

FP

16+

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях
2 (74) февраль 2023



Жанна Утарбаева

тележурналист,
продюсер,
коуч

МОНЕТИЗАЦИЯ ТАЛАНТА

MUAH @mua_farizat

Жанна Утарбаева – тележурналист, продюсер, коуч, психотерапевт, кандидат философских наук, совладелица компании Digital Transformation Consulting.

Жанна, расскажите о вашем профессиональном опыте. Чем вы занимаетесь на сегодняшний день?

– У меня несколько направлений бизнеса. Во-первых, я коуч, психотерапевт, специалист по монетизации таланта и финансовый целитель. Во-вторых, я продвигаю IT-технологии и очень плотно работаю в бизнесе цифровизации, являюсь совладелицей компании Digital Transformation Consulting. Третье мое направление – это стартапы, которые я осуществляю по миру. А четвертое – наука. Я всегда занималась наукой и читала лекции в КазНУ. Сегодня я состоявшийся кинопродюсер: три фильма, которые я продюсировала, стали номинантами международных мировых кинофестивалей.

Кроме того, я состоялась как тележурналист, и в моих авторских программах на канале 365 Info принимали участие представители науки, культуры и многие известные личности.

Говоря о моем опыте, хочется отметить, что уже 7 лет как я ушла из найма. До этого более 15 лет проработала в национальных компаниях в качестве директора по развитию бизнеса и PR. Это были нефтегазовая индустрия, нефтегазовое строительство и электроэнергетика. На сегодняшний день у меня большой опыт в качестве коуча и психотерапевта. Данной деятельностью я занимаюсь уже более 20 лет.



– Как вы пришли к психотерапии и коучингу? Какие методы используете в своей работе?

– К коучингу и психотерапии у меня был последовательный путь. Обучаясь на философском факультете МГУ, я параллельно занималась психологией. Но в моей жизни произошла трагедия, после которой у меня был внутренний надлом и мне самой понадобилась помощь. Именно тогда, благодаря моей работе с европейскими инвестиционными банками, я попала к лучшим европейским психотерапевтам и психологам. Поработав с ними и познав ценность личной психотерапии, я почувствовала реальные изменения. Скажу сразу, что на личную психотерапию у меня ушло очень много лет.

Сегодня я владею более 20 методами исцеления, именно научно обоснованного исцеления. Поэтому для каждого человека мною подбирается индивидуальная терапия. Как хороший и добросовестный ученый, я искренне заинтересована в том, чтобы мои методы работали и были эффективны. Направлений и подходов в психологии много, более 60, и все они с разных сторон изучают психику и способы ее исцеления. Для хорошего результата нужно уметь миксовать разные техники с учетом индивидуальности конкретного человека. Чем больше методов в арсенале у специалиста, тем круче, эффективнее и объемнее будет результат.

Коучинг с психотерапией тесно взаимосвязаны, потому что в коучинге всегда проявляются травмы, но коучинг не лечит, он ставит задачи. Коуч ведет человека в процессе, а терапевт исцеляет травмы в моменте. Человек может быть мотивирован на

www.tpeople.online



большой успех, но в какой-то точке «сливать» этот успех, терять интерес или застревать. Терапевт лечит травмы, при которых клиент или, правильнее, коучи, не может получить результат. Травмой может быть демотивация и лень. Поэтому коучинг без терапии неполноценный! Это два взаимосвязанных процесса, которые должны находиться в хорошей сцепке. Коучинг плюс психотерапия – это всегда крутой результат.

– Какие результаты получают ваши клиенты после прохождения ваших коуч-сессий?

– У моих клиентов стопроцентные результаты. Именно поэтому люди ко мне идут исключительно по «сарафанному радио». Я очень легко миксую разные методы, что позволяет получать быстрый и долгосрочный результат.

За последние 5 лет четверо моих клиентов получили Green Card, 5 человек поступили на MBA и в бизнес-школы в Гарварде, 3 – в другие крупные американские и европейские университеты. 18 человек получили ТОПовые позиции в национальных компаниях. Если это был вице-президент, он стал старшим вице-президентом, исполняющий директор стал управляющим директором и так далее.

– Вас позиционируют как финансового целителя. В чем заключается ваша работа в этой области?

– Финансовыми целителями называют людей, способных расширять финансовые потоки других людей или компаний,

в которых эти люди работают. И я расширяю финансовую ёмкость человека. У людей, с которыми я работаю, повышается уровень финансов и в целом жизненное благополучие. Моя работа в этой области заключается в том, чтобы открыть в своем клиенте его личный финансовый поток путем терапии всех страхов, установок и ограничивающих убеждений. Это как раз микс коучинга и психотерапии. Каждый человек, который ко мне приходит или обращается с вопросами, получает на них конкретный ответ. Это моя уникальная способность.

– Как, на ваш взгляд, необходимо взаимодействовать с деньгами, чтобы их количество неустанно увеличивалось?

– Во-первых, нужно исцелить главную установку, что денег в мире мало, и перестать их бояться.

Во-вторых, освоить финансовую грамотность и не держать все деньги в одной корзине. В этом мне помогает мое второе образование по экономике и финансам.

В-третьих, научиться монетизировать свои таланты, и здесь как раз нужна психология и терапия традиционных травм, таких, как «синдром самозванца».

В-четвертых, важно установить «правило 10%», где с каждой суммы вы откладываете в отдельный конверт 10% в «фонд имени себя». Желательно эти деньги не тратить, они будут копиться, а их наличие снимет с вас тревогу за деньги в целом.

Важно снять эту тревогу, чтобы сотрудничать с деньгами.

Пятое – никогда не предавать свои желания. Как правило, когда деньги приходят на желаемую мечту, многие начинают жадничать и решают их потратить «с умом» уже не на эту мечту, а на что-то «более важное». В итоге мечты так и не реализуются, интерес к деньгам теряется, денежный поток сужается, денег приходит всё меньше, они появляются всё реже. Мотивация желать и получать снижается. Человек теряет интерес к жизни, и тут же поднимаются все системные травмы.

– Жанна, как вам удалось достичь успеха в столь различных областях? В чем секрет такой универсальности?

– Никакого секрета нет. Я сама являюсь продуктом своих авторских программ. Прежде чем запустить программу по монетизации таланта, я прохожу коучинг и терапию у себя, а также работаю с экспертами в конкретной области. Например, для тележурналистики и киноиндустрии я оканчивала киношколу и получила диплом, после полетела в Канны и Голливуд, где стала продвигать себя в качестве тележурналиста и кинопродюсера. Когда я вернулась в Алматы, мой учитель по тележурналистике Д. Бациев предложил мне выйти в эфир со своей авторской программой Utarbayeva.

Я не боюсь пробовать! Мой девиз No expectation. Никаких ожиданий. Только действия и труд! Главное, чтобы цель вдохновляла, тогда и результат будет 100%.

Всё, что я делаю в своей жизни, я делаю из искреннего интереса, а не потому, что так модно или престижно. Я влюбилась в психологию и никогда не думала, что буду психотерапевтом или коучем. Лишь развивала себя, и в итоге люди сами просили меня стать их коучем. С тех пор я помогаю своим коучи проявить лучшую версию себя, и у меня это хорошо получается!

инстаграм: @zhannautarbayeva
+7-776-799-77-13
What's up: +7-701-999-44-03

Level – высший уровень!

Елена Александровна Константинова – практикующий реабилитолог, специалист по массажу и техникам мануальной коррекции, автор ряда новейших методик массажа, разработанных в результате многолетнего опыта преподавания, руководитель студии массажа Level.

Елена Александровна, ранее мы уже знакомили с вашей деятельностью нашу аудиторию и знаем вас как отличного массажиста и автора уникальной методики, но сегодня подробнее хотелось бы узнать о вашей студии. Расскажите об истории образования массажной студии Level.

– Идея массажной студии пришла несколько лет назад, когда я поняла, что физически не успеваю принимать всех желающих. Принесла бизнес-план по открытию студии массажа хозяйкам студии Level – Шайховой Нозиме и Рустамбаевой Зохиде и убедила их, что им не хватает массажа. Так, со временем один кабинет перерос в 11, и теперь для нас строится целый комплекс. А я стала партнером.

– В чем уникальность и главная особенность вашей студии?

– В профессионализме! У меня собралась уникальная команда настоящих фанатов своего дела с хорошей профессиональной подготовкой. Ведь массаж – это не просто надавил, погладил, выжал. Каждый из приемов оказывает различное физиологическое воздействие на организм человека. Важно знать, в каких случаях применять тот или иной прием, дозировку, скорость и интенсивность воздействия. Мастер должен уметь составить план массажа, грамотно расписать все задачи на курсе массажа.

– Массаж – это ведь не только работа руками, но и множество специализированных средств. Какую косметику вы используете для работы?

– В основном у нас крема и скрабы двух профессиональных линий от брендов



Biodroga и Elemis. Нравятся антицеллюлитные крема МССМ. Особенность моей студии в том, что мы очень мало работаем маслом. Масло образует тонкую пленку, которая не дает коже дышать и препятствует выделению токсинов и избытков кожного жира. Массажный крем не только обеспечивает плавное скольжение рук массажистов, но и смяг-

чает, увлажняет и питает кожу. Состав кремов сегодня сбалансирован, наполнен витаминами, минералами, вытяжками, которые смогут помочь массажистам достичь нужного эффекта при массаже.

– А если говорить о специалистах, которые у вас работают: как под-



бираете кандидатов на работу в собственной студии? На что обращаете внимание прежде всего?

– Задумалась... Знаете, мне проще сказать, с какими качествами я не беру людей в нашу команду, и это лень, зависть, злоба. Вот на это и обращаю внимание. Мы проводим на работе большую часть своей жизни, и очень важно знать, что там тебя ждут твои друзья, единомышленники. А еще люблю людей с хорошим чувством юмора.

– Каждый специалист студии имеет собственную технику массажа? Или все работают в едином направлении?

– Все в нашей студии владеют, причем на 5+, техникой советской школы классического массажа. Это основа основ. Но мы предоставляем практически весь спектр массажных услуг. Расскажу вам немного о мастерах, которые работают со мной с первого дня открытия студии. Куршева Мария Михайловна – №1 в жизни, №1 в студии. Специалист по ЛФК и массажу. Ко мне пришла первый раз еще в 15 лет в уже далеком 2014 году. Уже тогда она поняла, что массаж в ее жизни будет играть важную роль. Это человек, который не может что-то делать плохо. Самые сложные клиенты у нее, самые сложные массажи у нее! Самые лучшие результаты у нее! И еще

она болеет душой за команду, за студию и за наш прогресс.

Авакимова Мария Владимировна – девочка с моими руками. Маша просто виртуоз в массаже и в SPA. Когда ко мне приходят учиться или работать, я прошу дать мне руку. Руки не врут. Когда я взяла первый раз ее руку, меня прямо пронзило током, сколько силы и энергии в ней! И как ее руки похожи на мои: мягкие, сильные, и управляются не только мозгом, но и сердцем! Масяня – главный домовенок нашей студии. Дух и шарм нашей студии. Хотите узнать мою энергетику, но не можете попасть ко мне – запишитесь к Масяне.

Куршев Артем Николаевич. Как Артем попал в массаж, это отдельная история, но у него руки потрясающего массажиста и будущего мануального терапевта. Он пришел ко мне учиться совершенно из другого профессионального профиля – раньше мял тесто (*улыбается*). Отсюда пластика рук, сейчас он оканчивает медицинский колледж. Лучше него ПИРовскими методиками в студии владею только я. С его легкой руки меня в студии все называют «мама». Горжусь тобой, сын!

Долинина Светлана Георгиевна по образованию медсестра. Пришла в команду мастером восточной техники с 14-летним стажем за плечами. Вы не представляете, как тяжело мастеру-вос-

точнику переучиваться на классика. Но в итоге она объединила свою и мою технику, и получилась бомба! Мастеров в моей команде очень много, я бы с радостью сейчас рассказала про каждого.

– Любимой клиент чувствует ту дружескую атмосферу, которая царит в студии Level. Сложно ли поддерживать хорошие отношения в коллективе?

– В дружной, веселой, хорошей и сильной команде, где каждый чувствует, что его ценят, и знает, что он по-своему уникален, хорошие отношения складываются сами по себе изначально. Но в коллективе нужно уметь не только вместе работать, но и вместе отдыхать! У нас это корпоративы, совместные выезды на природу и прочие мелкие радости от «профсоюза».

– Как вам удалось завоевать звание лучшей массажной студии в 2022 году?

– 2022 год был годом признаний, сначала я победила в номинации «Массажист года 2022» по версии People Awards Business & Prof. И следом моя студия получила награду в проекте TOP PROFESSIONAL 2022 на телеканале MUZZONE в номинации «Top massage studio 2022».

Как мне это удалось? 30 лет я работала и не ждала никаких наград. Просто стремилась в профессионалы, в мастера. И вот! Но это тоже результат профессионализма, согласитесь? Можно было бы засомневаться, будь у меня ноги от ушей, параметры 90/60/90 и внешность Барби. Так нет. Разве я и студия Level – не прямое доказательство, что побеждает упорство, труд и любовь к своему делу?

Довольна ли я? Очень! Заслуженная победа? Конечно! В обмороке от счастья? А счастье не в этом, друзья мои. Если жить на полную катушку, работать с полной отдачей, любить свое дело, вот тогда обязательно всё получится!

инстаграм:
@elenakonstantinova
@level_message_studio

+998-98-305-15-11

Узнай себя в рисунке

Узнать о себе больше и найти решение проблемы поможет молодое направление психологии – арт-терапия.

Лариса Левина – практикующий психолог, кандидат психологических наук, медицинский психолог, международный тренер-коуч, арт-терапевт, член Ассоциации арт-терапевтов, член международного ученого совета по социальной психотерапии, автор колод метафорических карт и трансформационных игр.

Лариса, как вы пришли в психологию? Чем вас привлекает работа с людьми?

– В психологию я пришла через медицину. После окончания медицинского колледжа интерес к человеку, к особенностям его поведения укрепился. Мне стали интересны проблемы, связанные с психикой, и поэтому я решила выбрать психологию. Моя специализация с юности – это клиническая психология. Изначально интерес к психологии был сформирован через помощь людям в медицине.

– В каких областях психологии вы работаете?

– Вот уже более 20 лет работаю практикующим психологом, использую различные направления и подходы, но более любимым и предпочитаемым является арт-терапия. Провожу индивидуальные консультации и групповые встречи, а также обучение по различным направлениям практической психологии и арт-терапии. Мою специализацию можно охарактеризовать полимодальным подходом, который включает в себя сочетание разных направлений психологии. Мною сочетаются различные подходы и методы для получения большего эффекта в работе. И используется то или иное направление в зависимости от задач, запросов и сложностей, с которыми приходится работать.

– В чем заключается суть терапии с метафорическими картами? Могут ли они помочь найти ответ на волнующий вопрос?



– Ассоциативные метафорические карты – это набор различных картинок. Суть метода заключается в том, что, глядя на картину и образ, представленный на карте, человек отражает то, что у него сейчас в его психической реальности и, рассказывая про картинку, он рассказывает про себя. Метафорические карты позволяют встретиться с самыми глубокими чувствами, эмоциями, ощущениями, обнаружить внешние, внутренние конфликты, рассмотреть

сложный для человека случай в неожиданном для него ракурсе. Мы можем исследовать как прошлое, так и настоящее, и будущее. Ответ на вопрос будет искать сам человек, потому что в психологии мы не даем советы, мы помогаем человеку самому дойти до того, что ему сейчас необходимо.

– Что побудило вас создать собственную колоду метафорических карт?

– Я являюсь автором уже пяти изданных колод. Создать их меня побудила практическая необходимость, так как я много лет занимаюсь практической психологией, и у меня каждый день несколько консультаций. Все мои колоды изначально создавались для нужд практической психологии.

Например, «Психосоматика. Образы», «Психосоматика. Вопросы» и другие. Колода «Психосоматика. Образы» позволяет исследовать психологическое содержание физических недугов, симптомов. Она была создана на основе многолетнего практического опыта и большого количества опросов пациентов, метафор и симптомов. «Психосоматика. Вопросы» – для облегчения исследования собственных психологических симптомов, если человек хочет самостоятельно изучить причины болезни. Также для практикующих психологов это хороший инструмент психодиагностики болезни, к тому же позволяющий найти способы выхода из болезни.

– А какие проблемы решает арт-терапия?

– Существует много приемов применения арт-терапии как средства психической гармонизации человека. Арт-терапия с ее подходами и методами может обходить рациональную часть мышления и давать нам конкретно понять, в чем нуждается человек. И уже психолог, понимая суть и содержание проблемы, может помочь человеку, используя различные инструменты арт-терапии.

– Чем отличается арт-терапия от рисования? Можно ли провести такую терапию самостоятельно?

– Работа с изобразительными материалами и средствами визуальной пластической экспрессии должна протекать в присутствии специалиста, который должен обладать достаточными знаниями природы художественного творчества. Специалист выступает в качестве посредника в диалоге клиента со своей изобразительной продукцией. Рисунок – это самостоятельное творчество человека, а арт-терапевтический рисунок – это уже важный аспект познания самого человека. Знания арт-терапевта нужны для того, чтобы дать возможность понять человеку, что с ним происходит, отразить его эмоциональный мир. Через рисунок и творческие продукты специалист мо-



жет многое сказать о состоянии человека в настоящий момент. В арт-терапевтическом взаимодействии всегда участвуют три системы: сам клиент, продукт его творчества и психолог-проводник.

– Какую методику психологической помощи вы можете порекомендовать?

– Всё будет зависеть от того, с чем в настоящее время сталкивается человек, с какими психологическими сложностями, в чем он нуждается. Очень важно взаимодействовать со специалистом, который понимает, как работают различные подходы, методы и инструменты. На сегодняшний день высокой эффективностью обладают «группы встреч», где происходит групповая работа. Групповая работа всегда динамическая, мощная в особом психологическом поле. Индивидуальные консультации с психологом всегда в ТОПе, когда человек нуждается в помощи. Но если у человека нет такой возможности, то можно порекомендовать ведение психологических дневников. Можно за-

ниматься творчеством: рисовать картины или мандалы. Можно многие вещи через это осознать и понять.

– Как создатель авторских обучающих программ по метафорическим картам и арт-терапии, подскажите, как выбрать хорошие курсы по повышению квалификации.

– В первую очередь нужно смотреть на экспертность и квалификацию человека, который предлагает курсы. Если он заявляет себя арт-терапевтом, то специализация должна быть соответствующая. Для меня очень важна научность: направление, которому обучают, должно быть научным и внесенным в реестр научных дисциплин. Также должны быть книги и другая литература по этому направлению. Особое значение имеет личная симпатия к тренеру, потому что контакт должен сложиться, ведь в процессе обучения будет подниматься много личной информации.

инстаграм: @levina_l_o_r_a
larisa_levina@mail.ru

ЭКО-ДЕКОР В КАЖДЫЙ ДОМ

Домашний декор – важная составляющая для создания уюта. Декор может быть разным: подушки и пледы, незамысловатые картины или изделия в стиле макраме. Подобные изделия не только радуют глаз, но часто становятся яркими дизайнерскими элементами.

Жанар Лут – основатель ремесленного бренда Jinjerhome и творческой мастерской «Солнце».

Жанар, расскажите, как вы пришли в творческую деятельность?

– Как и многие женщины, через отпуск по уходу за ребенком. Для работающих мам это тот период, когда можно взять паузу и расслабиться, найти новые увлечения. Я и раньше любила вязать детские вещи, интерьерные корзины и дарила их близким. Однажды увидела макраме-панно и подумала, что это наверняка невероятно сложно. От этой мысли интерес стал еще сильнее, и я стала пробовать. Покупала мастер-классы, книги, экспериментировала, комбинируя материалы и техники.

– Работа в радость – это мечта каждого. А как начать монетизировать свое хобби?

– Для каждого человека, а тем более человека творческого и чувствительного, очень важно верить в себя, ценить свою работу. Если думаешь, что это просто баловство, то и окружение будет думать так же. Я делала для себя, для души. Но однажды старший сын спросил, почему я не продаю свои работы, ведь я делаю красивые вещи. Наши дети – это наша поддержка и мотивация. Именно тогда я завела страницу в социальной сети, однако быть просто ремесленником мало для монетизации. Нужно осваивать много новых навыков, чтобы продвигать свой бренд, свои работы. Нужно изучать маркетинг и непрерывно совершенствоваться и улучшать свое мастерство.

– В чем заключается отличительная черта вашего бренда?

– Основная задача бренда – это создавать вещи, которые будут для своего владельца особым предметом в пространстве. Владелец наполняет его своей энергетикой, и отныне это его оберег или талисман. Отличительная черта – это безопасные материалы, преимущественно натуральные. Также я предлагаю своим



клиентам реставрацию вещей. Призываю к осознанному подходу во всех сферах жизни. Проблема перепотребления сегодня всем известна и стоит достаточно остро в современном мире.

– На ваш взгляд, творчество должно быть экологичным? Как минимизировать количество отходов от производства?

– Творчество, как и многие виды деятельности, формирует отходы. Важно проследить все этапы производства, чтобы их минимизировать. По сути, вещи ручной работы – это уже экологично, потому что это штучный товар и, как правило, качественный. Плюс мы заботимся о таких вещах, как упаковка и сырье. Я использую такие растительные материалы, как джут, рафия, также веревку из переработанного хлопка.

Обрезки нитей я собираю и использую как наполнитель. Потом делаю лежанки и отдаю в наш местный приют для животных. Для упаковки шью пакеты из ткани, которую принимаю у людей, так как переработка ткани из хлопка и других материалов пока в Казахстане не развита. Также сейчас я начала делать декор из переработанного картона – это моя новая страсть.

– Чем вы вдохновляетесь для создания новых элементов декора?

– Да буквально всем вокруг! Это искусство, творчество предков, природа. Например, я сплела панно, опираясь на пейзаж Бурабая. Сейчас оно в Остине, штате Техас. Планирую выпустить еще серию панно со своей интерпретацией пейзажей Казахстана.

– Где ремесленное дело ценится больше: в Казахстане или за рубежом?

– По моему опыту, за рубежом люди уважают ручной труд, и им не надо объяснять ценность таких товаров. Они легко покупают товар, даже если доставка дорогая. У нас тоже много поклонников творчества, их всё больше и больше, но спрос не такой высокий. Возможно, из-за уровня доходов у населения приоритеты пока расставлены иначе.

– Как можно популяризировать ремесленное дело в нашей стране? С чего следует начать?

– Известно, что правильный маркетинг может популяризировать всё что угодно. Но, как правило, ремесленники – это люди, которые далеки от всего этого. Насколько мне известно, государство сейчас активно занимается вопросом продвижения казахстанских ремесленников. К сожалению, все мероприятия проходят в крупных городах, а в таких регионах, как наш это максимум одна-две ярмарки в год. Поэтому необходимо начинать с себя: работать со своим страхом, проявлять себя, рассказывать, показывать. Я провожу разовые уроки в своей мастерской, приглашаю заниматься творчеством, чтобы другие попробовали: возможно, кто-то найдет в этом себя. Да и разовые мастер-классы отвлекают от рутины, дарят чувство миротворения и радости.

+7-747-961-20-39
инстаграм: @Jinjerhome



ХОББИ ДЛЯ БОССА

Люди, управляющие большими компаниями, как правило, имеют необычные увлечения. Но кто бы мог подумать, что президент корпорации может стать прекрасным сыроваром и превратить хобби в бизнес?

Сергей Потоскуев – основатель группы компаний ENERGY LIFE GROUP, лидеров в области электромонтажных работ и производства электрического оборудования.

Сергей, вы управляете большой группой компаний ENERGY LIFE GROUP. Расскажите, какие компании входят в корпорацию и в какой области вы работаете.

– В ENERGY LIFE GROUP входят такие компании, как «СтройЭлектро-KZ», «СтройЭлектро-Астана», компания по продажам электрических материалов ICompan и «МонтажЭлектроСервис». Мы объединили несколько компаний, каждая из которых выполняет свои функции для достижения общей цели. Мы хотим принести благо в дом каждого потребителя в виде постоянного, бесперебойного электроснабжения, чтобы всем нашим клиентам жить было не только комфортно, но и безопасно. Если у людей дома порядок, если электрические сети у них в порядке, то значит, и в целом у страны электрические сети в порядке. Как мы знаем, 70% износа электрических линий приходится на долю частных, у которых свои подстанции и линии. Очень важно, чтобы сети нашей страны были в исправном состоянии – это осознает каждый сотрудник нашей корпорации. Если мы любим свою страну, то в первую очередь нужно навести порядок в каждом доме.

– Цель слияния ваших компаний в единую корпорацию – достижение общей цели, но не легче ли управлять и контролировать каждый вид деятельности отдельно?

– Раньше мы управляли разными компаниями, и приходилось долго развивать одну, закрывать другую, открывать третью. Было много проблем. Попросту не хватало времени выстроить организационную схему, назначить директоров, определить стратегические направления, и поэтому лучше управлять советом компаний, чем управлять каждой компанией по отдельности.

– В Астане вы работали над различными крупными объектами, в том числе на ЭКСПО. А какие проек-



ты реализовывали в других городах Казахстана?

– На всей территории нашей республики у нас большой опыт. Например, в Актобе мы участвовали в программе по постройке жилых домов, в Боровом построили большую гостиницу, в Кокшетау участвовали в строительстве котельной города, в Алматы принимали участие в реконструкции одного из университетов и, в том числе, произвели немало небольших объектов частного характера – это магазины, кафе, ресто-

раны и частные дома, которые находятся в горах. Кроме того, у нас большой опыт в строительстве торговых центров. Мы вели работы с сетью «Мечта» в Астане и консультировали сотрудников этой сети в Кокшетау и Алматы. Также мы принимали участие в строительстве объездной дороги около Астаны, а в Отаре восстанавливали электроснабжение, которое было разрушено со времен Советского Союза. Осуществляли работу по замене и реконструкции кабельных линий в Петропавловске. Наша

корпорация проделала много работы по всему Казахстану.

– Сергей, в вашем подчинении большое количество людей. Каким, на ваш взгляд, должен быть руководитель, чтобы сотрудникам хотелось отдаваться работе и развивать общее дело?

– Я считаю, что руководитель должен быть компетентным в своем направлении. Слово «руководитель» происходит от слова «руководить», то есть брать за руку и вести. Это не значит, что руководитель должен брать каждого и показывать, что ему делать. Руководитель должен знать специфику работы каждого своего сотрудника, но на любом этапе не должен его подавлять. Руководитель должен максимально помочь сотруднику быстро адаптироваться, чтобы принести успех организации и, в том числе, самому стать успешным. Руководитель – это тот, кто помогает людям стать успешными в их деятельности.

– Но электромонтажный бизнес – это не единственное направление, которое вы развиваете?

– Да, в свое время нам с супругой очень понравились европейские сыры. Путешествуя по Европе, мы поняли, как это вкусно и уникально, а в Казахстане культура сыров не сильно развита. Именно крафтовые сыры привлекли наше внимание. В 2017 году мы начали варить сыры для себя, учились у таких же сыроделов-итальянцев, потом ездили по Испании, Австрии, Турции и Китаю. Мы везде пытались попасть на сыроварню и посмотреть на технологию производства сыров. И нам нигде не отказывали. Так мы собрали уникальное количество рецептов и на сегодняшний день научились варить 23 вида сыра.

– Чем отличаются крафтовые сыры от обычных?

– Многие люди у нас еще не понимают разницу между промышленным и крафтовым сыром. Крафтовые сыры – это уникальные сыры, которые нигде больше не попробуешь, это еда для гурманов.

У нас есть свой стратегический план, и в соответствии с ним мы хотим открыть серию точек общественного питания Helenfoods, в котором будет представлена продукция марки Helen. Название происходит от имени моей супруги, ее

зовут Елена. Наши друзья из Австрии порекомендовали выбрать именно это название, потому что моя супруга сыровар, хозяйка дома и действительно вкусно готовит. Мы хотим до 2027 года покорить 15 городов и вырасти до 35–40 точек. Хотим познакомить Казахстан с уникальными видами сыра и стать узнаваемыми. Для этого мы работаем над качеством и постоянно учимся, чтобы быть профессионалами в этой деятельности.

– Планируете ли вы и дальше развивать пищевое направление деятельности?

– Сыры – наша первая ступень. Мы поняли, что можно готовить пиццу, бургеры и выпечку, потому что после приготовления сыров получаем сыво-

ротку, которую запускаем в тесто для приготовления различной выпечки. Так, мы решили, что будем кормить своих близких, друзей, гостей и клиентов качественной домашней едой. Сегодня всё, что мы едим сами, предлагаем и своим гостям. Этот бизнес – наше хобби, участие в котором принимает вся наша большая семья, включая четверых детей. Дети умеют выпекать, готовить сыр, делать пиццу и донеры, а также варят кофе. Наши сыроварни и точки реализации находятся пока только в Алматы и Астане, но мы не планируем останавливаться на достигнутом. Бизнес должен приносить удовольствие, даже когда он не приносит большого дохода!

www.energ.info



От двери до двери

С надежной компанией любой самый большой или малый груз можно легко и быстро перевезти из любой точки планеты в Казахстан и наоборот. Историю одной такой компании нам рассказал ее основатель.

Алексей Кручик – основатель транспортной компании Альянс ТЭК.

Алексей, сколько лет вы занимаетесь грузоперевозками и логистикой? Каких результатов уже достигли?

– Как предприниматель, я занимаюсь логистикой уже семь лет. Изначально создавал компанию, будучи на втором курсе университета, когда учился на логиста. За эти семь лет мы имеем свой автопарк в собственности, открыли склад в Москве, Астане и Алматы, возим консолидированные грузы. В последнее время плотно начали работать с Европой и уже имеем склады в Польше, Литве, Беларуси, что позволяет собирать, хранить и перевозить различные грузы. Сегодня мы занимаемся перевозкой грузов из Казахстана в Россию, Европу и по другим направлениям.

Испытывали ли вы сомнения в собственном успехе? Какие качества, на ваш взгляд, помогли вам его достичь?

– Собственную компанию я открыл в 20 лет, до этого лишь полгода проработав наемным сотрудником. Сомнений в собственном успехе не было, уверенность в себе закладывалась в период моего воспитания. С самого раннего детства я знал точно, что буду предпринимателем, но не догадывался, в какой именно области. С детства у меня была тяга изучать что-то новое, пробовать всё самому. В трудные периоды меня никто не поддерживал. Конечно, отчасти поддерживали родители, после супруга, но в основном я действовал самостоятельно. По характеру я человек, который не боится трудностей – не убегает от них, не паникует, а начинает решать проблемы. Может быть, это не всегда дается легко и просто, но другого выхода я не вижу.

Как успешный и опытный логист, какие вы могли бы выделить основные принципы ведения бизнеса в сфере логистики?



– Основные принципы – это быть честным и открытым перед своим клиентом. Даже если возникли трудности или кто-то допустил ошибку, нужно признать это и заняться поиском выхода из сложившейся ситуации. Трудности в логистике случаются ежедневно. Если у вас нет трудностей в логистике, значит,

вы еще не совсем опытный логист и пока что мелко плаваете. Логистика – это сфера, где всё зависит от людей, а люди непостоянны и своеобразны. У каждого свой жизненный опыт, жизненный путь, и поэтому логистика завязана на опытных или же неопытных людях. Также необходимо всегда быть

на связи, своевременно давать ответы на какую-то информацию по слежению грузов в пути и всегда стараться делать правильный расчет.

Какой транспорт использует для перевозок компания Альянс ТЭК?

– В основном для перевозок наша компания использует автотранспорт, но мы предоставляем и другие виды перевозок. У нас есть как собственный автопарк, так и проверенные временем партнеры. Мы всегда досконально проверяем перевозчиков, потому что в конечном итоге это наша ответственность. Из Европы и России делаем отправки авиатранспортом. Преимущество автотранспорта – это цена. Преимущество же авиатранспорта – скорость. Чаще клиенты прибегают к авиадоставке, когда им важна скорость или когда это тендер. Мы возим автотранспортом сырье для производства, упаковочные материалы, бытовую технику, оборудование, мебель, стройматериалы и всё, что не подвергается температурному режиму или особым условиям перевозки.

Как выбрать компанию для перевозки груза?

– Нужно смотреть, есть ли у этой компании свой транспорт, как долго компания работает на рынке, с какими клиентами она взаимодействует. Прибегать к возможным источникам: изучать налоговые отчисления компании, отзывы на различных площадках. Можно выкинуть в историю судебных процессов, что это были за процессы, кто был истцом, что была за ситуация. Информацию об этом легко найти в интернете.

Важно обращаться к официальным перевозчикам. Они всегда знают нюансы касательно оформления документов для перевозки груза через границу и характер груза, как груз можно перевозить, как его закреплять, как он должен быть упакован, чтобы в процессе транспортировки не пострадал. Мы возим разные товары, и к каждому грузу требуется особое отношение в плане укрепления, упаковки и перевозки. Официальные перевозчики учитывают все эти нюансы, потому что, повторюсь, это их ответственность.

Какой самый необычный груз вам приходилось перевозить?

– Однажды мы взяли доставить авиатранспортом очень дорогие про-



цессоры для компьютеров. Стоимость одного процессора составляла примерно 150–200 тысяч долларов. Груз предстояло отправить очень хрупкий, и обращаться с ним нужно было соответственно. За пять небольших коробок мы несли большую ответственность, а стоимость перевозки составила всего 200 тысяч тенге.

Также была перевозка дорогих ламп для медучреждения, которое строилось в Астане. На открытие должен был приехать первый президент Казахстана и лично проверить оборудование. Завод-отправитель из Москвы по ошибке отправил пустые коробки, и за два дня до открытия медцентра наши клиенты обнаружили отсутствие ламп. Тогда мы прибегли к авиатранспорту, что позволило доставить лампы вовремя. Оборудование было установлено, медучреждение сдано в срок, президент лично всё проверил, и все остались довольны.

Существуют ли в вашем бизнесе сезонность или другие факторы, влияющие на ценообразование? Процесс говоря, когда перевозить грузы выгоднее и дешевле для потребителя?

– В нашем бизнесе много факторов, которые влияют на ценообразование и рынок логистики в целом. Это могут быть нестабильные цены на ГСМ, погодные условия. Летом фура проезжает в сутки 700–800 км, а зимой за это же время 500 км. Естественно, вырастают срок доставки и расходы. Кроме того, летом могут упасть цены, из-за того что южные перевозчики возят в разные города и страны овощи и фрукты и на обратном пути берут груз, лишь бы оправдать топливо. Тем самым «рушат» цены и привлекают клиентов. Также санкции, нехватка машин влияют на ценообразование. Казахстан сильно зависит от Китая. Если в Китае праздники, из Казахстана машины не везут китайский груз в Россию, и в России из-за этого нет машин. Есть спрос на машины – цены вырастают, и наоборот. Платные дороги влияют на цену. Если дорожает логистика, дорожают продукты питания, плюс играет роль инфляция. Из-за инфляции дорожают обслуживающие части для транспорта, что тоже влияет на конечную цену перевозки.

инстаграм: @alekseikruchik
+7-775-555-56-10

MONEY, MONEY, MONEY...

Мечтаете жить так, чтобы Вы управляли деньгами, а не ДЕНЬГИ вами?

Садимся поудобнее и читаем внимательно.

Наталья Тен – финансовый консультант, автор курса по финансовой грамотности, игропрактик.

Наталья, расскажите подробнее о своем курсе. С какой целью он вами создавался?

– Курс по финансовой грамотности был создан мною в 2020 году. Имея многолетний опыт работы в финансовой сфере на практике, я очень часто сталкиваюсь с тем, что у людей, к сожалению, очень низкий уровень базовых финансовых знаний. Именно это подвигло меня создать этот курс и информировать людей, делиться теми знаниями и опытом, которые я накопила за многолетнюю практику, для того чтобы они могли правильно выстраивать отношения со своими финансами. Я считаю, что, как только человек начинает зарабатывать свои первые деньги, он уже должен уметь ими управлять, так быстрее сложится его финансовая модель. К сожалению, люди часто ищут выход из тех или иных сложных ситуаций либо для закрытия своих базовых потребностей через займы и кредиты. Но не всегда это помогает решить эти проблемы, бывают ситуации, когда это уводит человека в отрицательный баланс, и потом ему очень сложно найти выход. На курсе мы как раз таки рассматриваем денежные формулы, по которым живут все люди, финансовые уровни, какими кредитами и когда лучше воспользоваться. Вообще, кредиты – это хороший финансовый инструмент, но нужно понимать, когда именно он может помочь решить вашу задачу. Также в рамках курсов у нас проходит одна встреча за игрой CashFlow автора Роберта Кийосаки. Это игра-тренинг, она формирует новые знания, новое мышление в отношении финансов и помогает выстраивать новые модели поведения. Игру я провожу и вне курса, когда люди могут в процессе увидеть свое поведение в отношении финансов со стороны. Это тоже хороший инструмент, который учит управлять собственными финансами.

– **Каким опытом и знаниями в области финансов владеете вы?**

– Уже более 17 лет я работаю в финансовой сфере и в банковской системе. Начинала с кредитования, то есть выдавала



кредиты населению, и знаю по собственному опыту, как люди ими пользуются. Также имею экономическое и юридическое образование, проходила обучение в разных бизнес-школах, принимала участие в бизнес-форумах и фестивалях, обучалась как у зарубежных, так и

у отечественных педагогов и учителей, проходила курсы и тренинги в разных сферах. Участвую в бизнес-проектах, онлайн-проектах, а также в инвестиционных программах, и за многолетнюю практику накопила достаточно знаний и опыта, которыми могу поделиться с



людьми. В планах у меня написать книгу по финансовой грамотности, чтобы большее количество людей информировать и донести свои знания, потому что я считаю, что они жизненно необходимы абсолютно всем.

– **На ваш взгляд, население Казахстана достаточно развито в сфере финансовой грамотности? Если нет, то почему?**

– Я считаю, что население нашей страны крайне низко информировано в вопросах финансовой грамотности, поэтому такой предмет, как «Финансовая грамота» нужно вводить в школе как обязательный, для того чтобы дети с ранних лет понимали, как происходит циркуляция средств в мире, откуда они происходят, как они формируются и как можно ими управлять.

– **Как вы считаете, можно ли обжить жизнь без кредитов?**

– Я думаю, что да. В современном мире человек может обходиться без кредитов и займов, но для этого он должен обладать хотя бы базовыми знаниями по финансовой грамотности. Если грамотно распорядиться своими финансами, то можно обойтись и без кредитов. Но кредиты также делятся на те, что помогают нам решить те или иные вопросы и приумножить наш капитал, и на те, что не рекомендуется и нежелательно брать, так как они не несут положительный опыт и не приумножают ваши финансы.

– **Чему в первую очередь вы бы обучили современную молодежь?**

– Для молодежи в первую очередь я бы, конечно, рекомендовала делать финансовое планирование, можно его делать на 5–10 лет вперед. Чем раньше человек начнет делать финансовое планирование, тем быстрее он придет к своим финансовым целям. На курсе мы тоже делаем такое планирование. Еще на специальном мастер-классе я провожу

обучение для тех людей, которые хотят отдельно сформировать свой бюджет и запланировать какие-то крупные покупки (такие, как недвижимость или автомобиль) без дополнительных займов, за счет собственных средств. Таким образом, можно сформировать собственный капитал для решения определенных задач и потребностей.

– **Сейчас много информации о том, что 10% от заработка необходимо откладывать, чтобы стать богатым. Достаточно ли соблюдать только этот пункт?**

– Да, сейчас очень много информации о том, что 10% от своего дохода необходимо откладывать, чтобы скопилось так называемая финансовая подушка безопасности, и практически все об этом знают, но не все так делают. На самом деле для того чтобы сформировать капитал, недостаточно просто откладывать 10%, эти свободные деньги должны работать! Они должны приносить дополнительный доход, и их нужно приумножать. Таким образом и будет формироваться личный капитал. А деньги, которые просто лежат и не приумножаются, не работают, это «мертвые деньги». Поэтому откладывать – это хорошо, но в дальнейшем с этими средствами нужно еще что-то делать, нужно уметь ими правильно управлять.

– **Раскройте секрет для наших читателей: как научиться грамотно планировать свой бюджет?**

– В первую очередь, для того чтобы формировать свой бюджет, нужно вести обязательный учет таких статей, как доходы и расходы. Тоже по опыту знаю, что не все люди ведут такой учет, не все знают, какова сумма их общих доходов и сумма общих расходов. Начать стоит с этого, потому что это база и основа для формирования бюджета. В идеале, конечно же, доходы должны превышать расходы. Это тоже все понимают, но на практике бывает так, что расходы превышают доходы. Это отрицательный баланс, он уводит человека в долги. Чтобы сделать первые шаги в инвестировании, доходы должны превышать расходы. И этому лучше обучиться у специалистов, у людей опытных, которые обладают специальными знаниями и на практике используют финансовые инструменты. Это могут быть курсы, обучение в формате онлайн, какая-то информация, свободно доступная в интернете, книги и другие источники.

+7-777-634-00-23
@natalika_kst

По стопам Авиценны

Испокон веков казахи, кочуя круглый год, успешно использовали целебные свойства растений. И до наших дней дошли многочисленные рецепты приготовления лекарственных средств на травах. Мы задались вопросом: а есть ли травники в современном Казахстане? И в самой глубинке Восточного Казахстана нашли целителя и травницу Гульмиру Сариеву, которая является последователем великого Авиценны.

Гульмира, расскажите о себе. Кто научил вас разбираться в травах?

– Во-первых у меня есть наследственные знания, так как моя прабабушка лечила травами. Многие считают это неким даром Всевышнего, но я не остановилась на том, что имею, и решила искать собственный путь в данном направлении. Как бы это странно ни звучало, мой учитель мне приснился – муфтий Абдугафур Розахи Бухари, которому уже под 90 лет. Я полетела в Бухару в святые места, где увидела этого старика, которого ранее видела в своем сне, и была несказанно рада такому исходу событий. Именно он мне сказал, что я буду великой травницей, но, прежде чем дать свои знания, отправил меня изучать анатомию. Я улетела домой и стала изучать анатомию человека. Когда я прилетела в Бухару снова, старик отправил меня домой изучать фармакологию. В третий раз он сказал изучить книги Абу Али ибн Сина, известного миру как Авиценна. Так я поняла, что траволечение – это великая наука, и нужно быть очень грамотным, знающим травы, их процессы роста и влияния на человеческий организм.

– Справиться с какими недугами могут помочь травы?

– Травы могут помочь практически от всех болезней. И говорю я это вполне серьезно. Главное, правильно их подбирать, потому что каждый пациент индивидуален, и каждому нужна своя трава.

– Составы целебных сборов вы готовите лично?



MUAH @mua_farizat

– Я живу в Восточно-Казахстанской области, Катон-Карагайском районе, в селе Коробиха. У нас здесь раньше жили старoverы, вокруг пихтовый лес, горы и река Бухтарма. По всему миру растет более 10 000 целебных трав, из них в Средней Азии 2 250 видов, и именно в нашем селе их очень много. Я собираю и заготавливаю их сама – смеси трав, порошки, различные травяные шарики, тампоны и так далее, аналогов которым нет в мире, потому что я сама их изготавливаю. Для успешного траволечения важно знать, когда и как собирать ту или иную траву. Есть травы, которые нужно собирать на рассвете или только после выпадения росы. Есть ядовитые

травы, которые нельзя трогать или вдыхать их аромат. Например, корень одной травы может лечить одну болезнь, а листья совершенно другую. Это очень большая наука, и, чтобы этим заниматься, необходимо обладать богатыми знаниями.

– Откуда люди к вам приезжают чаще всего?

– Люди едут ко мне практически со всего мира. Уже в 2023 году 2 января приехал ко мне мой пациент из Караганды, сразу после него – Алекс из Новой Зеландии, после него – женщина с мужем из Семей с онкологией, и мы сегодня уже видим огромный результат

их лечения. Люди звонят и пишут из разных стран.

– Гульмира, а можно ли навредить травами, если человек плохо разбирается в этом вопросе?

– Можно! С травами нельзя шутить, и лечение травами очень серьезное. Повторюсь, чтобы заниматься траволечением, нужно очень хорошо разбираться в этом вопросе.

– У вас не возникало желание передать свои знания молодому поколению и обучить последователей?

– Конечно, я всегда готова передать все свои знания и обучить молодых, подсказать правильный путь тем, кто всей душой способен полюбить травы.

– На обучение вы берете всех желающих или отбираете по определенным критериям?

– Не всех, трава живая, и не всем она дается. Ко мне очень многие обращаются с просьбой обучения, но я беру только тогда, когда вижу у человека глубокую и безграничную любовь к природе, буквально к каждой ее частичке. Вот таким людям я досконально передаю все свои знания в течение одного года.

– Наш журнал читают разные люди, в том числе многочисленные представители бизнеса.

Бизнес – это всегда насыщенные не только будни, но и выходные, большая умственная нагрузка и хронические недосыты. Есть ли в вашем арсенале рецепты, которые помогут расслабиться и хорошо выспаться?

– Конечно, есть специальные сборы, которые помогут снять усталость, восполнить растратенную энергию и вернуть человеку силы. Ко мне обращаются многие звездные личности, которым нужно всегда быть в тонусе. Многие высшие чины, имена которых я по понятным причинам не могу произносить. И каждому моему пациенту я не просто подбираю сбор трав для устранения симптомов болезни, а стараюсь помочь в лечении причины возникновения симптомов.

+7-747-995-29-13

инстаграм:

@travavbualibnsina2022



Коуч личной эффективности

«Чтобы иметь то, что еще не имеешь, нужно начать делать то, что ты не делал» – коуч личной эффективности Елена Павличина.

Елена, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?
– 8 лет моя деятельность была связана с организацией мероприятий бизнес-формата. На моем счету более 100 успешно реализованных проектов, от закрытых небольших тренингов и мастер-классов на узкую аудиторию до масштабных, регионального значения конференций, форумов и прочих обучающих программ. В том числе организация работы бизнес-клуба при Совете деловых женщин в Западно-Казахстанской области. Моя деятельность довольно разносторонняя, но всегда, так или иначе, была связана с людьми и с обучением. И, безусловно, всё это время я и сама обучалась, росла профессионально и приобретала новые компетенции в различных сферах. И в какой-то момент для меня стала очевидной взаимосвязь между личностным ростом и результатами в жизни. Параллельно я начала проводить индивидуальные консультации. По отзывам видела, что инструменты, которые работают в моей жизни, дают результат также всем, кто ко мне обращается. Так я пришла к коучингу. Поступила в Академию, прошла обучение, получила международный сертификат. Это обучение в совокупности со всеми моими знаниями, навыками и опытом дало взрывной результат. И сейчас я практикующий коуч личной эффективности.

– В чем заключается коучинг личной эффективности? В чем его отличия от остальных направлений коучинга, к которым мы привыкли?
– Коуч – личностный тренер, который помогает в достижении профессиональных и личных целей. По сути, это не учитель, а личный консультант, который с помощью определенной системы и набора инструментов помогает человеку ставить цели и добиваться их, находить баланс между сферами жизни, определять приоритеты для развития, зоны роста, выходить на новый уровень дохода.



Сейчас существует множество направлений коучинга: это и health-коучинг, и бизнес-коучинг, и лайф-коучинг, и т.д. Каждое из направлений связано с той или иной сферой жизни человека. То есть, к примеру, health-коуч должен хорошо разбираться во всем, что связано со здоровым образом жизни. Бизнес-коуч должен иметь твердую экспертизу в бизнесе и во всех процессах, связанных с этим направлением. Мои же ключевые компетенции связаны с личной эффективностью. Из личного опыта и исходя из всех своих навыков, я научилась расставлять приоритеты, из абстрактной цели создавать четкий пошаговый и понятный план ее реализации, структурировать информацию и мысли в голове, находить кратчайшие пути решения вдохновляющих или сложных задач. Я хорошо знаю, как за счет раскрытия внутренней мотивации и сильных сторон личности достигать

даже, казалось бы, на первый взгляд нереальных результатов. И сама являюсь этому ярчайшим примером. Коучинг личной эффективности – это, в первую очередь, про навык управлять своей жизнью. И всем, что в ней происходит. Навык понимать и слышать себя. Зажигать огонь внутри, жажду жизни. Реализовывать свой потенциал по максимуму. Уметь справляться с кризисами, управляя состоянием и мыслями в своей голове. Понимать и осознавать свои потребности и ценности, определять цели. Принимать нужные решения. Достигать желаемых результатов. И главное, быть целостной личностью и проживать свою лучшую жизнь.

– Какие инструменты вы используете в работе с клиентами, и все ли они достаточно эффективны?
– Я думаю, что каждый хоть раз слышал фразу «все проблемы в нашей голове».

Если в жизни нет желаемого результата, значит, ты просто не совершаешь нужных точечных действий. А действия – это следствие образа мышления. Проще говоря, чтобы иметь то, что еще не имеешь, нужно начать делать то, что ты не делал. И, соответственно, начать думать по-другому. Поэтому, в первую очередь, это инструменты, направленные на работу с мышлением. Кроме того, я практик. У меня за спиной огромный опыт. Из всего своего объема знаний и навыков я с ювелирной точностью собрала коллекцию инструментов и техник по целеполаганию, планированию, мотивации, раскрытию внутреннего потенциала, повышению самооценки и улучшения всех сфер жизни в целом.

Я глубоко убеждена, что в каждом человеке есть огромный ресурс, благодаря которому любой может достичь всего чего пожелает. При грамотном подходе, разумеется. Но не все знают и понимают, как этот потенциал раскрыть, реализовать и в какое русло лучше направить. И здесь есть еще один интересный нюанс. Чужие советы и рекомендации не всегда помогают. У каждого своя скорость, свои убеждения, свои ценности и исходные данные. Особенность коучингового подхода как раз таки в том, чтобы не учить, и тем более не навязывать решение, а с помощью правильных вопросов и инструментов специалиста привести человека к осознанию, что будет лучше именно для него. И определить, как эффективнее этого достичь, исходя именно из его отправной точки.

– Расскажите подробнее о вашей авторской программе. Что она из себя представляет?

– Я настолько люблю всё, что делаю, и вкладываю в это свою душу, что, кажется, могу говорить об этом бесконечно (улыбается).

Моя семинедельная коучинговая программа нацелена на изменение жизни в целом. Я создавала ее из концепции того, что наша жизнь – это фильм. И каждый сам выбирает, играет он в этом фильме главную роль или лишь наблюдает из «зрительного зала». И основной посыл состоит в том, что каждый может стать главным героем своего лучшего фильма жизни. Это не очередной теоретический курс, в этом его основное преимущество. В уникальную методiku собраны самые лучшие инструменты, которые помогали мне и сотням других людей – те, что в своей практике при-



меняют самые сильные коучи и люди, достигшие колоссальных результатов. Программа позволяет в кратчайшие сроки получить первые результаты. А главное, приобрести навыки, которые позволят и дальше с легкостью идти по жизни, раскрывая ее новые грани, и шаг за шагом покорять новые вершины и воплощать в жизнь всё, о чем раньше можно было только мечтать.

– Что скажете тем, кто всё еще сомневается в эффективности коучинга?

– В наше время коучинг – это мировая практика. У первых лиц стран есть свои коучи. Топ-менеджеры и владельцы крупнейших компаний нанимают в штат коучей, которые работают с командами. Думаю, это неспроста. По отзывам и обращениям я вижу, что в нашей стране люди тоже начали осознавать важность и ценность работы над собой, прибегая к поддержке коучей, психологов. Это очень радует, потому что повышение эффективности

отдельного человека в частности влечет за собой повышение уровня благосостояния страны в целом.

В наше время все процессы ускорились. Для того чтобы повысить свой доход или получить любой другой значимый результат в жизни, уже не нужны годы. При осознании, что твоя жизнь это в первую очередь твоя ответственность, можно изменить всё. Безусловно, у каждого свой выбор – оставаться там, где ты есть, и продолжать сожалеть о прошлом, или принять решение и взять жизнь в свои руки, начав что-то менять. И здесь два варианта: пройти этот путь самостоятельно или при поддержке того, кто его уже прошел, что значительно упростит задачу! И напоследок, пожалуй, хочется добавить только одно: мы не можем изменить прошлое, но можем из настоящего создать свое новое будущее, и лучше всего начать прямо сейчас!

+7-705-541-77-77
@my_happy_universe

ДОМ – МЕЧТА

Клубные дома – особая элитная недвижимость. Разбираемся вместе с экспертом и основателем инвестиционно-строительной компании Baitas Development Жанибеком

Мухамедовым, чем клубные дома отличаются от привычных новостроек.

Жанибек, расскажите немного о себе. Какой бизнес вы представляете?

– Я родился и рос в Павлодаре, где такое качество, как находчивость имело среди молодежи большое значение, и желание заниматься бизнесом у меня появилось давно. Воспитывался я в обычной семье, где были свои финансовые трудности, поэтому, я думаю, и зародилось желание зарабатывать, быть самостоятельным и помогать своим родителям.

Начиная еще со школьных времен, помню, как перепродавал монеты другим школьникам, затем шоколадки и жвачки. В 16–17 лет арендовал боксы под СТО по ремонту машин, а уже в 19 лет я с другом владел одним из лучших бильярдных клубов в Астане.

На текущий момент основная моя деятельность – это строительство клубных домов, а также инвестирование в другие сферы бизнеса – такие, как недропользование; IT направление, связанное с крипто-индустрией; производство фланцев, дистрибуция продукции для нефтегазового сектора. Отдельно хочу отметить проект, в котором моя компания участвует, – это проект по зарядным станциям для электрокаров.

– Хотелось бы более детально остановиться на вашем уникальном проекте клубных домов. Что такое клубный дом, и чем он отличается от первичного жилья на рынке недвижимости?

– В первую очередь клубный дом – это дом, расположенный в исторически знаковом месте или в дорогой локации с применением хороших отделочных материалов и дизайном. Также это ма-



локвартирный дом с собственной инфраструктурой, предназначенной только для людей, живущих в этом доме, у которых примерно один социальный уровень и схожие интересы.

– Как правило, комфортное элитное жилье доступно жителям крупных мегаполисов типа Алматы. Планируете ли вы строительство клубных домов в других городах и регионах Казахстана?

– Да, мы планируем строить и в других городах Казахстана, таких, как Шымкент, Актау, Атырау. Для этого мы разработали совместно с проектным бюро два типа домов – в современном и в классическом стиле.

Мы также планируем выйти на зарубежный рынок со своими портфельными проектами, и, скорее всего, первой страной станет Турция.

– Не секрет, что бум некачественного строительства начала 2000 годов оставил негативный отпечаток, и новостройки до сих пор пугают многих. Готовы ли вы развеять это мнение?

– Здесь мы планируем идти по принципу «деминга» – постоянного стремления к усовершенствованию продукта и производственных процессов, а также их оптимизации. Однажды я задумался, зачем постоянно создавать новые проекты и архитектуру, ведь это занимает кучу времени и требует вложения финансовых средств, а строительство по новому проекту несет в себе еще и множество сюрпризов.

Когда же мы усовершенствуем новый план, каждый раз устраняя все недочеты и внося корректировки в проект и в чек-листы для строителей, у нас будет всё меньше ошибок на этапе реализации, а значит, на выходе мы получим качественное жилье в желаемые сроки.

Мы хотим, чтобы каждый наш проект ассоциировался с высоким качеством и уровнем, когда клиент точно знает, что он получит за свои деньги. Продвигая эту идею среди сотрудников, я привожу простой пример с телефоном от Apple, ведь когда люди приобретают продукцию этой компании, никто не задается вопросом «а какого качества будет телефон?», все и так знают, что он будет соответствовать всем ожиданиям и даже в чем-то превосходить их. И мы хотели бы, чтобы наши проекты так же воспринимали на рынке. Это и есть равноценный обмен, или даже обмен с превышением, когда человек, отдавая деньги, получает продукт, соответствующий его ожиданиям, а еще лучше, когда он получает больше, чем ожидал.

– Без сомнения, «Клубный дом» весьма привлекательный проект для Казахстана. Но не все мечтают жить в квартире. Что вы можете предложить желающим обрести в собственность частный дом?

– В одном из наших запланированных домов ЖК Вагоссо будут предусмотрены пентхаусы с двойным светом и высотой потолков 6,6 м. По сути, это тот же коттедж, только в клубном доме, где у вас будут дополнительные общественные зоны, двор, терраса на крыше, лобби для комьюнити дома, а также семейный кинотеатр.

Я не понаслышке знаю, что такое жить в собственном доме, ведь сам прожил в таком 11 лет, и знаю, что такое убирать двор, особенно в зимнее время, следить за состоянием дома и обеспечивать безопасность.

В ЖК Вагоссо этого не придется делать, всё бремя по обслуживанию берет на себя обслуживающая компания, я думаю, что такое проживание предпочли бы сейчас многие жители частных домов.

– И в завершение нашей беседы скажите, почему стоит выбрать инвестиционно-строительную компанию Baitas Development.

– Baitas Development по-настоящему является бутиковой компанией, которая учитывает предпочтения клиента и осуществляет персональный подход, улучшая свои проекты в связи с условиями и требованиями времени. И мы не так красиво говорим о себе, как строим дома!

QR ссылка на презентацию



Ваш помощник кредитный консалтинг

Идти в банк для получения кредита всегда стресс. Как выбрать лучшие условия кредитования? Как себя вести? Какие документы предоставить? А еще переживать, одобрит или не одобрит банк ваш запрос...

Существенную экономию времени и ответы на все вопросы можно получить в кредитной консалтинговой компании.

Гульзира Джолболдиева – основатель консалтинговой компании G-Vertex.

Гульзира, расскажите о себе и своей компании. В какой области вы оказываете консалтинговые услуги?

– Более 20 лет трудовой деятельности я посвятила финансовой сфере в разных коммерческих банках Республики Казахстан. Имея большой опыт в кредитовании, изучив рынок, потребность населения и возрастающий интерес к привлеченным извне средствам на развитие бизнеса, решила предоставлять консалтинговые услуги по кредитам – таким, как консультация, подбор оптимальных и индивидуальных условий финансирования, а также сопровождение на всех этапах оформления кредита.

– Давайте разберем подробнее, что такое кредитный консалтинг и кому требуются подобные услуги.

– Кредитный консалтинг – это оказание консультационных услуг в сфере привлечения кредитного финансирования для физических и юридических лиц.

На сегодняшний день подобный вид услуг интересен и активно используется физическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Активно растет предложение банками различных кредитных программ, и каждая из них требует предоставления определенного набора документов и гарантий. Финансовые организации отказывают в выдаче кредита заемщикам с отрицательной кредитной историей, требуют документы, подтверждающие доход. И потенциальному получателю кредита становится сложнее ориентироваться самостоятельно в этой сфере. Также есть люди,



MUAN @mua_farizat

которые просто хотят сэкономить время, поэтому им нужна помощь в выборе оптимального кредитного предложения, в сборе и оформлении документов.

– Часто ли финансовые организации отказывают человеку, имеющему плохую кредитную историю?

– Если кредитная история отрицательная, то финансовые организации отказывают в выдаче займа, но вероятность одобрения заявки при испорченной кредитной истории тоже есть. В случае, если клиент на сегодняшний день платежеспособен и имеет залоговое обеспечение по требуемым параметрам финансовой организации, заявка, возможно, будет

одобрена. И благодаря полученному кредиту под залог недвижимости и своевременному погашению данного кредита клиент имеет возможность улучшить свою кредитную историю.

При испорченной кредитной истории наши мечты и серьезные жизненные изменения могут оказаться под угрозой. Кредитная история является показателем ответственности человека и может стать поводом не только для отказа в получении займа, но даже при трудоустройстве. Покупка жилья под ипотеку, ремонт, путешествие, новый автомобиль и карьерный рост – всё это зависит от качества вашей кредитной истории.

Кредитная история – это документ, который содержит сведения о взаимодействии с финансовыми организациями и определяет рейтинг платежеспособности клиента. Именно на основании этого рейтинга финансовые организации принимают решение о выдаче или отказе в получении займа.

Я рекомендую кредитную историю периодически проверять самостоятельно. По закону один раз в год каждый гражданин Республики Казахстан может получить свою кредитную историю бесплатно.

– Вы работаете не только с физическими лицами, но и с юридическими?

– Да. Я работаю в двух направлениях.

– Сколько времени требуется для получения кредита со дня обращения клиента в компанию?

– В первую очередь всё зависит от потребности клиента, а также своевременно предоставленной документации. Получение кредита физическими лицами занимает в среднем два-три дня, а по юридическим лицам – от статуса компании.

– Поделитесь мнением о развитии кредитного консалтинга в нашей стране. Каковы ваши ожидания?

– По моему мнению, на сегодняшний день рынок консалтинга находится в начальной стадии развития, можно сказать, что формируется. И, на мой взгляд, у него большое будущее, потому что уровень потребления растет, и спрос на сопровождение кредитных операций будет только возрастать.

www.g-vertex.kz
+7-701-883-33-37
инстаграм: @gvertex22



Бразильский шик для азиатских волос

Кто не мечтает о роскошных волосах из рекламы шампуня по телевизору? Сегодня благодаря бразильскому лазеру появилась уникальная возможность улучшить состояние волос и придать им здоровый вид буквально после первых процедур.

Гульмира Арслан – мастер-эстет по лечению волос.

Гульмира, расскажите о своей профессии. С какими проблемами справляется мастер-эстет по лечению волос?

– Мастер по лечению волос обладает знаниями в области трихологии – науки о волосах и кожи головы, знаниями о реконструкции волос, знаниями технологий и составов продукции. Мастер-эстет помогает избавиться от последствий неправильного ухода, окрашивания, популярных салонных услуг, многие из которых предполагают применение сильных химических средств, которые, в свою очередь, разрушают волос и повреждают кожный покров.

Эстет помогает наружно, но не убирает причину возникновения проблем, он лишь борется с ее последствиями – такими, как выпадение волос, перхоть, зуд, сечение волос, сухость волос и кожи головы, следствие химической завивки, неправильное выпрямление волос и так далее. Также мы проводим диагностику кожи головы, помогаем выявить причину зуда, перхоти, жирности кожи головы. Помогаем клиентам разобраться с тем, насколько салонные услуги резонно делать и к чему это может привести. Подбираем домашний профессиональный уход за волосами и кожей головы.

– Многие при возникновении проблем с волосами пытаются справиться с ними самостоятельно с помощью специализированных средств, которые сегодня в свободном доступе. В какой момент обнаружения проблемы следует



сразу обращаться к специалисту, и когда можно попытаться решить ее своими силами?

– Желательно пройти консультацию сразу – это избавит от лишних трат. Приведу пример. Ко мне обратилась женщина после родов с жалобой на сильное выпадение волос. До консультации она приобретала дорогостоящие ампулы от выпадения волос, различные маски, шампуни, в совокупности потратив на все средства более 80 000 тенге. Средства не помогли, прибавился стресс, соответственно, от стресса выпадение волос пошло еще

активнее. Но на самом деле выпадение волос после родов – это естественный природный процесс, пик которого приходится на шестой месяц после родов. Так идет обновление. Что делать в такой период? Рекомендуется домашний уход в виде масок, снижение стресса, самомассаж кожи головы при помывке, мягкие шампуни, гигиена расчесок, правильно подобранная расческа по структуре волос, мягкая резинка либо скраб. Раз в месяц мягкий скраб для кожи головы. И этого вполне достаточно.



– Почему столь популярные процедуры кератина и ботокса очень часто не улучшают качество волос, а значительно портят их?

– Портят не сами процедуры, а незнание видов и техник их применения. Особенно в Алматы популярны курсы с YouTube, и люди ошибочно полагают, что данных знаний им хватит. Советую более внимательно относиться к процедурам, ведь в 80% случаев кератиновое выпрямление не подходит определенному типу и состоянию волос. Кератиновое выпрямление и составы для процедуры были изобретены в Бразилии. А какие волосы у бразильских женщин? Это интенсивная кудря, плотный по структуре волос, и данная процедура отлично подходит именно для

таких волос. Для структуры азиатских и славянских волос такая процедура не безопасна. Эстет предоставляет услуги по выпрямлению волос, подбирая состав индивидуально в соответствии с типом и состоянием волос. Повторю еще раз: ухудшает волос не процедура, а незнание того, в каких случаях она применяется.

– Вы являетесь официальным дистрибьютором в Казахстане уникального лазерного метода восстановления волос. Расскажите подробнее, что это за метод.

– Лазер, скорее, не метод, а один из инструментов в процедуре по восстановлению волос. Лазер помогает более глубоко закрепить и впитать составы,

воздействуя не только наружно, а способствуя тому, чтобы глубоко впитать в структуру волоса необходимые элементы и тем самым восстановить волос максимально быстро. Аппарат существует в Бразилии уже более пяти лет, в Казахстан же был завезен только в 2022 году. Используя новый инструмент, я провожу обучение других мастеров при получении знаний эстетики.

– Насколько важен домашний уход за волосами? И всегда ли это очень дорого?

– С нашей экологией, стрессами, применением химикатов, думаю, очень важно поддерживать и внешний эстетический вид. На самом деле профессиональный уход дешевле, чем многие полагают. К примеру, 400 мл шампуня, наполненного химическими элементами, стоят столько же, сколько 600 мл профессионального хорошего шампуня, главное – знать, какой использовать лучше, и не поддаваться маркетинговому ловушкам.

– Можно ли у вас обучиться вашей профессии?

– Не только можно, но и нужно, эстетика только набирает популярность. Все, наверное, заметили, как сейчас всё меняется, люди делают выбор в сторону эко и натуральности. Мне очень хочется больше учеников, ежедневно мне прилетают десятки сообщений клиентов с просьбой помочь хотя бы на онлайн консультации. Сегодня я вернулась домой из салона в 5 утра. Нагрузка очень высокая. Хочется помочь как астанчанкам, так и тем, кто пишет из других городов, и это только начало! Думаю, наши услуги к лету станут одними из самых популярных в Казахстане. Обучение я провожу с 2022 года, на данный момент выпущен 41 ученик, но, к сожалению, не все продолжили работу, не хотят изучать, вникать, многие открыто говорят на уроках, что они искали легкий способ заработка, а не информации по изучению волос, кожи головы, составов, техник и прочее. Обучение проводится как для действующих мастеров, так и для новичков. Надеюсь больше обучить действующих мастеров, и качество услуг улучшится, особенно в окрашивании волос.

инстаграм: @gummyvast
+7-708-529-92-47

You4You

Хирурги легко «кроют» фигуру мечты с помощью ножа, косметологи – при помощи инъекций, а в студии естественного омоложения и коррекции фигуры You4You фигуру мечты «лепят» с помощью рук и масла. О том, как это происходит, нам рассказала основатель студии Татьяна Пожидалова.

Татьяна, что означает естественное омоложение? Расскажите об этом подробнее.

– Многие женщины не хотят уколов и пластики, но мечтают вернуть четкий овал лица, избавиться от целлюлита и других недостатков тела. С возрастом все хотят стать моложе и именно без вреда для здоровья. А это мы и предлагаем в нашей студии!

Если говорить подробнее о естественном омоложении, то это целый комплекс техник и практик, которые дают устойчивый и длительный результат. Это прекрасные инструменты восстановления естественной красоты, молодости, глобального обновления организма, доступные всем.

Самое важное в естественном омоложении и оздоровлении – это комплексный подход, работа одновременно со всем организмом: с лицом и телом, внутренними органами и системами, с костями, диафрагмами, суставами, мышцами и связками.

– **Какая процедура наиболее востребована у ваших клиентов и почему?**

– Самая популярная процедура – это ручная липопластика, по-другому ее называют ручная липосакция. Почему наши клиенты выбирают именно этот метод? Здесь есть ряд преимуществ: количество процедур ограничено, не нужно ходить на массаж каждый день, а учитывая быстрый темп жизни наших клиентов, это очень удобно, ну и основное преимущество в том, что данный метод помогает убрать те проблемные зоны, которые не поддаются спортивным тренировкам.

– **Неужели без ножа хирурга возможно существенное омоложение и коррекция фигуры?**



– Да, конечно! Сегодня это вполне возможно и реально. И наши специалисты для достижения результата используют только руки и немного массажного масла.

В технике ручной липосакции одна зона прорабатывается 2 часа, за это время

мастера меняют структуру жировой ткани, из фиброзного плотного жира он трансформируется в мягкий, благодаря чему потом быстро выводится нашим организмом естественным путем. Наши клиенты достигают желаемого результата за 1–4 отработки.



– **Насколько долгосрочна естественная коррекция фигуры? Как долго сохраняется эффект? И как часто необходимо повторять курс процедур?**

– Вопрос о том, как долго будет держаться результат, достаточно распространенный. И однозначно ответить на него сложно, потому что всё зависит от состояния проблемных зон, которые необходимо проработать.

Например, если мы работаем с теми зонами, где находится гормональный жир: галифе, надколенные валики, межпаховые валики, бока, то после прохождения курса в 3–4 процедуры жир в эти зоны уже не возвращается.

Если говорить о животе, то в этой зоне жир двух типов: и гормональный, и калорийный. Поэтому с живота убрать отложения только отработкой будет недостаточно, и клиентам мы всегда говорим о том, что здоровье и красота тела зависят и от наличия тренировок, и от качественного, правильно сбалансированного питания.

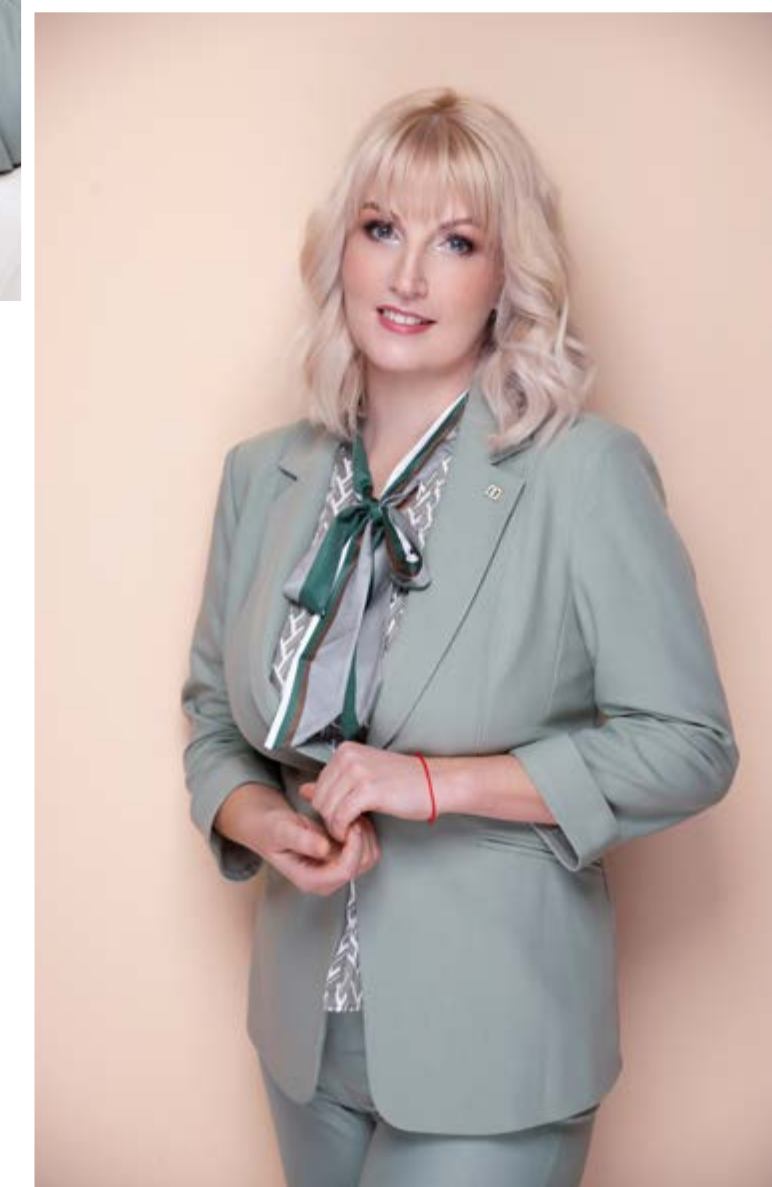
– **Конечно, количество процедур и эффект индивидуальны, и все это понимают, но бывают ли случаи, когда ваши методы коррекции фигуры бессильны помочь?**

– Да, конечно есть. Такие случаи бывают, но очень редко. Много зависит от того, насколько наш клиент замотивирован на результат. Если вы, к примеру, решили убрать лишние объемы, но при этом продолжаете есть всё подряд, ночами не спать, употреблять спиртное, то в этом случае нам будет сложно помочь. Много зависит от женщины и ее стремления к результату. Никакие процедуры не помогут, если вы пассивны.

– **Какие зоны женского тела наиболее легко поддаются безоперационной коррекции?**

– Наиболее легко поддаются коррекции руки, валики на спине и бока. Это самые податливые зоны. К нам в студию часто обращаются мужчины, их проблемные зоны – это живот и бока, но у мужчин процесс реконструкции тела идет гораздо быстрее.

+7-778-374-22-29
инстаграм: @lipoplastika_almaty



15 МАРТА
QAZAQ
 CONCERT
 (ЦКЗ "ҚАЗАҚСТАН")

17 МАРТА
ALMATY ARENA

БИЛЕТЫ:

БИЛЕТЫ:

МАХ ВАРСКИН

WORLD
 Teens &
people
 magazine

TOUR
ZAKAZ BILETOV

2023
MZ
 MUZZONE

Издатель и главный редактор **Александр Гребенников**, ассистенты издателя **Асет Исабаев**, **Дмитрий Андреев**, выпускающий редактор **Виталий Кирсанов**, редактор **Инна Шефер**, помощник редактора **Анастасия Бондарец**, арт-директор **Юлиана Копылова**, PR-менеджер **Марина Бутрым**, корректор **Ирина Дмитрива**, фотограф **Виталий Кирсанов**, руководитель отдела продаж **Марьям Исаева**, менеджеры по работе с клиентами **Олеся Трегубенко**, **Санжар Баймурунов**, **Сабина Хамитова**, **People Awards**: продюсер **Диля Шарафутдинова**, официальные представители **Владимир Сеселкин**, **Аман Байматов**, **Алма Мустафаева**.

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

Рекламная служба marketing@tpeople.kz +7-727-339-89-86; отдел распространения pr@tpeople.kz Журнал «Глянцевая газета For People» № 2 (74)

Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет. Собственник/издатель: ИП А-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г., Свидетельство о постановке на переучет ШИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г., зарегистрированный тираж 10 000 экз. Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94, +7-727-339-89-85, director@tpeople.kz Отпечатано в типографии: ТОО А-Три Принт, г. Алматы, ул. Макатаева, 127/3 www.a3print.kz Распространяется бесплатно на территории Республики Казахстан. Ответственность за содержание рекламных блоков несет рекламодатель. Редакция журнала в материалах не дает оценку чему-либо, а лишь выражает мнение рекламодателя. Разрешено для чтения с 18 лет. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online