

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

2 (98) ФЕВРАЛЬ 2025

16+

FOR PEOPLE

КОНСТАНЦИЯ

БАРАННИК

хореограф

FOR PEOPLE ГЛЯНЦЕВОЕ ИЗДАНИЕ О ЛЮДЯХ

FOR PEOPLE

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	Александр Гребенников
Aset Isabaev	Chief editor assistant	Ассистент издателя	Асет Исабаев
Inna Shefer	Editor	Редактор	Инна Шефер
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
Kira Boyarkina Sanzhar Baimurunov Sabina Khamitova Malika Kan	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	Кира Бояркина 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» 2 (98) февраль 2025

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. 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): 12.02.2025 г.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94

+7-727-339-89-85

director@tpeople.kz

Отпечатано в типографии:

ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макастаева, 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

PEOPLE AWARDS

WWW.PEOPLE-AWARDS.ONLINE

Искусство движения

 **barankukonstansiia**
konstanciya_tanci
+7-700-977-14-30

Героиня нашего выпуска Констанция Баранник – яркий пример того, как преданность искусству и упорный труд приводят к успеху. Педагог-хореограф, профессиональная танцовщица, фотомодель и тематическая артистка, она сочетает в себе сразу несколько ролей. Начав свой путь с художественной гимнастики и классической хореографии, Констанция продолжила покорять мир танца, осваивая новые направления, включая role dance. Ее талант и харизма принесли ей множество титулов: Королева международного конкурса красоты «Miss Sapphire World Kazakhstan-2022», «Женица года-2024», «Хореограф года-2024».

В этом интервью Констанция делится своей историей успеха, рассказывает о влиянии танца на образ жизни и здоровье, современных тенденциях в хореографии и о том, как найти баланс между работой и личной жизнью.

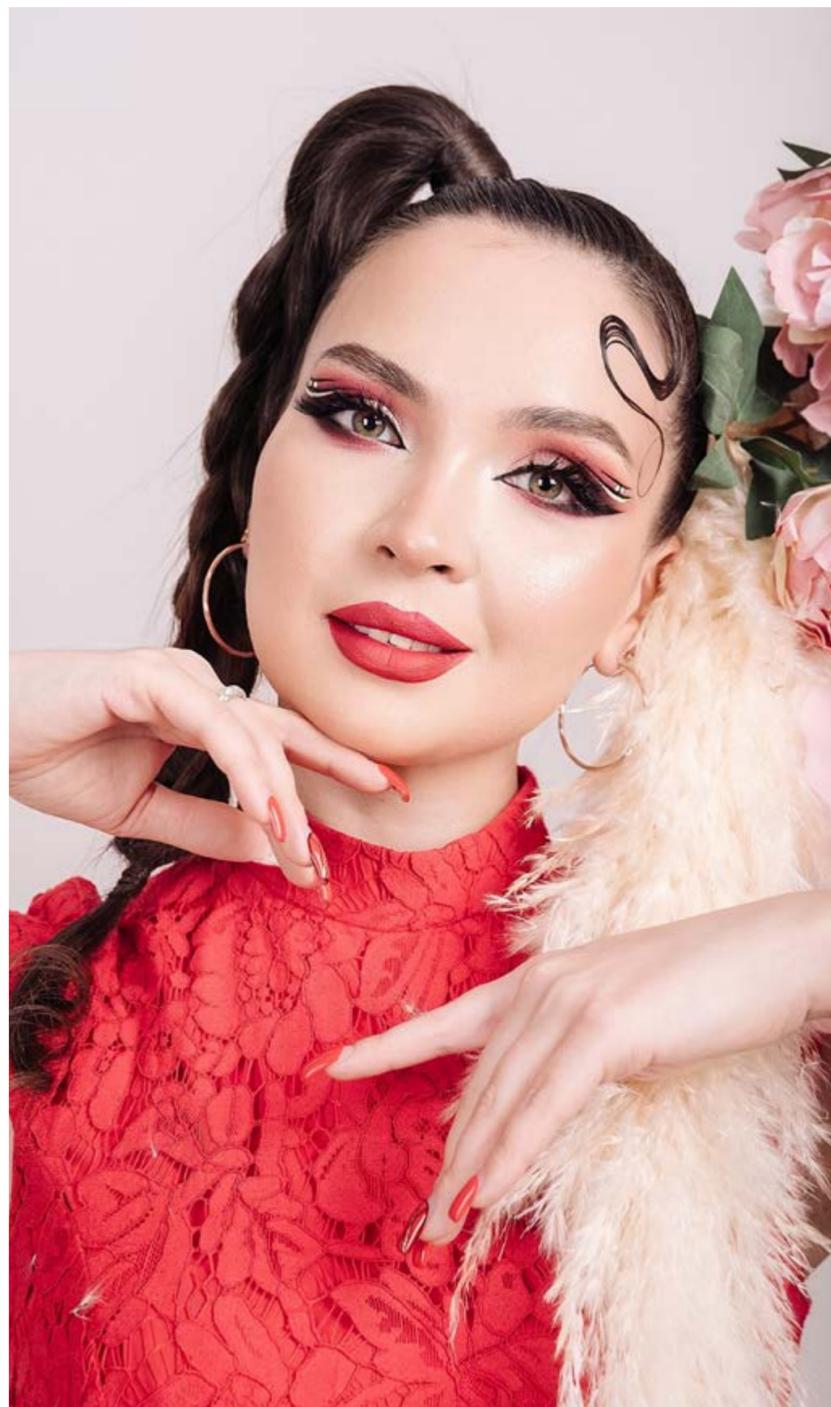
Констанция, что для вас значит быть хореографом? Это больше искусство, спорт или философия жизни?

– Это всё вместе: искусство, спорт, стиль и философия моей жизни. С этого начался мой путь и моя история успеха.

– Вы выросли в семье, где вас поддерживали в вашем выборе. Как это повлияло на вашу уверенность и развитие в хореографии?

– Я выросла в многодетной семье, где нас воспитывала одна мама. Все мы были творческими и одаренными детьми. Хореография сыграла огромную роль в моей уверенности. Она дала мне амбиции, стремление идти вперед и не останавливаться.

С раннего детства я занималась художественной гимнастикой – вставала рано утром и шла на тренировки, несмотря на погоду. Позже поступила в танцевальную школу, где преподавала Шугыла Сапаргаликызы – ее тогда пригласил Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев. Из многих претендентов выбрали всего 50 человек,



и я оказалась среди них. Занималась с огромным удовольствием, не пропускала ни одного занятия. Иногда приходила одна из всей группы, но со мной всё равно проводили уроки.

Моя страсть к танцам росла. Я окончила Алматинское хореографическое училище, затем Южноуральский педагогический университет, после чего поступила в магистратуру. Сейчас я педагог-хореограф, и горжусь этим. Эта профессия – мой источник вдох-

новения, мой стимул. Когда танцует душа, ты заряжаешь своей энергией всех, кого обучаешь.

Художественная гимнастика закалила не только тело, но и характер. К сожалению, травма колена заставила меня оставить спорт, но полностью уйти я не смогла – танец стал моей жизнью.

– Каковы современные тренды в хореографии? Какие стили сегодня набирают популярность?

– В современной хореографии множество трендов и направлений, и все они востребованы. Сейчас невозможно сказать, что популярен только один стиль, – дети хотят пробовать всё. В своей работе я комбинирую разные стили, чтобы обучение было интересным и развивающим. Так у меня появился собственный стиль. Моя мама всегда говорит: «Если у тебя есть свой стиль – преподавай его, делись им с людьми!». С ее поддержкой я сделала это. Мой стиль помогает раскрыться, стать увереннее, избавиться от стереотипов. Поэтому мои занятия – это не только физическое развитие, но и глубокая психологическая работа.

– Как танцы влияют на тело и психику? Можно ли их считать терапией?

– Безусловно! Танец – это стопроцентная терапия. Когда человек танцует, он начинает слышать свое тело, меняется его осанка, походка, движения становятся грациознее. Музыка помогает расслабиться, прислушаться к себе.

На занятиях у нас бывают разные ситуации: кто-то смеется, кто-то плачет, проживая воспоминания и отпуская прошлое. Это настоящая психотерапия. После тренировки все уходит с легкостью в душе, желанием жить, творить, двигаться вперед.

Поэтому я считаю, что танец лечит. Это форма терапии, которая порой эффективнее визита к психологу. Недаром люди приходят в танцевальные залы независимо от возраста. Взрослые ученики на занятиях словно проживают другую, наполненную радостью жизнь, а потом переносят эти ощущения в реальность.

– Ваш график включает хореографию, моделинг, съемки, преподавание. Как удается находить баланс между работой и личной жизнью?

– Да, мой день расписан по минутам, но хореография всегда останется частью моей жизни. Сейчас я активно развиваюсь в моделинге и телесъемках. К тому же мама – мой главный источник поддержки. Когда ты занимаешься любимым делом и ощущаешь себя на своем месте, работа перестает быть работой. Я нашла свое призвание, и мне легко совмещать всё, чем я занимаюсь.

– Какие ежедневные привычки помогают вам сохранять энергию и продуктивность?

– В первую очередь спорт. Помимо хореографии я регулярно посещаю



тренажерный зал, не пропускаю тренировки – это заряжает меня энергией.

Кстати, мой первый абонемент в спортзал подарила мне мама, и занятия спортом стали частью моей жизни. Еще один важный момент – режим сна. Полноценный отдых помогает сохранять бодрость и силы. Поэтому я советую всем: спите достаточно и занимайтесь спортом.

– Какой совет вы дали бы тем, кто мечтает стать профессиональным танцором или моделью?

– Главное – не бояться и не сдаваться. Если упали – вставайте. Если услышали критику – не берите ее близко к сердцу. Если близкие не поддерживают, но вы любите танцы или моделинг, занимайтесь этим!

Если вам не нравится преподаватель, ищите другого. Важно находиться там, где вам комфортно, где радуется ваше сердце. Идите вперед, несмотря ни на что.

Достигать целей никогда не поздно. Главное – желание! Успех обязательно придет.

Онлайн-шопинг без рисков

 ltl_international
www.ltl-cargo.com

Онлайн-шопинг может быть удобным и выгодным, если подходить к нему осознанно. Важно не только выбрать надежный магазин, но и партнера, который обеспечит своевременный сервис, консультации, упаковку и доставку до двери. В этой статье мы разберем, как избежать мошенников, сэкономить на покупках и сделать процесс максимально комфортным.

Юлия Рязанова – специалист в области логистики и онлайн-шопинга.

Юлия, расскажите о себе и о своем деле. – По образованию я экономист на авиационном пространстве, окончила Академию гражданской авиации. Почти 8 лет проработала бортпроводницей в частной авиакомпании, и это был интересный этап моей жизни, связанный с путешествиями и новым опытом. В декрете с первым ребенком я заинтересовалась бьюти-сферой и какое-то время даже работала визажистом, но это было больше хобби. Уже 7 лет я занимаюсь логистикой, и это помогло мне выстроить системный подход в работе. Я очень люблю онлайн-шопинг и совершенно не люблю тратить время на походы по торговым центрам. Именно поэтому я нашла свое дело в сфере онлайн-покупок. Сейчас я работаю над бесплатным гайдом, который научит людей быстро и просто совершать любые покупки, экономить свое время и деньги.

– Что стало главным импульсом к созданию бесплатного гайда по онлайн-покупкам? Какие основные ошибки совершают новички в этом деле?

– Мне нравится помогать людям экономить не только время, но и деньги, показывая, как легко и выгодно заказывать товары из-за границы. Моя цель – показать, что мир онлайн-шопинга разнообразен, доступен и полон возможностей для каждого.

– Как ваш опыт работы в авиации и логистике повлиял на ваш подход к онлайн-шопингу?

– Он научил меня ценить скорость, надежность и оптимизацию процессов, что позволило выработать принципы моей работы.

Быстрая и удобная доставка в логистике минимизирует задержки, поэтому я выбираю продавцов с локальными складами и удобными точками самовывоза.

Контроль качества требует соблюдения строгих стандартов, поэтому перед покупкой я тщательно изучаю рейтинги, отзывы о деятельности продавцов и их репутацию.

Минимизация рисков подразумевает оценку потенциальных проблем – задержек, повреждений, условий возврата и гарантии, чтобы избежать неприятных ситуаций.

Оптимизация затрат предполагает анализ цены, также я сравниваю предложения, использую кэшбэк-сервисы, скидки и промокоды.



Для меня онлайн-шопинг – это не просто покупки, а продуманная стратегия качества, а также экономии времени и денег.

– Насколько вероятно попасть на уловку мошенников при заказе онлайн-покупок?

– Всё зависит от платформы, осторожности покупателя и метода оплаты.

Признаками мошенничества могут быть непроверенные сайты и соцсети с отсутствием отзывов, контактов, с нереальными скидками (80–90%), 100% предоплата без гарантий возврата, слишком низкие цены, так как товар может быть подделкой или вообще не быть доставлен, фальшивые сайты брендов – копии известных магазинов с похожими доменами, фишинговые схемы – ложные SMS и e-mail с запросами на оплату или данные карты.

Как снизить риск?

- Выбирать проверенные логистические компании.
- Производить покупки у продавцов с отзывами и официальными контактами.
- Использовать безопасные способы оплаты.
- Проверять отзывы на сторонних ресурсах.
- Искать продавца в черных списках мошенников.

Соблюдая эти правила, можно значительно снизить риск обмана.

– Какие главные советы или секреты вы можете поделиться для тех, кто хочет делать покупки в интернете безопасно и выгодно?

- Выбирайте только проверенные логистические компании и продавцов – изучайте отзывы и рейтинги.
- Проверяйте сайт – он должен быть защищен (https://) и иметь надежный домен.
- Используйте безопасные способы оплаты – не переводите деньги на личные карты!
- Не переходите по подозрительным ссылкам – мошенники часто подделывают сайты.

Как покупать дешевле

Сравнивайте цены – один и тот же товар на разных платформах может стоить по-разному. Следите за распродажами – крупные скидки бывают на “Чёрную пятницу”, рождественские и новогодние акции, День независимости, а также скидки дня. Оформляйте подписки – магазины часто предлагают скидки и бесплатную доставку подписчикам.

Как избежать проблем с заказом

Читайте отзывы и характеристики – не доверяйте только красивым фото.

Проверяйте условия возврата и подумайте, сможете ли вы вернуть товар, если он не подойдет.

Отслеживайте доставку, особенно при заказах из-за границы.

Следуя этим советам, можно не только избежать угрозы от мошенников, но и значительно сэкономить.

Тренды в онлайн-шопинге

ИИ и персонализация представляют собой умные рекомендации товаров на основе истории покупок, чат-боты и голосовые помощники для выбора товаров, работу виртуальных стилистов и подбор одежды по фото.

Супербыстрая доставка за 1–2 часа становится новым стандартом. Крупные платформы тестируют дрон-доставку, поэтому будущее онлайн-шопинга – это удобство, скорость и персонализация. Производить покупки можно будет быстрее и проще.

– После запуска гайда по онлайн-покупкам вы планируете продолжать развивать данное направление?

Да, после запуска бесплатного гайда по онлайн-покупкам я планирую развивать это направление дальше. Сейчас в работе расширенная версия (платная) гайда, где будут более глубокие темы:

1. Продвинутые стратегии экономии (кэшбэк-сервисы, клубные программы, скидки для подписчиков).
2. Как покупать люкс с выгодой (аутлеты, сезон-хенд-премиум-класса, распродажи брендов).
3. Маркетплейсы и их алгоритмы (как находить скрытые скидки и лучшие предложения).
4. Безопасность платежей и возврат денег (что делать, если товар не пришел или не соответствует описанию).

Я никогда не стою на месте и всегда развиваюсь. В планах в ближайшее время создать женское сообщество, в котором будут люди из разных сфер деятельности, профессий и с разными интересами.

Будут приглашаться разные спикеры, обучать онлайн профессиям, расширять кругозор. Будут создаваться новые знакомства, каждая женщина должна быть реализована и

чувствовать поддержку. Такие сообщества отлично помогают в этом.

Я всегда хотела быть полезной обществу и думаю, что идея с женским комьюнити очень интересна.

– Почему люди сегодня организуют различные сообщества? В чем плюс подобных инициатив?

– Люди создают сообщества, потому что это мощный инструмент обмена знаниями, поддержки и совместного развития. В мире, где информации слишком много, но не вся она качественная, закрытые или нишевые комьюнити помогают находить проверенные данные и делиться личным опытом. Такие сообщества имеют свои преимущества. Перечислю их.

Экономия времени – не нужно тратить часы на поиск информации, когда можно спросить совета у тех, кто уже в теме.

Доступ к инсайдерской информации способствует тому, что участники делятся лайфхаками, которых нет в открытых источниках.

Поддержка и мотивация – источник вдохновения для участников и возможность найти единомышленников.

Новые знакомства – стимул для одиноких и стеснительных людей приобрести друзей.

Главный плюс состоит в том, что объединение людей с похожими интересами дает силу!

– Как вам удается совмещать карьеру, развитие собственных проектов и заботу о троих детях, оставаясь при этом вдохновленной и активной?

– Когда занимаешься тем, что действительно нравится, энергии хватает на многое. Меня вдохновляют мой супруг и дети, ведь проект и сообщество – это не просто работа, это часть жизни.

Совмещение разных ролей – это вызов, но если подходить к решению проблем с удовольствием, то всё, что задумано, вполне возможно осуществить!





Арт терапия - путь к эмоциональному интеллекту

svetazario

Светлана Дрокина – преподаватель, арт-терапевт, член международной ассоциации арт-терапевтов, автор арт-практикумов по развитию EQ для детей и подростков.

Светлана, расскажите, что такое детская арт-терапия. Для кого она подходит?

– Детская арт-терапия – это современное направление психологии, которое предполагает использование любых средств искусства – таких, как рисование, лепка, музыка, танцы и многие другие формы, чтобы помочь детям выразить свои эмоции, переживания и размышления над внутренними конфликтами. Это подход, в котором процесс творчества становится средством для развития эмоционального интеллекта, улучшения самовыражения и укрепления психоэмоционального здоровья.

Арт-терапия подходит для детей от 4 до 16 лет, а также для их родителей.

– С какими запросами справляется арт-терапия?

– Арт-терапия особенно эффективна в формировании эмоционального интеллекта, в работе со страхами и фобиями, поведенческими проблемами, трудностями с саморегуляцией, застенчивостью, агрессией, общением и адаптацией, низкой самооценкой и неуверенностью в себе, дислексией.

– Почему развитие эмоционального интеллекта так важно для детей в современном мире?

– Эмоциональный интеллект – это не просто способность распознавать и называть свои эмоции, но и умение ими управлять, а также понимать эмоции других людей. В мире, где стресс, давление и быстро меняющиеся условия стали нормой, этот навык играет решающую роль в адаптации и построении гармоничных отношений с окружающими. Это помогает человеку не только в учебе, но и в социальной жизни, в будущем, на работе и в личных отношениях. Я считаю эмоциональный интеллект фундаментом для постро-



ения счастливой жизни. Моя миссия, как арт-терапевта, заключается в воспитании нового поколения детей с высоким уровнем эмоционального интеллекта.

– Насколько важно вовлекать родителей в процесс арт-терапии?

– Очень важно. Ведь родители играют ключевую роль в эмоциональном развитии ребенка. Особенно этот инструмент хорошо подходит для построения детско-родительских отношений. Родители детей, а особенно подростков, часто обращаются с формулировкой «Мы не понимаем друг друга, словно говорим на разных языках», «Я не узнаю своего ребенка». Все это говорит о нарушенной коммуникации. Подростки особенно восприимчивы к арт-терапии, так как она дает им возможность выразить то, что трудно озвучить словами. Важно создать пространство, где они могут быть услышаны, где не осуждают их чувства и переживания. В таком пространстве легко выразить на языке творчества свои эмоции, чувства, порой недовольства, недосказанность и, наконец, услышать друг друга и разрешить конфликт.

– А есть ли «рабочие» рецепты или практики, которые можно использовать в домашних условиях?

– Конечно, расскажу, с чего начать.

Если в вашем доме найдется зеркало, оно может стать инструментом для развития EQ. Предложите ребенку игру в знакомство с эмоциями. Изобразите радость, грусть, гнев, страх. Рассмотрите мимику лица и положение тела. Можно добавить музыку, подходящую под каждую эмоцию. Здесь нет ограничений – двигайтесь и изучайте себя. Это может стать первым шагом для знакомства с собой.

Все дети любят фантазировать и слушать сказки на ночь. Попробуйте создать сказку о своем дне, расскажите о событиях и об эмоциях, которые вы испытали, отметьте, как вы с ними справлялись, а затем послушайте сказку ребенка. Эта практика особенно эффективна, поскольку повышает уровень осознанности. В течение дня дети и родители обращают внимание на события и эмоции, чтобы вечером рассказать свою интересную сказку. И это второй шаг для сближения и установления доверительных отношений между детьми и родителями.

И, когда мы знакомы с чувствами, важно научить ребенка их проживать. Сделайте для каждой эмоции паспорт, где опишите несколько способов, как с ней справиться. Например, эмоция – злость. Как ее проживать? Попрыгай, покричи, покачайся на качелях, спой и так далее. Важно, чтобы вы поделились с ребенком приемлемым в вашей семье способом проживания чувств. Это станет третьим важным шагом.

Главное – не бойтесь быть рядом с ребенком в его эмоциях. Важно поддерживать его, быть терпеливыми и не торопиться. Я уверена, что каждый родитель может внести свой вклад в развитие этого важного навыка у своего ребенка через творчество, совместные беседы или просто внимание к его внутреннему миру.

Я, в свою очередь, приглашаю вас присоединиться к нашим занятиям арт-терапии. Здесь дети могут не только развивать эмоциональный интеллект, но и учиться выражать чувства и справляться с трудностями. Для каждого



ученика составляется индивидуальная программа в зависимости от интересов ребенка и запроса родителей. Записаться на занятия и узнать больше о наших программах можно через мой Instagram.

Parfenova Group

Ксения Парфёнова – о честности, доверии и юридической защите бизнеса.

Основатель Parfenova Group Ксения Парфёнова рассказывает о принципах, которые лежат в основе ее работы, вызовах для бизнеса в Казахстане и об отношении к развитию юридического консалтинга.



 kseniya_parfenova
kseniya@parfenova.kz
+7-777-744-44-21

Ксения, как давно вы занимаетесь юридической деятельностью?

– В профессии я уже более 15 лет. Сразу после окончания университета заняла должность юриста в крупной компании. Вернее, собственники были одни, а компаний целых четыре. С этого момента я имею непрерывный стаж. После того как в 2017 года я ушла из найма и занялась частной

практикой, моя работа стала уже образом жизни. Я даже декретный отпуск не брала вследствие безотрывного производства (улыбается).

– Какие главные принципы закладывали в основу своей компании?

– Для меня важно стараться помочь клиентам, при этом не давая им ложных надежд.

Считаю, что в работе важна честность. Я открыто говорю о шансах на положительный исход дела. Бывает, обращается клиент с запросом вернуть долг, начинаем проверять должника, а с него взять абсолютно нечего. И получается, что дело-то

мы выиграем 100%, и свой гонорар получим, но клиент в итоге останется с решением суда, которое можно просто повесить в рамочку на стену и любоваться.

В таких случаях мы либо отказываемся от дела, чтобы не ухудшить и без того пошатнувшееся финансовое положение клиента, либо ищем иные пути решения проблемы – естественно, легальные. Но это, к сожалению, может стоить уже в разы дороже.

Второй, не менее важный принцип в моей работе – это индивидуальный подход к каждому клиенту.

Юриспруденция – самая точная из неточных наук и самая неточная из точных. Нет стандартных или шаблонных решений. Поэтому я в работе как вечный художник. Рисую историю кейсов клиентов с весьма нестандартными подходами. Но, опять же, это возможно, только если клиент полностью мне доверяет.

– Какие основные вызовы вы видите в области юридической безопасности бизнеса в Казахстане?

– Одним из главных вызовов является рост числа компаний-однодневок и случаев мошенничества, включая сложные схемы с подставными офисами и актерами, изображающими сотрудников. Личный опыт показывает: крупный бизнес невозможен без юридического сопровождения, включающего проверку как контрактов, так и надежности сторон сделки.

Второй важный аспект – защита интеллектуальной собственности. Если раньше этому не уделяли внимания, то сегодня это одна из ключевых проблем. В условиях высокой конкуренции важно своевременно регистрировать свои права, иначе можно потерять всё. Приведу пример. Компания «Ромашка» начинает с небольшой кондитерской, со временем вырастая в успешную сеть с узнаваемым стилем. Но логотип не зарегистрирован. Этим пользуется другая компания, регистрируя товарный знак на себя. Владелец «Ромашки» оказывается перед выбором: произвести дорогостоящий ребрендинг или выкупить свой же товарный знак.

Этот пример показывает, как отсутствие базовой юридической защиты может обернуться серьезными финансовыми потерями.

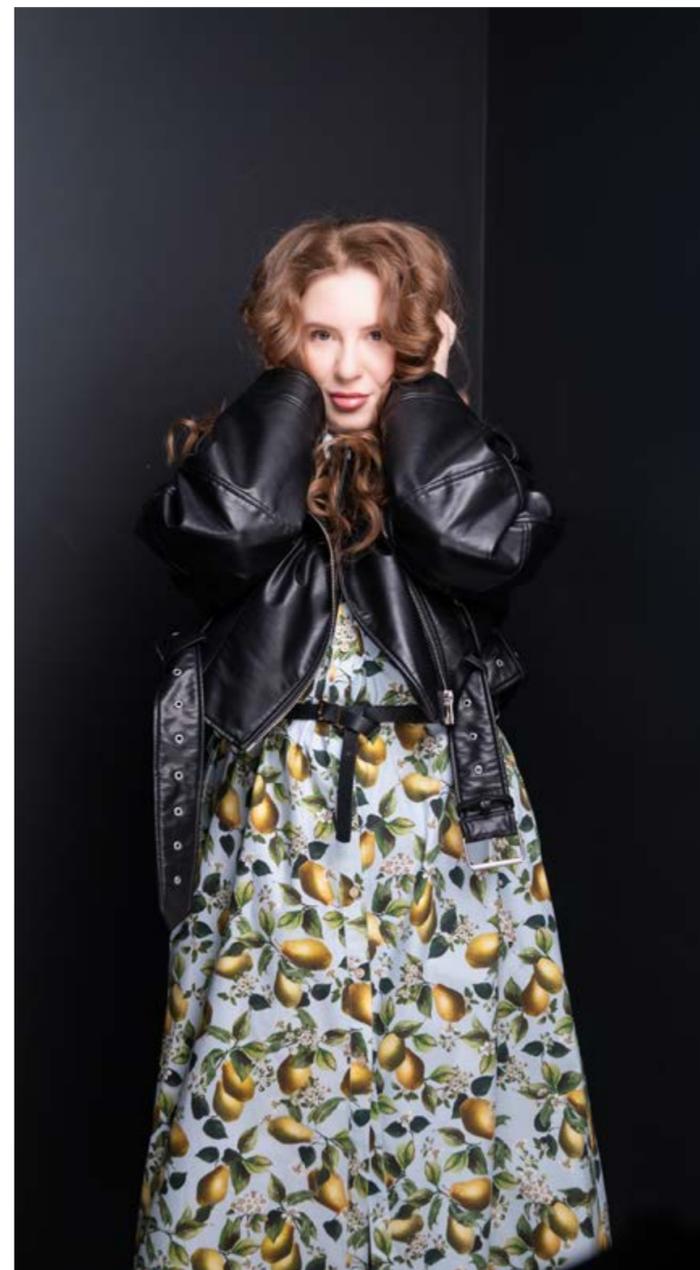
– С какими уникальными случаями или ситуациями в защите интеллектуальной собственности вам пришлось сталкиваться?

– Около пяти лет назад к нам обратилась компания с досудебным уведомлением за продажу товаров, нарушающих права на товарный знак. Они заказывали копии популярных кукол в Китае и продавали их в Казахстане. Мы объяснили клиенту, что это нарушение закона, и, хотя не смогли защитить их в суде, конфликт удалось урегулировать мирно.

Год назад этот же клиент вернулся с новым запросом. Осознав свои ошибки, предприниматели разработали аналогичных кукол, немного видоизменив их облик и не нарушая чужих прав.

И, что вы думаете, подделывать стали их товар! Наша юридическая компания зарегистрировала их товарный знак и самих кукол как объемный товарный знак.

Впоследствии торговля контрафактной продукцией со стороны конкурентов была пресечена.



– Ваш подход к юридическому аутсорсингу и сопровождению сделок включает множество услуг. Какие из них наиболее востребованы сегодня?

– Наиболее популярна услуга комплексной проверки договоров. Она включает не только анализ на соответствие законодательству, но и оценку рисков, получение гарантий, включая внедоговорные (обеспечение, поручительство и т.д.).

Из новых востребованных услуг – договор личной солидарной гарантии от собственников компании. В этом случае владелец бизнеса отвечает всем своим имуществом, если фирма не выполнит обязательства.

Мой подход к проверке контрактов основан на практическом опыте: я юрист-международник и аккредитованный юридический консультант, участвующий в судебных процессах. Это позволяет мне моделировать ситуацию вплоть до возможного суда, что увеличивает шансы клиента на защиту интересов в случае спора.

– Как, на ваш взгляд, создание матрицы фирмы (по должностям, ролям, позициям) помогает бизнесу стать более эффективным и защищенным?

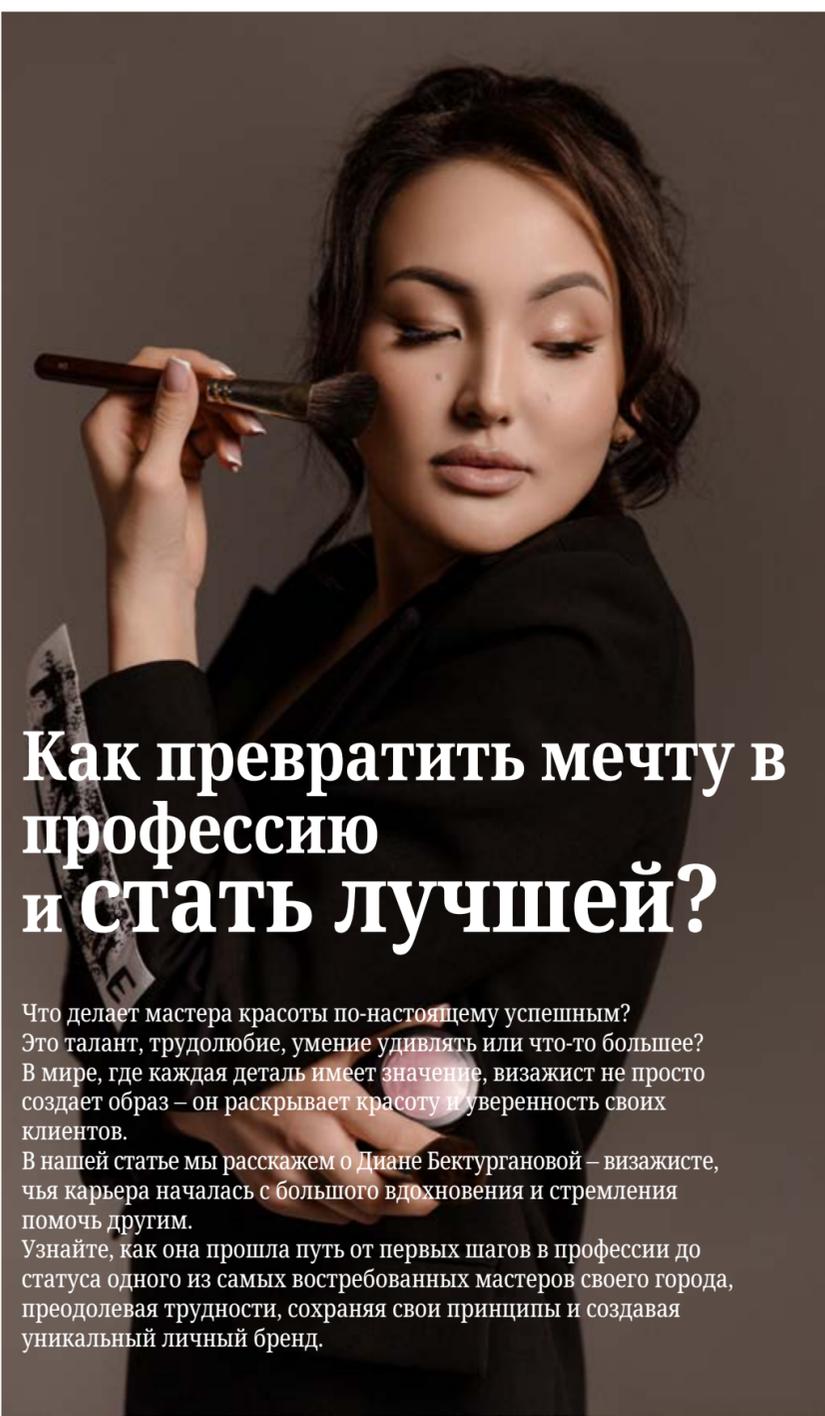
– В данном вопросе я очень люблю опираться на знания, полученные мною в академии консалтинга Александра Высоцкого. Могу сказать, что построение оргсхемы – ключевой фактор для эффективности бизнеса. Организация – это набор специализированных функций, выполняемых сотрудниками или подразделениями в рамках согласованного взаимодействия. Когда удается даже схематично определить функции, полномочия, отделы и должности, а также выделить ЦКП (ценный конечный продукт), компания начинает работать значительно эффективнее. Количество сотрудников – лишь вопрос времени.

Также считаю важной книгой для работы в сфере услуг «Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги» Дэвида Майстера. Основную идею книги можно определить так: ключ к обеспечению будущего любой организации, оказывающей профессиональные услуги, заключается в грамотном управлении всего двумя основными активами: резервом навыков, талантов, знаний и возможностей, а также прочностью взаимоотношений с клиентами и репутацией фирмы.

– Какие планы у вашей компании на будущее? Планируете ли вы расширение или запуск новых направлений в юридическом консалтинге?

– У меня несколько иное представление о масштабировании компании. На сегодняшний день мы работаем по принципу юридического бутика, то есть как компания, которая имеет узкую специализацию. Если провести аналогию, то мы как «Дом Dior» в 50-х годах. Имеем одно направление в работе с привилегированным списком клиентов. В случае резкого масштабирования мы потеряем свою уникальность, а также индивидуальный подход.

Один из возможных вариантов расширения с запуском новых направлений консалтинга я вижу как возможное партнерство или слияние с другой юридической фирмой (наверное, только так). Но «Дом Dior» в какой-то момент тоже пошел в ногу со временем, возможно, и мы не исключение (улыбается).



Как превратить мечту в профессию и стать лучшей?

Что делает мастера красоты по-настоящему успешным? Это талант, трудолюбие, умение удивлять или что-то большее? В мире, где каждая деталь имеет значение, визажист не просто создает образ – он раскрывает красоту и уверенность своих клиентов.

В нашей статье мы расскажем о Диане Бектургановой – визажисте, чья карьера началась с большого вдохновения и стремления помочь другим.

Узнайте, как она прошла путь от первых шагов в профессии до статуса одного из самых востребованных мастеров своего города, преодолевая трудности, сохраняя свои принципы и создавая уникальный личный бренд.

 [diana010dia](#)
[diana_makeup_kst](#)

Диана, расскажите, как давно вы пришли в мир красоты. Что послужило началом вашего пути в этой профессии?

– В мир красоты я пришла 10 лет назад, сразу после рождения сына. Декрет стал для меня временем переосмысления и вдохновения, когда каждая женщина ищет свой путь и

пробует что-то новое. Я поняла, что не хочу возвращаться к прежней работе с графиком 5/2 – для меня было важно проводить больше времени с семьей. Решение о том, чем заняться, пришло легко: я всегда любила макияж и с удовольствием красила себя и своих подруг. Так начался мой путь в сфере красоты.

– Как вам удалось стать одним из лучших визажистов в вашем городе? Какие трудности и ключевые моменты оказали влияние на пути к вашему становлению как мастера?

– Первые трудности возникли еще на этапе обучения. Я долго не могла найти визажиста, который мог бы дать мне базовые знания. Мой сын тогда был еще совсем маленьким, и я не могла позволить себе уехать на обучение. Поэтому искала преподавателя в своем городе. На тот момент визажистов у нас было немного. А тех, кто занимался обучением, и вовсе единицы. Мне повезло найти прекрасного наставника, которая не только передала мне свои знания, но и сразу же привела на первый конкурс красоты. Я и по сей день работаю визажистом на конкурсах и преподавателем в модельном агентстве. За это время не изменила себе, своим принципам и оставалась всегда человеком, наверное, за это и полюбили меня мои клиентки.

– Какие изменения произошли в вашей жизни за 10 лет работы в качестве визажиста? Как профессия повлияла на развитие вашей личности?

– Моя профессия сделала меня узнаваемой личностью нашего города. Из обычной девушки я стала уверенной в себе женщиной, которая вдохновляет и мотивирует других женщин на любовь к себе. За это время у меня расширился круг общения, ведь ко мне приходят девушки разного возраста, профессий, ранга и стиля жизни. А многие из них стали для меня больше, чем клиенты (*улыбается*). Я знаю важные даты их жизни, в которые их же и собираю. Мы помогаем и поддерживаем друг друга на разных жизненных этапах. И это очень ценно для меня.

– Какой опыт из вашего юридического образования вы используете в своей нынешней работе? Есть ли пересечения между этими двумя сферами?

– С детства я мечтала работать в органах полиции, помогать людям, бороться с преступностью и несправедливостью. Училась с отличием и получила красный диплом, но вскоре осознала, что это не совсем женская профессия. Визаж тоже можно считать помощью, но уже для женщин. Я поддерживаю их, обучая навыкам макияжа и помогая обрести уверенность в себе. Мое юридическое образование, в свою очередь, дает мне твердое понимание своих прав и обязанностей как професси-

онала, так и гражданина. Эти знания помогают мне в ведении дел, защите своих интересов и построении надежных взаимоотношений с клиентами.

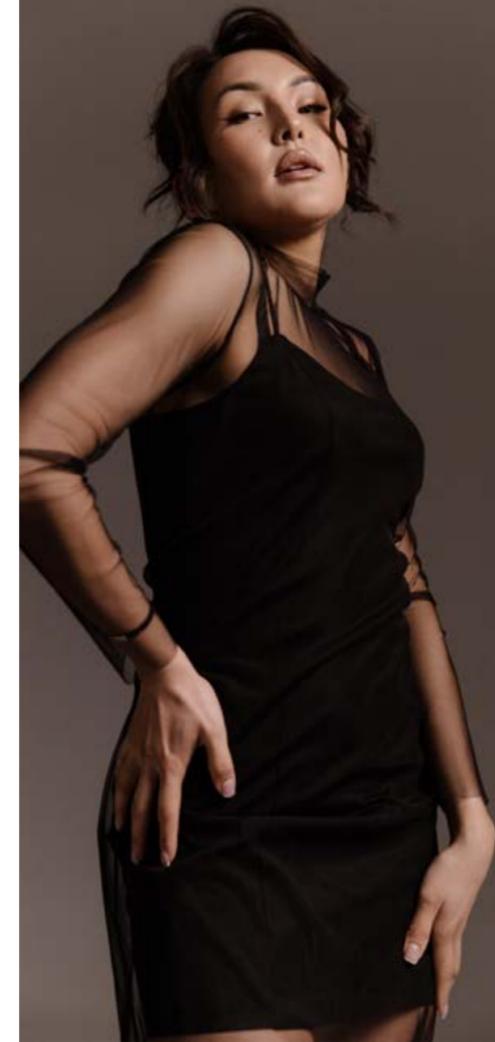
– Что вам дает преподавательская деятельность в модельном агентстве? Что вы хотите передать своим ученикам?

– В агентстве учатся девочки абсолютно разных возрастов, это мне помогает оставаться в тренде. Я общаюсь и вдохновляюсь общением с молодежью, взамен обучаю их с юных лет уходу за собой, помогаю найти свой фирменный макияж и выглядеть красиво без тонны косметики. Каждый выпуск – это новые лица, а значит, и вдохновение на новые образы.

– Как вам удается совмещать работу визажиста, преподавателя и мамы двоих детей? Какие секреты баланса между карьерой и семьей можете раскрыть?

– Признаюсь, к этому я пришла совсем недавно. Раньше я всегда выбирала работу, обделяя себя и детей временем. А если и брала выходные, то ругала себя за это. Сейчас я настраиваю тайм менеджмент – в первую очередь это моя жизнь, полноценный отдых, тренировки, забота о себе, качественное время с детьми и только потом работа. Ведь когда я наполнена и энергична, я могу дать намного больше своим клиентам.

– Какие ключевые советы вы могли бы дать тем, кто только на-



чинает работать в сфере красоты или ищет баланс между работой и личной жизнью?

– Сегодня в индустрии красоты очень много мастеров, и на каждого обязательно найдется свой клиент. Самое важное – определить свой стиль работы, образ идеального клиента и начать создавать личный бренд.

Ищите вдохновение во всем: в отдыхе, обучении, общении с друзьями и людьми вокруг.

Развивайте свои социальные сети – это мощный инструмент для демонстрации своих достижений, своей деятельности и жизни.

Делитесь своими успехами, рассказывайте о том, что вас вдохновляет, и будьте открытыми для своей аудитории.

Важно помнить, что клиент приходит, в первую очередь, к человеку: к его энергии, образу жизни и внутреннему миру.

Поэтому работайте над собой, развивайтесь, и ваши клиенты это обязательно почувствуют.



Персональный стилист

 zhanara.mukhambetdarova

Жанара Мухамбетдарова – персональный стилист, который помогает не только преобразить внешний облик, но и создать стиль, отражающий особенности личности и образ ее жизни. Она специализируется на формировании гармоничной внешности, уделяя внимание каждой детали – от базового гардероба до стильных акцентов. В своей работе Жанара придерживается индивидуального подхода, чтобы каждая женщина могла почувствовать себя уверенно и выразить свою уникальность при помощи стиля.

Жанара, что для вас значит стиль? Как вы подходите к формированию образов, чтобы подчеркнуть уникальность каждого человека?

– Для меня стиль – это не только одежда, это образ жизни. Стильный человек – это тот, кто гармоничен во всем: ухожен, с хорошими манерами и уверенностью в себе. Даже если на человеке не самая модная одежда, она может выглядеть потрясающе, если он правильно ее преподнесет. Важно не только то, что надето, но и как это выглядит на человеке, как он себя в этом ощущает. Стиль начинается с правильного и осознанного от-

ношения к себе. Я часто наблюдаю, как женщины могут тратить время на внешние детали, но забывают об элементах, которые реально важны. Я считаю, что стиль – это комплексная составляющая личности, и он начинается с внутреннего состояния и ощущения уверенности.

– Как понять, что человек нуждается в обновлении стиля?

– Если вы чувствуете, что ваша одежда перестала приносить радость, или часто ловите себя на мысли, что вам нечего надеть, это уже сигнал. Также стоит обратить внимание на то, что ваш стиль не соответствует вашим текущим целям или жизненным изменениям, например, профессиональному росту или желанию выглядеть более современно. Иногда, работая с женщинами на разборе гардероба, я замечаю, что у них много одинаковых по фасону вещей, однако важно, чтобы в гардеробе было разнообразие. Часто бывает так, что женщина покупает много вещей, но они не очень хорошего качества. Я всегда советую: лучше купить меньше, но более качественные вещи. Также если вы часто посещаете одни и те же магазины и покупаете привычные вещи, ваш стиль со временем становится ограниченным и однообразным. Важно расширять горизонты и добавлять в гардероб элементы, которые смогут привнести разнообразие.

– С чего начинается создание гардероба для женщины?

– Я всегда начинаю с базовых вещей. Важно создать крепкую основу, на которой затем можно строить более смелые образы. Когда базовый гардероб готов, можно добавить трендовые и дизайнерские вещи, чтобы придать образу индивидуальность и подчеркнуть особенные черты во внешности.

– Чем мода сегодняшнего дня отличается от моды, которая была популярна несколько лет назад?

– Современная мода призывает к выбору одежды, которая подчеркивает индивидуальность личности и позволяет чувствовать себя уверенно и комфортно. Сегодня в моде высокое качество материалов, безупречный крой и внимание к деталям. Мы видим возвращение приталенных силуэтов, но стоит отметить, что

современные приталенные силуэты немного изменились: теперь это скорее свободный крой, который мягко подчеркивает фигуру, сохраняя комфорт и легкость. Мода делает акцент на удобство и функциональность, она стала более ориентирована на самовыражение и индивидуальность, а не на строгое следование трендам. Сейчас одежда, изготовленная из качественных материалов с минимальным количеством декора и безупречной посадкой, говорит о хорошем вкусе больше, чем кричащие лого брендов.

– Как вы выстраиваете отношения с клиентами?

– Для меня очень важна доверительная и открытая атмосфера в работе. Я всегда начинаю с личной встречи, чтобы понять запросы и ожидания. Важно не только понять, что клиент хочет, но и проникнуться его стилем жизни, взглядами, предпочтениями. Я не просто составляю образы, но и формирую настоящие отношения, чтобы он чувствовал, что я на одной волне с ним. Кроме того, я всегда поддерживаю контакт и остаюсь на связи после того, как закончена наша работа.

Моя цель – не просто помочь с покупками, но и довести до результата, чтобы клиент был доволен и чувствовал уверенность в своем стиле.

– Чем отличается ваш подход?

– Я подхожу к каждому случаю индивидуально. Для меня важно учитывать не только внешность, но и образ жизни, характер, цели. Я всегда внимательно подбираю вещи, которые соответствуют потребностям и стилю клиента. Также я делаю предшопинг, чтобы на встрече можно было сразу примерить подобранные вещи, что значительно экономит время. Мое внимание к качеству одежды, составу тканей и акцент на индивидуальность помогают создать гармоничные образы, которые идеально отражают особенности личности.

– Какое значение во всем этом имеет уверенность?

– Уверенность – это ключевой элемент в любом образе. Стиль будет «играть» только тогда, когда человек чувствует себя комфортно в том, что

на нем надето. Это не всегда зависит от самой одежды, а от того, как ее носят. Правильный стиль помогает раскрыть характер личности, придает уверенности, и уверенность всегда делает образ ярче.

– Насколько важен стиль для успешного самовыражения и личного бренда?

– Стиль – это не просто одежда, это способ выразить себя и подчеркнуть свою индивидуальность. Как сказала Коко Шанель: «У тебя не будет второго шанса произвести первое впечатление». Это правда, потому

что первое впечатление создается в считанные секунды, и стиль играет в этом огромную роль. Он может стать вашим сильным инструментом для демонстрации уверенности, профессионализма и отражением того, кто вы есть. Именно поэтому я всегда придаю особое значение тому, чтобы одежда помогла чувствовать себя комфортно и уверенно. Когда человек находит свой стиль и становится уверенным в своем образе, это значительно повышает его внутреннюю самооценку и улучшает взаимоотношения как в личной жизни, так и в профессиональной сфере.



ЛОГОПЕД-ДЕФЕКТОЛОГ

Ханшайым Ильясова

 logoped_defektolog_vko_uka

История пути в профессию всегда уникальна, особенно когда речь идет о работе, связанной с помощью детям. Удивительно наблюдать, как человек находит свое призвание, получая практический опыт и делая собственные открытия. Мы пригласили Ханшайым Ильясову – логопеда-дефектолога с многолетним опытом, чтобы узнать, как она пришла к своей профессии, с какими вызовами сталкивается и что вдохновляет ее продолжать сложную и невероятно важную работу.

Ханшайым, что привело вас в профессию логопеда-дефектолога?

– Обучаясь в школе, я даже не знала, что существует такая профессия, как логопед-дефектолог. О дефектологии я узнала в Восточно-Казахстанском Государственном университете имени Сарсена Аманжолова, куда поступила по окончании школы. В университете мы изучали специальную педагогику, патопсихологию, анатомию, физиологию, нейропсихологию и другие важнейшие дисциплины. Преподаватели, настоящие мастера своего дела, делали обучение увлекательным, и именно благодаря им я по-настоящему влюбилась в дефектологию.

Работа в различных учреждениях с детьми с тяжелыми нарушениями стала для меня настоящим вызовом. Но именно этот практический опыт дал мне глубокое понимание профессии. Особенно запомнилась работа в логопедическом саду, где я приобрела важнейшие практические навыки и научилась взаимодействовать с детьми в реальных условиях. Теперь я уверена, что это не просто профессия, а мое настоящее призвание.

– С какими вызовами вы чаще всего сталкиваетесь в работе с детьми? Как вам удается находить к ним индивидуальный подход?



– Самый главный вызов – это вызов себе через преодоление своих страхов, борьбу с самокритикой и «синдромом самозванца». Несмотря на образование, многолетний опыт и целый ряд благодарных отзывов от родителей я всё равно постоянно бросаю себе вызов. Ведь работа с детьми всегда уникальна и индивидуальна. А каждый случай – это новый мир.

Прежде всего нужно быть организованным, любить свою работу и понимать, что делаешь. Например, когда ты видишь четырехлетнего ребенка, который на первых заня-

тиях сильно плачет и истерит, ты понимаешь, что это не потому, что он капризный, или потому, что ты плохой специалист, а потому, что его психика реагирует именно так. Он не может выразить свое состояние словами, и этот крик – его способ справиться с эмоциями. И тогда начинаешь изучать, что ему нравится, как ему можно помочь почувствовать себя в безопасности. Это и есть настоящая терапия, но главное – понимать, что происходит в этот момент.

Осознанное отношение к своей работе и есть путь к успеху.

– Насколько часто логопед дает детям и их родителям домашние задания? Какую роль играет их выполнение?

– В своей практике я всегда стараюсь подходить индивидуально к каждой ситуации, потому что всё зависит от конкретной задачи, которую мы решаем на занятии. Современные родители часто загружены работой или испытывают эмоциональное выгорание. В таких случаях я стараюсь давать легкие и понятные задания, которые не будут перегружать ни родителей, ни ребенка. В логопедической практике нет универсальных решений, и каждый ребенок требует чуткости и внимания. Важно не только работать с ним, но и быть чувствительным к потребностям семьи в целом. Это узкая специализация, где каждая деталь имеет значение, и именно такой подход помогает достигать лучших результатов.

– Какие моменты вашей профессиональной деятельности стали для вас самыми запоминающимися, и почему?

– Самое сильное впечатление оставила работа в центре для детей с особыми потребностями. Один ребенок с тяжелыми нарушениями не мог есть, жевать или глотать. Помню, как кормила его с пипетки и старалась хоть немного облегчить его жизнь. Его искренняя улыбка стала для меня настоящей наградой.

Четыре года работы дефектологом и логопедом научили меня понимать детей с ДЦП, синдромом Дауна и другими особенностями. Еще одним важным этапом было освоение жестового языка и работа сурдопереводчиком. Каждая маленькая победа ребенка – от первого звука до способности понять мир – это источник огромного счастья и смысл моей работы.

– Работа с детьми всегда требует разнообразия, игрового и творческого подходов. Как вы находите баланс между профессиональной необходимостью и творческим направлением в вашей работе?

– С детства я увлекалась театром, играла главные роли, участвовала в конкурсах и даже принимала участие в спектаклях кукольного театра. Это научило меня быть артистичной, что стало основой моей работы. Я легко нахожу общий язык с детьми, умею войти в любую роль, играя с интонациями и эмоциями.

Мой секрет – искренне любить творчество и детей. Если ребенок смеется и увлеченно занимается, значит, день прошел не зря. Необходимо понимать цели, быть образованным и не лениться играть, ведь именно игра делает обучение радостным и эффективным.

– Какими нестандартными методами вы пользуетесь, чтобы заинтересовать детей и сделать процесс коррекции речи более увлекательным?

– В своей работе я подхожу к каждому ребенку индивидуально, используя игровые и творческие методы, чтобы сделать процесс коррекции речи интересным и эффективным. Например, я применяю «Речевые приключения», где дети становятся героями историй, а правильно произнесенные звуки – их победами.

Сенсорные игры, музыка, стихи и «Речевой театр» помогают развивать навыки через взаимодействие и радость.



Я также использую мультимедийные средства, чтобы закреплять навыки в увлекательной форме. Так обучение превращается в захватывающее путешествие, где каждая маленькая победа вдохновляет ребенка двигаться дальше.

– А что дает вдохновение именно вам и желание продолжать работать в сфере логопедии?

– Вдохновение для меня – это, прежде всего, результаты работы с детьми. Когда видишь, как ребенок, который только начал трудиться над произношением, со временем уверенно говорит, видишь, как меняется его восприятие мира, а также он сам, – это невероятно мотивирует. Ведь речь – это не только способность произносить звуки, но и возможность быть услышанным, выразить свои мысли и чувства. Каждый успех, даже самый скромный, дает невероятное ощущение удовлетворения и понимания, что ты действительно меняешь чью-то жизнь к лучшему.

Кроме того, огромным источником вдохновения для меня является сам процесс общения с детьми. Их искренность, непосредственность, креативность, с которой они подходят к занятиям, заряжают энергией. Дети не боятся ошибаться, и это напоминает мне, как важно сохранять внутреннюю свободу и открытость в своей профессии. Они показывают, что процесс обучения и коррекции – это не только труд, но и настоящая игра, в которой каждый шаг, даже в трудный момент, приносит радость и удовлетворение.

Конечно, важно и то, что работа в логопедии – это не только помощь детям, но и возможность постоянно развиваться самой, находить новые приемы и методы, открывать для себя новые горизонты в этой профессии.



ФИТНЕС-ТРЕНЕР

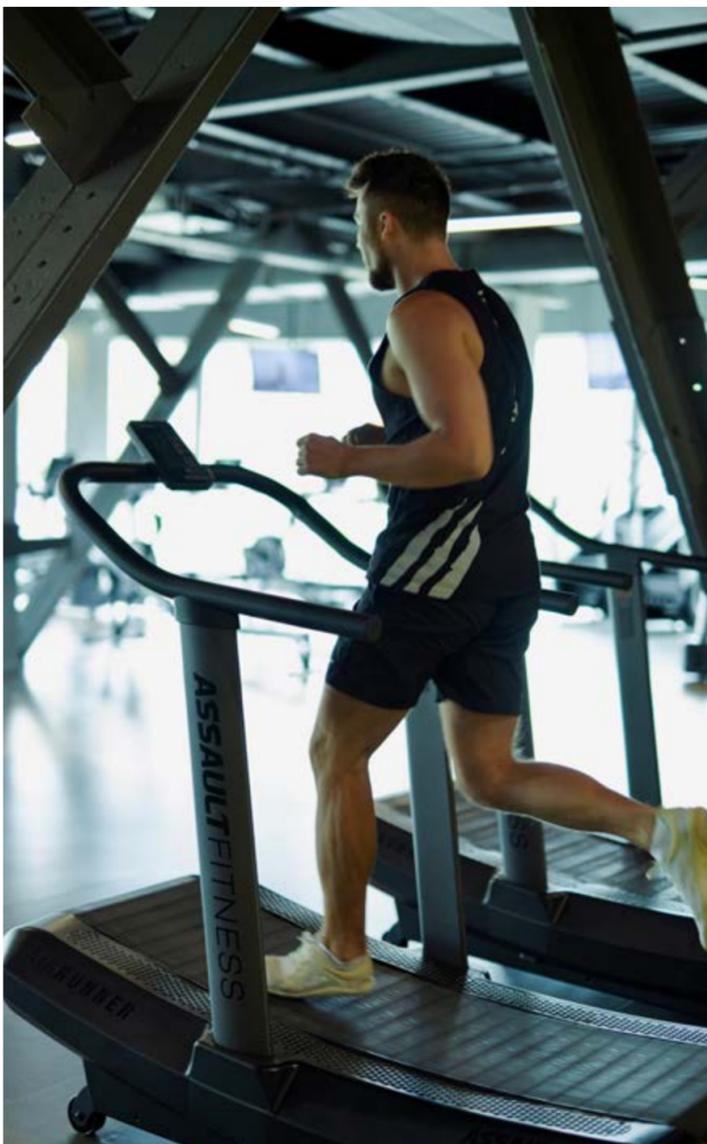
В поисках эликсира молодости люди тратят миллиарды долларов на косметику, процедуры и пищевые добавки. Однако главный инструмент сохранения молодости и долголетия доступен каждому – это физическая активность. Ученые уже давно доказали, что регулярные тренировки не только улучшают физическое состояние, но и способствуют выработке гормонов, замедляющих процессы старения.

Фитнес-тренер Валерий Еременко делится своими знаниями о том, какие нагрузки наиболее эффективны для поддержания молодости, как правильно тренироваться в зрелом возрасте и какие ошибки мешают людям достигать желаемых результатов.

 valer_one_ +7 775 131 33 39

Валерий, как, с вашей точки зрения, физические нагрузки влияют на молодость и долголетие? Есть ли научные доказательства этому влиянию?

– Конечно, доказательства есть. Для этого я рекомендую каждому интересующемуся человеку открыть поисковик и ввести интересующий его вопрос. Многие из этих исследований говорят о том, что человек тренирующийся имеет более сильный иммунитет, лучшую работу сердечно-сосудистой, лимфатической и нервной систем организма, а это сказывается на самочувствии и уровне энергии. От себя хочется отметить роль влияния физической нагрузки на выброс гормонов, которые, в свою очередь, влияют не только на обновление тканей и клеток в организме человека, но и на самочувствие и стремления. Рекомендую подробнее изучить вопрос о тестостероне, который еще называют мужским гормоном. Тестостерон также присутствует в организме женщин, но в меньшем количестве, и второй важный гормон – это гормон роста, считающийся самым сильным гормоном восстановления и обновления всех клеток организма, а также отличным жиросжигателем. И это я еще не перечислил огромное количество других гормонов, которые вырабатываются во время



физических нагрузок. Если вы изучите влияние только этих двух, у вас уже сложится достаточно яркое представление о том, почему важно давать себе физические нагрузки в любом возрасте.

– Какие виды физических нагрузок наиболее эффективно замедляют процессы старения? Имеет ли значение, каким видом спорта заниматься?

– Любые виды физической активности подойдут для тренировки. Но силовые, или, как принято их называть в спортивной терминологии, анаэробные виды физической активности, на мой взгляд, способны в большей степени генерировать необходимые химические процессы и гормоны для лучшего самочувствия и настроения – как физического, так и психологического. После таких тренировок ты чувствуешь себя иначе, и можешь позволить себе заниматься практически любыми видами спорта.

Я говорю о тренировках, направленных на развитие конкретных физических качеств. Для лучшего замедления старения я отдаю предпочтение силовым тренировкам и видам спорта, которые равномерно развивают нижние и верхние конечности, а также равномерно нагружают правую и левую сторону тела. Есть виды спорта, которые называют односторонними (теннис, фехтование, гребля на каноэ, в какой-то степени бокс). Перед тем как выбрать такие виды спорта, я рекомендую поработать над укреплением мышечного корсета всего тела, а потом уже начинать активно заниматься.

– Можно ли начинать тренироваться в зрелом возрасте, если раньше человек не занимался спортом? Какие упражнения наиболее безопасны и эффективны в таком случае?

– Можно, и даже нужно. С возрастом каждому человеку труднее сохранять мышечную структуру, которая влияет на работу лимфатической системы. Последняя напрямую влияет на наш иммунитет и выводит токсины из организма. Поэтому нам так необходимо сохранить мышцы как можно дольше, сделать это можно, только регулярно занимаясь. Что касается упражнений, с которых лучше начинать, начните с упражнений с собственным весом тела

и потихоньку улучшайте технику в этих упражнениях. Сейчас очень много видео на Ютубе и других приложениях. Когда я начинал тренироваться, упражнения были только на картинках в журналах (улыбается).

– Как правильно подобрать баланс между кардионагрузками, силовыми тренировками и растяжкой, чтобы поддерживать здоровье и продлить молодость?

– В данном вопросе всё очень индивидуально, но если у вас нет никаких противопоказаний и вы можете полноценно заниматься, я рекомендую такую схему в процентном соотношении:

силовые тренировки 60%,
кардионагрузки 20%,
растяжка 20%.

Конечно, данная схема может меняться, исходя из целей конкретного человека, но если ваша задача быть здоровым и хорошо себя чувствовать, она вам отлично подойдет в любом возрасте.

– Как питание влияет на процесс омоложения в сочетании с физическими нагрузками? Есть ли определенные продукты или режим питания, которые вы рекомендуете своим клиентам?

– Питание существенно влияет на процесс продления молодости, потому что клетки тела формируются из тех продуктов, которые мы потребляем. Другими словами, вам вряд ли удастся построить кирпичный дом из соломы и глины. То же самое происходит и с нашими клетками и мышцами.

Мои первые рекомендации по питанию для моих клиентов следующие.

– Добавить больше клетчатки в рацион, зелени и овощей, растущих над землей, а также круп без сильной обработки, в некоторых случаях возможно отдельно покупать клетчатку в виде добавки.

– Исключить мучные и сахаросодержащие продукты, сахар приносит гораздо больше вреда, чем мы можем себе представить.

– Перестать есть гарниры и продукты, содержащие большое количество углеводов, после 18:00.

– Какие ключевые ошибки совершают люди, стремясь сохранить

молодость при помощи тренировок? Как их избежать?

– Самая распространенная ошибка в отсутствии терпения занимающихся. Все начинающие заниматься хотят получить результат в первые месяцы и, не получая его, разочаровываются и бросают занятия. Результат приходит к тем, кто готов работать над своим телом годами и продолжает это делать в любую погоду и в разных жизненных ситуациях. Тогда привычка физических упражнений может стать лучшим врачом любой направленности.

Еще одна ошибка – это слишком быстрый переход к сложным движениям по причине, указанной выше. Некоторые люди редко изучают простые движения и сразу переходят к упражнениям, которые выполняют люди с более основательным стажем. И тут их ждет сюрприз в виде нервной системы, не готовой к нагрузкам, при отсутствии понимания, как справиться с такими нагрузками.

– Помимо физических нагрузок какие еще факторы, на ваш взгляд, критически важны для долголетия и активной жизни?

– Хороший крепкий сон является одним из важнейших стимуляторов. Чистая питьевая вода и свежие продукты без добавления стероидов и химикатов.

Позитивное психологическое состояние.

Наличие любимой работы, хобби и целей в жизни тоже важны.



Недвижимость у моря

 kutty_ui_aktau
kutty_ui_dinara
What's app: +7-701-869-12-53

Рынок недвижимости в Актау динамично развивается, и найти надежного специалиста, который поможет приобрести, продать или арендовать недвижимость на выгодных условиях, – задача не из простых. В этом вопросе важно довериться профессионалу, который не только знает все тонкости рынка, но и заботится о каждом клиенте, предлагая лучшие решения.

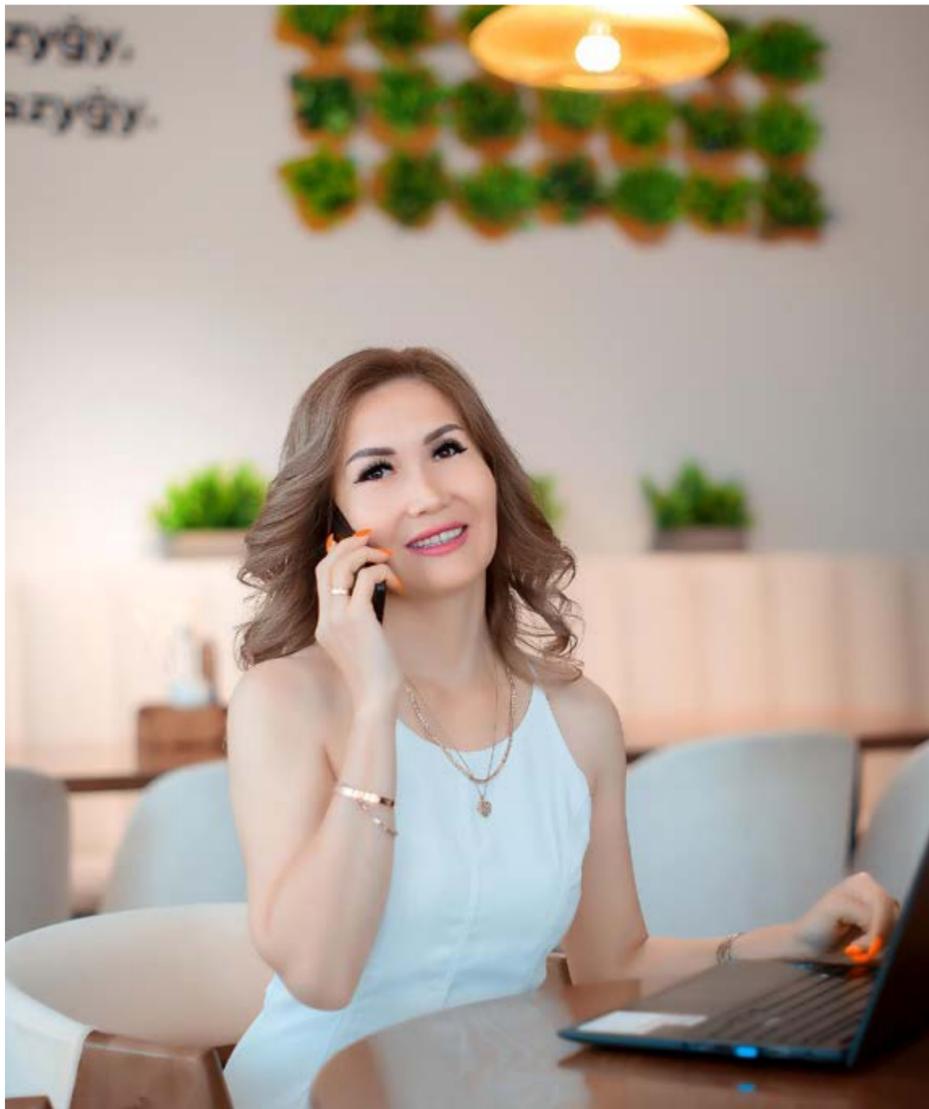
Динара Утекеева – риелтор, основатель Kutty_ui_aktau.

Динара, как давно вы занимаетесь недвижимостью? Каковы основные тенденции на рынке недвижимости Актау в настоящее время?

– В сфере недвижимости я работаю уже более пяти лет. За это время успела не только накопить значительный опыт, но и понаблюдать, как меняется рынок. Что касается текущих тенденций на рынке недвижимости Актау, то можно выделить несколько ключевых моментов.

Как вы знаете, Актау молодой и развивающийся город, здесь активно строятся новые жилые комплексы и инфраструктурные объекты. И, соответственно, продолжается рост интереса к приобретению жилья, особенно в новых жилых комплексах и районах с развитой инфраструктурой. Люди обращают внимание на качество строительства, наличие парковок, школ и магазинов рядом. Кроме того, стоит отметить, что сейчас существует тренд на улучшение условий жизни – многие инвестируют в ремонт и модернизацию своих квартир, что также влияет на общие тенденции. Цены на недвижимость, в свою очередь, колеблются в зависимости от спроса и предложения, но в целом рынок достаточно динамичен.

– Какие качества необходимы для успешной работы в вашей сфере?



– Я считаю, что в данном случае необходимо сочетание нескольких ключевых качеств и навыков. Во-первых, важна отличная коммуникация – умение слушать и понимать потребности клиента, вести переговоры и налаживать доверительные отношения. Во-вторых, аналитический склад ума помогает правильно оценить рынок, выявить тенденции и сделать грамотный прогноз по ценам и спросу.

Кроме того, важно быть терпеливым и настойчивым, так как сделки в недвижимости могут занимать длительное время (оформление через ипотеку, приведение в соответствие первичных документов на жилье, высвобождение жилья из залога и множество других причин),

и не всегда всё получается с первого раза. Юридическая грамотность тоже играет большую роль, чтобы избежать ошибок при оформлении сделок. Наконец, требуется хорошее знание рынка и его особенностей.

– Какие советы вы можете дать людям, которые планируют приобрести недвижимость впервые? На что обратить внимание, чтобы не пожалеть?

– Мой основной совет – не спешить и тщательно подходить к каждому этапу покупки. Во-первых, определиться с бюджетом, приобретать в рамках своих возможностей. Обязательно проверить все первичные документы.

Ну и, конечно, учитывать инфраструктуру района: насколько удобно

будет добираться до работы или учебы, есть ли рядом магазины, школы, больницы, транспорт, так как все эти факторы повлияют на комфорт вашей жизни в будущем.

– Согласны ли вы с мнением, что нужно выбирать соседей, а не жилье? Насколько это актуально в современном мире?

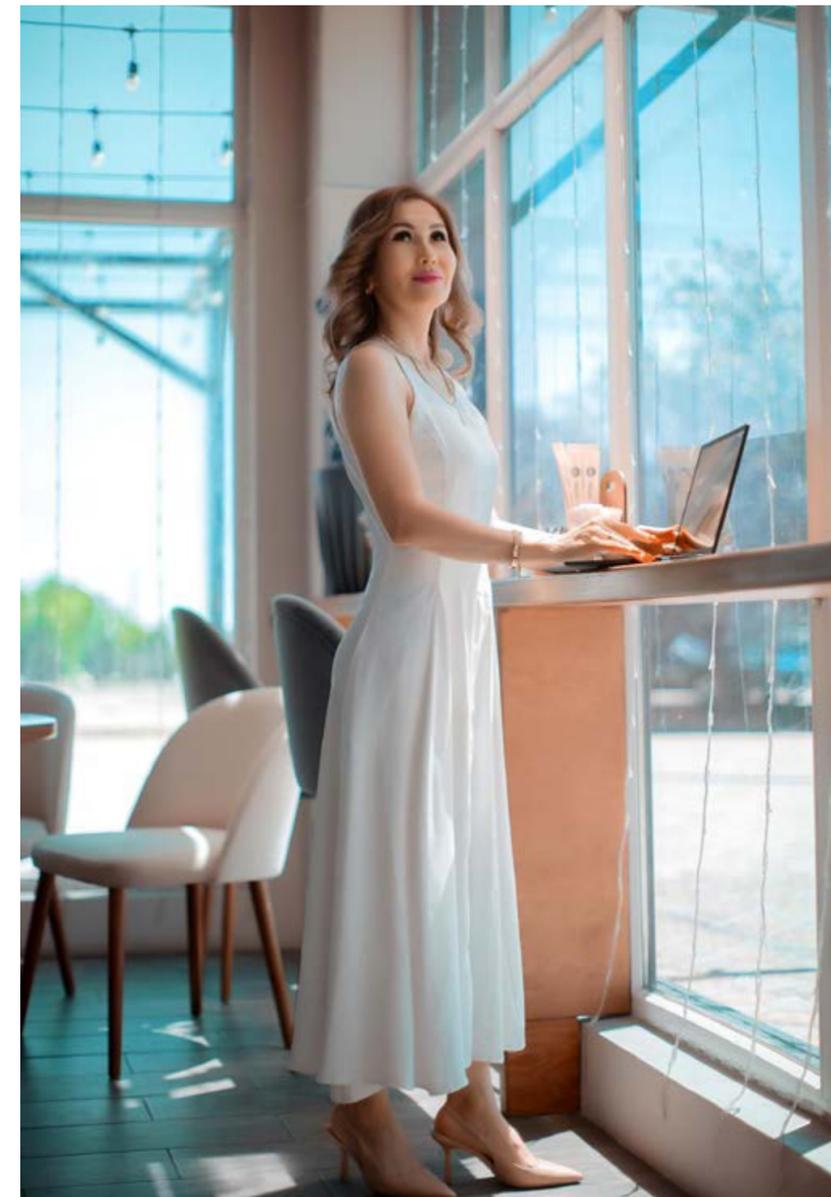
– Я думаю, что в идеале важно учитывать оба фактора: какова квартира и какие будут соседи. Конечно, при выборе недвижимости первое, на что обращает внимание большинство людей, это характеристики жилья: его расположение, состояние, инфраструктура района. Но, с другой стороны, и соседи могут оказать большое влияние. Никто не хочет жить в конфликтной обстановке или сталкиваться с шумными соседями. Поэтому зачастую у нас в практике

при показе квартир задаются вопросами: «А какие соседи рядом – приезжие или местные, молодые, семейные или студенты?». Безусловно, это влияет на решение потенциальных покупателей о покупке жилья.

– В чем особенности работы риелтора в прибрежном городе, таком, как Актау, по сравнению с другими регионами Казахстана?

– Работа риелтора в Актау имеет свои особенности, которые отличают ее от работы в других регионах Казахстана. Многие покупатели ориентируются на квартиры и дома, расположенные вблизи моря или с видом на Каспий, что создает особый спрос на жилье в этих районах. Кроме того, рынок аренды в Актау отличается сезонностью.

Зимой спрос на аренду жилья падает, а летом, наоборот, возрастает за



счет туристов. Это требует от риелтора гибкости и умения работать с краткосрочными и долгосрочными арендаторами.

Также важной особенностью является климат города. Актау расположен в зоне жаркого и сухого климата, и многие покупатели обращают внимание на такие детали, как наличие кондиционеров или теплоизоляцию зданий. Это часто определяет выбор жилья, и риелтор должен учитывать все эти факторы при консультации клиентов.

– Какие ошибки чаще всего совершают продавцы и покупатели недвижимости? Как их можно избежать?

– Для продавцов одной из самых частых ошибок является неправильная оценка рыночной стоимости своей недвижимости. Продавцы могут быть слишком привязаны к своей собственности и завышать цену, надеясь получить больше. Чтобы избежать этой ошибки, важно провести объективную оценку предлагаемой площади, учитывая текущие рыночные условия и сравнив предложение с аналогичными в районе.

Кроме того, многие покупатели и продавцы пренебрегают важностью юридической чистоты сделки. Иногда продавцы забывают уведомить покупателя о задолженностях по коммунальным платежам, а покупатель, в свою очередь, может не проверять, есть ли обременения или другие юридические риски, связанные с объектом. Чтобы избежать этих ошибок, необходимо обязательно убедиться в отсутствии долгов.

Кроме этого, продавцы могут торопиться с продажей и соглашаться на все условия, а покупатели слишком быстро привязываются к понравившейся квартире, не обдумав другие варианты. Важно подходить к сделке системно и учитывать все моменты: от подготовки документов до окончательных условий и сроков сделки.

Чтобы избежать этих ошибок, я советую работать с опытными профессионалами, не торопиться и тщательно проверять все аспекты договора.

Недвижимость – это серьезное вложение, и подходить к этому процессу нужно с максимальной ответственностью и вниманием.

ЖЕНСКАЯ СИЛА В МУЖСКОМ БИЗНЕСЕ

 profizol.kz
www.profizol.kz
+7-771-551-66-66

Строительная отрасль традиционно считается мужским делом: здесь тяжелые материалы, жесткие переговоры, сложная логистика. Но команда «Профизол» уверенно доказывает, что женщины могут не только работать, но и добиваться успеха в этой сфере. Это уникальная компания, где весь коллектив исключительно женский.

Как им удастся успешно работать в «мужском» бизнесе? Какие вызовы они преодолевают, и какие преимущества дает женский коллектив? Об этом в нашем интервью с основателем компании «Профизол Kz» Зариной Калиевой.

Зарина, расскажите, чем занимается компания «Профизол KZ».

– Наша компания занимается оптовыми продажами изоляционных материалов. Это теплоизоляция, звукоизоляция, гидроизоляция, огнезащита. Мы работаем напрямую с заказчиками, генподрядчиками и строительными объектами по Казахстану.

– В вашей команде работают только девушки. Почему вы выбрали именно такой коллектив? И какие преимущества это дает в строительной сфере?

– Да, наш коллектив состоит исключительно из девушек. И это вышло случайно. Но я увидела в этом преимущество и поняла, что сделала правильный выбор. Это может быть как уникальной особенностью нашей женской компании, так и признаком того, как меняется подход к работе в традиционно мужской отрасли.

Я считаю, что в сфере продаж строительных материалов женщины применяют особый подход к клиентам, уделяют детальное внимание потребностям заказчиков. У них более эмпатичный стиль ведения переговоров, при этом они, как и мужчины, вопреки стереотипам, способны объяснить технически сложные моменты.

По своей природе женщины многозадачны и могут быть успешными как и в бизнесе, так и в быту.



– Приходилось ли вам сталкиваться с предвзятым отношением со стороны партнеров и заказчиков из-за того, что строительные материалы поставяет женская команда?

– Предвзятое отношение со стороны заказчиков и подрядчиков – это, к сожалению, довольно распространенная проблема, с которой мы сталкивались. В индустрии, такой, как продажа строительных материалов, где исторически преобладают мужчины, сложнее завоевать доверие и расположение клиентов. Это предвзятое отношение проявляется к нам в виде сомнений в нашем профессионализме или способности справиться со стрессом, а также в недооценке усилий нашей молодой компании.

– Какие стереотипы о женщинах в строительном бизнесе вам приходилось разрушать?

– Наша команда разрушает следующие стереотипы о женщинах на стройке.

1. Женщины не могут разбираться в технических вопросах. Для разрушения этого стереотипа мы демонстрируем глубокие знания продукта, владеем техническими нюансами и обладаем уверенностью в разговоре с клиентами.

2. Женщины не могут эффективно вести переговоры в конкурентной сфере. В то время как мы, женщины, используем свой подход к переговорам, проявляя внимание к деталям, умение слушать, гибкость и способность идти на компромиссы. Также проявляем настойчивость без агрессии. И, конечно же, не забываем о женской интуиции, женском обаянии и привлекательности (*улыбаемся*).

3. Женщины в бизнесе не могут быть лидерами. Мы уже разрушили данный стереотип, продемонстрировав профессиональную командную работу на многих объектах. Показали результат и доказали компетентность в сфере строительства. Мы вдохновляем женщин на работу в строительстве, укрепляем возможность раскрыть свой потенциал в любой сфере.

4. Женщины слишком эмоциональны для бизнеса. Часто предполагается, что женщины на стройке могут быть «слишком чувствительными», «не способны контролировать свои эмоции» или «поддаются стрессу», что, по мнению некоторых, мешает им эффективно управлять реализацией проектов или решать сложные задачи.

Тем не менее, важно понимать, что эмоциональность – это не слабость, а просто часть человеческой природы. Способность женщин эффективно управлять своими эмоциями может быть настоящим преимуществом в строительном бизнесе. Например, женщины обладают высоким эмоциональным интеллектом, способны понимать и контролировать свои эмоции. Чаше в работе мы сталкиваемся как раз с тем, что мужчины кричат, проявляют агрессию на стройке и не способны сдерживать свои эмоции. А мы можем выплакаться где-нибудь без лишних глаз.

– Бывало ли так, когда хотелось всё бросить? Что помогает вам двигаться вперед даже в самых сложных ситуациях?

– Да, конечно, такие ситуации в работе были. Обычно в сложных ситуациях я начинаю искать решения, а не закидываюсь на проблемах, это помогает мне не терять время на переживания, а сразу искать выход из сложившегося положения. Всегда стараюсь обращаться за помощью и поддержкой, когда это нужно; применяю свой жизненный опыт и умение извлекать уроки из прошлых ошибок и не бояться новых вызовов. Это дает мне силы и уверенность в том, что я справлюсь снова. При этом немаловажную роль в моей жизни играет поддержка семьи, друзей и коллег.

– Как удастся выстраивать доверительные отношения с крупными строительными компаниями? Что для вас самое важное в деловом партнерстве?

– Чтобы выстроить доверительные отношения с клиентами, мы придерживаемся нескольких простых принципов – это честность и прозрачность. Отношения начинаются с доверия и строятся на честности. Мы честно

сообщаем о сроках, ценах или возможных задержках. Также мы проявляем профессионализм, знание своего дела, умение предложить правильные решения и быть в курсе того, что происходит в нашей сфере, используем индивидуальный подход, слушаем и учитываем потребности каждого клиента. Заботимся о послепродажном обслуживании – если у клиента возникают вопросы или проблемы, помогаем их решить. Когда компания видит, что мы готовы работать не только ради одной сделки, а для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества, доверие растет.

– Какие у вас планы по развитию «Профизол KZ»? Есть ли желание выйти на новые рынки или расширить ассортимент поставляемых материалов?

– Безусловно, у нас большие планы по развитию нашей компании. Мы планируем расширить ассортимент, так как важно следить за новыми тенденциями в строительстве. Планируем развитие онлайн продаж, повышение качества обслуживания за счет обучения персонала и увеличения штата, расширение в соседние регионы и даже на международный рынок, участие в выставках и строительных форумах. И самое главное – сделать ставку на экологичность и безопасность предлагаемой нами продукции.



ИДЕАЛЬНАЯ КОЖА – ЭТО ПРОСТО: ЭКСПЕРТ О САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОЦЕДУРАХ

 red_cosmetologist_01
+7-700-242-83-08

Красота и молодость кожи – это не просто генетика, а грамотный уход, осознанный подход и профессиональные знания. В современном мире эстетическая косметология предлагает множество решений для поддержания здоровья кожи, но как выбрать действительно эффективные процедуры? Какие методики работают лучше всего? Можно ли обойтись без инъекций?

На эти и многие другие вопросы отвечает эксперт в сфере косметологии Эльмира Рустемова.

Эльмира, каким был ваш путь в косметологию? Что привело вас именно в эту сферу?

– Я получила образование финансиста, но никогда не работала по специальности. Большая часть моей профессиональной деятельности была связана с работой в нефтегазовой компании, где я занимала должность менеджера по закупкам. Затем я попробовала себя в сфере NoReCa, работая управляющей и арт-директором в ресторане и караоке.

Помимо этого я также имела опыт работы в коммерческой сфере – у меня был собственный шоу-рум, где я продавала женское нижнее белье и купальники. В этот же период я открыла салон красоты.

Когда я окончательно решила связать свою жизнь с индустрией красоты, то прошла обучение на визажиста, затем освоила профессию nail-мастера и lash-мейкера. Будучи клиентом косметологов, я всегда ценила ухоженный, здоровый вид кожи и понимала, насколько эта сфера востребована. Спустя два года после закрытия шоу-рума и салона красоты я приняла осознанное решение стать косметологом, потому что мне действительно нравится дарить людям красоту и ухоженность. Сейчас я обучаюсь в медицинском университете по специальности «Сестринское дело», так как в будущем хочу получить медицинское



образование, которое позволит мне работать с инъекционными методиками.

Для меня крайне важно быть квалифицированным специалистом и не практиковать без должного уровня знаний, как это делают многие косметологи без медицинского образования.

– Вы обладаете таким разноплановым опытом. Как ранее приобретенные навыки помогают вам в работе косметолога-эстетиста?

– В первую очередь мой опыт помог мне развить высокие коммуникативные навыки. Я легко нахожу общий язык с людьми разного возраста, умею понимать их потреб-



ности и выстраивать доверительные отношения. Кроме того, я терпелива, настойчива и всегда довожу начатое до конца, что очень важно в работе косметолога.

Но самое главное – я выполняю свою работу с любовью и полной отдачей. Для меня важно не просто оказать услугу, а сделать так, чтобы каждый клиент почувствовал заботу и внимание. Я всегда выкладываюсь на 100%, потому что искренне люблю то, чем занимаюсь.

– Сегодня вы предоставляете широкий спектр процедур: чистки, пилинги, маски, массажи и аппаратные методики. Какие из них пользуются наибольшим спросом? И какие процедуры вы считаете самыми эффективными?

– На данный момент самыми востребованными процедурами в моей практике являются чистка лица и сезонные пилинги, за ними следует массаж лица. Особенно популярны комбинированная чистка и пилинги, поскольку именно они позволяют глубоко очистить и обновить кожу. В холодное время года пилинги становятся особенно актуальными,

поскольку помогают восстановить кожу, улучшить ее текстуру и придать ей свежий здоровый вид. Я считаю, что правильно подобранный пилинг способен дать заметный эффект в улучшении качества кожи.

– Планируете ли вы расширять спектр услуг?

– Безусловно! Индустрия красоты постоянно развивается, появляются новые технологии и методики, и я стремлюсь идти в ногу со временем. Как я уже упоминала, сейчас я обучаюсь в медицинском университете, чтобы в будущем иметь возможность проводить инъекционные процедуры на профессиональном уровне. Также я регулярно посещаю обучающие семинары и мастер-классы, чтобы совершенствовать свои навыки и предлагать клиентам самые современные и безопасные методики ухода за кожей.

– Можно ли поддерживать молодость и здоровье кожи без инъекций?

– Да, конечно, молодость и здоровье кожи можно поддерживать и без

инъекционных методик. Однако всё зависит от состояния кожи – в некоторых случаях, когда она уже сильно повреждена, инъекции могут быть необходимы для ее восстановления. Тем, кто не хочет или боится уколов, я рекомендую регулярные пилинги, грамотно подобранный домашний уход в сотрудничестве с косметологом, а также здоровый образ жизни, включающий правильное питание и достаточное увлажнение кожи. Главное – доверять свою кожу профессионалу, который подберет оптимальный уход.

– Какие советы по уходу за кожей после зимы вы могли бы дать нашим читателям?

– Здесь нет никакого волшебного секрета – главное, подобрать уходовую косметику в соответствии с типом и состоянием кожи. Также очень важно правильно питаться, пить достаточное количество воды, увлажнять кожу, заниматься спортом (будь то фитнес, плавание или йога) и обязательно использовать солнцезащитный крем. Комплексный подход – залог красивой и здоровой кожи в любое время года!

Тревожность под контролем: рекомендации психолога

 psy_uzakbayevanazgul

Сегодня тревожность стала постоянным спутником многих людей. Стресс на работе, нестабильность, высокая информационная нагрузка и личные переживания – всё это создает почву для возникновения тревожного состояния. Но как отличить обычное волнение от тревожности, требующей внимания? Почему одни люди легко справляются со стрессом, а другие застревают в своих страхах и сомнениях?

В этом интервью мы поговорили с опытным психологом, чтобы разобраться в природе тревожности, понять ее причины и узнать, какие методы помогут вернуть внутреннее равновесие.

Назгуль Узакбаева – интегративный и кризисный психолог.

Назгуль, что привело вас в психологию? Почему вы решили выбрать эту профессию?

– В психологию меня привели повышенная тревожность и ощущение нереализованности. У меня было много вопросов не только к себе, но и в целом к миру. Тогда я и пошла в терапию.

По роду своей деятельности я всегда находилась среди людей. И часто люди приходили ко мне поговорить и поделиться своими трудностями, а мне очень нравилось их слушать и видеть, как им становится легче. Я из тех людей, которые всегда придут на помощь. Возможно, это была своего рода роль «спасателя», что сейчас прекрасно компенсируется в моей работе как психолога. Сегодня, работая с клиентами и видя результаты своей работы, я реально понимаю: я на своем месте.

– Что означает интегративный подход в психологии? Как он помогает вам в работе?

– Интегративный подход в психологии – это когда психолог использует несколько различных направлений



терапевтического подхода в зависимости от запроса. Комфортен он тем, что не ограничивается одной направленностью и дает больше возможностей, гибкости в работе, ведь человеческая психика не так проста – соответственно, уровень помощи клиенту повышается.

– С какими психологическими проблемами вам приходится работать чаще всего?

– Один из частых запросов на данный момент – это повышенная тревожность, часто мешающая клиентам полноценно наслаждаться своей жизнью и реализовываться.

Следующий частый запрос – тема отношений. Тут огромное поле работы, так как отношения – это всегда не только про клиента, но и про партнера.

Запросов на самом деле много, и они различны. Каждый из них требует индивидуального подхода.

– Тревожность – это нормально? Почему современные люди всё чаще страдают от тревожности?

– Тревожность – это своеобразная особенность личности, свойственная большинству людей. Своего рода адаптационный механизм, который способен помочь преодолевать различные стрессовые моменты.

Тревожность может появляться на фоне многих факторов: привязанности, внешних аспектов, информа-

ционного шума, стресса, кризисных моментов, нестабильности в разных сферах и в мире и так далее. Всё это приводит к тому, что в современной жизни уровень тревоги значительно вырос.

Иногда негативное воздействие может принять патологические формы и привести к тревожному расстройству, когда человек фоном испытывает тревогу во всех сферах жизни, и тут уже нужна помощь психиатра или психотерапевта.

– Как тревожность влияет на отношения человека с окружающими?

– Она значительно ухудшает качество жизни. Ведь человек всегда как будто ожидает чего-то плохого, и это может выражаться в гиперконтроле, чрезмерной опеке над детьми, в пар-

терских отношениях, что может приводить к конфликтам.

Это своего рода «пелена», которая застилает и не дает увидеть истинное положение дел. Восприятие человека искажается через призму повышенной тревожности.

– Какие техники или практики помогают снизить тревожность? Можно ли полностью избавиться от тревожности?

– В работе с клиентами я показываю им, что они могут научиться управлять своим состоянием. Это понимание своих чувств, переживаний, умение разделять их. Ведь тревога смешивает все впечатления в одно, и человек начинает «накручивать» ситуацию, создавая несуществующую или увеличивая незначительную проблему.

Существуют различные техники самопомощи через дыхание, релаксацию, терапевтические техники, уменьшение потребления информационного шума, полноценный сон, питание, восполнение дефицитов. Это всегда большая работа с двух сторон. А иногда еще и врачей, и других специалистов.

Мне хочется показать людям, что тревога – это не приговор. И в терапии можно научиться жить с этой особенностью и даже использовать ее во благо. Ведь тревожные люди могут выполнять несколько действий одновременно, что делает их достаточно многофункциональными. И тревожность, как это ни странно, может быть отличным помощником в работе, учебе и реализации.

– И в завершение нашей беседы хотелось бы узнать ваше мнение: нужно ли современному человеку посещать психолога, если его ничего не тревожит?

– Если человека устраивает всё, и он сам справляется со своими проблемами, думаю, необязательно. В психологии нет принуждения, именно этим она меня восхищает. Здесь всегда про безопасность, конфиденциальность и бережность. Клиент должен сам решить: хочет он пойти на терапию или нет. Самостоятельно сделать первый шаг. Конечно, близкие могут посоветовать обратиться к психологу, если есть необходимость. Но выбор всегда за самим человеком.



Akademiya Mebeli KZ

 karlabadias
gildiyamebelshikov.kz
akademiyamebeli.kz

В Казахстане долгое время не существовала образовательная система, способная подготовить профессионалов в сфере мебельного производства. Именно эта проблема стала отправной точкой для создания Akademiya Mebeli KZ – первой лицензированной учебной площадки, где обучение основано на реальной практике и адаптировано под индивидуальные особенности студентов.

Карлыгаш Байбаченова – президент Гильдии мебельщиков РК, основатель Akademiya Mebeli KZ.

Карлыгаш, как возникла идея создания Akademiya Mebeli KZ?

– Идея Академии возникла неслучайно – это было системное решение, к которому я пришла в ходе своего профессионального пути. В мебельной отрасли я уже 25 лет. В начале карьеры набиралась опыта в европейской компании, а затем, начав собственный бизнес в Казахстане, столкнулась с острой нехваткой квалифицированных кадров. Однако поначалу не придавала этому большого значения и сосредоточилась на развитии бизнеса. Я арендовала станки, открыла небольшой цех и постепенно осваивала все ключевые процессы: дизайн, управление, продажи, маркетинг. По сути, я совмещала в себе сразу несколько ролей – была и директором, и дизайнером мебели, и юристом, а иногда даже сборщиком. Со временем мой бизнес начал расти. Из маленького гаража площадью 19 квадратных метров всего за семь лет я расширилась до полноценной фабрики в 3,5 тысячи квадратных метров. Рост компании привел к новым вызовам, и одним из главных стало привлечение персонала. Когда фабрика расширила производство, нам понадобилось больше сотрудников, но найти специалистов оказалось непросто. Проведя анализ рынка, мы поняли, что в Казахстане нет образовательных учреждений, готовящих специалистов именно для мебельной отрасли. Даже такая профессия, как «Дизай-



нер мебели» официально просто не существовала. В 2015 году, осознав эту проблему, мы решили создать собственную образовательную площадку. На базе производства я открыла учебный класс, лично разработала и защитила авторскую программу обучения. Сотрудники проходили теоретическую подготовку, а затем сразу отрабатывали полученные знания на практике – прямо в цехе, в условиях реального производства.

– Как Akademiya Mebeli KZ помогает своим студентам освоить профессию?

– Прежде всего Академия помогает студентам найти себя. Уникальность моего авторского курса заключается в методике обучения, которая основана на глубоком понимании личности. Сначала мы выявляем психотип каждого студента, а затем даем знания,

адаптированные под его особенности. В онлайн-формате обучение проходит на платформе GetCourse: студенты подключаются к системе, изучают материалы, а раз в неделю участвуют в видеозвонке для обсуждения пройденного материала. В офлайн-формате обучение начинается с тестирования, которое помогает человеку лучше понять себя. Мы исключаем ненужную информацию и даем только ключевые инструменты, необходимые для профессии, что позволяет значительно сократить время обучения и повысить эффективность восприятия.

Наша основная задача – помочь студентам обрести уверенность, понять, кто они, куда идут и зачем. После этого мы предоставляем четкие практические инструменты для профессионального роста. Обучение сопровождается реальной практикой: студенты выезжают на производство,



участвуют в замерах, взаимодействуют с клиентами.

А самое главное – после завершения курса мы гарантируем 100% трудоустройство наших выпускников.

– Какие основные задачи и цели стоят перед Гильдией мебельщиков РК сегодня?

– Главная задача Гильдии – развитие и обеспечение мебельной отрасли Казахстана квалифицированными кадрами. Анализ показал, что даже в странах СНГ нет полноценной образовательной системы для подготовки специалистов в этой сфере.

Akademiya Mebeli KZ – единственное лицензированное учебное заведение с защищенной авторской программой, которое готовит профессиональные кадры для мебельной индустрии страны.

После завершения обучения выпускники получают сертификат с уникальным кодом, который автоматически заносится в базу данных производителей мебели Казахстана. Это позволяет работодателям видеть, кто прошел обучение в Академии и обладает

необходимыми компетенциями, что значительно облегчает процесс трудоустройства.

– Как вы оцениваете текущие тенденции и перспективы развития мебельной индустрии в Казахстане?

– Без кадровых ресурсов развитие отрасли невозможно. К этому выводу я пришла, пройдя путь от простого продавца до владельца мебельной фабрики. Я знаю обо всех этапах и сложностях, с которыми сталкивается бизнес в нашей сфере, особенно в условиях Казахстана.

При отсутствии информационной, финансовой и кадровой поддержки со стороны государства мебельная индустрия всё же продолжает расти и развиваться. Конечно, этот процесс сопровождается множеством ошибок, потерь, а иногда и снижением прибыли. Однако мы не стоим на месте, и это дает надежду на дальнейший рост и укрепление отрасли.

– В чем, на ваш взгляд, заключаются главные ошибки начинающих мебельных предпринимателей?

– Развитие отрасли идет через сложности, и именно в сопротивлении рождаются лучшие результаты. В условиях комфорта роста не происходит. Мебельная индустрия – яркий пример того, как можно развиваться, несмотря на препятствия. И за последние два года мы достигли значительных успехов.

– Какие компетенции и навыки сейчас наиболее востребованы для успешной карьеры в мебельной отрасли?

– Главная ошибка начинающих мебельщиков – начинать бизнес без четкого плана, сразу вкладываясь в оборудование и помещения. Действие без стратегии приводит к хаосу, который поглощает и энергию, и финансы. Для успеха в отрасли важно уметь планировать, анализировать риски и выстраивать системный подход к бизнесу. Без этого даже прибыль не приносит удовлетворения. Как человек с международным опытом и степенью MBA, регулярно посещающий мебельные производства по всему Казахстану, могу сказать: 99,9% предпринимателей сталкиваются с одними и теми же проблемами. Только единицы действительно выстраивают эффективную и устойчивую модель бизнеса.

– Какие изменения в мебельной отрасли вы хотели бы видеть в ближайшие 5–10 лет? И какую роль в этом сыграет ваша Академия?

– Главное изменение, которое уже начинает происходить, это формирование культуры ведения бизнеса в мебельной отрасли. В Казахстане до сих пор отсутствует четкое понимание, что такое бизнес и как им эффективно управлять. У нас готовят менеджеров по продажам, но нет системы подготовки среднего звена, топ-менеджеров и управленцев, а без этого сложно говорить о развитии.

Академия играет ключевую роль в этом процессе, воспитывая профессионалов и создавая кадровый ресурс для отрасли.

В Казахстане 70–80% рынка занимает перепродажа, а реальное производство остается слабым – доля отечественной мебели не превышает 28–30%, тогда как в Узбекистане этот показатель достигает 98%.

Развитие производства требует системного подхода, образования и поддержки, и именно этим мы занимаемся в Академии.



ПРАКТИКА ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ

 nazgulbektas
 WhatsApp: +7-771-546-90-92
 WhatsApp: +7-775-107-14-14

Назгуль Бектас – преподаватель йоги, мастер гвоздестояния, организатор ретритов и автор трансформационной игры «Магия энергии». Это человек, который не просто преодолел трудности, а превратил их в источник силы и вдохновения. Сегодня она делится своими знаниями и практиками, помогая людям обрести внутреннюю гармонию, силу и ясность в жизни.

Назгуль, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Жизнь часто ставит нас перед вызовами, и порой кажется, что выхода нет. Моя история – путь от болезни к исцелению, от утраты контроля к обретению внутренней силы. Я долго искала ответы, как исцелить себя и изменить свою жизнь. В поисках ответа я объездила 13 стран мира, изучала психологию, коучинг,

восточные и западные практики, нумерологию, астрологию, цифровую психологию и многое другое. Каждое из этих направлений дает анализ, но никто не говорит, что делать дальше. Я пришла к осознанию, что мы уже обладаем всем, что нужно для счастья. Нужно только научиться это раскрывать в себе.

Десять лет назад я болела эпилепсией, и врачи утверждали, что это неизлечимо. Лекарства лишь снижали симптомы, но не решали проблему. Я спрашивала себя: если мое тело не слушает меня, значит, я не знаю, как с ним разговаривать?

Я отказалась от таблеток, выбрала путь исцеления через духовность. Начала использовать дыхательные практики, осознанность, кундалини-йогу. Внутренняя работа и вера помогли мне избавиться от приступов, обрести здоровье и радость материнства.

Сегодня я психолог, трансформационный коуч, преподаватель кундалини-йоги, автор игры «Магия энергии», книг «Гармония через эпилепсию» и «Книга мудрости: 45 дней трансформации».

В моей студии Zen я помогаю людям раскрывать свой потенциал и приходить в гармоничное состояние при помощи йоги, игр и ретритов. Главное – поверить в свою силу и начать действовать.

– Почему вы выбрали направление кундалини-йоги? В чем основные преимущества данного направления?

– Кундалини-йога – это ключ к пробуждению внутренней силы. Она учит управлять энергией и менять реальность.

Я выбрала кундалини-йогу, потому что это не просто практика, а мощный инструмент трансформации. Она изменила мою жизнь, исцелила меня и помогла обрести внутреннюю силу. Теперь я преподаю и передаю свои знания на своих занятиях и ретритах.

– Что подтолкнуло вас к созданию трансформационной игры? Не проще ли использовать в своей практике те игры, которые уже существуют?

– Я всегда стремилась создавать что-то свое, что будет не просто продуктом, а отражением моих личных убеждений и опыта.

«Магия энергии» – это не просто инструмент, это результат постижения знаний и глубоких размышлений о жизни. Я хотела, чтобы люди, играя в «Магию энергии», могли пройти свой путь трансформации, пробудить свою силу и научиться направлять свою энергию для достижения желаемых изменений.

Я делюсь тем, что создала, потому что верю, что каждый может стать автором своей жизни. Игра является результатом моих многолетних поисков и практик, и я горжусь тем, что она теперь может стать частью чье-то пути.

– В чем основные преимущества трансформационной игры «Магия энергии»?

– Игра «Магия энергии» обладает рядом уникальных преимуществ, которые делают ее ценным инструментом для каждого. Она подходит как мужчинам, так и женщинам, помогая ответить на самые разные запросы. Независимо от того, хотите ли вы разобраться в финансах, личной жизни, замужестве, поиске своего предназначения или просто настроиться на внутреннюю гармонию, игра откроет перед вами пространство для самопознания и трансформации.

Многие из нас забывают о своих истинных желаниях, увязнув в повседневной суете. Игра помогает вернуться к этим глубинным запросам, как бы заглядывая в подсознание и позволяя вам услышать себя. Это уникальная возможность восстановить связь с тем, что по-настоящему важно, и осознать, какие энергии и ресурсы вам необходимы для личного роста.

– Какой опыт получают участники вашей игры? Как она помогает им в жизни?



– Участники «Магии энергии» получают уникальный опыт, сочетающий психологические и энергетические практики. В отличие от игр, работающих с логикой, эта игра затрагивает глубинные уровни – энергию и состояние души. Мы работаем с чакрами, страхами, желаниями и скрытыми блоками, мешающими достижению целей.

Например, один участник хотел увеличить доход до пяти миллионов тенге. Работая с денежной энергией и чакрой лидерства, он осознал, что его главный блок – неприятие себя и запрет на успех. Проработав этот страх, он удвоил свой доход.

«Магия энергии» – это не просто осознание проблем, а инструмент для реальных изменений. Игроки уходят с ясным пониманием, как их внутреннее состояние влияет на их жизнь.

– Организация ретритов требует большого внимания к деталям. Какие принципы и философию вы закладываете в свои ретриты?

– Мои ретриты – это уникальная возможность для глубокого самопознания и внутреннего исцеления. На каждом ретрите я создаю пространство, где участники не просто практикуют игры и йогу, но открывают для себя новые источники силы и энергии.

Недавний ретрит, который я провела в Дубае с кундалини-йогой и игрой «Магия энергии», стал настоящим откровением для всех участников. Мы не только работали с телом, но и с внутренними блоками, учились освобождаться от страхов и восстанавливать баланс. Этот опыт позволяет каждому уйти с реальными, осязаемыми изменениями, которые будут сопровождать в повседневной жизни.

Если вы готовы раскрыть свою истинную силу, избавиться от внутренних блоков и обрести гармонию, присоединяйтесь к моему ретриту – это шанс начать новую жизнь!

С графиком на 2025 год вы можете ознакомиться в моем Инстаграме.

– Какие изменения вы замечаете у своих учеников после регулярных занятий йогой, гвоздестоянием, а также вследствие участия в вашей игре?

– Мой основной вклад – помочь людям раскрыть свои возможности и достичь внутреннего равновесия. На ретритах и играх я стремлюсь, чтобы участники не просто получали знания, но и осязаемые изменения в жизни. Моя цель – научить слушать себя, убирать внутренние блоки и страхи, работать не только на уровне разума, но и энергии.

Как автор книги «Гармония жизни через эпилепсию», я показываю, что трудности можно превратить в источник силы и роста. Эпилепсия научила меня быть гибкой, внимательной к себе и находить баланс даже в сложных ситуациях.

Я вдохновляю людей воспринимать вызовы как возможность изменить свою жизнь. Каждый участник получает не только инструменты для изменений, но и вдохновение, напитываясь моим опытом. Верю, что каждый может найти свой путь, и моя задача – дать ключ к позитивным изменениям.

ЖДЁМ ИМЕННО ТЕБЯ...

the
**WALL
STREET**

karaoke&dance
gastrobar

г. Алматы,
ул. Брусиловского, 134А/1
+7-707-171-20-20

 wallstreetalmaty