16+

FOR PEOPLE
глянцевое издание о людях
12 (60) декабрь 2021

Раушан Мулдагалиева

На пути к успеху

FOR PEOPLE

глянцевое издание о людях

Alexandr Grebennikov	Chief Editor	Издатель и главный редактор	**Александр Гребенников**
Aset Isabaev **Dmitriy Andreyev**	Chief editor assistants	Ассистенты издателя	**Асет Исабаев** **Дмитрий Андреев**
Vitaly Kirsanov	Production editor	Выпускающий редактор	**Виталий Кирсанов**
Inna Shefer	Editor	Редактор	**Инна Шефер**
Valerya Maximenko	Art Director	Арт-директор	**Валерия Максименко**
Marina Butrym	PR-manager	PR-менеджер	**Марина Бутрым**
Irina Dmitrova	Copy editor	Корректор	**Ирина Дмитрова**
Vitaly Kirsanov **Alina Kalieva**	Photographers	Фотографы	**Виталий Кирсанов** **Алина Калиева**
Mariyam Issaeva	Sales chief manager	Руководитель отдела продаж	**Марьям Исаева**
Olessya Tregubenko **Sanzhar Baimurunov** **Sabina Khamitova**	Advertising executives	Менеджеры по работе с клиентами	**Олеся Трегубенко** **Санжар Баймурунов** **Сабина Хамитова**
Dilya Sharafutdinova	**People Awards** Producer	**People Awards** Продюсер	**Диля Шарафутдинова**
Vladimir Sesselkin **Rufina Mussayeva** **Mansur Feda** **Aman Baimatov** **Alma Mustafayeva**	Official representatives	Официальные представители	**Владимир Сеселкин** **Руфина Мусаева** **Мансур Феда** **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» № 12 (60)
Периодичность 1 раз в месяц. Разрешено к чтению и распространению для взрослых и для детей, достигших шестнадцати лет.
Собственник/издатель: ИП A-Press, свидетельство о постановке на учет журнала «Глянцевая газета For People» № 17176-Ж от 19.06.18 г.,
Свидетельство о постановке на переучет ПИ, ИА и СИ №KZ85VPY00023137 от 18.05.20 г.
Зарегистрированный тираж 10 000 экз.

Редакция: г. Алматы, ул. Жамбыла, 94
+7-727-339-89-85
director@tpeople.kz
Отпечатано в типографии:
ТОО A-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. По вопросам и претензиям: director@tpeople.kz, +7-727-339-89-85, www.tpeople.online

На пути к успеху

***Раушан Мулдагалиева** – владелица шоурума женской одежды, стилист-брендмейкер, обладатель награды «Лучшая женщина Казахстана».*

Раушан, вы внесли огромный вклад в развитие модной индустрии Казахстана и заслуженно получаете многочисленные награды. А где вы получали свои основные знания в области стиля и создания собственного бренда?

– Окончив школу, я поступив в вуз на юридический факультет, где поняла, что можно совмещать учебу со своей давней мечтой, поэтому на втором курсе перевелась на заочное обучение и начала работать в магазине модной женской одежды. За время работы я многому научилась, могла самостоятельно подобрать любой образ, который устраивал клиентов и покупателей. Они уходили счастливые с новыми покупками и обязательно возвращались за следующими. Время шло, всё менялось, в том числе и модные тенденции. Для того чтобы идти в ногу со временем, приходилось много читать, изучать, экспериментировать самой, благо сейчас много возможностей для этого, и это, в первую очередь, интернет. Познав все тонкости торговли женской одеждой, я поставила цель – создать и раскрутить свой личный бренд Shakar . Конечно, всё получилось не сразу, пришлось вложить много сил, большого труда и денежных средств, чтобы воплотить эту мечту в жизнь. Таким образом, получив юридическое образование, но имея большое желание достичь чего-то в fashion индустрии, я путем самообразования решила не изменять своей давней мечте и стать хорошим стилистом.

– Как вы считаете, внешне преобразить можно любого человека, или есть какие-то исключения? Случалось ли так, что вы отказывали клиенту в сотрудничестве?

– Можно преобразить любого человека! Иногда приходят клиенты, которые сами не определились с тем, чего бы им хотелось. Тогда я полагаюсь на свой вкус: учитывая все их параметры, подбираю несколько вариантов образов и представляю для выбора. А они уже выбирают сами подходящий и наиболее понравившийся. Все остаются довольны! Не припоминаю случая, когда клиента что-то не устроило. К каждому клиенту нужен индивидуальный подход, нельзя навязать то, чего он при выборе одежды не приемлет вообще. Здесь главное – на примере убедить, что именно такой фасон брюк или крой платья подчеркнет индивидуальность и скроет имеющиеся недостатки фигуры. Ведь, согласитесь, не все женщины имеют параметры 90-60-90, но каждой из них хочется выглядеть безупречно!

– Придерживаетесь ли вы определенного стиля в своем гардеробе? Что влияет на ваш собственный образ?

– Да, конечно, я тоже придерживаюсь своего стиля. Учитывая свой небольшой рост, я стараюсь обыграть свой образ так, чтобы не акцентировать, а наоборот, подчеркнуть свою миниатюрность и женственность. Вообще, учитывая, что я мама четверых детишек, я больше предпочитаю спорт-шик: удобную и комфортную одежду. Что касается вечерних образов, то это что-нибудь элегантное, обязательно с такими элементами, как шляпка, брошь или ажурные перчатки. Также люблю использовать такой головной убор, как картуз. Считаю, что этот элемент одежды дает моему образу законченный вид, это своего рода моя «фишка» *(улыбается)*.

– Есть ли какая-то маленькая женская хитрость, чтобы появиться в одном и том же наряде на нескольких мероприятиях, и, желательно, чтоб никто не заметил повтора?

– Легко! Например, возьмем короткое черное платье, с ним можно создать огромное количество образов. Для этого главное правильно подобрать аксессуары – нить жемчуга, классические туфли-лодочки, ажурные перчатки, и образ готов! В другом случае это же черное платье можно дополнить ярким шейным платком, кожаным поясом в тон обуви. Надоели каблуки, можно к маленькому черному платью смело надеть кеды или кроссовки. А если дополнить образ дизайнерской жилеткой или джинсовой курткой – это уже совсем другой стиль! Любая многослойность в одежде всегда приветствуется!

– Каковы основные плюсы вашей профессии?

– Основной плюс моей профессии – это возможность создать красоту и гармонию при выборе образа. Лично я сама получаю колоссальное удовлетворение, если мне удалось создать образ, который подчеркнул достоинства и мягко затушевал погрешности фигуры клиента. Здесь нет проигравших – все довольны и счастливы!

– С какими трудностями приходилось сталкиваться на пути к званию лучшего шоурума?

– Трудности присутствуют в любом деле, и предприниматели не исключение. Чтобы быть признанными и лучшими, нужно постоянно работать, можно сказать, 24 часа в сутки, при этом постоянно обучаться – без этого невозможно. Нужно быть всегда в курсе последних тенденций в моде и изучать спрос покупателя на ту или иную новинку, при этом учитывать платежеспособность клиентов. Я стараюсь в моем шоуруме создавать недорогие образы по достаточно приемлемым ценам. В основном ориентируюсь на людей со средним достатком. Помимо продвижения своего бренда Shakar я стараюсь продвигать линию одежды казахстанских дизайнеров. Как понимаете, любое сотрудничество предполагает различные нюансы, но они все решаемые в рабочем порядке. Нельзя сбрасывать со счетов и здоровую конкуренцию среди шоурумов, ведь каждый владелец прилагает усилия для привлечения своих покупателей разнообразием модной одежды, качеством обслуживания и ценой.

– Чем вам запомнился уходящий 2021 год?

– 2021 год для меня и моей семьи, думаю, был очень удачным. В этом году родился наш сын, сейчас малышу 3 месяца. Самая главная радость для семьи – рождение детей! В этом году я несколько раз, а если точнее, дважды, была номинирована на звание «Лучший стилист года», «Лучшая женщина Казахстана». Чему я очень рада! Но я не считаю, что это предел моих возможнос тей. Я всегда работаю над собой, много изучаю и совершенствую приобретенные в процессе обучения знания. Так, например, этим летом я прошла курс обучения у известного стилиста Карины Нигай, по окончании которого получила сертификат и диплом государственного образца. Теперь я дипломированный стилист-брендмейкер. Также 2021 год был насыщенным в плане реализации целей, которые я поставила перед собой. Я приняла участие в казахстанском проекте известного блогера, руководителя байерской компании Кайша Керей под названием «Айлыктан байлыкка». В этом проекте приняли участие 500 участников, в финал вышла десятка сильнейших. Это был очень познавательный и крутой проект, где я выиграла франшизу Кайши Керей и призовой фонд в 18 млн. тенге!

– Как вам удалось стать лучшей из 500 участников?

– Сразу скажу – было нелегко. Но, как говорится, дорогу осилит идущий. Я приложила максимум усилий, и, если честно, до сих пор не верю, что я это сделала! Впереди меня ждет большая и ответственная работа, надеюсь, я оправдаю доверие и выполню возложенные на меня обязательства. Во всяком случае, приложу все свои силы и полученные знания для достижения лучших результатов в реализации данного проекта. Пожелайте мне удачи! *(Улыбается)*.

@shakar_showroom
+7-702-444-27-77 what'sapp

Откройте двери в будущее!

«Моя цель – чтобы каждый дошел до результата и ощутил это через свой банковский счет!» – эксперт по тендерам и основатель консалтинговой компании ***Нурсулу Тюлеубекова***

Нурсулу, расскажите о себе. Как давно вы занимаетесь закупками?

– Мне 42 года, моя трудовая деятельность началась с 18 лет. По образованию я экономист-финансист, закончила финансово-экономический колледж и Евразийский университет имени Л. Н. Гумилева. Когда проходила практику по специальности, меня пригласил к себе Департамент закупок, вот так и началась моя деятельность в сфере закупок. Сегодня за моими плечами 24 года стажа в закупках, из них 18 лет в сфере железнодорожного транспорта и остальное время в строительной сфере в роли заказчика. И как поставщик я около 10 лет – совмещаю с основной работой бизнес по участию в тендерах. Для меня закупки – это то, что приносит мне удовольствие от жизни. Это моя стихия!

– Давайте проясним нашей аудитории, чем же привлекательны и выгодны тендеры.

– При любом кризисе, пандемии, девальвации деньги есть только у государства. В обычном бизнесе вам необходимо привлекать покупателя, затрачивая средства и время на рекламу, необходимо иметь помещения, склады, офис, продавцов, маркетологов, кассиров и многое другое. А при вашем участии в тендере ваш покупатель – государство, национальные компании: они вынуждены приобрести и оплатить вам товар, услугу или работу, потому что вы выиграли конкурс – вы победитель! Вас выбирает не человеческий фактор, а программа по наименьшей цене и соответствию квалификационным требованиям, если таковые предусмотрены. Это и есть прозрачность закупок! Вы можете участвовать в закупках с любой точки мира, нет привязанности к определенному месту. Вы можете сами планировать свой день, свои выходные, можете совмещать свое участие с основной работой.

– Помните ли вы свой первый выигранный тендер?

– Свой первый тендер я не забуду никогда! Тогда я, можно сказать, вообще ничего не знала, а спросить было не у кого. Я работала только на портале «Государственные закупки». О существовании других знала, но тогда это для меня было чем-то совсем недосягаемым *(улыбается)*. Мой первый тендер был на флеш-накопители на сумму 47 000 тенге, купила я их за 21 000 тенге, и чистая прибыль составила 26 000 тенге. Я до сих пор помню эмоции, которые испытала, когда выиграла: дышать тяжело, сердце выпрыгивает, хотелось кричать о своей победе на весь белый свет! Именно тогда я поняла, что это реально работает. И конечно, как и любой здравомыслящий человек, уже подсчитывала годовую прибыль. Но не тут-то было *(улыбается)*. Второй тендер тоже окончился победой, а после жизнь, видимо, меня решила испытать. Я перепутала даты и не подписала договор в срок, ну и, конечно же, попала в «черный список». Для меня это был удар, я плакала и боялась даже подумать о тендерах. Но спустя время я поняла, что только сама смогу преодолеть этот страх, и если я этого не сделаю, он будет жить со мной всю мою жизнь. И пошла вперед!

– Что необходимо подготовить перед тем, как начать участвовать в закупках?

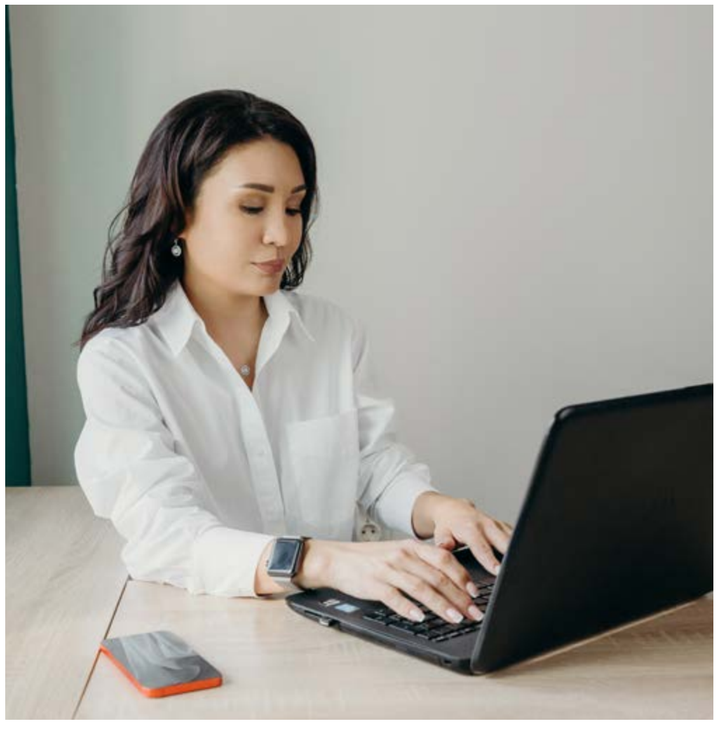
– Пройти обучение у профессионала, который не только научит технике участия в тендерах, но станет в дальнейшем наставником и «палочкой-выручалочкой» во всех понятных и непонятных ситуациях. Также необходимо открыть ТОО, либо ИП, счет в банке, оформить печать, иметь ноутбук или персональный компьютер с подключением к интернету. И уже завтра мечта может стать реальностью!

– А с чего начать? Есть какие-то универсальные советы?

– Самое главное – это подавать в день минимум 5 заявок на участие, тогда шансы в победе вырастут во много раз! Начать с тендеров на небольшие суммы, к примеру, со 100–200 тысяч тенге, для того чтобы пройти весь цикл сделки и сформировать понимание, как это работает, уже на практике. Для таких тендеров вашими поставщиками могут выступить рынки, оптовые магазины. Существуют программы для поиска оптимального поставщика. Они значительно облегчают поиск и экономят время. Я рекомендую всегда проверять товар на соответствие – это очень важно! Также его наличие на складе, сроки изготовления. Ну и, конечно же, не забывать про сопроводительные документы: сертификаты, паспорта и так далее. Чтобы мои ученики не наделали ошибок, я полностью сопровождаю их в первых тендерах от подачи заявки и до закрытия договора.

– Расскажите немного подробнее об обучении, которое проводите.

– Мой курс рассчитан на тех, кто давно планировал научиться вести законный бизнес, для тех, кто ищет дополнительный источник дохода, для тех, кому надоело жить от зарплаты до зарплаты, и тех, кто хочет саморазвития! Обучение состоит из 70% практики – освоения техник и правил участия в тендерах и 30% теории. Дальнейшее сопровождение и мои консультации абсолютно бесплатны для моих учеников. В курс входят пять основных порталов, и можно приобрести курс как всех пяти порталов, так и отдельный курс любого портала на выбор. Моя цель – не заработать на обучении, моя цель гораздо значительней: я обучаю с целью создания команды! Мне очень важен тот результат, который получат мои ученики после прохождения курса. Первые заявки на участие мы подаем вместе, первые договора подписываем и закрываем тоже вместе. Самое важное – это возможность зарабатывать без вложений. У моих учеников есть возможность попасть в мою команду и иметь доступ к инвестиционному фонду. Я помогаю освоить новую профессию, которая открывает двери в будущее.



– С какой целью создаете собственную команду?

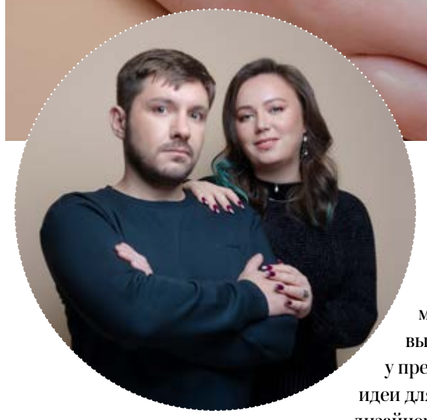
– Причина банальна: одна я отработаю 5 тендеров в день, а с командой из 5 человек 25 тендеров в день, с командой из 10 человек – 50 тендеров в день! В мою команду попадают только мои ученики, самые продвинутые, перспективные, с которыми я на одной волне, у них нет проблем с отсутствием финансов. Они не ждут цикл сделки, чтоб исполнить договор и получить оплату за поставленный товар, оказанную услугу или выполненную работу. Наработав опыт в сфере закупок, со мной готовы работать инвесторы, которые доверят мне свои финансы. Я инвестирую свои и их деньги в закупки и тем самым увеличиваю свою прибыль!

– Вы говорите о том, что тендерные закупки могут стать хорошим дополнительным заработком. Сколько времени необходимо ежедневно затрачивать на участие в тендерах и какой доход получать от данной деятельности?

– Необходимо каждый день уделять как минимум 2–3 часа, тогда и результат не заставит себя ждать. Я же уделяю много времени, и для меня это своего рода отдых: когда занимаешься любимым делом, это не воспринимается как работа. Важно начинать с небольших сумм, чтоб понять принцип и систему. На сегодняшний день меня уже не интересуют тендеры до 10 млн. тенге, доходы от данного вида бизнеса растут по мере приобретаемого опыта и составляют от 5 млн. тенге.

инстаграм: @tenderkit.kz
+7-701-528-00-65

Украшение
как часть тебя



Ксения Самосуд и Игорь Чебан – дизайнеры-ювелиры.

Ксения, расскажите о своей деятельности. Чем вы занимаетесь?

– У нас с мужем своя небольшая мастерская. Мы открыли ее около года назад, а до этого работали раздельно. Я вела деятельность как фрилансер, а мой муж работал в больших крупных мастерских нашего города.

– Скажите, украшения в вашей мастерской изготавливаются по вашему собственному дизайну?

– Я люблю работать по собственным дизайнам, а моему супругу больше нравится работать на заказ, ему нравится контакт с клиентами. Создавать эскизы изделий мы можем по описаниям, либо по эскизу заказчика, по предоставленной нам фотографии. Также мы работаем с оптовыми клиентами, когда у предпринимателей есть идеи для своих брендов, свои дизайнеры, но нет ювелиров. Дело в том, что ювелирное производство очень сложное, и содержать свою мастерскую дорого, поэтому они используют нас как аутсорсинг: мы изготавливаем изделия по их дизайнам, а они уже продают их под своими брендами.

– Вы с супругом работаете в одном стиле, или у вас разные направления?

– У нас с супругом разные стили работы. У меня более фантазийное направление, я люблю работать с натуральными камнями, с интересными формами. И моя фантазия ничем не сдерживается, а если и есть ограничение, то я стараюсь его преодолеть, получив новый навык. Камнерезное искусство я начала изучать в этом году и уже немного преуспеваю в этом. Раньше меня это сдерживало, но сейчас сложностей нет, и если есть задумка, я уже полностью могу ее воплотить. Мой муж работает в классическом стиле. У его изделий ровные линии, всё правильно и симметрично, подобраны формы и размеры, что в итоге выглядит очень красиво.

– У каждого дизайнера и мастера свое видение завершенного украшения. Между вами возникают споры и несогласованность во время совместной работы?

– Из-за того, что у нас совершенно разные стили, у нас и разное виденье. Мы не работаем вместе и не дорабатываем изделия друг друга. Мы пытались, но ничего хорошего из этого не получилось *(улыбается)*. Нам удобнее работать каждому над своим проектом. Мы просто сидим рядом в одном помещении, но каждый занят своим делом.

– Игорь, с какими материалами предпочитаете работать?

– С серебром, золотом – это наше основное направление. Я больше люблю работать с золотом, а супруга с серебром. Также мы используем полудрагоценные и драгоценные камни. Крайне редко мы делаем вставки из дерева, либо какие-то эмалевые вставки, иногда используем кость, но в основном наша работа предполагает использование серебра, золота и камней.

– Есть ли материалы, с которыми вам очень хотелось бы поработать, но их не достать?

– Мы бы хотели поработать с настоящим метеоритом, но это достаточно редкий материал. Очень много подделок продается, а у нас нет опыта работы с ним, поэтому мы не покупаем такое. Но, определенно, это очень интересный материал, и если бы мы точно знали, что это метеорит, мы с удовольствием попробовали бы с ним поработать.

– Вы работаете не только с металлом, но и с камнями. Как вы считаете, камни действительно имеют определенное значение и могут повлиять на своего обладателя?

– В наших убеждениях камень – это просто камень, он не несет какую-либо энергию. Но к нам приходят заказчики, которые заказывают изделия с камнями, «подходящие» им по гороскопу. Сейчас это очень распространенная тема. Мне в таких случаях становится очень грустно, потому что человек за свои деньги получает изделие и камень, которые ему якобы подходят, и ему приходится носить то, что ему совершенно не нравится. Мы всегда говорим клиентам, что не нужно себя терзать этим выбором, нужно носить то, что действительно приносит удовольствие своим видом.

– Каковы ваши любимый и нелюбимый этапы производства?

– Мы с супругой познакомились на Алматинской ювелирной фабрике. Я начал свою работу учеником, через пару лет она устроилась туда на работу, тоже ничего не умея. На таких производствах труд раздельный: есть монтировщики, закрепщики, литейщики, полировщики – одно изделие обрабатывает большая цепь людей. Мы были монтировщиками, то есть обрабатывали изделия, которые приходили к нам в полуготовом виде. Мы доводили их до ума, обрабатывали, а дальше они уходили на закрепку и полировку. Получается, что мы видели только один этап изготовления изделий. Когда я и Ксения ушли в свободное плавание более восьми лет назад, нам пришлось все эти стадии работы объединить и получить дополнительные навыки в работе. И я могу сказать, что нет такого понятия, как нелюбимый этап. Когда ты занимаешься изделием от нуля до готового украшения, тебе нравятся все стадии работы, потому что ты его создаешь полностью, а не дорабатываешь за кем-то.

– Создавать украшения может научиться каждый?

– Мы проводим индивидуальные мастер-классы, где человек может изготовить украшение за 4 часа. У нас нет готовых шаблонов, человек сам выбирает то, что хотел бы изготовить. Полностью обучение мы не проводим. Сейчас популярны онлайн обучения, на которых предлагается получить новую профессию за очень короткий срок, но ювелирное дело – это не та профессия, которую можно освоить за несколько уроков. Ювелирное дело – это большая масштабная профессия, которая имеет множество направлений. Это работа со специфическими инструментами, за специальным рабочим столом. По своему опыту могу сказать, что, когда абсолютно не подготовленный к такой работе человек в первый раз садится и работает этими инструментами, то видно, с какими проблемами он сталкивается. Для меня сейчас это быстрые механические движения, которые отточены годами работы, а впервые их очень сложно воспроизводить без опыта и многократного повторения. Это та профессия, где много часов ты отрабатываешь одинаковые монотонные движения, набиваешь руку.

– Поделитесь своими рекомендациями с теми, кто хочет попробовать себя в ювелирном искусстве.

– Ювелирное дело сложное и подходит, конечно, не всем. Мы бы сказали, что это профессия для уравновешенных, усидчивых и спокойных людей. Как и в любой профессии, здесь главное – желание и труд. Когда у тебя есть цель и ты к ней идешь, то для тебя всё возможно!

@dragosh_custom_jewelry
+7-707-780-00-69
@myxenia88
+7-777-382-04-38

Фотограф: @elena_apekina_art

Сдаю навыки «в аренду»

Коуч не является «мастером-наладчиком» или специалистом, решающим проблемы. Эффективный коуч умеет и может создать условия для того, чтобы клиент оценил собственную ситуацию, принял самостоятельное решение и сам нашел выход.

Асель Аманбаева – лайф-коуч, женский коуч-практик.

Асель, насколько, по-вашему, важны коучи в современном обществе?

– Я считаю, что коучи, психологи – это такие же врачи, как стоматолог, гинеколог, кардиолог и все остальные важнейшие работники медицины. Ведь эмоции, чувства человека также нуждаются в терапии, как и другие наши органы. И более того, я могу сказать, что именно здоровый эмоциональный интеллект является основой здоровья человека. «Здорово тело, что содержит в себе здоровый дух!». Тысячи, а то и миллионы людей ощутили на себе давление внешних факторов за последнее время: локдаун, страх неизвестности, лишения и ограничения. Кардинальные изменения произошли повсюду, и людям сейчас психологическая и эмоциональная поддержка нужна как никогда раньше.

– А как вы пришли в данную сферу деятельности? Где и по какой программе обучались?

– Я пришла в коучинг через свой опыт трансформации. Всю свою осознанную жизнь я искала себя в разных направлениях, начиная от прямых продаж в рекламных агентствах. Далее был опыт работы в отделе кадров в таких компаниях, как Resmi Group, Kazakhmys, Я была главным специалистом в «Самрук Казына», затем личным ассистентом управляющего директора по трансформации. Во всех этих сферах был один общий аспект, отражающий мой интерес к работе, – это люди. Взаимодействуя с разного уровня людьми, я менялась сама и брала всё самое лучшее от коммуникации. Я мама двоих детей, и после второго декрета решила искать себя, а именно свое предназначение. Я так же, как и все мои клиенты прорабатывала свои запросы, определяла свои цели с помощью коучей, психологов и, делясь с окружающими своими достижениями, чувствовала их мотивацию и желание меняться. Я прошла много обучающих курсов по распаковке личности, но больше всего мне помогает мой личный жизненный опыт. И я знаю, как человек может использовать все свои личные ресурсы для достижения своих целей. Я знаю и верю в то, что каждый человек может быть счастлив здесь и сейчас. И я хотела делиться этими знаниями с другими людьми, но не могла нести информацию в мир, не имея соответствующего образования. Поэтому я решила отучиться в международной школе IPACT на коуча. Моя специализация – лайф-коуч. Активную деятельность я начала с сентября этого года, веду онлайн, офлайн встречи.

– Как вы можете определить, что человеку необходим именно коучинг и что он ему даст?

– Чаще всего к коучу обращается человек, который уже знает, что ему необходим тренер. Точно так же, если бы человек решил освоить какой-либо вид спорта или просто хочет иметь тело своей мечты, он идет в зал и занимается с тренером. Фитнес-тренер работает с телом, а коуч работает с образом мышления, с эмоциональным интеллектом. Можно, конечно, и самому заниматься как в зале, так и с «мозгами», но это обычно бывает долго, болезненно, часто неэффективно. И человек может сойти с пути, так и не достигнув цели. Тренер же даст правильную технику, объяснит работу мозга и почему бывает сложно, таким образом давая внутреннюю опору человеку. По мере приобретения опыта и получения практических навыков клиент уже сам может дальше эффективно использовать полученные знания и применять их абсолютно во всех сферах жизни.

– Какова ваша роль как консультанта в процессе коучинга?

– Самая важная роль коуча – это вера в клиента, в его возможности и в его личность. Я уверена, что в каждом человеке есть всё, абсолютно всё, чтобы он мог достигать своих целей и быть счастливым здесь и сейчас. На момент работы с клиентом я как бы даю ему свои знания и навыки «в аренду», делаю это очень мягко при помощи определенных кейсов, и человек сам приходит к решению своей проблемы, отвечая себе на поставленные вопросы. Профессиональный коуч должен всегда находиться в позиции коуча с клиентом – ведь мы так же, как и врачи давали клятву «Не навреди!». Клиент сам может попросить экспертное мнение во время сессии, и лишь тогда я могу поделиться с ним своими мыслями. Всё остальное время посвящено личности клиента и его потребностям.

– Кто обращается чаще – мужчины или женщины?

– Я чаще работаю с женщинами и, скорее всего, буду продолжать свою деятельность именно в направлении «Женский коуч», для меня самое ценное в моей работе – это дать возможность каждой женщине быть услышанной и понятой. Я могу назвать себя «профессиональной подругой», тем человеком, который, не давая советов, только лишь с помощью профессиональных кейсов, различных инструментов коуча может помочь распаковать свой истинный запрос и получить на выходе ресурсное состояние и мотивацию для движения дальше.

– Планируете ли вы совершенствоваться в своей специальности, и если «да», то что вы делаете для этого?

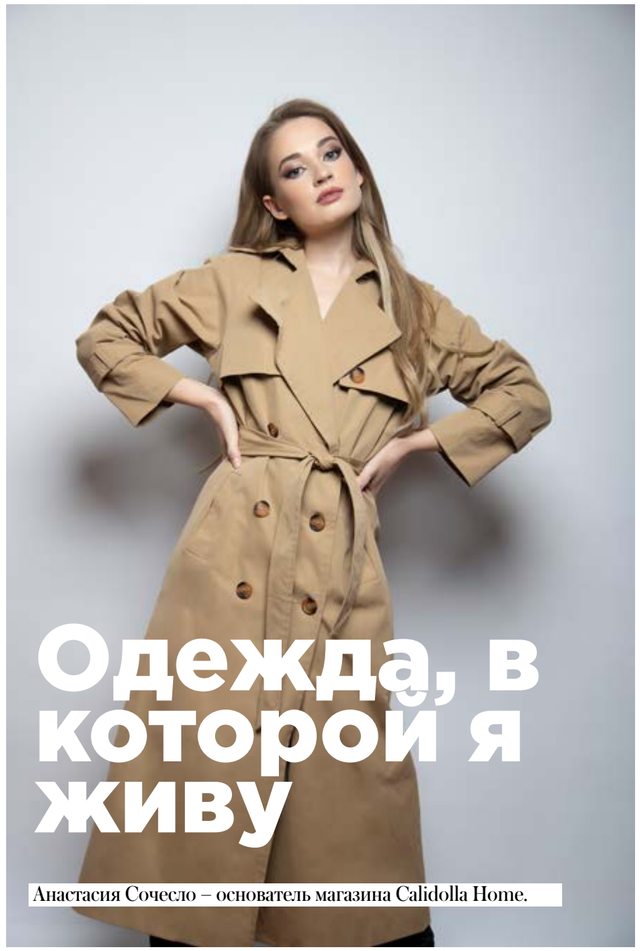
– Профессия коуча отпочковалась от психологии, и идут они очень близко, но отличия есть. Коуч работает с настоящим, тем, что важно здесь и сейчас. Бывают клиенты, у которых запрос лежит глубже: у них глубинные проблемы, травматический опыт, и здесь, конечно же, должна быть работа психолога. Почему я и решила поступать в Московский институт психоанализа на факультет «Диагностика личности и ведение практической деятельности психолога». Сейчас я являюсь студентом данного вуза и уже черпаю многое для своей практики как коуча. Но, даже работая с ограничивающими убеждениями человека, а коуч имеет на это право, мы с клиентами приходим к самым невероятным результатам. Также с января 2022 я планирую вступить в Ассоциацию коучей IPACT, сейчас прохожу завершающий этап подготовки к экзаменам.

– Как, по-вашему, найти «своего» коуча, на что необходимо обратить внимание?

– Первое, что важно при выборе тренера – это определить, совпадают ли ваши жизненные ценности с ценностями выбранного коуча. То, что важно для самого человека. В первую очередь это могут быть образование, отзывы, опыт, внешность, стиль, тембр голоса и прочее. Здесь всё индивидуально, каждому свое. Я лично при выборе специалистов разного плана всегда ориентируюсь в первую очередь на контакт с человеком, на свое комфортное ощущение рядом с ним, анализируя, вызывает ли он доверие он у меня. Ну а если проще, то следует обращать внимание на соответствующий диплом, отзывы о работе данного специалиста и возможные рекомендации.

+7-701-990-55-05
инстаграм: @vassilizza

Одежда, в которой я живу



Анастасия Сочесло – основатель магазина Calidolla Home.

Анастасия, расскажите о себе. В какой сфере вы работали до основания собственного магазина?

– Я работаю с 16 лет. Так сложилось не из-за нужды, а просто я везде находила работу, а она меня. Успела попробовать себя в разных сферах: работала тренером по танцам, ассистентом, дизайнером интерьера, продавцом в магазине одежды, моделью. Но в каждой из них я быстро перегорала. Попробовала себя в бизнесе в 2019 году, и мне захотелось продолжить этим заниматься. Когда делаешь что-то, то хочется слышать и испытывать благодарность. На других работах мне получалось ее только испытывать, а при открытии своего магазина начался равноценный обмен. Сегодня я вижу, что мое дело имеет смысл и нужно другим.

– Как вы считаете, почему всё чаще женщины в декретном отпуске стараются не просто заниматься детьми, но и реализоваться в той или иной области?

– Потому что мир развивается, и женщины начали осознавать, что они не инструмент для рождения детей, а личности со своими желаниями, талантами и мечтами. Многим вбили в головы, что можно или реализовываться, или воспитывать детей. Но бывает «и», когда возможны оба варианта, и очень успешно. А без этого женщина начинает угасать, это я знаю по себе. С рождением ребенка каждая женщина перерождается, она становится еще ближе к природе, и у нее есть возможность лучше узнать и прочувствовать себя. А та, что начала чувствовать себя, никогда не будет делать что-либо против своей воли и голоса души. Отсюда огромное нежелание возвращаться на нелюбимую работу, в прежнюю жизнь. Декретный отпуск под названием «день сурка» заставляет нас шевелиться и чем-то себя занять, чтобы не сойти с ума. Личное время становится ценнее, и проявляются таланты, которые начинают использоваться во благо себе и обществу.

– Сложно строить бизнес с маленьким ребенком на руках?

– Сложно, даже очень. Сложность эта состоит в том, что ты не принадлежишь самой себе, своим планам на 100%, и происходит расфокусировка внимания. Поработать не отвлекаясь удается только ночью, но тогда случаются недосыпы. И даже при таком раскладе всё возможно, и миллионы женщин подтверждают это. Парадокс в том, что сейчас я с ребенком успеваю больше, чем до его рождения, потому что, возможно, более правильно стала распределять время и меньше отвлекаться в часы, когда малыш спит или занят своими делами.

– Когда вам впервые пришла мысль открыть собственный бизнес, и почему именно домашняя одежда?

– Первая мысль пришла еще в 2016 году, и она была связана с желанием открыть прокат платьев. В 2019 году я реализовала свою идею, открыла первый бизнес, правда, за пару месяцев до родов закрыла его. Во время декрета и пандемии, а они у меня совпали по времени, мне было сложно не работать, поэтому я начала искать способы занять себя. Пробовала писать тексты под заказ, вести SMM, делать электронные пригласительные, но всё было не мое. Я обратила внимание, что женщины, сидя дома, стали больше уделять времени себе и своему состоянию, внешнему виду. Так возникла идея заняться именно домашней одеждой. Я и сама прошла немалую личностную трансформацию во время карантина и послеродовой депрессии, которая открыла во мне любовь к себе. А домашняя одежда тесно связана с этой ценностью.

– В чем основная концепция вашего магазина?

– Она заключается в любви и заботе о себе через красивую домашнюю одежду, сшитую из тканей, приятных телу. Мы должны в первую очередь наряжаться для себя, потом для мужчины и детей, затем для общества. Но не где-то больше, где-то меньше, а в равной степени. Также мы не забываем о новой сексуальности, которая заключается в удобстве, расслабленности, нежности и ношении одежды из натуральных тканей, не сковывающей движения.

– Насколько сложно найти поставщиков, и с какими именно работаете вы?

– Найти любых поставщиков сейчас не проблема, но найти хороших с первого раза удается не всегда. Я оказалась довольно удачливой в этом плане и быстро нашла хороших поставщиков на Украине. Интересный момент: я начала углубляться в тему рода незадолго до открытия магазина. Работала с психологом, делала практики, в которых просила поддержки своего рода. По национальности я украинка, и удивительно, что моими поставщиками стали именно украинцы, причем сразу два производителя.

Работа с ними была налажена прекрасно – большой ассортимент отличного качества, из которого я выбирала, что хочу, в любом количестве, быстрая отправка и доставка без заморочек. Когда я захотела улучшить качество тканей и добавить размер XL, поставщики в этом мне отказали, поэтому встал вопрос делать то же, что и раньше или делать лучше, но уже своими силами. Я выбрала второе.

– В ближайшее время вами запускается собственное производство одежды для дома, это будет разработанная вами коллекция?

– Да, всё верно. Но только больше не разработанная, а доработанная мной. Я собрала самые популярные модели, и буду работать над их улучшением: увеличивать размерную сетку и цветовую палитру, использовать более качественный пошив и натуральные ткани.

– Что подтолкнуло вас не только продавать качественную одежду, но и создавать ее?

– Готовый товар продавать легче, но свободы в этом мало, то есть ты просто работаешь с тем, что тебе предлагают. Хорошо, если клиентов на 100% устраивает товар.

Но нам было что улучшать. Отшивая одежду самостоятельно, можно быстро реагировать на изменения в требованиях рынка, учитывать и сразу внедрять пожелания клиента.

– Кроме домашней одежды у вас можно приобрести и аромадиффузоры и свечи. В них также поддерживается идея качества и натуральности?

– Да, обязательно. Это называют трендом нового времени, но я считаю, что так и должно быть. Я думаю, что нужно сокращать количество вредной химии и переходить на натуральность во всем: в еде, одежде, бытовой химии, ароматах для дома в том числе.

Свечи у нас сейчас изготавливаются из соевого воска с добавлением ароматических масел, диффузоры также сделаны на этих маслах без добавления спирта, за счет чего полностью гипоаллергенны и безопасны для здоровья всех поколений в доме.

– Поделитесь планами на 2022 год.

– 2021 год мне показал, что поставленные планы сейчас чаще срываются или очень видоизменяются. Но я ставлю ориентиры, а касательно моего бренда они такие: увеличение узнаваемости не только в Казахстане, но и за его пределами, чтобы при упоминании красивой домашней одежды сразу всплывало название Calidolla Home; достойная зарплата сотрудникам – чтобы им нравилось работать в команде и получать удовольствие. Каждый их этих пунктов содержит десятки подпунктов, поэтому потрудиться придется немало, но я в предвкушении следующего года!

Instagram @calidolla
@calidolla.home (магазин)

Секреты красоты греческих богинь

Ariadne Athens – это проект греческого происхождения, концепция которого состоит в создании высококачественных инновационных продуктов по уходу за кожей. Целью проекта является изучение генетических истоков проблем кожи, процесса ее старения и выведение косметологии на новый сложный уровень. Об особенностях косметики из Греции мы поговорили с официальным представителем компании ***Ariadne Athens*** *в Казахстане –* ***Светланой Коган****.*

Светлана, расскажите, как давно вы знакомы с продукцией компании Ariadne Athens.

– С основателем и CEO бренда Ariadne Athens Ариадни Диаманти мы знакомы и дружим более 7 лет. Впервые я протестировала продукты 6 лет назад. Тогда возникла мысль о ввозе качественного продукта на рынок Казахстана, но это была всего лишь мысль, и я к ней вернулась спустя 5 лет. По образованию я медик и маркетолог, кроме Ariadne Athens я также работаю директором по маркетингу в международной медицинской компании.

– В чем основное преимущество продукции Ariadne Athens?

– Концепция для Ariadne Athens появилась в виде наброска еще в 2013 году. Идея принадлежит Ариадни Диаманти, химику по образованию и новатору по складу характера. Она разработала косметические формулы, которые обеспечивают роскошное питание для кожи, придают ей здоровый и свежий вид, лоск и красоту и всегда дают именно то, что требуется коже. Наши продукты являются натуральными на 99% –100%, не содержат парабенов, минеральных масел, вазелинового масла, PEG, пропиленгликоля, моно-, ди- и триэтаноламина, фталатов, силиконов, сульфатов, синтетических ароматизаторов и отдушек. В состав продуктов входят разнообразные инновационные растительные экстракты, сертифицированные и эффективные эфирные масла, биоактивные ингредиенты, активаторы «белков молодости», ускорители восстановления ДНК и межклеточной коммуникации, а также специально подобранные натуральные ароматизаторы. Мы упаковываем наши

продукты в керамическое стекло ручной работы, подчеркивая их статус «экстра-премиум». Такая упаковка достойна того, чтобы красоваться у вас на полке, ведь она не скрывает, а только подчеркивает ценность своего содержимого. Мы отказались от пластика и используем новые экологически чистые сумки – многоразовые, биоразлагаемые и перерабатываемые.

– Где производится продукция компании Ariadne Athens?

– Производство продуктов ведется в Греции. Компания Ariadne Athens была основана ради специализации в сфере роскошных SPA-процедур. Сегодня Ariadne Athens предлагает продукты по уходу за кожей, которые соответствуют строгим требованиям Евросоюза, экологичному подходу, в связи с чем большая часть компонентов закупается у местных фермеров в Греции. Мы стремимся создавать такие продукты, которые подходят разным типам кожи, и коже не приходится адаптироваться под продукт. Именно поэтому мы создаем специально разработанные программы по уходу за кожей, обеспечивая целостный подход при решении беспокоящих вашу кожу проблем. Для рынка Казахстана это новый бренд. Я знаю, что девушки и женщины уделяют большое внимание уходу за собой, своей красоте. И не сомневаюсь, что они оценят эффект. Да, это недешевая косметика, но не потому, что в ее стоимость заложены огромные бюджеты на рекламу, телевизионные ролики. Можно купить масло за 10 евро, а можно за 90. Мы делаем выбор в пользу качества, экологичности, поэтому основные финансовые средства вкладываются в ингредиенты.

– Расскажите подробнее о продуктах компании. Они все предназначены для лица и тела?

– В линейку продуктов входит крем для ночного и дневного ухода за лицом, а также антивозрастные сыворотки с AHA/BHA кислотами, средства для снятия макияжа – пенка, молочко, более 8 видов масок для лица, которые помогут сохранить молодость кожи, пилинг, скрабы, 3 вида масел для лица, 4 вида масел для тела, включая антицеллюлитное, крем для глаз, свечи для массажа. В этом году вышла солнцезащитная серия, а также шампуни и кондиционеры. Продукты предназначены для лица, тела и волос.

– Как можно приобрести продукцию Ariadne Athens?

– С ассортиментом можно ознакомиться на нашей страничке Инстаграм @ariadne_athens_kz, скоро мы запустим сайт, приобрести продукцию можно по телефону, который указан в Инстаграм, или написать в direct.

– Несколько пожеланий нашим читательницам от представителя уникального косметического бренда из Греции.

– Хочу пожелать, чтобы каждая женщина чувствовала себя красивой, ухоженной, любимой и счастливой, ведь каждая сыворотка, крем, маска, скраб, свечи для массажа или эфирное масло, предлагаемые нашей компанией, призваны обеспечить бережный уход и учесть потребности любой кожи, принося радость и показывая заметные результаты!

инстаграм: @ariadne_athens_kz
www.ariadne-athens.com
+7-777-666-44-25
(телефон и what'sapp)

Личный бренд – это то, что о вас говорят люди, когда вас нет в комнате

В основе каждого персонального бренда три составляющих: профессионализм, популярность и репутация. Профессионализм приходит с опытом и зависит только от вашего личного вклада в свое развитие, а популярность и репутация являются внешними ресурсами, которые можно заполучить, если качественно проработать стратегию продвижения личного бренда и следовать ей.

***Людмила Цой** – фотограф, специалист по развитию личного бренда, основатель студии «Choice творческое пространство»*

Людмила, расскажите о себе. Чем вы занимаетесь?

– Я фотограф, снимаю уже более пяти лет. Год назад открыла свою студию. Пришла к фотографии самым необычным образом. До того времени я работала в двух местах: по вечерам была обычным сотрудником в общепите, а днем работала администратором в языковом центре. Но однажды я осталась без работы, на этой почве у меня произошло полное эмоциональное выгорание. Я искала любую возможность заработать, так как у меня сын, которого я воспитывала одна. Как-то я увидела в сторис Instagram, что требуется помощник в фотостудию. Я, конечно же, не теряя времени, откликнулась и пришла на собеседование. Девушка, которая искала себе помощницу, оказалась еще и отличным фотографом и в тот момент проводила съемку. Наблюдая за всем процессом съемки, я мгновенно влюбилась в это дело и поняла, что тоже хочу научиться. Со временем так и получилось – Ксения обучила меня всему и раскрыла многие нюансы фотобизнеса. Сейчас мы ней хорошие подруги и время от времени осуществляем различные интересные креативные проекты.

– Давно ли вы занимаетесь развитием личного бренда?

– Личным брендом я занимаюсь уже третий год. Сначала это был просто фотоконтент, а со временем моя команда начала пополняться, расширился спектр услуг. Сейчас я полностью беру под ключ ведение бренда для экспертов.

– Вы лично работаете с каждым клиентом или у вас есть помощники?

– Со мной работает команда стилистов. Мы помогаем людям раскрыться через различные образы, подбираем стиль одежды, который позиционирует деятельность экспертов на рынке.

– Кто и какую миссию выполняет в вашей команде?

– Стилист определяет соответствующий стиль, собирает полноценные образы, а также придумывает различные «фишки» в одежде, чтобы человек был узнаваемым. Каждому эксперту нужен свой отличительный знак, так называемый ДНК стиля. Make up и hair стилисты уже дополняют образы. Мы работаем с клиентами, используя индивидуальный подход.

– Почему персональный бренд так важен сегодня?

– Развитие личного бренда на сегодняшний день – это стоящий инструмент для того, чтобы заявить о себе и масштабировать свою работу, а также привлечь внимание аудитории к своим услугам или готовому продукту. Но не все это могут делать, и даже большая часть не знает, что это такое. Я помогаю как раз таким людям, выпуская готовый фото- и видеоконтент, а также работая над собиранием образа. Помимо этого мы занимаемся передачей знаний в сфере фото-, видео- и мобилографии.

– Для кого, на ваш взгляд, актуально построение личного бренда?

– Сейчас это актуально для экспертов из разных отраслей – это коучи, психологи, ведущие трансформационных игр и многие другие, кто продвигает свои услуги на рынке.

инстаграм: @lmila_tsoy
@choice_photostudio

+7-708-755-52-45
+7-706-426-83-68

Адрес студии:
ул. Айманова, 126, этаж 2, офис 203

Хлопай ресницами

Мода на естественную красоту набирает обороты: длинные, подкрученные и одновременно натуральные ресницы – мечта каждой девушки.

Швейцарские ученые нашли выход и изобрели уникальную процедуру – ламинирование ресниц.

***Айгерим Ерболкызы** – сертифицированный мастер и тренер, участник международных онлайн чемпионатов, автор онлайн и офлайн курсов по ламинированию ресниц.*

Айгерим, как давно вы пришли в beauty сферу и почему выбрали область работы именно с ресницами и бровями?

– В beauty сфере я третий год. До этого занималась сетевым бизнесом, работала в сфере выдачи виз для иностранцев, в центре сертификации. Был неплохой доход, но я понимала, что это не то, чем я действительно хочу заниматься. Ислам, которого я придерживаюсь, не приветствует работу с мужским полом, поэтому я хотела найти такое занятие, где смогу работать исключительно с женщинами и сама создавать свой рабочий график, потому что с тремя детьми не получается работать «с девяти до шести». Мне нужен был именно свой график работы, не зависящий ни от кого. Однажды я случайно наткнулась на рекламу в Инстаграме: «Курс ламинирования ресниц и бровей». И в тот момент я просто почувствовала, что это мое. Тогда ламинирование только набирало обороты, и я решила попробовать. Не задумываясь написала сообщение тренеру, договорилась о дате, прошла курс, начала набивать руку, просила своих сестер, подруг, чтобы пришли ко мне на процедуру, и вот так всё, как говорится, пошло-поехало. Я не ошиблась в выборе – я просто влюбилась в свою работу и получаю невероятное наслаждение от результатов своей деятельности. Вначале это было моим хобби, но со временем я поняла, что нужно расти и менять мышление мастера, который любит свое дело, на мышление предпринимателя. Пройдя множество курсов и творческих марафонов, я начала преподавать. Создала свой базовый онлайн курс. Я счастлива, когда вижу высокие результаты своих учениц, и очень рада от одной мысли, что у меня есть ученицы в разных уголках мира.

– В последнее время ламинирование ресниц набирает популярность. Давайте разберемся, что такое ламинирование ресниц и для чего оно нужно.

– На просторах интернета мы видим разную рекламу типа «ламинирование с лечением». На самом деле ламинирование ресниц – это эстетическая процедура. Делается она для того, чтобы придать красивый изгиб нашим ресничкам и раскрыть взгляд. И полезное в этой процедуре – это ботокс. Ботокс – это сыворотка, в составе которой есть масла, которые питают, увлажняют и восстанавливают поврежденные участки ресниц. Ни в коем случае не подумайте, что ламинирование портит ресницы. Нет, если выполнить процедуру правильно, ваши ресницы будут радовать вас в течение двух месяцев.

– Скажите, всем ли подходит данная процедура? И чем ламинирование лучше наращивания?

– Я всегда шучу, что ламинирование ресниц подходит всем, у кого есть ресницы. Особенно тем девушкам, у кого они длинные и густые. Получается очень эффектно. Если говорить про короткие ресницы, сразу после процедуры эффекта не заметишь, но после нанесения туши реснички будут выглядеть длиннее и заметнее. Наращивание и ламинирование – две разные процедуры, с разными результатами и эффективностью. Наращивание подходит для тех, кто любит яркий взгляд, а ламинирование выглядит очень естественно, но в то же время подчеркивает красоту глаз.

– В чем основные особенности вашего обучающего курса?

– Сейчас многие мастера, получив только базовые знания, начинают преподавать. И это, к сожалению, приводит к некачественным результатам. После этого женщины разочаровываются в процедуре. Я, в свою очередь, хочу доказать обратное и работаю над тем, чтобы будущие мастера получили качественное обучение. Пройдя разные мастер-классы, онлайн курсы российских мастеров и тренеров, я постаралась отобрать самую важную информацию, которой не хватает нашим казахстанским курсам. После моего базового курса ученица может сразу же зарабатывать свои первые чеки, так как на моих занятиях много практики. Каждую модель мы тщательно отрабатываем, делаем правильный анализ, затем подбираем правильные материалы и делаем именно правильную процедуру.

Обучение проходят только индивидуально. Во время обучения достаточно практики, и ученик может уже после обучения без каких-либо страхов начать работу. Также я рассказываю о важности сервиса, которого не хватает на казахстанском рынке, и о ведении социальных сетей, ведь в наше время социальная сеть – один из важных и мощных инструментов для продвижения своих услуг.

– Вы практикуете обучение онлайн. Можно ли научиться делать ламинирование ресниц, обучаясь в онлайн формате? Как в этом случае проходит практика?

– В первую очередь, конечно же, нужно не ошибиться с выбором тренера. И, скажу вам честно, исходя из своего опыта: именно после онлайн обучения я начала делать правильные работы, именно правильные. Онлайн курс был намного эффективнее, чем офлайн.

В онлайн обучении обычно дают доступ к материалам в течение нескольких недель или месяцев. То есть у вас есть возможность пересматривать информацию столько, сколько пожелаете. Это очень большой плюс. Таким образом, во время практики вы можете подсматривать и делать процедуру.

По итогам обучения ученицы высылают фото или видео своих работ мне на проверку. После проверки я комментирую их для исправления. Высылают до тех пор, пока работа не будет качественной. Так вот проходит практика. У меня много учениц из разных городов Казахстана и из разных стран, таких, как Россия, Киргизия, Узбекистан, Туркменистан и Кипр. Очень радуюсь, когда вижу их работы и результаты.

– У каждого мастера есть свои полюбившиеся материалы для работы. А какие используете вы и почему?

– Больше двух лет я работаю на составах фирмы Ellami и менять их не собираюсь. Очень удобная вакуумная упаковка дает возможность использовать средство до последней капли. У составов нет едкого запаха, соответственно, меньше испарений, и гостям не щиплет глаза, поэтому они чувствуют себя комфортно. Эти косметические материалы ни разу меня не подводили. Всегда дают отличный результат.

– За что вы любите свою работу?

– Я прихожу на работу не работать, а отдыхать! Люблю за творческий процесс, за то, что приношу пользу людям. За то, что делаю женщин красивее. За эмоции, которые получаю во время работы, и, конечно же, за эмоции моих любимых клиентов.

@lami.lash_kz
+7-702-163-02-22

В ожидании чуда, *или Что делать, если аист уже вылетел к вам?*

Альфия Хабировна Усманова – акушер-гинеколог, основатель школы «Кенгуренок» по подготовке к родам.

Альфия Хабировна, как случилось, что вы решили не просто помогать женщинам в рождении детей, но и обучать, подготавливая молодых мам к столь значимому событию в их жизни?

– Идея об открытии курсов по подготовке к родам пришла ко мне тогда, когда я была в третьем декрете. В декрете вообще на многие вещи смотришь совсем по-другому, и как раз есть возможность взглянуть и на роды, и на уход за малышом с позиции не врача, а с позиции обычной женщины, обычной мамы. Именно тогда я поняла, насколько даже нам, докторам, не всегда хватает понимания этого процесса, когда мы сами в родах. А что говорить о тех девушках, которые вообще далеки от медицины? Поэтому появилось желание разработать курс, который покажет девушкам процесс именно с ракурса пациента, обучит тому, как правильно вести себя в родах – не растеряться и знать, что делать на каждом этапе.

– Нам известно, что вы не одна организовали обучение. Кто поддержал вас в реализации вашей идеи?

– Первый человек, с которым я поделилась идеей, что хочу открыть школу для будущих мам, был Федорченко Павел Павлович – врач анестезиолог-реаниматолог, работающий в роддоме. Поддержал меня и мой супруг, так как прекрасно понимает, насколько эта тема важна для беременных – ежедневно на своей работе он видит, как тяжело девушкам, не подготовленным к этому процессу. Среди наших близких друзей есть еще замечательный врач-психотерапевт со стажем работы более 20 лет – Екатерина Михайловна Бойко. Мы с супругом обсудили и поняли, что только технических рекомендаций в плане акушерства и гинекологии недостаточно, нужно обязательно прорабатывать страхи, помогать в их разрешении – давать настрой на роды. Поэтому для этой цели нужен психотерапевт, имеющий опыт работы с беременными. Екатерина Михайловна Бойко работает непосредственно в роддоме.

– Как давно существует школа «Кенгуренок», и какую роль выполняет каждый из ваших коллег?

– Наша школа «Кенгуренок» работает уже седьмой год. Каждый специалист отвечает за свой материал: Екатерина Михайловна Бойко взяла на себя темы, связанные с родами – весь сценарий полностью от приемного покоя до выписки, начиная с того, когда ехать в роддом, и поясняя, что там может ожидать роженицу. Обязательно мы уделяем внимание послеродовому периоду, потому что родить – это полдела, как обычно говорят наши ученицы, да и мы сами *(улыбается)*. Очень важно знать, что делать после того, как девушка возвращается домой, как ей восстановить себя, наладить быт и питание с маленьким человечком, который всё время пищит – ведь многие не знают, с какой стороны к нему подойти. Немаловажный пункт: в течение года после окончания наших курсов мы продолжаем поддерживать наших учениц, так как от большого потока новой информации и изменений в жизни они теряются и могут что-то забыть. Поэтому еще в течение года после окончания пройденных курсов мы остаемся с нашими ученицами на связи.

– По-вашему, каждой будущей маме необходимо пройти специальные курсы по подготовке к родам или можно самостоятельно получить необходимую информацию в интернете?

– Мы живем в хорошее время, когда нехватки информации не испытываем, но я бы сказала, что ее слишком много. Во-первых, мы даем информацию по порядку, то есть она уже отточена в течение многих лет, и мы постоянно этот материал корректируем, он постоянно живой, в работе. И девушки получают готовый алгоритм к действию, то есть они уже с этим готовым алгоритмом приходят на роды, где по полочкам все действия разложены и идут одно за другим. Кроме того, даем рекомендации о поведении в послеродовом периоде, без которых тоже очень сложно обойтись. Поэтому мы за курсы! Чтобы девушки получали информацию от профессионалов. Учиться нужно не в родах, а заранее!

– Не могли бы вы немного подробнее рассказать, как проходит обучение в школе «Кенгуренок» и какая роль отведена будущим папам?

– Обучение на нашем курсе проходит в офлайн режиме, в одну группу мы набираем не более 8–10 беременных. В Казахстане уже более 20 лет ведутся партнерские роды, поэтому партнерству в родах мы тоже обучаем. Для этого приглашаем потенциального партнера, который вместе с будущей мамой обучается тому, что будет вместе с ней делать в роддоме. За последние годы отношение мужчин к партнерству на родах сильно изменилось. Всё больше и больше мужчин, мужей соглашаются на партнерство. И на самом деле их помощь ни с чем не сравнима!

Желудок новорожденного на 1, 3 и 7 день после рождения.

Ведь супруг – это самый заинтересованный человек в рождении здорового малыша и в том, чтобы девушка осталась здоровой и всё с ней было хорошо.

– Мужчины охотно соглашаются принимать участие в обучении?

– Да, вы знаете, очень приятно смотреть на таких сознательных родителей, которые приходят парами. Мужчины активно участвуют в беседе, много задают вопросов, и порой даже больше, чем сама будущая мама. У нас есть и видео-, и фотоматериалы, которые мы периодически выкладываем на свою страничку, где показываем участие будущих пап в наших курсах. Папочки прекрасно дышат с нами, показывают на себе какие-то определенные положения, потому что девушкам уже тяжело с большими животиками. Они охотно соглашаются попозировать, подышать, потужиться. И очень приятно наблюдать обратную связь, когда они после этого процесса с большим уважением смотрят на своих жен. Такие курсы очень сближают пары, когда они обучаются вместе, а потом приходят на роды и работают командой.

– Есть ли вероятность того, что, успешно пройдя курс подготовки к родам, в час Х молодая мама от волнения и эмоциональных переживаний вдруг забудет то, чему ее обучали на курсах?

– Наши девочки в родах собранные, это отмечают наши коллеги – акушеры-гинекологи, которые с благодарностью звонят и пишут, что от нас девочки приходят обученные, собранные. Они хорошо понимают, что им нужно делать, о чем говорит с ними доктор. Кроме того на помощь приходит обученный партнер, который знает столько же, сколько беременная, но его не захлестывают эмоции и гормоны. Сейчас, в условиях пандемии, наши девочки придумывают лайфхаки, и, если не получается взять партнера в роддом, они просто включают онлайн связь, и все эти часы, пока они находятся в родах, партнер может оказывать свою поддержку. Не всегда так нужна физическая помощь, как эмоциональная поддержка. Плюс мы даем с собой шпаргалку: в первый день, когда девушки приходят к нам на обучение, мы вручаем им уже отработанную методичку, которую девушки потом возьмут с собой на роды. Также у них есть номера наших телефонов. Преимущество наше в том, что мы на обратной связи всегда!

+7-701-325-10-75
+7-727-327-02-14
@studia_kengurenok

Совершенствуя мир профессионалов HORECA

***Артукарслан Мария** – PR директор компании **Ecober**.*

Мария, как давно вы работаете в Ecober и почему выбрали именно эту компанию?

– Несколько лет я работала в крупных международных компаниях в финансовом отделе. Работа рутинная, а душа требовала нового – оригинального и креативного. И я начала выбирать работать с тем, что мне действительно интересно. Получила диплом психолога, прошла несколько специализаций: в области коучинга, по работе с зависимостями, с психосоматикой. Два года назад начала практиковать. Помогать человеку встретиться со своей душой – это мое призвание. Человек, однажды ступивший на путь развития, не может остановиться. Взгляд на мир становится шире, отношения с собой, близкими и остальным миром улучшаются, жизнь наполняется интересами, человек начинает чувствовать, открывать себя, свое предназначение, понимать и осознавать, чего он действительно хочет. Не буду водить вас за нос, скажу, что предназначение человека – делать то, что ему интересно, ощущать свободу творчества, быть счастливым и делиться этим с миром. Всё это у меня есть в компании Ecober, с которой я сотрудничаю два с половиной года. Не я выбрала ее, скорее она меня выбрала. Я же решила попробовать этот бизнес, так как моя душа – путешественница и ученица в этой жизни.

– Какова сфера деятельности компании Ecober?

– Компания Ecober пришла на рынок Казахстана и средней Азии как официальный и эксклюзивный дистрибьютор компании Ecolab, специализацию которой составляет профессиональная химия для обеспечения гигиены на разных предприятиях – среди них рестораны, кафе, отели, медицинские учреждения, аэропорты, торговые дома, бизнес-центры, фабрики и заводы.

Начало 2000-х совпало с началом прихода инвестиций в Казахстан. Начали строиться гостиницы, им требовались подрядчики и поставщики профессионального оборудования. Благодаря уже заслуженному доверию компания Ecober с легкостью заняла эту нишу. Все проекты кухонь отелей Rixos в Средней Азии, отеля Sherathon Astana в Нур-Султане, отеля Coutyard by Marriot в Ташкенте, отеля The Ritz-Carlton 5* в Астане, отеля St. Regis Astana Residences 5*, отеля Hilton Astana, Italian Villas Restaurant в Алматы, университета имени Кунаева, ТРЦ «Хан Шатыр», ресторана Villa Del Fiori в Алматы, зоны отдыха «Восемь озер» в Алматы спроектировала и реализовала компания Ecober. Это малая часть имен наших клиентов. Упоминаю именно их, потому что они очень известные и узнаваемые не только на территории Казахстана. Это что касается проектов.

Есть и другие направления бизнеса.

Компания Ecober занимается комплексным оснащением гостиниц и ресторанов, а также других объектов общественного назначения. На сегодняшний день с нами сотрудничают торговые дома и супермаркеты, салоны красоты и медицинские учреждения, большое количество крупных клининговых компаний, прачечные и химчистки закупают у нас все необходимые товары для работы. У компании есть собственное производство нейтрального оборудования для кухонь и баров, профессиональной химии, одноразовых салфеток, сахара, соли и многого другого для облегчения сервиса доставки и фаст-фудов.

– Ecober занимается поставкой оборудования. А как построен процесс его обслуживания, компания также этим занимается?

– Прежде чем приобрести оборудование, например, для уборки, нужно рассчитать, какова площадь помещения, его проходимость, количество уборок в сутки. На этом этапе мы консультируем, помогаем выбрать наиболее подходящее оборудование. Такое, чтобы зря не простаивало, но и чтобы всегда было в строю. Кроме того мы обеспечиваем сервис, за который отвечает специальный отдел, занимающийся пуско-наладкой. Особенно в этом нуждается профессиональное кухонное и прачечное оборудование. Всё должно быть проверено при подключении. Конечно же, мы всегда рядом с клиентом, если оборудование нуждается в ремонте или в замене расходных частей.

– Расскажите о мастер-классах, которые проводятся вашей компанией. С какой целью они организованы и на кого ориентированы?

– Мастер-классы – это новая история на страницах книги Ecober. После посещения межударных школ и понимания важных аспектов построения кухни ресторана и отеля стало ясно, что на нашей территории этих знаний совсем нет. Такое ощущение, что мы относительно Запада в каменном веке. Там уже 40 и более лет используют пароконвекционные печи, а у нас даже не знают и не представляют, что это такое.

В компании было решено проводить кулинарные мастер-классы для профессионалов, и мне предложили заняться их организацией.

Мы открыли кулинарную студию – Culinary Art Center Central Asia для обучения профессионалов ресторанного дела касательно функций профессионального интеллектуального оборудования. Также мы хотим вдохновить людей на новые творения, обучить работе на новейших видах профессионального кухонного оборудования. На мастер-классах мы говорим о гигиене на кухне, о правильном хранении и транспортировке товарно-материальных запасов Cambro, рассказываем, как с большей пользой позаботиться о гостях. Опытные шеф-повара делятся опытом, знаниями, лайф-хаками, отвечают на вопросы. Конечно же, это инструмент нет-воркинга. Гости знакомятся. Часто бывает так, что приходят рестораторы и встречаются с шеф-поваром, который впоследствии разработает им меню или проконсультирует в ходе создания какого-либо проекта.

Удивляет то, что многие совершенно не знают, как рассчитывать экономическую эффективность использования профессиональной химии. Я сама, когда начала заниматься каталогом химии Ecolab, в процессе изучения радовалась тому, что есть такие волшебные товары на полках нашего же магазина. Я физически в теле ощущаю подъем, когда слушаю истории успеха, связанные с использованием нашей химии. Так, одна девушка в Туркестане открыла прачечную, перешла на нашу химию и через 8 месяцев вышла на доход, покрывший все инвестиции. Качество стирки стало легендарным, и ей начали привозить белые скатерти и постельное белье для отбеливания со всей области. И таких историй море.

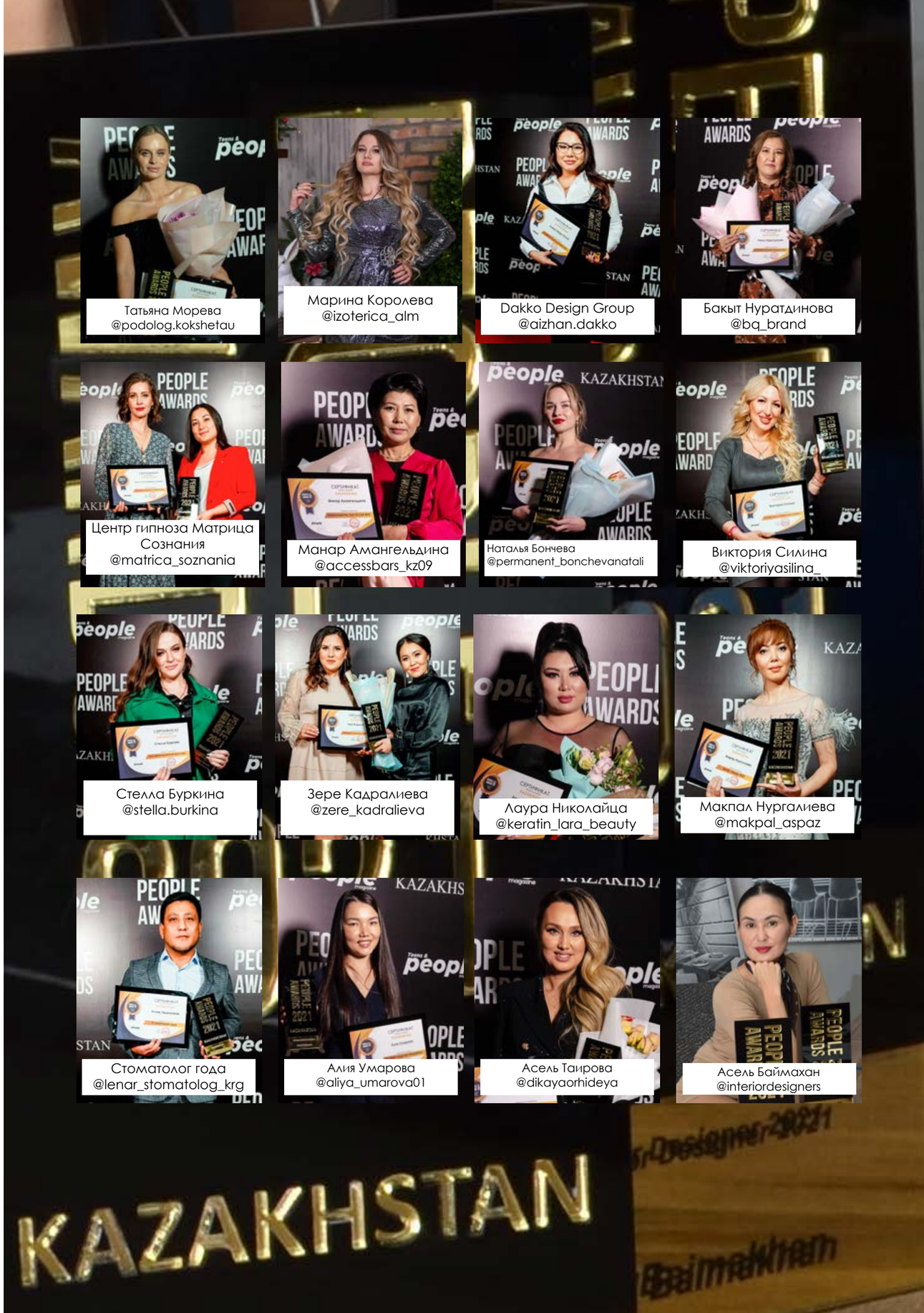
Понимаете, когда у тебя вдохновение и мысли о том, что может сделать мир лучше, то этим хочется поделиться, хочется рассказать, хочется видеть это у наших клиентов, хочется знать, что они сами собой гордятся от того, что у них лучшая в мире химия, лучшая в мире техника, лучший в мире сервис. Это то, ради чего я работаю, и то, ради чего созданы мастер-классы.

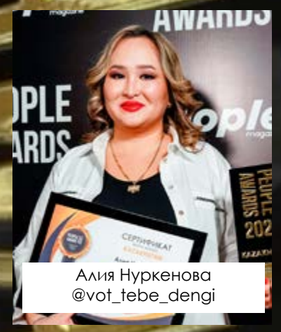
инстаграм: @ecober_horeca
www.ecober.com

PEOPLE AWARDS 2021 KAZAKHSTAN

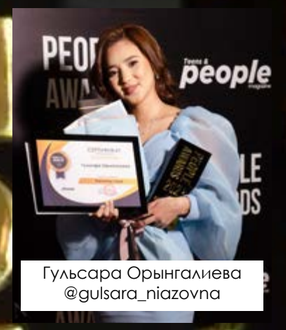
People awards 2021

Награждение лучших. Признание заслуг. Слова благодарности за профессионализм.
Ради этого журнал Teens and People учредил премию People Awards. Уже пятый год подряд редакция выбирает лучших представителей из разных сфер деятельности и вручает награды как знак благодарности. 2021 год не стал исключением.
Яркие персоны, представители шоу-бизнеса и любимые артисты собрались, чтобы торжественно поздравить номинантов People Awards 2021. Журналисты редакции задавали вопросы, интересующие наших читателей. Фотографы делали снимки для глянца.
А сами гости наслаждались лучами славы.
Продюсер премии Диля Шарафутдинова подчеркнула необходимость проведения подобных мероприятий, так как это мотивирует каждого развиваться в своей индустрии и дальше.




Алия Нуркенова
@vot_tebe_dengi

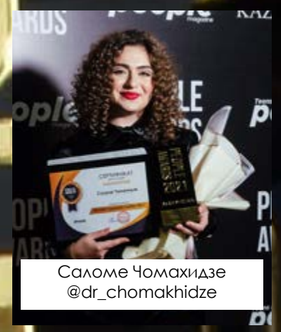
Толеубек Данагуль
@numerolog_danagul_


Гульсара Орынгалиева
@gulsara_niazovna

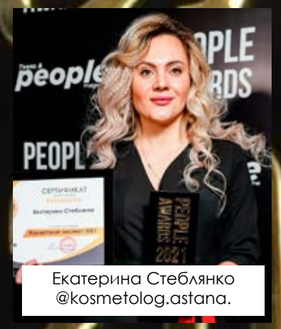
Школа дизайна интерьера
Cazza Azzura
@casaazzurra_school

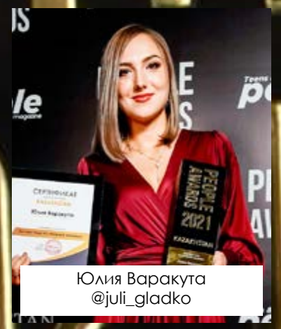
Сара-Айгуль Жилисбаева
@aigulsarazhilisbaeva

Гайни Анартаева
@reproductolog.gaini

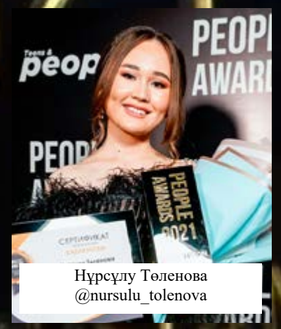

Саломе Чомахидзе
@dr_chomakhidze

Мелани Аюбова
@dentist_krg_


Екатерина Стеблянко
@kosmetolog.astana.


Юлия Варакута
@juli_gladko

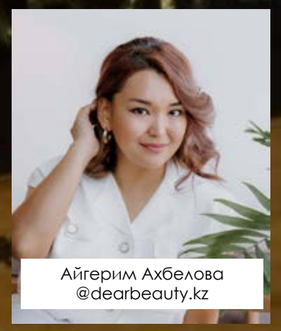
Гулсим Куатбаева
@gulsim_usenkyzy


Нұрсұлу Төленова
@nursulu_tolenova

Жасулан Шахметов
@massage.14region

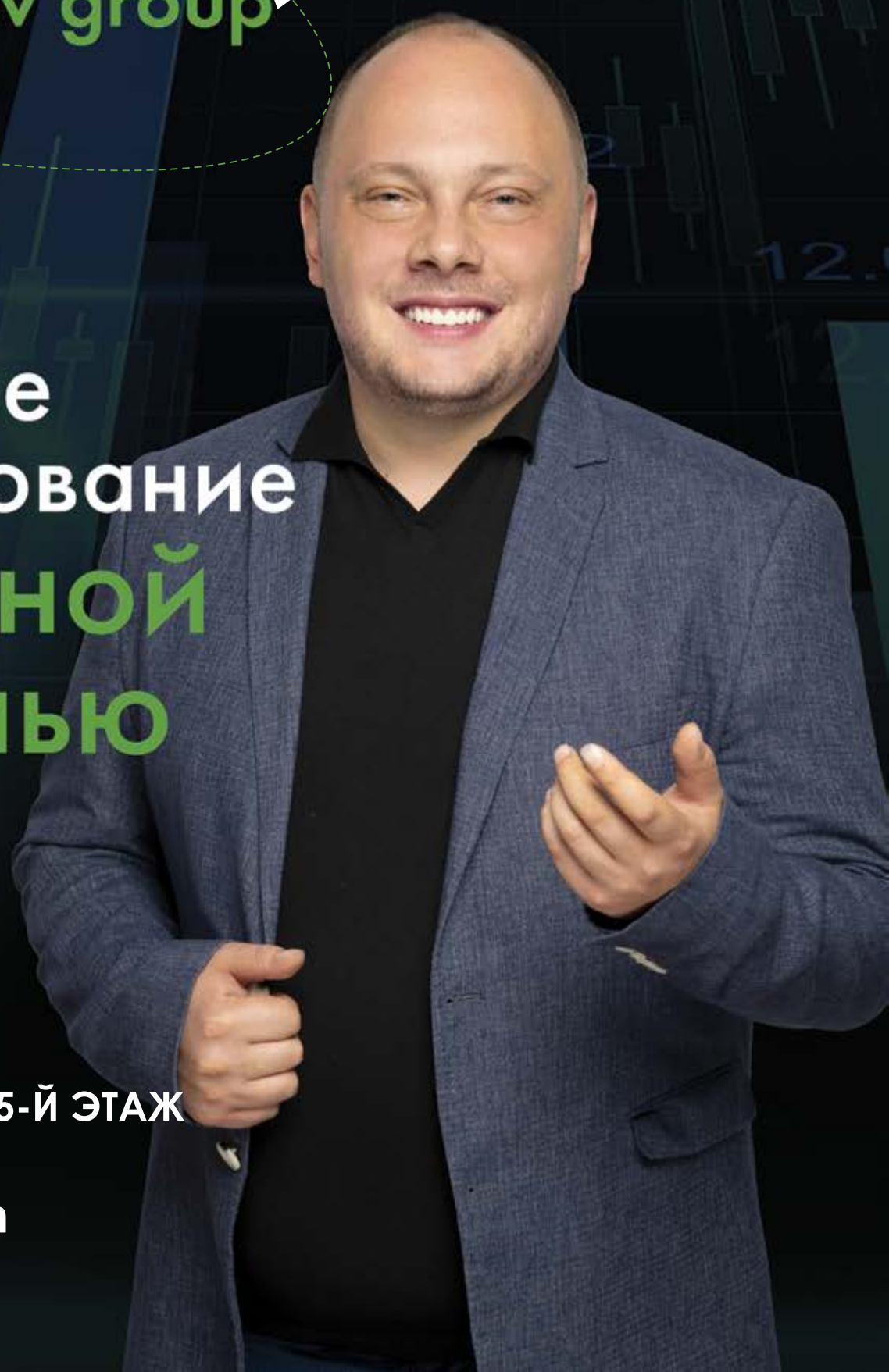
Салтанат Темирбекова
@saltanat_product

Айнура Есимова
@moi_riddle_club_vip


Айгерим Ахбелова
@dearbeauty.kz

БЮРО
ФИНАНСОВЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ

ПАММ счета
от Kazantsev group



Пассивное инвестирование с активной прибылью

Г.АЛМАТЫ,
УЛ.АУЭЗОВА, Д.14А, 5-Й ЭТАЖ
+7-747-095-21-19
kazantsev_fingram