало.

• Делегирование и границы. Я не обязана всё «взять на себе» и не должна «быть только для других».

• Вдохновение как источник энергии. Меня наполняют не только отдых, но и творчество, внимание, движение к цели, ощущение красоты и силы.

Мне потребовалось время понять главное: семья – это часть моего пути, но не его граница.

Когда женщина позволяет себе амбиции и рост, она не теряет свою ценность

в роли матери или жены. Наоборот, она становится живым примером того, что быть собой важнее, чем соответствовать чужому шаблону.

Именно это делает меня сильнее, счастливее и полезнее – и для себя, и для своей семьи.

– Каждый новый путь связан с рисками: впервые начинать, ошибаться. Как вы переживаете такие моменты? Что помогает продолжать двигаться дальше?

– Такие моменты я переживаю как естественную часть роста, а не как признак провала. Ошибки неизбежны, когда ты идешь туда, где раньше не был, да и в целом, когда ты просто что-то делаешь. Меня пугает не ошибка – пугает остановка.

Продолжать двигаться мне помогают люди рядом – те, кто мне поверил, кто идет со мной. Если ты делаешь то, что действительно твое, энергия возвращается сама – даже после усталости, сомнений, страха и ошибок.

Я не пытаюсь проживать риски без боли, я учусь проживать их без потери своего «я». А дальше срабатывает простая формула: действие, возвращение к нужному пути, снова действие. Есть один принцип, который однажды меня зацепил: «Делай то, что приходит в голову, потому что оно просто так не приходит. Делай это качественно, и неважно, в каких обстоятельствах». Это дает мне возможность слышать себя и двигаться естественным путем в своем ритме.

– Что волонтерская и социальная работа привнесли в ваше профессиональное мышление?

– Волонтерская и социальная работа привнесли в мое профессиональное мышление то, чему невозможно научиться только из книг или академического опыта – умение видеть человека, а не кейс, проблему или функцию.

Благодаря социальной работе я стала мыслить, понимая взаимосвязь людей, систем, ресурсов и ответственности.

Волонтерство учит быть внутри процесса, где ты не всегда имеешь идеальные инструменты, но можешь быть опорой, быть рядом.

Это развило во мне навык находить решения гибко, говорить с разными людьми на их языке, соединять мотивацию с делом и не терять человеческое отношение при решении профессиональных задач. А главное – появилось убеждение в том, что помощь должна приносить облегчение, результат, ощущение поддержки. Тогда она настоящая.



– Как вы считаете, почему многим женщинам по-прежнему «тесно» в рамках только семейной роли?

– В мире возможностей стало больше: естественно, что хочется проявляться не только как мать или жена. И женщина просыпается. Старые ожидания общества всё еще давят, но внутренняя потребность быть собой становится сильнее. И тем, кто чувствует в себе силу, но боится сделать первый шаг, важно услышать мои советы.

- Бояться нормально. Страх там, где рост.
- Необязательно менять всё сразу. Достаточно одного маленького шага.
- Миру нужны настоящие женщины, а не «удобные».
- Главное – быть честной с собой, а не соответствовать чужим ожиданиям.
- Идеального момента не будет.

– Какие цели стоят перед вами сегодня – в профессии, образовании и общественных проектах?

– Цель – идти в политику, чтобы нас, женщин, стало в управлении больше. Тогда будет меньше конфликтов и больше созидания.

Своим примером я хочу показать женщинам, что можно

- быть разной, независимой и при этом оставаться душевной женщиной,
- совмещать карьеру, образование и личную жизнь, если идти в своем ритме и не сравнивать себя с другими,
- начинать с нуля в любом возрасте, даже в одиночку, даже когда кажется, что весь мир против тебя,
- не бояться перемен, потому что именно они раскрывают все лучшие качества.

Каждая женщина достойна жить не только обязанностями, но и мечтами. Я хочу, чтобы женщины чувствовали: их голос важен, их путь ценен, их потенциал реален!

Когда психология лечит, а маркетинг раскрывает

 [gaukhar.amireyeva](#)
[target.mastarget](#)
[www.mastarget.kz](#)
YouTube: [targetmastarget](#)

Гаухар Амиреева – маркетолог и психолог, которая объединяет в своей работе две, казалось бы, совершенно разные сферы. Она помогает людям развиваться как в профессиональной, так и в личной жизни, показывая, что у многих заболеваний есть глубокая психологическая природа.

Гаухар, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Благодаря своей эмпатичности мне удается легко менять свою деятельность и попадать в тренды. На данный момент я занимаюсь продвижением разных видов бизнеса в интернете и психологией одновременно.

Вообще, по профессии я финансист с огромным стажем в этой сфере. И, как часто происходит у многих женщин, рождение детей, а их трое, привело меня к фрилансу. Начала искать деятельность, которой я могла бы заниматься без отрыва от семьи. Так я пришла к маркетингу, у меня появилось свое дело: я занималась в интернете таргетированной, контекстной рекламой, разработкой сайтов, SEO-оптимизацией, преподавала на курсах. На данный момент я запустила бесплатное обучение по настройке рекламы на своем YouTube канале. Там я выгружаю все свои знания, чтобы было полезно тем, у кого нет возможности покупать дорогие курсы. И обучаю в индивидуальном порядке настройке и запуску рекламы в интернете.

В определенный момент я осознала, что деньги, достижения, семья и любое другое материальное благосостояние не дают мне ощущения настоящего счастья. По воле судьбы я пришла в психологию: обучилась на психолога и начала работать в частной клинике по профессии.

В основном я работала с людьми, у которых выявлялись кисты, псориаз, аллергии, проблемы с щитовидной железой и другие заболевания, считающиеся неизлечимыми или требующие постоянного приема препаратов.

Я уверена, что у любого заболевания есть причина, так как тело и психика человека взаимосвязаны. Если лечить только тело, но игнорировать психоэмоциональный аспект, болезнь может возвращаться или становиться хронической.

Моя задача состояла в том, чтобы помочь человеку самому увидеть травми-



рующую ситуацию, которая привела к болезни, и устранить ее из тела и психики, тем самым восстанавливая гармонию и здоровье.

Сейчас я провожу частные консультации. И моя работа выходит за рамки традиционной терапии: я помогаю людям обрести состояние спокойствия, благодарности и счастья, вернуть детское чувство безопасности и доверия к миру.

Для меня важно, чтобы человек выбирал психолога, который способен дать именно это ощущение – спокойствия, принятия и благодарности.

– Как вам удается совмещать две такие разные сферы, как маркетинг и психология здоровья? Насколько они мешают друг другу или, наоборот, помогают?

– На самом деле в любой профессии наступает период выгорания, но мне повезло: обе мои специальности позволяют работать без привязки к конкретному месту. Я всегда ждала момента, когда люди перейдут на удаленный формат, и в этом смысле пандемия сыграла свою

роль – многие компании пересмотрели подход к традиционному 8-часовому рабочему дню.

В обеих профессиях я работаю с клиентами по часам, поэтому могу гибко регулировать свой график. Маркетинг помогает мне оставаться в тренде и реализовывать свои творческие устремления.

Я люблю делать что-то своими руками и постоянно учиться новому. Кроме того, маркетинг помогает мне в продвижении себя как психолога. Иногда мне кажется, что эта сфера была дана мне именно для того, чтобы я стала помогающим специалистом и могла эффективно заявлять о себе.

Психология дает возможность отказываться от проектов, которые не приносят пользы, и при этом помогает легче выстраивать работу с людьми: понимать, что им действительно нужно, будь то продвижение бизнеса или обучение. Поэтому для меня эти профессии неразрывны: одна дополняет другую.

– Какие психологические подходы помогают людям справиться с хро-

ническими или сложными заболеваниями без вмешательства медицины?

– Я не отрицаю медицинскую помощь, потому что любое заболевание должно быть подтверждено анализами и диагностикой. Я сама прохожу ежегодные профилактические обследования. Я не медик и не ставлю диагнозы, моя работа заключается в проработке психологической составляющей заболевания.

В практике я использую интегративный подход, сочетая различные методы: КПТ (когнитивно-поведенческую терапию), телесно-ориентированную терапию, трансперсональную терапию и другие техники, которые подходят под конкретный запрос. В моей работе встречались люди с разными состояниями: потерянности, безысходности, страха. И каждый из них после нашей совместной работы раскрывался: начинал идти по жизни легче, чувствуя себя частью прекрасного мира.

– В работе с клиентами вы часто сталкиваетесь

с ощущением страха или тревоги? Как вы помогаете человеку обрести чувство безопасности и доверия миру?

– Тревога или беспокойство могут возникать даже у психолога – мы тоже люди. Поэтому перед встречей с клиентом я обязательно работаю над собой и привожу себя в состояние спокойствия и легкости. Только находясь в таком состоянии, я могу передать человеку ощущение безопасности и доверия миру. В дальнейшем это внутреннее состояние помогает клиенту самостоятельно справляться с любыми ситуациями без стресса.

– Можете ли вы привести пример, когда психологическая работа с человеком позволила ему изменить не только внутреннее состояние, но и физическое самочувствие?

– У меня действительно много примеров, когда у людей происходили заметные физические изменения, даже в случаях, когда медицина уже не могла помочь или когда



человек долгое время принимал определенные препараты. Большинство историй остаются конфиденциальными, но один яркий пример я могу привести. За пять сессий у одного моего клиента полностью исчез псориаз, который сопровождал его почти 30 лет. Различные кремы и мази не давали результата. На первую сессию он пришел с выраженными проявлениями заболевания, а уже на второй – через неделю – псориаза не было. Мы достаточно быстро вышли на психологическую причину его состояния. Вернее, сам человек ее нашел, а моя задача была лишь в том, чтобы сопровождать этот процесс.

– Что получают люди, когда приходят к вам как к специалисту по продвижению в интернете и как к специалисту-психологу?

– Моя многолетняя практика показала, что необязательно выбирать одну сферу – мы можем быть профессионалами сразу в нескольких направлениях. В маркетинге я сопровождаю людей на пути развития, реализации и достижения материальных результатов. А в психологии веду человека к познанию своей души, своих истинных желаний и внутренних опор. Это крайне важно для гармоничной и осознанной жизни. И в каждой сфере своей работы я даю людям ощущение безопасности и спокойствия, что облегчает их развитие.

20 лет в эфире

 @symbat.talgatkyzy

В мире, где публичное слово решает всё – от впечатлений до карьерных прорывов, речь Сымбат Талгатқызы звучит особенно уверенно. Она много лет работает в центре медиапространства и знает, как превращать обычные слова в инструмент влияния.

Сымбат убеждена: сила голоса – это не врожденная магия, а навык, который может изменить жизнь, вернуть уверенность и открыть дверь к новым возможностям. О том, как рождается харизма, что стоит за красивой речью и почему публика – это источник вдохновения, она рассказала в нашем интервью.

Сымбат Талгатқызы – журналист, теле- и радиоведущая, автор курса по технике речи.

Сымбат, вы много лет работаете на телевидении и радио. Какие качества, на ваш взгляд, являются ключевыми для ведущего, чтобы удерживать внимание зрителя и слушателя?

– Чтобы удерживать внимание аудитории, у ведущего должна быть некая сила. Я называю это силой харизмы. Есть ведущие, на которых хочется всё время смотреть. И слушать их. Хочется стать участником всего процесса, стать частью такого интересного и в то же время сложного механизма, который запускает ведущий. Ты смотришь на его внешность, поведение, жесты, мимику и не можешь оторваться. Либо слушаешь, как красиво, слаженно говорит человек, и думаешь: откуда идет весь этот поток информации и энергии? Так вот, если человек в кадре либо у микрофона обладает этим навыком, можно с уверенностью сказать, что это ведущий и автор всего творческого процесса.

– Как меняются требования к речи и публичным выступлениям в эпоху соцсетей и короткого внимания? Что сегодня должен уметь человек, работающий с аудиторией?

– Публичные выступления – это древнее искусство, и оно эволюционирует вместе с обществом. Во все времена ораторы пользовались особенной популярностью и могли вести за собой людей. Но в наши дни, когда информация стала обыденной частью жизни, очень трудно удивить, тем более вдохновить других людей. Я считаю, что в наше время нужно уметь «зацепить». Если ты



работаешь с аудиторией, у тебя должна быть своя «фишка», некая «секретная начинка», которая есть только у тебя одного. Твоя речь, харизма и стиль не должны становиться «на одну доску» с кем угодно. Потому что ты ведешь, ты главный машинист локомотива под названием «широкая аудитория».

– Вы являетесь наставником по речи. С какими проблемами люди чаще обращаются? И какие навыки, по вашему мнению, сегодня наиболее востребованы для эффективной коммуникации?

– Главная проблема людей, которые хотят говорить, – это неуверенность в себе. Человек хочет заявить о себе,

но думает: «Кто я такой, чтобы меня слушали?». Это самая опасная ловушка. Допустим, вы эксперт в той или иной отрасли. Вы сильный и грамотный специалист в своей сфере. Так кто же лучше вас может рассказать о вашем продукте или деятельности? Подумайте об этом. Что мешает вам из специалиста превратиться в эксперта? Только вы сами – из-за своих убеждений. А ведь убеждения имеют свойство терять актуальность. Люди привыкли думать, что поставленным голосом могут говорить только избранные. Это миф. В наши дни правильные коммуникации, способность заявить о себе, экспертная деятельность – это половина успеха каждого делового человека. Красивая

речь – не про дар свыше, это про усердные тренировки.

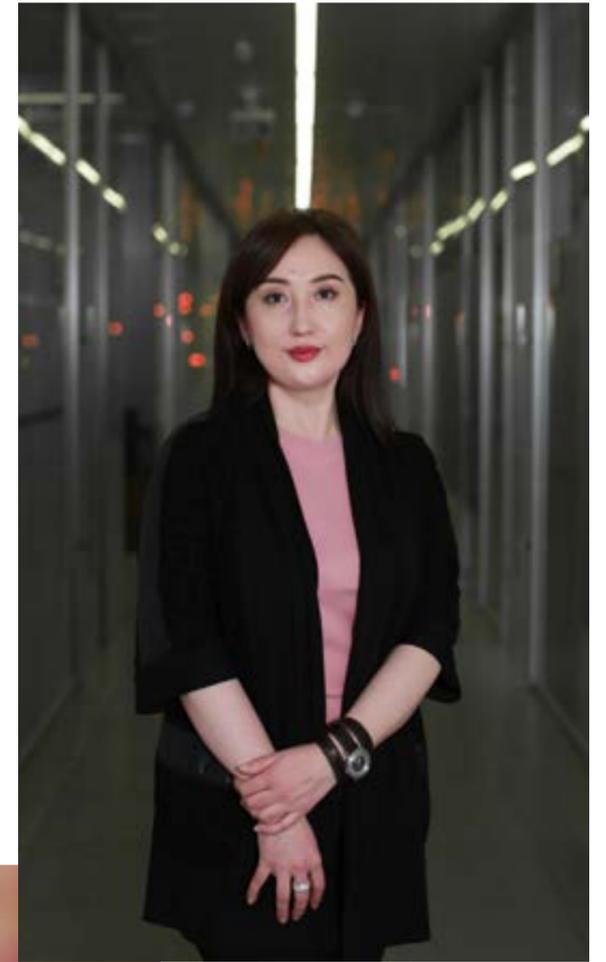
– Что стало для вас главным мотивом открыть собственный курс по речи? Кому он прежде всего адресован?

– Очень хороший вопрос. Когда мы с нашей командой начали запускать проект, мы изучили рынок, протестировали нишу. Я много лет обучала журналистов и готовила их к медиа. Но после запуска заявки начали поступать от специалистов из разных сфер. В основном это менеджеры, эксперты, консультанты, бизнесмены, руководители, блогеры. Запрос у всех один – научиться навыкам оратора и довести до совершенства речевую деятельность. Я поняла, что такой аудитории я буду больше полезна. Каждый в обществе полезен, главное – найти, в чем полезен именно ты. Меня радует ощущение того, что благодаря моему наставничеству люди имеют возможность заявить о себе, стать публичными и

транслировать свое содержание профессионально. Я счастлива, когда люди загораются, начинают в себя верить – будь то менеджер среднего звена, ученый или госслужащий. Ведь человек благодаря моей стратегии решил свою главную задачу в плане коммуникации.

– Какие ваши профессиональные принципы вы передаете ученикам как базу для уверенного и качественного выступления перед камерой или микрофоном?

– Мы можем бесконечно говорить о технической стороне. Но это решаемая проблема, если, конечно, нет каких-то физиологических особенностей, которые нельзя исправить. Об этом я развернуто рассказываю на курсе. Первое, что нужно сделать человеку, – преодолеть свой страх перед аудиторией. Человек должен осознанно использовать свою речь для того, чтобы быть услышанным, и не



бояться публики. Публика – не источник опасности. Она источник вдохновения и радости. Каждый твой слушатель, зритель или подписчик – это человек, с которым ты делишься информацией. Так будь добр – поделись искренне. Не будь надменным только потому, что ты в кадре, на сцене или у микрофона. Нужно научиться любить свою публику, и она ответит тебе тем же. И вместо осуждения и агрессии ты получишь восхищение и благодарность. Как говорится, иди в мир с добром.

– Что для вас является самым важным результатом в работе не только как ведущей, но и как наставника по речи? Какие изменения в людях вдохновляют вас больше всего?

– Меня очень вдохновляет, когда человек меняет свое мышление. Когда меняется мышление – меняется всё, и человек может раскрыть все свои таланты. Я не нарадуюсь, когда мои ученики, поработавшие еще и с мышлением, становятся звездами эфира и сцены. Если каждый из моих учеников смог получить признание, сделку, повышение по службе – значит, моя работа приносит свои плоды. И я точно знаю, что сила харизмы моего ученика – это результат наших совместных тренировок и эффективной стратегии.



ЮРИСТ, МЕДИАТОР, ПЕРЕГОВОРЩИК: три грани одной профессии

 **sakenovna mediator**
ТикТок: **sakenovna mediator**
+7-777-676-66-70
dinarasakenovna09@gmail.com

Динара Жетписова – юрист-правовед с 20-летним опытом и профессиональный медиатор, ежедневно доказывает, что многие конфликты можно решить быстрее, мягче и эффективнее, чем через суд. Ее подход сочетает глубокие юридические знания, безупречную беспристрастность и умение помочь людям услышать друг друга. В этом интервью она рассказывает о силе медиации, границах профессии и о том, почему грамотный медиатор нередко спасает стороны не только от потерь, но и от эмоционального выгорания.

Динара, в чем, на ваш взгляд, сила медиатора по сравнению с судьей?

– Прежде всего, преимущество медиации – в комфорте и сроках. Процедура проходит в спокойной доверительной атмосфере: люди не сидят в напряжении, как это часто бывает в зале суда. Кроме того, медиативное соглашение вступает в законную силу сразу после подписания сторонами – в отличие от судебного решения, которое требуется ждать до 30 рабочих дней.

– Когда лучше обратиться к медиатору, а не сразу идти в суд? Есть ли типичные ситуации или категории споров, где медиация эффективнее?

– Обращаться к медиатору стоит при появлении любого конфликта. Часто люди по ошибке вначале идут в полицию, к нотариусу или адвокату – в итоге тратят лишнее время, деньги и нервы. У профессионального медиатора хватает полномочий решить любой конфликт, так чтобы интересы обеих сторон были учтены. Медиация – очень широкая отрасль, способная охватить

практически любую жизненную ситуацию.

– Многие считают, что медиатор должен быть абсолютно нейтральным. Насколько реально сохранить полную беспристрастность? Как вам удается избежать предвзятости?

– Это действительно так. Один из ключевых принципов медиации – независимость и беспристрастность. Медиатор не просто не может, он не имеет права становиться на сторону одной из сторон: это недопустимо. Человек, приходящий на процедуру, должен быть уверен, что его интересы будут услышаны и учтены. Многолетний опыт помогает мне сохранять объективность и избегать любой предвзятости.

– Как меняется динамика спора, когда его решают не через власть суда, а через переговоры сторон? Что происходит с эмоциональной составляющей конфликта?

– Когда вопрос решается не через суд, стороны перестают занимать оборонительные позиции – им больше не нужно «защищаться». В спокойной обстановке я объясняю юридическую картину происходящего, и люди получают возможность взглянуть на ситуацию под другим углом. Таким образом, они начинают искать выход из сложившейся ситуации, проще идут на компромиссы и уступки друг другу, сами не замечая, как эмоции утихают, потому что здравый смысл всегда преобладает.

– Бывают ли случаи, когда вы понимаете, что медиация не подойдет? Какие признаки указывают, что лучше направить стороны в зал суда?

– Да, конечно, исключения всегда есть. Если процедура медиации не подходит, я сразу это вижу. Чаще всего, когда людьми руководят жадность и алчность, процедура медиации невозможна, так как люди попросту не готовы уступить. Таких проще отправить в суд. А там

люди чаще всего понимают, что нужно было договариваться, и возвращаются к переговорам.

– Какой категории дела вы ведете в качестве юриста? Есть ли категория дел, за которую вы не возьметесь? Почему?

– 20-летний опыт дает мне возможность вести дела любой категории. А служба в полиции предоставляет возможность вести именно уголовные дела, за которые многие не берутся. Категория дел, за которые я не возьмусь? Это защита прав и интересов человека, обвиняемого в насилии над малолетними. Для меня это табу. Я проверю доказательства обвинения, и, если будет понятно, что человек причастен, то приложу все усилия, чтобы он был наказан. Такого характера дела эмоционально очень тяжелые. Как правило, пострадавшие не имеют возможности себя защитить, поэтому задача юриста – максимально эффективно оказать им помощь и поддержку.

– Как опыт юриста помогает вам в роли медиатора? Есть ли навыки или подходы, которые в медиации становятся особенно важными?

– Я убеждена, что медиатор должен иметь юридическое образование, потому что знание закона и его корректное толкование – ключевой элемент качественной медиации. Очень часто люди приносят медиативные соглашения, которые не только не защищают их интересы, но и способны серьезно ухудшить их положение. Такие документы обычно составляются людьми, не владеющими юридическими знаниями или получившими их поверхностно где-то на просторах интернета. Именно поэтому опыт в сфере юриспруденции критически важен. Документ, который по силе приравнивается к судебному решению, не может быть составлен непрофессионалом или человеком, не знающим закон.



Перезагрузка: исцеляющие методы Айгуль Абатовой

 aigul_abat
+7-778-882-79-64

Айгуль Абатова – гипнотерапевт, практик тетахилинга, эксперт по психосоматике и ведущая групповых PFR-терапий, известная тем, что помогает людям возвращаться к себе, к своим ресурсам и к спокойствию. Она организатор трансформационного ретрита «Пробуждение ресурса» и проводник в те процессы, которые не увидишь глазами, но всегда чувствуешь сердцем. Ее путь в терапию начался не из любопытства и не из профессии, а из глубокой личной боли, потерь и переосмысления своей жизни. Именно через собственное возрождение она пришла к тем методам, при помощи которых сегодня меняет жизни других. Это интервью о силе подсознания, о перезагрузке, которая происходит в теле, и о том, как доверие между двумя людьми становится необходимым для исцеления.

Айгуль, как вы пришли в гипнотерапию и тетахилинг? Что стало отправной точкой вашего пути в эти практики?

– Когда общаешься с людьми, понимаешь, что у каждого в этой жизни свой непростой путь. Так произошло и со мной.

Когда в детстве рядом родители, старшие братья и сестры, ты чувствуешь себя в крепости, где ни крышу не сдует, ни стены не пошатнутся. Кажется, что это счастье будет вечным, и ничто не сможет его разрушить.

Но однажды судьба постучала без предупреждения и забрала моего близкого человека – отца. Тогда горевать было некогда: жизнь, быт, семья, дети – всё накрыло с головой. Время прошло, дети выросли и разлетелись из родного гнезда. И снова, без стука, пришла она – судьба... Забрала самого важного человека в моей жизни: маму, мою опору, мою пристань, ту, кто молился за меня ночами. После этого всё накопившееся нахлынуло разом. Долго жила с чувством вины, пытаюсь разобраться – где недосмотрела, что могла бы сделать иначе. В голове было слишком много «зачем?», «почему?», «за что?». Казалось, что я не выдержу. Тогда подруга посоветовала мне пойти на обучение. Затем произошло погружение в себя, и я поняла, что многое связано с родовыми програм-



мами. Я начала менять свое подсознание, запустился механизм внутренней перезагрузки, поэтому я решила учиться дальше. Ведь человеку нужен человек – тот, кто способен помочь выйти из старых сценариев и начать жить по-новому.

– В чем сила гипнотерапии? Какие запросы клиентов лучше всего поддаются работе именно через гипноз?

– Сила гипнотерапии в работе с подсознанием. Именно это помогает ускорить процесс исцеления, убрать внутренние блоки и негативные установки. Благодаря этой работе многие проблемы решаются гораздо быстрее. PFR-терапия может проводиться как индивидуально, так и в группах.

– Чем групповая работа отличается от индивидуальной? Какие результаты чаще всего получают участники?

– В групповой терапии энергетическое поле намного сильнее, поэтому перезагрузка проходит быстрее, чем при индивидуальной работе. Хотя сам процесс одинаков. Результаты видны сразу: уже после первой сессии у человека меняется взгляд, выражение лица, эмоциональное состояние. Многих пугают видео с терапий, и они задают множество вопросов: «Это страшно?», «Вы что-то даете людям?», «Почему они так плачут, кричат или смеются?», «Они под гипнозом?», «Сколько длится терапия?».

Вопросов, действительно, возникает много. Но чаще всего люди приходят тогда, когда уже не могут найти выход. И после прохождения терапии благодарят.

– Психосоматика – одна из самых сложных тем. С какими психосоматическими запросами вы сталкиваетесь чаще всего?

– У меня были клиентки, которые долго не могли забеременеть – после терапии уже родились три малыша (улыбается). Кто-то не мог выстроить отношения: с коллегами, с мужем, с родителями, с детьми. После проработки люди делятся множеством благодарных, искренних отзывов. Самое главное в терапии – это доверие между клиентом и терапевтом. Есть доверие – есть раппорт, а значит, есть результат.

– Что вы считаете самым важным в процессе терапии и после нее?

– В терапии мне нравится то, что клиенту необязательно озвучивать свои запросы – работа всё равно происходит. После гипнотерапии клиент ложится на PFR-терапию, и дальше тело начинает работать само, включая свои внутренние механизмы.

Самое важное, что после терапии человек становится ответственным, в первую очередь за себя и за свою жизнь. Именно в этом заключаются настоящие изменения.



Elina Veksler Dental Clinic: ТЕХНОЛОГИИ, ДОВЕРИЕ, ЗАБОТА

 elinaveksler_dentalclinic
+7-701-888-29-72

В клинике Elina Veksler Dental Clinic каждая деталь продумана с пользой для пациента: от точной 3D-диагностики до премиальных материалов и работы «в четыре руки». Здесь создают не просто здоровые зубы, а строят доверительные отношения, дарят спокойствие и заботу, делая каждый визит в клинику комфортным и безопасным.

Элина Векслер – основатель стоматологической клиники Elina Veksler Dental Clinic.

Элина, расскажите, с какой миссией вы создавали Elina Veksler Dental Clinic. Что было для вас самым важным в концепции клиники?

– Когда я создавала Elina Veksler Dental Clinic, моя главная миссия состояла в том, чтобы сделать качественную стоматологию доступной для каждого человека. Я хотела, чтобы люди приходили не просто лечить зубы, а чувствовали заботу, внимание и спокойствие. В концепции клиники на первом месте стояли семейность, открытость и честность. Хотелось создать пространство, где лечиться будут и дети, и взрослые, и где каждый врач – это не просто специалист, а человек, который искренне заинтересован в результате. Мы уделяем большое внимание современной диагностике, безопасности и прозрачности лечения, чтобы пациент понимал, за что он платит и какой эффект получит. Поэтому наша клиника – это сочетание доступных цен, высокого профессионализма и человеческого отношения.

– Что позволяет обеспечить пациентам максимальный комфорт и качество лечения?

– В Elina Veksler Dental Clinic мы уделяем большое внимание современным технологиям – именно они позволяют лечить быстрее и точнее, что создает комфорт для пациента. Во-первых, мы используем 3D-диагностику. Она дает максимально точную картину состояния зубов и позволяет врачу планировать лечение без ошибок. Во-вторых, мы работаем с коффердамом, с его помощью происходит полная изоляция рабочего поля при проведении лечения, что повышает качество,



безопасность и долговечность результата.

В-третьих, это материалы. Я принципиально инвестирую в самые качественные и дорогие материалы, потому что считаю, что стоматология не должна быть «экономией на пациенте». Мы покупаем премиальные пломбировочные композиты, анестетики, ортодонтические системы, адгезивы только от проверенных мировых брендов. К современным технологиям, которые мы используем в клинике, я также отношу и работу в четыре руки. Это не просто организационный момент, а

полноценный элемент высокотехнологичного подхода. Когда врач и ассистент работают синхронно, это кардинально повышает качество лечения, обеспечивает идеальную чистоту и сухость рабочего поля, повышается скорость и точность работы.

И, конечно, наш врач всегда остается на связи с пациентом. Это вопрос не сервиса, а заботы. После процедур мы уточняем, каково самочувствие пациента, отвечаем на его вопросы, поддерживаем, если есть тревога или дискомфорт. Пациент чувствует, что он не остается один со своей проблемой – и это созда-

ет доверие, спокойствие и настоящий человеческий контакт. Поэтому технологии + качественные материалы + человеческое отношение – это тот стандарт, которым мы руководствуемся каждый день.

– Сегодня пациенты становятся более требовательными. Какие изменения в запросах людей вы замечаете за последние годы?

– Действительно, за последние годы пациенты стали внимательнее и информированнее. Они хотят понимать процесс лечения, интересуются материалами, техниками, сроками и рисками – мы поддерживаем это через фотофиксацию и подробные объяснения. Вырос запрос на качество и долговечность: пациенты хотят «сделать хорошо один раз и надолго». Также важен комплексный подход: не только лечение одного зуба, но и планирование эстетики, функциональности и перспектив. Интерес к эстетике вырос – красивая, гармоничная улыбка стала частью образа жизни.

Комфорт стал приоритетом: пациенты ценят безболезненное и спокойное лечение, человеческое отношение. Сегодня для нас пациент – партнер, чья осознанность повышает планку качества и делает нашу работу более ответственной и ценной.

– Как вы формируете команду клиники? Какими ключевыми качествами должен обладать стоматолог, чтобы работать в Elina Veksler Dental Clinic?

– Команду Elina Veksler Dental Clinic я формирую не только по профессиональным навыкам, для меня важна и человеческая составляющая. Я считаю, что успех клиники начинается с людей, поэтому очень внимательно подхожу к подбору каждого специалиста. Стоматолог должен быть технически сильным. Я выбираю тех, кто не боится новых технологий и готов постоянно обучаться. Наши врачи регулярно проходят курсы обучения и внедряют новые методики. Я поддерживаю и поощряю это, потому что понимаю: развитие врача – это развитие клиники. Особенно важно отношение к пациенту. Доктор должен быть внимательным, умеющим слышать и объяснять. В нашей клинике врач сопровождает пациента и после проведенного приема: остается на связи и поддерживает. Я выбираю людей, которые умеют работать в связке – с ассистентом, с администратором, с коллегами. У нас нет «звездности». Есть уважение, взаимопомощь и желание лучше работать вместе. Поэтому команда формируется из специалистов, которые сильны в технике, внимательны к людям, умеют



работать в команде и разделяют мою философию – лечить качественно и с заботой.

– Какие направления стоматологии, на ваш взгляд, будут активно развиваться в ближайшие 3–5 лет?

– В ближайшие 3–5 лет будут активно развиваться цифровая стоматология, 3D-диагностика, эстетические направления и минимально инвазивные методики. Процессы лечения будут проходить через цифровые сканеры, моделирование и точные индивидуальные конструкции. Также усилится роль биосовместимых материалов и комфортных щадящих протоколов. Мы готовимся к этим трендам уже сейчас: внедряем современные технологии, используем премиальные материалы, обучаем команду и полностью выстраиваем работу клиники так, чтобы соответствовать стандартам стоматологии будущего.

– Если вспомнить путь от возникновения идеи до появления клиники, какие моменты были знаковыми или поворотными?

– Для меня ключевой этап – путь от первой клиники до Elina Veksler Dental Clinic. Первую я открыла в ТЦ «Адем», и многим казалось странным такое место для стоматологии. Я хотела показать, что качественное лечение может быть доступно каждому. За восемь лет работы я получила множество благодарностей и доверие людей. Поворотным моментом стало требование освободить помещение, и тогда начался новый этап: с Божьей помощью и при огромной поддержке моего любимого папы я смогла создать новое пространство Elina Veksler Dental Clinic в центре города. Пространство, где соединились мой опыт, ценности и мечта о клинике с современным подходом и настоящей заботой о людях.

Compass Group: логистика без границ

 compass.group.kz
www.compass-group.kz



Сегодня скорость и точность доставки становятся ключевыми факторами успешного бизнеса. Поэтому особую ценность приобретают компании, которые не только перевозят грузы, но и выстраивают надежные логистические цепочки. Евгений Ким, основатель международной транспортно-логистической компании Compass Group, создал именно такой сервис – гибкий, технологичный и предсказуемый. Его команда помогает бизнесу свободно двигаться по глобальным рынкам, упрощая сложные цепочки поставок и превращая логистику в понятный и прозрачный процесс.

Евгений, как появилась идея создания Compass Group? Какова ключевая миссия вашей компании?

– Идея создания Compass Group родилась из понимания, что рынку необходим надежный партнер, способный комплексно решать задачи в сфере международной логистики и мультимодальных перевозок. Мы увидели, что бизнесу не хватает сервиса, в котором сочетаются скорость, прозрачность и гибкость.

Наша миссия – упрощать глобальные цепочки поставок и помогать компаниям свободно развивать международную торговлю, не отвлекаясь на логистические сложности.

– Что стало главным фактором доверия крупных компаний Казахстана, СНГ, Европы и Азии?

– Ключевой фактор – предсказуемость и исполнение обязательств. Мы выстроили систему, при которой клиент всегда получает четкие сроки, понятные процессы и прозрачную коммуникацию. Также свою роль сыграла экспертиза: мы осваивали новые маршруты, расширяли географию, инвестировали в технологии и сервис. В результате нас рекомендуют и возвращаются к нам с новыми задачами.

– Сегодня логистика переживает серьезную трансформацию. Какие современные тенденции больше всего влияют на работу вашей компании?

– Логистика сегодня действительно проходит период серьезных изменений. На нас влияют

- рост спроса на мультимодальные решения,
- перестройка транспортных коридо-



ров и поиск альтернативных маршрутов.

- цифровизация процессов и переход к точным данным в реальном времени,
- изменение мировой торговой политики и санкционных режимов.

Чтобы оставаться эффективными, мы постоянно адаптируем маршрутную сеть и усиливаем технологическую составляющую.

– Какие технологии помогают вашей компании ускорять доставку и делать ее удобнее для клиентов?

– Мы активно используем

- TMS-платформы для управления перевозками,
- онлайн-трекинг в реальном времени,
- сквозную аналитику и контроль KPI цепочек поставок,

- автоматизацию документооборота,
- цифровые платформы для взаимодействия клиентов и партнеров.

Всё это сокращает время обработки заявок, снижает возможность ошибки и позволяет клиентам видеть всю логистику как на ладони.

– С какими самыми нестандартными или сложными логистическими задачами сталкивалась Compass Group? И как вашей команде удалось их решить?

– Были кейсы, когда нужно было организовать срочную доставку оборудования в условиях закрытых границ или ограниченной доступности транспорта. Также мы сталкивались с перевозками крупногабаритного и нестандартного груза, требовавшими детальной проработки маршрутов, согласований и спецтехники. Во всех случаях успех обеспечивала комбинация опыта команды, оперативности и умения быстро перестраивать логистическую схему.

– Как вы развиваете команду? Какие качества, на ваш взгляд, необходимы современному специалисту в логистике?

– Мы создаем условия для непрерывного обучения: проводим внутренние тренинги, отправляем сотрудников на профильные курсы, участвуем в международных конференциях.

Современному логисту необходимы

- гибкость мышления,
- умение работать с данными,
- глубокое понимание международных цепочек поставок,
- коммуникативность и клиентоориентированность,
- готовность быстро принимать решения.

Логистика – динамичная отрасль, и команда должна быть такой же динамичной.

– Какие планы и направления развития вы видите для Compass Group в ближайшие 3–5 лет? Существуют ли новые рынки или форматы услуг, которые вы планируете освоить?

– Мы планируем расширять географию мультимодальных маршрутов, усиливать присутствие на европейском и азиатском направлениях и масштабировать собственные ИТ-решения. Также рассматриваем развитие новых сервисов – таких, как

- комплексное сопровождение внешнеторговых операций,
- складская логистика и консолидационные хабы,
- расширение линейки цифровых сервисов для клиентов.

Наша цель – стать полноценным экосистемным логистическим партнером.



Робот VS Хирург

Instagram: dr_bulat

Еще недавно операции на суставах ассоциировались исключительно с опытом и «чувством руки» хирурга.

Сегодня к этим факторам добавилась высокоточная технология, способная планировать и сопровождать вмешательство с математической точностью. Роботизированная ортопедия перестала быть футуристической концепцией и стала реальной частью современной медицины – в том числе и в Казахстане.

В Больнице Медицинского центра Управления делами Президента в Астане такие операции уже выполняются на регулярной основе.

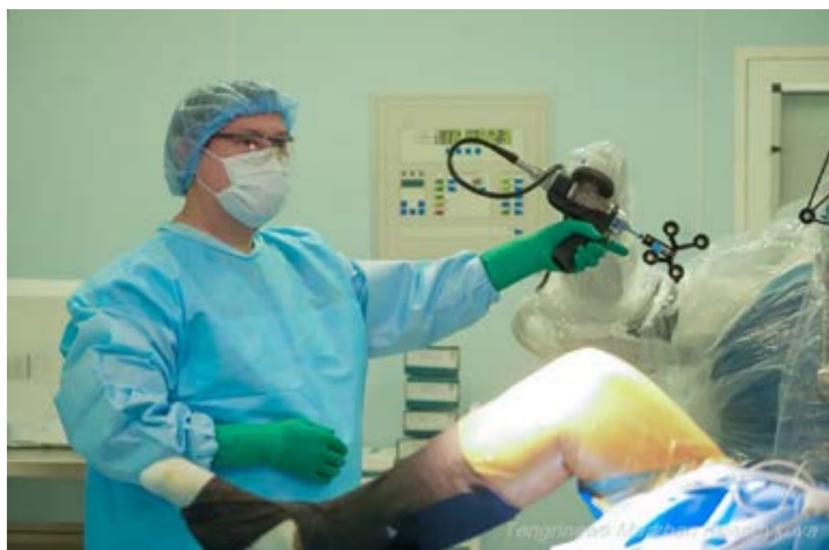
О том, как работает ортопедический робот, чем он помогает врачу, какие преимущества получает пациент и каким будет будущее роботизированной травматологии, мы поговорили с Булатом Сериковичем Исаковым – травматологом-ортопедом и руководителем отделения травматологии БМЦ УДП.

Булат Серикович, правда ли, что в Больнице Медицинского Центра Управления делами Президента операции проводят роботы?

– Да, здесь выполняются операции с применением роботизированных технологий. В целом такие технологии начали развиваться в мире примерно с 2006 года – сначала это были навигационные системы с минимальным уровнем автоматизации. Массовое распространение роботизированная хирургия получила около десяти лет назад. Одной из самых передовых систем, используемых в ортопедии, является робот Stryker Mako. Это один из наиболее популярных ортопедических роботов в мире: с его помощью уже выполнено порядка полутора миллионов операций, показавших отличные и стабильно высокие результаты.

– В чем состоит роль ортопедического робота во время операции? Это полностью автоматизированный процесс, или робот работает в связке с хирургом?

– Робот работает исключительно в связке с хирургом. Если при классической операции мы используем механические блоки и ориентиры, вводим их в кость и во многом визуально определяем ось конечности, положение и линии опилов, то при роботизированной хирургии эти параметры рассчитываются системой. В робот загружается полный объем



данных обследования конечности пациента. Эти данные направляются в США, где проводится так называемая сегментация и подбирается оптимальная, индивидуальная схема установки протеза. Во время операции мы строго следуем этому плану, что позволяет добиться точного позиционирования компонентов, идеальных суставных щелей и правильного баланса тканей, а это является залогом высокого и прогнозируемого результата.

– Насколько эффективнее становится установка эндопротеза при использовании роботической системы по сравнению с традиционной хирургией?

– Ключевое преимущество роботической технологии – ее исключительная точность. Перед операцией создается индивидуальная 3D-модель сустава пациента, на основе которой хирург формирует детальный и персонализированный план вмешательства. Во время операции робот контролирует движения инструмента и помогает выполнять все этапы максимально точно и предсказуемо. Это снижает риск неправильной установки импланта, уменьшает нагрузку на мягкие ткани и повышает безопасность вмешательства. В результате мы достигаем идеального баланса тканей, что существенно уменьшает послеоперационную боль, ускоряет реабилитацию, снижает травматичность и кровопотерю, а также обеспечивает стабильные и воспроизводимые результаты операций.

– Какие пациенты являются идеальными кандидатами для эндопротезирования с использованием ортопедического робота? Есть ли случаи, когда роботизированная операция не рекомендуется?

– Идеальными кандидатами являются пациенты с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, в первую очередь с дегенеративными поражениями суставов – артрозом второй, третьей и четвертой степени согласно принятой классификации.

Что касается противопоказаний, к ним относятся острые воспалительные заболевания, нарушения в системе свертывания крови, а также любые хронические заболевания в стадии обострения. В таких случаях проведение роботизированной операции является относительным противопоказанием и требует предварительной стабилизации состояния пациента.

– Как роботизированная ортопедия изменила подход к эндопротезированию суставов? Какие ключевые преимущества она дает пациентам и врачу?



– Роботизированная ортопедия действительно изменила отношение хирургов к эндопротезированию. Главное преимущество этой технологии заключается в возможности максимально точно и стабильно воспроизводить идеальную установку протеза от операции к операции. Даже самый опытный хирург, выполняющий операции на высоком уровне, не всегда может обеспечить абсолютно одинаковый результат каждый раз. На это влияют усталость, физическая нагрузка и человеческий фактор. Роботизированная система минимизирует эти риски, помогает избежать неточностей во время операции и, как следствие, повышает качество установки протеза и предсказуемость результата для пациента.

– Как, на ваш взгляд, будет развиваться роботизированная травматология в ближайшие 5–10 лет? Какие инновации вы ожидаете увидеть?

– С учетом повсеместного внедрения искусственного интеллекта, я думаю, роботизированные системы станут более мобильными, а их участие в операциях будет значительно расширяться. Большая часть расчетов, которые сегодня мы согласовываем с центральными офисами и специализированными центрами обработки данных, в будущем будет выполняться непосредственно искусственным интеллектом. Проще говоря, каждый хирург будет иметь в своем распоряжении роботизированную систему как инструмент, гарантирующий стабильное качество операций и прогнозируемо высокий результат для пациента.



Суперкомедия длиною в вечер

 dj.kalinin
+7-701-173-30-20

Он не просто выходит к людям с микрофоном – он выходит с энергией. С той самой, которую невозможно прописать в сценарии и невозможно подделать репетицией. Дмитрий Калинин – ведущий, шоумен и организатор мероприятий, для которого сцена начинается задолго до первого тоста и не заканчивается последними аплодисментами. Его сила в вайбе, импровизации и умении чувствовать зал так, будто между ним и гостями существует невидимая нить. В этом интервью честный разговор о том, чем настоящий ведущий отличается от «парня с микрофоном», почему юмор важнее идеального плана и как мероприятия превращаются в истории, которые хочется пересматривать снова и снова.

Дмитрий Калинин – ведущий, шоумен, организатор мероприятий.

Дмитрий, как отличить хорошего ведущего от просто парня с микрофоном? Важен ли опыт в вашей профессии?

– Вопрос непростой, даже немного ставит в тупик. Я веду мероприятия уже около десяти лет и по своему опыту могу сказать точно: отличить можно сразу – по ощущениям и вайбу. По тем чувствам, которые испытывают гости, по настроению, которое излучает сам шоумен, по атмосфере, которая возникает в зале и на всей территории мероприятия. Человек, который просто ходит с микрофоном, объявляет номера, задает вопросы, выполняет роль конферансье, не создаст того настроения, той энергии и атмосферы. А настоящий ведущий, шоумен, делает это легко и естественно. Для него это не просто работа, он получает от процесса удовольствие, плывет в одном ритме с гостями. Между ним и залом возникает общая связь, та самая, которую невозможно подделать.

– Какие качества, на ваш взгляд, важнее для ведущего: чувство юмора или стрессоустойчивость? Почему?

– Чувство юмора – однозначно. Но и стрессоустойчивость обязательна. Без этих двух качеств, на мой взгляд, в профессии ведущего делать нечего. Умение пошутить, вовремя и правильно произнести фразу, подобрать интонацию, быть действительно смешным и уместным – без этого, увы, не получится работать в этой сфере.



Стрессоустойчивость так же важна, как и в любой другой профессии, особенно в профессии ведущего, которую, к сожалению, иногда обесценивают. Без нее просто невозможно. Как-то один ведущий сказал: «Я обожаю своих гостей, даже если они немного нетрезвы и ведут себя не совсем адекватно». Я полностью с этим согласен. Пусть гости ведут себя как хотят – моя задача принять их, сохранить атмосферу и с любовью провести мероприятие. В этом и заключается необходимость стрессоустойчивости: без нее действительно делать нечего.

– Если бы ваши мероприятия были фильмами, в каком жанре вы работали бы чаще всего? Комедия? Драма? Триллер корпоративного масштаба?

– Думаю, многие сразу скажут: комедия. Триллеры? Нет, конечно (*улыбается*). На самом деле мои мероприятия – это суперкомедии. Такие, знаете, комедии для семейного просмотра, в самом прямом смысле слова. Я вообще обожаю комедии и кино в целом, и, наверное, это напрямую отражается в моей работе. Если говорить образно, мои мероприятия – это именно комедии. Их можно смотреть и пересматривать. Это как фильм «Маска»: пересмотреть пять, семь, десять раз, и он всё равно не надоеет. Когда люди получают видеоматериал с мероприятия и пересматривают его спустя время, они понимают, что это история, которая остается с ними навсегда.

– Часто ли вам приходится импровизировать так, что вы забываете о сценарии?

– Часто. Очень часто. Почти всегда. Я люблю импровизацию, люблю живое общение, люблю слова. Не скажу, что совсем не придерживаюсь сценария, но импровизировать для меня – естественное состояние. Импровизация – это значительная часть моей работы. Честно говоря, сценарий я пишу лишь в редких случаях, когда этого требует формат мероприятия или пожелания заказчика. В остальном это живая импровизация.

– Вы когда-нибудь жалели о том, что сказали со сцены? Или, наоборот, о том, что не сказали?

– Очень интересный вопрос, даже неожиданный. Если говорить о том, жалел ли я о сказанном со сцены, то точно могу сказать: ничего обидного или лишнего я себе не позволял. За всю практику – будь то клубы, караоке-бары или уже профессиональные мероприятия, где я выступаю как ведущий, шоумен и организатор, – ни разу не было ситуации, о которой я бы пожалел. А вот о том, что не сказал, да, такое есть.

Я часто жалею, что не поднимаю темы родителей. К сожалению, я сирота, у меня нет родителей, и разговоры о маме и папе даются мне очень тяжело. Когда гости выходят с тостами, говорят о родителях с любовью, уважением, искренними чувствами, для меня это всегда особенный и непростой момент.

– Какой самый необычный запрос вам пришлось выполнять от организаторов или гостей?

– На первом месте реклама ритуальных услуг. Причем в самом прямом смысле: нужно было рекламировать гробы, памятники и всё, что с этим связано. Это, пожалуй, самый неожиданный запрос в моей практике, если говорить именно о рекламе.

Что касается мероприятий, то, как ни странно, по-настоящему экзотических или выходящих за рамки запросов пока не было. В основном это достаточно типичные форматы. Но я уверен: самое необычное мероприятие у меня еще впереди.

– Когда микрофон выключается и шоу заканчивается, что вас вдохновляет на дальнейшую работу?

– Думаю, в этом вопросе многие ведущие ответят одинаково – семья. И я не могу сказать иначе. Вы, наверное, уже не раз слышали похожие ответы от ведущих, которые работают на сцене и позиционируют себя как очень сильные, и даже более крутые шоумены, чем я.

Практически каждый говорит: когда я прихожу домой, выключаются микрофон, свет и звук, я усталый, но смотрю на своих детей, на жену, и именно они меня вдохновляют. Это правда.

Но меня вдохновляет не только семья. Меня вдохновляет путь, который я уже прошел. Когда-то очень давно был мальчик Дима, которого почти никто не знал в небольшом городе Павлодаре, не таком масштабном, как Алматы или Астана. И сегодня меня вдохновляет то, что обо мне узнают всё больше.

Меня вдохновляет мысль, что со временем обо мне будут знать еще больше, что обо мне будут говорить, узнавать меня, хотеть со мной познакомиться, сфотографироваться, взять автограф. Возможно, я дойду до этого уровня. И очень надеюсь, что так и будет.



Первая 3-в-1 фабрика напитков, созданная в Казахстане



kairatoff kanat
бренд ZIP: zipcoffee.kz
www.coffeeteam.kz
WhatsApp для партнеров:
+7-778-188-83-63

В то время как рынок сухих растворимых напитков в Казахстане долгие годы зависел от импорта, Канат Кайратов решил изменить правила игры. Он стал первым, кто не просто увидел растущий спрос на удобные форматы кофе и чая, но и создал локальное производство полного цикла – Zip, первую в Казахстане фабрику, выпускающую напитки 3-в-1 под отечественным брендом.

Это история о том, как запросы покупателей, опыт в создании продуктовой линейки и стремление развивать национальное производство привели к появлению проекта, который закрывает потребности рынка и формирует новые стандарты качества в стране.

Канат Кайратов – основатель компании по производству кофе и чая 3-в-1 Zip.

Как родилась идея создать первое и единственное в Казахстане производство кофе и чая формата 3-в-1? Что стало отправной точкой?

– Идея выросла из практики и постоянного диалога с рынком. В прошлом году я запустил собственный продукт – Drip Coffee, и впервые в Казахстане вывел этот формат на масс-маркет под локальным брендом. Мы активно заходили в магазины, выстраивали продажи, общались с розничными сетями. И почти в каждом магазине мне задавали один и тот же вопрос: «А 3-в-1 у вас есть?». Со временем он звучал всё чаще и стал настоящим триггером. Я видел формирующийся спрос: людям нужен был удобный, доступный продукт для ежедневного потребления. При этом весь сегмент 3-в-1 в Казахстане полностью зависел от импорта. Магазины были привязаны к поставкам, валютным колебаниям и логистике, а покупатель – к нестабильным ценам и качеству. Тогда я понял: рынок созрел для локального производства. Так Drip Coffee стал не просто отдельным продуктом, а отправной точкой для

более масштабной задачи – создания первого в Казахстане производства кофе и чая в формате 3-в-1. Уже не только как бизнес-проект, а как системного решения для всего рынка: со своим контролем качества, прозрачным составом и стабильной логистикой.

– Производство полного цикла – серьезное преимущество. Какие этапы оказались самыми сложными при его построении и освоении?

– Самым сложным оказалось запустить все процессы одновременно: оборудование, сырье, команду и контроль качества. Полный цикл – это ведь не просто производство, это десятки процессов, которые должны работать синхронно. Большой вызов был в настройке оборудования под стабильное качество, в подборе рецептур под массовый рынок и в финансовой нагрузке на старте.

– Вы ежедневно отгружаете более 3 000 коробок. Что помогает поддерживать стабильность качества и сроков при таких объемах?

– Стабильность держится на системе. Это жесткие регламенты на всех этапах, автоматизация процессов, постоянный контроль качества каждой партии и заранее выстроенное планирование производства и логистики. Плюс сильная команда с четкой ответственностью за результат – именно это позволяет ежедневно отгружать большие объемы без потери качества и сроков.

– Рецептуры напитков вы создаете сами. Как проходит процесс разработки вкусов? На что делаете упор: на тренды, предпочтения казахстанцев или собственное видение?

– Да, процесс разработки вкусов у нас полностью собственный. Мы начинаем с анализа рынка и предпочтений покупателей, важно понять, что реально любят казахстанцы. Дальше подключаем эксперименты: разные сорта, сочетания, пропорции, тестируем несколько партий, пока не достигаем баланса вкуса, аромата и растворимости. При этом мы не просто следуем трендам. Главное – собственное видение продукта: он должен быть удобным, стабильным и приятным на вкус. Тренды могут вдохновлять, но ключевое – продукт, за который нам самим не стыдно.

– Вы предлагаете партнерам эксклюзив по региону. Как выбираете дистрибьюторов? Какие качества для вас ключевые в таких партнерствах?

– Выбор дистрибьютора для нас – это стратегический процесс. Мы ищем партнеров, которые уже действуют на рынке и имеют активную клиентскую базу, способную охватить большую территорию. Их ключевые качества: надежность, ответственность, активность и готовность развивать бренд, а не просто перепродавать продукт. Эксклюзив по региону мы даем именно тем партнерам, кто способен выстраивать продажи на своей территории и работать на долгосрочный результат.

– Формат 3-в-1 – это про удобство и скорость. Как вы видите будущее такого рынка напитков в Казахстане? Какие новые продукты планируете?

– Формат 3-в-1 – это действительно про удобство и скорость, и спрос на такие продукты будет только расти. Мы видим будущее за локальными напитками с контролем качества и интересными вкусами. В планах расширять линейку, экспериментировать с новыми форматами и премиальными продуктами, чтобы отвечать запросам современных потребителей и трендам удобного и качественного потребления.

– Если человек хочет стать вашим дистрибьютором и работать вместе с вами, какие шаги ему нужно сделать, чтобы успешно войти в вашу систему и быстро окупить вложения?

– Чтобы стать нашим дистрибьютором, нужны четкий план и готовность работать на результат. Первый шаг – связаться с нами и пройти первичную консультацию, где мы оцениваем возможности партнера и его клиентскую базу. Далее происходит обучение: изучаются продукт, технологические процессы и работа с розницей. Мы даем все инструменты: от презентаций до расчетов продаж и логистики. И самое главное для дистрибьютора – активность и планомерная работа. Быстро окупить вложения можно, если сразу выйти на рынок с существующей клиентской базой, работать по отлаженной системе и активно развивать продажи в своем регионе.



Две струны – одна судьба

 oleg_nikitin_dombrist_pevec

Олег Никитин – кавалер ордена «Шапағат». Имеет высокую награду – медаль Международного содружества народной дипломатии. Финалист мега-проекта «Super Star KZ 2007». Лауреат международного фестиваля «Қазағымның әндері-ай», конкурса «Жас Қанат». Получил Гран-при международного фестиваля «Беғуция по волнам» в Москве. Лауреат республиканского конкурса «Термеші», проходившем в Астане.

Олег Никитин – профессиональный домбрист и вокалист, яркий представитель традиционного и современного исполнения казахской национальной музыки, чья биография объединяет в себе музыку, социальную миссию и международное признание. Родившийся в Алматы, он с семи лет связал свою жизнь с музыкой: поступил в музыкальную школу, освоил несколько инструментов и выступал в детском хоре. В 13,5 лет Олег стал активистом международного антиядерного движения «Невада–Семипалатинск» под руководством Олжаса Сулейменова. Вместе с творческим коллективом он объездил весь Казахстан, Россию, страны ближнего и дальнего зарубежья, включая Францию и Венгрию, проводя литературно-музыкальные вечера и выступая для школьников и молодежи. За годы гастролей Олег посетил более 6 000 школ и свыше 2 000 детских домов, дал более 4 000 концертов, что сделало его голос частью культурной истории того времени.

Окончив музыкальное училище имени П. И. Чайковского по классу домбры, Олег Никитин не ограничился только творческим образованием – он получил еще два высших: юридическое и психологическое. Сегодня он продолжает профессиональную карьеру как солист государственного оркестра Департамента полиции Алматы и вокалист live band ROLEXBAND.

В октябре 2025 года он представил Казахстан на международной сцене – дал два сольных концерта в Нью-Дели по случаю Дня Республики, где его выступление слушали представители 160 стран мира.



Олег, расскажите вашу историю увлечения домброй. Как давно вы подружились с казахским народным инструментом?

– С раннего детства я проявлял творческие способности: любил петь, уже в четыре года сочинял стихи и песни. Когда мне было около семи, в Актобе, где прошла часть моего детства, на гастроли приехал оркестр имени Курмангазы. Его выступление произвело на меня неизгладимое впечатление. Именно

тогда у меня и появилось сильное желание научиться играть на домбре профессионально.

– Был ли в вашей музыкальной карьере момент, который стал поворотным и окончательно утвердил вас в выборе профессии?

– Да, такой момент был. С 13 до 18 лет я активно гастролеровал по всему Казахстану и странам СНГ в составе антиядерного движения «Невада – Семипалатинск». Эти годы стали для меня хорошей школой сцены и жизни.



Именно тогда я окончательно понял, что хочу стать большим артистом казахстанской эстрады и посвятить себя музыке. Параллельно я учился в музыкальной школе сразу по двум направлениям – по классу гитары и классу домбры, а позже поступил в музыкальный колледж имени Чайковского. Со временем мой интерес к музыке только вырос, и я освоил еще несколько инструментов: сазсырнай, шанкобыз, саксофон, фортепиано и баян. Всё это помогло мне сформировать широкое музыкальное мышление и уверенность в том, что я выбрал правильный путь.

– Как вы сочетаете традиционные казахские мелодии с современными музыкальными направлениями?

– Каверы я делаю уже больше десяти лет, просто долгое время никому их не показывал. Лишь с появлением Instagram я начал активно делиться своими работами. И, честно говоря, даже не ожидал такого отклика. Когда я представил домбровый кавер на один из самых любимых хитов Казахстана – «Девочка из города Караганда», ролик разлетелся по всей стране и набрал почти миллион просмотров в первую же неделю. Я переложил на домбру многие мировые хиты – Derezhe Mode, Deep Purple, The Beatles, Джеймса Брауна, Криса де Бурга, Стинга и многих других. Когда мои видео стали набирать ошеломляющие просмотры, мне начали писать родители: их дети, услышав, что на домбре можно играть не только национальные кюи, но и классику, мировые хиты, популярные песни, решили обучиться игре на домбре и стали

поступать в различные музыкальные заведения. За прошлые два года таких ребят набралось около 600 человек, и каждый месяц я получаю по 20–30 сообщений с такими историями. Я искренне считаю, что у домбры безграничный потенциал. Да, у нее всего две струны, но на них можно сыграть абсолютно всё, что пожелает душа. И я рад показывать людям эту сторону казахского национального инструмента.

– Вы выступаете совместно с разными артистами. С кем из музыкантов вам хотелось бы исполнить дуэт в будущем?

– Я действительно часто выступаю на больших концертах, которые проходят на крупнейших сценах страны, вместе со звездами казахстанской эстрады. Но если говорить о мечте, то мне очень хотелось бы исполнить дуэт с нашим выдающимся певцом и прекрасным домбристом – Димашем Кудайбергеновым. Уверен, это было бы мощное и по-настоящему душевное творческое сочетание.

Сейчас я работаю над записью своего сольного альбома. В него войдут не только мои интерпретации известных произведений, но и авторские композиции и песни, которыми я хочу поделиться с широкой аудиторией.



СТУДИЯ ZERKALO



@ZERKALO.LOCATION



FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Dmitry Andreyev	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Дмитрий Андреев
Alexandr Grebennikov	CEO	CEO	Александр Гребенников
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	Марина Бутрым
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	Ирина Дмитрова
Vitaly Kirsanov	Photographer	Фотограф	Виталий Кирсанов
Adil Madiev	Official representatives of magazine For People and People Awards	Официальные представители журнала For People и премии People Awards	Адиль Мадиев
Malika Kan			Малика Кан
Mariyam Issaeva			Марьям Исаева
Sanzhar Baimurunov			Санжар Баймурунов
Sabina Khamitova			Сабина Хамитова
Dilya Sharafutdinova	Producer of People Awards	Продюсер People Awards	Диля Шарафутдинова

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

Рекламная служба
marketing@tpeople.kz

отдел распространения pr@tpeople.kz

Журнал «Глянцевая газета For People» 12 (108) декабрь 2025

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

Собственник/издатель: ИП А-Press Kazakhstan Андреев Дмитрий Владимирович, свидетельство о постановке на переучет периодического печатного издания, информационного агентства и сетевого издания Журнал «Глянцевая газета For People» №KZ19VPY00128600 от 04.09.2025 выд. Комитет информации Министерства культуры и информации РК, свидетельство о первичной постановке на учет СМИ и ИА № 17176-Ж от 19.06.18 г. выд.

Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК, Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г. выд. Комитет информации Министерства информации и общественного развития РК.

Зарегистрированный тираж 10 000 экз. Подписано в печать (выход в свет): 15.12.2025 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
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 16 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, www.tpeople.online